

Київський національний торговельно-економічний університет  
кафедра економіки та фінансів підприємства

## **ВИПУСКНА КВАЛІФІКАЦІЙНА РОБОТА**

на тему:

### **Управління економічним потенціалом підприємства**

за матеріалами ТОВ «АХІМ ЕНЕРДЖИ», м. Київ

Студентки 2 курсу , 1 м групи  
Спеціальності 051 “Економіка»  
Спеціалізації «Економіка  
та безпека бізнесу»  
заочної форми навчання

Бойко Катерини  
Сергіївни

Науковий керівник  
канд. екон. наук, доцент

Ганечко Ірина  
Григорівна

Гарант освітньої програми  
д-р екон. наук, проф.

Блакита Ганна  
Владиславівна

Київ – 2020

**ЗМІСТ**

ВСТУП .....	3
РОЗДІЛ 1. ТЕОРЕТИКО-МЕТОДИЧНІ ЗАСАДИ УПРАВЛІННЯ ЕКОНОМІЧНИМ ПОТЕНЦІАЛОМ ПІДПРИЄМСТВА .....	6
РОЗДІЛ 2. ДОСЛІДЖЕННЯ ЕКОНОМІЧНОГО ПОТЕНЦІАЛУ ТОВ «АХІМ ЕНЕРДЖИ».....	13
2.1. Оцінка трудового потенціалу підприємства .....	13
2.2. Аналіз майнового потенціалу ТОВ«АХІМ ЕНЕРДЖИ» .....	17
2.3. Визначення рівня фінансового потенціалу підприємства .....	22
2.4. Інтегральна оцінка рівня економічного потенціалу підприємства.....	28
РОЗДІЛ 3. НАПРЯМИ ПІДВИЩЕННЯ ЕФЕКТИВНОСТІ УПРАВЛІННЯ ЕКОНОМІЧНИМ ПОТЕНЦІАЛОМ ТОВ «АХІМ ЕНЕРДЖИ» .....	34
Висновки і пропозиції.....	46
Список використаних джерел .....	49
ДОДАТКИ.....	53

## ВСТУП

**Актуальність теми** полягає в тому, що потенціал розвитку будь-якого підприємства визначає результати його діяльності за певний період, отже надає власникам можливість зіставити свої очікування із запланованими результатами, оцінка фінансово-економічних показників стає переконливим аргументом доцільності функціонування будь-якого підприємства. Ефективне функціонування підприємства в умовах розвитку ринкових відносин пов'язане із забезпеченням оптимального співвідношення між затратами та результатами його діяльності, знаходження більш раціональних форм застосування капіталу. Саме тому, на тлі зростаючої конкуренції, у суб'єктів господарювання виникає потреба у вивченні і плануванні своєї діяльності у майбутньому, а для цього необхідно правильно оцінювати власні можливості щодо розвитку підприємства на конкретному ринку.

Огляд наукової літератури дозволяє зазначити, що питання економічного потенціалу підприємства, його властивостей та складових, вивчали наступні вчені: Л.С. Головова, І.М. Рєпіна, В.В. Россоха, О.С. Федонін, Л.В. Скоробогата, Б.М. Мізюк, Є.В. Лапін, І.В. Заблодська, В.Г. Бикова, О.Ф. Балацький та інші. Незважаючи на значну кількість публікацій з даної проблематики, варто констатувати певну неоднозначність у підходах до визначення та оцінювання. Саме тому ці питання потребують подальших досліджень.

**Метою** випускної кваліфікаційної роботи є дослідження теоретичних засад та практичних аспектів управління економічним потенціалом підприємства в сучасних умовах здійснення господарської діяльності.

**Завданнями** випускної кваліфікаційної роботи є:

- дослідження теоретико-методичних засад управління економічним потенціалом підприємства;
- оцінювання трудового потенціалу підприємства;

- проведення аналізу майнового потенціалу ТОВ«АХІМ ЕНЕРДЖИ»;
- визначення рівня фінансового потенціалу підприємства;
- інтегральне оцінювання економічного потенціалу підприємства;
- обґрунтування напрямів підвищення ефективності управління економічним потенціалом ТОВ«АХІМ ЕНЕРДЖИ».

**Об'єктом** дослідження випускної кваліфікаційної роботи є процес управління економічним потенціалом підприємства в умовах динамічного зовнішнього середовища.

**Предметом** дослідження є сукупність теоретично-методичних основ та практичного інструментарію управління економічним потенціалом підприємств торгівлі на ринку будівельних матеріалів.

Випускна кваліфікаційна робота виконана за матеріалами статистичної, фінансової, управлінської звітності ТОВ«АХІМ ЕНЕРДЖИ». Це компанія, яка займається такими видами діяльності: 35.30 Постачання пари, гарячої води та кондиційованого повітря; 77.39 Надання в оренду інших машин, устаткування та товарів. н. в. і. у.; 81.10 Комплексне обслуговування об'єктів; 96.09 Надання інших індивідуальних послуг, н. в. і. у.; 49.50 Трубопровідний транспорт; 68.20 Надання в оренду й експлуатацію власного чи орендованого нерухомого майна; 71.12 Діяльність у сфері інжинірингу, геології та геодезії, надання послуг технічного консультування в цих сферах; 74.90 Інша професійна, наукова та технічна діяльність, н. в. і. у.; 36.00 Забір, очищення та постачання води.

Під час написання випускної кваліфікаційної роботи було використано ряд **методів**, зокрема: метод аналізу, моделювання, класифікації, прогнозування.

**Практична цінність роботи** полягає у можливості використання результатів проведеного дослідження в практичній діяльності як ТОВ«АХІМ ЕНЕРДЖИ», так і інших підприємств даної сфери.

**Апробація результатів дослідження.** За результатами дослідження була опублікована стаття «Управління економічним потенціалом підприємства» в збірнику статей магістрів КНТЕУ.

**Структура роботи.** Робота складається зі вступу, трьох розділів, висновків та списку використаних джерел, який налічує 30 джерел; загальний обсяг роботи 55 сторінок; 2 рисунки, 23 таблиці, 3 додатки.

## РОЗДІЛ 1

### ТЕОРЕТИКО-МЕТОДИЧНІ ЗАСАДИ УПРАВЛІННЯ ЕКОНОМІЧНИМ ПОТЕНЦІАЛОМ ПІДПРИЄМСТВА

Раціональне та ефективне використання матеріальних, виробничих, трудових та інших ресурсів, пошук нових можливостей, своєчасні управлінські рішення визначають перевагу підприємства над конкурентами та стрімкий економічний розвиток. Саме потенціал як інтегрована сукупність можливостей, здібностей, ресурсів та засобів набуває вагомого значення у процесах підвищення результативності функціонування вітчизняних підприємств. Практика показує, що першочергово зазнають криз підприємства з невисоким рівнем сформованого потенціалу чи невикористаними можливостями його застосування. Кожного дня створюється низка нових підприємств, з'являються нові гравці і до цього потрібно бути готовим, адже конкуренція зростає. Кожен суб'єкт повинен пропонувати найкращі умови, найкращу якість, тобто можливості мають використовуватись на повну потужність. Лише за цих умов, підприємство діє ефективно. Тому, виникає проблема у правильному формуванні та управлінню економічним потенціалом підприємства. Вивчення даного питання, дозволить надати рекомендації підприємствам, яким чином правильно керувати власним потенціалом заради максимального використання своїх потужностей і досягнення найкращого результату.

Термін «потенціал» у своєму етимологічному значенні походить від латинського слова «potentia» і означає «приховані можливості», які в виробничій практиці завдяки праці можуть перейти в реальну дійсність.

У вітчизняній економічній літературі термін «потенціал» у широкому розумінні визначається як можливості, наявні сили, запаси, засоби, які можуть бути використані, або рівень потужності у будь-якому відношенні, сукупність засобів, необхідних для чого-небудь. Короткий словник іноземних

слів також під цим терміном розуміє «ступінь потужності (приховані можливості) у якому небудь відношенні».

Таким чином, терміни «потенціал», «потенціальний» означають наявність у кого-небудь (будь-то окремо взята людина, первинний робочий колектив, суспільство в цілому) прихованих можливостей, що ще не проявилися або хисту до діяльності у відповідних сферах.

У працях науковців знайшли обґрунтування ідеї щодо потенціалу виробничих сил як потенційної можливості країни виробляти матеріальні блага для задоволення потреб населення. Пізніше з'явилося поняття «економічний потенціал», під яким розуміють сукупну виробничу силу праці всіх працездатних членів суспільства. Визначаючи категорію, що досліджується, необхідно взяти до уваги положення про те, що поняття «потенціал» і «ресурси» не слід протиставляти. Потенціал (економічний, підприємницький, виробничий) представляє собою «узагальнену, збірну характеристику ресурсів», прив'язану до місця та часу. У літературі трактування поняття «потенціал» як певної сукупності ресурсів, головним чином економічних, безпосередньо пов'язані з функціонуванням виробництва та прискоренням науково-технічного прогресу, знаходить все більше однодумців [13].

Поняття «економічний потенціал» отримало розвиток після того, як технічний фактор як джерело великого ефекту було вичерпано і стало більше уваги приділятися людському фактору [23].

Не зменшуючи значення ресурсів як базису у формуванні потенціалу підприємства, необхідно зазначити, що їх наявність сама собою не є гарантом досягнення будь-яких цілей. Не менш важливою складовою є здібності мобілізувати ресурси у ході здійснення бізнес-процесів. В економічній літературі сукупність таких здібностей прийнято називати компетенціями, отже, потенціал підприємства можна визначити як можливості системи ресурсів і компетенцій підприємства створювати результат для зацікавлених

осіб за допомогою реалізації бізнес-процесів. Еволюція трактування терміну «економічний потенціал» подано у табл. 1.1.

Таблиця 1.1

**Еволюція трактування терміну «економічний потенціал»**

<b>Автор</b>	<b>Визначення</b>
Макашутіна А. О. [17]	Потенціал виробничих сил — потенційна можливість країни виробляти матеріальні блага для задоволення потреб населення
Ажаман І.А. [1]	Економічний потенціал — сукупна виробнича сила праці всіх працездатних членів суспільства
Касьянова Н. В. [9]	Потенціал розширеного виробництва — ресурсні можливості національної економіки для здійснення економічного зростання
Безсмертна В.В. [2]	Виробничий потенціал — сукупність ресурсів, які в процесі виробництва набирають форми факторів виробництва
Сабадирьова А. Л. [25]	Підприємницький потенціал — сукупність ресурсів (трудових, матеріальних, технічних, фінансових, інноваційних і т. п.), навичок і можливостей керівників, спеціалістів та інших категорій персоналу щодо виробництва товарів, здійснення послуг (робіт), отримання максимального доходу (прибутку) і забезпечення сталого функціонування та розвитку підприємства
Квасницька Р. [10]	Потенціал підприємства — максимально можлива сукупність активних і пасивних, явних і прихованих альтернатив (можливостей) якісного розвитку соціально-економічної системи підприємства у певному середовищі господарювання (ситуаційно-ринкова складова) з урахуванням ресурсних, структурно-функціональних, часових, соціокультурних та інших обмежень

Як бачимо, не існує єдиного визначення економічного потенціалу. Різні вчені мають власні та відмінні бачення даного поняття. Далі подано розгляд тлумачення сутності понять, що прямо або опосередковано розкривають сутність економічного потенціалу підприємства.

Економічний потенціал підприємства характеризується властивостями, які є типовими для будь-якої економічної системи: цілісністю, взаємозв'язком і взаємодією елементів, складністю, комунікативністю, ієрархічністю, множинністю опису, здатністю до розвитку, альтернативністю форм функціонування та розвитку, пріоритетом інтересів системи глобального рівня, пріоритетом якості, потужністю. До елементів економічного потенціалу підприємства можна віднести все, що пов'язано з



функціонуванням та розвитком підприємства. Об'єктивні складники, пов'язані з матеріально – речовою формою потенціалу підприємства, споживаються й відтворюються у тій чи іншій формі у процесі функціонування. Об'єктивні та суб'єктивні складники економічного потенціалу підприємства подані у табл. 1.2.

Таблиця 1.2

### Елементи економічного потенціалу підприємства [ 16,20,24]

Об'єктивні складові	Суб'єктивні складові
Інноваційний потенціал	Науково - технічний потенціал
Виробничий потенціал	Управлінський потенціал
Фінансовий потенціал	Потенціал організаційної структури
Потенціал відтворення	Маркетинговий потенціал

Зокрема, інноваційний потенціал – сукупні можливості підприємства відносно генерації, сприйняття та впровадження нових (радикальних і модифікованих) ідей для його системного технічного, організаційного й управлінського поновлення [16].

У свою чергу, виробничий потенціал – явні й приховані можливості підприємства відносно залучення і використання факторів виробництва для випуску максимально можливого обсягу продукції. Його потрібно також сприймати як сукупність ресурсів, які ще функціонують та здатні виробляти певний обсяг продукції. Головна мета виробничого потенціалу підприємства - створення додаткової вартості продукту, адаптованого до ринкових умов.

Головне завдання виробничого потенціалу – виробництво конкурентоспроможної продукції, що володіє новими властивостями та забезпечує дохід підприємства від усіх видів діяльності.

Фінансовий потенціал – обсяг власних, позикових і залучених фінансових ресурсів підприємства, якими воно може розпоряджатися для здійснення поточних та перспективних витрат [22]. Головним складником фінансового потенціалу є інвестиційний, який являє собою наявні та

приховані можливості підприємства для здійснення простого та розширеного відтворення.

Потенціал відтворення – сукупність матеріально – технічних, нематеріальних, фінансових та інших ресурсів капіталу, які знаходяться у розпорядженні підприємства або можуть бути додатково залучені й використані для й використані для простого чи розширеного відтворення факторів виробництва й інших складників потенціалу підприємства.

Науково – технічний потенціал – узагальнююча характеристика рівня наукового забезпечення виробництва (наука, техніка, технологія, інженерна справа, виробничий досвід, можливості і ресурси, у тому числі науково – технічні кадри, які наявні у розпорядженні підприємства для вирішення науково– технічних проблем).

