

Київський національний торговельно-економічний університет

Кафедра економіки та фінансів підприємства

ВИПУСКНА КВАЛІФІКАЦІЙНА РОБОТА

на тему:

Управління економічним потенціалом підприємства

за матеріалами товариства з обмеженою відповідальністю

«ДЕНТІС УКРАЇНА», м. Київ

Студентки 2 курсу 1 м групи,
спеціальності 051
«Економіка», спеціалізації
«Економіка та безпека
бізнесу»
заочної форми навчання

Матієнко Анастасії
Іванівни

Науковий керівник
д-р екон. наук, проф.

Блакита Ганна
Владиславівна

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

Блакита Ганна
Владиславівна

Київ 2021

ЗМІСТ

ВСТУП	3
РОЗДІЛ 1. ТЕОРЕТИЧНІ ОСНОВИ УПРАВЛІННЯ ЕКОНОМІЧНИМ ПОТЕНЦІАЛОМ ПІДПРИЄМСТВА	6
РОЗДІЛ 2. ДІАГНОСТИКА ЕКОНОМІЧНОГО ПОТЕНЦІАЛУ ТОВ "ДЕНТІС УКРАЇНА"	13
2.1. Аналіз конкурентного потенціалу підприємства ТОВ «Дентіс Україна»	13
2.2. Визначення рівня економічного потенціалу ТОВ «Дентіс Україна» за основними складовими	18
2.3. Аналіз ефективності використання економічного потенціалу підприємства	26
РОЗДІЛ 3. НАПРЯМИ ПІДВИЩЕННЯ ЕФЕКТИВНОСТІ УПРАВЛІННЯ ЕКОНОМІЧНИМ ПОТЕНЦІАЛОМ ТОВ «ДЕНТІС УКРАЇНА»	30
ВИСНОВКИ ТА ПРОПОЗИЦІЇ	41
СПИСОК ВИКОРИСТАНИХ ДЖЕРЕЛ	45
ДОДАТКИ	51

ВСТУП

Актуальність теми. Ефективно реалізуючи якісні організаційні і управлінські рішення підприємства спроможні досягти більш конкурентних позицій на ринку, забезпечити прибутковість, ефективну роботу фінансово-господарської діяльності та досягнення конкурентних переваг в довгостроковій перспективі. Це залежить від рівня економічного потенціалу підприємства і наявних фінансових ресурсів. Сучасне середовище підприємства надзвичайно складне, невизначене і динамічне. Найважливішою умовою процвітання бізнесу є постійне вдосконалення інструментів управління, швидкий прогрес в прийнятті організаційних рішень і визначені пріоритетів. Слід зазначити, об'єктивна оцінка економічного потенціалу й використання наявних ресурсів дозволить суб'єкту господарювання ефективно управляти своїм бізнесом. На сьогодні у досить швидко мінливому середовищі традиційні методи управління потенціалом підприємства вже давно не можуть гарантувати здатність приймати обґрунтовані та ефективні стратегічні рішення на різних етапах життєвого циклу підприємства, тому необхідно впроваджувати інноваційні методи для довгострокового розвитку підприємства.

Сутність, завдання, підходи та методи управління економічним потенціалом підприємства досліджувались у працях багатьох вітчизняних та зарубіжних науковців: К. В. Васьківська, Л. Д. Лозінська, Ю. О. Галімуков, І. П. Отенко, В.В. Прохорова, Л.С. Головова, І.М. Рєпіна, В.В. Россоха, О.С. Федонін, Л.В. Скоробогата, Б.М. Мізюк, Є.В. Лапін, І.В. Заблудська, 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 визначення теоретичних аспектів щодо формування економічного потенціалу підприємства та

дослідження основних методів оцінювання та завдань управління економічним потенціалом бізнес структури.

Завданнями випускної кваліфікаційної роботи є:

- дослідження теоретичних засад управління економічним потенціалом підприємства;
- проведення аналізу конкурентного потенціалу підприємства ТОВ «Дентіс Україна»;
- визначення рівня економічного потенціалу ТОВ «Дентіс Україна» за основними складовим;
- проведення аналізу ефективності використання економічного потенціалу;
- обгрутування напрямів підвищення ефективності управління економічним потенціалом ТОВ «Дентіс Україна».

Об'єктом дослідження випускної кваліфікаційної роботи є процес управління економічним потенціалом підприємства.

Предметом дослідження є сукупність теоретично-методичних основ та практичного інструментарію управління економічним потенціалом підприємств.

Емпірична база дослідження. Випускна кваліфікаційна робота виконана за матеріалами статистичної, фінансової, управлінської звітності ТОВ «Дентіс Україна». Це компанія, яка займається такими видами діяльності: 46.90 Неспеціалізована оптова торгівля; 46.46 Оптова торгівля фармацевтичними товарами; 47.73 Роздрібна торгівля фармацевтичними товарами в спеціалізованих магазинах; 47.74 Роздрібна торгівля медичними й ортопедичними товарами в спеціалізованих магазинах.

Під час написання випускної кваліфікаційної роботи було використано ряд **методів**, зокрема: діалектичний метод – застосовано метод наукової абстракції, тобто виділення у досліджуваному процесі або явищі типового тенденцій; метод індукції – полягає у формулюванні теоретичних висновків, узагальнень на основі вивчення окремих фактів;

формалізація – вивчення об’єктів шляхом відображення їх структури у знаковій формі за допомогою мови математики; аналіз та синтез – виокремлення в предметі дослідження складових частин, їх вивчення та подальше поєднання у цілісність з урахуванням взаємозв’язків між ними; розрахунково-аналітичний метод – передбачає використання формул та проведення розрахунків.

Інформаційною базою дослідження є підручники, навчальні посібники, статті, автореферати дисертацій та інші наукові праці вітчизняних і зарубіжних вчених, закони України, інструкції, роз’яснювальні листи ДПА, фінансова і бухгалтерська звітність ТОВ «Дентіс Україна».

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

Апробація результатів дослідження. За результатами дослідження була опублікована стаття «Управління економічним потенціалом підприємства» у Збірнику Наукових праць студентів «Економіка та фінанси підприємства», Ч.1. - К.: КНТЕУ, 2021. - С. 235.

Структура роботи. Випускна кваліфікаційна робота складається зі вступу, трьох розділів, висновків, списку використаних джерел та додатків. Роботу викладено на 50 сторінках друкованого тексту, що включає 14 таблиць, 3 рисунки. Список використаних джерел включає 52 найменувань, які займають 6 сторінок.

РОЗДІЛ 1

ТЕОРЕТИЧНІ ОСНОВИ УПРАВЛІННЯ ЕКОНОМІЧНИМ ПОТЕНЦІАЛОМ ПІДПРИЄМСТВА

Управління економічним потенціалом підприємства передбачає планування, розробку та реалізацію організаційних рішень, спрямованих на забезпечення раціональності процесу формування, освоєння та використання ресурсів та їх можливостей на всіх етапах життєдіяльності підприємства. Процес управління включає методи та процедури розробки, спрямовані на підтримку стабільного стану системи управління [2]. 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 [23]. Основними завданнями управління економічним потенціалом підприємства є (рис. 1.1).

Управління потенціалом повинно охоплювати процес його формування, використання і розвитку. Організація, яка створює можливості підприємства, повинна прагнути до пошуку стратегічних можливостей і ресурсів для підвищення конкурентоспроможності підприємств та виявлення резервів виробничих потужностей.

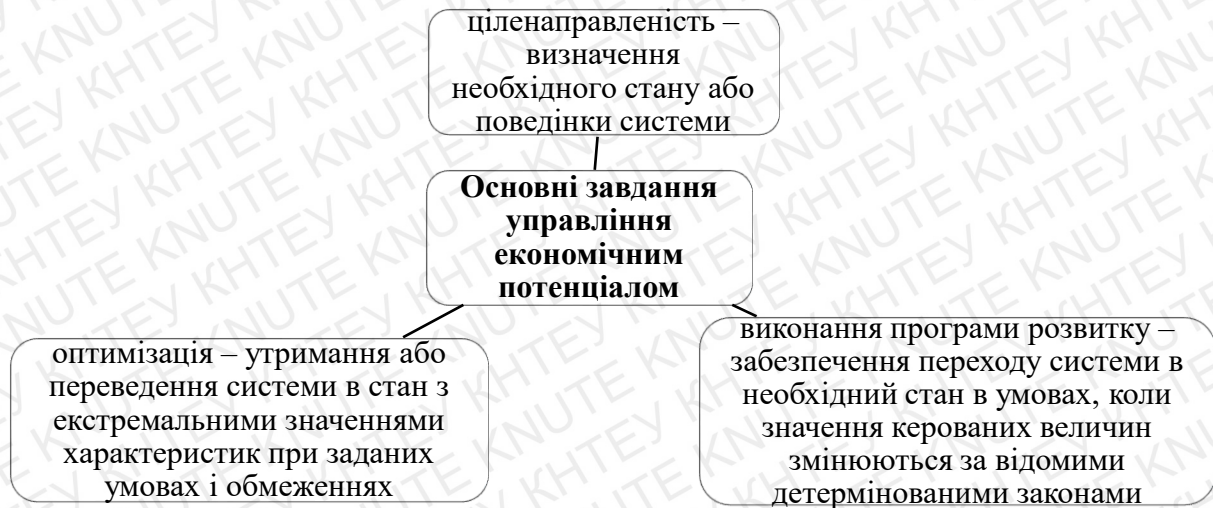


Рис. 1.1. Сутність основних завдань управління економічним потенціалом підприємства

Систематизовано автором на основі [6,18,25]

Потенційне управління має зосередитися на участі виявлених джерел в процесі потенційного аналізу і зрозуміти з яких причин вони не використовувались. Нарощування економічного потенціалу - це збільшення потенціалу за рахунок ефективного формування ресурсів організації та фінансових, технічних і економічних показників.

Сьогодні існує безліч методичних інструментів, які можна використовувати для управління різними економічними процесами і системами, в тому числі економічним потенціалом підприємств. Все це можна розділити на кілька методів: системний, функціональний, інтегрований, контекстний, структурний, об'єктивний, процесний і фрактальний (рис.1.2). Однак, якщо ринкові умови постійно змінюються, вплив зовнішніх коливань на процес розвитку і використання потенціалу управління бізнесом вимагає використання нових сучасних методів, які повинні враховувати існуючу не лінійність процесу розвитку. В цілому економічний потенціал підприємства і управління будь-економічною системою виконують безліч взаємопов'язаних функцій. Слід зазначити, що необхідність постійно контролювати роботу об'єкта управління і збирати інформацію про його стан в певних умовах навколишнього середовища, а також робити прогнози на основі отриманої динаміки і ключових

тенденцій, зумовило появу нової потенційного методу управління економічним потенціалом – моніторинг.



Рис. 1.2. Сучасні підходи до управління економічним потенціалом підприємства

Ефективна робота підприємства можлива тільки при узгодженні всіх найважливіших компонентів, які повинні відповідати потенціалу підприємства і зовнішнього середовища. Щоб підтримувати баланс між ключовими елементами організації і успішним розвитком підприємства, необхідно використовувати і впроваджувати механізми адаптивного управління для реалізації певного типу стратегічних змін, необхідних для організації. Таким чином, важливим фактором, що впливає на характеристики процесу управління економічним потенціалом підприємства, є клімат життєвого циклу підприємства, що виникає в результаті змін макросередовища і змін внутрішнього середовища підприємства. Необхідно розібратися в сукупності внутрішніх характеристик підприємства на тому чи іншому етапі з урахуванням факторів зовнішнього середовища, які суттєво впливають на стан підприємства на всіх стадіях життєвого циклу та формуванні економічного

потенціалу бізнес-структури. Якщо не враховувати періодичну динаміку розвитку, складно повністю оцінити реальний стан підприємства і фактори, що сприяють його економічному розвитку. Важливо відзначити, що це залежить від правильного розташування господарюючого суб'єкта, розробки планів дій на майбутнє і формування найбільш ефективної концепції управління поточною ситуацією.

На кожному етапі життєвого циклу компанія кардинально змінює свої цінності і принципи розвитку. При цьому основна причина періодичного розвитку полягає в тому, що зміна одних і тих же знаків залежить від динаміки зовнішнього і внутрішнього середовища. Це допомагає підприємству змінювати і модифікувати всі елементи поставлених цілей, виробничого процесу та організаційної структури. Етап розробки вимагає від компанії максимального збільшення частки ринку, ефективного формування економічного потенціалу, збільшення оборотності різних активів, більш інтенсивності робочого навантаження і ефективного контролю над бізнес-процесами організації. На цьому етапі особливо важливо проводити регулярний аналіз ринку, розробляти інноваційні та конкурентоспроможні продукти і покращувати якість обслуговування. В період буму у компанії є власна позиція на ринку, високий прибуток і стабільне фінансове становище. На цьому етапі є два можливих варіанти розвитку: підприємство прагне підтримувати статус, який воно набуло, або воно починає розглядати майбутні способи збільшення економічного потенціалу, щоб досягти піку розвитку.

Так, в процесі формування економічного потенціалу підприємства варто враховувати такі основні його властивості: цілісність, динамічність, поліструктурність, взаємозв'язок і взаємодія елементів, складність, здатність до розвитку, унікальність, синергійність [4].

Невід'ємною частиною формування економічного потенціалу в динамічному середовищі є врахування специфіки певних ринків, що характеризуються виробничим або споживчим попитом, зрілої

технологією і відповідним фінансово-виробничим циклом, швидкістю оновлення продукту, якістю сировини, матеріалів, купівельною спроможністю і позицією власного іміджу компанії при виборі продукту.

Незважаючи на всі існуючі підходи та відмінності щодо формування економічного потенціалу підприємства, можна виділити елементи, які в тому чи іншому вигляді найбільше зустрічаються в дослідженнях (рис. 1.3).

