

Київський національний торговельно-економічний університет

Кафедра фінансового аналізу та аудиту

ВИПУСКНА КВАЛІФІКАЦІЙНА РОБОТА(ПРОЕКТ)

на тему:

«Організація та методика аналізу економічного потенціалу суб'єкта господарювання»

Студентки 2 курсу, бм групи
спеціальності 071 «Облік і оподаткування»
спеціалізації «Фінансовий аналіз та аудит»

_____ Халамендик Вікторії Євгенівни

Науковий керівник:

канд. екон. наук

_____ Міняйло Вікторія Петрівна

Гарант освітньої програми:

д-р. екон. наук, доцент

_____ Назарова Каріна Олександрівна

Київ 2019

Київський національний торговельно-економічний університет

Факультет обліку, аудиту та інформаційних систем

Кафедра фінансового аналізу та аудиту

Освітнійступінь «магістр»

Спеціальність «Облік і оподаткування»

Спеціалізація «Фінансовий аналіз та аудит»

Затверджую

Зав. кафедри Назарова К.О.

« _____ » _____ 201__ р.

**Завдання
на випуск кваліфікаційну роботу (проект) студентці
Халамендик Вікторії Євгенівні**

1. Тема випускної кваліфікаційної роботи (проекту) :

«Організація та методика аналізу економічного потенціалу суб'єкта господарювання».

Затверджена наказом ректора від «18» січня 2019 р. № 140

2. Строк здачі студентом закінченої 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 суб'єкта господарювання.

Об'єктом дослідження є процес аналізу економічного потенціалу суб'єкта господарювання.

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 ОСНОВИ АНАЛІЗУ ЕКОНОМІЧНОГО ПОТЕНЦІАЛУ ПІДПРИЄМСТВА

- 1.1. Економічний потенціал підприємства: сутність та структура
- 1.2. Дослідження підходів до формування системи показників кількісної та якісної оцінки економічного потенціалу підприємства

Висновки до 1 розділу

РОЗДІЛ 2. Аналіз економічного потенціалу ДП «СЛП «Київоблагроліс»

- 2.1. Організаційно-економічна характеристика ДП «СЛП «Київоблагроліс»
- 2.2. Оцінка економічного потенціалу ДП «СЛП «Київоблагроліс»

Висновки до 2 розділу

Висновки до 2 розділу

РОЗДІЛ 3 Удосконалення організації та методики аналізу економічного потенціалу ДП «СЛП «Київоблагроліс»

- 3.1. Стратегія розвитку економічного потенціалу ДП «СЛП «Київоблагроліс»
- 3.2. Вдосконалення методики аналізу економічного потенціалу підприємства ДП «СЛП «Київоблагроліс» на основі пошуку його резервів.

Висновки до 3 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	
2.	Написання 1 розділу випускної кваліфікаційної роботи	25.06.19	
3.	Написання 2 розділу випускної кваліфікаційної роботи	06.09.19	
4.	Написання 3 розділу випускної кваліфікаційної роботи	23.10.19	
5.	Представлення роботи на кафедрі	01.11.19	
6.	Попередній захист випускної кваліфікаційної роботи	12.11.19	

7. Дата видачі завдання «18» січня 2019 р.

8. Науковий керівник випускної

кваліфікаційної роботи _____

В. П. Міняйло

бути допущена до захисту екзаменаційної комісії.

Гарант освітньої програми _____ К.О. Назарова

Завідувач кафедри _____ К.О. Назарова
(підпис, прізвище, ініціали)

« _____ » _____ 201 _____ р.

ЗМІСТ

Вступ	6
РОЗДІЛ 1. ТЕОРЕТИЧНІ ОСНОВИ АНАЛІЗУ ЕКОНОМІЧНОГО ПОТЕНЦІАЛУ ПІДПРИЄМСТВА	10
1.1. Економічний потенціал підприємства: сутність та структура	10
1.2. Дослідження підходів до формування системи показників кількісної та якісної оцінки економічного потенціалу підприємства	17
Висновки до 1 розділу	23
РОЗДІЛ 2. Аналіз економічного потенціалу ДП «СЛП «Київоблагроліс»	25
2.1. Організаційно-економічна характеристика ДП «СЛП «Київоблагроліс»	25
2.2. Оцінка економічного потенціалу ДП «СЛП «Київоблагроліс»	31
Висновки до 2 розділу	34
РОЗДІЛ 3 Удосконалення організації та методики аналізу економічного потенціалу ДП «СЛП «Київоблагроліс»	36
3.1. Стратегія розвитку економічного потенціалу ДП «СЛП «Київоблагроліс»	36
3.2. Вдосконалення методики аналізу економічного потенціалу підприємства ДП «СЛП «Київоблагроліс» на основі пошуку його резервів.	47
Висновки до 3 розділу	54
Висновки та пропозиції	55
Список використаних джерел	59
Додатки	64

ВСТУП

Актуальність теми дослідження. Всі без винятку учасники економічної діяльності відчують мінливість, динамічність та нестабільність навколишнього середовища. Це змушує максимально швидко зорієнтуватися при нових факторах впливу ведення господарської діяльності, проявляти гнучкість та пристосовуваність, необхідні для стабільного росту.

Представляючи собою інтегровану сукупність ресурсів та можливостей підприємства, потенціал стає своєрідною основою для вирішення поставлених завдань, запорукою ефективної та результативної діяльності компанії на всіх стадіях життєвого циклу.

Економічний потенціал окреслює наявні та приховані можливості, кількісний та якісний склад ресурсів, визначає стан підприємства в перспективі, а також шлях подальшого розвитку.

Теоретичне обґрунтування визначення розміру, структури, функцій і закономірностей розвитку економічного потенціалу як економічної категорії має не лише методологічне, а й практичне значення, оскільки від ефективності його використання значною мірою залежать темпи розвитку економіки країни в цілому. Це зумовлює необхідність дослідження економічного потенціалу, його сутності та структури, для забезпечення стійких позицій підприємства на ринку, завоювання гарної репутації, виявлення можливостей для підвищення конкурентоспроможності з врахуванням перспектив прибутковості та зростання.

Діяльність підприємств лісової галузі містить екологічну, економічну, політичну та соціальну складову, а тому відіграє стратегічне значення для розвитку держави. В умовах прискореного використання людиною лісових ресурсів їх збереження та відновлення можливе лише при ефективній роботі лісогосподарських підприємств, яка належним чином обліковується та контролюється. З економічної точки зору, показники лісового господарства є невисоким. Незважаючи на значний потенціал лісового сектора, його

управління та використання не є ефективним, не відповідає сучасним вимогам і потребує вдосконалення.

Огляд наукових робіт та досліджень. На даному етапі досі не сформовано єдиної думки щодо тлумачення категорії «економічний потенціал», його структури та характеристики його субпотенціалів.

Теоретичні основи економічного потенціалу та практичної побудови системи оцінки економічного потенціалу підприємства досліджено у наукових працях: Орехової А.І., Н.А.Абдулаєва, О.Ф. Балацького, Є.В. Лапіна, О.Г. Мендула, І.П. Отенко, Є. Попова, А.Н. Тищенко та ін. Запропоновані науковцями підходи до оцінки економічного потенціалу часто суттєво відрізняються, що не сприяє створенню єдиної методики. Питання аналітичного забезпечення управління економічним потенціалом підприємства в цілому або його окремими складовими піднімалися в працях вітчизняних вчених з проблем економічного аналізу: Д.О. Грицишена, В.В. Євдокимова, І.Д. Лазаришиної, Є.В. Мниха, О.В. Олійник, О.А. Зоріної, Л.О. Примостки, І.М. Парасій-Вергуненко, О.М. Галенко, Т.М. Ковальчук, В.К. Савчука, І.В. Саух, М.Ю. Чік.

Мета проведеного дослідження полягає в дослідженні організації та методики аналізу економічного потенціалу суб'єкта господарювання.

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

- визначити сутність та наукові підходи до визначення економічного потенціалу підприємства та дослідити його складові;
- дослідити підходи формування системи показників кількісної та якісної оцінки економічного потенціалу підприємства;
- дослідити організаційно-економічну характеристику діяльності Державного підприємства «Спеціалізоване лісгосподарське підприємство «Київоблагроліс»»;
- оцінити економічний потенціал ДП «СЛП «Київоблагроліс» за допомогою інтегрального показника;
- визначити проблематику діяльності у сфері лісового господарства та пріоритети щодо розвитку лісових галузей;

- розробити стратегію розвитку ДП «СЛП «Київоблагроліс» у розрізі складових економічного потенціалу ;
- вдосконалити методику аналізу економічного потенціалу підприємства ДП «СЛП «Київоблагроліс» на основі пошуку його резервів;
- запропонувати шляхи підвищення ефективності діяльності .

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 складових. Саме комплексний підхід до аналізу потенціалу підприємства матиме вагомі здобутки у напрямку формування правильної стратегії підприємства. 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:

- організації аналізу економічного потенціалу з урахуванням стратегії розвитку потенціалу підприємства;
- пошуку потенційних резервів підприємства з метою покращення фінансового стану підприємства.

Інформаційною базою дослідження виступають науково-періодична література, законодавчі та нормативні акти з питань організації діяльності лісового господарства, матеріали фінансової звітності ДП «СЛП «Київоблагроліс» за 2016-2018 роки .

В роботі використані наступні **методи дослідження**: опис, пояснення, систематизація, класифікація – для дослідження теоретичних основ аналізу

економічного потенціалу державного підприємства; аналіз,– для організації аналізу економічного потенціалу звітності ДП «СЛП «Київоблагроліс»; індукція та дедукція при визначенні шляхів вдосконалення організації аналізу економічного потенціалу ДП «СЛП «Київоблагроліс», синтез, узагальнення – для пропозицій щодо отримання прибутку.

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 суб'єкта господарювання.

Апробація результатів дослідження. За результатами дослідження опубліковано 1 наукову працю за темою «Сутність фінансового потенціалу як складової економічного потенціалу підприємства» загальним обсягом 4 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 51 сторінці друкованого тексту; робота містить 13 таблиць, 2 рисунка, 9 додатків. Список використаних джерел налічує 43 найменувань.

РОЗДІЛ 1.

ТЕОРЕТИЧНІ ОСНОВИ АНАЛІЗУ ЕКОНОМІЧНОГО ПОТЕНЦІАЛУ ПІДПРИЄМСТВА

1.1. Економічний потенціал підприємства: сутність та структура

Потенціал розвитку певного об'єкта завжди виступав одним з основних елементів оцінки його діяльності. В умовах ринкової економіки важливим є не тільки стабільна, безперебійна робота господарюючих суб'єктів та виконання планових завдань, але й можливості до розвитку та вдосконалення. В ринкових умовах категорія „потенціал” здобуває особливу актуальність як одна з основних характеристик стабільності підприємства і, головне, можливостей його подальшого розвитку [39]. На даний час господарюючі суб'єкти як ніколи зацікавлені в підвищенні ефективності господарювання та максимальному використанні свого потенціалу. Зміцнення економічного потенціалу підприємства дозволить отримати йому конкурентні переваги на ринку та, як наслідок, забезпечити прибутковість своєї діяльності.

Систематизація підходів до визначення сутності поняття „потенціал” є важливим етапом для формування основ подальших досліджень особливостей його формування, оцінювання та використання на підприємстві. Прослідкувавши за еволюцією поняття „потенціал”, можна зробити висновок, що науковці ще не дійшли до кінцевого висновку щодо того, як має звучати єдине вірне визначення „потенціалу” [38, с. 170].

Поняття потенціалу господарюючих суб'єктів у дослідженнях вітчизняних науковців пройшло тривалу еволюцію розвитку. Дослідниками визначено, що вперше поняття „потенціал” ввів в 1924 році український вчений-економіст К.Г. Воблій, використавши його в розумінні потенціалу виробничих сил, які являють собою певні чинники, що перетворюють речі на матеріальні та духовні блага [6, с.128].

Єдиного визначення щодо тлумачення категорії «економічний потенціал» немає. Підхід науковців до цього питання різний – хтось розглядає економічний потенціал як обсяг виробництва та здібності, як сукупність ресурсів, як здатність досягати цілей, наявні можливості та інше. У Додатку А систематизовано визначення «економічний потенціал».

Структурування економічного потенціалу підприємства є підґрунтям для використання, розвитку, нарощування потенціалу, формування його

стану відповідно до встановлених цілей підприємства. Вивчивши думки науковців до складу економічного потенціалу підприємства доцільно віднести виробничий потенціал, фінансовий потенціал, інвестиційний потенціал, трудовий потенціал, маркетинговий потенціал, організаційно-управлінський потенціал (рис. 1.1).

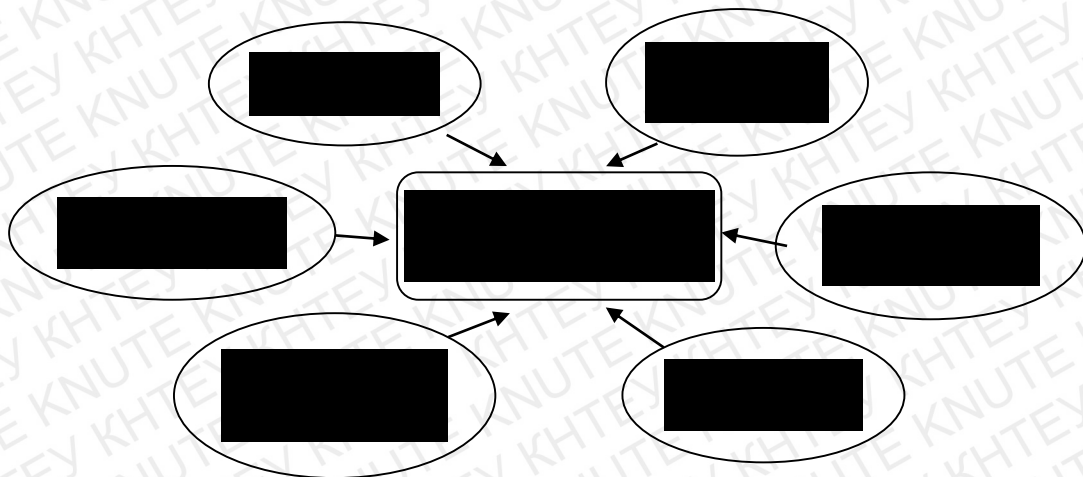


Рис. 1. Структурні елементи економічного потенціалу підприємства*

* джерело: складено автором

Ці складники тісно взаємодіють між собою, формуються у сукупності та можуть бути ефективно використані лише разом як комплекс складових частин потенціалу суб'єкта господарювання. Відправною точкою під час дослідження використовуваних і потенційних можливостей суб'єктів господарювання є виробничий потенціал, який є складним за структурою та доповнюється іншими видами потенціалів. Вони виступають по відношенню до виробничого потенціалу додатковими складниками.

Виробничий потенціал підприємства – це сукупність ресурсів, які є в розпорядженні суб'єкта господарювання. Кількісні й якісні параметри цих ресурсів, а також їх інтеграція визначають його виробничу спроможність. Основне призначення виробничого потенціалу підприємства полягає у створенні нових вартостей, а його елементи повинні цілеспрямовано адаптуватися до вимог продукції. Своє призначення він зможе виконати, якщо його матеріально-речова форма та кількісне співвідношення його

складників роблять його здатним функціонувати як вартість, яка створює нову вартість. Отже, склад і характеристики елементів виробничого потенціалу безпосередньо повинні відповідати й визначатися параметрами продукції, що виробляється. Для того щоб виробничий потенціал зміг здійснювати цей безперервний і постійно поновлюваний процес, він сам також повинен безперервно і постійно відтворюватися. Виробничий потенціал повинен мати здатність до самовідтворення. Виробничий потенціал підприємства є матеріальною передумовою прискорення науково-технічного прогресу. Між ними існує взаємозв'язок: чим вище техніко-економічний рівень елементів потенціалу і ступінь їх використання, тим потужніше матеріально-технічна база науково-технічного прогресу, тим ширше горизонти впровадження його досягнень, більше можливостей для вдосконалення і збільшення елементів виробничого потенціалу підприємства. Вони взаємно вдосконалюють і розвивають один одного.

Фінансовий потенціал визначається як певний рівень потужності, ступінь можливості для забезпечення конкурентоспроможності підприємства, зумовлені тими ресурсами, які є в розпорядженні підприємства, і здатністю цього підприємства ці ресурси ефективно використовувати й відтворювати [22]. Фінансові ресурси знаходяться у розпорядженні суб'єкта господарювання, і саме від їхнього обсягу, правильного використання залежать фінансова стійкість та конкурентоспроможність підприємства загалом. Фінансовий потенціал формується за рахунок власних і позикових коштів. Інвестиційний потенціал підприємства – це можливість підприємства інвестувати у свій власний розвиток, купуючи різні активи і створюючи цією дією додатковий фінансовий потік. У зв'язку із цим важливим є наявність у підприємства механізмів, що перетворюють зростання його вартості в грошовий капітал – прибуток, що створює умова циклічності розвитку та можливості для розширення інвестиційної діяльності як у рамках підприємства, так і в рамках супутньої діяльності, створення дочірніх і спільних підприємств.

Інвестиційний потенціал підприємства являє собою не тільки здатність відтворити виробничу потужність, а й можливість залучити інвестиції в підприємство. [25]

Інвестиційний потенціал являє собою найважливішу характеристику стану та перспективного використання ресурсних можливостей і джерел розвитку підприємства, є вирішальним у забезпеченні економічного зростання організації, відіграє важливу роль у розвитку інших її потенційних можливостей (виробничих, фінансових, маркетингових та ін.) за рахунок інвестиційної діяльності.

Трудовий потенціал підприємства – це наявні в даний час і передбачені в майбутньому трудові можливості, що характеризуються кількістю працівників, їх професійно-освітнім рівнем та іншими якісними характеристиками. Структура трудового потенціалу підприємства являє собою співвідношення різних демографічних, соціальних, функціональних, професійних та інших характеристик груп працівників і відносин між ними.

Маркетинговий потенціал визначається міццю або силою впливу суб'єкта господарювання на ринок споживачів, результатом якого є формування контингенту потенційних споживачів підприємства, готових здійснювати як первинні, так і вторинні покупки. Роль маркетингового потенціалу підприємства полягає у формуванні ринку потенційних споживачів товарів і послуг компанії, які забезпечують відтворення попиту на ці товари й послуги. Маркетинговий потенціал суб'єкта підприємництва складається з можливостей бізнес-суб'єкта залучати до придбання та споживання його товарів і послуг потенційних споживачів з урахуванням наявних у розпорядженні підприємства ресурсів. [25]

Організаційно-управлінський потенціал підприємства – це сформована можливість організаційних складників, здатних до комбінування та формування комплексу пов'язаних дій, їх належної оцінки у відповідь на зміни зовнішнього середовища, забезпечення внутрішньо-фірмової гнучкості, ефективну діяльність конкурентоспроможного потенціалу за

рахунок ефективності та гнучкості керівництва на всіх рівнях управління. Організаційний потенціал проявляється у трьох формах: як система, як модель поведінки й як результат. Організаційний потенціал як система – це структурована конструкція ресурсів компанії, об'єднаних загальною цільовою спрямованістю. Запропонована структура економічного потенціалу підприємства є зручною у практичному застосуванні під час аналізу та оцінювання, дасть змогу проаналізувати її елементи на кожному етапі як під час формування, так і в процесі функціонування підприємства. [25]

Формування економічного потенціалу підприємства – це процес його створення, спрямованої та закономірної зміни, переходу від одного стану в інший, більш досконалий стан. Кожен процес відбувається в залежності від певних рис, які притаманні йому і це допомагає сформувати певні принципи формування економічного потенціалу, таблиця 1.1.

Таблиця 1.1

Принципи формування економічного потенціалу

Системності	Передбачає, що процес оцінки має здійснюватися з урахуванням того, що економічний потенціал є складною системою
-------------	---

Породовження таблиці 1.1

Узгодженості	Характеризує необхідність сполучення окремих етапів процесу оцінки, узгодження між собою показників, що використовуються при аналізі, а також результатів оцінки
Варіативності	Припускає отримання декількох варіантів значень величини економічного потенціалу підприємства
Оптимальності	Вказує на існування декількох наборів варіацій можливостей, потребує їх оцінювання для вибору найоптимальнішої з них
Комплексності	Здійснення різнобічної та комплексної оцінки величин всіх варіацій
Адекватності	Усі складові потенціалу повинні розглядатися у взаємозв'язку один з одним, іншими процесами та явищами. Оцінка повинна відображати реальний стан об'єкта

Ефективності	Означає необхідність перевищення економічного ефекту від визначення величини потенціалу і використання одержаних даних над витратами на проведення оцінок.
--------------	--

Основними етапам формування потенціалу є аналіз факторів зовнішнього та внутрішнього середовища, які впливають на нього. Розглядаючи структуру середовища, виявляємо його елементи, тобто складові. Ці ж елементи, з точки зору впливу на підприємство, є факторами. Умовно середовище підприємства поділяють на такі групи елементів-факторів:

- зовнішнє середовище(в свою чергу поділяється на макросередовище та мікросередовище);
- внутрішнє середовище.