Управлінський потенціал – це навички й властивості керівників усіх рівнів управління з формування, організації, створення належних умов для функціонування й розвитку соціально – економічної системи підприємства.

Потенціал організаційної структури управління це загальнокорпоративний управлінський механізм функціонування підприємства, який втілює в собі рівень організації функціональних елементів системи і характер взаємозв'язків між ними.

У свою чергу, маркетинговий потенціал – це властивість підприємства систематизовано і помірно спрямовувати усі свої функції на задоволення потреб споживачів та використання потенційних ринків збуту [7].

Отже, завдання полягає у виявленні основних принципів, яким повинна відповідати класифікаційна система показників, що характеризують елементи потенціалу. Під класифікацією розуміється логічна операція, пов'язана з діленням сукупності явищ, понять або будь-якої безлічі об'єктів на відособлені і однорідні групи, виявлені за загальними ознаками.

Таким чином, класифікація повинна забезпечувати, в першу чергу, можливість упорядкувати і систематизувати показники для отримання

якнайповнішої характеристики кожною складовою економічного потенціалу [11].

Метою кожного підприємства є одержання прибутку, який є критерієм ефективності його господарської діяльності, важливим джерелом задоволення соціальних потреб суспільства, рушійною силою економічного розвитку держави, основним джерелом формування фінансових ресурсів. Прибуток є центральною категорією в економіці кожного суб'єкта господарювання, а його розподіл має безпосередній вплив на суспільно-економічну формацію.

Прибуток – це найважливіша фінансова категорія, що відображає позитивний фінансовий результат господарської діяльності підприємства, характеризує ефективність виробництва і зрештою свідчить про рівень та якість виробленої продукції, стан продуктивності праці, рівень собівартості. Одночасно прибуток впливає на зміцнення фінансового стану підприємства, інтенсифікацію виробництва за будь-якої форми власності [30].

Управління економічним потенціалом підприємства передбачає планування, розроблення та реалізацію організаційних рішень, спрямованих на забезпечення раціональності процесів формування, нарощування та використання ресурсів і можливостей суб'єкта господарювання на кожній стадії його життєвого циклу.

Процес управління передбачає реалізацію методів та програм розвитку, націлених на підтримку системи у стійкому (бажаному) стані [16].

Основними завданнями управління економічним потенціалом підприємства є: ціленаправленість – визначення необхідного стану або поведінки системи; стабілізація – утримання системи в існуючому стані в умовах негативних зовнішніх флуктуацій; виконання програми розвитку – забезпечення переходу системи в необхідний стан в умовах, коли значення керованих величин змінюються за відомими детермінованими законами; оптимізація – утримання або переведення системи в стан з екстремальними значеннями характеристик при заданих умовах і обмеженнях.

Управління потенціалом повинне охоплювати процеси його формування, використання і розвитку. Організація формування потенціалу підприємства має бути спрямована на пошук стратегічних можливостей та ресурсів для підвищення конкурентоздатності суб'єкта господарювання, виявлення резервів його потенціалу. Управління використанням потенціалу повинне бути орієнтоване на «залучення» до роботи ресурсів, виявлених під час аналізу його потенційних можливостей, але з якихось причин не були реалізованими.

Розвиток потенціалу – це «нарощування» потенціалу за рахунок резервів, покращання фінансових та техніко-економічних показників. Управління економічним потенціалом підприємства, як і будь-якою економічною системою, виконує низку таких взаємозв'язаних функцій:

- визначення цілей функціонування підприємства у фактичних умовах господарювання (планування);
- організація – конкретизація завдань, розроблення заходів з більш ефективного використання потенціалу підприємства, пошук резервів його розвитку;
- мотивація – заохочення до реалізації поставлених завдань персоналу, забезпечення злагодженої роботи всіх структурних елементів потенціалу підприємства;
- контроль – перевірка ефективності реалізації цілей, достовірності отриманих результатів [17].

Отже, управління економічним потенціалом є дуже важливою складовою менеджменту будь-якої компанії, адже від цього залежить ефективно втілення різного роду резервів, в яких приховано майбутнє зростання та піднесення. Важливим моментом є визначення актуального етапу розвитку компанії, адже залежно від періоду, впроваджується той чи інший тип управління економічним потенціалом підприємства. Для періоду зростання і занепаду заходи із залучення резервів будуть різними і це потрібно враховувати.

## РОЗДІЛ 2

### ДОСЛІДЖЕННЯ ЕКОНОМІЧНОГО ПОТЕНЦІАЛУ ТОВ «АХІМ ЕНЕРДЖИ»

#### 2.1. Оцінка трудового потенціалу підприємства

Кадрова політика ТОВ «АХІМ ЕНЕРДЖИ» здійснюється відділом управління персоналу. В межах своєї компетенції працівником виконуються такі задачі та функції: розробка і впровадження кадрової політики і стратегії підприємства; створення системи підбору, адаптації та соціалізації співробітників підприємства; розробка, впровадження і контроль корпоративної системи навчання, атестації і формування кадрового резерву; формування, підтримка і розвиток корпоративної культури підприємства поточне і перспективне планування потреби підприємства в робочій силі.

У складі відділу персоналу на підприємстві є функціональні групи: оформлення приймання на роботу, переведень і звільнень; обліку і звітності; аналізу якісного складу та плинності; військового обліку; діловодства; соціологічних досліджень. Управління кадрами контролює всі підрозділи і функції підприємництва та виробництва: виробництво, торгівля, фінанси. Відділ кадрів створюється для того, щоб вивільнити керівника підприємства від виконання рутинної роботи щодо обліку кадрів, оформлення документів для виконання своїх функцій краще, ніж керівник виробничого підрозділу.

На відділ кадрів покладені такі завдання:

1. Здійснення добору та розстановки персоналу за діловими та особистісними властивостями, контроль за його правильним використанням на роботі.
2. Формування стабільного трудового колективу, зниження плинності персоналу та зміцнення трудової дисципліни.
3. Забезпечення підприємства необхідною кількістю персоналу керівного складу, спеціалістів, робітників та допоміжного персоналу

потрібних професій та кваліфікацій відповідно до затверджених штатів.

4. Участь у роботі щодо виховання трудового колективу підприємства у дусі високої відповідальності за доручену справу, суворого додержання дисципліни та непримиренності до недоліків.

5. Формування резерву спеціалістів для висування або переміщення на інші штатні посади, що входять до номенклатури керівника підприємства, організація підготовки резерву персоналу.

В управлінні персоналом використовується принцип добору та розстановки персоналу за діловими та особистісними рисами, який передбачає: спадкоємність персоналу на підставі систематичного добору енергійних, творчих працівників та підготовки нових кадрів; забезпечення умов для постійного підвищення ділової кваліфікації; чітке визначення функцій, прав, обов'язків і відповідальності кожного працівника; поєднання досвідчених працівників з молодими кадрами; забезпечення умов для професійного та посадового просування працівників на підставі встановлених критеріїв оцінки їх діяльності та особистісних властивостей; поєднання довіри до працівників з перевіркою виконання.

Підприємство формує стабільний трудовий колектив, здатний в умовах ринкових відносин досягати високих кінцевих результатів. Працівники усіх категорій, з точки зору функціонального поділу праці, поділяються за професіями, спеціальностями, кваліфікацією. Кваліфікація працівника визначається рівнем спеціальних знань, практичних навичок і характеризує ступінь складності виконуваного ним виду робіт. Ці знання та навички набуваються у процесі спеціального навчання та безпосередньо практики.

Якість персоналу підприємства є одним з головних факторів, який обумовлює темпи розвитку підприємства, зростання його конкурентних переваг, якість обслуговування покупців та задоволення їх попиту, зростання ефективності діяльності підприємства в цілому. Динаміка чисельності персоналу ТОВ«АХІМ ЕНЕРДЖИ» у 2017 - 2019 роках наведена в табл. 2.1.

Таблиця 2.1

## Динаміка чисельності персоналу ТОВ «АХІМ ЕНЕРДЖИ»

Показник	Роки			Абсолютний приріст		Темп приросту, %	
	2017	2018	2019	2018	2019	2018	2019
1. За характером участі у господарській діяльності підприємства							
виробничий персонал	20	21	23	1	2	5	9,52
невиробничий персонал	3	3	3	0	0	0	0
2. Залежно від функцій у складі виробничого персоналу							
керівники	5	5	5	0	0	0	0
спеціалісти	9	8	8	-1	0	-11,11	0
службовці	9	11	13	2	2	22,22	18,18
робітники	0	0	0	0	0	x	x
3. Залежно від кваліфікаційного рівня персонал							
висококваліфіковані	7	8	9	1	1	14,29	12,5
кваліфіковані	6	7	7	1	0	16,67	0
малокваліфіковані	9	8	9	-1	1	-11,11	12,5
некваліфіковані	1	1	1	0	0	0	0
4. Залежно від посад, які займаються,							
Засновник	1	1	1	0	0	0	0
Генеральний директор	1	1	1	0	0	0	0
Комерційний директор	1	1	1	0	0	0	0
Відділ кадрів	3	3	3	0	0	0	0
Бухгалтерія	2	2	2	0	0	0	0
Фінанси	2	2	2	0	0	0	0
Директор відділу збуту	1	1	1	0	0	0	0
Юридичний відділ	2	1	1	-1	0	-50	0
5. Залежно від відношення працівників до власності							
Співвласники	2	2	2	0	0	0	0
Наймані працівники	21	22	24	1	2	4,76	9,09
6. Залежно від характеру трудових відносин працівників							
постійні	22	23	25	1	2	4,55	8,7
тимчасові	1	1	1	0	0	0	0
ВСЬОГО	23	24	26	1	2	4,35	8,33

Отже, найбільшу кількість складає виробничий персонал, та його чисельність зростає протягом досліджуваного періоду. Залежно від функцій

у складі виробничого персоналу переважає чисельність службовців. Залежно від кваліфікаційного рівня персонал найбільшу кількість займають малокваліфіковані працівники.

Застосовують, як внутрішній пошук персоналу, так і зовнішній. Зовнішній здійснюється з допомогою рекрутингових агентств та за допомогою сайтів з пошуку та підбору персоналу, таких як: Work.ua, jobs.ua, rabota.ua. Динаміка показників ефективності управління персоналом на ТОВ«АХІМ ЕНЕРДЖИ» у 2017 - 2019 рр. наведено в табл. 2.2.

Таблиця 2.2

**Динаміка показників ефективності управління персоналом на  
ТОВ«АХІМ ЕНЕРДЖИ» у 2017 - 2019 рр.**

Показник	Роки			Абсолютний приріст		Темп приросту, %	
	2017	2018	2019	2018/ 2017	2019/ 2018	2018/ 2017	2019/ 2018
1. Чисельність працюючих, чол.	23	24	26	1	2	4,35	8,33
2. Фонд оплати праці, тис. грн.	1242,00	1497,6	2152,80	255,60	655,20	20,58	43,75
3. Середньорічна зарплата 1 працюючого, тис. грн	4,50	5,20	6,90	0,70	1,70	15,56	32,69
4. Продуктивність праці, тис. грн. / чол.	634,48	810,21	729,96	175,73	-80,25	27,70	-9,90
5. Трудомісткість праці, тис. грн.	0,0016	0,0012	0,0014	-0,0003	0,0001	-21,69	10,99
6. Прибуток на 1 працюючого, тис. грн.	26,04	24,38	34,85	-1,67	10,47	-6,41	42,96

Отже, проведене дослідження трудового потенціалу підприємства вказує, що протягом досліджуваного періоду чисельність персоналу змінилась. Збільшився фонд оплати праці, що в свою чергу збільшило середньомісячну заробітну плату. Враховуючи що темпи зростання продуктивності праці більші за темпи зростання чисельності працівників та кількості відпрацьованого часу, можна говорити про інтенсивні фактори зміни обсягів виробництва. Продуктивність праці у 2018 році порівняно з



2017 роком зросла на 27,70%, у 2019 році порівняно з 2018 роком зменшилась на 9,90%, що свідчить про погіршення управління персоналом на підприємстві. Трудомісткість праці у 2018 році порівняно з 2017 роком зменшилась на 21,69%, у 2019 році порівняно з 2018 роком зросла на 10,99%, що свідчить про погіршення управління персоналом на підприємстві. Прибуток на одного працюючого у 2018 році порівняно з 2017 роком зменшився на 6,41%, у 2019 році порівняно з 2018 роком зріс на 42,96%, що свідчить про покращення рівня управління персоналом на підприємстві.

## 2.2. Аналіз майнового потенціалу ТОВ«АХІМ ЕНЕРДЖИ»

Як було досліджено вище, економічний потенціал підприємства формується з низки складових, зокрема фінансовий потенціал, кадровий, інформаційний тощо. Для дослідження даних складових, як правило, проводять розрахунок ряду показників. Варто оцінити фондоозброєність та фондомісткість задля визначення рівня ефективності використання основних засобів. Наступним етапом оцінювання є аналіз використання активів, які забезпечують поточну діяльність компанії. Що стосується майнового потенціалу ТОВ«АХІМ ЕНЕРДЖИ», то його оцінка подана далі.

