

Київський національний торговельно-економічний університет
кафедри фінансового аналізу та аудиту

ВИПУСКНА КВАЛІФІКАЦІЙНА РОБОТА (ПРОЕКТ)

на тему:

«Організація та методика аналізу економічного потенціалу приватного підприємства»

Студента 2 курсу (ОС
«магістр»), 4 групи,
спеціальності 071 «Облік і
оподаткування»,
спеціалізації «Фінансовий
аналіз та аудит»

Сіренка Іллі
Олеговича

_____ *підпис
студента*

Науковий керівник
канд. екон. наук.,
доцент кафедри фінансового
аналізу та аудиту

Міняйло Вікторія
Петрівна

_____ *підпис
керівника*

Гарант освітньої програми
завідувач кафедри
фінансового аналізу та аудиту,
д-р екон. наук, доцент

Назарова Каріна
Олександрівна

_____ *підпис
керівника*

Київ 2019

Київський національний торговельно-економічний університет

Факультет обліку, аудиту та інформаційних систем

Кафедра фінансового аналізу та аудиту

Освітній ступінь «магістр»

Спеціальність «Облік і оподаткування»

Спеціалізація «Фінансовий аналіз та аудит»

Затверджую

Зав. кафедри Назарова К.О.

« _____ » _____ 201__ р.

**Завдання
на випускн кваліфікаційну роботу (проект) студентіві
Сіренку Іллі Олеговичу**

1. Тема випускної кваліфікаційної роботи (проекту) :

«Організація та методика аналізу економічного потенціалу приватного підприємства».

Затверджена наказом ректора від «19» жовтня 2018 р. № 3841

2. Строк здачі студентом закінченого роботи (проекту) 01 листопада 2019 р.

3. Цільова установка та вихідні дані до роботи (проекту)

Мета дослідження: розробка практичних рекомендацій щодо удосконалення методики та організації аналізу економічного потенціалу приватного підприємства.

Об'єктом дослідження є процес аналізу економічного потенціалу приватного підприємства.

Предмет дослідження: організація і методика аналізу економічного потенціалу підприємства.

4. Консультанти по роботі (проекту) із зазначенням розділів, за якими здійснюється консультування:

Розділ	Консультант (прізвище, ініціали)	Підпис, дата	
		Завдання видано	Завдання виконано

5. Зміст випускної кваліфікаційної роботи (проекту) (перелік питань за кожним розділом)

Вступ

Розділ 1. Теоретичні засади аналізу економічного потенціалу приватного підприємства.

1.1. Сутність та наукові підходи до трактування економічного потенціалу приватного підприємства.

1.2. Організаційно-економічна характеристика діяльності ПП «Юридична фірма Старкад».

Висновки до першого розділу.

Розділ 2. Організація аналізу економічного потенціалу приватного підприємства.

2.1. Інформаційне забезпечення аналізу економічного потенціалу ПП «Юридична фірма Старкад».

2.2. Формування економічного потенціалу в системі стратегічного управління.

Висновки до другого розділу.

Розділ 3. Методика аналізу економічного потенціалу приватного підприємства.

3.1 Оцінка стану та рівня використання економічного ПП «Юридична фірма Старкад».

3.2. Вдосконалення методики аналізу економічного потенціалу ПП «Юридична фірма Старкад».

Висновки до третього розділу.

Висновки та пропозиції.

Список використаних джерел.

Додатки.

6. Календарний план виконання роботи (проекту)

№ пор.	Назва етапів випускної кваліфікаційної роботи (проекту)	Строк виконання етапів роботи	
		за планом	фактично
1.	Написання наукової статті	01.06.19	01.06.19
2.	Написання 1 розділу випускної кваліфікаційної роботи	25.06.19	25.06.19
3.	Написання 2 розділу випускної кваліфікаційної роботи	06.09.19	06.09.19
4.	Написання 3 розділу випускної кваліфікаційної роботи	23.10.19	23.10.19
5.	Представлення роботи на кафедру	01.11.19	01.11.19

7. Дата видачі завдання «16» жовтня 2018 р.

8. Науковий керівник випускної кваліфікаційної роботи _____

Міняйло

В. П.

9. Гарант освітньої програми _____

К.О. Назарова

10. Завдання прийняв до виконання студент _____ І.О. Сіренко

11. Відгук наукового керівника випускної кваліфікаційної роботи (проекту)

Випускна кваліфікаційна робота Сіренка І.О. написана на актуальну тему, адже зміцнення економічного потенціалу господарюючих суб'єктів є одним із ключових моментів рішення проблеми сталого розвитку. Студент дослідив теоретичні засади аналізу економічного потенціалу приватного підприємства, а саме сутність та наукові підходи до трактування економічного потенціалу суб'єкта господарювання.

В роботі досліджено інформаційне забезпечення аналізу економічного потенціалу приватного підприємства «Юридична фірма Старкад» та процес формування економічного потенціалу в системі стратегічного управління підприємства. В дослідженні розкрита методика аналізу економічного потенціалу приватного підприємства.

Важливим в роботі є надані пропозиції щодо вдосконалення методики аналізу економічного потенціалу ПП «Юридична фірма Старкад».

Результати випускної кваліфікаційної роботи були оприлюднені на Всеукраїнському конкурсі студентських наукових робіт у галузі науки «Бухгалтерський облік, аналіз та аудит».

В цілому робота відповідає вимогам до написання випускної кваліфікаційної роботи та заслуговує на позитивну оцінку.

Науковий керівник випускної кваліфікаційної роботи (проекту) В. П. Міняйло

Відмітка про попередній захист

(ПІБ, підпис, дата)

12. Висновок про випускну кваліфікаційну роботу (проект)

Випускна кваліфікаційна робота (проект) студента Сіренка І.О. може бути допущена до захисту екзаменаційній комісії.

Гарант освітньої програми _____

К.О. Назарова

Завідувач кафедри _____

К.О. Назарова

(підпис, прізвище, ініціали)

« _____ » _____ 201 _____ р.

ЗМІСТ

ВСТУП.....	6
РОЗДІЛ 1 ТЕОРЕТИЧНІ ЗАСАДИ АНАЛІЗУ ЕКОНОМІЧНОГО ПОТЕНЦІАЛУ ПРИВАТНОГО ПІДПРИЄМСТВА.....	10
1.1 Сутність та наукові підходи до трактування економічного потенціалу приватного підприємства.....	10
1.2 Організаційно-економічна характеристика діяльності ПП «Юридична фірма Старкад».....	14
Висновки до першого розділу.....	19
РОЗДІЛ 2 ОРГАНІЗАЦІЯ АНАЛІЗУ ЕКОНОМІЧНОГО ПОТЕНЦІАЛУ ПРИВАТНОГО ПІДПРИЄМСТВА.....	21
2.1 Інформаційне забезпечення аналізу економічного потенціалу ПП «Юридична фірма Старкад».....	21
2.2 Формування економічного потенціалу в системі стратегічного управління підприємства.....	25
Висновки до другого розділу.....	33
РОЗДІЛ 3 МЕТОДИКА АНАЛІЗУ ЕКОНОМІЧНОГО ПОТЕНЦІАЛУ ПРИВАТНОГО ПІДПРИЄМСТВА.....	35
3.1. Оцінка стану та рівня використання економічного потенціалу ПП «Юридична фірма Старкад».....	35
3.2 Вдосконалення методики аналізу економічного потенціалу ПП «Юридична фірма Старкад».....	41
Висновки до третього розділу.....	50
ВИСНОВКИ ТА ПРОПОЗИЦІЇ.....	51
СПИСОК ВИКОРИСТАНИХ ДЖЕРЕЛ.....	54
ДОДАТКИ.....	58

ВСТУП

Актуальність теми дослідження. Характерною рисою сучасності є економічна нестабільність, незважаючи на помітні наукові досягнення, в тому числі в області комплексної оцінки та аналізу ефективності бізнесу. Існує явна потреба в подальших дослідженнях і визначенні факторів, що перешкоджають і сприяють економічному прогресу. Один з ключових моментів рішення проблеми сталого розвитку полягає в зміцненні економічного потенціалу господарюючих суб'єктів. Це вимагає, перш за все, його глибокого і всебічного вивчення. Необхідна розробка нових методик його аналізу, відповідних викликам часу і задовольняючим потреби менеджменту в інформації про поточний стан економічного потенціалу, можливості його нарощування і підвищення ефективності діяльності господарюючого суб'єкта, пов'язаних з конкретними шляхами реалізації цього потенціалу.

Важливим оціночним критерієм управлінських рішень є ступінь їх позитивного впливу на зростання економічного потенціалу, що забезпечує підвищення ефективності діяльності господарюючого суб'єкта. У зв'язку з цим обґрунтування конкретного рішення вимагає вагомої аргументації з позицій динаміки інтегральної оцінки такої ефективності при здійсненні запланованих заходів.

В даний час актуалізується завдання використання цих показників в складі інформаційної бази аналізу економічного потенціалу з метою нейтралізації спекулятивних і випадкових факторів і підвищення об'єктивності його результатів.

В умовах сучасної економіки виживання і конкурентоспроможність господарюючого суб'єкта багато в чому залежать від ефективності інноваційної діяльності в процесі формування його економічного потенціалу. Це вимагає враховувати вплив даного чинника при проведенні прогнозного

аналізу впливу компонентів економічного потенціалу на очікувані результати господарської діяльності.

Огляд наукових робіт та досліджень. У науковому і практичному обороті застосовуються різні визначення економічного потенціалу, його структури та характеру взаємозв'язку компонентів. Однак вони не в повній мірі відповідають сучасним вимогам, особливо з позицій перспектив економічного розвитку господарюючого суб'єкта.

Теоретичні основи економічного потенціалу досліджували багато вчених, а саме: В.М. Авдєєнко, А.І. Анчишкин, Р.А. Белоусов, Е.П. Горбунов, П.А. Ігнатовський, Ю.С. Личкін, Б.П. Плишевский, В.А. Свободин, А.В. Тодосейчук, Е.Б. Фігурне, А.Н. Цигічко, Д.К. Шевченко, Н.С. Барабаш, В.Ю. Гордополов, В.Д. Гоцуляк та інші.

Розробка методичних передумов і безпосередньо методики аналізу економічного потенціалу, вичерпної сучасні призначені для користувача запиту, зажадала також вивчення фундаментальної та спеціальної літератури вітчизняних авторів в області економічного аналізу фінансово-господарської діяльності підприємств, управлінського обліку і статистики, стратегічного планування. Велику увагу приділено працям С.А. Бороненкова, О.В. Ефимовой, І.В. Журавкова, Е.В. Зарів'я, А.Ф. Іонової, В.В. Ковальова, Н.П. Любушина, В.Ф. Палія, Г.В. Савицької, Л.С. Сосненко, О.В. Фоміна, А.Д. Шеремета, О.О.Заремба, О.В. Комірна, В.В. Роздобудько, Т.Ю. Копотієнко, М.О. Нежива та інші.

Мета проведеного дослідження полягає в дослідженні організації та методики аналізу економічного потенціалу приватного підприємства.

Для досягнення мети дослідження були поставлені наступні **завдання**:

- визначити сутність та наукові підходи до трактування економічного потенціалу приватного підприємства;
- дослідити організаційно-економічну характеристику діяльності ПП «Юридична фірма Старкад»;
- обґрунтувати інформаційне забезпечення аналізу економічного

потенціалу ПП «Юридична фірма Старкад»;

- дослідити економічний потенціал в системі стратегічного управління підприємством;

- визначити оцінку стану та рівня використання економічного потенціалу ПП «Юридична фірма Старкад»;

- вдосконалити методику аналізу економічного потенціалу ПП «Юридична фірма Старкад».

Предметом дослідження є сукупність методологічних і методичних питань організації і методики аналізу економічного потенціалу приватного підприємства.

Об'єкт дослідження - процес організації та методики аналізу економічного потенціалу приватного підприємства.

Теоретична значимість дослідження полягає в тому, що її основні положення розширюють і поглиблюють уявлення про економічний потенціал і його компонентах. Розроблені внаслідок дослідження визначення і терміни адаптують теоретичні конструкції до практичного застосування. Представлені теоретичні висновки дозволяють виробляти подальші прикладні дослідження в галузевому аспекті.

Практичне значення одержаних результатів полягає в застосуванні рекомендацій при:

- розробці методики аналізу економічного потенціалу підприємства в ході аналізу діяльності підприємства;

- побудові імітаційних та прогнозних моделей, аналізі їх результатів - підприємствами;

- аналізі ефективності управлінських рішень з позицій зміни економічного потенціалу підприємства.

Інформаційною базою дослідження виступають науково-періодична література, законодавчі та нормативні акти з питань організації діяльності приватних підприємств, матеріали річної фінансової звітності вітчизняного підприємства ПП «Юридична фірма Старкад».

В роботі використані наступні **методи дослідження**: опис, пояснення, систематизація, класифікація – для дослідження теоретичних основ аналізу економічного потенціалу приватного підприємства; аналіз, синтез, узагальнення – для організації аналізу економічного потенціалу приватного підприємства ПП «Юридична фірма Старкад»; індукція, дедукція та експеримент при визначені шляхів вдосконалення методики аналізу економічного потенціалу ПП «Юридична фірма Старкад».

Особистий внесок магістранта. Випускна кваліфікаційна робота є самостійно виконаним науковим дослідженням. Усі наукові розробки та пропозиції, що містяться у роботі, виконано особисто магістрантом. У випускній кваліфікаційній роботі використано лише ті ідеї та положення, які є результатом особистої роботи магістранта та полягають у дослідженні комплексу питань, пов'язаних з удосконаленням методики економічного аналізу приватного підприємства.

Апробація результатів дослідження. Найважливіші положення та висновки випускної кваліфікаційної роботи оприлюднено на Всеукраїнському конкурсі студентських наукових робіт у галузі науки «Бухгалтерський облік, аналіз та аудит». За результатами дослідження опубліковано 1 наукову працю за темою «Методика оцінки економічного потенціалу приватного підприємства» загальним обсягом 7 друк. арк. у Збірнику наукових статей студентів КНТЕУ «Аналітичні та аудиторські імперативи діяльності підприємства».

Структура та обсяг дослідження. Випускна кваліфікаційна робота складається зі вступу, трьох розділів, висновків та пропозицій, списку використаних джерел, додатків. Основний зміст роботи викладено на 50 сторінках друкованого тексту; робота містить 9 таблиць, 7 рисунків, 10 додатків. Список використаних джерел налічує 41 найменування.

РОЗДІЛ 1

ТЕОРЕТИЧНІ ЗАСАДИ АНАЛІЗУ ЕКОНОМІЧНОГО ПОТЕНЦІАЛУ ПРИВАТНОГО ПІДПРИЄМСТВА

1.1. Сутність та наукові підходи до трактування економічного потенціалу приватного підприємства

Господарська діяльність підприємств може бути успішною лише при умові її цілеспрямованого характеру, який відображається в системі стратегічних та оперативних цілей, досягнення яких, в свою чергу, повинно бути забезпечено необхідним обсягом ресурсів і вмінням їх ефективно використовувати. При цьому, висуваючи певні цілі і завдання діяльності підприємств, важливо заздалегідь оцінити наскільки реалістичними вони є, проаналізувавши принципову можливість їх досягнення при існуючому або прогнозованому стані внутрішнього і зовнішнього середовища господарюючих суб'єктів.

В умовах обмежених обсягів виробничих і фінансових ресурсів, якими володіють підприємства або які можуть бути залучені ними в майбутньому, виникає проблема їх найкращого використання. Для цього необхідно узгодити планові завдання в тій чи іншій сфері господарської діяльності підприємств з наявними можливостями їх здійснення. Рішення проблеми такого узгодження в сучасній економічній науці базується на введенні поняття економічного потенціалу підприємств, а також створення і реалізації методів його оцінки та управління їм. Слід зазначити, що економічний потенціал господарюючих суб'єктів є складним і багатограним поняттям, що відбиває складність механізмів встановлення і досягнення оптимальних параметрів їх діяльності, що обумовлює можливість різних підходів до його тлумачення.

Аналіз наукових публікацій, присвячених трактуванню категорії

«економічний потенціал підприємства» дозволяє встановити, що в більшості цих публікацій звертається увага на три основні характеристики, а саме: обсягах ресурсів підприємства, здатності здійснювати ефективне управління ними і здатності досягати підприємствами поставлених цілей їх діяльності. Однак, в більшості публікаціях, як правило, робиться нахил на одну або дві з перерахованих характеристик. Так, в «Енциклопедії бізнесу» потенціал ототожнюється з наявними можливостями, ресурсами, запасами, засобами, які можуть бути використані для досягнення, здійснення чого-небудь [1]. Отже, при такому трактуванні даного поняття основна увага приділена наявним ресурсам і можливостям досягнення певних цілей.

Андрійчук В.Г. у роботі «Економіка аграрних підприємств» підкреслює важливість наявності у підприємства не тільки необхідних обсягів тих чи інших ресурсів, але і відповідних компетенцій, тобто здібностей мобілізувати ці ресурси в ході здійснення комплексу певних дій з управління ними [2]. З огляду на це, автор пропонує трактувати потенціал підприємства як можливість системи його ресурсів і компетенцій створювати результат для зацікавлених осіб за допомогою реалізації бізнес-процесів. При такому підході до тлумачення потенціалу підприємства основними його характеристиками виступають ресурси і здатність управляти ними, тоді як досягнення конкретних цілей з точки зору самого підприємства (а не зацікавлених осіб) залишається певною мірою без уваги.

