

МІНІСТЕРСТВО ОСВІТИ І НАУКИ УКРАЇНИ
НАЦІОНАЛЬНИЙ АВІАЦІЙНИЙ УНІВЕРСИТЕТ
ФАКУЛЬТЕТ ЕКОНОМІКИ ТА БІЗНЕС-АДМІНІСТРУВАННЯ
КАФЕДРА ЕКОНОМІКИ ПОВІТРЯНОГО ТРАНСПОРТУ

ДОПУСТИТИ ДО ЗАХИСТУ

Завідувач випускової кафедри

Олена АРЕФ'ЄВА

“ ” 2021 р.

КВАЛІФІКАЦІЙНА РОБОТА

(ПОЯСНЮВАЛЬНА ЗАПИСКА)

ЗДОБУВАЧА ОСВІТНЬОГО СТУПЕНЯ МАГІСТР
СПЕЦІАЛЬНОСТІ 051 «ЕКОНОМІКА»
ОСВІТНЬО-ПРОФЕСІЙНА ПРОГРАМА «ЕКОНОМІКА ПІДПРИЄМСТВА»

Тема: «Організаційно-економічний механізм управління економічним потенціалом підприємства в умовах змінного зовнішнього середовища»

Виконавець: Гончарова Надія Сергіївна

Керівник: д.е.н., професор Пілецька Саміра Тимофіївна

Нормоконтролер: к.е.н., старший викладач Сафонік Н.П.

КИЇВ 2021

НАЦІОНАЛЬНИЙ АВІАЦІЙНИЙ УНІВЕРСИТЕТ
Факультет економіки та бізнес-адміністрування
Кафедра економіки повітряного транспорту
Спеціальність: 051 «Економіка»
Освітньо-професійна програма: «Економіка підприємства»

ЗАТВЕРДЖУЮ
Завідувач випускової кафедри
Олена АРЕФ'ЄВА
« ____ » _____ 2021 р.

ЗАВДАННЯ
на виконання кваліфікаційної роботи
Гончарової Надії Сергіївни
(П.І.Б. випускника)

1. Тема роботи «Організаційно-економічний механізм управління економічним потенціалом підприємства в умовах змінного зовнішнього середовища» затверджена наказом ректора від 19.10.2021 р. № 2270/ст.
2. Термін виконання роботи: з 11.10.2021 р. по 31.12.2021 р.
3. Вихідні дані роботи: плани, звіти, фінансова звітність, законодавчі та нормативні акти, статистичні дані, наукові та методичні праці вітчизняних та зарубіжних вчених, електронні інформаційні джерела.
4. Зміст пояснювальної записки: Вступ. Теоретичні аспекти функціонування механізму управління економічним потенціалом підприємства. Аналіз економічного потенціала ПАТ авіакомпанія «Україна-Аероальянс» та зовнішнього середовища його функціонування. Вдосконалення організаційно-економічного механізму управління економічним потенціалом підприємства в умовах змінного зовнішнього середовища. Висновки. Список використаних джерел. Додатки.
5. Перелік обов'язкового ілюстративного матеріалу: Структура економічного потенціалу підприємства. Динаміка реального та номінального ВВП, млн.грн. Динаміка відхилення реального ВВП в порівнянні з номінальним ВВП, %. Динаміка індексів інфляції 2014 – 2020 рр. Динаміка рівня безробіття в Україні у 2012 – 2021 рр.. Динаміка чистого доходу від наданих послуг, собівартості та чистого фінансового результату ПАТ авіакомпанія «Україна-Аероальянс» у 2018–2020 рр. Показники платоспроможності ПАТ авіакомпанія «Україна-Аероальянс» у 2018-2020 рр. Показники фінансової стійкості ПАТ авіакомпанія «Україна-Аероальянс» за 2019 – 2020 рр. Показники рентабельності ПАТ авіакомпанія «Україна-Аероальянс» за 2018 – 2020 рр. Динаміка фактичного та прогнозного значення рентабельності власного капіталу

6. Календарний план-графік

№ пор.	Завдання	Термін виконання	Підпис керівника
1.	Видача завдання	11.10.2021	
2.	Збір та оброблення статистичної інформації	12.10.2021-17.10.2021	
3.	Вивчення стану проблем, опрацювання джерел	18.10.2021-24.10.2021	
4.	Дослідити теоретичні аспекти функціонування механізму управління економічних потенціалом підприємства.	25.10.2021-31.10.2021	
5.	Провести аналіз економічного потенціала ПАТ Авіакомпанія «Україна-аероальянс» та зовнішнього середовища його функціонування.	01.11.2021-14.11.2021	
6.	Розробити шляхи вдосконалення організаційно-економічного механізму управління економічним потенціалом підприємства в умовах змінного зовнішнього середовища.»	15.11.2021-28.11.2021	
7.	Написання вступу та висновків	29.11.2021-01.12.2021	
8.	Оформлення пояснювальної записки, графічного матеріалу, підготовка доповіді, передзахист	02.12.2021-05.12.2021	
9.	Проходження нормоконтролю, перевірка на плагіат, оформлення документів до захисту, рецензування роботи, подання роботи на кафедрі	06.12.2021-12.12.2021	

7. Дата видачі завдання: 11.10.2021 р.

Керівник кваліфікаційної роботи _____ Пілецька С.Т.
(підпис керівника) (П.І.Б.)

Завдання прийняв до виконання _____ Гончарова Н.С.
(підпис випускника) (П.І.Б.)

РЕФЕРАТ

Пояснювальна записка до кваліфікаційної роботи «Організаційно-економічний механізм управління економічним потенціалом підприємства в умовах змінного зовнішнього середовища»: 144 с., 24 рис., 21 табл., 160 літературних джерел, 3 додатка.

МЕХАНІЗМ, АВІАКОМПАНІЯ, КОНТРОЛІНГ, ПОТЕНЦІАЛ, ЕКОНОМІЧНИЙ ПОТЕНЦІАЛ, ПРОГНОЗУВАННЯ, ЗОВНІШНЄ СЕРЕДОВИЩЕ.

Об'єктом дослідження є процес управління економічним потенціалом підприємства в умовах змінного зовнішнього середовища. **Предметом** дослідження є теоретично-методологічна основа і практична характеристика системи управління економічним потенціалом підприємства в умовах змінного зовнішнього середовища.

Метою кваліфікаційної роботи є поглиблення теоретичних засад управління економічним потенціалом підприємства та розробка рекомендацій щодо підвищення його ефективності в умовах змінного зовнішнього середовища.

Методи дослідження – ретроспективний аналіз, методи економічного, фінансового, факторного та графічного аналізу, регресійний аналіз та ін.

Методологічну основу дослідження склали наукові праці та публікації вітчизняних і зарубіжних вчених щодо управління економічним потенціалом підприємства в умовах змінного зовнішнього середовища. Інформаційну основу дипломної роботи становлять нормативно-правові акти України, статистичні дані Міністерства інфраструктури України, Державного комітету статистики України, дані авіаційних підприємств України.

Отримані наукові результати полягають у розробці інструментарію управління економічним потенціалом підприємства в умовах змінного зовнішнього середовища.

Значущість виконаної роботи та висновки дослідження полягають у тому, що отримані автором результати мають сприяти підвищенню економічного потенціалу підприємства в умовах змінного зовнішнього середовища.

Матеріали кваліфікаційної роботи рекомендується використовувати під час проведення наукових досліджень, в навчальному процесі і в практичній діяльності фахівців підрозділів ПАТ авіакомпанія «Україна-Аероальянс» як напрями ефективного управління економічним потенціалом підприємства в умовах змінного зовнішнього середовища.

Галузь застосування отриманих наукових результатів, що розкрили методичне забезпечення інструментами ефективного управління економічним потенціалом підприємства в умовах змінного зовнішнього середовища.

Прогнозні припущення про розвиток об'єкту і предмету дослідження. Отримані результати дозволяють в подальших дослідженнях вдосконалювати організаційно-економічний механізм управління економічним потенціалом підприємства в умовах змінного зовнішнього середовища.

Апробація отриманих результатів. Результати були опубліковані у вигляді розділа в монографії: Arefieva O., Piletska S., Honcharova N. MANAGEMENT SYSTEM OF FINANCIAL SUSTAINABILITY OF THE ENTERPRISE.

ЗМІСТ

ВСТУП	8
РОЗДІЛ 1. ТЕОРЕТИЧНІ АСПЕКТИ ФУНКЦІОНУВАННЯ МЕХАНІЗМУ УПРАВЛІННЯ ЕКОНОМІЧНИХ ПОТЕНЦІАЛОМ ПІДПРИЄМСТВА	12
1.1. Зміст поняття «економічний потенціал підприємства» та ідентифікація факторів, що на нього впливають	12
1.2. Структура економічного потенціалу підприємства	21
1.3. Інноваційний потенціал як елемент системи управління економічним потенціалом підприємства	31
Висновки до першого розділу	39
РОЗДІЛ 2. АНАЛІЗ ЕКОНОМІЧНОГО ПОТЕНЦІАЛА ПАТ АВІАКОМПАНІЯ «УКРАЇНА-АЕРОАЛЬЯНС» ТА ЗОВНІШНЬОГО СЕРЕДОВИЩА ЙОГО ФУНКЦІОНУВАННЯ	41
2.1. Економічна характеристика ПАТ авіакомпанія «Україна- Аероальянс» та зовнішнього середовища його функціонування	41
2.2. Аналіз фінансового потенціалу підприємства	52
2.3. Аналіз інноваційного потенціалу ПАТ авіакомпанія «Україна- Аероальянс»	65
Висновки до другого розділу	77
РОЗДІЛ 3. ВДОСКОНАЛЕННЯ ОРГАНІЗАЦІЙНО-ЕКОНОМІЧНОГО МЕХАНІЗМУ УПРАВЛІННЯ ЕКОНОМІЧНИМ ПОТЕНЦІАЛОМ ПІДПРИЄМСТВА В УМОВАХ ЗМІННОГО ЗОВНІШНЬОГО СЕРЕДОВИЩА	80
3.1. Вдосконалення контролінгу економічного потенціалу підприємства	80
3.2. Розробка системи управління структурою капіталу підприємства як фактора підвищення економічного потенціалу	89

3.3. Прогнозування ефективності використання фінансових ресурсів підприємства	
Висновки до третього розділу	105
ВИСНОВКИ	107
СПИСОК ВИКОРИСТАНИХ ДЖЕРЕЛ	111
ДОДАТКИ	111

Ноншарова

ВСТУП

Актуальність теми дослідження. На сьогоднішній день однією з основних проблем, що стоять перед підприємствами, є пошук напрямів підвищення конкурентоспроможності, що забезпечують їх оптимальний розвиток і підтримку активності в умовах зовнішнього середовища, що безперервно змінюється. Дана проблема в сукупності з цілим спектром подібних проблем не представляється для сучасного підприємства новою, і однією з причин такого становища є невміння оцінювати економічний потенціал, що знаходиться в розпорядженні підприємства, і керувати його розвитком.

Незважаючи на різноманіття теоретично-методологічних та методичних підходів до формування та кількісної оцінки рівня економічного потенціалу, цілісної системи управління його розвитком досі не запропоновано.

Тим часом зацікавленість підприємств, які здійснюють свою діяльність в умовах нестійкості середовища функціонування, в адекватній оцінці та знаходженні шляхів повної реалізації свого економічного потенціалу дуже сильна.

Визначення рівня використання економічного потенціалу та резервів його підвищення дозволить підприємствам удосконалювати не лише технології, а й способи організації процесу з метою отримання додаткових конкурентних переваг та завоювання провідних позицій на ринку.

Теоретична та практична затребуваність методичного інструментарію досліджень з проблеми формування та оцінки економічного потенціалу підприємства вимагає подальшого методичного осмислення, щоб підприємства могли не лише вміти оцінювати свій економічний потенціал, але й виявляти фактори, що безпосередньо впливають на його рівень. Всі

наведені вище положення свідчать про необхідність і актуальність цього дослідження.

Питання, пов'язані із удосконаленням управління економічним потенціалом підприємств часто висвітлюються у наукових працях, до яких можна віднести нароби таких вітчизняних науковців: І.А. Ажаман, О.В. Ареф'євої, О.Ф. Балацького, Б.Є. Бачевського, В.Г. Бкова, А.П. Волкова, Л.С. Головкова, І.М. Губанова, В.С. Дога, О.І. Жидкова, І.В. Заблудської, Т.В. Калінеску, О.Н. Ковальова, Р.О. Костирка, Н.С. Краснокутської, Є.В. Лапіна, Б.М. Мізюка, О.І. Олексюка, І.П. Отенко, О.О. Решетняка, І.М. Репіної, М.Н. Романова, М.В. Савченка, О.С. Федоніна, Н.Я. Шкроміда та ін.

Однак, незважаючи на значну кількість досліджень в даній області, процеси управління економічним потенціалом в умовах змінного зовнішнього середовища вимагають додаткового дослідження.

Об'єктом дослідження є процес управління економічним потенціалом підприємства в умовах змінного зовнішнього середовища. Предметом дослідження є теоретично-методологічна основа і практична характеристика системи управління економічним потенціалом підприємства в умовах змінного зовнішнього середовища.

Метою дипломної роботи є поглиблення теоретичних засад управління економічним потенціалом підприємства та розробка рекомендацій щодо підвищення його ефективності в умовах змінного зовнішнього середовища.

Досягнення цієї мети потребує виконання наступних **завдань**:

- досліджено зміст поняття «економічний потенціал підприємства» та ідентифікація факторів, що на нього впливають;
- визначено структура економічного потенціалу підприємства;
- досліджено сутність інноваційного потенціалу як елементу системи управління економічним потенціалом підприємства;
- надано економічну характеристика ПАТ авіакомпанія «Україна-Аероальянс»;
- проведено аналіз зовнішнього середовища його функціонування;

- здійснено аналіз фінансового потенціалу підприємства;
- виканано аналіз інноваційного потенціалу ПАТ авіакомпанія «Україна-Аероальянс»;
- вдосконалено систему контролінгу економічного потенціалу підприємства;
- розроблено систему управління структурою капіталу підприємства як фактора підвищення економічного потенціалау;
- обгрунтован необхідність прогнозування ефективності використання фінансових ресурсів підприємства.

Методи дослідження – ретроспективний аналіз, методи економічного, фінансового, факторного та графічного аналізу, регресійний аналіз та ін.

Методологічну основу дослідження склали наукові праці та публікації вітчизняних і зарубіжних вчених щодо управління економічним потенціалом підприємства в умовах змінного зовнішнього середовища. Інформаційну основу дипломної роботи становлять нормативно-правові акти України, статистичні дані Міністерства інфраструктури України, Державного комітету статистики України, дані авіаційних підприємств України.

Отримані наукові результати полягають у розробці інструментарію управління економічним потенціалом підприємства в умовах змінного зовнішнього середовища.

Значущість виконаної роботи та висновки дослідження полягають у тому, що отримані автором результати мають сприяти підвищенню економічного потенціалу підприємства в умовах змінного зовнішнього середовища.

Матеріали кваліфікаційної роботи рекомендується використовувати під час проведення наукових досліджень, в навчальному процесі і в практичній діяльності фахівців підрозділів ПАТ авіакомпанія «Україна-Аероальянс» як напрями ефективного управління економічним потенціалом підприємства в умовах змінного зовнішнього середовища.

Галузь застосування отриманих наукових результатів, що розкрили методичне забезпечення інструментами ефективного управління економічним потенціалом підприємства в умовах змінного зовнішнього середовища.

Прогнозні припущення про розвиток об'єкту і предмету дослідження. Отримані результати дозволяють в подальших дослідженнях вдосконалювати організаційно-економічний механізм управління економічним потенціалом підприємства в умовах змінного зовнішнього середовища.

Апробація отриманих результатів. Результати були опубліковані у вигляді розділа в монографії: Arefieva O., Piletska S., Honcharova N. MANAGEMENT SYSTEM OF FINANCIAL SUSTAINABILITY OF THE ENTERPRISE.

Нончарова

РОЗДІЛ 1

ТЕОРЕТИЧНІ АСПЕКТИ ФУНКЦІОНУВАННЯ МЕХАНІЗМУ УПРАВЛІННЯ ЕКОНОМІЧНИХ ПОТЕНЦИАЛОМ ПІДПРИЄМСТВА

1.1. Зміст поняття «економічний потенціал підприємства» та ідентифікація факторів, що на нього впливають

Приступаючи до вивчення будь-якої проблеми, необхідно, перш за все, визначитися з мовою дослідження, постановкою і описом її складу і змісту, тобто сукупністю ключових найбільш часто вживаних термінів і їх дефініцій. Як процес пізнання, будь-яке дослідження ґрунтується на постановці і визначенні комплексу взаємопов'язаних дефініцій у вигляді адаптованим чином організованої сукупності визначень, основних понять і категорій. Саме вони формують мову певній галузі знань, розкривають її зміст, забезпечуючи ефективне і адекватне застосування інструментарію досліджень.

Початковими постулатами для аналізу економічного потенціалу, можна по праву вважати такі економічні категорії як національне багатство і конкурентоспроможність, вивчення яких дає чимало цінного матеріалу для розуміння суті поняття «економічний потенціал».

Перші обчислення національного багатства сягають XVII століття (В. Петті), а вже в XVIII в. були сформульовані основні поняття в класичних роботах А. Сміта і А. Тюрго. У XIX ст. багато важливих тем розроблялися в працях Д. Мілля, Ф. Кене, А. Маршалла, однак основні зусилля численних економістів були присвячені конкретним исчислениям національних багатств розвинених капіталістичних країн.

Поняття про конкурентоспроможність так само розроблялося класиками політекономії, починаючи з XVIII в. А. Сміт ввів поняття про абсолютну перевагу одній з країн-учасниць міжнародного обміну в

виробництві певного виду товару, Д. Рікардо розвинув ці уявлення за допомогою теорії порівняльних переваг. Теорія порівняльних витрат фактично визначила розвиток теорії міжнародного поділу праці. Уже в ХХ в. на базі апарату виробничих функцій Е. Хекшер і Б. Олін в математичній формі показали, що базою для розрахунку порівняльних витрат служать відмінності в затратах на фактори виробництва. Разом з тим, в теоретичному плані всі ці дослідження використовуються для аналізу міжнародного та внутрішньодержавного розподілу праці в цілому по галузях, а не по підприємствам.

Широке уявлення про стратегію конкурентоспроможності можна отримати з робіт професора Гарвардської школи Майкла Портера [108], який є одним з найбільш шанованих авторів даної концепції. Їм розроблена система детермінант конкурентної переваги, що отримала назву «конкурентний ромб» [108]. З даної системи слід, що чинники виробництва включають матеріальні активи, інформацію, законодавчу систему, а так само дослідницькі потужності, і для підвищення продуктивності, фактори виробництва повинні удосконалюватися в ефективності, якості і рівень спеціалізації стосовно певних сфер. На відміну від національного багатства і конкурентоспроможності, економічний потенціал дає можливість не тільки оцінювати досягнутий рівень економічного розвитку, а й відобразити реальні можливості на перспективу.

У нашій країні дана категорія склалася в 70-х роках, коли ускладнилися умови соціально-економічного розвитку країни, зросла затратоємкість виробництва, всё відчутніше стала гострота проблеми підвищення ефективного виробництва. Багато в чому це було наслідком зниження віддачі від виробничих ресурсів, зростаючого розриву між обсягом витрат в них і одержуваними від них результатами. Необхідність зміни цієї негативної ситуації зажадала комплексного підходу до дослідження виробничих ресурсів. Перед економістами постало завдання дати узагальнюючу оцінку реальних можливостей підприємств для їх економічного зростання. Така

оцінка в наукових роботах, а потім і на практиці стала виражатися за допомогою поняття «економічний потенціал».

Дослідження питання теорії і практики управління економічним потенціалом в діяльності підприємства передбачають за необхідне звернення до теоретичних основ досліджуваного явища та уточнення понятійного апарату.

В етимологічному значенні слово «потенціал» походить від латинського «potential» – сила, приховані можливості. У найзагальнішому сенсі потенціал – це «... ступінь потужності в якому-небудь відношенні, сукупність засобів, необхідних для чого-небудь» [21].

Підходи до визначення сутності термінів «потенціал», «потенціал підприємства» представлені в табл. 1.1.

В економічній літературі вказується, що правильніше під резервами розуміти недосліджені можливості зниження поточних і авансованих витрат матеріальних, трудових і фінансових ресурсів при даному рівні розвитку виробничих сил і виробничих відносин. Тому економічну сутність поняття «резерви» як недосліджених можливостей підвищення ефективності виробництва правомірно розглядати з позиції найбільш повного і раціонального використання суб'єкта господарської діяльності, для підвищення ефективності виробництва при зниженні витрат живої і матеріалізованої праці на одиницю продукції.

Отже, під потенціалом правомірно розуміти сукупність засобів, можливостей, здібностей, включаючи приховані нереалізовані резерви в діяльності господарюючого суб'єкта економіки, які при зміні певних умов можуть перейти з ймовірних можливостей в дійсні.

Широка трактування змісту терміна «потенціал» дозволяє застосувати його до різних галузей науки і діяльності в залежності від того, про яку силу засобах, запасах, джерелах йдеться. Таке визначення сутності потенціалу дає можливість широкого його застосування в різних напрямках економічної діяльності підприємств.

Підходи до визначення сутності термінів «потенціал», «потенціал підприємства»

№ з/п»	Автор, джерело»	Визначення»
1»	Великий тлумачний словник сучасної української мови [27]»	«Потенціал – сукупність усіх наявних засобів, можливостей, продуктивних сил, що можуть бути використані у певній сфері, галузі, ділянці; запас чого-небудь резерв; приховані здатності, сили якої-небудь діяльності, що можуть виявлятися за певних умов.»»
2»	С.І. Ожегов [89]»	«Потенціал – це ступінь потужності в якому-небудь відношенні, сукупність яких-небудь засобів, можливостей.»»
3»	І. Зятковський [46]»	«Потенціал економічний – сукупність економічних можливостей держави, які можуть бути використані для потреб суспільства (виробництво, оборона тощо)»»
4»	О.М. Ждан [43]»	«Потенціал підприємства – сукупна здатність підприємства здійснювати економічну, виробничу і фінансову діяльність, спрямовану на досягнення максимально можливого результату за умови альтернатив розвитку системи підприємства у зовнішньому середовищі функціонування, забезпечення високого ступеня фінансової стійкості й платоспроможності.»»
5»	О.В. Пастошук [99]»	«Потенціал підприємства – це гранична можливість підприємства до генерації доданої вартості на основі максимального використання ресурсів (виробничих, трудових, організаційних) та досягнення ефекту синергії.»»
6»	Н.С. Краснокутська [67]»	«Потенціал підприємства можна визначити як можливості системи ресурсів і компетенцій.»»
7»	О.В. Березін [16]»	«Потенціал підприємства – це здатність підприємства забезпечувати очікуваний результат або вирішувати поставлені завдання в наявній системі внутрішніх і зовнішніх обмежень з урахуванням здатності носія до розвитку.»»

Вивчаючи і аналізуючи поняття потенціал, як економічну категорію, необхідно відзначити, що воно має не тільки теоретичне значення, а й носить практичний, прикладний характер. Розглянемо сутність і зміст категорії «економічний потенціал» більш докладно.

Економічний потенціал, як і категорія «потенціал», має значну кількість підходів до визначення.

Так, Л.Г. Квасній [56] констатує, що «під економічним потенціалом підприємства розуміємо сукупність усіх форм ресурсного забезпечення та характеру його використання».

Економічний потенціал являє собою також сукупність природних умов та ресурсів, можливостей, запасів та цінностей, які можуть бути використані підприємством для досягнення поставлених цілей та реалізації вибраних стратегій.

Як зазначено у вільній енциклопедії «Вікіпедія» [41], «економічний потенціал – це сукупність наявних та придатних до мобілізації основних джерел, засобів країни, елементів потенціалу цілісної економічної системи, що використовуються і можуть бути використані для економічного зростання й соціально-економічного прогресу».

О.В. Березін [16] дає таке визначення: «економічний потенціал підприємства – це здатність підприємства забезпечити отримання стабільного прибутку на основі задоволення потреб споживачів, за внутрішніх та зовнішніх обмежень з урахуванням можливості розвитку підприємства».

На думку Є.В. Лапіна [73], «економічний потенціал – сукупні можливості підприємства визначати, формувати та максимально задовольняти потреби споживачів у товарах та послугах у процесі оптимальної взаємодії з навколишнім середовищем та раціональним використанням ресурсів».

Як зазначає О.І. Маслак [79], «економічний потенціал підприємства являє собою складну, динамічну, інтегровану, взаємопов'язану та синергічну сукупність усіх видів його наявних ресурсів і можливостей, включаючи перспективи їх збільшення, що використовуються для досягнення тактичних і стратегічних цілей розвитку підприємства та забезпечення його сталого розвитку».

Цільова орієнтація є обов'язковим в теорії і практики будь-якого господарюючого суб'єкта, проте без джерел і засобів реалізації досягнення поставлених цілей, зокрема, таких як економічне зростання і розвиток, підвищення ефективності та конкурентоспроможності, можливості резерву та інше не є можливим. Тому, на наш погляд, для визначення поняття економічного потенціалу підприємства необхідно використовувати ресурсно-цільовий або комбінований підхід, який включав би атрибути виявлених напрямків, тобто поєднував би в собі як наявні у підприємства ресурси, так і здатність підприємства досягати певного результату.

Таким чином, з огляду на все вищевикладене плюс класичні погляди на визначення таких понять як «потенціал» пропонується таке поняття економічного потенціалу підприємства: Економічний потенціал підприємства – це сукупна здатність формувати, визначати і задовольняти потреби ринку в готовій продукції (послугах для авіапідприємств) в процесі оптимальної взаємодії з зовнішнім середовищем і забезпечувати своє стійке довгострокове розвиток на основі ефективного використання наявних ресурсів.

Під оптимальною взаємодією в даному випадку розуміються дії підприємства найбільш відповідні його певним цілям і задачам.

Слід зазначити, що, незважаючи на різноманітність інтерпретацій даного поняття, одним з ключових факторів, що впливають на формування елементів складових поняття економічного потенціалу підприємства, є галузева приналежність.

Коло суб'єктів, зацікавлених в оцінці економічного потенціалу підприємства, включає не тільки саме підприємство, а й держава, власників, інвесторів, комерційні банки, фондові ринки, партнерів по виробничій діяльності, споживачів продукції та інших зацікавлених суб'єктів ринкової інфраструктури.

Тобто економічний потенціал можна оцінювати з двох позицій – з позиції зовнішнього замовника і з позиції внутрішнього обліку. Кожен з перелічених суб'єктів переслідує, в першу чергу, свої фінансові інтереси:

- держава, що регулює в законодавчих рамках діяльність підприємств, беручи на себе імперативні і дозвоільні функції, реалізує, перш за все, фіскальний інтерес, пов'язаний з поповненням бюджету через податкове вилучення частини доходів підприємства;

- власники та інвестори, які довіряють підприємству капітал, чий інтереси полягають в отриманні достатніх дивідендів і підтримці високої вартості акцій на випадок їх продажу;

- партнери по діяльності зацікавлені у виконанні укладених договорів, їх своєчасну оплату, забезпеченні тривалих господарських зв'язків, поміркованості ринкових цін на сировину, матеріали, напівфабрикати і готову продукцію;

- комерційні банки, зацікавлені в кредитоспроможності підприємства-позичальника, і перспективи його розвитку для розробки своєї довгострокової фінансової стратегії;

- менеджери, зацікавлені в можливості контролю і управління фінансовими потоками, для створення економічних вигод підприємства в результаті здійснення господарської діяльності, частина яких вони отримують у вигляді заробітної плати, бонусних виплат, соціальних благ і т.п.;

- рядові працівники, зацікавлені в гідній оплаті праці, в можливості професійного зростання і побудови ділової кар'єри, в здоровій моральної атмосфері, прийнятних умовах і режимі праці;

- споживачі, зацікавлені в підвищенні і гарантії якості продукції за мінімальною ціною.

Економічний потенціал підприємства формується під впливом середовища, в умовах якої здійснюється його функціонування. Дослідження середовища функціонування підприємств має базуватися на сучасному

розумінні теорії підприємств як складних відкритих соціально-виробничих систем, що функціонують в диференційованій середовищі, що включає внутрішні і зовнішні чинники і пов'язаних з ними специфічними відносинами.

Вивчення впливу факторів на формування економічного потенціалу дозволить оцінити параметри його якісних і кількісних характеристик і аналізувати наслідки впливу даних факторів на параметри економічного потенціалу, а також розробляти заходи, які дозволяють використовувати позитивні моменти цього впливу і нейтралізувати негативні.

Залежно від діяльності підприємств фактори поділяються на внутрішні і зовнішні [71]. Зовнішні фактори не залежать від підприємств і вплинути на них вони практично не можуть. Зовнішні фактори включають в себе: рівень інфляції, стан кредитно-грошової системи, податкову політику держави, НТП, географічне розміщення, кліматичні умови і т.д. Відмінною особливістю даних факторів є широкий спектр впливу і відсутність можливості управління ними з боку підприємств.

Внутрішні чинники безпосередньо пов'язані з діяльністю підприємств і на відміну від зовнішніх підвладні змінам. Дані фактори включають облікову політику підприємства, структуру активів, розмір статутного капіталу, форми і системи оплати праці, стан матеріально технічної бази та рівень технічного оснащення підприємства, організацію та рівень механізації праці, організацію технологічного процесу виробництва продукції, тривалість виробничого циклу, організація і умови праці, кваліфікація і плинність кадрів і т.д.

Внутрішні і зовнішні чинники можуть надавати стримуючі вплив на реальні умови функціонування будівельних підприємств [71]. Наприклад, слабке прагнення до інновацій, бажання отримати швидкий прибуток, не змінюючи стилю роботи, залишають рівень технічної оснащеності будівельних підприємств нижче, ніж в інших видах економічної діяльності,

якість робіт у багатьох випадках не відповідає сучасним вимогам, зберігається високий рівень травматизму.

Ці моменти обумовлюють необхідність проведення об'єктивного і всебічного аналізу результатів фінансово-господарської діяльності будівельних підприємств, які дозволяють визначити особливості діяльності, недоліки в роботі і причини їх виникнення, а також на основі отриманих результатів виробити конкретні рекомендації щодо оптимізації діяльності.

На рис. 1.1 представлено фактори, що впливають на економічний потенціал підприємства.

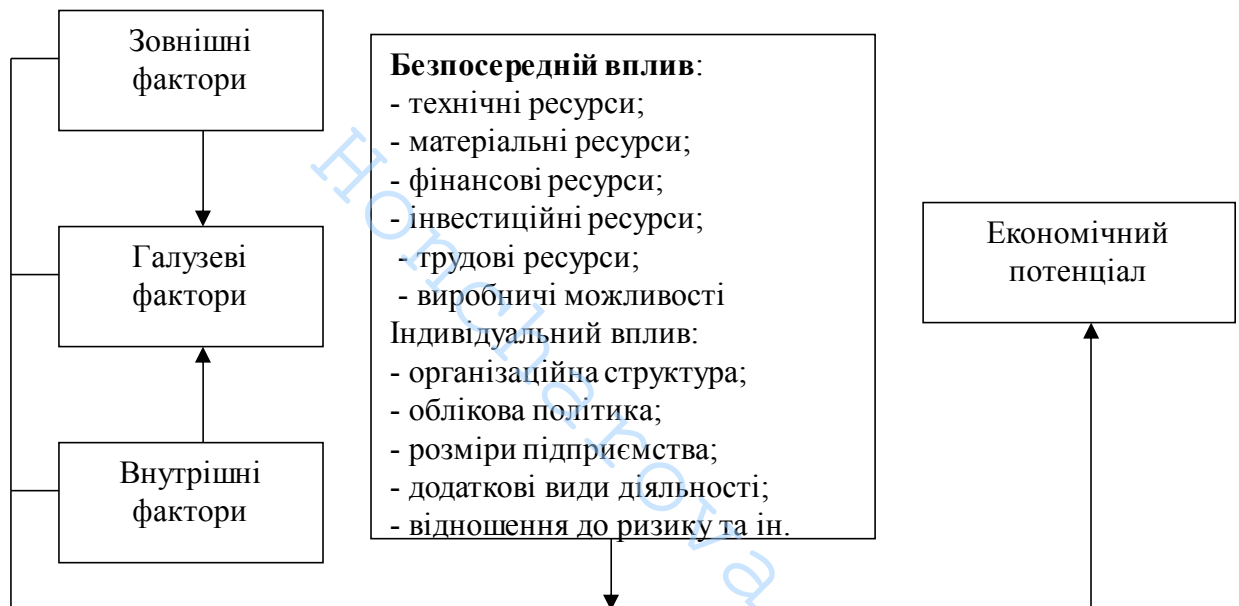


Рис. 1.1. Фактори, що впливають на економічний потенціал підприємства

Фактори, що надані на рис. 1.1 становлять середовище безпосереднього (прямого) впливу на функціонування підприємства, відповідно, на їх економічний потенціал, інші фактори – індивідуального впливу, які залежить від специфічних особливостей конкретного підприємства.

Галузева специфіка діяльності підприємств, особливості виробничого процесу, виводить на перший план фінансовий, виробничий та ринковий потенціал і зумовлює набір факторів, які є обов'язковими в оцінці економічного потенціалу підприємства, що дозволить здійснювати заходи

щодо йгрг підвищення, особливо, в умовах змінного зовнішнього середовища.

1.2. Структура економічного потенціалу підприємства

Вивчення та визначення економічного потенціалу підприємства виявило, що він є досить ємним багатоструктурним поняттям, яке не має чітких кількісних критеріїв та інструментів вимірювання. Різні дослідники користуються різними показниками та різними визначеннями, але при цьому зазначається [37], що на результати оцінки надзвичайно сильно впливають компоненти, що розглядаються як складові економічного потенціалу. У цьому відмінні властивості різних складових потенціалу обмежуються зазвичай їх найменуванням, а система управління ними не розкривається [7]. Тому з метою досягнення повноцінного уявлення про економічний потенціал будівельного підприємства необхідно визначити кінцевий склад його структурних елементів (складових потенціалу), що передбачає необхідність класифікації відповідних складових.

Успішне вирішення зазначених напрямів передбачає, передусім, необхідність виявлення відмінних характеристик різних складових потенціалу. Проведемо огляд науково-економічної літератури з цієї проблеми.

У довідковій літературі економічний термін «потенціал» зазвичай використовують у поєднанні з різними термінами, що мають безпосереднє відношення до діяльності різноманітних суб'єктів господарювання країни, регіону, галузі, підприємства: економічний, трудовий, виробничий, науково-технічний, природно-ресурсний потенціали та інше.

Економічний потенціал підприємства як складна категорія складається з певних елементів. Дослідження питання складових економічного потенціалу підприємства дозволило встановити, що у науковій літературі не сформовано єдиного такого переліку елементів.