При розробленні управлінських рішень варто враховувати вплив таких факторів макросередовища: стану економіки країни; політико-правових відносин; ефективності державного регулювання економіки; рівня НТП; рівня соціального розвитку; стану культури, ціннісних орієнтацій в суспільстві; дієвості профспілок, партій і громадських організацій; демографії; природних умов, екології; міжнародного становища; надзвичайних обставин, яким не могли запобігти керівники (форс-мажорних)[31].

Фактори мікросередовища: конкуренти і конкурентне середовище в цілому; покупці; постачальники; партнери; місцеві органи профспілок, партій, громадських організацій; місцеві органи влади тощо. Фактори внутрішнього середовища підприємства: його виробничий потенціал; кадровий потенціал; конкурентоспроможність продукції та конкурентний потенціал; організація маркетингу і збуту; фінансовий стан; ефективність виробництва; стратегія, місія й цілі; організаційна структура і культура; організація виробництва та праці; мотиваційні механізми; екологічність виробництва; соціальна ефективність; імідж підприємства тощо.[31] Схематично проілюструємо чинники впливу на формування економічного потенціалу підприємства в табл.

1.2.

Чинники впливу на формування економічного потенціалу підприємства*

Формування економічного аналізу		
Зовнішнє середовище		Внутрішнє середовище
Макросередовище	Мікросередовище	
*Стан економіки в державі	*Клієнти	*Стратегія
*Міжнародне становище	*Постачальники	*Виробничий потенціал
*Розвиток НТП	*Партнери	*Кадровий потенціал
*Демографічна складова	*Органи влади, місцевого самоврядування	*Фінансовий потенціал
		*Маркетинговий потенціал
		*Конкурентоспроможність

*джерело: складено на основі [31]

Зрозумівши, що є чинниками формування економічного потенціалу, пропонуємо власне тлумачення поняття «економічний потенціал». Економічний потенціал підприємства – це інструменти майнового та немайнового характеру, які при правильному підході застосування та використання, допоможуть отримати максимальний прибуток та досягти стратегічних цілей підприємства.

1.2. Дослідження підходів до формування системи показників кількісної та якісної оцінки економічного потенціалу підприємства

Дослідження теоретичних аспектів економічного потенціалу, дозволило зробити висновки про існування великої кількості підходів до розуміння сутності цієї категорії та відсутність єдиної думки щодо структури економічного потенціалу. Оцінка та вимір економічного потенціалу необхідні, оскільки виступаючи передумовою відповідних рішень вони дозволяють впливати на поточний стан та тенденції розвитку підприємств,

встановлювати розміри та напрями змін, виявляти більш вагомі фактори такого зростання, складати прогнози та плани подальшого вдосконалення процесів відтворення та використання ресурсів на основі принципу збалансованості. У цьому питанні потрібно вирішувати завдання визначення необхідної системи показників, за допомогою яких можливо достатньо повно охарактеризувати економічний потенціал підприємства. Показник у цій системі представляє собою форму кількісного вимірювання економічних категорій [32].

Основні принципи виміру економічного потенціалу, на думку М.В. Савченко такі [32]:

- економічний потенціал завжди можна представити схематично у вигляді ієрархічної структури, в якій на вищому рівні знаходиться інтегральний показник, на другому – складові його показники, а потім і одиничні показники.

- якісні показники на будь-якому рівні ієрархії завжди можна визначити двома параметрами: вірогідністю та відносним рівнем.

Однією з важливих задач, що стоїть перед управлінцями різних рівнів, є виявлення особливостей та вузьких місць в розвитку підприємства, а це не можливо без порівняльного комплексного аналізу та кількісної оцінки. Головна складність комплексного аналізу та оцінювання, на нашу думку, полягає у виборі відносно незалежних статистичних показників (індикаторів) та розробці принципів їх співставлення для побудови комплексних критеріїв, за допомогою яких можна наочно та об'єктивно представити рівень розвитку економічного потенціалу.

Погоджується з думкою науковця Савченко М.В. і дослідник Лапін Є.В., який вважає, що для формування прогнозів, планів, ухвалення ефективних рішень необхідно мати в своєму розпорядженні об'єктивну інформацію про можливість досягнення підприємством певної мети в різних напрямках діяльності. Оцінка діяльності суб'єкта господарювання є однією з найбільш важливих функцій управління, основним елементом обґрунтування

управлінських рішень. В умовах становлення ринкових відносин метою такого обґрунтування, що включає різні напрями, – правове, економічне, виробниче, фінансове і ін., є забезпечення стійкого розвитку прибуткового, конкурентоздатного виробництва. Аналіз і діагностика фінансово-господарської діяльності підприємства припускають всебічне вивчення і оцінку технічного рівня виробництва, якості і конкурентоспроможності продукції, що випускається, забезпеченості виробництва матеріальними, трудовими і фінансовими ресурсами і ефективності їх використання. Вони засновані на системному підході, комплексному обліку різноманітних чинників, якісному підборі достовірної інформації і є важливою функцією управління [17].

Найбільш важливим є отримання сукупної, інтегральної оцінки, яка враховувала б всі можливості і всі обмеження. Така оцінка, на погляд Лапіна Є.В., може бути отримана на основі використання категорії «економічний потенціал», яка відображає сукупні можливості досягнення економічним суб'єктом різних цілей в різних областях. При цьому необхідно, щоб така оцінка відображала характер соціально-економічних відносин на сучасному етапі і містила в собі інтегральні оцінні характеристики всіх аспектів діяльності підприємства [18].

Комплексні показники оцінювання мають різну природу та алгоритми побудови. В загальному вигляді розв'язання цієї задачі можливе в три етапи:

- 1) на першому етапі реалізується задача факторного аналізу простору властивостей, тобто оцінюється, перевіряється та формується набір параметрів, які поділяються на відносно однорідні групи (наприклад ті, що характеризують організаційно-технічний, економічний рівень виробництва, забезпеченість ресурсами і інше). Множина показників нижчого рівня поділяється на групи однорідних за обраними критеріями. Важливо, щоб ці показники, з точки зору обраних критеріїв, можна було порівняти. Окрім того, показники не повинні дублювати один одного або бути дуже корельованими;

2) на другому етапі реалізується задача побудови типології груп показників;

3) на третьому етапі реалізується задача типології динамічних схем (побудова шкал динаміки, вивчення переміщення показників за цими шкалами та конструювання типології динамічних схем розвитку економічного потенціалу підприємства).

Для оцінки економічного потенціалу підприємства можуть використовуватися показники: натуральні, вартісні, абсолютні, відносні.

У літературі, присвяченій питанням оцінки економічного потенціалу підприємства, думки про кількість і характер показників, що використовуються для оцінки, різні. Основні розбіжності з даного питання стосуються наступного:

1) проводити оцінку за допомогою загального (інтегрального) показника або системи показників:

а) економічний потенціал підприємства оцінюється за допомогою одного інтегрального показника.

На думку дослідника Шталь Т.В. [42] головна складність аналізу і оцінки потенціалу полягає в тому, що всі його елементи функціонують одночасно і в сукупності. Тому необхідно проводити саме комплексну інтегровану його оцінку [42].

б) економічний потенціал підприємства може оцінюватися поєднанням окремих показників із загальним.

Так, наприклад, дослідник Савченко М.В. [32] поділяє точку зору тих дослідників, які припускали, що наявність часткових показників не суперечить існуванню загального. При цьому, обов'язковою умовою повинно бути зведення часткових показників до загального. Дослідник Лепьохін О.В. вважає, що для того щоб одержати цільне, сумарне представлення про величину економічного потенціалу підприємства, необхідно різні елементи потенціалу - ресурси - виразити через єдиний вимірник. Тому при оцінці економічного потенціалу питання вибору єдиного вимірника всіх

складових частин потенціалу є одним з найважливіших методичних питань [19].

в) економічний потенціал підприємства оцінюється за допомогою системи показників, причому зведення показників, що використовуються, до загального не обов'язково. Такої думки дотримуються дослідники, які вважають, що сконструйований на основі будь-яких принципів загальний синтетичний показник оцінки економічного потенціалу підприємства і його елементів не може охопити або точніше врахувати всі сторони даного поняття.

2) проводити оцінку економічного потенціалу підприємства за допомогою натуральних, вартісних, абсолютних або відносних показників.

Оцінка економічного потенціалу підприємства в натуральному виразі припускає визначення кількості економічних ресурсів, якими володіє підприємство, і кількості продукції, робіт і послуг, які можуть бути виконані підприємством при якнайповнішому і ефективнішому використанні цих ресурсів. При цьому оцінка потенціалу підприємства проводиться з використанням натуральних вимірників [17]. Оцінка економічного потенціалу підприємства у вартісному виразі припускає визначення вартості активів підприємства і величини економічних вигід, які воно може отримати в майбутньому. Оцінка економічних ресурсів підприємства і економічних вигід проводиться з використанням вартісних показників і вимірників [17]

Вартісній оцінці підлягають наступні види активів підприємства, що формують його економічний потенціал і зайнятих у виробничій сфері: нематеріальні активи; капітальні інвестиції; основні засоби; довгострокові фінансові інвестиції; виробничі запаси; незавершене виробництво; людський капітал, залучений на підприємство для здійснення виробничої і управлінської діяльності [17].

Вартісною оцінкою економічного потенціалу є сукупність доходів, що отримуються підприємством від використання його активів за всіма напрямками виробничо-фінансової діяльності. Показником вартісної оцінки потенціалу підприємства є величина знов створеної вартості і її складові

елементи. До складу доходів і надходжень грошових коштів, що визначають економічну оцінку потенціалу підприємства за результатом його реалізації, входять: прибуток від операційної діяльності; доходи за вирахуванням витрат від фінансової діяльності; амортизаційні відрахування від вартості нематеріальних активів і основних засобів підприємства; доходи від залученого підприємством людського капіталу, отримані у формі основної і додаткової заробітної плати виробничого персоналу з урахуванням відрахувань на соціальні потреби (відрахування до Пенсійного фонду, соціальне страхування, страхові внески на випадок безробіття і так далі) [17].

Економічний потенціал підприємства оцінюється у вартісному виразі:

а) як сума доходів підприємства, що отримуються протягом терміну корисного використання відповідних видів економічних ресурсів з урахуванням чинника часу. Чинник часу враховується за допомогою дисконтування прогнозованих за роками розрахункового періоду доходів підприємства, що є результатом реалізації економічного потенціалу;

б) як середньорічна величина економічної оцінки потенціалу підприємства – диференційована за його складовими елементами [17].

Як розрахунковий період оцінки економічного потенціалу приймається період часу між роком, на момент якого проводиться оцінка економічного потенціалу, і роком закінчення терміну корисного використання відповідних видів економічних ресурсів [17]. У оцінку економічного потенціалу підприємства включається сума очікуваного відшкодування вартості необоротного активу у формі ліквідаційної вартості. В додатку Б систематизовано показники, за допомогою яких пропонується оцінювати складові економічного потенціалу різними дослідниками. Характеризуючи в цілому розглянуті групування показників, можна відзначити, що практично всі вони охоплюють різне число показників з різним ступенем їх деталізації. Причому, показники, об'єднані в групи для характеристики тієї або іншої складової економічного потенціалу, не завжди відповідають їх змісту. Тому важливо систематизувати та об'єднувати по напрямкам показники.

Першочергове завдання - визначення класифікаційних ознак. Зважаючи на той факт, що як в теорії, так і на практиці відсутні науково-обгрунтовані класифікаційні системи показників економічного потенціалу, В.В. Железняк та Л.А. Шило, визнали можливим використовувати наступний підхід до розробки класифікації показників.

У основу класифікації покладені такі ознаки, як рівень суттєвості, ступінь впливу на результати діяльності, ступінь диференціації; форма інформаційного забезпечення, можливість вимірювання, форма виразу показників. Класифікаційна схема показників економічного потенціалу наведена в Додатку В. Ми підтримуємо такий підхід до класифікації показників, адже отримано бажаний результат – відповідність складу ознак класифікації принципам особливостям об'єктів, що класифікуються. При діагностиці певної складової економічного потенціалу або в цілому можна розробляти систему показників згідно описаних класифікаційних ознак.

Отже правильний підхід до вибору показників дає можливість провести всебічний аналіз, тому потрібно добре розуміти склад ознак, за якими характеризуються об'єкти.

Висновки до 1 розділу

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

1. Існує багато підходів щодо тлумачення категорії «економічний потенціал» немає. Науковці розглядають економічний потенціал як обсяг виробництва та здібності, як сукупність ресурсів, як здатність досягати цілей, наявні можливості та інше.

2. Економічний потенціал має складну систему, до складу якої входять субпотенціали – кадровий, фінансовий, виробничий, інноваційний, маркетинговий та організаційно управлінський. Їх симбіоз утворює потенційно високий економічний потенціал, тому досліджуючи питання аналізу економічного потенціалу, потрібно підходити комплексно до аналізу.

3. Проводити оцінку економічного потенціалу підприємства можна за допомогою проводити оцінку за допомогою загального (інтегрального) показника або системи показників або проводити оцінку економічного потенціалу підприємства за допомогою натуральних, вартісних, абсолютних або відносних показників. Методи аналізу мають свої переваги та недоліки, тому потрібно добре зрозуміти який метод покаже найкращі показники для вибраної мети аналізу.

4. Пропонуємо власний підхід до визначення категорії «економічний потенціал». Економічний потенціал підприємства – це інструменти майнового та немайнового характеру, які при правильному підході застосування та використання, допоможуть отримати максимальний прибуток та досягти стратегічних цілей підприємства.

РОЗДІЛ 2

АНАЛІЗ ЕКОНОМІЧНОГО ПОТЕНЦІАЛУ ДП «СЛП «КИЇВОБЛАГРОЛІС»

2.1. Організаційно-економічна характеристика ДП «СЛП «Київоблагроліс»

Державне підприємство «Спеціалізоване лісгосподарське підприємство «Київоблагроліс» (ДП «СЛП «Київоблагроліс») засновано на основі державної власності шляхом приєднання агролісгосподарських підприємств, агролісництв.

Підприємство відноситься до сфери управління Київської обласної державної адміністрації і є підзвітним йому в особі Департаменту екології та природних ресурсів. У своїй діяльності Підприємство керується Конституцією України, законами України, актами Президента України, Кабінету Міністрів України, нормативно-правовими актами, які видаються міністерствами, іншими органами виконавчої влади, органами контролю, а також Статутом.

Державне підприємство «Спеціалізоване лісгосподарське підприємство «Київоблагроліс» є правонаступником Київської обласної державної організації «Київагроліс» та агролісгосподарських підприємств, агролісництв. Станом на сьогоднішній день до складу ДП «СЛП «Київоблагроліс» входить 10 агролісництв.

Загальна площа земель лісового фонду обліковується в кількості 36 429 га, в тому числі полезахисні лісові смуги складають 3300 га.

ДП «СЛП «Київоблагроліс» засноване на основі державної власності шляхом приєднання агролісгосподарських підприємств, агролісництв. Підприємство відноситься до сфери управління Київської обласної державної адміністрації і є підзвітним йому в особі Департаменту екології та природних ресурсів.

На сьогоднішній день, пропагуючи професійність та принципи виваженого менеджменту, має в своєму складі більшість фахових спеціалістів у сфері лісового господарства та спеціалістів, здатних забезпечити організацію

всіх супутніх сфер для досягнення підприємством мети його створення та виконання постановлених завдань, зокрема: охорона і захист лісів, відтворення лісів та раціонального використання лісових ресурсів, створення захисних лісорозведень, ведення лісового та мисливського господарства.

ДП «СЛП «Київоблагроліс» має лінійно-функціональну структуру управління. Органом управління підприємства є його генеральний директор, якому підпорядковується головний лісничий, головний інженер, 2 заступника генерального директора, начальник відділу лісового господарства.

На сьогоднішній день критеріями успішності для більшості підприємств являються його фінансові показники. Проте фінансовий результат не обов'язково пов'язаний з використанням потенціалу[2,8]. Створений підприємством потенціал несе за собою набагато важливіші наслідки, ніж фінансовий успіх, проте його важче виміряти та оцінити.

Фінансово-економічний потенціал підприємства поєднує у собі можливості підприємств до розвитку та зростання. З метою забезпечення прибутковості діяльності у довгостроковій перспективі, підприємствам потрібно здійснювати аналіз зовнішньої кон'юнктури ринку, а також впровадження необхідних змін у внутрішні господарські рішення. Аналізуючи літературні джерела, ми дійшли висновку, що для оцінювання фінансового потенціалу підприємства зазвичай використовують показники ділової активності, рентабельності, ліквідності та платоспроможності, фінансової стійкості, майновогостану тощо.

Експрес-аналіз фінансово-господарського стану передбачає розрахунок декількох показників, що свідчать про різні сфери фінансової діяльності підприємства - ліквідність, стійкість, рентабельність, ділова активність тощо. На основі фінансової звітності, Додаток Г, ми провели експрес-аналіз, та відобразили у Додатку Д таблицю розрахунків аналізу показників.

Щодо показника частки основних засобів в активах в 2016 році 19 % пасивів було інвестовано в основні засоби підприємства. В 2017 році значення показника знижується на -7 %. В 2018 році тенденція змінюється і частка

основних засобів становить -3%. Протягом 2016 року значення показника оборотності активів становило 3.15. Це означає, що за допомогою використання кожної гривні активів було вироблено продукції та надано послуг на суму 3.15 гривень. Тобто знижується ефективність використання активів загалом. В 2018 році показник зріс на 2.82 грн порівняно з 2017 роком, і на кожен гривню вкладену в активи підприємство отримало 3,03 гривень доходу від операційної діяльності. Це вказує на змінність ефективності використання активів протягом досліджуваного періоду. Щодо показника фондівіддачі, то він вказує на те, що в 2016 році кожна гривня вкладена в основні засоби принесла підприємству 17,91 грн. виручки. В 2017 році ефективність використання виробничих і збутових основних засобів зменшується на -16,51. В 2018 році відбувається підвищення ефективності використання основних засобів і на кожен гривню основних засобів, залучену до операційного процесу підприємства, було виготовлено продукції та надано послуг на суму 25,05 грн. В 2016 році запаси здійснили 18,14 оборотів. Якщо коефіцієнт значно перевищує середньогалузеві норми, то це створює ризик, пов'язаний з недостатнім розміром запасів, наслідком якого буде зниження обсягу виручки від реалізації. Занадто високий коефіцієнт може бути ознакою нестачі вільних коштів і сигналом про можливу неплатоспроможність підприємства. Нормальне значення коефіцієнта може коливатися для різних сфер бізнесу від 4 до 8. В 2017 році значення показника знижується на -13,33 у порівнянні з попереднім роком. Це вказує на зниження ефективності управління запасами і може бути ознакою зниження збутової активності. В 2018 році тенденція змінюється і відбувається підвищення ефективності використання запасів. В 2018 році вони здійснили 8,94 оборотів. Оборотність дебіторської заборгованості в 2016 році склала 13,55, тобто протягом 2015 року дебіторська заборгованість здійснила 13,55 оборотів. В 2017 році значення показника знизилося на -12,79. Це вказує на зниження ефективності управління дебіторською заборгованістю. В 2018 році тенденція змінюється і на кінець досліджуваного періоду дебіторська заборгованість здійснила 14,43

оборотів. Рентабельність активів в 2016 році склала 4,6 %, тобто на кожну гривню активів підприємство отримало 4,6 копійок чистого прибутку. В 2017 році на кожну вкладену в активи гривню було отримано 2,97 копійок чистого прибутку. В 2018 році значення показника рентабельності активів дорівнювало 4,81 %. В 2016 році на кожну гривню запасів припадає -0.7 грн. власних оборотних коштів. Це означає, що негативна сума власних обігових коштів не дозволяє фінансувати запаси за свій рахунок. Для цього підприємство залучає позикові ресурси. В 2017 році значення показника становило -0.37. На кінець досліджуваного періоду значення показника становило -0,64 проти -0.37 в 2017 році, тобто сума власних обігових коштів знижується. В 2016 році частка власного капіталу становила 0.02, тобто була вкрай низькою. В 2016 році значення показника було дорівнювало 0. На кінець досліджуваного періоду значення показника майже не змінилося, 0.01. Коефіцієнт фінансової стійкості враховує не тільки власний капітал, але і довгострокові зобов'язання і характеризує рівень фінансової стабільності в перспективі більше 1 року. В 2016 році 2 % активів фінансувалося за рахунок постійних або довгострокових джерел фінансування. Нормативним значенням є 0,8 і більше. В 2017 році значення показника залишається на низькому рівні і в найближчій перспективі присутній ризик недостатності фінансування для ефективного здійснення діяльності. Що стосується значення на кінець року, то воно майже не змінилося. Значення показника ліквідності нижче нормативного, тобто підприємство не здатне погасити всі свої зобов'язання протягом року. В 2017 році на кожну гривню поточних зобов'язань припадає 0,87 грн. оборотних активів. В 2018 році ліквідність зменшилась на 0.02 грн. оборотних активів. Щодо показника абсолютної ліквідності, то в 2016 році підприємство могло негайно погасити 0.09 грн. поточних зобов'язань. В 2017 році значення показника було сталим, а на кінець досліджуваного періоду - 0.04 грн. Щодо показника швидкої ліквідності, в 2016 році підприємство могло швидко погасити 54 % поточних зобов'язань. Тобто значення показника нижче нормативного. В 2017 році значення показника становило 0.53. Тобто значення

показника нижче нормативного. На кінець досліджуваного періоду — 0,62. Тобто значення показника нижче нормативного. Так як значення показника співвідношення дебіторської та кредиторської заборгованості в 2016 році менше одиниці, це означає, що підприємство отримує більше фінансових ресурсів у формі кредиторської заборгованості (у тому числі товарних кредитів), ніж направляє на формування дебіторської заборгованості (в тому числі, товарних кредитів). В 2017 році значення показника становило 0.32. В 2018 показник становив 0.99 грн.

