

**МІНІСТЕРСТВО ОСВІТИ І НАУКИ УКРАЇНИ
ЗАПОРІЗЬКИЙ НАЦІОНАЛЬНИЙ УНІВЕРСИТЕТ
ІНЖЕНЕРНИЙ НАВЧАЛЬНО-НАУКОВИЙ
ІНСТИТУТ ім. Ю.М. ПОТЕБНІ**

Кафедра інформаційної економіки, підприємництва та фінансів
(повна назва кафедри)

Кваліфікаційна робота
другий (магістерський)
(рівень вищої освіти)

на тему: Інформаційне забезпечення для оцінювання та прогнозування
економічного потенціалу підприємства

Виконав: студент 2 курсу, групи 8.0512-іє
Спеціальності 051 Економіка
(код і назва спеціальності)
спеціалізації
(код і назва спеціалізації)
освітньої програми Інформаційна економіка
(назва освітньої програми)
Є.А. Тіщенко
(ініціали та прізвище)

Керівник доцент кафедри інформаційної
економіки, підприємництва та фінансів, доцент,
к.е.н. Хорошун В.В.
(посада, вчене звання, науковий ступінь, прізвище та ініціали)

Рецензент

(посада, вчене звання, науковий ступінь, прізвище та ініціали)

Запоріжжя
2023

МІНІСТЕРСТВО ОСВІТИ І НАУКИ УКРАЇНИ
ЗАПОРІЗЬКИЙ НАЦІОНАЛЬНИЙ УНІВЕРСИТЕТ
ІНЖЕНЕРНИЙ НАВЧАЛЬНО-НАУКОВИЙ
ІНСТИТУТ ім. Ю.М. ПОТЕБНІ

Кафедра Інформаційної економіки, підприємництва та фінансів

Рівень вищої освіти Другий (магістерський)

Спеціальність 051 Економіка

(код та назва)

Спеціалізація _____

(код та назва)

Освітня програма Інформаційна економіка

ЗАТВЕРДЖУЮ

Завідувач кафедри _____

« _____ » _____ 20 ____ року

З А В Д А Н Н Я
НА КВАЛІФІКАЦІЙНУ РОБОТУ СТУДЕНТОВІ

Тіщенко Єгор Андрійович

(прізвище, ім'я, по батькові)

Тема роботи (проекту) Інформаційне забезпечення для оцінювання та прогнозування економічного потенціалу підприємства

керівник роботи доц., к.е.н. Хорошун В.В.

(прізвище, ім'я, по батькові, науковий ступінь, вчене звання)

затверджені наказом ЗНУ від «__» «_____» 20__ року № _____

1 Строк подання студентом роботи дата згідно графіку захисту

2 Вихідні дані до роботи фінансово-економічні та статистичні показники ПАТ «Перетворювач»

3 Зміст розрахунково-пояснювальної записки (перелік питань, які потрібно розробити) 1. Теоретико-методологічні засади економічного потенціалу підприємства 2. Методи та моделі оцінки економічного потенціалу підприємства 3. Інформаційне забезпечення моделювання економічного потенціалу підприємства.

4 Перелік графічного матеріалу (з точним зазначенням обов'язкових креслень) Структура економічного потенціалу підприємства. Класифікація підходів діагностики ринкових можливостей підприємства з використанням економічної категорії «потенціал». Логіко-структурна схема розробки системи управління економічним потенціалом підприємства. Концептуальна модель інформаційного забезпечення оцінки економічного потенціалу підприємства.

5 Консультанти розділів роботи

Розділ	Прізвище, ініціали та посада консультанта	Підпис, дата	
		завдання видав	завдання прийняв
1	доцент, к.е.н. доцент кафедри інформаційної економіки, підприємництва та фінансів Хорошун В.В.		
2	доцент, к.е.н. доцент кафедри інформаційної економіки, підприємництва та фінансів Хорошун В.В.		
3	доцент, к.е.н. доцент кафедри інформаційної економіки, підприємництва та фінансів Хорошун В.В.		

Дата видачі завдання _____

КАЛЕНДАРНИЙ ПЛАН

№ з/п	Назва етапів кваліфікаційної роботи	Строк виконання етапів роботи	Примітка
1	Призначення наукових керівників. Затвердження тем дипломних робіт		
2	Напрацювання теоретичного матеріалу: дослідження сутності об'єкту та предмету дослідження, критичний аналіз існуючих методологічних засад, вибір та обґрунтування напрямку проведення дослідження		
3	Апробація результатів на Міжнародних та Всеукраїнських конференціях		
4	Розробка економіко-математичного забезпечення основних елементів концептуального підходу.		
5	Збір та систематизація статистичного та нормативного матеріалу дослідження.		
6	Узагальнення отриманих результатів. Оформлення роботи		
7	Надання роботи до рецензії. Нормоконтроль		
8	Прилюдний захист дипломної роботи на засіданні ЕК		

Студент _____ Є.А. Тіщенко _____
(підпис) (ініціали та прізвище)

Керівник роботи (проекту) _____ Хорошун В.В. _____
(підпис) (ініціали та прізвище)

Нормоконтроль пройдено

Нормоконтролер _____
(підпис) (ініціали та прізвище)

РЕФЕРАТ

Кваліфікаційна робота магістра «Інформаційне забезпечення для оцінювання та прогнозування економічного потенціалу підприємства»: 74 с., 13 рис., 10 табл., 40 джерел.

Ключові слова: ЕКОНОМІЧНИЙ ПОТЕНЦІАЛ, ПІДПРИЄМСТВО, ІНФОРМАЦІЙНА МОДЕЛЬ, ОЦІНЮВАННЯ, ПРОГНОЗУВАННЯ.

У роботі розглядається методологія підходів оцінки економічного потенціалу підприємства. Досліджуються методи та моделі оцінювання та прогнозування економічного потенціалу підприємства. Побудовано концепцію інформаційного забезпечення оцінки економічного потенціалу підприємства. Запропонована інформаційна модель економічного потенціалу. Надані рекомендації щодо управління економічним потенціалом на підприємстві.

ABSTRACT

Tishchenko Yehor. Master's qualifying paper «Information support for assessing and forecasting the economic potential of the enterprise»: 74 pages, 13 figures, 10 tables, 40 references.

Keywords: ECONOMIC POTENTIAL, ENTERPRISE, INFORMATION MODEL, EVALUATION, FORECASTING.

The work examines the methodology of approaches to assessing the economic potential of an enterprise. Methods and models of assessing and forecasting the economic potential of the enterprise are studied. The concept of information support for the assessment of the economic potential of the enterprise has been developed. The proposed information model of economic potential. Recommendations are provided on the management of economic potential at the enterprise.

ЗМІСТ	
ЗАВДАННЯ НА КВАЛІФІКАЦІЙНУ РОБОТУ	2
РЕФЕРАТ	4
ВСТУП	7
РОЗДІЛ 1 ТЕОРЕТИКО-МЕТОДОЛОГІЧНІ ЗАСАДИ ЕКОНОМІЧНОГО ПОТЕНЦІАЛУ ПІДПРИЄМСТВА	10
1.1 Основні структурні елементи економічного потенціалу підприємства	10
1.2 Інформаційне наповнення моделювання економічного потенціалу підприємства	17
1.3 Методологія підходів оцінки економічного потенціалу підприємства	19
ВИСНОВКИ ДО РОЗДІЛУ 1	25
РОЗДІЛ 2 МЕТОДИ ТА МОДЕЛІ ОЦІНКИ ЕКОНОМІЧНОГО ПОТЕНЦІАЛУ ПІДПРИЄМСТВА	26
2.1 Концепція інформаційного забезпечення оцінки економічного потенціалу підприємства	26
2.2 Інформаційні моделі оцінки економічного потенціалу підприємства	32
2.3 Методи прогнозування економічного потенціалу підприємства	41
ВИСНОВКИ ДО РОЗДІЛУ 2	49
РОЗДІЛ 3 ІНФОРМАЦІЙНЕ ЗАБЕЗПЕЧЕННЯ МОДЕЛЮВАННЯ ЕКОНОМІЧНОГО ПОТЕНЦІАЛУ ПІДПРИЄМСТВА	50
3.1 Аналіз показників економічного потенціалу ПАТ «Перетворювач»	50
3.2 Застосування інформаційної моделі економічного потенціалу на ПАТ «Перетворювач»	57
3.3 Управління економічним потенціалом на підприємстві ПАТ «Перетворювач»	65
ВИСНОВКИ ДО РОЗДІЛУ 3	68
ВИСНОВКИ	70
СПИСОК ВИКОРИСТАНИХ ДЖЕРЕЛ	72

ВСТУП

Формування ефективних, адаптованих до сучасних умов розвитку виробничих відносин, механізмів управління підприємствами неможливе без комплексного і системного дослідження поняття «економічний потенціал», визначення його структурних елементів і характеру взаємодії між ними. При цьому економічний потенціал підприємств варто розглядати не тільки як здатність виробляти товари та послуги, але і як систему, що синтезує динамічне зростання такої здатності. По суті, мова йде про визначення меж виробничо-відтворювальних процесів на підприємстві, в галузі або регіоні, про умови реалізації деяких граничних стратегічних установок, у межах яких виробничі системи будь-якого рівня не втрачають своєї цілісності.

Вирішення цієї задачі не можливе без розробки та впровадження принципово нових підходів до визначення ролі і місця економічного потенціалу у формуванні стратегії розвитку підприємств в умовах невизначеності і динамічності зовнішнього економічного середовища. Разом з тим, входження підприємств України в систему світової конкуренції висуває на порядок денний проблему організації стратегічного управління потенціалом як одну з найбільш важливих проблем удосконалення загальних механізмів управління підприємством. Багато проблем, пов'язаних з управлінням і оцінкою потенціалу, не тільки не вирішені, але й не поставлені. Так, у наукових дослідженнях ще не досить чітко визначені позиції щодо створення теоретичного базису для побудови механізмів формування ефективно функціонуючого потенціалу підприємства й технології їхнього застосування.

Питання дослідження економічної сутності поняття «економічний потенціал», його формування, моделювання оцінки та управління розглядалися у працях таких вчених, як: Р. Акоффа, І. Ансофа, І. Белобанова, І. Бланка, К. Боумена, В. Геєця, В. Герасимчук, В. Заброцького, Г. Клейнер,

М. Мартиненко, В. Понамаренко, О. Пушкаря, Б. Санто, В. Ситника, А. Томсона, Е. Фігурнова та інших.

Мета дипломної роботи полягає в розробці інформаційної моделі оцінки економічного потенціалу підприємства.

Для досягнення мети були поставлені такі **завдання**:

- узагальнити теоретичні положення та розкрити зміст економічного потенціалу підприємства;
- узагальнити підходи до комплексної оцінки економічного потенціалу підприємства;
- систематизувати методи оцінки економічного потенціалу;
- обґрунтувати систему показників моделі оцінки ефективності використання економічного потенціалу підприємства;
- запропонувати методику оптимізації економічного потенціалу та систему формування ефективного набору стратегічних дій управління економічним потенціалом.

Об'єктом дослідження є процес формування економічного потенціалу підприємств та організаційно-економічний механізм його забезпечення.

Предметом дослідження є економіко-математичні моделі формування, розвитку та ефективного використання економічного потенціалу.

Методи дослідження: методи системного, статистичного і порівняльного аналізу, експертних оцінок, економіко-статистичні методи, економіко-математичного моделювання і прогнозування, методи теорії прийняття рішень.

Наукова новизна одержаних результатів проявляється в теоретичному узагальненні і новому вирішенні наукової задачі, що виявляється в удосконаленні підходів до інформатизації оцінки та прогнозування економічного потенціалу підприємства. До основних результатів, які мають наукову новизну, належать:

удосконалено:

- концепцію інформаційного забезпечення оцінки економічного потенціалу підприємства, яка на відміну від існуючих є адаптивною, враховує всі складові економічного потенціалу і дозволяє підвищити якість управління;

дістало подальшого розвитку:

- використання економіко-математичних методів та моделей для формування системи інформаційного забезпечення для оцінювання та прогнозування економічного потенціалу підприємства.

Практичне значення одержаних результатів полягає в розвитку та уточненні теоретичних положень, розробці науково обґрунтованих рекомендацій щодо оцінки економічного потенціалу підприємства. Методику оцінювання економічного потенціалу підприємства впроваджено в діяльність ПАТ «Перетворювач».

Апробація результатів дослідження. За результатами дипломної роботи опубліковані тези доповіді на конференції: Збірник наукових праць студентів, аспірантів, докторантів і молодих вчених «Молода наука-2023»: у 5 т. / Запорізький національний університет. – Запоріжжя : ЗНУ, 2023. – Т.5. – С. 394-396.

Структура і обсяг роботи. Диплом складається зі вступу, 3 розділів, висновків, переліку використаної літератури із 40 найменувань. Роботу викладено на 74 сторінках, що містить 13 рисунків, 10 таблиці.

РОЗДІЛ 1

ТЕОРЕТИКО-МЕТОДОЛОГІЧНІ ЗАСАДИ ЕКОНОМІЧНОГО ПОТЕНЦІАЛУ ПІДПРИЄМСТВА

1.1 Основні структурні елементи економічного потенціалу підприємства

Раціональне та ефективне використання матеріальних, виробничих і трудових ресурсів, пошук нових можливостей, впровадження новітніх досягнень науково-технічного прогресу, своєчасні креативні управлінські рішення визначають перевагу підприємства над конкурентами та стійкий економічний розвиток.