Цікавий підхід до дослідження механізму утворення економічного потенціалу господарюючого суб'єкта представлений також в роботі Гришка В.А. «Місце і роль інвестиційної та інноваційної складових у загальному економічному потенціалі підприємства» [6], де описана модель взаємодії складових потенціалу нижчого рівня з його складовими вищого рівня. При цьому до складових потенціалу підприємства третього рівня, які характеризуються найбільшим ступенем узагальненості, автор відносить поточний виробничий, а також інвестиційний та інноваційний потенціал господарюючого суб'єкта.

У зарубіжній літературі термін «економічний потенціал» переважно застосовується в макроекономіці. Потенційний валовий внутрішній продукт (ВВП) (Potential gross domestic product (GDP)) відповідно до рекомендацій ОЕСР визначається, як рівень виробництва, який здатний видавати економіку при постійній інфляції. Потенційна потужність економіки залежить від вкладень капіталу, потенціалу робочої сили, рівня безробіття (NAIRU), що стримує інфляцію, і продуктивності праці [13]. Потенціал результату (Potential Output) - загальний валовий внутрішній продукт (ВВП) (Potential Output), який може бути отримано економікою при повній зайнятості ресурсів [13].

На основі вивчених підходів до визначення економічного потенціалу пропонується прикладне авторське визначення, в якому закладена основа для подальшого дослідження даної категорії, підходів до її аналізу та оцінки. Економічний потенціал підприємства являє собою інтегральну характеристику ефективності діяльності і перспектив розвитку економічного суб'єкта, виражену як відношення системи ретроспективних і перспективних аналітичних показників об'єкта аналізу до системи критеріїв оцінки даних показників. Система критеріїв складається зі стійко високих значень, досяжних, найбільш ефективних і цільових показників, характеризують економічний потенціал. Дана система формується за умов найбільш ефективного використання всіх видів власних ресурсів, доступних джерел їх отримання та ринкових умов.

Однак аналіз практики господарювання показує, що не всі часткові параметри економічного потенціалу підприємства повинні прагнути до їх нормованої (максимально або мінімально можливої) величини для того, щоб досягти граничне значення рівня певної мети діяльності суб'єкта підприємництва. Цей висновок впливає, зокрема, з таких обставин:

– по-перше, в разі багатоланкового технологічного циклу виготовлення певної продукції досить часто існує певна непропорційність результативності деяких з цих ланок, що обумовлює наявність так званих

вузьких місць. Отже, за таких умов відсутня необхідність функціонування всіх ланок технологічного процесу з максимально можливою їх продуктивністю;

– по-друге, для деяких видів виробничих ресурсів зростання рівня інтенсивності їх використання може викликати непропорційно велике зростання витрат, пов'язаних з експлуатацією цих ресурсів;

– по-третє, для деяких параметрів, що характеризують деякі компетенції підприємств (насамперед, у сфері поставок матеріалів та збуту продукції), встановлення нормованих значень у вигляді максимально або мінімально можливих їх величин є абсолютно неприйнятним в силу того, що таке встановлення апріорі не є доцільним. Зокрема, це твердження стосується такого важливого параметра матеріального постачання як кількість поставок певного виду матеріалів протягом року, для якого існує певне оптимальне значення, що забезпечує мінімальну величину сумарних річних витрат підприємства на матеріальне постачання і зберігання запасів.

З викладеного вище випливає, що для деяких часткових параметрів економічного потенціалу підприємства, що характеризують його ресурси і компетенції, існують деякі оптимальні їх значення. Ця обставина закономірно зумовила появу методів оцінки рівня економічних можливостей підприємства, які умовно можна назвати методами оптимальних параметрів. Зокрема, до цих методів слід віднести метод побудови залежностей «витрати - ефективність» і метод параметричного оцінювання потенціалу підприємства за обраним критерієм, які розглядаються як різновид ресурсно-регресійного методу.

На основі вищевикладеного матеріалу можна зробити висновок, що економічний потенціал - це здатність господарюючого суб'єкта ефективно використовувати наявні ресурси в досягненні поставлених цілей; а також альтернативні можливості збереження свого становища і подальшого розвитку в майбутньому, пов'язані зі здатністю менеджерів контролювати і аналізувати ситуацію, адаптуватися до умов, що змінюються умов

зовнішнього середовища. Аналіз економічного потенціалу підприємства повинен носити комплексний характер, оскільки потенціал створюється завдяки поєднанню декількох факторів (ресурси, резерви, результати, підприємницькі здатності), які і виступають об'єктами аналізу економічного потенціалу. Комплексний аналіз дозволить дати узагальнюючу оцінку ефективності використання економічного потенціалу, наявність і зростання якого визначає конкурентоспроможність підприємства, служить гарантом ефективної реалізації управлінських рішень.

1.2. Організаційно-економічна характеристика діяльності ПП «Юридична фірма Старкад»

Повне найменування юридичної особи: Приватне підприємство «Юридична фірма «Старкад» (ПП «Юридична фірма «Старкад»). Ідентифікаційний код юридичної особи: 31603809. Місцезнаходження юридичної особи: 02096, м. Київ, вул. Новодарницька, будинок 6, квартира 58.

Види діяльності: Код КВЕД 69.10 Діяльність у сфері права (основний).

Організаційна структура підприємства характеризується кількістю органів управління, порядком їхньої взаємодії та функціями, які вони виконують. Вона безпосередньо пов'язана зі структурою підприємства. Принцип формування структури управління подано на (рис.1.1).

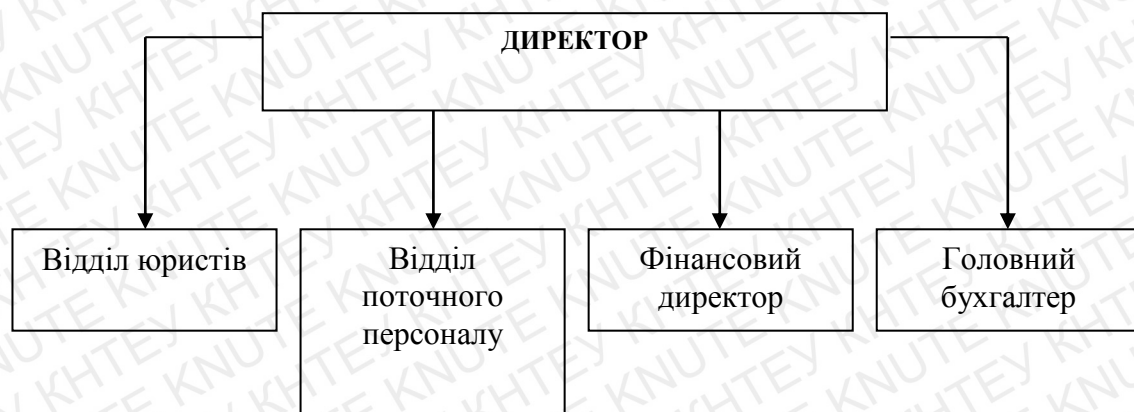


Рис. 1.1. Організаційна структура ПП «Юридична фірма Старкад»

Джерело: побудовано автором

Середньоспискова чисельність працівників підприємства на 2017 рік складала 18 чоловік, а у 2018 р. зросла на 1 особу.

Основні показники діяльності підприємства, а також їх динаміка подані в табл. 1.1 (Додаток А 1.2).

З таблиці 1.1. бачимо, що за період 2014-2018 рр. чистий дохід (виручка) від реалізації послуг підприємства збільшився на 8248 тис. грн., при цьому за останні два роки спостерігалось його зростання на 7461 тис. грн. Протягом 2014-2018 рр. спостерігається ріст собівартості реалізованої продукції на 7860 тис. грн., зокрема значення показника у 2014 році становило 9564 тис.грн. і зростає до рівня 17424 тис.грн. Валовий прибуток підприємства збільшився за період 2014-2018 рр. на 388 тис.грн., зокрема у базовому 2014 році значення показника склало 7731 тис.грн. і зростає до рівня 8119 тис.грн. у 2018 році, приріст показника за весь період становив 5,02%.

Протягом досліджуваного періоду спостерігалось зниження розміру адміністративних та витрат на збут досліджуваного підприємства. Зокрема, адміністративні витрати знижуються на 442 тис.грн. або на 15,55%, при цьому витрати на збут знижуються на 150 тис.грн. або на 4%. Проте, за період 2017-2018 рр. розмір адміністративних витрат збільшився на 325 тис.грн., а витрат на збут на 1432 тис.грн.

Зазначені тенденції вплинули на узагальнюючий показник – чистий прибуток діяльності підприємства, розмір якого за досліджуваний період збільшився на 843 тис.грн. із 407 тис.грн. у 2014 році до рівня 1250 тис.грн. у 2018 році, при цьому темп зростання склав 207,13%.

Показники фінансового стану ПП «Юридична фірма Старкад» представлені у табл. 1.2 (Додаток Б 1.2). Коефіцієнт покриття є більшим за порогове значення (1) та має тенденцію до зростання із 0,98 у 2015 році до 2,19 у 2018 році або на 1,2 за весь період. Це є позитивним моментом, так як свідчить про зростання здатності підприємства забезпечувати свої короткострокові зобов'язання з найбільш легко реалізованої частини активів – власних оборотних коштів.

Коефіцієнт швидкої ліквідності лише у 2017-2018 рр. є більшим за рекомендоване значення (0,6-0,8) та його величина збільшується на 0,18 та 0,63 в.п. відповідно. Це означає, що платіжні можливості досліджуваного

підприємства щодо здатності погашати поточні зобов'язання за умови своєчасного здійснення розрахунків з дебіторами зростають.

Коефіцієнт абсолютної ліквідності більший за 0 та зростає за період 2016-2018 рр. до рівня 0,08, проте в подальшому знижується до показника 0,02 у 2018 році. В цілому, можна стверджувати, що збільшилася частка короткострокових зобов'язань, які підприємство може погасити найближчим часом, не чекаючи оплати наявної дебіторської заборгованості та реалізації інших власних активів.

Важливість підвищення ліквідності досліджуваного підприємства полягає, з одного боку, в тому, що це забезпечить стабільну фінансову ситуацію в кризових обставинах. З іншого - це один з найважливіших показників для партнерів і потенційних інвесторів. В цілому, зростання ліквідності досліджуваного підприємства свідчить про підвищення його прибутковості.

Досліджуючи показники платоспроможності, слід відмітити, що величина коефіцієнта платоспроможності у 2014-2016 рр. була меншою за критичне значення (0,5), проте у 2017 та 2018 рр. показник був більшим. Це свідчить про збільшення частки короткотермінових фінансових зобов'язань підприємства, яку воно може сплатити за рахунок власних першокласних ліквідних активів (грошових коштів та їх еквівалентів), тобто зростання спроможності підприємства негайно погасити власну короткотермінову кредиторську заборгованість.

Коефіцієнт фінансування у 2016 р. є більшим за критичне значення (1), проте у 2017 та 2018 рр. його величина зменшилася на 0,54 та 0,56 в.п. відповідно, а показник був меншим за максимальне рекомендоване значення. Це говорить про зменшення залежності досліджуваного підприємства від зовнішніх джерел фінансування.

Коефіцієнт забезпечення власними оборотними засобами є більшим за мінімальне критичне значення (0,1) та збільшився у 2017 та 2018 рр. на 0,03 та 0,33 в.п., тому варто відзначити, що структура відношення власних

оборотних коштів до усієї величини оборотних коштів є задовільною, а зростання величини показника є свідченням непоганого фінансового стану підприємства і його спроможності здійснювати незалежну фінансову політику. Коефіцієнт маневреності власного капіталу у 2016-2017 рр. є більшим за критичне значення (0), а його збільшення на 0,24 в.п. у 2018 р. є свідченням зростання здатності підприємства підтримувати необхідний рівень власного оборотного капіталу.

Коефіцієнт оборотності кредиторської заборгованості зріс у 2018 р. на 2,01 в.п., що є позитивним моментом, оскільки є свідченням зростання швидкості оплати заборгованості досліджуваного підприємства. Коефіцієнт оборотності дебіторської заборгованості знижується за весь період на 0,97 в.п., проте за останні два роки збільшується на 0,87 в.п., даний факт свідчить про зростання оборотності коштів, вкладених в розрахунки. Коефіцієнт оборотності власного капіталу зменшився на 2,79 в.п. у 2017 р., і це є негативним явищем, так як свідчить про зниження ефективності використання власного капіталу досліджуваного підприємства (рис. 1.2).

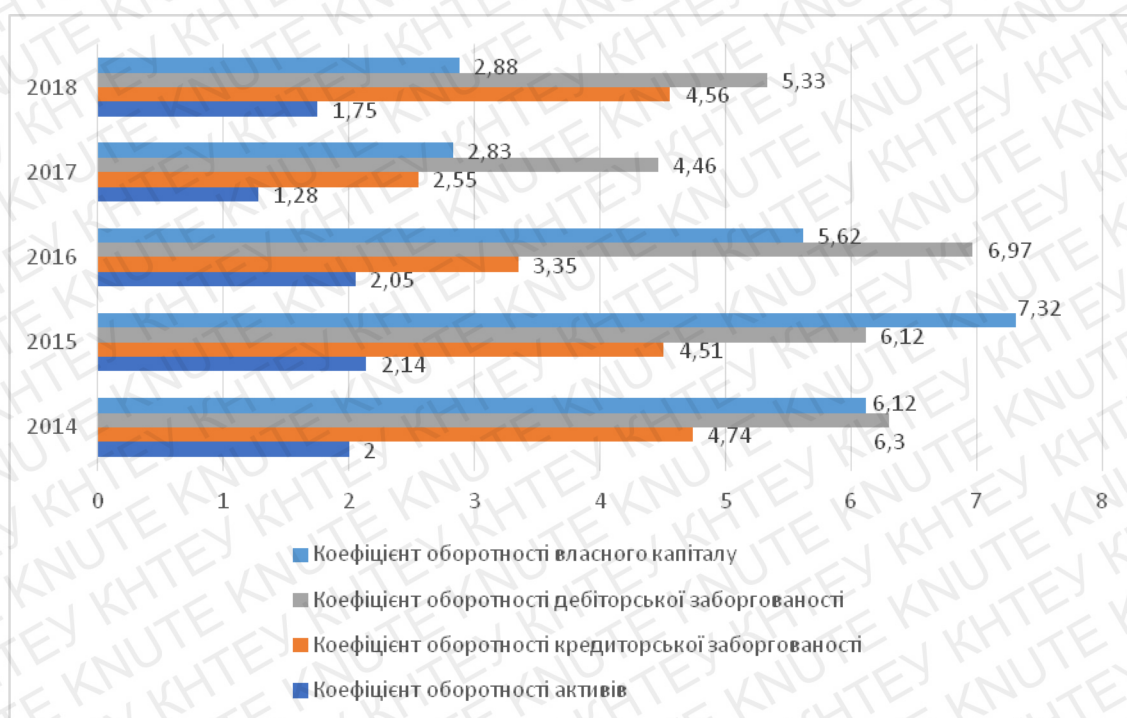


Рис. 1.2. Динаміка показників ділової активності ПП «Юридична фірма Старкад» у 2014-2018 рр.

Джерело: побудовано автором за даними бухгалтерської звітності підприємства

Коефіцієнти оборотності (ділової активності) безпосередньо впливають на фінансові результати діяльності підприємства, його платоспроможність. Як результат прискорення обороту вивільняються матеріальні елементи оборотних активів (менше потрібно запасів сировини, матеріалів, палива, незавершеного виробництва та ін.), і таким чином зменшуються витрати, пов'язані з їх зберіганням. При цьому вивільняються грошові кошти, які були вкладені в ці запаси, що врешті-решт сприятиме поліпшенню фінансового стану досліджуваного підприємства.

Для оцінки ефективності управлінських рішень визначимо показники прибутковості підприємства, отримані на основі розрахунків показники представлені в таблиці 1.3.

Таблиця 1.3

**Аналіз показників прибутковості ПП «Юридична фірма Старкад»
за період 2014-2018 рр.**

Показники	Роки					Відхилення				
	2014	2015	2016	2017	2018	2015/ 2014	2016/ 2015	2017/ 2016	2018/ 2017	2018/ 2014
Коефіцієнт рентабельності активів	0,05	0,04	0,02	0,04	0,09	-0,01	-0,02	0,02	0,05	0,04
Коефіцієнт рентабельності власного капіталу	0,14	0,14	0,04	0,09	0,14	-0,01	-0,10	0,05	0,05	0,00
Коефіцієнт рентабельності діяльності	0,02	0,02	0,01	0,03	0,05	0,00	-0,01	0,02	0,02	0,03
Коефіцієнт рентабельності продукції	0,04	0,04	0,04	0,06	0,08	0,00	0,00	0,02	0,02	0,04

Джерело: розраховано автором за даними бухгалтерської звітності підприємства

Коефіцієнт рентабельності активів зростає упродовж 2014-2018 рр. на 0,04 в.п., за рахунок зростання рівня прибутку, що створюється всіма активами підприємства, які перебувають у його використанні згідно з балансом. Зростання коефіцієнта рентабельності власного капіталу спостерігається у період 2016-2017 рр. на 0,04 в.п., протягом 2017-2018 рр. на 0,02 в.п. і свідчить про зростання ефективності використання підприємством власного капіталу, вкладеного в дане підприємство, у 2016-2018 рр.

Збільшення коефіцієнта рентабельності діяльності на 0,02 в.п. щороку, починаючи із 2016 року є свідчення підвищення ефективності господарської діяльності підприємства у 2016-2018 рр. (рис. 1.3).

