

Київський національний торговельно-економічний університет
Кафедра фінансового аналізу та аудиту

ВИПУСКНА КВАЛІФІКАЦІЙНА РОБОТА

на тему:

«Організація та методика аналізу економічного потенціалу акціонерного товариства»

Студентка 2 курсу, 12 м групи,
спеціальності «Облік і
оподаткування»
спеціалізації «Фінансова
аналітика»

Сидорова Аліна
Анатоліївна

*підпис
студента*

Науковий керівник
канд. екон. наук

Копотієнко Тетяна
Юріївна

*підпис
керівника*

Гарант освітньої програми
д-р екон. наук, доцент

Гордополов Володимир
Юрійович

*підпис
керівника*

Київ 2020

Київський національний торговельно-економічний університет
Факультет обліку, аудиту та інформаційних систем
Кафедра фінансового аналізу та аудиту

Освітній ступінь «магістр»,
спеціальність 071 «Облік і оподаткування»,
спеціалізація «Фінансова аналітика»

Затверджую

Зав. кафедри,

д.е.н., проф. К.О. Назарова

“ 02 ” грудня 2019 р.

**Завдання
на випускню кваліфікаційну роботу студентки**

Сидорової Аліни Анатоліївни

(прізвище, ім'я, по батькові)

1. Тема випускної кваліфікаційної роботи:

«Організація та методика аналізу економічного потенціалу акціонерного товариства»

Затверджено наказом ректора від « 02 » грудня 2019 р. № 4144

2. Строк здачі студентом закінченої роботи 01.11.2020 .

3. Цільова установка та вихідні дані до роботи:

Мета дослідження: обґрунтування теоретичних положень та надання практичних рекомендацій з аналізу економічного потенціалу суб'єкта господарювання.

Об'єкт дослідження: економічний потенціал суб'єкта господарювання.

Предмет дослідження: теоретико-методичні та організаційно-практичні аспекти аналізу економічного потенціалу ПрАТ «Імперіал Тобакко Продакшн Україна».

Перелік графічного матеріалу: таблиці та графіки, в яких представлено динаміку та структуру активів, пасивів ПрАТ «Імперіал Тобакко Продакшн Україна» за 2015-2019 рр.; таблиці та графіки, в яких представлено динаміку рентабельності та фінансової стійкості ПрАТ «Імперіал Тобакко Продакшн Україна» за 2015-2019 рр.; таблиці, які містять результати групування нормативно-правових актів з питань аналізу економічного потенціалу суб'єкта господарювання; таблиці, які

містять результати групування інформації про інформаційне забезпечення аналізу економічного потенціалу; схеми, рисунки, графіки, які ілюструють пропозиції з удосконалення організації та методики аналізу економічного потенціалу суб'єкта господарювання.

4. Консультанти по роботі (проекту), із зазначенням розділів проекту, що стосуються їх:

Розділ	Консультант (прізвище, ініціали)	Підпис, дата	
		Завдання видав	Завдання прийняв
1			
2			
3			

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

Вступ

Розділ 1. Теоретичні основи аналізу економічного потенціалу суб'єкта господарювання

1.1. Сутність економічного потенціалу суб'єкта господарювання

1.2. Теоретико-методологічні основи аналізу економічного потенціалу підприємства

Розділ 2. Інформаційне забезпечення аналізу економічного потенціалу суб'єкта господарювання

2.1. Організаційно-економічна характеристика ПрАТ «Імперіал Тобакко Продакшн Україна»

2.2. Характеристика інформаційного забезпечення аналізу економічного потенціалу суб'єкта господарювання

Розділ 3. Удосконалення організації та методики аналізу економічного потенціалу суб'єкта господарювання

3.1. Характеристика організації аналізу економічного потенціалу суб'єкта господарювання

3.2. Методика аналізу економічного потенціалу суб'єкта господарювання та шляхи її вдосконалення

Висновки і пропозиції

Список використаних джерел

Додатки

6. Календарний план виконання роботи (проєкту)

№ пор.	Назва етапів випускної кваліфікаційної роботи	Строк виконання етапів роботи (проєкту)	
		За планом	Фактично
1	Наукова стаття	10.05.2020 р.	10.05.2020 р.
2	1 розділ	25.05.2020 р.	25.05.2020 р.
3	2 розділ	20.06.2020 р.	20.06.2020 р.
4	3 розділ	24.08.2020 р.	24.08.2020 р.
5	Вступ, висновки	10.09.2020 р.	10.09.2020 р.
6	Подання завершеної роботи на кафедру	01.11.2020 р.	01.11.2020 р.

7. Дата видачі завдання 02.12.2019 р.

8. Науковий керівник випускної кваліфікаційної роботи

к.е.н., доц. Копотієнко Т.Ю.

(прізвище, ініціали, підпис)

9. Гарант освітньої програми

д.е.н., доц. Гордополов В.Ю.

(прізвище, ініціали, підпис)

10. Завдання прийняв до виконання студент

Сидорова А.А.

(прізвище, ініціали, підпис)

11. Відгук наукового керівника випускної кваліфікаційної роботи

Студенткою Сидоровою Аліною Анатоліївною було виконано випускну кваліфікаційну роботу на тему «Організація та методика аналізу економічного потенціалу акціонерного товариства» за спеціальністю 071 «Облік і оподаткування», спеціалізацією «Фінансова аналітика» відповідно до завдання, виданого науковим керівником. У сучасних економічних умовах діяльність кожного господарюючого суб'єкта є предметом уваги великого кола учасників ринкових відносин (організацій і осіб), зацікавлених у результаті його функціонування. Варто сказати, що підприємства здобувають самостійність, несуть повну відповідальність за результати своєї виробничо-господарської діяльності перед співвласниками (акціонерами), працівниками, банком і кредиторами. Дана тема є актуальною, адже для того щоб забезпечувати діяльність підприємства на високому рівні в сучасних умовах, управлінському персоналу необхідно, насамперед, уміти ретельно аналізувати й реально оцінювати економічний потенціал підприємства. Студенткою на високому рівні було виконано усі завдання, поставлені у випускній кваліфікаційній роботі, виявлено проблеми у проведенні аналізу економічного потенціалу підприємства та надані рекомендації для їх вирішення. Робота містить таблиці, графіки, сформовані за розрахунками динаміки активів, пасивів та основних коефіцієнтів, які характеризують динаміку економічного потенціалу. Загалом, робота відповідає вимогам до змісту та структури, виконана на високому науково-практичному рівні, заслуговує на позитивну оцінку та рекомендується до захисту в екзаменаційній комісії.

Науковий керівник випускної кваліфікаційної роботи (проєкту) _____
(підпис, дата)

Відмітка про попередній захист _____
(ПІБ, підпис, дата)

12. Висновок про випускну кваліфікаційну роботу

Випускна кваліфікаційна робота (проєкт) студентки _____ Сидорова А.А.
(прізвище, ініціали)

може бути допущена до захисту в екзаменаційній комісії.

Керівник проєктної групи
(гарант освітньої програми)

д.е.н., доц. Гордополов В.Ю.
(прізвище, ініціали, підпис)

Завідувач кафедри

д.е.н., проф. Назарова К.О.
(прізвище, ініціали, підпис)

« _____ » _____ 201 _____ р.

ЗМІСТ

ВСТУП

РОЗДІЛ 1. ТЕОРЕТИЧНІ ОСНОВИ АНАЛІЗУ ЕКОНОМІЧНОГО ПОТЕНЦІАЛУ СУБ'ЄКТА ГОСПОДАРЮВАННЯ 9

1.1. Сутність економічного потенціалу суб'єкта господарювання 9

1.2. Теоретико-методологічні основи аналізу економічного потенціалу підприємства..... 13

ВИСНОВКИ ДО РОЗДІЛУ I..... 18

РОЗДІЛ 2. ІНФОРМАЦІЙНЕ ЗАБЕЗПЕЧЕННЯ АНАЛІЗУ ЕКОНОМІЧНОГО ПОТЕНЦІАЛУ СУБ'ЄКТА ГОСПОДАРЮВАННЯ 20

2.1. Організаційно-економічна характеристика ПрАТ «Імперіал Тобакко Продакшн Україна» 20

2.2. Характеристика інформаційного забезпечення аналізу економічного потенціалу суб'єкта господарювання 28

ВИСНОВКИ ДО РОЗДІЛУ II 33

РОЗДІЛ 3. УДОСКОНАЛЕННЯ ОРГАНІЗАЦІЇ ТА МЕТОДИКИ АНАЛІЗУ ЕКОНОМІЧНОГО ПОТЕНЦІАЛУ СУБ'ЄКТА ГОСПОДАРЮВАННЯ..... 35

3.1. Характеристика організації аналізу економічного потенціалу суб'єкта господарювання..... 35

3.2. Методика аналізу економічного потенціалу суб'єкта господарювання та шляхи її вдосконалення 39

ВИСНОВКИ ДО РОЗДІЛУ III 49

Висновки і пропозиції

Список використаних джерел

Додатки

ВСТУП

Виконання сформульованих завдань діяльності підприємств в умовах динамічних економічних змін, посилення конкурентної боротьби визначається наявним економічним потенціалом і його відповідністю можливостям ринку. Втримати та зміцнювати свої позиції на ринку є чи не найважливішим завданням для кожного підприємства. Рациональне та ефективне використання матеріальних, виробничих і трудових ресурсів, пошук нових можливостей, впровадження новітніх досягнень науковотехнічного прогресу, своєчасні креативні управлінські рішення визначають перевагу підприємства над конкурентами та стійкий економічний розвиток.

Економічний потенціал окреслює наявні та приховані можливості, кількісний і якісний склад ресурсів, визначає стан підприємства в перспективі, шлях подальшого розвитку. Розвиток підприємства настає тоді, коли покращуються виробничі або бізнес-процеси чи управління ними і внаслідок цього підвищується ефективність діяльності підприємства в поточному періоді часу порівняно з базовим.

Складна ситуація на вітчизняних підприємствах в період кризи, відсутність необхідного розвитку і навіть стабільності відображає недостатньо враховані можливості чи нераціонально використані ресурси, а в підсумку – невикористаний потенціал. Це зумовлює необхідність дослідження економічного потенціалу, його сутності та структури, для забезпечення стійких позицій підприємства на ринку, завоювання хорошої репутації, виявлення можливостей підвищення конкурентоспроможності з врахуванням перспектив прибутковості та зростання.

Питання дослідження сутності категорії «економічний потенціал», проблеми його формування, оцінки та управління розглядаються у працях вітчизняних вчених, таких як О.Ф. Балацький, Б.Є. Бачевський, В.Г. Бикова, Л.С. Головова, Т.В. Калінеску, Н.С. Краснокутська, І.В. Заблодська, Є.В. Лапін, Б.М. Мізюк, О.І. Олексюк, І.П. Отенко, О.О. Решетняк, І.М. Репіна, В.В. Россоха, В.Ф. Савченко,

М.В.Савченко, Л.В. Скоробогата, О.С.Федонін та ін. Дослідженню структури потенціалу приділяють увагу і найповніше висвітлюють його в своїх роботах науковці О.В. Ареф'єва, Н.С. Краснокутська, Є.В. Лапін, О.І. Олексюк, І.М.Рєпіна, О.С. Федонін та ін.

Метою написання випускної кваліфікаційної роботи є обґрунтування теоретичних засад та вдосконалення практичного інструментарію аналізу економічного потенціалу суб'єкта господарювання.

В процесі досягнення визначеної мети потрібно виконати наступні завдання:

- дослідити сутність економічного потенціалу підприємства;
- дослідити теоретико-методологічні основи аналізу економічного потенціалу підприємства;
- охарактеризувати ПрАТ «Імперіал Тобакко Продакшн Україна» з організаційно-економічної точки зору;
- оцінити інформаційне забезпечення аналізу економічного потенціалу;
- охарактеризувати організацію економічного потенціалу на підприємстві;
- удосконалити методичний інструментарій економічного потенціалу суб'єкта господарювання.

Об'єктом дослідження є економічний потенціал суб'єкта господарювання.

Предметом дослідження є теоретико-методичні та організаційно-практичні аспекти аналізу економічного потенціалу ПрАТ «Імперіал Тобакко Продакшн Україна».

Інформаційною базою дослідження є наукові публікації вітчизняних та закордонних вчених, нормативно-законодавчі акти України та інших країн, матеріали наукових конференцій і досліджень, дані звітності підприємства, офіційних статистичних видань.

В процесі написання випускної кваліфікаційної роботи застосовувалися такі методи дослідження: аналіз, синтез, індукція, дедукція, спостереження, опис, узагальнення, систематизація, економічний аналіз.

РОЗДІЛ 1. ТЕОРЕТИЧНІ ОСНОВИ АНАЛІЗУ ЕКОНОМІЧНОГО ПОТЕНЦІАЛУ СУБ'ЄКТА ГОСПОДАРЮВАННЯ

1.1. Сутність економічного потенціалу суб'єкта господарювання

Виконання сформульованих завдань діяльності підприємств в умовах динамічних економічних змін, посилення конкурентної боротьби визначається наявним економічним потенціалом і його відповідністю можливостям ринку. Збереження та зміцнення своїх позицій на ринку - чи не найважливіше завдання кожної компанії.

Раціональне та ефективне використання матеріальних, виробничих та трудових ресурсів, пошук нових можливостей, впровадження новітніх досягнень науково-технічного прогресу та своєчасність прийняття креативних управлінських рішень визначають переваги компанії перед конкурентами та стійкий економічний розвиток.

Економічний потенціал окреслює існуючі та потенційні можливості, кількісний і якісний стан ресурсів, визначає майбутній стан підприємства та шлях подальшого розвитку. Розвиток підприємства відбувається, коли вдосконалюється виробничий та господарський процес, і внаслідок цього підвищується ефективність діяльності підприємства в поточному періоді порівняно з базовим [1].

Економічний потенціал як категорія досліджується на макро- та мікрорівнях. Більшість вчених вивчають економічний потенціал на рівні держави [2, 16], хоча деякі науковці розглядають економічний потенціал підприємства, трактуючи його як окрему систему [3], або як один з видів чи елементів структури потенціалу.

Економічний потенціал підприємства потребує комплексного дослідження з урахуванням всіх наукових думок та ідей. Тому справедливим та доцільним є розгляд категорії «економічний потенціал» у ретроспективно-етимологічному контексті.

Спочатку доцільно розглянути особливості підходів до визначення поняття потенціал, а потім перейти до аналізу понять «економічний потенціал», і вже пізніше, в контексті розвитку уявлень про підприємство як суб'єкта господарської діяльності, до визначення поняття «економічний потенціал підприємства».

Так, термін «потенціал» латинського походження та має тлумачення – «міць, сила». Потенціал в економічній літературі розуміють неоднозначно [4].

У «Великому тлумачному словнику української мови» потенціал розглядається як сукупність усіх наявних засобів, можливостей, продуктивних сил, що можуть бути використані у певній сфері, галузі, ділянці; запас чого-небудь, резерв; приховані здатності, сили якої-небудь діяльності, що можуть виявлятися за певних умов [5].

В «Економічній енциклопедії» вказується, що потенціал – це наявні в економічного суб'єкта ресурси, їхня оптимальна структура та можливість їх раціонального використання для досягнення поставлених цілей [6].

Отже, це багатозначний термін, який може вживатись в багатьох галузях знань (зокрема економіки) та на різних рівнях (держави, підприємства, окремої людини). Розглянемо інші точки зору щодо змісту категорії «потенціал підприємства» (табл. 1.1).

Таблиця 1.1

Сутність категорії потенціал підприємства

ПІБ автора	Зміст досліджуваної категорії
Краснокутська Н.С. [7]	можливості системи ресурсів і компетенцій підприємства створювати результат для зацікавлених осіб за допомогою реалізації бізнес процесів, де під компетенцією розуміється сукупність здібностей підприємства мобілізувати ресурси в процесі здійснення комплексу дій
Марушков Р.В.[8]	це здатність підприємства забезпечувати своє довгострокове функціонування та досягнення стратегічних цілей на основі використання системи наявних ресурсів
Абалкін Л.І.[9]	це узагальнена збірна характеристика ресурсів, прив'язаних до місця і часу
Архангельський В.М.[10]	це засоби, запаси, джерела, які є в наявності і можуть бути мобілізовані для досягнення певної мети або розв'язання певного завдання

Продовження табл.1.1

ПІБ автора	Зміст досліджуваної категорії
О.С. Федонін, І.М. Репіна, О.І. Олексюк [11]	поточні і майбутні можливості економічної системи трансформувати вхідні ресурси за допомогою притаманних їй персоналу підприємницьких здібностей в економічні блага, максимально задовольняючи в такий спосіб корпоративні та суспільні інтереси (написати продовження)
В.В. Россохи [12]	це сукупність наявних у економічного суб'єкта ресурсів і можливостей, що можна використати для досягнення поставленої мети.
Лапін Є.В.[13]	потенціал ототожнюється з масштабами діяльності виробничого підприємства, а для його характеристики найчастіше використовувалися такі показники як виробнича потужність, знімання продукції з одиниці виробничої площі тощо

Дослідження показало, що в більшості публікацій категорія «економічний потенціал» вживається на макрорівні або як елемент чи один з видів потенціалу підприємства. Тільки деякі вчені виділяють цю категорію як окремий об'єкт дослідження, який має певну структуру, яким можна управляти, аналізувати та оцінювати (табл. 1.2).