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

Економічний потенціал як категорія досліджується на макро- та мікрорівнях. Більшість вчених вивчають економічний потенціал на рівні держави [3, 16], хоча деякі науковці розглядають економічний потенціал підприємства, трактуючи його як окрему систему [11, 13], або як один з видів чи елементів структури потенціалу [14]. Також огляд літератури показав, що між термінами «економічний потенціал підприємства» та «потенціал підприємства» часто не бачать різниці, розуміючи при цьому одне й те саме. Економічний потенціал підприємства і його структура потребують комплексного дослідження з урахуванням всіх наукових думок та ідей. Спочатку доцільно розглянути особливості підходів до визначення поняття «потенціал», а потім перейти до аналізу понять «економічний потенціал», і

вже пізніше, в контексті розвитку уявлень про підприємство як суб'єкт господарської діяльності, до визначення поняття «економічний потенціал підприємства».

Термін «потенціал» в економічній літературі розуміють неоднозначно. Відповідно до словникових визначень це поняття походить від латинського «potential» – міцність, сила. В етимологічному словнику російської мови відзначається походження слова як запозиченого в XIX ст. із французької мови, де «potentiel» взято з латинської «potentialis», похідного «potens» – «здатний», «спроможний», буквально – «здатний бути» [10]. З часом значення розширилося до загальнішого тлумачення як «наявні можливості, ресурси, запаси, засоби, що можуть бути використані для досягнення, здійснення чогось» [9].

У «Великому тлумачному словнику української мови» потенціал розглядається як сукупність усіх наявних засобів, можливостей, продуктивних сил, що можуть бути використані у певній сфері, галузі, ділянці; запас чого-небудь, резерв; приховані здатності, сили якої-небудь діяльності, що можуть виявлятися за певних умов [5]. Отже, це багатозначний термін, який може вживатись в багатьох галузях знань (зокрема економіки) та на різних рівнях (держави, підприємства, окремої людини). В «Економічній енциклопедії» вказується, що потенціал – це наявні в економічного суб'єкта ресурси, їхня оптимальна структура та вміння раціонально використати їх для досягнення поставленої мети [8]. Вказуючи на значення потенціалу на рівні підприємства, американський учений І. Ансофф зазначав, що «потенціал для досягнення цілей організації в майбутньому є одним з кінцевих продуктів стратегічного управління. Стосовно підприємства цей потенціал полягає з боку «входу» – у фінансових, сировинних і людських ресурсах, інформації; а з боку «виходу» – виробленої продукції і послуг, випробуваних з точки зору потенційної прибутковості; з набору правил соціальної поведінки, дотримання яким дозволяє організації постійно добиватися своїх цілей» [1].

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

У дослідженні В. В. Россохи потенціал підприємства – це сукупність наявних у економічного суб'єкта ресурсів і можливостей, що можна використати для досягнення поставленої мети. Можливості підприємства розкриваються через ресурси, їхню оптимальну структуру й уміння раціонально використовувати територіальні особливості, природні умови, традиції, які склалися у виробничих відносинах, безпосередньо впливають на результативні показники виробничої діяльності й у сукупності визначають виробничу і комерційну спроможність суб'єкта господарювання [15].

На думку інших вчених, потенціал підприємства є реальною або ймовірною здатністю виконувати цілеспрямовану роботу [6]. Зокрема, зазначається, що для цілей аналізу потенціал підприємства доцільно поділяти на чотири категорії: базовий (забезпечує підприємству можливість досягти основних комерційних цілей, створити економічні цінності й одержати прибутки; пов'язаний з конкурентними перевагами підприємства); прихований (активи, що не є перевагою на сучасному етапі, але в перспективі можуть трансформуватись у базові кошти: кадровий потенціал, накопичений досвід роботи в певній сфері бізнесу); збитковий потенціал (характеризується нераціональною структурою управління, виробничим процесом, технологією, що зумовлює неефективне використання ресурсів підприємства); пересічний потенціал (наявність у підприємства активів, що забезпечують ефективне використання інших потенціалів).

За дослідженнями Л.В. Скоробогатої, економічний потенціал підприємства – це сукупність органічно взаємопов'язаних ресурсів та їх здатність забезпечувати основні бізнес-процеси в заданих межах ризику з метою набуття економічних вигод [18].

Поняття «економічний потенціал» стосовно окремого підприємства характеризує не стільки виробничі можливості (виробничу потужність), скільки інтегральні здібності підприємства максимально задовольняти потреби споживачів і враховувати інтереси держави, оптимально використовуючи наявні економічні ресурси.

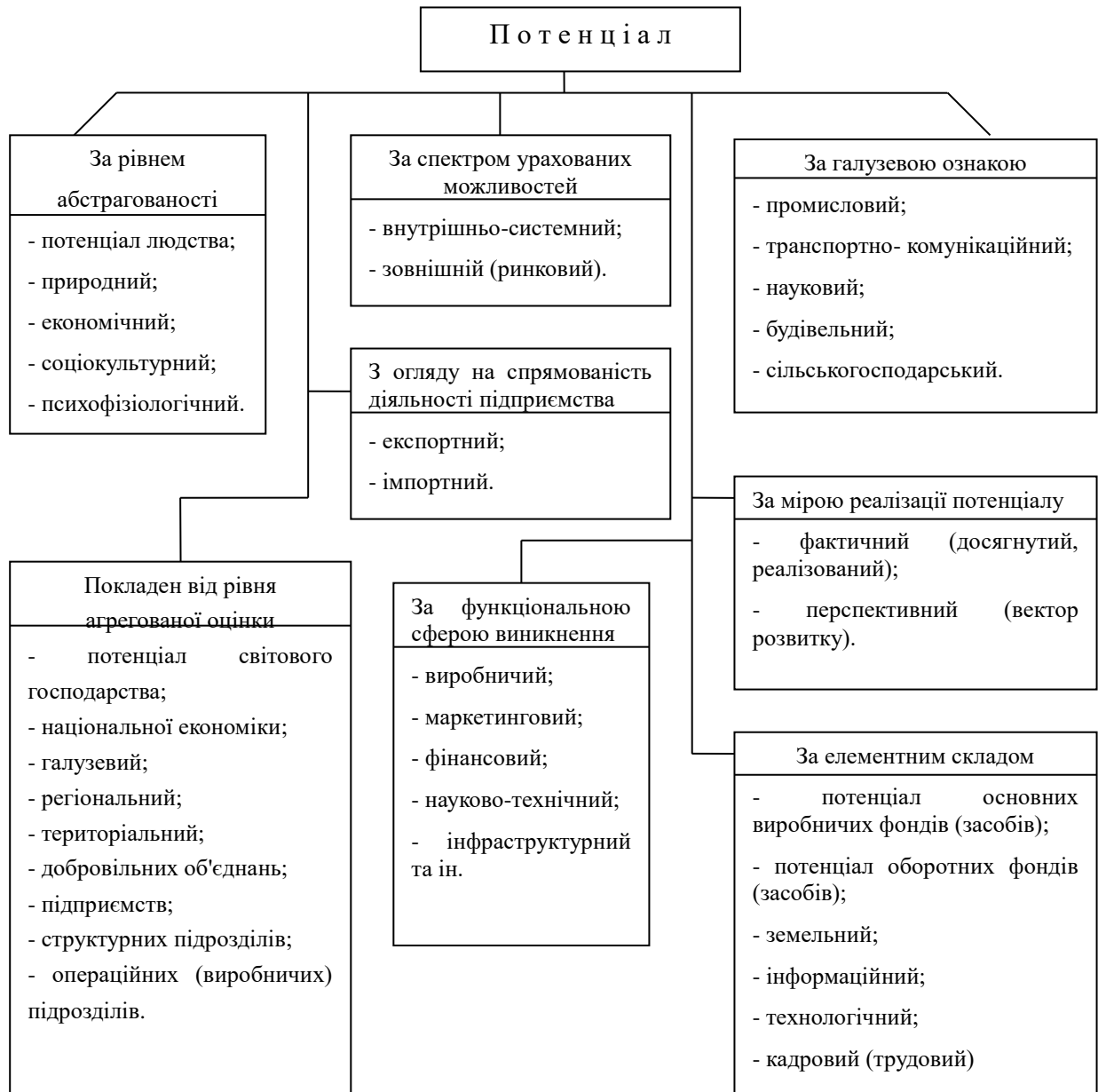


Рисунок 1.1 – Структура економічного потенціалу підприємства

Джерело: розроблено на основі [11]

Підприємство розглядається як відкрита система, а економічна складова його діяльності є основною і виступає головним об'єктом

управління й аналізу, тому категорія «економічний потенціал підприємства» вважається тотожною до категорії «потенціал підприємства».

Базова структура потенціалу (рис. 1.1.) для усіх видів підприємств однакова, і залежить від рівня втілення (наявний потенціал та потенціал розвитку), рівня використання (реалізований та нереалізований) та доцільності існування не використововуваного потенціалу (резерв та надлишок). Така структура єдина і властива різним видам потенціалу [4].

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

Економічний потенціал, що притаманний підприємству як суб'єкту господарювання, розглядається стандартами як можливість втілення майбутніх економічних вигод прямо чи опосередковано в потоки грошових коштів і може бути поданий за структурою в різних аспектах (рис. 1.2.) [18].

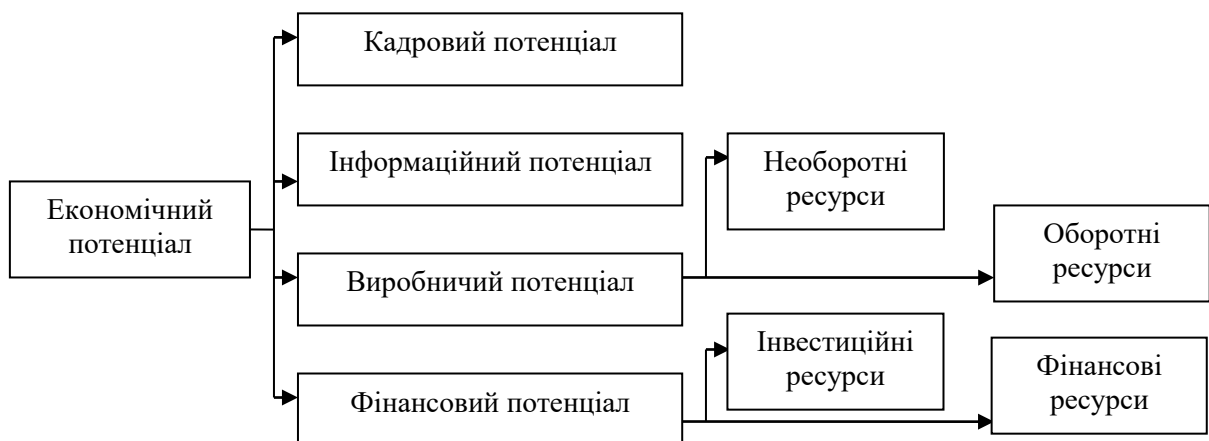


Рисунок 1.2 – Структура економічного потенціалу (за тлумаченням Л.В. Скоробогатої)

Джерело: розроблено на основі [25]

Такий вигляд структури, хоч і виділяє найвагоміші складники, однак не відображає всіх основних елементів потенціалу, що не відповідатиме потребам аналізу та оцінювання.

Найповніше відображена структура економічного потенціалу підприємства в дослідженнях Є.В. Лапіна (рис. 1.3.) [13]. Основою поділу на складові є виділення окремих підсистем.

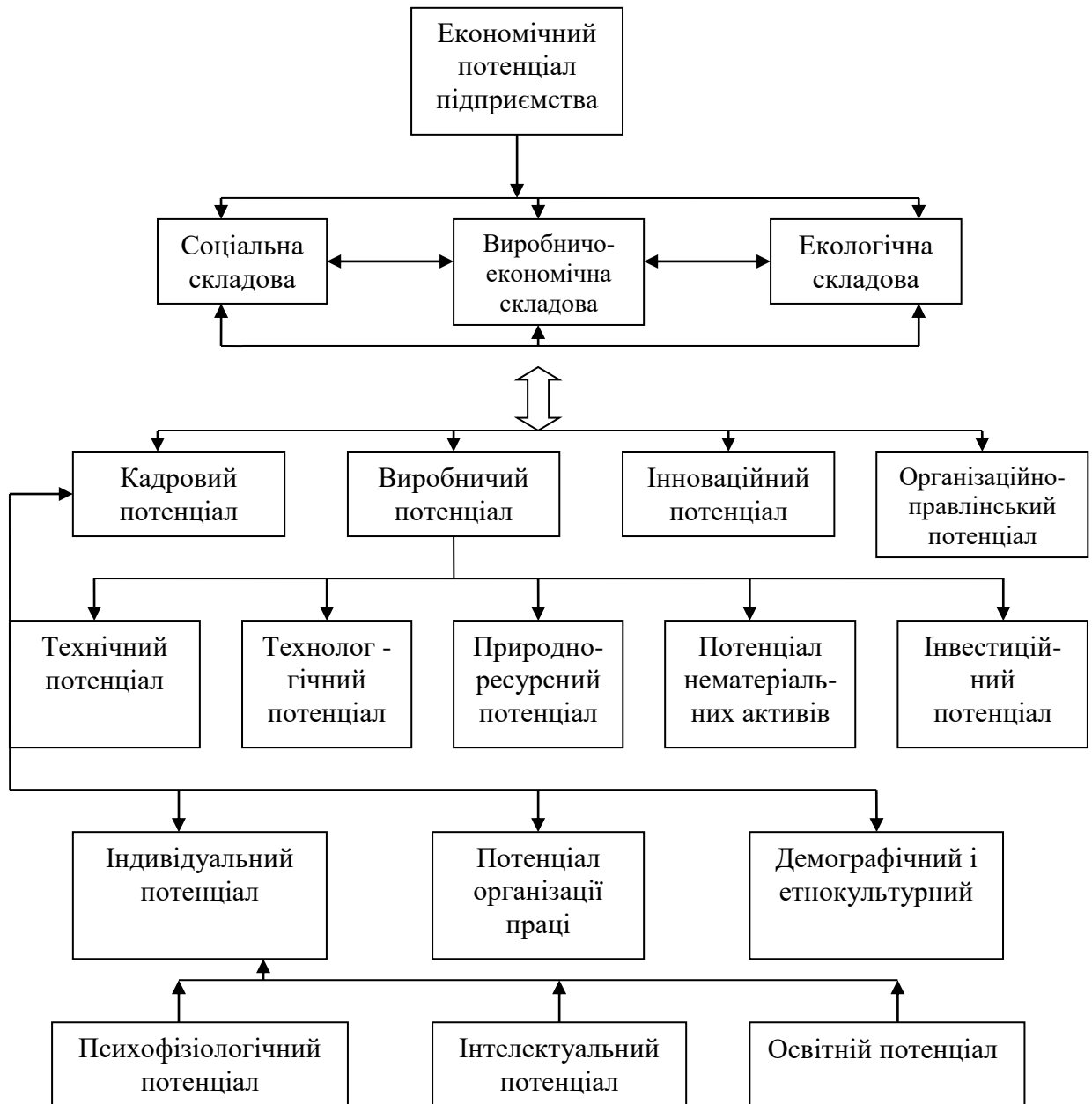


Рисунок 1.3 – Структура економічного потенціалу підприємства (за тлумаченням Є. В. Лапіного)

Джерело: розроблено на основі [13]

Однак варто зазначити, що задля сукупної оцінки потенціалу в структурі необхідно виділити інформаційний потенціал. Крім того, виокремлення природно-ресурсного потенціалу можливе лише для певних підприємств, враховуючи вид їхньої діяльності.