Таблиця 2.3

### Динаміка обсягу активів ТОВ«АХІМ ЕНЕРДЖИ»

АКТИВ	роки			Абсолютний приріст		Темп приросту,%	
	2017	2018	2019	2018/2017	2019/2018	2018/2017	2019/2018
<b>I. Необоротні активи</b>							
Основні засоби:	1699	950	1735	-749	785	-44,08	82,63
первісна вартість	2990,3	1776,4	3123	-1213,9	1346,6	-40,59	75,80
знос	1291,2	826,4	1388	-464,8	561,6	-36,00	67,96
<b>Усього за розділом I</b>	1699	949,9	1735	-749,1	785,1	-44,09	82,65
<b>II. Оборотні активи</b>				0	0		
Запаси:	1450	1510	1744	60	234	4,14	15,50
Дебіторська заборгованість за товари, роботи, послуги:	494	269	11	-225	-258	-45,55	-95,91
Гроші та їх еквіваленти	116	483	810	367	327	316,38	67,70
<b>Усього за розділом II</b>	2060	2262	2565	202	303	9,81	13,40
<b>Баланс</b>	<b>3759</b>	<b>3211,9</b>	<b>4300</b>	-547,1	1088,1	-14,55	33,88

Проведене дослідження динаміки обсягу активів ТОВ «АХІМ ЕНЕРДЖИ» (табл.2.3) вказує, що необоротні активи підприємства формуються за рахунок основних засобів і зросли у 2019 році порівняно з 2018 роком на 785,1 тис. грн або 92,65%. Оборотні активи підприємства формуються за рахунок запасів, дебіторської заборгованості за товари, роботи, послуги та наявних грошових коштів на рахунках підприємства. Оборотні активи підприємства також зросли у 2019 році в порівнянні з 2018 роком на 303 тис. грн. або 13,40%, зростання відбулося за рахунок нарощення грошових коштів та їх еквівалентів, що є позитивною тенденцією для підприємства, а також позитивно вплинуло зниження дебіторської заборгованості підприємства за досліджуваний період.

Динаміка обсягів власних основних засобів ТОВ «АХІМ ЕНЕРДЖИ» за 2017-2019 роки, тис. грн. наведено в табл. 2.4.

Таблиця 2.4

**Динаміка обсягів власних основних засобів  
ТОВ «АХІМ ЕНЕРДЖИ» за 2017-2019 роки, тис. грн.**

Найменування основних засобів	роки			Абсолютний приріст		Темп приросту, %	
	2017	2018	2019	2018/ 2017	2019/ 2018	2018/ 2017	2019/ 2018
1. Виробничого призначення:	1015,00	630,00	1210,00	-385,00	580,00	-37,93	92,06
будівлі та споруди	715,00	420,00	850,00	-295,00	430,00	-41,26	102,38
машини та обладнання	155,00	103,00	240,00	-52,00	137,00	-33,55	133,01
транспортні засоби	110,00	65,00	110,00	-45,00	45,00	-40,91	69,23
інші	35,00	42,00	10,00	7,00	-32,00	20,00	-76,19
2. Невиробничого призначення:	684,00	320,00	525,00	-364,00	205,00	-53,22	64,06
будівлі та споруди	215,00	105,00	210,00	-110,00	105,00	-51,16	100,00
машини та обладнання	75,00	35,00	60,00	-40,00	25,00	-53,33	71,43
транспортні засоби	110,00	65,00	78,00	-45,00	13,00	-40,91	20,00
інші	284,00	115,00	177,00	-169,00	62,00	-59,51	53,91
Усього	1699,00	950,00	1735,00	-749,00	785,00	-44,08	82,63
<i>Показники ефективності використання основних засобів</i>							
Фондоозброність	73,87	39,58	66,73	-24,1	-24,8	-27,05	-54,88
Фондомісткість	0,61	0,47	0,35	-0,14	-0,12	-22,95	-42,62

Отже, найбільше в основних засобах становлять власні основні засоби виробничого призначення (табл. 2.4), так у 2018 році – 630 тис. грн., у 2019 році – 1210 тис. грн., із них будівлі та споруди у 2018 - 2019 рр 420 тис. грн. та 850 тис. грн. відповідно. Фондоозброєність — це показник оснащеності праці виробничими основними засобами. Визначається відношенням середньорічної балансової вартості виробничих основних засобів до середньооблікової чисельності робітників або працівників. Фондоозброєність вказує на вартість основних засобів, що припадає на одну особу персоналу на підприємстві. Фондомісткість (фондоємність) – це показник, який показує величину вартості основних засобів, що припадає на одиницю продукції (або на 1 гривню продукції), випущену підприємством. Даний показник слугує для визначення ефективності використання основних засобів організації. Показник фондоємності дорівнює 0,35. Це означає, що на 1 гривню доходу припадає 0,35 грн основних засобів.

Динаміка обсягів орендованих основних засобів ТОВ«АХІМ ЕНЕРДЖИ» за 2017-2019 р., тис. грн. наведено в табл. 2.5.

Таблиця 2.5

**Динаміка обсягів орендованих основних засобів  
ТОВ«АХІМ ЕНЕРДЖИ» за 2017-2019 р., тис. грн.**

Найменування основних засобів	Орендовані основні засоби			Абсолютний приріст		Темп приросту, %	
	2017	2018	2019	2018/ 2017	2019/ 2018	2018/ 2017	2019/ 2018
1. Виробничого призначення:	88,00	55,00	66,00	-33,00	11,00	-37,50	20,00
будівлі та споруди	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	x	x
машини та обладнання	29,00	22,00	23,00	-7,00	1,00	-24,14	4,55
транспортні засоби	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	x	x
інші	59,00	33,00	43,00	-26,00	10,00	-44,07	30,30
2. Невиробничого призначення:	67,00	22,00	32,00	-45,00	10,00	-67,16	45,45
будівлі та споруди	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	x	x
машини та обладнання	15,00	10,00	15,00	-5,00	5,00	-33,33	50,00
транспортні засоби	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	x	x
інші	52,00	12,00	17,00	-40,00	5,00	-76,92	41,67
Усього	155,00	77,00	98,00	-78,00	21,00	-50,32	27,27

Отже, в орендованих основних засобах основні засоби виробничого призначення зростають у 2018 році – 55 тис. грн., у 2019 році – 66 тис. грн., із інші у 2018 - 2019 рр. 22 тис. грн. та 32 тис. грн. відповідно. Структура основних засобів емітента (за залишковою вартістю) наведена в табл. 2.6.

Таблиця 2.6

### Структура основних засобів ТОВ«АХІМ ЕНЕРДЖИ» у 2017 – 2019 рр.

Найменування основних засобів	Роки,%			Абсолютний приріст	
	2017	2018	2019	2018/ 2017	2019/ 2018
1. Виробничого призначення:	59,74	66,32	69,74	6,57	3,42
будівлі та споруди	42,08	44,21	48,99	2,13	4,78
машини та обладнання	9,12	10,84	13,83	1,72	2,99
транспортні засоби	6,47	6,84	6,34	0,37	-0,50
інші	2,06	4,42	0,58	2,36	-3,84
2. Невиробничого призначення:	40,26	33,68	30,26	-6,57	-3,42
будівлі та споруди	12,65	11,05	12,10	-1,60	1,05
машини та обладнання	4,41	3,68	3,46	-0,73	-0,23
транспортні засоби	6,47	6,84	4,50	0,37	-2,35
інші	16,72	12,11	10,20	-4,61	-1,90
Усього	100,00	100,00	100,00	X	X

Отже, найбільшу питому вагу у власних основних засобах займали основні засоби виробничого призначення у 2018 році – 66,32%, у 2019 році – 69,74%, а саме будівлі та споруди виробничого призначення у 2018 році – 44,21%, у 2019 році – 48,99%. Оцінка стану та ефективності використання основних засобів наведена в табл. 2.7.

Таблиця 2.7

### Оцінка стану та ефективності використання основних засобів ТОВ«АХІМ ЕНЕРДЖИ» у 2017 – 2019 рр.

Показники	Роки			Абсолютний приріст		Темп приросту, %	
	2017	2018	2019	2018/ 2017	2019/ 2018	2018/ 2017	2019/ 2018
Коефіцієнт реальної вартості основних засобів у майні підприємства	0,19	0,11	0,16	-0,07	0,04	-39,62	37,25
Коефіцієнт зносу	0,76	0,87	0,80	0,10	-0,07	13,61	-7,93

Коефіцієнт придатності основних засобів	0,24	0,13	0,20	-0,10	0,07	-44,08	52,17
Рентабельність основних засобів							

Отже, виходячи із табл. 2.7, можна дійти висновку, що у 2019 році порівняно з 2018 роком зменшення коефіцієнта зносу на 7,93%, що позитивно впливає на конкурентоспроможність підприємства. Для визначення факторів, які вплинули на зміну рентабельність основних засобів проведемо факторний аналіз.

Таблиця 2.8

**Кількісні показники факторів, що впливають рентабельність основних засобів ТОВ«АХІМ ЕНЕРДЖИ» у 2017 - 2019 роках**

Показники	Роки			Абсолютний приріст	
	2017	2018	2019	2018/ 2017	2019/ 2018
Рентабельність основних засобів	0,35	0,62	0,52	0,26	-0,09
Чистий прибуток, тис. грн.	599,00	585,00	906,00	-14,00	321,00
Основні засоби, необоротні активи тис.грн.	1699,00	950,00	1735,00	-749,00	785,00
Зміна рентабельності необоротних активів : 1) за рахунок зміни чистого прибутку; 2)за рахунок зміни обсягу необоротних активів		-1	-34		
		+27	-43		

Факторний аналіз показав, у 2018 році порівняно з 2017 роком за рахунок зменшення чистого прибутку на 14 тис. грн., рентабельність основних засобів зменшилась на 1%, в той же час за рахунок зменшення балансової вартості основних засобів на 749 тис. грн., рентабельність основних засобів зросла на 27%. Загальна зміна даного показника становить 26%. Факторний аналіз показав, у 2019 році порівняно з 2018 роком за рахунок збільшення чистого прибутку на 321 тис. грн., рентабельність основних засобів зросла на 34%, в той же час за рахунок збільшення балансової вартості основних засобів на 785 тис. грн., рентабельність основних засобів зменшилась на 43%. Загальна зміна становить 9%.

Отже, проведене дослідження майнового потенціалу ТОВ«АХІМ ЕНЕРДЖИ» вказує, що основні засоби з кожним роком знижувались, що

безумовно, не є позитивною тенденцією; фондоозброєність також знизилась, зумовлено це збільшенням кількості працівників. Товарні запаси збільшились, дебіторська заборгованість значно знизилась. Це, безумовно, позитивна тенденція. Величезна проблема даної сфери це велика дебіторська заборгованість, адже для того, щоб отримати клієнта, компанії змушені надавати відстрочку платежу, що має негативний вплив.

### **2.3. Визначення рівня фінансового потенціалу підприємства**

Фінансовий потенціал можна охарактеризувати як відносини, що виникають на підприємстві з приводу досягнення максимально можливого фінансового результату за умови: - можливості залучення капіталу, в обсязі необхідному для реалізації ефективних інвестиційних проектів; наявності власного капіталу, достатнього для виконання умов ліквідності і фінансової стійкості; рентабельності вкладеного капіталу; наявності ефективної системи управління фінансами, що забезпечує прозорість поточного і майбутнього фінансового стану. Фінансовий потенціал являє собою агреговане уявлення системи кількісних і якісних показників, що характеризують фінансовий потенціал економічної системи як на поточний момент часу, так і на перспективу. Обсяг та структура капіталу ТОВ «АХІМ ЕНЕРДЖИ» відображена у табл. 2.9.

Зареєстрований (пайовий) капітал, як бачимо з таблиці, залишився незмінним. Кредиторська заборгованість з кожним роком збільшувалась, це зумовлено тим, що постачальники почали надавати більше товарів під реалізацію, тому для ТОВ «АХІМ ЕНЕРДЖИ» це позитивна тенденція. Сума неоплаченого капіталу є невеликою і наявна лише у 2017 році, у 2018-2019 цей показник дорівнює нулю.

Таблиця 2.9

**Динаміка обсягу капіталу ТОВ «АХІМ ЕНЕРДЖИ» у 2017 -2019 рр.**

ПАСИВ	Роки, тис. грн.			Абсолютний приріст		Темп приросту, %	
	2017	2018	2019	2018/2017	2019/2018	2018/2017	2019/2018
<b>I. Власний капітал</b>							
Зареєстрований (пайовий) капітал	1300	1300	1300	0	0	0,00	0,00
Нерозподілений прибуток (непокритий збиток)	331	385	314	54	-71	16,31	-18,44
Неоплачений капітал							
<b>Усього за розділом I</b>	<b>1631</b>	<b>1685</b>	<b>1614</b>	<b>54</b>	<b>-71</b>	<b>3,31</b>	<b>-4,21</b>
<b>III. Поточні зобов'язання</b>							
Поточна кредиторська заборгованість за: довгостроковими зобов'язаннями	1410	1450	1600	40	150	2,84	10,34
Інші поточні зобов'язання	718	76,9	1086	-641,1	1009,1	-89,29	1312,22
<b>Усього за розділом III</b>	<b>2128</b>	<b>1526,9</b>	<b>2686</b>	<b>-601,1</b>	<b>1159,1</b>	<b>-28,25</b>	<b>75,91</b>
<b>Баланс</b>	<b>3759</b>	<b>3211,9</b>	<b>4300</b>	<b>-547,1</b>	<b>1088,1</b>	<b>-14,55</b>	<b>33,88</b>

Далі розглянуто показники ліквідності (табл. 2.10).

Таблиця 2.10

**Показники ліквідності ТОВ «АХІМ ЕНЕРДЖИ» у 2017-2019 рр.**

Показник	Роки			Абсолютний приріст	
	2017	2018	2019	2018/2017	2019/2018
Коефіцієнт поточної ліквідності	1,5	1,64	1,6	0,14	-0,04
Коефіцієнт термінової ліквідності	0,48	0,6	0,516	0,12	-0,08
Коефіцієнт абсолютної ліквідності	0,08	0,33	0,506	0,25	0,18

Коефіцієнт поточної ліквідності. Показник поточної ліквідності показує співвідношення оборотних активів і поточних зобов'язань. Оборотні активи – це середньо і високоліквідна частина активів підприємства. Особливість оборотних активів порівняно з необоротними полягає в тому, що вони можуть бути перетворені в грошові кошти протягом одного року (якщо період одного виробничого циклу вищий одного року, то протягом одного виробничого циклу). Показник поточної ліквідності - це індикатор здатності компанії відповідати за поточними зобов'язаннями за допомогою оборотних активів. Показник демонструє, скільки в компанії є оборотних коштів на

кожну гривню поточних зобов'язань. Коефіцієнт поточної ліквідності є вищим за одиницю, а отже оборотних активів вистачить для покриття зобов'язань. Коефіцієнт термінової ліквідності. Коефіцієнт швидкої ліквідності - індикатор короткострокової ліквідності компанії, який вимірює здатність компанії вчасно погасити свої короткострокові зобов'язання з допомогою високоліквідних активів. До високоліквідних активів можна віднести грошові кошти та їх еквіваленти, поточні фінансові інвестиції, дебіторську заборгованість і т.д. Цей показник схожий на показник поточної ліквідності, адже показує рівень платоспроможності компанії. Проте показник швидкої ліквідності є більш консервативним і точним, адже дозволяє виключити менш ліквідні оборотні активи.