*Таблиця 1.2***Сутність категорії економічний потенціал підприємства**

ПІБ автора	Зміст досліджуваної категорії
О.Ф. Балацький [14]	це сукупна здатність наявних економічних ресурсів забезпечити виробництво максимально можливого обсягу корисності, відповідного потребам суспільства на певному етапі його розвитку
М.В. Савченко [15]	трактує економічний потенціал як складну економічну систему функціональних відносин між елементами реального і потенційного рівнів розвитку підприємства, що відбиває його готовність у певний час мобілізувати ресурсні можливості для досягнення поставлених цілей з максимальною ефективністю у процесі оптимальної взаємодії з зовнішнім середовищем
Мец В.О. [16]	економічний потенціал є узагальнюючою характеристикою роботи підприємства і проявом сукупного впливу наступних взаємозалежних його сторін: виробничого, майнового, фінансового і ділового потенціалів
Чумаченко М.Г. [17]	економічний потенціал визначається як відносини, що виникають на підприємстві з приводу досягнення максимально можливого фінансового результату
Л.В. Скоробогата [18]	економічний потенціал підприємства – це сукупність органічно взаємопов'язаних ресурсів та їх здатність забезпечувати основні бізнес-процеси в заданих межах ризику з метою набуття економічних вигод

Однак, з наукової точки зору, економічний потенціал підприємства є більш широким поняттям, ніж потенціал підприємства. [19]. Основним елементом, що

визначає величину і умови зростання економічного потенціалу, є потенціал підприємства, що є частиною економічного потенціалу і відрізняється від останнього тим, що в його структуру не входять економічні зв'язки, які повністю належать до виробничих зв'язків первинних ланок промисловості і розглядається як сукупні можливості максимально можливого обсягу виробництва матеріальних благ і послуг в умовах, які забезпечують найефективніше використання за часом і продуктивністю наявних економічних ресурсів.

У цій інтерпретації поняття «економічний потенціал» стосовно окремого підприємства описує не стільки виробничі можливості (виробничу потужність), скільки всебідну здатність компанії найкращим чином задовольняти потреби споживачів і враховувати національні інтереси, оптимально використовуючи наявні економічні ресурси [20].

Підсумовуючи наведені вище визначення економічного потенціалу, можна сказати, що під економічним потенціалом розуміються можливості підприємства, які можуть бути реалізовані лише за наявністю ресурсів. Таким чином, практично всі визначення тією чи іншою мірою спираються на ресурси підприємства, з одного боку, та досягнення за їхньою допомогою поставлених цілей, з іншої.

Таким чином, економічний потенціал підприємства – це складна, динамічна, поліструктурна система. Як і будь-якій економічній категорії, економічному потенціалу підприємства притаманні ознаки [21], які згруповані в рис. 1.1.

Отже, економічний потенціал – це складна система, яка починає створюватися на рівні окремих підприємств, домогосподарств та поступово формуючи економічний потенціал всієї галузі, регіону та всього суспільства. Таким чином, економічний потенціал – це категорія яка не обмежується ресурсами, резервами або виробничими можливостями, це макроекономічна категорія.

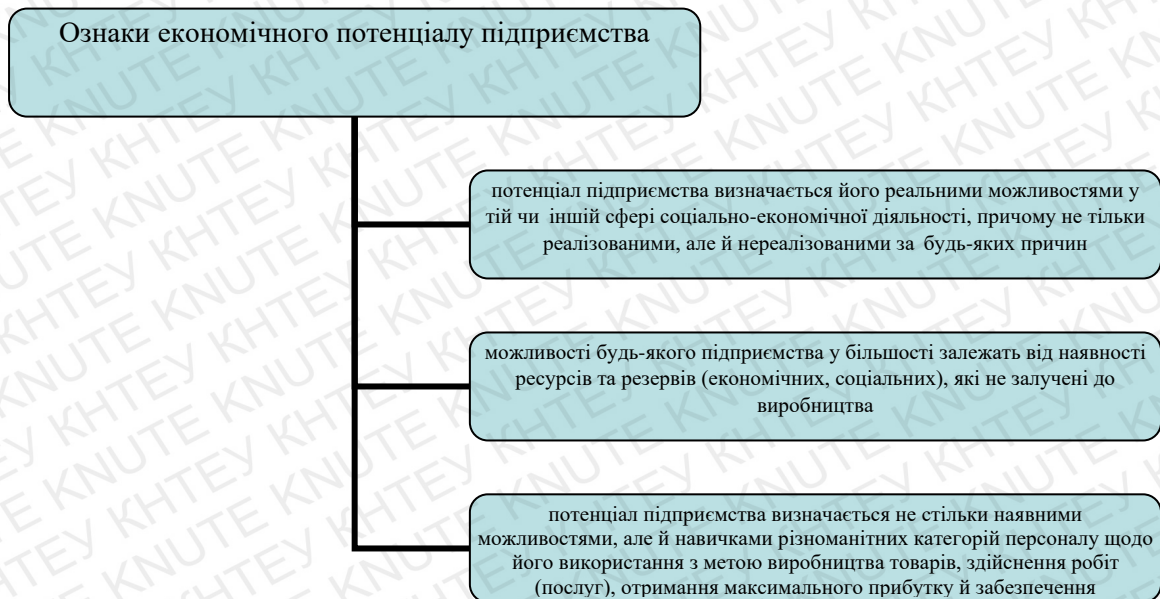


Рис. 1.1. Ознаки економічного потенціалу підприємства

В результаті проведення комплексного дослідження поняття (додаток А) «економічний потенціал підприємства» [22] дало змогу визначити, що економічний потенціал – це здатність економічних суб’єктів здійснювати виробничо-економічну діяльність, виробляти продукцію, товари, послуги, задовольняти попит населення, суспільні потреби, забезпечувати розвиток виробництва та споживання. Він залежить від кількості трудових ресурсів, якості їх професійної підготовки, виробничих потужностей підприємств або галузей, ступеня розвитку галузей виробничої сфери, досягнень науки та техніки, ресурсів.

1.2. Теоретико-методологічні основи аналізу економічного потенціалу підприємства

Пошуки нових шляхів розвитку підприємств, забезпечення їх сталого економічного зростання вимагає розгляду нових підходів до управління

господарськими процесами. Результативність діяльності підприємства залежить від ефективності використання потенціалу, що базується на проведенні його оцінки.

Посилення потенціалу підприємства веде до підвищення його конкурентоспроможності та забезпечує розвиток. При цьому, якщо потенціал більшою мірою характеризує реальний майбутній стан підприємства, то конкурентоспроможність – поточний.

Накопичений підприємством економічний потенціал може використовуватися ефективно і з високою віддачею, а може використовуватися погано з низькою віддачею. Іноді компанія з невеликим економічним потенціалом (обмеженими ресурсами) використовує його досить ефективно та має високі фінансово-економічні показники. В іншому випадку компанія має високий економічний потенціал за всіма компонентами та в той же час не може адаптуватися до ринкових умов, а ефективність діяльності надзвичайно низька [23].

Для оцінки економічного потенціалу підприємства необхідно розробляти відповідні методи, що дозволяють визначити не тільки сам потенціал, а й ефективність його використання. Іноді підприємству для отримання більш високих показників фінансово-економічної діяльності зовсім необов'язково збільшувати свій потенціал, а достатньо підвищити ефективність його використання.

В такому випадку виникає необхідність проведення оцінки економічного потенціалу та його діагностиці, адже можна визначити «хворі» місця самого потенціалу та ефективності його використання.

Основні методи діагностики різних складових потенціалу підприємства та їх характеристика наведені в таблиці 1.3. Таблиця складена на основі даних джерела [24].

Якщо ж необхідно провести повну діагностику економічного потенціалу, то її можна провести в двох формах: у формі комплексного дослідження чи поетапно, поелементно.

Таблиця 1.3

Методи діагностики різних складових потенціалу підприємства

Метод	Характеристика
Аналітичний метод	Дозволяє визначити рівень використання потенціалу підприємства як в цілому, так і по окремих складових. За допомогою економічного аналізу можна визначити «вузькі місця», наявні резерви потенційного зростання компанії та вплив певних факторів. Різновидом аналітичного методу є факторний аналіз. Наприклад, застосування факторного аналізу доцільне при вимірюванні виробничого потенціалу. При аналізі матеріальних, трудових, вартісних факторів можна визначити оптимальну схему організації виробництва.
Експертний метод	Застосовується для оцінки тих складових потенціалу (або потенціалу в цілому), де відсутня статистична інформація. Прикладом застосування даного методу є соціальний потенціал. Експертним шляхом можна оцінити ступінь задоволення соціальних потреб людини, до яких відносяться медичне обслуговування, культурні заходи, організація відпочинку. Експертний метод діагностики дозволяє виявити «проблемні» складові потенціалу та шукати шляхи подолання виявлених проблем
Бальний метод	Використовується для тих компонентів, які не мають загальноприйнятого кількісного виміру. Наприклад, при визначенні рівня окремих позицій кадрового потенціалу. Зокрема, рівня освіти, що необхідний для досягнення визначеної продуктивності праці. Використовуючи даний метод на основі певної системи (від 0 до 5 чи до 10), оцінюється рівень витрат на освіту. Завдяки цьому методу можна умовно визначити вартість персоналу та необхідні витрати для покращення їхнього освітнього, наукового та професійного рівня. Цей метод також можна застосовувати для загальної оцінки потенціалу підприємства, достатньо тільки розробити систему балів (від min до max) для кожного компонентів критеріїв оцінки.
Рейтинговий порівняльний аналіз	Найефективніший при комплексній оцінці підприємства. Більш детально цей метод буде розглянуто нижче.
Економіко-математичне моделювання	Дозволяє здійснити конструювання поведінки окремих складових. Для оцінки науково-технічного потенціалу рекомендується використовувати економіко-математичне моделювання
Машинне імітаційне моделювання	Вимірювання економічного потенціалу відбувається за допомогою спеціальних програм
Графоаналітичний метод	Передбачає графічне зображення потенціалу підприємства за допомогою радіальної діаграми (“павутинка”). На радіусах, що виходять з однієї точки відкладається розмір потенціалу за його окремими складовими. Найкраще для побудови такої діаграми вимірювати розмір окремих складових потенціалу у балах, а максимальний розмір кожного компонента повинен бути однаковим. Тоді радіусом, що відповідає максимальному значенню балів, можна провести коло, в середині якого розміщується багатокутник за тими радіусами, які відповідають складовим потенціалу. Таке графічне зображення дозволяє побачити наочно ступінь використання потенціалу і “вузькі місця”

Форма діагностики потенціалу підприємства залежить від його організаційної структури та особливості галузі. Використовуючи комплексну форму діагностики,

одночасно будуть досліджені всі компоненти потенціалу підприємства, тобто буде проаналізована загальна здатність підприємства надавати певний рівень товарів, робіт чи послуг. Вибираючи поелементну форму діагностики, основна увага приділяється головним критеріям, які разом визначають здатність підприємства вирішувати його основні проблеми. В цьому випадку виникає проблема вибору основних критеріїв, які забезпечують системний спосіб побудови складових потенціалу підприємства [25].

Одним із варіантів комплексної діагностики потенціалу підприємства є рейтинговий аналіз. Рейтинг – це метод порівняльної оцінки діяльності декількох підприємств. Рейтинги базуються на узагальнених характеристиках (ознаках), що дозволяє розташувати (згрупувати) підприємства в певному порядку на основі ступеня збільшення або зменшення цих характеристик. Ознаки (критерії) класифікації підприємств можуть відображати певні аспекти потенціалу підприємства (прибутковість, ліквідність, платоспроможність) або загального потенціалу (надійність, імідж). За оціночний критерій може виступати рівень економічної спроможності підприємства [26].

Характер формування та призначення рейтингів різні. Рейтинг незалежного рейтингового агентства базується на дослідженні офіційних звітів компанії (в основному балансу). Адекватність таких рейтингів частіше всього залежать від достовірних даних та системи показників, що використовуються для характеристики надійності підприємства. Такі рейтинги є популярні серед професіоналів (фахівці банків, бірж, бізнес-асоціацій, аудиторських компаній), так і не професіоналів (вкладники, акціонери тощо).

Існує ряд недоліків, які знижують ефективність використання даного методу. По-перше, питання про достовірне відображення фінансового стану підприємства в балансі залишається невирішеним. Недосконалість бухгалтерського обліку та корпоративної поведінки підприємств на ринку знижують довіру до їхньої фінансової звітності. Певною мірою цю проблему можна вирішити за допомогою

аудиту та експертних оцінок, які зможуть скоригувати формальні результати розрахунку. Експертні оцінки мають своє місце в кожній з існуючих методик рейтингу, але в більшості випадків вони базуються на звітах, надійність і законність яких не підтвержені аудитом.

По-друге, рейтинги, як правило, визначаються за звітністю на кінець року або півріччя, рідко використовують баланси на кінець кварталу. Рейтинг з'являється через 3-4 місяці після складання звітності (час, необхідний для збору та обробки інформації). Така затримка часу є головним недоліком рейтингів. Таким чином, коли офіційний рейтинг був оприлюднений, фінансове становище компанії вже змінилося, а надана інформація не актуальна.

По-третє, офіційно думки експертів та вплив їхньої оцінки на позицію того чи іншого підприємства поки що неможливо формалізувати [27].

Проаналізувавши існуючі методики виміру економічного потенціалу можна дійти висновку, що вони не є доцільними, так як потребують багато часу на розрахунки і не завжди вистачає необхідних даних. Економічний потенціал організації характеризується не тільки наявністю ресурсів, а й ефективністю їх використання, оскільки наявність однакових потенційних можливостей не гарантує отримання однакового економічного потенціалу.

Можна вважати, що для оцінки ефективності використання економічного потенціалу достатньо таких показників, як рентабельність та витрати на 1 гривню реалізованої продукції.

У зв'язку з цим було запропоновано новий метод – експрес-аналіз за допомогою коефіцієнту ефективності використання економічного потенціалу. Метою такого аналізу є наочна і проста оцінка стану та динаміки розвитку суб'єкта господарювання. Ефективність як показник результативності припускає порівняння витрат з результатом [28].

Коефіцієнт ефективності використання економічного потенціалу призначений для того, щоб показати, наскільки успішно керівництво підприємства

використовувало економічний потенціал компанії. Коефіцієнт ефективності використання економічного потенціалу можна розраховувати за формулою 1.1.:

$$K_{евен} = R_{рп} * B, \quad (1.1.)$$

де $R_{рп}$ - рентабельність реалізованої продукції;

B - витрати на одну гривню реалізованої продукції.

Для розрахунку необхідно брати дані за 2 роки і більше. Для наочної оцінки зміни ефективності використання економічного потенціалу можна побудувати графік.

В результаті дослідження встановлено, що в існуючих наукових дослідженнях відсутній єдиний підхід до оцінки економічного потенціалу підприємства та його ефективності.

Виявлено недоцільність більшості методів, так як вони займають багато часу на розрахунки і не завжди вистачає необхідних даних для їх використання. Досліджено новий метод – експрес-аналіз за допомогою коефіцієнту ефективності використання економічного потенціалу.

ВИСНОВКИ ДО РОЗДІЛУ I

В процесі написання 1 розділу було досліджено поняття економічного потенціалу підприємства та виявлено, що не існує єдиного підходу до його визначення. Кожен автор його трактує по-різному, але можна узагальнити, що під економічним потенціалом розуміються можливості підприємства, які можуть бути реалізовані лише за наявності ресурсів. Таким чином, практично всі визначення тією чи іншою мірою спираються на ресурси підприємства, з одного боку, та досягнення за їхньою допомогою поставлених цілей, з іншої.

Також ми дослідили методичні підходи до аналізу економічного потенціалу. Вияснили, що існує багато методів, таких як: аналітичний, експертний, бальний, рейтинговий порівняльний аналіз, економіко-математичне моделювання, машинне

імітаційне моделювання, графоаналітичний метод. Проаналізувавши наявні методи, ми зробили висновки, що що вони не є доцільними, так як потребують багато часу на розрахунки і не завжди вистачає необхідних даних. Тому звернули увагу на один із запропонованих нових методів - експрес-аналіз за допомогою коефіцієнту ефективності використання економічного потенціалу. Для його розрахунку необхідні лише 2 показники - рентабельність реалізованої продукції та витрати на одну гривню реалізованої продукції.

РОЗДІЛ 2. ІНФОРМАЦІЙНЕ ЗАБЕЗПЕЧЕННЯ АНАЛІЗУ ЕКОНОМІЧНОГО ПОТЕНЦІАЛУ СУБ'ЄКТА ГОСПОДАРЮВАННЯ

2.1. Організаційно-економічна характеристика ПрАТ «Імперіал Тобакко Продакшн Україна»

Підприємство ПрАТ «Імперіал Тобакко Продакшн Україна», широко відоме за назвою «Київська тютюнова фабрика» було засноване ще в 1861 році і протягом 150-річної історії було найбільшим та найвпливовішим виробником в країні. З початком незалежності України Київська тютюнова фабрика однією з перших серед українських підприємств була приватизована. А в 1994 році було організовано спільне підприємство з німецькою тютюновою компанією «Реєтсма».