Динаміка показників рентабельності показана в таблиці Додатку Е. Рентабельність активів в 2016 році склала 4,6 %, тобто на кожну гривню активів підприємство отримало 4,6 копійок чистого прибутку. В 2017 році на кожну вкладену в активи гривню було отримано 2,97 копійок чистого прибутку. В 2018 році значення показника рентабельності активів дорівнювало 4,81 %. Щодо показника рентабельності власного капіталу, то в 2016 році кожна вкладена власниками гривня коштів принесла їм 209,5 копійок чистого прибутку. Це хороший показник, який свідчить про задовільну ефективність роботи підприємства. В 2017 році кожна вкладена власниками гривня коштів принесла їм 413,74 копійок чистого прибутку, тобто ефективність роботи за цей рік зросла 97.49%. В 2018 році кожна вкладена власниками гривня коштів принесла їм 724,83 копійок прибутку. Рентабельність виробничих фондів в 2016 році склала 23,48 %, В 2017 році на кожну вкладену у виробничі фонди гривню було отримано 16,79 грн чистого прибутку. В 2017 році значення показника рентабельності виробничих фондів дорівнює 35,24 %. Показник рентабельності продажів за прибутком від реалізації показує скільки припадає прибутку від продажів на одиницю виручки. Він дозволяє визначити суму, яка залишається після вирахування собівартості, комерційних і управлінських витрат на покриття інших витрат (інших операційних витрат, відсотків за кредит, податку на прибуток). В 2016 році значення показника становило 4,61 %. Тобто в підприємства залишалися кошти для здійснення інших витрат. В 2017 році рентабельність продажів по

прибутку від реалізації становить 59,2 %. На кінець досліджуваного періоду кожна гривня виручки дозволила отримати 2,26 гривень прибутку від реалізації. Рентабельність реалізованої продукції за чистим прибутком показує скільки припадає чистого прибутку на одиницю виручки. Як правило, підприємство, де менеджмент працює на високому рівні, мають більш високі доходи, оскільки вони краще розпоряджаються доступними ресурсами. В 2016 році кожна отримана гривня виручки дозволила отримати 1,46 грн. чистого прибутку. В 2017 році рентабельність продажів по прибутку від реалізації становить 13,67 %. На кінець 2018 року значення показника становило 1,59 %. Чистий прибуток, що залишився для самофінансування підприємства, може бути розподілений по статутному і резервному фондам або залишатися як нерозподілений. В активах він може бути спрямований на фінансування будь-яких майнових об'єктів. Нерозподілений прибуток є власністю засновників, і тому збільшує суму власного капіталу, а сума збитку відповідно його зменшує. Коефіцієнт стійкості економічного зростання вказує на темп росту власного капіталу за рахунок чистого прибутку. За умови, що підприємство діяло б на рівні 2016 року його активи окупилися б протягом 21.73 років . Якби підприємство діяло на рівні 2017 року його активи подвоїлися б протягом 33,69 років. Значення показника окупності було найвищим в 2018 – 20,78 років. За умови, що підприємство діяло б на рівні 2016 року його власний капітал окупився б протягом 0,48 років. Якби компанія діяла на рівні 2017 року власний капітал окупився б протягом 0,24 років. В 2018 він найкращий – всього 0.14 року. Проаналізувавши дані показники, ми розуміємо що більшість показників мають негативну динаміку, що викликає занепокоєння та потребує впливу.

2.2. Оцінка фінансово-економічного потенціалу ДП «СЛП Київоблагроліс»

На основі узагальнення низки наукових розробок, присвячених методології оцінювання фінансового потенціалу підприємства, було виділено перелік із двадцяти показників, таблиця Додатку Ж Як видно, для оцінки фінансового потенціалу підприємства найчастіше використовуються такі показники, як рентабельність власного капіталу, коефіцієнти загальної і абсолютної ліквідності та коефіцієнт автономії. При цьому дванадцять показників із двадцяти пропонується для застосування не більше 1–2 разів, тому вважаємо, що їх недоцільно брати до уваги під час оцінювання фінансового потенціалу досліджуваного підприємства. Важливими показниками оцінки фінансового потенціалу підприємств є показники рентабельності власного капіталу та рентабельності активів. Проте під час їх застосування у разі оцінювання фінансового потенціалу збиткових, виникають певні труднощі, оскільки врахування від'ємних значень показників однозначно приведе до суттєвого заниження результуючого показника. Внаслідок цього пропонуємо розглянути коефіцієнт росту чистого доходу, який використовується для кількісної характеристики зміни обсягу чистого доходу поточного періоду щодо обсягу чистого доходу попереднього періоду, та коефіцієнт витрат на реалізацію та управління, який характеризує співвідношення зазначених видів витрат і чистого доходу від реалізації.

Для формування інтегральної рейтингової оцінки насамперед необхідно визначити вагові коефіцієнти оціночних показників та застосуємо метод суми чисел. Результат визначення коефіцієнта вагомості відображений в таблиці Додатку З.

При проведенні аналітичного аналізу вагомості коефіцієнтів серед думок різних науковців, відбираємо такі показники: коефіцієнт фінансової незалежності(автономії), коефіцієнт заборгованості, коефіцієнти ліквідності(загальної, швидкої та абсолютної), коефіцієнт росту чистого доходу, коефіцієнт витрат на реалізацію та управління та коефіцієнт використання активів для реалізації послуг. Числові значення цих показників та методика її розрахунку зобразимо в таблиці 2.1.

Таблиця 2.1

Методика розрахунку показників для оцінювання фінансового потенціалу підприємства

Показник	Розрахунок показника	Роки		
		2016	2017	2018
Коефіцієнт фінансової незалежності(автономії)	Власний капітал / Валюта балансу	0,0015	0	0,0114
Коефіцієнт заборгованості	Поточні та довгострокові зобов'язання / Валюта балансу	1,015	0,999	0,988
кофіцієнти ліквідності загальної	Оборотні активи / Поточні зобов'язання	0,792	0,874	0,852
кофіцієнти ліквідності швидкої	(Оборотні активи – Запаси) / Поточні зобов'язання	0,766	0,865	0,83
кофіцієнти ліквідності абсолютної	Грошові кошти та їх еквіваленти / Поточні зобов'язання	0,093	0,093	0,042
коефіцієнт росту чистого доходу	(Чистий дохід звітного року – Чистий дохід попереднього року) / Чистий дохід попереднього року)	0,392	-0,178	0,716
коефіцієнт витрат на реалізацію та управління	Витрати на збут та адміністративні витрати / Чистий дохід	0,154	0,268	0,153
та коефіцієнт використання активів для реалізації послуг	Чистий дохід / Валюта балансу	2,928	1,98	2,738

Розрахунок інтегрального показника рейтингової оцінки фінансового потенціалу підприємства проводився за період 2016–2018 років як сума добутків величини вагомостей оціночних показників та присвоєної оцінки, виходячи із відповідності значення показника певному рівню фінансового потенціалу. Результати розрахунку інтегрального показника фінансового потенціалу графічно подано на рис.2.1, а у табл. 2.2 наведено градацію рівня фінансового потенціалу залежно від значення інтегрального показника.

Таблиця 2.2

Градація значень інтегрального показника фінансового потенціалу підприємства

Рейтинг фінансового потенціалу підприємства	Значення інтегрального показника	Характеристика фінансового потенціалу підприємства

Високий	2,34-3,0	Діяльність підприємства характеризується зростанням, фінансовий стан стабільний.
Середній	1,67-2,33	Діяльність підприємства характеризується нарощуванням обсягів, але фінансовий стан залежить від змін як у внутрішньому, так і у зовнішньому середовищі.
Низький	1,0-1,66	Підприємство фінансово нестабільне.

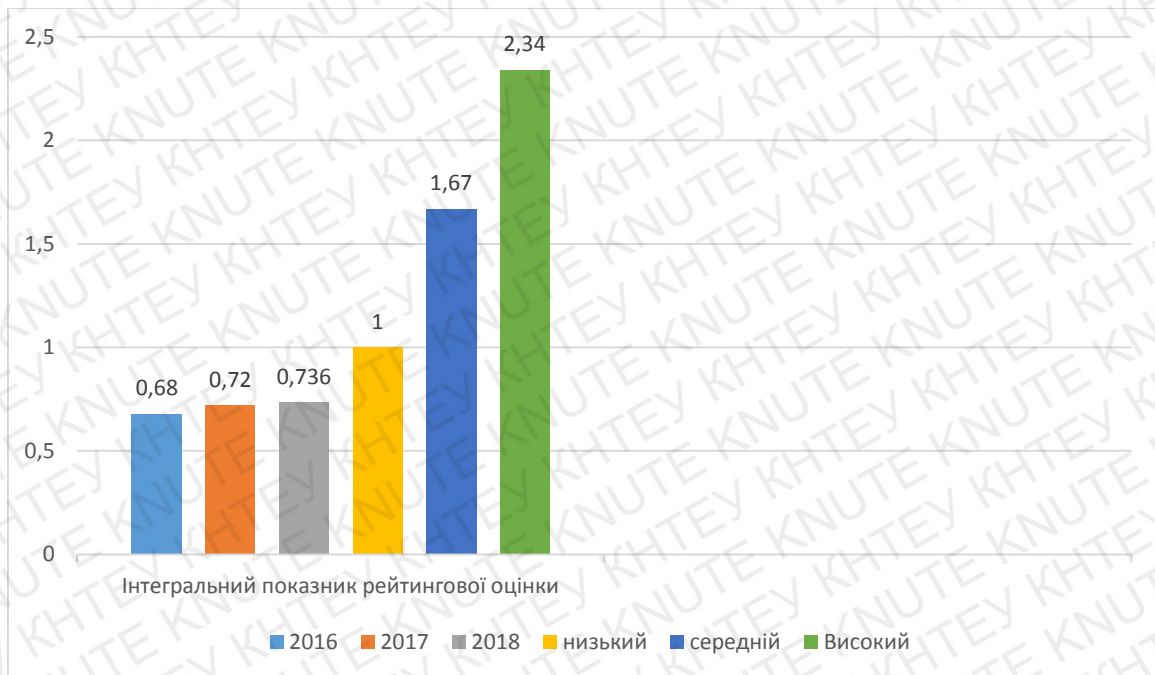


Рис 2.1. Методика розрахунку показників для оцінювання фінансового потенціалу підприємства

Як бачимо, значення інтегрального показника рейтингової оцінки за досліджуваний період 2016-2018 роки має тенденцію до збільшення, але показник рейтингу низький.

Таким чином, застосування запропонованого підходу до оцінки фінансового потенціалу дасть змогу зорієнтуватися саме по досліджуваним показникам. Як зазначалося раніше – показники вибиралися з урахуванням частоти рекомендацій їх науковцями у своїх працях.

Мінус використання цього підходу, на нашу думку, у тому, що деяка вибірка показників не зможе пояснити, що може впливати на відхилення від норми якогось показника. Треба добре розуміти як формуються ці показники, що означають та яку структуру мають. Виходячи з цього пропонуємо

користуватися не тільки методикою знаходження загального (інтегрального) показника, а й проводити оцінку економічного потенціалу підприємства за допомогою натуральних, вартісних, абсолютних або відносних показників.

Висновки до 2 розділу

Узагальнюючи результати представлені в розділі 2 «Аналіз економічного потенціалу ДП «СЛП «Київоблагроліс» необхідно відмітити наступне:

1. З метою забезпечення максимізації прибутку у довгостроковій перспективі, підприємству потрібно здійснювати аналіз зовнішньої кон'юнктури ринку, а також впровадження необхідних змін у внутрішні господарські рішення.
2. Фінансові показники, що проаналізовані шляхом експрес- аналізу мають низькі показники, що прямопропорційно впливають на результативність ведення діяльності. Показник фінансової стійкості та ліквідності нижче нормативного, тому треба нагально змінювати тактику ведення господарської діяльності.
3. Дослідивши економічний потенціал базового підприємства отримуємо підтвердження щодо неефективності роботи підприємства. Потрібно налагодити систему моніторингу та контролю щодо показників, провести повний аналіз причинно- наслідкового механізму.

РОЗДІЛ 3 Пропозиції щодо удосконалення організації та методики аналізу економічного потенціалу

3.1. Стратегія розвитку економічного потенціалу ДП «СЛП «Київоблагроліс»

Досліджуючи загальні проблеми розвитку підприємств лісового господарства [3,7,11,12,27,33,30], варто зазначити, що до основних пріоритетів їх розвитку повинні належати:

- підвищення рівня використання продуктивності лісових земель;
- досягнення оптимальної структури виробництва деревних ресурсів;
- підвищення продуктивності функціонуючих деревостанів;
- реконструкція діючих і будівництво нових підприємств, заводів за рахунок усіх можливих джерел фінансування;
- підвищення конкурентоспроможності вітчизняних видів продукції.

Реалізація завдань структурної перебудови економіки лісових галузей можлива за умови формування моделі господарювання, яка б відображала такі нові сучасні напрями:

- орієнтацію галузевої структури виробництва на розвиток прогресивних видів продукції;
- відтворення лісових ресурсів на багатоцільовій, розширеній основі;
- переорієнтацію капітальних вкладень і структури джерел інвестування на впровадження[29].

госпрозрахунку і формування джерел власних ресурсів для лісогосподарського виробництва;

- розширення лісосировинної бази, переважно шляхом інтенсифікації лісогосподарського виробництва.

Реалізація основних пріоритетів розвитку лісових галузей можлива при орієнтації на такі принципи господарювання: [9].

- підвищення рівня задоволення попиту на деревину і продукцію на деревній основі за рахунок власного виробництва (опора на власні ресурси);

- розвиток виробництва прогресивних видів продукції (замінників цільової деревини);
- розширене відтворення лісосировинних ресурсів;
- інтенсифікацію користування лісосировинними ресурсами;
- повну та ефективну переробку сировини;
- пом'якшення негативних зрушень у виробництві сировини, кінцевої продукції та їх споживанні;
- докорінне реформування господарського (економічного) механізму лісового комплексу для забезпечення госпрозрахунковості його господарської діяльності;
- посилення регулюючої ролі держави у реалізації структурних змін.

Для формування потужного економічного потенціалу на рівні держави не достатньо вести правильну зовнішню політику, орієнтуватися на загальні показники по галузі. Потрібно розуміти, що саме розроблення власної ефективної стратегії дає можливість не тільки покращення поточного стану, а й можливість рости у довгостроковій перспективі[23]. Тому для удосконалення організації аналізу економічного потенціалу необхідно дослідити основні цілі, яких треба досягти в процесі забезпечення перспективного стану економічного потенціалу підприємства, з метою визначення орієнтирів для розробки стратегії формування та розвитку економічного потенціалу підприємства ДП «СЛП «Київоблагроліс». Також пропонуємо впровадження орієнтовних показників, які дозволяють наочно розуміти ефективність впровадження нових стратегічних цілей Додаток І.

При виборі стратегії підвищення потенціалу або побудови власної, особливе місце визначено саме забезпеченню перспективного рівня економічного потенціалу підприємства. Так, перспективний рівень для підприємства досягти важко через ряд факторів і перешкод, які виникають у процесі його фінансово-господарської діяльності. Але завдяки комплексному

підходу, що включає в себе дослідження стратегії розвитку всіх складових економічного потенціалу це стає реальним.

Отже детальніше розглянемо детальніше стратегічні цілі розвитку економічного потенціалу:

1. Без трудового ресурсу важко уявити функціонування будь-якого підприємства. В табл. 3.1 розглянемо детальніше шляхи покращення кадрового потенціалу:

Таблиця 3.1

**Стратегія розвитку економічного потенціалу ДП СЛП
«Київоблагроліс» зі сторони кадрової складової потенціалу**

Цілі	Реалізація через
-підвищення професійно-кваліфікаційного рівня працівників	- направлення на різні тренінги, конференції, підтвердження кваліфікації. - створення інформаційної бази для самостійного навчання та розвитку
-поліпшення соціально-трудова відносин працівників з власниками та адміністрацією	- дотримання трудових гарантій (оплата праці, соціальне страхування та ін.) - поліпшення санітарно-гігієнічних умов праці - впровадження системи мотивації для працівників - поліпшення мікроклімату на підприємстві - створення зручних та функціональних робочих місць

В наш час дуже змінюється законодавство, а це означає, що при виконанні поточної роботи, працівник повинен виконувати її згідно з нових правил. Особливо це стосується бухгалтерів, юристів та економістів на підприємстві – так як вони дуже тісно співпрацюють з нормативно-правовими документами. Щодо пропозицій для підприємства ДП СЛП «Київоблагроліс», по-перше – відправляти на переатестацію працівників (для перевірки поточного рівня знань та удосконалення), передплачувати спеціальні журнали (з електронним доступом) для працівників. Журнали про лісове господарство, про бухгалтерський облік, про охорону праці. Це – інвестиція в людей та їх розвиток, а значить є сильним інструментом в підвищенні потенціалу в цілому. По-друге, зробити умови праці якомога комфортнішим – і фізично, і морально.

Для працівників офісу забезпечити приміщення з великою кількістю природного світла, зручними меблями та офісною технікою. Для працівників лісу – забезпечити всіма необхідними засобами праці(бензопили, лопати, сокири,планшети,), форменним одягом з урахуванням сезону, забезпечення необхідною кількістю пального для патрулювання обходів та забезпечення роботи машин та знарядь праці. По третє – розробити та впровадити систему матеріального заохочення (місячні,квартальні або річні премії). Реалізувати це, наприклад, вводячи бальну систему для працівників різних категорій по вертикалі (серед преміювання всіх працівників одного лісництва) або по горизонталі (кращий лісник-майстер лісу-лісничий-бухгалтер-начальник відділу та ін.).

2. Зважений стиль керівництва та продумані управлінські рішення – орієнтир для хорошого керівника. Саме тому важливо розробити правильні орієнтири розвитку організаційно- управлінського потенціалу (табл. 3.2)

Таблиця 3.2

**Стратегія розвитку економічного потенціалу ДП СЛП
«Київоблагроліс» зі сторони організаційно-управлінської складової
потенціалу**

Цілі	Реалізація через
Всесторонній аналіз проблем певного виду економічної діяльності	<ul style="list-style-type: none"> - моніторинг показників функціонування конкурентів в межах міста, області, держави - перегляд законодавства держави та виділення найважливіших аспектів, що впливають на данну діяльність - визначення загроз для свого субекта господарювання
Розробка стратегічного плану управління	<ul style="list-style-type: none"> - власна розробка керівника, що передбачає стратегію по розвитку потенціалу підприємства - пропозиції начальників відділів підприємства щодо покращення організації роботи у відповідних секторах по своєму напрямку

Закінчення таблиці 3.2

Покращення інформаційного обміну на підприємстві	- покращення співпраці по вертикалі та горизонталі структури управління підприємства
--	--

Керівник підприємства повинен бути спеціалістом в якомога найбільшій кількості напрямів. Це впливає на вибір стратегії створення, розвитку, або виведення з кризового стану підприємства. Зважаючи всі вихідні данні, проаналізувавши можливі шляхи впровадження стратегії на фоні можливих загроз для підприємства, розробити модель бізнес – процесів з широкою інформативною базою, що дає змогу виявити повноту відповідності цілей, заходів і виконавців. У рамках моделювання й аналізу процесів управління управлінські процеси й інформаційні зв'язки накладаються на організаційну структуру та аналізуються щодо їхньої ефективності з погляду наявних і перспективних сфер діяльності підприємства[40].

На базі вивчення організаційної структури і процесів управління формується модель інформації, що циркулює на підприємстві. Аналіз інформаційного простору підприємства дає змогу виявити ефективність системи інформаційного обміну і підтримки управлінських процесів, знайти слабкі місця в інформаційному забезпеченні. Це питання дуже актуально для базового підприємства. Це пов'язано з територіальним аспектом – деякі підрозділи знаходяться на далекій відстані від адміністрації. Тому при надзвичайних ситуаціях (лісові пожежі, самозахоплення лісу, незаконна рубка та ін.) керівники мають не тільки відмінно вирішити проблему, а й своєчасно сповістити керівництво адміністрації. Важливо дотримуватися субординації, але не забувати про співпрацю та людський фактор.