Оптимальне значення показника залежить від сфери діяльності та особливостей фірми. Норматив показника знаходиться в межах 0,5-1 і вище. Таке значення вказує на те, що в компанії є достатньо ліквідних оборотних коштів для своєчасного розрахунку за зобов'язаннями. Однак, для того, щоб сформулювати точні висновки, необхідно порівняти показник з попередніми роками та іншими компаніями в індустрії. Бізнес, який продає товари та послуги за готівку без використання комерційних кредитів, залишатиметься платоспроможним при відносно низькому значенні швидкої ліквідності. І навпаки, якщо компанія активно кредитує своїх покупців за допомогою товарних кредитів і оборотність дебіторської заборгованості є низькою, то бажаним є більш високе значення показника швидкої ліквідності (вище одиниці).

Отже, значення показника знаходиться в межах норми і дорівнює 0,516. Проте, значення близьке до мінімально допустимого. Коефіцієнт абсолютної ліквідності. Коефіцієнт абсолютної ліквідності - співвідношення найбільш ліквідної частини активів і поточних (короткострокових) зобов'язань. До найбільш ліквідної частини активів належать грошові кошти та їх еквіваленти. Показник демонструє частку поточних зобов'язань компанії, яка може бути погашена негайно. Нормативним вважається



значення від 0,1 до 0,2. Більш низький показник вказує на те, що компанія не зможе вчасно погасити борги у випадку, якщо термін платежів настане незабаром. Значення вище нормативного також може вказувати на проблеми в компанії і свідчити про неефективну стратегію управління фінансовими ресурсами.

Грошові кошти, на відміну від інших активів, не беруть участі у виробничо-збутовому процесі, вони не генерують дохід компанії. Тому занадто високий показник абсолютної ліквідності говорить про те, що значна частина капіталу відволікається на формування непродуктивних активів. Як бачимо, показник є вищим від норми. Це означає, що компанія, швидше за все, зможе вчасно погасити заборгованість за рахунок грошових коштів та їх еквівалентів. Проте, значна кількість ресурсів використовується не ефективно.

Показники ліквідності ТОВ«АХІМ ЕНЕРДЖИ» є доволі високими, а отже робимо висновок, що підприємство здатне покривати свої як короткострокові, так і довгострокові зобов'язання. Коефіцієнти поточної та термінової ліквідності незначною мірою знизились. Це негативна тенденція, проте не критична, адже показник лишився в нормі. Щодо коефіцієнту абсолютної ліквідності, то даний показник підвищився на 0,176. Це зумовлено збільшенням кількості грошових коштів та їх еквівалентів, що наявні у касі. Далі проаналізуємо фінансову стійкість компанії (табл. 2.11).

*Таблиця 2.11*

**Динаміка показників фінансової стійкості ТОВ«АХІМ ЕНЕРДЖИ»  
У 2017 - 2019 рр.**

Показник	Роки			Абсолютний приріст	
	2017	2018	2019	2018/2017	2019/2018
Коефіцієнт автономії	0,54	0,54	0,5	0,00	-0,04
Маневреність власного капіталу	0,52	0,51	0,4	-0,01	-0,11
Коефіцієнт реальної вартості основних засобів	0,94	0,76	0,68	-0,18	-0,08
Коефіцієнт концентрації позикового капіталу	0,417	0,463	0,498	0,05	0,04

Коефіцієнт автономії (фінансової незалежності) — показує, яку частину у загальних вкладеннях у підприємство складає власний капітал. Він характеризує фінансову незалежність підприємства від зовнішніх джерел фінансування його діяльності. Оптимальне значення більше 0,5. Розраховується як відношення власного капіталу до підсумку балансу. Коефіцієнт автономії дорівнює 0,5. Це доволі високий показник, проте, компанія не має непогашених кредитів, увесь позиковий капітал представлений кредиторською заборгованістю. Виробники надали товар під реалізацію, що пішло у кредиторську заборгованість. Тому, реальна незалежність підприємства близька до 100 відсотків, а кредиторська заборгованість в цьому випадку йде «лише на руку», адже виробники не вимагають оплати відразу.

Коефіцієнт маневреності власного капіталу перевищує 0,4, а отже знаходиться в нормі. Коефіцієнт реальної вартості основних засобів протягом 2017 - 2019 рр знизився, проте дорівнює, знову ж таки, більше ніж 0,5. Коефіцієнт концентрації позикового капіталу. Цей показник вказує на рівень левереджа компанії. Левередж означає використання фінансових інструментів або позикового капіталу з метою підвищення потенційної рентабельності інвестицій. У компанії, в якій сума позикового капіталу є значно вищою власного, рівень левереджа високий. У свою чергу, таке явище свідчить про високий рівень фінансових ризиків. Варто зауважити, що залучення позикового капіталу дозволяє забезпечити ріст компанії. Тому значна частина підприємств стабільно працює в умовах використання позикових коштів.

Нормативним вважається значення в межах 0,4 - 0,6. Однак значення показника значно коливається, залежно від галузі. Якщо грошовий потік протягом фінансового року значно змінюється (наприклад, через дію сезонного фактору), то концентрація позикового капіталу є низькою. Якщо в компанії частка позикових коштів у сумі активів є вищою, ніж в конкурентів, то це може призвести до збільшення ціни залучення коштів. Якщо значення

показника є вищим, то рівень фінансових ризиків також є високим. Якщо ж значення показника є нижчим, то це може свідчити про неповне використання фінансового та виробничого потенціалу компанії. Значення показника вище одиниці говорить про те, що в компанії більше боргів, ніж активів. Останнє свідчить про те, що компанія може стати банкрутом. Показник знаходиться в межах норми і дорівнює 0,498. Проте, як було описано у попередньому розрахунку, позиковий капітал представлений кредиторською заборгованістю і це не сильно впливає на незалежність підприємства. Проведемо оцінку показників оборотності та рентабельності ТОВ«АХІМ ЕНЕРДЖИ» у 2017 - 2019 рр. табл. 2.12.

Таблиця 2.12

**Динаміка показників оборотності та рентабельності ТОВ«АХІМ ЕНЕРДЖИ» у 2017 - 2019 рр.**

Показники	Роки			Абсолютний приріст	
	2017	2018	2019	2018/2017	2019/2018
Коефіцієнт рентабельності активів	0,07	0,07	0,08	0	0,01
Коефіцієнт рентабельності власного капіталу	0,37	0,31	0,21	-0,06	-0,1
Коефіцієнт рентабельності діяльності	0,04	0,03	0,05	-0,01	0,02
Коефіцієнт рентабельності продукції	0,09	0,06	0,08	-0,03	0,02
Коефіцієнт оборотності дебіторської заборгованості (Кдз)	5,83	7,61	3,46	1,78	-4,15
Коефіцієнт оборотності кредиторської заборгованості (Ккз)	3,06	4,75	2,74	1,69	-2,01
Коефіцієнт оборотності запасів (Кз)	3,88	5,3	6,76	1,42	1,46
Коефіцієнт фінансової автономії	0,36	0,46	0,43	0,1	-0,03
Коефіцієнт покриття	1,4	1,61	1,28	0,21	-0,33
Продуктивність праці, тис. грн.	634,48	810,21	729,96	175,73	-80,25
Рентабельність праці,%	26,04	24,38	34,85	-1,66	10,47

Отже, проведені дослідження фінансового потенціалу ТОВ«АХІМ ЕНЕРДЖИ» вказує, що динаміки показників оборотності та рентабельності має нестабільну динаміку, так показники рентабельності за досліджуваний період зменшуються, показники оборотності зростають у 2018 році порівняно з 2017 роком та зменшуються у 2019 році порівняно з 2018 роком. Продуктивність праці зросла у 2018 році порівняно з 2017 роком зросла на 175,73 тис. грн., що свідчить про ефективність діяльності персоналу, у 2019

році зменшилась на 80,25 тис. грн., що свідчить про зниження ефективності діяльності кадрового потенціалу підприємства.

#### **2.4. Інтегральна оцінка рівня економічного потенціалу підприємства**

Інтегральний показник являє собою підсумок комплексної оцінки даних, отриманий шляхом часткового розрахунку та дослідження системи статистичних показників, які характеризують інноваційний потенціал регіонів в умовах кластеризації національної економіки. Для практичної реалізації методики інтегральної оцінки інноваційного потенціалу регіонів необхідно, перш за все, провести обґрунтування системи показників, по яких оцінюватимуться результати діяльності регіонів; здійснюється збір статистичної інформації, необхідної для розрахунку цих показників; формується матриця початкових даних, до якої заносяться всі показники, що характеризують діяльність кожного регіону.

На основі аналізу визначимо економічний потенціал підприємства за аналізований період з використанням методів детермінованої комплексної оцінки. Узагальнені результати наведемо в табл. 2.13. та 2.14.

Економічний потенціал є узагальнюючим показником, у якому поєднуються природні, виробничі, науково-технічні, соціально культурні можливості економічної системи. Величина економічного потенціалу визначається масштабами, ступенем досконалості й структурою продуктивних сил. Економічний потенціал – більш широке та ємне поняття, ніж потенціал підприємства. У найзагальнішому вигляді під оцінкою розуміють результат визначення і аналізу якісних та кількісних характеристик керованого об'єкту, а також власне процесу управління. Під оцінкою економічного потенціалу підприємства (ЕПП) розуміється процес визначення і аналізу якісних та кількісних характеристик оцінюваного

об'єкту.

Таблиця 2.13

**Вихідні дані для визначення економічного потенціалу ТОВ«АХІМ ЕНЕРДЖИ» за 2017 – 2019 рр.**

Показники	Роки			Бальна оцінка		
	2017	2018	2019	2017	2018	2019
Фондовіддача, тис.грн.	8,59	20,47	10,94	0,420	1,000	0,534
Коефіцієнт придатності основних засобів	0,24	0,13	0,20	0,236	0,236	0,236
Коефіцієнт рентабельності активів	0,07	0,07	0,08	0,815	0,859	1,000
Коефіцієнт рентабельності власного капіталу	0,37	0,31	0,21	1,000	0,827	0,572
Коефіцієнт рентабельності діяльності	0,04	0,03	0,05	0,860	0,630	1,000
Коефіцієнт рентабельності продукції	0,09	0,06	0,08	1,000	0,672	0,932
Коефіцієнт оборотності дебіторської заборгованості (Кдз)	5,83	7,61	3,46	0,766	1,000	0,455
Коефіцієнт оборотності кредиторської заборгованості (Ккз)	3,06	4,75	2,74	0,645	1,000	0,577
Коефіцієнт оборотності запасів (Кз)	3,88	5,30	6,76	0,573	0,784	1,000
Коефіцієнт фінансової автономії	0,36	0,46	0,43	0,784	1,000	0,930
Коефіцієнт покриття	1,40	1,61	1,28	0,872	1,000	0,797
Продуктивність праці, тис. грн.	634,48	810,21	729,96	0,783	1,000	0,901
Рентабельність праці, %	26,04	24,38	34,85	0,747	0,700	1,000

Нижче наведено результати інтегральної оцінки економічного потенціалу (табл.2.14).

Таблиця 2.14

**Інтегральна оцінка економічного потенціалу ТОВ«АХІМ ЕНЕРДЖИ»**

Показники	Вагомість коефіцієнту у	Значення коефіцієнту			Зміна коефіцієнту	
		2017	2018	2019	2018	2019
Фондовіддача	0,07	0,03	0,07	0,04	0,04	-0,03
Коефіцієнт придатності основних засобів	0,07	0,02	0,02	0,02	0,00	0,00
Коефіцієнт рентабельності активів	0,08	0,07	0,07	0,08	0,00	0,01
Коефіцієнт рентабельності власного капіталу	0,08	0,08	0,07	0,05	-0,01	-0,02
Коефіцієнт рентабельності діяльності	0,10	0,09	0,06	0,10	-0,02	0,04
Коефіцієнт рентабельності продукції	0,10	0,10	0,07	0,09	-0,03	0,03
Коефіцієнт оборотності дебіторської заборгованості (Кдз)	0,07	0,05	0,07	0,03	0,02	-0,04
Коефіцієнт оборотності кредиторської заборгованості (Ккз)	0,07	0,05	0,07	0,04	0,02	-0,03
Коефіцієнт оборотності запасів (Кз)	0,07	0,04	0,05	0,07	0,01	0,02
Коефіцієнт фінансової автономії	0,09	0,07	0,09	0,08	0,02	-0,01
Коефіцієнт покриття	0,06	0,05	0,06	0,05	0,01	-0,01
Продуктивність праці	0,07	0,05	0,07	0,06	0,02	-0,01
Рентабельність праці	0,07	0,05	0,05	0,07	0,00	0,02
<b>Всього</b>	<b>1,00</b>	<b>0,75</b>	<b>0,82</b>	<b>0,78</b>	<b>0,07</b>	<b>-0,04</b>

Розробка логічно структурованої класифікації показників для характеристики складових економічного потенціалу вирішує першочергове завдання – визначення класифікаційних ознак. Зважаючи на той факт, що як у теорії, так і на практиці відсутні науково обґрунтовані класифікаційні системи показників економічного потенціалу, ми визнали можливим використовувати підхід до розробки класифікації показників, в основу якого потрібно покласти ознаки рівня суттєвості, ступеню впливу на результати діяльності, ступеню диференціації, форми інформаційного забезпечення, можливості вимірювання та форми виразу показників.