Друге народження фабрики відбулося в 1998 році, коли з метою розширення та модернізації виробничі потужності були перенесені з центру на околицю міста. У 2002 році компанія стала частиною міжнародної Imperial Tobacco Group, що дало новий поштовх для розвитку підприємства

Сьогодні за своїм технічним станом, технологічним забезпечення та умовами праці персоналу, київська фабрика є одним з кращих підприємств тютюнової галузі не тільки в країнах СНД, але й Європи.

Фабрика сертифікована за міжнародними стандартами управління якістю ISO 9001, екологічним стандартом ISO 14001 та стандарту виробничої безпеки та охорони здоров'я OHSAS 18001. Саме тут була відкрита і акредитована перша в Україні лабораторія з тестування диму, адже якість продукції є найголовнішим пріоритетом в організації роботи підприємства [29].

Підприємство знаходиться за адресою: м. Київ, вулиця Академіка Заболотного, будинок 35. Приватне акціонерне товариство є юридичною особою, яка має право наймати робочу силу, має самостійний баланс, рахунки в установах банків, печатку і штампи зі своїми реквізитами.

Основною діяльністю підприємства є: виробництво тютюнових виробів, оптова торгівля тютюновими виробами, неспеціалізована оптова торгівля.

Організаційна структура Товариства має лінійно -функціональний тип: Голова Правління, якому підпорядковані працівники керівного складу за напрямками господарської діяльності. Відповідно до Статуту органами управління Товариства є: Загальні збори акціонерів, Наглядова Рада, Правління, Ревізор. Дочірніх підприємств, філій, представництв та інших відокремлених структурних підрозділів немає.

Основні зміни в структурі Товариства протягом 2018-2019 років:

1. Перейменування служби виробничої безпеки праці та охорони довкілля на службу виробничої безпеки та інфраструктури.
2. Перейменування адміністративно-господарської служби на адміністративно-господарський відділ.
3. Підпорядкування енергоцеху з діючою структурою та в повному складі службі технічного сервісу.
4. Перейменування відділу планування технічного обслуговування та ремонтів служби технічного сервісу на планово - проектний відділ.
5. Підпорядкування служби технічного сервісу безпосередньо Голові Правління.
6. Виведення зі структури АТ «Імперіал Тобакко Продакшн Україна» технічної служби та відділу технічного проектування.
7. Створення відділу з управління проектами.

Вищим органом управління ПрАТ «Імперіал Тобакко Продакшн Україна» є Загальні збори акціонерів, що скликаються не рідше одного разу на рік до 30 квітня. Вони можуть вирішувати будь-які питання діяльності акціонерного товариства. На Зборах, які відбулися 21 квітня 2019 року розглядалися такі питання:

- обрання робочих органів зборів та затвердження регламенту проведення зборів;
- річний звіт Правління та звіт Ревізійної комісії;

- затвердження балансового звіту та прийняття рішення щодо розподілу прибутку;
- звіт Наглядової ради та припинення повноважень членів Наглядової ради Товариства;
- обрання членів Наглядової ради;
- припинення повноважень Ревізора Товариства;
- обрання Ревізора Товариства;
- попереднє схвалення значних правочинів, які можуть вчинятися Товариством протягом одного року [30].

До контролюючих органів належить: наглядова рада, яка складається з 3 осіб, представляє та захищає інтереси акціонерів та регулює діяльність виконавчого органу; Ревізійна комісія з 3 осіб контролює фінансово-господарську діяльність підприємства.

Виконавчий орган- Правління керує поточною діяльністю підприємства та виконує рішення Наглядової ради. Головний бухгалтер, який є Членом правління на чолі бухгалтерської служби виконує такі функції:

- дотримання на підприємстві встановлених єдиних методологічних засад бухгалтерського обліку, складання і подання в установлені строки фінансової звітності;
- організацію контролю за відображенням на рахунках бухгалтерського обліку всіх господарських операцій;
- участь в оформленні матеріалів, пов'язаних із нестачею та відшкодуванням втрат від нестачі, крадіжки і псування активів підприємства.

Виробничий відділ підприємства складається з виробничого цеху, служб головного інженера, склад сировини та матеріалів. Також у 2014 році підприємство відкрило високий автоматизований склад для зберігання готової продукції, який може вмістити 16 000 палетів.

Для автоматизації бухгалтерського й податкового обліку, включно з підготовкою обов'язкової (регламентованої) звітності, підприємство користується програмою «1С:Бухгалтерія 8 для України», яка забезпечує вирішення всіх завдань, що стоять перед бухгалтерською службою підприємства.

До складу програми включений план рахунків бухгалтерського обліку, що відповідає Наказу Міністерства Фінансів України «Про затвердження Плану рахунків бухгалтерського обліку й Інструкції про його використання» від 30 листопада 1999 р. № 291 [31]. Склад рахунків, організація аналітичного, валютного, кількісного обліку на рахунках відповідають вимогам законодавства щодо ведення бухгалтерського обліку і відображення даних у звітності. Ця програма дає змогу оперативно та точно вибрати дані для проведення аналізу на підприємстві.

Проведемо аналіз доходів та витрат підприємства на основі звітності (дод. Б,В,Г), адже це має велике значення в системі загальної оцінки роботи суб'єкта господарювання. Аналіз валового прибутку відображено в табл.2.1.

Таблиця 2.1

Аналіз динаміки валового прибутку

№	Показники	2015	2018	2019	Відхилення (2015-2018)		Відхилення (2018-2019)	
		сума, тис грн	сума, тис грн	сума, тис грн	Абс., сума тис грн	Відн., %	Абс., сума тис грн	Відн., %
1	Чистий дохід від реалізації	1 549,59	1 943,40	2 000,41	394	25,41	57	2,85
2	Собівартість	1 896,02	2 506,80	2 649,16	611	32,21	142	5,37
3	Валовий прибуток	346,43	563,40	648,75	216,97	62,63	85	13,16

Для наочності зобразимо динаміку зміни валового прибутку на рис.2.1. За даними рис.2.1. можна зробити висновки, що валовий прибуток зростає з року в рік у зв'язку зі збільшенням реалізації продукції та собівартості такої. В цілому це є позитивним явищем, адже це свідчить про те, що продукція підприємств користується попитом.



Рис.2.1. Динаміка валового прибутку

Аналіз структури доходів і витрат і їх динаміки свідчать про доцільність здійснених витрат у порівнянні з отриманими доходами. Для оцінки структури доходів, витрат (вирахувань) і фінансових результатів також використовуються дані Звіту про фінансові результати. Проведемо аналіз структури витрат підприємства за досліджуваний період (див. табл. 2.2 і 2.3).

Таблиця 2.2

Аналіз структури витрат підприємства за 2015-2019 роки

№	Показник	2015	2018	2019	Відхилення (2015-2018)		Відхилення (2018-2019)	
					Абс.	Відн., %	Абс.	Відн., %
1	2	3	4	5	6	7	8	9
1	Собівартість реалізованої продукції	1549,59	1943,40	2000,41	393,81	25,41	57,00	2,85
1.1.	Частка, %	76,28	85,67	86,89	9,40	12,32	1,21	1,40
2	Адміністративні витрати	64,08	106,36	102,25	42,28	65,99	-4,10	-4,01
2.1.	Частка, %	3,15	4,69	4,44	1,53	48,66	-0,25	-5,57

Продовження табл.2.2

1	2	3	4	5	6	7	8	9
3	Витрати на збут	28,48	180,65	134,19	152,16	534,24	-46,46	-34,62
3.1.	Частка, %	1,40	7,96	5,83	6,56	468,02	-2,14	-36,64
4	Інші операційні витрати	389,39	37,98	65,45	-351,41	-90,25	27,47	41,97
4.1.	Частка, %	19,17	1,67	2,84	-17,49	-91,26	1,17	41,11
	Разом	2031,54	2268,38	2302,29	236,84	11,66	33,91	1,47

За даними таблиці 2.2 на підприємстві протягом досліджуваного періоду відбулося збільшення витрат на 236,84 тис. грн. в 2018 році та 33,91 тис. грн в 2019 році. Щодо 2018 року, відбулось скорочення інших операційних витрат на 351,41 тис. грн або 90,25%, при цьому спостерігається збільшення собівартості реалізованої продукції на 393,81 тис. грн або 25,41% відповідно, щодо інших витрат, то адміністративні витрати збільшили свою частку в загальних витратах на 1,53 %, а витрати на збут на 6,56%. Тоді як в 2019 році, спостерігається зменшення витрат на збут на 46,46 тис. грн. та адміністративних витрат 4,10 тис. грн. Собівартість займає найбільшу частку в структурі витрат, що становить 76,28%, 85,67% та 86,89% відповідно. Зростання частки собівартості реалізованої продукції свідчить про збільшення обсягу реалізації, що в свою чергу є позитивним індикатор економічного потенціалу підприємства.

Наступним етапом дослідження – це аналіз структури доходів підприємства за 2015-2019 роки . Проведемо аналіз структури доходів від основної діяльності підприємства, звівши дані у таблицю 2.3.

Аналіз даних доходів підприємства за досліджувальний період свідчить про їх позитивну динаміку, адже чистий дохід від реалізації у 2018 році збільшився на 610,78 тис. грн. (32,21%) , а у 2019 році у порівнянні із 2018 на 142,36 тис. грн. (5,68%), що є доволі позитивним результатом.

Таблиця 2.3

Аналіз структури доходів від операційної діяльності на підприємстві за 2015-2019 роки

№	Показник	2015	2018	2019	Відхилення (2015-2018)		Відхилення (2018-2019)	
		Сума, тис грн	Сума, тис грн	Сума, тис грн	Абс., тис грн	Відн., %	Абс., тис грн	Відн., %
1	Чистий дохід від реалізації продукції	1896,02	2506,80	2649,16	610,78	32,21	142,36	5,68
1.1.	Частка, %	94,89	97,54	94,56	2,65	2,79	-2,98	-3,06
2	Інші операційні доходи	102,11	63,22	152,55	-38,89	-38,09	89,33	141,30
2.1.	Частка, %	5,11	2,46	5,44	-2,65	-51,87	2,98	121,35
3	Разом	1998,13	2570,02	2801,70	0,57	0,03	231,69	9,01

Аналіз даних доходів підприємства за досліджувальний період свідчить про їх позитивну динаміку, адже чистий дохід від реалізації у 2018 році збільшився на 610,78 тис. грн. (32,21%) , а у 2019 році у порівнянні із 2018 на 142,36 тис. грн. (5,68%), що є доволі позитивним результатом.

Інші операційні доходи у 2018 році в порівнянні із 2015 зменшилися на 38,89 тис. грн. (38,09%), зате в 2019 збільшилися на 89,33 тис. грн. (141,30 %) . У цілому доходи підприємства у 2019 році збільшилися на 231,69 тис. грн., що становить 9,01%.

Зведемо дані таблиць 2.2 та 2.3 в рис. 2.2 для наочного відображення динаміки операційних доходів та витрат за досліджувальний період.

На рис. 2.2 чітко спостерігається позитивна динаміка зростання операційних доходів. Так, в 2015 році операційні доходи становили 1998,13 тис. грн, що на 33,41 тис.грн.менше за операційні витрати (2031,54 тис.грн.). Проте у 2018 році ситуація покращилася та операційні доходи становили 2570,02 тис.грн., що більше за

операційні витрати на 301,64 тис.грн (2268,38 тис.грн.). У 2019 році спостерігається також позитивна тенденція, операційні доходи становлять 2801,70 тис.грн. та перевищують операційні витрати на 499,41 тис.грн (2302,20 тис.грн.).

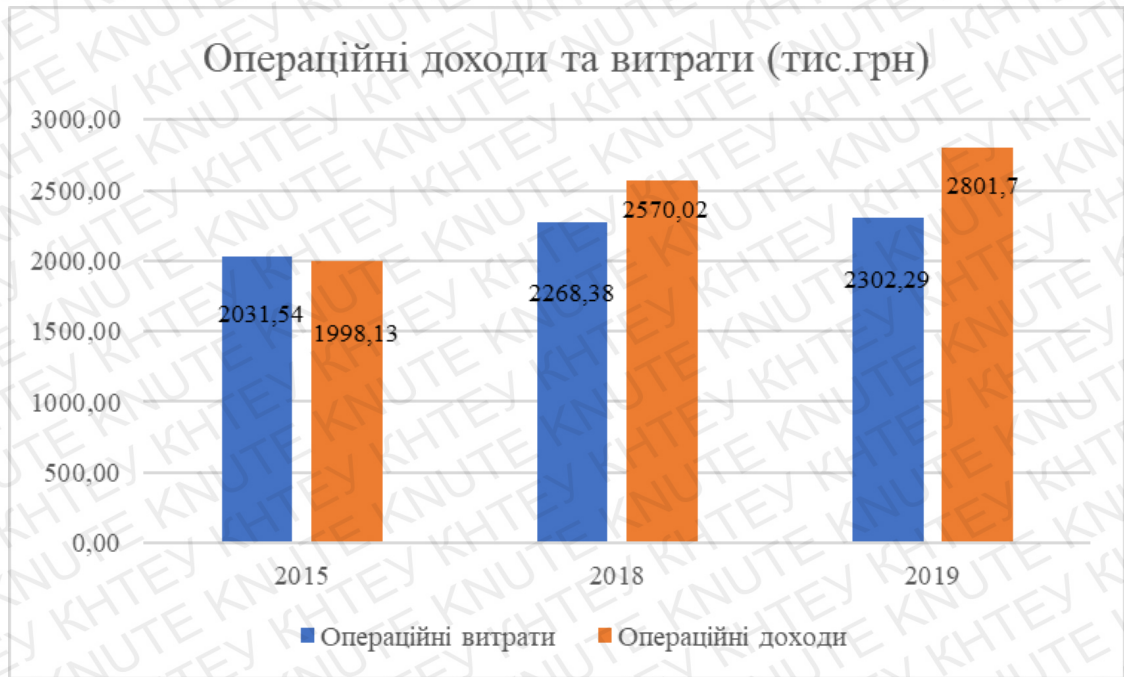


Рис. 2.2. Динаміка операційних витрат та доходів ПрАТ «Імперіал Тобакко Продакшн Україна» за 2015 по 2019 роки

Провівши аналіз операційної діяльності промислового підприємства ПрАТ «Імперіал Тобакко Продакшн Україна» у розрізі 2015 – 2019 років, можемо стверджувати про позитивну динаміку діяльності підприємства, що підтверджується зростанням валового прибутку кожного року із 346,43 тис. грн. - 2015 року, до 648,75 тис. грн. в 2019 році, основними факторами сприяння було збільшення доходів від операційної діяльності і часткове зменшення витрат.

Отже, отримані результати аналізу операційної діяльності досліджуваного підприємства підтверджують ефективність розробленої стратегії розвитку.

2.2. Характеристика інформаційного забезпечення аналізу економічного потенціалу суб'єкта господарювання

Ефективність використання економічного потенціалу підприємства насамперед залежить від його системи управління, досконалість якої визначається багатьма чинниками, серед яких можна назвати відповідність умовам господарювання та рівень координованості системи управління.

Визначені чинники мають особливе значення, адже середовище господарювання підприємства має певну динаміку змін ринкової ситуації, яка збільшує рівень невизначеності зовнішнього середовища, та безпосередньо враховують рівень інформаційного забезпечення впливу зовнішнього середовища на діяльність підприємства.

Умови невизначеності та значної динамічності навколишнього середовища вимагають від підприємств впровадження механізмів інформаційного забезпечення аналізу економічного потенціалу, які б забезпечували значну гнучкість, відкритість до зовнішнього середовища, здатність своєчасного вдосконалення [32].

Склад, вміст і якість інформації, використовуваної в аналізі, грають визначальну роль в забезпеченні його дійсності. Для аналізу використовується не лише економічна, але і технічна, технологічна і інші види інформації. Всі джерела даних діляться на планові, облікові і поза облікові.

До планових джерел відносяться всі типи планів, які розробляються на підприємстві (перспективні, поточні, оперативні), а також нормативні матеріали, кошториси, цінники, завдання і тому подібне.

Джерелами інформації облікового характеру є всі дані, які містять документи бухгалтерського, статистичного і оперативного обліку, а також всі види звітності, первинна облікова документація.

Облікова інформація в системі економічної інформації охоплює в середньому 88-90 %, відображаючи господарські процеси у вигляді натуральних, трудових і вартісних показників.

Регулююча інформація займає в середньому майже 2 % від загального обсягу економічної інформації. На її основі приймають рішення щодо регулювання параметрів виробництва або планових завдання [33].

Таким чином, сукупність різної інформації, призначеної для ухвалення рішень щодо ефективності і є його інформаційним забезпеченням.

Провідна роль в інформаційному забезпеченні оцінки економічного потенціалу підприємства належить бухгалтерському обліку і звітності, в яких найповніше відображаються господарські явища, процеси, їхні результати. Сучасний і повний аналіз даних первинних і зведених облікових реєстрів та звітності забезпечує вжиття необхідних коригувальних заходів, спрямованих на досягнення кращих результатів господарювання. [34]

Бухгалтерська звітність – це система показників, що відображають майновий та фінансовий стан організації на відповідну дату, а також фінансові результати його діяльності за звітний період.