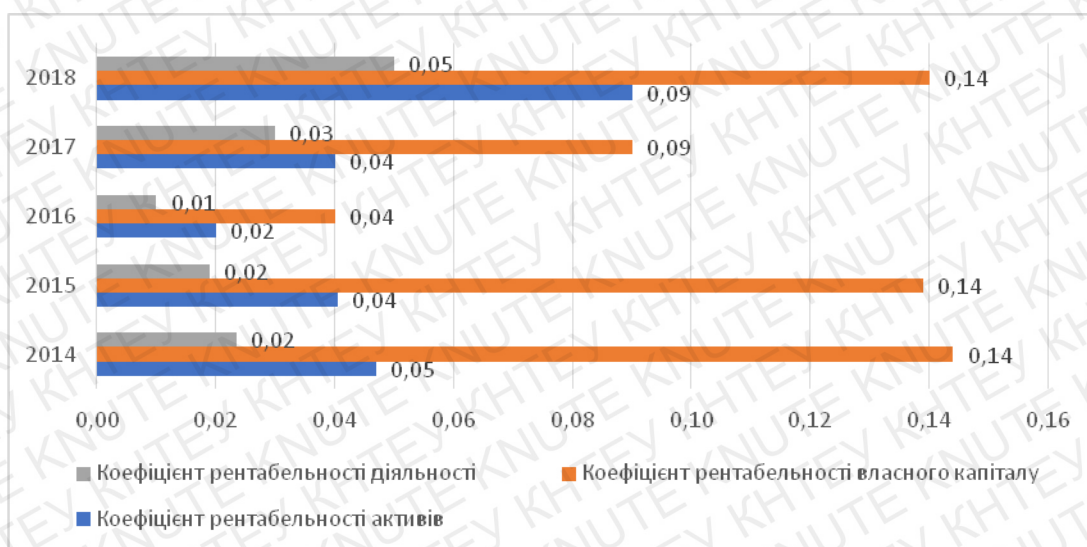


Рис. 1.3. Динаміка показників рентабельності ПП «Юридична фірма Старкад» за період 2014-2018 рр.

Джерело: побудовано автором за даними бухгалтерської звітності підприємства

Отже, можна зробити висновки про стійкий фінансовий стан підприємства, а також зростання показників, що його якісно характеризують (платоспроможності, ділової активності та рентабельності).

Висновки до першого розділу

Узагальнюючи результати представлені в розділі 1 «Теоретичні засади аналізу економічного потенціалу приватного підприємства» необхідно відмітити наступне:

1. Економічний потенціал підприємства являє собою інтегральну характеристику ефективності діяльності і перспектив розвитку економічного суб'єкта, виражену як відношення системи ретроспективних і перспективних аналітичних показників об'єкта аналізу до системи критеріїв оцінки даних показників.

2. Економічний потенціал - це здатність господарюючого суб'єкта ефективно використовувати наявні ресурси в досягненні поставлених цілей; а також альтернативні можливості збереження свого становища і подальшого

розвитку в майбутньому, пов'язані зі здатністю менеджерів контролювати і аналізувати ситуацію, адаптуватися до умов, що змінюються умов зовнішнього середовища.

3. Аналіз економічного потенціалу підприємства повинен носити комплексний характер, оскільки потенціал створюється завдяки поєднанню декількох факторів (ресурси, резерви, результати, підприємницькі здатності), які і виступають об'єктами аналізу економічного потенціалу. Комплексний аналіз дозволить дати узагальнюючу оцінку ефективності використання економічного потенціалу, наявність і зростання якого визначає конкурентоспроможність підприємства, служить гарантом ефективної реалізації управлінських рішень.

4. Об'єктом дослідження виступало приватне підприємство «Юридична фірма Старкад», котре реалізує свою діяльність у сфері надання юридичних послуг. Дослідивши показники фінансово-господарської діяльності підприємства відмічено, що за період 2014-2018 рр. чистий дохід (виручка) від реалізації продукції та послуг підприємства збільшився на 8248 тис. грн., при цьому за останні два роки спостерігалось його зростання на 7461 тис. грн. Проаналізувавши показники фінансового стану підприємства, слід зробити висновки про стійкий фінансовий стан підприємства, а також зростання показників, що його якісно характеризують (платоспроможності, ділової активності та рентабельності). Дослідивши показники платоспроможності, відмічено що величина коефіцієнта платоспроможності у 2014-2016 рр. була меншою за критичне значення (0,5), проте у 2017 та 2018 рр. показник був більшим. Коефіцієнт рентабельності активів зростає упродовж 2014-2018 рр. на 0,04 в.п., за рахунок зростання рівня прибутку, що створюється всіма активами підприємства, які перебувають у його використанні згідно з балансом. Зростання коефіцієнта рентабельності власного капіталу спостерігається у період 2016-2017 рр. на 0,04 в.п., протягом 2017-2018 рр. на 0,02 в.п. і свідчить про зростання ефективності використання підприємством власного капіталу, вкладеного в дане підприємство, у 2016- 2018 рр.

РОЗДІЛ 2

ОРГАНІЗАЦІЯ АНАЛІЗУ ЕКОНОМІЧНОГО ПОТЕНЦІАЛУ ПРИВАТНОГО ПІДПРИЄМСТВА

2.1. Інформаційне забезпечення аналізу економічного потенціалу ПП «Юридична фірма Старкад»

Жорсткі умови господарювання, висока конкуренція впливають на фінансово-господарську діяльність економічних суб'єктів країни, а отже, на розвиток економіки країни в цілому.

Зміни в економіці країни і безпосередньо в провідних економічних структурах (економічних суб'єктах) залежать від багатьох факторів. Одним з важливих чинників, що забезпечують середу функціонування економіки країни, а також її господарюючих суб'єктів, є інформаційний простір, що дозволяє приймати контрагентам управлінські рішення. Такий інформаційний простір формується за допомогою бухгалтерської фінансової звітності економічних суб'єктів ПП «Юридична фірма Старкад».

Інформація, що міститься в бухгалтерській фінансовій звітності ПП «Юридична фірма Старкад», узагальнює відомості про надані послуги, продані товари, запаси наявних активів, їх стан і джерела формування, про фінансові результати діяльності господарюючого суб'єкта, його платоспроможності та кредитоспроможності тощо.

Дані бухгалтерської фінансової звітності ПП «Юридична фірма Старкад» дозволяють здійснювати пошук резервів для подальшого розвитку господарюючого суб'єкта, вдосконалення його діяльності, визначаються шляхи досягнення стабільності його розвитку на економічному ринку, прогнозуються умови фінансово-господарської діяльності та приймається необхідна стратегія розвитку.

Ефективні управлінські рішення в поточній, перспективній і стратегічній діяльності формуються за допомогою вивчення повної,

достовірної і своєчасної інформації. Інструментом прочитання бухгалтерської фінансової звітності є аналіз фінансового стану економічного суб'єкта.

Фінансовий аналіз, крім підтримки і реалізації управлінської функції для господарюючого суб'єкта, сприяє реалізації і виконання контрольної функції з боку податкових органів і аудиторських компаній за правильністю формування податкової бази і достовірністю відображення фінансово-господарської діяльності економічного суб'єкта.

Аналіз фінансової звітності ПП «Юридична фірма Старкад» дозволяє своєчасно виявити проблеми, наявні в його фінансово-господарської діяльності, а також спрогнозувати різні сценарії його розвитку, що сприяють формуванню його потенціалу.

Аналіз формування потенціалу ПП «Юридична фірма Старкад» необхідний для відображення інформації різних користувачів бухгалтерської фінансової звітності, як внутрішніх, так і зовнішніх.

Зовнішні користувачі намагаються оцінити потенціал ПП «Юридична фірма Старкад» з позиції його подальшої діяльності щодо можливості вкладення вільних грошових ресурсів в його діяльність для отримання прибутку. внутрішні ж користувачі повинні оцінювати потенціал ПП «Юридична фірма Старкад» за даними бухгалтерської фінансової звітності, для того щоб розуміти, наскільки звітність приваблива для діючих і потенційних партнерів підприємства.

Вся доступна внутрішня звітність дозволяє ПП «Юридична фірма Старкад» реалізовувати стратегію грамотного використання його потенціалу. На рис. 2.1 подано класифікацію зовнішніх користувачів, які зацікавлені в аналізі потенціалу економічного суб'єкта ПП «Юридична фірма Старкад», та характеризується подальша діяльність бізнесу досліджуваного суб'єкта.



Рис. 2.1. Зовнішні користувачі фінансової звітності ПП «Юридична фірма Старкад»

Слід наголосити також групу зовнішніх користувачів бухгалтерської фінансової звітності, які формують діловий інформаційний простір. Для них актуальні:

- огляди, аналіз тенденцій розвитку потенціалу окремих економічних суб'єктів і галузей, що формуються пресою і інформаційними агентствами;
- узагальнення статистичних даних по галузях і порівняльний аналіз і оцінка результатів діяльності окремо взятих господарюючих суб'єктів на галузевому рівні і тощо.

До другої групи зацікавлених користувачів відносяться внутрішні користувачі, класифікація та інформаційні запити які представлені на рис.

2.2.

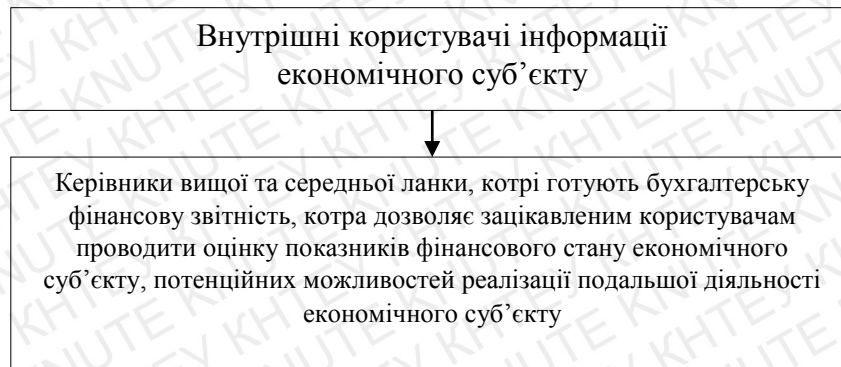


Рис. 2.2. *Внутрішні користувачі фінансової звітності ПП «Юридична фірма Старкад»*

Існує група користувачів бухгалтерської фінансової звітності, що має доступ до внутрішньої звітності і захищає інтереси зовнішніх користувачів, а також власників господарюючого суб'єкта:

- аудиторські служби, що перевіряють відповідність даних звітності правилам і вимогам російського законодавства;
- консультують фірми, які використовують звітність для вироблення рекомендацій замовникам по взаємодії з даним контингентом, даній групі користувачів доступна тільки бухгалтерська (фінансова) звітність.

Необхідно зауважити, що для різних груп користувачів наповнення аналізу бухгалтерської фінансової звітності буде різним. Він цілком буде залежати від конкретно поставленої мети при його проведенні. Одних користувачів бухгалтерської фінансової звітності буде цікавити фінансова стійкість аналізованого економічного суб'єкта ПП «Юридична фірма Старкад», інших прибутковість, повна оцінка фінансового стану економічного суб'єкта як елементів його економічного потенціалу.

Безпосередньо, з огляду на особливості поставлених завдань, при проведенні аналізу бухгалтерської фінансової звітності буде використовуватися певний набір індикаторів, а також певні форми бухгалтерської фінансової звітності, що сприяють достовірній оцінці рівня потенціалу ПП «Юридична фірма Старкад». Для аналізу зобов'язань

господарюючого суб'єкта та власності капіталу підійде бухгалтерський баланс, величину витрат, управлінських, комерційних витрат і рівень чистого прибутку дозволить визначити звіт про фінансові результати, достатній обсяг грошових засобів і вміле управління ними можна буде оцінити по в звіту про рух грошових коштів.

2.2. Формування економічного потенціалу в системі стратегічного управління підприємства

Аналіз і формування економічного потенціалу ПП «Юридична фірма Старкад» є процесом, за допомогою якого розробники стратегічного плану контролюють зовнішні по відношенню до організації чинники, аби визначити можливості і загрози для фірми. Аналіз середовища - це дуже важливий для вироблення стратегії організації і складний процес, що вимагає уважного відстежування процесів, що відбуваються в середовищі, оцінки і встановлення зв'язку між чинниками, сильними і слабкими сторонами організації, а також можливостями і загрозами, які знаходяться в зовнішньому середовищі.

Як відомо, на господарську діяльність підприємства впливає безліч факторів зовнішнього, внутрішнього та опосередкованого впливу. Розглянемо зовнішні фактори, що впливають на діяльність ПП «Юридична фірма Старкад» (табл. 2.1).

Загрози і можливості середовища непрямої дії, з якими стикається ПП «Юридична фірма Старкад», можна виділити в PEST-фактори:

P - політичні чинники.

E - економічні чинники. Необхідно постійно діагностувати і оцінювати такі економічні чинники, як зростання споживчих цін, обмінний курс гривні і податкове навантаження.

S - соціальні чинники. Вони включають змінні очікування, стосунки і досягнення суспільства.

T - технологічні чинники. Необхідно постійно стежити за змінами в технологічному зовнішньому середовищі. Аналіз цього середовища може враховувати зміни в технології виробництва.

Таблиця 2.1

Елементи зовнішнього оточення ПП «Юридична фірма Старкад»

Зовнішні чинники		Характеристика
Політичні	Політична стабільність	Нестабільність вітчизняного законодавства, загострення політичного конфлікту з РФ та ситуації на Сході країни
	Державна підтримка діяльності підприємства	Відсутність державних програм підтримки галузі
Економічні	Обсяг та динаміка ВВП	Вплив на кількість споживачів, її залежність від зростання чи зниження рівня життя населення. Зниження рівня життя населення в Україні негативно впливає на обсяги реалізованих послуг
	Рівень оподаткування	Деструктивний вплив фіскального режиму в Україні
	Рівень інфляції	Вплив на рівень цін та попит на послуги
Економічні	Стабільність валюти	Негативний вплив на зростання витрат підприємства, зумовлений розвитком інфляційних процесів внаслідок зниження курсу гривні та її купівельної спроможності
	Права власності	Вплив на рівні функціонування відносин з державними органами та власниками підприємства: забюрократизованість органів державної влади
	Розвиненість банківської системи	Зростання відсотків за користування кредитами, вартості послуг з банківського обслуговування. Зменшення можливостей отримання банківських кредитів для розвитку підприємницької діяльності, кредитування підприємств
	Стан ринків	Помірне зростання ринку позитивно впливає на кількість споживачів та величину прибутку підприємства
	Ступінь свободи підприємництва тощо	Вплив на визначення напрямків здійснення підприємницької діяльності, перелік робіт
Суспільні	Умови та рівень життя	Зниження рівня та якості життя населення України протягом останніх років негативним чином вплинули на кількість споживачів та покупок, середньої вартості 1 покупки
	Місцеве самоврядування тощо	Вплив на величину деяких видів податків та користування ресурсами
Науково-технічні	Рівень розвитку технологій	Позитивний вплив на зменшення витрат матеріалів та використання енергозберігаючих технологій за допомогою досягнень НТП
Правові	Права підприємства	Вплив на вибір видів діяльності та методів їх здійснення
	Права людини	Гарантії якості послуг досліджуваного підприємства підвищує лояльність споживачів та збільшує їх кількість
	Стабільність законодавства	Нестабільність вітчизняного законодавства негативним чином впливає на діяльність підприємства, обмежуючи свободу вибору видів діяльності, розрахунків та ЗЕД

Джерело: складено автором

За допомогою методу складання профілю макрооточення і безпосереднього оточення оцінимо значущість для ПП «Юридична фірма Старкад» окремих чинників зовнішнього середовища. У матрицю профілю зовнішнього середовища вписуються окремі чинники середовища, кожному з яких експертним шляхом за допомогою працівників (експертами є працівники відділу маркетингу, які здійснюють дослідження ринку, конкуренції на ринку, аналізують попит на продукцію, цінову політику конкурентів та ін.; у складі відділу таких працівників 5, які працюють шляхом поділу території країни на регіони: західний, східний та південний, північний та зарубіжні ринки) ПП «Юридична фірма Старкад» даються наступні оцінки:

- важливість для галузі за шкалою:
3 - велика, 2 - помірна, 1 - слабка;
- вплив на організацію за шкалою:
3 - сильне, 2 - помірне, 1 - слабе, 0 - відсутність впливу;
- спрямованість впливу за шкалою:
+1 - позитивне, -1 - негативне.

Далі шляхом множення експертних оцінок отримуємо загальну інтегральну оцінку, що показує міру важливості конкретного чинника для організації. За цією оцінкою керівництво підприємства може визначити, які з чинників середовища мають відносно важливіше значення (табл. 2.2).

Таблиця 2.2

Матриця профілю зовнішнього середовища для ПП «Юридична фірма Старкад»

№ з/п.	Чинники середовища	Важливість для галузі	Вплив на підприємство	Спрямованість впливу	Міра важливості
1	Економічні	3	2	-1	-6
2	Політичні	2	2	-1	-4
3	Ринкові	3	3	+1	+9
4	Технологічні	3	2	+1	+6
5	Конкурентні	3	3	+1	+9

6	Міжнародні	2	2	+1	+ 4
7	Соціальні	1	1	+1	+ 1

Джерело: складено автором

Згідно складеного профілю зовнішнього середовища, для ПП «Юридична фірма Старкад» найбільшу загрозу представляють ринкові та міжнародні чинники. У той же час великі можливості підприємству дають технологічні, економічні і конкурентні чинники зовнішнього середовища.

Ринкові чинники - це поява нових конкурентів на ринку, нових методів роботи з покупцями з урахуванням всіх їх вимог. Все це вимагає від підприємства ефективнішої роботи і змушує стежити за чинниками зовнішнього середовища, що постійно змінюються, а адекватне на них реагування дозволить ПП «Юридична фірма Старкад» налагодити свою діяльність в найбільш перспективному напрямі і підвищити конкурентоспроможність своєї продукції.