Краснокутська Н.С. правомірно зазначає, що структура економічного потенціалу підприємств різних галузей та масштабів діяльності не є одноковою, проте можна сформувати базовий набір елементів, який є обов'язковим для діяльності підприємств різних сфер. Антоян Р.Е. та Ястребінський М.А. у своїх працях зазначають, що основні елементи економічного потенціалу підприємства поділяються на матеріальні, фінансові, трудові та природні ресурси. До матеріальних ресурсів автори відносяться засоби виробництва: засоби праці і предмети праці; до фінансових ресурсів відносяться власні і позикові кошти; трудові ресурси представляють собою персоналом підприємства. Економічний потенціал підприємства включає в себе майно, технологію, персонал, внутрішні та зовнішні зв'язки та відносини, в т.ч. господарські, наукові, юридичні та інші, а також методи і способи ведення господарства. Особливістю підходу цих авторів є те, що вони вбачають за необхідне також враховувати форму власності (державну, акціонерну та ін.) або форму володіння нею (орендна). На наш погляд такий підхід є доцільним, бо вони впливають на систему взаємовідносин, величину витрат, а отже, на результати діяльності підприємства загалом [66].

До складу економічного потенціалу підприємства включають матеріальні і нематеріальні засоби також Романов А.П., Губанова М.Н., Петрович И. М., Прокопишин-Рашкевич Л. М. та інші. Проте Романов А.П., Губанова М.Н. акцентують увагу на те, що економічний потенціал підприємства також включає здатності робітника, колективу, підприємства, суспільства в цілому до ефективного використання наявних засобів та ресурсів. Також вони зазначають, що в структуру входять виробничо-технологічні та економічні зв'язки. В узагальненому вигляді за структурою, проте не за змістом, зазначені автори склад економічного потенціалу підприємства включає матеріальну, людську, фінансову, інформаційну та комерційну складові.

Скоробогата Л.В. у своїх працях зазначає, що економічний потенціал включає чотири основні складові потенціали — кадровий, виробничий, фінансовий та інформаційний. Проте, на нашу думку, такий підхід до структури економічного потенціалу підприємства не відображає у повній мірі елементи його елементи та потребує розширення.

Петрович І.М. і Прокопишин-Рашкевич Л.М. подають складові економічного потенціалу підприємства в більш розгорнутому вигляді та включають до їх переліку такі потенціали: інформаційний, фінансово-інвестиційний, інноваційний, виробничий (включає природно-ресурсний, технологічний та технічний), потенціал відтворення, кадровий, науково-технічний, маркетингово-логістичний, а також організаційно-управлінський потенціал, який складається з потенціалів організаційної структури управління й управлінського [102].

Заслуговує на увагу уточнення Лапіна Є.В., який зазначає, що економічний потенціал характеризується соціальною, виробничо-економічною та екологічною складовими [71].

Таким чином, у ході вивчення спеціальної літератури серед досліджень не вдалося виявити будь-якого завершеного підходу до визначення структури економічного потенціалу підприємства, що дає змогу констатувати наступне:

- у роботах представлений різний кількісний та якісний склад субпотенціалів, які є відносно самостійними елементами, але водночас всі субпотенціали, як і їх складові елементи взаємопов'язані між собою;
- деякі субпотенціали не піддаються виміру та можуть бути охарактеризовані лише з їх якісної сторони, тому доцільно розглядати такі елементи, які також можуть бути обчислені та оцінені кількісно;
- найчастіше у структурі економічного потенціалу виділяють виробничий, трудовий, фінансовий, майновий, науково-технічний потенціали;
- необхідна чітка, комплексна структура економічного потенціалу, яка б враховувала належність підприємства до галузі.

Ці положення стали основою розробки структури економічного потенціалу підприємства. Вирішальний вплив формування структури економічного потенціалу підприємства надали зовнішні чинники (рис. 1.2).

На рис. 1.2 представлено структуру економічного потенціалу, яка є типовою для будь-якого підприємства. Пропонується виділяти такі складові економічного потенціалу підприємства, як кадровий, фінансовий, інноваційний та інформаційний потенціал. Ця структура економічного потенціалу може бути доповнена відповідно до факторів індивідуального впливу зовнішнього та внутрішньовиробничого середовища, що вже залежать від конкретного підприємства.



Рис. 1.2. Структура економічного потенціалу підприємства

Виділені в структурі економічного потенціалу складові економічного потенціалу, при взаємодії один з одним можуть утворювати нові компоненти, що забезпечують економічний потенціал підприємства, але вони так чи

інакше характеризуються тими параметрами, які входять до складу елементів представлених на рис. 1.2.

Взаємодія та зв'язок існує між усіма складовими економічного потенціалу підприємства. Необхідно враховувати, що характеру зв'язків між елементами економічного потенціалу може бути як позитивним, так і негативним. Елементи потенціалу мають такі властивості як взаємозамінність і взаємодоповнюваність [99]. Наприклад, брак кадрового потенціалу може бути компенсований виробничим і майновим потенціалами у вигляді технічного оснащення та застосування новітніх технологій, що в умовах діяльності підприємств особливо актуально у зв'язку з обмеженістю їх ресурсів.

У запропонованій структурі економічного потенціалу підприємства необхідно конкретизувати місце і склад кожної складової, уточнити характер впливу зовнішнього середовища, оскільки під впливом цих факторів відбувається становлення складових економічного потенціалу, встановлюється їх значущість у складі економічного потенціалу і формується характер і якість зв'язків визначальних напрямків економічного розвитку.

Висока кошторисна вартість наданих послуг та особлива форма розрахунків вимагають від підприємств ефективного використання фінансових ресурсів та наявності джерел їх залучення. На ці фактори впливають фінансовий та інвестиційний потенціали, інформаційною основою для оцінки яких є фінансова бухгалтерська звітність, що є комплексом взаємопов'язаних показників фінансово-господарської діяльності.

Достатній обсяг фінансових ресурсів, та його ефективне використання визначають хороше фінансове становище підприємства, платоспроможність, фінансову стійкість, ліквідність. У цьому найважливішим завданням підприємства є пошук резервів збільшення власних фінансових ресурсів та його найповніше використання.

Фінансові ресурси являють собою грошові доходи, накопичення та надходження, що знаходяться в розпорядженні підприємства та призначені

для виконання фінансових зобов'язань, здійснення витрат для простого та розширеного відтворення та економічного стимулювання в організації [68]. У свою чергу, фінансові ресурси утворюються за рахунок низки джерел: прибутку, амортизаційних відрахувань, коштів від реалізації активів, коштів отриманих від продажу цінних паперів, пайових та інших внесків юридичних та фізичних осіб, кредитів та позик, коштів від заставного майна, пожертвувань, благодійних внесків, інших надходжень [44].

Фінансові ресурси набувають першочергового значення, оскільки це – єдиний вид ресурсів підприємства, що трансформується безпосередньо та з мінімальним тимчасовим благом у будь-який інший вид ресурсів. Від того, наскільки ефективно та доцільно вони трансформуються в основні та оборотні кошти, а також у засоби стимулювання робочої сили, залежить фінансове благополуччя підприємств загалом, його власників та працівників.

Фінансові ресурси важливі на всіх рівнях управління (стратегічний, тактичний, оперативний), проте особливе значення вони набувають у плані стратегії розвитку підприємств [22]. Тому формування ефективного механізму управління фінансовою складовою економічного потенціалу дозволить сприятливо впливати на економічний потенціал підприємства шляхом раціонального використання та розподілу фінансових ресурсів.

Крім фінансової складової економічного потенціала, виділення у структурі економічного потенціалу підприємства інвестиційного потенціалу пояснюється тим, що інвестиційна діяльність має свої особливості:

- інвестиції вимагають досить тривалого часу для створення об'єкта, що зумовлює підвищені ризики;
- інвестиції характеризуються великим ступенем витрат, що говорить про їх науко-і капіталомісткість;
- будь-який об'єкт нерухомості, в який вкладаються інвестиції, може бути підвищеною технічною, екологічною або іншою небезпекою для суспільства, що диктує необхідність ведення детального регулювання інвестиційної діяльності в будівництві.

Все це говорить про те, що інвестиційна діяльність є важливим аспектом для функціонування будівельного підприємства, оскільки не тільки є здатністю створювати, залучати та використовувати фонди коштів для збереження безперервності діяльності, а також дозволяє розвивати та вдосконалювати форми, методи та моделі діяльності підприємств. Інвестиційний субпотенціал дозволить виявити здатність підприємства брати участь у господарському обороті без будь-яких збитків, забезпечивши достатній рівень платоспроможності та оборотності вкладеного капіталу.

Успішне функціонування підприємства безпосередньо залежать від їх виробничих можливостей, зростання яких можливе завдяки збільшенню трудових, технічних та матеріальних ресурсів. Цьому збільшенню частково сприяє маркетинговий потенціал, який забезпечує зв'язок підприємств із довкіллям. Аналіз маркетингової складової економічного потенціалу дозволить виявити зміни, які впливають на різні аспекти діяльності підприємства, і навіть визначити, які фактори можуть становити загрозу, які фактори можна використовуватиме досягнення поставлених цілей.

Також, маркетинг – дещо відокремлений напрямок від маркетингових досліджень товарної продукції [23]. Маркетинговий потенціал багато в чому залежить від підвищення якості продукції, дотримання договірних відносин, збільшення займаної частки ринку підприємства. Зростання виробничих можливостей здійснюється шляхом ефективного управління кадровим потенціалом.

Кадровий потенціал підприємстві займає одне з основних місць та є його продуктивною силою [89]. Він пов'язаний, насамперед, із внутрішніми трудовими ресурсами, які можуть використовуватися недостатньо або взагалі не використовуватись. До цих ресурсів підприємства можна віднести кількісно та якісно певні ресурси живої праці.

Від рівня використання кадрового потенціалу залежать абсолютно всі економічні показники решти ресурсів, оскільки формування ринкової системи господарювання в країні в цілому і на підприємстві створює умови,

за яких зростає значущість людського фактора, отже, знання, досвід і навички працівників стають головним джерелом ефективності та конкурентоспроможності підприємства. До того ж підприємства самостійно визначають потребу у трудових ресурсах, їх структуру та кваліфікаційний склад. Тим самим, кадровий потенціал необхідно розглядати як одну з основних складових економічного потенціалу підприємства, здатну не тільки підвищити ефективність функціонування підприємства в цілому, але й надати нові конкурентні переваги для його діяльності.

Виробничий процес є невід'ємним елементом виробничого потенціалу і є сукупністю взаємопов'язаних основних, допоміжних, обслуговуючих та природних процесів, спрямованих на виготовлення певної продукції [27].

Виробничий процес безпосередньо залежить від виробничих ресурсів, що у ньому беруть участь. У сучасній теорії ресурсів, зазначає О.Г. Фонотів [98] виділяють п'ять основних видів ресурсів: природні, трудові, матеріальні, фінансові, інформаційні. Безпосередньо до створення благ використовуються виробничі ресурси. Основними виробничими ресурсами вважаються кошти та матеріально-виробничі запаси. Саме вони безпосередньо беруть участь у створенні продукції. Усі ресурси у процесі виробництва функціонують у взаємодії, взаємозалежності, утворюючи єдину систему, взаємозалежну всередині технологічними, технічними, організаційними зв'язками, тобто, сукупні виробничі ресурси. Відсутність будь-якого необхідного з них унеможлиблює процес виробництва.

Виробничий процес не є речовим елементом виробництва, але, тим не менш, утворює форми зв'язку елементів виробництва та характеризується з якісного боку [44], що дозволить підвищити економічний потенціал підприємства за рахунок оптимального використання технічних характеристик устаткування, що застосовується, матеріально-виробничих запасів та відповідності технології.

У сучасних умовах конкурентної боротьби на ринку серед виробників економічних є необхідність у виборі оптимальної стратегії управління своїми ресурсними можливостями. Прийняття ефективних управлінських рішень можливе тільки в умовах чіткого розуміння ступеня ефективності використання різних матеріальних і фінансових ресурсів, якими володіє підприємство.

Ресурсний потенціал підприємства є складною, багатогранною, багаторівневою категорією, у зв'язку з чим закономірності його функціонування (формування, використання та розвитку) можуть бути розкриті лише на основі комплексного системного дослідження. Ця обставина визначає необхідність уточнення термінологічної бази ресурсного потенціалу підприємства, обґрунтування підходів до його оцінки та ефективного функціонування.

На сьогоднішній день немає чіткого визначення ресурсного потенціалу підприємства. Різні вчені та автори по-різному трактують це поняття. Проте вони об'єднані загальним змістом, під яким існує певна сукупність різних видів ресурсів, визначальна економічний розвиток підприємства у довгостроковій перспективі.

Одні автори вважають, що під ресурсним потенціалом слід розуміти можливість суб'єкта господарювання формувати сукупність здібностей, забезпечених певним складом і кількістю ресурсів з метою створення стійких конкурентних переваг.

Інші під ресурсним потенціалом підприємства розуміють систему ресурсів, пов'язаних сукупністю матеріально-речових, енергетичних, інформаційних засобів, а також самих працівників, які використовують їх у процесі виробництва матеріальних благ та послуг.

Таким чином, вважаємо, що поняття ресурсного потенціалу підприємства можна розглядати з двох точок зору: з одного погляду, це сукупність матеріальних та інтелектуальних ресурсів, що мають кількісні та якісні характеристики; з іншого погляду, це здібності та навички

ефективного використання та управління матеріальними та фінансовими ресурсами.

У сучасних умовах господарювання значення набуває розвиток інтелектуального потенціалу підприємства, під яким слід розуміти сукупність нематеріальних активів та здібностей співробітників, таких як наявність відповідних знань, досвіду, професійних навичок, а також стійкі зв'язки та взаємовідносини із зовнішніми партнерами.

Ринковий потенціал має на увазі здатність підприємства зміцнити свої конкурентні позиції на ринку товарів та послуг за рахунок найбільш оптимального використання наявних ресурсів, ефективної взаємодії з державними органами, а також максимального використання інтелектуальної власності.

Управлінський потенціал передбачає оптимізацію управлінських здібностей керівництва підприємства до зовнішніх факторів, що змінюються, при цьому особлива увага приділяється оперативності та гнучкості управління.

Нині існує проблема обмеженості ресурсів. У зв'язку з цим виникає необхідність проведення регулярного аналізу та оцінки ефективності використання ресурсного потенціалу підприємства з метою виявлення резервів економічного зростання. У процесі такої оцінки існує можливість вибору найефективніших методів управління, які призведуть до подальшого зростання та збільшення обсягів ресурсів. Ефективне використання різних видів ресурсів дозволить досягти позитивного фінансового результату діяльності підприємства.

Для оцінки ефективності використання сукупних ресурсів підприємства можна використовувати показник рентабельності активів [2]. Даний показник характеризує ступінь використання активів підприємства у процесі отримання прибутку та оцінити внесок кожного виду активу у її формування. Однак у процесі оцінки ресурсного потенціалу підприємства неможливо обмежитись загальними показниками аналізу.

Аналіз ефективності використання ресурсного потенціалу підприємства має припускати поетапне дослідження кожного виду ресурсу з виявленням їхнього впливу як відносного економічного результату, так і один одного. Слід визначати систему аналітичних показників по кожному із сукупності ресурсів з подальшою інтеграцією результатів, що дозволяє сформулювати загальний результат комплексної оцінки використання ресурсного потенціалу.

Отже, підприємству необхідно знайти індивідуальний комплекс методів оцінки ефективності використання ресурсного потенціалу. У зв'язку з цим, доцільно в залежності від конкретних цілей на основі угруповань конструювати алгоритм розрахунку ефективності використання ресурсного потенціалу конкретного підприємства з метою підвищення якості управління.

1.3. Інноваційний потенціал як елемент системи управління економічним потенціалом підприємства

Економічні реалії останніх років наочно показали, що орієнтація на інноваційну стратегію розвитку є одним з необхідних умов забезпечення економічного потенціалу підприємства. Для того щоб бути успішним в умовах сучасного ринку, підприємству необхідно вміти оперативно реагувати на зміни кон'юнктури, переорієнтувати виробництво на випуск нової продукції і перебудовувати бізнес-процеси, що втрачають ефективність.

Разом з тим, для підприємств впровадження інновацій пов'язане з рядом проблем, в першу чергу таких, як висока вартість інновацій в поєднанні з дефіцитом фінансування, істотний часовий лаг між фінансуванням інноваційної діяльності та отриманням ефекту від реалізації інновацій.

Аналіз останніх досліджень і публікацій. Дослідженню економічної сутності категорії «інновація», проблемам інноваційної діяльності

підприємств присвятили наукові дослідження: К. Маркс, Д. Рікардо, Ж.Б. Сей, А. Сміт, Й. Шумпетер, К. Фрімен, Д. Кларк, С. Кузнець, Й. Шумпетер, Н.Д. Кондратьєв, Б. Твісс, Б. Санто, С.Валдайцев, А. А. Пересада, Л. Волдачек, А. Кабанов, Е. Уткін, Б. Райзберг, Р. Фатхутдинов та інші.

Засновником теорії циклів є М. Кондратьєв, який у своєму дослідженні зазначив, що «хвилі винаходів і інновацій зумовлюють перехід на новий цикл розвитку». Він встановив, що «підвищувальна хвиля великого циклу починається із значних змін в основних умовах функціонування виробничої сфери суспільства. Глибокі зміни техніки обміну і виробництва є результатами попередніх його винаходів і відкриттів» [61, с. 320-321].

Розвитку теорії інновацій набула у працях Й. Шумпетера. Так поняття «інновації» вперше введене в економічну теорію Й. Шумпетером як «чинника економічного розвитку». Так, на його думку, «інновації – це зміни що проводяться з метою впровадження нових споживчих товарів, нових виробничих і транспортних засобів, ринків і форм організації в промисловість і їх практичного використання» [134].

На основі вивчення наукової літератури можна виділити декілька основних підходів до визначення поняття «інновації».

Процесний підхід, тобто тлумачення інновації як комплексу заходів, процесу здійснення змін. Прихильники процесного підходу Б. Твісс, Б. Санто, С.Валдайцев, А. А. Пересада вважають, що інновація - це безперервний процес, на різних стадіях якого можуть з'являтися нові товари, технології, методи, що дозволяють вирішувати існуючі завдання більш ефективно. Перевагою даного підходу є те, що він розкриває зв'язок інновацій з господарською діяльністю, але недостатньо повно відображає суб'єкти інноваційного процесу.

На основі фінансово-інвестиційного підходу інновації розглядаються як система формування основних способів виробництва (Й. Шумпетером, Л. Волдачек [28]). Перевагою даного підходу є то, що він описує мотиваційні рушійні сили інноваційного процесу.

Відповідно до суб'єктивного підходу інновації розглядаються як розвиток, який спрямований на підвищення науково-технічного рівня виробництва (А. Кабанов). Перевагою даного підходу є те, що він розкриває економічні зв'язки інновацій та інвестицій, але не враховує економічні відносини у інноваційному процесі.

На основі утилітарного підходу інновації розглядаються як нововведення, отже інновації ототожнюється з впровадженням у виробництво нової продукції, послуги, технологій (Е. Уткин, Б. Райзберг). Перевагою є те, що розкрито зміни первісної структури об'єкту під впливом інновацій.

Об'єктний підхід тобто розуміння інновації як кінцевого продукту інноваційної діяльності. Такої точки зору дотримувався Р. Фатхутдинов. Основна мета інноваційної діяльності в рамках цього підходу має на увазі створення нового продукту, здатного задовольняти ті чи інші суспільні потреби, тобто володіє споживчою цінністю.

Якщо розглядати інновації як засіб задоволення потреб, втрачається сенс самого інноваційного процесу - підприємство нічого не набуває, споживач не отримує додаткової корисності. Таким чином, інновації - це інструмент створення вартості як для споживача, так і для підприємства. Впровадження інноваційних технологій є процесом мультиплікації: інвестиції в успішні інновації збільшують сукупний попит, що зумовлює зростання виробництва, що, в свою чергу, сприяє поява вторинних інновацій, знову вимагають інвестицій. Успішне функціонування даного циклу призводить до зростання вартості бізнесу, робить підприємство більш стійким і конкурентоспроможним. Таким чином, вартісної підхід являє поняття «інновації» як інструмент створення вартості, задоволення інтересів стейкхолдерів і забезпечення довгострокової стійкості.

Даний підхід є найбільш прийнятним з метою аналізу та оцінки, оскільки дозволяє врахувати їх основні переваги і має комплексний, всеосяжний, характер.

Узагальнюючи вищесказане, інновація - це інструмент створення додаткових цінностей для споживача і виробника шляхом внесення змін до бізнес-процеси підприємства.

Якщо розглядати інновації як засіб задоволення потреб, втрачається сенс самого інноваційного процесу – підприємство нічого не набуває, споживач не отримує додаткової корисності. Таким чином, інновації - це інструмент створення вартості як для споживача, так і для підприємства. Впровадження інноваційних технологій є процесом мультиплікації: інвестиції в успішні інновації збільшують сукупний попит, що зумовлює зростання виробництва, що, в свою чергу, сприяє поява вторинних інновацій, знову вимагають інвестицій. Успішне функціонування даного циклу призводить до зростання вартості бізнесу, робить підприємство більш стійким і конкурентоспроможним.

Таким чином, з точки зору вартісного підходу «інновації» є інструментом створення вартості, задоволення інтересів стейкхолдерів і забезпечення довгострокової стійкості. Даний підхід є найбільш прийнятним для аналізу та оцінки, оскільки дозволяє врахувати їх основні переваги і має комплексний характер.

Узагальнюючи вищесказане, інновація - це інструмент створення додаткової вартості для споживача і виробника шляхом внесення змін до бізнес-процесів підприємства.

Більшість підприємств фінансують поточну діяльність або менш ризиковий інвестиційний проект, ніж вкладають кошти у впровадження інновацій, які можуть не дати позитивного ефекту в майбутньому.

Подібна стратегія може бути результативна в короткостроковій і середньостроковій перспективі, але виявиться абсолютно нежиттєздатною в довгостроковому плані, оскільки отримання короткострокових вигод недостатньо тісно корелює з реалізацією стратегічних цілей підприємства. Довгострокова стійкість передбачає постійне оновлення продуктів,

технологій і бізнес-процесів і використання позитивного ефекту від комерціалізування нововведень для фінансування нових розробок.

У зв'язку з цим, вибір підприємством довгострокової стратегії повинен базуватися на досить повної і достовірної оцінки наявних інноваційних можливостей і властивих специфіці діяльності інноваційних ризиків. Вивченню цих проблем повинно приділятися підвищена увага ще й тому, що інноваційний потенціал підприємства, його наявність і достатність роблять безпосередній вплив на довгострокову стійкість підприємства. Ця теза обґрунтовується тим, що в структурі інноваційного потенціалу повинні в тій чи іншій мірі знайти своє відображення всі стратегічні ініціативи підприємства - його фінансові, ринкові, кадрові, технологічні та інші можливості.

Шляхом оцінки рівня і ступеня гнучкості цих показників, а також комбінації їх з різними інноваційними ризиками можна розробити рекомендації з побудови основних стратегічних орієнтирів інноваційної діяльності підприємства.

Наявність універсальної методики оцінки та аналізу інноваційного потенціалу, а також кваліфікованих фахівців у цій галузі допомогло б вивести інноваційну активність підприємств на новий рівень.

Відповідно до сучасних досліджень, до інновацій найбільш розташовані економічно заможні підприємства, що володіють значним обсягом фінансових, кадрових і інтелектуальних ресурсів, що працюють в сфері високих технологій. Невеликі підприємства не виявляють ніякої інноваційної активності. Серед проблем, що мають пряме відношення до ситуації, що склалася, слід виділяти наступні: низький попит на інновації і його неефективна структура; імітаційний характер інноваційної системи; низька віддача від технологічних інновацій.

Перш, ніж оцінювати, наскільки ефективно працюють інновації на підприємстві, потрібно оцінити, чи є у підприємства резерви зростання, приховані можливості, використання яких може дати додатковий ефект.

Незважаючи на те, що найбільш популярним підходом до тлумачення інноваційного потенціалу є ресурсний підхід, склад елементів, що входять в інноваційний потенціал, різняться в залежності від розуміння сутності досліджуваного об'єкта, цілей і завдань конкретного дослідження.

Не всі ресурси в рівній мірі задіяні в інноваційній діяльності - частина з них представляють собою базу для здійснення інноваційної діяльності, наявність якої є необхідною і достатньою умовою реалізації організацією інноваційної активності, а ще частина бере участь в інноваційному процесі опосередковано, виступаючи, свого роду, каталізатором інноваційної активності, тобто, забезпечуючи оптимальне використання інноваційних ресурсів.

З урахуванням сказаного пропонуємо виділяти такі основні компоненти інноваційного потенціалу: а саме, маркетинг, виробництво, ресурси. Каталізатори інноваційної активності, серед яких інформаційна та кадрова складова.

Ключові компоненти мають вирішальний вплив на інноваційний потенціал, охоплюють різні функціональні сфери та мають системний і мотивуючий характер в силу значного взаємовпливу.

Ресурсний блок інноваційного потенціалу - це ті елементи, які згодом увійдуть до складу інноваційних витрат підприємства. Структура інноваційних витрат, а значить, і потреба в інноваційних ресурсах різна на кожній стадії життєвого циклу інновацій. На стадії досліджень і проектування частка матеріальних витрат невелика, важливе значення мають інтелектуальні ресурси, в тому числі і кадрова складова, від ефективності якої багато в чому залежить весь подальший успіх інноваційного проекту.

На стадії виробництва і практичної реалізації інноваційних рішень, на перший план виходять матеріальні і технологічні компоненти. Матеріально-технологічні ресурси - це майновий комплекс підприємства, рівень організації якого характеризує здатність швидко переорієнтувати виробництво на виготовлення інноваційного продукту. Ці ресурси

визначають базу потенціалу, безпосередньо впливаючи на темпи і масштаби інноваційної діяльності.

Під каталізаторами інноваційної активності розуміються чинники, які не задовольняють всім перерахованим вимогам, але можуть зробити істотний вплив на інноваційний потенціал, прискорити або сповільнити темпи інноваційного розвитку: інформаційні ресурси; організаційно-управлінські ресурси.

Економічний потенціал – перша умова впровадження інноваційного менеджменту. Беручи до уваги сучасні умови провадження діяльності та інформацію про існуючі підходи, можна дійти невтішного висновку, що «економічний потенціал є наявність активів (ресурсів та резервів), що використовуються в даний час та/або авансованих та забезпечених відповідними джерелами фінансування, що виникають в результаті економічної діяльності підприємства в рамках стратегії розвитку, а також існуючих або можливих умов та обмежень законодавчого, фінансового, організаційно-технічного, галузевого та територіального характеру».

В умовах глобалізації економіки та посилення конкурентної боротьби значною мірою зростає роль інноваційної (науково-технічної) діяльності для забезпечення конкурентоспроможності підприємств.

Сфера науково-дослідних розробок є реальним потенціалом, який підприємство може використовувати для утримання та створення нових конкурентних переваг.

Інноваційна спрямованість економічних процесів довела неефективність організаційних структур та методів традиційного менеджменту, які не враховують зростаючого значення нематеріальних форм та нетрадиційних якісних факторів економічного зростання.

Сучасний менеджмент може бути менеджментом інноваційного типу, тобто. він повинен мати певний інноваційний потенціал, управління яким є складовою інноваційного потенціалу менеджменту та вирішує питання планування та реалізації інноваційних стратегій, що забезпечують сталий

розвиток підприємства. Наявність інноваційного потенціалу є необхідною, але недостатньою умовою ефективного розвитку підприємства, оскільки одна і той самий сукупність накопичених ресурсів можна використовувати з різною мірою ефективності.

Інноваційний потенціал може залишитися незатребуваним, якщо підприємство не буде мати достатній економічний потенціал і ефективно його використовувати. Стійкий розвиток та конкурентоспроможність підприємства залежать від рівня та ефективності використання економічного потенціалу. Рівень використання економічного потенціалу, з одного боку, характеризує раціональне використання всіх наявних ресурсів у на даний час, з іншого боку, наявність потенційних можливостей у розвиток у майбутньому [76].

Потенціал має двокомпонентну структуру. Перша компонента – це досягнутий потенціал, друга компонента – потенціал розвитку підприємства. А розвиток підприємства завжди має на увазі здійснення інноваційної діяльності. Економічний потенціал та інноваційний потенціал не можуть існувати відокремлено та незалежно від інших економічних категорій, навпаки, вони тісно пов'язані з іншими видами потенціалів та між собою. Передова зарубіжна та вітчизняна наука довела, що інноваційні компоненти здатні перетворити виробничу сферу шляхом оновлення виробничого апарату здійснюють мотивацію персоналу та ефективного його використання.

Таким чином, управління інноваційною діяльністю підприємства має ґрунтуватися на повному і достовірному аналізі своїх інноваційних можливостей, існуючих інноваційних ризиків та інноваційної репрезентативності ніші в цілому.

Інноваційні можливості підприємства визначаються наявністю у неї відповідних ресурсів – фінансових, ринкових, матеріально-технічних, кадрових і т.д. Сукупність ресурсів, необхідних для здійснення інноваційної діяльності, і чинників, опосередковано на неї впливають, становить

інноваційний потенціал організації. При грамотному управлінні наявними ресурсами інноваційний процес може стати основним визначником вартості підприємства, підвищити його конкурентоспроможність і інвестиційну привабливість.

Висновки до першого розділу

Дослідження питання теорії і практики управління економічним потенціалом в діяльності підприємства передбачають за необхідне звернення до теоретичних основ досліджуваного явища та уточнення понятійного апарату.

Акцентовано, що для визначення поняття економічного потенціалу підприємства необхідно використовувати ресурсно-цільовий або комбінований підхід, який включав би атрибути виявлених напрямків, тобто поєднував би в собі як наявні у підприємства ресурси, так і здатність підприємства досягати певного результату.

Запропоновано під потенціалом розуміти сукупність засобів, можливостей, здібностей, включаючи приховані нереалізовані резерви в діяльності господарюючого суб'єкта економіки, які при зміні певних умов можуть перейти з ймовірних можливостей в дійсні. Широка трактування змісту терміна «потенціал» дозволяє застосувати його до різних галузей науки і діяльності в залежності від того, про яку силу засобах, запасах, джерелах йдеться. Таке визначення сутності потенціалу дає можливість широкого його застосування в різних напрямках економічної діяльності підприємств.

Запропоновано під економічним потенціалом підприємства розуміти здатність формувати, визначати і задовольняти потреби ринку в готовій продукції (послугах) в процесі оптимальної взаємодії з зовнішнім середовищем і забезпечувати своє стійке довгострокове розвиток на основі ефективного використання наявних ресурсів.

Зазначено, що, незважаючи на різноманітність інтерпретацій даного поняття, одним з ключових факторів, що впливають на формування елементів складових поняття економічного потенціалу підприємства, є галузева приналежність.

Економічний потенціал підприємства формується під впливом середовища, в умовах якої здійснюється його функціонування. Дослідження середовища функціонування підприємств має базуватися на сучасному розумінні теорії підприємств як складних відкритих соціально-виробничих систем, що функціонують в диференційованій середовищі, що включає внутрішні і зовнішні чинники і пов'язаних з ними специфічними відносинами.

Пропонується виділяти такі складові економічного потенціалу підприємства, як кадровий, фінансовий, інноваційний та інформаційний потенціал. Ця структура економічного потенціалу може бути доповнена відповідно до факторів індивідуального впливу зовнішнього та внутрішньовиробничого середовища, що вже залежать від конкретного підприємства.

Інноваційні можливості підприємства визначаються наявністю у неї відповідних ресурсів – фінансових, ринкових, матеріально-технічних, кадрових і т.д. Сукупність ресурсів, необхідних для здійснення інноваційної діяльності, і чинників, опосередковано на неї впливають, становить інноваційний потенціал організації. При грамотному управлінні наявними ресурсами інноваційний процес може стати основним визначником вартості підприємства, підвищити його конкурентоспроможність і інвестиційну привабливість.

РОЗДІЛ 2

АНАЛІЗ ЕКОНОМІЧНОГО ПОТЕНЦІАЛА ПАТ АВІАКОМПАНІЯ «УКРАЇНА-АЕРОАЛЬЯНС» ТА ЗОВНІШНЬОГО СЕРЕДОВИЩА ЙОГО ФУНКЦІОНУВАННЯ

2.1. Економічна характеристика ПАТ авіакомпанія «Україна-Аероальянс» та зовнішнього середовища його функціонування

Авіакомпанія (авіаційна компанія) – організація, яка здійснює пасажирські і вантажні повітряні перевезення, авіаційні роботи. Авіакомпанія «Україна-Аероальянс» заснована 28 лютого 1992 року і представляє собою приватне акціонерне товариство. Авіакомпанія зареєстрована в міжнародній організації ІСАО, має всі необхідні ліцензії для виконання внутрішніх і міжнародних авіаційних перевезень.

«Протягом більше 10 років авіакомпанія здійснює перевезення в різних регіонах світу на різних повітряних судах виробництва СНД: АН-24 – 1998-2002; АН-74 – 1994-1999; МІ-8МТ – 1994; АН-2 – 1993-2003 рр .; АН-32 – 1993-2003 рр .; АН-12 – 1994-2003; АН-26 – 1997-2003; ІЛ-76 – 2000-2011; АН-28 - 2001-2003; АН-124-100 - 2011. В даний час авіакомпанія експлуатує авіалінії Ан-12» [3].

«Так на ПС АН-74 авіакомпанія брала участь в обслуговуванні всесвітньо відомого ралі Парі -Дакар, гасінні пожеж в Іспанії на вертольотах МІ-8МТ, на ПС АН-26, АН-32 перевозили гуманітарні вантажі в Судан, Анголу, ПАР і Демократичну Республіку Конго, здійснювали регулярні перевезення з Угорщини в Україну і колишню Югославію на ВС АН-12, АН-26, АН-32. в даний час Авіакомпанія "Україна-Аероальянс" експлуатує понад 10 повітряних суден різних типів» [3].

На літаках АН-26, АН-32 авіакомпанія виконує регулярні вантажні перевезення з Сінгапуру в Індонезію, з Мавританії в Іспанію і Португалію, за

державними програмами доставляємо продукти пiт ня з Iндонезії в Папуа-Нову Гвінею. Крім того, здійснюємо регулярні чартерні польоти на ІЛ-76ТД між Україною, Латвією, Індією, Туреччиною, Киргизією і Китаєм.

Комерційна діяльність авіакомпанії спрямована на здійснення вантажних перевезень повітряним транспортом на внутрішніх та міжнародних авіаціях.

Основним видом діяльності Авіакомпанії є виконання чартерних вантажних перевезень усіма типами літаків, що входять в авіаційний парк компанії, які дозволяють транспортувати вантажі масою від 1 до 50 тонн. Також авіакомпанія займається виконанням авіаційно-хімічних робіт, перевезенням спеціальних і небезпечних вантажів.

Авіакомпанія виконує чартерні вантажні авіаперевезення по всьому світу, а також працює за контрактами з державними та громадськими організаціями з перевезень гуманітарних вантажів, дуже співпрацює з ООН та НАТО по доставці термінових вантажів, у тому числі військового та двостороннього призначення, має допуск до перевезення небезпечних вантажів, крім паллетізованого вантажу та пошти, спеціалізується на перевезенні великогабаритних вантажів, має колосальний досвід перевезення переносих товарів, а також тварин.

Летний та технічний персонал авіакомпанії має багаторічний досвід роботи в авіаційній галузі, складається з висококваліфікованих фахівців, що підтримує високий рівень надаваних послуг, пунктуальність і безпека доставки вантажів по всьому світу навіть на важкодоступних аеродромах і в несприятливих умовах.