Загальні вимоги до фінансової звітності викладені в Національному положенні (стандарті) бухгалтерського обліку 1 «Загальні вимоги до фінансової звітності» (далі – НП(С)БО 1), затвердженому наказом Міністерства фінансів України від 07.02.2013 р. № 73, зареєстрований у Мін'юсті 28.02.2013 р. за № 336/22868. Юридичні особи (крім банків та бюджетних установ), які зобов'язані подавати фінансову звітність згідно із законодавством, застосовують форми фінансової звітності, визначені цим наказом.

Фінансова звітність, визначена НП(С)БО 1 як бухгалтерська звітність, що містить інформацію про фінансовий стан, результати діяльності та рух грошових коштів підприємства за звітний період [35].

Метою такої звітності є забезпечення загальних інформаційних потреб широкого кола користувачів, котрі покладаються на неї як на основне джерело фінансової повної, правдивої та неупередженої інформації про фінансовий стан, результати діяльності та рух грошових коштів підприємства для прийняття управлінських рішень.

Для того, щоб користувачі фінансових звітів прийняли економічні рішення, необхідна інформація про фінансовий стан, результати діяльності та зміни у фінансовому стані підприємства. Зазначені інформаційні потреби обумовили склад фінансової звітності. За НП(С)БО 1, до неї належать:

- баланс (Звіт про фінансовий стан) (форма № 1);
- звіт про фінансові результати (Звіт про сукупний дохід) (форма № 2);
- звіт про рух грошових коштів (за прямим методом) (форма № 3) або звіт про рух грошових коштів (за непрямим методом) (форма № 3-н);
- звіт про власний капітал (форма № 4);
- примітки до річної фінансової звітності (форма № 5).

Компоненти фінансової звітності відображають різні аспекти одних і тих самих господарських операцій і подій за звітний період, відповідну інформацію попереднього звітного періоду та розкриття облікової політики та її змін, що робить можливим ретроспективний та перспективний аналіз діяльності підприємства [36] (табл 2.4).

Фінансова звітність повинна надати дохідливу, суттєву, достовірну та порівнянну інформацію щодо фінансового стану, результатів діяльності підприємства, руху його грошових коштів, змін у складі його власного капіталу, на основі якої в подальшому буде проведено аналіз економічного потенціалу підприємства.

Дані статистичного обліку, в яких міститься кількісна характеристика масових явищ і процесів, використовуються для поглибленого вивчення і осмислення взаємозв'язків, виявлення економічних закономірностей.

Призначення основних компонентів фінансової звітності

Компоненти фінансової звітності	Зміст	Використання інформації
Баланс (Звіт про фінансовий стан)	Наявність економічних ресурсів, які контролюються підприємством, на дату балансу	Оцінка структури ресурсів підприємства, їх ліквідності та платоспроможності підприємства. Прогнозування майбутніх потреб у позиках. Оцінка та прогнозування змін економічних ресурсів, які підприємство, ймовірно, контролюватиме в майбутньому
Звіт про фінансові результати (Звіт про сукупний дохід)	Доходи, витрати і фінансові результати діяльності підприємства за звітний період	Оцінка та прогноз прибутковості діяльності підприємства, структури доходів та витрат
Звіт про власний Капітал	Зміни у складі власного капіталу підприємства протягом звітного періоду	Оцінка та прогноз змін у власному капіталі
Звіт про рух грошових коштів (за прямим і непрямим методом)	Генерування та використання грошових коштів протягом звітного періоду	Оцінка та прогноз операційної, інвестиційної та фінансової діяльності підприємства
Примітки	Обрана облікова політика. Інформація, не наведена безпосередньо у фінансових звітах, але обов'язкова за П(С)БО. Додатковий аналіз статей звітності, необхідний для забезпечення її зрозумілості	Оцінка та прогноз облікової політики ризиків або непевності, які впливають на підприємство, його ресурси та зобов'язання; діяльності підрозділів підприємства тощо

Оперативний облік і звітність сприяють більш оперативному в порівнянні із статистикою і бухгалтерським обліком забезпеченню економічного аналізу необхідними даними, що дозволяє підвищити ефективність аналітичних досліджень.

До позаоблікових джерел інформації відносяться документи, регулюючі господарську діяльність, а саме:

- офіційні документи, а також акти ревізій і перевірок, накази і розпорядження;
- господарський – правові документи: договори, угоди, вирішення арбітражних і інших судових органів, рекламації;
- вирішення спільних зборів колективу, акціонерів;
- матеріали вивчення передового досвіду, придбані з різних джерел інформації;
- технічна і технологічна документація;
- матеріали спеціальних досліджень стану виробництва на окремих робочих місцях (хронометраж, фотографія і так далі);
- усна інформація, отримана як від членів свого колективу, так і від інших осіб [37].

Ще одним аспектом інформаційного забезпечення оцінки економічного потенціалу підприємства є його нормативно-правовий базис.

Нормативно-правове забезпечення оцінки економічного потенціалу підприємствами здійснюється на декількох рівнях:

1) На міжнародному рівні це Міжнародні стандарти фінансової звітності (МСФЗ, з англ. IFRS).

2) На національному рівні це закони, накази, інструкції та інші нормативно-правові акти. В Україні на законодавчому рівні воно представлене Законом України «Про бухгалтерський облік та фінансову звітність в Україні» (розділ IV «Фінансова звітність»). Цей закон поширюється на всіх юридичних осіб, створених відповідно до законодавства України, незалежно від їх організаційно-правових форм і форм власності, на представництва іноземних суб'єктів господарської діяльності. Він містить основні принципи, розкриває основні поняття, єдині правила введення та порядок регулювання фінансового обліку, вимоги до фінансової звітності, а також взаємовідносини зі споживачами інформації. Відповідно до цього закону,

підприємство самостійно визначає облікову політику на рік, де відображаються основні засади організації та ведення обліку на підприємстві [38].

На нормативному рівні – це Національні положення (стандарти) бухгалтерського обліку (НП(С)БО та П(С)БО), та інші нормативно-правові акти які стосуються складання фінансової звітності, затверджені Міністерством фінансів України; на рекомендаційному рівні – це методичні рекомендації щодо застосуванню П(С)БО, розроблені профільними міністерствами та іншими центральними органами виконавчої влади в межах своєї компетенції відповідно до галузевих особливостей та мають не обов'язковий характер.

3) На рівні підприємства – це Наказ про облікову політику, наказ про бухгалтерську службу, статут та інші нормативно-правові акти.

Необхідність формування облікової політики на підприємстві зумовлена, насамперед, особливостями діяльності останнього, які не можуть бути відображені з достатньою повнотою в жодному нормативному документі внаслідок їх специфічності, хоч у цілому бухгалтерський облік на кожному підприємстві ґрунтується на відповідному нормативно-правовому забезпеченні — законах і підзаконних, актах (положеннях, інструкціях, директивах, рекомендаціях, наказах тощо), які безпосередньо регулюють організацію бухгалтерського обліку і звітності, а також вимогах фінансового, господарського і земельного права [39].

Детальний опис нормативно-правових актів наведено в Додатку Д.

ВИСНОВКИ ДО РОЗДІЛУ II

Ми ознайомилися з інформаційним забезпеченням аналізу економічного потенціалу та вияснили, що головним джерелом є бухгалтерська звітність, а саме баланс, звіт про фінансові результати, звіт про рух грошових коштів, звіт про власний капітал, примітки до річної фінансової звітності. Також ознайомилися з головним

елементом інформаційного забезпечення оцінки економічного потенціалу підприємства - нормативно-правовою базою.

Ознайомилися з організаційно-економічною характеристикою підприємства, ознайомилися з діяльністю підприємства. Дослідили, на нашу думку важливий показник основної діяльності підприємства – валовий прибуток та дійшли висновку, що він зростає з року в рік у зв'язку зі збільшенням реалізації продукції та собівартості такої. В цілому це є позитивним явищем, адже це свідчить про те, що продукція підприємств користується попитом.

Також проаналізували структуру витрат та доходів підприємства від операційної діяльності. Виявили зростання витрат на підприємстві, але це відбулося за рахунок собівартості продукції та інших операційних витрат, що може свідчити про збільшення обсягу реалізації, що в свою чергу є позитивним індикатором економічного потенціалу підприємства. Провівши аналіз доходів ми побачили їх позитивну динаміку, адже чистий дохід від реалізації у 2018 році збільшився на 610,78 тис. грн. (32,21%) , а у 2019 році у порівнянні із 2018 на 142,36 тис. грн. (5,68%), що є доволі позитивним результатом.

Тому провівши аналіз основної діяльності підприємства ПрАТ «Імперіал Тобакко Продакшн Україна» у розрізі 2015 – 2019 років ми дійшли висновку про позитивну динаміку діяльності підприємства, що підтверджується зростанням валового прибутку кожного року, сновними факторами сприяння було збільшення доходів від операційної діяльності і часткове зменшення витрат.

РОЗДІЛ 3. УДОСКОНАЛЕННЯ ОРГАНІЗАЦІЇ ТА МЕТОДИКИ АНАЛІЗУ ЕКОНОМІЧНОГО ПОТЕНЦІАЛУ СУБ'ЄКТА ГОСПОДАРЮВАННЯ

3.1. Характеристика організації аналізу економічного потенціалу суб'єкта господарювання

Ефективність роботи аналітичної служби чи окремого аналітика залежить від її організації. Під організацією економічного аналізу розуміють систему заходів із забезпечення ефективності, організованості, плановірності, обдуманого упорядкування дослідження об'єкта, а також дотримання внутрішньої дисципліни.

Головне завдання організації економічного аналізу – досягнення поставленої мети (пошук резервів підвищення ефективності господарювання) в найкоротші строки при найкращому використанні наявних ресурсів.

На даному підприємстві діяльність всіх економічних служб очолюється головним економістом – заступником директора з економічних питань. Він організовує всю економічну роботу на підприємстві, у тому числі по економічному аналізу.

Економічний аналіз входить в обов'язки не лише працівників економічних служб, але і технічних відділів. Тільки спільними зусиллями економістів, техніків, технологів, керівників різних виробничих служб, що володіють різносторонніми знаннями з питання, що вивчається, можна комплексно досліджувати поставлену проблему і знайти оптимальний варіант її рішення [46]

При здійсненні економічного аналізу діяльності підприємства виділяють три етапи роботи.

На першому (підготовчому) етапі відбувається визначення мети й об'єктів аналізу, вивчення матеріалів і результатів за раніше проведеним аналізом відібраних об'єктів, складання плану аналізу і графіка його проведення, розробку програми і всього інструментарію аналізу (макетів таблиць, алгоритмів розрахунків і т. д.),

обмеження кола необхідної інформації для проведення аналізу і попереднього ознайомлення з нею.

Другий - власне аналітичний - етап роботи включає в себе збір і перевірку достовірності використаної в аналізі інформації, а також систематизацію накопичених матеріалів; обробку отриманих даних і заповнення аналітичних таблиць; вивчення напрямків і причин відхилення фактичних показників від планових; визначення факторів на зміни показників діяльності, виявлення резервів збільшення ефективності виробництва і т. ін.

На третьому (підсумковому) етапі проводять глибше вивчення й узагальнення (групування, підрахунок) резервів виробництва, визначають заходи з реалізації, доводять до відома зацікавлених осіб результати аналізу, відображені у наказах по об'єднанню. Обов'язковим елементом даного етапу є систематичний контроль за виконанням рішень, прийнятих за результатами аналізу [47].

Важливим елементом є наявність кваліфікованих виконавців аналізу, які обізнані в тій чи іншій сфері аналізу, тому розподіл основних напрямів економічного аналізу на підприємстві можна представити таким чином:

- бухгалтерія аналізує виконання кошторису витрат на виробництво, собівартості продукції, виконання плану по прибутках і його використання, фінансовий стан, платоспроможність підприємства і т.п.;
- відділ праці і заробітної плати аналізує рівень організації праці, забезпеченість підприємства трудовими ресурсами по професіями і кваліфікації, рівень продуктивності праці, використання фонду робочого часу і фонду заробітної плати;
- виробничий відділ аналізує виконання плану випуску продукції за об'ємом і асортименту, ритмічність роботи, якість продукції, впровадження нової техніки і технологій, витрачання матеріальних ресурсів, тривалість технологічного циклу, спільний технічний і організаційний рівень виробництва;

- планово – економічний відділ економічного аналізу здійснює методичне забезпечення аналізу, організовує і узагальнює результати аналізу діяльності всіх підрозділів підприємства, розробляє заходи за підсумками аналізу ;
- відділ технічного контролю аналізує якість сировини і готової продукції, брак і втрати від браку, рекламачії покупців, заходи щодо скорочення браку, підвищення якості продукції, дотриманню технологічної дисципліни і так далі ;
- відділ постачання контролює своєчасність і якість матеріально – технічного забезпечення виробництва, виконання плану постачань за об'ємом, номенклатурі, термінам, якості, стан і збереження складських запасів, дотримання норм відпуску матеріалів, транспортно – заготівельні витрати і таке інше;
- відділ збуту вивчає виконання договірних зобов'язань і планів постачань продукції споживачам за об'ємом, якості, термінам, номенклатурі, стан складських запасів і збереження готової продукції.

Така спільна робота по проведенню аналізу дозволяє забезпечити системний підхід і інші принципи для повнішого виявлення і використання наявних резервів. Оскільки діяльність багатоаспектна, кваліфіковано проаналізувати її у змозі лише колектив робітників різних професій та фахів. Виконання всіма відділами аналітичних функцій потребує обов'язкового планування та координуванні робіт, на заключному етапі – узагальнення результатів аналізу. Це викликає необхідність утворення спеціальної аналітичної служби або принаймні участі фахівця-аналітика в процесі керівництва аналітичною роботою. До його прямих обов'язків входить крім цього розробка плану мобілізації виявлених резервів із відповідними підрозділами, надання рекомендації для прийняття управлінських рішень.

Безпосередньо аналізом економічного потенціалу займається головний бухгалтер. Аналіз економічного потенціалу підприємства проводиться таким чином:

1. Визначення суми активів підприємства за його балансом у цілому, за видами на початок і кінець досліджуваного періоду.

2. Обчислення структури активів у цілому за балансом і кожному розділу (показники питомої ваги) та оцінка її зміни в досліджуваному періоді.
3. Обчислення показників, що характеризують динаміку абсолютного обсягу у цілому і за видами.
4. Оцінка змін, що відбулись упродовж досліджуваного періоду в обсязі та структурі активів підприємства.
5. Визначення суми власного капіталу і зобов'язань підприємства.
6. Обчислення структури джерел засобів у цілому за балансом і кожному розділу пасиву балансу.
7. Обчислення показників, що характеризують динаміку абсолютного обсягу джерел засобів у цілому за видами.
8. Оцінка змін, що відбулися в обсязі та структурі пасивів балансу підприємства.
9. Оцінка економічного потенціалу підприємства в цілому і його зміни в аналітичному періоді.

За періодичністю проведення аналіз може бути щоденним, місячним, кварталним і річним. Часом проведення аналізу визначається і коло досліджуваних показників.

Так, поточний щоденний аналіз на ПрАТ «Імперіал Тобакко Продакшн Україна» обмежується невеликим числом показників, використовуваних для оперативного управління виробництвом. До числа їх належить: обсяг випуску і реалізації продукції, номенклатура і асортимент продукції, якість продукції, відхилення від норм і нормативів витрат на виробництво по заробітній платі, матеріалам і цеховим витрат від плану. Щоденний аналіз дозволяє своєчасно, активно впливати на хід виробництва.

Ефективність аналітичної роботи знаходиться в безпосередній залежності від своєчасного виявлення резервів і проведення відповідних заходів щодо мобілізації їх.

Щомісяця в ПрАТ «Імперіал Тобакко Продакшн Україна» для керівництва підприємства проводиться аналіз техніко-і фінансово-економічних показників, за підсумками якого складається відомість за розробленою на підприємстві формі.

У цій відомості аналізуються такі показники як продуктивність праці, чистий прибуток, рентабельність за чистим прибутком, коефіцієнт використання виробничої потужності.

У ПрАТ «Імперіал Тобакко Продакшн Україна» аналізуються показники за такими основними напрямками:

- аналіз виробництва та реалізації продукції (робіт, послуг) та факторів їх зміни;
- аналіз собівартості продукції (робіт, послуг);
- аналіз використання матеріальних ресурсів;
- аналіз маркетингової діяльності; аналіз використання персоналу підприємства;
- аналіз фінансових результатів;
- аналіз використання основних засобів.

Крім цього на підприємстві аналізуються статті бухгалтерського балансу, його структура, проводиться розрахунок різних коефіцієнтів.

Отже, ми дослідили організацію проведення аналізу економічного потенціалу та загального аналізу. Вияснили, що аналіз проводиться комплексно, також залучаються кваліфіковані працівники з різних відділів для проведення якісного аналізу.

3.2. Методика аналізу економічного потенціалу суб'єкта господарювання та шляхи її вдосконалення

Економічний потенціал і можливість стійкого економічного зростання підприємства залежать від обсягу, структури та ефективності використання його активів. Тому управління активами для фінансового менеджменту є одним з

найважливіших завдань. Від результатів операцій, проведених з активами, залежать операційна, фінансова та інвестиційна види діяльності підприємства, а також ключові фінансові результати загалом. Оптимізація та раціональне формування складу і структури активів мають на меті забезпечити ліквідність та платоспроможність підприємства на достатньому рівні, а також підвищити ефективність його діяльності.

У процесі діяльності підприємства склад його активів постійно змінюється. Інформацію про зміни, що відбулися, можна отримати за допомогою методів горизонтального та вертикального аналізу бухгалтерського балансу.