Економічний потенціал підприємства розглядається як система, структурними елементами якої є: кадровий потенціал; виробничий потенціал; інноваційний потенціал; організаційно-управлінський потенціал.

Узагальнюючи аналіз літературних джерел, економічний потенціал підприємства доцільно розуміти як сукупність наявних ресурсів та можливостей їх трансформувати, щоб досягти економічних вигод.

Пропонується виділити такі елементи економічного потенціалу підприємства (рис. 1.4.): трудовий, виробничий, фінансовий, інформаційний та інноваційний потенціали.

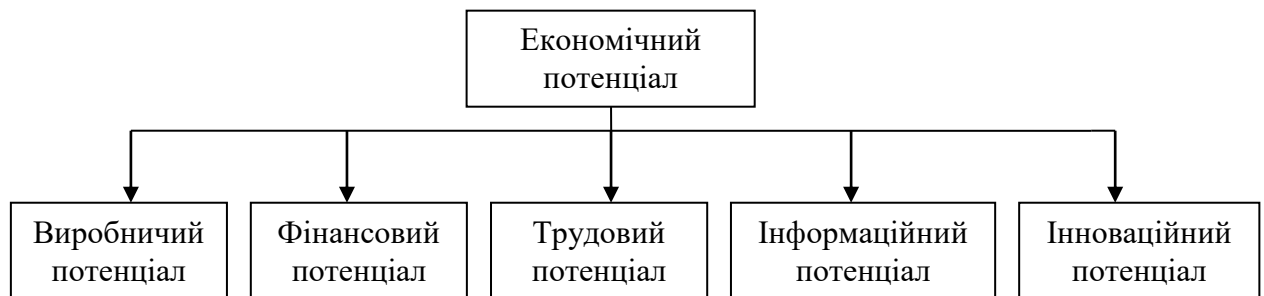


Рисунок 1.4 – Загальна структура економічного потенціалу

Таке бачення структури економічного потенціалу підприємства буде зручним у практичному застосуванні під час оцінювання, дасть змогу проаналізувати його елементи на кожному етапі, як під час формування, так і в ході функціонування підприємства. Структурування економічного потенціалу підприємства є початковою умовою для виділення його основних характеристик задля використання, розвитку, відтворення і нарощування потенціалу, формування його стану відповідно до поставлених завдань підприємства.

1.2 Інформаційне наповнення моделювання економічного потенціалу підприємства

Відповідно до теорії систем і системного аналізу завдання оцінки економічного потенціалу слід розглядати як систему, в якій можна виділити основні її властивості, які необхідно враховувати при розробці математичної моделі, такі, як цілісність, структурованість, ієрархічність, функціональність, керованість, цілеспрямованість, самоорганізація, відвертість. Система володіє структурою, під якою розуміється сукупність елементів, а також зв'язків і відносин між елементами системи. Структура є способом логічного опису зв'язків між компонентами системи. Структура в даному випадку аналогічна мережі розповсюдження інформації.

Оцінка діяльності, аналіз і діагностика фінансово-господарської діяльності підприємства в рамках автоматизованих інформаційних систем припускають всестороннє вивчення технічного рівня виробництва, якості і конкурентоспроможності продукції, що випускається, забезпеченості виробництва матеріальними, трудовими і фінансовими ресурсами і ефективності їх використання. Вони засновані на системному підході, комплексному обліку різноманітних чинників, якісному підборі достовірної інформації і є важливою функцією управління.

Оцінка економічного потенціалу дозволяє:

- оцінити ступінь залучення економічних ресурсів в господарський оборот шляхом порівняння оцінок загальної величини економічного потенціалу і його активної частини;
- оцінити ступінь використання активної частини економічного потенціалу шляхом зіставлення показників реалізації економічного потенціалу і його економічної оцінки;
- оцінити ефективність засобів, вкладених у формування і розвиток економічного потенціалу шляхом порівняння його економічної оцінки з

загальним об'ємом економічних ресурсів, виражених у вартісних одиницях вимірювання.

Процес побудови математичної моделі, що описує функціонування і розвиток економічного потенціалу підприємства, може бути представлений в наступному вигляді:

1. Визначення цілей моделювання економічного потенціалу.
2. Цілеспрямований змістовний опис системи економічного потенціалу з розробкою формальної схеми, що відображає механізм його функціонування і розвитку.
3. Складання блок-схеми моделі системи, що забезпечує системний, цілеспрямований опис об'єкту моделювання.
4. Вибір параметрів моделі економічного потенціалу.
5. Визначення і зв'язок всієї інформації, циркулюючої в системі.
6. Формальне дослідження економічного потенціалу з метою уточнення механізму його функціонування.
7. Коректування моделі об'єкту відповідно до зміни зовнішнього і внутрішнього середовища.

Моделювання економічного потенціалу здійснюється для досягнення певних цілей, головною з яких є пошук напрямів і способів підвищення ефективності його функціонування. Виходячи з цілей моделювання, вибираються види моделей, визначаються спосіб і форма опису об'єкту моделювання, його структурний і функціональний зміст, вибір параметрів опису і критеріїв.

Описуючи інформаційне наповнення моделювання економічного потенціалу, зупинимося на питаннях оцінки кадрового і виробничого потенціалу. Це пов'язано з тим, що саме ці два елементи оперують і базуються на основній статистичній інформації, яка існує на підприємстві.

При оцінці виробничого потенціалу підприємства необхідна наступна інформація: основні фонди по групах, активна і пасивна частина основних фондів, залишкова вартість активних і пасивних виробничих фондів,

оборотні фонди, прибуток від реалізації продукції, виручка від реалізації продукції і так далі.

Інформація за позиціями, що цікавлять, знаходиться у формах № 1 – «Баланс», № 2 – «Звіт про фінансові результати», № 3 – «Звіт про власний капітал», № 5 – «Примітки до фінансової звітності», форми 11–03 – «Звіт про наявність і рух основних фондів, амортизацію і знос» та ін. Основні засоби повинні бути детально представлені по групах основних фондів.

Інформаційне наповнення розрахунку виробничого потенціалу підприємства є достатньо складним, об'ємним завданням, але методично опрацьованими і реалізованими в рамках функціонування систем бухгалтерського обліку підприємства. Дані повністю містяться у формах державної звітності і є також в електронному вигляді в базах систем обліку і аналізу фінансової діяльності підприємства. Тому отримання цього блоку інформації пов'язане лише з рядом технічних моментів зв'язку і реалізації механізмів запиту даних з централізованої системи в програму оцінки виробничого потенціалу підприємства.

Таким чином, «економічний потенціал» дає можливість отримувати і використовувати інформаційний матеріал про діяльність підприємства для проведення оцінки кадрового і виробничого потенціалу підприємства свідчить, що при ретельному опрацьовуванні питання доцільно застосовувати масиви початкової інформації централізованих інформаційних систем підприємства.

1.3 Методологія підходів оцінки економічного потенціалу підприємства

Світова наука, у тому числі вітчизняна, має в своєму розпорядженні досить широкий арсенал оціночних процедур, які використовуються в різних галузях знань, аналізують системи всіх класів і служать багаточисельним цілям. Але, не дивлячись на таку різноманітність, існує певний пропуск, що виявляється у відсутності спеціальних методів оцінки економічного потенціалу

підприємства в ринкових умовах функціонування. Тому доцільним є проаналізувати наявні напрацювання і використовувати їх елементи для цілей оцінки економічного потенціалу підприємства у відповідному вигляді. Дане завдання при всій своїй складності і трудомісткості є необхідною умовою розробки достовірних методів та моделей оцінки економічного потенціалу підприємства. Еволюція аналітичних підходів діагностики ефективності підприємства з використанням економічної категорії «потенціал» наведена в таблиці 1.1 [19].

Таблиця 1.1 – Класифікація підходів діагностики ринкових можливостей підприємства з використанням економічної категорії «потенціал»

Діагностичний підхід оцінки стану підприємства	Умови функціонування	Досліджувані характеристики	Визначальні чинники та ресурси	Розрахункові структурні складові	Показник агрегованої оцінки стану
Економічний стан підприємства як виробничого об'єкту: <i>виробничо-технічний підхід</i>	Централізоване державне управління, індустріальний етап розвитку економіки	внутрішньо-системні	- технічні - технологічні - структурно-організаційні	- техніко-технологічний потенціал - просторово-організаційний потенціал	виробничо-фондовий потенціал підприємства
Економічний стан підприємства як господарюючого суб'єкта: <i>ресурсно-виробничий підхід</i>		внутрішньо-системні, системні	- виробничі фонди - кадри та фінанси - інформація - логістичні зв'язки - організаційна структура - форми та методи управління	- фондовий потенціал - кадровий потенціал - фінансовий потенціал - інформаційно-комунікаційний потенціал - інноваційний потенціал - управлінський потенціал	виробничо-ресурсний потенціал підприємства
Економічний стан підприємства як суб'єкта ринкових взаємовідносин: <i>результативно-прибутковий підхід</i>	Ринково-орієнтовна економіка	внутрішньо-системні, системні, зовнішньо-системні	- виробничі фонди та ресурси - конкуренто-спроможність - адаптивність	- функціональний потенціал - конкурентний потенціал - інноваційно-інвестиційний потенціал	економічний потенціал підприємства

Щоб полегшити вибір даних методів в реальних умовах, доцільно розділити їх на групи (класи) і розробити рекомендації по їх використанню при

відображенні такої складної системи, як економічний потенціал в ринкових умовах функціонування.

Теорією і практикою сучасного економічного аналізу накопичений великий арсенал підходів, форм і методів обліку і оцінки результатів господарської діяльності підприємств, як в минулий, так і в прогнозований періоди.

Методи, що використовуються при оцінці економічного потенціалу підприємства діляться на два великі класи: кількісні і якісні методи. До якісних методів оцінки економічного потенціалу підприємства відносять: [31]

- методи типу сценаріїв;
- мозкова атака або колективна генерація ідей;
- методи експертних оцінок.

Кількісні методи: аналітичні, статичні, дискретні, комплексні, логічні, графічні та інші. А також виділяють комбіновані методи, до яких входять:

- імітаційне динамічне моделювання;
- ситуаційне моделювання;
- структурно-лінгвістичне моделювання;
- інформаційний підхід;
- поступова формалізація задач шляхом використання якісних та

кількісних методів.

Такий поділ методів відповідає основним вимогам системного аналізу, які полягають в поєднанні в моделях і методиках формальних та неформальних уявлень, що допомагає в розробці методик, виборі методів поступової формалізації відображення та аналізу проблемної ситуації.

Вибір відповідного методу є відповідальним етапом в процесі аналізу економічного потенціалу підприємства. Слід зазначити, що помилки на цьому етапі можуть істотно вплинути на подальший хід робіт, затягнути їх або привести в безвихідь, коли управлінське рішення взагалі не буде отримано.

Розвиваються також нові методи, що базуються на поєднанні кількісних і якісних методів, узагальнено названі комбінованими методами.

Як зазначено вище, існує велика різноманітність якісних та кількісних методів, використання яких дозволяє ближче підійти до достовірної оцінки економічного потенціалу підприємства. Використання цих «базових» методів повинне виступити основою для побудови системи оцінки та управління інвестиційною привабливістю акціонерного товариства через економічний потенціал підприємства в ринкових умовах функціонування.

Розглянемо методологію ресурсного підходу оцінки економічного потенціалу підприємства. Основою концептуальної ідеї ресурсного підходу є твердження, що потенційна продуктивність підприємства визначається кількістю і якістю наявних в його розпорядженні ресурсів, які визначають «вхід» підприємства, при розгляді його, як виробничої системи. Таким чином, оцінка економічного потенціалу підприємства в ринкових умовах функціонування при реалізації ресурсного підходу здійснюється в напрямі від «входу» (ресурсів) до «виходу» (реалізації продукту), за допомогою приведення в порівнянний вигляд всього різноманіття ресурсних складових і числення їх сумарної величини [26].

У основі ресурсного підходу оцінки економічного потенціалу підприємства в умовах ринку покладено числення ринкової вартості виробничих активів та трудових ресурсів.