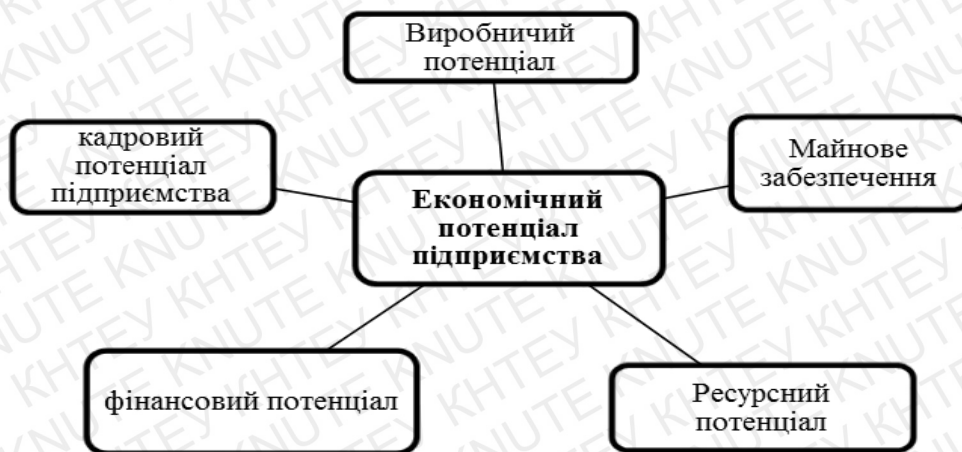


Рис. 1.3. Основні складові економічного потенціалу підприємства

Також науковці сходяться на думці про необхідність виділення екологічного компонента. Виникають розбіжності при включенні в систему структурних елементів: маркетингового, підприємницького, організаційно-управлінського потенціалів. Варто відзначити, що інноваційний потенціал пропонується розглядати не як окремий компонент, а як умови інноваційного розвитку, що містяться в кожному компоненті. Це пов'язано з тим, що по суті інновації не можуть бути відірвані від інших компонентів і безпосередньо пов'язані з рівнем розвитку трудових і матеріальних ресурсів. Дослідження сутності економічного потенціалу господарюючого суб'єкта, компонентів, що входять в його структуру, а також показників, за допомогою яких вимірюються зазначені категорії, дозволяють виділити кілька

особливостей економічного потенціалу. Ці особливості впливають із суті ресурсів, що лежать в основі потенціалу та характеру їх взаємозв'язків. Перша особливість полягає в тому, що економічний потенціал знижується з плином часу при відсутності цілеспрямованого впливу. Вона впливає з характеру зміни ресурсів з плином часу. Зокрема, матеріальні та фінансові ресурси можуть знецінюватися з плином часу, в т.ч. грошові кошти під впливом інфляції, матеріальні запаси через втрату своїх фізичних і споживчих якостей.

З огляду на чинники часу і ключову роль часу у формуванні та управлінні економічним потенціалом, можна визначити, що всі економічні процеси на мікро- і макрорівнях є циклами, що є передумовою для функціонування економічної системи і процесу зміни. Навколишнє середовище мінливе, динамічне й нестабільне, змушує всіх учасників економічної діяльності адаптуватися до нових економічних умов, демонструючи необхідну гнучкість і адаптацію для стійкого зростання. В цілому, система оцінки економічного потенціалу підприємства заснована на цілях спостереження і аналізу, який спрямований на пошук найкращої структури і режиму роботи підприємства і є засобом вивчення стратегічних рішень і можливостей на всіх рівнях підготовки і приймати рішення. В даний час існує безліч методів оцінки економічного потенціалу підприємств, в основі яких лежать різні моделі математичного, графічного аналізу, матриць, логічних і лінгвістичних методів.

Економічний потенціал являє собою глобальний критерій ефективності, при цьому конкретні показники, характеризують компоненти потенціалу, є набором приватних критеріїв. Для аналізу економічного потенціалу використовують досить великий спектр методичних підходів, до сьогодні науковці не дійшли однієї думки щодо складових економічного потенціалу підприємства. Ряд науковців пропонує виходячи з складових економічного потенціалу розраховувати наступні показники (додаток Д). Отже, тільки ефективне використання

економічного потенціалу підприємства може підвищити його конкурентоспроможність і створити виняткові переваги в ринкових умовах. Ефективний розвиток підприємства залежить не тільки від кількості ресурсів, але і від їх якості, структури, збалансованості складових елементів і раціональності їх використання. При оцінці економічного потенціалу та ефективності підприємства необхідно чітко визначити основні характеристики, основні характеристики елементів структури, їх співвідношення і використання у виробничому процесі, положення і функції матеріальних елементів з економічним потенціалом та їх взаємозв'язок з іншими компонентами.

РОЗДІЛ 2

ДІАГНОСТИКА ЕКОНОМІЧНОГО ПОТЕНЦІАЛУ ТОВ "ДЕНТІС УКРАЇНА"

2.1. Аналіз конкурентного потенціалу підприємства ТОВ «Дентіс Україна»

У сучасних ринкових умовах, де існує значна нестабільність попиту і пропозиції, цін на товари і фактори виробництва, жорстока конкуренція та інші макроекономічні та мікроекономічні фактори, одним із першочергових завдань керівництва підприємства є формування та оцінка поточних і перспективних можливостей, тобто потенціалу підприємства. Існування та діяльність підприємства в умовах конкурентного середовища потребує аналізу конкурентного потенціалу такого підприємства. Конкурентний потенціал розглядають як конкурентні можливості фірми внутрішнього і зовнішнього характерів, які дозволяють суб'єкту господарювання підтримувати ефективну конкурентну боротьбу на ринку завдяки створенню конкурентних переваг, що передбачають використання матеріальних і нематеріальних ресурсів. Проведемо аналіз впливу факторів на формування конкурентного потенціалу ТОВ «Дентіс Україна». 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 конкурентного 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, непередбачуваних підприємству, а також визначення позицій та ринкових можливостей підприємства. Для зручності аналітичні дані оцінки

макросередовища підприємства ТОВ «Дентіс Україна» за 2018-2020рр.були згруповані за групами факторів і внесені в табл.2.1. Ступінь впливу факторів було оцінено експертами за 5-ти бальною шкалою.

Таблиця 2.1

Фактори впливу за PESTEL аналізом на формування конкурентного потенціалу ТОВ «Дентіс Україна»

Група факторів	Можливість	Ступінь впливу	Загроза	Ступінь впливу
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. Неєфективна 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 4. Несприятливий діловий клімат	3 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	2	4 Відсутність кваліфікованих фахівців	5
	4. Вивчення і застосування закордонного досвіду, використання ефективних методів управління	2	5. Неєфективне управління, відсутній якісний менеджмент	4
Технічні	1. Впровадження програм інформатизації та розвитку економічної діяльності на основі інноваційних технологій	4	1. Можливість використання конкурентами сучасних інноваційних технологій	3

Аналізуючи зовнішнє середовище ТОВ «Дентіс Україна» можна сказати проте, що на сьогодні у підприємства є всі можливості для розвитку її діяльності. Найвагоміший 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 «Дентіс Україна» 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. 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). Доцільно провести оцінку конкурентної позиції ТОВ «Дентіс Україна» на даному ринку медичних послуг. Під час дослідження було проведено оцінку місця підприємства в конкурентній галузі за моделлю 5 конкурентних сил, використовуючи наступні параметри (табл. 2.2).

Наведені у табл. 2.2 розрахунки вказують на те, що 5 конкурентних сил мають нерівноцінний вплив на діяльність ТОВ «Дентіс Україна». Так, відмічається високий рівень загроз з боку внутрішньогалузевої конкуренції та загроз відходу споживачів. Середній рівень мають загрози входу на ринок нових учасників, низький – загрози з боку постачальників. На діяльність товариства значною мірою впливають конкуренти, що функціонують на ринку. Для їх оцінки скористаємося побудовою карт стратегічних груп конкурентів.

Таблиця 2.2

**Оцінка впливу 5 конкурентних сил зовнішнього середовища
на конкурентний потенціал ТОВ «Дентіс Україна»**

Параметр аналізу	Оціночний бал параметра			Значення показника
	1	2	3	
Оцінка загрози з боку послуг-замінників				
Послуги-замінники з відповідними ціновими та якісними параметрами	Не існують	Тільки вийшли на ринок, їх частка незначна	Існують, займають значну частину ринку	3
Результат оцінки	низький рівень загрози	середній рівень загрози	високий рівень загрози	3
Оцінка загрози внутрішньогалузевої конкуренції				
Кількість учасників	Низький рівень – від 1 до 3 учасників	Середній рівень – від 3 до 10 учасників	Високий рівень – більше 10 учасників	3
Ступінь диференціації послуг на ринку	Послуги підприємств значно відрізняються між собою	Стандартна послуга на ринку має додаткові переваги	Підприємства надають стандартні послуги	3
Темп зростання обсягу ринку	Високий	Середній	Стагнація обсягу ринку	3
Обмеження у зростанні цін	Лояльна цінова конкуренція, є можливість для підвищення цін для покриття витрат і збільшення прибутку	Можливість підвищення цін для покриття зростаючих витрат	Жорстка цінова конкуренція, підвищення цін неможливо	2
Результат оцінки	4 бали низький рівень загрози	5-8 балів середній рівень загрози	9-12 балів високий рівень загрози	11
Оцінка загрози входу на ринок нових учасників				
Економія за рахунок масштабу при наданні послуги	Існує	Існує у декількох учасників ринку	Відсутня	2
Наявність великих учасників	80% ринку знаходяться в руках 2-3 великих учасників	50% ринку знаходяться в руках 2-3 великих учасників	Менше 30% ринку знаходяться в руках 2-3 великих учасників	3
Диференціація товару	Всі ніші зайняті учасниками	Є мікроніші	Низький рівень різноманітності	2
Рівень і термін окупності витрат на вхід в галузь	Високий – термін окупності більше 1 року	Середній термін окупності від 6 до 12 місяців	Низький термін окупності від 1 до 3 місяців	1
Можливість доступу до каналів розподілу	Обмежений	Вимагає помірних капіталовкладень	Відкритий	1
Державна політика	Галузь повністю регулюється державою	Галузь на низькому рівні регулюється державою	Відсутні обмеження з боку держави	2
Темп зростання галузі	Стагнація	Середній	Високий	1
Готовність учасників знижувати ціни	Учасники йдуть на зниження цін	Великі учасники не йдуть на зниження цін	Учасники не йдуть на зниження цін	1
Результат оцінки	8 балів низький рівень загрози	9-16 балів середній рівень загрози	17-24 бали високий рівень загрози	13
Оцінка загрози відходу споживачів				
Кількість клієнтів з великим обсягом споживання	Обсяг споживання рівномірно розподілений	Невелика частина споживачів забезпечують 50% надання послуг	Кілька покупців забезпечують 80% надання послуг	1
Ймовірність переходу споживача	Унікальна послуга, що немає аналогів	Стандартна послуга, має відмітні особливості	Стандартна послуга, є аналоги	3
Чутливість споживача до ціни	Не чутливий	Середній рівень чутливості	Зазвичай переключається на послугу з більш низькою ціною	3

Продовження табл. 2.2

1	2	3	4	5
Задоволеність якістю послуги	Задоволеність якістю	Не влаштовують додаткові характеристики послуг	Не влаштовують основні характеристики послуг	2
Результат оцінки	4 бали низький рівень загрози	5-8 балів середній рівень загрози	9-12 балів високий рівень загрози	9
Оцінка загрози з боку постачальників				
Кількість постачальників	Велика	Середня	Обмежена	1
Вартість переходу до інших постачальників	Низька вартість	Помірна вартість	Висока вартість	1
Обсяги поставок	Необмежені обсяги	Середній обсяг	Обмеженість в обсягах	1
Пріоритетність постачальника для	Висока пріоритетність галузі	Середня пріоритетність галузі	Низька пріоритетність галузі	1
Результат оцінки	4 бали низький рівень загрози	5-6 балів середній рівень загрози	7-8 балів високий рівень загрози	4

Особливе значення управління конкурентним потенціалом у сучасних умовах зумовлено тим, що воно гарантує інтеграцію економічних процесів на підприємстві. Формування системи управління конкурентним потенціалом відбиває можливості системи впорядковувати процеси формування конкурентного потенціалу підприємства, відповідно притаманним внутрішнім закономірностям господарської діяльності.

Отже, проведене дослідження вказує що у сучасних умовах господарювання на підприємстві ТОВ «Дентіс Україна» доцільно буде запровадити систематичне проведення діагностики і моніторингу конкурентного потенціалу, який забезпечує отримання інформації про стан і можливі шляхи найбільш ефективного використання потенціалу в часі, а також визначає не тільки напрями, але й можливості реалізації ефективної конкурентної стратегії, що забезпечить досягнення цим підприємством високого рівня конкурентоспроможності.

2.2. Визначення рівня економічного потенціалу ТОВ «Дентіс Україна» за основними складовими

Як було досліджено вище, економічний потенціал підприємства формується з низки складових, зокрема виробничий, майновий, фінансовий, кадровий, тощо. Розпочнемо дослідження рівня економічного потенціалу ТОВ «Дентіс Україна» з показників виробничого потенціалу орієнтуючись на фінансову звітність ТОВ «Дентіс Україна» (додатки А і Б) (табл. 2.3). З метою забезпечення розвитку внутрішнього господарського механізму процес формування виробничого потенціалу підприємства він повинен трактуватись як інтегрована система функціонуючих та потенційних можливостей розвитку структурованої сукупності виробничих ресурсів підприємства як вхідна умова виробничої діяльності, що розкриває можливості підприємства з формування та використання факторів виробництва та є підґрунтям розробки удосконаленого механізму нормування ресурсів бізнес-процесів.