3. Дослідження зовнішнього середовища та ринкового попиту, розробка методів просування продукту і стимулювання ринку – характерні питання розробки маркетингового потенціалу, Деякі підприємства дуже недооцінюють її важливість, адже саме ця складова відповідає за напрямок товар- споживач. Отже, в табл. 3.3 окреслимо стратегічні цілі:

**Стратегія розвитку економічного потенціалу ДП СЛП «Київоблагроліс»
зі сторони маркетингової складової потенціалу**

Цілі	Реалізація через
Пошук ринків збуту продукції	Визначення потенційних покупців серед юридичних та фізичних осіб, держави
Соціальна місія в державі	– формування парадигми науково-технічного прогресу та системи якості; – формування екологічної політики на підприємстві;
впровадження логістичної системи управління виробничими ресурсами та збутом продукції;	- наявність широкої мережі точок збуту; - впровадження механізму збуту власними засобами, налагоджена логістика
боротьба з конкурентами на ринку	- розробка та розповсюдження реклами - участь у виставках та аукціонах; - вихід на нові ринки збуту
Вивчення особливостей потреб ринку	- розширення сегменту потенційних користувачів продукцією - вивчення платоспроможного попиту на продукцію
удосконалення управлінсько-організаційної структури підприємства	- реорганізація підприємства - впровадження маркетингового відділу - вибір найвдалішої стратегії підвищення потенціалу підприємства - розробка антикризисних планів

Маркетинговий потенціал є інструментом, за допомогою якого торговельне підприємство зможе визначити свій існуючий стан, виявити невикористані резерви і розробити ефективні стратегії розвитку. Розвиток маркетингового потенціалу торговельного підприємства за рахунок активного використання маркетингових ресурсів з урахуванням чинників, що мають вплив на формування маркетингового потенціалу може збільшити ефективність використання ресурсів підприємства та його загальний потенціал.

Зважаючи на специфіку аналізованого підприємства, розуміємо, що деревина – природний ресурс, який використовується в багатьох галузях виробництва, тому коло потенційних покупців розширюється. Пропонуємо створити маркетинговий відділ, який буде проводити процедури по пошуку нових покупців, аналізувати попит в розрізі асортименту, територіально та займатися питаннями поставки(своєчасність, укомплектованість та правильність оформлення документів).

4. З погляду відтворювальної функції інвестиційного процесу можна виділити характерні орієнтири : забезпечувати заміщення спрацьованих чинників виробництва й тим самим підтримувати стабільність надходження в господарський обіг насамперед відтворювальних ресурсів, а також створювати нові можливості росту й збільшення реального багатства[24]. Тому детальніше розглянемо цілі у табл. 3.4:

Таблиця 3.4

**Стратегія розвитку економічного потенціалу зі сторони ДП СЛП
«Київоблагроліс» інвестиційної складової потенціалу**

Цілі	Реалізація через
Діагностика інвестиційної привабливості підприємства	-вивчення інвестиційного клімату(територіальний та галузевий чинник) -дослідження слабких та сильних сторін підприємства для побудови концептуальної моделі інвестування розвитку потенціалу
- розширення підприємства	- відкриття нових філій чи дочірніх підприємств; - купівля додаткових виробничих, адміністративних чискладських приміщень;
- залучення інвесторів	- пропозиція вигідних для інвесторів проєктів; - популяризація підприємства - співпраця з іншими підприємствами на взаємовигідних умовах
- вибір напрямків інвестування капіталу	- участь в статутному капіталі інших підприємств; - залучення фінансових інвестицій; - вкладення в цінні папери;

Продовження таблиці 3.4

- інвестування в модернізацію власних активів

При вирішенні нагальних проблем (ліквідність, рентабельність, платоспроможність) можна розглядати варіант з розширенням активів підприємства у складі деревообробних цехів та складів зберігання. На даний момент в підприємстві є тільки верхні склади (на лісосіках). Для розвитку потенціалу було б дуже добре побудова нижніх складів для зберігання лісопродукції. По-перше, це дозволить зберегти якість продукції та час зберігання, по-друге, дозволить збільшити кількість заготівлі. Потрібно розглянути побудову такого складу в першу чергу на території Бородянсько лісництва. Це пов'язано з наявністю залізниці, що дозволить вийти на ринки збуту не тільки Київської області, а й всієї України.

5. Фінансовий стан – це складна, інтегрована за багатьма показниками характеристика діяльності підприємства в певному періоді, що відображає ступінь забезпеченості підприємства фінансовими ресурсами, раціональності їх розміщення, забезпеченості власними оборотними коштами для своєчасного проведення грошових розрахунків за своїми зобов'язаннями та здійснення ефективної господарської діяльності в майбутньому [28]. В табл 3.5 розглянемо цілі для фінансового потенціалу:

Таблиця 3.5

**Стратегія розвитку економічного потенціалу ДП СЛП
«Київоблагроліс» зі сторони фінансової складової потенціалу**

Цілі	Реалізація через
Зменшення собівартості продукції	-збільшення продуктивності праці - скорочення витрат (на утримання приміщень, що не використовуються підприємством, адміністративні витрати); Продовження таблиці 3.5
Підвищити ліквідність та платоспроможність підприємства	- контроль за залученими зобов'язаннями; - зменшення обсягу позичкового капіталу в структурі активів підприємства

	- збільшити обсяг високоліквідних активів підприємства
Збільшення маси виручки від реалізації	- наданням знижок покупцям - помірне зменшення цін, - застосування масової реклами
- розроблення й забезпечення реалізації системи аналізу та оцінювання фінансового стану, адаптованої до особливостей функціонування підприємства	- співпраця економічного, бухгалтерського та юридичного відділу - запровадження системи раннього попередження та реагування. - вироблення спеціальних показників, що вказують на фінансовий стан

Одним з головних шляхів покращення фінансового стану є мобілізація внутрішніх резервів підприємства. Головним внутрішнім резервом покращення платоспроможності підприємства є зниження собівартості продукції та витрат. На кожному підприємстві залежно від його особливостей можуть бути різними фактори, які впливають на собівартість: обсяг виробництва, номенклатура та асортимент продукції, технічний рівень виробництва, організація виробництва та умов праці, ціна одиниці продукції, що реалізується. Основним способом зниження собівартості є економія усіх видів ресурсів, що споживаються у виробництві. Зниження трудомісткості продукції, збільшення продуктивності праці можна досягнути різними шляхами. Найбільш важливі з них – це механізація та автоматизація виробництва, розробка та застосування прогресивних, високо продуктивних технологій, заміна та модернізація застарілого обладнання. З метою обґрунтування резервів зменшення витрат необхідно створити систему моніторингу витрат, відстеження відхилень їх фактичного рівня від планового. Основною метою створення моніторингу є вдосконалення системи економічного аналізу. Регуляторний моніторинг витрат виробництва, проведений на основі залучення до цієї роботи фахівців різних напрямів діяльності, забезпечить аналіз і прогнозування економічних процесів. Це дасть змогу вдосконалювати методику прийняття науково обґрунтованих

управлінських рішень і методи їх реалізації на основі більш повного та своєчасного аналізу, а також прогнозувати найважливіші пропорції та структурні зміни у витратах виробництва, виявляти й усувати проблемні місця у відповідній діяльності [43].

Також до основних заходів покращення фінансово-економічного стану підприємств слід віднести збільшення виручки від реалізації. У свою чергу, розмір виручки від реалізації залежить від обсягів реалізації продукції та ціни одиниці продукції, що реалізується. Щоб збільшити обсяги реалізації, треба максимально активізувати збутову діяльність підприємства. Стимулювати збут можна різними методами. Бажаний результат можна отримати наданням знижок покупцям, помірними зменшеннями цін, застосуванням масової реклами.

Одним із шляхів покращення фінансової діяльності підприємства є оптимізація обсягів дебіторської заборгованості та її рефінансування. Для оптимізації обсягів дебіторської заборгованості потрібно вибрати найбільш доцільні строки платежів та форми розрахунків зі споживачами (попередня оплата, з відстрочкою платежу, за фактом відвантаження продукції). Незважаючи на значні обсяги дебіторської заборгованості, доцільним є надання відстрочки платежу споживачам, адже за рахунок цього збільшується обсяг реалізації, а водночас і прибуток (для стимулювання збуту в умовах високої конкуренції). З іншого боку, в цьому випадку є ризик виникнення додаткових витрат із залучення короткострокових банківських кредитів для компенсації дебіторської заборгованості [28]. Основними формами рефінансування дебіторської заборгованості є факторинг, облік векселів та форфейтинг. До заходів рефінансування дебіторської заборгованості відноситься також комплекс процедур примусового стягнення заборгованості, зокрема й за позовом до суду.

Також одним із важливих напрямів зміцнення фінансового стану є мобілізація внутрішніх резервів шляхом проведення реструктуризації активів підприємства; сукупності заходів, пов'язаних зі зміною структури та складу

активів балансу; перетворенням в грошову форму наявних матеріальних та фінансових активів підприємства. В рамках реструктуризації активів використовуються такі заходи: мобілізація прихованих резервів, використання зворотного лізингу, здача в оренду основних фондів, які не повною мірою використовуються у виробничому процесі, оптимізація структури розміщення оборотного капіталу, видів сировини та матеріалів, продаж окремих низькорентабельних структурних підрозділів та об'єктів основних фондів[43].

б. Оцінка використання виробничого потенціалу підприємства дозволяє виявити резерви і втрати його виробничо-господарської діяльності. У основу оцінки повинен бути встановлений відтворювальний підхід до використання виробничого потенціалу (потенціал основних фондів, оборотних активів, нематеріальних активів, технологічного персоналу, характеристик потенціал землі та природно - кліматичні умови) підприємства, передбачаючи оцінку його ресурсного, витратного і результатного станів. [41]. При цьому виробничий потенціал повинен розглядатися як цілісна система, що характеризує максимальну можливість підприємства по виробництву конкурентноздатної продукції, що задовольняє суспільним потребам, за допомогою повного використання всіх виробничих ресурсів [26]. Зважаючи на ототожнення економічного потенціалу як ресурсу та інструментів, що при перетворенні (виробництві) дають економічні вигоди та прямо пропорційно вказують на рівень економічного потенціалу, формуємо цілі для розвитку виробничого потенціалу в таблиці 3.6 :

Таблиця 3.6

**Стратегія розвитку економічного потенціалу ДП СЛП «Київоблагроліс»
зі сторони виробничої складової потенціалу**

Цілі	Реалізація через
Удосконалення виробничого процесу	- модернізація техніки та технологій; - підвищення кваліфікації працівників;

	- використання передового досвіду іноземних компаній у веденні бізнесу
Зростання обсягів виробленої продукції	-розширення асортименту продукції -виконаних робіт, наданих супутніх послуг.
Пошук шляхів повного використання виробничих ресурсів	-повна переробка ресурсів підприємства - створення нового продукту

Докладніше розглянемо види резервів та процес їх формування та встановимо методика пошуку резервів підприємства.

3.2. Вдосконалення методики аналізу економічного потенціалу підприємства ДП «СЛП «Київоблагроліс» на основі пошуку його резервів.

З визначення економічної категорії «економічний потенціал» ми розуміємо, що наявні або потенційні ресурси – рушійна сила для формування ефективного показника потенціалу підприємства. Тому пропонуємо в першу чергу шукати резерви на підприємстві. Резерви умовно поділяють на фінансові (резерви як запаси ресурсів та резерви потенційних можливостей) та облікові. Доцільність формування облікових резервів підтверджується тим, що вони забезпечують: стабільність й ефективність функціонування підприємства за наявності постійного ризику; реальну оцінку статей активу балансу; відповідність доходів і витрат; уточнення оцінки капіталу та зобов'язань підприємства. У табл. 3.7 наводимо повну характеристику видів резервів щоб зрозуміти відмінності і специфіку формування.

Таблиця 3.7

Класифікація резервів

	Резерви			
	Резерви потенційних можливостей	Резерви як запас ресурсів		Облікові резерви
	Економічні	Матеріальні	Фінансові	Облікові
	(сукупність резервів потенційних можливостей підвищення ефективності діяльності підприємства)	(сукупність запасів засобів виробництва і предметів споживання, призначених для використання при особливих обставинах)	(сукупність вільних грошових коштів та їх еквівалентів)	(створюються в результаті дій облікового апарату)
Призначення	підвищити ефективність діяльності підприємства	відвернення (збереження) конкретного майна на випадок потреби з метою захисту від негативного впливу зовнішніх та внутрішніх факторів	забезпечити високий рівень фінансової стійкості бізнесу при негативному впливі зовнішніх та внутрішніх факторів	забезпечити відповідність доходів і витрат підприємства; уточнити оцінку доходів, витрат, активів, капіталу і зобов'язань
Виникнення	в момент виявлення на підприємстві	в момент формування резерву	в момент формування резерву	в момент формування (створення) шляхом бухгалтерського запису
Фази процесу резервування	момент виявлення резерву; моніторинг наявності резерву на певний момент; використання економічного резерву	планування резерву; формування резерву; моніторинг наявності резерву на певний момент; використання матеріального резерву	планування; формування (виявлення); моніторинг наявності резерву на певний момент; використання фінансового резерву	планування формування через бухгалтерський запис; збереження; використання(спрямування зарезервованих коштів на визначені цілі та відображення цього в обліку)

Виступають	об'єктом аналізу та контролю, в обліку не відображаються.	об'єктом контролю, у фінансовому обліку не відображаються взагалі або зарезервовані цінності будуть виділені у складі іншого майна	об'єктом обліку, аналізу та контролю	об'єктом обліку
Основні суб'єкт	технічний відділ підприємства. Є предметом господарської політики підприємства	виробничий цех. Є предметом фінансово-госп. політики	фінансовий менеджер. Є предметом фінансової політик	обліковий персонал. Є предметом облікової політики

Доцільність формування облікових резервів підтверджується тим, що вони забезпечують: стабільність й ефективність функціонування підприємства за наявності постійного ризику; реальну оцінку статей активу балансу; відповідність доходів і витрат; уточнення оцінки капіталу та зобов'язань підприємства. Отже, адекватна політика резервування є одним з визначальних факторів стабільності діяльності господарюючих суб'єктів. Основною причиною створення резервів є господарський ризик і необхідність урахування його наслідків. у табл 3.8 наведемо особливості формування і покриття резервів:

Таблиця 3.8

Особливості формування і покриття резервів

Резерви як запаси	Облікові резерви
Резерви як свідомо створені запаси ресурсів	Резерви як засіб коригування впливу господарських ризиків на фінансовий результат
Предмети фінансової політики	Предмет облікової політики

Відображаються в обліку за фактом формування у господарській діяльності через зміну назви об'єкта обліку	Відображається в обліку відповідним записом через введення об'єкта обліку
Можливість фактичного переміщення ресурсів	Забезпечення наявності зареєстрованих ресурсів для використання за необхідності, покриття облікового резерву, створеного з конкретною ціллю

Резерви призначені для забезпечення стійкого розвитку шляхом своєчасної нейтралізації і компенсації можливих негативних наслідків господарювання. Практичне значення формування резервів пов'язане з можливістю їх: використання для страхування ризику власників; забезпечення стійкості фінансового стану господарюючих суб'єктів; рівномірного включення сформованих резервів до складу витрат виробництва, витрат на збут, операційних витрат звітного періоду; реальної оцінки статей активу балансу. Зважаючи на виняткове значення резервів для забезпечення фінансової стабільності та стійкого розвитку господарюючих суб'єктів, за сучасних умов слід наголошувати на обов'язковості їх формування.

Основними джерелами резервів збільшення суми прибутку є зростання обсягу реалізації продукції, зниження її собівартості, підвищення якості товарної продукції, реалізації її на більш вигідних ринках збуту тощо.

Резерви зростання прибутку – це кількісні можливості збільшення прибутку завдяки: 1) збільшенню обсягу реалізації продукції; 2) зменшенню витрат на виробництво і реалізацію продукції; 3) постійному зниженню позареалізаційних збитків; 4) удосконаленню структури продукції.

В процесі виявлення резервів виділяються три етапи:

- 1) аналітичний – виявляють і кількісно оцінюють резерви;
- 2) організаційний – розробляється комплекс інженерно-технічних, організаційних, економічних і соціальних заходів, які забезпечують використання виявлених резервів;

3) функціональний – реалізуються заходи і здійснюється контроль за їх використанням.

Для підрахунку резервів зростання прибутку завдяки можливому збільшенню обсягу реалізації продукції використовуються результати аналізу випуску і реалізації продукції. Сума цих показників розраховується за формулою(3.1) :

$$Р_{по} = \Pi \Sigma I \times P_i, (3.1)$$

де Π – планова сума прибутку; P_i – кількість додатково реалізованої продукції в натуральних одиницях виміру.

Якщо прибуток розрахований на 1 грн. продукції, то загальний резерв його зростання в результаті збільшення обсягу реалізації розраховується за формулою(3.2) :

$$Р_{по} = O_v \times (P_{р1} : O_{р1}), (3.2)$$

де O_v – можливе збільшення обсягу; $P_{р1}$ – фактичний прибуток від реалізації; $O_{р1}$ – фактичний обсяг реалізованої продукції.

Ще одним напрямом у пошуку резервів зростання прибутку є аналіз використання ресурсів підприємства, собівартості виготовленої та реалізованої продукції.

За 2016-2018 роки Підприємством реалізовано лісопродукції 230 тис. м³ на суму 93 млн. За I півріччя 2019 року реалізовано лісопродукції 34 тис. м³ на суму 17,5 млн. грн., динаміка зображена в табл.3.9:

Таблиця 3.9

Аналіз продажу лісопродукції за 2016-2018 роки та I півріччя 2019 року

Період	Кількість лісопродукції, м ³	Загальна сума, грн	Середня ціна 1 м ³	Динаміка зміни вартості 1 м ³ , %
--------	---	--------------------	-------------------------------	--

2016	88 288	28 976 420,00	328,00	-
2017	58 130	23 566 125,87	405,40	< 23,5
2018	83 583	40 818 701,87	488,36	< 20,4
I півріччя 2018	37 335	16 514 302,58	442,33	-
I півріччя 2019	34 153	17 504 721,58	512,54	< 15,7

Порівнюючи кількість реалізованої лісопродукції за I півріччя 2018 року та 2019 року відповідно має тенденцію до зменшення. Це залежить залежить від різних факторів, тому потрібно шукати шляхи підвищення попиту серед споживачів. Один із шляхів – розширення асортименту продукції та надання послуг.

Якщо розглядати потенційні резерви та шляхи збільшення прибутку базового підприємства, розуміємо, що потрібно розглядати саме природні(лісові) ресурси. Загалом за своїм значенням лісові ресурси поділяють на ресурси державного (деревина від рубок головного користування і живиця) і місцевого значення (другорядні лісові матеріали та продукція побічних користувань). Крім продукції з деревини всі інші види називають недеревною продукцією. В діяльності підприємства розглядаються в основному тільки деревинні ресурси. Пропонуємо розглянути як потенційний ресурс - недеревинні та другорядних лісових матеріалів.

1. Використання недеревинних та другорядних лісових матеріалів, а саме: заготівля живиці, пнів, лубу та кори, деревної зелені та деревних соків, заготівля дикорослих плодів, горіхів, грибів, ягід, лікарських рослин, розміщення пасік, заготівля сіна, випасання худоби. – як додаткове джерело прибутку.

1.1. Отримання спеціального дозволу(лісового квитка) на побічне користування лісу,а саме недеревинними та другорядними лісовими матеріалами , дозволяє проведення промислової діяльності по заготівлі дикорослих грибів, ягід та лікарської сировини в лісах України

лісогосподарськими підприємствами, приватними компаніями. Це дає можливість для створення нового продукту, розширення кола покупців.

1.2. Здійснювати заготівлю насіння, шляхом переробки шишок. Це потрібно для створення власного посівного ресурсу на лісовідновлення. Це зменшить затрати на лісокультурні роботи, можливість реалізовувати залишок насіння, але для цього потрібно закупити технічні засоби (шишкосушарки) – та це, на нашу думку значно підвищує потенціал підприємства шляхом .

1.3. розвиток пасічництва з метою отримання лісового меду, прополісу, воску;

1.4. вирощування рослин та дерев, що становлять інтерес для садово-паркового господарства (береза, яблуня, лісова калина, горіхи, вереск, хвойні) ;

1.5. реалізація ялинок перед новорічними святам;

2. Використання твердих побічних продуктів (тріски, кори, тирси та стружки) для повного використання технічної дерервини. Варильна тріска і частково тирса використовуються в якості сировини на целюлозних підприємствах. Тирса є основною сировиною для заводів з виробництва деревостружкових і деревоволокнистих плит.