«09.11.2015 Авіакомпанія «Україна-Аероальянс» пройшло чергове продовження сертифікату експлуатанта та експлуатує авіалінії Ан-12 рег. Номери UR-CGW, UR-CGV, UR-CAJ, UR-CAH, UR-CAK, UR-CNT, UR-CZZ, які обладнані відповідно до всіх необхідних вимогам ІКАО, ІАСА і неоднократно перевіряються інспекторами САФА на відповідність найвищим критеріям безпеки польотів» [3].

Наразі дана авіакомпанія є активним учасником всіх програм ЮНЕСКО, Міжнародного руху Червоного Хреста та Червоного Півмісяця, різноманітних гуманітарних місій тощо.

Підприємство функціонує у зовнішньому середовищі, яке впливає на його економічний потенціал.

Проведемо аналіз зовнішнього середовища функціонування підприємства.

Показник ВВП характеризує «можливості економіки щодо забезпечення добробуту населення в трьох аспектах:

- 1) ефективність розподілу виробництва на продукти проміжного та кінцевого призначення;
- 2) структура кінцевого попиту (споживання, нагромадження, внутрішньо торговельне сальдо);
- 3) первинні доходи» [133].

«ВВП є також основою вимірювання структури виробництва, міжнародних порівнянь якості життя, оцінки дефіциту державного бюджету, грошової емісії тощо. Його головною особливістю є охоплення вартості тільки тих товарів і послуг, які вироблені на території конкретної країни» [58].

Динаміка номінального та реального ВВП України представлено в табл. 2.1.

Слід зазначити, що зміну економіки країни в кількості виробленої продукції, зростання надходжень до бюджету показує приріст реального ВВП. Впродовж 2012 – 2020 рр. номінальний ВВП, впродовж 2014 – 2020 рр. реальний ВВП мав тенденцію до щорічного зростання. Але обсягі реального ВВП у 2014 р. в порівнянні з 2013 р. впали на 45486 млн.грн. , або на 96,8%. До того, тем росту реального ВВП у 2016 р, 2018 – 2020 рр. мають тенденцію до збільшення (2016 р – 142,24%, 2017 р. – 120,21%, 2018 р. – 126,08%, 2019 р. – 119,21%, 2020 р. – 103,88%). Така динаміка вказувала на незначне, проте все ж таки зростання економіки України загалом.

Таблиця 2.1

Валовий внутрішній продукт України, 2012 – 2021 рр. (млн. грн.)

Роки	Номінальний ВВП (у фактичних цінах)		Реальний ВВП (у цінах попереднього року)		Відхилення (реальний - номінальний)	
	млн. грн	Темп. росту, %	млн. грн	Темп. росту, %	млн. грн	%
2012	1408889	х	1304064	х	-104825	-7.4%
2013	1454931	103,27	1410609	108,17	-44322	-3.0%
2014	1566728	107,68	1365123	96,78	-201605	-12.9%
2015	1979458	126,34	1430290	96,78	-549168	-27.7%
2016	2383182	120,40	2034430	142,24	-348752	-14.6%
2017	2982920	125,17	2445587	120,21	-537333	-18.0%
2018	3558706	119,30	3083409	126,08	-475297	-13.4%
2019	3974564	111,69	3675728	119,21	-298836	-7.5%
2020	4194102	105,52	3818456	103,88	-375646	-9.0%

Динаміка реального та номінального ВВП представлена на рис. 2.1.

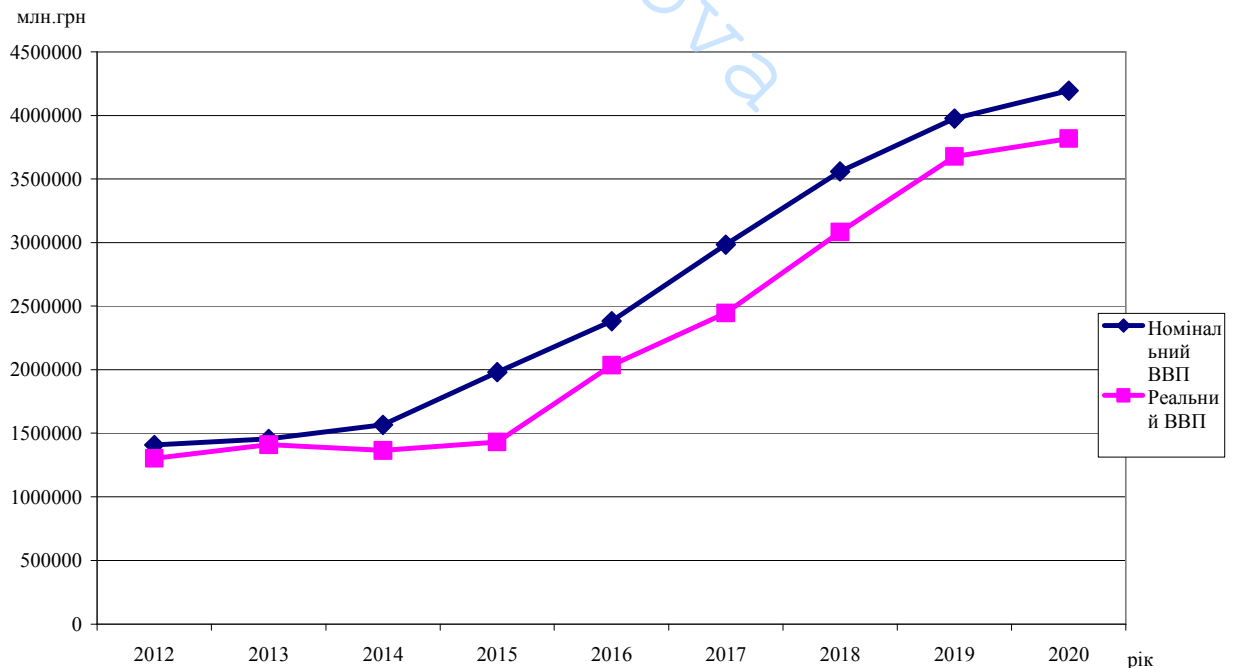


Рис. 2.1. Динаміка реального та номінального ВВП, млн. грн

Як бачимо з рис. 2.1, номінальний ВВП зростає більшими темпами, ніж реальний ВВП. Замедлення темпів росту реального ВВП у 2019 – 2020 рр. пов'язано із введеними обмежувальними заходами, спрямованими на боротьбу з пандемією коронавірусу.

Динаміка відхилення реального ВВП в порівнянні з номінальним ВВП представлена на рис. 2.2.

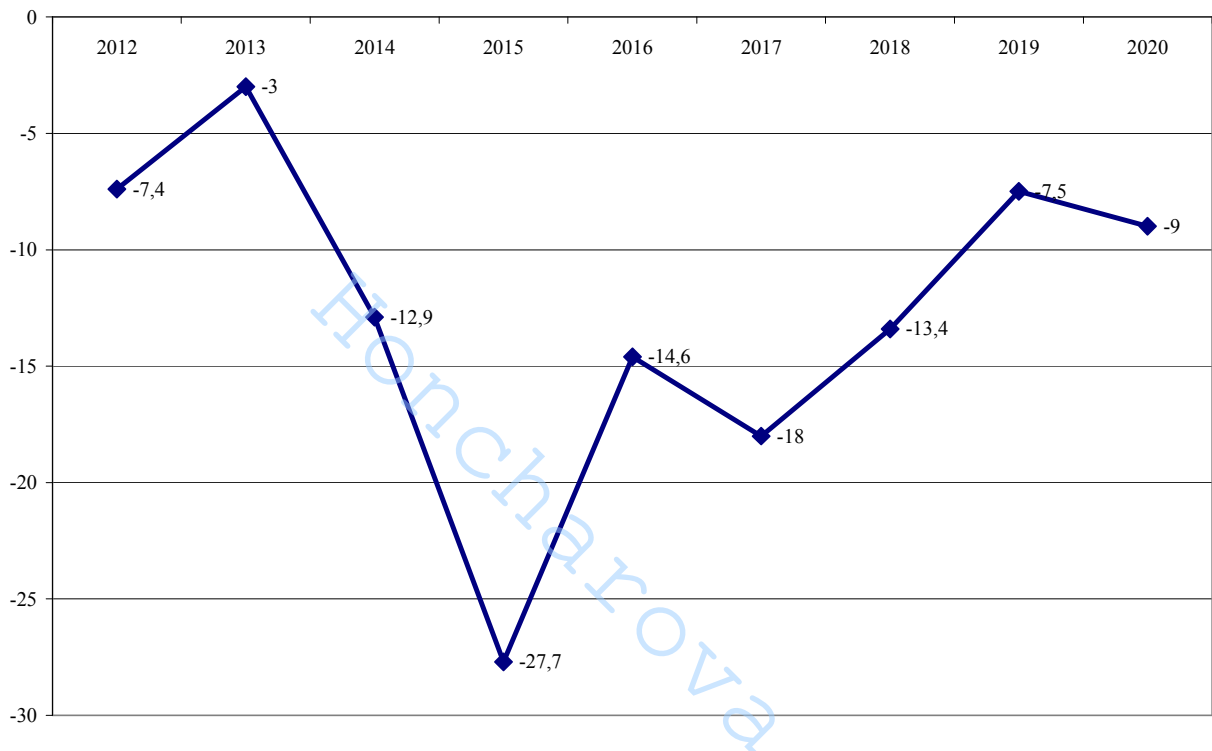


Рис. 2.2. Динаміка відхилення реального ВВП в порівнянні з номінальним ВВП, %

Такі значні перепади (рис. 2.3), коли номінальний ВВП зростає, а реальний падає, відбуваються під час інфляції у зв'язку зі зростанням цін на товари та послуги з одночасним скороченням обсягів виробництва, споживанням цих товарів. У підсумку скорочується купівельна спроможність населення, а також спостерігається падіння рівня життя.

Важливим показником для оцінки економічної ситуації в країні є інфляція. Як відомо, показником, що характеризує динаміку рівня цін на товари та послуги, є індекс інфляції. Його динаміка представлена на рис. 2.3.

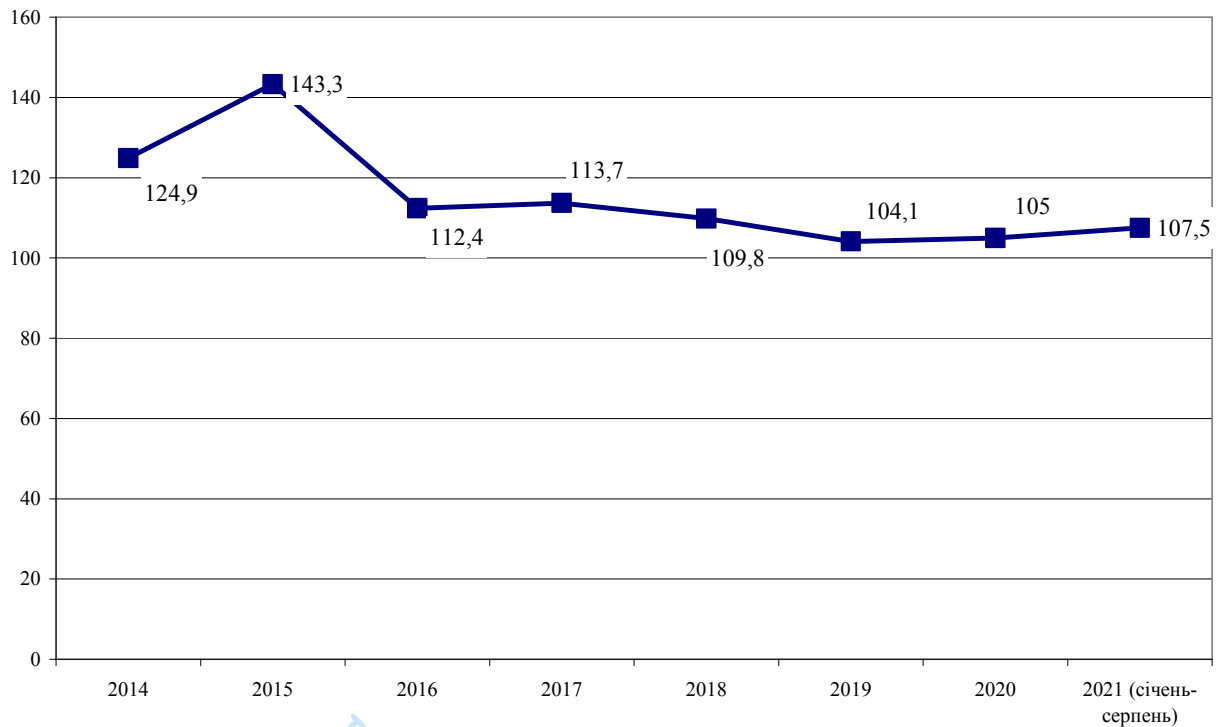


Рис. 2.3. Динаміка індексів інфляції 2014 – 2020 рр., %

Як видно з рис. 2.3, нині відбувається уповільнення інфляції в Україні. Це є позитивним для споживачів, оскільки вони можуть більше купувати. Отже, в Україні спостерігається уповільнення інфляції, внаслідок послідовної монетарної політики НБУ, спрямованої на досягнення цінової стабільності. Зниження інфляційного тиску підтримувалося загальним зниженням світових цін на енергоносії, що імпортує Україна, послабленням тиску з боку пропозиції продуктів харчування.

Одним з показників, що характеризує зовнішнього середовища функціонування підприємства є рівень безробіття в Україні у 2012 – 2021 рр. Динаміка рівня безробіття в Україні в 2012 – 2020 рр. надано в табл. 2.2.

На тлі епідемії коронавірусу в Україні з 8,5% до 9,9% зріс рівень безробіття, а також відбулось падіння реальних доходів українців.

«В середньому по Україні на одне вільне робоче місце претендувало шість безробітних (на 1 листопада 2019 року – три особи). Станом на 1 листопада 2020 року, кількість вакансій, заявлених роботодавцями,

становила 68 тис. одиниць, що на 34% менше, ніж на відповідну дату попереднього року» [133].

Таблиця 2.2

Рівень безробіття в Україні у 2012 – 2020 рр.
(кількість населення у тис.)

Роки	Усього населення	Економічно активне населення	Зайняте населення	Безробітне населення	Рівень безробіття, %	Зареєстрованих безробітних
2012	45553,0	20393,5	18736,9	1656,6	8,1	467,7
2013	45426,2	20478,2	18901,8	1576,4	7,7	487,6
2014	42928,9	19035,2	17188,1	1847,1	9,7	458,6
2015	42760,5	17396,0	15742,0	1654,0	9,5	461,1
2016	42584,5	17303,6	15626,1	1677,5	9,7	407,2
2017	42386,4	17193,2	15495,9	1697,3	9,9	352,5
2018	42153,2	17296,2	15718,6	1577,6	9,1	341,7
2019	41902,4	17381,8	15894,9	1486,9	8,6	338,2
2020	41588,4	16917,8	15244,5	1673,3	9,9	459,2

«Коронакриза посилила проблему зайнятості. Рівень безробіття зріс з 8,5% до 9,9%. Чисельність безробітного населення становила 1,6 млн. осіб. Зокрема, 17% робочої сили на піку карантинуперебували у стані прихованого безробіття – зайнятість цих людей була зменшена або вони перебували в неоплачуваній відпустці» [133].

«Також карантин вихідного дня, який діяв в Україні в листопаді, спровокував другий пік зростання безробіття — було зареєстровано 361 тис. безробітних, а станом на початок грудня 2020 року – 420 тис.» [133].

Динаміка рівня безробіття в Україні у 2013 – 2020 рр. представлено на рис. 2.4.

НБУ збільшив облікову ставку до 8,5% річних. «Це рішення було широко очікуваним: сам Нацбанк анонсував його у липневому макроекономічному прогнозі».

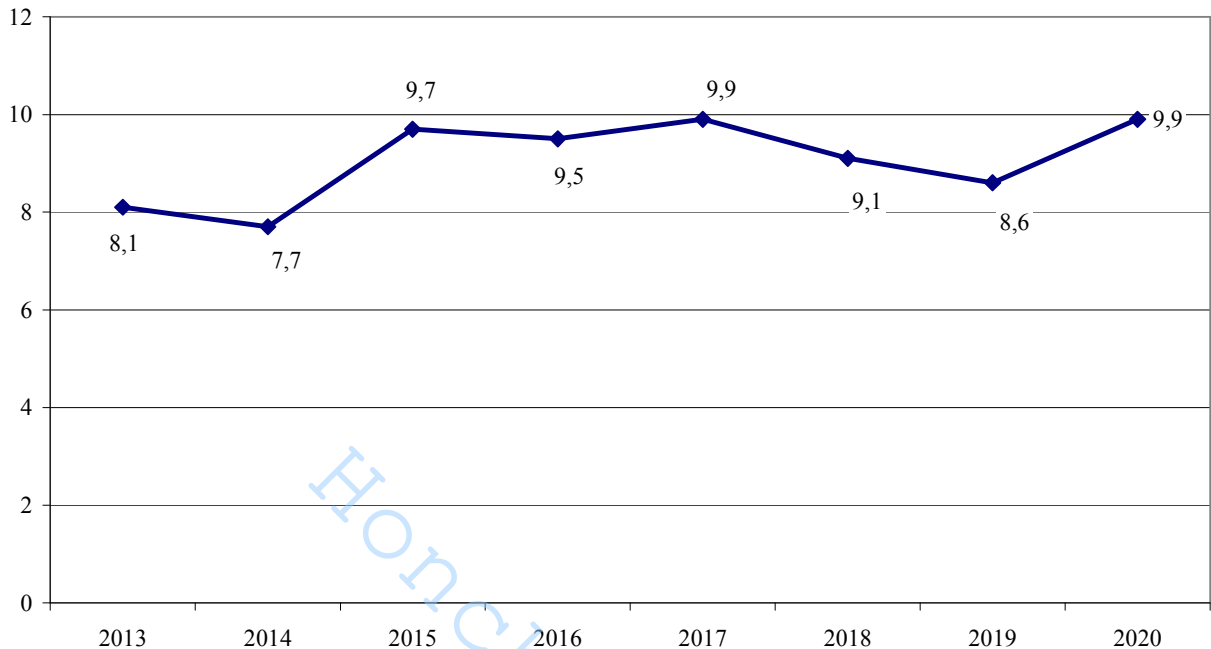


Рис. 2.4. Динаміка рівня безробіття в Україні у 2012 – 2021 рр.

Разом із збільшенням ставки НБУ припинив довгострокове рефінансування та своєї процентної ставки, а також скоротив максимальний термін кредитів рефінансування з 30 до 90 днів. Після цього Рада НБУ ухвалила Основні засади грошово-кредитної політики на 2022 рік і середньострокову перспективу, де закріплено послідовність політики інфляційного таргетування, яку впроваджує Національний банк України. А Верховна Рада ухвалила у першому читанні законопроект, що закріплює цінову стабільність як мету грошово-кредитної політики. Тому варто очікувати збереження послідовної позиції НБУ в реагуванні на інфляційні тенденції» [91].

Експорт та імпорт товарів зростають високими темпами. «У вересні 2021р. експорт товарів становило 53%. Зокрема, стрімко (на 59%) виріс

експорт товарів агропромислового сегменту, цьому сприяли рекордний урожай та високі ціни на агропродукцію. Також продовжилося активне зростання у металургійному сегменті, де експортний виторг збільшився на 127%. Зростання експорту залізняку стрімко уповільнилося до 22% р/р. Імпорт товарів збільшився аналогічними темпами – на 52% р/р. В імпорті наочним був вплив стрімкого подорожчання енергоресурсів: імпорт добрив зріс на 170%, вугілля – на 81%» [85].

Україна отримала 2,7 млрд доларів від МВФ. Поповнення золотовалютних резервів відбулося рамках затвердженого глобального розподілу спеціальних прав позики (СПЗ). Після цієї операції обсяг міжнародних резервів України збільшився до понад 31 млрд. доларів. Проте вже 1 вересня Україні необхідно буде здійснити боргові платежі в обсязі 1,3 млрд. доларів, відповідно, міжнародні резерви скоротяться [85].

«Україні вдалося подолати кризу, що була пов'язана з початком бойових дій в 2014 році та створити сприятливий мікроклімат для інвестування в українську економіку» [85].

Споживання зростає, проте скорочення інвестицій триває. «Державна служба статистики оприлюднила повні дані про валовий внутрішній продукт (ВВП) України у I кварталі 2021 року. Оцінку спаду було погіршено з 2% до 2,2%. Проте динаміка складників ВВП неоднорідна. Приватне споживання демонструвало зростання третій квартал поспіль і збільшилося на 4,4% р/р. Утім, інвестиційний складник ВВП падав п'ятий квартал поспіль: зменшення становило 7,8%. Зовнішня торгівля також чинила міцний негативний вплив на динаміку економіки: фізичний обсяг експорту в I кварталі скоротився на 17,4% р/р (через значно менші залишки врожаю на експорт), тоді як імпорт відновив зростання, що становило 3,7%. Важливо зазначити, що через зростання цін у економіці (дефлятор ВВП) більш як на 20% номінальний ВВП у I кварталі 2021 році збільшився на 18%» [85].

Динаміка зарплат прискорилося через тимчасовий ефект нижчої бази порівняння. «Згідно даних Державної служби статистики, у березні середня

заробітна плата в Україні становила 13612 грн. Зростання середньої зарплати у річному вимірі прискорилося з 15,7% у лютому до 18,9%. У реальному вираженні зростання середньої зарплати прискорилося з 7,6% до 9,5%. Це прискорення практично повністю відображає послаблення бази порівняння минулого року, коли під час запровадження жорсткого карантину у другій половині березня відбулося суттєве «просідання» зарплат. Найбільш наочно цей ефект проявляється у готельно-ресторанному бізнесі, де динаміка середньої зарплати прискорилася з 6,5% у лютому до 37,2% у березні. За вирахуванням ефекту низької бази порівняння (який повноцінно реалізується у квітні), поточну динаміку оплати праці в економіці можна охарактеризувати як стабільну» [85].

Українська економіка у 2020 році скоротилася на 4%, проте у гривневому обсязі зросла більш як на 5%. «Детальні дані від Державної служби статистики показують, що обсяг ВВП України за підсумками року становив 4194 млрд. грн. Це означає, що за скорочення реального ВВП на 4% номінальний ВВП (тобто грошовий обсяг економіки) зріс на 5,4% через інфляційні процеси (зростання індексу-дефлятора становило 9,8%). У структурному розрізі попиту найсуттєвішим було скорочення інвестицій, яке становило 24,4%. Натомість споживання домашніх господарств збільшилося на 1,6%. У галузевому розрізі найбільше скорочення доданої вартості в 2020 році зафіксовано у готельно-ресторанному бізнесі (на 28,5%), а також у «інших видах послуг» (на 23,1%). Тимчасом активні державні видатки зумовили зростання у будівництві на 5,2%. Всупереч загальній тенденції, зростання спостерігалось також у торгівлі (+4,9%), охороні здоров'я (+2,2%), державному управлінні (+1,5%), інформаційно-телекомунікаційному (+1,3%) та фінансовому (+1,2%) секторах, а також в операціях з нерухомим майном (+1,2%)» [85].

Промисловість завершила 2020 рік спадом виробництва на 5,2%. «У грудні в українській промисловості вперше з травня 2019 року було зафіксовано зростання, що становило 4,8%. Проте варто зауважити, що такий

результат завдячує не так високим показникам виробництва, як низькій базі порівняння. Так, зростання у енергетиці становило 15,8%, що викликано передусім холоднішими погодними умовами порівняно з груднем 2019 року. А слабкі виробничі показники кінця 2019 року забезпечили зростання видобутку металевих руд одразу на 20%. Незважаючи на зростання у грудні, українська промисловість завершила 2020 рік скороченням виробництва на 5,2%» [85].

Незважаючи на значний природний та людський потенціал, приватизацію більшості виробничого потенціалу країни, численні міжнародні кредити, які були освоєні владою протягом останніх 20 років, виробничі потужності України не були модернізовані, об'єкти промисловості набули високого ступеня зношеності. Здебільшого вітчизняна продукція галузей переробки втратила конкурентоспроможність на міжнародному ринку товарів, а широкий внутрішній попит значною мірою забезпечують імпортні товари.

Значні макроекономічні дисбаланси, військовий конфлікт на Сході України та анексія АР Крим, глибокі структурні диспропорції, недостатній рівень прозорості у державному секторі управління призвели до того, що ситуація вимагає термінових коригуючих дій.

Першим пріоритетом має бути забезпечення макроекономічної стабільності фінансового сектору. Це має супроводжуватися проведенням ключових структурних реформ, щоб дати поштовх економічному зростанню. Оскільки Україна перебуває в дуже складній політичній та економічній ситуації, то для стабілізації ВВП є необхідним проведення державної політики, яка повинна супроводжуватися проведенням ключових структурних реформ. Уряд України має проводити жорстку фіскальну політику та продовжувати політику плаваючого валютного курсу. Також країні необхідні реформи газового сектору, дерегуляція бізнесу, а також прозора система держзакупівель.

Першочерговими заходами покращення ситуації мають стати макроекономічна стабілізація та відновлення нормального функціонування банківської системи, за чим мають слідувати структурні перетворення. Не менш важливими є також заходи, спрямовані на підвищення якості та прозорості врядування, оскільки, крім основних, ці заходи допоможуть підвищити ефективність видатків бюджету, зменшити втрати від корупції та підвищити якість державних послуг.

Уряду необхідно мінімізувати негативний ефект бюджетної стабілізації для економічної активності. Для цього необхідно:

- намагатися знайти кошти для низки найважливіших інфраструктурних проектів, зокрема за рахунок пільгового фінансування;
- максимально заохочувати підприємницьку діяльність;
- ввести адекватні банківські інструменти для фінансування нових проектів;
- максимально підтримувати експортну діяльність за рахунок інформаційної, технічної та правової підтримки самих експортерів, за рахунок сприяння виходу малого й середнього бізнесу на зовнішні ринки, а також за рахунок формування системи експортного кредитування та страхування.

2.2. Аналіз фінансового потенціалу підприємства

Фінансовий потенціал характеризується фінансовою незалежністю підприємства, його фінансовою стійкістю та кредитоспроможністю (ліквідністю). Фінансовий потенціал суб'єкта господарювання складається під впливом двох основних груп факторів:

- факторів, що зумовлюють накопичення фінансових ресурсів підприємства;
- факторів, що впливають формування фінансових потреб підприємства.

Основою фінансового потенціалу підприємства є відносини, що виникають на підприємстві щодо «досягнення максимально можливого фінансового результату за умови:

- наявності власного капіталу, достатнього для виконання умов ліквідності та фінансової стійкості;
- можливості залучення капіталу обсягом, необхідному для реалізації ефективних інвестиційних проєктів;
- наявності ефективної системи управління фінансами, що забезпечує прозорість поточного та майбутнього фінансового стану» [133].

Фінансовий потенціал визначає здатність підприємства залучити і раціонально використовувати внутрішні та зовнішні фінансові ресурси, а й реалізує найважливішу функцію – відтворення виробничої потужності підприємства. Отже збільшення доходів підприємств розширює внутрішні джерела інвестицій, а також підвищує інвестиційну надійність і привабливість підприємств для зовнішніх інвесторів.

Аналіз основних показників діяльності підприємства у 2018 – 2019 рр. представлено в табл. 2.3.

Таблиця 2.3

Фінансові показники підприємства за 2018 - 2019 рр., тис.грн.

Показники	2018	2019	Відхилення (2019/ 2018)	
			Абсол., тис.грн.	Темп приросту, %
1	2	3	4	5
Чистий дохід від реалізації продукції (товарів, робіт, послуг)	6088	19862	13774	226,24
Собівартість реалізованої продукції (товарів, робіт, послуг)	4040	16819	12770	316,31
Інші операційні доходи	200	119	-81	-40,5
Адміністративні витрати	1378	2117	739	53,63

Продовження табл. 2.3

1	2	3	4	5
Інші операційні витрати	484	306	-178	-36,78
Витрати (дохід) з податку на прибуток	172	133	-39	-22,67
Чистий фінансовий результат: прибуток	214	606	392	183,18

Аналіз основних показників діяльності підприємства у 2018 – 2019 рр. представлено в табл. 2.4.

Таблиця 2.4

Фінансові показники підприємства за 2018 - 2019 рр., тис.грн.

Показники	2019	2020	Відхилення	
			Абсол., тис.грн.	Темп приросту, %
Чистий дохід від реалізації продукції (товарів, робіт, послуг)	19862	24963	5101	25,68
Собівартість реалізованої продукції (товарів, робіт, послуг)	16819	22218	5399	32,10
Інші операційні доходи	119	89	-30	-25,21
Адміністративні витрати	2117	1993	-124	-5,86
Інші операційні витрати	306	94	-212	-69,28
Витрати (дохід) з податку на прибуток	133	135	2	1,5
Чистий фінансовий результат: прибуток	606	612	6	1

За даними, що наведені в табл. 2.3, 2.4, зробимо наступні висновки.

Чистий дохід від представлених послуг у 2019 р. в порівнянні з 2018 роком виріс на 13774 тис.грн. або більш ніж в 2 рази (темп приросту 226%). Це відбулося за рахунок збільшення від видів послуг, які надає підприємство. Слід зазначити, що собівартість наданих послуг у 2019 році збільшилась на 12770 тис.грн, або більше ніж в 3 рази, що є негативною тенденцією функціонування підприємства, оскільки собівартість збільшилась більшими

темпами, ніж чистий дохід від наданих послуг. У 2019 році в порівнянні з 2018 роком спостерігається збільшення витрат підприємства. Так адміністративні витрати в 2019 р збільшилися на 739 тис.грн або на 53,63%, що є негативним для подальшого функціонування підприємства.

У 2020 році в порівнянні з 2019 роком чистий дохід від наданих послуг зріс на 5101 тис.грн., завдяки новим рейсам, відкриттям нового терміналу, співпрацею з новими авіакомпаніями, більш класифікованим фахівцям, які зуміли не тільки отримати економічну вигоду, але й досконало надавати свої послуги та проявляти вміння щодо покращення економічної ситуації на підприємстві в цілому. Собівартість реалізованих послуг у 2020 році порівняно з 2019 роком зросли на 5399 тис.грн або на 32,1%, що є негативним в діяльності підприємства, оскільки темп росту собівартості наданих послуг випереджують темп росту чистого доходу від наданих послуг. Як позитивну тенденцію слід визначити зниження всіх витрат у 2020 році на 124 тис.грн або на 5,86%.

Щодо іншого операційного доходу, то він мав тенденцію до зниження у 2018-2020 році. Так, у 2019 році в порівнянні з 2018 роком інший операційний дохід знизився на 40,5%, у 2020 році в порівнянні з 2019 роком – на 25,21%.

В 2018 – 2020 рр. спостерігається зниження інших операційних витрат. Так, в 2019 році інші операційні витрати знижені на 178 тис.грн. або на 63%, в 2020 р. зниження на 30%.

Діяльність підприємства у 2018 – 2020 рр. прибуткова. Прибуток має тенденцію до збільшення. Так у 2019 р. в порівнянні з 2018 р. прибуток збільшився на 392 тис.грн., темп приросту 183%. В 2020 р. прибуток також збільшився, збільшення на 6 тис.грн., темп приросту 1%.

На рис. 2.5 представлена динаміка чистого доходу від наданих послуг та чистого фінансового результату ПАТ авіакомпанія «Україна-Аероальянс» у 2018-2020 роках.

Таким чином, ПАТ авіакомпанія «Україна-Аероальянс», комерційна діяльність якого, спрямована на здійснення вантажних перевезень повітряним транспортом на внутрішніх та міжнародних авіаціях, має як позитивні, так і негативні результати в період своєї господарської діяльності.

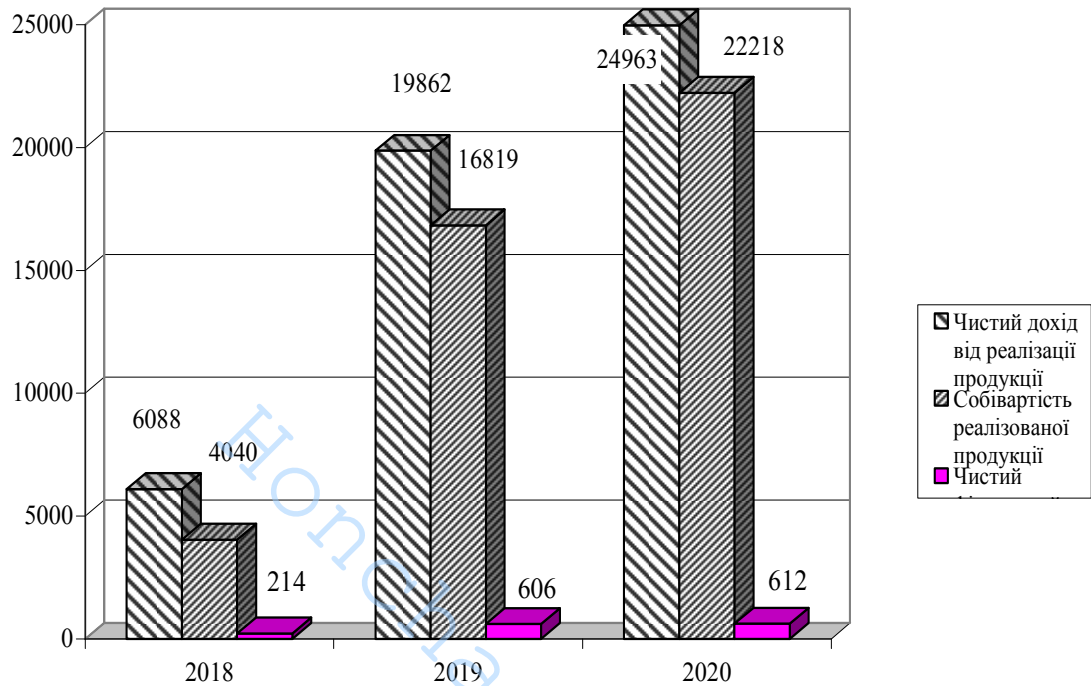


Рис. 2.5. Динаміка чистого доходу від наданих послуг, собівартості та чистого фінансового результату ПАТ авіакомпанія «Україна-Аероальянс» у 2018–2020 рр.

До негативних тенденцій у функціонуванні ПАТ авіакомпанія «Україна-Аероальянс» у 2018 – 2020 рр. належать:

- собівартість наданих послуг у 2019 році збільшились на 12770 тис.грн, або більше ніж в 4 рази;
- адміністративні витрати збільшилися у 2019 році на 739 тис.грн або на 53,63%;
- собівартість наданих послуг у 2020 році порівняно з 2019 роком зросла на 5399 тис.грн або на 32,1%;

– інший операційний дохід у 2018-2020 році мав тенденцію до зниження. У 2019 році він знизився на 40,5%, у 2020 році – на 25,21%.

Аналіз активів і пасивів підприємства та їх структура дозволяє оцінити фінансовий стан підприємства.

Угрупування активів підприємства ПАТ авіакомпанія «Україна-Аероальянс» за 2018 – 2020 рр. по класах ліквідності доцільно представити у табл. 2.5.

Таблиця 2.5

Структура активів за ступенем ліквідності

ПАТ авіакомпанія «Україна-Аероальянс» за 2018 – 2020 рр., тис.грн.