За своєю суттю, ресурсний підхід – це один з класичних підходів в дослідженні соціально-економічних процесів, що носить назву «витратний». З використанням витратного підходу розроблена одна з базових методик оцінки вартості нерухомості, що приносить дохід. Дана методика може бути використана і для оцінки економічного потенціалу підприємства в ринкових умовах функціонування, як дохід виробничої нерухомості, за умови, що окрім ринкової вартості активів враховується і потенціал трудових ресурсів, які ця методика, через свою специфіку, не враховує, відносячи їх до експлуатаційних витрат [19].

Основним недоліком ресурсного підходу є те, що, обчислена таким чином величина потенціалу організації, переважно характеризує його

внутрішнє середовище та в меншій мірі відображає вплив кон'юнктури ринку. Навіть не зважаючи на те, що методи результативного підходу ґрунтуються на реально існуючих активах і вони особливо придатні для деяких видів компаній, вони часто не враховують вартість нематеріальних активів та «гудвіл»; немає обліку майбутніх очікувань, також вони не розглядають рівні прибутків.

Таким чином, при використанні ресурсного підходу по суті обчислюється виробничий потенціал організації, який є інтегрованою характеристикою його внутрішнього середовища. Облік же впливу зовнішніх (ринкових) чинників методологія ресурсного підходу здійснює за допомогою спеціального методичного прийому, розділення ресурсного потенціалу організації на дві складові: планову і резервну частини.

Методологія ресурсно-вартісного підходу оцінки економічного потенціалу підприємства в ринкових умовах функціонування дає адекватні результати у відносно стабільних зовнішніх умовах господарювання [37]. В цьому випадку уявлення без всяких коректувань про величину окремих структурних елементів потенціалу підприємства і ефективності їх використання дозволяють певною мірою управляти їх оптимальним співвідношенням, досягаючи максимальної результативності виробничих ресурсів в рамках традиційної галузевої приналежності підприємства і стабільної номенклатури продукції, що виготовляється ним.

Концепція даного підходу не дозволяє в явному вигляді відобразити міру впливу об'єктивних чинників динамічного середовища функціонування і суб'єктивних чинників внутрішнього середовища на кінцевий результат функціонування підприємства. В той час, як останнє є досить актуальною проблемою для ринкових умов господарювання, оскільки дозволяє власникам підприємства (акціонерам) об'єктивно і своєчасно оцінювати об'єктивність менеджменту, в господарському розпорядженні якого знаходиться вся сукупність взаємопов'язаних ресурсів, що реалізуються як єдине ціле, а менеджменту полегшити пошук ефективних шляхів адаптації і розвитку раніше накопиченого економічного потенціалу.

В умовах динамічного зовнішнього середовища, характерного для вітчизняних підприємств, прагнучих уникнути банкрутства, викликаного системними перетвореннями макроекономіки, а також для зарубіжних підприємств, у зв'язку з посиленням процесів диверсифікації виробництва, невичерпно зростає необхідність обліку таких особливостей економічного потенціалу підприємства, як гнучкість, інтегруючі здібності і взаємозамінюваність його елементів, здатності сприйняття інновацій і нововведень, його конкурентної позиції [4]. Останнє зумовило необхідність розробки нових методів трансформації економічного потенціалу підприємства в результативну (продуктивну) форму його обліку і оцінки.

На відміну від ресурсно-вартісного методу, в основі якого лежить оцінка внутрішніх ресурсів організації, прибуткові та комбіновані методи, розроблені на базі результативного підходу, передбачають оцінку та діагностику ринкових можливостей організації, виходячи із специфікації середовища функціонування: галузевих пропорцій економічних елементів і їх показників; прибутковості різних видів діяльності; співвідношення попиту і пропозиції; наявності або відсутності конкуренції; змін політичних, економічних, соціальних і технологічних чинників, тобто всього того, що зазвичай характеризується поняттям «ринкова кон'юнктура».

Таким чином, основною принциповою особливістю результативних методів оцінки економічного потенціалу підприємства в ринкових умовах функціонування є те, що вони дозволяють оцінити ринкові можливості організації, як виробничої системи в цілому, з боку її «виходу». Дана концептуальна спрямованість результативних методів оцінки економічного потенціалу підприємства в ринкових умовах функціонування зумовила специфіку їх методології, суть якої зводиться до того, що в розрахункових моделях використовуються показники, що характеризують результативність або сукупності ресурсів, як єдиного цілого, або їх агрегованих елементів.

ВИСНОВКИ ДО РОЗДІЛУ 1

У першому розділі визначено поняття потенціалу, яке має не тільки важливе наукове, а й практичне значення, оскільки уявлення про його зміст визначає підхід до його оцінки вимірювання і управління. Також розглянуто еволюцію наукового розуміння терміна «потенціал», його класифікацію, загальні характеристики і структуру. Найбільш повне визначення потенціалу підприємства дав Мірошник Л.Г. «Потенціал підприємства – максимально можлива сукупність активних і пасивних, явних і прихованих альтернатив якісного розвитку соціально-економічної системи підприємства у певному середовищі господарювання з урахуванням ресурсних, структурно-функціональних, часових, соціокультурних та інших обмежень».

Економічний потенціал підприємства представляє собою складну, динамічну, ієрархічну й стохастичну систему взаємопов'язаних елементів. Він складається з об'єктних (інноваційний потенціал, виробничий потенціал, фінансовий потенціал та потенціал відтворення) і суб'єктних (науково-технічний потенціал, управлінський потенціал, потенціал організаційної структури управління, маркетинговий потенціал) складових.

Формування потенціалу підприємства - це процес ідентифікації та створення спектра підприємницьких можливостей, його структуризації та побудови певних організаційних форм, задля стабільного розвитку та ефективного відтворення.

Розглянуто теоретичні основи оцінки потенціалу підприємства. Визначено, що оцінка вартості потенціалу підприємства – це упорядкований, цілеспрямований процес визначення в грошовому виразі вартості об'єкта з урахуванням потенційного і реального доходу, який має місце в певний проміжок часу за умовами конкретного ринку. Досліджено принципи та основні етапи оцінки потенціалу підприємства.

РОЗДІЛ 2

МЕТОДИ ТА МОДЕЛІ ОЦІНКИ ЕКОНОМІЧНОГО ПОТЕНЦІАЛУ ПІДПРИЄМСТВА

2.1 Концепція інформаційного забезпечення оцінки економічного потенціалу підприємства

Проблема стратегічного планування стає дуже актуальною в умовах підвищення нестабільності умов роботи підприємств. Недостатнє опрацювання процесу стратегічного планування, невідповідність керівників різного рівня до ухвалення обґрунтованих, зважених і обдуманих рішень веде до таких явищ, як розрив господарських зв'язків, невиконання договірних зобов'язань, взаємні неплатежі, зниження інвестиційної активності. Система ухвалення рішень потребує підвищення ролі стратегічного управління. Якість стратегічних рішень служить допомогою в реалізації потенціалу підприємства і ефективного використання ресурсів. У ситуації, що склалася, особливе значення має розробка теорії і методів аналізу потенціалу економічних систем. Формування ефективних, адаптованих до сучасних умов розвитку виробничих відносин механізмів управління підприємствами неможливе без комплексного і системного дослідження поняття «економічний потенціал», визначення його структурних елементів і характеру взаємодії між ними.

Основним завданням «економічного потенціалу» є створення інструментальних засобів, що дозволяють виявити, проаналізувати, оцінити потенціал підприємства і розробити систему стратегічного планування на підприємстві на основі оцінки рівня його використання [12]. Концепція розвитку підприємства повинна орієнтуватися на оптимальне використання і розвиток його економічного потенціалу (рис. 2.1).

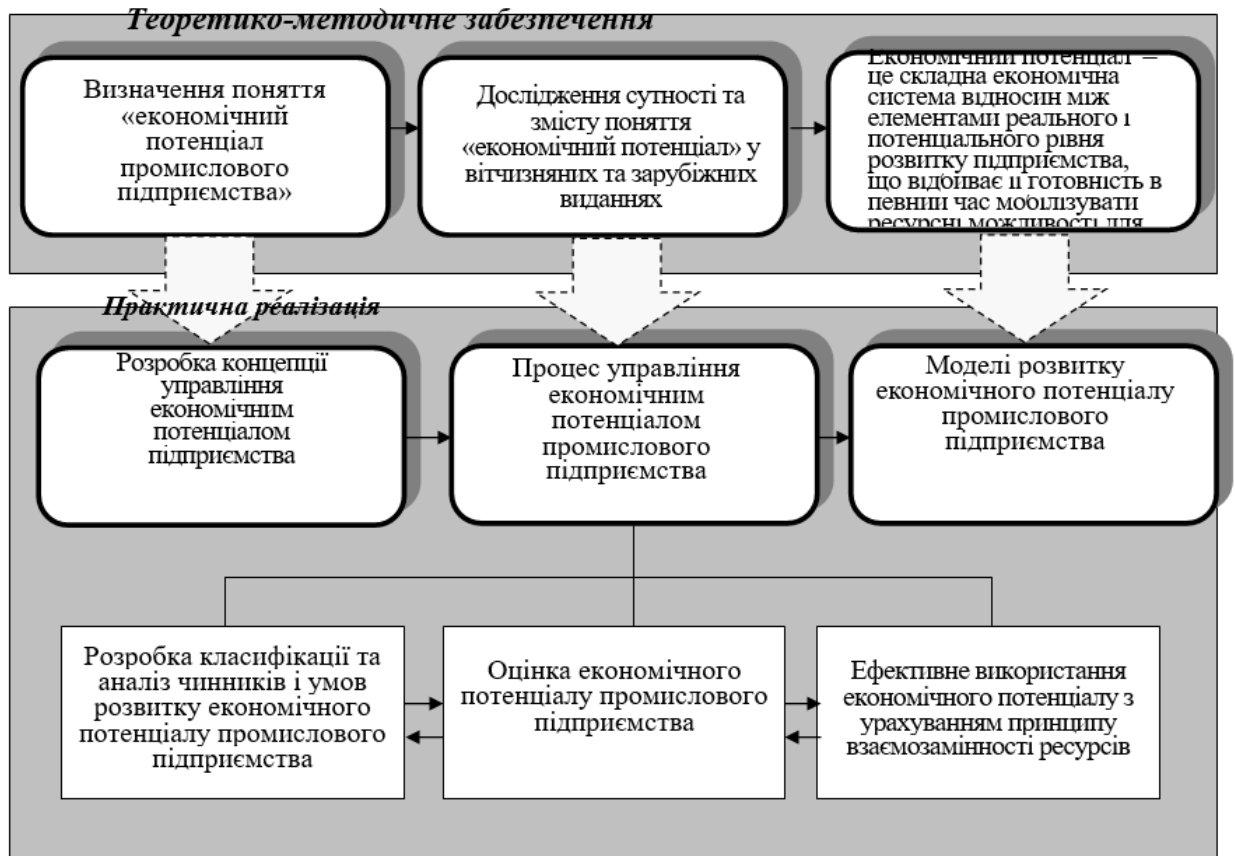


Рисунок 2.1 – Логіко-структурна схема розробки системи управління економічним потенціалом підприємства

Під економічним потенціалом підприємства в роботі розуміється складна економічна система функціональних відносин між елементами реального і потенціального рівня розвитку підприємства, що відбиває її готовність у певний час мобілізувати ресурсні можливості для досягнення поставлених цілей [19].

Виходячи з положень загальної теорії управління, в роботі визначено економічну сутність системи управління потенціалом підприємства як сукупності засобів і методів спрямованого впливу на інтереси підприємства, які знаходяться у постійній динамічній трансформації під впливом зовнішніх та внутрішніх умов з орієнтацією на ефективне використання ресурсів і забезпечення необхідних пропорцій функціонування.

Відповідно до цього сформовано концепцію управління економічним потенціалом підприємства на основі сукупності організаційно-методичних принципів, серед яких основними можна вважати:

– врахування багаторівневості поняття «економічний потенціал», яка передбачає, що потенціал кожної з дезагредованих підсистем не функціонує ізольовано, замкнуто. Спостерігається процес взаємопроникнення потенціалів, «метаболізму» окремих складових, який здатний як гальмувати, так і стимулювати його зростання;

– врахування факторів, що, по-перше, впливають на розвиток економічного потенціалу підприємства, по-друге, є різноманітними і не обмежуються високими темпами зростання обсягів і продуктивності факторів виробництва, а включають рівень інвестицій в економіку, рівень структурної перебудови;

– забезпечення адекватності реакції підприємства на трансформацію економічних відносин.

Концептуальну модель (рис. 2.2) представлено взаємодією контурів, виокремлення кожного з яких обумовлене необхідністю гнучкості системи настроювань, адаптації до різноманітних умов й вимог, правил роботи, що диференціюються в залежності від параметрів функціонування економічного об'єкту.

Будь-який соціально-економічний процес має надвелику кількість складових елементів, що визначаються сукупністю параметрів зовнішнього середовища та внутрішньо-економічних процесів суб'єктів господарювання. Тому, економічні задачі доцільно розглядати як складні, які вирішуються в результаті розв'язання множини елементарних підзавдань. З цієї позиції комплексний аналіз є дослідженням вектору кількісних та якісних параметрів протікання соціально-економічних процесів у складних економічних системах, що розглядає систему як єдине ціле у взаємозв'язку і взаємозалежності її складових елементів. Такий підхід до аналізу економічних систем визначає закономірності та зв'язки елементів [4].