Таблиця 2.3

Динаміка показників виробничого потенціалу ТОВ «Дентіс Україна» У 2018-2020 роках

Показник	Рекомендоване значення	2018 рік	2019 рік	2020 рік	Абсолютна ланцюгова зміна, +/-	
					2019	2020
Коефіцієнт реальної вартості функціонуючого капіталу	Збільшення	0,84	0,77	0,81	-0,07	0,04
Коефіцієнт накопичення зносу	Зменшення	0,43	0,47	0,44	0,03	-0,02
Коефіцієнт придатності основних засобів	Збільшення	0,57	0,53	0,56	-0,03	0,02
Коефіцієнт оновлення основних засобів	Збільшення	0,29	-0,68	0,43	-0,97	1,11
Фондовідача	Збільшення	8,59	20,47	10,94	11,88	-9,53
Фондомісткість	Зменшення	0,12	0,05	0,09	-0,07	0,04
Фондоозброєність	Збільшення	169,90	86,36	96,39	-83,54	10,03
Індекс постійного активу	Зменшення	1,04	0,56	1,07	-0,48	0,51
Коефіцієнт реальної вартості майна	≥ 0,5	0,84	0,77	0,81	-0,07	0,04
Коефіцієнт реальної вартості основних засобів	≥ 0,5	0,45	0,30	0,40	-0,16	0,11
Коефіцієнт мобільності	Збільшення	1,21	2,38	1,48	1,17	-0,90

Динаміка показників виробничого потенціалу ТОВ «Дентіс Україна» у 2018-2020 роках показує, що у 2019 році майже всі досліджувані показники зменшуються, уже в 2020 році тенденція зовсім інша. Так, коефіцієнт реальної вартості функціонуючого капіталу зріс на 0,04 в порівнянні з 2019 роком, хоча незначно зростає коефіцієнт накопиченого зносу на 0,02. Позитивним є те що зростає коефіцієнт придатності основних засобів на 0,02 і скадає у 2020 році 0,56. Фондоозброєність вказує на вартість основних засобів, що припадає на одну особу персоналу на підприємстві. На досліджуваному ТОВ «Дентіс Україна» цей показник дорівнює 169,90 тис. грн. у 2018 році, та в наступні роки зменшується і на кінець досліджуваного періоду склав 96,39 і порівняно з 2019 роком даний показник зріс так як в 2019 році було значне зменшення даного показника на 83,54 од. Фондомісткість (фондоємність) – це показник, який показує величину вартості основних засобів, що припадає на одиницю послуг (або на 1 гривню послуг), наданих підприємством. Даний показник слугує для визначення ефективності використання основних засобів у 2020 році зросли на 0,04. Показник фондovіддачі дорівнює 10,94 у 2020 році, даний показник зменшився.

Майновий потенціал підприємства – це частина виробничого капіталу підприємства у вигляді певної сукупності предметів праці (сировини, конструкційних матеріалів, палива, енергії та різних допоміжних матеріалів), які перебувають у виробничих запасах, незавершеному виробництві, напівфабрикатах власного виготовлення і витратах майбутніх періодів (табл. 2.4). Оборотність оборотних коштів (англомовний аналог - Current Asset Turnover) - показник ділової активності, який вимірює ефективність використання оборотних активів підприємства (грошових коштів, запасів товарів, виробничих запасів, дебіторської заборгованості) [18].

**Динаміка показників майнового потенціалу ТОВ «Дентіс Україна»
у 2018 - 2020 роках**

Показник	Рекомендоване значення	2018 рік	2019 рік	2020 рік	Абсолютна ланцюгова зміна, +/-	
					2019	2020
Оборотність оборотних активів	Збільшення	7,08	8,60	7,40	1,51	-1,20
Тривалість одного обороту оборотних активів	Зменшення	51,52	42,46	49,33	-9,06	6,87
Коефіцієнт закріплення оборотних активів	Зменшення	0,14	0,12	0,14	-0,02	0,02
Оборотність запасів	Збільшення	9,65	12,49	10,36	2,84	-2,13
Тривалість одного обороту запасів	Зменшення	37,82	29,22	35,22	-8,60	6,00
Коефіцієнт оборотності дебіторської заборгованості	Збільшення	29,54	72,29	1725,36	42,75	1653,08
Тривалість одного обороту дебіторської заборгованості	Зменшення	12,36	5,05	0,21	-7,31	-4,84
Коефіцієнт оборотності кредиторської заборгованості	Збільшення	10,35	13,41	11,86	3,06	-1,55
Тривалість одного обороту кредиторської заборгованості	Зменшення	35,27	27,22	30,77	-8,05	3,55
Коефіцієнт обертання грошових коштів	Збільшення	125,80	40,26	23,43	-85,54	-16,83
Тривалість одного обороту грошових коштів	Зменшення	2,90	9,07	15,58	6,16	6,51
Оборотність усіх активів	Збільшення	3,88	6,05	4,41	2,17	-1,64
Тривалість одного обороту усіх активів	Зменшення	94,02	60,29	82,70	-33,73	22,41
Коефіцієнт обертання власного капіталу	Збільшення	8,95	11,54	11,76	2,59	0,22
Період окупності власного капіталу	Зменшення	40,79	31,63	31,04	-9,17	-0,59
Коефіцієнт обертання інвестованого капіталу	Збільшення	3,88	6,05	4,41	2,17	-1,64
Період окупності інвестованого капіталу	Зменшення	94,02	60,29	82,70	-33,73	22,41
Коефіцієнт обертання робочого капіталу	Збільшення	-214,60	26,45	-156,85	241,06	-183,30
Період окупності робочого капіталу	Зменшення	-1,70	13,80	-2,33	15,50	-16,13

Коефіцієнт оборотності оборотних активів ТОВ «Дентіс Україна» підвищився у 2019 році, а тривалість 1 обороту знизилась. Це говорить про позитивні зміни в оборотних активах - вони швидше обертаються, а отже дають вищий дохід. Але уже в наступному 2020 році даний коефіцієнт зменшився і склав 7,40, а тривалість одного обороту зростає, що є

негативним. Це означає, що на кожну гривню оборотних активів припадає 7,40 гривень виторгу. Цей показник є доволі високим, особливо для даної сфери. Отож, можна зробити висновок, що оборотні активи використовуються доволі ефективно. Далі переходимо до аналізу кадрового потенціалу ТОВ «Дентіс Україна» (табл.2.5).

Таблиця 2.5

**Динаміка показників кадрового потенціалу ТОВ «Дентіс Україна»
у 2018-2020 роках**

Показники	2018	2019	2020	Абсолютна ланцюгова зміна, +/-	
				2019	2020
Середньооблікова чисельність працівників	10	11	18	1	7
Чисельність працівників, які пропрацювали весь період	8	10	15	2	5
Вибуло працівників, усього, ут.ч	2	1	3	-1	2
- за власним бажанням	1	0	1	-1	1
- за порушення трудової дисципліни	1	1	2	0	1
Коефіцієнт постійності кадрів	0,8	0,9	0,83	0,1	-0,07
Відпрацьовано днів одним працівником за рік, дн	223	216	229	-7	+13
Тривалість робочого дня, год	8	8	8	0	0
Фонд робочого часу, год	1 784	1 728	1 832	-56	+104
Середньорічна продуктивність одного працівника	1459,30	1767,73	1054,39	308,43	-713,34
Середньоденна продуктивність одного працівника	6,54	8,18	4,60	1,64	-3,58

Коефіцієнт постійності кадрів - відношення чисельності працівників, які пропрацювали весь період, до середньоспискової чисельності працюючих за той же період: коефіцієнт постійності кадрів у ідеалі повинен дорівнювати одиниці, це означало б, що відсутній відтік кадрів і люди затримуються на одному робочому місці. В нашому випадку цей показник дорівнює 0,83, що є доволі високим значенням. Аналізуючи рух робочої сили, визначаються причини звільнення працівників (за власним бажанням, через порушення трудової дисципліни, навчання, переїзд на нове місце проживання тощо). Плинність робочої сили, що виникає внаслідок суб'єктивних причин, знижує ефективність її використання у виробництві. Нових робітників необхідно адаптувати до конкретних умов

праці на даному виробництві, відповідно виникає потреба у навчанні працівників. Середньооблікова чисельність персоналу ТОВ «Дентіс Україна» за 2018 - 2020 рр постійно зростала. Даний ріст був спричинений, в основному, наймом менеджерів з продажу. Продуктивність праці також знизилась, хоча дохід компанії зріс. З приводу вибулих працівників, то більшість з них були звільнені через порушення дисципліни. Тривалість робочого дня становить 8 год, що є законодавчою вимогою. Кількість днів, які відпрацьовані одним працівником, у 2019 році показали негативну динаміку, а вже 2020 р цей показник зріс на 13 днів. Фонд робочого часу змінюється пропорційно відпрацьованим дням. Основним завданням персоналу є продукувати дохід, а отже й прибуток. Середньорічна та середньоденна продуктивність праці знижується протягом усього періоду. Це пов'язане з наймом нового персоналу, а дохід, в свою чергу, пропорційно не зростає.

Сучасні підприємства діють в умовах обмежених ресурсів, коли кожен з них володіє певним їх набором, які можуть становити як його конкурентні переваги, так і, навпаки, визначати загрозу, а принципова відмінність одного підприємства від іншого полягає в тому, що кожне з них володіє унікальним набором ресурсів, відповідно до яких повинно відбуватися управління та підбиратися відповідна стратегія з врахуванням власних можливостей і потенціалу. З такої позиції ресурсний потенціал розглядають як одне з джерел конкурентних переваг підприємства, що формує економічний потенціал підприємства. Динаміка показників ресурсного потенціалу підприємства наведено в табл. 2.6.

Таблиця 2.6

**Динаміка показників ресурсного потенціалу ТОВ «Дентіс Україна» у
2018-2020 роках**

Показник	Рекомендоване значення	2018 рік	2019 рік	2020 рік	Абсолютна ланцюгова зміна, +/-	
					2019	2020
Коефіцієнт фінансової стійкості	>0,8	0,77	1,10	0,60	0,34	-0,50
Коефіцієнт фінансової стабільності	>0,7-0,9	0,43	0,52	0,38	0,09	-0,15
Коефіцієнт фінансової незалежності	> 0,5	0,43	0,52	0,38	0,09	-0,15
Коефіцієнт фінансової залежності	< 0,5	0,57	0,48	0,62	-0,09	0,15
Коефіцієнт фінансового ризику	< 0,8	1,30	0,91	1,66	-0,40	0,76
Загальна забезпеченість зобов'язань за рахунок виручки	Зменшення	1,75	0,94	1,70	-0,81	0,76
Забезпеченість поточних зобов'язань за рахунок виручки	Зменшення	1,75	0,94	1,70	-0,81	0,76
Коефіцієнт самофінансування	Збільшення	0,16	0,18	0,21	0,02	0,03
Власний оборотний капітал	Збільшення	-68,00	735,10	-121,00	803,10	-856,10
Коефіцієнт забезпеченості власним оборотним капіталом	$\geq 0,1$ Збільшення	-0,03	0,32	-0,05	0,36	-0,37
Коефіцієнт забезпеченості робочим капіталом	0,75-1 Збільшення	-0,03	0,32	-0,05	0,36	-0,37
Коефіцієнт інвестування	≥ 1	0,96	1,77	0,93	0,81	-0,84
Коефіцієнт маневреності власного оборотного капіталу	0,2 – 0,5 Збільшення	-0,04	0,44	-0,07	0,48	-0,51
Коефіцієнт маневреності робочого капіталу	Збільшення	-0,04	0,44	-0,07	0,48	-0,51
Коефіцієнт забезпечення запасів власними коштами	0,5 – 0,8 Збільшення	-0,05	0,49	-0,07	0,53	-0,56
Коефіцієнт покриття запасів робочим капіталом	≤ 1	-0,05	0,49	-0,07	0,53	-0,56

Отже, проведений аналіз показників ресурсного забезпечення (табл.2.6) вказує що майже всі показники у 2020 році зменшуються, так коефіцієнт фінансової стійкості зменшився на 0,50 і склав 0,60 не досяг нормативного значення що вказує на зниження фінансової стійкості підприємства; коефіцієнти фінансової стабільності та фінансової незалежності також у 2020 році знижуються, що є теж негативним для ТОВ «Дентіс Україна». Позитивним є що компанія у 2019 році мала можливість забезпечити свої зобов'язання та сформувала власний оборотний капітал. Але вже у 2020 році ситуація змінилась в негативну сторону, так як ці показники власний оборотний капітал мав відємне значення коефіцієнт забезпеченості власним оборотним капіталом та

робочим капіталом теж мали відємне значення, що свідчить про зниження ресурсного потенціалу підприємства.

Фінансовий потенціал є основним елементом структури економічного потенціалу і забезпечує: фінансування витрат на формування структури управління; фінансування процесу управління кадрами; фінансування інвестиційних процесів у виробництві; фінансування проведення маркетингових досліджень. Динаміка показників фінансового потенціалу наведена в табл. 2.7.