Найменування статті активу	Код рядка	2018	2019	2020	Абсолютне відхилення	
					2019/2018	2020/2019
Абсолютно ліквідні активи А1						
Грошові кошти та їх еквіваленти	1165	111	16	1261	-95	1245
Усього	х	111	16	1261	-95	1245
Швидко реалізуємі активи А2						
за виданими авансами	1130	732	814	428	79	-386
з бюджетом	1135	1283	636	577	-647	-59
Інші оборотні активи	1190	81	25	20	-56	-5
Усього	х	2096	1475	1025	-624	-322
Повільно реалізуємі активи А3						
Запаси	1100	10197	14250	6823	4053	-7427
Витрати майбутніх періодів	1170	4	6	2	2	-4
Усього	х	10201	14256	6825	4055	-7423
Важко реалізуємі активи А4						
Необоротні активи без довгострокових фінансових інвестицій	1095	8218	8222	7887	4	-335
Усього	х	8218	8222	7887	4	-335
РАЗОМ	х	20626	23969	16998	3530	-6834

Угрупування пасивів по ступені терміновості оплати доцільно представити у табл. 2.6.

Таблиця 2.6

Структура пасивів за ступенем негайності їх оплати

ПАТ авіакомпанія «Україна-Аероальянс» за 2018 – 2020 рр., тис.грн.

Найменування статті пасиву	Код рядка	2018	2019	2020	Абсолютне відхилення, тис. грн.	
					2019/2018	2020/2019
Найбільш негайні зобов'язання-П1						
Поточна деб. заборгованість за товари, роботи та послуги	1615	514	499	219	-15	-280
з бюджетом	1620	-	-	31	-	31
зі страхування	1625	-	-	41	125	41
оплата праці	1630	-	125	164	2118	39
поточна кред. заборгованість за одержаними авансами	1635	11614	13732	6423	26	-7309
Інші поточні зобов'язання	1690	86	112	59	2254	-53
Усього	х	12214	14468	6937	2307	-7531
Довгострокові пасиви-П3						
Довгострокові зобов'язання	1595	-	489	437	489	52
Усього	х	0	489	437	489	52
Постійні пасиви-П4						
Власний капітал	1495	8406	9012	9624	606	612
Поточні забезпечення	1660	-	-	-	-	-
Усього	х	8406	9012	9624	606	612
РАЗОМ	х	20620	23969	16998	3349	-6867

Визначення показника поточної ліквідності з урахуванням швидкості конвертації оборотних активів у грошові кошти і з урахуванням термінів погашення короткострокових зобов'язань.

Аналіз ліквідності балансу полягає в порівнянні коштів за активом, згрупованих за ступенем спадної ліквідності з короткостроковими зобов'язаннями за пасивом, що групуються за ступенем терміновості їхнього погашення.

$A1 > П1, 1245 > - 7532$ тис.грн. - на кінець періоду;

$A2 < П2, -322 < 0$ - на кінець періоду;

$A3 > П3, -7423 < 52$ тис.грн. на кінець періоду;

$A4 < П4, -335 < 612$ тис.грн. - на кінець періоду.

Згідно отриманих даних, підприємство є за більшістю показниками ліквідним, адже виконуються майже всі співвідношення згідно розрахованих даних показників ліквідності.

Проведемо аналіз показників платоспроможності ПАТ авіакомпанія «Україна-Аероальянс» у 2018-2020 рр.

Динаміка показників платоспроможності у 2018 –2019 рр. надано в табл. 2.7.

Таблиця 2.7

Показники платоспроможності
ПАТ авіакомпанія «Україна-Аероальянс» у 2018-2019 рр.

Показники	Порядок розрахунку	Нормативне значення	2018	2019	Відхилення	
					пункти	Темп приросту, %
Коефіцієнт покриття	ф.№1 · 1195/1695	>2	1,01	1,08	0,07	+6,93
Коефіцієнт швидкої ліквідності	ф.№1 · (1195 · (1101+1103+104))/1695	>1	1,01	1,08	0,07	+6,93
Коефіцієнт абсолютної ліквідності	ф.№1 · (1165+1160)/1695	>0,2	0,009	0,001	-0,008	-88,88

Динаміка показників платоспроможності ПАТ авіакомпанія «Україна-Аероальянс» у 2019 –2020 рр. надано в табл. 2.8.

Таблиця 2.8

Показники платоспроможності
ПАТ авіакомпанія «Україна-Аероальянс» у 2019-2020 рр.

Показники	Порядок розрахунку	Норматив не значення	2019	2020	Відхилення	
					пункти	Темп приросту, %
Коефіцієнт покриття	ф.№1 · 1195/1695	>2	1,08	1,31	0,23	+21,29
Коефіцієнт швидкої ліквідності	ф.№1 · (1195 + (1101+1103+1104))/1695	>1	1,08	1,31	0,23	+21,29
Коефіцієнт абсолютної ліквідності	ф.№1 · (1165+1160)/1695	>0,2	0,001	0,18	0,179	+17900

Динаміка показників платоспроможності представлена в табл. 2.8, дозволяють зробити наступні висновки:

– коефіцієнт покриття є меншим нормативного значення, що свідчить відсутності можливості підприємства погасити поточні зобов'язання. У 2020 році збільшився на 0,23 або на 21,29% в порівнянні з 2019 р.;

– коефіцієнт швидкої (критичної) ліквідності більше 1, що свідчить про те, що на кожну гривню поточної заборгованості підприємство має лише 1,31 ліквідних активів. У 2020 році збільшився на 0,23% в порівнянні з 2019 р.;

– коефіцієнт абсолютної (грошової) ліквідності показує, що лише 0,18 поточних (короткострокових) зобов'язань може бути погашено підприємством негайно.

На рис. 2.6 представлена діаграма, на якій відображено показники платоспроможності ПАТ авіакомпанія «Україна-Аероальянс» у 2018-2020 рр., які були розраховані в таб. 2.7, 2.8.

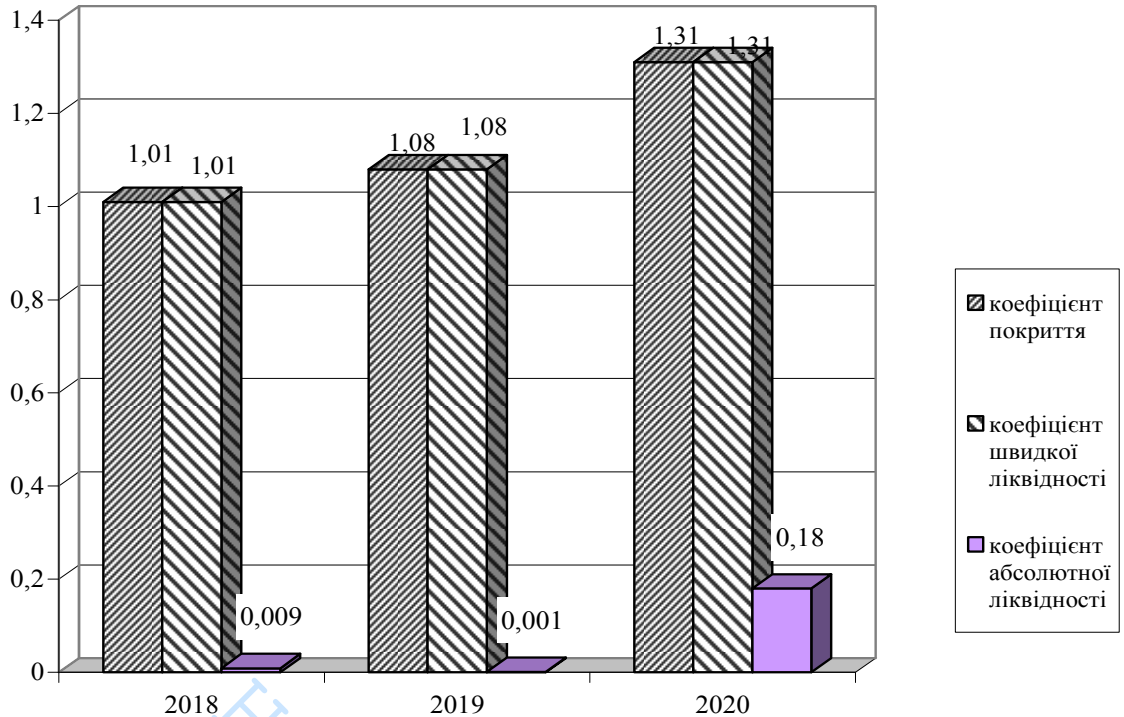


Рис. 2.6. Показники платоспроможності ПАТ авіакомпанія «Україна-Аероальянс» у 2018-2020 рр.

Фінансова стійкість є відображенням стабільного перевищення доходів над витратами, забезпечує вільне маневрування коштами підприємства і шляхом ефективного їхнього використання сприяє безперебійному процесу виробництва і реалізації продукції. Тому фінансова стійкість формується в процесі усієї виробничо-господарської діяльності і є головним компонентом загальної стійкості підприємства.

«Аналіз стійкості фінансового стану дозволяє відповісти на запитання: наскільки правильне підприємство керувало фінансовими ресурсами протягом періоду, що передує цій даті. Важливо, щоб стан фінансових ресурсів відповідав вимогам ринку і потребам розвитку підприємства, оскільки недостатня фінансова стійкість може привести до неплатоспроможності підприємства і відсутності в нього засобів для

розвитку виробництва, а надлишкова – перешкоджати розвитку, обтяжуючи витрати підприємства зайвими запасами і резервами» [6].

«На стійкість підприємства впливають різні фактори: положення підприємства на товарному ринку; виробництві випуск дешевої, що користується попитом продукції; його потенціал у діловому співробітництві; ступінь залежності від зовнішніх кредиторів інвесторів; наявність неплатоспроможних дебіторів; ефективність господарських і фінансових операцій і т.п.» [7].

Показники фінансової стійкості ПАТ авіакомпанія «Україна Аероальянс» за 2018 – 2019 рр. відобразимо в табл. 2.9.

Таблиця 2.9

Показники фінансової стійкості ПАТ авіакомпанія «Україна-Аероальянс» за 2018 – 2019 рр.

Показники	Порядок розрахунку	Нормативне значення	2018р.	2019р.	Відхилення	
					пункти	Темп приросту, %
Коефіцієнт автономії	ф.№1·1495/1900	>0,5	0,40	0,37	-0,03	-7,5
Коефіцієнт фінансової залежності	ф.№1·1900/1495	<0,2	2,45	2,65	+0,2	+8,16
Коефіцієнт маневреності власних засобів	ф.№1·(1195-1690)/·1495	>0,5	1,46	1,73	+0,27	+18,49
Коефіцієнт маневреності робочого капіталу	ф.№1·(1195+1695)/1495	>0,5	2,92	3,35	+0,43	+14,72
Коефіцієнт фінансової стабільності	ф.№1·1495/1595+1695	>1	0,68	0,60	-0,08	-11,76
Коефіцієнт фінансового ризику	ф.№1·(1595+1695)/1495	<0,5	1,45	1,65	+0,2	+13,79

Показники фінансової стійкості ПАТ авіакомпанія «Україна Аероальянс» за 2019 – 2020 рр. відобразимо в табл. 2.10.

Таблиця 2.10

Показники фінансової стійкості ПАТ авіакомпанія «Україна-Аероальянс» за 2019 – 2020 рр.

Показники	Порядок розрахунку	Нормативне значення	2019р.	2020р.	Відхилення	
					пункти	Темп приросту, %
Коефіцієнт автономії	ф.№1·1495/1900	>0,5	0,37	0,56	+0,19	+51,35
Коефіцієнт фінансової залежності	ф.№1·1900/1495	<0,2	2,65	1,76	-0,89	-33,58
Коефіцієнт маневреності власних засобів	ф.№1·(1195-1690)/·1495	>0,5	1,73	0,94	-0,79	+6,79
Коефіцієнт маневреності робочого капіталу	ф.№1·(1195+1695)/¶1495	>0,5	3,35	1,66	-1,69	-50,44
Коефіцієнт фінансової стабільності	ф.№1·1495/¶(1595+1695)	>1	0,60	1,30	+0,7	+116,66
Коефіцієнт фінансового ризику	ф.№1·(1595+1695)/·1495	<0,5	1,65	0,76	-0,89	-53,93

Зробивши розрахунки коефіцієнтів можна зробити такі висновки.

Коефіцієнт автономії відображає фінансову залежність підприємства при зовнішніх джерелах фінансування діяльності. Коефіцієнт автономії в 2018 році і 2019 році не відповідає нормативному значенню, то свідчить про фінансову залежність підприємства від його кредиторів. До того ж в 2019 році порівняно з 2018 роком спостерігається зниження цього показника на 0,03 пункти. В 2020 році коефіцієнт автономії відповідає нормативному значенню, що свідчить про збільшення фінансової автономії підприємства, його фінансової залежності від кредиторів.

Коефіцієнт фінансової залежності вказує на здатність компанії проводити прогнозовану діяльність в довгостроковій перспективі. У 2019 році даний показник становив 2,26 % і порівняно з 2018 роком він збільшився на 0,2%. Але у 2020 році, порівняно з 2019 роком він зменшився

на 0,89%. Тому для підвищення даного показника, необхідно залучати додаткові позикові кошти кредитних організацій, банків, інших підприємств.

Коефіцієнт маневреності власних засобів у 2020 році становить 0,94%, що відповідає нормативному значенню ($> 0,5$), тобто підприємство достатньо ефективно використовує власні засоби.

Коефіцієнт маневреності робочого капіталу відповідає нормативному значенню і у 2020 році становить 1,66%, що на 50,44% менше в порівнянні з 2019 роком, а також вказує на низький ступінь мобільності використання власних коштів підприємством.

Коефіцієнт фінансової стабільності у 2020 році, який становить 1,30%, збільшився у порівнянні з 2019 роком на +116,66% і відповідає нормативному значенню, що є позитивною тенденцією.

Коефіцієнт фінансового ризику не відповідає нормативному значенню, так як є більшим за 0,5 і у 2020 році становить 0,76%, що на 53,93% менше ніж у 2019 році. Значення цього показника означає, що на кожну 1 грн. власних коштів припадає 0,76 коп. позичених. Зменшення цього показника в динаміці свідчить про зменшення залежності підприємства від зовнішніх інвесторів і кредиторів, тобто про деяке підвищення фінансової стійкості.

Динаміка показників фінансової стійкості ПАТ авіакомпанія «Україна Аероальянс» за 2019 – 2020 рр. відобразимо на рис. 2.7.

Отже, динаміка показників платоспроможності дозволяють зробити наступні висновки: коефіцієнт покриття є меншим нормативного значення, що свідчить про відсутність можливості у підприємства погасити поточні зобов'язання; коефіцієнт швидкої (критичної) ліквідності більше 1, що відповідає рекомендованому значенню; коефіцієнт абсолютної (грошової) ліквідності не відповідає нормативному значенню, підприємство не зможе погасити заборгованість негайно.

Підприємство в 2018 – 2019 рр. залежить від зовнішніх джерел фінансування, його контрагентів. В 2020 році незалежність підприємства

збільшується. Спостерігається збільшення фінансової автономії підприємства.

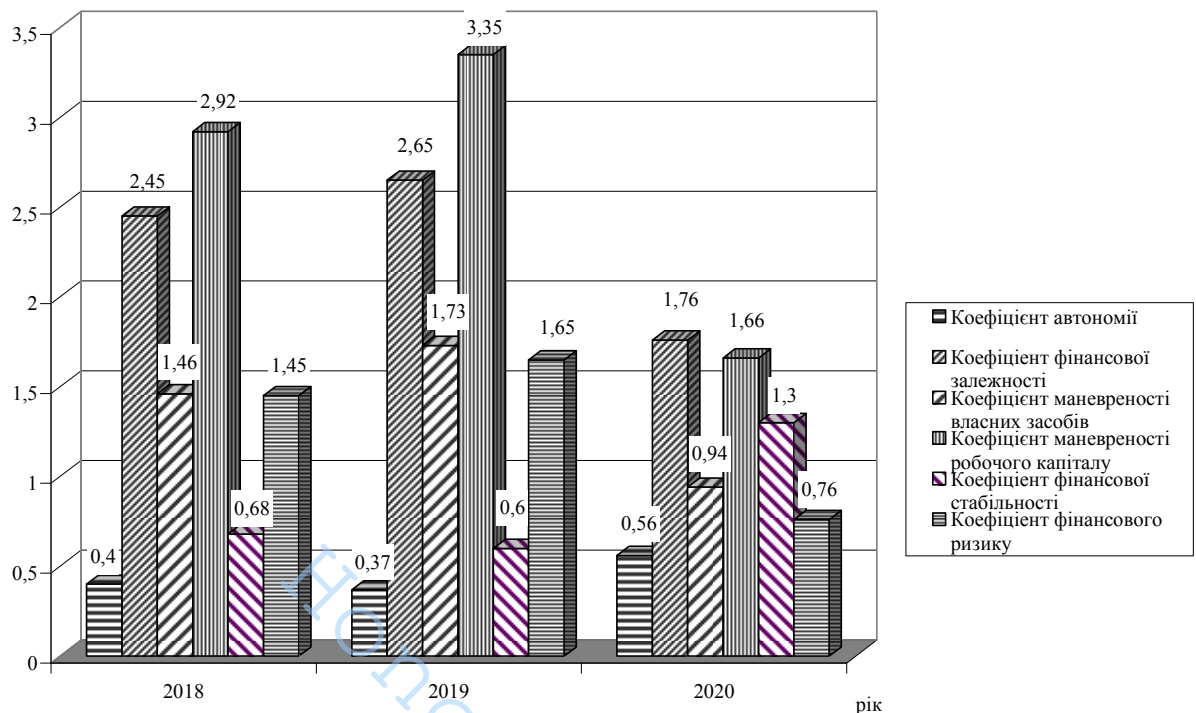


Рис. 2.7. Показники фінансової стійкості ПАТ авіакомпанія «Україна-Аероальянс» за 2019 – 2020 рр.

Достатньо ефективно використовуються власні засоби. Коефіцієнт маневреності робочого капіталу вказує на низький ступінь мобільності використання власних коштів підприємством. Спостерігається деяке підвищення фінансової стійкості.

2.3. Аналіз інноваційного потенціалу ПАТ авіакомпанія «Україна-Аероальянс»

З урахуванням визначеного в першому розділі дипломної роботи проведемо аналіз інноваційного потенціалу за ключевими складовими, а саме, маркетинг, виробництво, ресурси.

Проведемо аналіз інноваційного потенціалу ПАТ авіакомпанія «Україна-Аероальянс».

Важливе значення для характеристики прибутковості підприємства відіграють показники рентабельності основної діяльності підприємства, які зображено в табл. 2.11.

Таблиця 2.11

Показники рентабельності ПАТ авіакомпанія «Україна-Аероальянс» за 2018 – 2020 рр.

Назва показника	2018-р.	2019-р.	2020-р.	Відхилення	
				2019/2018,%	2020/2019,%
Коефіцієнт рентабельності активів	1,36	4,92	2,98	+261,76	-39,43
Коефіцієнт рентабельності виробничих фондів	3,72	3,25	5,24	-12,63	61,23
Коефіцієнт рентабельності власного капіталу	2,58	6,96	6,58	169,77	-5,46
Період окупності власного капіталу	38,78	14,37	15,22	-62,94	+5,92

Результати розрахунків, що представлені в табл. 2.11, дозволяють зробити наступні висновки.

Коефіцієнт рентабельності активів у 2019 році становив 4,92% і збільшився на 261,76% у порівнянні з 2018 роком, значення показника свідчить про хорошу роботу підприємства. Але вже у 2020 році він становив 2,98% і в порівнянні з 2019 роком зменшився на -39,43%. Даний показник характеризує ефективність використання активів підприємства для генерації прибутку.

Коефіцієнт рентабельності виробничих фондів у 2019 році становив 3,25% і зменшився у порівнянні з 2018 роком на -12,63%. Але вже в 2020 році даний показник становив 5,24% і збільшився у порівнянні з 2019 роком на 61,23%.

Коефіцієнт рентабельності власного капіталу у 2019 році становив 6,96% і збільшився у порівнянні з 2018 роком на 169,77%. Але в 2020 році він зменшився на -5,46% порівняно з 2019 роком. Даний показник характеризує рівень прибутковості власного капіталу, вкладеного в дане підприємство, тому найбільший інтерес представляє для наявних і потенційних власників й акціонерів й є одним з основних показників інвестиційної привабливості підприємства, тому що його рівень показує верхню межу дивідендних виплат.

На рис. 2.8 надано динаміку показників рентабельності за 2018-2020 рр.

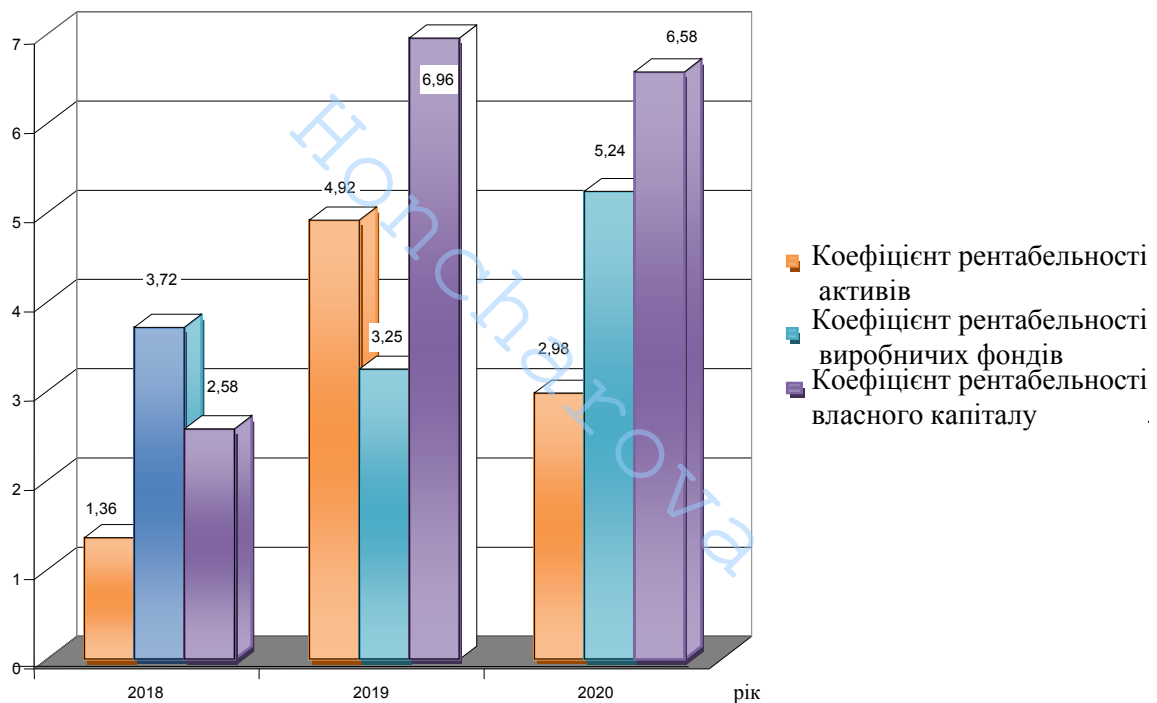


Рис. 2.8. Показники рентабельності ПАТ авіакомпанія «Україна-Аероальянс» за 2018 – 2020 рр.

Період окупності власного капіталу найбільш важливий для власників показник. Значення показника відображає період, протягом якого їх капітал окупиться. У 2019 році показник зменшився на 62,94% в порівнянні з 2018

роком і становив 14,37%. У 2020 році спостерігається збільшення даного показника в порівнянні з 2019 роком на 5,92%.

Отже, незважаючи на позитивні фінансові результати, дане підприємство має багато збитків, тому, для подальшої його успішної діяльності, необхідна чітка організація, налагоджений механізм та система управління фінансовими ресурсами підприємства.

У табл. 2.12, 2.13 наводиться аналіз складу і структури активів підприємства.

Таблиця 2.12

Динаміка і структура активів ПАТ авіакомпанія «Україна –Аероальянс» за 2018 – 2020 рр.

Активи тис., грн	Грошова сума, тис.грн		Питома вага, %		Відхилення	
	2018	2019	2018	2019	Абсол., тис.грн	Темп- приросту
Необоротні активи	8218	8222	39,8	34,30	+4	0,04
Оборотні активи	12408	15747	60,2	65,69	+3339	26,91
Разом	20626	23969	100	100	+3343	16,20

Таблиця 2.13

Динаміка і структура активів ПАТ авіакомпанія «Україна –Аероальянс» за 2018 – 2020 рр.

Активи тис., грн	Грошова сума, тис.грн		Питома вага, %		Відхилення	
	2019	2020	2019	2020	Абсол., тис.грн	Темп- приросту
Необоротні активи	8222	7887	34,30	46,39	-335	-4,07
Оборотні активи	15747	9111	65,69	53,61	-6636	-42,14
Разом	23969	16998	100	100	-6301	-29,08

Цей вид аналізу дозволяє встановити розмір абсолютного і відносного приросту або зменшення всього майна підприємства й окремих його видів.

На рис. 2.9 зображена діаграма, на якій відображено динаміка активів ПАТ авіакомпанія «Україна-Аероальянс».

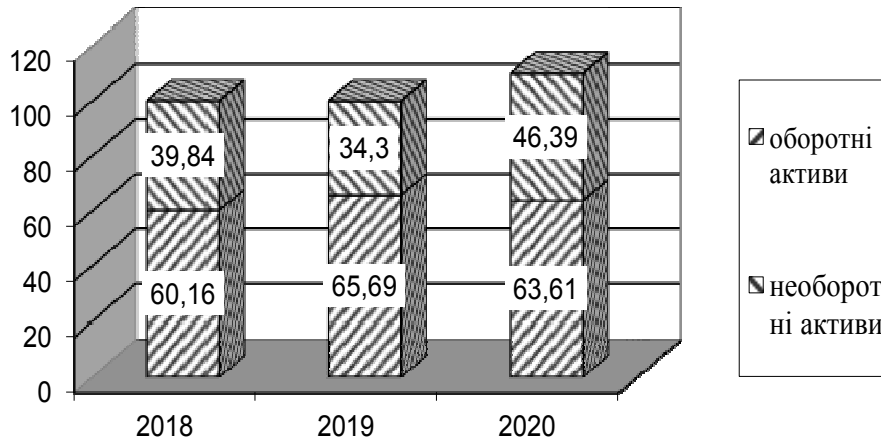


Рис. 2.9. Динаміка структури активів ПАТ авіакомпанія «Україна-Аероальянс» за 2018 – 2020 рр., %

Дані розрахунки у табл. 2.5 показують, що необоротні активи у 2019 р. становлять 8222 тис. грн., збільшилися у порівнянні з 2018 роком та становили 8218 тис.грн. (на 4тис.грн) або +0,04% . Але вже у 2020 році необоротні активи зменшилися на -335 тис.грн, або -4,07%.

Оборотні активи у 2019 році становили 15747 тис.грн, і збільшилися порівняно з 2018 роком на -3339 тис.грн, або +26,91% , це означає, що швидкість обертання коштів у розрахунках зростає. Але, вже в 2020 р. – тенденція до зменшення, що є сигналом про зниження попиту та ефективності технологічного процесу. Для прискорення оборотності оборотних активів необхідно вживати заходи, які ведуть до скорочення тривалості операційного і фінансового циклів підприємства.

Отже, щодо структури оборотних та необоротних активів можна сказати, що вона незначно змінилася.

Якщо оборотні активи збільшилися, а необоротні зменшилися, це означає, що на підприємстві спостерігається тенденція прискорення оборотності всього майна підприємства.

Аналізуючи структуру оборотних активів, слід мати на увазі, що стабільність фінансового стану значною мірою залежить від оптимального розміщення засобів за стадіями процесу кругообігу: постачання, виробництвої збут продукції. Обсяги вкладення капіталу в кожен етап кругообігу залежать від галузевих і технологічних особливостей підприємств. Так, для підприємств з матеріаломістким виробництвом потрібне значне вкладення капіталу у виробничі запаси, для підприємств із тривалим циклом виробництва - у незавершене виробництво і т. д.

Аналізуючи структуру пасивів підприємства (табл. 2.14), можна зробити висновок, що власний капітал у 2018 - 2020 році займає велику частку і дане підприємство має можливість досить успішно функціонувати без додатково залучених коштів.

Власний капітал підприємства помітно зростав в період 2018-2020 років, а саме, на 2019 рік він становив 9012 тис.грн, що на +606,00 або на +7,20% у порівнянні з 2018 роком. На 2020 рік власний капітал становить 9624 тис.грн , а на 2019 рік становив 9012 тис.,грн., що на 612,00 тис.грн більше ніж у 2019 році , або на +6,79%, що є позитивним,адже власний капітал показує частку майна підприємства яка фінансується за рахунок власників і свідчить про ступінь фінансової стійкості підприємства.

Довгострокові зобов'язання і забезпечення у 2020 році становлять 437 тис.грн., а в 2019 році 489 тис.грн , а отже вони зменшилися на -52,00 тис.грн або на -10,63%, що є позитивним, оскільки знижує фінансову залежність від кредиторів.

Поточні зобов'язання і забезпечення у 2020 році в порівнянні з 2019 роком помітно зросли , адже в 2019 році вони становили 12220 тис.грн.,а вже в 2020 році 14468, збільшення відбулося на +2248,00 грн., або +18,39%.

Але вже 2020 року , порівняно з 2019 роком відбулося зменшення на - 7531,00тис.грн., або -52,05%, саме це і зменшило кредиторську заборгованість.

Таблиця 2.14

Динаміка і структура пасивів ПАТ авіакомпанія «Україна-Аероальянс» за 2018 – 2020 рр.

Пасив, тис. грн	Сума, тис. грн			Питома вага, %			Відхилення			
	2018	2019	2020	2018	2019	2020	Абсол., тис. грн. (2019./-2018)	Абсол., тис. грн. (2020./-2019)	Темп. приросту (зменшення), % (2019./-2018)	Темп. приросту (зменшення), % (2020./-2019)
Власний капітал	8406	9012	9624	40,75	37,59	56,62	+606,00	+612,00	+7,20	+6,79
Довгострокові зобов'язання і забезпечення	0	489	437	0	2,05	2,57	+489,00	-52,00	-	-10,63
Поточні зобов'язання і забезпечення	12220	14468	6937	59,25	60,36	40,81	+2248,00	-7531,00	+18,39	-52,05
РАЗОМ	20626	23969	16998	100	100	100	+3343	-6971,00	+16,20	-17,73

Найбільшу питому вагу у структурі джерел фінансування досліджуваного підприємства на кінець 2019 року займають поточні зобов'язання і забезпечення, а саме 60,36 %.

Для здійснення господарської діяльності кожне підприємство повинно мати у своєму розпорядженні визначене майно, що належить йому на правах власності або володіння. Все майно, яким володіє підприємство і яке відображене в його балансі, називається активами підприємства. Активи є економічними ресурсами підприємства у формі сукупних майнових цінностей, що використовуються у господарській діяльності з метою одержання прибутку.

На рис. 2.7 зображена діаграма, на якій відображено динаміка структури пасивів ПАТ авіакомпанія «Україна-Аероальянс», які були розраховані в таб.2.10

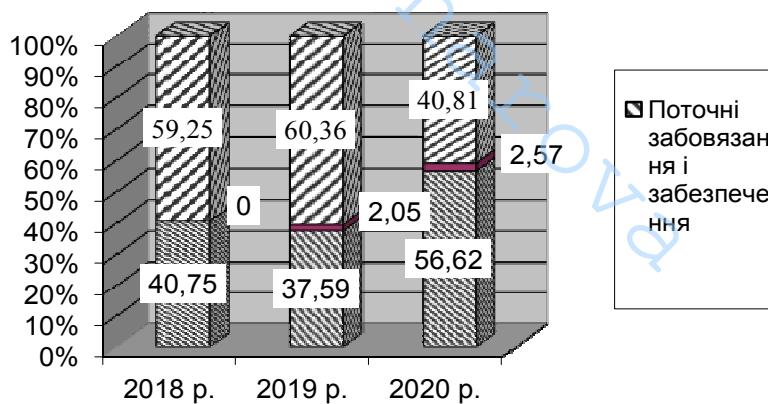


Рис. 2.10. Динаміка структури пасивів ПАТ авіакомпанія «Україна-Аероальянс» за 2018 – 2020 рр., %

Динаміка структури власного капіталу ПАТ авіакомпанія «Україна-Аероальянс» представлена у табл. 2.15.

Таблиця 2.15

Динаміка структури власного капіталу ПАТ авіакомпанія «Україна-Аероальянс»

Власний капітал, тис.грн	Сума, тис.грн			Питома вага, %			Відхилення			
	2018	2019	2020	2018	2019	2020	Абсол., тис.грн. (2019/14)	Абсол., тис.грн. (2020/15)	Темп- приросту- (зменшен- ня), % (2019/14)	Темп- приросту- (зменшен- ня), % (2020/15)
Статутний капітал	40	40	40	0,47	0,44	0,42	0,00	0,00	0,00	0,00
Інший додатковий капітал	7260	7260	7260	86,36	80,56	75,05	0,00	0,00	0,00	0,00
Нерозподілений прибуток	1106	1712	2324	13,16	18,99	24,15	+606	+612	54,79	35,75
РАЗОМ	8406	9012	9624	100,00	100,00	100,00	+609	+612	7,21	6,79

Динаміка власного капіталу – один із найістотніших і найважливіших показників, оскільки відображує здатність підприємства підтримувати ефективність свого господарювання. Цей показник на протязі 2018-2019 років збільшувалася, а отже, підприємство є «діючим». Зростання власного капіталу свідчить про здатність підприємства ефективно розподіляти прибуток, уміння підтримувати фінансову рівновагу за рахунок внутрішніх джерел.

На рис. 2.11 зображено діаграма, на якій відображено динаміка структури власного капіталу ПАТ авіакомпанія «Україна-Аероальянс»

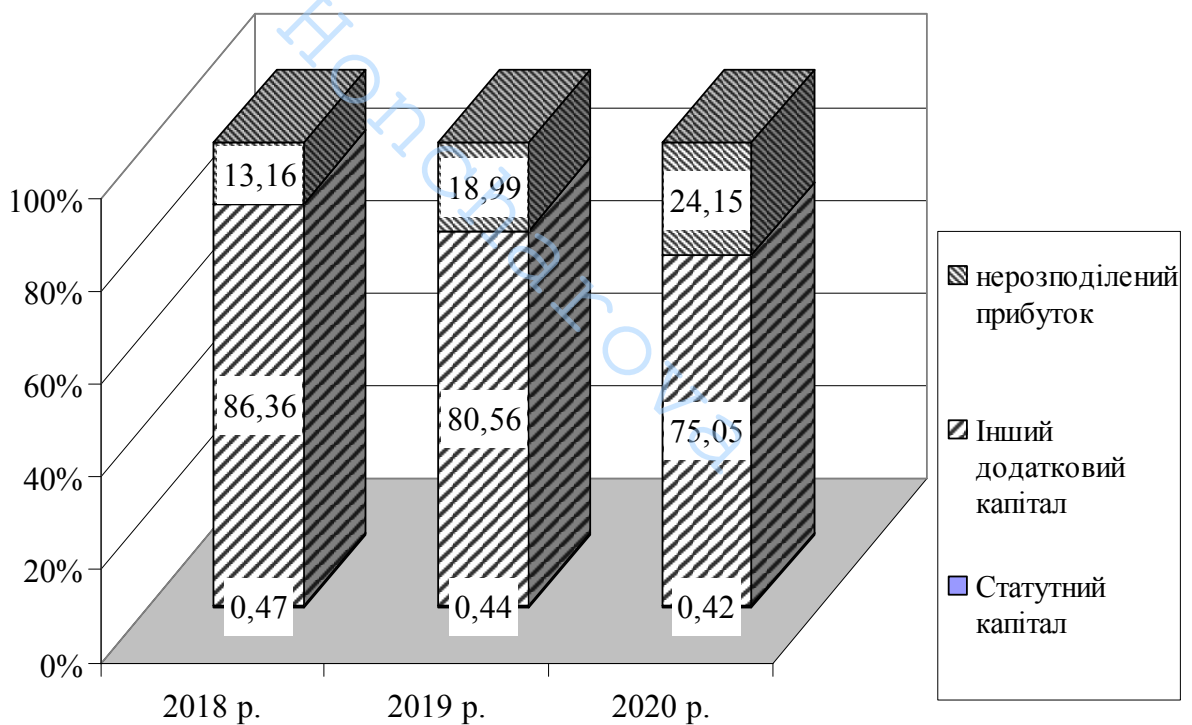


Рис.2.11. Динаміка структури власного капіталу ПАТ авіакомпанія «Україна-Аероальянс» за 2018 – 2020 рр.