3. Впровадження та розвиток державно-приватного партнерства. Потрібно розуміти, що застосування приватного партнерства дозволить вдосконалити господарсько-економічний механізму функціонування не тільки на базовому підприємстві, й у лісоресурсній сфері загалом, зорієнтовану на залучення додаткових джерел фінансування, що відповідають ринковим умовам лісогосподарювання

4. Здійснення екосистемних послуг. Наприклад, побудова рекреаційних зон та місць відпочинку. Це значно підвищить рейтинг серед місцевих жителів та підвищить репутацію.

Висновки до 3 розділу

1. Метою аналізу економічного потенціалу виступає повна діагностика наявних фінансових засобів, ресурсів і можливостей, а також їх резервів, які можуть бути залучені у господарську діяльність підприємства. В свою чергу мета господарської діяльності – це отримання прибутку. Тому при організації аналізу потенціалу потрібно повністю дослідити переваги та недоліки роботи підприємства, а також потенційні можливості та загрози, що дає можливість побудови блиц-стратегій та дослідження відповідних показників в розрізі кожного види економічного потенціалу.

2. Досліджено ресурси як потенційні резерви, що дають можливість підвищувати прибуток та виходити на нові ринки.

3. Проаналізувавши загальний стан лісового господарства, визначаємо, що лісопромисловий комплекс потребує розробки нової ефективної стратегії з урахуванням сучасних умов. Для успішної реалізації політики в галузі лісового господарства необхідні взаємодія органів влади та бізнес-структур в напрямку розвитку лісового промислового комплексу, розробка системи ефективного лісокористування на рівні регіонів, проведення оптимальної інвестиційної політики з метою підвищення рівня конкурентоспроможності регіонів та інші заходи. Надано пропозиції щодо підвищення потенціалу шляхом підвищення прибутку в частині максимально можливого використання ресурсів, а саме якими володіє підприємство. Можливий механізм введення додаткових видів діяльності, що забезпечить правильну організацію діяльності.

Висновки та пропозиції

1. У роботі було досліджено одне з найбільш актуальних проблем вітчизняних підприємств - підвищення ефективності економічного потенціалу. Досягнення належного рівня економічного потенціалу є важливим для діяльності кожного підприємства, оскільки показник характеризує з одного боку, стан використання і розвитку внутрішніх можливостей підприємства, з іншого боку – реагування підприємства на зовнішні загрози, що виникають на ринку в процесі взаємодії з іншими господарюючими суб'єктами та державою. За допомогою комплексного підходу до оцінки економічного потенціалу підприємства можуть виявити слабкі місця свого розвитку та з'ясувати перспективні можливості для свого розвитку. Саме потенційні можливості відкривають шлях для підвищення прибутку та розширення можливостей підприємства. Для правильної організації потрібне точне розуміння цілей функціонування підприємства, які в свою чергу дозволять сформулювати цілісну стратегію підвищення економічного потенціалу. Для формування стратегії роботи треба повністю дослідити всі складові економічного потенціалу підприємства: виробничий, фінансовий, кадровий, організаційно-управлінський, маркетинговий та інвестиційний субпотенціали. Дуже часто підприємств ігнорують або недооцінюють певну складову потенціалу, адже тільки будучи в повному симбіозі, вони дають правильний шлях побудови та реалізації процвітання підприємства.

2. На сьогоднішній день існує чимало методик оцінювання потенціалу підприємства, в основі яких лежать різноманітні математичні, графічно-аналітичні моделі, матричні, логічні та лінгвістичні методи тощо, але ми вважаємо, що потрібно орієнтуватися на якісні та кількісні показники кожного субпотенціалу.

3. Зовнішні чинники змушують ДП СЛП «Київоблагроліс» приділяти особливу увагу ефективному управлінню. Вагомою є кожна сфера управлінської діяльності: планування, організація, прийняття рішень,

мотивація та контроль. З метою уникнення кризових явищ та забезпечення фінансової стабільності необхідно здійснювати пошук нових рішень в сфері фінансового управління підприємствами, які спрямовані на спеціальний захист потоків фінансових ресурсів в компанії за допомогою кращого фінансового планування (бюджетування) на основі надійних, детальних даних; посилення контролю за виконанням планів, визначення відхилень та більш поглиблене вивчення та аналіз їх причин.

4. В ході аналізу ефективності діяльності ДП «СЛП «Київоблагроліс» 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 підприємство працює неефективно, на що дуже впливає реальний стан лісового господарства та його проблематики в цілому по Україні.

5. Покращення процесу оперативного планування ДП «СЛП «Київоблагроліс» потрібно для контролювання показників, оцінки динаміки після прийняття стратегії розвитку і розуміння ефективності прийнятих управлінських рішень. Основним напрямком удосконалення оперативно-економічного моніторингу ДП «СЛП «Київоблагроліс» створення відділу оперативного контролю, що буде аналізувати (щомісячно, щоквартально, щорічно) динаміку показників ефективності господарювання.

6. З метою удосконалення організації методики аналізу економічного потенціалу ДП «СЛП «Київоблагроліс» необхідно орієнтуватися в специфіці ведення діяльності в лісовому господарстві для створення системи стратегічних цілей на основі виділення у розрізі складових економічного потенціалу.

7. Розроблено комплексний підхід до оцінки економічного потенціалу шляхом пропонування орієнтовних показників, що характеризують певний субпотенціал, адже вони мають свою систему об'єктів дослідження. В залежності від внутрішніх факторів розвитку, ринкових взаємовідносин та

залежно від загальноринкових факторів потрібно розробити ефективну методику аналізу та контролю діяльності шляхом створення спеціальної служби моніторингу та контролю.

9. Запропоновані нами заходи щодо запровадження додаткових видів економічної діяльності підприємства, а також удосконалення системи пошуку ресурсів на підприємстві ДП «СЛП «Київоблагроліс» забезпечать підприємству підвищення прибутку та економічне процвітання.

Список використаних джерел

1. Алексич К. А. Формування джерел економічного потенціалу підприємства в системі управління його економічною стійкістю та конкурентоспроможністю // 2017 р.
2. Балацький О.Ф. , М. М. Петрушенко, Г. М. Шевченко. /Конфліктна складова системи соціоприродних зв'язків економічній сфері взаємовідносин.// Механізм регулювання економіки – 2012, с. 140
3. Бегей М.В. Основні умови та фактори формування дестабілізуючого потенціалу лісопромислового комплексу України. Вісник Черкаського університету. 2017. №1
4. Березін О.В.Інноваційна складова у розвитку підприємств торгівлі / Економічний простір. - 2014. - № 82. - С. 167-176
5. Бикова В.Г., Ряснанський Ю.М. Фінансово-економічний потенціал підприємств загальнодержавного значення – оцінка і управління // Фінанси України.– 2005.– №6. – С. 56–61.
6. Воблый К.Г. Производственные силы Украины. Техника, экономика и право. 1924. № 4-5. С. 126-149.
7. Волинець І.Г.. Сучасний стан розвитку підприємств лісового господарства України/Стаття – 2015.
8. Грицишен Д. О., Бухгалтерський облік в системі управління економіко-екологічною безпекою, //Ефективна економіка-2015 .
9. Дячишин О.В. Реформування лісового господарства України: наслідки та проблеми/ стаття Наукового вісника НЛТУ України. – 2015
10. Железняк В.В., Шило Л.А , Дослідження підходів до формування системи показників кількісної та якісної оцінки економічного потенціалу підприємства /Електронний журнал «Ефективна економіка» <http://www.economy.nayka.com.ua/?op=1&z=313>
11. Ільницька-Гикавчук Г. Я., Данько Т. І, Макар О. П. Сертифікація лісової продукції як інструмент сталого ведення лісового господарства/ стаття Наукового вісника НЛТУ України. – 2013

12. Кичко І.І., Гарус Ю.О. Перспективи розвитку лісового господарства України / Випуск 11. 2016 УДК 330.34:630
13. Козинський С. Проблеми реалізації економічного потенціалу України // Вісник Національної академії державного управління при Президентові України. – 2005. – №2. – С. 163–170.
14. Кравець П.В., Павліщук О.П. Лісова галузь України в контексті європейських вимог до забезпечення законності походження деревини / стаття Наукового вісника НЛТУ України - 2016
15. Лісовий кодекс. Закон від 21.01.1994 р., № 3852-XII. [Електронний ресурс]. Режим доступу: <http://zakon4.rada.gov.ua>
16. Лагун М.І. Економічний потенціал як основа розвитку бізнесу // Формування ринкових відносин в Україні. – 2008. – №5. – С. 77–82.
17. Лапін Є. В. Економічний потенціал підприємств промисловості: формування, оцінка, управління: дис... д-ра екон. наук: 08.07.01 / Євген Васильович Лапін. - Х., 2006
18. Лапін Є.В. Економічний потенціал підприємств промисловості: формування, оцінка, управління // Вісник СумДУ. – Серія: Економіка. – 2007. – №1, Т. 2. – С. 63–71.
19. Лепьохін О.В. Економічний механізм регулювання розвитку промислового виробництва: дис... канд. екон. наук: 08.07.01 / О.В. Лепьохін. - К., 2002. - 198 с.
20. Маслак О.І. Особливості оцінювання економічного потенціалу підприємства в умовах циклічних коливань / О.І. Маслак, О.О. Безручко // Вісник соціально-економічних досліджень. 2013. Вип. 1. С. 121–127
21. Матковський Р.Б. Економічний потенціал України та шляхи його ефективного використання: Автореф. дис... канд. екон. наук: 08.01.01. – К., 2003. – 20 с.
22. Мізюк Б. М. Економічний потенціал торговельного підприємства: структура, оптимізація, стратегічне управління: монографія / Б. М. Мізюк, О. О. Ільчук, С. Т. Дуда; Львів. комерц. акад. - Л., 2011.

23. Мних Є. В. Аналіз інтегрованості стратегії і тактики розвитку підприємництва / Є. В. Мних // Вісник Національного університету "Львівська політехніка". Менеджмент та підприємництво в Україні: етапи становлення і проблеми розвитку. - 2014. - № 794. - С. 61-66. - Режим доступу: http://nbuv.gov.ua/UJRN/VNULPM_2014_794_10.
24. Олійничук О. І. Особливості лісогосподарського виробництва та підвищення його ефективності / О. І. Олійничук // Актуальні проблеми розвитку економіки регіону: науковий збірник / За ред. І. Г. Ткачук. – Івано-Франківськ : Прикарпатський національний університет імені Василя Стефаника, 2009. – Вип.V.– Т.2. – С. 148–154.
25. Орехова А.І . Економічний потенціал підприємства: сутнісні характеристики та структуризація – 2015.
26. Осіпов П.В. Методологія управління виробничим потенціалом харчової промисловості: Автореф. Дис. докт. екон. наук: 08.07.01. – О., 2004. – 30 с.
27. Папп В.В.. Особливості планування розвитку лісопромислового комплексу регіонів країни: Соціально-економічні проблеми сучасного періоду України/ Випуск 6 (128).2017
28. Попович П. Я. Економічний аналіз діяльності суб'єктів господарювання : Підруч. для студ. вищ. навч. закл. / П. Я. Попович. - 2-е вид., переробл. і доповн. - Т. : Екон. думка, 2004.
29. Проблеми лісових ресурсів України»//[Електронний ресурс]. – Режим доступу: <https://www.unian.ua/ecology/1194415-problemi-lisovih-resursiv-ukrajini.html> пр.
30. Проблеми лісової галузі: стаття ДП "Мелітопольське лісомисливське господарство"[Електронний ресурс]. – Режим доступу :<http://melitopol-forest.com.ua/problemi-lisovo%D1%97-galuzi/>
31. Прохорова В.В. , Тарасюк Д.С./ Стаття: Формування економічного потенціалу підприємства: теоретичний аспект. Українська інженерно-педагогічна академія, м. Харків -2015.

32. Савченко М.В. Управління економічним потенціалом промислових підприємств: автореф. дис... канд. екон. наук: 08.06.01. – Х., 2004.
33. Самоплавський В.І. Лісове господарство України на початку третього тисячоліття. Лісівнича Академія Наук України: наукові праці випуск 1, 2002.
34. Самоукин А.И. Потенциал нематериального производства. – М.: Знание, 1991. – 175 с.
35. Сіденко В.Р. Потенціал економічного розвитку України в контексті європейської інтеграції // Фінанси України. – 2007. – №9. – С. 143–150.
36. Сосненко Л.С. Анализ экономического потенциала действующего предприятия: Монография. – М.: Экономическая литература, 2003. – 208 с.
37. Струмилин С.Г. К вопросу о изменении народного благосостояния // Вопросы статистики. – 1954. – №5. – С. 12–28.
38. Тарасюк Г.М., Ярмолук М.Ю. Сутнісні характеристики та ефективність використання економічного потенціалу вітчизняних підприємств. Вісник Житомирського державного технологічного університету. Серія: Економічні науки. 2014. № 2. С. 168-177.
39. Терещенко Е.Ю. Економічна сутність фінансового потенціалу підприємства. Економічний простір. 2010. №2. С. 123-127. України
40. Чік М. Ю., Озеран В.О. /Вплив організаційно-технологічних особливостей лісового господарства на методику обліку та контролю витрат і калькулювання собівартості продукції//Видавництво Національного університету «Львівська політехніка»- 2011
41. Шар К.Л./Виробничий потенціал підприємства ТОВ "Кузнецов і К" та шляхи його підвищення//[Електронний ресурс]. – Режим доступу <http://ekon.in.ua/virobnichij-potencial-pidprijemstva-tov-kuznecov-i-k-ta-shlyah.html>

42.Шталь Т.В. Комплексна оцінка ресурсного потенціалу підприємств роздрібної торгівлі: автореф. дис...канд. екон. наук: 08.07.05 / Т.В. Шталь. - Х., 2006. - 18 с.

43.Шурпенкова Р.К, Демко І.І., Удосконалення фінансового стану підприємства шляхом мобілізації внутрішніх резервів/ Стаття Державний вищий навчальний заклад «Університет банківської справи»//[Електронний ресурс]. – Режим доступу http://sophus.at.ua/publ/2015_10_30_kampodilsk/sekcija_section_3_2015_10_30/udoskonalennja_finansovogo_stanu_pidpriemstva_shljakhom_mobilizaciji_vnutrishnikh_rezerviv/104-1-0-1626

Додатки

Погляди тлумачення поняття «економічний потенціал»

Автор	Тлумачення
С.Г. Струмилін [37]	сукупна виробнича сила праці усіх працездатних членів суспільства
М. Лагун [16], М. Савченко [32], Л. Сосненко [36]	сукупна здатність наявних у підприємства економічних ресурсів забезпечувати максимально можливе виробництво товарів і послуг
В.Г. Бикова [5]	масштаб діяльності виробничого підприємства, а для його характеристик найчастіше використовували такі показники, як виробнича потужність, вихід продукції з одиниці виробничої площі тощо
П.В. Осіпов [26]	сукупність усіх форм ресурсного забезпечення та характеру його використання.
Є.В. Лапін [18]	сукупні можливості максимально можливого обсягу виробництва матеріальних благ та послуг в умовах, що забезпечують найефективніше використання за часом та продуктивністю економічних ресурсів
С. Козинський [13], В. Сіденко [35]	результат економічних і виробничих відносин між суб'єктами господарської діяльності.
Л.І. Самоукін [34]	вважає, що економічний потенціал необхідно розглядати у взаємозв'язку із властивими кожній суспільно-економічній формації виробничими відносинами, що виникають між окремими працівниками, трудовими колективами, а також управлінським апаратом підприємства чи галузей національної економіки в цілому з приводу повного використання їх можливостей до створення матеріальних благ і послуг.
Р.Б. Матковський [21]	система відносин економічної власності між людьми у взаємодії з розвитком продуктивних сил та базисними елементами господарського механізму, що виступають основним джерелом розвитку економічної системи, її можливостей.
О.В. Березін [4]	економічний потенціал підприємства – це здатність підприємства забезпечити отримання стабільного прибутку на основі задоволення потреб споживачів, за внутрішніх та зовнішніх обмежень з урахуванням можливості розвитку підприємства.
О.І. Маслак [20]	складна, динамічна, інтегрована, взаємопов'язана та синергічна сукупність усіх видів його наявних ресурсів і можливостей, включаючи перспективи їх збільшення, що використовуються для досягнення тактичних і стратегічних цілей розвитку підприємства та забезпечення його сталого розвитку.

Система показників виміру економічного потенціалу[10]

Структурні елементи економічного потенціалу	Кількісні показники	Якісні показники
Потенціал ресурсів підприємства		
Виробничий потенціал		
Природно-ресурсний	Вартість природних ресурсів, що використовуються підприємством для виробництва продукції	Якість використання цих ресурсів (застосування енерго- та ресурсозберігаючих технологій)
Потенціал основних фондів	Первісна, залишкова та середньорічна вартість основних фондів	Коефіцієнти: оновлення, вибуття, зносу, надходження; Частка машин та устаткування в загальній вартості основних фондів; Показники фондоозброєності, фондовіддачі та фондомісткості
		+ Рентабельність основних фондів; Коефіцієнт завантаження, змінності, інтенсивності навантаження устаткування; Показник інтегрального навантаження
Потенціал оборотних фондів	Вартість витрат матеріальних ресурсів	Матеріаломісткість продукції; Коефіцієнт оборотності матеріальних ресурсів; Питома вага матеріальних витрат у собівартості продукції
		+ Коефіцієнт нерівномірності постачань матеріальних ресурсів; Матеріаловіддача продукції; Коефіцієнт використання матеріалів; Коефіцієнт забезпеченості матеріальними ресурсами (плановий і фактичний)
Потенціал нематеріальних активів	Вартість витрат на придбання нематеріальних активів	Коефіцієнт виробничої віддачі нематеріальних активів; Коефіцієнт виробничої місткості нематеріальних активів; Рентабельність інвестицій в нематеріальні активи
Потенціал технологічного персоналу	Середньомісячна заробітна плата технологічного персоналу (в динаміці); Середньооблікова чисельність технологічного персоналу (в динаміці);	Продуктивність праці; Коефіцієнт плинності, обороту з прийому, обороту з вибуття технологічного персоналу
		+ Структура, професійний склад, накопичений виробничий досвід, особистісні якості працівника
		+ Коефіцієнт постійності кадрів
Фінансовий потенціал	Оцінювання фінансового потенціалу за фінансовими показниками (експрес аналіз основних показників, які характеризують ліквідність, платоспроможність, фінансову стійкість)	Визначення рівнів фінансового потенціалу: - високий – діяльність підприємства прибуткова, фінансовий стан стабільний; - середній – діяльність підприємства прибуткова, проте фінансова стабільність багато в чому залежить від змін як у внутрішньому, так і в зовнішньому середовищі; - низький – підприємство фінансово нестабільне

Кадровий управлінський потенціал		Швидкість прийняття важливих рішень, їх обґрунтованість; Можливості делегування та реальне делегування повноважень; Контроль виконання рішень; Система заохочень та покарань (пов'язана з контролем виконання рішень); Швидкість проходження інформації «з гори на низ» та «знизу-нагору» (наявність ефективного зворотного зв'язку); Кадрова політика; Якість планування діяльності
Інформаційний потенціал	Сумарний обсяг інформаційних ресурсів можна оцінити як сукупність витрат, пов'язаних з виробництвом чи придбанням науково-технічної інформації і її обслуговуванням Оцінювання інформаційного потенціалу може здійснюватися: 1) шляхом розрахунку абсолютних чи відносних показників економічного чи спеціального спрямування; 2) через моделювання впливу на результати діяльності підприємства. Розрахунок абсолютних чи відносних показників інформаційного потенціалу можна розглядати з двох позицій: часткового оцінювання – на рівні підтримки прийняття конкретного чи цілого класу подібних рішень; узагальненого оцінювання – на рівні розгляду діяльності підприємства в цілому	Інформаційна озброєність праці працівників основної діяльності; Показник інформаційного забезпечення основних процесів; Коефіцієнт, що характеризує ступінь задоволення інформаційних потреб; Коефіцієнт, що характеризує повноту інформаційного забезпечення; Коефіцієнт оновлення інформації
Інноваційний потенціал	Витрати на розробку, виготовлення та реалізацію інноваційної продукції Кількість отриманих патентів за розробками організації; Кількість авторських свідоцтв; Обсяг патентного фонду організації; Обсяг робіт за патентними дослідженнями в рамках НДР, що виконуються	Ефект від винаходів та раціоналізаторських пропозицій Ефект від використання придбаних ліцензій та патентів

Класифікаційна схема показників оцінки економічного потенціалу[10]

Рівень суттєвості	Основні	показники, що дозволяють отримати найбільш істотну інформацію про стан окремих структурних елементів потенціалу
	Допоміжні	показники відображають часткові сторони структурних елементів потенціалу і не відіграють істотної ролі при їх оцінці
Ступінь впливу на результати діяльності	Інтенсивні	показники, що характеризують ефективне використання наявних структурних елементів економічного потенціалу в процесі діяльності підприємства
	Екстенсивні	показники пов'язані із збільшенням (зростанням) абсолютних кількісних значень показників оцінювання економічного потенціалу, яке не призводить до підвищення ефективності використання його структурних елементів.
Ступінь диференціації	Узагальнюючі	- це показники, які дозволяють отримати більш загальну характеристику тієї або іншої складової економічного потенціалу
	Часткові	показники використовуються для детальніших характеристик узагальнюючих показників.
Форма інформаційного забезпечення	Первинні	показники отримані безпосередньо з даних прийнятої статистичної звітності і облікової документації
	Похідні	показники розраховуються на основі первинних показників.
Можливість виміру	Показники з невизначеним способом розрахунку	показники, методи розрахунку яких в даний час недостатньо досконалі або невизначені
	Показники з визначеним способом розрахунку	показники, методи розрахунку яких є прийнятними
Форма виразу	Абсолютні	показники можуть бути виражені у вартісних і натуральних одиницях вимірювання.
	Відносні	показники обчислюються у відсотках або умовних одиницях.