Суть горизонтального аналізу полягає в оцінці динаміки, тобто зміни складників активів за аналізовані періоди.

За допомогою вертикального аналізу визначається структура активів. Значення показників бухгалтерської звітності спотворюються через негативний вплив інфляції, а вертикальний аналіз дещо згладжує цей вплив. Показники структури балансу розраховуються станом на кожну дату, а потім відстежуються структурні зрушення за допомогою порівняння між собою. Таким чином отримуємо для аналізу динаміку структури балансу [48].

На основі даних, поданих у додатках Б, В, Г, проведемо аналіз обсягу та структури активів ПрАТ «Імперіал Тобакко Продакшн Україна» звівши дані активу балансу за 2015-2019 роки у таблицю, представлену в додатку Е. За даними таблиці в додатку Е проведемо вертикальний та горизонтальний види аналізу активу балансу, з розрахунком абсолютних і відносних відхилень за роками, частки необоротних і оборотних активів у їх загальній сумі, а також частки окремих видів оборотних активів у їх загальній величині.

За результатами аналізу даних в додатку Е можна зробити висновок про загальне зменшення активів підприємства впродовж аналізованого періоду. З 2018 по 2019 роки відбулося зменшення активів на 356 827 грн., або ж на 5,43 %. У період з 2015 по 2018 роки спостерігалось збільшення активів на 2 955 018 грн., або ж на

81,78%. Формування активів залежить, насамперед, від операційної діяльності підприємства, забезпечення відповідності обсягу й структури активів обсягом та структурою виробництва й реалізації продукції.

Зміна вартості необоротних активів підприємства виглядає наступним чином: зменшення в 2018-2019 роках на 54 900 грн. (-4,96%); збільшення в 2015-2018 роках на 145 524 грн. (+15,15%). Динаміка вартості необоротних активів загалом мала позитивну тенденцію в попередніх роках, що свідчило про оновлення основних засобів і збільшення їхньої вартості. Можна зробити висновки, що в 2019 році не купувалися нові основні фонди.

Вартість оборотних активів підприємства у 2018-2019 роках змінювалася в сторону зменшення. Динаміка її зміни аналогічна динаміці зміни загальної вартості активів підприємства. У 2018-2019 роках спостерігалось зменшення вартості оборотних активів на 302 224 грн. (-5,53%), а в більш сприятливих 2015-2018 роках простежувалося збільшення вартості оборотних активів на 2 809 494 грн. (+105,91%).

Отже, загальне зменшення активів підприємства за аналізований період відбулося за рахунок зменшення необоротних активів. Тому проаналізуємо динаміку змін у структурі активу балансу. Для наочності динаміку зміни структури активів підприємства відобразимо на рис.3.1.

На рис. 3.1 чітко простежується спадаюча динаміка вартості активів підприємства загалом. В цілому частка оборотних активів упродовж 2015-2019 років зросла з 73,41% до 83,07%, а частка необоротних активів, навпаки, зменшилася з 26,59% до 16,93%.

Результати аналізу свідчать про те, що матеріальні оборотні активи підприємства мають стабільну вартість, а значить підприємству вистачає активів, які використовуються у якості сировини, матеріалів для виготовлення продукції. У період з 2015 по 2018 року видно різке збільшення матеріальних оборотних активів

на 569 653 грн. (+54,46%), яке відбулося за рахунок збільшення виробничих запасів, незавершеного виробництва та готової продукції.

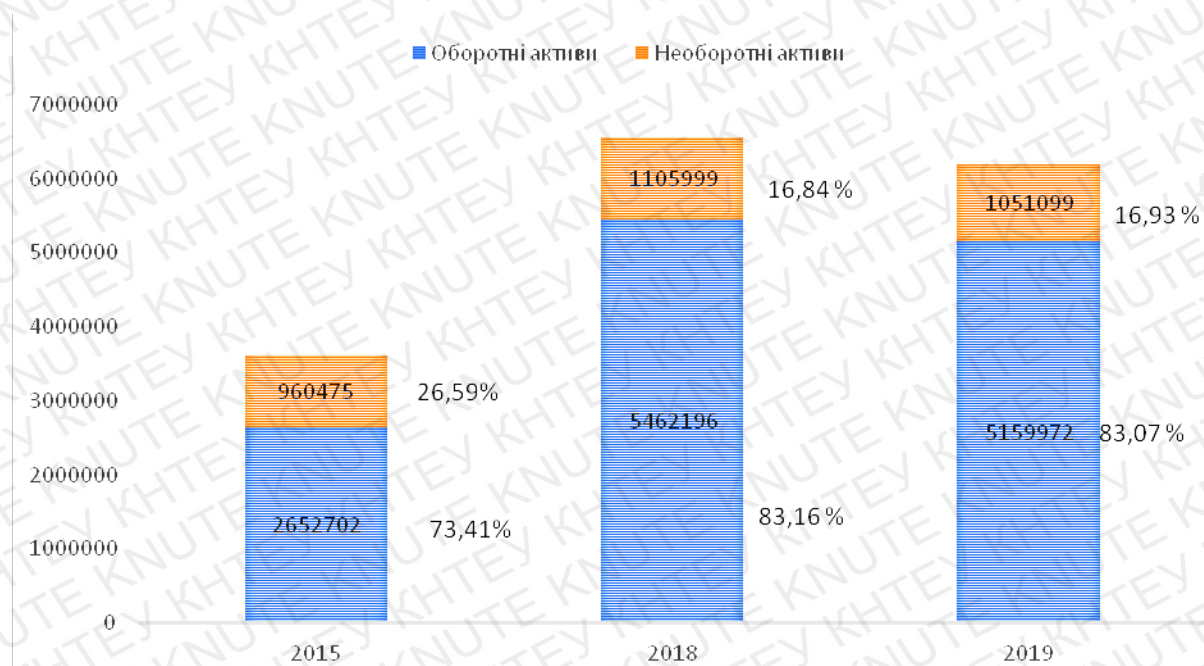


Рис.3.1. Динаміка структури активів ПрАТ «Імперіал Тобакко Продакшн Україна» з 2015 по 2019 роки

Це пов'язано з розширенням обсягів діяльності у наступному році та формуванням виробничих запасів для збільшення обсягу виробництва. Збільшення запасів готової продукції свідчить про деякі проблеми з її збутом у 2015-2018 роках, але в 2019 році їхня вартість стала менша. Загалом частка матеріальних оборотних активів залишається середньою протягом 2015-2019 років, тому можна зробити висновок, що управління виробничим процесом у цілому є ефективним.

Обсяг дебіторської заборгованості за досліджуваний період показує спадаючу тенденцію, а саме: в період з 2018 року по 2019 рік дебіторська заборгованість зменшилася з 261 930 грн. до 97 210 грн. Частка дебіторської заборгованості є низькою, в 2019 році становить 0,1 %. Можна зробити висновки, що на підприємстві немає проблем з управлінням дебіторської заборгованості за товари, роботи та послуги, покупці проводять свої розрахунки вчасно.

Грошові кошти та їх еквіваленти у загалом мають позитивну тенденцію до зростання. У 2019 році кількість грошових коштів збільшилася на 90 981 грн (95,80%) порівняно з 2018, але все одно займає низьку частку в активі – лише 3,6 % (1,74% у 2018), вказує на необхідність їх збільшення у наступному періоді для запобігання впливу можливих негативних наслідків на роботу підприємства.

Найбільшу частку в оборотних активах підприємства займає дебіторська заборгованість із внутрішніх розрахунків – 63,19% у 2018 році та 63,86% в 2019 році, на підприємстві існує проблема з розрахунками пов'язаних сторін та внутрішньовідомчих розрахунків.

Кожне підприємство розпоряджається власним капіталом, за допомогою якого забезпечується виробничий процес. Капітал підприємства знаходиться у постійному кругообігу: інвестується у грошовій формі в оборотні та необоротні активи, перетворюється у товарну продукцію чи послуги, а після їх реалізації знову перетворюється у грошову форму. Капітал фінансується з власних і позикових джерел коштів і відображається у складових елементах пасиву балансу підприємства.

При оцінці пасивів підприємства, як і при оцінці активів, використовуються горизонтальний та вертикальний види аналізу. Тому, щоб оцінити пасиви підприємства, необхідно здійснити загальний аналіз їх складу та структури, проаналізувати склад і динаміку власного капіталу та позикових засобів. Здійснюючи аналіз структури і динаміки пасивів, потрібно розглянути абсолютні та відносні зміни у власних і позикових коштах підприємства, визначити основне джерело формування сукупних активів підприємства [49].

Щоб оцінити пасиви підприємства, проведемо аналіз обсягу та структури пасивів ПрАТ «Імперіал Тобакко Продакшн Україна», звівши дані за 2015-2019 роки, подані в додатках Б, В, Г, у додаток Ж.

Для наочного відображення структури пасивів та для подальшого їх аналізу, зведемо дані з додатків Б,В,Г в рисунок 3.2.

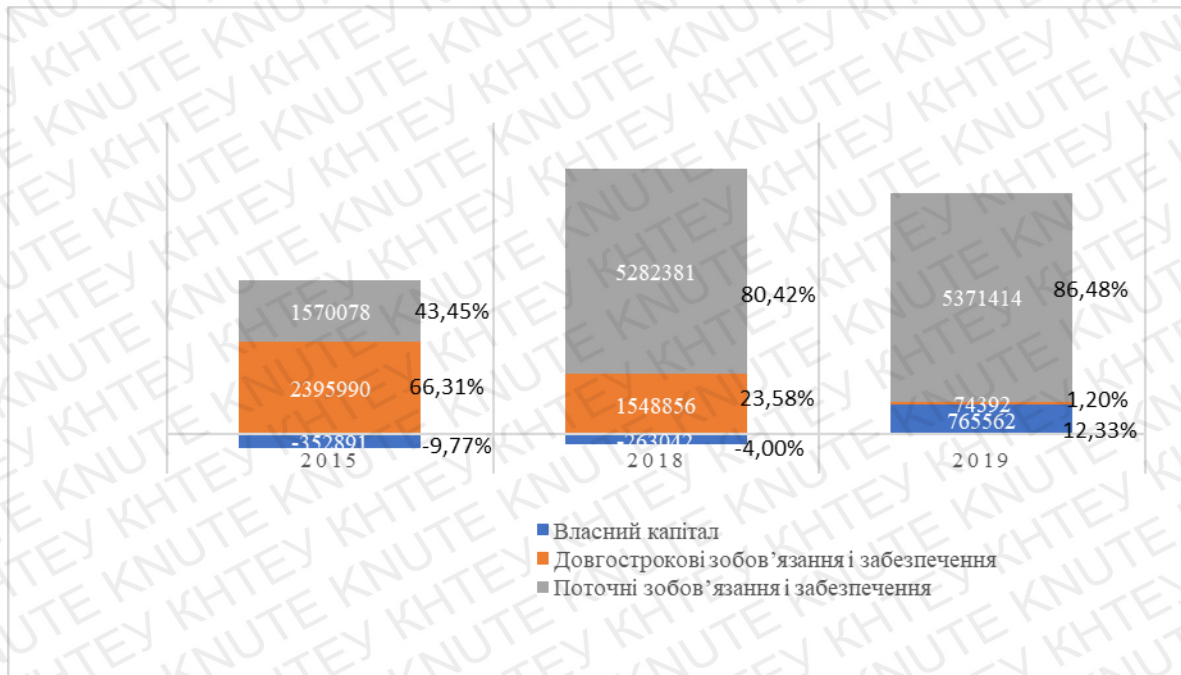


Рис.3.2. Структура пасивів ПрАТ «Імперіал Тобакко Продакшн Україна» за 2015 по 2019 роки

Результати аналізу власного капіталу підприємства за досліджуваний період свідчать про недостатній обсяг власного капіталу в 2015-2018 роках, оскільки його значення є від'ємним. Так, у 2018 році недостача власного капіталу становила 263 042 грн., що в порівнянні зі загальним обсягом капіталу, який знаходиться в розпорядженні підприємства, становить 9,77%, але ситуація в 2019 році покращилась та власний капітал становив 765 562 грн, що є 12,33% від суми балансу.

Статутний капітал підприємства не змінився за досліджуваний період та становить 2%, 1,1% та 1,16% від загального обсягу капіталу.

Від'ємне значення власного капіталу спричинене нагромадженням суми нерозподіленого збитку: 491 739 грн. в 2015 році, 401 890 грн. в 2018 році.

Проведений аналіз позикових коштів показав значну суму довгострокових зобов'язань в 2015-2018 роках, що становила 2 395 990 грн. в 2015 році, а в 2018 році – 1 548 856 тис. грн. У співвідношенні з валютою балансу довгострокові

зобов'язання становлять 66,31% та 23,58% у 2015 та 2018 роках відповідно. У 2019 році було значне зниження частки довгострокових зобов'язань - на 1982,02%.

У складі довгострокових зобов'язань немає довгострокових кредитів банків. Уся сума довгострокових зобов'язань, сформована з інших довгострокових фінансових зобов'язань. Це означає, що підприємство використовує довгострокові облигації та векселі для залучення додаткових коштів і ресурсів. Загалом збільшення обсягу довгострокових зобов'язань є позитивним, оскільки це дозволяє залучати додаткові ресурси в діяльність підприємства, але, з іншого боку, збільшує виплати за користування ними і нарощує обсяг короткострокових зобов'язань. Але в 2019 році ситуація змінилася та інші довгострокові зобов'язання становили 0 грн.

Упродовж 2015-2019 років підприємство не використовувало короткострокових кредитів банків. Кредиторська заборгованість за товари, роботи послуги становить 279 161 грн. в 2015 році (17,78%), 130 737 грн. в 2018 році (2,47 %) та 99 219 грн. в 2019 році (1,85%) від усієї суми капіталу. За результатами проведеного аналізу поточних зобов'язань за розрахунками з бюджетом, зі страхування, з оплати праці можна зробити висновок про їх незначне значення для фінансового стану підприємства. Значні зобов'язання перед бюджетом спостерігалися тільки в 2015 році: 321 440 грн., або 20,47% всього капіталу.

Інші поточні зобов'язання коливалися на рівні 0,01 – 0,02 % валюти балансу. Значну частку в валюті балансу займає кредиторська заборгованість із внутрішніх розрахунків, в 2018 році – 73,3 %, а в 2019 році – 80,69%, що свідчить про заборгованість підприємства пов'язаним сторонам і за внутрішніми розрахунками, зокрема між учасниками групи. Загалом ріст поточних зобов'язань пов'язаний зі збільшенням кредиторської заборгованості із внутрішніх розрахунків. Можна дійти до висновків, що значна частина активів сформувалася за рахунок поточних зобов'язань.

Наступним етапом нашого дослідження – це оцінка фінансового стану та платоспроможності підприємства за досліджуваний період (табл. 3.1).

Таблиця 3.1

Динаміка платоспроможності підприємства

Показники	2015	2018	2019	Відхилення (2015-2018)		Відхилення (2018-2019)		Норма	Відхилення від норми		
				Абс.	Відн., %	Абс.	Відн., %		2015	2018	2019
Коефіцієнт абсолют ліквідності	0,01	0,02	0,03	0,01	40,50	0,02	92,56	0,2	0,19	0,18	0,17
Коефіцієнт швидкої ліквідності	1,02	0,73	0,63	-0,29	-28,57	-0,09	-12,82	0,7	0,32	0,03	0,07
Коефіцієнт поточної ліквідності	1,69	1,03	0,96	-0,66	-38,80	-0,07	-7,10	2	0,31	0,97	1,04

Зведемо дані таблиці 3.1. в рис. 3.3. та проведемо аналіз динаміки показників ліквідності підприємства.

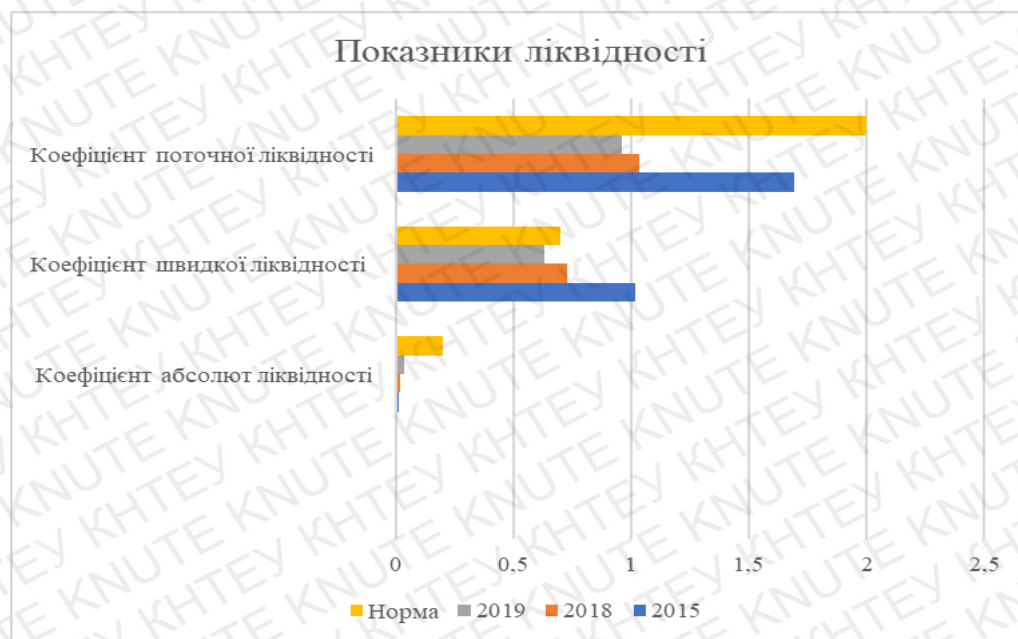


Рис. 3.3. Динаміка коефіцієнтів ліквідності

Аналізуючи коефіцієнти ліквідності, ми можемо говорити про наступне:

1. Показник абсолютної ліквідності за досліджуваний період є нижче нормативного значення. Цей коефіцієнт найбільш нестійкий в оцінці платоспроможності. Він показує, яку частину поточних зобов'язань можна погасити

негайно. Через високу нестабільність він не може бути єдиним і достатнім в оцінках платоспроможності. Але загалом спостерігається позитивна тенденція, адже з року в рік цей показник зростає.