Аналіз даних табл. 2.15 показав, що у 2019-2020 роках власний капітал ПАТ авіакомпанія «Україна-Аероальянс» складався з статутного капіталу, іншого додаткового капіталу та нерозподіленого прибутку.

Порівнюючи дані роки, можна зробити висновки, що статутний капітал на протязі 2018-2020 років становив 40 тис.грн.

Інший додатковий капітал залишався також не змінним і становив 7260 тис.грн.

Додатковий капітал є досить високим, що говорить про можливих інвесторів, спонсорів та зацікавлених осіб, які вкладають свої кошти в дане підприємство і за рахунок цього воно вдосконалюється, а потенційні вкладники отримують за це досить непогану грошову премію. До нього відносяться суми дооцінки необоротних активів підприємства, вартість активів безоплатно отриманих підприємством від інших юридичних або фізичних осіб та інші види додаткового капіталу.

Нерозподілений прибуток на протязі 2018-2020 р. збільшувався. В 2020 році нерозподілений прибуток збільшився до 2324 тис.грн., що більше від 2019 року на +612 тис.грн., або +35,75%.

В умовах обмеженості ресурсів підприємцю постійно доводиться обирати оптимальні співвідношення між набором економічних ресурсів та обсягами виробництва. Передумовою такого вибору повинно бути проведення аналізу ділової активності, зображений на табл. 2.16.

Коефіцієнт стійкості економічного зростання – показник рентабельності, який вказує на роль чистого прибутку в забезпеченні стабільного зростання власного капіталу. Він демонструє стійкість процесу зростання власного капіталу підприємства.

Згідно з даними таблиці коефіцієнт стійкості економічного зростання у 2019 році, який становив 0,07%, збільшився у порівнянні з 2018 роком, це свідчить про високу конкурентоспроможність підприємства, швидкий розвиток.

Таблиця 2.16

Показники ділової активності ПАТ авіакомпанія
«Україна-Аероальянс»

Показники	Порядок розрахунку	2018р.	2019р.	2020р.	Відхилення			
					пункти	пункти	Темп приросту (зменшення), %	Темп приросту (зменшення), %
Коефіцієнт стійкості економічного зростання	ф.№2-2350-(або 2355)/ф.№1-1495	0,03	0,07	0,06	+0,04	-0,01	+133,33	-14,28
Фондовіддача	ф.№2-2000/ф.№1((1010на поч.+1010накін.)/2)	4,66	7,60	10,94	+2,94	+3,34	+63,09	+43,95
Фондомісткість	ф.№1((1010на поч.+1010накін.)/2)/ф.№2-2000	0,21	0,13	0,09	-0,08	-0,04	-38,09	-30,77
Коефіцієнт оборотності оборотних засобів	Чистий дохід від реал./сер. варт. об. А	0,74	2,42	0,03	+1,68	-3,39	+235,14	-98,79
Тривалість обороту оборотних засобів	360- днів/коэф. оборотності- обортних засобів	486,48	148,76	359,97	-337,72	+211,21	-69,42	+141,98

Але в 2020 році, порівняно з 2019 роком відбулося зменшення даного коефіцієнта на $-0,01\%$, що свідчить про незначне зниження потенціалу підприємства і уповільнення зростання.

Фондовіддача у 2019 році збільшилася на $3,15\%$ у порівнянні з 2018 роком, що свідчить про достатню ефективність використання основних засобів.

Фондомісткість в період 2018-2020 років знижувалася від $0,21\%$ до $0,09\%$.

Коефіцієнт оборотності оборотних засобів, який у 2019 році становив $0,74\%$ в порівнянні з 2018 роком, який становив $2,42\%$ помітно підвищився, на $235,14\%$, що свідчить про те, що підприємству необхідно менше ресурсів для того, щоб підтримувати поточний рівень активності, також, про постійну роботу підприємства щодо поліпшення політики управління грошовими коштами. Але в 2020 році даний показник становив $0,03\%$, а отже, порівняно з 2019 роком відбулося зменшення на $-98,79\%$, що свідчить про зростання потреби в фінансових ресурсах.

Висновки до другого розділу

Значні макроекономічні дисбаланси, військовий конфлікт на Сході України та анексія АР Крим, глибокі структурні диспропорції, недостатній рівень прозорості у державному секторі управління призвели до того, що ситуація вимагає термінових коригуючих дій.

Першим пріоритетом має бути забезпечення макроекономічної стабільності фінансового сектору. Це має супроводжуватися проведенням ключових структурних реформ, щоб дати поштовх економічному зростанню. Оскільки Україна перебуває в дуже складній політичній та економічній ситуації, то для стабілізації ВВП є необхідним проведення державної політики, яка повинна супроводжуватися проведенням ключових структурних реформ. Уряд України має проводити жорстку фіскальну

політику та продовжувати політику плаваючого валютного курсу. Також країні необхідні реформи газового сектору, дерегуляція бізнесу, а також прозора система держзакупівель.

Першочерговими заходами покращення ситуації мають стати макроекономічна стабілізація та відновлення нормального функціонування банківської системи, за чим мають слідувати структурні перетворення. Не менш важливими є також заходи, спрямовані на підвищення якості та прозорості врядування, оскільки, крім основних, ці заходи допоможуть підвищити ефективність видатків бюджету, зменшити втрати від корупції та підвищити якість державних послуг.

Уряду необхідно мінімізувати негативний ефект бюджетної стабілізації для економічної активності. Для цього необхідно: намагатися знайти кошти для низки найважливіших інфраструктурних проектів, зокрема за рахунок пільгового фінансування; максимально заохочувати підприємницьку діяльність; ввести адекватні банківські інструменти для фінансування нових проектів; максимально підтримувати експортну діяльність за рахунок інформаційної, технічної та правової підтримки самих експортерів, за рахунок сприяння виходу малого й середнього бізнесу на зовнішні ринки, а також за рахунок формування системи експортного кредитування та страхування.

Фінансовий потенціал визначає здатність підприємства залучити і раціонально використовувати внутрішні та зовнішні фінансові ресурси, а й реалізує найважливішу функцію – відтворення виробничої потужності підприємства. Отже збільшення доходів підприємств розширює внутрішні джерела інвестицій, а також підвищує інвестиційну надійність і привабливість підприємств для зовнішніх інвесторів.

Отже, динаміка показників платоспроможності дозволяють зробити наступні висновки: коефіцієнт покриття є меншим нормативного значення, що свідчить про відсутність можливості у підприємства погасити поточні зобов'язання; коефіцієнт швидкої (критичної) ліквідності більше 1, що

відповідає рекомендованому значенню; коефіцієнт абсолютної (грошової) ліквідності не відповідає нормативному значенню, підприємство не зможе погасити заборгованість негайно.

Фінансовий потенціал характеризується фінансовою незалежністю підприємства, його фінансовою стійкістю та кредитоспроможністю (ліквідністю).

Чистий дохід від представлених послуг у 2018 – 2020 рр. збільшився. Щодо іншого операційного доходу, то він мав тенденцію до зниження у 2018-2020 році. До негативних тенденцій у функціонуванні ПАТ авіакомпанія «Україна-Аероальянс» у 2018 – 2020 рр. належать: збільшення собівартості наданих послуг більше ніж в 4 рази, адміністративних витрат; зниження іншого операційного доходу.

Підприємство є за більшістю показниками ліквідним, адже виконуються майже всі співвідношення згідно розрахованих даних показників ліквідності. Динаміка показників платоспроможності дозволяє зробити наступні висновки: у підприємства відсутня можливість погасити поточні зобов'язання, лише 15 – 18 % поточних (короткострокових) зобов'язань можуть бути погашені негайно. Підприємство незалежно від зовнішніх джерел фінансування, достатньо ефективно використовує власні засоби, низький ступінь мобільності використання власних коштів підприємством.

Дане підприємство має як позитивні, так і негативні результати в період своєї господарської діяльності.

Тому для подальшої його успішної діяльності, необхідна чітка організація, налагоджений механізм та система управління фінансовими ресурсами підприємства.

РОЗДІЛ 3

ВДОСКОНАЛЕННЯ ОРГАНІЗАЦІЙНО-ЕКОНОМІЧНОГО МЕХАНІЗМУ УПРАВЛІННЯ ЕКОНОМІЧНИМ ПОТЕНЦІАЛОМ ПІДПРИЄМСТВА В УМОВАХ ЗМІННОГО ЗОВНІШНЬОГО СЕРЕДОВИЩА

3.1. Вдосконалення контролінгу економічного потенціалу підприємства

На сучасному етапі розвитку економіки будь-яке підприємство функціонує в жорстких умовах конкурентного середовища. Ефективність роботи підприємства в таких умовах особливо в довгостроковій перспективі, яка припускає не просто виживання на ринку, а забезпечення високих темпів розвитку і підвищення конкурентоспроможності, визначається рівнем економічного потенціалу і якістю управління на підприємстві, що забезпечується ефективною організацією системи контролінга.

Для ефективної діяльності підприємства не досить просто організувати процес контролю, а необхідно розробити і впровадити ефективну систему контролінга. Контролінг - значно ширше поняття, ніж контроль, це цілеспрямоване планування і управління компанією. Контролінг відповідає за майбутнє підприємства, притому, що контроль направлений в минуле і обмежується тільки порівнянням «плану» і «факту». Одним з ключових питань є побудова ефективної системи контролінгу економічного потенціалу підприємства шляхом управління структурою капіталу та постійного підвищення ефективності його функціонування [46].

Місце контролінгу в системі збору інформації, обліку, контролю і підвищення економічного потенціалу підприємства наведено на рис. 3.1.

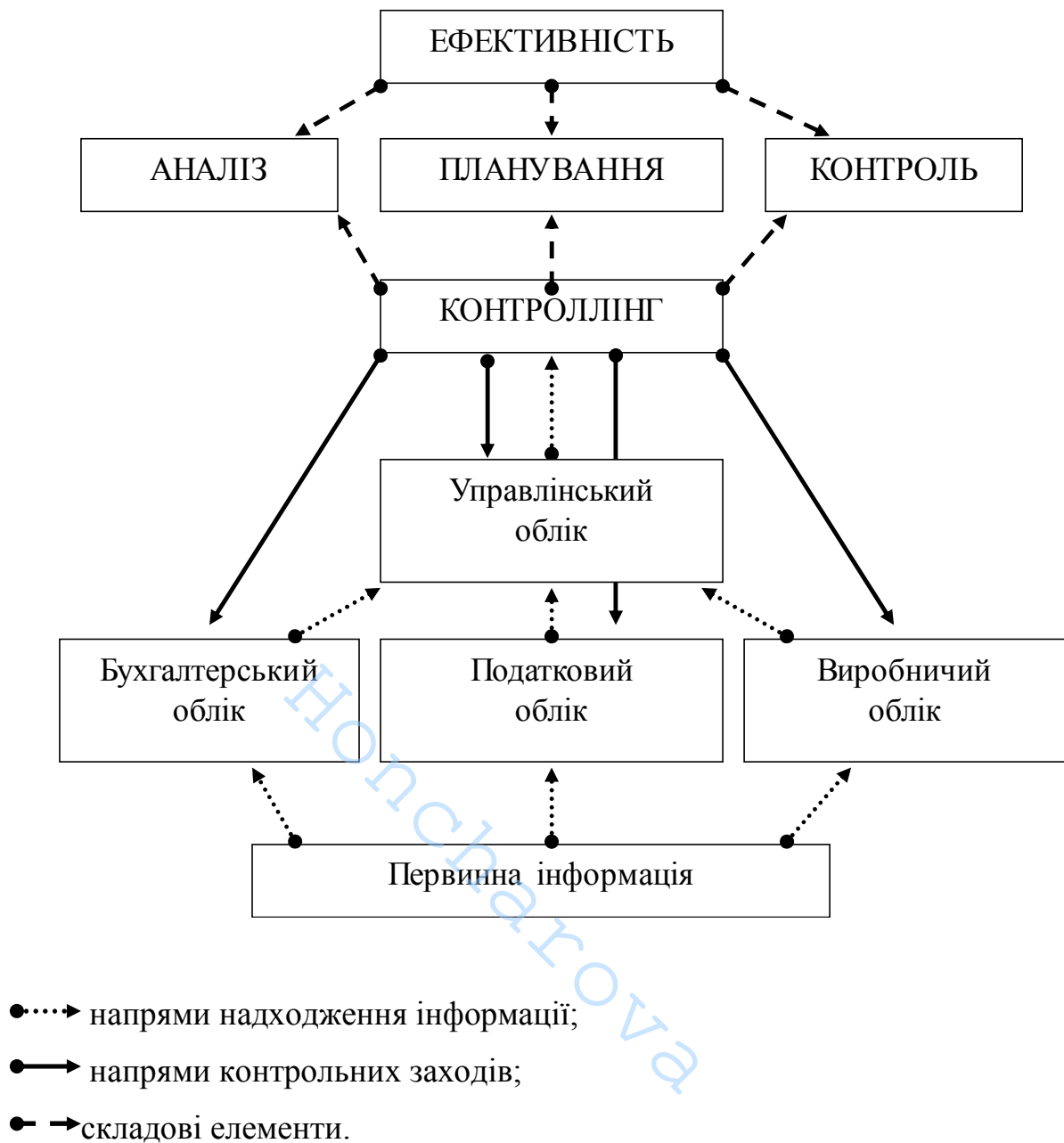


Рис. 3.1 Місце контролінгу в системі збору інформації, обліку, контролю і підвищення економічного потенціалу ПАТ авіакомпанія «Україна-Аероальянс»

При формуванні системи контролінгу слід враховувати організаційно-правову форму суб'єкта господарювання при визначенні способів формування фінансових ресурсів з безлічі тих, що існують.

При цьому підприємству необхідно визначити політику формування фінансових ресурсів оскільки вони багато в чому визначають економічний

потенціал підприємства. В числі найбільш важливих питань, яке необхідно вирішити є наступне: з метою визначення необхідних ресурсів для підвищення економічного потенціалу краще збільшувати власні або позикові кошти. Чинники, які впливають на ухвалення рішень, пов'язаних з поліпшенням структури капіталу представлені в табл. 3.1.

Таблиця 3.1

Чинники, які впливають на ухвалення рішень щодо поліпшення структури фінансових ресурсів метою підвищення економічного потенціалу підприємства

Якщо більшість чинників з цього стовпця є адекватними для умов функціонування підприємства	Якщо більшість чинників з цього стовпця є адекватними для умов функціонування підприємства
1. Нестабільність економічною і/або політичною ситуація в країні	1. Стабільність економічної та політичної ситуація в країні
2. Початок діяльності підприємства	2. Розширення вже існуючого підприємства
3. Недостатній рівень кваліфікації фінансових працівників для організації залучення позикового капіталу	3. Достатній рівень кваліфікації фінансових працівників для організації залучення позикового капіталу
4. Необхідний рівень фінансової незалежності	4. Допустимий рівень залежності від кредиторів
5. Обмеженість обсягу фінансових ресурсів	5. Необмеженість обсяг фінансових ресурсів
6. Конфіденційність інформації	6. Відвертість і прозорість інформації для кредиторів
7. Мінімізація витрат на залучення капіталу	7. Окупність витрат на реалізацію залучення капіталу
8. Розмір ефекту фінансового важелю не важливий, то фінансування діяльності здійснюється з переважним використанням власного капіталу	8. Максимізація ефекту фінансового важелю, то фінансування діяльності здійснюється з переважним використанням позикового капіталу

Рішення питання щодо переваг та недоліків використання власного і позикового капіталу залежатиме від особливостей формування статутного і додаткового капіталу, фондів і резервів, формування і використання прибутку, можливостей залучення позикових коштів в кредитних організаціях і у інших підприємств, величини і оборотності кредиторської

заборгованості, а також загального фінансового стану та наявного економічного потенціалу.

На рис. 3.2 представлені основні чинники, які впливають на зміну структури капіталу.



Рис. 3.2. Вплив чинників на зміну структури джерел фінансових ресурсів як чинник впливу на економічний потенціал підприємства

ВК – власний капітал;

ПК – позиковий капітал;

ДПК – довгостроковий позиковий капітал;

КПК – короткостроковий позиковий капітал.

Для всіх підприємств, незалежно від їх діяльності, однаковими є об'єкт контролінгу (це капітал підприємства і його структура), види і сфери контролінгу (це стратегічний, поточний і оперативний контролінг). Це пов'язано з тим, що розглядається певна ділянка контролінгу, а саме контролінг тільки структури капіталу як фактор підвищення існуючого економічного потенціалу. Відмінність у формуванні системи контролінгу пов'язана з наступними основними етапами побудови системи контролінгу структури капіталу на підприємствах.

Отже, відмінність у формуванні системи пріоритетів контрольованих показників.

Відмінність у розробці системи кількісних стандартів. Єдине, в чому тут можуть бути збіги - це в способах оформлення даних систем, наприклад, з використанням прогнозних балансів, бізнес-планів, планів руху грошових коштів та ін.

Відмінність у побудові системи моніторингу показників, які включаються в контролінг. Слід враховувати, що чим вище ризик невиконання плану, тим більше докладна система моніторингу повинна бути сформована, тим менше повинні бути контрольні періоди.

Грунтуючись на системі моніторингу різними будуть алгоритми дій з усунення відхилень, які можуть виникнути при невиконанні планових показників.

Пропонується при первинному впровадженні на підприємстві системи контролінгу будувати по трьом основним етапам: аналіз; планування; контроль. В процесі подальшої життєдіяльності підприємства виникає обґрунтована необхідність підвищення ефективності існуючої системи контролінгу структури капіталу підприємства, як чинника підвищення наявного економічного потенціалу підприємства, що і буде четвертим етапом в процесі організації системи контролінгу на підприємстві (рис. 3.3).

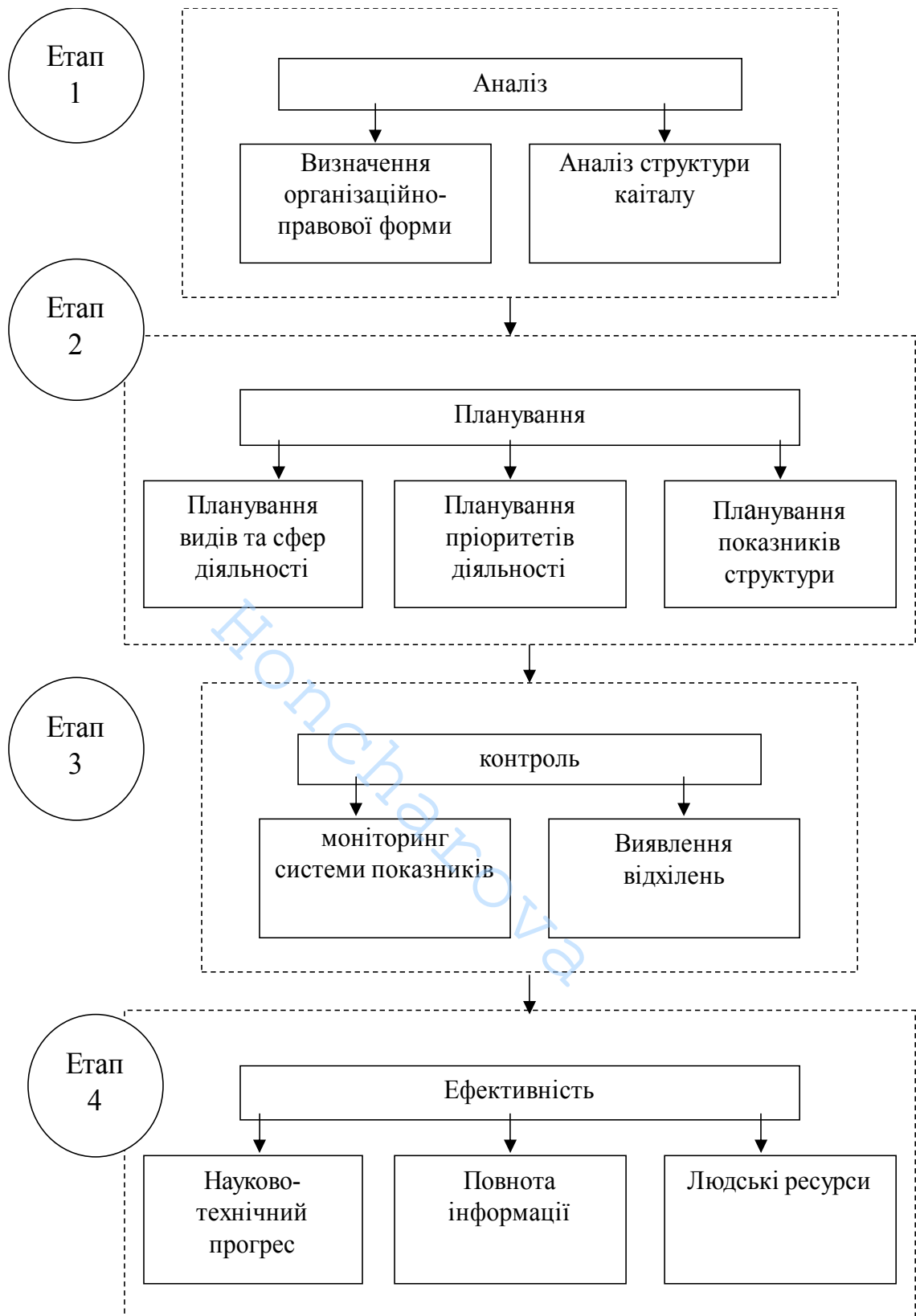


Рис. 3.3. Етапи побудови і підвищення ефективності системи контролінгу структури фінансових ресурсів як фактора підвищення наявного економічного потенціалу ПАТ авіакомпанія «Україна-Аероальянс»

Механізмом підвищення ефективності системи контролінгу структури капіталу є сукупність основних елементів дії на процес розробки і реалізації управлінських рішень в області контролінгу структури капіталу: методів, інструментів, важелів і регулюючих систем.

При дослідженні систем, регулюючих ефективність контролінгу на підприємстві, можна виділити дві основні системи - це внутрішня і зовнішня.

До зовнішньої відносять макроекономічні чинники, які впливають на діяльність будь-якого підприємства: політична, економічна обстановка, нормативно-правова база, доступність інформації. До внутрішніх чинників, які впливають на ефективність системи контролінгу структури капіталу відносяться: рівень кваліфікації персоналу, рівень використання на підприємстві досягнень науково-технічного прогресу, доступність внутрішньої інформації, рівень планування та ін.

Аналіз основних тенденцій, що відбуваються в системі контролінгу, виявив, що раніше контролінг виступав як контроль, тобто був перевіркою виконання або не виконання плану за підсумковими показниками. В даний час контролінг є випереджаючою системою дій не тільки по контролю, але і частково з плануванню і прогнозуванню [51]:

Система контролінгу структури капіталу у всіх своїй сукупності стає направленою на досягнення результатів стратегічного планування розвитку підприємства при одночасному прогнозуванні можливих дій конкурентів і різних варіантів розвитку економічного середовища. У цьому і полягає сенс контролінгу: не тільки проконтролювати і винести рішення, а передбачати розвиток ситуації і вже при щонайменших відхиленнях або знайти вихід з даної ситуації, або змінити саму ситуацію, тобто кінцеву мету. Для виконання цього завдання слід складати декілька варіантів розвитку підприємства (як мінімум три): основний (бажаний або реальний), песимістичний і оптимістичний.

Основний варіант - це та структура капіталу, яку дійсно планується досягти виходячи з реальних умов і можливостей підприємства.

Песимістичний - це варіант, на випадок якщо які-небудь умови різко погіршають в процесі діяльності. У цьому варіанті повинно бути передбачено головне - виживання підприємства навіть за сильно несприятливих умов.

Оптимістичний - це варіант, на випадок, якщо які-небудь умови різко покращають в процесі діяльності. В даному випадку багато керівників можуть заперечити, адже навіщо потрібно планувати, якщо і так все буде добре. Але, в жорстких умовах конкурентного середовища, це також обов'язково, як і планування у разі погіршення обставин. Ефективне планування включає обов'язкове планування поліпшення. Тоді можливо буде добитися більшого, ніж, якщо просто не робити ніяких дій.

Практика господарювання підприємств в сучасних ринкових умовах показала недостатній рівень кваліфікації персоналу, залученого в процес користування системою контролінгу структури капіталу. Високий рівень інформаційних технологій вимагає достатньої кваліфікація персоналу, який повинен володіти даними системами, а також специфічними знаннями в області управління фінансами підприємства. Необхідно також постійно підтримувати рівень кваліфікації.

Оскільки переважно ефективність роботи системи контролінгу структури капіталу безпосередньо залежить від фінансових працівників, то необхідно враховувати і відношення всіх цих працівників як до впровадження контролінгу, так і до можливості підвищення його ефективності. У роботі виявлені основні негативні чинники, які зазвичай виникають на шляху використання контролінгу на підприємстві: по-перше, ніхто не любить нововведення, по-друге, існує важливість опинитися гірше інших за наслідками контролінгу, по-третє, байдужість до результатів, по-четверте, страх щонайменшого невиконання плану та інші.

Грунтуючись на результатах дослідження зроблений висновок, що для підвищення ефективності системи контролінгу потрібний спеціальна система (рис. 3.4), сприяюча цьому підвищенню.

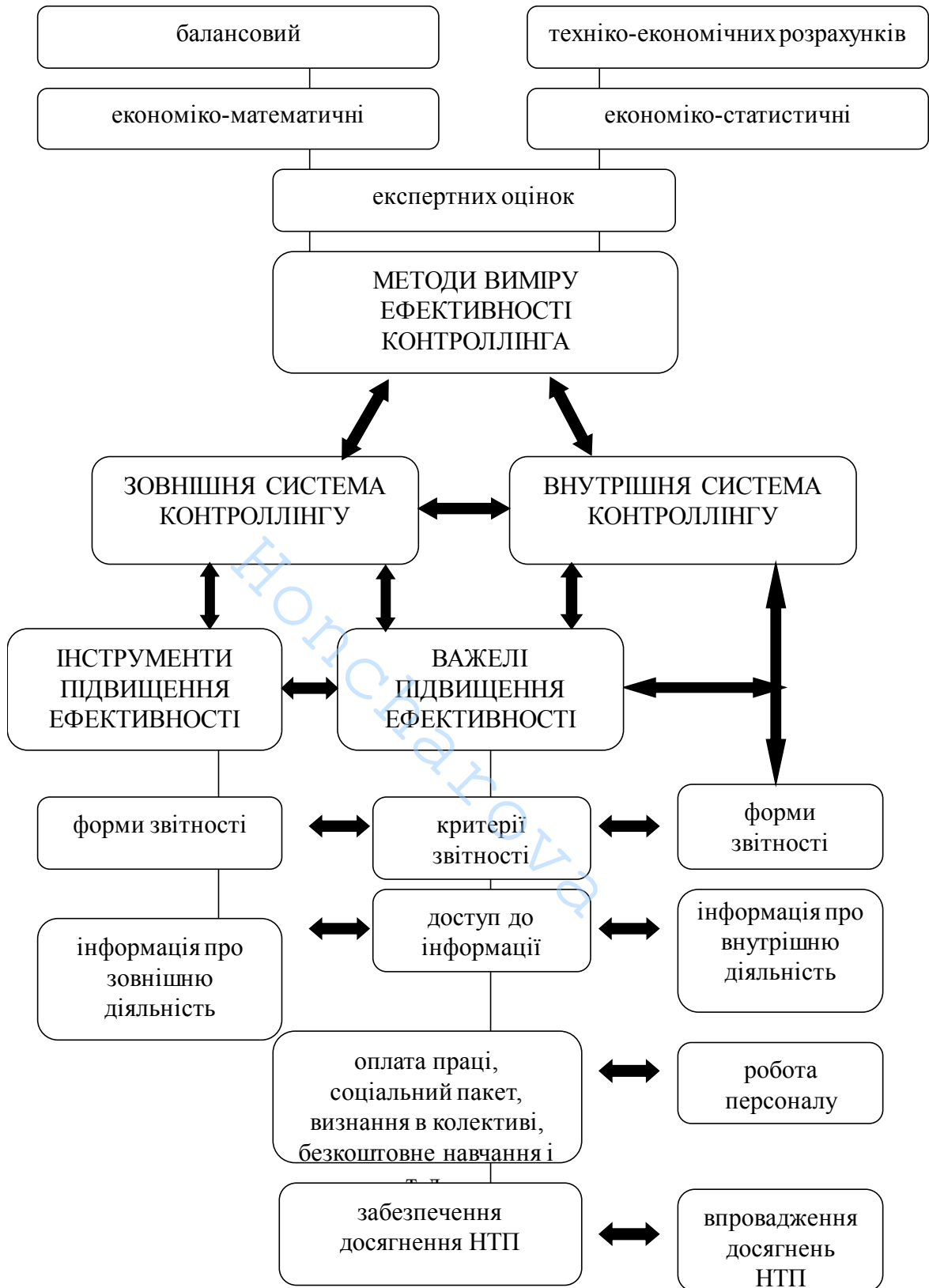


Рис. 3.4. Модель функціонування системи підвищення ефективності управління фінансовими ресурсами підприємства

Основними інструментами, що використовуються в контролінгу, є різні форми звітів і електронно-обчислювальні машини, які займаються обробкою даних. Останнім часом, з широким розвитком галузі інформаційних послуг, до інструментів можна також віднести спеціальне програмне забезпечення, системи обробки і передачі даних.

Основні чинники, що впливають на ефективність системи контролінгу, обумовлюють основні важелі, що впливають на ефективність дії контролінгу структури капіталу на підприємстві.

3.2. Розробка системи управління структурою капіталу підприємства як фактора підвищення економічного потенціалу

Результат і ефективність діяльності підприємства залежать від того, наскільки раціонально використовується капітал. Дотримуючи певні пропорції власного і позикового капіталу, можна забезпечити необхідний рівень фінансової незалежності, рентабельності, а також максимізувати ринкову вартість підприємства.

Отже, аналіз структури капіталу є одним із найбільш важливих і складних завдань, які вирішуються у процесі фінансового управління підприємством. Таким чином, на основі проведеного визначено, що на підприємстві необхідно розробити заходи щодо вдосконалення структури капіталу. Оптимальна структура капіталу являє собою таке співвідношення використання власних і позичених коштів, при якому забезпечується ефективна пропорційність між коефіцієнтом фінансової рентабельності і коефіцієнтом фінансової стійкості підприємства, тобто максимізується його ринкова вартість.

Процес оптимізації структури капіталу підприємства здійснюється за етапами, які наведено на рис. 3.5.

Проведемо оптимізацію структури капіталу підприємства ПАТ авіакомпанія «Україна-Аероальянс» за двома методами:

- оптимізація структури капіталу за критерієм максимізації рівня прогнозованої фінансової рентабельності;
- оптимізація структури капіталу за критерієм мінімізації її вартості та рівня фінансових ризиків.

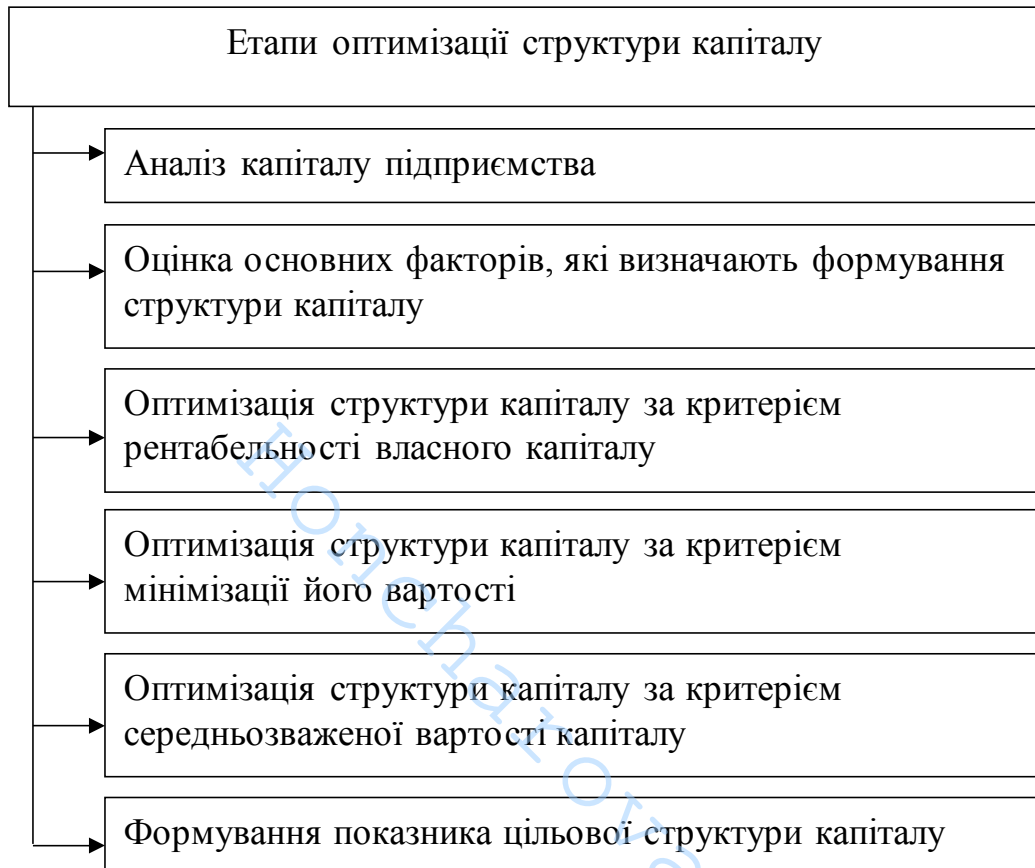


Рис. 3.5. Основні етапи процесу оптимізації структури капіталу підприємства

Оптимізація структури капіталу за критерієм максимізації рівня прогнозованої рентабельності власного капіталу дає можливість управляти фінансовими ресурсами підприємства. Якщо підприємство в своїх інвестиціях використовує як власні, так і позикові кошти, то рентабельність інвестування власних коштів ще називають ефектом фінансового важеля [24].