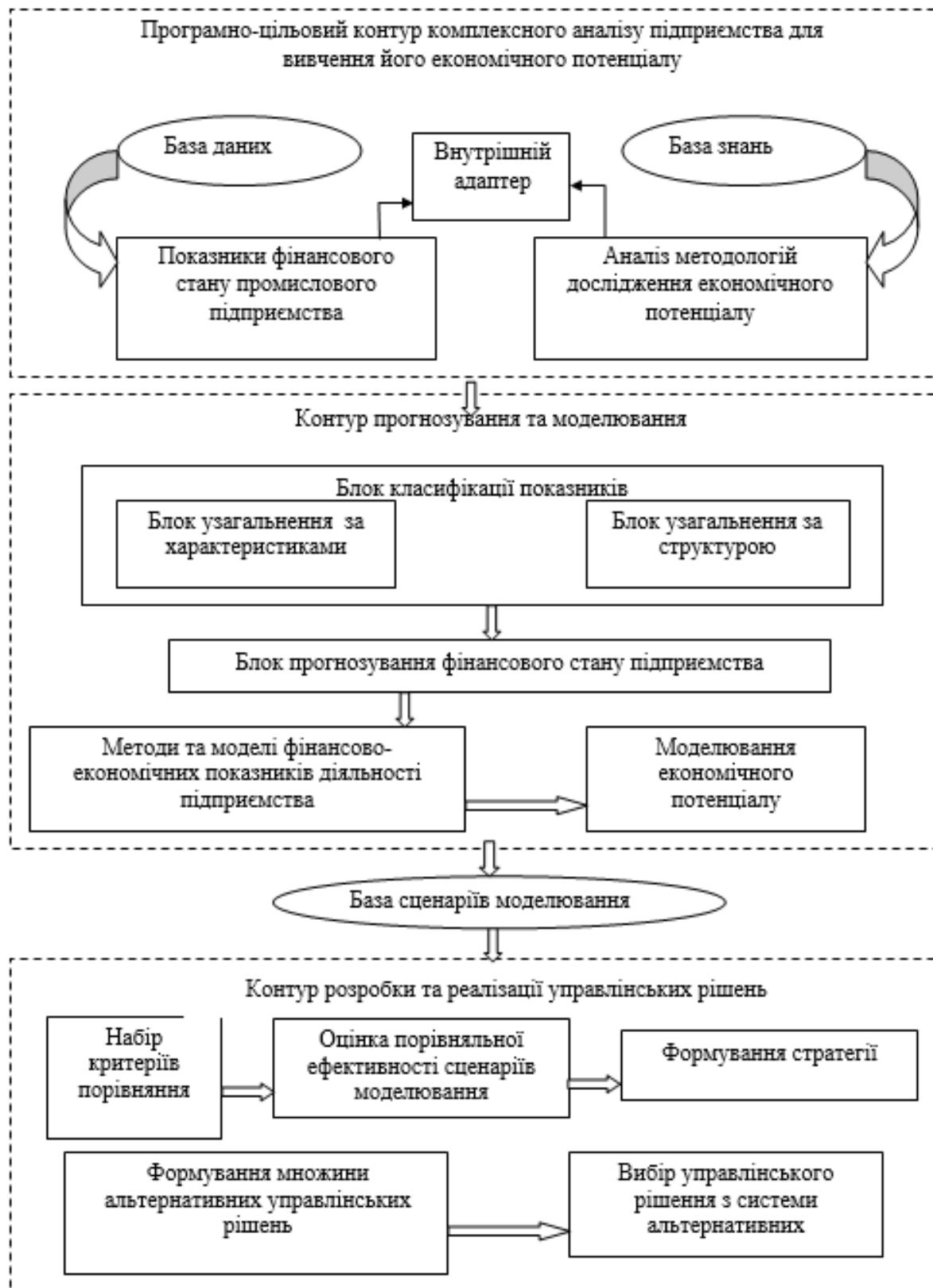


Рисунок 2.2 – Концептуальна модель інформаційного забезпечення оцінки економічного потенціалу підприємства

Джерело: власна розробка автора

Програмно-цільовий блок структурно-функціональної моделі визначає мету та представляється у вигляді множини завдань, які вирішуються в рамках інформаційної системи, що й обґрунтовує склад математичного забезпечення (сукупність математичних методів, моделей, алгоритмів для реалізації цілей і завдань інформаційної системи). Основою для вирішення задачі є база даних, яка містить стандартні та специфічні показники. Стандартні показники - це дані стосовно фінансової діяльності будь-якого економічного об'єкту, що знаходять своє відображення у таких документах: Форма 1 «Баланс», Форма 2 «Звіт про фінансові результати», Форма 3 «Звіт про рух грошових коштів» тощо [13].

Специфічні показники розглядаються як масив даних і містяться в решті звітів, їх набір визначається специфікою діяльності, масштабом економічної системи, формою власності та необхідними для визначення структури базовими показниками, проведенням їх факторного аналізу з огляду на конкретну групу споживачів кінцевої інформації. Поєднання всіх даних, що містяться у масивах стандартних та специфічних показників й зведення їх до єдиного формату з метою формування множини необхідних вихідних даних утворюватимуть універсальний набір показників «База даних». Таким чином, вихідним інформаційним потоком бази даних є набір показників, що являють собою середні значення, коефіцієнти, зведені показники та інше.

Для реалізації зворотного зв'язку в концептуальній моделі використано внутрішній адаптер. Він виконує функцію параметричної адаптації отриманих даних та знань відповідно до потокового стану середовища.

Інформаційний потік в залежності від завдань обробляється в «Базі знань», інструментарієм якої є сукупність наукових засобів дослідження діяльності суб'єктів, що перетворює універсальний набір показників методами математичного та економічного аналізу.

Метою контура моделювання та прогнозування є передбачення розвитку економічних процесів, економічне прогнозування та оцінка впливу

взаємопов'язаних факторів та наслідків їх зміни на результативний показник. Аналізуючи процеси управління через призму інформаційно-розв'язувальних проблем, доцільно розглядати «Блок моделювання та прогнозування» як систему нормативно-прикладних моделей, що робить можливим імітацію різноманітних часткових і цілісних рішень щодо визначення прогнозів розвитку економічних процесів.

На етапі розробки та реалізації управлінських рішень формується «База сценаріїв моделювання». Як правило, кожен сценарій припускає декілька способів управління. Тому виникає проблема оцінки порівняльної ефективності сценаріїв моделювання для вибору найкращого з них (або їхньої певної комбінації). Після вибору оптимальних способів впливу на конкретні ризики виникає можливість формування загальної стратегії управління повним комплексом ризиків об'єкта, що досліджується. Це стадія прийняття рішень. Результатом даного контуру є отримання нової інформації про зміни певних внутрішніх параметрів. Ця інформація є модельною інформацією і буде використовуватись як вхідна у наступному циклі моделювання. Отже, заключним етапом є коректування результатів реалізації обраної стратегії з урахуванням нової інформації. Таким чином реалізується механізм зворотного зв'язку.

Розроблена концепція проведення комплексного аналізу економічних об'єктів дозволяє проектувати інформаційно-аналітичні системи різного ступеня складності та призначення, які дають можливість на практиці вирішувати складні задачі аналізу діяльності економічних систем, а також вибирати реальні науково обґрунтовані стратегії їх економічного розвитку [6].

Проблема стратегічного планування стає дуже актуальною в умовах підвищення нестабільності умов роботи підприємства. Система ухвалення рішень потребує підвищення ролі стратегічного управління. Формування економічного потенціалу підприємства водночас демонструє інвестиційну привабливість самого господарюючого об'єкту.

2.2 Інформаційні моделі оцінки економічного потенціалу підприємства

Необхідність розробки комплексного підходу до оцінки економічного потенціалу підприємства в країнах з розвинутою ринковою економікою була обумовлена зростанням конкуренції серед господарюючих суб'єктів, а в умовах України - посиленням динамічності зовнішнього середовища підприємства при його функціонуванні в ринкових умовах господарювання. Ця принципова відзнака зарубіжного і вітчизняного бізнес-середовища зумовила необхідність адаптації до українських умов відомих моделей та методів, що широко вживаються в міжнародній практиці, розроблених на базі комбінованого підходу.

Концепція комплексного підходу оцінки стану економічного потенціалу підприємства в умовах динамічного зовнішнього середовища дозволяє одночасно розвивати два протилежні напрями аналізу: від «входу» (ресурсів) до «виходу» (реалізації продукції) і навпаки.

Поєднання у варіанті, що пропонується, комплексного підходу двох протилежних напрямів в оцінці економічного потенціалу підприємства - ресурсного і результативного, само по собі вимагає усунення нетрадиційними методами ряду протиріч, які неминуче виникають через допущення, що приймаються при реалізації кожного з традиційних підходів окремо.

Ресурсний підхід в концепції, що пропонується, реалізується за допомогою того, що в розрахунковій моделі економічного потенціалу організації присутні всі показники, що відображають внутрішнє середовище виробничої системи [8]. Проте, на відміну від традиційного ресурсного підходу, більшість з них застосовуються не в прямому, а в опосередкованому вигляді. Для цього обчислюється ресурсний потенціал підприємства, головними складовими якого є трудовий потенціал, потенціал основних фондів та потенціал оборотних засобів, а всі інші ресурсні складові виражаються в опосередкованій формі через коефіцієнти зв'язаності з ресурсним потенціалом, які або збільшують, або зменшують його

прибутковість. Останнє вже є вираженням результативного підходу, для повнішої реалізації якого в розрахунковій моделі економічного потенціалу підприємства використовується система індикаторів, що відображають вплив дії змін як внутрішніх, так і зовнішніх чинників на прибутковість ресурсного потенціалу.

Відмітною особливістю описаного варіанту комплексного підходу є його відносна простота і надійність, що дозволяє проводити експрес-оцінку стану економічного потенціалу підприємства в ринкових умовах функціонування.

Економічна категорія результативності повною мірою застосовна і обґрунтована лише для оцінки економічного потенціалу як єдиного цілого, тому в моделі, що пропонується, зі всього різноманіття елементів економічного потенціалу вибирається його головна складова - ресурсний потенціал. Облік же інших складових, а також вплив ринкової кон'юнктури може бути здійснене за допомогою оцінки їх впливу в трансформованому (через коефіцієнти зв'язаності) вигляді, а саме [19]:

$$EПП = \left[\sum_{i=1}^n PP_{Di} * K_i * J_{PPI} * J_{PPI} * J_{СПВи} \right] * J_{ЯМ} * J_{ПМ}, \quad (2.1)$$

де ЕПП – економічний потенціал підприємства;

PP_{Di} – значення величини ресурсного потенціалу, задіяного у виробництві і-й позиції в номенклатурі продукції або видах підприємницької діяльності підприємства;

K_i – індикатор нормативної величини доходності у сфері матеріального (нематеріального) виробництва, якою відповідає і-й вигляд продукції, або вид підприємницької діяльності;

J_{PPI} – індикатор забезпеченості другорядними складовими ресурсного потенціалу підприємства, задіяними у виготовленні даної продукції або видах підприємницької діяльності;

J_{PPI} – індикатор привабливості ринку по і-продукції;

$J_{СПВи}$ – індикатор середовища прямої дії по і-продукції (виду діяльності);

$J_{ЯМ}$ – індикатор якості менеджменту;

$J_{\text{ПМ}}$ – індикатор протидії макросередовищу;

n – кількість позицій в товарній номенклатурі, видів підприємницької діяльності або продуктивних підрозділів підприємства.

Для визначення величини ресурсного потенціалу з його структури вибирається складова, домінуюча у виробництві i -ої позиції в номенклатурі продукції або виді підприємницької діяльності підприємства, а потім обчислюється її ринковий вартісний еквівалент. Таким чином [31]:

$$RP = f(\Phi\P, T\P, I_{\text{інн}}\Pi, I_{\text{інв}}\Pi), \quad (2.2)$$

де $\Phi\P$ – фондовий потенціал підприємства;

$T\P$ – трудовий потенціал підприємства;

$I_{\text{інн}}\Pi$ – інноваційний потенціал підприємства;

$I_{\text{інв}}\Pi$ – інвестиційний потенціал підприємства.

Нормативна величина доходності вибирається виходячи з рівня конкурентоспроможності підприємства, яким воно володіє. Якщо підприємство функціонує на «місцевому» (територіальному) ринку і не планує розширювати його межі, то за норматив може бути прийнятий показник прибутковості основного конкурента - лідера даного територіального ринку. Як норматив можуть також використовуватися середні (галузеві, національні або світові) значення показників прибутковості капіталу підприємств та організацій, що випускають аналогічну продукцію, або показники конкретних фірм-лідерів відповідного галузевого, національного або світового рівня.

Індикатор забезпеченості другорядними, складовими ресурсного потенціалу підприємства визначається як множина показників зв'язаності забезпечуючи елементи ресурсного потенціалу підприємства по відношенню до нього за такою моделлю [31]:

$$J_{RP} = f(J_{\Phi\P}, J_{T\P}, J_{I_{\text{інн}}\Pi}, J_{I_{\text{інв}}\Pi}), \quad (2.3)$$

де $J_{\Phi\P}$ – показник забезпеченості фондовою складовою ресурсного потенціалу підприємства;

$J_{T\P}$ – показник забезпеченості кадровою складовою ресурсного потенціалу підприємства;

$J_{\text{ІННВ}}$ – показник забезпеченості інноваційною складовою ресурсного потенціалу підприємства;

$J_{\text{ІНВП}}$ – показник забезпеченості інвестиційною складовою ресурсного потенціалу підприємства.

Індикатор привабливості ринку i -ї продукції - виду підприємницької діяльності - характеризує перебування ринкової кон'юнктури на даному товарному ринку. Його граничні значення - «0», «1». Верхнє значення цього коефіцієнта характеризує ринок товару, що розвивається, ринок продавця, коли попит перевищує пропозицію, або життєвий цикл продукції знаходиться у фазі зростання. По суті, дане значення характеризує так звані «можливості», які відкриваються перед підприємством в зовнішньому середовищі.