Таблиця 2.6

**Динаміка показників фінансового потенціалу ТОВ «Дентіс Україна»
у 2018-2020 роках**

Показник	Рекомендоване значення	2018 рік	2019 рік	2020 рік	Абсолютна ланцюгова зміна, +/-	
					2019	2020
Рентабельність продукції за валовим прибутком	Збільшення	0,04	0,03	0,05	-0,01	0,02
Валова рентабельність продажу	Збільшення	0,04	0,03	0,05	-0,01	0,02
Операційна рентабельність продажу	Збільшення	0,04	0,03	0,05	-0,01	0,02
Чиста рентабельність продажу	Збільшення	0,04	0,03	0,05	-0,01	0,02
Рентабельність активів	Збільшення	0,16	0,18	0,21	0,02	0,03
Рентабельність власного капіталу	Збільшення	0,37	0,35	0,56	-0,02	0,21
Рентабельність оборотних активів	Збільшення	0,29	0,26	0,35	-0,03	0,09
Рентабельність виробництва за операційним прибутком	Збільшення	0,35	0,62	0,52	0,26	-0,09
Рентабельність інвестованого капіталу	Збільшення	0,16	0,18	0,21	0,02	0,03
Коефіцієнт абсолютної ліквідності	0,2 – 0,35	0,05	0,32	0,30	0,26	-0,01
Коефіцієнт швидкої ліквідності	0,7 – 1,5	0,29	0,49	0,31	0,21	-0,19
Коефіцієнт поточної ліквідності	1 – 2,5	0,97	1,48	0,95	0,51	-0,53
Коефіцієнт критичної ліквідності	0,7 – 1,5	0,29	0,49	0,31	0,21	-0,19

Отже, проведенні дослідження в табл.2.6 вазують, що показник поточної ліквідності як індикатор здатності компанії відповідати за поточними зобов'язаннями за допомогою оборотних активів, тільки у 2019 році досяг нормативного рівня, у 2020 році підприємство зможе розрахуватись по своїх поточних зобов'язаннях за рахунок оборотних активів на 31%, даний показник не відповідає нормативному значенню. Коефіцієнт швидкої ліквідності як індикатор короткострокової ліквідності компанії, який вимірює здатність компанії вчасно погасити

свої короткострокові зобов'язання з допомогою високоліквідних активів, за досліджуваний період зростав у 2019 році і перевищив нормативне значення та зменшився у 2020 році на 0,53 і склав 0,95 вказує що ТОВ «Дентіс Україна» може розрахуватись по своїх зобов'язаннях на 95 відсотків за рахунок грошових коштів та поточних фінансових інвестицій. Це вказує на те, що в компанії є достатньо ліквідних коштів для своєчасного розрахунку за зобов'язаннями. Однак, для того, щоб сформуванати точні висновки, необхідно порівняти показник з попередніми роками та іншими компаніями в індустрії. Коефіцієнт абсолютної ліквідності 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 в межах норми тобто значна кількість ресурсів використовується ефективно. Показники ліквідності ТОВ «Дентіс Україна» є більш менш в межах норми, а отже підприємство здатне покривати свої як короткострокові, так і довгострокові зобов'язання.

2.3. Аналіз ефективності використання економічного потенціалу підприємства

Наступним етапом дослідження є аналіз ефективності використання економічного потенціалу ТОВ «Дентіс Україна». Почнемо з аналізу динаміки фінансових результатів (табл. 2.7). Чистий дохід від реалізації - базовий економічний показник і як бачимо з кожним роком він підвищувався. Незважаючи на те, що собівартість також значно зросла, чистий фінансовий результат (прибуток) ТОВ «Дентіс Україна» підвищився.

Таблиця 2.7

Аналіз динаміки фінансових результатів ТОВ «Дентіс Україна» у 2018-2020 рр., тис.грн.

Стаття	2018 рік	2019 рік	2020 рік	Абсолютна ланцюгова зміна, +/-		Відносна зміна, %	
				2019	2020	2019	2020
Чистий дохід від реалізації продукції (товарів, робіт, послуг)	14593	19445	18979	4852	-466	33,25	-2,40
Собівартість реалізованої продукції (товарів, робіт, послуг)	13994,1	18859,9	18072,9	4865,8	-787	34,77	-4,17
Фінансовий результат до оподаткування	598,9	585,1	906,1	-13,8	321	-2,30	54,86
Чистий прибуток (збиток)	599	585	906	-14	321	-2,34	54,87

Проведені дослідження в табл. 2.7 слід зазначити, що чистий дохід від реалізації послуг у 2019 році зріс на 33,25 в.п. в порівнянні з 2018 роком та зменшився у 2020 році в порівнянні з 2018 роком на 2,40 %, що свідчить про зниження надання послуг в зв'язку з Пандемією. Так як собівартість реалізованих послуг у 2020 році теж зменшилась на 4,17 %. Позитивним та свідченням ефективності використання економічного потенціалу ТОВ «Дентіс Україна» є зростання на кінець періоду 2020 року чистого фінансового результату, зростання склало 54,87%.

Методику кредитного скорингу Д.Дюрана можна використовувати для проведення інтегральної оцінки економічного потенціалу підприємства. За даною методикою підприємства класифікують за

ступенем ризику виходячи з фактичного рівня показників фінансової стійкості і рейтингу кожного показника, який виражається в балах на основі експертних оцінок. Модель з трьома балансовими показниками, яка розподіляє підприємства за класами, наведена у додатку Е та табл. 2.8. Кожному показнику присвоюється відповідна сума балів, в залежності від чого підприємство відноситься до одного з п'яти класів.

Таблиця 2.8

**Інтегральна оцінка економічного потенціалу ТОВ «Дентіс Україна»
за моделлю Дюрана у 2018 – 2020 роках**

Показник	2018		2019		2020	
	значення	Бали	значення	бали	значення	Бали
Рентабельність сукупного капіталу, %	15,94%	25	18,21%	28	21,07%	36
Коефіцієнт поточної ліквідності (покриття)	0,97	0	1,48	11	0,95	0
Коефіцієнт фінансової незалежності	0,43	9	0,52	17	0,38	5
Всього балів		34		56		41
Клас підприємства	4 клас		3 клас		3 клас	

З цього випливає, що у 2020 році фінансова незалежність ТОВ «Дентіс Україна» погіршилася. Оскільки підприємство за рівнем платоспроможності у 2020 році належить до 3-го класу, то воно є проблемним і ризикує щодо розрахунків по заборгованості. Натомість у минулих 2018 році воно належало до 4 класу, що свідчить про високий рівень ризику банкрутства навіть після вживання заходів з фінансового оздоровлення, кредитори ризикували втратити свої кошти і відсотки та у 2019 році до до 3 класу, що свідчило про деякий ступінь ризику щодо заборгованості. Наступним етапом проведемо рейтингову оцінку ефективності економічного потенціалу ТОВ «Дентіс Україна», розрахунки наведені в табл. 2.9.

Отже, згідно з наведеною вище табл. 2.9, можна зробити висновок, що економічний потенціал ТОВ «Дентіс Україна» знаходиться на середньому рівні. Тому, підприємство є не достатньо фінансово стійким. ТОВ «Дентіс Україна» володіє значною часткою грошових коштів та їх

еквівалентів, за рік ця сума виросла. Це свідчить про те, що компанія не залучає до діяльності значну частку ресурсів, а звідси й неефективна реалізація економічного потенціалу.

Таблиця 2.9

Рейтингова оцінка економічного потенціалу ТОВ «Дентіс Україна»

Найменування показника	Високий рівень	Середній рівень	Низький рівень
1. Коефіцієнт фінансової незалежності		+	
2. Коефіцієнт поточної ліквідності		+	
3. Коефіцієнт термінової ліквідності		+	
4. Коефіцієнт абсолютної ліквідності			+
5. Рентабельність всіх активів		+	
6. Рентабельність власного капіталу		+	
7. Частка позикових засобів у загальній сумі джерел		+	
8. Коефіцієнт реальної вартості основних засобів			+

Інтегральний метод оцінки економічного потенціалу наведено в табл.

2.10.

Таблиця 2.10

Інтегральна оцінка економічного потенціалу ТОВ «Дентіс Україна» у 2018 – 2020 роках

Складові економічного потенціалу	Вага показника	2018 рік	2019 рік	2020 рік	Абсолютна ланцюгова зміна, +/-	
					2019	2020
Майновий потенціал	0,16	18,11	22,44	30,22	4,33	7,78
Фінансовий потенціал	0,2	3,09	4,49	3,92	1,40	-0,57
Виробничий потенціал	0,14	1,84	1,12	1,13	-0,72	0,01
Ресурсний потенціал	0,24	-1,28	14,80	-2,34	16,08	-17,14
Кадровий потенціал	0,26	14,67	17,77	10,60	3,10	-7,17
Інтегральний показник		7,28	12,82	7,97	5,54	-4,85
		Низький рівень	Середній рівень	Низький рівень		

Проведена інтегральна оцінка економічного потенціалу ТОВ «Дентіс Україна» у 2018 – 2020 роках в табл. 2.10 показує, що тільки в 2019 році інтегральний показник економічного потенціалу знаходиться на середньому

рівні, в 2018 році та 2020 році знизився і знаходиться на низькому рівні. Це свідчить про зниження фінансового потенціалу, ресурсний потенціал та кадровий потенціал. Загальний інтегральний показник за досліджуваний період зменшується так у 2020 році зменшення склало 4,85 в.п.

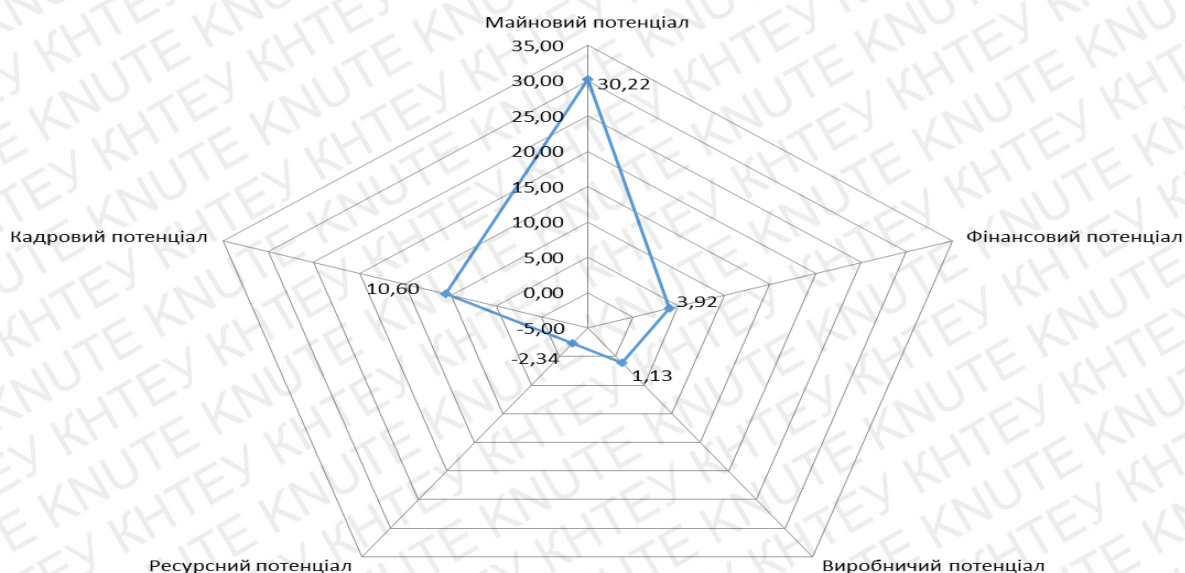


Рис. 2.1. Формування економічного потенціалу ТОВ «Дентіс Україна» у 2020 році

Отже, економічний потенціал ТОВ «Дентіс Україна» в переважній більшості формується за рахунок майнового потенціалу (30,22) та кадрового потенціалу (10,60), проте є ряд показників, які потребують над собою роботи та реалізації низки заходів, а саме фінансовий потенціал (3,92), виробничий потенціал (1,13) та ресурсний потенціал (-2,34).

Слід зазначити, проведене дослідження ефективності вказує на необхідність удосконалення управління та формування фінансового, виробничого та особливо ресурсного потенціалу ТОВ «Дентіс Україна» в плановому періоді в довгостроковій перспективі.

РОЗДІЛ 3

НАПРЯМИ ПІДВИЩЕННЯ ЕФЕКТИВНОСТІ УПРАВЛІННЯ ЕКОНОМІЧНИМ ПОТЕНЦІАЛОМ ТОВ «ДЕНТІС УКРАЇНА»

В умовах ринкових відносин одним із пріоритетних напрямів діяльності будь-якого підприємства є формування економічного потенціалу та забезпечення умов для довгострокового потенціалу. Діяльність ТОВ «Дентіс Україна» буде результативною в разі правильного формування складу і структури його економічного потенціалу, котрий, у свою чергу, є предметом оцінки вартості підприємства та великою мірою залежить не тільки від обсягу залучених ресурсів, а й, насамперед, від ефективності використання цих ресурсів та їх взаємодії [29]. Забезпечення необхідного рівня прибутковості ТОВ «Дентіс Україна» не можливе без ефективного управління його економічним потенціалом. Управління економічним потенціалом підприємства забезпечить фінансову стабільність і позитивну динаміку прибутковості діяльності, зростання ринкової частки; раціональне використання ресурсів, спроможність протистояти негативним чинникам внутрішнього і зовнішнього середовища, розвиток відповідно до наміченої стратегії; високу соціальну захищеність персоналу, створення сприятливих умов для праці, компетентність персоналу. З метою вдосконалення економічного потенціалу підприємства торговому підприємству ТОВ «Дентіс Україна» можна запропонувати наступні напрями (табл. 3.1).

ТОВ «Дентіс Україна» знаходиться на стадії зростання, обсяг послуг і доходи ростуть пропорційно. Виходячи з цього керівництву ТОВ «Дентіс Україна» необхідно приділити увагу посиленню фінансових позицій. Можна рекомендувати повне використання внутрішніх і зовнішніх можливостей, необхідно зробити акцент на сильні сторони, усунути загрози і намагатися зменшувати вплив слабких сторін.