Розрахуємо ефект фінансового левериджу для ПАТ авіакомпанія «Україна-Аероальянс», використовуючи формулу (3.1) [36]:

$$EF B = (1 - C_{пп}) \times (KBRa - CRCSB) \times (PK / BK), \quad (3.1)$$

де $C_{пп}$ – ставка податку на прибуток;

$KBRa$ – коефіцієнт валової рентабельності активів, %;

$CRCSB$ – ставка відсотка за кредит, що сплачується підприємством за використання залученого капіталу, %;

PK – сума позикового капіталу;

BK – сума власного капіталу.

Розглядаючи формулу розрахунку ефекту фінансового левериджу, можна виділити три основні його складові:

– податковий коректор фінансового левериджу $(1 - C_{пп})$ показує в якій мірі проявляється ефект фінансового левериджу у зв'язку з різним рівнем оподаткування прибутку;

– диференціал фінансового левериджу $(KBRa - CRCSB)$ характеризує різницю між коефіцієнтом валової рентабельності активів і середнім розміром відсотку за кредит;

– коефіцієнт фінансового левериджу (PK / BK) характеризує суму позикового капіталу, що використовується підприємством, у розрахунку на одиницю власного капіталу.

Виокремлення цих складових дозволяє цілеспрямовано керувати ефектом фінансового левериджу в процесі фінансової діяльності підприємства.

Податковий коректор фінансового левериджу практично не залежить від діяльності підприємства, тому що ставка податку на прибуток встановлюється законодавством.

Диференціал фінансового левериджу являється головною умовою, що формує ефект фінансового левериджу. Цей ефект проявляється тільки у тому випадку, якщо рівень валового прибутку, генерованого активами підприємства, перевищує середній розмір відсотку за використовуваний кредит, тобто якщо диференціал фінансового левериджу являється

позитивною величиною. Чим вище позитивне значення диференціалу фінансового левериджу, тим вище, за інших рівних умов, буде його ефект.

Формування від'ємного значення диференціалу фінансового левериджу в зв'язку з погіршенням кон'юнктури фінансового ринку, зниженням фінансової стійкості у процесі збільшення частки використовуваного позикового капіталу, погіршенням кон'юнктури товарного ринку завжди призводить до зниження коефіцієнту рентабельності власного капіталу.

Коефіцієнт фінансового левериджу є тим важелем, який мультиплікує (змінює) позитивний або негативний ефект, який отримується за рахунок відповідного значення його диференціалу. При позитивному значенні диференціалу будь-який приріст коефіцієнту фінансового левериджу буде викликати ще більший приріст коефіцієнту рентабельності власного капіталу, а при від'ємному значенні диференціалу приріст коефіцієнту фінансового левериджу буде призводити до ще більшого темпу зниження коефіцієнту рентабельності власного капіталу [36].

Ставка за кредит приймаємо умовно в розмірі 24%, а коефіцієнт валової рентабельності активів розраховуємо як відношення фінансового результату до оподаткування до вартості активів підприємства. У такому разі будуть враховані всі результати діяльності підприємства, як доходи, так і витрати.

Як зазначалося, комерційна діяльність ПАТ авіакомпанія «Україна-Аероальянс» спрямована на здійснення вантажних перевезень повітряним транспортом на внутрішніх та міжнародних авіаціях. Вона також здійснює обслуговування літаків, а саме, діагностику приладів, перевірку двигунів і агрегатів, ремонт обладнання, регламентне технічне обслуговування.

Для підвищення якості обслуговування літаків пропонується оновити обладнання, на якому здійснюється перевірка двигунів і агрегатів. Це підвищить якість обслуговування, а також чистий дохід від наданих послуг на 10%. Сума кредиту становить 1000 тис.грн. Це дозволить збільшити

чистий дохід від реалізації продукції (товарів, робіт, послуг) та чистий фінансовий результат.

Розрахуємо фактичний та прогнозний коефіцієнт рентабельності власного капіталу (табл. 3.2).

Таблиця 3.2

Розрахунок коефіцієнта рентабельності власного капіталу

ПАТ авіакомпанія «Україна-Аероальянс», тис.грн.

№ п/п	Показник	2020	2021 (Прогноз)
1	Сума власного капіталу	9624	9624
2	Сума позикового капіталу	7374	8374
2.1	у тому числі кредити банку	0	1000
3	Загальна сума капіталу	16998	17998
4	Коефіцієнт фінансового левериджу	0,00	0,10
5	Коефіцієнт валової рентабельності активів, % (гр. 9/гр. 3), %	4,39	6,72
6	Ставка відсотка за кредит, %	24	24
7	Фінансовий результат до оподаткування без врахування відсотків за кредит (прибуток)	747	1450
8	Сума сплачених відсотків за кредит (гр. 2.1 × гр. 6/100)	0	240
9	Фінансовий результат до оподаткування з урахуванням сплати відсотків за кредит (прибуток) (гр. 7 – гр. 8)	747	1210
10	Ставка податку на прибуток, %	18	18
11	Витрати (дохід) з податку на прибуток (гр. 9 * гр. 10)	-135	-217,8
12	Чистий фінансовий результат: прибуток	612	992,2
13	Коефіцієнт рентабельності власного капіталу (гр. 12 * 100 / гр. 1), %	6,36	10,31
14	Ефект фінансового левериджу	0	0,12

Співвідношення власного капіталу до позикового ПАТ авіакомпанія «Україна-Аероальянс» становить 56,61% до 43,38%. Відповідно, як результат

такого співвідношення коефіцієнт рентабельності власного капіталу становить 6,36%, як видно з табл. 3.2. Це є не досить ефективним для підприємства. Виникає необхідність впровадити заходи до оптимізації структуру капіталу до того рівня, щоб збільшити рентабельність власного капіталу.

Отже, як бачимо, в результаті збільшення розміру капіталу підприємства за рахунок позикових коштів структура капіталу становить 53,47% до 46,53 %. Спостерігається збільшення чистого доходу від реалізації продукції (товарів, робіт, послуг) та чистого фінансового результату. При цьому відбувається покращення показника рентабельності власного капіталу до рівня 10,31%, збільшення показника ефекту фінансового левериджу до рівня 0,12.

Оптимізація структури капіталу за критерієм середньозваженої вартості капіталу.

Процес оптимізації за допомогою цього методу заснований на попередній оцінці вартості власного та позикового капіталу за різних умов його залучення та здійснення розрахунків середньозваженої вартості капіталу [31].

Розглянемо процес оптимізації структури капіталу за критерієм середньозваженої вартості капіталу за допомогою табл. 3.3.

Як видно з табл. 3.3, при зміні структури власного та позикового капіталу до рівня 53,47% та 46,53%, а саме, збільшення позикового та чистого фінансового результату, сприяє збільшенню середньозваженої вартості капіталу.

Слід зазначити, що середньозважена вартість капіталу має пряму залежність від чистого фінансового результату, тобто збільшення його приводить до збільшення розміру середньозваженої вартості капіталу, та обернену залежність від процентної ставки за кредитами банків.

Оскільки середньозважена вартість капіталу у прогнозованому 2021 році збільшена за рахунок збільшення прибутку, то підприємству доцільно взяти кредит под. 24% в сумі 1000 тис.грн.

Таблиця 3.3

Розрахунок середньозваженої вартості капіталу
ПАТ авіакомпанія «Україна-Аероальянс», тис.грн.

№ п/п	Показник	2018	2019	2020	Прогноз 2021
1	2	3	4	5	6
1	Сума власного капіталу, тис.грн.	8406	9012	9624	9624
2	Сума позикового капіталу, тис.грн.	12220	14957	7374	8374
2.1	у тому числі кредити банку, тис.грн.	0	0	0	1000
3	Загальна сума капіталу, тис.грн.	20626	23969	16998	17998
4	Структура капіталу:				
5	Власний капітал, тис.грн.	40,75	37,60	56,62	53,47
6	Позиковий капітал, тис.грн.	59,25	62,40	43,38	46,53
7	Чистий фінансовий результат (прибуток), тис.грн.	214	606	612	992,2
8	Ставка відсотка за кредит, %	0	0	0	0,24
9	Ставка податку на прибуток, виражена десятковим дробом	0,18	0,18	0,18	0,18
10	Рівень витрат щодо залучення банківського кредиту, виражений десятковим дробом	0	0	0	0,06
11	Вартість власного капіталу, % ((ряд.7/ряд.1)×100)	2,55	6,72	6,36	10,31
12	Вартість позикового капіталу у формі банківського кредиту, % ((ряд.8×(1-ряд.9))/(1-ряд.10))	0,00	0,00	0,00	0,21
13	Середньозважена вартість капіталу, % ((ряд.5/100)×ряд.11) + (ряд.6/100)×ряд.12)	1,04	2,53	3,60	5,61

Така структура капіталу дає змогу максимізувати реальну ринкову вартість підприємства.

Отже, запропонований порядок розрахунків щодо формування оптимальної цільової структури капіталу дасть змогу не тільки оперативної й оптимально структурувати капітал підприємства, а й спрогнозувати зростання рентабельності власного капіталу та фінансової стійкості підприємства на майбутнє, розробити загальні можливі напрями підвищення ефективної управління фінансовими ресурсами в цілому.

3.3. Прогнозування ефективності використання фінансових ресурсів підприємства

В умовах існування варіативності методів обчислення рентабельності власного капіталу обґрунтовано переваги застосування для акціонерних товариств кореляційно-регресійної моделі, яка передбачає дію шести основних факторів:

- x_1 – показник рентабельності реалізації (р. 2090 ф. 2 / р. 2000 ф. 2);
- x_2 – коефіцієнт фінансової залежності (р. 1900 ф. 1 - р. 1495 ф. 1 / р. 1900 ф. 1);
- x_3 – частка поточних зобов'язань у валюті балансу (р. 1695 ф. 1 / р. 1900 ф. 1);
- x_4 – коефіцієнт поточної платоспроможності (р. 1195 ф. 1 / р. 1695 ф. 1);
- x_5 – коефіцієнт оборотності поточних активів (р. 2000 ф. 2 / р. 1195 ф. 1);
- x_6 – коефіцієнт реінвестування чистого прибутку (р. 1420 ф. 1 / р. 2090 ф. 2).

Багатофакторний регресійний аналіз дає змогу оцінити міру впливу на досліджуваний результативний показник кожного із введених у модель факторів при фіксованому положенні на середньому рівні інших факторів. Важливою умовою є відсутність функціонального зв'язку між факторами.

Одним з методів оцінки показників діяльності підприємства є

прогнозування. У економіці можливі напрями розвитку явищ або процесів в майбутньому з відносно-високою мірою достовірності досягається шляхом їх прогнозування, яке реалізується за допомогою методів експертних оцінок, моделювання і екстраполяції тенденції.

Перший етап – збір передпрогнозої інформації. Вихідна ретроспективна інформація ПАТ авіакомпанія «Україна-Аероальянс» за 2018-2020 рр. наведена у табл. 3.4.

Другий етап – підбір множини функціональних залежностей.

Прогнозування основних показників діяльності банку здійснюється аналітичним і графічним (шляхом побудови трендів) методами.

У основі аналітичного методу лежить метод найменших квадратів, що дозволяє оцінити параметри, при яких сума квадратів відхилень фактичних значень результативної ознаки від теоретичних мінімальна.

Для побудови трендів використовують такі функції, як лінійна ($y(t)=a+b*t$), логарифмічна ($y(t)=a+b*\ln(t)$), поліномна ($y(t)=a+b*t+c*t^2$), ступеня ($y(t)=a*t^b$) і експоненціальна ($y(t)=a*e^{b*t}$).

Третій етап – вибір апроксимуючої функції, яка найкращим чином описує динаміку досліджуваного показника, здійснюється по наступних критеріях:

- індекс кореляції (r_{yx}) – характеризує тісноту зв'язку між показником, що вивчається, і чинником часу. Чим ближче значення r_{yx} до одиниці, тим тісніше одержаний зв'язок і точніше рівняння описує статистичне спостереження;

- середнє відносне відхилення теоретичних значень показника від фактичних, тобто помилка апроксимації (прогнозу). Чим менше значення помилки прогнозу, тим вище його міра достовірності. Помилка апроксимації (прогнозу) (E) визначається по формулі (3.2):

$$E = \left(\frac{1}{n} \sum_{i=1}^n \frac{|y_i - y_{im}|}{y_{im}} \cdot 100\% \right) \quad (3.2)$$

Таблиця 3.4

Ретроспективна інформація ПАТ авіакомпанія «Україна-Аероальянс» за 2014-2020 рр.

Показники	Період						
	2014	2015	2016	2017	2018	2019	2020
Пояснювальні змінні							
показник рентабельності реалізації (X ₁)	0,2187	0,2137	0,2019	0,1756	0,3364	0,1532	0,1100
коефіцієнт фінансової залежності (X ₂)	0,2293	0,2291	0,2321	0,2428	0,5925	0,6240	0,4338
частка поточних зобов'язань у валюті балансу (X ₃)	0,2502	0,3245	0,2318	0,2428	0,5925	0,6036	0,4081
коефіцієнт поточної платоспроможності (X ₄)	1,6301	1,6287	1,6234	1,5763	1,0154	1,0884	1,3133
коефіцієнт оборотності поточних активів (X ₅)	2,5301	2,5213	2,5091	2,4064	0,4907	1,2613	2,74
Залежна змінна							
рентабельність власного капіталу (Y)	0,1401	0,1387	0,1207	0,1107	0,0255	0,0672	0,0636

де y_i - фактичне значення функції для i -го календарного періоду;

y_{im} - теоретичне значення функції для i -го календарного періоду.

Розрахунок індексу кореляції і помилки прогнозу по вище перелічених функціях проводиться за допомогою ППП Microsoft Excel 7.0.

За проведеними розрахунками можна зробити висновок, що апроксимуючою є поліномна функція, оскільки для неї характерно найбільше значення коефіцієнту детермінації $R^2 = 0,990045$. Величина достовірності апроксимації (або коефіцієнту детермінації R^2) – дозволяє математично оцінити точність підбору рівняння тренда: чим ближче R^2 до одиниці, тим краще підібрано рівняння.

Найменше значення помилки прогнозу ($E=8,57\%$) відповідає її допустимому значенню ($8,57\% < 10,00\%$) і свідчить про статичну значущість вибраного рівняння і високої міри достовірності прогнозу.

Четвертий етап – побудова лінійної регресійної моделі.

У загальному вигляді модель може бути представлена таким чином (3.3):

$$\hat{y}_t = b_0 + b_1 x_{1t} + b_2 x_{2t} + \dots + b_n x_{nt}, \quad (3.3)$$

де \hat{y}_t - залежна змінна;

x_{1t}, x_{2t}, x_{nt} - незалежні змінні (чинники);

b_0, b_1, b_2, b_n - невідомі параметри (регресійні коефіцієнти).

Для чисельної оцінки регресійних коефіцієнтів використовують ППП Microsoft Excel 7.0. Результати регресійного аналізу залежності рентабельності власного капіталу від показників рентабельності реалізації, коефіцієнту фінансової залежності, частки поточних зобов'язань у валюті балансу, коефіцієнту поточної платоспроможності, коефіцієнту оборотності поточних активів.

Таким чином, рівняння лінійної регресійної моделі має такий вигляд (3.4):

$$\hat{y}_t = -0,87822 + 0,036462x_1 + 0,460254x_2 + 0,110297x_3 + 0,5506x_4 - 0,01083x_5 \quad (3.4)$$

Оцінимо точність підбору моделі регресії. Для визначення точності підбору регресійної моделі використовуються наступні статистичні оцінки:

- коефіцієнт множинної кореляції (3.5):

$$R = \sqrt{1 - \frac{\sum_{t=1}^n (y_t - \hat{y}_t)^2}{\sum_{t=1}^n (y_t - \bar{y}_t)^2}} \quad (3.5)$$

Коефіцієнт множинної кореляції вимірює комплексний вплив декількох чинників на зміни залежної змінної: чим ближче R до одиниці, тим цей вплив сильніше.

- коефіцієнт детермінації R^2 є точнішим вимірником впливу чинників на залежну змінну. Він характеризує математично встановлену частку варіації залежної змінної, яка пояснюється впливом чинників, що вивчаються. Аналогічно, близькість R^2 до одиниці указує на істотний вплив незалежних чинників на y .

- стандартна (середньоквадратична) помилка оцінки або помилка регресії (3.6):

$$s_{\hat{y}} = \sqrt{\frac{\sum_{t=1}^n (y_t - \hat{y}_t)^2}{n - z}} \quad (3.6)$$

де y_t, \hat{y}_t – фактичне і розраховане значення показників у ряді динаміки;

$n - z$ – число мір свободи, залежне від n - числа спостережень і z - числа оцінюваних параметрів.

– оцінка значущості (адекватності) регресії дозволяє встановити, наскільки рівняння регресії задовільно описує початкові дані. Здійснюється по критерію Фішера F .

За проведеними розрахунками можна зробити висновок, що модель є адекватною, оскільки для неї характерно значення коефіцієнтів множинної кореляції $R=0,99501$, детермінації $R^2=0,990045$, стандартної помилки регресії $0,010672$ та критерій Фішера $19,88958$.

П'ятий етап - розрахунок теоретичного значення рентабельності власного капіталу за рівнянням лінійної регресійної моделі.

Для прогнозу значення y_t на 2021 р. необхідно спочатку знайти прогнозні значення чинників X_1, X_2, X_3, X_4, X_5 , для даного року. Прогнозування зміни кожного чинника здійснюється за допомогою тренда.

Результати підбору тренда для 5 незалежних чинників регресійної моделі (3.6) представлено на рис. 3.6–3.11.

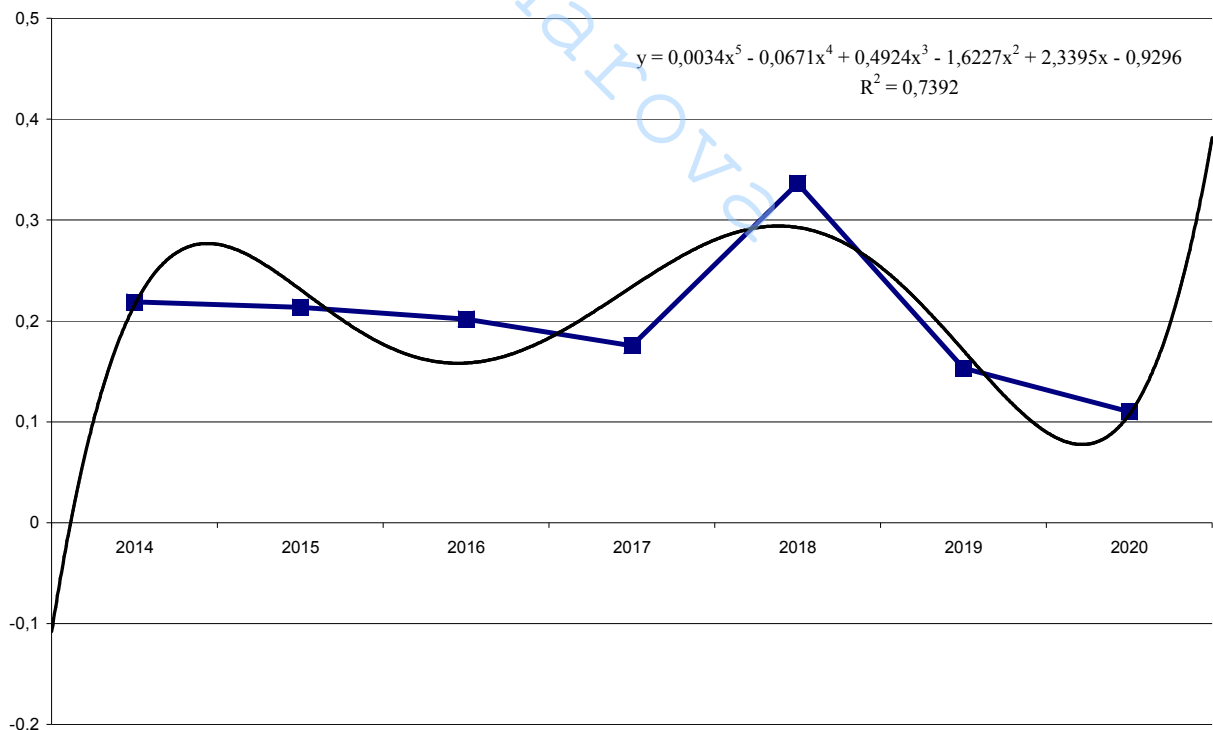
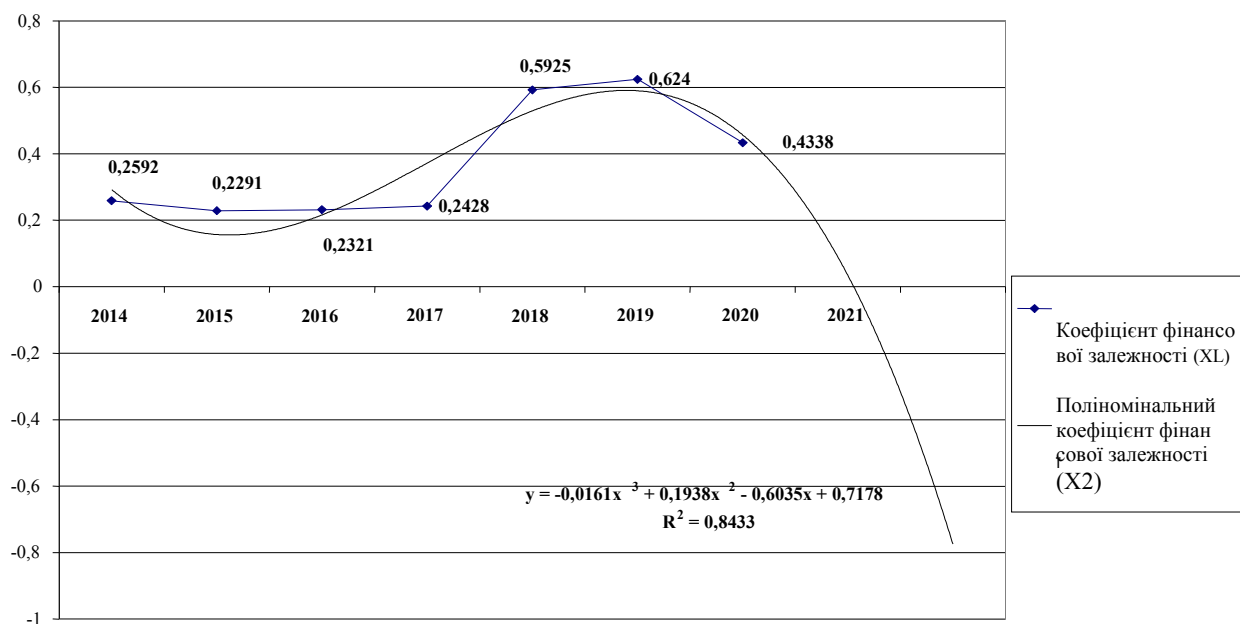
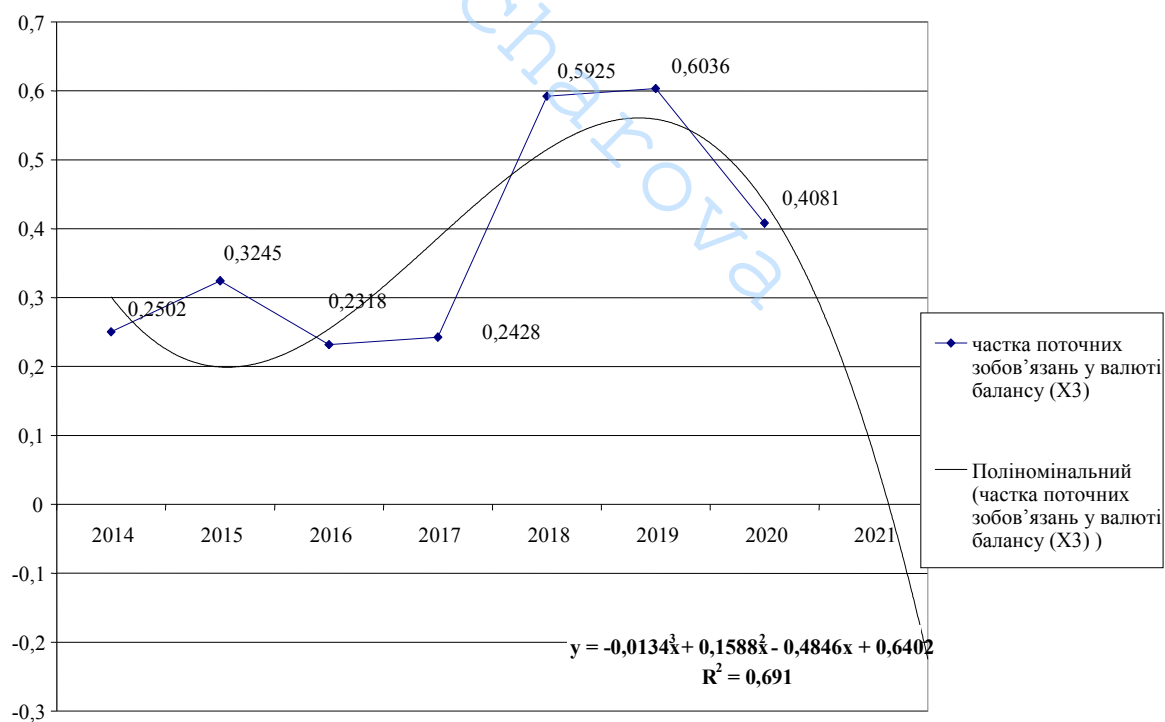
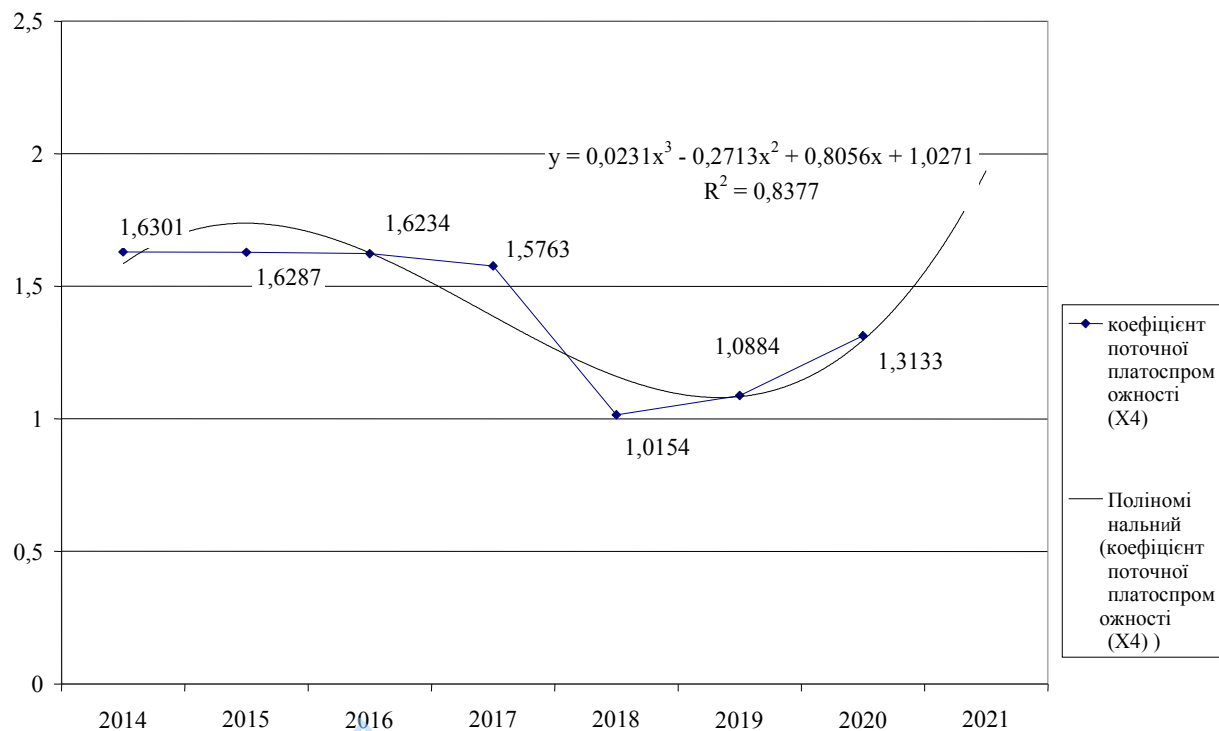
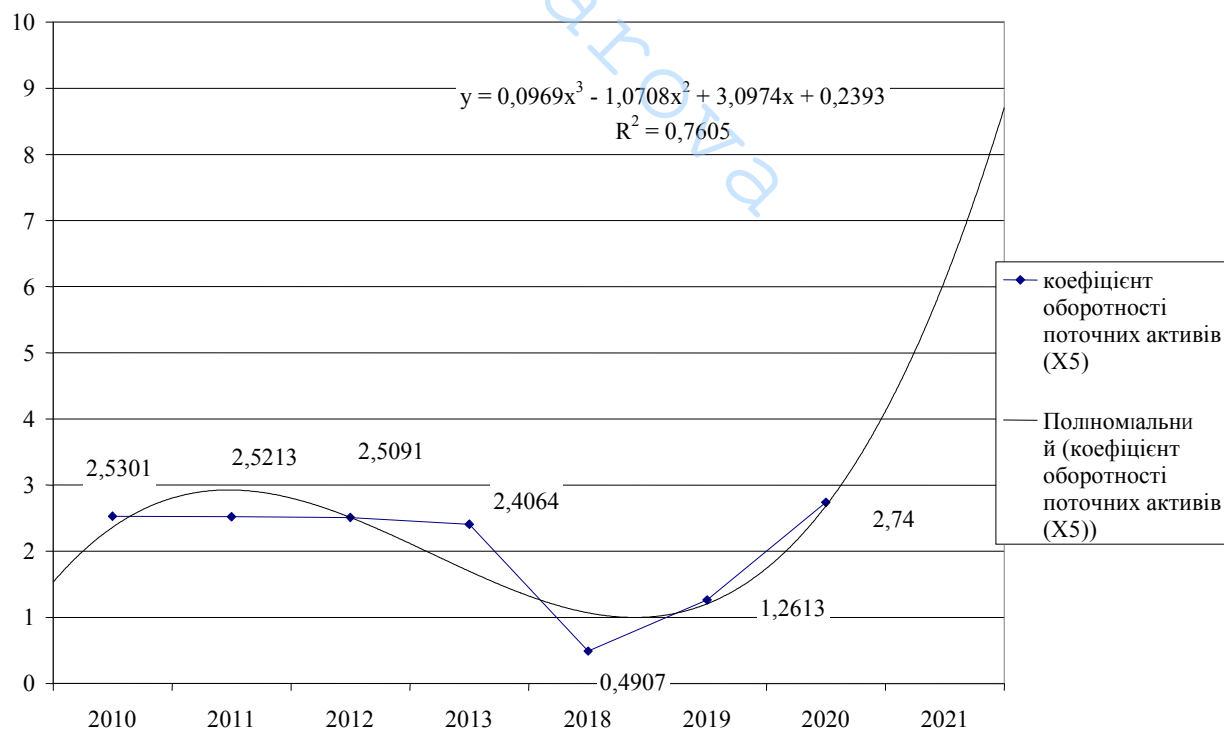


Рис. 3.6. Апроксимація X_1 (рентабельність реалізації) поліноміальною функцією

Рис. 3.7. Апроксимація X_2 поліноміальною функцієюРис. 3.8. Апроксимація X_3 поліноміальною функцією

Рис. 3.9. Апроксимація X_4 поліноміальною функцієюРис. 3.10. Апроксимація X_5 поліноміальною функцією

Прогнозні значення незалежних чинників для 2021 р. такі:

$$x_1^{2021} = 0,0034 \cdot 8^5 - 0,0671 \cdot 8^4 + 0,4924 \cdot 8^3 - 1,6227 \cdot 8^2 + 2,3395 \cdot 8 - 0,9296 = 2,612;$$

$$x_2^{2021} = -0,0161 \cdot 8^3 + 0,1938 \cdot 8^2 - 0,6035 \cdot 8 + 0,7178 = 0,0498;$$

$$x_3^{2021} = -0,0134 \cdot 8^3 + 0,1588 \cdot 8^2 - 0,4846 \cdot 8 + 0,6402 = 0,0658;$$

$$x_4^{2021} = 0,0231 \cdot 8^3 - 0,2713 \cdot 8^2 + 0,8056 \cdot 8 + 1,0271 = 1,9359;$$

$$x_5^{2021} = 0,0969 \cdot 8^3 - 1,0708 \cdot 8 + 3,0974 \cdot 8 + 0,2393 = 6,109.$$

Визначимо прогнозне значення y_t на 2021 р., підставивши в регресійне рівняння (3.4) прогноз чинників:

$$y_{2021} = -0,87822 + 0,036462 * 2,612 + 0,460254 * 0,0498 + 0,110297 * 0,0658 + 0,5506 * 1,9359 - 0,01083 * 6,109 = 0,1238$$

Результати прогнозування представлені на 2021 р. на рис. 3.22.

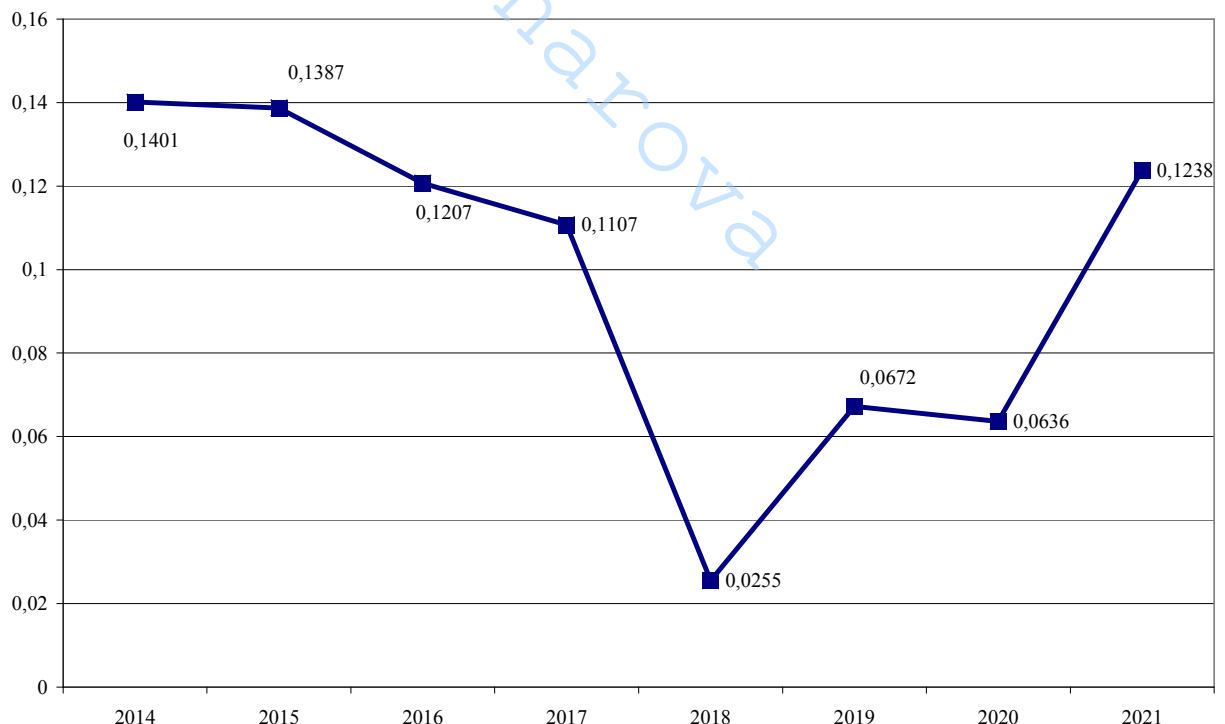


Рис. 3.11. Динаміка фактичного та прогнозного значення рентабельності власного капіталу

Таким чином, використовуючи методи прогнозування можна з певною вірогідністю отримати результат про можливий стан явища, що вивчається, в майбутньому і розробити заходи щодо підтримки досліджуваних показників на достатньо високому рівні і забезпеченню їх зростання, що надалі може сприяти поліпшенню роботи підприємства в цілому і підвищенню рівня його рентабельності власного капіталу.