Отже, виходячи із табл. 2.15, можна зазначити, що економічний потенціал підприємства у 2018 році порівняно з 2017 роком зріс на 7%, та становила 82%, у 2019 році знизилась порівняно з 2018 роком на 4%, за рахунок зменшення фондівіддачі, коефіцієнта рентабельності власного капіталу, коефіцієнта оборотності дебіторської заборгованості, коефіцієнта оборотності кредиторської заборгованості, коефіцієнта фінансової автономії, коефіцієнта покриття та продуктивність праці. Отже, проведені дослідження економічного потенціалу Товариства «АХІМ ЕНЕРДЖИ» в переважній більшості реалізовується на покращення, проте є ряд показників, які потребують над собою роботи та реалізації низки заходів. Розглянемо комунікацію між працівниками нижчої ланки та керівництвом. Наразі на підприємстві встановлена доволі жорстка ієрархія, за якою будь-яка інформація йде за чіткою ієрархією. Працівник складу має право звертатись виключно до завідувача складом, який у свою чергу передасть інформацію комерційному директору і аж після цього повідомить директора фірми. Конкретна ситуація, яка може мати місце на підприємстві. На складі прорвало трубу і це помітив рядовий складський працівник, згідно з правилами комунікації, які встановлені інструкцією, працівник повинен повідомити про це завідувача складом, який у свою чергу повідомляє комерційного директора і вже аж потім інформація доходить до директора, який приймає рішення щодо реагування на цю подію. Описана вище ситуація

є критичною і її потрібно вирішувати миттєво, адже наслідки можуть дуже дорого коштувати компанії. Поки ця інформація буде йти від одного працівника до іншого, може пройти дуже багато часу. Рядовий працівник в такій ситуації повинен мати право безпосередньо зв'язатись з директором для миттєвого одержання наказу.

Наступним етапом проведемо аналіз впливу факторів на формування економічного потенціалу підприємства. Найпоширенішими та одними з найефективніших є PESTEL аналіз, такий аналіз дасть змогу скласти загальну картину ринку та стану підприємства і на основі цього аналізу розробити стратегію розвитку економічного потенціалу підприємства. PESTEL аналіз полягає в визначенні політичних, економічних, соціальних, технологічних, екологічних та правових факторів зовнішнього середовища, що впливають на діяльність підприємства. Аналіз факторів макросередовища є стратегічним інструментом, який сприяє загальному розумінню ринку, виявленню останніх тенденції чи події, невідконтрольних підприємству, а також визначення позицій та ринкових можливостей підприємства. Для зручності аналітичні дані оцінки макросередовища підприємства ТОВ«АХІМ ЕНЕРДЖИ» за 2017-2019рр.були згруповані за групами факторів і внесені в табл.2.15.

Ступінь впливу факторів було оцінено експертами за 5-ти бальною шкалою. Аналізуючи зовнішнє середовище ТОВ«АХІМ ЕНЕРДЖИ» можна сказати проте, що на сьогодні у підприємства є всі можливості для розвитку її діяльності. Найвагомий вплив спричиняють соціальний та політичний фактори. На основі PESTEL–аналізу про оцінку факторів макросередовища сформовано декілька управлінських прийомів стратегічного характеру, щоб запобігти чи послабити дію негативних факторів зовнішнього середовища на діяльність підприємства ТОВ«АХІМ ЕНЕРДЖИ».

Таблиця 2.15

**Фактори впливу за PESTEL аналізом для ТОВ«АХІМ ЕНЕРДЖИ»**

<b>Група факторів</b>	<b>Можливість</b>	<b>Ступінь впливу</b>	<b>Загроза</b>	<b>Ступінь впливу</b>
Політичні і правові	1. Стабільна політична ситуація в країні	2	1. Недосконалість державної політики у сфері інвестування	2
	2. Державне регулювання діяльності	4	2. Недосконалість законодавчої бази	4
	3. Створення конкурентоспроможної послуги, що задовольняє потреби вітчизняних споживачів	3	3. Неефективна практика виконання існуючого законодавства	2
Економічні	1. Зростання купівельної спроможності	3	1. Зменшення купівельної спроможності	5
	2. Істотне уповільнення темпів інфляції	2	2. Підвищення цін на послуги	4
	3. Продовження економічного зростання	3	3. Недосконалість оподаткування	3
4. Неприятливий діловий клімат			3	
Соціальні	1. Зростання реальних грошових доходів населення	4	1. Соціальна незахищеність населення	5
			2. Вплив пандемії (COVID-19) на доходи населення	5
	2. Зростання схильності населення до організованих	4	3. Відсутність сприятливих економічних умов	5
	3. Зростання кількості кваліфікованих фахівців внаслідок підвищеної уваги молоді до освіти	2	4. Відсутність кваліфікованих фахівців	5
	4. Вивчення і застосування закордонного досвіду, використання ефективних методів управління	2	5. Неефективне управління, відсутній якісний менеджмент	4
Технічні	1. Впровадження програм інформатизації та розвитку економічної діяльності на	4	1. Можливість використання конкурентами сучасних інноваційних технологій	3

А саме: чітке дотримання норм закону, щоб мінімізувати таким чином



вплив контролюючих органів на роботу підприємства; проводити інвестиційну політику та покращувати інвестиційний клімат, мати в наявності кредитні ресурси, з метою нейтралізації впливу дій інфляційних факторів; для залучення більш кваліфікованих спеціалістів, а також збільшення продуктивності праці рекомендується покращити систему мотивації, оплати, умов праці, бонусні виплати, соціальний пакет (що включає захист від пандемії в тому числі) тощо; з метою підвищення конкурентоспроможності варто залучити передові інноваційні технології у технологічний процес діяльності підприємства.

Отже, інтегральна оцінка рівня економічного потенціалу та PESTEL аналіз підприємства показали, що економічний потенціал підприємства у 2018 році порівняно з 2017 роком зріс на 7%, та становила 82%, у 2019 році знизилась порівняно з 2018 роком на 4%, за рахунок зменшення фондівіддачі, коефіцієнта рентабельності власного капіталу, коефіцієнта оборотності дебіторської заборгованості, коефіцієнта оборотності кредиторської заборгованості, коефіцієнта фінансової автономії, коефіцієнта покриття та продуктивність праці, а також можуть виникнути ускладнення та негативно вплинути на діяльність фірми, такі як: зменшення купівельної спроможності внаслідок нестабільності економіки; посилення конкуренції на ринку в результаті запровадження надсучасних інноваційних технологій; негативні зміни в системі оподаткування можуть скоротити прибутки підприємства; зменшення доходів населення в результаті зниження соціальної захищеності та впливу пандемії (COVID-19); зниження ефективності управління в результаті неякісного кадрового потенціалу вищої ланки управління.

### РОЗДІЛ 3

## НАПРЯМИ ПІДВИЩЕННЯ ЕФЕКТИВНОСТІ УПРАВЛІННЯ ЕКОНОМІЧНИМ ПОТЕНЦІАЛОМ ТОВ «АХІМ ЕНЕРДЖИ»

Проведені дослідження економічного потенціалу ТОВ «АХІМ ЕНЕРДЖИ» в розділі 2 вказує, що основними проблемами у цьому напрямі є наступні: зменшення фондівдачі основних засобів, зменшення рентабельності власного капіталу, зменшення оборотності дебіторської заборгованості, зменшення коефіцієнта оборотності кредиторської заборгованості, зменшення коефіцієнта фінансової автономії, зменшення продуктивності праці. Пошук напрямів вирішення виявлених проблем розпочнемо з окреслення стратегічних цілей діяльності ТОВ «АХІМ ЕНЕРДЖИ» (рис. 3.1).



Рис. 3.1. Дерево стратегічних цілей діяльності ТОВ «АХІМ ЕНЕРДЖИ»

Підвищення економічного потенціалу ТОВ «АХІМ ЕНЕРДЖИ» потребує розробки комплексної програми виводу підприємства з кризи. Така програма розробляється зазвичай у формі двох альтернативних документів – комплексного плану заходів щодо виходу підприємства із стану фінансової кризи або інвестиційного проекту фінансової санації підприємства.

Розвиток економічного потенціалу потребує вирішення цілої низки проблем, зокрема таких: обґрунтування місії та стратегії діяльності кожного підприємства; якісного оновлення, розширення та модернізації матеріально-технічної бази; заміни працівників апарату управління, які не змогли адаптуватися до роботи в ринкових умовах; поповнення трудових ресурсів молодими, ініціативними кадрами, здатними до інноваційної діяльності; оптимізації організаційної структури управління та розробки мотиваційної моделі працівників підприємств до отримання результатів індивідуальної й колективної праці; забезпечення високої швидкості обороту капіталу; формування сучасної інформаційної бази для прийняття обґрунтованих управлінських рішень, діагностики та запобігання кризовим явищам; впровадження сучасних інноваційних технологій виробництва послуг, обґрунтування якісної політики щодо надання послуг підприємств на основі проведення маркетингових досліджень; розробка та реалізація інвестиційних проектів; поновлення інтеграційних зв'язків як всередині підприємств, так із різноманітними суб'єктами, з якими підприємство має зв'язки.

Проведене дослідження вказує на необхідність запровадження та розробки збалансованої системи показників (ЗСП). Так як в систему збалансованих показників входять чотири основних складових, а саме: фінансова та клієнтська складова, складові бізнес-процесів та навчання персоналу, орієнтуючись на дану систему та характеристики показників що входять до кожної із систем, нами було обрано рівну кількість показників.

Фінансова складова є однією з ключових складових ЗСП. Як правило, основним завданням у рамках фінансової складової є збільшення рентабельності продукції, рентабельності власного капіталу, чистого

грошового потоку та чистого прибутку. Фінансові цілі лежать в основі дерева цілей, однак існує тісний взаємозв'язок із цілями в галузі маркетингу, внутрішніх процесів і розвитку персоналу. У розрізі фінансової складової було розраховано наступні показники: коефіцієнт абсолютної ліквідності, загальної ліквідності, довгострокового залучення позикових коштів, рентабельності власного капіталу та рентабельності активів.

У рамках клієнтської складової, управлінці визначають ключові сегменти ринку, на яких підприємство має намір зосередити свої зусилля щодо реалізації своїх продуктів. Ця складова дає можливість менеджерам підсилити стратегію в галузі маркетингу і продажів, що повинно призвести до зростання фінансових показників у майбутньому. Для вирішення даного завдання було проведено аналіз таких коефіцієнтів, як частка ринкового сегмента, кількість постійних клієнтів та основних конкурентів, рентабельність продажів та питома вага дебіторської заборгованості.

Складова внутрішніх бізнес-процесів ідентифікує основні процеси, які потребують удосконалення та розвитку. Ефективність бізнес-процесів визначає цінність пропозиції підприємства. Після того як ключові бізнес-процеси було виявлено, визначають параметри, що характеризують дані процеси, і розробляють показники ефективності. У нашому випадку були визначені такі показники, які відповідають бізнес-середовищу функціонування підприємства: рентабельність послуг, коефіцієнт зносу і придатності основних засобів, оборотності оборотних активів та рентабельності виробництва.

Четверта складова системи – якості та розвитку персоналу. У ній основними показниками ефективності можуть бути задоволення співробітників, їх утримання, вміння і кваліфікація, можливість миттєво одержувати інформацію, необхідну для ухвалення управлінських рішень. Основними показниками у рамках цієї складової є: коефіцієнт підвищення кваліфікації, рентабельність персоналу, плинність кадрів, фактичний обсяг активів на одного працюючого та частка персоналу у загальній чисельності

персоналу конкурента. Після здійснення необхідних розрахунків у кожній зі складових діяльності підприємства було проведено порівняння їх з нормативними значеннями (табл. 3.1).

Таблиця 3.1

**Прогнозування системи збалансованих показників діяльності  
ТОВ «АХІМ ЕНЕРДЖИ»**

Складова	Назва показника	Значення показника		
		Розрахункове	Нормативне	планове
<b>Фінанси</b>	Коефіцієнт абсолютної ліквідності	0,02	0,2...0,3	0,1
	Коефіцієнт загальної ліквідності	1,28	більше 1	2,0
	Коефіцієнт довгострокового залучення позичених коштів	0,0	зростання - погано	0,0
	Коефіцієнт рентабельності власного капіталу	0,21	не менше 1 %	0,3
	Коефіцієнт рентабельності активів,	0,08	оптимально 10-20 %	0,1
<b>Клієнти</b>	Частка сегмента ринку	0,00003	більше ринку	0,0001
	Кількість постійних клієнтів	10,00000	зростання	15,0000
	Рентабельність продажів	0,05	зростання	0,1
	Чисельність основних конкурентів	15,00000	зменшення	15,0000
	Питома вага нормальної дебіторської заборгованості	0,49	до 40 % активів	0,4
<b>Внутрішні бізнес-процеси</b>	Рентабельність продукції	0,08	збільшення	0,1
	Коефіцієнт зносу основних засобів	0,8	менше, ніж 50%	0,5
	Коефіцієнт оборотності оборотних активів	2,32	зростання	3,0
	Коефіцієнт рентабельності виробництва	0,05	на рівні 25 %	0,1
	Коефіцієнт придатності основних засобів	0,2	більше, ніж 50%	0,5
<b>Навчання та розвиток персоналу</b>	Коефіцієнт підвищення кваліфікації	0,14	зростання	0,1600
	Рентабельність персоналу	34,85	зростання	40,0
	Плинність кадрів	0,3	зменшення	0,2
	Фактичний обсяг активів на 1 -го працюючого	427,15	-	500,0
	Частка персоналу у загальній чисельності персоналу конкурента	1,35150	-	1,3500

Щоб сформуванати необхідну стратегію розвитку компанії і як результат

підвищити економічний потенціал підприємства потрібно визначити по кожній зі складових ті показники, які справляють найбільший вплив на діяльність ТОВ «АХІМ ЕНЕРДЖИ» і на які потрібно першочергово звертати увагу під час аналізу підприємства. Тому було визначено вагомість кожного показника відповідно до рейтингової оцінки їх важливості щодо чотирьох аспектів діяльності ТОВ «АХІМ ЕНЕРДЖИ» (табл. 3.2).