Перелік і характеристика запропонованих напрямів вдосконалення економічного потенціалу ТОВ «Дентіс Україна»

Запропонований захід	Вплив на підприємство
Розробка довгострокової маркетингової стратегії	Ув'язка із загальною стратегією розвитку підприємства. Є основою для складання плану маркетингу. Є основою для планування бюджету маркетингу підприємства.
Складання плану маркетингу	Відсутність плану маркетингу призводить до наступних проблем: <ul style="list-style-type: none"> - відбувається спонтанний розвиток підприємства без конкретного плану дій; - відбувається постійний конфлікт можливих схем, існуючих варіантів розвитку; відбувається розпорошення коштів, зусиль, часу; - не визначена цільова аудиторія, що періодично призводить до вищевказаних проблем; - хаотичне надання послуг, спроби диверсифікації послуг в момент, коли потрібно сконцентруватися на основній товарній пропозиції.
Використання нестандартних методів залучення споживачів	Дозволить підприємству виділитися на ринку, залучити нових клієнтів, розширити сферу діяльності, заощадити на деяких витратах.
Удосконалення товарної політики	Дозволить підприємству оцінити асортиментну структуру послуг, виявити ходові і неходові групи послуг

*Розроблено за даними ТОВ «Дентіс Україна»

Таким чином, для ТОВ «Дентіс Україна» при управлінні товарним асортиментом послуг доцільно застосувати стратегію концентрованого зростання - стратегію розвитку існуючого ринку і пошук нових ринків для реалізації існуючих послуг. ТОВ «Дентіс Україна» необхідно витратити більше часу і ресурсів на різні програми лояльності, а також на опрацювання клієнтської бази (на предмет повторного продажу і обробки нових замовлень) і маркетингових ходів для збільшення продажів. При цьому можна використовувати такі прийоми:

Приєм № 1. Масовий обзвон баз «холодних» клієнтів. Потрібно інтенсивно опрацювати не тільки свою базу потенційних клієнтів і маркетингові ходи для залучення клієнтів, але і сторонні масиви контактів [8]. Можна зробити холодні дзвінки, з'ясувати, чи є у людей потребу в

той чи інший товар. Тим споживачам, які проявляють інтерес, можна розповісти про нові спецпропозиції в ТОВ «Дентіс Україна». Воно повинно бути цікавим, щоб привернути увагу потенційних покупців.

Прийом № 2. Робота з партнерськими програмами. Вийти на свою цільову аудиторію можна, в тому числі, завдяки партнерським проектам [14]. Крім того, для своїх партнерів ТОВ «Дентіс Україна» може створити окремі джерела інформації, де відображені всі спеціальні пропозиції, і домовляємося про додаткове інформування співробітників, що працюють в їхніх компаніях, за власними внутрішніми каналами. Від таких програм партнери ТОВ «Дентіс Україна» можуть отримувати знижки, додаткові до діючих. Також необхідно зробити акцент на додатковий сервіс. Так, зайнятим особам може бути складно знайти час, щоб відвідати підприємство, а інтернет не завжди містить вичерпну інформацію для прийняття рішення. Для усунення цієї проблеми ТОВ «Дентіс Україна» можна запропонувати практику виїзду підготовленого менеджера для консультації покупців на місці. Він може проводити для бажаючих презентацію матеріалів, розповідати про можливості і діючих спецпропозиції. Індивідуальний менеджер може вести клієнтський замовлення від консультації до моменту придбання матеріалів. Таким чином підприємство може економити час клієнтів і зробимо процес покупки зручним для них. Необхідно розвивати даний напрямок, так як воно може стати джерелом стабільного доходу для ТОВ «Дентіс Україна».

Сьогодні жорстка цінова конкуренція негативно впливає на бізнес: виробники і торговельні підприємства втрачають прибуток, так як змушені знижувати ціни, а маржі вже не вистачає для підтримки необхідного темпу потенціалу. Для ТОВ «Дентіс Україна» можна запропонувати використання наступних дій:

1. Підвищення якості товарів, що продаються. Такий спосіб ефективний, тільки коли на ринку є покупці, яким це потрібно. При цьому, зростання якості товарів буде супроводжуватися зростанням цін на них.

2. Удосконалення логістики. Необхідно обов'язково дізнатися, наскільки покупцям зручно купувати у підприємства товар. Необхідно знайти способи підлаштувати логістику під можливості покупців. Наприклад, в даний час відвантаження купленого товару, як правило, проводиться вранці або вдень, коли дороги заповнені транспортом, тому витрати покупців на перевезення товару - високі.

3. Пошук покупців, які пред'являють до товарів нестандартні вимоги. Пошук і залучення покупців з нестандартними вимогами - один із способів збільшити обсяг виручки, отримати постійних покупців (бо не всі продавці готові відповісти на запити таких покупців). Крім того, наявність нестандартних вимог дозволить продавати товар за вищою ціною, що також призведе до зростання виручки від реалізації.

Як видно, представлені пропозиції в рамках даного напрямку по вдосконаленню маркетингової діяльності дозволять добитися підприємству диференціації на ринку, де діє ТОВ «Дентіс Україна». Головне - застосовувати комплексний підхід до вивчення покупців і швидко підлаштовуватися під них.

Удосконалення товарної політики. Товарна політика - це певний курс дій ТОВ «Дентіс Україна» щодо реалізованих їй товарів і послуг. Розробка і здійснення в рамках маркетингової діяльності плану товарної політики вимагають від розглянутого підприємства дотримання наступних умов: чітке уявлення про цілі закупівлі товарів і їх збуту; добре знання ринку характеру його вимог і перспектив його потенціалу; реальне уявлення про можливості підприємства в даний час і в перспективі.

Будь-який економічний план поєднує в собі практичні та теоретичні аспекти функціонування організації на ринку. Стратегії маркетингу - визначення завдань і цілей, їх звершення, подолання проблем фірми виробника за всіма видами продукції і в усіх напрямках на ринку, які будуть здійснюватися в конкретний інтервал часу. Зміна стратегії

маркетингу підприємства ТОВ «Дентіс Україна» має брати до уваги такі принципи стратегії розвитку ТОВ «Дентіс Україна» (табл. 3.2).

Таблиця 3.2

Принципи стратегії економічного розвитку ТОВ «Дентіс Україна»

Принцип	Коментар
Сегментація ринку, де торгове підприємство намітило роботу, або	Це повинно бути зроблено так, щоб різні ділянки ринку мали ідентичну реакцію на рекламу, збут товарів і інші маркетингові дослідження, тобто володіли однаковими здібностями і потребами
Вибір найбільш гідного сегмента ринку	Здійснюється виходячи з можливостей забезпечити торгове підприємство провідною позицією, наприклад, усунення конкурентів, перспектива зростання і т.д.
Метод надходження на ринок нового товару	Повинен максимально точно відповідати споживчим якостям товару і насиченості ринку, вірно відображати впізнаваність підприємства і його престиж
Ціна на товари	Вибираючи стратегію маркетингу торгового підприємства в плані взаємодії з потенційним покупцем, ціна, як спосіб звернути увагу на продукт, в даний час йде на третє, а то і на четверте місце за значимістю серед інших способів
Час надходження товару на ринок, особливо для сезонного товару	Необхідно підбирати дуже серйозно. Також необхідно враховувати рекламу і її значення: при відсутності у торгового підприємства довгострокових цілей і завдань по залученню покупців за рахунок прогнозу підйому попиту, вихід на ринок безглуздий при подібних несприятливих

*Розроблено автором за даними ТОВ «Дентіс Україна»

Отже, можна зробити висновок, що стратегія маркетингу підприємства ТОВ «Дентіс Україна» являє собою комплекс дій щодо забезпечення попиту, і дій, спрямованих на відображення впливу конкурентів. В цілому, роблячи вибір стратегії маркетингу на ТОВ «Дентіс Україна», необхідно брати до уваги наступне:

1. Не рватися стати першим, а домагатися унікальності. Найгрубішою помилкою є спроба наслідувати діяльності конкурентів. Не слід націлюватися на верховенство торгового підприємства в межах своєї ніші, потрібно намагатися стати незамінним для своїх покупців.

2. Головне завдання - досягти більшої віддачі капіталу від інвестицій. Розвиток бізнесу - це другорядне завдання, вирішувати яку необхідно тільки після вищевказаної основного завдання.

3. Бути кращим для всіх покупців у торгового підприємства не вийде. Торговому підприємству необхідно встановити межу власних можливостей і того, що воно не буде робити для задоволення потреб покупця, не настільки зацікавленого у співпраці.

4. Успіх діяльності торгового підприємства повинен бути присутнім на всіх етапах торгового процесу. Тобто не можна займатися тільки товаром, не звертаючи уваги на поставки або зберігання товарів.

5. Стратегія повинна бути стабільною. Торговому підприємству не можна коливатися у виборі маркетинг-стратегії в надії миттєво домогтися високого прибутку і безперервно бути на поведи у покупців. вірний вихід

- вибрати довготривалу стратегію. Можливо, при цьому доведеться навіть пожертвувати конкурентам кілька своїх покупців і певну частину прибутку, але забезпечити при цьому стабільний дохід бізнесу.

Реалізація розробленої фінансової стратегії повинна забезпечити фінансову стійкість організації, як в поточному періоді, так і на перспективу.

Фінансова стратегія ТОВ «Дентіс Україна» містить:

1. Часовий горизонт, головною умовою якого є тривалість періоду, прийнятого для формування загальної стратегії потенціалу ТОВ «Дентіс Україна» - тому що фінансова стратегія носить підлеглий характер, вона не може виходити за межі цього періоду. В даному випадку існує можливість розгляду часового горизонту на 5 років, тому що цей період знаходиться в рамках цілей, закріплених в загальній стратегії організації.

2. Дослідження факторів зовнішнього середовища і кон'юнктури ринку.

ТОВ «Дентіс Україна» необхідно систематизувати зусилля з аналізу кон'юнктури товарного, фінансового та інших сегментів ринку, виявлення та факторному впливу, прогнозування подій.

В даний час зазначена робота проводиться, але спрямована на вирішення поточних проблем, що виникають і не орієнтована на систематичний збір і аналіз інформації, внаслідок цього не дає повної картини і аналізу динаміки відбуваються на ринку.

3. Формулювання стратегічних цілей і завдань фінансової діяльності ТОВ «Дентіс Україна» .

Головною метою фінансової діяльності ТОВ «Дентіс Україна» є підвищення рівня добробуту її власників і зростання її ринкової вартості. Ця мета потребує конкретизації з урахуванням завдань і особливостей потенціалу ТОВ «Дентіс Україна» .

Система стратегічних цілей і завдань фінансового потенціалу формалізуємо у вигляді цільових стратегічних нормативів по різних аспектам фінансової діяльності ТОВ «Дентіс Україна» , зокрема:

- середньорічний темп приросту фінансових ресурсів, що формуються за рахунок усіх джерел - не менше 5%;
- частка власного капіталу в загальному обсязі капіталу, що використовується організації - 50%;
- мінімальний рівень грошових активів, що забезпечують платоспроможність і фінансову стійкість організації - 20% від середньорічного рівня короткострокових зобов'язань.

4. Конкретизація фінансової стратегії по періодах її реалізації.

Компонент, що забезпечує динамічність і синхронізацію нормативів фінансової діяльності.

Оскільки в даному випадку ми говоримо про середньорічних темпах зростання показників і граничних рівнях (зокрема, обсяг грошових коштів), тобто синхронізація відбувається незалежно від зовнішніх і внутрішніх впливів.

5. Оцінка можливостей ТОВ «Дентіс Україна» повинна бути реалізованою.

Менеджери ТОВ «Дентіс Україна» мають досить високий професійний рівень і зацікавлені в реалізації місії і стратегії ТОВ «Дентіс Україна», в зв'язку з цим можна зробити висновок, що фінансова стратегія, спрямована в бік основного напрямку економічного потенціалу буде підтримана на ТОВ «Дентіс Україна». Існуючі темпи зростання досить високі, вони знаходяться в рамках виявлених в процесі аналізу можливостей ТОВ «Дентіс Україна». Для оцінки стабільності галузі, в якій функціонує ТОВ «Дентіс Україна», нами обрано такі критерії, як темп зростання економіки країни, стабільність попиту, ступінь впливу держави на галузь, стабільність зв'язків з партнерами. Знайдемо координати точки, за якою можна побудувати вектор конкурентної стратегії для ТОВ «Дентіс Україна»:

$$X = \text{ПС} - \text{КП} = 5,6 - 6,7 = - 1,1;$$

$$Y = \text{ФС} - \text{СТ} = 5,75 - 5,45 = 0,3.$$

Отже, координати точки, за якою будується вектор стратегії, знаходяться у верхньому лівому квадранті. З'єднавши цю точку з початком координат, отримуємо вектор, який вказує на вид конкурентної стратегії (рис.3.1).

Отже, згідно побудованої матриці SPACE-аналізу, ТОВ «Дентіс Україна» знаходиться в консервативній позиції. Зазвичай такий стан спостерігається на стабільному ринку із низькими темпами зростання. При низьких темпах зростання ринку конкуренція підсилюється між учасниками ринку через скорочення попиту. У цьому випадку всі зусилля повинні концентруватися на фінансовій стабільності підприємства. Критичним фактором є конкурентоспроможність продукції.