Висновки до третього розділу

Використання контролінгу в управлінні капіталом сприяє підвищенню ефективності функціонування капіталу, оскільки контролінг як система інформаційно-аналітичної підтримки прийняття управлінських рішень поєднує і координує такі важливі функції, як планування показників функціонування капіталу підприємства, управлінський облік його формування, розміщення та використання, аналіз і контроль функціонування капіталу підприємства; вироблення управлінських рекомендацій.

На сьогодні не існує єдиного підходу щодо раціонального співвідношення власного і позикового капіталу. Адже, оптимальна структура капіталу залежить від низки факторів (галузеві особливості операційної діяльності підприємства, стадія життєвого циклу підприємства, кон'юнктура товарного і фінансового ринків, фінансовий менталітет власників, ставлення кредиторів до підприємства), врахування яких є одним із напрямів її оптимізації.

Функціонування системи стратегічного управління власним капіталом підприємства ускладнене відсутністю регламентованої чинним законодавством методики аналізу оптимізації структури власного капіталу акціонерного товариства. Для подолання даного недоліку запропоновано комплекс організаційних процедур проведення такого аналізу (завдання, фактори формування оптимальної структури капіталу, об'єкти та суб'єкти,

інформаційна база) та порядок проведення аналізу оптимізації структури власного капіталу акціонерного товариства.

Використовуючи методи прогнозування можна з певною вірогідністю отримати результат про можливий стан явища, що вивчається, в майбутньому і розробити заходи щодо підтримки досліджуваних показників на достатньо високому рівні і забезпеченню їх зростання, що надалі може сприяти поліпшенню роботи підприємства в цілому і підвищенню рівня його рентабельності власного капіталу.

Нончарова

ВИСНОВКИ

На підставі досліджень, можна зробити наступні висновки.

Акцентовано, що для визначення поняття економічного потенціалу підприємства необхідно використовувати ресурсно-цільовий або комбінований підхід, який включав би атрибути виявлених напрямків, тобто поєднував би в собі як наявні у підприємства ресурси, так і здатність підприємства досягати певного результату.

Запропоновано під потенціалом розуміти сукупність засобів, можливостей, здібностей, включаючи приховані нереалізовані резерви в діяльності господарюючого суб'єкта економіки, які при зміні певних умов можуть перейти з ймовірних можливостей в дійсні. Широка трактування змісту терміна «потенціал» дозволяє застосувати його до різних галузей науки і діяльності в залежності від того, про яку силу засобах, запасах, джерелах йдеться. Таке визначення сутності потенціалу дає можливість широкого його застосування в різних напрямках економічної діяльності підприємств.

Запропоновано під економічним потенціалом підприємства розуміти здатність формувати, визначати і задовольняти потреби ринку в готовій продукції (послугах) в процесі оптимальної взаємодії з зовнішнім середовищем і забезпечувати своє стійке довгострокове розвиток на основі ефективного використання наявних ресурсів.

Економічний потенціал підприємства формується під впливом середовища, в умовах якої здійснюється його функціонування. Дослідження середовища функціонування підприємств має базуватися на сучасному розумінні теорії підприємств як складних відкритих соціально-виробничих систем, що функціонують в диференційованій середовищі, що включає внутрішні і зовнішні чинники і пов'язаних з ними специфічними відносинами.

Пропонується виділяти такі складові економічного потенціалу підприємства, як кадровий, фінансовий, інноваційний та інформаційний потенціал. Ця структура економічного потенціалу може бути доповнена відповідно до факторів індивідуального впливу зовнішнього та внутрішньовиробничого середовища, що вже залежать від конкретного підприємства.

Значні макроекономічні дисбаланси, військовий конфлікт на Сході України та анексія АР Крим, глибокі структурні диспропорції, недостатній рівень прозорості у державному секторі управління призвели до того, що ситуація вимагає термінових коригуючих дій.

Першим пріоритетом має бути забезпечення макроекономічної стабільності фінансового сектору. Це має супроводжуватися проведенням ключових структурних реформ, щоб дати поштовх економічному зростанню. Оскільки Україна перебуває в дуже складній політичній та економічній ситуації, то для стабілізації ВВП є необхідним проведення державної політики, яка повинна супроводжуватися проведенням ключових структурних реформ. Уряд України має проводити жорстку фіскальну політику та продовжувати політику плаваючого валютного курсу. Також країні необхідні реформи газового сектору, дерегуляція бізнесу, а також прозора система держзакупівель.

Першочерговими заходами покращення ситуації мають стати макроекономічна стабілізація та відновлення нормального функціонування банківської системи, за чим мають слідувати структурні перетворення. Не менш важливими є також заходи, спрямовані на підвищення якості та прозорості врядування, оскільки, крім основних, ці заходи допоможуть підвищити ефективність видатків бюджету, зменшити втрати від корупції та підвищити якість державних послуг.

Фінансовий потенціал визначає здатність підприємства залучити і раціонально використовувати внутрішні та зовнішні фінансові ресурси, а й реалізує найважливішу функцію – відтворення виробничої потужності

підприємства. Отже збільшення доходів підприємств розширює внутрішні джерела інвестицій, а також підвищує інвестиційну надійність і привабливість підприємств для зовнішніх інвесторів.

Отже, динаміка показників платоспроможності дозволяють зробити наступні висновки: коефіцієнт покриття є меншим нормативного значення, що свідчить про відсутність можливості у підприємства погасити поточні зобов'язання; коефіцієнт швидкої (критичної) ліквідності більше 1, що відповідає рекомендованому значенню; коефіцієнт абсолютної (грошової) ліквідності не відповідає нормативному значенню, підприємство не зможе погасити заборгованість негайно.

Підприємство є за більшістю показниками ліквідним, адже виконуються майже всі співвідношення згідно розрахованих даних показників ліквідності. Динаміка показників платоспроможності дозволяє зробити наступні висновки: у підприємства відсутня можливість погасити поточні зобов'язання, лише 15 – 18 % поточних (короткострокових) зобов'язань можуть бути погашені негайно. Підприємство незалежно від зовнішніх джерел фінансування, достатньо ефективно використовує власні засоби, низький ступінь мобільності використання власних коштів підприємством.

Дане підприємство має як позитивні, так і негативні результати в період своєї господарської діяльності.

Тому для подальшої його успішної діяльності, необхідна чітка організація, налагоджений механізм та система управління фінансовими ресурсами підприємства.

Використання контролінгу в управлінні капіталом сприяє підвищенню ефективності функціонування капіталу, оскільки контролінг як система інформаційно-аналітичної підтримки прийняття управлінських рішень поєднує і координує такі важливі функції, як планування показників функціонування капіталу підприємства, управлінський облік його

формування, розміщення та використання, аналіз і контроль функціонування капіталу підприємства; вироблення управлінських рекомендацій.

На сьогодні не існує єдиного підходу щодо раціонального співвідношення власного і позикового капіталу. Адже, оптимальна структура капіталу залежить від низки факторів (галузеві особливості операційної діяльності підприємства, стадія життєвого циклу підприємства, кон'юнктура товарного і фінансового ринків, фінансовий менталітет власників, ставлення кредиторів до підприємства), врахування яких є одним із напрямів її оптимізації.

Функціонування системи стратегічного управління власним капіталом підприємства ускладнене відсутністю регламентованої чинним законодавством методики аналізу оптимізації структури власного капіталу акціонерного товариства. Для подолання даного недоліку запропоновано комплекс організаційних процедур проведення такого аналізу (завдання, фактори формування оптимальної структури капіталу, об'єкти та суб'єкти, інформаційна база) та порядок проведення аналізу оптимізації структури власного капіталу акціонерного товариства.

Використовуючи методи прогнозування можна з певною вірогідністю отримати результат про можливий стан явища, що вивчається, в майбутньому і розробити заходи щодо підтримки досліджуваних показників на достатньо високому рівні і забезпеченню їх зростання, що надалі може сприяти поліпшенню роботи підприємства в цілому і підвищенню рівня його рентабельності власного капіталу.

СПИСОК ВИКОРИСТАНИХ ДЖЕРЕЛ

1. Закон України «Про бухгалтерський облік та фінансову звітність в Україні» від 16.07.1999 року № 996-XIV зі змінами та доповненнями в останній редакції від 03.01.2017 р.
2. Національні положення (стандарт) бухгалтерського обліку 1 «Загальні вимоги до фінансової звітності» (НП(С)БО 1 від 19.03.2013р.
3. Авіакомпанія «Україна-Аероальянс». URL : <http://www.uaa-avia.com/ru/about.html>
4. Ажаман І.А., Жидков О.І. Методичні підходи до оцінювання рівня розвитку економічного потенціалу сервісного підприємства. *Ефективна економіка*. 2019. № 5. URL : <http://www.economy.nauka.com.ua/?op=1&z=7028>
5. Азарян О.М. Концепція управління потенціалом підприємства на основі інтегрального маркетингу. *Вісник Приазовського державного технічного університету: зб. наукових праць*. ПДТУ. Маріуполь, 2012. Вип. 24. С. 128—132.
6. Аналіз та оцінка стратегічного потенціалу підприємства: *наук. вид.* / І.П. Отенко, Л.М. Малярець, Г.А. Іващенко. Х.: ХНЕУ, 2008. 348 с.
7. Андрушків Б. М., Островська Г. Й., Павликівська О. І. Інтелектуальний потенціал підприємства як інструментарій підвищення конкурентоспроможності підприємства та засіб входження його у європейський економічний простір. *Держава та регіони*. № 6 (99). 2017. С. 38–43.
8. Ареф`єва О.В., Пілецька С.Т., Мягких І.М. Особливості дії інфляції та її вплив на економіку України. *Економічний вісник Донбасу. Науковий журнал*. 2018. № 2 (52). С.95 – 101.

9. Ареф'єва О.В. Стійкий розвиток підприємств у міжнародному економічному просторі: Монографія. За редакцією Ареф'євої О.В. К:НАУ, 2018. 260 с.
10. Ареф'єва О.В., Пілецька С.Т., Резніченко Д.С. Стратегічне управління потенціалом інноваційного підприємства. Інноваційні платформи управління економічними процесами в умовах цифровізації економіки: кол. моногр. За ред. д.е.н., проф. Прохорової В.В. Х.: Видавництво Іванченка І.С., 2020. 293 с.
11. Бабан Т.О. Сутність поняття «експортний потенціал» в економічній науці. Збірник наукових праць Таврійського державного агротехнологічного університету (економічні науки); за ред. М.Ф. Кропивка. 2012. № 2 (18). Т. 2. С. 7–17.
12. Балацкий О. Ф. Экономический потенциал административных и производственных систем: моногр. Сумы : Университетская книга, 2006. 972 с.
13. Бандурка О.М., Коробов М.Я. Фінансова діяльність підприємства: Підруч. для студ. вищ. навч. закл., що навч. за освітньо-проф. програмою спеціаліста зі спец. «Фінанси», «Банківська справа»: «Облік і аудит». 2.вид., перероб. і доп. К.: Либідь, 2014. 384 с
14. Бандурка О.М., Коробов М.Я., Орлов П.І., Петрова К.Я. Фінансова діяльність підприємства: Підручник. К.: Либідь, 2013. 312 с.
15. Басюк О. В. Сутнісна характеристика категорії «економічний потенціал регіону». *Вісник соціально-економічних досліджень*. 2009. № 36. С. 244–249.
16. Бердар М.М. .Формування та використання фінансових ресурсів підприємства. *Актуальні проблеми економіки*. 2014. №5. с.133-138.
17. Березін О.В., Плотник О.Д. Економічний потенціал аграрних підприємств: механізми формування та розвитку. Полтава: *Интер Графіка*, 2012. 221 с.

18. Бикова Н.В. Экспортний потенціал підприємств лісо-промислового комплексу: автореф. дис. ... канд. екон. наук; Київ. нац. торг.-екон. ун-т. К. 2011. 20 с.
19. Білик М. Д. Сутність і оцінка фінансового стану підприємства. *Фінанси України*. 2015. № 3. С.117 – 128.
20. Бірман О.М. Сутність фінансових ресурсів та їх класифікація. *Фінанси України*. 2014. № 4. С.77-81.
21. Бланк И.А. Управление использования капитала К.: *Эльга*. 2015. 656с.
22. Большая советская энциклопедия, т. 34 изд-е 2 / под ред. Введенского Б.А. М.: *Большая советская энциклопедия*. 1995. 656 с.
23. Буряк П.Ю. Формування і надання інформації про фінансові ресурси підприємства. *Фінанси України*. 2015. №10. С.123-128.
24. Валеева Ю. С., Исаева Н. С. Диагностика производственно-финансового потенциала промышленного предприятия. *Экономический анализ: теория и практика*. 2007. №. 1. С. 48–54.
25. Васьківська К. В., Науменко В. В., Довбенко А. Я., Шуєва Д. Д. Активізація підприємницької діяльності об'єднаних територіальних громад в умовах різноукладності. *Вісник ЛНАУ: економіка АПК*. 2019. № 26. С. 5–10. URL: <https://doi.org/10.31734/economics2019.26.005>.
26. Васьківська К.В., Децик О.І. Інвестиційна діяльність суб'єктів підприємництва в системі бізнес-адміністрування. *Монографія/ За заг. ред. К. В. Васьківської*. Львів : «ГАЛИЧ-ПРЕС». 2019. 192 с.
27. Великий тлумачний словник сучасної української мови / уклад. та гол. ред. В.Т. Бусел. *Київ; Ірпінь: Перун*. 2005. Т. VIII. 1728 с.
28. Венгерська Н.С., Калантарова А.Р. Экспортний потенціал харчової промисловості України. *Економіка розвитку*. 2014. № 4 (72). С. 15–18.
29. Волк І.Ф. Фінансові ресурси підприємства: економічна сутність та ефективність управління. *Держава і регіони*. 2014. №6 С.339 – 342.

30. Волкова І.М. Формування експортного потенціалу АПК: автореф. дис. ... канд. екон. наук; Держ. вищ. навч. закл. «Держ. агро-екол. ун-т». Житомир, 2007. 20 с.
31. Воробйов Ю.М. Формування власного фінансового капіталу підприємства. *Фінанси України*. 2015. №3 С.36-40.
32. Ворона А. В. Інноваційна активність підприємств як перспектива розвитку національної економіки України. *Ефективна економіка*. 2020, №3. URL: http://www.economy.nauka.com.ua/pdf/3_2020/157.pdf
33. Григораш О.В. Концептуальний підхід до управління економічним потенціалом торговельних підприємств. *Економіка і організація управління*. 2012. № 2 (12). С. 105–112.
34. Грідніча М.В. Фінанси підприємств: підручник. К.: *Центр учбов. літератури*. 2014. 504 с.
35. Гуляєва, Н.М. Фінансові ресурси підприємств : *Фінанси України*. 2014. № 12. С.58-62.
36. Гуляєва Н.М., Сьомко О.В. Фінансові ресурси підприємств. *Фінанси України*. 2015. №12. С.58.
37. Гуторов О. І., Ярута М. Ю, Сисоєва С. І. Економіка та організація інноваційної діяльності: Навчальний посібник. Харків: *Харківський національний аграрний університет ім. В.В. Докучаєва*. 2019. 227 с.
38. Данилова Н. Л. Сущность и проблемы анализа финансовой устойчивости коммерческого предприятия. *Концепт*. 2014. № 02. URL: <https://cyberleninka.ru/article/v/suschnost-i-problemy-analiza-finansovoy-ustoychivosti-kommercheskogo-predpriyatiya>
39. Діагностика стану підприємства: теорія і практика: монографія / За ред. А.Е. Воронкової; 2-е вид., перероб. і доп. Х.: *ИНЖЕК*. 2008. 516 с.
40. Донец Ю. Ю. Эффективность использования производственного потенциала. Киев : *Знание*. 1978. 123 с.
41. Економічна енциклопедія: у 3-х томах. Т1. Редкол. і С.В. Мочерний (відп. ред) та ін. К.: *Видавничий центр «Академія»*. 2013. 864 с.

42. Економічний потенціал / Вікіпедія – вільна енциклопедія. URL: https://uk.wikipedia.org/wiki/%D0%95%D0%BA%D0%BE%D0%BD%D0%BE%D0%BC%D1%96%D1%87%D0%BD%D0%B8%D0%B9_%D0%BF%D0%BE%D1%82%D0%B5%D0%BD%D1%86%D1%96%D0%B0%D0%BB.
43. Економічний словник / Й.С. Завадський, Т.В. Осовська, О.О. Юшкевич. Київ, 2006. URL: http://library.nlu.edu.ua/poln_text/knigi/kondor/ekonomich_sl_2006.pdf.
44. Євдокимов Ф.І. Дослідження категорії «економічний потенціал промислового підприємства». *Наукові праці ДНТУ. Серія «Економічна»*. 2004. № 75. С. 54–59.
45. Ждан О.М. Економічне обґрунтування терміну «потенціал підприємства». *Науковий вісник НЛТУ України*. 2010. Вип. 20.3. С. 139–142.
46. Загородній А. Г. Економічний аналіз: Підручник, 3-тє вид., перероб. і доп. К.: Знання, 2014. 487 с.
47. Заруба В. Я., Потрашкова Л. В. Моделирование управления финансовым потенциалом предприятия. *Проблеми економіки*. 2012. № 12. С. 33–37.
48. Зятковський І. Фінанси підприємств: Навч. посібник для студ. економічн. спец. Вузів. 2-е вид., перероб. та доп. К.: Кондор, 2015. 362 с.
49. Зятковський І.В. Теоретичні засади фінансів підприємств. *Фінанси України*. 2015. № 4.
50. Іващук С.П. Розвиток експортного потенціалу в сучасній інтеграційній стратегії України: автореф. дис. ... канд. екон. наук; ДВНЗ «Київ. нац. екон. ун-т ім. В. Гетьмана». К., 2011. 20 с.
51. Ілляшенко С. М., Шипуліна Ю. С., Ілляшенко Н. С., Нагорний Є. І. Управління знаннями в контексті підвищення рівня потенціалу інноваційного розвитку організації. *Вісник Хмельницького національного університету. Економічні науки*. 2018. Т. 2. № 3. С. 98–103.

52. Іщук С.О. Концептуальні засади формування та розвитку виробничого потенціалу промислових підприємств. *Регіональна економіка*. 2005. № 3. С. 48–56.
53. Качмарик Я.Д., Хуткий Р.І. Ефективність формування фінансових ресурсів підприємства: *Фінанси України*. 2014. № 10. С.138-144.
54. Коваленко, Л.О. Фінансовий менеджмент: навчальний посібник. Чернігів: ЧДІЕУ. 2014. 456 с.
55. Ковальчук С.В., Форкун І.В. Фінанси : навчальний посібник. Львів: «Новий світ» 2010», 2015. - 568 с.
56. Кабанов А.І., Драчук Ю.З., Яременко О.М., Кабанов А.І. Роль держави та ринкових механізмів у здійсненні інноваційного розвитку вугільної галузі. *Економічний вісник Донбасу*. 2007. № 4 (10). С. 4-11.
57. Квасній Л.Г. Антикризове управління економічним потенціалом. *Бізнес Інформ*. 2012. № 5. С. 248–250.
58. Кисельова В.А., Рязанцева О.В., Аристархов П.В. Аналіз розвитку концепції економічного потенціала підприємства. URL : <https://cyberleninka.ru/article/n/analizrazvitiyakontseptsiiekonomicheskogopotentsialapredpriyatiya/viewer>
59. Кисляк Р. Падіння гривні: на якому рівні зупиниться її девальвація. *Фінансовий клуб*. 2019. URL: <https://finclub.net/ua/analytics/padinnia-hryvni-na-iakomu-rivni-prypynytsia-ii-devalvatsiia.html>
60. Кірейцев Г.Г. Фінанси підприємств: навч. посібн. / за ред. д-р екон. наук, проф. Г.Г. Кірейцева. К. : Вид-во ЦУЛ, 2013. 268 с.
61. Козак Ю. Г., Ковалевський В. В., Левицький М. А., Воронова О. В. Фінанси: навч. посіб. для студ. ВНЗ / Ю.Г. Козак (ред.). Вид. 3-тє, перероб. та доп. К. : Центр учбової літератури. 2014. 639с.
62. Костирко Р. О. Комплексний підхід до стратегічного аналізу потенціалу фінансово-економічної стійкості господарюючого суб'єкта. *Вісник Нац. університету "Львівська Політехніка"*. Серія: Менеджмент та

підприємництво в Україні: етапи становлення і проблеми розвитку. 2007. № 578. С. 141 -145.

63. Костянтин П.А. Фінанси підприємств: підручник. К.: Центр учбов. Літератури. 2015.

64. Котирева С. О., Дуда С. Т. Сутність та особливості управління економічним потенціалом підприємства. Науковий вісник. 2007. №17.1. URL: http://nv.nltu.edu.ua/Archive/2007/17_1/234_Kotyriewa_17_1.pdf

65. Котляр М.Л. Аналіз фінансового стану підприємства. *Фінанси України*. 2014. № 5. С.24–28.

66. Крамаренко Г.О. Фінансовий менеджмент: підручник. К.: Центр навчальної літератури. 2016. 326 с.

67. Краснокутська Н. С. Потенціал підприємства: формування та оцінка : навч. посіб. Київ : Центр навч. літ., 2005. 352 с.

68. Краснокутська Н. С. Потенціал торговельного підприємства: теорія та методологія дослідження : монографія. Харків: Харк. держ. ун-т харчування та торгівлі. 2010. 247 с.

69. Кутідзе Л.С. Експортний потенціал регіону: сутність, діагностика, механізм реалізації: монографія. Запоріжжя: ЗНУ, 2011. 318 с.

70. Лапин Е.В. Оценка экономического потенциала предприятия: монография. Сумы: Университетская книга, 2004. 360 с.

71. Лапин Е.В. Экономический потенциал предприятий промышленности: формирование, оценка, управление : дис. ... д_ра екон. наук: 08.07.01. Сумы, 2006. 432 с.

72. Лапин Е.В. Экономический потенциал предприятия: монография. Сумы: Университетская книга. 2002. 309 с

73. Лапін Є. В. Економічний потенціал підприємств промисловості: формування, оцінка, управління : дис. ... д-ра екон. Наук : 08.07.01. Суми. 2006. 432 с.

74. Лапін Є.В. Економічний потенціал підприємства промисловості: формування, оцінка, управління: автореф. дис. на здобуття наук. ступеня д-ра екон. наук. Харків: НТУ «Харківський політехнічний ін-т», 2006. 37 с.
75. Литвин Б. М., Стельмах М. В. Фінансовий аналіз: Навч. посіб. К.: «Хай-Тек Прес». 2014. 336 с.
76. Манн Р. В., Плигач К. Д. Понятійно-категоріальний апарат економічного потенціалу регіону. *Збірник наукових праць ЧДТУ. Серія : Економічні науки*. 2018. № 48. С. 5–13.
77. Марченко А. Аналіз джерел формування фінансових ресурсів. *Фінанси України*. 2015. №9. С. 102-108.
78. Маслак О.І., Безручко О.О. Особливості оцінювання економічного потенціалу підприємства в умовах циклічних коливань. *Вісник соціально-економічних досліджень*. 2013. Вип. 1 (48). С. 121–127.
79. Маслак О.І., Квятковська Л.А., Безручко О.О. Особливості формування економічного потенціалу підприємства в умовах циклічних коливань. *Актуальні проблеми економіки*. 2012. № 9(135). С. 36–46.
80. Матковський Р. Б. Економічний потенціал України та шляхи його ефективного використання : автореф. дис. ... канд. екон. наук : 08.01.01. Київ. нац. екон. ун-т. Київ, 2003. 20 с.
81. Матюшенко Т.Ю. Основи фінансового менеджменту: навч. Посібник. К.: Центр навчальної літератури, 2016. 326 с.
82. Мельник О.Г. Експортний потенціал підприємства: сутність і методологічні основи аналізу. *Проблеми економіки*. 2017. № 1. С. 226–231.
83. Микитюк П.П., Крисько Ж.Л., Овсянюк-Бердадіна О.Ф., Скочиляс С.М. Інноваційний розвиток підприємства. Навчальний посібник. Тернопіль: ПП «Принтер Інформ», 2015. 224 с.
84. Міністерство Фінансів України / Офіційний сайт. URL: <http://index.minfin.com.ua>

85. Моделирование социально-экономических систем: теория и практика: монография / Под ред. В.С. Пономаренко, Т.С. Клебановой, Н.А. Кизима. Х.: ИНЖЭК. 2012. 585 с.
86. Мозговий О. Фінанси: Навч. посібник / Київський національний економічний ун-т ім. Вадима Гетьмана. К.: КНЕУ, 2015. 502с.
87. Мочерний С. В. Економічний енциклопедичний словник : У 2 т. / за ред. С. В. Мочерного. Львів : Світ, 2006. Т. 2. 2006. 568 с.
88. Музиченко А.О. Методи оптимізації структури фінансових ресурсів. *Економіка. Фінанси. Право*. 2015. №6. С. 12-15.
89. Нагорнюк О. В. Щодо сутності фінансового потенціалу підприємства. *Бізнес Інформ*. 2017. № 10. С. 37–43.
90. Національний Банк України / Офіційний сайт. URL: <https://bank.gov.ua/markets/exchangerate-chart>
91. Ожегов С.И. Толковый словарь русского языка: Ок. 100 000 слов, терминов и фразеологических выражений; под ред. проф. Л.И. Скворцова; 28-е изд., перераб. М.: Мир и Образование; Оникс, 2012. 1376 с
92. Опарін В.М. Фінансові ресурси: проблеми визначення та розміщення. *Вісник НБУ*. 2015. № 5.
93. Оспіщев В. Міжнародні фінанси: Навч. посібник. К.: Знання, 2013. 335 с.
94. Островська Г.Й. Система менеджменту знань як інструмент ефективного використання інтелектуального потенціалу підприємства. *Економічний форум*. 2019. № 1. С. 104–110.
95. Островська Г. Й. Організаційно-економічний механізм управління інтелектуальним потенціалом промислових підприємств. *Галицький економічний вісник*. ТНТУ. 2019. Том 57. С. 89–98. URL: https://doi.org/10.33108/galicianvisnyk_tntu2019.02.089
96. Отенко И.П. Стратегическое управление потенциалом предприятия: монография. Харьков: ХНЭУ, 2006. 256 с.

97. Партин, Г.О. Фінанси підприємств: Навчальний посібник / А.Г. Загородній, Г.О. Партин. - Львів: ЛБІНБУ, 2014. 265с.
98. Пастошук О.В. Визначення сутності понять потенціал та вартість. *Вісник Хмельницького національного університету*. 2010. № 4. Т. 4. С. 305–308.
99. Пересада А.А. Управління інвестиційним процесом. К.: Вид-во «Лібра», 2002. 472 с.
100. Петренко Л.А. Розвиток експортного потенціалу підприємства (за матеріалами молокопереробних підприємств України): автореф. дис. ... канд. екон. наук; Держ. вищ. навч. закл. «Київ. нац. екон. ун-т ім. В. Гетьмана». К., 2007. 17 с.
101. Петрович Й. М., Прокопишин-Рашкевич Л. М. Економіка та фінанси підприємства : підручник. Львів : Магнолія 2006, 2014. 408 с.
102. Писаренко Т.В., Кваша Т. К., Рожкова Л.В., Коваленко О.В. Інноваційна діяльність в Україні у 2019 році: науково-аналітична доповідь. К: УкрІНТЕІ, 2020. 45 с.
103. Піддубна Л.І. Експортний потенціал машинобудівного комплексу Харківської області України в контексті викликів глобальної конкуренції. *Економіка розвитку*. 2012. № 3 (63). С. 79–84.
104. Пілецька С. Т., Коритько Т. Ю., Храпач В. О. Управління фінансовою стійкістю підприємства в контексті забезпечення економічної безпеки в умовах посилення інтеграційних процесів в економіці. *Бізнес Інформ*. 2020. №12. С. 245–251.
105. Пілецька С.Т., Мягких І.М. Інноваційна сприятливість підприємств до розвитку в умовах змінюваного зовнішнього середовища. *Вісник Київського національного університету технологій та дизайну*. 2017. №6(117). С. 121-128.
106. Пойда-Носик Н.Н., Грабарчук С.С. Фінансові ресурси підприємств. *Фінанси України*. 2015. №1. С.96-103.

107. Прокопишак В.Б. Формування фінансового потенціалу сільськогосподарських підприємств: Монографія. Львів: Видавництво: Ліга-Прес, 2013. 259 с.
108. Раєвнева О.В. Управління розвитком підприємства: методологія, механізми, моделі: монографія; Харківський національний економічний університет. Х.: ІНЖЕК, 2006. 496 с.
109. Рзаєва Т.Г. Підходи до оцінки потенціалу підприємства: їх переваги та недоліки. *Вісник Хмельницького національного університету*. 2014. № 3. Т. 3. С 150–155.
110. Рибалко Н.О. Фінансові ресурси – основа діяльності підприємств. *Формування ринкових відносин в Україні*. 2013. №3. С. 27-29.
111. Россоха В. В. Теоретико-методичні засади формування, розвитку та оцінювання виробничого потенціалу сільськогосподарського підприємства. Київ : ННЦ ІАЕ, 2009. 94 с.
112. Сабадирьова А. Л. Організаційні основи інформаційної системи оцінки потенціалу промислового підприємства. URL : <http://dspace.oneu.edu.ua/jspui/bitstream/123456789/444/1/%D0%A1%D0%>. pdf.
113. Савицька Г.В. Економічний аналіз діяльності підприємства: Навч. Посіб. К.: Знання, 2014. 268 с.
114. Савченко В.Ф. Потенціал національної економіки України: моногр. Чернігів: ЧДІЕіУ, 2009. 273 с.
115. Савченко М. В. Управління економічним потенціалом промислових підприємств : автореф. дис. ... канд. екон. наук: 08.06.01. Харк. нац. екон. ун-т. Харків, 2004. 21 с.
116. Свободин В. Н. Производственный потенциал сельскохозяйственного предприятия и оценка эффективности его использования. *Вестник статистики*. 1984. № 10. С. 5–11.
117. Ситник Й. С. Інтелектуалізація систем менеджменту підприємств: концепція, системний моніторинг та моделювання. Львів: Видавництво Львівської політехніки, 2017. 380 с.

118. Сіденко В. Р. Потенціал економічного розвитку України в контексті європейської інтеграції. *Фінанси України*. 2007. №9. С. 143–150.
119. Скоробогата Л. В. Оцінка та технології обліку економічного потенціалу діяльності підприємств : дис. ... канд. екон. наук : 08.06.04. Державна академія статистики, обліку та аудиту Держкомстату України. Київ, 2005. 220 с.
120. Смолінська Н., Грибик І. Управління знаннями як інструмент забезпечення інноваційного розвитку підприємства. *Вісник Національного університету «Львівська політехніка»*. 2015. № 815. С. 248–255.
121. Сорока Й. Й. Зарубіжний досвід оцінювання фінансового стану підприємств у сучасних умовах господарювання. *Науковий вісник Ужгородського університету. Серія «Економіка»*. 2015. Вип. 2. С. 363–367.
122. Социально-экономический потенциал региона : монография / под общ. ред. О. Ф. Балацкого. Сумы : Университет. кн., 2010. 362 с.
123. Соціально-класові трансформації і формування нової якості освіти як складові реконструктивного розвитку економіки України / за ред. акад. Гейця В. М., чл.-кор. Гриценка А. А.; НАН України, ДУ «Ін-т екон. та прогнозування НАН України». К., 2019. 388 с.
124. Стратегічне управління знаннями підприємства: моногр. / за ред. А. Наливайка. Київ: КНЕУ, 2014. 445 с.
125. Стратегічне управління розвитком підприємства / В.С. Пономаренко, О.І. Пушкар, О.М. Тридід. Харків: ХДЕУ, 2002. 640 с.
126. Стратегічний потенціал і формування пріоритетів у розвитку підприємств: монографія / І.Р. Бузько, І.Є. Дмитренко, О.А. Сущенко. Алчевськ: ДГМІ, 2002. 216 с.
127. Тимощук М.Р., Яворська Н.Р. Методи оцінювання потенціалу розвитку підприємства з урахуванням вагомості фінансово-економічних факторів. *Вісник Львівського університету. Серія «Економіка»*. 2010. Вип. 44. С. 249–255.

128. Тищенко А. Н. Оцінка ефективності використання економічного потенціалу : Монографія. Київ : ВНТУ, 2004. 350 с.
129. Толстых Т. Н., Уланова Е. М. Проблемы оценки экономического потенциала предприятия: финансовый потенциал. *Вопросы оценки*. 2004. №. 4. С. 18–22.
130. Укрінфо URL : <https://www.ukrinform.ua/rubric-economy/3210897-v-ukraini-riven-bezrobitta-zris-majze-do-10-centr-razumkova.html>
131. Управління експортним потенціалом України: монографія / А.А. Мазаракі, В.В. Юхименко, О.П. Гребельник та ін.; за заг. ред. А.А. Мазаракі. К.: Київ. нац. торг.-екон. ун-т, 2007. 210 с.
132. Управління міжнародною конкурентоспроможністю в умовах глобалізації економічного розвитку: монографія: у 2-х т. / Д.Г. Лук'яненко, А.М. Поручник, Л.Л. Антонюк та ін.; за заг. ред. Д.Г. Лук'яненка, А.М. Поручника. К.: КНЕУ, 2006. 592 с.
133. Устенко О.Л. Экономика предприятия: Метод.пособие. 3-е изд.испр. К.: МАУП, 2014. 44 с.
134. Федонін О. С., Репіна І. М., Олексик О. І. Потенціал підприємства: формування та оцінка : навч. посіб. Київ : КНЕУ, 2004. 316 с.
135. Фигурнов Э. Б. Потенциал предприятия социалистического общества. Политическое самообразование. 1982. № 1. С. 5–12.
136. Філімоненков О. Фінанси підприємств: Навч. посібник / Олександр Філімоненков., 2-ге, вид., перероб. та доп.. К.: Кондор, 2015. 397 с.
137. Фінанси підприємств: Підручник / Керівник авт. кол. і наук. ред. проф. А.М. Поддєрьогін. К.: КНЕУ, 2016. 460 с.
138. Фінансова діяльність підприємства / Під ред. О.М. Бандурка, М.Л. Коробова. К.: Либидь, 2012. 312 с.
139. Фінансовий менеджмент: Навч. посібник. За ред.. проф. Г.Г. Кірейцева. Київ: «Центр навчальної літератури», 2014. 531 с.