Таблиця 3.2

**Вагомість ключових показників ефективності за складовими ЗСП  
для підприємства ТОВ «АХІМ ЕНЕРДЖИ»**

№ з/п	Показник ( X i )	Вагомість показника ( M i )	№ з/п	Показник ( X i )	Вагомість показника ( M i )
<b>Фінанси</b>			<b>Клієнти</b>		
1.1.	Коефіцієнт абсолютної ліквідності,	0,20	2.1.	Частка сегмента ринку	0,25
1.2.	Коефіцієнт загальної ліквідності	0,16	2.2.	Кількість постійних клієнтів	0,2
1.3.	Коефіцієнт довгострокового залучення позичених коштів	0,16	2.3.	Рентабельність продажів	0,18
1.4.	Коефіцієнт рентабельності власного капіталу	0,23	2.4.	Чисельність основних конкурентів	0,15
1.5.	Коефіцієнт рентабельності активів	0,25	2.5.	Питома вага нормальної дебіторської заборгованості	0,22
<b>Внутрішні бізнес-процеси</b>			<b>Навчання і розвиток персоналу</b>		
3.1.	Рентабельність продукції	0,22	4.1.	Коефіцієнт підвищення кваліфікації	0,18
3.2.	Коефіцієнт зносу основних засобів	0,2	4.2.	Рентабельність персоналу	0,22
3.3.	Коефіцієнт оборотності оборотних активів	0,18	4.3.	Плинність кадрів	0,26
3.4.	Коефіцієнт рентабельності виробництва	0,24	4.4.	Фактичний обсяг активів на 1-го працюючого	0,14
3.5.	Коефіцієнт придатності основних засобів	0,16	4.5.	Частка персоналу у загальній чисельності персоналу конкурента	0,2

Інтегральний груповий показник окремого напрямку діяльності, що характеризує вплив ЗСП на результативність діяльності компанії ТОВ «АХІМ ЕНЕРДЖИ», може бути розрахований за формулою:

$$K_i = \sum_{i=1}^n (X_i * M_i), \quad (3.1)$$

де  $M_i$  - вагомість і-того показника;

$X_i$  - показники, що характеризують кожен напрям ЗСП у рамках і-го показника.

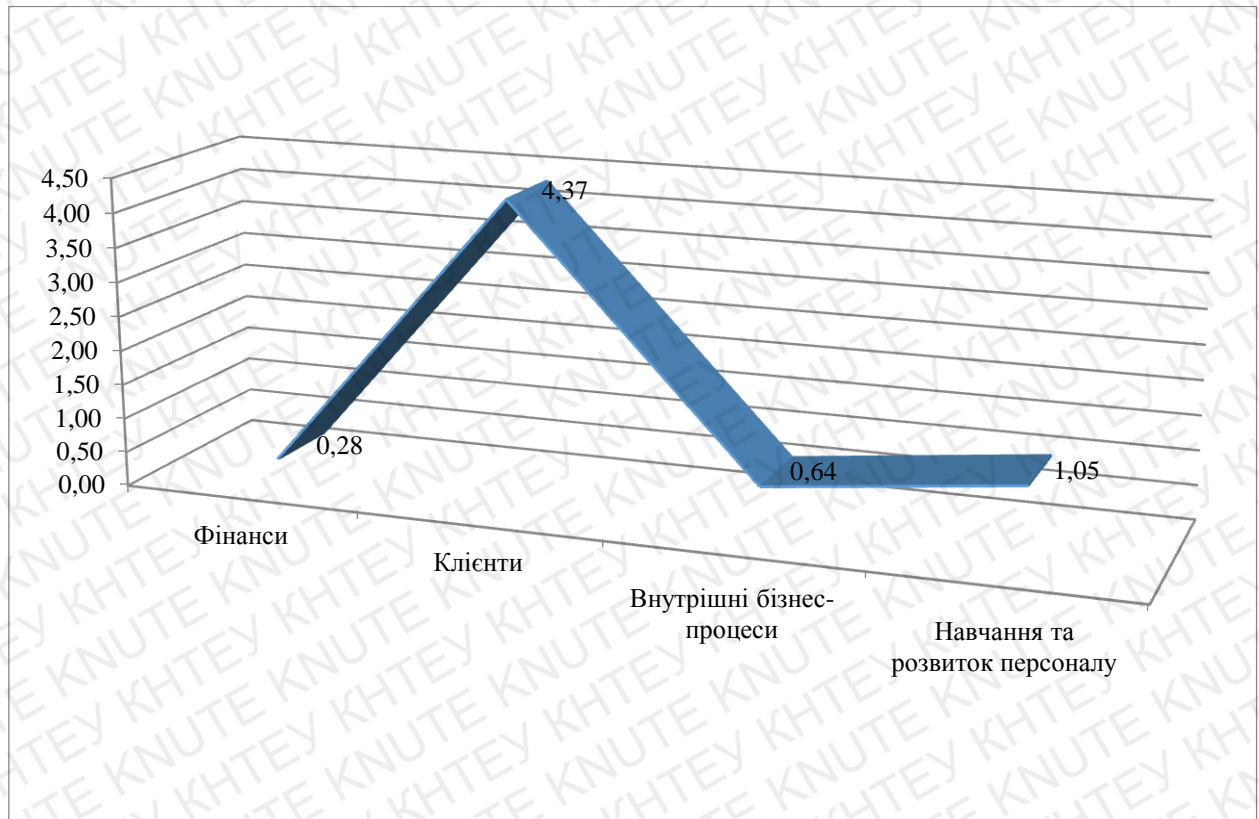


Рис. 3.2. Інтегровані значення складових збалансованої системи показників ТОВ «АХІМ ЕНЕРДЖИ»

Згідно з побудованою діаграмою (рис. 3.2) стає зрозуміло, що в найгіршому становищі перебуває складова фінанси –0,28 балів та внутрішні бізнес-процеси–0,64 балів, в найкращому клієнти– 4,37 балів, навчання та розвиток персоналу–1,05 балів.

Після проведених розрахунків нами був отриманий загальний інтегральний показник характеристики всіх напрямів діяльності:

$$I_{\text{заг}} = I_{\text{фінанси}} * I_{\text{клієнти}} * I_{\text{бізнес-процеси}} * I_{\text{персонал}} \quad (3.2)$$

Для визначення стратегії розвитку ТОВ «АХІМ ЕНЕРДЖИ» і як результат досягнення зростання економічного потенціалу підприємства ТОВ «АХІМ ЕНЕРДЖИ» було використано таку шкалу оцінювання:

- від 0 до 0,35 - відповідає базовим стратегіям змін, а саме: скорочення

або виходу з бізнесу або перебудови. Підприємство функціонує неефективно;

- від 0,35 до 0,70 - відповідає базовим стратегіям змін, а саме: перебудови або оптимізації. Необхідно переглянути планово-управлінські рішення;

- від 0,70 до 0,85 - відповідає базовим стратегіям змін, а саме: оптимізації або розвитку, тобто показники ефективності достатньо високі;

- від 0,85 до 1 - відповідає базовим стратегіям змін, а саме: розвитку або випередження, тобто йдеться про високі показники діяльності.

Розрахований загальний інтегральний показник ТОВ «АХІМ ЕНЕРДЖИ» потрапляє в інтервал від 0,70 до 0,85, це дозволяє нам зробити висновок про доцільність вибору стратегії змін оптимізації або розвитку. За досліджуваний період, показники ефективності ТОВ «АХІМ ЕНЕРДЖИ» є недостатньо високими, але потреби у кардинальних змінах у системі управління немає, тому потрібно використати стратегію оптимізації (рис. 3.3).



Рис. 3.3. Заходи щодо зростання економічного потенціалу ТОВ «АХІМ ЕНЕРДЖИ»

Отже, збалансована система показників на основі використання



випереджуючих показників дозволить виявляти та усувати недоліки у діяльності підприємства ще до того, як їх наслідком буде погіршення фінансових показників; надасть можливість за необхідності оперативно коригувати управлінські рішення у процесі діяльності; дасть змогу за допомогою нефінансових показників розглядати діяльність підприємства у розрізі створення вартості, результатом чого стане підвищення та зростання економічного потенціалу ТОВ «АХІМ ЕНЕРДЖИ». Так, напрямки зростання економічного потенціалу ТОВ «АХІМ ЕНЕРДЖИ» на плановий період необхідно визначити наступні:

- модернізація програм управління та впровадження інноваційних технологій на підприємстві;
- вдосконалення управління кредиторською заборгованістю;
- стимулювання попиту шляхом розміщення реклами в INTERNET.

Отже, проаналізуємо кожен із наведених шляхів та визначимо витрати, що будуть понесені ТОВ «АХІМ ЕНЕРДЖИ» при їх здійсненні у плановому періоді.

#### I. Збільшення прибутковості реалізації послуг:

##### 1. Стимулювання попиту шляхом розміщення реклами в INTERNET

Ризики: підвищення цін на послуги, неплатоспроможність споживачів, слабкий попит на послуги.

##### Заходи:

- укладення угод з постачальниками з обов'язковим рівнем замовлення кількості послуг;
- маркетингового дослідження ринку даних послуг України;
- вивчення поточного фінансового стану споживачів даних послуг;
- запровадження якісної інформатизації послуг.

Витрати на стимулювання попиту шляхом розміщення реклами в INTERNET наведені в табл. 3.3.

Таблиця 3.3

**Витрати на стимулювання попиту шляхом розміщення реклами в  
INTERNET, грн.**

№ П/п	Вид інформаційного матеріалу	Періодичність	Час розміщення	2020
1.	Медійна реклама	Постійно	січень 2020 - грудень 2020	3200
2.	Банерна реклама	Не постійно	червень 2020 - грудень 2020	2800
3.	Контекстна реклама	Не постійно	Серпень 2020 - грудень 2020	5100
4	Просування в соціальних мережах	Не постійно	Червень 2020 - грудень 2020	5800
5	Геоконтекстна реклама	Не постійно	квітень 2016 - грудень 2020	2600
6	Вірусна реклама	Не постійно	травень 2016 - грудень 2020	2700
7	Інші види реклами в Інтернеті	Постійно	січень 2020 - грудень 2020	2300
8	Медійно-контекстна реклама	Не постійно	червень 2020 - грудень 2020	0
9	Продакт-плейсмент в онлайн-іграх	Не постійно	жовтень 2020 - грудень 2020	0
10	Електронна пошта	Постійно	січень 2020 - грудень 2020	0
11	Впливаючі (pop-up) вікна та spyware.	Не постійно	вересень 2020 - грудень 2020	5310
12	Електронна дошка оголошень	Не постійно	листопад 2020 - грудень 2020	0
Всього				29810

Отже, на впровадження заходів стимулювання збуту ТОВ «АХІМ ЕНЕРДЖИ» витратить 29810 грн. у 2020 році, найбільше на просування в соціальних мережах – 5800 грн. Професійна обробка корпоративного сайту надзвичайно рентабельна, оскільки сайт – один з найбільш ефективних способів реклами товарів і послуг. А при умілому використанні сайту створюються ефективні умови розвитку самого бізнесу шляхом стимулювання продажів. Професійна обробка корпоративного сайту надзвичайно рентабельна, оскільки сайт – один з найбільш ефективних способів реклами товарів і послуг. А при умілому використанні сайту і ефективний спосіб розвитку самого бізнесу шляхом стимулювання продажів.

При плануванні створення і просування сайту ТОВ «АХІМ ЕНЕРДЖИ» слід врахувати, що залежність прибутку, отримуваною за допомогою бізнес-сайту, від витрат на його створення досить проста. За інших рівних умов, чим більше сума вкладень в створення сайту і просування сайту, тим більший прибуток може принести сайт. Сукупні витрати на оновлення і просування сайту підприємства ТОВ «АХІМ ЕНЕРДЖИ» наведені в табл. 3.4.

Таблиця 3.4

**Прогнозування витрат на створення і просування сайту ТОВ «АХІМ ЕНЕРДЖИ»**

<b>Вид діяльності</b>	<b>Вартість, грн.</b>	<b>% від загальної вартості</b>
Створення сайту	6000	45,98
Наповнення вмісту сайту	1050	8,05
Створення інтерфейсу\дизайну	2250	17,24
Просування сайту	3750	28,74
Разом витрати	13050	100

Чим більше на сайті інформації, тим легше йому конкурувати з іншими сайтами, до того ж постійно поновлюваний сайт не лише цікавий користувачам, але і всім пошуковим системам – чим частіше оновлюється інформація на сайті, тим частіше пошукові роботи індексують його сторінки. Таким чином, сумарні витрати на створення і просування сайту склали 13050 грн.

II. Вдосконалення управління кредиторською заборгованістю ТОВ «АХІМ ЕНЕРДЖИ»: дасть можливість підприємству контролювати кредиторську заборгованість, проводити її погашення в установлені строки та формувати кредитну політику. У такому випадку залучені кошти будуть виступати для підприємства додатковим та відносно дешевим джерелом його фінансування.

Вдосконалення управління кредиторською заборгованістю наведено в табл. 3.5.

Таблиця 3.5

**Вдосконалення управління кредиторською заборгованістю  
ТОВ «АХІМ ЕНЕРДЖИ», грн.**

Вид витрат	2020 рік
Прийняття аналітика з кредиторської заборгованості (заробітна плата)	19200
Прийняття аналітика з кредиторської заборгованості (відрахування на соціальні заходи)	7296
Витрати всього	26496

Отже, основними шляхами підвищення економічного потенціалу підприємства ТОВ «КОВЧЕГ І КО» в плановому періоді є провадження рекламної компанії, створення та супровід сайту компанії, прийняття аналітика з кредиторської заборгованості для оптимізації управління потенціалом підприємства (додаток А) проведемо прогнозування економічного потенціалу підприємства на плановий період з використанням методів детермінованої комплексної оцінки (табл. 3.6).