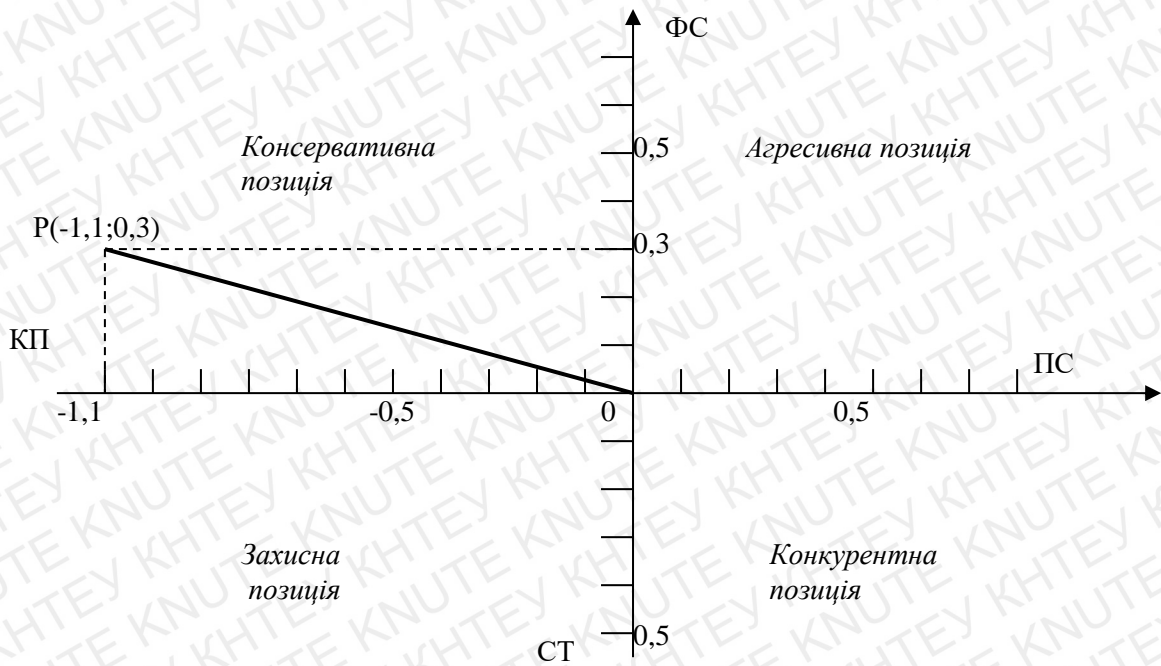


Рис.3.1. Побудова вектора конкурентної стратегії за методом SPACE для ТОВ «Дентіс Україна»

*Розроблено автором за даними ТОВ «Дентіс Україна»

Таким чином, за результатами проведення SPACE-аналізу зроблено висновок, що ТОВ «Дентіс Україна» займає на ринку консервативну позицію. Головними завданнями підприємства є зниження непродуктивних витрат, удосконалення управління грошовими потоками, пошук нових ринків збуту продукції, застосування стратегії взаємозалежності обсягу продаж і витрат на стимулювання збуту. Розроблена стратегія взаємозалежності витрат на стимулювання збуту та обсягів продажу ТОВ «Дентіс Україна» наведена в табл.3.4.

Таблиця 3.4.

Стратегія взаємозалежності обсягу продаж і витрат на стимулювання збуту ТОВ «Дентіс Україна»

Період	1	2	3	4	5	6	7	8	9	10	11	12
Зростання обсягу продаж, %	7	8	8,5	11	10	10	11	12	12	12,5	13	13
Рекламні витрати, %	1,3	1,8	3	4	4,4	4,6	4,8	5,1	5,3	5,7	6	7,6

*Розроблено за даними ТОВ «Дентіс Україна»

Отже, передбачається, що при збільшенні рекламних витратах на 8%, в середньому обсяг продажу ТОВ «Дентіс Україна» збільшиться на 14,66 %. В результаті застосування запропонованих заходів (за інших рівних умов) прогнозується, що в кінці 2021 року ТОВ «Дентіс Україна» матиме такі фінансові показники (табл. 3.5 та додаток В).

Таблиця 3.5

**Прогнозування основних фінансових результатів
ТОВ «Дентіс Україна»**

Показники	2021р.	2022р.	2023р.
Чистий дохід від реалізації товарів	45379	48453	51734
Собівартість реалізованих товарів	24728	28821	33591
Витрати на збут	15968	14369	12929
Адміністративні витрати	223	199	178
Інші операційні витрати	158	149	141
Чистий фінансовий результат	7186	17029	40351

*Розроблено за даними ТОВ «Дентіс Україна»

Отже, дії, пов'язані з поліпшенням загальних показників роботи в тих галузях, та ТОВ «Дентіс Україна» де вже діє компанія, що стосується посилення конкурентних позицій та прибутковості в довгостроковій перспективі. Таким чином, показники в динаміці показали, як правило, позитивну зміну.

Таблиця 3.6

**Прогнозна рейтингова оцінка економічного потенціалу
ТОВ «Дентіс Україна» на 2021-2022 роки**

Складові економічного потенціалу	2020 рік	план 2021 рік	Абсолютна ланцюгова зміна, +/-
Майновий потенціал	30,22	34,20	3,98
Фінансовий потенціал	3,92	14,60	10,68
Виробничий потенціал	1,13	2,50	1,37
Ресурсний потенціал	-2,34	21,40	23,74
Кадровий потенціал	10,60	24,60	14,00
Інтегральний показник	7,97	20,27	12,30
	Низький рівень	Високий рівень	

Згідно з наведеною вище табл. 3.5, можна зробити висновок, що економічний потенціал ТОВ «Дентіс Україна» зріс і має високі результати, що свідчить про ефективність запропонованих заходів, а саме вдосконалення маркетингової діяльності ТОВ «Дентіс Україна», що дозволить добитися підприємству диференціації на ринку, також при збільшенні рекламних витратах на 8%, в середньому обсяг продажу ТОВ «Дентіс Україна» збільшиться на 14,66%.

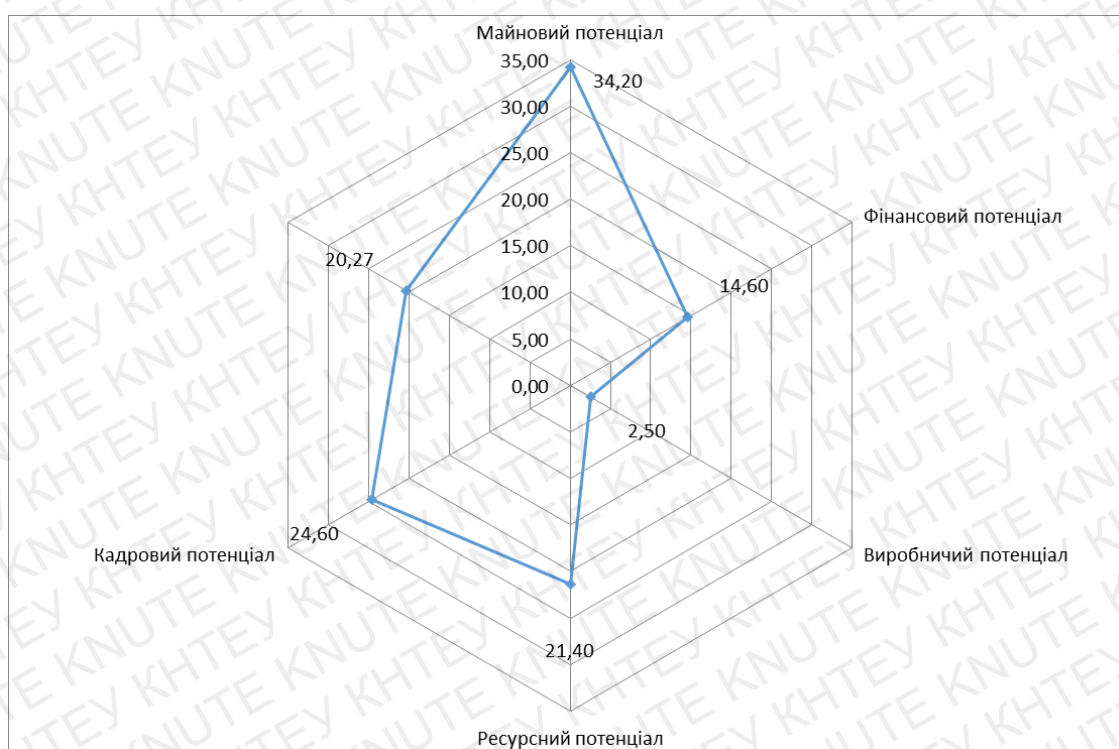


Рис. 3.2. Складові економічного потенціалу ТОВ «Дентіс Україна» на 2021-2022 роки

Після впровадження напрямів підвищення економічного потенціалу ТОВ «Дентіс Україна», зріс ряд показників, які потребували роботи над собою та реалізації низки заходів, а саме фінансовий потенціал – на 10,68, виробничий потенціал – на 1,37 та ресурсний потенціал – на 23,74.

ВИСНОВКИ І ПРОПОЗИЦІЇ

Завданням випускної кваліфікаційної роботи було дослідити категорію економічного потенціалу підприємства. Оцінити економічний потенціал ТОВ «Дентіс Україна» та запропонувати заходи для його підвищення, обґрунтувавши їх доцільність. Не існує єдиного визначення поняття «економічний потенціал підприємства», це пов'язане з тим, що різні вчені по-різному підходять до його трактування. Найбільш поширене визначення є наступним: «Економічний потенціал підприємства - це ті його можливості (фінансові, людські, виробничі тощо), які є в наявності, або можуть бути оперативно акумульовані та використані підприємством задля досягнення тих чи інших цілей. Економічний потенціал, так само як і будь-яка інша економічна категорія, має свої структурні елементи, до них ми відносимо наступне: природно-ресурсний потенціал, потенціал основних засобів, потенціал оборотних засобів, потенціал нематеріальних активів, потенціал технологічного персоналу, управлінський потенціал, маркетинговий потенціал, фінансовий потенціал, інформаційний потенціал.

Економічний потенціал підприємства є спроможністю, здатністю сприяти задоволенню потреб суспільства, розвиватися у визначено напрямку, досягати поставлених цілей за умов максимальної ефективності, отримувати заплановані результати, підвищувати конкурентоспроможність за рахунок сформованої у певний момент часу сукупності структурованих ресурсів, які використовуються у мовах дії чинників зовнішнього середовища. Економічний потенціал підприємства відображає здатності та можливості, які формуються у підприємства за наявності у певний момент часу сукупності ресурсів, виробничих потужностей, інших резервів.

Щодо управління економічним потенціалом, то воно передбачає планування, розроблення та реалізацію організаційних рішень, спрямованих на забезпечення раціональності процесів формування,

нарощування та використання ресурсів і можливостей суб'єкта господарювання на кожній стадійного життєвого циклу [27].

Оцінивши складові економічного потенціалу ТОВ «Дентіс Україна», бачимо, що фінансовий потенціал використовується доволі ефективно, але частка не залучених у діяльність грошових коштів є значною, тому це один з основних резервів компанії.

Дослідження потенціалу підприємства як складного економічного явища неможливе без вивчення його внутрішньої будови. Важливе значення має його елементний склад та характер зв'язків між його елементами. Для характеристики внутрішньої будови, відображення певного взаємозв'язку складових частин цілого використовується поняття структури, тому майже кожне дослідження потенціалу підприємства торкається його структуризації.

Формуючи загальну структуру економічного потенціалу підприємства, потрібно врахувати такі класифікаційні ознаки, як елементний склад, функціональна сфера виникнення, спектр врахованих можливостей і спрямованість діяльності підприємства, а також міра реалізації потенціалу. Галузева ознака враховується під час формування структури конкретного підприємства.

Сьогодні жорстка цінова конкуренція негативно впливає на бізнес: торговельні підприємства втрачають прибуток, так як змушені знижувати ціни, а маржі вже не вистачає для підтримки необхідного темпу потенціалу. Для ТОВ «Дентіс Україна» запропоновано використання наступних дій:

1. Підвищення якості товарів, що продаються. Такий спосіб ефективний, тільки коли на ринку є покупці, яким це потрібно. При цьому, зростання якості товарів буде супроводжуватися зростанням цін на них.
2. Удосконалення логістики. Необхідно обов'язково дізнатися, наскільки покупцям зручно купувати у підприємства товар. Необхідно знайти способи підлаштувати логістику під можливості покупців.

Наприклад, в даний час відвантаження купленого товару, як правило, проводиться вранці або вдень, коли дороги заповнені транспортом, тому витрати покупців на перевезення товару - високі.

3. Пошук покупців, які пред'являють до товарів нестандартні вимоги. Пошук і залучення покупців з нестандартними вимогами - один із способів збільшити обсяг виручки, отримати постійних покупців (бо не всі продавці готові відповісти на запити таких покупців). Крім того, наявність нестандартних вимог дозволить продавати товар за вищою ціною, що також призведе до зростання виручки від реалізації.

Як видно, представлені пропозиції в рамках даного напрямку по вдосконаленню маркетингової діяльності дозволять добитися підприємству диференціації на ринку, де діє ТОВ «Дентіс Україна». Головне - застосовувати комплексний підхід до вивчення покупців і швидко підлаштовуватися під них.

Удосконалення товарної політики. Товарна політика - це певний курс дій ТОВ «Дентіс Україна» щодо реалізованих їй товарів і послуг. Розробка і здійснення в рамках маркетингової діяльності плану товарної політики вимагають від розглянутого підприємства дотримання наступних умов: чітке уявлення про цілі закупівлі товарів і їх збуту; добре знання ринку характеру його вимог і перспектив його потенціалу; реальне уявлення про можливості підприємства в даний час і в перспективі.

За результатами проведення SPACE-аналізу зроблено висновок, що ТОВ «Дентіс Україна» займає на ринку консервативну позицію. Головними завданнями підприємства є зниження непродуктивних витрат, удосконалення управління грошовими потоками, пошук нових ринків збуту продукції, застосування стратегії взаємозалежності обсягу продаж і витрат на стимулювання збуту.

В прогнозованому ТОВ «Дентіс Україна» (додаток В) зріс і має високі результати, що свідчить про ефективність запропонованих заходів, а саме вдосконалення маркетингової діяльності ТОВ «Дентіс Україна», що

дозволить добитися підприємству диференціації на ринку, також при збільшенні рекламних витратах на 8%, в середньому обсяг продажу ТОВ «Дентіс Україна» збільшиться на 14,66 %.