до Національного положення (стандарту)

бухгалтерського обліку 1 "Загальні вимоги до фінансової звітності"

Підприємство	Державне підприємство "Спеціалізоване лісогосподарське підприємство "Київблагроліс"	за ЄДРПОУ	КОДИ		
Територія	КИЇВСЬКА	за КОАТУУ	2017	01	01
Організаційно-правова форма господарювання	Державне підприємство	за КОПФГ	24219849		
Вид економічної діяльності	Лісівництво та інша діяльність у лісовому господарстві	за КВЕД	3222055100		
Середня кількість працівників	169		140		
Адреса, телефон	вулиця Івана Проскури, буд. 24, смт. ІВАНКІВ, ІВАНКІВСЬКИЙ РАЙОН, КИЇВСЬКА обл., 07200	4220800	02.10		

Одиниця виміру: тис. грн. без десяткового знака (окрім розділу IV Звіту про фінансові результати (Звіту про сукупний дохід) (форма №2), грошові показники якого наводяться в гривнях з копійками)

Складено (зробити позначку "v" у відповідній клітинці):

за положеннями (стандартами) бухгалтерського обліку

v

за міжнародними стандартами фінансової звітності

Баланс (Звіт про фінансовий стан)

на **31 грудня 2016** р.

Форма №1 Код за ДКУД

1801001

АКТИВ	Код рядка	На початок звітного періоду	На кінець звітного періоду
1	2	3	4
I. Необоротні активи			
Нематеріальні активи	1000	31	24
первісна вартість	1001	35	35
накопичена амортизація	1002	4	11
Незавершені капітальні інвестиції	1005	7	-
Основні засоби	1010	1 106	1 590
первісна вартість	1011	1 797	2 626
знос	1012	691	1 036
Інвестиційна нерухомість	1015	-	-
Первісна вартість інвестиційної нерухомості	1016	-	-
Знос інвестиційної нерухомості	1017	-	-
Довгострокові біологічні активи	1020	-	-

Первісна вартість довгострокових біологічних активів	1021	-	-
Накопичена амортизація довгострокових біологічних активів	1022	-	-
Довгострокові фінансові інвестиції: які обліковуються за методом участі в капіталі інших підприємств	1030	-	-
інші фінансові інвестиції	1035	-	-
Довгострокова дебіторська заборгованість	1040	-	-
Відстрочені податкові активи	1045	-	-
Гудвіл	1050	-	-
Відстрочені аквізиційні витрати	1060	-	-
Залишок коштів у централізованих страхових резервних фондах	1065	-	-
Інші необоротні активи	1090	-	-
Усього за розділом I	1095	1 144	1 614
II. Оборотні активи			
Запаси	1100	1 450	2 128
Виробничі запаси	1101	185	219
Незавершене виробництво	1102	96	92
Готова продукція	1103	1 169	1 817
Товари	1104	-	-
Поточні біологічні активи	1110	-	-
Депозити перестраховання	1115	-	-
Векселі одержані	1120	-	-
Дебіторська заборгованість за продукцію, товари, роботи, послуги	1125	2 991	3 075
Дебіторська заборгованість за розрахунками: за виданими авансами	1130	180	202
з бюджетом	1135	119	41
у тому числі з податку на прибуток	1136	109	39
Дебіторська заборгованість за розрахунками з нарахованих доходів	1140	-	-
Дебіторська заборгованість за розрахунками із внутрішніх розрахунків	1145	-	-
Інша поточна дебіторська заборгованість	1155	431	245
Поточні фінансові інвестиції	1160	-	-
Гроші та їх еквіваленти	1165	419	786
Готівка	1166	3	-
Рахунки в банках	1167	416	786
Витрати майбутніх періодів	1170	4	3
Частка перестраховика у страхових резервах	1180	-	-
у тому числі в: резервах довгострокових зобов'язань	1181	-	-

резервах незароблених премій	1183	-	-
інших страхових резервах	1184	-	-
Інші оборотні активи	1190	359	151
Усього за розділом II	1195	5 953	6 631
III. Необоротні активи, утримувані для продажу, та групи вибуття	1200	-	-
Баланс	1300	7 097	8 245

Пасив	Код рядка	На початок звітнього періоду	На кінець звітнього періоду
1	2	3	4
I. Власний капітал			
Зареєстрований (пайовий) капітал	1400	67	67
Внески до незареєстрованого статутного капіталу	1401	-	-
Капітал у дооцінках	1405	-	-
Додатковий капітал	1410	-	-
Емісійний дохід	1411	-	-
Накопичені курсові різниці	1412	-	-
Резервний капітал	1415	-	-
Нерозподілений прибуток (непокритий збиток)	1420	(279)	(191)
Неоплачений капітал	1425	(-)	(-)
Вилучений капітал	1430	(1)	(-)
Інші резерви	1435	-	-
Усього за розділом I	1495	(213)	(124)
II. Довгострокові зобов'язання і забезпечення			
Відстрочені податкові зобов'язання	1500	-	-
Пенсійні зобов'язання	1505	-	-
Довгострокові кредити банків	1510	-	-
Інші довгострокові зобов'язання	1515	-	-
Довгострокові забезпечення	1520	-	-
Довгострокові забезпечення витрат персоналу	1521	-	-
Цільове фінансування	1525	-	-
Благодійна допомога	1526	-	-
Страхові резерви	1530	-	-
у тому числі:	1531	-	-
резерв довгострокових зобов'язань		-	-
резерв збитків або резерв належних виплат	1532	-	-

резерв незароблених премій	1533	-	-
інші страхові резерви	1534	-	-
Інвестиційні контракти	1535	-	-
Призовий фонд	1540	-	-
Резерв на виплату джек-поту	1545	-	-
Усього за розділом II	1595	-	-
III. Поточні зобов'язання і забезпечення			
Короткострокові кредити банків	1600	-	-
Векселі видані	1605	-	-
Поточна кредиторська заборгованість за: довгостроковими зобов'язаннями	1610	-	-
товари, роботи, послуги	1615	3 259	4 153
розрахунками з бюджетом	1620	1 091	2 271
у тому числі з податку на прибуток	1621	-	-
розрахунками зі страхування	1625	126	101
розрахунками з оплати праці	1630	434	584
Поточна кредиторська заборгованість за одержаними авансами	1635	2 057	694
Поточна кредиторська заборгованість за розрахунками з учасниками	1640	-	84
Поточна кредиторська заборгованість із внутрішніх розрахунків	1645	-	-
Поточна кредиторська заборгованість за страховою діяльністю	1650	-	-
Поточні забезпечення	1660	-	-
Доходи майбутніх періодів	1665	-	-
Відстрочені комісійні доходи від перестраховиків	1670	-	-
Інші поточні зобов'язання	1690	343	482
Усього за розділом III	1695	7 310	8 369
IV. Зобов'язання, пов'язані з необоротними активами, утримуваними для продажу, та групами вибуття	1700	-	-
V. Чиста вартість активів недержавного пенсійного фонду	1800	-	-
Баланс	1900	7 097	8 245

Керівник

Горбик Володимир Миколайович

Головний бухгалтер

Риженко Світлана Василівна

¹ Визначається в порядку, встановленому центральним органом виконавчої влади, що реалізує державну політику у сфері статистики.

Дата (рік, місяць, число)

за ЄДРПОУ

Підприємство Державне підприємство "Спеціалізоване лісгосподарське підприємство "Київоблагроліс"

(найменування)

КОДИ

2017	01	01
24219849		

Звіт про фінансові результати (Звіт про сукупний дохід)

за Рік 2016 р.

Форма N2 Код за ДКУД

1801003

I. ФІНАНСОВІ РЕЗУЛЬТАТИ

Стаття	Код рядка	За звітний період	За аналогічний період попереднього року
1	2	3	4
Чистий дохід від реалізації продукції (товарів, робіт, послуг)	2000	24 147	17 338
<i>Чисті зароблені страхові премії</i>	<i>2010</i>	-	-
<i>премії підписані, валова сума</i>	<i>2011</i>	-	-
<i>премії, передані у перестраховання</i>	<i>2012</i>	-	-
<i>зміна резерву незароблених премій, валова сума</i>	<i>2013</i>	-	-
<i>зміна частки перестраховиків у резерві незароблених премій</i>	<i>2014</i>	-	-
Собівартість реалізованої продукції (товарів, робіт, послуг)	2050	(19 301)	(14 606)
<i>Чисті понесені збитки за страховими виплатами</i>	<i>2070</i>	-	-
Валовий:			
прибуток	2090	4 846	2 732
збиток	2095	(-)	(-)
<i>Дохід (витрати) від зміни у резервах довгострокових зобов'язань</i>	<i>2105</i>	-	-
<i>Дохід (витрати) від зміни інших страхових резервів</i>	<i>2110</i>	-	-
<i>зміна інших страхових резервів, валова сума</i>	<i>2111</i>	-	-
<i>зміна частки перестраховиків в інших страхових резервах</i>	<i>2112</i>	-	-
Інші операційні доходи	2120	347	-

<i>у тому числі:</i> <i>дохід від зміни вартості активів, які оцінюються за справедливою вартістю</i>	2121	-	-
<i>дохід від первісного визнання біологічних активів і сільськогосподарської продукції</i>	2122	-	-
<i>дохід від використання коштів, вивільнених від оподаткування</i>	2123	-	-
Адміністративні витрати	2130	(3 725)	(2 209)
Витрати на збут	2150	(8)	(-)
Інші операційні витрати	2180	(1 012)	(330)
<i>у тому числі:</i> <i>витрати від зміни вартості активів, які оцінюються за справедливою вартістю</i>	2181	-	-
<i>витрати від первісного визнання біологічних активів і сільськогосподарської продукції</i>	2182	-	-
Фінансовий результат від операційної діяльності:			
прибуток	2190	448	193
збиток	2195	(-)	(-)
Доход від участі в капіталі	2200	-	-
Інші фінансові доходи	2220	-	-
Інші доходи	2240	-	-
<i>у тому числі:</i> <i>дохід від благодійної допомоги</i>	2241	-	-
Фінансові витрати	2250	(-)	(-)
Втрати від участі в капіталі	2255	(-)	(-)
Інші витрати	2270	(17)	(-)
<i>Прибуток (збиток) від впливу інфляції на монетарні статті</i>	2275	-	-

Фінансовий результат до оподаткування:			
прибуток	2290	431	193
збиток	2295	(-)	(-)
Витрати (дохід) з податку на прибуток	2300	(78)	(35)
Прибуток (збиток) від припиненої діяльності після оподаткування	2305	-	-
Чистий фінансовий результат:			
прибуток	2350	353	158
збиток	2355	(-)	(-)

II. СУКУПНИЙ ДОХІД

Стаття	Код рядка	За звітний період	За аналогічний період попереднього року
1	2	3	4
Дооцінка (уцінка) необоротних активів	2400	-	-
Дооцінка (уцінка) фінансових інструментів	2405	-	-
Накопичені курсові різниці	2410	-	-
Частка іншого сукупного доходу асоційованих та спільних підприємств	2415	-	-
Інший сукупний дохід	2445	-	-
Інший сукупний дохід до оподаткування	2450	-	-
Податок на прибуток, пов'язаний з іншим сукупним доходом	2455	-	-
Інший сукупний дохід після оподаткування	2460	-	-
Сукупний дохід (сума рядків 2350, 2355 та 2460)	2465	353	158

III. ЕЛЕМЕНТИ ОПЕРАЦІЙНИХ ВИТРАТ

Назва статті	Код рядка	За звітний період	За аналогічний період попереднього року
--------------	-----------	-------------------	---

1	2	3	4
Матеріальні затрати	2500	3 420	1 694
Витрати на оплату праці	2505	6 907	4 926
Відрахування на соціальні заходи	2510	1 588	1 642
Амортизація	2515	504	158
Інші операційні витрати	2520	24 166	9 962
Разом	2550	36 585	18 382

IV. РОЗРАХУНОК ПОКАЗНИКІВ ПРИБУТКОВОСТІ АКЦІЙ

Назва статті	Код рядка	За звітний період	За аналогічний період попереднього року
1	2	3	4
Середньорічна кількість простих акцій	2600	-	-
Скоригована середньорічна кількість простих акцій	2605	-	-
Чистий прибуток (збиток) на одну просту акцію	2610	-	-
Скоригований чистий прибуток (збиток) на одну просту акцію	2615	-	-
Дивіденди на одну просту акцію	2650	-	-

Керівник

Горбик Володимир Миколайович

Головний бухгалтер

Риженко Світлана Василівна

Додаток 1

до Національного положення (стандарту)

бухгалтерського обліку 1 "Загальні вимоги до фінансової звітності"

		КОДИ		
		Дата (рік, місяць, число)		
		2018	01	01
Підприємство	<u>Державне підприємство "Спеціалізоване лісогосподарське підприємство "Київблагроліс"</u>	за ЄДРПОУ		
Територія	<u>КИЇВСЬКА</u>	за КОАТУУ		
Організаційно-правова форма господарювання	<u>Державне підприємство</u>	за КОПФГ		
Вид економічної діяльності	<u>Лісівництво та інша діяльність у лісовому господарстві</u>	за КВЕД		
Середня кількість працівників	<u>103</u>			
Адреса, телефон	<u>вулиця Івана Проскури, буд. 24, смт. ІВАНКІВ, ІВАНКІВСЬКИЙ РАЙОН, КИЇВСЬКА обл., 07200</u>	<u>4220800</u>		

Одиниця виміру: тис. грн. без десяткового знака (окрім розділу IV Звіту про фінансові результати (Звіту про сукупний дохід) (форма №2), грошові показники якого наводяться в гривнях з копійками)

Складено (зробити позначку "v" у відповідній клітинці):

за положеннями (стандартами) бухгалтерського обліку

v

v

за міжнародними стандартами фінансової звітності

Баланс (Звіт про фінансовий стан)

на **31 грудня 2017** р.

Форма №1 Код за ДКУД

1801001

АКТИВ	Код рядка	На початок звітного періоду	На кінець звітного періоду
1	2	3	4
I. Необоротні активи			
Нематеріальні активи	1000	24	25
первісна вартість	1001	35	44
накопичена амортизація	1002	11	19
Незавершені капітальні інвестиції	1005	-	1
Основні засоби	1010	1 590	1 241
первісна вартість	1011	2 626	2 656
знос	1012	1 036	1 415
Інвестиційна нерухомість	1015	-	-
Первісна вартість інвестиційної нерухомості	1016	-	-
Знос інвестиційної нерухомості	1017	-	-
Довгострокові біологічні активи	1020	-	-
Первісна вартість довгострокових біологічних активів	1021	-	-

Накопичена амортизація довгострокових біологічних активів	1022	-	-
Довгострокові фінансові інвестиції: які обліковуються за методом участі в капіталі інших підприємств	1030	-	-
інші фінансові інвестиції	1035	-	-
Довгострокова дебіторська заборгованість	1040	-	-
Відстрочені податкові активи	1045	-	-
Гудвіл	1050	-	-
Відстрочені аквізиційні витрати	1060	-	-
Залишок коштів у централізованих страхових резервних фондах	1065	-	-
Інші необоротні активи	1090	-	-
Усього за розділом I	1095	1 614	1 267
II. Оборотні активи			
Запаси	1100	2 128	3 421
Виробничі запаси	1101	219	86
Незавершене виробництво	1102	92	-
Готова продукція	1103	1 817	3 335
Товари	1104	-	-
Поточні біологічні активи	1110	-	-
Депозити перестраховання	1115	-	-
Векселі одержані	1120	-	-
Дебіторська заборгованість за продукцію, товари, роботи, послуги	1125	3 075	1 298
Дебіторська заборгованість за розрахунками: за виданими авансами	1130	202	-
з бюджетом	1135	41	13
у тому числі з податку на прибуток	1136	39	13
Дебіторська заборгованість за розрахунками з нарахованих доходів	1140	-	-
Дебіторська заборгованість за розрахунками із внутрішніх розрахунків	1145	-	-
Інша поточна дебіторська заборгованість	1155	245	310
Поточні фінансові інвестиції	1160	-	-
Гроші та їх еквіваленти	1165	786	932
Готівка	1166	-	-
Рахунки в банках	1167	786	932
Витрати майбутніх періодів	1170	3	-
Частка перестраховика у страхових резервах у тому числі в:	1180	-	-
резервах довгострокових зобов'язань	1181	-	-
резервах збитків або резервах належних виплат	1182	-	-

резервах незароблених премій	1183	-	-
інших страхових резервах	1184	-	-
Інші оборотні активи	1190	151	2 773
Усього за розділом II	1195	6 631	8 747
III. Необоротні активи, утримувані для продажу, та групи вибуття	1200	-	-
Баланс	1300	8 245	10 014

Пасив	Код рядка	На початок звітнього періоду	На кінець звітнього періоду
1	2	3	4
I. Власний капітал			
Зареєстрований (пайовий) капітал	1400	67	67
Внески до незареєстрованого статутного капіталу	1401	-	-
Капітал у дооцінках	1405	-	-
Додатковий капітал	1410	-	-
Емісійний дохід	1411	-	-
Накопичені курсові різниці	1412	-	-
Резервний капітал	1415	-	-
Нерозподілений прибуток (непокритий збиток)	1420	(191)	(60)
Неоплачений капітал	1425	(-)	(-)
Вилучений капітал	1430	(-)	(-)
Інші резерви	1435	-	-
Усього за розділом I	1495	(124)	7
II. Довгострокові зобов'язання і забезпечення			
Відстрочені податкові зобов'язання	1500	-	-
Пенсійні зобов'язання	1505	-	-
Довгострокові кредити банків	1510	-	-
Інші довгострокові зобов'язання	1515	-	-
Довгострокові забезпечення	1520	-	-
Довгострокові забезпечення витрат персоналу	1521	-	-
Цільове фінансування	1525	-	-
Благодійна допомога	1526	-	-
Страхові резерви	1530	-	-
у тому числі:	1531	-	-
резерв довгострокових зобов'язань		-	-
резерв збитків або резерв належних виплат	1532	-	-

резерв незароблених премій	1533	-	-
інші страхові резерви	1534	-	-
Інвестиційні контракти	1535	-	-
Призовий фонд	1540	-	-
Резерв на виплату джек-поту	1545	-	-
Усього за розділом II	1595	-	-
III. Поточні зобов'язання і забезпечення			
Короткострокові кредити банків	1600	-	-
Векселі видані	1605	-	-
Поточна кредиторська заборгованість за: довгостроковими зобов'язаннями	1610	-	-
товари, роботи, послуги	1615	4 153	2 504
розрахунками з бюджетом	1620	2 271	1 478
у тому числі з податку на прибуток	1621	-	73
розрахунками зі страхування	1625	101	77
розрахунками з оплати праці	1630	584	1 002
Поточна кредиторська заборгованість за одержаними авансами	1635	694	-
Поточна кредиторська заборгованість за розрахунками з учасниками	1640	84	125
Поточна кредиторська заборгованість із внутрішніх розрахунків	1645	-	-
Поточна кредиторська заборгованість за страховою діяльністю	1650	-	-
Поточні забезпечення	1660	-	-
Доходи майбутніх періодів	1665	-	-
Відстрочені комісійні доходи від перестраховиків	1670	-	-
Інші поточні зобов'язання	1690	482	4 821
Усього за розділом III	1695	8 369	10 007
IV. Зобов'язання, пов'язані з необоротними активами, утримуваними для продажу, та групами вибуття	1700	-	-
V. Чиста вартість активів недержавного пенсійного фонду	1800	-	-
Баланс	1900	8 245	10 014

Керівник

Горбик Володимир Миколайович

Головний бухгалтер

Риженко Світлана Василівна

¹ Визначається в порядку, встановленому центральним органом виконавчої влади, що реалізує державну політику у сфері статистики.

Дата (рік, місяць, число)

за ЄДРПОУ

Підприємство Державне підприємство "Спеціалізоване лісгосподарське підприємство "Київоблагроліс"

(найменування)

КОДИ

2018 01 01

24219849

Звіт про фінансові результати (Звіт про сукупний дохід)

за Рік 2017 р.