Таблиця 3.6

**Прогнозовані показники інтегральної оцінки економічного потенціалу  
ТОВ«АХІМ ЕНЕРДЖИ»**

Показники	Значення коефіцієнту				Зміна коефіцієнту		
	2019	2020	2021	2022	2020	2021	2022
Фондовіддача	0,062	0,065	0,067	0,070	0,003	0,003	0,003
Коефіцієнт придатності основних засобів	0,070	0,070	0,070	0,070	0,000	0,000	0,000
Коефіцієнт рентабельності активів	0,058	0,070	0,076	0,080	0,012	0,005	0,004
Коефіцієнт рентабельності власного капіталу	0,080	0,080	0,078	0,075	0,000	-0,002	-0,003
Коефіцієнт рентабельності діяльності	0,084	0,091	0,096	0,100	0,007	0,005	0,004
Коефіцієнт рентабельності продукції	0,100	0,100	0,100	0,100	0,000	0,000	0,000
Коеф оборотності дебіторської заборгованості (Кдз)	0,061	0,070	0,070	0,070	0,009	0,000	0,000
Коефіцієнт оборотності кредиторської заборгованості (Ккз)	0,040	0,053	0,061	0,070	0,013	0,008	0,009
Коефіцієнт оборотності запасів (Кз)	0,064	0,070	0,070	0,070	0,006	0,000	0,000
Коефіцієнт фінансової автономії	0,062	0,075	0,082	0,090	0,013	0,008	0,008
Коефіцієнт покриття	0,039	0,046	0,052	0,060	0,007	0,006	0,008
Продуктивність праці	0,064	0,065	0,067	0,070	0,001	0,002	0,003
Рентабельність праці	0,054	0,059	0,065	0,070	0,006	0,005	0,005
Всього	0,838	0,914	0,954	0,995	0,076	0,040	0,041

Таким чином, запропоновані заходи підвищення економічного потенціалу ТОВ «АХІМ ЕНЕРДЖИ» щодо виходу підприємства із стану фінансової кризи, а саме запровадження та розробка збалансованої системи показників (ЗСП), модернізація програм управління та впровадження інноваційних технологій на підприємстві; вдосконалення управління кредиторською заборгованістю; стимулювання попиту шляхом розміщення реклами в INTERNET ефективно відобразились на формуванні прогнозованого довгострокового економічного потенціалу ТОВ«АХІМ ЕНЕРДЖИ», так економічний потенціал підприємства у 2020 році порівняно з 2019 роком зросте на 7,6%, та становитиме 91,40%, у 2021 році зросте порівняно з 2020 роком на 4,0%, та становитиме 95,40%, у 2022 році зросте порівняно з 2021 роком на 4,1%, та становитиме 99,50%, за рахунок зростання фондівдачі, коефіцієнта рентабельності активів, коефіцієнта рентабельності діяльності, коефіцієнта оборотності кредиторської заборгованості, коефіцієнта фінансової автономії, коефіцієнта покриття, продуктивність праці, рентабельність праці.

## ВИСНОВКИ І ПРОПОЗИЦІЇ

Проведене дослідження теоретичних, методичних та практичних аспектів щодо управління економічним потенціалом підприємства дозволило зробити наступні висновки:

– управління економічним потенціалом підприємства - це складна економічна категорія, яка потребує детального вивчення та постійного удосконалення, адже за правильного використання, підприємство може виявити резерви для покращення механізму управління виробничим потенціалом підприємства. Сутнісна характеристика елементів механізму управління економічним потенціалом підприємства є доволі складною. Вона містить: функції, форми, методи, інструменти та важелі. Сучасні механізм управління об'єднує і традиційні методи, і новітні управлінські технології. У подальших дослідженнях необхідно поєднувати теоретичне опрацювання даного питання з практичними аспектами на прикладі використання цих підприємств, що функціонують на економічному ринку.

– проведене дослідження трудового потенціалу підприємства вказує, що протягом досліджуваного періоду чисельність персоналу змінилась. Збільшився фонд оплати праці, що в свою чергу збільшило середньомісячну заробітну плату. Враховуючи що темпи зростання продуктивності праці більші за темпи зростання чисельності працівників та кількості відпрацьованого часу, можна говорити про інтенсивні фактори зміни обсягів виробництва. Продуктивність праці у 2018 році порівняно з 2017 роком зросла на 27,70%, у 2019 році порівняно з 2018 роком зменшилась на 9,90%, що свідчить про погіршення управління персоналом на підприємстві. Трудомісткість праці у 2018 році порівняно з 2017 роком зменшилась на 21,69%, у 2019 році порівняно з 2018 роком зросла на 10,99%, що свідчить про погіршення управління персоналом на підприємстві. Прибуток на одного працюючого у 2018 році порівняно з 2017 роком зменшився на 6,41%, у 2019

році порівняно з 2018 роком зріс на 42,96%, що свідчить про покращення рівня управління персоналом на підприємстві.

– проведене дослідження майнового потенціалу ТОВ «АХІМ ЕНЕРДЖИ» вказує, що основні засоби з кожним роком знижувались, що безумовно, не є позитивною тенденцією; фондоозброєність також знизилась, зумовлено це збільшенням кількості працівників. Товарні запаси збільшились, дебіторська заборгованість значно знизилась. Це, безумовно, позитивна тенденція. Величезна проблема даної сфери це велика дебіторська заборгованість, адже для того, щоб отримати клієнта, компанії змушені надавати відстрочку платежу, що має негативний вплив. Гроші та їх еквіваленти з кожним роком зростали, у 2019 р. ця сума становила 810 тис грн., це ті кошти, які активно не використовуються, тому їх потрібно задіяти.

– проведені дослідження фінансового потенціалу ТОВ «АХІМ ЕНЕРДЖИ» вказує, що динаміки показників оборотності та рентабельності має нестабільну динаміку, так показники рентабельності за досліджуваний період зменшуються, показники оборотності зростають у 2018 році порівняно з 2017 роком та зменшуються у 2019 році порівняно з 2018 роком. Продуктивність праці зросла у 2018 році порівняно з 2017 роком зросла на 175,73 тис. грн., що свідчить про ефективність діяльності персоналу, у 2019 році зменшилась на 80,25 тис. грн., що свідчить про зниження ефективності діяльності кадрового потенціалу підприємства.

– інтегральна оцінка рівня економічного потенціалу та PESTEL аналіз підприємства показали, що економічний потенціал підприємства у 2018 році порівняно з 2017 роком зріс на 7%, та становила 82%, у 2019 році знизилась порівняно з 2018 роком на 4%, за рахунок зменшення фондівіддачі, коефіцієнта рентабельності власного капіталу, коефіцієнта оборотності дебіторської заборгованості, коефіцієнта оборотності кредиторської заборгованості, коефіцієнта фінансової автономії, коефіцієнта покриття та продуктивність праці, а також можуть виникнути ускладнення та негативно

вплинути на діяльність фірми, такі як: зменшення купівельної спроможності внаслідок нестабільності економіки; посилення конкуренції на ринку в результаті запровадження надсучасних інноваційних технологій; негативні зміни в системі оподаткування можуть скоротити прибутки підприємства; зменшення доходів населення в результаті зниження соціальної захищеності та впливу пандемії (COVID-19); зниження ефективності управління в результаті неякісного кадрового потенціалу вищої ланки управління.

– запропоновані заходи підвищення економічного потенціалу ТОВ «АХІМ ЕНЕРДЖИ» щодо виходу підприємства із стану фінансової кризи, а саме запровадження та розробка збалансованої системи показників (ЗСП), модернізація програм управління та впровадження інноваційних технологій на підприємстві; вдосконалення управління кредиторською заборгованістю; стимулювання попиту шляхом розміщення реклами в INTERNET ефективно відобразились на формуванні прогнозованого довгострокового економічного потенціалу ТОВ «АХІМ ЕНЕРДЖИ», так економічний потенціал підприємства у 2020 році порівняно з 2019 роком зросте на 7,6%, та становитиме 91,40%, у 2021 році зросте порівняно з 2020 роком на 4,0%, та становитиме 95,40%, у 2022 році зросте порівняно з 2021 роком на 4,1%, та становитиме 99,50%, за рахунок зростання фондівддачі, коефіцієнта рентабельності активів, коефіцієнта рентабельності діяльності, коефіцієнта оборотності кредиторської заборгованості, коефіцієнта фінансової автономії, коефіцієнта покриття, продуктивність праці, рентабельність праці.



## СПИСОК ВИКОРИСТАНИХ ДЖЕРЕЛ

1. Ажаман І.А. Економічний потенціал будівельного підприємства — сутність та підходи до визначення / І.А. Ажаман, В.С. Дога, О.І. Жидков // Економіка та управління: сучасний стан і перспективи розвитку: ма матеріали III Міжнародної науковопрактичної конференції. — Одеса: ОДАБА, 2017. — С. 283—286.
2. Безсмертна В.В. Стратегічне управління персоналом підприємства : автореф. дис. на здобуття наук. ступеня канд. екон. наук: спец. 08.00.04 — економіка та управління підприємствами / В.В. Безсмертна — Луганськ, 2015. — 18 с.
3. Бержанір І. А. Рентабельність як основний показник оцінки діяльності підприємства / І. А. Бержанір. — 2015. — С. 9.
4. Білошапка В.А. Резерви зростання результативності бізнесу в умовах економічного спаду / В.А. Білошапка // Актуальні проблеми економіки. — 2013. — № 1(155). — С. 190.
5. Богацька Н. Ресурсний потенціал підприємства: сутність та стратегія використання / Н. Богацька, О. Ковальчук [Електронний ресурс]. — Режим доступу : [http://rusnauka.com/4\\_SND\\_2012/Economics/10\\_98032.doc.htm](http://rusnauka.com/4_SND_2012/Economics/10_98032.doc.htm).
6. Григораш О.В. Концептуальний підхід до управління економічним потенціалом торговельних підприємств / О.В. Григораш // Економіка і організація управління. — 2014. — № 2(12). — С. 167.
7. Железняк В. В. Дослідження підходів до формування системи показників кількісної та якісної оцінки економічного потенціалу підприємства/ В. В. Железняк, Л. А. Шило. — 2016. — С. 7.
8. Жук Є. О. Управління виробничим потенціалом підприємства [Електронний ресурс] / Є. О. Жук // Науковий вісник Полтавського університету економіки і торгівлі. Серія : Економічні науки. - 2016. - № 5. - С. 101-106. - Режим доступу: [http://nbuv.gov.ua/UJRN/Nvpushk\\_2016\\_5\\_16](http://nbuv.gov.ua/UJRN/Nvpushk_2016_5_16)
9. Касьянова Н. В. Потенціал підприємства: формування та

використання / Н. В. Касьянова, Д. В. Солоха, В. В. Морєва. – Київ, 2015. – 248 с.

10. Квасницька Р. Структуризація потенціалу підприємства / Р. Квасницька, М. Тарасюк. – 2017. – С. 10.

11. Кириченко Т.В. Аналіз підходів до оцінювання ефективності використання ресурсного потенціалу підприємства / Т.В. Кириченко // Ринково-орієнтоване управління інноваційним розвитком: монографія / За ред. д.е.н., професора С.М. Ілляшенка. — Харків: Діса плюс, 2015. — С. 200—205.

12. Козловський С. В. Управління сучасними економічними системами, їх розвитком та стійкістю : автореф. дис. ... канд. екон. наук : спец. 08.00.03 – економіка та управління національним господарством / С. В. Козловський. – Вінниця, 2015. – 32 с.

13. Корнійчук А. А. Стратегічна діагностика відповідності виробничого потенціалу підприємства сучасним умовам господарювання [Електронний ресурс] / А. А. Корнійчук // Молодий вчений. - 2015. - № 11(2). - С. 58-63. - Режим доступу: [http://nbuv.gov.ua/UJRN/molv\\_2015\\_11\(2\)\\_15](http://nbuv.gov.ua/UJRN/molv_2015_11(2)_15)

14. Краснокутська Н.С. Потенціал торговельного підприємства: теорія та методологія дослідження: мо нгр. / Н.С. Краснокутська. — Харків: Харк. держ. унт харчування та торгівлі, 2014. — 247 с.

15. Кузнєцова Т. В. Управління потенціалом підприємства / Т. В. Кузнєцова, Ю. В. Красовська. – Рівне, 2016. – 194 с.

16. Львівська К. А. Сутність та особливості управління економічним потенціалом підприємства / К. А. Львівська. – 2017. – С. 6.

17. Макашутіна А. О. Декомпозиція виробничого потенціалу діяльності підприємства [Електронний ресурс] / А. О. Макашутіна // Управління розвитком. - 2017. - № 23. - С. 8-10. - Режим доступу: [http://nbuv.gov.ua/UJRN/Uproz\\_2013\\_23\\_5](http://nbuv.gov.ua/UJRN/Uproz_2013_23_5)

18. Мержа Н.В. Економічна сутність фінансового забезпечення інвестиційної діяльності підприємств. Формування ринкових відносин в

Україні. 2018. № 9. С. 147.

19. Основні підходи до оцінки трудового потенціалу [Електронний ресурс]. – 2016. – Режим доступу до ресурсу: <https://studopedia.org/5-1679.html>.

20. Особливості формування економічного потенціалу підприємства в умовах циклічних коливань / О.І. Маслак, Л.А. Квятковська, О.О. Безручко. Актуальні проблеми економіки. 2017. № 9(135). С. 36–46.

21. Пантелєєв М.С., Шматько Н.М. Формування механізму стратегічного управління потенціалом підприємства. Вісник економіки транспорту і промисловості. 2013. № 41. С. 209–215.

22. Петрович И.М. Економіка та фінанси підприємства: підручник / И.М. Петрович, Л.М. Прокопишин Рашкевич. — Львів, 2014. — 408 с.