СПИСОК ВИКОРИСТАНИХ ДЖЕРЕЛ

1. Ажаман І. А., Жидков О. І. Теоретичне обґрунтування сутності та властивостей потенціалу підприємства. *Економіка та держава*. 2018. № 2. С. 22-26.
2. Ажаман І.А. Економічний потенціал будівельного підприємства — сутність та підходи до визначення. *Економіка та управління: сучасний стан і перспективи розвитку*: збірник тез та доповідей III Міжнародної науково-практичної конференції. — Одеса: ОДАБА, 2018. — С. 283—286.
3. Безсмертна В.В. Стратегічне управління персоналом підприємства: автореф. дис. ... канд. екон. наук: 08.00.04. Луганськ, 2015. 18 с.
4. Білошапка В.А. Резерви зростання результативності бізнесу в умовах економічного спаду. *Актуальні проблеми економіки*. 2013. № 1(155). – С. 190.
5. Богацька Н. Ресурсний потенціал підприємства: сутність та стратегія використання. URL: http://rusnauka.com/4_SND_2012/Economics/10_98032.doc.htm.
6. Брюховецька Н. Ю. Модель управління фінансовим потенціалом підприємства: функціональний підхід. *Бізнес Інформ*. 2019. № 8. С. 129–135.
7. Васьківська К.В., Децик О.І. Інвестиційна діяльність суб'єктів підприємництва в системі бізнесадміністрування. Монографія / За заг. ред. К. В. Васьківської. Львів : «ГАЛИЧ-ПРЕС», 2019. 192 с.
8. Гнатєва Т.М. Лівінський Т.М. Методологічне забезпечення виробничого потенціалу підприємств аграрного виробництва. *Інвестиції: практика та досвід*. 2019. № 5. С. 25-31.

9. Гречко А.В. Ждановський А.М. Оцінка виробничого потенціалу підприємств меблевої галузі. *Сучасні проблеми економіки і підприємництва*. 2018. Вип. 21. С. 160-171.

10. Григоращ О.В. Концептуальний підхід до управління економічним потенціалом торговельних підприємств. *Економіка і організація управління*. 2014. № 2(12). С. 167.

11. Громова А. Є. Фінансовий потенціал як основа формування прибутку підприємства. *Інфраструктура ринку*. 2017. Вип. 5. С. 75–78. URL: [http://www. market-infr.od.ua/journals/2017/5_2017_ukr/16.pdf](http://www.market-infr.od.ua/journals/2017/5_2017_ukr/16.pdf).

12. Дзюбенко О. М. Властивості фінансового потенціалу як об'єкта економічного аналізу. *Проблеми теорії та методології бухгалтерського обліку, контролю і аналізу*. 2017. № 3. С. 43–54.

13. Железняк В. В. Дослідження підходів до формування системи показників кількісної та якісної оцінки економічного потенціалу підприємства. *Економіка і організація управління*. 2016. – С. 7.

14. Житар М. О. Фінансова архітектура економіки України в умовах глобальних трансформацій : монографія. Чернігів : ЧНТУ, 2020. 352 с.

15. Жук Є. О. Управління виробничим потенціалом підприємства. *Науковий вісник Полтавського університету економіки і торгівлі*. Серія : Економічні науки. 2016. № 5. С. 101-106. URL: http://nbuv.gov.ua/UJRN/Nvpushk_2016_5_16

16. Захаренко М.М. Теоретичні засади управління виробничим потенціалом підприємства. *Агросвіт*. 2018. № 23. С. 59-65.

17. Касьянова Н. В., Солоха Д. В., Морєва В. В. Потенціал підприємства: формування та використання: підручник. Київ, 2015. – 248 с.

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

19. Кобрин Л.Й. Застосування інструментів управління виробничим потенціалом з метою підвищення результативності діяльності підприємства. *Наукові записки*. 2019. №1 (58). С. 132-138.

20. Козловський С. В. Управління сучасними економічними системами, їх розвитком та стійкістю : автореф. дис. ... канд. екон. наук : 08.00.03. Вінниця, 2015. 32 с.

21. Корнійчук А. А. Стратегічна діагностика відповідності виробничого потенціалу підприємства сучасним умовам господарювання. *Молодий вчений*. 2015. № 11(2). С. 58-63. URL: [http://nbuv.gov.ua/UJRN/molv_2015_11\(2\)_15](http://nbuv.gov.ua/UJRN/molv_2015_11(2)_15)

22. Красневич Г.Л. Управління економічним розвитком як складова економічного управління підприємством. *Ефективна економіка*. 2015. №12. URL: <http://www.economy.nayka.com.ua/?op=1&z=2578>

23. Краснокутська Н.С. Потенціал торговельного підприємства: теорія та методологія дослідження: монографія. Харків: Харк. держ. унт харчування та торгівлі, 2014. 247 с.

24. Круш П.В., Бойко Т.О. Система управління виробничим потенціалом підприємства в сучасних умовах. *Підприємництво та інновації*. 2015. №1. С. 75-83.

25. Кузнецова Т. В., Красовська Ю. В. Управління потенціалом підприємства: навч. посіб. Рівне, 2016. 194 с.

26. Левченко Ю.Г., Ратушняк Ю.Ю. Теоретичні основи формування та використання виробничого потенціалу підприємства. *Молодий вчений*. 2018. №12. С. 623-626.

27. Лепейко Т. І., Баркова К. О. Обґрунтування теоретичних засад зв'язку організаційної культури та стратегії підприємства. *Інтелект XXI*. 2019. № 3. С. 66–73. URL: http://repository.hneu.edu.ua/bitstream/123456789/22718/1/Лепейко_Баркова.pdf.

28. Липкань О.В. Місце ресурсного потенціалу в структурі економічного потенціалу. *Проблеми економічного розвитку АПК:*

матеріали Державної наук.-практ. конф.м. Біла Церква, листопад 2015. Біла Церква, 2015.

29. Лозінська Л. Д., Васківська К. В., Галімух Ю. О. Економічний потенціал підприємства в умовах змін: суть та характерні особливості. *Ефективна економіка*. Дніпро. 2020. №5. URL: <http://www.economy.nauka.com.ua/?op=1&z=7858>

30. Макашутіна А. О. Декомпозиція виробничого потенціалу діяльності підприємства. *Управління розвитком*. 2018. № 23. С. 8-10. URL: http://nbuv.gov.ua/UJRN/Uproz_2013_23_5

31. Маслак О.І., Квятковська Л.А., Безручко О.О. Особливості формування економічного потенціалу підприємства в умовах циклічних коливань. *Актуальні проблеми економіки*. 2018. № 9 (135). С. 36–46.

32. Мержа Н.В. Економічна сутність фінансового забезпечення інвестиційної діяльності підприємств. *Формування ринкових відносин в Україні*. 2019. № 9. С. 147.

33. Орехова А. І. Економічний потенціал підприємства: сутнісні характеристики та структуризація. *Економіка і суспільство*. 2018. № 17. С. 308–313. DOI: <https://doi.org/10.32782/2524-0072/2018-17-45>.

34. Основні підходи до оцінки трудового потенціалу. 2016. URL: <https://studopedia.org/5-1679.html>.

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

36. Паустовська Т.І., Лашкун Г.А. Теоретичний аспект взаємодії інтелектуального капіталу та інтелектуального бізнесу. Бізнес та інтелектуальний капітал. *Інтелект XXI*. 2019. № 1. С. 107–110. URL: http://www.intellect21.nuft.org.ua/journal/2019/2019_1/21.pdf.

37. Перерва П.Г., Глізнуца М.Ю. Дослідження зарубіжного досвіду оцінки інтелектуального потенціалу організацій. *Бізнес Інформ*. 2016. № 1. С. 49–55. URL: http://nbuv.gov.ua/UJRN/binf_2016_1_9.

38. Петрович І. М. Економіка та фінанси підприємства: підручник. Львів, 2014 . 408 с.
39. Приб К.А., Патики Н.І. Діагностика в системі управління: навч. посібник. Київ: Центр учбової літератури, 2016. 432 с.
40. Прохорова В. В. Формування економічного потенціалу підприємства: теоретичний аспект. *Економіка і регіон*. 2015. № 4. С. 35–39.
41. Рахнянська О. П. Економічна стійкість підприємства. *Проблеми системного підходу в економіці підприємств*. 2015. № 10, т. 2. URL: <http://jrn1.nau.edu.ua>
42. Рекова Н. Ю., Рагуліна Н. В. Еколого-економічний аналіз як елемент системи управління операційною діяльністю підприємства// *Ефективна економіка*. 2021. №1. URL: <http://www.economy.nauka.com.ua/?op=1&z=8559>
43. Рзаєв Г.І. Економічний потенціал підприємства та теоретичне обґрунтування напрямів його оцінки. *Вісник Хмельницького національного університету*. Економічні науки. 2014.№ 3.С. 145 –149.
44. Рзаєва Т.Г. Римарчук Р.В. Виробничий потенціал підприємства та аналітичне обґрунтування напрямів його дослідження. *Вісник Хмельницького національного університету*. Економічні науки. 2017. № 4. С. 226-231.
45. Сабадирьова А. Л. Потенціал і розвиток підприємства: підручник. Одеса, 2016. 344 с.
46. Сіваєв Б. Економічна сутність ресурсного потенціалу підприємства. URL: <http://intkonf.org/sivaev-bo-ekonomichna-sutist-resursnogo-potentsialu-pidpriemstva>.
47. Титикало В. С. Методологічний підхід до створення концепції процесно-орієнтованого управління економічним потенціалом підприємства. *Бізнес Інформ*. 2020. №12. С. 430–439. URL: <https://doi.org/10.32983/2222-4459-2020-12-430-439>

48. Формування та оцінювання потенціалу підприємства : навч. посіб. / Т.В. Калінеску, Ю.А. Романовська, С.Ф. Болльшенко, О.В. Маслош та ін. Луганськ : Вид-во СЛУ ім. В. Даля, 2018. 352 с.

49. Челомбітько Т. В. Сучасні підходи до дослідження економічного потенціалу як економічної системи. *Проблеми економіки*. 2020. №1. С. 227–233. URL: <https://doi.org/10.32983/2222-0712-2020-1-227-233>.

50. Шевченко А.А. Формування та ефективне використання економічного потенціалу підприємств харчової промисловості автореф. дис. ... канд. екон. наук : Тернопіль, 2014. – 26 с.

51. Шкроміда Н. Я. Комплексна оцінка економічного потенціалу суб'єктів господарювання. *Економічний аналіз*. 2016. Вип. 9, Ч. 1. С. 383–386.

52. Шкроміда Н.Я. Комплексна оцінка економічного потенціалу суб'єктів господарювання. *Економічний аналіз: Зб. наук праць*. Тернопіль: ТНУ, 2019. Вип. 9, Ч. 1. С. 383—386.

ДОДАТКИ

Додаток А

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

ФІНАНСОВИЙ ЗВІТ

Підприємство
Територія
Організаційно-правова форма господарювання
Вид економічної діяльності
Середня кількість працівників, осіб
Одиниця виміру: тис. грн з одним десятковим знаком
Адреса, телефон:

ТОВ «ДЕНТІС УКРАЇНА»

КОДИ

42269194

35.3

24

Форма № 1-м

на 31 грудня 2019 р.

АКТИВ	Код рядка	на початок періоду	на кінець періоду
1	2	3	4
I. Необоротні активи			
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		
Усього за розділом I	1095	1699,0	949,9
II. Оборотні активи			
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		
Усього за розділом II	1195	2060,0	2262,0
III. Необоротні активи, утримувані для продажу, та групи вибуття	1200	0,0	0,0
Баланс	1300	3759,0	3211,9
ПАСИВ	Код рядка	на початок періоду	на кінець періоду

I. Власний капітал			
Зареєстрований (пайовий) капітал	1400	1300	1300
Додатковий капітал	1410		
Резервний капітал	1415		
Нерозподілений прибуток (непокритий збиток)	1420	331	385
Неоплачений капітал	1425		
Усього за розділом I	1495	1631,0	1685,0
II. Довгострокові зобов'язання, цільове фінансування та забезпечення			
III. Поточні зобов'язання			
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
Усього за розділом III	1695	2128,0	1526,9
IV. Зобов'язання, пов'язані з необоротними активами, утримуваними для продажу, та групами вибуття			
Баланс	1900	3759,0	3211,9

Керівник

Н.М.
Новіков
(ініціали,
прізвище)

2. Звіт про фінансові результати

Форма № 2-м

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

Керівник

Н.М. Новіков
(ініціали,
прізвище)

Додаток Б

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

ФІНАНСОВИЙ ЗВІТ

КОДИ

42269194

Підприємство

ТОВ «ДЕНТИС
УКРАЇНА»

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 2020 р.