Форма N2 Код за ДКУД

1801003

I. ФІНАНСОВІ РЕЗУЛЬТАТИ

Стаття	Код рядка	За звітний період	За аналогічний період попереднього року
1	2	3	4
Чистий дохід від реалізації продукції (товарів, робіт, послуг)	2000	19 830	24 147
<i>Чисті зароблені страхові премії</i>	<i>2010</i>	-	-
<i>премії підписані, валова сума</i>	<i>2011</i>	-	-
<i>премії, передані у перестраховання</i>	<i>2012</i>	-	-
<i>зміна резерву незароблених премій, валова сума</i>	<i>2013</i>	-	-
<i>зміна частки перестраховиків у резерві незароблених премій</i>	<i>2014</i>	-	-
Собівартість реалізованої продукції (товарів, робіт, послуг)	2050	(13 341)	(19 301)
<i>Чисті понесені збитки за страховими виплатами</i>	<i>2070</i>	-	-
Валовий:			
прибуток	2090	6 489	4 846
збиток	2095	(-)	(-)
<i>Дохід (витрати) від зміни у резервах довгострокових зобов'язань</i>	<i>2105</i>	-	-
<i>Дохід (витрати) від зміни інших страхових резервів</i>	<i>2110</i>	-	-
<i>зміна інших страхових резервів, валова сума</i>	<i>2111</i>	-	-
<i>зміна частки перестраховиків в інших страхових резервах</i>	<i>2112</i>	-	-
Інші операційні доходи	2120	328	347

<i>у тому числі:</i>	2121	-	-
<i>дохід від зміни вартості активів, які оцінюються за справедливою вартістю</i>			
<i>дохід від первісного визнання біологічних активів і сільськогосподарської продукції</i>	2122	-	-
<i>дохід від використання коштів, вивільнених від оподаткування</i>	2123	-	-
Адміністративні витрати	2130	(5 315)	(3 725)
Витрати на збут	2150	(-)	(8)
Інші операційні витрати	2180	(1 076)	(1 012)
<i>у тому числі:</i>	2181	-	-
<i>витрати від зміни вартості активів, які оцінюються за справедливою вартістю</i>			
<i>витрати від первісного визнання біологічних активів і сільськогосподарської продукції</i>	2182	-	-
Фінансовий результат від операційної діяльності:			
прибуток	2190	426	448
збиток	2195	(-)	(-)
Доход від участі в капіталі	2200	-	-
Інші фінансові доходи	2220	1	-
Інші доходи	2240	-	-
<i>у тому числі:</i>	2241	-	-
<i>дохід від благодійної допомоги</i>			
Фінансові витрати	2250	(-)	(-)
Втрати від участі в капіталі	2255	(-)	(-)
Інші витрати	2270	(-)	(17)
<i>Прибуток (збиток) від впливу інфляції на монетарні статті</i>	2275	-	-

Фінансовий результат до оподаткування:			
прибуток	2290	427	431
збиток	2295	(-)	(-)
Витрати (дохід) з податку на прибуток	2300	(156)	(78)
Прибуток (збиток) від припиненої діяльності після оподаткування	2305	-	-
Чистий фінансовий результат:			
прибуток	2350	271	353
збиток	2355	(-)	(-)

II. СУКУПНИЙ ДОХІД

Стаття	Код рядка	За звітний період	За аналогічний період попереднього року
1	2	3	4
Дооцінка (уцінка) необоротних активів	2400	-	-
Дооцінка (уцінка) фінансових інструментів	2405	-	-
Накопичені курсові різниці	2410	-	-
Частка іншого сукупного доходу асоційованих та спільних підприємств	2415	-	-
Інший сукупний дохід	2445	-	-
Інший сукупний дохід до оподаткування	2450	-	-
Податок на прибуток, пов'язаний з іншим сукупним доходом	2455	-	-
Інший сукупний дохід після оподаткування	2460	-	-
Сукупний дохід (сума рядків 2350, 2355 та 2460)	2465	271	353

III. ЕЛЕМЕНТИ ОПЕРАЦІЙНИХ ВИТРАТ

Назва статті	Код рядка	За звітний період	За аналогічний період попереднього року
--------------	-----------	-------------------	---

1	2	3	4
Матеріальні затрати	2500	2 508	3 420
Витрати на оплату праці	2505	8 753	6 907
Відрахування на соціальні заходи	2510	1 770	1 588
Амортизація	2515	458	504
Інші операційні витрати	2520	6 243	24 166
Разом	2550	19 732	36 585

IV. РОЗРАХУНОК ПОКАЗНИКІВ ПРИБУТКОВОСТІ АКЦІЙ

Назва статті	Код рядка	За звітний період	За аналогічний період попереднього року
1	2	3	4
Середньорічна кількість простих акцій	2600	-	-
Скоригована середньорічна кількість простих акцій	2605	-	-
Чистий прибуток (збиток) на одну просту акцію	2610	-	-
Скоригований чистий прибуток (збиток) на одну просту акцію	2615	-	-
Дивіденди на одну просту акцію	2650	-	-

Керівник

Горбик Володимир Миколайович

Головний бухгалтер

Риженко Світлана Василівна

Додаток 1

до Національного положення (стандарту)

бухгалтерського обліку 1 "Загальні вимоги до фінансової звітності"

		КОДИ	
		2019	01 01
Дата (рік, місяць, число)		2019	01 01
Підприємство	Державне підприємство "Спеціалізоване лісогосподарське підприємство "Київблагроліс"	24219849	
Територія	КИЇВСЬКА	3222055100	
Організаційно-правова форма господарювання	Державне підприємство	140	
Вид економічної діяльності	Лісівництво та інша діяльність у лісовому господарстві	02.10	
Середня кількість працівників	103		
Адреса, телефон	вулиця Івана Проскури, буд. 24, смт. ІВАНКІВ, ІВАНКІВСЬКИЙ РАЙОН, КИЇВСЬКА обл., 07200	4220800	

Одиниця виміру: тис. грн. без десяткового знака (окрім розділу IV Звіту про фінансові результати (Звіту про сукупний дохід) (форма №2), грошові показники якого наводяться в гривнях з копійками)

Складено (зробити позначку "v" у відповідній клітинці):

за положеннями (стандартами) бухгалтерського обліку

v

v

за міжнародними стандартами фінансової звітності

Баланс (Звіт про фінансовий стан)

на 31 грудня 2018 р.

Форма №1 Код за ДКУД

1801001

АКТИВ	Код рядка	На початок звітного періоду	На кінець звітного періоду
1	2	3	4
I. Необоротні активи			
Нематеріальні активи	1000	25	15
первісна вартість	1001	44	44
накопичена амортизація	1002	19	29
Незавершені капітальні інвестиції	1005	1	466
Основні засоби	1010	1 241	1 476
первісна вартість	1011	2 656	3 164
знос	1012	1 415	1 688
Інвестиційна нерухомість	1015	-	-
Первісна вартість інвестиційної нерухомості	1016	-	-
Знос інвестиційної нерухомості	1017	-	-
Довгострокові біологічні активи	1020	-	-
Первісна вартість довгострокових біологічних активів	1021	-	-

Накопичена амортизація довгострокових біологічних активів	1022	-	-
Довгострокові фінансові інвестиції: які обліковуються за методом участі в капіталі інших підприємств	1030	-	-
інші фінансові інвестиції	1035	-	-
Довгострокова дебіторська заборгованість	1040	-	-
Відстрочені податкові активи	1045	-	-
Гудвіл	1050	-	-
Відстрочені аквізиційні витрати	1060	-	-
Залишок коштів у централізованих страхових резервних фондах	1065	-	-
Інші необоротні активи	1090	-	-
Усього за розділом I	1095	1 267	1 957
II. Оборотні активи			
Запаси	1100	3 421	2 848
Виробничі запаси	1101	86	262
Незавершене виробництво	1102	-	-
Готова продукція	1103	3 335	2 586
Товари	1104	-	-
Поточні біологічні активи	1110	-	-
Депозити перестраховання	1115	-	-
Векселі одержані	1120	-	-
Дебіторська заборгованість за продукцію, товари, роботи, послуги	1125	1 298	1 761
Дебіторська заборгованість за розрахунками: за виданими авансами	1130	-	-
з бюджетом	1135	13	154
у тому числі з податку на прибуток	1136	13	75
Дебіторська заборгованість за розрахунками з нарахованих доходів	1140	-	-
Дебіторська заборгованість за розрахунками із внутрішніх розрахунків	1145	-	-
Інша поточна дебіторська заборгованість	1155	310	1 180
Поточні фінансові інвестиції	1160	-	-
Гроші та їх еквіваленти	1165	932	526
Готівка	1166	-	-
Рахунки в банках	1167	932	526
Витрати майбутніх періодів	1170	-	9
Частка перестраховика у страхових резервах у тому числі в:	1180	-	-
резервах довгострокових зобов'язань	1181	-	-
резервах збитків або резервах належних виплат	1182	-	-

резервах незароблених премій	1183	-	-
інших страхових резервах	1184	-	-
Інші оборотні активи	1190	2 773	3 991
Усього за розділом II	1195	8 747	10 469
III. Необоротні активи, утримувані для продажу, та групи вибуття	1200	-	-
Баланс	1300	10 014	12 426

Пасив	Код рядка	На початок звітнього періоду	На кінець звітнього періоду
1	2	3	4
I. Власний капітал			
Зареєстрований (пайовий) капітал	1400	67	67
Внески до незареєстрованого статутного капіталу	1401	-	-
Капітал у дооцінках	1405	-	-
Додатковий капітал	1410	-	-
Емісійний дохід	1411	-	-
Накопичені курсові різниці	1412	-	-
Резервний капітал	1415	-	-
Нерозподілений прибуток (непокритий збиток)	1420	(60)	75
Неоплачений капітал	1425	(-)	(-)
Вилучений капітал	1430	(-)	(-)
Інші резерви	1435	-	-
Усього за розділом I	1495	7	142
II. Довгострокові зобов'язання і забезпечення			
Відстрочені податкові зобов'язання	1500	-	-
Пенсійні зобов'язання	1505	-	-
Довгострокові кредити банків	1510	-	-
Інші довгострокові зобов'язання	1515	-	-
Довгострокові забезпечення	1520	-	-
Довгострокові забезпечення витрат персоналу	1521	-	-
Цільове фінансування	1525	-	-
Благодійна допомога	1526	-	-
Страхові резерви	1530	-	-
у тому числі:	1531	-	-
резерв довгострокових зобов'язань		-	-
резерв збитків або резерв належних виплат	1532	-	-

резерв незароблених премій	1533	-	-
інші страхові резерви	1534	-	-
Інвестиційні контракти	1535	-	-
Призовий фонд	1540	-	-
Резерв на виплату джек-поту	1545	-	-
Усього за розділом II	1595	-	-
III. Поточні зобов'язання і забезпечення			
Короткострокові кредити банків	1600	-	-
Векселі видані	1605	-	-
Поточна кредиторська заборгованість за: довгостроковими зобов'язаннями	1610	-	-
товари, роботи, послуги	1615	2 504	1 628
розрахунками з бюджетом	1620	1 478	1 457
у тому числі з податку на прибуток	1621	73	-
розрахунками зі страхування	1625	77	-
розрахунками з оплати праці	1630	1 002	16
Поточна кредиторська заборгованість за одержаними авансами	1635	-	-
Поточна кредиторська заборгованість за розрахунками з учасниками	1640	125	3
Поточна кредиторська заборгованість із внутрішніх розрахунків	1645	-	18
Поточна кредиторська заборгованість за страховою діяльністю	1650	-	-
Поточні забезпечення	1660	-	-
Доходи майбутніх періодів	1665	-	-
Відстрочені комісійні доходи від перестраховиків	1670	-	-
Інші поточні зобов'язання	1690	4 821	9 162
Усього за розділом III	1695	10 007	12 284
IV. Зобов'язання, пов'язані з необоротними активами, утримуваними для продажу, та групами вибуття	1700	-	-
V. Чиста вартість активів недержавного пенсійного фонду	1800	-	-
Баланс	1900	10 014	12 426

Керівник

Горбик Володимир Миколайович

Головний бухгалтер

Риженко Світлана Василівна

¹ Визначається в порядку, встановленому центральним органом виконавчої влади, що реалізує державну політику у сфері статистики.

Дата (рік, місяць, число)

за ЄДРПОУ

Підприємство Державне підприємство "Спеціалізоване лісгосподарське
підприємство "Київоблагроліс"

(найменування)

КОДИ

2019 01 01

24219849

Звіт про фінансові результати (Звіт про сукупний дохід)

за Рік 2018 р.

Форма N2 Код за ДКУД

1801003

I. ФІНАНСОВІ РЕЗУЛЬТАТИ

Стаття	Код рядка	За звітний період	За аналогічний період попереднього року
1	2	3	4
Чистий дохід від реалізації продукції (товарів, робіт, послуг)	2000	34 030	19 830
<i>Чисті зароблені страхові премії</i>	<i>2010</i>	-	-
<i>премії підписані, валова сума</i>	<i>2011</i>	-	-
<i>премії, передані у перестраховання</i>	<i>2012</i>	-	-
<i>зміна резерву незароблених премій, валова сума</i>	<i>2013</i>	-	-
<i>зміна частки перестраховиків у резерві незароблених премій</i>	<i>2014</i>	-	-
Собівартість реалізованої продукції (товарів, робіт, послуг)	2050	(28 030)	(13 341)
<i>Чисті понесені збитки за страховими виплатами</i>	<i>2070</i>	-	-
Валовий:			
прибуток	2090	6 000	6 489
збиток	2095	(-)	(-)
<i>Дохід (витрати) від зміни у резервах довгострокових зобов'язань</i>	<i>2105</i>	-	-
<i>Дохід (витрати) від зміни інших страхових резервів</i>	<i>2110</i>	-	-
<i>зміна інших страхових резервів, валова сума</i>	<i>2111</i>	-	-
<i>зміна частки перестраховиків в інших страхових резервах</i>	<i>2112</i>	-	-
Інші операційні доходи	2120	629	328

<i>у тому числі:</i>	2121	-	-
<i>дохід від зміни вартості активів, які оцінюються за справедливою вартістю</i>			
<i>дохід від первісного визнання біологічних активів і сільськогосподарської продукції</i>	2122	-	-
<i>дохід від використання коштів, вивільнених від оподаткування</i>	2123	-	-
Адміністративні витрати	2130	(5 230)	(5 315)
Витрати на збут	2150	(-)	(-)
Інші операційні витрати	2180	(672)	(1 076)
<i>у тому числі:</i>	2181	-	-
<i>витрати від зміни вартості активів, які оцінюються за справедливою вартістю</i>			
<i>витрати від первісного визнання біологічних активів і сільськогосподарської продукції</i>	2182	-	-
Фінансовий результат від операційної діяльності:			
прибуток	2190	727	426
збиток	2195	(-)	(-)
Доход від участі в капіталі	2200	-	-
Інші фінансові доходи	2220	2	-
Інші доходи	2240	-	-
<i>у тому числі:</i>	2241	-	-
<i>дохід від благодійної допомоги</i>			
Фінансові витрати	2250	(-)	(-)
Втрати від участі в капіталі	2255	(-)	(-)
Інші витрати	2270	(27)	(-)
<i>Прибуток (збиток) від впливу інфляції на монетарні статті</i>	2275	-	-

Фінансовий результат до оподаткування:			
прибуток	2290	702	426
збиток	2295	(-)	(-)
Витрати (дохід) з податку на прибуток	2300	(162)	(156)
Прибуток (збиток) від припиненої діяльності після оподаткування	2305	-	-
Чистий фінансовий результат:			
прибуток	2350	540	270
збиток	2355	(-)	(-)

II. СУКУПНИЙ ДОХІД

Стаття	Код рядка	За звітний період	За аналогічний період попереднього року
1	2	3	4
Дооцінка (уцінка) необоротних активів	2400	-	-
Дооцінка (уцінка) фінансових інструментів	2405	-	-
Накопичені курсові різниці	2410	-	-
Частка іншого сукупного доходу асоційованих та спільних підприємств	2415	-	-
Інший сукупний дохід	2445	-	-
Інший сукупний дохід до оподаткування	2450	-	-
Податок на прибуток, пов'язаний з іншим сукупним доходом	2455	-	-
Інший сукупний дохід після оподаткування	2460	-	-
Сукупний дохід (сума рядків 2350, 2355 та 2460)	2465	540	270

III. ЕЛЕМЕНТИ ОПЕРАЦІЙНИХ ВИТРАТ

Назва статті	Код	За звітний період	За аналогічний період
--------------	-----	-------------------	-----------------------

	рядка	період	попереднього року
1	2	3	4
Матеріальні затрати	2500	2 013	2 508
Витрати на оплату праці	2505	12 262	8 753
Відрахування на соціальні заходи	2510	2 575	1 770
Амортизація	2515	416	458
Інші операційні витрати	2520	16 666	6 243
Разом	2550	33 932	19 732

IV. РОЗРАХУНОК ПОКАЗНИКІВ ПРИБУТКОВОСТІ АКЦІЙ

Назва статті	Код рядка	За звітний період	За аналогічний період попереднього року
1	2	3	4
Середньорічна кількість простих акцій	2600	-	-
Скоригована середньорічна кількість простих акцій	2605	-	-
Чистий прибуток (збиток) на одну просту акцію	2610	-	-
Скоригований чистий прибуток (збиток) на одну просту акцію	2615	-	-
Дивіденди на одну просту акцію	2650	-	-

Керівник

Горбик Володимир Миколайович

Головний бухгалтер

Риженко Світлана Василівна

Додаток Д

Таблиця

Експрес-аналіз фінансового стану підприємства

Показники	2016	2017	2018	Абсолютне відхилення, +,-	
				2017 до 2016	2018 до 2017
Частка основних засобів в активах	0.19	0.12	0.12	-0.07	-0.01
Коефіцієнт зносу основних засобів	0.39	0.53	0.53	0.14	0
Оборотність активів (обороті), ресурсовіддача, коефіцієнт трансформації	3.15	0.22	3.03	-2.93	2.82
Фондовіддача	17.91	1.4	25.05	-16.51	23.65
Коефіцієнт оборотності запасів (обороті)	18.14	4.81	8.94	-13.33	4.13
Коефіцієнт оборотності дебіторської заборгованості (обороті)	13.55	0.77	14.43	-12.79	13.67
Рентабельність активів за чистим прибутком, %	4.6	2.97	4.81	-0.02	0.02
Період окупності власного капіталу	0.48	0.24	0.14	-0.24	-0.1
Коефіцієнт забезпечення власними обіговими коштами запасів	-0.7	-0.37	-0.64	-0.33	-0.27
Коефіцієнт фінансової незалежності (автономії)	0.02	0	0.01	-0.01	0.01
Коефіцієнт фінансової стійкості	0.02	0	0.01	-0.01	0.01
Коефіцієнт ліквідності поточної (покриття)	0.79	0.87	0.85	0.08	-0.02
Коефіцієнт ліквідності абсолютної	0.09	0.09	0.04	-0	-0.05
Коефіцієнт ліквідності швидкої	0.54	0.53	0.62	-0.01	0.09
Співвідношення короткострокової дебіторської та кредиторської заборгованості	0.46	0.32	0.99	-0.14	0.67

Динаміка показників рентабельності підприємства, %

Показники	2016	2017	2018	Абсолютне відхилення, +,-		Відносне відхилення, %	
				2017 до 2016	2018 до 2017	2017 до 2016	2018 до 2017
Рентабельність капіталу (активів) за чистим прибутком	4.6	2.97	4.81	-1.63	1.84	-35.49	62.14
Рентабельність власного капіталу	209.5	413.74	724.83	204.24	311.09	97.49	75.19
Рентабельність виробничих фондів	23.48	16.79	35.24	-6.69	18.45	-28.49	109.86
Рентабельність реалізованої продукції за прибутком від реалізації	4.61	59.2	2.26	54.59	-56.94	1184.44	-96.18
Рентабельність реалізованої продукції за прибутком від операційної діяльності	1.86	21.48	2.14	19.63	-19.35	1057.9	-90.06
Рентабельність реалізованої продукції за чистим прибутком	1.46	13.67	1.59	12.2	-12.08	834.84	-88.39
Коефіцієнт реінвестування	-0.25	-0.48	0.03	-0.23	0.51	93.91	-105.75
Коефіцієнт стійкості економічного зростання	-0.71	-18.71	0.11	-18	18.82	2537.01	-100.56
Період окупності капіталу, рік	21.73	33.69	20.78	11.96	-12.91	55.02	-38.32
Період окупності власного капіталу	0.48	0.24	0.14	-0.24	-0.1	-49.37	-42.92