Впливовим чинником розвитку діяльності ПП «Юридична фірма Старкад» є економічна ситуація в державі. Недостатньо гармонізованими щодо сприяння підприємницькій діяльності та залучення інвестицій у розвиток галузі є норми податкового та митного законодавства.

Розвиток галузі ускладнює також відсутність міжвідомчої скоординованості в управлінні підприємствами. Конкуренція на ринку також має значний вплив на діяльність досліджуваного підприємства.

Також зазначимо, що на діяльність досліджуваного підприємства опосередкований вплив справляють його конкуренти, споживачі продукції, його постачальники та партнери по бізнесу, а також персонал підприємства, що використовується для здійснення підприємницької діяльності на даному ринку. Варто виділити вплив конкурентів та споживачів, оскільки конкуренція на ринку інтенсивна: помірне зростання галузі, продукт не має видатків переходу, що закріплюють споживача, а кінцеві споживачі виявляють лояльність до продукції завдяки її високій якості, середнім цінам.

Отже, на досліджуване підприємство мають вплив як внутрішні, так і зовнішні чинники, які керівництву необхідно враховувати при здійсненні господарської діяльності з метою мінімізації існуючих ризиків. Оцінка мікросередовища здійснюється за 5-бальною шкалою, за окремими компонентами менеджменту досліджуваного підприємства (табл. 2.3).

Таблиця 2.3

Мікросередовище потенціалу ПП «Юридична фірма Старкад»

№ з/п	Компоненти менеджменту	Оцінка (за 5-бальною шкалою)				
		1	2	3	4	5
1. Менеджмент підприємства						
1	наявність стратегічного планування			+		
2	думка керівництва				+	
3	система мотивації персоналу			+		
4	організаційна структура				+	
2. Маркетинг						
5	функціонування системи маркетингової інформації				+	
7	збутова мережа				+	
8	стимулювання реклами			+		
9	робота з товаром			+		
10	політика ціноутворення					+
3. Кадри						
11	Вік				+	
12	Кваліфікація				+	
13	Освіта				+	
4. Фінанси						
14	фінансова стійкість					+
15	ліквідність, платоспроможність					+
16	Оберненість					+
17	Рентабельність					+

Джерело: складено автором

Варто зазначити, що аналіз мікросередовища здійснюється за 4 блоками основних показників: - менеджмент; - маркетинг; - кадри; - фінанси.

Найвищу оцінку мікросередовища отримали показники фінансового стану та політика ціноутворення на підприємстві.

У ПП «Юридична фірма Старкад» здійснюється аналіз виконання

оперативних та стратегічних планів за допомогою врахування розривів між стратегічним планом і реальними можливостями підприємства. Аналіз розриву - простий, але досить ефективний метод аналізу стратегії підприємства.

Метод аналізу розриву містить у собі такі операції:

- визначення пріоритетного показника підприємства, описаного в стратегії;
- визначення реальних можливостей підприємства з точки зору поточного стану середовища і можливого майбутнього стану;
- визначення конкретних показників стратегічного плану, що відповідають основному інтересу підприємства;
- визначення бажаної тенденції зміни конкретного показника стратегічного плану;
- установлення різниці між показниками стратегічного плану й можливостями, обумовленими реальним положенням підприємства.

Проте зазначимо, що ефективність стратегічного планування ПП «Юридична фірма Старкад» отримала середню оцінку. Визначимо, які недоліки характерні процесу стратегічного планування у ПП «Юридична фірма Старкад»:

- стратегічне планування не дає і не може дати детального опису картини майбутнього в силу своєї сутності. Те, що воно може дати – якісний опис стану, до якого повинна прямувати організація в майбутньому, яку позицію може і повинна займати на ринку і в бізнесі, щоб відповісти на головне питання – існуватиме чи ні фірма в конкурентній боротьбі;
- стратегічне планування не має чіткого алгоритму складання та реалізації плану. Його описова теорія зводиться до певної філософії або ідеології ведення бізнесу. Тому конкретний інструментарій багато в чому залежить від особистих якостей конкретного менеджера, а в цілому стратегічне планування – комбінація інтуїції і мистецтва вищого

менеджменту, здібність менеджера вести фірму до стратегічних цілей;

– процес стратегічного планування для свого здійснення потребує значних витрат ресурсів і часу порівняно з традиційним перспективним плануванням. Це пояснюється більш жорсткими вимогами до стратегічного плану. Він повинен бути гнучким, реагувати на будь-які зміни як усередині організації, так і зовні. До того ж стратегічне планування потребує більшу чисельність висококваліфікованого персоналу, ніж звичайне планування;

– негативні наслідки помилок стратегічного планування, як правило, набагато серйозніші, ніж у оперативному, оскільки період стратегічного планування зазвичай складає 3-5 роки. Особливо трагічними бувають наслідки помилкового прогнозу для підприємств, що здійснюють безальтернативну господарську діяльність. Кожна допущена помилка може дорого коштувати;

– стратегічне планування повинно бути доповнено механізмами реалізації стратегічного плану, тобто ефект може дати не планування, а стратегічне управління, основою якого є стратегічне планування. А це передбачає, в першу чергу, можливість підприємства реалізувати стратегію, системи мотивації праці тощо. Це знову доводить усю складність застосування стратегічного планування на підприємстві;

– підміна змісту стратегічної діяльності формою, бюрократичні перепони процедур розробки стратегій і планів;

– перевитрати часу для розробки стратегічних планів, що проявляється в запізненні реакцій на зміни в середовищі;

– розрив між стратегічною та поточною діяльністю, сподівання, що наявність стратегії вже забезпечує її здійснення;

– завищення очікувань, розробка нереалістичних планів, які не враховують специфіки об'єкта планування та можливостей (у тому числі — швидкості) здійснення змін;

– сподівання на знаходження «панацеї» від негараздів і спрямування на неї всіх сил і ресурсів, а не застосування системного підходу для реалізації

стратегічної діяльності;

Головні недоліки практичного застосування системи стратегічного планування ПП «Юридична фірма Старкад» наступні: відсутність необхідної інформації для прийняття стратегічних рішень та розробки стратегічних планів; як наслідок, спостерігається низький рівень обґрунтованості планових документів; відсутність альтернативних планів; недостатнє використання науково-методичного арсеналу планування: сценаріїв і методів ситуаційного планування (застосування моделі типу «Що буде, якщо...») тощо; слабо розвинена система поточного аналізу, контролю та коригування стратегічних планів; недосконала система стимулювання працівників, які беруть участь у розробці та виконанні стратегічних заходів; недостатній рівень організаційного, соціально-психологічного та фінансового забезпечення стратегічного планування.

Аналізуючи політику ціноутворення ПП «Юридична фірма Старкад», зазначимо, що ціноутворення у ПП «Юридична фірма Старкад» залежить від виду послуги, яку підприємство надає. Так, при встановленні ціни на послугу, яка є новою на ринку, підприємство використовує метод ціноутворення «затрати + прибуток». Формуючи ціну на послугу, що знаходиться на стадії розвитку, враховуються наступні чинники: попит на послугу; ціни конкурентів; унікальність послуги, її висока якість.

При цьому підприємством використовуються наступні види стратегій ціноутворення (табл. 2.4).

Таблиця 2.4

Стратегії ціноутворення ПП «Юридична фірма Старкад»

Асортиментні позиції послуг	Стратегія ціноутворення	Характеристика
Вимірвальні системи	Стратегія цінового лідера	Послуги надаються на внутрішньому високо конкурентному ринку для всіх груп споживачів
Касові апарати		
Системи раннього виявлення надзвичайних ситуацій	Стратегія диференційованих цін	Унікальні послуги, зазвичай під замовлення
Інформаційні табло	Стратегія цінового	Послуги надаються на внутрішньому
Системи безпеки		

	лідера	високо конкурентному ринку для всіх груп споживачів
--	--------	-----------------------------------------------------

Джерело: складено автором

Як бачимо, цінова стратегія підприємства залежить від виду послуги, її унікальності та груп споживачів, а також конкуренції на ринку.

Висновки до другого розділу

Узагальнюючи результати представлені в розділі 2 «Організація аналізу економічного потенціалу приватного підприємства» необхідно відмітити наступне:

1. Інформація, що міститься в бухгалтерській фінансовій звітності ПП «Юридична фірма Старкад», узагальнює відомості про надані послуги, про фінансові результати діяльності господарюючого суб'єкта, його платоспроможності та кредитоспроможності тощо. Дані бухгалтерської фінансової звітності ПП «Юридична фірма Старкад» дозволяють здійснювати пошук резервів для подальшого розвитку господарюючого суб'єкта, вдосконалення його діяльності, визначаються шляхи досягнення стабільності його розвитку на економічному ринку, прогнозуються умови фінансово-господарської діяльності та приймається необхідна стратегія розвитку.

2. Зовнішні користувачі намагаються оцінити потенціал ПП «Юридична фірма Старкад» з позиції його подальшої діяльності щодо можливості вкладення вільних грошових ресурсів в його діяльність для отримання прибутку. Внутрішні ж користувачі повинні оцінювати потенціал ПП «Юридична фірма Старкад» за даними бухгалтерської фінансової звітності, для того щоб розуміти, наскільки звітність приваблива для діючих і потенційних партнерів підприємства.

3. Аналіз і формування економічного потенціалу ПП «Юридична фірма Старкад» є процесом, за допомогою якого розробники стратегічного плану контролюють зовнішні по відношенню до організації чинники, аби визначити

можливості і загрози для фірми.

4. Згідно складеного профілю зовнішнього середовища, для ПП «Юридична фірма Старкад» найбільшу загрозу представляють ринкові та міжнародні чинники. У той же час великі можливості підприємству дають технологічні, економічні і конкурентні чинники зовнішнього середовища.

Впливовим чинником розвитку діяльності ПП «Юридична фірма Старкад» є економічна ситуація в державі. Недостатньо гармонізованими щодо сприяння підприємницькій діяльності та залучення інвестицій у розвиток галузі є норми податкового та митного законодавства.

Найвищу оцінку мікросередовища отримали показники фінансового стану та політика ціноутворення на підприємстві.

У ПП «Юридична фірма Старкад» **здійснюється аналіз виконання оперативних та стратегічних планів за допомогою врахування розривів між стратегічним планом і реальними можливостями підприємства.** Аналіз розриву - простий, але досить ефективний метод аналізу стратегії підприємства.

Головні недоліки практичного застосування системи стратегічного планування ПП «Юридична фірма Старкад» наступні: відсутність необхідної інформації для прийняття стратегічних рішень та розробки стратегічних планів; як наслідок, спостерігається низький рівень обґрунтованості планових документів; відсутність альтернативних планів; недостатнє використання науково-методичного арсеналу планування: сценаріїв і методів ситуаційного планування (застосування моделі типу «Що буде, якщо...») тощо; слабо розвинена система поточного аналізу, контролю та коригування стратегічних планів; недосконала система стимулювання працівників, які беруть участь у розробці та виконанні стратегічних заходів; недостатній рівень організаційного, соціально-психологічного та фінансового забезпечення стратегічного планування.

РОЗДІЛ 3
МЕТОДИКА АНАЛІЗУ ЕКОНОМІЧНОГО ПОТЕНЦІАЛУ
ПРИВАТНОГО ПІДПРИЄМСТВА

3.1. Оцінка стану та рівня використання економічного потенціалу
ПП «Юридична фірма Старкад»

Аналіз фінансових результатів діяльності підприємства свідчить про зростання як собівартості продукції та послуг, реалізованих підприємством у 2017 р., так і про зростання інших видів витрат, зокрема – витрат на збут та інших операційних витрат. Тому підприємству необхідно розробити заходи щодо зменшення цих витрат в рамках удосконалення стратегії фокусування.

Для ліквідації непродуктивних витрат ПП «Юридична фірма Старкад» необхідно створити комісію та провести ревізію всіх витрат, особливо елементу витрат «Інші операційні витрати».

Склад інших витрат підприємства, по яких було попередньо встановлено ревізією, що вони є понаднормовими і зайвими, та виявлення резервів їх скорочення показано в табл. 3.1.

Таблиця 3.1

Склад інших операційних витрат ПП «Юридична фірма Старкад» та резерви їх скорочення за 2018-2019 (прогноз) рр., тис. грн.

	Показники	Значення показника		Відхилення	
		фактичне значення	прогнозне значення	абс.	відн., %
1.	Інші витрати, з них:				
1.1.	- представницькі витрати	40	30	-10	-25
1.2	- витрати на службові відрядження адміністративного персоналу	132	111	-21	-16
1.3	- витрати на корпоративні свята	175	142	-33	-19

1.4	- підготовка та підвищення кваліфікації кадрів	24	20	-4	-17
2	Інше	93	93	-	-
	Всього	464	396	-68	-14,7

Джерело: складено та розраховано автором

Також в процесі аналізу інших витрат було виявлено, що інші адміністративні витрати ПП «Юридична фірма Старкад» можна скоротити за рахунок:

- скорочення представницьких витрат;
- скорочення витрат на відрядження (в минулому році було 120 відряджень, в даному році пропонуємо скоротити їх кількість до 100);
- скорочення витрат на проведення корпоративних свят;
- навчання та підвищення кваліфікації персоналу.

Скорочення представницьких витрат пропонуємо зменшити на 25%, оскільки чверть продукції, що замовляється та виготовляється підприємством для представлення підприємства в різних підприємствах, організаціях та установах, на ярмарках, виставках та презентаціях залишається нереалізованою. Оскільки наступного року ця поліграфічна продукція стає непотрібною (застаріла інформація), тому вона знищується.

Зменшення витрат на відрядження адміністративного персоналу пропонуємо скоротити на 16%, оскільки в 2017 році зі 120 відряджень лише 100 були необхідними для реклами та участі у виставках та ярмарках. Інші відрядження було організовано з метою участі в інформаційних семінарах.

Витрати на проведення корпоративних заходів та свят ми пропонуємо зменшити на 19% за рахунок проведення менш масштабніших свят та економії частини бюджету.

Також можна зменшити витрати на навчання та підвищення кваліфікації персоналу на 17%. Цього можна досягти, якщо частину навчального плану працівники будуть проходити самостійно, у вільний від роботи (позаробочий) час.

Отже, резерви зменшення витрат становлять 5434,0 тис. грн. (14%)
(рис. 3.1).

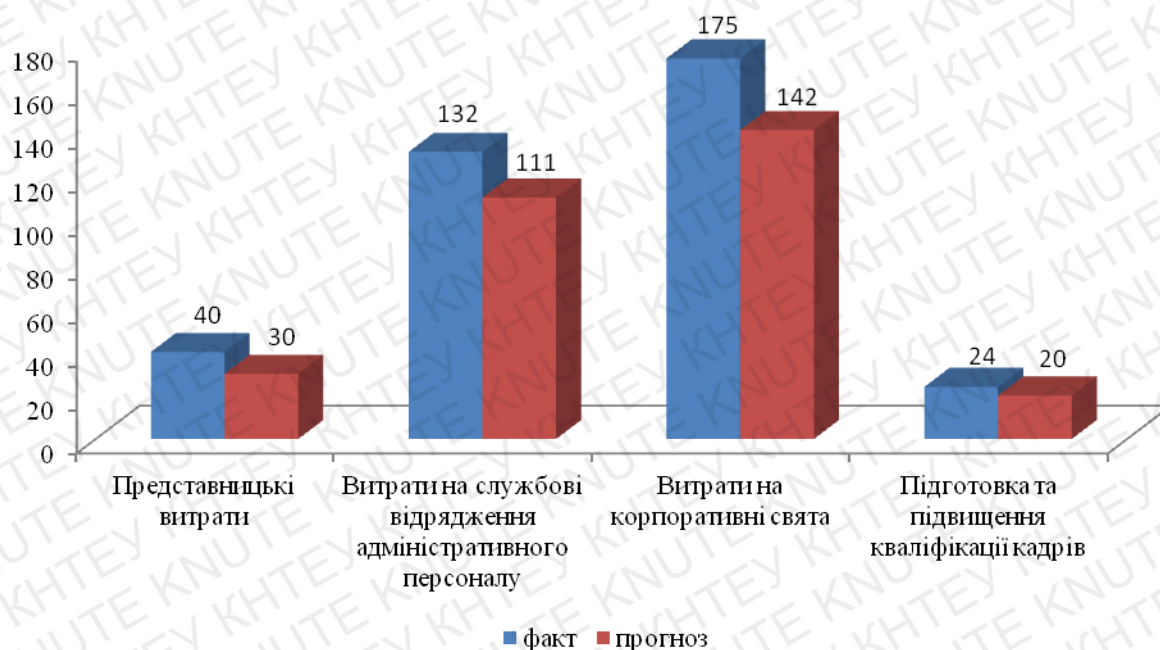


Рис. 3.1. Резерви зменшення інших операційних витрат ПП «Юридична фірма Старкад», тис. грн.

Джерело: побудовано автором

Також ПП «Юридична фірма Старкад» необхідно оптимізувати витрати на збут продукції (табл. 3.2).

Таблиця 3.2

Шляхи оптимізації витрат на збут ПП «Юридична фірма Старкад» за 2018-2019 (прогноз) рр.