140. Формирование и оценка экспортного потенциала промышленных предприятий / Д. Фоменюк, С. Дубков, С. Дадалко. *Банковский вестник*. 2011. № 10. С. 29–35.
141. Формування конкурентоспроможності підприємницького потенціалу підприємств (теоретичні аспекти) / В.І. Хомяков, Т.Г. Вяткіна, П.С. Вяткін. Прометей. Донецьк: ДЕГІ, 2006. № 1. С. 163–166.
142. Хотомлянський О.Л., Знахуренко П.А. Комплексна оцінка фінансового стану підприємства. *Фінанси України*. 2015. № 1. С. 111–117.
143. Чаленко О.Ю. Методика визначення економічного потенціалу. *Економіка України*. 2013. № 8. С. 40–54.
144. Шемяєва Л.Г. Управління стратегічною взаємодією підприємств із зовнішнім середовищем. *Наукове видання*. Харків: ХНЕУ. 2007. 280 с.
145. Шершньова З.Є., Оборська С.В. Стратегічне управління. К.: КНЕУ., 2004. 699 с.
146. Шестакова О.А. До питання категоріального змісту та структури експортного потенціалу підприємства. *Економіка розвитку*. 2013. № 1(65). С. 104–109.
147. Шиян Д.В. Фінансовий аналіз: Навч. посібник. К.: А.С.К., 2014. 229 с.
148. Шкроміда Н. Я. Комплексна оцінка економічного потенціалу суб'єктів господарювання. *Економічний аналіз: Зб. наук праць*. Тернопіль: Економічна думка. Тернопіль: ТНУ, 2011. Вип. 9, Ч. 1. С. 383 -386.
149. Штерн Г.Ю. Управління потенціалом розвитку промислових підприємств Харківського регіону. URL: <http://eprints.kname.edu.ua/32565/1/96.pdf>.
150. Шульгіна Л. М., Юхименко В. В. Інноваційний розвиток підприємств: формування стратегій: монографія. Нац. техн. ун-т України «КПІ». К.: UnivestPrePress, 2015. 212 с.

151. Шумпетер Й. Теория экономического развития: исследования предпринимательской прибыли, капитала, кредита и цикла конъюнктуры / Й.Шумпетер; пер. с англ. Л.И.Кравченко. М.: Прогрес, 1982. – 455 с.
152. Ярошевич Н.Б. Економічна суть фінансових ресурсів. *Фінанси України*. 2013. С.48–52.
153. Яцух О. О., Захарова Н. О. Фінансовий стан підприємства та методи його оцінки. *Вчені записки ТНУ ім. В. І. Вернадського. Серія «Економіка і управління»*. 2018. Т. 29. № 3. С. 173–180.
154. Bessonova E., Mereshchenko O. Methodology of the recourse potential assessment under import substitution. *Economic Annals-XXI*. 2017. Vol. 163. Issue 1–2 (1). P. 91–94.
155. Cheymetova V. A., Nazmutdinova E. V. Socio-economic potential of the region and its evaluation. *Asian Social Science*. 2015. Vol. 11. No.7. P. 26–30.
156. Hausmann R., Hidalgo C. A., Bustos S., Coscia M., Simoes A., Yildirim M. A. *The Atlas of Economic complexity: Mapping Paths to Prosperity*. MIT Press, Cambridge, MA. 2014. URL : <https://doi.org/10.7551/mitpress/9647.001.0001>
157. Jeżak J., *Strategiczne zarządzanie przedsiębiorstwem*, Łódź 1990, P. 141.
158. Ostrovska H. Y., Maliuta L. Ya, Sherstiuk R. P, &Yasinetska, I. A. Development of intellectual potential at systematic paradigm of knowledge management. *Naukovyi Visnyk Natsionalnoho Hirnychoho Universytetu*. 2020. (4). P. 171–178. URL: <https://doi.org/10.33271/nvngu/2020-4/171>.
159. Ostrovska H., Maliuta, L., Sherstiuk, R., & Kuz, T. Intellectual Potential of Ukraine: Realies and Prospects of Efficient Use in the Knowledge-Based Economy Conditions. *International Journal of Advanced Science and Technology*. 2020. 29 (9s). P. 4622–4634.
160. Wiig K. *Knowledge Management Foundations: Thinking About Thinking: How People and Organizations Create, Represent and Use Knowledge*. URL: <https://www.academia.edu/19382981/>

ДОДАТКИ

Нонсхарова

**Баланс (Звіт про фінансовий стан)
на 31.12.2018 р.**

Актив	Код рядка	На початок звітного періоду	На кінець звітного періоду	На дату переходу на міжнародні стандарти фінансової звітності
1	2	3	4	5
I. Необоротні активи				
Нематеріальні активи:	1000	6678	6685	0
первісна вартість	1001	7277	7277	0
накопичена амортизація	1002	599	592	0
Незавершені капітальні інвестиції	1005	0	228	0
Основні засоби:	1010	0	1305	0
первісна вартість	1011	0	1538	0
знос	1012	0	233	0
Інвестиційна нерухомість:	1015	0	0	0
первісна вартість	1016	0	0	0
знос	1017	0	0	0
Довгострокові біологічні активи:	1020	0	0	0
первісна вартість	1021	0	0	0
накопичена амортизація	1022	0	0	0
Довгострокові фінансові інвестиції: які обліковуються за методом участі в капіталі інших підприємств	1030	0	0	0
інші фінансові інвестиції	1035	0	0	0
Довгострокова дебіторська заборгованість	1040	0	0	0
Відстрочені податкові активи	1045	0	0	0
Гудвіл	1050	0	0	0
Відстрочені аквізиційні витрати	1060	0	0	0
Залишок коштів у централізованих страхових резервних фондах	1065	0	0	0
Інші необоротні активи	1090	0	0	0

Продовження дод. А

1	2	3	4	5
Усього за розділом І	1095	6678	8218	0
ІІ. Оборотні активи				
Запаси	1100	0	10197	0
Виробничі запаси	1101	0	0	0
Незавершене виробництво	1102	0	10197	0
Готова продукція	1103	0	0	0
Товари	1104	0	0	0
Поточні біологічні активи	1110	0	0	0
Депозити перестраховання	1115	0	0	0
Векселі одержані	1120	0	0	0
Дебіторська заборгованість за продукцію, товари, роботи, послуги	1125	144	0	0
Дебіторська заборгованість за розрахунками: за виданими авансами	1130	0	732	0
з бюджетом	1135	363	1283	0
у тому числі з податку на прибуток	1136	0	0	0
з нарахованих доходів	1140	0	0	0
із внутрішніх розрахунків	1145	0	0	0
Інша поточна дебіторська заборгованість	1155	0	0	0
Поточні фінансові інвестиції	1160	0	0	0
Гроші та їх еквіваленти	1165	88	111	0
Готівка	1166	0	0	0
Рахунки в банках	1167	0	0	0
Витрати майбутніх періодів	1170	3546	4	0
Частка перестраховика у страхових резервах	1180	0	0	0
у тому числі в: резервах довгострокових зобов'язань	1181	0	0	0
резервах збитків або резервах належних виплат	1182	0	0	0
резервах незароблених премій	1183	0	0	0
інших страхових резервах	1184	0	0	0

Продовження дод. А

1	2	3	4	5
Інші оборотні активи	1190	0	81	0
Усього за розділом II	1195	4141	12408	0
III. Необоротні активи, утримувані для продажу, та групи вибуття	1200	0	0	0
Баланс	1300	10819	20626	0

Пасив	Код рядка	На початок звітнього періоду	На кінець звітнього періоду	На дату переходу на міжнародні стандарти фінансової звітності
I. Власний капітал				
Зареєстрований (пайовий) капітал	1400	40	40	0
Внески до незареєстрованого статутного капіталу	1401	0	0	0
Капітал у дооцінках	1405	0	0	0
Додатковий капітал	1410	7260	7260	0
Емісійний дохід	1411	0	0	0
Накопичені курсові різниці	1412	0	0	0
Резервний капітал	1415	0	0	0
Нерозподілений прибуток (непокритий збиток)	1420	892	1106	0
Неоплачений капітал	1425	(0)	(0)	(0)
Вилучений капітал	1430	(0)	(0)	(0)
Інші резерви	1435	0	0	0
Усього за розділом I	1495	8192	8406	0
II. Довгострокові зобов'язання і забезпечення				
Відстрочені податкові зобов'язання	1500	0	0	0
Пенсійні зобов'язання	1505	0	0	0
Довгострокові кредити банків	1510	0	0	0
Інші довгострокові зобов'язання	1515	0	0	0
Довгострокові забезпечення	1520	0	0	0
Довгострокові забезпечення витрат персоналу	1521	0	0	0
Цільове фінансування	1525	0	0	0
Благодійна допомога	1526	0	0	0
Страхові резерви, у тому числі:	1530	0	0	0
резерв довгострокових зобов'язань; (на початок звітнього періоду)	1531	0	0	0
резерв збитків або резерв належних виплат; (на початок звітнього періоду)	1532	0	0	0
резерв незароблених премій; (на початок звітнього періоду)	1533	0	0	0

Продовження дод. А

1	2	3	4	5
інші страхові резерви; (на початок звітного періоду)	1534	0	0	0
Інвестиційні контракти;	1535	0	0	0
Призовий фонд	1540	0	0	0
Резерв на виплату джек-поту	1545	0	0	0
Усього за розділом II	1595	0	0	0
III. Поточні зобов'язання і забезпечення				
Короткострокові кредити банків	1600	0	0	0
Векселі видані	1605	0	0	0
Поточна кредиторська заборгованість: за довгостроковими зобов'язаннями	1610	0	0	0
за товари, роботи, послуги	1615	345	514	0
за розрахунками з бюджетом	1620	0	0	0
за у тому числі з податку на прибуток	1621	0	0	0
за розрахунками зі страхування	1625	0	0	0
за розрахунками з оплати праці	1630	0	6	0
за одержаними авансами	1635	2282	11614	0
за розрахунками з учасниками	1640	0	0	0
із внутрішніх розрахунків	1645	0	0	0
за страховою діяльністю	1650	0	0	0
Поточні забезпечення	1660	0	0	0
Доходи майбутніх періодів	1665	0	0	0
Відстрочені комісійні доходи від перестраховиків	1670	0	0	0
Інші поточні зобов'язання	1690	0	86	0
Усього за розділом III	1695	2627	12220	0
IV. Зобов'язання, пов'язані з необоротними активами, утримуваними для продажу, та групами вибуття	1700	0	0	0
V. Чиста вартість активів недержавного пенсійного фонду	1800	0	0	0
Баланс	1900	10819	20626	0

Продовження дод. А

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

І. ФІНАНСОВІ РЕЗУЛЬТАТИ			
Стаття	Код рядка	За звітний період	За аналогічний період попереднього року
Чистий дохід від реалізації продукції (товарів, робіт, послуг)	2000	6088	9965
Чисті зароблені страхові премії	2010	0	0
Премії підписані, валова сума	2011	0	0
Премії, передані у перестраховання	2012	0	0
Зміна резерву незароблених премій, валова сума	2013	0	0
Зміна частки перестраховиків у резерві незароблених премій	2014	0	0
Собівартість реалізованої продукції (товарів, робіт, послуг)	2050	(4040)	(8215)
Чисті понесені збитки за страховими виплатами	2070	0	0
Валовий: прибуток	2090	2048	1750
Валовий: збиток	2095	(0)	(0)
Дохід (витрати) від зміни у резервах довгострокових зобов'язань	2105	0	0
Дохід (витрати) від зміни інших страхових резервів	2110	0	0
Зміна інших страхових резервів, валова сума	2111	0	0
Зміна частки перестраховиків в інших страхових резервах	2112	0	0
Інші операційні доходи	2120	200	0
Дохід від зміни вартості активів, які оцінюються за справедливою вартістю	2121	0	0
Дохід від первісного визнання біологічних активів і сільськогосподарської продукції	2122	0	0
Адміністративні витрати	2130	(1378)	(600)
Витрати на збут	2150	(0)	(0)
Інші операційні витрати	2180	(484)	(30)
Витрат від зміни вартості активів, які оцінюються за справедливою вартістю	2181	0	0
Витрат від первісного визнання біологічних активів і сільськогосподарської продукції	2182	0	0
Фінансовий результат від операційної діяльності: прибуток	2190	386	1120
Фінансовий результат від операційної діяльності: збиток	2195	(0)	(0)
Дохід від участі в капіталі	2200	0	0
Інші фінансові доходи	2220	0	0
Інші доходи	2240	0	0
Дохід від благодійної допомоги	2241	0	0
Фінансові витрати	2250	(0)	(0)
Втрати від участі в капіталі	2255	(0)	(0)

Закінчення дод. А

1	2	3	4
Інші витрати	2270	(0)	(0)
Прибуток (збиток) від впливу інфляції на монетарні статті	2275	0	0
Фінансовий результат до оподаткування: прибуток	2290	386	1120
Фінансовий результат до оподаткування: збиток	2295	(0)	(0)
Витрати (дохід) з податку на прибуток	2300	-172	-213
Прибуток (збиток) від припиненої діяльності після оподаткування	2305	0	0
Чистий фінансовий результат: прибуток	2350	214	907
Чистий фінансовий результат: збиток	2355	(0)	(0)
II. СУКУПНИЙ ДОХІД			

Стаття	Код рядка	За звітний період	За аналогічний період попереднього року
Дооцінка (уцінка) необоротних активів	2400	0	0
Дооцінка (уцінка) фінансових інструментів	2405	0	0
Накопичені курсові різниці	2410	0	0
Частка іншого сукупного доходу асоційованих та спільних підприємств	2415	0	0
Інший сукупний дохід	2445	0	0
Інший сукупний дохід до оподаткування	2450	0	0
Податок на прибуток, пов'язаний з іншим сукупним доходом	2455	0	0
Інший сукупний дохід після оподаткування	2460	0	0
Сукупний дохід (сума рядків 2350, 2355 та 2460)	2465	214	907
III. ЕЛЕМЕНТИ ОПЕРАЦІЙНИХ ВИТРАТ			

Матеріальні затрати	2500	2285	5612
Витрати на оплату праці	2505	1795	2271
Відрахування на соціальні заходи	2510	697	925
Амортизація	2515	0	7
Інші операційні витрати	2520	1125	30
Разом	2550	5902	8845
IV. РОЗРАХУНОК ПОКАЗНИКІВ ПРИБУТКОВОСТІ АКЦІЙ			

Середньорічна кількість простих акцій	2600	4000	4000
Скоригована середньорічна кількість простих акцій	2605	4000	4000
Чистий прибуток (збиток) на одну просту акцію	2610	0	0
Скоригований чистий прибуток (збиток) на одну просту акцію	2615	0	0
Дивіденди на одну просту акцію	2650	0	0

Додаток Б

**Баланс (Звіт про фінансовий стан)
на 31.12.2019 р.**

Актив	Код рядка	На початок звітнього періоду	На кінець звітнього періоду	На дату переходу на міжнародні стандарти фінансової звітності
1	2	3	4	5
I. Необоротні активи				
Нематеріальні активи:	1000	6685	6686	0
первісна вартість	1001	7277	7279	0
накопичена амортизація	1002	592	593	0
Незавершені капітальні інвестиції	1005	228	228	0
Основні засоби:	1010	1305	1308	0
первісна вартість	1011	1538	1844	0
знос	1012	233	536	0
Інвестиційна нерухомість:	1015	0	0	0
первісна вартість	1016	0	0	0
знос	1017	0	0	0
Довгострокові біологічні активи:	1020	0	0	0
первісна вартість	1021	0	0	0
накопичена амортизація	1022	0	0	0
Довгострокові фінансові інвестиції: які обліковуються за методом участі в капіталі інших підприємств	1030	0	0	0
інші фінансові інвестиції	1035	0	0	0
Довгострокова дебіторська заборгованість	1040	0	0	0
Відстрочені податкові активи	1045	0	0	0
Гудвіл	1050	0	0	0
Відстрочені аквізиційні витрати	1060	0	0	0
Залишок коштів у централізованих страхових резервних фондах	1065	0	0	0
Інші необоротні активи	1090	0	0	0

Продовження дод.Б

1	2	3	4	5
Усього за розділом I	1095	8218	8222	0
II. Оборотні активи				
Запаси	1100	10197	14250	0
Виробничі запаси	1101	0	0	0
Незавершене виробництво	1102	10197	14250	0
Готова продукція	1103	0	0	0
Товари	1104	0	0	0
Поточні біологічні активи	1110	0	0	0
Депозити перестрашування	1115	0	0	0
Векселі одержані	1120	0	0	0
Дебіторська заборгованість за продукцію, товари, роботи, послуги	1125	0	0	0
Дебіторська заборгованість за розрахунками: за виданими авансами	1130	732	814	0
з бюджетом	1135	1283	636	0
у тому числі з податку на прибуток	1136	0	144	0
з нарахованих доходів	1140	0	0	0
із внутрішніх розрахунків	1145	0	0	0
Інша поточна дебіторська заборгованість	1155	0	0	0
Поточні фінансові інвестиції	1160	0	0	0
Гроші та їх еквіваленти	1165	111	16	0
Готівка	1166	0	0	0
Рахунки в банках	1167	0	0	0
Витрати майбутніх періодів	1170	4	6	0
Частка перестраховика у страхових резервах	1180	0	0	0
у тому числі в: резервах довгострокових зобов'язань	1181	0	0	0
резервах збитків або резервах належних виплат	1182	0	0	0

Продовження дод.Б

1	2	3	4	5
резервах незароблених премій	1183	0	0	0
інших страхових резервах	1184	0	0	0
Інші оборотні активи	1190	81	25	0
Усього за розділом II	1195	12408	15747	0
III. Необоротні активи, утримувані для продажу, та групи вибуття	1200	0	0	0
Баланс	1300	20626	23969	0

Пасив	Код рядка	На початок звітного періоду	На кінець звітного періоду	На дату переходу на міжнародні стандарти фінансової звітності
I. Власний капітал				
Зареєстрований (пайовий) капітал	1400	40	40	0
Внески до незареєстрованого статутного капіталу	1401	0	0	0
Капітал у дооцінках	1405	0	0	0
Додатковий капітал	1410	7260	7260	0
Емісійний дохід	1411	0	0	0
Накопичені курсові різниці	1412	0	0	0
Резервний капітал	1415	0	0	0
Нерозподілений прибуток (непокритий збиток)	1420	1106	1712	0
Неоплачений капітал	1425	(0)	(0)	(0)
Вилучений капітал	1430	(0)	(0)	(0)
Інші резерви	1435	0	0	0
Усього за розділом I	1495	8406	9012	0
II. Довгострокові зобов'язання і забезпечення				
Відстрочені податкові зобов'язання	1500	0	0	0
Пенсійні зобов'язання	1505	0	0	0
Довгострокові кредити банків	1510	0	0	0
Інші довгострокові зобов'язання	1515	0	0	0
Довгострокові забезпечення	1520	0	489	0
Довгострокові забезпечення витрат персоналу	1521	0	0	0
Цільове фінансування	1525	0	0	0
Благодійна допомога	1526	0	0	0
Страхові резерви, у тому числі:	1530	0	0	0

Продовження дод.Б

1	2	3	4	5
резерв довгострокових зобов'язань; (на початок звітної періоду)	1531	0	0	0
резерв збитків або резерв належних виплат; (на початок звітної періоду)	1532	0	0	0
резерв незароблених премій; (на початок звітної періоду)	1533	0	0	0
інші страхові резерви; (на початок звітної періоду)	1534	0	0	0
Інвестиційні контракти;	1535	0	0	0
Призовий фонд	1540	0	0	0
Резерв на виплату джек-поту	1545	0	0	0
Усього за розділом II	1595	0	489	0
III. Поточні зобов'язання і забезпечення				
Короткострокові кредити банків	1600	0	0	0
Векселі видані	1605	0	0	0
Поточна кредиторська заборгованість: за довгостроковими зобов'язаннями	1610	0	0	0
за товари, роботи, послуги	1615	514	499	0
за розрахунками з бюджетом	1620	0	0	0
за у тому числі з податку на прибуток	1621	0	0	0
за розрахунками зі страхування	1625	0	0	0
за розрахунками з оплати праці	1630	6	125	0
за одержаними авансами	1635	11614	13732	0
за розрахунками з учасниками	1640	0	0	0
із внутрішніх розрахунків	1645	0	0	0
за страховою діяльністю	1650	0	0	0
Поточні забезпечення	1660	0	0	0
Доходи майбутніх періодів	1665	0	0	0
Відстрочені комісійні доходи від перестраховиків	1670	0	0	0
Інші поточні зобов'язання	1690	86	112	0
Усього за розділом III	1695	12220	14468	0
IV. Зобов'язання, пов'язані з необоротними активами, утримуваними для продажу, та групами вибуття	1700	0	0	0
V. Чиста вартість активів недержавного пенсійного фонду	1800	0	0	0
Баланс	1900	20626	23969	0

**Звіт про фінансові результати (Звіт про сукупний дохід)
за 2019 рік**

I. ФІНАНСОВІ РЕЗУЛЬТАТИ

Стаття	Код рядка	За звітний період	За аналогічний період попереднього року
Чистий дохід від реалізації продукції (товарів, робіт, послуг)	2000	19862	6088
Чисті зароблені страхові премії	2010	0	0
Премії підписані, валова сума	2011	0	0
Премії, передані у перестраховування	2012	0	0
Зміна резерву незароблених премій, валова сума	2013	0	0
Зміна частки перестраховиків у резерві незароблених премій	2014	0	0
Собівартість реалізованої продукції (товарів, робіт, послуг)	2050	(16819)	(4040)
Чисті понесені збитки за страховими виплатами	2070	0	0
Валовий: прибуток	2090	3043	2048
Валовий: збиток	2095	(0)	(0)
Дохід (витрати) від зміни у резервах довгострокових зобов'язань	2105	0	0
Дохід (витрати) від зміни інших страхових резервів	2110	0	0
Зміна інших страхових резервів, валова сума	2111	0	0
Зміна частки перестраховиків в інших страхових резервах	2112	0	0
Інші операційні доходи	2120	119	200
Дохід від зміни вартості активів, які оцінюються за справедливою вартістю	2121	0	0
Дохід від первісного визнання біологічних активів і сільськогосподарської продукції	2122	0	0
Адміністративні витрати	2130	(0)	(0)
Витрати на збут	2150	(2117)	(1378)
Інші операційні витрати	2180	(0)	(0)
Витрат від зміни вартості активів, які оцінюються за справедливою вартістю	2181	(306)	(484)
Витрат від первісного визнання біологічних активів і сільськогосподарської продукції	2182	0	0
Фінансовий результат від операційної діяльності: прибуток	2190	0	0
Фінансовий результат від операційної діяльності: збиток	2195	739	386
Дохід від участі в капіталі	2200	(0)	(0)
Інші фінансові доходи	2220	0	0
Інші доходи	2240	0	0
Дохід від благодійної допомоги	2241	0	0
Фінансові витрати	2250	0	0
Втрати від участі в капіталі	2255	(0)	(0)
Інші витрати	2270	(0)	(0)
Прибуток (збиток) від впливу інфляції на монетарні статті	2275	(0)	(0)
Фінансовий результат до оподаткування: прибуток	2290	739	386
Фінансовий результат до оподаткування: збиток	2295	(0)	(0)
Витрати (дохід) з податку на прибуток	2300	-133	-172
Прибуток (збиток) від припиненої діяльності після оподаткування	2305	0	0
Чистий фінансовий результат: прибуток	2350	606	214
Чистий фінансовий результат: збиток	2355	(0)	(0)

1	2	3	4
II. СУКУПНИЙ ДОХІД			
Стаття	Код рядка	За звітний період	За аналогічний період попереднього року
Дооцінка (уцінка) необоротних активів	2400	0	0
Дооцінка (уцінка) фінансових інструментів	2405	0	0
Накопичені курсові різниці	2410	0	0
Частка іншого сукупного доходу асоційованих та спільних підприємств	2415	0	0
Інший сукупний дохід	2445	0	0
Інший сукупний дохід до оподаткування	2450	0	0
Податок на прибуток, пов'язаний з іншим сукупним доходом	2455	0	0
Інший сукупний дохід після оподаткування	2460	0	0
Сукупний дохід (сума рядків 2350, 2355 та 2460)	2465	606	214
III. ЕЛЕМЕНТИ ОПЕРАЦІЙНИХ ВИТРАТ			

Матеріальні затрати	2500	1492	2285
Витрати на оплату праці	2505	3732	1795
Відрахування на соціальні заходи	2510	1471	697
Амортизація	2515	303	0
Інші операційні витрати	2520	12244	1125
Разом	2550	19242	5902
IV. РОЗРАХУНОК ПОКАЗНИКІВ ПРИБУТКОВОСТІ АКЦІЙ			

Середньорічна кількість простих акцій	2600	4000	4000
Скоригована середньорічна кількість простих акцій	2605	4000	4000
Чистий прибуток (збиток) на одну просту акцію	2610	0	0
Скоригований чистий прибуток (збиток) на одну просту акцію	2615	0	0
Дивіденди на одну просту акцію	2650	0	0

Додаток В

Баланс (Звіт про фінансовий стан)
на 31.12.2020 р.

Актив	Код рядка	На початок звітного періоду	На кінець звітного періоду	На дату переходу на міжнародні стандарти фінансової звітності
1	2	3	4	5
I. Необоротні активи				
Нематеріальні активи:	1000	6686	6685	0
первісна вартість	1001	7279	7279	0
накопичена амортизація	1002	593	594	0
Незавершені капітальні інвестиції	1005	228	228	0
Основні засоби:	1010	1308	974	0
первісна вартість	1011	1844	1864	0
знос	1012	536	890	0
Інвестиційна нерухомість:	1015	0	0	0
первісна вартість	1016	0	0	0
знос	1017	0	0	0
Довгострокові біологічні активи:	1020	0	0	0
первісна вартість	1021	0	0	0
накопичена амортизація	1022	0	0	0
Довгострокові фінансові інвестиції: які обліковуються за методом участі в капіталі інших підприємств	1030	0	0	0
інші фінансові інвестиції	1035	0	0	0
Довгострокова дебіторська заборгованість	1040	0	0	0
Відстрочені податкові активи	1045	0	0	0
Гудвіл	1050	0	0	0
Відстрочені аквізиційні витрати	1060	0	0	0
Залишок коштів у централізованих страхових резервних фондах	1065	0	0	0
Інші необоротні активи	1090	0	0	0

Продовження дод.В

1	2	3	4	5
Усього за розділом I	1095	8222	7887	0
II. Оборотні активи				
Запаси	1100	14250	6823	0
Виробничі запаси	1101	0	0	0
Незавершене виробництво	1102	14250	6823	0
Готова продукція	1103	0	0	0
Товари	1104	0	0	0
Поточні біологічні активи	1110	0	0	0
Депозити перестрашування	1115	0	0	0
Векселі одержані	1120	0	0	0
Дебіторська заборгованість за продукцію, товари, роботи, послуги	1125	0	0	0
Дебіторська заборгованість за розрахунками: за виданими авансами	1130	814	428	0
з бюджетом	1135	636	577	0
у тому числі з податку на прибуток	1136	144	261	0
з нарахованих доходів	1140	0	0	0
із внутрішніх розрахунків	1145	0	0	0
Інша поточна дебіторська заборгованість	1155	0	0	0
Поточні фінансові інвестиції	1160	0	0	0
Гроші та їх еквіваленти	1165	16	1261	0
Готівка	1166	0	0	0
Рахунки в банках	1167	0	1261	0
Витрати майбутніх періодів	1170	6	2	0
Частка перестраховика у страхових резервах	1180	0	0	0
у тому числі в: резервах довгострокових зобов'язань	1181	0	0	0
резервах збитків або резервах належних виплат	1182	0	0	0

Продовження дод.В

1	2	3	4	5
резервах незароблених премій	1183	0	0	0
інших страхових резервах	1184	0	0	0
Інші оборотні активи	1190	25	20	0
Усього за розділом II	1195	15747	9111	0
III. Необоротні активи, утримувані для продажу, та групи вибуття	1200	0	0	0
Баланс	1300	23969	16998	0

Пасив	Код рядка	На початок звітного періоду	На кінець звітного періоду	На дату переходу на міжнародні стандарти фінансової звітності
I. Власний капітал				
Зареєстрований (пайовий) капітал	1400	40	40	0
Внески до незареєстрованого статутного капіталу	1401	0	0	0
Капітал у дооцінках	1405	0	0	0
Додатковий капітал	1410	7260	7260	0
Емісійний дохід	1411	0	0	0
Накопичені курсові різниці	1412	0	0	0
Резервний капітал	1415	0	0	0
Нерозподілений прибуток (непокритий збиток)	1420	1712	2324	0
Неоплачений капітал	1425	(0)	(0)	(0)
Вилучений капітал	1430	(0)	(0)	(0)
Інші резерви	1435	0	0	0
Усього за розділом I	1495	9012	9624	0
II. Довгострокові зобов'язання і забезпечення				
Відстрочені податкові зобов'язання	1500	0	0	0
Пенсійні зобов'язання	1505	0	0	0
Довгострокові кредити банків	1510	0	0	0
Інші довгострокові зобов'язання	1515	0	0	0
Довгострокові забезпечення	1520	489	437	0
Довгострокові забезпечення витрат персоналу	1521	0	0	0
Цільове фінансування	1525	0	0	0
Благодійна допомога	1526	0	0	0

Продовження дод.В

1	2	3	4	5
Страхові резерви, у тому числі:	1530	0	0	0
резерв довгострокових зобов'язань; (на початок звітного періоду)	1531	0	0	0
резерв збитків або резерв належних виплат; (на початок звітного періоду)	1532	0	0	0
резерв незароблених премій; (на початок звітного періоду)	1533	0	0	0
інші страхові резерви; (на початок звітного періоду)	1534	0	0	0
Інвестиційні контракти;	1535	0	0	0
Призовий фонд	1540	0	0	0
Резерв на виплату джек-поту	1545	0	0	0
Усього за розділом II	1595	489	437	0
III. Поточні зобов'язання і забезпечення				
Короткострокові кредити банків	1600	0	0	0
Векселі видані	1605	0	0	0
Поточна кредиторська заборгованість: за довгостроковими зобов'язаннями	1610	0	0	0
за товари, роботи, послуги	1615	499	219	0
за розрахунками з бюджетом	1620	0	31	0
за у тому числі з податку на прибуток	1621	0	0	0
за розрахунками зі страхування	1625	0	41	0
за розрахунками з оплати праці	1630	125	164	0
за одержаними авансами	1635	13732	6423	0
за розрахунками з учасниками	1640	0	0	0
із внутрішніх розрахунків	1645	0	0	0
за страховою діяльністю	1650	0	0	0
Поточні забезпечення	1660	0	0	0
Доходи майбутніх періодів	1665	0	0	0
Відстрочені комісійні доходи від перестраховиків	1670	0	0	0
Інші поточні зобов'язання	1690	112	59	0
Усього за розділом III	1695	14468	6937	0
IV. Зобов'язання, пов'язані з необоротними активами, утримуваними для продажу, та групами вибуття	1700	0	0	0
V. Чиста вартість активів недержавного пенсійного фонду	1800	0	0	0
Баланс	1900	23969	16998	0

**Звіт про фінансові результати (Звіт про сукупний дохід)
за 2020 рік**

I. ФІНАНСОВІ РЕЗУЛЬТАТИ

Стаття	Код рядка	За звітний період	За аналогічний період попереднього року
Чистий дохід від реалізації продукції (товарів, робіт, послуг)	2000	24963	19862
Чисті зароблені страхові премії	2010	0	0
Премії підписані, валова сума	2011	0	0
Премії, передані у перестраховання	2012	0	0
Зміна резерву незароблених премій, валова сума	2013	0	0
Зміна частки перестраховиків у резерві незароблених премій	2014	0	0
Собівартість реалізованої продукції (товарів, робіт, послуг)	2050	(22218)	(16819)
Чисті понесені збитки за страховими виплатами	2070	0	0
Валовий: прибуток	2090	2745	3043
Валовий: збиток	2095	(0)	(0)
Дохід (витрати) від зміни у резервах довгострокових зобов'язань	2105	0	0
Дохід (витрати) від зміни інших страхових резервів	2110	0	0
Зміна інших страхових резервів, валова сума	2111	0	0
Зміна частки перестраховиків в інших страхових резервах	2112	0	0
Інші операційні доходи	2120	89	119
Дохід від зміни вартості активів, які оцінюються за справедливою вартістю	2121	0	0
Дохід від первісного визнання біологічних активів і сільськогосподарської продукції	2122	0	0
Адміністративні витрати	2130	(0)	(0)
Витрати на збут	2150	(1993)	(2117)
Інші операційні витрати	2180	(0)	(0)
Витрат від зміни вартості активів, які оцінюються за справедливою вартістю	2181	(94)	(306)
Витрат від первісного визнання біологічних активів і сільськогосподарської продукції	2182	0	0
Фінансовий результат від операційної діяльності: прибуток	2190	747	739
Фінансовий результат від операційної діяльності: збиток	2195	(0)	(0)
Дохід від участі в капіталі	2200	0	0
Інші фінансові доходи	2220	0	0
Інші доходи	2240	0	0
Дохід від благодійної допомоги	2241	0	0
Фінансові витрати	2250	(0)	(0)
Втрати від участі в капіталі	2255	(0)	(0)
Інші витрати	2270	(0)	(0)
Прибуток (збиток) від впливу інфляції на монетарні статті	2275	0	0
Фінансовий результат до оподаткування: прибуток	2290	747	739
Фінансовий результат до оподаткування: збиток	2295	(0)	(0)
Витрати (дохід) з податку на прибуток	2300	-135	-133

Закінчення дод.В

1	2	3	4
Прибуток (збиток) від припиненої діяльності після оподаткування	2305	0	0
Чистий фінансовий результат: прибуток	2350	612	606
Чистий фінансовий результат: збиток	2355	(0)	(0)
II. СУКУПНИЙ ДОХІД			

Стаття	Код рядка	За звітний період	За аналогічний період попереднього року
Дооцінка (уцінка) необоротних активів	2400	0	0
Дооцінка (уцінка) фінансових інструментів	2405	0	0
Накопичені курсові різниці	2410	0	0
Частка іншого сукупного доходу асоційованих та спільних підприємств	2415	0	0
Інший сукупний дохід	2445	0	0
Інший сукупний дохід до оподаткування	2450	0	0
Податок на прибуток, пов'язаний з іншим сукупним доходом	2455	0	0
Інший сукупний дохід після оподаткування	2460	0	0
Сукупний дохід (сума рядків 2350, 2355 та 2460)	2465	612	606
III. ЕЛЕМЕНТИ ОПЕРАЦІЙНИХ ВИТРАТ			

Матеріальні затрати	2500	253	1492
Витрати на оплату праці	2505	4857	3732
Відрахування на соціальні заходи	2510	1050	1471
Амортизація	2515	355	303
Інші операційні витрати	2520	17790	12244
Разом	2550	24305	19242
IV. РОЗРАХУНОК ПОКАЗНИКІВ ПРИБУТКОВОСТІ АКЦІЙ			

Середньорічна кількість простих акцій	2600	4000	4000
Скоригована середньорічна кількість простих акцій	2605	4000	4000
Чистий прибуток (збиток) на одну просту акцію	2610	153	151.5
Скоригований чистий прибуток (збиток) на одну просту акцію	2615	153	151.5
Дивіденди на одну просту акцію	2650	0	0