2. Коефіцієнт швидкої ліквідності в 2015-2018 роках був в межах норми і навіть більше. Цей коефіцієнт вказує на потенційну здатність погасити короткотермінові зобов'язання за умови отримання від короткотермінових реальних дебіторів всієї суми заборгованості. Але в 2019 році цей показник зменшився, так як зросла кількість поточної заборгованості.

3. Коефіцієнт поточної ліквідності є нижче норм, в 2015 році він був найбільш наближений до нормативного значення. Це свідчить про те, що підприємство не має достатньої кількості коефіцієнт ресурсів оборотних активів для погашення своїх поточних зобов'язань.

На підставі даних Додатка 3 можна зробити висновки, що підприємство є фінансово залежним. Всі коефіцієнти не відповідають нормативним значенням. Коефіцієнт автономії свідчить про можливість підприємства виконати свої зобов'язання за рахунок використання власних коштів, а також незалежність його діяльності від позикових. Отримані показники за досліджуваний період є нижчі за нормативне значення, що свідчить про залежність підприємства від позикового капіталу, але існує позитивна тенденція.

Коефіцієнт співвідношення позикового і власного капіталу показує скільки на 1 грн. власних коштів, вкладених в активи підприємства припадає кредитних коштів. У 2019 році на 1 грн власних коштів залучено 7.11 грн кредитних.

Коефіцієнт довгострокового залучення капіталу характеризує структуру джерел покриття активів. Наші значення є достатньо високі, що свідчить про те, що активи покриваються довгостроковим залученим капіталом.

Коефіцієнт маневрування власного капіталу та коефіцієнт долі чистого оборотного капіталу в оборотних активах нижче норми, що свідчить про недостатній рівень наявності власних оборотних активів.

Коефіцієнт реальної наявності основних засобів свідчить наскільки ефективно використовуються засоби підприємства у господарській діяльності. У 2017 році даний показник знизився на 0.053 у порівнянні з попереднім.

Показники рентабельності є важливими характеристиками факторного середовища формування прибутку (доходу) підприємства. З цієї причини вони є важливими обов'язковими елементами порівняльного аналізу й оцінки фінансового стану підприємства. Тому проведемо аналіз рентабельності в таблиці 3.2.

Таблиця 3.2

Динаміка рентабельності підприємства

Показники	2015	2018	2019	Відхилення (2015-2018)		Відхилення (2018-2019)	
				абсол., грн	відн., %	абсол., грн	відн., %
Рентабельність підприємства	-0,24	0,01	0,16	0,25	-104,1	0,15	93,97
Рентабельність ВК	-102,62	-0,06	4,11	102,56	-99,941	4,18	101,47
Рентабельність необоротних активів	-0,83	0,06	0,96	0,89	-107,55	0,90	93,50

Рентабельність підприємства показує, скільки чистого прибутку припадає на 1 грн вкладених активів. В 2019 році 0,16 грн. чистого прибутку припадає на 1 грн вкладених активів. Рентабельність власного капіталу вказує, наскільки ефективно використовується власний капітал, тобто скільки прибутку було згенеровано на кожну гривню залучених власних коштів. Тенденція стабільного зростання коефіцієнта рентабельності власного капіталу означає підвищення здатності компанії генерувати прибуток власникам. Рентабельність необоротних активів характеризує величину чистого прибутку, що припадає на кожну гривню необоротних активів. Зростання цього показника є позитивним результатом.

Загалом на підприємстві спостерігається позитивна динаміка показників рентабельності.

Рекомендовано для підприємства використовувати міжнародний досвід при оцінці фінансового стану. Відомо, що в міжнародній практиці для оцінки фінансового стану підприємств широко використовують математичні моделі, за допомогою яких формують узагальнений показник фінансового стану підприємства – його інтегральну оцінку, серед яких заслуговують на увагу моделі Альтмана, Таффлера, Ліса, Чессера.

Широке застосування цих моделей у закордонній практиці зумовлено такими перевагами:

- вони мають невелику кількість показників, що забезпечують високу точність результатів, за незначних затрат трудомісткості;
- моделі дають можливість поєднувати різноманітні об'єкти,
- є можливість оцінки прогнозування банкрутства, визначення зони ризику, в якій перебуває підприємство.

Тому ПрАТ «Імперіал Тобако Продакшн Україна» може використовувати міжнародний досвід для визначення економічного потенціалу, адже це зекономить час та відкриє нові шляхи до покращення економічного потенціалу [50].

ВИСНОВКИ ДО РОЗДІЛУ III

В розділі III ми дослідили організацію аналізу економічного потенціалу на підприємстві. Дізналися, що безпосередньо аналізом економічного потенціалу займається бухгалтер, але для повного аналізу підприємство залучає фахівців з різних відділ. Вияснили, що підприємство проводить щоденний аналіз, який дозволяє своєчасно, активно впливати на хід виробництва. Також щомісяця в ПрАТ «Імперіал Тобакко Продакшн Україна» для керівництва підприємства проводиться аналіз техніко-і фінансово-економічних показників, за підсумками якого складається відомість за розробленою на підприємстві формі.

Провели аналіз структури активів та пасивів за допомогою горизонтального та вертикального аналізу. Вияснили, що на підприємстві протягом досліджуваного періоду спостерігається зменшення активів, що відбулося за рахунок зменшення необоротних активів.

Результати аналізу власного капіталу підприємства за досліджуваний період свідчать про недостатній обсяг власного капіталу в 2015-2018 роках, оскільки його значення є від'ємним. Так, у 2018 році недостача власного капіталу становила 263 042 грн., що в порівнянні зі загальним обсягом капіталу, який знаходиться в розпорядженні підприємства, становить 9,77%, але ситуація в 2019 році покращилась та власний капітал становив 765 562 грн, що є 12,33% від всього капіталу.

Також запропонували ПрАТ «Імперіал Тобако Продакшн Україна» звернути увагу на міжнародний досвід оцінки фінансового стану, адже їх метод є менш трудомістким та здате прогнозувати банкрутство, визначити зони ризику, в якій перебуває підприємство.

ВИСНОВКИ ТА ПРОПОЗИЦІЇ

В процесі написання випускної кваліфікаційної роботи було досліджено поняття економічного потенціалу підприємства та виявлено, що не існує єдиного підходу до його визначення. Кожен автор його трактує по-різному, але можна узагальнити, що під економічним потенціалом розуміються можливості підприємства, які можуть бути реалізовані лише за наявності ресурсів. Таким чином, практично всі визначення тією чи іншою мірою спираються на ресурси підприємства, з одного боку, та досягнення за їхньою допомогою поставлених цілей, з іншої.

Досліджуючи економічний потенціал як комплексну категорію, ми дійшли висновку, що економічний потенціал показує здатність економічних суб'єктів здійснювати виробничо-економічну діяльність, виробляти продукцію, товари, послуги, задовольняти попит населення, суспільні потреби, забезпечувати розвиток виробництва та споживання. Він залежить від кількості трудових ресурсів, якості їх професійної підготовки, виробничих потужностей підприємств або галузей, ступеня розвитку галузей виробничої сфери, досягнень науки та техніки, ресурсів.

Також ми дослідили методичні підходи до аналізу економічного потенціалу. Вияснили, що існує багато методів, таких як: аналітичний, експертний, бальний, рейтинговий порівняльний аналіз, економіко-математичне моделювання, машинне імітаційне моделювання, графоаналітичний метод. Проаналізувавши наявні методи, ми зробили висновки, що вони не є доцільними, так як потребують багато часу на розрахунки і не завжди вистачає необхідних даних. Тому звернули увагу на один із запропонованих нових методів - експрес-аналіз за допомогою коефіцієнту ефективності використання економічного потенціалу. Для його розрахунку необхідні лише 2 показники - рентабельність реалізованої продукції та витрати на одну гривню реалізованої продукції.

Ми ознайомилися з інформаційним забезпеченням аналізу економічного потенціалу та вияснили, що головним джерелом є бухгалтерська звітність, а саме баланс, звіт про фінансові результати, звіт про рух грошових коштів, звіт про власний капітал, примітки до річної фінансової звітності. Також ознайомилися з головним елементом інформаційного забезпечення оцінки економічного потенціалу підприємства - нормативно-правовою базою.

Ознайомилися з організаційно-економічною характеристикою підприємства, а також з його діяльністю. Дослідили, на нашу думку важливий показник основної діяльності підприємства – валовий прибуток та дійшли висновку, що він зростає з року в рік у зв'язку зі збільшенням реалізації продукції та собівартості такої. В цілому це є позитивним явищем, адже це свідчить про те, що продукція підприємств користується попитом.

Також проаналізували структуру витрат та доходів підприємства від операційної діяльності. Виявили зростання витрат на підприємстві, але це відбулося за рахунок собівартості продукції та інших операційних витрат, що може свідчити про збільшення обсягу реалізації, що в свою чергу є позитивним індикатором економічного потенціалу підприємства. Провівши аналіз доходів ми побачили їх позитивну динаміку, адже чистий дохід від реалізації у 2018 році збільшився на 610,78 тис. грн. (32,21%), а у 2019 році у порівнянні із 2018 на 142,36 тис. грн. (5,68%), що є доволі позитивним результатом.

Тому провівши аналіз основної діяльності підприємства ПрАТ «Імперіал Тобакко Продакшн Україна» у розрізі 2015 – 2019 років ми дійшли висновку про позитивну динаміку діяльності підприємства, що підтверджується зростанням валового прибутку кожного року, основними факторами сприяння було збільшення доходів від операційної діяльності і часткове зменшення витрат.

Дослідили проведення аналізу економічного потенціалу на підприємстві. Дізналися, що безпосередньо аналізом економічного потенціалу займається бухгалтер, але для повного аналізу підприємство залучає фахівців з різних відділів.

Вияснили, що підприємство проводить щоденний аналіз, який дозволяє своєчасно, активно впливати на хід виробництва. Також щомісяця в ПрАТ «Імперіал Тобакко Продакшн Україна» для керівництва підприємства проводиться аналіз техніко-і фінансово-економічних показників, за підсумками якого складається відомість за розробленою на підприємстві формі.

Провели аналіз структури активів та пасивів за допомогою горизонтального та вертикального аналізу. Вияснили, що на підприємстві протягом досліджувального періоду спостерігається зменшення активів, що відбулося за рахунок зменшення необоротних активів.

Результати аналізу власного капіталу підприємства за досліджуваний період свідчать про недостатній обсяг власного капіталу в 2015-2018 роках, оскільки його значення є від'ємним. Так, у 2018 році недостача власного капіталу становила 263 042 грн., що в порівнянні зі загальним обсягом капіталу, який знаходиться в розпорядженні підприємства, становить 9,77%, але ситуація в 2019 році покращилась та власний капітал становив 765 562 грн, що є 12,33% від всього капіталу.

Також запропонували ПрАТ «Імперіал Тобакко Продакшн Україна» звернути увагу на міжнародний досвід оцінки фінансового стану, адже їх метод є менш трудомістким та здатне прогнозувати банкрутство, визначити зони ризику, в якій перебуває підприємство.

СПИСОК ВИКОРИСТАНИХ ДЖЕРЕЛ

1. Касьянова Н.В. Потенціал підприємства: формування та використання: підручник / Н.В. Касьянова, Д.В. Солоха, В.В. Морева, О.В. Белякова, О.Б. Балакай. – Донецьк: Вид-во Цифрова типографія, 2017. – 257 с
2. Бачевський Б.Є. Потенціал і розвиток підприємства / Б.Є. Бачевський, І.В. Заблодська, О.О. Решетняк; навч. посіб. – К.: Центр учбової літератури, 2017. – 400 с.
3. Ареф'єва О.В. Особливості формування економічного потенціалу підприємств із позицій економічної безпеки/ О.В.Ареф'єва, С.Г. Мізюк, М.Д. Ращепкін// Науковий вісник Ужгородського національного університету, випуск 22, частина 1. – 2018.
4. Коновал В. В. Оцінювання потенціалу розвитку підприємств легкої промисловості / В. В. Коновал // Науковий вісник Херсонського державного університету. Економічні науки. – Херсон, 2017. – С. 206–209
5. Великий тлумачний словник сучасної української мови / уклад. і голов. ред. В.Т. Бусел. – К.; Ірпінь: ВТФ “Перун”, 2014. –1440 с.
6. Економічна енциклопедія: У трьох томах. Т. 3 //Редкол.: С.В. Мочерний (відп. ред) та ін. – К.: Видавничий центр “Академія”, 2002. – 952 с
7. Гудзь Ю.Ф. Науково-методологічні підходи до формування економічного потенціалу підприємства: Науковий вісник Херсонського державного університету, випуск 19, частина 1, 2016.
8. Сидоров О.А. Забезпечення економічної безпеки національної економіки на основі інтелектуального потенціалу: дисертація на здобуття наук. ступеня канд. ек. наук. -Дніпро, 2018.
9. Управління соціально-економічними трансформаціями господарських процесів: реалії і виклики: збірник тез доповідей Міжнародної науково-практичної конференції (м.Мукачєво, 19-19 квітня 2019 р.).- Мукачєво: МДУ, 2019.- 165 с.

10. Економічні науки. Серія «Економіка та менеджмент» : Збірник наукових праць. Луцький національний технічний університет. – Випуск 15 (58). – Редкол.: відп. д.е.н., професор Вавдіюк Н. С. – Луцьк, 2018. – 305 с.
11. Власенко, Т. А. Роль потенціалу підприємства в реалізації стратегічних змін [Текст] / Тетяна Анатоліївна Власенко // Український журнал прикладної економіки. – 2018. – Том 3. – № 4. – С. 258–267.
12. Ажаман І.А. Теоретичне обґрунтування сутності та властивостей потенціалу підприємства/Ажаман І.А, Жидков О.І//Журнал «Економіка та держава». – 2018.
13. Березін О.В. Економічний потенціал підприємств: механізми формування та розвитку /О.В. Березін, О.Д. Плотник. Полтава: Інтер Графіка, 2017. – 221 с.
14. Бузько І.Р. Стратегічний потенціал і формування пріоритетів у розвитку підприємств : монографія / І.Р. Бузько, І.Є. Дмитренко, О.А. Сущенко. Алчевськ : ДГМІ, 2017. –216 с.
15. Гура В.Л. Аналіз трактувань поняття «потенціал підприємства» / В. Л. Гура // Вісник Хмельницького національного університету. Економічні науки. –2017. № 2. С. 49–53.
16. Воронкова А.Е. Потенціал підприємства як основа його довгострокового розвитку / А.Е. Воронкова, Ю.С. Погорелов // Актуальні проблеми економіки. –2019. – № 4 (94). – С. 77–82.
17. Гаєвська Л.М. Виробничий потенціал – основа розвитку підприємства / Л.М. Гаєвська, О.В. Чернова // Вісн. ЖДТУ –2015. – № 1 (55). – С. 184–185.
18. Економічні науки. Серія «Економіка та менеджмент» : Збірник наукових праць. Луцький національний технічний університет. – Випуск 15 (58). – Редкол.: відп. д.е.н., професор Вавдіюк Н. С. – Луцьк, 2018. – 305 с.

19. Гудзь Ю.Ф. Науково-методологічні підходи до формування економічного потенціалу підприємства: Науковий вісник Херсонського державного університету. – випуск 19. – частина 1 – 2016.
20. Савченко М.В. Управління економічним потенціалом промислових підприємств [Текст]: дис. ... к.е.н.: 08.06.01 / Савченко Марина Василівна – Харків, 2014. – 190 с.
21. Козловський В.О. Теоретико-методологічні підходи до визначення потенціалу підприємства / В.О. Козловський, І. В. Причепка // Вісник Вінницького політехнічного інституту–2017. –№ 3. – С. 28–33.
22. Економічний аналіз і діагностика стану сучасного підприємства: навчальний посібник / [Костенко Т.Д., Підгора Є.О., Рижкова В.С., Панков В.А., Герасимов А.А., Ровенська В.В.]. — К.: Центр навчальної літератури, 2015. — 400 с.
23. Должанський І.З. Управління потенціалом підприємства / І.З. Должанський, Т.О. Загорна, О.О. Удалих, І.М. Герасименко, В.М. Ращупкіна; навч. посіб. – К.: Центр навчальної літератури, 2016. – 362 с.
24. Жилінська Л. О. Основні підходи до оцінки економічного потенціалу підприємства / Л. О. Жилінська // Економічний часопис – XXI. – 2017. – № 9–10. – С. 53–56.
25. Хмельницький національний університет: Модульне середовище для навчання //Економічна діагностика [Електронний ресурс]: <https://msn.khnu.km.ua/mod/resource/view.php?id=14159>
26. Іванов В. Б. Потенціал підприємства / В. Б. Іванов, О. М. Кохась, С. М. Хмелевський. – К. : Кондор, 2016. – 300 с
27. Зайцева О. І. Управління економічним потенціалом промислових підприємств в умовах ринкової самоорганізації / О. І. Зайцева // Науковий журнал «Соціально-економічний розвиток регіонів в контексті міжнародної інтеграції». – Херсон : ХНТУ, 2018. – № 17 (6). – Т. 1. – С. 83–86.