№ з/п	Показники	Значення показника		Відхилення	
		фактичне значення	прогнозне значення	абс.	відн., %
1	Витрати на збут, в т.ч.:				
1.1	- витрати на рекламу	1459	1138	-321	-22
1.2	- поштові, канцелярські, телефонні витрати	256	220	-36	-14
1.3	- витрати, пов'язані з вивченням ринку	658	395	-63	-40
1.4	- послуги сторонніх організацій	594	315	-279	-47
1.5	- заробітна плата персоналу відділу збуту	296	355	59	20
1.6	- інші витрати	339	339	-	-

Всього	3602	2762	-840	-23,3
--------	------	------	------	-------

Джерело: складено та розраховано автором

Витрати на рекламу можна зменшити на 22%, оскільки не всі рекламні заходи сприяють збільшенню обсягу реалізованої продукції. Наприклад, зменшення витрат на рекламу по телебаченню, яка, як відомо, є найдорожчою (створення відеоролика, використання ефірного часу).

Зменшення поштових, канцелярських, телефонних витрат можливе за рахунок встановлення контролю вихідних дзвінків на мобільні оператори та міжміські дзвінки (реєстрація дзвінків). Поштові та канцелярські витрати можливо зменшення за рахунок затвердження щоквартального бюджету на канцелярські та поштові потреби, за межі якого можливо виходити у крайньому випадку (встановлення та врахування похибки в межах 5%).

Витрати, пов'язані з вивченням ринку, пропонуємо зменшити за рахунок внесення змін до штатного розпису, а саме – введення до складу відділу збуту посади фахівця з методів розширення ринку збуту, який буде здійснювати вивчення ринку, конкурентів та їх цільової політики, а також попиту на ринку.

На підприємстві немає спеціалізованих структурних утворень, що концентрують виконання маркетингових функцій. Тому виконання цих маркетингових функцій розосередилося по ведучих відділах і між окремими фахівцями.

Відділ бухгалтерії на основі бухгалтерських даних проводить аналіз господарсько-фінансової діяльності підприємства з метою виявлення внутрішньо-господарських резервів.

Планово-економічний відділ приймає участь у розробці комплексного плану соціально-економічного розвитку, аналізує результати діяльності інших підрозділів підприємства за минулий плановий період з метою виявлення можливостей більш повного і рівномірного завантаження потужностей, обладнання і виробничих площ, скорочення циклу виготовлення продукції.

Відділ маркетингу та збуту приймає участь в узгодженні умов і укладенні договорів поставок щодо матеріально-технічного забезпечення підприємства, приймає заходи щодо розширення прямих постійних і довгострокових господарських зв'язків з постачальниками.

Також ПП «Юридична фірма Старкад» використовує послуги сторонніх організацій, які здійснюють аналізу ринку збуту та конкуренції на цьому ринку.

Таким чином, можна буде оптимізувати витрати за рахунок відмови від послуг сторонніх фахівців, що працюють на підприємстві за умовами цивільно-правового договору, а також сторонніх організацій.

За рахунок зміни в організаційній структурі відділу збуту відбудеться зростання витрат на оплату праці працівників відділу збуту, але це зростання є меншим, ніж економія витрат на збут (рис. 3.2).

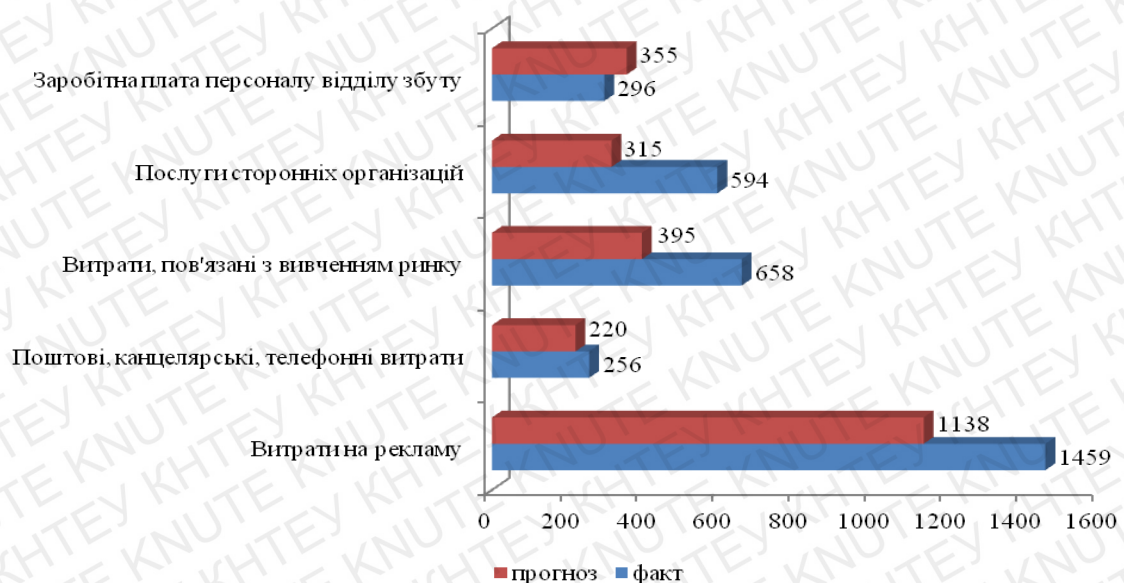


Рис. 3.2. Резерви зменшення витрат на збут ПП «Юридична фірма Старкад», тис. грн.

Джерело: побудовано автором

Значну частину додаткового прибутку підприємство може направляти на поповнення оборотного капіталу і таким чином зменшити кількість короткострокових кредитів під товари та матеріальні цінності. А ріст

виручки від реалізації дозволить ПП «Юридична фірма Старкад» прискорити оборотність оборотного капіталу.

Отже, стратегія удосконалення системи управління зосереджується на:

– цілях розвитку і порядку удосконалення комплексної системи управління підприємством і його складовими частинами для забезпечення ефективних рішень і взаємного погодження інформаційних потоків і процесів прийняття рішень, а також організаційних, кадрових і технічних рішень;

– впровадженні сучасних засобів і методів керування в межах вибраної комплексної концепції системи керування (інтегроване керування автоматизованим процесом виробництва);

– удосконаленні організаційних структур керування підприємством головним чином шляхом використання сучасних гнучких форм (адаптивні, програмно-цільові та інші структури);

– покращенні інформаційної системи для керування підприємством з метою покращення якості інформаційного масиву і розширення можливостей його швидкого використання;

– використанні засобів автоматизації і обчислювальної техніки для вдосконалення техніко-економічного рівня і якості виробництва (роботизація, гнучкі виробничі ділянки);

– використанні світового досвіду, а також співпраця всередині країни з іноземними партнерами для забезпечення необхідного рівня якості розвитку системи управління на підприємстві.

Отже, підприємству необхідно першочергово підвищити ефективність управління.

Зазначимо, що ПП «Юридична фірма Старкад» основою підвищення ефективності управління ставить саме удосконалення професіоналізму управлінського персоналу. Планомірне та обгрунтоване підвищення кваліфікації управлінського персоналу ПП «Юридична фірма Старкад» дозволить приймати найбільш прийнятні для підприємства рішення, здійснювати ефективне планування його діяльності.

За рахунок удосконалення кваліфікації управлінського персоналу ПП «Юридична фірма Старкад» зможе: оптимізувати чисельність адміністративного персоналу; зменшити витрати на навчання персоналу; зменшити витрати на оплату праці; підвищити продуктивність праці управлінців.

Запропоновані вище заходи удосконалення системи формування кадрового потенціалу ПП «Юридична фірма Старкад» забезпечать підприємству підвищення продуктивності праці працівників та зростання прибутку. В цілому, наведені розрахунки свідчать про ефективність запропонованих заходів та їх позитивний вплив на господарську діяльність ПП «Юридична фірма Старкад».

3.2. Вдосконалення методики аналізу економічного потенціалу ПП «Юридична фірма Старкад»

В даний момент на території України оцінка фінансового стану підприємства - одна з найбільш актуальних проблем, як для апарату управління комерційним підприємством, так і для різних державних установ, які контролюють діяльність інших організацій. Одна з причин актуальності даної проблеми - недостатня системність аналізу фінансового стану підприємства. Існують методичні вказівки щодо проведення аналізу фінансового стану організацій, але, незважаючи на це, дана методика не дає можливості об'єктивно оцінити фінансовий стан компанії.

Перш за все, варто відзначити, що методика фінансового аналізу діяльності організації формується з сукупності взаємопов'язаних методів і прийомів. «Під методами фінансового аналізу розуміється спосіб підходу до вивчення господарських процесів в їх становленні та розвитку. До характерних особливостей методу відносяться: використання системи показників, виявлення і зміна взаємозв'язку між ними» [25].

Існує безліч класифікацій методів фінансового аналізу, їх можна

розділити на дві основні групи: неформалізовані та формалізовані.

Перша група методів ґрунтується не на суворій аналітичній залежності, а на описі процедури аналізу на логічному рівні. До таких методів можна віднести наступні: метод побудови систем показників, побудови систем аналітичних таблиць, порівняння, метод експертних оцінок та інші. Варто скасувати, що важливу роль у проведенні такого аналізу має досвід аналітика, його особиста професійне судження та інтуїція, тому ці методи не можна вважати в достатній мірі об'єктивними.

До формалізованим відносяться методи, які мають на увазі строгу і чітко сформульовану аналітичну залежність. До цієї групи можна віднести десятки методів, таких як регресійний аналіз, кореляційний метод, метод ланцюгових підстановок і ще безліч інших. Однак, незважаючи на те, що використання цих методів має на увазі використання математичної статистики і економетрики, не всі з них можуть знайти застосування в фінансовому аналізі.

При всьому різноманітті методів фінансового аналізу, в практичній діяльності сформувалися найбільш популярні методи аналізу фінансових звітів. До них відносяться:

1. Порівняльний аналіз (просторовий). Його застосовують для порівняння показників всередині одного підприємства, наприклад, між філіями або цехами, а також для того, щоб порівняти показники підприємства з його конкурентами і середніми показниками по галузі.

2. Вертикальний (структурний) аналіз. При використанні даного методу розраховується частка кожної позиції звітності в загальній сумі показників і аналізується їх вплив на результати звітності в цілому.

3. Горизонтальний (тимчасовий) аналіз. Цей метод аналізу має на увазі порівняння показників звітності аналізованого періоду з попереднім.

4. Трендовий аналіз. Суть цього методу схожа з порівняльним методом, але в даному випадку показники звітності порівнюються з показниками попередніх звітних періодів з тим, щоб виділити тренд, тобто певну

залежність зміни показників. При цьому виключається вплив випадкових подій і будь-яких особливостей окремих звітних періодів. З використанням тренда обчислюються прогнозні показники на наступні звітні періоди (прогнозний аналіз).

5. Аналіз відносних показників. Суть методу полягає в розрахунку відносини показників бухгалтерської звітності і аналізі взаємозв'язку між ними.

6. Факторний аналіз - це аналіз, який вивчає вплив окремих причин (факторів) на результативний показник звітності.

У процесі здійснення аналізу використовується набір певних прийомів і способів. Розглянемо найбільш популярні прийоми, які використовуються у фінансовому аналізі.

Всі прийоми, що застосовуються в фінансовому аналізі можна розділити на дві основні групи: математичні і традиційні. До математичних прийомів прийнято відносити ті, які найчастіше застосовуються в статистиці і економетриці, тобто математичне моделювання, лінійне програмування, регресійний аналіз та інші.

Традиційні методи включають в себе використання абсолютних, відносних показників, середніх величин, прийоми зведення і угруповання, порівняння, а також прийом ланцюгових підстановок. Суть прийому зведення й угруповання полягає в об'єднанні наявної інформації в аналітичні таблиці, які представляють інформацію з обмеженим доступом системно і дають можливість зробити необхідні висновки. Об'єднання числової інформації в таблиці дозволяє виявити закономірності в зміні показників, виявити найбільш істотні фактори, які впливають на результат.

Використання прийому порівняння дає можливість зіставити показники фінансової звітності аналізованого періоду з минулими або з плановими значеннями. Спосіб ланцюгових підстановок використовується для того, щоб зробити розрахунок ступеня впливу на результативний фінансовий показник не тільки сукупності факторів, а й певних факторів

окремо. Це здійснюється за допомогою того, що кожен показник звітності замінюється базисним показником, при цьому передбачається, що всі інші значення залишаються незмінними [26]. Здійснення аналізу з використанням методу ланцюгових підстановок вимагає дотримання чіткої послідовності визначення впливу кожного з факторів. Варто зазначити, що перш за все беруться до уваги кількісні показники, які характеризують загальну величину фінансових ресурсів, обсяг витрат і доходів і так далі. Після цього аналізується вплив якісних показників, таких, як ступінь ефективності використання фінансових ресурсів та інших.

Як вже було сказано раніше, у фінансовому аналізі відсутня єдина методика його проведення, тому існує безліч методик, розроблених різними авторами. Вибір методики і деталі проведення аналізу перш за все залежать від поставленої мети і наявних інформаційних та інших ресурсів.

Найбільш популярною можна назвати методику, розроблену В.В. Ковальовим, яка має на увазі здійснення аналізу фінансово-господарської діяльності в два етапи: перший етап - експрес-аналіз, другий - деталізований фінансовий аналіз. Основна мета першого етапу - оцінка фінансового стану підприємства та визначення доцільності проведення подальшого аналізу. Якщо є необхідність в більш детальному аналізі звітності, то проводиться детальний фінансовий аналіз, мета якого - більш докладно охарактеризувати результати діяльності підприємства за підсумками розглянутого звітного періоду, фінансове становище і перспективи зростання. Ступінь деталізації може залежати як від мети проведеного аналізу, так і від бажання аналітика [27].

Наступна методика, яка буде розглянута, запропонована І.Т. Балабановим. З його точки зору, «рух будь-яких товарно-матеріальних цінностей, трудових і матеріальних ресурсів супроводжується утворенням і витрачанням грошових коштів, тому фінансовий стан господарюючого суб'єкта відображає всі сторони його виробничою діяльності» [28].

Тому, для того, щоб дати повну оцінку фінансово-господарської

діяльності потрібно проаналізувати прибутковість компанії, її кредитоспроможність, фінансову стійкість, ефективність використання капіталу, а також рівень самофінансування. За підсумками аналізу, фінансово-стійким можна вважати таке підприємство, яке не використовує невиправданої кредиторської заборгованості, веде раціональну кредитну політику, а також здатне покрити кошти, вкладені в активи, за рахунок власного капіталу. Основним фактором автор цієї методики вважає правильність використання оборотних коштів.

Отже, оскільки в Україні немає загальноприйнятого порядку проведення фінансового аналізу, вибір методики і інструментів його здійснення залежить від цілей аналізу, основними з яких є визначення потенціалу зростання підприємства, основних факторів, що впливають на фінансовий результат, фінансової стійкості та платоспроможності компанії.

Об'єктивна оцінка ефективності господарської діяльності підприємства - це одна з найбільш складних проблем на сьогоднішній день. Як у вітчизняній, так і в зарубіжній науковій літературі описано безліч методів і підходів до оцінки ефективності компанії, серед яких можна виділити підхід Лоулор, підхід Куросави, спосіб міжфірмових порівнянь, бенчмаркінг і інші. Розглянемо ці підходи більш докладно.

Автор однієї з концепцій, Алан Лоулор, розглядає ефективність як міру виконання підприємства таких завдань як мета, економічність, результативність, ефективність, сумісність, а також прогресивні тенденції. Відповідно до цієї концепції, цілі можна вважати досяжними, якщо величини сукупного капіталу досить для задоволення потреб організації. «Цей капітал називається загальним доходом (TE):

$$TE = \text{Обсяг продажів} - \text{Вартість матеріалів} = S - M \quad (3.1)$$

Отриманий дохід витрачається на покупку послуг, заробітну плату, інвестиції в постійний капітал, виплату податків, і при цьому залишається прибуток» [31].

Поняття економічності в даному випадку мається на увазі те, наскільки

раціонально були використані наявні ресурси для виробництва необхідної продукції. Воно дає можливість оцінити ступінь використання ресурсів в порівнянні з потенціалом підприємства. «З точки зору А. Лоулор, економічність показує, наскільки добре були ресурси були застосовані для виробництва реально необхідної продукції (послуг), і характеризує використання наявних потужностей. Вимірювання економічності виявляє ставлення «вихід - вхід» і ступінь використання ресурсів у порівнянні з загальними потужностями (виробничим потенціалом). Введений ним коефіцієнт ефективності отримання прибутку показує, де ховається «неекономічність».

Прибуток / Вхід = коефіцієнт ефективності отримання прибутку (3.2)

Оцінка результативності використовується для того, щоб порівняти справжні досягнення підприємства і можливі ситуації, як якщо б ресурси використовувалися більш ефективно.

За допомогою оцінки результативності здійснюється постановка мети досягнення певних результатів і використання потенціалу компанії.

Що стосується оцінки ефективності, то воно значно ширше й включає в себе два попередніх критерію. Тобто для того, щоб підвищити ефективність діяльності компанії, потрібно збільшити раціональність використання ресурсів у виробництві і збільшити ступінь реалізації запланованих показників. «Для підвищення ефективності необхідне зростання результативності (виходу) з одночасним поліпшенням використання наявних ресурсів. Показник ефективності може оцінюватися за допомогою наступних чотирьох базових коефіцієнтів: - фактичне значення виходу, поділене на фактичне значення входу, - статус-кво; - більш високе значення виходу, поділене на поточний фактичне значення входу; - фактичне поточне значення виходу, поділене на більш низьке значення входу; - максимальний вихід, поділений на мінімальний вхід, - більш високий рівень ефективності» [27].

Оскільки будь-які коефіцієнти можна проаналізувати лише в порівнянні, то відповідно до цієї концепції важливу роль відіграє

порівнянність. В даному випадку, порівняння пропонується проводити на трьох рівнях: порівняння поточних і цільових результатів, порівняння поточних і базових результатів, а також порівняння показників між підрозділами.