23. Рахнянська О. П. Економічна стійкість підприємства [Електронний ресурс] / О. П. Рахнянська // Проблеми системного підходу в економіці підприємств. – 2015. – № 10, т. 2. – Режим доступу : <http://jrnl.nau.edu.ua>

24. Рзаєв Г.І. Економічний потенціал підприємства та теоретичне обґрунтування напрямів його оцінки [Текст] / Г.І. Рзаєв // Вісник Хмельницького національного університету. Економічні науки. — 2014. — № 3. — С. 145—149.

25. Сабадирьова А. Л. Потенціал і розвиток підприємства / А. Л. Сабадирьова, О. М. Бабій, Т. В. Куклінова. – Одеса, 2016. – 344 с.

26. Сіваєв Б. Економічна сутність ресурсного потенціалу підприємства / Б. Сіваєв [Електронний ресурс]. — Режим доступу: <http://intkonf.org/sivaev-bo-ekonomichna-sutist-resursnogo-potentsialu-pidприємства>.

27. Управління економічним розвитком як складова економічного управління підприємством / Г Л Красневич/ Ефективна економіка №12, 2015. Режим доступу: <http://www.economy.nauka.com.ua/?op=1&z=2578>

28. Формування та оцінювання потенціалу підприємства : [навч.

посіб.] [Т.В. Калінеску, Ю.А. Романовська, С.Ф. Болльшенко, О.В. Маслош та ін.]. – Луганськ : Вид-во СНУ ім. В. Даля, 2017. – 352 с.

29. Шевченко А.А. Формування та ефективне використання економічного потенціалу підприємств харчової промисловості : автореф. дис. на здобуття наук. ступеня канд. екон. наук. – Тернопіль : Тернопільська академія народного господарства, 2014. – 26 с.

30. Шкроміда Н.Я. Комплексна оцінка економічного потенціалу суб'єктів господарювання / Н.Я. Шкроміда. // Економічний аналіз: Зб. наук праць. — Тернопіль: Економічна думка. — Тернопіль: ТНУ, 2018 — Вип. 9, Ч. 1. — С. 383—386.

## ДОДАТКИ

## Додаток А

**Прогнозований фінансовий звіт ТОВ «АХІМ ЕНЕРДЖИ»  
На 2020-2021 роки**

АКТИВ	Код рядка	факт	прогноз	
		2019	2020	2021
<b>I. Необоротні активи</b>				
Основні засоби:	1010	1735	1700,3	1717,30
первісна вартість	1011	3123	3060,54	3091,15
знос	1012	1388	1360,24	1373,84
<b>Усього за розділом I</b>	<b>1095</b>	<b>1735</b>	<b>1700,3</b>	<b>1717,303</b>
<b>II. Оборотні активи</b>				
Запаси:	1100	1744	1778,88	1814,46
Дебіторська заборгованість за товари, роботи, послуги:	1125	11	250	240,00
Гроші та їх еквіваленти	1165	810	826,2	842,72
<b>Усього за розділом II</b>	<b>1195</b>	<b>2565</b>	<b>2855,08</b>	<b>2897,18</b>
<b>Баланс</b>	<b>1300</b>	<b>4300</b>	<b>4555,38</b>	<b>4614,48</b>
<b>I. Власний капітал</b>				
Зареєстрований (пайовий) капітал	1400	1300	1326	1326
Додатковий капітал	1410			
Резервний капітал	1415			
Нерозподілений прибуток (непокритий збиток)	1420	314	635,38	740,48
Неоплачений капітал	1425			
<b>Усього за розділом I</b>	<b>1495</b>	<b>1614</b>	<b>1961,38</b>	<b>2066,48</b>
<b>III. Поточні зобов'язання</b>				
Поточна кредиторська заборгованість за: довгостроковими зобов'язаннями	1610	1600	1538	1500,00
Інші поточні зобов'язання	1690	1086	1056	1048,00
<b>Усього за розділом III</b>	<b>1695</b>	<b>2686</b>	<b>2594</b>	<b>2548</b>
<b>Баланс</b>	<b>1900</b>	<b>4300</b>	<b>4555,38</b>	<b>4614,48</b>

**Прогнозований звіт про фінансові результати**

Стаття	Код рядка	факт	прогноз	
		2019	2020	2021
Чистий дохід від реалізації продукції (товарів, робіт, послуг)	2000	18979	19927,95	21123,63
Інші операційні доходи	2120			
Інші доходи	2240			
<b>Разом доходи (2000 + 2120 + 2240)</b>	<b>2280</b>	<b>18979</b>	<b>19927,95</b>	<b>21123,63</b>
Собівартість реалізованої продукції (товарів, робіт, послуг)	2050	18072,9	18253,63	18436,17
Інші операційні витрати	2180			
Інші витрати	2270			
<b>Разом витрати (2050 + 2180 + 2270)</b>	<b>2285</b>	<b>18072,9</b>	<b>18253,63</b>	<b>18436,17</b>
Фінансовий результат до оподаткування (2280 - 2285)	2290	906,1	1674,32	2687,46
Податок на прибуток	2300			
<b>Чистий прибуток (збиток) (2290 - 2300)</b>	<b>2350</b>	<b>906</b>	<b>1674,32</b>	<b>2687,46</b>

**Додаток Б**

до Положення  
(стандарту)  
бухгалтерського  
обліку 25  
"Фінансовий звіт  
суб'єкта малого  
підприємства"

**ФІНАНСОВИЙ ЗВІТ**

Підприємство

ТОВ «АХІМ ЕНЕРДЖИ»

**КОДИ**

Територія

Організаційно-правова форма господарювання

Вид економічної діяльності

42269194

Середня кількість працівників, осіб

24

Одиниця виміру: тис. грн з одним десятковим знаком

35.3

Адреса, телефон:

**Форма № 1-м****на 31 грудня 2018 р.**

АКТИВ	Код рядка	на початок періоду	на кінець періоду
1	2	3	4
<b>I. Необоротні активи</b>			
Незавершені капітальні інвестиції	1005		
Основні засоби:	1010	1699	950
первісна вартість	1011	2990,3	1776,4
знос	1012	1291,2	826,4
Довгострокові біологічні активи	1020		
Довгострокові фінансові інвестиції	1030		
Інші необоротні активи	1090		
<b>Усього за розділом I</b>	<b>1095</b>	1699,0	949,9
<b>II. Оборотні активи</b>			
Запаси:	1100	1450	1510
у тому числі готова продукція	1103		
Поточні біологічні активи	1110		
Дебіторська заборгованість за товари, роботи, послуги:	1125	494	269
Дебіторська заборгованість за розрахунками з бюджетом	1135		
у тому числі з податку на прибуток	1136		
Інша поточна дебіторська заборгованість	1155		
Поточні фінансові інвестиції	1160		
Гроші та їх еквіваленти	1165	116	483
Витрати майбутніх періодів	1170		
Інші оборотні активи	1190		
<b>Усього за розділом II</b>	<b>1195</b>	2060,0	2262,0
<b>III. Необоротні активи, утримувані для продажу, та групи вибуття</b>	<b>1200</b>	0,0	0,0
<b>Баланс</b>	<b>1300</b>	<b>3759,0</b>	<b>3211,9</b>

ПАСИВ	Код рядка	на початок періоду	на кінець періоду
<b>I. Власний капітал</b>			
Зареєстрований (пайовий) капітал	1400	1300	1300
Додатковий капітал	1410		
Резервний капітал	1415		
Нерозподілений прибуток (непокритий збиток)	1420	331	385
Неоплачений капітал	1425		
<b>Усього за розділом I</b>	<b>1495</b>	1631,0	1685,0
<b>II. Довгострокові зобов'язання, цільове фінансування та забезпечення</b>			
<b>III. Поточні зобов'язання</b>			
Короткострокові кредити банків	1600		
Поточна кредиторська заборгованість за: довгостроковими зобов'язаннями	1610	1410	1450
товари, роботи, послуги	1615		
розрахунками з бюджетом	1620		
у тому числі з податку на прибуток	1621		
розрахунками зі страхування	1625		
розрахунками з оплати праці	1630		
Доходи майбутніх періодів	1665		
Інші поточні зобов'язання	1690	718,0	76,9
<b>Усього за розділом III</b>	<b>1695</b>	2128,0	1526,9
<b>IV. Зобов'язання, пов'язані з необоротними активами, утримуваними для продажу, та групами вибуття</b>			
<b>Баланс</b>	<b>1900</b>	<b>3759,0</b>	<b>3211,9</b>

Керівник

Н.М. Новіков

(ініціали,  
прізвище)

## 2. Звіт про фінансові результати

Форма № 2-м

Стаття	Код рядка	2017 рік	2018 рік
1	2	3	4
Чистий дохід від реалізації продукції (товарів, робіт, послуг)	2000	14593,0	19445,0
Інші операційні доходи	2120		
Інші доходи	2240		
<b>Разом доходи (2000 + 2120 + 2240)</b>	<b>2280</b>	14593,0	<b>19445,0</b>
Собівартість реалізованої продукції (товарів, робіт, послуг)	2050	13994,1	18859,9
Інші операційні витрати	2180		
Інші витрати	2270		
<b>Разом витрати (2050 + 2180 + 2270)</b>	<b>2285</b>	13994,1	18859,9
Фінансовий результат до оподаткування (2280 - 2285)	2290	598,9	585,1
Податок на прибуток	2300		
<b>Чистий прибуток (збиток) (2290 - 2300)</b>	<b>2350</b>	599	<b>585</b>

Керівник

Н.М. Новіков

(ініціали,  
прізвище)

**Додаток В**

до Положення  
(стандарту)  
бухгалтерського  
обліку 25  
"Фінансовий звіт  
суб'єкта малого  
підприємства"

**ФІНАНСОВИЙ ЗВІТ****КОДИ**

42269194

Підприємство

ТОВ«АХІМ ЕНЕРДЖИ»

Територія

Організаційно-правова форма господарювання

ТОВ

Вид економічної діяльності

35.3

Середня кількість працівників, осіб

26

Одиниця виміру: тис. грн з одним десятковим знаком

Адреса, телефон:

Форма № 1-м

на 31 грудня 2019 р.

АКТИВ	Код рядка	на початок періоду	на кінець періоду
1	2	4	4
<b>I. Необоротні активи</b>			
Незавершені капітальні інвестиції	1005		
Основні засоби:	1010	950	1735
первісна вартість	1011	1776,4	3123,0
знос	1012	826,4	1388,0
Довгострокові біологічні активи	1020		
Довгострокові фінансові інвестиції	1030		
Інші необоротні активи	1090		
<b>Усього за розділом I</b>	<b>1095</b>	949,9	1735,0
<b>II. Оборотні активи</b>			
Запаси:	1100	1510	1744
у тому числі готова продукція	1103		
Поточні біологічні активи	1110		
Дебіторська заборгованість за товари, роботи, послуги:	1125	269	11
Дебіторська заборгованість за розрахунками з бюджетом	1135		
у тому числі з податку на прибуток	1136		
Інша поточна дебіторська заборгованість	1155		
Поточні фінансові інвестиції	1160		
Гроші та їх еквіваленти	1165	483	810
Витрати майбутніх періодів	1170		
Інші оборотні активи	1190		
<b>Усього за розділом II</b>	<b>1195</b>	2262,0	2565,0
<b>III. Необоротні активи, утримувані для продажу, та групи вибуття</b>	<b>1200</b>	0,0	0,0



<b>Баланс</b>	<b>1300</b>	<b>3211,9</b>	<b>4300,0</b>
	<b>Код рядка</b>	<b>на початок періоду</b>	<b>на кінець періоду</b>
<b>ПАСИВ</b>			
<b>I. Власний капітал</b>			
Зареєстрований (пайовий) капітал	1400	1300	1300
Додатковий капітал	1410		
Резервний капітал	1415		
Нерозподілений прибуток (непокритий збиток)	1420	385	314
Неоплачений капітал	1425		
<b>Усього за розділом I</b>	<b>1495</b>	<b>1685,0</b>	<b>1614,0</b>
<b>II. Довгострокові зобов'язання, цільове фінансування та забезпечення</b>	<b>1595</b>		
<b>III. Поточні зобов'язання</b>			
Короткострокові кредити банків	1600		
Поточна кредиторська заборгованість за: довгостроковими зобов'язаннями	1610	1450	1600
товари, роботи, послуги	1615		
розрахунками з бюджетом	1620		
у тому числі з податку на прибуток	1621		
розрахунками зі страхування	1625		
розрахунками з оплати праці	1630		
Доходи майбутніх періодів	1665		
Інші поточні зобов'язання	1690	76,9	1086,0
<b>Усього за розділом III</b>	<b>1695</b>	<b>1526,9</b>	<b>2686,0</b>
<b>IV. Зобов'язання, пов'язані з необоротними активами, утримуваними для продажу, та групами вибуття</b>	<b>1700</b>		
<b>Баланс</b>	<b>1900</b>	<b>3211,9</b>	<b>4300,0</b>

Керівник

Н.М. Новіков

(ініціали,  
прізвище)

## 2. Звіт про фінансові результати

Форма № 2-м

## ЗА 2019 РІК

Стаття	Код рядка	2018	2019
1	2	4	4
Чистий дохід від реалізації продукції (товарів, робіт, послуг)	2000	19445,0	18979,0
Інші операційні доходи	2120		
Інші доходи	2240		
<b>Разом доходи (2000 + 2120 + 2240)</b>	<b>2280</b>	<b>19445,0</b>	<b>18979,0</b>
Собівартість реалізованої продукції (товарів, робіт, послуг)	2050	18859,9	18072,9
Інші операційні витрати	2180		
Інші витрати	2270		
<b>Разом витрати (2050 + 2180 + 2270)</b>	<b>2285</b>	<b>18859,9</b>	<b>18072,9</b>
Фінансовий результат до оподаткування (2280 - 2285)	2290	585,1	906,1
Податок на прибуток	2300		
<b>Чистий прибуток (збиток) (2290 - 2300)</b>	<b>2350</b>	<b>585</b>	<b>906</b>

Керівник

Н.М. Новіков