Нижнє граничне значення даного індикатора характеризує ринок, що скорочується, ринок покупця, в якому попит нижчий за пропозицію, або життєвий цикл продукції знаходиться у фазі, що скорочується, що є показником безперспективності продукції, підприємству необхідно зняти її з виробництва і шукати нову сферу вживання капіталу, задіяному в її виробництві. Дане значення цього індикатора характеризує так звані «погрози», які виникають внаслідок несприятливої ринкової кон'юнктури.

Індикатор середовища прямої дії по i -ій продукції характеризує вплив постачальників, споживачів, конкурентів і органів державного управління. Граничні значення його величини: «0» - відповідає максимальному впливу середовища безпосереднього оточення (наприклад, пряма заборона на виробництво якоїсь продукції по екологічних міркуваннях); і «1» - мінімальному впливу, при якому капітал, задіяний у виготовленні даної продукції, використовується з максимальною (середньогалузевою) результативністю і жодні чинники, вираженням яких він є, цьому не перешкоджають.

Індикатор якості менеджменту характеризує можливості підприємства (здатності його персоналу, менеджерів і системи управління в цілому) в ефективному використанні ресурсів з метою створення товарів, послуг і

здобуття максимального доходу. Діапазон можливих значень цього індикатора лежить в інтервалі «0» - «1». Конкретне значення даного показника залежатиме як від результативності функціональних підрозділів (маркетинг, виробництво, фінанси тощо), так і ефективності спільного управління підприємством, тобто особистих і професійних якостей керівників і організаційних форм управління.

Діапазон значень індикатора якості менеджменту, з відомою мірою умовності, можна пов'язати з двома типовими стилями поведінки керівництва підприємства - прирістного та підприємницького. Перший характеризується стабільністю і постановкою цілей «від досягнутого», чому більшою мірою відповідає значення показника. Підприємницький же стиль поведінки характеризується прагненням до змін, передбаченням небезпек в майбутньому та виникненням нових можливостей, розробкою багаточисельних альтернатив і вибору з них оптимальною; також наявністю ефективного власника.

Індикатор протидії макросередовищу характеризує рівень нестабільності і оцінку дії на результативність підприємства в цілому, в першу чергу, таких чинників, як: економічні, політичні, міжнародні і правові. За нормальних умов його значення дорівнює 1 [33]. Високий рівень інфляції і банківського відсотка за кредит, інтервенція іноземних товаровиробників і низька платіжна дисципліна, велике оподаткування і нестабільність господарського законодавства обумовлюють зниження цього показника.

Для обліку перелічених чинників в зарубіжній практиці використовуються дві форми результативного підходу, а саме: індикаторна і матрична. Відмітною особливістю цих форм є те, що вони акцентують увагу на конкурентоспроможності потенціалу, вважаючи, що конкурентоспроможність є саме тією комплексною характеристикою, яка і визначає результативність.

Основою індикаторного методу є система індикаторів, за допомогою яких дається оцінка конкурентоспроможності потенціалу як фірми, так і корпорації, і національної економіки в цілому.

У основі матричного методу оцінки конкурентоспроможності потенціалу, лежить ідея розгляду процесів конкуренції залежно від їх динаміки. Методологічною базою цього методу є криві життєвих циклів товарів, технологій і підприємства в цілому. Найбільш конкурентоздатними вважаються ті компанії, які займають найбільшу долю на ринках, що динамічно розвиваються.

Модель комбінованої оцінки економічного потенціалу організації, що пропонується є ще одним новим різновидом ресурсно-результативного підходу. Новизна даної моделі полягає в тому, що в ній комплексно використовуються елементи як ресурсно-вартісного методу, так і ресурсно-індикаторного методу, а також матричного для оптимізації номенклатури продукції, що випускається, і обліку рівня конкурентоспроможності організації.

Таким чином, запропонована модель охоплює основні симптоматичні ознаки, необхідні для оцінки економічного потенціалу підприємства і пояснення причин змін, що відбуваються. Окрім цього дана модель дозволяє перейти до імітаційного динамічного моделювання майбутнього підприємства і забезпечує можливість формування альтернативних варіантів, адаптації підприємства до зовнішніх умов, що змінюються, не на основі емпіричного досвіду, а спираючись на достовірні дані, з врахуванням конкретних параметрів його внутрішнього та зовнішнього середовища.

Структура економічного потенціалу підприємства обумовлюється кількістю і якістю наявних ресурсів, а саме [39]: чисельністю основного персоналу, фондами підприємства, матеріальними засобами, інноваційними ресурсами, кваліфікацією і освітнім рівнем колективу, рівнем підготовки управлінського персоналу, здатного оптимізувати процес використання ресурсів підприємства, адаптуватися до змін зовнішнього середовища, застосовувати нові технології та оновлювати організаційну структуру. Крім того, дана структура визначається як здібностями швидко отримувати, обробляти і використовувати інформацію, що надходить для прийняття

оптимальних управлінських рішень, так і фінансовими можливостями підприємства.

В якості базових елементів економічного потенціалу підприємства, які необхідно враховувати при його оцінці, доцільно виділяти такі: виробничий потенціал - як сукупність основних і оборотних коштів; трудовий потенціал - як кількість і професійно-кваліфікаційний склад персоналу; ринковий потенціал - як бренд, ділову репутацію, клієнтську базу; інноваційний потенціал - як сукупність власних і придбаних наукових розробок і ноу-хау; інформаційний потенціал - як різні дані, відомості та значення показників, програмне забезпечення; фінансовий потенціал - як наявні та потенційно можливі фінансові ресурси; організаційний потенціал - як систему організаційно-технологічних засобів і прийомів управління підприємством.

Сукупність перерахованих елементів складає соціально-економічну спроможність підприємства, що відображає рівень її конкурентоспроможності та економічний рейтинг. Таким чином, порівняльна характеристика економічних потенціалів окремих підприємств, що включає в себе комплексну оцінку складових його елементів щодо певних стандартів, дозволяє визначити рівень економічної стійкості підприємства та його здатність ефективно розвиватися в майбутньому.

Кожна складова економічного потенціалу, нерозривно пов'язана з іншими його елементами, сама робить на ці елементи значний вплив, перетворюючи і змінюючи їх якісні та кількісні характеристики. Взаємодія всіх складових економічного потенціалу дозволяє отримати синергетичний ефект, який не можна розглядати як суму ефектів, отриманих від використання кожного потенціалу окремо.

Методика оцінки економічного потенціалу (рис. 2.3) є детальною програмою дій фахівців-аналітиків, яка дозволить детально досліджувати всі фактори, що впливають на рівень розвитку економічного потенціалу.

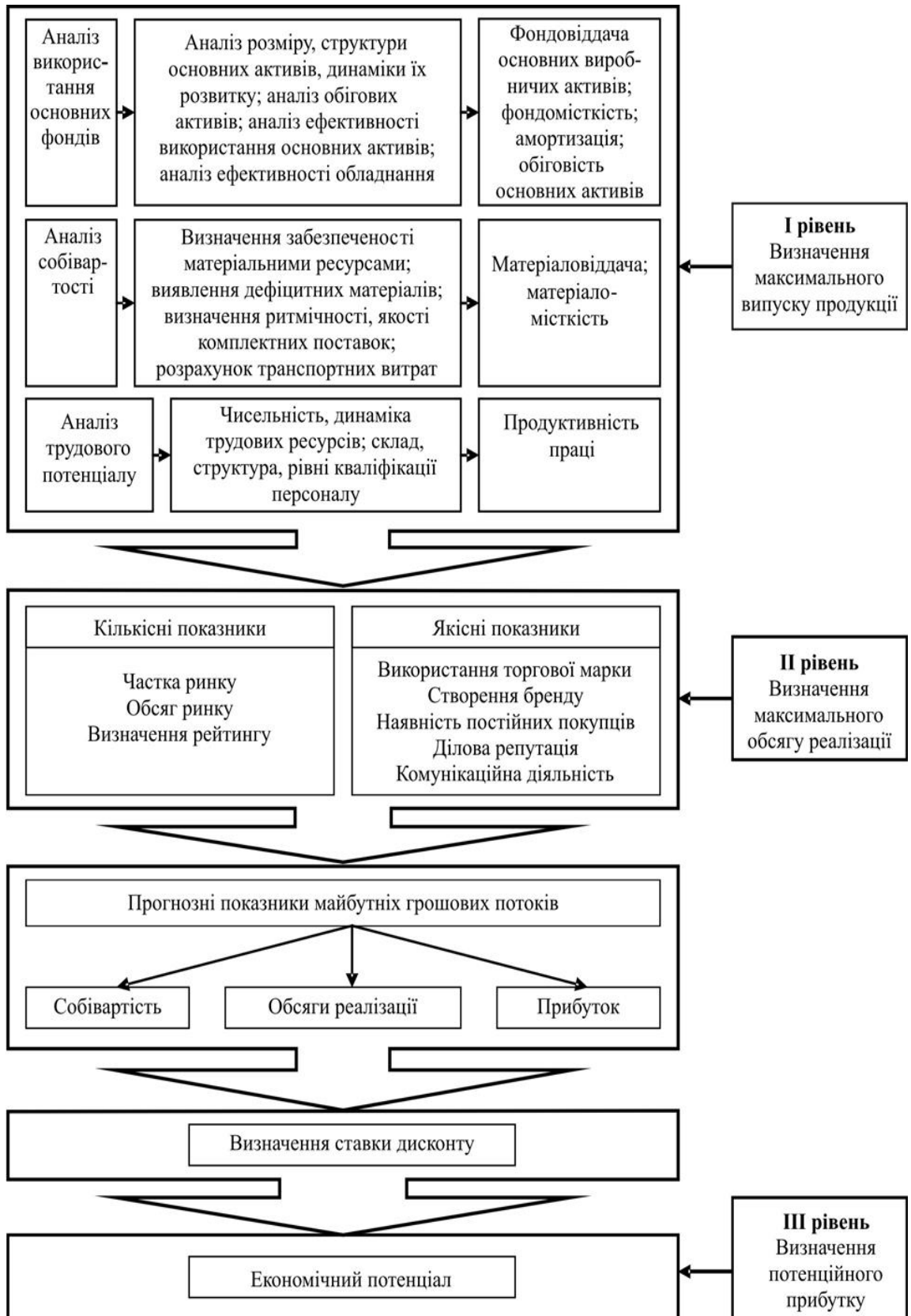


Рисунок 2.3 – Методика оцінки економічного потенціалу підприємства
 Джерело: розроблено на основі [34]

Для досягнення цілей аналізу та підвищення ефективності оцінки економічного потенціалу апробація методики повинна проводитися з дотриманням наступних умов [16]:

- безпосередня участь у дослідженні фахівців та висококваліфікованих експертів до аналізу потенціалу підприємства;
- аналіз основних факторів, що впливають на рівень розвитку економічного потенціалу незалежно від специфіки діяльності підприємства;
- проведення аналізу в термін, що не перевищує десяти днів;
- розробка заходи, спрямованих на підвищення рівня економічного потенціалу підприємства за участю фахівців служб, у діяльності яких були виявлені слабкі сторони.

Розроблена методика дозволяє детально проаналізувати рівень розвитку економічного потенціалу підприємств.

Представлена методика передбачає проводити аналіз економічного потенціалу комплексно на основі поетапного дослідження. В якості основного інструменту аналізу застосовується експертний метод. Поетапна оцінка проводиться шляхом всебічного дослідження найважливіших факторів, що визначають величину економічного потенціалу підприємства. Інформаційну базу аналізу становлять статистичні дані, отримані від органів державної статистики, бухгалтерська звітність підприємства, а також дані, отримані в ході спеціально проведених досліджень.

Впровадження даної методики оцінки економічного потенціалу в діяльність підприємства на постійній основі дозволить детально досліджувати стан підприємства на певний момент часу і оцінити перспективи його стратегічного розвитку в майбутньому. Оскільки будь-яка зміна стану підприємства безпосередньо відбивається на системі управління, передусім у впровадженні методики повинні бути зацікавлені менеджери підприємства, так як запропонована методика дозволить удосконалити систему управління підприємством і підвищити її ефективність.

2.3 Методи прогнозування економічного потенціалу підприємства

Виробничий потенціал підприємства характеризується кількістю і якісним складом матеріальних і нематеріальних ресурсів, що забезпечують отримання максимальної економічної вигоди при як найповнішому їх використанні за часом і продуктивністю.

Під оцінкою виробничого потенціалу підприємства розуміється визначення кількості виробничих ресурсів, які є у розпорядженні підприємства і економічного результату їх повного використання.

Під економічною оцінкою виробничого потенціалу розуміється визначення сумарних економічних вигід, що отримуються підприємством від повного використання необоротних і матеріальних оборотних його активів протягом терміну їх корисної дії [15].

Економічній оцінці підлягає виробничий потенціал наступних активів підприємства:

1) Нематеріальні активи, зокрема: права користування природними ресурсами; права користування майном підприємства; права на об'єкти власності; авторські і суміжні з ними має права; права на знаки товарів і послуг.

2) Капітальні інвестиції, зокрема: незавершене капітальне будівництво; придбання основних засобів; придбання нематеріальних активів.

3) Основні засоби виробництва, зокрема: земельні ділянки; капітальні витрати на поліпшення земель; будівлі, споруди, передавальні пристрої; машини і устаткування; транспортні засоби; інструменти, прилади, інвентар; малоцінні необоротні матеріальні активи; природні ресурси.

4) Виробничі запаси, зокрема: сировина і матеріали; куплені напівфабрикати і комплектуючі вироби; паливо; тара і тарні матеріали; запасні частини; малоцінні і швидкозношувані предмети.

5) Незавершене виробництво.

6) Витрати майбутніх періодів.