Показники оцінювання фінансового потенціалу підприємства

Показник	Фомін П. А.	Турчак В.В.	Юдін М.А.	Толпежников Р.О.	Мілінчук О.В.	Педченко Н.С.	Пожарська А.С.	Частота використання для оцінки фінансового потенціалу
1. Коефіцієнт фінансової незалежності(автономії)	+	+	+	+	+	+		6
2. Коефіцієнт загальної ліквідності	+	+		+	+	+		5
3. Коефіцієнт швидкої ліквідності	+	+		+	+			4
4. Коефіцієнт абсолютної ліквідності	+	+	+	+	+	+	+	7
5. Рентабельність активів	+	+		+	+			4
6. Рентабельність власного капіталу	+	+	+	+	+	+	+	7
7. Період оборотності власного капіталу						+		1
8. Чиста рентабельність продажу					+			1
9. Ефективність використання активів для виробництва продукції	+	+		+	+			4
10. Коефіцієнт заборгованості	+	+	+	+			+	5
11. Частка накопиченого капіталу	+			+				2
12. Коефіцієнт забезпечення боргів (заборгованості)		+						1
13. Коефіцієнт маневреності власного капіталу					+		+	2
14. Коефіцієнт забезпечення власними оборотними коштами					+			1
15. Частка короткострокової заборгованості в загальній сумі заборгованості			+					1
16. Коефіцієнт фінансового ризику						+		1
17. Період заборгованості дебіторської заборгованості							+	1
18. Продуктивність праці					+			1
19. Трудоозброєність оборотних активів					+			1
20. Коефіцієнт повних витрат на оплату праці					+			1

Показник	Частота використання для оцінки потенціалу	Розрахунок величин вагомості	Результат вагомості част. од.	Рівень фінансового потенціалу		
				низький	середній	високий
Коефіцієнт фінансової незалежності(автономії)	6	6/42	0,14	<0,3	0,3-0,5	>0,5
Коефіцієнт заборгованості	5	5/42	0,12	>0,7	0,7-0,5	<0,5
кофіцієнти ліквідності загальної	5	2/42	0,12	<1,0	1,0-2,0	>2,0
кофіцієнти ліквідності швидкої	4	4/42	0,10	<0,4	0,4-0,8	>0,8
кофіцієнти ліквідності абсолютної	7	7/42	0,17	<0,1	0,1-0,2	>0,2
коефіцієнт росту чистого доходу	7	7/42	0,17	<0,1	0,1-0,25	>0,26
коефіцієнт витрат на реалізацію та управління	4	4/42	0,1	>0,7	0,4-0,7	<0,4
та коефіцієнт використання активів для реалізації послуг	4	4/42	0,1	<0,1	1,0-1,6	>1,6
разом	42		1			

Система показників оцінки КС підприємств у взаємозв'язку з факторами формування їх потенціалу [1]

Вид потенціалу	Фактори формування потенціалу	Показники КС підприємства
Техніко-технологічний (Виробничий)	Стан засобів праці, їх якість та ступінь використання	Рівень виробничих витрат
	Рівень автоматизації та механізації виробництва	Фондовіддача
	Актуальність технологій виробництва та реалізації продукції	Матеріаловіддача
	Прогресивність технологічних процесів	Рівень бракованої продукції в загальному обсязі виробництва
Кадровий	Стан умов праці	Рівень відтоку персоналу
	Ступінь участі персоналу в управлінському процесі	Продуктивність праці
	Система морального та матеріального стимулювання	Рівень оплати праці
	Рівень кваліфікації персоналу та його конфліктності в організації	Ефективність матеріального стимулювання
	Соціальна інфраструктура та наявність компенсаційного пакету	Наявність конфліктних ситуацій
	Фізичний та психологічний стан працівників	Частка компенсаційного пакету в загальному обсязі прибутку
Фінансовий	Рівень свідомості, відповідальності та соціальної зрілості	Витрати на утримання ресурсів праці
	Фінансова стійкість підприємства	Коефіцієнт поточної ліквідності та фінансової стійкості
	Здатність здійснювати фінансові зобов'язання	Коефіцієнт платоспроможності
	Інвестиційні можливості	Коефіцієнт інвестиційної привабливості
	Можливість залучення додаткових фінансових ресурсів	Оборотність активів
	Ефективність використання власного та залученого капіталу	Оборотність власного капіталу
	Ефективність управління активами	Рентабельність капіталу
Політика управління ризиками	Коефіцієнт автономії	
Організаційна структура та культура підприємства	Економічна ефективність управлінської діяльності	

Організаційно-управлінський	Система планування, обліку та контролю	Частка витрат на управління в загальному обсягу витрат
	Стиль управління, технологій та інструменту керування	Частка управлінців в загальній кількості працівників
	Ефективність комунікаційної та інформаційної систем	Співвідношення лінійного та функціонального персоналу
Маркетинговий	Стан сфери післяпродажного обслуговування	Коефіцієнт ефективності реклами та засобів стимулювання збуту
	Унікальність реалізованої продукції та її життєвий цикл	Коефіцієнт затовареності готовою продукцією
	Ефективність систем взаємодії зі споживачами	Рентабельність продажів
	Ефективність системи управління запасами	Коефіцієнт ефективності цінової політики
	Якість маркетингових досліджень	Співвідношення "ціна – якість"
	Раціональність стратегії ціноутворення	Частка продукції суб'єкта господарювання на ринку
Інноваційний	Наявність патентів і авторських прав	Рівень інноваційних продажів та інвестицій в нову продукцію
	Наявність власних та придбаних науково-технічних розробок	Період інноваційної активності та ефективності інновацій
	Рівень інноваційної культури	Рентабельність інновацій та капіталовіддача
	Стан інфраструктурних та ресурсних можливостей суб'єкта господарювання	Доля комерціалізації дослідницьких проєктів

КИЇВСЬКА ОБЛАСНА ДЕРЖАВНА АДМІНІСТРАЦІЯ
ДЕПАРТАМЕНТ ЕКОЛОГІЇ ТА ПРИРОДНИХ РЕСУРСІВ

**ДЕРЖАВНЕ ПІДПРИЄМСТВО «СПЕЦІАЛІЗОВАНЕ ЛІСОГОСПОДАРСЬКЕ
ПІДПРИЄМСТВО «КИЇВОБЛАГРОЛІС»**

юридична адреса: вул. Івана Проскури, 24, смт. Іванків, Київська область, 07201 тел./факс 04591-512-92

фактична адреса: вул. С. Петлюри, 16, м. Київ, 04128, e-mail: 4220800@ukr.net, код ЄДРПОУ 24219849

№ _____ від 28 жовтня 2019 р.

ДОВІДКА

про впровадження результатів випускної кваліфікаційної роботи

Дана студентці 2 курсу факультету обліку, аудиту та інформаційних систем Київського національного торговельно-економічного університету в тому, що його випускна кваліфікаційна робота на тему: «Організація та методика аналізу економічного потенціалу суб'єкта господарювання», виконана на матеріалах Державного підприємства «Спеціалізоване лісогосподарське підприємство «Київоблагроліс»», розглянута.

Окремі розробки автора, його висновки і пропозиції становлять певний інтерес і прийняті для практичного використання в ДП «СЛП «Київоблагроліс»».

Зокрема:

– рекомендації щодо організації аналізу економічного потенціалу підприємства з урахуванням стратегії розвитку потенціалу підприємства;

– рекомендації щодо використання потенційних резервів з метою покращення фінансового стану підприємства.

Генеральний директор

В. М. Горбик

Рецензія на випускню кваліфікаційну роботу

Студенки Халамендик Вікторії Євгенівни

Тема «Організація та методика аналізу економічного потенціалу суб'єкта господарювання»

Спеціальність: «Облік і оподаткування»

Спеціалізація: «Фінансовий аналіз та аудит»

Освітній ступінь: *магістр*

Об'єкт дослідження: *Державне підприємство «Спеціалізоване лісогосподарське підприємство «Київоблагроліс»»*

1. Актуальність теми дослідження. *Тема є актуальною оскільки визначення потенціалу підприємства є основою прийняття його стратегічно-управлінських рішень та реалізації програми дій на перспективу для формування правильної економічної політики підприємства.*

2. Найбільш суттєві висновки та рекомендації. *Розглянуті недоліки та надані пропозиції забезпечать удосконалення організації оцінки економічного потенціалу підприємства та пошук можливих резервів.*

3. Ступінь використання практичних матеріалів. *Випускна кваліфікаційна робота написана на базі Державного підприємства «Спеціалізоване*

лісогосподарське підприємство «Київоблагроліс» При написанні були використані практичні дані підприємства та розроблені пропозиції щодо удосконалення методики аналізу економічного потенціалу підприємства.

4. Достовірність інформації: *Інформація базується на практичних даних підприємства.*

5. Загальний висновок і оцінка роботи: *Виконана випускна кваліфікаційна робота відповідає вимогам до кваліфікаційного рівня робіт відповідного характеру і заслуговує позитивної оцінки, а її автор заслуговує присвоєння кваліфікаційного рівня магістр за спеціальністю «Облік та оподаткування».*

Генеральний директор

В. М. Горбик

„28” жовтня 2019 р.

Інформація про перевірку на плагіат

Мною, Халамендик Вікторією Євгенівною, було виконано перевірку на плагіат випускної кваліфікаційної роботи на тему «Організація та методика аналізу економічного потенціалу суб'єкта господарювання», виконаної на матеріалах ДП «СЛП «Київоблагроліс». Роботу перевірено на плагіат програмним засобом «Content watch». Рівень оригінальності становить 91.2%.

Експрес-аналіз фінансово-господарського стану передбачає розрахунок декількох показників, що свідчать про різні сфери фінансової діяльності підприємства: ліквідність, стійкість, рентабельність, ділова активність тощо. На основі фінансової звітності, Додаток Г, ми провели експрес-аналіз, та відобразили у Додатку Д таблицю розрахунків аналізу показників.

Щодо показника частки основних засобів в активах в 2016 році 19 пасивів було інвестовано в основні засоби підприємства. В 2017 році значення показника зменшується на -7. В 2018 році тенденція змінюється і частка основних засобів становить -3%. Протягом 2016 року значення показника оборотності активів становило 3.15. Це означає, що за допомогою використання кожної гривні активів було вироблено продукції та надано послуг на суму 3.15 гривень. Тобто зменшується ефективність використання активів загалом. В 2018 році показник зріс на 2.62 грн порівняно з 2017 роком, на кожну гривню вкладену в активи підприємство отримало 3.03 гривень доходу від операційної діяльності. Це вказує змінність ефективності використання активів протягом досліджуваного періоду. Щодо показника фондоеддані, то він вказує на те, що в 2016 році кожна гривня вкладена в основні засоби принесла підприємству 17.91 грн. виручки. В 2017 році ефективність використання виробничих і збутових основних засобів зменшується на -16.51. В 2018 році відбувається підвищення ефективності використання основних засобів і на кожну гривню основних засобів, залучену до операційного процесу підприємства, було виготовлено продукції та надано послуг на суму 25.05 грн. В 2016 році запаси здійснили 18.14 оборотів. Якщо коефіцієнт значно перевищує середньогалузеві норми, то це створює ризик, пов'язаний з недостатнім розміром запасів, наслідком якого буде зниження обсягу виручки від реалізації. Занадто високий коефіцієнт може бути ознакою нестачі вільних коштів і сигналом про можливу неплатоспроможність підприємства. Нормальне значення коефіцієнта може коливатися для різних сфер бізнесу від 4 до 8. В 2017 році значення показника зменшується на -13.33 у порівнянні з попереднім роком. Це вказує на зниження ефективності управління запасами і може бути ознакою зниження збутової активності. В 2018 році тенденція змінюється і відбувається підвищення ефективності використання запасів. В 2018 році вони здійснили 8.94 оборотів. Оборотність дебіторської заборгованості в 2016 році склала 13.55, тобто протягом 2016 року дебіторська заборгованість здійснила 13.55 оборотів. В 2017 році значення показника знизилася на -12.79. Це вказує на зниження ефективності управління дебіторською заборгованістю. В 2018 році тенденція змінюється і на кінець досліджуваного періоду дебіторська заборгованість здійснила 14.43 оборотів. Рентабельність активів в 2016 році склала 4.6 тобто на кожну гривню активів підприємство отримало 4.6 копійок чистого прибутку. В 2017 році на кожну вкладену в активи гривню було отримано 2.97 копійок чистого прибутку. В 2018 році значення показника рентабельності активів дорівнювало 4.81 В 2016 році на кожну гривню запасів припадає -0.7 грн. власних оборотних коштів. Це означає, що негативна сума власних оборотних коштів не дозволяє фінансувати запаси за свій рахунок. Для цього підприємство залучає позикові ресурси. В 2017 році значення показника становило -0.37. На кінець досліджуваного періоду значення показника становило -0.64 проти -0.37 в 2017 році, тобто сума власних оборотних коштів зменшується. В 2016 році частка власного капіталу становила 0.02, тобто була вкрай низькою. В 2016 році значення показника було дорівнювало 0. На кінець досліджуваного періоду значення показника майже не змінилося, 0.01. Коефіцієнт фінансової стійкості враховує не тільки власний капітал, але і довгострокові зобов'язання і характеризує рівень фінансової стабільності в перспективі більше 1 року. В 2016 році 2 активів фінансувалося за рахунок постійних або довгострокових джерел фінансування. Нормативним значенням 0.8 і більше. В 2017 році значення показника залишається на низькому рівні і в найближчій перспективі присутній ризик недостатності фінансування для ефективного здійснення діяльності. Що стосується значення на кінець року, то воно майже не змінилося. Значення показника ліквідності нижче нормативного, тобто підприємство не здатне погасити всі свої зобов'язання протягом року. В 2017 році на

Унікальність текста: **91.2%**
[показати все співпадіння](#)

При перевірці посилань програмою визначено, що наявні окремі співпадіння з термінологією, посиланнями на літературу та загальноживаними фразами.

Робота виконана під керівництвом канд. екон. наук., доц., кафедри фінансового аналізу та аудиту Міняйло Вікторії Петрівни.

Студентка

Халамендик В.Є.

Дата перевірки: 28 жовтня 2019 р.

РЕФЕРАТ

ДО ВИПУСКНОЇ КВАЛІФІКАЦІЙНОЇ РОБОТИ (ПРОЕКТУ)

на тему:

«Організація та методика аналізу економічного потенціалу суб'єкта господарювання»

Студентки 2 курсу (ос
«магістр»), 4 групи,
спеціальності 071 «Облік і
оподаткування»,

Халамендик Вікторія
Євгенівна

спеціалізації «Фінансовий аналіз
та аудит» _____
підпис студент
а

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

Міняйло Вікторія
Петрівна

_____ *підпис керівника*

Київ 2019

ЗАГАЛЬНА ХАРАКТЕРИСТИКА РОБОТИ

Випускна кваліфікаційна робота складається зі вступу, трьох розділів, висновків та пропозицій, списку використаних джерел, додатків. Основний зміст роботи викладено на 51 сторінці друкованого тексту; робота містить 13 таблиць, 2 рисунка, 9 додатків. Список використаних джерел налічує 30 найменування.

У першому розділі роботи розкрито теоретичні основи економічного потенціалу підприємства, сутність та наукові підходи до трактування економічного потенціалу суб'єкта господарювання; представлено наукові підходи до формування системи показників кількісної та якісної оцінки економічного потенціалу підприємства.

У другому розділі роботи представлено організаційно-економічну характеристику діяльності Державного підприємства «Спеціалізоване лісогосподарське підприємство «Київоблагроліс»; проведено оцінку економічного потенціалу ДП «СЛП «Київоблагроліс» шляхом знаходження інтегрального показника.

У третьому розділі роботи запропоновано удосконалення організації аналізу шляхом вироблення стратегії в розрізі складових економічного потенціалу; надані пропозиції з покращенням фінансових показників шляхом максимізації прибутку.

ОСНОВНІ РЕЗУЛЬТАТИ ТА ВИСНОВКИ

У роботі було досліджено одне з найбільш актуальних проблем вітчизняних підприємств - підвищення ефективності економічного потенціалу. Досягнення належного рівня економічного потенціалу є важливим для діяльності кожного підприємства, оскільки показник характеризує з одного боку, стан використання і розвитку внутрішніх можливостей підприємства, з іншого боку – реагування підприємства на зовнішні загрози, що виникають на ринку в процесі взаємодії з іншими господарюючими суб'єктами та державою. За допомогою комплексного підходу до оцінки економічного потенціалу підприємства можуть виявитися слабкі місця свого розвитку та з'ясувати перспективні можливості для свого розвитку. Саме потенційні можливості відкривають шлях для підвищення прибутку та розширення можливостей підприємства. Для правильної організації потрібне точне розуміння цілей функціонування підприємства, які в свою чергу дозволять сформулювати цілісну стратегію підвищення економічного потенціалу.

Для формування стратегію роботи треба повністю дослідити сі складові економічного потенціалу підприємства: виробничий, фінансовий, кадровий,

організаційно-управлінський, маркетинговий та інвестиційний субпотенціали. Дуже часто підприємств ігнорують або недооцінюють певну складову потенціалу, адже тільки будучи в повному симбіозі, вони дають правильний шлях побудови та реалізації процвітання підприємства.

На сьогоднішній день існує чимало методик оцінювання потенціалу підприємства, в основі яких лежать різноманітні математичні, графічно-аналітичні моделі, матричні, логічні та лінгвістичні методи тощо, але ми вважаємо, що потрібно орієнтуватися на якісні та кількісні показники кожного субпотенціалу.

Зовнішні чинники змушують підприємства приділяти особливу увагу ефективному управлінню. Вагомою є кожна сфера управлінської діяльності: планування, організація, прийняття рішень, мотивація та контроль. З метою уникнення кризових явищ та забезпечення фінансової стабільності необхідно здійснювати пошук нових рішень в сфері фінансового управління підприємствами, які спрямовані на спеціальний захист потоків фінансових ресурсів в компанії за допомогою кращого фінансового планування (бюджетування) на основі надійних, детальних даних; посилення контролю за виконанням планів, визначення відхилень та більш поглиблене вивчення та аналіз їх причин.

У даній роботі викладені теоретичні аспекти ефективності діяльності підприємства, розглянуто сутність і поняття резервів, шляхи їх пошуку а також пропозиції звернути увагу на головний ресурс підприємства та шляхи його повного використання, а також запровадження нових видів економічної діяльності.

В ході аналізу ефективності діяльності ДП «СЛП «Київоблагроліс» 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 підприємство працює неефективно, на що дуже впливає реальний стан лісового господарства та його проблематики в цілому по Україні.

З метою вдосконалення економічного потенціалу ДП «СЛП «Київоблагроліс» було запропоновано наступне:

1. Покращення процесу оперативного планування ДП «СЛП «Київоблагроліс» потрібно для контролювання показників, оцінки динаміки після прийняття стратегії розвитку і розуміння ефективності прийнятих управлінських рішень. Основним напрямком удосконалення оперативно-економічного моніторингу ДП «СЛП «Київоблагроліс» створення відділу оперативного контролю, що буде аналізувати (щомісячно, щоквартально, щорічно) динаміку показників ефективності господарювання.

2. З метою удосконалення організації методики аналізу економічного потенціалу ДП «СЛП «Київоблагроліс» необхідно орієнтуватися в специфіці ведення діяльності в лісовому господарстві для створення системи стратегічних цілей на основі виділення у розрізі складових економічного потенціалу.

3. Розроблено комплексний підхід до оцінки економічного потенціалу шляхом пропонування орієнтовних показників, що характеризують певний субпотенціал, адже вони мають свою систему об'єктів дослідження. В залежності від внутрішніх факторів розвитку, ринкових взаємовідносин та залежно від загальноринкових факторів потрібно розробити ефективну методику аналізу та контролю діяльності шляхом створення спеціальної служби моніторингу та контролю.

АНОТАЦІЯ

«Організація та методика аналізу економічного потенціалу суб'єкта господарювання»

Халамендик В.Є.

Випускна кваліфікаційна робота є науково-практичним дослідженням з питань організації та методики аналізу економічного потенціалу підприємства. У роботі наведено наукову характеристику та розкрито функціональне призначення економічного потенціалу. Представлено організаційно-економічну характеристику підприємства ДП «СЛП «Київоблагроліс». Досліджено особливості організації аналізу та оцінки економічного потенціалу на підприємстві. Сформульовано рекомендації щодо підвищення прибутку шляхом пошуку резервів.

Ключові слова: економічний потенціал, аналіз, оцінка, ресурси, методика.

SUMMARY

«Financial control of the implementation of budget institution's estimate»

Khalamendyk Viktoriia

The final qualification work is a scientific and practical research on the organization and methods of analysis of the economic potential of the enterprise. This work describes the characteristics and reveals the functional purpose of the economic potential. Theoretical aspects are substantiated and applied problems of

methods of estimation of economic potential are defined. Organizational and economic characteristics of the state enterprise «Specialized silvicultural enterprise Kiyevoblagrolyis» are presented. The peculiarities of the organization of analysis and assessment of economic potential at the enterprise are investigated. Recommendations for increasing profits by finding reserves are formulated.

Keywords: economic potential, analysis, estimation, resources, methodology.