АКТИВ	Код рядка	на початок періоду	на кінець періоду
1	2	4	4
I. Необоротні активи			
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		
Усього за розділом I	1095	949,9	1735,0
II. Оборотні активи			
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		
Усього за розділом II	1195	2262,0	2565,0

III. Необоротні активи, утримувані для продажу, та групи вибуття	1200	0,0	0,0
Баланс	1300	3211,9	4300,0
ПАСИВ	Код рядка	на початок періоду	на кінець періоду
I. Власний капітал			
Зареєстрований (пайовий) капітал	1400	1300	1300
Додатковий капітал	1410		
Резервний капітал	1415		
Нерозподілений прибуток (непокритий збиток)	1420	385	314
Неоплачений капітал	1425		
Усього за розділом I	1495	1685,0	1614,0
II. Довгострокові зобов'язання, цільове фінансування та забезпечення			
III. Поточні зобов'язання			
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
Усього за розділом III	1695	1526,9	2686,0
IV. Зобов'язання, пов'язані з необоротними активами, утримуваними для продажу, та групами вибуття			
Баланс	1700	3211,9	4300,0

Керівник

Н.М.
Новіков
(ініціали,
прізвище)

2. Звіт про фінансові результати

Форма № 2-м

ЗА 2020 РІК

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

Керівник

Н.М. Новіков

Додаток В

**Прогнозований фінансовий звіт ТОВ «ДЕНТИС УКРАЇНА»
На 2021-2022 роки**

АКТИВ	Код рядка	факт	прогноз	
		2020	2021	2022
I. Необоротні активи				
Основні засоби:	1010	1735	1700,3	1717,30
первісна вартість	1011	3123	3060,54	3091,15
Знос	1012	1388	1360,24	1373,84
Усього за розділом I	1095	1735	1700,3	1717,303
II. Оборотні активи				
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
Усього за розділом II	1195	2565	2855,08	2897,18
Баланс	1300	4300	4555,38	4614,48
I. Власний капітал				
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			
Усього за розділом I	1495	1614	1961,38	2066,48
III. Поточні зобов'язання				
Поточна кредиторська заборгованість за: довгостроковими зобов'язаннями	1610	1600	1538	1500,00
Інші поточні зобов'язання	1690	1086	1056	1048,00
Усього за розділом III	1695	2686	2594	2548
Баланс	1900	4300	4555,38	4614,48

Прогнозований звіт про фінансові результати

Стаття	Код рядка	факт	прогноз	
		2020	2021	2022
Чистий дохід від реалізації продукції (товарів, робіт, послуг)	2000	18979	19927,95	21123,63
Інші операційні доходи	2120			
Інші доходи	2240			
Разом доходи (2000 + 2120 + 2240)	2280	18979	19927,95	21123,63
Собівартість реалізованої продукції (товарів, робіт, послуг)	2050	18072,9	18253,63	18436,17
Інші операційні витрати	2180			
Інші витрати	2270			
Разом витрати (2050 + 2180 + 2270)	2285	18072,9	18253,63	18436,17
Фінансовий результат до оподаткування (2280 - 2285)	2290	906,1	1674,32	2687,46
Податок на прибуток	2300			
Чистий прибуток (збиток) (2290 - 2300)	2350	906	1674,32	2687,46

Додаток Г

Показники майнового забезпечення підприємства

Показник	Формула для розрахунку	Рекомендоване значення
Коефіцієнт реальної вартості функціонуючого капіталу	Реальна вартість Функціонуючого капіталу/Валюта балансу	Збільшення
Коефіцієнт накопичення зносу	Знос основних засобів/Первісна вартість основних засобів	Зменшення
Коефіцієнт придатності основних засобів	Залишкова вартість основних засобів/Первісна вартість основних засобів	Збільшення
Коефіцієнт оновлення основних засобів	Збільшення за звітний період первісної вартості основних засобів/Первісна вартість основних	Збільшення
Коефіцієнт інтенсивності оновлення	Збільшення за звітний період первісної вартості основних засобів/ Величина вибулих основних засобів	Збільшення
Фондовіддача	Чистий дохід від реалізації/ Необоротні активи	Збільшення
Фондомісткість	Необоротні активи/Чистий дохід від реалізації	Зменшення
Фондоозбросеність	Середньорічна вартість основних засобів/ Середньоспиксова чисельність працівників	Збільшення
Фондорентабельність	Операційний прибуток/Середньоспиксова чисельність працівників	Збільшення
Індекс постійного активу	Необоротні активи/Власний капітал	Зменшення
Коефіцієнт реальної вартості майна	Засоби виробництва/Активи	≥ 0,5
Частка активної частини основних засобів	Активна частина основних засобів/ Первісна вартість основних засобів	Збільшення
Коефіцієнт реальної вартості основних засобів	Основні засоби/Активи	≥ 0,5
Коефіцієнт мобільності	Оборотні активи/Необоротні активи	Збільшення
Оборотність оборотних активів	<u>Чистий дохід</u> /Середня величина оборотних активів	Збільшення
Тривалість одного обороту оборотних активів	<u>Тривалість періоду</u> /Коефіцієнт оборотності оборотних коштів	Зменшення
Коефіцієнт закріплення оборотних активів	Середня величина <u>оборотних активів</u> /Чистий дохід	Зменшення
Оборотність виробничих запасів	Собівартість <u>реалізованої продукції</u> /Середні виробничі запаси	Збільшення
Тривалість одного обороту виробничих запасів	<u>Тривалість періоду</u> /Коефіцієнт оборотності виробничих запасів	Зменшення
Коефіцієнт оборотності дебіторської заборгованості	<u>Чистий дохід</u> /Середня дебіторська заборгованість	Збільшення
Тривалість одного обороту дебіторської заборгованості	<u>Тривалість періоду</u> /Коефіцієнт оборотності дебіторської заборгованості	Зменшення
Коефіцієнт оборотності кредиторської заборгованості	<u>Чистий дохід</u> /Середня кредиторська заборгованість	Збільшення
Тривалість одного обороту кредиторської заборгованості	<u>Тривалість періоду</u> /Коефіцієнт оборотності кредиторської заборгованості	Зменшення
Коефіцієнт обертання грошових коштів	<u>Чистий дохід</u> /Середній залишок грошових коштів	Збільшення
Тривалість одного обороту грошових коштів	<u>Тривалість періоду</u> /Коефіцієнт оборотності грошових коштів	Зменшення
Оборотність усіх активів	<u>Чистий дохід</u> / Середні активи	Збільшення
Тривалість одного обороту усіх активів	<u>Тривалість періоду</u> /Коефіцієнт оборотності усіх активів	Зменшення
Продуктивність праці	<u>Виручка від реалізації</u> /Середньоспиксова чисельність працівників	Збільшення
Коефіцієнт обертання власного капіталу	<u>Чистий дохід</u> /Середній Власний капітал	Збільшення
Період окупності власного капіталу	<u>Тривалість періоду</u> /Коефіцієнт оборотності власного капіталу	Зменшення
Коефіцієнт обертання інвестованого капіталу	<u>Чистий дохід</u> /Середній інвестований капітал	Збільшення
Період окупності інвестованого капіталу	<u>Тривалість періоду</u> /Коефіцієнт оборотності інвестованого капіталу	Зменшення
Коефіцієнт обертання робочого капіталу	<u>Чистий дохід</u> /Середній робочий капітал	Збільшення
Період окупності робочого капіталу	<u>Тривалість періоду</u> /Коефіцієнт оборотності чистого робочого капіталу	Зменшення

Додаток Д

Показники фінансового потенціалу підприємства

Коефіцієнт фінансової стійкості	$\frac{\text{Власний капітал}}{\text{Власний капітал} + \text{Позиковий капітал}}$	>0,8
Коефіцієнт фінансової стабільності	$\frac{\text{Власний капітал} + \text{Довгострокові зобов'язання}}{\text{Валюта балансу}}$	>0,7-0,9
Коефіцієнт фінансової незалежності	$\frac{\text{Власний капітал}}{\text{Валюта балансу}}$	> 0,5
Коефіцієнт фінансової залежності	$\frac{\text{Позиковий капітал}}{\text{Валюта балансу}}$	< 0,5
Коефіцієнт фінансового ризику	$\frac{\text{Позиковий капітал}}{\text{Власний капітал}}$	< 0,8
Коефіцієнт довгострокового залучення позикових коштів	$\frac{\text{Довгострокові зобов'язання}}{\text{Довгостроковий капітал}}$	Зменшення
Загальна забезпеченість зобов'язань за рахунок виручки	$\frac{\text{Позиковий капітал}}{\text{Чистий дохід} \cdot 12}$	Зменшення
Забезпеченість поточних зобов'язань за рахунок виручки	$\frac{\text{Поточні зобов'язання}}{\text{Чистий дохід} \cdot 12}$	Зменшення
Коефіцієнт самофінансування	$\frac{\text{Чистий прибуток} + \text{Амортизація}}{\text{Інвестований капітал}}$	Збільшення
Власний оборотний капітал	$\text{Власний капітал} - \text{Необоротні активи}$	Збільшення
Робочий капітал	$\text{Оборотні активи} - \text{Поточні зобов'язання}$	Збільшення
Коефіцієнт забезпеченості власним оборотним капіталом	$\frac{\text{Власний оборотний капітал}}{\text{Оборотні активи}}$	$\geq 0,1$ Збільшення
Коефіцієнт забезпеченості робочим капіталом	$\frac{\text{Робочий капітал}}{\text{Оборотні активи}}$	0,75-1 Збільшення
Коефіцієнт інвестування	$\frac{\text{Власний капітал}}{\text{Необоротні активи}}$	≥ 1
Індекс постійного активу	$\frac{\text{Необоротні активи}}{\text{Власний капітал}}$	≤ 1
Коефіцієнт маневреності власного оборотного капіталу	$\frac{\text{Власний оборотний капітал}}{\text{Власний капітал}}$	0,2 – 0,5 Збільшення
Коефіцієнт маневреності робочого капіталу	$\frac{\text{Робочий капітал}}{\text{Власний капітал} + \text{Довгострокові зобов'язання}}$	Збільшення
Коефіцієнт забезпечення запасів власними коштами	$\frac{\text{Власний оборотний капітал}}{\text{Запаси і затрати}}$	0,5 – 0,8 Збільшення
Коефіцієнт покриття запасів робочим капіталом	$\frac{\text{Робочий капітал}}{\text{Запаси і затрати}}$	≤ 1
Рентабельність продукції за валовим прибутком	$\frac{\text{Валовий прибуток}}{\text{Собівартість реалізованої продукції}}$	Збільшення
Рентабельність продукції за операційним прибутком	$\frac{\text{Операційний прибуток}}{\text{Собівартість реалізованої продукції}}$	Збільшення
Рентабельність операційної діяльності	$\frac{\text{Операційний прибуток}}{\text{Операційні витрати}}$	Збільшення
Рентабельність звичайної діяльності	$\frac{\text{Прибуток від звичайної діяльності}}{\text{Витрати від звичайної діяльності}}$	Збільшення
Валова рентабельність продажу	$\frac{\text{Валовий прибуток}}{\text{Чистий дохід}}$	Збільшення
Операційна рентабельність продажу	$\frac{\text{Операційний прибуток}}{\text{Чистий дохід}}$	Збільшення
Чиста рентабельність продажу	$\frac{\text{Чистий прибуток}}{\text{Чистий дохід}}$	Збільшення
Рентабельність активів	$\frac{\text{Чистий прибуток}}{\text{Валюта балансу}}$	Збільшення
Рентабельність власного капіталу	$\frac{\text{Чистий прибуток}}{\text{Власний капітал}}$	Збільшення
Рентабельність оборотних активів	$\frac{\text{Чистий прибуток}}{\text{Оборотні активи}}$	Збільшення
Рентабельність виробництва за операційним прибутком	$\frac{\text{Операційний прибуток}}{\text{Основні засоби}}$	Збільшення
Рентабельність інвестованого капіталу	$\frac{\text{Чистий прибуток}}{\text{Інвестований капітал}}$	Збільшення
Коефіцієнт реінвестування прибутку	$\frac{\text{Реінвестований прибуток}}{\text{Чистий прибуток}}$	Збільшення

Продовження додатку Д

Грошове наповнення продажу	<u>Надходження від продажу</u> Виручка від реалізації	Збільшення
Грошова рентабельність продажу	Чистий операційний грошовий потік/Чистий дохід	Збільшення
Грошове наповнення операційної маржі	Чистий операційний грошовий потік/Операційний прибуток	Збільшення
Грошовий вміст чистого операційного прибутку	Чистий операційний грошовий потік/Чистий операційний прибуток	Збільшення
Коефіцієнт гроші/виручка	Грошові кошти + Поточні фінансові інвестиції/Чистий дохід	Збільшення
Грошовий потік по відношенню до сукупного боргу	Чистий операційний грошовий потік/Позиковий капітал	Збільшення
Коефіцієнт Бівера	Чистий прибуток + Амортизація/Позиковий капітал	0,2 Збільшення
Період погашення боргу	Позиковий капітал/Чистий операційний грошовий потік	Зменшення
Коефіцієнт грошового покриття боргу	Чистий операційний грошовий потік – дивіденди/Позиковий капітал	Збільшення
Період виплати боргу	Позиковий капітал/Чистий операційний грошовий потік - Дивіденди	Зменшення
Коефіцієнт грошового покриття поточної частини зобов'язань	Чистий операційний грошовий потік – дивіденди/Поточні зобов'язання	Збільшення
Коефіцієнт ліквідності грошового потоку	Позитивний грошовий потік + Δ грошових коштів/Негативний грошовий потік	Збільшення
Коефіцієнт ефективності грошового потоку	Чистий грошовий потік/Негативний грошовий потік	Збільшення
Коефіцієнт реінвестування чистого грошового потоку	Чистий операційний грошовий потік – дивіденди/Приріст інвестицій	Збільшення
Коефіцієнт абсолютної ліквідності	Грошові кошти/Поточні зобов'язання	0,2 – 0,35
Коефіцієнт швидкої ліквідності	Грошові кошти + поточні фінансові вкладення+ дебіторська заборгованість/Поточні зобов'язання	0,7 – 1,5
Коефіцієнт поточної ліквідності	Оборотні активи/Поточні зобов'язання	1 – 2,5
Коефіцієнт критичної ліквідності	Оборотні активи – Запаси /Поточні зобов'язання	0,7 – 1,5

Модель Дюрана з трьома балансовими показниками

Показник	Граничні значення класів відповідно до критеріїв				
	I клас	II клас	III клас	IV клас	V клас
Рентабельність сукупного капіталу %	30 % і більше – 50 балів	від 29,9 до 20 % – від 49,9 до 35 балів	від 19,9 до 10 % - від 34,9 до 20 балів	від 9,9 до 1 % - від 19,9 до 5 балів	менше 1 % – 0 балів
Коефіцієнт поточної ліквідності	2,0 і вище – 30 балів	від 1,99 до 1,7 - від 29,9 до 20 балів	від 1,69 до 1,4 - від 19,9 до 10 балів	від 1,39 до 1,1 - від 9,9 до 1 бали	1 і нижче – 0 балів
Коефіцієнт фінансової незалежності	0,7 і вище – 20 балів	від 0,69 до 0,45 – від 19,9 до 10 балів	від 0,44 до 0,3- від 9,9 до 5 балів	від 0,29 до 0,2-від 5 до 1 бали	менше 0,2 – 0 балів
Граничні значення класів	100 балів	від 99 до 65 балів	від 64 до 35 балів	від 34 до 6 балів	0 балів