7) Довгострокові фінансові інвестиції, зокрема: фінансові інвестиції, визначувані по методу участі в асоційованих, дочірніх підприємствах і в спільній діяльності; фінансові інвестиції в статутному капіталі інших підприємств, акції, облігації і інші цінні папери [4].

Економічна оцінка виробничого потенціалу проводиться диференційовано по групі активів, що визначають отримання економічних вигод (табл. 2.1).

Таблиця 2.1 – Співвідношення активів і економічних вигід

Економічна вигода	Активи, що визначають економічну вигоду
1. Чистий прибуток від реалізації продукції, робіт і послуг за вирахуванням собівартості реалізованої продукції	1. Основні виробничі засоби 2. Виробничі запаси 3. Незавершене будівництво 4. Витрати майбутніх періодів 5. Капітальні інвестиції 6. Нематеріальні активи, пов'язані з виробництвом продукції, робіт і послуг
2. Чистий прибуток від операційної оренди активів за вирахуванням витрат	Необоротні активи, передані орендареві за плату на термін їх оренди (окрім фінансової оренди)
3. Прибуток від участі в капіталі (дохід від інвестицій в асоційовані, дочірні і сумісні підприємства) за вирахуванням витрат	Довгострокові інвестиції, що враховуються за методом участі в капіталі
4. Інші фінансові прибутки, зокрема: - отримання дивідентів; - отримання відсотків; - прибуток від фінансової оренди необоротних активів за вирахуванням витрат	Інші фінансові інвестиції
5. Амортизація	Нематеріальні активи Основні засоби

Нематеріальні активи і основні засоби враховуються в розрахунках економічного потенціалу даної групи активів за залишковою їх вартістю на кінець року, в якому проводиться оцінка. Виробничі запаси, незавершене

виробництво враховуються за балансовою вартістю на кінець року, в якому проводиться оцінка потенціалу.

Економічна оцінка виробничого потенціалу основних засобів проводиться роздільно по їх активній і пасивній частинах [4].

Економічна оцінка виробничого потенціалу групи активів, що визначають дохід від реалізації продукції, робіт і послуг, розраховується за формулою:

$$E_{np}^p = \sum_{t=1}^{T_{np}} \Pi_{актt} + \Pi_{пасct} + \Pi_{обt} + \Pi_{нмt} + A_{акт} + A_{пасct} + A_{нмt}, (2.4)$$

де $\Pi_{актt}$, $\Pi_{пасct}$, $\Pi_{обt}$, $\Pi_{нмt}$ - прибуток від реалізації продукції, отримана від використання в t-му році відповідно активної, пасивної частин основних виробничих фондів, оборотних фондів і нематеріальних активів, що беруть участь у виробництві продукції;

$A_{актt}$, $A_{пасct}$, $A_{нмt}$ - амортизаційні відрахування від залишкової вартості відповідно активної, пасивної частин основних виробничих фондів і нематеріальних активів, вироблені в t-му році розрахункового періоду;

$A_{акт}$, $A_{пасct}$, $A_{нм}$ - період оцінки економічного потенціалу даної групи активів підприємства, приймається рівним періоду корисного їх використання активної, пасивної частин основних виробничих фондів і нематеріальних активів, вироблені в 1-му року розрахункового періоду;

T_{np} - період оцінки економічного потенціалу даної групи активів підприємства, приймається рівним періоду корисного їх використання [11].

Прибуток є основним чинником економічного і соціального розвитку не тільки для підприємства, але і для економіки країни в цілому. Прибуток від реалізації продукції в t-му розрахунковому році, обумовлений використанням відповідно активної, пасивної частин основних виробничих фондів, оборотних фондів і нематеріальних активів, визначається за формулою:

$$\Pi_{актt} = \Phi_{актt} \times \frac{m_{акт}^{oc}}{100}, (2.5)$$

$$P_{наст} = \Phi_{наст} \times \frac{m_{наст}^{oc}}{100}, \quad (2.6)$$

$$P_{обт} = \Phi_{обт} \times \frac{m_{обт}^1}{100} \times K_{обт}, \quad (2.7)$$

$$P_{нмт} = \Phi_{нмт} \times \frac{m_{нмт}^{oc}}{100}, \quad (2.8)$$

де $P_{актt}, P_{настt}, P_{нмтt}$ - відповідно t-м залишкова вартість на кінець розрахункового року активною, пасивною частин основних виробничих фондів і нематеріальних активів, що беруть участь у виробництві продукції;

$\Phi_{обт}$ - оборотний фонд підприємства на кінець року;

$m_{наст}^{oc}, m_{акт}^{oc}, m_{нм}^{oc}$ - прибутки на вкладений капітал відповідно в активну, пасивну частини основних виробничих фондів і нематеріальні активи, що беруть участь у виробництві продукції, %;

$m_{обт}^1$ - норма прибутку на вкладений капітал до оборотних фондів з розрахунку на один оборот, %;

$K_{обт}$ - коефіцієнт оборотності оборотних фондів підприємства.

Сума амортизаційних відрахувань включається у витрати виробництва (собівартість) продукції і тим самим переходить в ціну. Виробник зобов'язаний проводити накопичення амортизаційних відрахувань, відкладаючи їх з виручки за продану продукцію [13].

Амортизаційні відрахування від залишкової вартості відповідно активної, пасивної частин основних виробничих фондів і нематеріальних активів, пов'язаних з виробництвом продукції, визначаються в t-му розрахунковому році за формулою:

$$A_{актt} = \Phi_{актt} \times \frac{H_{a.актt}}{100}, \quad (2.9)$$

$$A_{настt} = \Phi_{настt} \times \frac{H_{a.настt}}{100}, \quad (2.10)$$

$$A_{нмтt} = \Phi_{нмтt} \times \frac{H_{a.нмтt}}{100}, \quad (2.11)$$

де $H_{a.акт}$, $H_{a.паст}$, $H_{a.н.м}$ — відповідно норма амортизації від залишкової вартості активною, пасивною частинами основних виробничих фондів і нематеріальних активів [15].

Залишкова вартість активної частини основних виробничих фондів на кінець року визначається за формулою:

$$\Phi_{\text{нкт}} = \Phi_{\text{акт}(t-1)} + \Pi_{\text{общ}(t-1)} \times \left(1 - \frac{в}{100}\right) \times K_{\text{реин}}^{\text{ос}} \times K_{\text{реин}}^{\text{акт}} + A_{\text{акт}(t-1)} \times K_{\text{ренов}}^{\text{акт}} - \Phi_{\text{акт}(t-1)} \times K_{\text{ВБ}}^{\text{акт}} - \Phi_{\text{акт}(t-1)} \times \frac{H_{a.акт}}{100}, \quad (2.12)$$

де $\Phi_{\text{акт}(t-1)}$ - залишкова вартість основних виробничих фондів на кінець (t-1) року;

$\Pi_{\text{общ}(t-1)}$ - валовий прибуток від реалізації, робіт і послуг, який отриманий в (t-1) році. Визначається за формулою:

$$\Pi_{\text{общ}(t-1)} = \Pi_{\text{акт}(t-1)} + \Pi_{\text{паст}(t-1)} + \Pi_{\text{об}(t-1)} + \Pi_{\text{н.м}(t-1)}, \quad (2.13)$$

де $в$ - ставка податку на прибуток підприємства %;

$K_{\text{реин}}^{\text{ос}}$ - коефіцієнт реінвестування чистого прибутку в приріст основного капіталу;

$K_{\text{реин}}^{\text{акт}}$ - частка реінвестованого прибутку в активну частину основних виробничих фондів;

$K_{\text{ренов}}^{\text{акт}}$ - коефіцієнт реновації активної частини основних фондів;

$K_{\text{ВБ}}^{\text{акт}}$ - коефіцієнт вибуття активної частини основних виробничих фондів;

$A_{\text{акт}(t-1)}$ - амортизаційні відрахування за рік, нараховані від залишкової вартості активної частини основних фондів [6].

Залишкова вартість пасивної частини основних виробничих фондів на кінець року розрахункового періоду визначається за формулою:

$$\begin{aligned} \Phi_{\text{паст}} = & \Phi_{\text{паст}(t-1)} + \Pi_{\text{общ}(t-1)} \times \left(1 - \frac{\epsilon}{100}\right) \times K_{\text{реин}}^{\text{ос}} \times K_{\text{реин}}^{\text{паст}} + A_{\text{паст}(t-1)} \times K_{\text{ренов}}^{\text{паст}} - \Phi_{\text{паст}(t-1)} \times \\ & \times K_{\text{ВБ}}^{\text{паст}} - \Phi_{\text{паст}(t-1)} \times \frac{H_{\text{а.паст}}}{100} \end{aligned} \quad (2.14)$$

де $\Phi_{\text{паст}(t-1)}$ - залишкова вартість пасивної частини основних фондів на кінець (t-1) року;

$K_{\text{реин}}^{\text{паст}}$ - частка реінвестованого прибутку в пасивну частину основних фондів;

$A_{\text{паст}(t-1)}$ - амортизаційні відрахування в (t-1) році, нараховані від залишкової вартості пасивної частини основних фондів;

$K_{\text{ренов}}^{\text{паст}}$ - коефіцієнт реінвестування пасивної частини основних фондів;

$K_{\text{ВБ}}^{\text{паст}}$ - коефіцієнт вибуття пасивної частини основних виробничих фондів.

$$\Phi_{\text{обт}} = \Phi_{\text{обт}(t-1)} + \Pi_{\text{общ}(t-1)} \times \left(1 - \frac{\epsilon}{100}\right) \times K_{\text{реин}}^{\text{ос}} \quad (2.15)$$

де $\Phi_{\text{обт}(t-1)}$ - балансова вартість оборотних фондів на кінець (t-1) року;

$K_{\text{реин}}^{\text{об}}$ - коефіцієнт реінвестування прибутку в приріст оборотних активів.

Залишкова вартість нематеріальних активів, що беруть участь у виробництві продукції, на кінець року визначається за формулою:

$$\begin{aligned} \Phi_{\text{нмт}} = & \Phi_{\text{нмт}(t-1)} + \Pi_{\text{общ}(t-1)} \times \left(1 - \frac{\epsilon}{100}\right) \times K_{\text{реин}}^{\text{нм}} - \Phi_{\text{нмт}(t-1)} \times \\ & \times K_{\text{ВБ}}^{\text{нм}} - \Phi_{\text{нмт}(t-1)} \times \frac{H_{\text{а.нм}}}{100} \end{aligned} \quad (2.16)$$

де $\Phi_{\text{нмт}(t-1)}$ - залишкова вартість нематеріальних активів в (t-1) році;

$K_{\text{реин}}^{\text{нм}}$ - коефіцієнт реінвестування чистого прибутку в приріст нематеріальних активів;

$K_{\text{ВБ}}^{\text{нм}}$ - коефіцієнт вибуття нематеріальних активів.

Норми прибутку на капітал, вкладений в активну, пасивну частині основних виробничих фондів, оборотні фонди і нематеріальні активи

визначаються на підставі аналізу детермінованої моделі факторної системи рентабельності виробничих фондів, з розрахунку на 1 грн. реалізованої продукції [34]:

$$R_{\text{пр}} = \frac{\Pi_{\text{общ}} / P}{\frac{\Phi_{\text{акт}}}{P} + \frac{\Phi_{\text{пас}}}{P} + \frac{\Phi_{\text{нм}}}{P} + \frac{\Phi_{\text{об}}}{P}}, \quad (2.17)$$

де P - об'єм реалізованої продукції.

Факторний аналіз детермінованої моделі рентабельності виробничих фондів проводиться інтегральним методом факторного аналізу для коротких моделей вигляду:

$$f = \frac{X}{y + z + g + p}, \quad (2.18)$$

Значення параметрів моделі факторної системи беруться за період. При цьому повинна дотримуватися умова [10]:

$$\Phi_{\text{пр.общ}} \times m_{\text{общ}} = \Phi_{\text{акт}} \times m_{\text{акт}}^{\text{oc}} + \Phi_{\text{пас}} \times m_{\text{пас}}^{\text{oc}} + \Phi_{\text{об}} \times m_{\text{об}} + \Phi_{\text{нм}} \times m_{\text{нм}}, \quad (2.19)$$

де $\Phi_{\text{пр.общ}}$ - сума активів підприємства, що знаходяться у виробничих фондах і нематеріальних активах, пов'язаних з виробництвом продукції;

$m_{\text{общ}}$ - норма прибутку на капітал, що знаходиться у виробничих фондах і нематеріальних активах визначається за формулою:

$$m_{\text{общ}} = \frac{\Pi_{\text{осн}}^B}{\Phi_{\text{акт}}^B + \Phi_{\text{пас}}^B + \Phi_{\text{об}}^B + \Phi_{\text{нм}}^B} \times 100\%, \quad (2.20)$$

де $\Pi_{\text{осн}}^B$ - валовий прибуток від основної діяльності підприємства в базовому році;

$\Phi_{\text{акт}}^B$, $\Phi_{\text{пас}}^B$, $\Phi_{\text{нм}}^B$ - відповідно залишкова вартість активною, пасивною частин основних виробничих фондів і нематеріальних активів на кінець базового року;

$\Phi_{\text{об}}^B$ - балансова вартість оборотних фондів в базовому році.

Норма прибутку на капітал, вкладений до оборотних фондів, визначається з розрахунку на один оборот за формулою [3]:

$$m_{\text{об}}^1 = \frac{m_{\text{об}}}{K_{\text{об}}^B}, \quad (2.21)$$

де $K_{об}^B$ - коефіцієнт оборотності оборотних фондів в базовому році, визначається за формулою:

$$K_{об}^B = \frac{P^B}{\Phi_{об}^B}, \quad (2.22)$$

Норми амортизації основних виробничих фондів і нематеріальних активів, що використані в оцінці виробничого потенціалу, визначаються за формулою:

$$H_A = \frac{A^B}{\Phi^B} \times 100\%, \quad (2.23)$$

де Φ^B - залишкова вартість елементів активної і пасивної частин основних виробничих фондів і нематеріальних активів;

A^B - нарахована сума амортизації по даному виду активів в базовому році.