Останній критерій в цій концепції - це завдання досягнення прогресивних тенденцій. У цьому випадку порівняння базових і поточних показників аналізується для того, щоб зрозуміти наскільки швидко поліпшується або погіршується робота підприємства. Рекомендується проводити вимірювання ефективності всередині підприємства хоча б на двох рівнях, перший з яких передбачає оцінку ефективності отримання загального доходу. Чим вище загальний дохід, тим краще фінансовий стан організації. Вимірювання ефективності на вторинному рівні дає коефіцієнт використання ресурсів у порівнянні з повною вартістю всіх наявних ресурсів.

Крім цього підходу можна здійснювати аналіз ефективності порівнюючи відхилення результатів діяльності від результатів компаній-конкурентів або від встановлених стандартів і нормативів. Аналіз відхилень між нормою і фактичними результатами не завжди є точним, тому до вибору стандартів для порівняння потрібно підходити дуже ретельно.

«Типове міжфірмове порівняння (МФС) проводиться тоді, коли підприємство порівнюється з галуззю, профіль якої отримано по представницької вибірці аналогічних організацій. Зазвичай аналізують показники приватних видів ефективності, фінансові коефіцієнти та інші загальні показники, наприклад, використані ресурси, виражені як відсоток від обсягу продажів, або акт ви, виражені як відсоток від вкладеного капіталу.» [24]. Таким чином, можна проаналізувати наскільки фірма більш-менш ефективна, ніж аналогічні їй. Порівняння стає більш значущим, якщо можна встановити певний стандарт ефективності «вище середнього» в цілому по галузі.

Підхід доктора Кадзукі Куросави заснований на структурі підприємства. Відповідно до його концепції, вимірювання ефективності

підприємства допомагає аналізувати минуле і спланувати нові види діяльності. Застосовуючи цю схему, можна отримати свого роду систему взаємопов'язаних індексів. Додану вартість в комбінації з різними фізичними факторами та іншими відповідними змінними можна також використовувати і вимір ефективності. Додана вартість на підприємстві може мати кілька виразів. Вибір потрібного з них залежить від цілей виробництва.

Один з найбільш сучасних методів оцінки ефективності бізнесу - це бенчмаркінг. Перш за все, бенчмаркінг є вимір характеристик виробленої продукції (або послуг, що надаються) і методів роботи в компанії для того, щоб порівняти з лідируючими по галузі компаніями. Така система порівняння стимулює вдосконалення внутрішніх аспектів діяльності та формування конкурентних переваг продукції, крім цього бенчмаркінг дає можливість запобігти можливим проблемам підприємства. Одна з відмінних рис і перевага бенчмаркінгу полягає в тому, що він охоплює не тільки фінансові дані, але дає можливість порівняти підприємство з цілого комплексу показників, таких як якість і характеристики продукції, політика в області маркетингу і так далі. Бенчмаркінг можна швидше віднести до економічного, а не фінансового аналізу, так як він аналізує підприємство і його продукт в сукупності. Але для фінансового аналізу такий підхід можна вважати переважним, тому що він дає пояснення можливих проблем на підприємстві з різних точок зору [29].

Бенчмаркінг забезпечує отримання інформації, що дозволяє порівнювати: фінансові показники; роботу персоналу за функціями, типу і розміщення; тривалість циклу розробки; показники в області якості і послуг.

Бенчмаркінг дає можливість менеджменту організації зрозуміти суть і причини розбіжностей між поставленими цілями і поточним станом, допомагає визначити слабкі сторони бізнесу, які потребують зміни, готує базу для рекомендацій і можливих поліпшень [26].

Більшість українських авторів для оцінки ефективності підприємства пропонують загальновідомі методи аналізу зовнішнього і внутрішнього

середовища підприємства, найчастіше запозичені із зарубіжної практики, а саме: SWOT-аналіз, PEST-аналіз, матриці БКГ, Мак-Кінсі і так далі. Однак не так вже й часто у вітчизняній і зарубіжній літературі зустрічаються комплексні методики аналізу підприємства, які могли б застосовуватися в практиці оцінки ефективності. Всі вони мають різний ступінь повноти аналізованих чинників, хоча послідовність дій під час аналізу в цілому однакова. Що стосується аналізу коефіцієнтів ефективності, то найбільш широке поширення набула модифікована факторна модель фірми «DuPont». Модель «DuPont» показує зв'язок між факторами, впливати на рентабельність. Призначення моделі - ідентифікувати фактори, що визначають ефективність функціонування підприємства, оцінити ступінь їх впливу і складаються тенденції в їх зміні і значущості. Дана модель виявляє найбільш важливий зв'язок між двома сторонами діяльності виробничої системи: підсумками господарської діяльності та результатами використання капіталу. Основна концепція, закладена в ній, полягає в тому, що рентабельність можна підвищувати, збільшуючи значення або коефіцієнта прибутковості, або коефіцієнта оборотності капіталу, або і того і іншого.

Показники рентабельності дозволяють судити, наскільки ефективно використовується вкладений капітал. Розрахунок рентабельності власного капіталу передбачає віднесення чистого прибутку до суми власного капіталу. Так як показник рентабельності характеризує ситуацію в цілому за рік, він повідомить про прибутковість власного капіталу за рік у відсотках [23].

Для оцінки ефективності підприємства, то багато авторів роблять спроби також розрахувати інтегральний показник ефективності підприємства.

Одна з вітчизняних методик заснована на оцінці чотирьох групових показників або «критеріїв ефективності» підприємства: ефективність виробничої діяльності, представлена такими показниками як фондвіддача, рентабельність товару, продуктивність праці; фінансове становище підприємства, що включає в себе деякі фінансові коефіцієнти; ефективність

організації збуту і просування товару, що характеризується показниками рентабельності, завантаження виробничої потужності, ефективності реклами і так далі; конкурентоспроможність товару, що визначається за вищенаведеним методом. Далі проводиться розрахунок критеріїв і самого показника ефективності за формулою середньозваженої арифметичної, причому вагові коефіцієнти визначаються експертним шляхом.

Отже, як вже було з'ясовано раніше, економічний аналіз є інструментом оцінки фінансово-господарської діяльності підприємства та її ефективності. Він являє собою цілісний аналіз підприємства з різних точок зору. Існує безліч класифікацій і видів аналізу.

Висновки до третього розділу

З метою вдосконалення економічного потенціалу ПП «Юридична фірма Старкад» було запропоновано наступне:

1. Покращення процесу оперативного планування ПП «Юридична фірма Старкад» необхідно розпочинати з удосконалення методології процесу ресурсного обґрунтування виробничої програми, а саме - її оптимізації. Основним напрямком удосконалення оперативного-виробничого планування ПП «Юридична фірма Старкад» є розробка і практична реалізація економіко-математичних моделей, а також автоматизація процесів планування і акумулювання необхідної для даного процесу інформації.

2. З метою удосконалення конкурентної стратегії ПП «Юридична фірма Старкад» необхідно використовувати стратегію фокусування на основі зниження витрат. Також підприємству необхідно використовувати один з найвідоміших і успішних методів аналізу існуючої стратегії, а також ефективності її функціонування - збалансовану систему показників (ЗСП). Також з метою удосконалення конкурентної стратегії ПП «Юридична фірма Старкад» необхідно удосконалити систему формування та упровадження цієї стратегії шляхом удосконалення системи управління підприємством.

3. ПП «Юридична фірма Старкад» основою підвищення ефективності управління ставить саме удосконалення професіоналізму за рахунок

ресурсних і функціональних стратегій менеджменту, організаційних змін, а також фінансових та соціально-економічних змін у правлінського персоналу. Планомірне та обґрунтоване підвищення кваліфікації управлінського персоналу ПП «Юридична фірма Старкад» дозволить приймати найбільш прийнятні для підприємства рішення, здійснювати ефективне планування його діяльності.

ВИСНОВКИ ТА ПРОПОЗИЦІЇ

У дослідженні була розглянута одна з найбільш актуальних проблем вітчизняних підприємств - оцінка і підвищення ефективності економічного потенціалу. Рішення даної проблеми є запорукою успіху розвитку підприємства, зміцнення його позицій на ринку, а також досягнення головної мети комерційних компаній - отримання і максимізація прибутку. Рішення даної проблеми багато в чому залежить від чіткого і ефективного планування діяльності підприємства, систематичного збору інформації про становище і ситуації на ринку, можливості та перспективи для того, щоб знайти резерви для поліпшення фінансового стану і забезпечити компанії фінансову стійкість.

Оскільки головними цілями здійснення діяльності будь-якої комерційної організації є отримання прибутку, збереження і нарощування капіталу, досягнення цих цілей забезпечує необхідний рівень ефективності і задоволення інтересів його власників. Пошук оптимальних джерел фінансування для багатьох вітчизняних компаній, підприємств різних галузей господарства і сфер діяльності залишається найбільш актуальною і вимагає серйозного аналізу. Незважаючи на це, основним джерелом формування капіталу і фінансування діяльності підприємства повинна залишатися його чистий прибуток, тому будь-яка компанія має потребу в оптимізації використання своїх ресурсів з тим, щоб підвищити результати і економічний ефект від їх використання.

У даній роботі викладені теоретичні аспекти ефективності діяльності підприємства, розглянуто сутність і поняття ефективності, а також інформаційна база для аналізу і збалансована система показників, яка дозволяє оцінити ефективність діяльності підприємства в повній мірі.

Крім цього, були розглянуті основні інструменти аналізу і оцінки фінансової ефективності, а також дана характеристика підприємства ПП «Юридична фірма Старкад» з використанням цих інструментів, проведено аналіз сильних і слабких сторін з точки зору фінансової складової.

В ході аналізу ефективності діяльності ПП «Юридична фірма Старкад» були виявлені основні слабкі і сильні сторони, а також загрози та можливості розвитку, було проведено аналіз фінансово-господарської діяльності даного підприємства, за підсумками якого було з'ясовано, що в цілому підприємство працює ефективно, щорічно отримує прибуток, нарощує свій вплив на ринку, проте його ефективність при цьому була знижена.

Найважливішою характеристикою поточного фінансового становища підприємства є його не повна здатність своєчасно оплачувати свої різноманітні зобов'язання. Це здатність залежить від ступеня відповідності величини наявних платіжних ресурсів величиною короткострокових боргових зобов'язань. При цьому в якості платіжних ресурсів можуть розглядатися в першу чергу грошові кошти і короткострокові фінансові вкладення.

Комплексний аналіз ринкової ситуації, облік всіх взаємопов'язаних факторів, що впливають на її стан і володіння спеціальними аналітичними і математичним апаратом для аналізу і прогнозу ринку, робить можливим успішне функціонування будь-якого підприємства в сучасних умовах. Існує безліч методик, за допомогою яких здійснюється комплексний аналіз підприємства. Підводячи підсумок комплексної оцінки в цілому по підприємству і розглядаючи можливі рекомендації, варто сказати, що портрет підприємства повинен бути максимально повним. В даному випадку, через відсутність вихідної інформації за всіма необхідними аспектам повний

аналіз не був проведений. Однак, аналіз ефективності діяльності ПП «Юридична фірма Старкад» за наявною інформацією дає можливість сформулювати ряд заходів, які б сприяли підвищенню ефективності.

З метою вдосконалення економічного потенціалу ПП «Юридична фірма Старкад» було запропоновано наступне:

1. Покращення процесу оперативного планування ПП «Юридична фірма Старкад» необхідно розпочинати з удосконалення методології процесу ресурсного обґрунтування виробничої програми, а саме - її оптимізації. Основним напрямком удосконалення оперативно-виробничого планування ПП «Юридична фірма Старкад» є розробка і практична реалізація економіко-математичних моделей, а також автоматизація процесів планування і акумулювання необхідної для даного процесу інформації.

2. З метою удосконалення конкурентної стратегії ПП «Юридична фірма Старкад» необхідно використовувати стратегію фокусування на основі зниження витрат. Також підприємству необхідно використовувати один з найвідоміших і успішних методів аналізу існуючої стратегії, а також ефективності її функціонування - збалансовану систему показників (ЗСП). Також з метою удосконалення конкурентної стратегії ПП «Юридична фірма Старкад» необхідно удосконалити систему формування та упровадження цієї стратегії шляхом удосконалення системи управління підприємством.

3. ПП «Юридична фірма Старкад» основою підвищення ефективності управління ставить саме удосконалення професіоналізму за рахунок ресурсних і функціональних стратегій менеджменту, організаційних змін, а також фінансових та соціально-економічних змін правлінського персоналу. Планомірне та обґрунтоване підвищення кваліфікації управлінського персоналу ПП «Юридична фірма Старкад» дозволить приймати найбільш прийнятні для підприємства рішення, здійснювати ефективне планування його діяльності.

Запропоновані нами заходи щодо зниження витрат підприємства, а також удосконалення системи формування кадрового потенціалу ПП

«Юридична фірма Старкад» забезпечать підприємству підвищення продуктивності праці працівників та зростання прибутку.

СПИСОК ВИКОРИСТАНИХ ДЖЕРЕЛ

1. Енциклопедія бізнесмена, економіста, менеджера / [під ред. Р. Дяківа]. - Київ: Міжнар. екон. фундація. - ТОВ «Книгодруку», 2015. - 704 с.
2. Андрійчук В. Г. Економіка аграрних підприємств. Підручник. - 2-ге вид., доп. і перероблене. / Андрійчук В. Г. - К. : КНЕУ, 2016. - 624 с.
3. Управління потенціалом підприємства / [І.С. Должанський та ін.]. - Київ: Центр навч. лит., 2016. - 362 с.
4. Качмарик Я.Д. Конкурентна перевага як фактор забезпечення ефективної діяльності підприємства / Я.Д.Качмарик, К.Ю. Чергава // Науковий вісник НЛТУ. - 2014. - Вип. 20.5. - С. 196-200
5. Маслак О.І. / Основні етапи оцінювання стратегічного потенціалу підприємств: монографія / О. І. Маслак, Л. А. Квятковська / Регіональна економіка. Київ. 2015. - 177 с.
6. Гришко В.А. Місце і роль інвестиційної та інноваційної складових у загальному економічному потенціалі підприємства / В.А. Гришко // Збірник наукових праць НЛТУ України. - Львів: Вид-во НЛТУ. - 2015. - № 20. - С. 185-191.

7. Артеменко В.О. Структура чинників впливу на конкурентоспроможність підприємств АПК / В.О. Артеменко, С.І. Мельник // Управління проектами та розвиток виробництва: Зб.наук.пр. - Луганськ: вид-во СЛУ ім. В.Даля, 2016. - № 4(36). - С. 104-110.
8. Азаренкова Г.М., Журавель Т.М., Михайленко Р.М. Фінанси підприємств: Навчальний посібник. - 3-тє вид., випр. і доп. - К.: Знання-Прес, 2018. - 299 с.
9. Ігнатовський П.А. Економічний потенціал і умови дієвості господарського механізму // Планове господарство. 2008. № 2. С. 76.
10. Економічна діагностика [Електронний ресурс]. Режим доступу: [http://sumdu.telesweet.net/doc/lections/Ekonomicheskayadiagnostika / 31359 / index.html](http://sumdu.telesweet.net/doc/lections/Ekonomicheskayadiagnostika/31359/index.html)
11. Економічний потенціал підприємства: монографія / Є.В. Лапін [і ін.]. М .: Університетська книга, 2012. 210 с.
12. Задумкін, К.А. Науково-технічний потенціал регіону: оцінка стану і перспективи розвитку [Текст]: монографія / К.А. Задумкін, І.А. Кондаков. - Вологда: ІСЕРТ РАН, 2015. 205 с.
13. BusinessDictionary.com [Електронний ресурс]. Режим доступу: <http://www.businessdictionary.com/definition/potentialoutput.html>
14. International Monetary Fund GEM: A New International Macroeconomic Model // Prepared by the Research Department Approved by Raghuram Rajan, January 2004. [Електронний ресурс]. Режим доступу: <http://www.imf.org/external/np/res/gem/2014/eng>
15. Должанський І.З., Загорна Т.О., Удалих О.О., Герасимченко І.М., Рашупкіна В.М. Управління потенціалом підприємства. Навчальний посібник.– К.: Центр навч. Літератури, 2016.– 362 с.
16. Барінов В.А. Економіка фірми: стратегічне планування: Навчальний посібник. Видання 2-ге, доповнене и перероблений - М .: КНОРУС, 2015. - 240 с.