28. Методичні підходи до оцінки економічного потенціалу підприємств / В. С. Мартиновський, В. Г. Кравець // Економіка харчової промисловості. - 2015. - Т. 7, Вип. 3. - С. 50-54.
29. Офіційний веб-сайт ПрАТ «Імперіал Тобакко Продакшн Україна» [Електронний ресурс]: <http://imperial-tobacco.com.ua/about/world/>
30. SMIDA [Електронний ресурс]: <https://smida.gov.ua/>
31. Інструкція про застосування Плану рахунків бухгалтерського обліку активів, капіталу, зобов'язань і господарських операцій: наказ М-ва фінансів України від 30.11.1999 №291 [Електронний ресурс]-Режим доступу: <http://zakon3.rada.gov.ua/laws/show/z0892-99>
32. Іванова В. Щодо формування системи інформаційного забезпечення розвитку економіки України / В. Іванова // Економіст. – 2018. – №4. – С. 61– 63.
33. Аналіз фінансового стану підприємств: інформаційне та методичне забезпечення/Л.В. Івченко, О.Є.Федорченко//Фінанси, облік і аудит.-2015.-Вип.1. - С.197-206.
34. Подольська В.О. Фінансовий аналіз: навчальний посібник / В.О. Подольська, О.В. Яріш – К.: Центр навчальної літератури, 2017. – 488 с.
35. Національне положення стандарт бухгалтерського обліку 1 «Загальні вимоги до фінансової звітності»: наказ М-ва фінансів від 07.02.2013 р. №73 [Електронний ресурс].- Режим доступу: <http://zakon2.rada.gov.ua/laws/show/z0336-13>
36. Фінансовий облік : підруч. / Я. Д. Крупка, З. В. Задорожний, Н. В. Гудзь [та ін.]. – 4-те вид. [доп. і перероб.]. – Тернопіль : ТНЕУ, 2017. – 451 с
37. Бухгалтерський облік: навч. посіб./ Н.Є. Скоробогатова. – Київ: КПІ ім. Ігоря Сікорського, вид-во «Політехніка», 2017. – 248 с.
38. Закон України «Про бухгалтерський облік та фінансову звітність в Україні» від 16.07.1999 №996-XIV [Електронний ресурс].-Режим доступу: <http://zakon2.rada.gov.ua/laws/show/996-14>

39. Кулик В.А. Облікова політика підприємства: набутий досвід та перспективи розвитку: монографія / В.А. Кулик. – Полтава: РВВ ПУЕТ, 2014. – 373 с

40. «Про затвердження Методики аналізу фінансово-господарської діяльності підприємств державного сектору економіки»: Наказ Міністерства фінансів України від 14.02.2006 р. №170 [Електронний ресурс]: <https://zakon.rada.gov.ua/laws/show/z0332-06#Text>

41. «Методичні Рекомендації щодо виявлення ознак неплатоспроможності підприємства та ознак дій з приховування банкрутства, фіктивного банкрутства чи доведення до банкрутства» : Наказ Мінекономіки України від 19.01.2006р. № 14 [Електронний ресурс]: <https://zakon.rada.gov.ua/rada/show/v0014665-06#Text>

42. «Про затвердження методики проведення поглибленого аналізу фінансово-господарського стану підприємств та організацій»: Наказ Агентства з питань запобігання банкрутству підприємств та організацій від 27.06.1997р. №81 [Електронний ресурс]: <https://zakon.rada.gov.ua/laws/show/z0288-97#Text>

43. «Про затвердження Методики інтегральної оцінки інвестиційної привабливості підприємств та організацій» Наказ Агентства з питань запобігання банкрутству підприємств та організацій від 23.02.1998р. №22 [Електронний ресурс]: <https://zakon.rada.gov.ua/laws/show/z0288-97#Text>

44. Національне положення (стандарт) бухгалтерського обліку 10 «Дебіторська заборгованість»: наказ Міністерства фінансів від 08.10.1999 № 237[Електронний ресурс]: <http://zakon2.rada.gov.ua/laws/show/z0725-99>

45. Національне положення (стандарт) бухгалтерського обліку 11 «Зобов'язання»: наказ Міністерства фінансів від 31.01.2000 N 20 [Електронний ресурс]: <https://zakon.rada.gov.ua/laws/show/z0085-00#Text>

46. Чумаченко М.Г. Економічний аналіз / Чумаченко М.Г. – К.: КНЕУ, 2014. – 540 с.

47. Фінансовий аналіз / [Митрофанов Г.В., Кравченко Г.О., Барабаш Н.С. та ін.]; за ред. проф. Г.В. Митрофанова. — К.: Київ. нац. торг._екон. ун-т, 2017. – 301 с.

48. Фінансовий аналіз: навчальний посібник /[Салига С.Я., Дацій Н.В., Корецька С.О., Нестеренко Н.В., Салига К.С.]. – Київ: Центр навчальної літератури, 2016. – 210 с.

49. Аналіз бухгалтерського балансу: особливості та методика проведення/ П.Д. Каминський//Бухгалтерський облік, аналіз, аудит. – Економічний форум, 2017.

50. Financial Ratios As Predictors of Failure [Електронний ресурс]: https://www.researchgate.net/publication/228604054_Financial_ratios_as_Predictors

ДОДАТКИ

Компоненти економічного потенціалу

№	Компонент	Характеристика
1	Система управління	Для неї дуже важливі є швидкість та надійність прийняття рішень, рівень децентралізації повноважень, рівень планування, якість контролю, просування інформації, механізми стимулювання та зарплата. Усі підсистеми мають однаковий «баланс», і вдосконалення будь-якої з них може збільшити потенціал підприємства.
2	Стиль керівництва	Тут нам потрібно розглянути комплексне використання влади лідерства, посади та примусу. У той же час ці параметри також різні: максимальний потенціал відповідає максимальній лідерській здатності, помірній посадовій і відсутності примусової влад.
3	Фінанси	Тут важливо: кількість власних коштів, що беруть участь у бізнесі (покладаючись на гроші інших людей для роботи є ефективно і вигідно, але їх мобільність обмежена); можливість залучення кредитів; ефективність управління фінансами; обсяг дебіторської заборгованості. Останній параметр має обернену дію, тобто його збільшення сприяє зменшенню економічного потенціалу, а не навпаки.
4	Персонал	Кваліфікаційний рівень працівників, рівень мотивації, реальні можливості кар'єрного розвитку є дуже важливими для цієї складової.
5	Маркетинг	Для цієї складової важливі: рівень адекватності, основні клієнти, частка ринку, конкурентна перевага, імідж.
6	Власні товар чи послуга	Тут враховують рівень співвідношення ціни/якості та собівартості/якості (перший визначається споживачем, ми говоримо про ціну, за яку вони готові придбати, і про якість, в яку вони вірять; другий-виробничими характеристиками, а також наявність та впізнання власного бренду).
7	Виробництво	Тут дуже важливим є технічний рівень та гнучкість виробничої лінії, можливість розширення та якість управління товарними запасами. Можна стверджувати, що потенціал зростає при мінімізації запасів до кризового стану.
8	Інновації	Тут компаніям важливо використовувати інновації для підтримки та розробки винаходів, можливість мати науково-дослідних та дослідно-конструкторських підрозділів.
9	Збут	Для цього компонента важливі: наявність власної мережі збуту, обсяг продажу та потенційні можливості збуту (якщо ви можете продати більше товарів при збільшенні попиту, то це є плюсом до потенціалу, але мінусом є додаткові витрати на підтримання «надлишку потужності»).
10	Поставки	Тут ми відмітимо наявність альтернативних постачальників, кредит довіри (дозвіл отримувати товари по телефону, відстрочка оплати, обмежений асортимент, але сформований через довгострокові відносини і залежить від обох сторін), власне забезпечення поставок.
11	Ексклюзивні можливості	Цей компонент містить виключний доступ до сировини, ексклюзивний доступ до патентованої інформації та ексклюзивне право на частку ринку. Все це формується як «закулісними» ходами,

№	Компонент	Характеристика
12	Соціальний сервіс	так і специфічними якостями підприємства, що дозволяють краще служити державному сектору економіки. Цей компонент формується завдяки існуванню корпоративних підрозділів соціальної інфраструктури, які надають медичні, освітні, культурні та розважальні послуги.

Баланс (Звіт про фінансовий стан)

на 31.12.2015 р.

Актив	Код рядка	На початок звітнього періоду	На кінець звітнього періоду
1	2	3	4
I. Необоротні активи			
Нематеріальні активи:	1000	4561	32191
первісна вартість	1001	7030	38296
накопичена амортизація	1002	2469	6105
Незавершені капітальні інвестиції	1005	245954	217354
Основні засоби:	1010	533759	710710
первісна вартість	1011	982061	1222396
знос	1012	448302	511686
Довгострокова дебіторська заборгованість	1040	224	220
Усього за розділом I	1095	784498	960475
II. Оборотні активи			
Запаси	1100	597389	1051780
Виробничі запаси	1101	576010	1036042
Незавершене виробництво	1102	8767	7915
Готова продукція	1103	12612	7823
Векселі одержані	1120		
Дебіторська заборгованість за продукцію, товари, роботи, послуги	1125	39262	15030
Дебіторська заборгованість за розрахунками:	1130	15526	10555
за виданими авансами			
з бюджетом	1135	102334	94
у тому числі з податку на прибуток	1136	18130	93
з нарахованих доходів	1140		
із внутрішніх розрахунків	1145	869865	1551324
Інша поточна дебіторська заборгованість	1155	997	662
Поточні фінансові інвестиції	1160		
Гроші та їх еквіваленти	1165	29097	20090
Готівка	1166		
Рахунки в банках	1167	29097	20090
Витрати майбутніх періодів	1170	2687	3167
Інші оборотні активи	1190	442	
Усього за розділом II	1195	1657599	2652702
III. Необоротні активи, утримувані для продажу,	1200		

та групи вибуття			
Баланс	1300	2442097	3613177

Пасив	Код рядка	На початок звітнього періоду	На кінець звітнього періоду
I. Власний капітал			
Зареєстрований (пайовий) капітал	1400	72405	72405
Додатковий капітал	1410	48342	48342
Емісійний дохід	1411		
Накопичені курсові різниці	1412		
Резервний капітал	1415	18101	18101
Нерозподілений прибуток (непокритий збиток)	1420	228071	-491739
Інші резерви	1435		
Усього за розділом I	1495	366919	-352891
Відстрочені податкові зобов'язання	1500	30816	35504
Пенсійні зобов'язання	1505	27190	27987
Довгострокові кредити банків	1510		
Інші довгострокові зобов'язання	1515	1158	2329131
Довгострокові забезпечення	1520	2155	3368
Довгострокові забезпечення витрат персоналу	1521	2155	3368
Усього за розділом II	1595	61319	2395990
III. Поточні зобов'язання і забезпечення			
Поточна кредиторська заборгованість:	1610		
за товари, роботи, послуги	1615	69363	279161
за розрахунками з бюджетом	1620	120498	321440
за у тому числі з податку на прибуток	1621		
за розрахунками зі страхування	1625	481	392
за розрахунками з оплати праці	1630	1880	1540
із внутрішніх розрахунків	1645	1804406	948001
за страховою діяльністю	1650		
Поточні забезпечення	1660	15908	18184
Інші поточні зобов'язання	1690	1323	1360
Усього за розділом III	1695	2013859	1570078
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	2442097	3613177

Баланс (Звіт про фінансовий стан)

на 31.12.2018 р.

Актив	Код рядка	На початок звітнього періоду	На кінець звітнього періоду
1	2	3	4
I. Необоротні активи			
Нематеріальні активи	1000	17 076	11 932
первісна вартість	1001	37 875	40 341
накопичена амортизація	1002	(20 799)	(28 409)
Незавершені капітальні інвестиції	1005	80 002	48 263
Основні засоби	1010	777 734	1 041 974
первісна вартість	1011	1 513 115	1 880 145
знос	1012	(735 381)	(838 171)
Довгострокова дебіторська заборгованість	1040	220	355
Інші необоротні активи	1090	0	3 475
Усього за розділом I	1095	875 032	1 105 999

II. Оборотні активи	Код рядка	На початок звітнього періоду	На кінець звітнього періоду
Запаси	1100	1 491 580	1 621 433
Виробничі запаси	1101	1 433 140	1591766
Незавершене виробництво	1102	21 150	19496
Готова продукція	1103	37 233	10167
Товари	1104	57	4
Дебіторська заборгованість за продукцію, товари, роботи, послуги	1125	168 758	261930
Дебіторська заборгованість за розрахунками:			
за виданими авансами	1130	4 308	4 432
з бюджетом	1135	27 403	26 113
у тому числі з податку на прибуток	1136	0	0
з нарахованих доходів	1140	0	0
із внутрішніх розрахунків	1145	3 397 666	3451490
Інша поточна дебіторська заборгованість	1155	2 154	798
Поточні фінансові інвестиції	1160	0	0
Гроші та їх еквіваленти	1165	124 586	94 968
Готівка	1166	0	0

Рахунки в банках	1167	124 586	94 968
Витрати майбутніх періодів	1170	3 350	1 032
Інші оборотні активи	1190	274	0
Усього за розділом II	1195	5 220 079	5462196
III. Необоротні активи, утримувані для продажу, та групи вибуття	1200	0	0
Баланс	1300	6 095 111	6568195

Пасив	Код рядка	На початок звітнього періоду	На кінець звітнього періоду
1	2	3	4
I. Власний капітал			
Зареєстрований (пайовий) капітал	1400	72 405	72 405
Додатковий капітал	1410	48 342	48 342
Емісійний дохід	1411	0	0
Накопичені курсові різниці	1412	0	0
Резервний капітал	1415	18 101	18 101
Нерозподілений прибуток (непокритий збиток)	1420	-1 026 618	-401890
Усього за розділом I	1495	-887 770	-263042

II. Довгострокові зобов'язання і забезпечення		На початок звітнього періоду	На кінець звітнього періоду
Відстрочені податкові зобов'язання	1500	19 119	14478
Пенсійні зобов'язання	1505	38 963	52021
Довгострокові кредити банків	1510	0	0
Інші довгострокові зобов'язання	1515	2 160 895	1478413
Довгострокові забезпечення	1520	2 684	3944
Довгострокові забезпечення витрат персоналу	1521	2 684	3944
Усього за розділом II	1595	2 221 661	1548856
III. Поточні зобов'язання і забезпечення		На початок звітнього періоду	На кінець звітнього періоду
Поточна кредиторська заборгованість за:			
товари, роботи, послуги	1615	145 781	130 737
розрахунками з бюджетом	1620	315 045	294 095
у тому числі з податку на прибуток	1621	0	0

розрахунками зі страхування	1625	806	1 082
розрахунками з оплати праці	1630	3 132	4 177
одержаними авансами	1635	1	0
розрахунками з учасниками	1640	0	0
із внутрішніх розрахунків	1645	4 262 551	4814508
страховою діяльністю	1650	0	0
Поточні забезпечення	1660	33 149	37 482
Доходи майбутніх періодів	1665	0	0
Відстрочені комісійні доходи від перестраховиків	1670	0	0
Інші поточні зобов'язання	1690	755	300
Усього за розділом III	1695	4 761 220	5282381
IV. Зобов'язання, пов'язані з необоротними активами, утримуваними для продажу, та групами вибуття	1700	0	0
Баланс	1900	6 095 111	6568195

Баланс (Звіт про фінансовий стан)

на 31.12.2019 р.