17. Бабаєв В.М. Управління проектами / В.М.Бабаєв: Навч. посібник. Харків: ХНАМГ, 2017. - 244 с
18. Міщенко Н.Г. Конкурентоспроможність і конкурентні переваги підприємства в сучасних ринкових умовах / Н.Г. Міщенко, О.С. Смик // Науковий вісник НЛТУ України. – 2014. – Вип. 19.3. – С. 243-247.
19. Надточій С.Б. Фінансовий аналіз підприємства / С.Б. Надточій // Персонал. – 2014. - № 1 (13). – С. 11-19.
20. Подольчак Н.Ю. Стратегічний менеджмент: навч. посіб. / Н.Ю. Подольчак. – Львів: Видавництво Львівської політехніки, 2012. – 400 с.
21. Самойлик Ю.В. Економічний механізм формування стратегії управління конкурентоспроможністю підприємства Ю.В. Самойлик . Вісник ЖДТУ. – 2015. - № 3 (53). – С. 94-98.
22. Шацьких М.М. Економіка України відчуває деяке покращання: сучасний стан та прогноз / М.М. Шацьких // Волинь. – 2016. – Вип. 31. – С. 3.
23. Ястремська О. М. Стратегічний консалтинг: становлення і розвиток / О. М. Ястремська // Стратегія економічного розвитку України. – 2015. – Випуск № 29. – С. 146 – 154.
24. Кузьменкова В.С. Конкурентна стратегія підприємства: сутність та класифікація / В.С. Кузьменкова // Department of International Economic Relations [Електронний ресурс]. - Режим доступу: http://mev.khnu.km.ua/load/studentska_naukovo_praktichna_konferencija/6_pidvishhennja_konkurentnogo_potencialu_promislovikh_pidpriemstv_v_si_stemi_globalnikh_viklikiv/konkurentna_strategija_pidpriemstva_sutnist_ta_klasifikacija/68-1-0-430.
25. Теоретичні підходи до формування конкурентної стратегії підприємства // [Електронний ресурс]. - Режим доступу: http://www.rusnauka.com/10_NPE_2011/Economics/6_83376.doc.htm.
26. Стратегічне планування / За ред. Е.А. Уткіна. - М .: Асоціація авторів і видавців "ТАНДЕМ"; Вид-во "ЕКМОС", 2018. - 440С.

27. Стратегічний маркетинг: конспект лекцій / Укладачі: В.В. Божкова, Ю.М. Мельник, Л.Ю.Сагер. – Суми : Вид-во СумДУ, 2015. – 147 с.
28. Квасній Л.Г. Теоретичні аспекти стратегічного управління підприємствами в умовах ринкової економіки. Науковий вісник національного лісотехнічного університету України: Збірник науково-технічних праць / Квасній Л.Г. / – Львів : НЛТУ України, 2018. – С. 149.
29. Батенко Л.П. Управління проектами / Л.П.Батенко, О.А.Загородніх, В.В.Ліщинська: Навч.посібник. - К.: КНЕУ, 2018. - 231 с.
30. Василенко В.О. Стратегічне управління: [навч. посібник] / В. О. Василенко, Т.І. Ткаченко - К.: ЦУЛ, перевидання, 2017. - 456 с.
31. Гриньов А. В. Організація та управління на підприємстві / А.В. ГриньовХарків: ВД “ІНЖЕК”, 2016. - 329 с.
32. Кобиляцький Л.С. Управління проектами / Л.С. Кобиляцький: Навч. посібник. - К.: МАУП, 2015. - 200 с.
33. Кучер Г. Фінансовий потенціал економічного розвитку : фінансовий аспект / Г.Кучер // Вісник КНТЕУ. – 2014. - №4. – С. 92 – 105.
34. П'ятницька Г. Стратегічний потенціал підприємства / Г.П'ятницька // Вісник КНТЕУ. – 2019. - №4. – С. 42 – 56.
35. Красицька Р. Структуризація потенціалу підприємства / Р.Красицька // Вісник КНТЕУ. – 2017. - №1. – С. 73 – 82.
36. Панасенко Г. Критерії та показники оцінки стійкості фінансового сектору / Г. Панасенко // Вісник КНТЕУ. – 2010. - №6. – С. 99 – 110.
37. Зайцев О.В. Аналіз та напрями поліпшення фінансового стану підприємств України / О.В. Зайцев, А.В.Валюх // Гроші, фінанси та кредит. – 2019. – Вип.28. – С. 256 – 262.
38. Журавльова Т.О. Оцінка прибутковості вітчизняних підприємств / Т.О. Журавльова // Інвестиції: практика та досвід. – 2019. - №9 (травень). – С. 24 – 29.
39. Косарєва І.П. Дослідження теоретичних основ фінансового стану

підприємства / І.П. Косарева // Економіка та управління підприємствами. – 2018. – Вип. 19. – С. 101 – 106.

40.Бутко А.Д., Заремба О.О. Методи і моделі прийняття управлінських рішень в аналізі та аудиті: навч. посіб. – Київ : КНТЕУ, 2010. – 323 с.

41.Барабаш Н.С. Аналіз грошових потоків в системі фінансового менеджменту підприємства /Н.С. Барабаш, М.О. Никонович // Збірник матеріалів І міжнародної науково-практичної конференції «Актуальні проблеми економіки та менеджменту: теоретичні і практичні аспекти», м. Хмельницький, Хмельницький національний університет.– 2010. - 3-5-червня. - С.20-22.

ДОДАТКИ

Таблиця 1.1

**Динаміка основних економічних показників фінансово-господарської діяльності ПП «Юридична фірма Старкад»
у 2014-2018 рр., тис. грн.**

Показники	Роки					Відхилення									
	2014	2015	2016	2017	2018	абсолютне, тис. грн.					відносне, %				
						2015/ 2014	2016/ 2015	2017/ 2016	2018/ 2017	2018/ 2014	2015/ 2014	2016/ 2015	2017/ 2016	2018/ 2017	2018/ 2014
Чистий дохід (виручка) від реалізації продукції	17295	20092	23541	18082	25543	2797	3449	-5459	7461	8248	16,17	17,17	-23,19	41,26	47,69
Собівартість реалізованої продукції	9564	10056	12399	12747	17424	492	2343	348	4677	7860	5,14	23,3	2,81	36,69	82,18
Валовий прибуток	7731	10036	11142	5335	8119	2305	1106	-5807	2784	388	29,82	11,02	-52,12	52,18	5,02
Адміністративні витрати	2843	3856	4574	2076	2401	1013	718	-2498	325	-442	35,63	18,62	-54,61	15,66	-15,55
Витрати на збут	3752	5194	5738	2170	3602	1442	544	-3568	1432	-150	38,43	10,47	-62,18	65,99	-4
Інші операційні витрати	128	303	267	263	464	175	-36	-4	201	336	136,72	-11,88	-1,5	76,43	262,5
Прибуток до оподаткування	372	368	529	744	1647	-4	161	215	903	1275	-1,08	43,75	40,64	121,37	342,74
Чистий прибуток	407	381	184	568	1250	-26	-197	384	682	843	-6,39	-51,71	208,7	120,07	207,13

Джерело: побудовано та розраховано автором за даними бухгалтерської звітності підприємства

Таблиця 1.2

**Показники фінансового стану (ліквідності, платоспроможності та ділової активності) підприємства ПП
«Юридична фірма Старкад» за період 2014-2018 рр.**

Показники	Порогове значення	Роки					Відхилення				
		2014	2015	2016	2017	2018	2015/ 2014	2016/ 2015	2017/ 2016	2018/ 2017	2018/ 2014
Показники ліквідності											
Коефіцієнт покриття	>1	0,99	0,98	1,21	1,27	2,19	-0,01	0,23	0,06	0,92	1,2
Коефіцієнт швидкої ліквідності	0,6-0,8	0,5	0,51	0,49	0,67	1,12	0,01	-0,02	0,18	0,45	0,62
Коефіцієнт абсолютної ліквідності	>0 Збільшення	0,03	0,02	0,08	0,003	0,02	-0,01	0,06	-0,077	0,017	-0,01
Чистий оборотний капітал, тис. грн.	>0 Збільшення	-43	-68	1825	1862	5346	-25	1893	37	3484	5389
Показники платоспроможності											
Коефіцієнт платоспроможності	>0,5	0,33	0,29	0,4	0,5	0,7	-0,04	0,11	0,1	0,2	0,37
Коефіцієнт фінансування	<1 Зменшення	2,07	2,43	1,52	0,98	0,42	0,36	-0,91	-0,54	-0,56	-1,65
Коефіцієнт забезпечення власними оборотними засобами	>0,1	-0,01	-0,01	0,18	0,21	0,54	0	0,19	0,03	0,33	0,55
Коефіцієнт маневреності власного капіталу	>0 Збільшення	-0,02	-0,03	0,32	0,26	0,5	-0,01	0,35	-0,06	0,24	0,52
Показники ділової активності											
Коефіцієнт оборотності активів	Збільшення	2,00	2,14	2,05	1,28	1,75	0,14	-0,09	-0,77	0,47	-0,25
Коефіцієнт оборотності кредиторської заборгованості	Збільшення	4,74	4,51	3,35	2,55	4,56	-0,23	-1,16	-0,8	2,01	-0,18
Коефіцієнт оборотності дебіторської заборгованості	Збільшення	6,3	6,12	6,97	4,46	5,33	-0,18	0,85	-2,51	0,87	-0,97
Строк погашення кредиторської заборгованості, днів	Зменшення	77,01	80,93	108,96	143,14	80,04	3,92	28,03	34,18	-63,1	3,03
Строк погашення дебіт. заборгованості, днів	Зменшення	57,94	59,64	52,37	81,84	68,48	1,7	-7,27	29,47	-13,36	10,54
Коефіцієнт оборотності основних засобів	Збільшення	6,15	7,29	3,33	2,03	2,46	1,14	-3,96	-1,3	0,43	-3,69
Коефіцієнт оборотності власного капіталу	Збільшення	6,12	7,32	5,62	2,83	2,88	1,2	-1,7	-2,79	0,05	-3,24

Джерело: розраховано автором за даними бухгалтерської звітності підприємства

БАЛАНС (Звіт про фінансовий стан)

станом на 31.12.2015 р.

АКТИВ	Код рядка	На початок звітного періоду	На кінець звітного періоду	На дату переходу на міжнародні стандарти фінансової звітності
I. Необоротні активи				
Нематеріальні активи:	1000			
первісна вартість	1001			
накопичена амортизація	1002			
Незавершені капітальні інвестиції	1005	50	50	0
Основні засоби:	1010	2814	2756	
первісна вартість	1011	6023	6232	0
знос	1012	3209	3476	0
Інвестиційна нерухомість	1015			
Довгострокові біологічні активи:	1020			
Довгострокові фінансові інвестиції:				
які обліковуються за методом участі в капіталі інших підприємств	1030			
інші фінансові інвестиції	1035	2	2	0
Довгострокова дебіторська заборгованість	1040			
Відстрочені податкові активи	1045			
Інші необоротні активи	1090	2	2	0
Усього за розділом I	1095	2868	2810	0
II. Оборотні активи				
Запаси	1100	2895	3178	0
виробничі запаси	1101	1865	2099	0
незавершене виробництво	1102	911	901	0
готова продукція	1103	119	178	0
Товари	1104			0
Поточні біологічні активи	1110			
Векселі одержані	1120			
Дебіторська заборгованість за продукцію, товари, роботи, послуги	1125	2583	3217	0
Дебіторська заборгованість за розрахунками				
за виданими авансами	1130			
з бюджетом	1135	-	-	-
у тому числі з податку на прибуток	1136			
Інша поточна дебіторська заборгованість	1155	165	64	0
Поточні фінансові інвестиції	1160			
Гроші та їх еквіваленти:	1165	152	141	0
Витрати майбутніх періодів	1170			
Частка перестраховика у страхових резервах	1180			
Інші оборотні активи	1190			
Усього за розділом II	1195	5795	6600	0
III. Необоротні активи, утримувані для продажу, та групи вибуття	1200			

БАЛАНС	1300	8663	9410	0
---------------	-------------	-------------	-------------	----------

Продовження Додатку В

ПАСИВ	Код рядка	На початок звітнього періоду	На кінець звітнього періоду	На дату переходу на міжнародні стандарти фінансової звітності
I. Власний капітал				
Зареєстрований капітал	1400	1240	1240	0
Капітал у дооцінках	1405			
Додатковий капітал	1410	1875	1707	0
Резервний капітал	1415	25	19	0
Нерозподілений прибуток (непокритий збиток)	1420	(315)	(224)	0
Неоплачений капітал	1425			
Вилучений капітал	1430			
Усього за розділом I	1495	2825	2742	0
II. Довгострокові зобов'язання і забезпечення				
Відстрочені податкові зобов'язання	1500			
Довгострокові кредити банків	1510			
Інші довгострокові зобов'язання	1515			
Довгострокові забезпечення	1520			
Цільове фінансування	1525			
Усього за розділом II	1595			
III. Поточні зобов'язання і забезпечення				
Короткострокові кредити банків	1600			0
Векселі видані	1605	2186	2213	0
Поточна кредиторська заборгованість за:				
довгостроковими зобов'язаннями	1610			
товари, роботи, послуги	1615	2965	3995	0
розрахунками з бюджетом	1620	526	336	0
у тому числі з податку на прибуток	1621			
розрахунками зі страхування	1625	46	38	0
розрахунками з оплати праці	1630	115	86	0
Поточні забезпечення	1660			
Доходи майбутніх періодів	1665			
Інші поточні зобов'язання	1690			
Усього за розділом III	1695	5838	6668	0
IV. Зобов'язання, пов'язані з необоротними активами, утримуваними для продажу, та групами вибуття	1700			
БАЛАНС	1900	8663	9410	0

БАЛАНС (Звіт про фінансовий стан)

станом на 31.12.2016 р.

АКТИВ	Код рядка	На початок звітного періоду	На кінець звітного періоду	На дату переходу на міжнародні стандарти фінансової звітності
I. Необоротні активи				
Нематеріальні активи:	1000			
первісна вартість	1001			
накопичена амортизація	1002			
Незавершені капітальні інвестиції	1005	50	50	0
Основні засоби:	1010			
первісна вартість	1011	6232	7890	0
знос	1012	3476	4131	0
Інвестиційна нерухомість	1015			
Довгострокові біологічні активи:	1020			
Довгострокові фінансові інвестиції:				
які обліковуються за методом участі в капіталі інших підприємств	1030			
інші фінансові інвестиції	1035	2	2	0
Довгострокова дебіторська заборгованість	1040			
Відстрочені податкові активи	1045			
Інші необоротні активи	1090	2	3	0
Усього за розділом I	1095	2810	3814	0
II. Оборотні активи				
Запаси	1100	3178	6185	0
виробничі запаси	1101	2099	5096	0
незавершене виробництво	1102	901	1003	0
готова продукція	1103	178	85	0
Товари	1104		1	0
Поточні біологічні активи	1110			
Векселі одержані	1120			
Дебіторська заборгованість за продукцію, товари, роботи, послуги	1125	3217	3447	0
Дебіторська заборгованість за розрахунками				
за виданими авансами	1130			
з бюджетом	1135	-	-	-
у тому числі з податку на прибуток	1136			
Інша поточна дебіторська заборгованість	1155	64	30	0
Поточні фінансові інвестиції	1160			
Гроші та їх еквіваленти:	1165	141	721	0
Витрати майбутніх періодів	1170			
Частка перестраховаика у страхових резервах	1180			
Інші оборотні активи	1190			
Усього за розділом II	1195	6600	10383	0
III. Необоротні активи, утримувані для продажу, та	1200			

групи вибуття				
БАЛАНС	1300	9410	14197	0

Продовження Додатку Г

ПАСИВ	Код рядка	На початок звітнього періоду	На кінець звітнього періоду	На дату переходу на міжнародні стандарти фінансової звітності
I. Власний капітал				
Зареєстрований капітал	1400	1240	1240	0
Капітал у дооцінках	1405			
Додатковий капітал	1410	1707	4420	0
Резервний капітал	1415	19	19	0
Нерозподілений прибуток (непокритий збиток)	1420	(224)	(40)	0
Неоплачений капітал	1425			
Вилучений капітал	1430			
Усього за розділом I	1495	2742	5639	0
II. Довгострокові зобов'язання і забезпечення				
Відстрочені податкові зобов'язання	1500			
Довгострокові кредити банків	1510			
Інші довгострокові зобов'язання	1515			
Довгострокові забезпечення	1520			
Цільове фінансування	1525			
Усього за розділом II	1595			
III. Поточні зобов'язання і забезпечення				
Короткострокові кредити банків	1600		1166	0
Векселі видані	1605	2213	2213	0
Поточна кредиторська заборгованість за:				
довгостроковими зобов'язаннями	1610			
товари, роботи, послуги	1615	3995	4796	0
розрахунками з бюджетом	1620	336	192	0
у тому числі з податку на прибуток	1621			
розрахунками зі страхування	1625	38	19	0
розрахунками з оплати праці	1630	86	172	0
Поточні забезпечення	1660			
Доходи майбутніх періодів	1665			
Інші поточні зобов'язання	1690			
Усього за розділом III	1695	6668	8558	0
IV. Зобов'язання, пов'язані з необоротними активами, утримуваними для продажу, та групами вибуття				
	1700			
БАЛАНС	1900	9410	14197	0

БАЛАНС (Звіт про фінансовий стан)

станом на 31.12.2017 р.