Актив	Код рядка	На початок звітного періоду	На кінець звітного періоду
1	2	3	4
I. Необоротні активи			
Нематеріальні активи	1000	11 932	5653
первісна вартість	1001	40 341	40586
накопичена амортизація	1002	(28 409)	(34 933)
Незавершені капітальні інвестиції	1005	48 263	22295
Основні засоби	1010	1 041 974	1019521
первісна вартість	1011	1 880 145	1924357
знос	1012	(838 171)	(904 836)
Довгострокова дебіторська заборгованість	1040	355	155
Інші необоротні активи	1090	3 475	3475
Усього за розділом I	1095	1105999	1051099
II. Оборотні активи			
	Код рядка	На початок звітного періоду	На кінець звітного періоду
Запаси	1100	1 621 433	1567152
Виробничі запаси	1101	1591766	1519884
Незавершене виробництво	1102	19496	31153
Готова продукція	1103	10167	16115
Товари	1104	4	0
Дебіторська заборгованість за продукцію, товари, роботи, послуги	1125	261930	97210
Дебіторська заборгованість за розрахунками:			
за виданими авансами	1130	4 432	5693
з бюджетом	1135	26 113	4388
із внутрішніх розрахунків	1145	3451490	3295343
Інша поточна дебіторська заборгованість	1155	798	1212
Гроші та їх еквіваленти	1165	94 968	185 949
Готівка	1166	0	
Рахунки в банках	1167	94 968	185949
Витрати майбутніх періодів	1170	1 032	800

Інші оборотні активи	1190	0	2225
Усього за розділом II	1195	5462196	5159972
III. Необоротні активи, утримувані для продажу, та групи вибуття	1200	0	297
Баланс	1300	6568195	6211368
Пасив	Код рядка	На початок звітнього періоду	На кінець звітнього періоду
1	2	3	4
I. Власний капітал			
Зареєстрований (пайовий) капітал	1400	72 405	72405
Додатковий капітал	1410	48 342	48432
Резервний капітал	1415	18 101	18101
Нерозподілений прибуток (непокритий збиток)	1420	-401890	626714
Інші резерви	1435	0	
Усього за розділом I	1495	-263042	765562
II. Довгострокові зобов'язання і забезпечення	Код рядка	На початок звітнього періоду	На кінець звітнього періоду
Відстрочені податкові зобов'язання	1500	14478	11895
Пенсійні зобов'язання	1505	52021	59638
Довгострокові кредити банків	1510	0	
Інші довгострокові зобов'язання	1515	1478413	
Довгострокові забезпечення	1520	3944	2859
Довгострокові забезпечення витрат персоналу	1521	3944	2859
Усього за розділом II	1595	1548856	74392
III. Поточні зобов'язання і забезпечення		На початок звітнього періоду	На кінець звітнього періоду
Поточна кредиторська заборгованість за:			
товари, роботи, послуги	1615	130 737	99219
розрахунками з бюджетом	1620	294 095	211416
у тому числі з податку на прибуток	1621	0	
розрахунками зі страхування	1625	1 082	1014
розрахунками з оплати праці	1630	4 177	3527
одержаними авансами	1635	0	13000

із внутрішніх розрахунків	1645	4814508	5012017
страховою діяльністю	1650	0	
Поточні забезпечення	1660	37 482	30355
Інші поточні зобов'язання	1690	300	866
Усього за розділом III	1695	5282381	5371414
Баланс	1900	6568195	6211368

Нормативно-правове забезпечення аналізу економічного потенціалу

Джерело	Короткий зміст
<p>«Про затвердження Методики аналізу фінансово-господарської діяльності підприємств державного сектору економіки» затверджено наказом Міністерства фінансів України від 14.02.2006 р. №170 [40]</p>	<p>Ця Методика розроблена з метою визначення об'єктивних і суб'єктивних причин збитковості, забезпечення єдності підходів при оцінці фінансово-господарського стану та ефективності управління суб'єктів державного сектору економіки України.</p>
<p>«Методичні Рекомендації щодо виявлення ознак неплатоспроможності підприємства та ознак дій з приховування банкрутства, фіктивного банкрутства чи доведення до банкрутства» затверджено наказом Мінекономіки України від 19.01.2006р. № 14 [41]</p>	<p>Ці Методичні рекомендації розроблено з метою визначення однозначних підходів при оцінці фінансового-господарського стану підприємств на предмет наявності ознак приховуваного, фіктивного банкрутства чи доведення до банкрутства; своєчасного виявлення формування незадовільної структури балансу для здійснення випереджувальних заходів щодо запобігання банкрутству; здійснення аналізу для виявлення резервів підвищення ефективності виробництва та відновлення платоспроможності підприємств шляхом їх санації.</p>
<p>Наказ Агентства з питань запобігання банкрутству підприємств та організацій «Про затвердження методики проведення поглибленого аналізу фінансово-господарського стану підприємств та організацій» від 27.06.1997р. №81 [42]</p>	<p>Ця методика містить основні завдання, джерела інформації для проведення аналізу фінансового стану підприємства, головні показники та алгоритми розрахунків для проведення аналізу динаміки валюти балансу та його структури, аналізу джерел власних коштів, аналізу структури кредиторської заборгованості, аналізу структури активів підприємства, аналізу власних оборотних засобів, аналізу структури оборотних засобів, аналізу витрат на виробництво, аналізу прибутковості підприємства, аналізу використання прибутковості, аналізу виробничо-господарської діяльності, аналізу стану та використання основних засобів, аналізу використання трудових ресурсів, аналізу об'єктів незавершеного будівництва, аналізу об'єктів соціально-культурного та їх фінансового стану.</p>
<p>Наказ Агентства з питань запобігання банкрутству підприємств та організацій «Про затвердження Методики</p>	<p>Ця методика створена для забезпечення організаційної роботи, пов'язаної із залученням вітчизняних та зарубіжних інвесторів до фінансування заходів, спрямованих на оздоровлення</p>

Джерело	Короткий зміст
інтегральної оцінки інвестиційної привабливості підприємств та організацій» від 23.02.1998р. №22 [43]	підприємств та організацій та містить основні посилання методу, принципову побудову алгоритму методу, алгоритм розрахунку показника інтегральної оцінки, порядок отримання вхідної інформації, показники оцінки майнового стану, фінансової стійкості (платоспроможності), ліквідності активів, ділової активності, прибутковості, ринкової активності інвестованого об'єкта, порядок формування масивів вхідної інформації для персонального комп'ютера.
Положення (стандарт) бухгалтерського обліку 10 "Дебіторська заборгованість" затверджене наказом Міністерства фінансів України 08.10.99 N 237 [44]	Це Положення (стандарт) визначає методологічні засади формування у бухгалтерському обліку інформації про дебіторську заборгованість та її розкриття у фінансовій звітності.
Положення (стандарт) бухгалтерського обліку 11 "Зобов'язання" затверджене наказом Міністерства фінансів України 31.01.2000 N 20 [45]	Це Положення (стандарт) визначає методологічні засади формування в бухгалтерському обліку інформації про зобов'язання та її розкриття у фінансовій звітності.

Аналіз структури та динаміки активів підприємства

Актив	2015	2018	2019	Відхилення (2015-2018)		Відхилення (2018-2019)	
				Абс., грн	Відн., %	Абс., грн	Відн., %
I. Необоротні активи							
Нематеріальні активи:	32191	11932	5653	-20259,00	-62,93	-6279,00	-52,62
Частка, %	3,35	1,08	0,54	-2,27	-67,81	-0,54	-50,15
первісна вартість	38296	40341	40586	2045,00	5,34	245,00	0,61
Частка, %	3,99	3,65	3,86	-0,34	-8,52	0,21	5,86
накопичена амортизація	-6105	-28409	-34933	-22304,00	365,34	-6524,00	22,96
Частка, %	-0,64	-2,57	-3,32	-1,93	304,11	-0,75	29,39
Незавершені капітальні інвестиції	217354	48263	22295	-169091,00	-77,80	-25968,00	-53,81
Частка, %	22,63	4,36	2,12	-18,27	-80,72	-2,24	-51,39
Основні засоби:	710710	1041974	1019521	331264,00	46,61	-22453,00	-2,15
Частка, %	74,00	94,21	97,00	20,22	27,32	2,78	2,96
первісна вартість	1222396	1880145	1924357	657749,00	53,81	44212,00	2,35
Частка, %	127,27	170,00	183,08	42,73	33,57	13,09	7,70
знос	-511686	-838171	-904836	-326485,00	63,81	-66665,00	7,95
Частка, %	-53,27	-75,78	-86,08	-22,51	42,25	-10,30	13,59
Довгострокова дебіторська заборгованість	220	355	155	135,00	61,36	-200,00	-56,34
Частка, %	0,02	0,03	0,01	0,01	40,13	-0,02	-54,06
Інші необоротні активи		3475	3475	3475,00		0,00	0,00
Частка, %		0,31	0,33	0,31		0,02	5,22
Усього за розділом I	960475	1105999	1051099	145524,00	15,15	-54900,00	-4,96
II. Оборотні активи							
Запаси	1051780	1621433	1567152	569653,00	54,16	-54281,00	-3,35
Частка, %	39,65	29,68	30,37	-9,96	-25,13	0,69	2,31
Виробничі запаси	1036042	1591766	1519884	555724,00	53,64	-71882,00	-4,52
Частка, %	39,06	29,14	29,46	-9,91	-25,39	0,31	1,08
				Асб., грн	Відн., %	Абс., грн	Відн., %

Актив	2015	2018	2019	Відхилення (2015-2018)		Відхилення (2018-2019)	
Незавершене виробництво	7915	19496	31153	11581,00	146,32	11657,00	59,79
Частка, %	0,30	0,36	0,60	0,06	19,62	0,25	69,15
Готова продукція	7823	10167	16115	2344,00	29,96	5948,00	58,50
Частка, %	0,29	0,19	0,31	-0,11	-36,88	0,13	67,79
Товари		4	0	4,00		-4,00	-100,00
Дебіторська заборгованість за продукцію, товари, роботи, послуги	15030	261930	97210	246900,00	1642,71	164720,00	-62,89
Частка, %	0,57	4,80	1,88	4,23	746,35	-2,91	-60,71
Дебіторська заборгованість за розрахунками:	10555	4432	5693	-6123,00	-58,01	1261,00	28,45
Частка, %	0,398	0,081	0,110	-0,32	-79,61	0,03	35,98
з бюджетом	94	26113	4388	26019,00	27679,79	-21725,00	-83,20
Частка, %	0,00	0,48	0,09	0,47	13391,19	-0,39	-82,21
у тому числі з податку на прибуток	93	0		-93,00	-100,00	0,00	0,00
Частка, %	0,004	0		0,00	-100,00	0,00	0,00
із внутрішніх розрахунків	1551324	3451490	3295343	1900166,00	122,49	156147,00	-4,52
Частка, %	58,48	63,19	63,86	4,71	8,05	0,67	1,07
Інша поточна дебіторська заборгованість	662	798	1212	136,00	20,54	414,00	51,88
Частка, %	0,02	0,01	0,02	-0,01	-41,46	0,01	60,78
Гроші та їх еквіваленти	20090	94968	185949	74878,00	372,71	90981,00	95,80
Частка, %	0,76	1,74	3,60	0,98	129,57	1,87	107,27
Рахунки в банках	20090	94968	185949	74878,00	372,71	90981,00	95,80
Частка, %	0,76	1,74	3,60	0,98	129,57	1,87	107,27
				Абс., грн	Відн., %	Абс., грн	Відн., %

Актив	2015	2018	2019	Відхилення (2015-2018)		Відхилення (2018-2019)	
Витрати майбутніх періодів	3167	1032	800	-2135,00	-67,41	-232,00	-22,48
Частка, %	0,12	0,02	0,02	-0,10	-84,17	0,00	-17,94
Інші оборотні активи		0	2225	0,00		2225,00	
Частка, %		0	0,043	0,00		0,04	
Усього за розділом II	2652702	5462196	5159972	2809494,00	105,91	302224,00	-5,53
III. Необоротні активи, утримувані для продажу, та групи вибуття		0	297	0,00		297,00	
Баланс	3613177	6568195	6211368	2955018,00	81,78	356827,00	-5,43

Аналіз структури та динаміки пасиву підприємства

Пасив	2015	2018	2019	Відхилення (2015-2018)		Відхилення (2018-2019)	
				5	6	7	8
1	2	3	4	5	6	7	8
I. Власний капітал				Абс., грн	Відн., %	Абс., грн	Відн., %
Зареєстрований (пайовий) капітал	72405	72405	72405	0	0	0	0
Частка, %	-20,52	-27,53	9,46	-7,01	34,16	36,98	391,04
Додатковий капітал	48342	48342	48432	0	0	90	0,19
Частка, %	-13,70	-18,38	6,33	-4,68	34,16	24,70	390,50
Резервний капітал	18101	18101	18101	0	0	0	0
Частка, %	-5,13	-6,88	2,36	-1,75	34,16	9,25	391,04
Нерозподілений прибуток (непокритий збиток)	-491739	-401890	626714	89849	-18,27	1028604	164,13
Частка, %	139,35	152,79	81,86	13,44	9,64	-70,92	-86,63
Усього за розділом I	-352891	-263042	765562	89849	-25,46	1028604	134,36
II. Довгострокові зобов'язання і забезпечення							
Відстрочені податкові зобов'язання	35504	14478	11895	-21026	-59,22	-2583,00	-21,72
Частка, %	1,48	0,93	15,99	-0,55	-36,92	15,05	94,15
Пенсійні зобов'язання	27987	52021	59638	24034	85,88	7617,00	12,77
Частка, %	1,17	3,36	80,17	2,19	187,54	76,81	95,81
Інші довгострокові зобов'язання	2329131	1478413	0	-850718	-36,53	1478413,00	
Частка, %	97,2095459	95,4519336	0	1,757612394	-1,81	-95,45	
Довгострокові забезпечення	3368	3944	2859	576	17,10	-1085,00	-37,95
Частка, %	0,1405682	0,25463955	3,84315518	0,114071354	81,15	3,59	93,37
Довгострокові забезпечення витрат персоналу	3368	3944	2859	576	17,10	-1085,00	-37,95
Частка, %	0,1405682	0,25463955	3,84315518	0,114071354	81,15	3,59	93,37
Усього за розділом II	2395990	1548856	74392	-847134	-35,36	1474464,00	-1982,02

Пасив	2015	2018	2019	Відхилення (2015-2018)		Відхилення (2018-2019)	
III. Поточні зобов'язання і забезпечення				Абс., грн	Відн.,%	Абс., грн	Відн.,%
Поточна кредиторська заборгованість							
за товари, роботи, послуги	279161	130737	99219	-148424	-53,17	-31518,00	-31,77
Частка, %	17,78	2,47	1,85	-15,31	-86,08	-0,63	-33,99
за розрахунками з бюджетом	321440	294095	211416	-27345	-8,51	-82679,00	-39,11
Частка, %	20,47	5,57	3,94	-14,91	-72,81	-1,63	-41,45
за розрахунками зі страхування	392	1082	1014	690	176,02	-68,00	-6,71
Частка, %	0,02	0,02	0,02	0,00	-17,96	0,00	-8,50
за розрахунками з оплати праці	1540	4177	3527	2637	171,23	-650,00	-18,43
Частка, %	0,10	0,08	0,07	-0,02	-19,38	-0,01	-20,43
за одержаними авансами		0	13000	0		13000,00	100,00
Частка, %			0,24	0,00		0,24	100,00
із внутрішніх розрахунків	948001	4814508	5012017	3866507	407,86	197509,00	3,94
Частка, %	60,38	91,14	93,31	30,76	50,95	2,17	2,32
Поточні забезпечення	18184	37482	30355	19298	106,13	-7127,00	-23,48
Частка, %	1,16	0,71	0,57	-0,45	-38,73	-0,14	-25,56
Інші поточні зобов'язання	1360	300	866	-1060	-77,94	566,00	65,36
Частка, %	0,09	0,01	0,02	-0,08	-93,44	0,01	64,77
Усього за розділом III	1570078	5282381	5371414	3712303	236,44	89033,00	1,66
Баланс	3613177	6568195	6211368	2955018	81,78	-356827,00	-5,74

Аналіз фінансової стійкості підприємства

Показники	2015	2018	2019	Відхилення (2015-2018)		Відхилення (2018-2019)		Норма	Відхилення від норми		
				Абс.	Відн., %	Абс.	Відн., %		2015	2018	2019
Коефіцієнт автономії	-0,10	-0,04	0,12	0,06	-59,00	0,16	407,76	0,70	0,80	0,74	0,58
Коефіцієнт мультиплікації власного капіталу	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-
Коефіцієнт фін стійкості	10,24	24,97	8,11	14,73	143,88	33,08	132,49	1,40	11,64	26,37	6,71
Коефіцієнт фін лівериджу	-0,09	-0,04	0,14	0,05	-56,72	0,18	465,08	2,35	2,44	2,39	2,21
Коефіцієнт загальної заборгованості	-6,79	-5,89	0,10	0,90	-13,28	5,99	101,65	-	-	-	-
Коефіцієнт довгострокового залучення позикового капіталу	1,10	1,04	7,11	-0,06	-5,25	6,07	583,96	0,30	-0,80	-0,74	6,81
Коефіцієнт маневрування	1,17	1,20	0,09	0,03	2,72	-1,12	-92,65	-	-	-	-
Коефіцієнт долі власного капіталу в ОА	-3,07	-0,68	0,28	2,38	-77,72	0,41	-59,60	0,40	3,47	1,08	0,68
Коефіцієнт структури позикового капіталу	0,41	0,03	0,03	-0,38	-91,93	0,00	5,86	0,50	0,09	0,47	0,47
Коефіцієнт співвідношення позикового і власного капіталу	0,60	0,23	0,01	-0,38	-62,47	-0,21	-93,98	-	-	-	-
Коефіцієнт структури довгострокових вкладень	11,24	25,97	7,11	14,73	131,08	33,08	127,39	0,40	11,64	26,37	6,71
Коефіцієнт реальної вартості ОЗ	2,49	1,40	0,07	-1,09	-43,86	-1,33	-94,95	-	-	-	-
Коефіцієнт накопиченої амортизації	0,20	0,16	0,16	-0,04	-19,35	0,01	3,47	0,50	0,30	0,34	0,34
	0,42	0,45	0,47	0,03	6,50	0,02	5,47	-	-	-	-