АКТИВ	Код рядка	На початок звітного періоду	На кінець звітного періоду	На дату переходу на міжнародні стандарти фінансової звітності
I. Необоротні активи				
Нематеріальні активи:	1000			
первісна вартість	1001			
накопичена амортизація	1002			
Незавершені капітальні інвестиції	1005	50	50	0
Основні засоби:	1010			
первісна вартість	1011	7890	9956	0
знос	1012	4131	4731	0
Інвестиційна нерухомість	1015			
Довгострокові біологічні активи:	1020			
Довгострокові фінансові інвестиції:				
які обліковуються за методом участі в капіталі інших підприємств	1030			
інші фінансові інвестиції	1035	2	2	0
Довгострокова дебіторська заборгованість	1040			
Відстрочені податкові активи	1045			
Інші необоротні активи	1090	3	2	0
Усього за розділом I	1095	3814	5259	0
II. Оборотні активи				
Запаси	1100	6185	4194	0
виробничі запаси	1101	5096	3302	0
незавершене виробництво	1102	1003	818	0
готова продукція	1103	85	73	0
Товари	1104	1	1	0
Поточні біологічні активи	1110			
Векселі одержані	1120			
Дебіторська заборгованість за продукцію, товари, роботи, послуги	1125	3447	3735	0
Дебіторська заборгованість за розрахунками				
за виданими авансами	1130			
з бюджетом	1135	-	-	-
у тому числі з податку на прибуток	1136			
Інша поточна дебіторська заборгованість	1155	30	898	0
Поточні фінансові інвестиції	1160			
Гроші та їх еквіваленти:	1165	721	22	0
Витрати майбутніх періодів	1170			
Частка перестраховаика у страхових резервах	1180			
Інші оборотні активи	1190			
Усього за розділом II	1195	10383	8849	0
III. Необоротні активи, утримувані для продажу, та групи вибуття	1200			
БАЛАНС	1300	14197	14108	0

Продовження Додатку Д

ПАСИВ	Код рядка	На початок звітного періоду	На кінець звітного періоду	На дату переходу на міжнародні стандарти фінансової звітності
I. Власний капітал				
Зареєстрований капітал	1400	1240	1240	0
Капітал у дооцінках	1405			
Додатковий капітал	1410	4420	5334	0
Резервний капітал	1415	19	19	0
Нерозподілений прибуток (непокритий збиток)	1420	(40)	528	0
Неоплачений капітал	1425			
Вилучений капітал	1430			
Усього за розділом I	1495	5639	7121	0
II. Довгострокові зобов'язання і забезпечення				
Відстрочені податкові зобов'язання	1500			
Довгострокові кредити банків	1510			
Інші довгострокові зобов'язання	1515			
Довгострокові забезпечення	1520			
Цільове фінансування	1525			
Усього за розділом II	1595			
III. Поточні зобов'язання і забезпечення				
Короткострокові кредити банків	1600	1166	185	0
Векселі видані	1605	2213	2213	0
Поточна кредиторська заборгованість за:				
довгостроковими зобов'язаннями	1610			
товари, роботи, послуги	1615	4796	4099	0
розрахунками з бюджетом	1620	192	176	0
у тому числі з податку на прибуток	1621			
розрахунками зі страхування	1625	19	24	0
розрахунками з оплати праці	1630	172	290	0
Поточні забезпечення	1660			
Доходи майбутніх періодів	1665			
Інші поточні зобов'язання	1690			
Усього за розділом III	1695	8558	6987	0
IV. Зобов'язання, пов'язані з необоротними активами, утримуваними для продажу, та групами вибуття	1700			
БАЛАНС	1900	14197	14108	0

**БАЛАНС (Звіт про фінансовий стан)
станом на 31.12.2018 р.**

АКТИВ	Код рядка	На початок звітного періоду	На кінець звітного періоду	На дату переходу на міжнародні стандарти фінансової звітності
I. Необоротні активи				
Нематеріальні активи:	1000			
первісна вартість	1001			
накопичена амортизація	1002			
Незавершені капітальні інвестиції	1005	50	50	0
Основні засоби:	1010			
первісна вартість	1011	9956	10797	0
знос	1012	4731	5575	0
Інвестиційна нерухомість	1015			
Довгострокові біологічні активи:	1020			
Довгострокові фінансові інвестиції:				
які обліковуються за методом участі в капіталі інших підприємств	1030			
інші фінансові інвестиції	1035	2	2	0
Довгострокова дебіторська заборгованість	1040			
Відстрочені податкові активи	1045			
Інші необоротні активи	1090	2	4	0
Усього за розділом I	1095	5259	5278	0
II. Оборотні активи				
Запаси	1100	4194	4819	0
виробничі запаси	1101	3302	3572	0
незавершене виробництво	1102	818	1183	0
готова продукція	1103	73	64	0
Товари	1104	1	-	0
Поточні біологічні активи	1110			
Векселі одержані	1120			
Дебіторська заборгованість за продукцію, товари, роботи, послуги	1125	3735	4947	0
Дебіторська заборгованість за розрахунками				
за виданими авансами	1130			
з бюджетом	1135	-	-	-
у тому числі з податку на прибуток	1136			
Інша поточна дебіторська заборгованість	1155	898	-	0
Поточні фінансові інвестиції	1160			
Гроші та їх еквіваленти:	1165	22	87	0
Витрати майбутніх періодів	1170			
Частка перестраховика у страхових резервах	1180			
Інші оборотні активи	1190			
Усього за розділом II	1195	8849	9853	0
III. Необоротні активи, утримувані для продажу, та групи вибуття	1200			
БАЛАНС	1300	14108	15131	0

Продовження Додатку Е

ПАСИВ	Код рядка	На початок звітного періоду	На кінець звітного періоду	На дату переходу на міжнародні стандарти фінансової звітності
I. Власний капітал				
Зареєстрований капітал	1400	1240	1240	0
Капітал у дооцінках	1405			
Додатковий капітал	1410	5334	7587	0
Резервний капітал	1415	19	19	0
Нерозподілений прибуток (непокритий збиток)	1420	528	1778	0
Неоплачений капітал	1425			
Вилучений капітал	1430			
Усього за розділом I	1495	7121	10624	0
II. Довгострокові зобов'язання і забезпечення				
Відстрочені податкові зобов'язання	1500			
Довгострокові кредити банків	1510			
Інші довгострокові зобов'язання	1515			
Довгострокові забезпечення	1520			
Цільове фінансування	1525			
Усього за розділом II	1595			
III. Поточні зобов'язання і забезпечення				
Короткострокові кредити банків	1600	185	129	0
Векселі видані	1605	2213	-	0
Поточна кредиторська заборгованість за:				
довгостроковими зобов'язаннями	1610			
товари, роботи, послуги	1615	4099	2686	0
розрахунками з бюджетом	1620	176	911	0
у тому числі з податку на прибуток	1621			
розрахунками зі страхування	1625	24	42	0
розрахунками з оплати праці	1630	290	759	0
Поточні забезпечення	1660			
Доходи майбутніх періодів	1665			
Інші поточні зобов'язання	1690			
Усього за розділом III	1695	6987	4507	0
IV. Зобов'язання, пов'язані з необоротними активами, утримуваними для продажу, та групами вибуття	1700			
БАЛАНС	1900	14108	15131	0

**Звіт про фінансові результати (Звіт про сукупний дохід)
за 2015 рік**

I. Фінансові результати

Стаття	Код рядка	За звітний період	За аналогічний період попереднього року
Чистий дохід (виручка) від реалізації продукції (товарів, робіт, послуг)	2000	20092	17295
Собівартість реалізованої продукції (товарів, робіт, послуг)	2050	10056	9564
Валовий :			
Прибуток	2090	10036	7731
Збиток	2095		
Інші операційні доходи	2120	106	219
Адміністративні витрати	2130	(3856)	(2843)
Витрати на збут	2150	(5194)	(3752)
Інші операційні витрати	2180	(303)	(128)
Фінансовий результат від операційної діяльності :			
Прибуток	2190	789	1227
Збиток	2195		
Доход від участі в капіталі	2200		
Інші фінансові доходи	2220		
Інші доходи	2240		
Фінансові витрати	2250	(40)	(448)
Втрати від участі в капіталі	2255		
Інші витрати	2270		
Фінансовий результат до оподаткування:			
прибуток	2290	749	779
Збиток	2295		
Витрати (дохід) з податку на прибуток	2300	(368)	(372)
Чистий фінансовий результат:			
прибуток	2350	381	407
Збиток	2355		

Продовження Додатку Ж

II. СУКУПНИЙ ДОХІД

Стаття	Код рядка	За звітний період	За аналогічний період попереднього року
Дооцінка (уцінка) необоротних активів	2400	0	0
Дооцінка (уцінка) фінансових інструментів	2405	0	0
Накопичені курсові різниці	2410	0	0
Частка іншого сукупного доходу асоційованих та спільних підприємств	2415	0	0
Інший сукупний дохід	2445	0	0
Інший сукупний дохід до оподаткування	2450	0	0
Податок на прибуток, пов'язаний з іншим сукупним доходом	2455	0	0
Інший сукупний дохід після оподаткування	2460	0	0
Сукупний дохід (сума рядків 2350, 2355 та 2460)	2465	381	407

III. ЕЛЕМЕНТИ ОПЕРАЦІЙНИХ ВИТРАТ

Найменування показника	Код рядка	За звітний період	За аналогічний період попереднього року
Матеріальні затрати	2500	10764	9286
Витрати на оплату праці	2505	2562	2319
Відрахування на соціальні заходи	2510	1018	925
Амортизація	2515	711	694
Інші операційні витрати	2520	3707	3350
Разом	2550	18762	16574

IV. РОЗРАХУНОК ПОКАЗНИКІВ ПРИБУТКОВОСТІ АКЦІЙ

Найменування показника	Код рядка	За звітний період	За аналогічний період попереднього року
Середньорічна кількість простих акцій	2600	0	0
Скоригована середньорічна кількість простих акцій	2605	0	0
Чистий прибуток (збиток) на одну просту акцію	2610	0	0
Скоригований чистий прибуток (збиток) на одну просту акцію	2615	0	0
Дивіденди на одну просту акцію	2650	0	0

Звіт про фінансові результати (Звіт про сукупний дохід) за 2016 рік

I. Фінансові результати

Стаття	Код рядка	За звітний період	За аналогічний період попереднього року
Чистий дохід (виручка) від реалізації продукції (товарів, робіт, послуг)	2000	23541	20092
Собівартість реалізованої продукції (товарів, робіт, послуг)	2050	12399	10056
Валовий :			
Прибуток	2090	11142	10036
Збиток	2095		
Інші операційні доходи	2120	1	106
Адміністративні витрати	2130	(4574)	(3856)
Витрати на збут	2150	(5738)	(5194)
Інші операційні витрати	2180	(267)	(303)
Фінансовий результат від операційної діяльності :			
Прибуток	2190	564	789
Збиток	2195		
Доход від участі в капіталі	2200		
Інші фінансові доходи	2220		
Інші доходи	2240		
Фінансові витрати	2250	(35)	(40)
Втрати від участі в капіталі	2255		
Інші витрати	2270		
Фінансовий результат до оподаткування:			
прибуток	2290	529	749
Збиток	2295		
Витрати (дохід) з податку на прибуток	2300	(345)	(368)
Чистий фінансовий результат:			
прибуток	2350	184	381
Збиток	2355		

Продовження Додатку 3

II. СУКУПНИЙ ДОХІД

Стаття	Код рядка	За звітний період	За аналогічний період попереднього року
Дооцінка (уцінка) необоротних активів	2400	0	0
Дооцінка (уцінка) фінансових інструментів	2405	0	0
Накопичені курсові різниці	2410	0	0
Частка іншого сукупного доходу асоційованих та спільних підприємств	2415	0	0
Інший сукупний дохід	2445	0	0
Інший сукупний дохід до оподаткування	2450	0	0
Податок на прибуток, пов'язаний з іншим сукупним доходом	2455	0	0
Інший сукупний дохід після оподаткування	2460	0	0
Сукупний дохід (сума рядків 2350, 2355 та 2460)	2465	184	381

III. ЕЛЕМЕНТИ ОПЕРАЦІЙНИХ ВИТРАТ

Найменування показника	Код рядка	За звітний період	За аналогічний період попереднього року
Матеріальні затрати	2500	12397	10764
Витрати на оплату праці	2505	2455	2562
Відрахування на соціальні заходи	2510	910	1018
Амортизація	2515	655	711
Інші операційні витрати	2520	6554	3707
Разом	2550	22971	18762

IV. РОЗРАХУНОК ПОКАЗНИКІВ ПРИБУТКОВОСТІ АКЦІЙ

Найменування показника	Код рядка	За звітний період	За аналогічний період попереднього року
Середньорічна кількість простих акцій	2600	0	0
Скоригована середньорічна кількість простих акцій	2605	0	0
Чистий прибуток (збиток) на одну просту акцію	2610	0	0
Скоригований чистий прибуток (збиток) на одну просту акцію	2615	0	0
Дивіденди на одну просту акцію	2650	0	0

**Звіт про фінансові результати (Звіт про сукупний дохід)
за 2017 рік**

I. Фінансові результати

Стаття	Код рядка	За звітний період	За аналогічн ий період попередн ього року
Чистий дохід (виручка) від реалізації продукції (товарів, робіт, послуг)	2000	18082	23541
Собівартість реалізованої продукції (товарів, робіт, послуг)	2050	12747	12399
Валовий :			
Прибуток	2090	5335	11142
Збиток	2095		
Інші операційні доходи	2120	-	1
Адміністративні витрати	2130	(2076)	(4574)
Витрати на збут	2150	(2170)	(5738)
Інші операційні витрати	2180	(263)	(267)
Фінансовий результат від операційної діяльності :			
Прибуток	2190	826	564
Збиток	2195		
Доход від участі в капіталі	2200		
Інші фінансові доходи	2220		
Інші доходи	2240		
Фінансові витрати	2250	(82)	(35)
Втрати від участі в капіталі	2255		
Інші витрати	2270		
Фінансовий результат до оподаткування:			
прибуток	2290	744	529
Збиток	2295		
Витрати (дохід) з податку на прибуток	2300	(176)	(345)
Чистий фінансовий результат:			
прибуток	2350	568	184
Збиток	2355		

Продовження Додатку К

II. СУКУПНИЙ ДОХІД

Стаття	Код рядка	За звітний період	За аналогічний період попереднього року
Дооцінка (уцінка) необоротних активів	2400	0	0
Дооцінка (уцінка) фінансових інструментів	2405	0	0
Накопичені курсові різниці	2410	0	0
Частка іншого сукупного доходу асоційованих та спільних підприємств	2415	0	0
Інший сукупний дохід	2445	0	0
Інший сукупний дохід до оподаткування	2450	0	0
Податок на прибуток, пов'язаний з іншим сукупним доходом	2455	0	0
Інший сукупний дохід після оподаткування	2460	0	0
Сукупний дохід (сума рядків 2350, 2355 та 2460)	2465	568	184

III. ЕЛЕМЕНТИ ОПЕРАЦІЙНИХ ВИТРАТ

Найменування показника	Код рядка	За звітний період	За аналогічний період попереднього року
Матеріальні затрати	2500	10189	12397
Витрати на оплату праці	2505	2453	2455
Відрахування на соціальні заходи	2510	895	910
Амортизація	2515	790	655
Інші операційні витрати	2520	3124	6554
Разом	2550	17451	22971

IV. РОЗРАХУНОК ПОКАЗНИКІВ ПРИБУТКОВОСТІ АКЦІЙ

Найменування показника	Код рядка	За звітний період	За аналогічний період попереднього року
Середньорічна кількість простих акцій	2600	0	0
Скоригована середньорічна кількість простих акцій	2605	0	0
Чистий прибуток (збиток) на одну просту акцію	2610	0	0
Скоригований чистий прибуток (збиток) на одну просту акцію	2615	0	0
Дивіденди на одну просту акцію	2650	0	0

Звіт про фінансові результати (Звіт про сукупний дохід) за 2018 рік

I. Фінансові результати

Стаття	Код рядка	За звітний період	За аналогічний період попереднього року
Чистий дохід (виручка) від реалізації продукції (товарів, робіт, послуг)	2000	25543	18082
Собівартість реалізованої продукції (товарів, робіт, послуг)	2050	17424	12747
Валовий :			
Прибуток	2090	8119	5335
Збиток	2095		
Інші операційні доходи	2120	-	-
Адміністративні витрати	2130	(2401)	(2076)
Витрати на збут	2150	(3602)	(2170)
Інші операційні витрати	2180	(464)	(263)
Фінансовий результат від операційної діяльності :			
Прибуток	2190	1647	826
Збиток	2195		
Доход від участі в капіталі	2200		
Інші фінансові доходи	2220		
Інші доходи	2240		
Фінансові витрати	2250	-	(82)
Втрати від участі в капіталі	2255		
Інші витрати	2270		
Фінансовий результат до оподаткування:			
прибуток	2290	1647	744
Збиток	2295		
Витрати (дохід) з податку на прибуток	2300	(397)	(176)
Чистий фінансовий результат:			
прибуток	2350	1250	568
Збиток	2355		

II. СУКУПНИЙ ДОХІД

Стаття	Код рядка	За звітний період	За аналогічний період попереднього року
Дооцінка (уцінка) необоротних активів	2400	0	0
Дооцінка (уцінка) фінансових інструментів	2405	0	0
Накопичені курсові різниці	2410	0	0
Частка іншого сукупного доходу асоційованих та спільних підприємств	2415	0	0
Інший сукупний дохід	2445	0	0
Інший сукупний дохід до оподаткування	2450	0	0
Податок на прибуток, пов'язаний з іншим сукупним доходом	2455	0	0
Інший сукупний дохід після оподаткування	2460	0	0

Сукупний дохід (сума рядків 2350, 2355 та 2460)	2465	1250	568
-------------------------------------------------	------	------	-----

III. ЕЛЕМЕНТИ ОПЕРАЦІЙНИХ ВИТРАТ

Найменування показника	Код рядка	За звітний період	За аналогічний період попереднього року
Матеріальні затрати	2500	15444	10189
Витрати на оплату праці	2505	2452	2453
Відрахування на соціальні заходи	2510	902	895
Амортизація	2515	844	790
Інші операційні витрати	2520	3898	3124
Разом	2550	23540	17451

IV. РОЗРАХУНОК ПОКАЗНИКІВ ПРИБУТКОВОСТІ АКЦІЙ

Найменування показника	Код рядка	За звітний період	За аналогічний період попереднього року
Середньорічна кількість простих акцій	2600	0	0
Скоригована середньорічна кількість простих акцій	2605	0	0
Чистий прибуток (збиток) на одну просту акцію	2610	0	0
Скоригований чистий прибуток (збиток) на одну просту акцію	2615	0	0
Дивіденди на одну просту акцію	2650	0	0