Коефіцієнти активної і пасивної частин основних виробничих фондів визначаються часткою амортизаційних відрахувань до основних виробничих фондів і розраховуються за формулою:

$$K_{ренов} = \frac{A_{ренов}^B}{A^P} \quad (2.24)$$

де $A_{ренов}^B$ - амортизаційні відрахування у складі валових капітальних інвестицій підприємства, вироблених в базовому році на приріст активної і пасивної частин основних фондів і нематеріальних активів.

Крім того, слід зазначити, що на практиці основними методами оцінки і діагностики різних складових потенціалу підприємства є експертний, бальний методи, рейтинговий порівняльний аналіз, факторний аналіз, економіко-математичне моделювання, машинне імітаційне моделювання.

ВИСНОВКИ ДО РОЗДІЛУ 2

У другому розділі дипломної роботи розглянуто основні методики та моделі оцінки потенціалу підприємства. Визначено, що оцінка вартості потенціалу підприємства - це упорядкований, цілеспрямований процес визначення в грошовому виразі вартості об'єкта з урахуванням потенційного і реального доходу, який має місце в певний проміжок часу за умов конкретного ринку.

Проаналізовано, систематизовано і узагальнено підходи та концептуальні засади характеристики економічного потенціалу підприємства. Розглянуто рівень об'єктивізації величини потенціалу суб'єкта господарювання в контексті ресурсної концепції.

Досліджено принципи та основні етапи оцінки потенціалу підприємства. Були досліджені методичні підходи до оцінки потенціалу підприємства. Визначено методологію обчислення вартості потенціалу підприємства. Розглянуто детально кожний з підходів.

Досліджено якісну характеристику неформалізованих показників та індикаторів для оцінювання величини потенціалу економічної одиниці.

Підприємства, особливо працюючі в стратегічно важливих для економіки країни галузях, повинні формувати власні фінансові механізми та інструменти, виходячи з особливостей як кожного контракту, так і конкретних умов ринкового середовища –законодавчої бази, кон'юнктури ринку та інших факторів. Сучасна ринкова теорія оперує різноманітними економічними прийомами, моделями, алгоритмами та методами при плануванні й організації підприємницької діяльності. Разом з тим в практиці вітчизняних фірм застосовується незначна частка сучасного економічного інструментарію, що можна пояснити не лише відсутністю адаптації до українських умов, але й низькою кваліфікацією керівників багатьох підприємств.

РОЗДІЛ 3
ІНФОРМАЦІЙНЕ ЗАБЕЗПЕЧЕННЯ МОДЕЛЮВАННЯ ЕКОНОМІЧНОГО
ПОТЕНЦІАЛУ ПІДПРИЄМСТВА

3.1 Аналіз показників економічного потенціалу ПАТ «Перетворювач»

Для аналізу показників економічного потенціалу ПАТ «Перетворювач» необхідно розглянути ряд показників, а саме: показники майнового стану підприємства, показники ділової активності підприємства, показники рентабельності підприємства, фінансової стійкості підприємства та показники ліквідності підприємства. Аналіз активів і пасивів балансу.

Таблиця 3.1 – Агрегований баланс за 2020-2021 роки

Показники	Заданими балансу (на поч.року), тис. грн.		Абсолютне відхилення	Відносне відхилення	Питома вага, %		Зміни структури
	2020	2021			2020	2021	
1	2	3	4	5	6	7	8
Актив балансу							
1.Високоліквідні активи	139	80,8	-58,2	-41,87	2,12	1,24	-0,88
2.Ліквідні активи	620,2	468,3	-151,9	-24,49	9,46	7,20	-2,26
3.Слаболіквідні активи	1747,7	1887,7	+140	8,01	26,65	29,02	+2,36
4.Неліквідні активи	4050,3	4068,7	+18,4	0,45	61,77	62,54	+0,77
Валюта балансу	6557,2	6505,5	-51,7	-0,79	100	100	-
Пасив балансу							
1.Короткострокова кредиторська заборгованість	504,9	435,4	-69,5	-13,77	7,70	6,69	-1,01
2.Короткострокові кредити й займи	79,7	-	-79,7	-	1,22	-	-
3.Довгострокові кредити й займи	-	-	-	-	-	-	-
4.Власний капітал	5972,6	6070,1	+97,5	1,63	91,08	93,31	+2,22
Валюта балансу	6557,2	6505,5	-51,7	-0,79	100	100	-

Дані таблиці 3.1 свідчать, що валюта балансу за 2020 рік зменшилась на 0,79 % і склала в сумі 51,7 тис. грн. Відбулося незначне збільшення структури активу балансу. Найбільш суттєвий приріст спостерігається у слаболіквідних активах (8,01 % або 140 тис. грн.), а неліквідні активи на 0,45

% або на 18,4 тис. грн. Зменшилися високоліквідні активи на 41,87 % або на 58,2 тис. грн. та ліквідні – на 24,49 % або на 151,9 тис. грн. Хоча відбувся незначний абсолютний приріст активів, питома вага слаболіквідних і неліквідних активів збільшилася на 2,36 % і на 0,77 % відповідно, питома вага високоліквідних і ліквідних зменшилась на 0,88 % і на 2,26 % відповідно. Короткострокова кредиторська заборгованість зменшилась на 13,77 % і склала 69,5 тис. грн. Відбулося збільшення власного капіталу на 1,63 % і склало 97,5 тис. грн. Відбулися зміни в структурі короткострокової кредиторської заборгованості – зменшилась на 1,01 %, також змінилася структура власного капіталу – збільшилась на 2,22 %.

Проаналізуємо показники майнового стану підприємства. Об'єктами аналізу використання капіталу є види і склад майна, яке має натурально-речовинну форму, цінні папери, капітальні й інші витрати, грошові засоби та засоби у розрахунках, вивчається їх склад та структура, оборотність тому, що стан фінансів підприємства залежить від швидкості обороту капіталу, що веде до чергового притоку грошових засобів.

Таблиця 3.2 – Розрахунок показників майнового стану підприємства

Назва показника	Формула розрахунку	Розрахунок показників			
		2018	2019	2020	2021
1. Частка оборотних виробничих фондів в оборотних засобах ($\text{Ч}_{\text{овф}}$)	$\frac{\text{ф.1, п.100} + \text{п.120} + \text{п.270}}{\text{ф.1, п.260} + \text{п.260}}$	0,67	0,73	0,72	0,47
2. Частка основних засобів у активах ($\text{Ч}_{\text{оз}}$)	$\frac{\text{ф.1, п.030}}{\text{ф.1, п.280}}$	0,59	0,59	0,6	0,32
3. Коефіцієнт зносу основних засобів ($\text{К}_{\text{зп}}$)	$\frac{\text{ф.1, п.032}}{\text{ф.1, п.031}}$	0,37	0,42	0,45	0,5
4. Частка довгострокових фінансових інвестицій ($\text{Ч}_{\text{дф}}$)	$\frac{\text{ф.1, п.040} + \text{п.045}}{\text{ф.1, п.280}}$	0,0014	0,0014	0,0014	0,044
5. Частка оборотних виробничих активів ($\text{Ч}_{\text{ова}}$)	$\frac{\text{ф.1, п.100} + \text{п.120} + \text{п.270}}{\text{ф.1, п.280}}$	0,27	0,29	0,28	0,29
6. Коефіцієнт мобільності активів ($\text{К}_{\text{моб}}$)	$\frac{\text{ф.1, п.260} + \text{п.270}}{\text{ф.1, п.080}}$	0,67	0,66	0,62	1,7

Частина оборотних виробничих фондів в оборотних засобах в 2018 та 2019 роках збільшувалась і склала відповідно 0,67 та 0,73, а в 2018 та 2020 роках вона зменшувалась. В 2020 році склала 0,72, в 2021 році – 0,47. Відбулися зміни у частці основних засобів активу, вона в 2018 та 2019 роках залишалась на незмінному рівні – 0,59, в 2020 році відбулося незначне підвищення до 0,6. В 2021 році зменшилась до 0,32, що є позитивним моментом для фінансової діяльності підприємства.

Коефіцієнт зносу основних засобів з кожним роком збільшувався. В 2018 році він дорівнював 0,37, в 2019 році 0,42, в 2020 році 0,45, в 2021 році 0,5. Морального та фізичного зносу основних фондів. Частина виробничих оборотних активів кожного року змінюється. В 2018 році вона склала 0,27, в 2019 році 0,29, в 2020 році – 0,28, в 2021 – 0,29. В період з 2018 по 2020 роки коефіцієнт мобільності зменшувався (2018 рік – 0,67; 2019 рік – 0,66; 2020 рік – 0,62), а в 2021 році виріс до 1,7. Цей коефіцієнт показує скільки оборотних засобів приходить на одиницю необоротних.

Аналіз ділової активності підприємства. Оцінка ділової активності направлена на аналіз результатів та ефективність поточної основної виробничої діяльності.

Оборотність активів показує скільки отримано чистої виручки від реалізації продукції на одиницю коштів, які інвестовані в активи. З кожним роком вона зменшується. В 2018 році вона складала 2,2, в 2019 році – 2,02, в 2020 році – 1,1, в 2021 році – 0,8. Це негативна зміна. Фондовіддача показує скільки виручки припадає на одиницю основних виробничих фондів. З 2018 року по 2020 рік спостерігається негативна тенденція, фондівіддача зменшилась з 3,7 до 1,83, хоча в 2021 році вона збільшилась до 2,53. Негативні зміни відбулися і з коефіцієнтом оборотності обігових коштів – з кожним роком він зменшувався. В 2018 році коефіцієнт дорівнював 5,5, в 2019 році – 5,07, в 2020 році – 2,88, в 2021 році – 1,28.

Таблиця 3.3 – Розрахунок показників ділової активності підприємства

Назва показника	Формула розрахунку	Розрахунок показників			
		2018	2019	2020	2021
1. Оборотність активів (обороти) ресурсовіддачі, коефіцієнт трансформації (Кт)	$\frac{\phi.2, p.035}{\phi.1, p.280}$	2,2	2,02	1,1	0,8
2. Фондовіддача (Фо.ф.)	$\frac{\phi.2, p.035}{\phi.1, p.030}$	3,7	3,42	1,83	2,53
3. Коефіцієнт оборотності обігових коштів (обороти) (Ко.)	$\frac{\phi.2, p.035}{\phi.1, p.260 + p.270}$	5,5	5,07	2,88	1,28
4. Період одного оборота обігових коштів (Чо.)	$\frac{360}{K_o}$	65,45	71,01	125	281,25
5. Коефіцієнт оборотності запасів (Ко.з.)	$\frac{\phi.2, p.040}{\phi.1, p.100 + p.120 + p.130 + p.140}$	6,4	5,55	2,57	1,96
6. Період одного оборота запасів (Чз.)	$\frac{360}{K_{o.з.}}$	56,25	64,87	140,1	183,67
7. Коефіцієнт оборотності готової продукції (оборотів) (Кг.п.)	$\frac{\phi.2, p.035}{\phi.1, p.130}$	156,73	106,06	42,79	86,28
8. Період погашення дебіторської заборгованості (Чк.з.)	$\frac{\phi.1, p.500 + p.520 + p.530 + p.550 + p.580}{\phi.2, p.040}$	0,042	0,033	0,053	0,75
9. Коефіцієнт оборотності власного капіталу (Кв.к.)	$\phi.2, p.035 / \phi.1, p.380 + p.430 + p.630$	2,42	2,16	1,25	1,52

Цей коефіцієнт показує кількість оборотів обігових коштів за період, скільки виручки приходить на одиницю обігових коштів. Позитивна тенденція спостерігається у періоді оборотності обігових коштів. З кожним роком відбувається його збільшення. В 2018 році він дорівнював 65,45, в 2019 році – 70,01, в 2020 році – 125, в 2021 році – 281,25. Коефіцієнт оборотності запасів має негативну тенденцію. В 2018 році він був 6,4, в 2019 році – 5,55, в 2020 році – 2,57, в 2021 році – 1,96. Він показує кількість оборотних коштів, які інвестовані в запаси. Період одного обороту запасів – це період, на протязі якого запаси трансформуються в кошти. Тут ситуація негативна: з 2018 року по 2021 рік він збільшився з 56,25 до 183,67. Також зменшився період погашення кредиторської заборгованості. В 2019 році він був 0,042, а в 2021 році вже дорівнював 0,75. Це негативно відобразиться на

роботі підприємства. Коефіцієнт оборотності власного капіталу з кожним роком зменшувався. В 2018 році він дорівнював 2,42, в 2019 році – 2,16, в 2020 році – 1,25, але в 2021 році збільшився до відмітки 1,52. Це позитивно відобразиться на фінансовій діяльності підприємства.

Аналіз рентабельності підприємства. Коефіцієнти рентабельності відображають, наскільки діяльність компанії прибуткова, тобто дають оцінку ефективного використання підприємством його активів.

Рентабельність активів за прибутком від звичайної діяльності показує скільки прибутку від звичайної діяльності припадає на одиницю коштів, які інвестовані в активи. У нашому випадку відбувається його збільшення в 2018

Таблиця 3.4 – Розрахунок показників рентабельності підприємства

Назва показника	Формула розрахунку	Розрахунок показників			
		2018	2019	2020	2021
1. Рентабельність активів за прибутком від звичайної діяльності ($R_{од}$)	$\frac{\phi.1, p.190}{\phi.1, p.280}$	0,015	-	0,051	0,027
2. Рентабельність капіталу за чистим прибутком (R_a)	$\frac{\phi.2, p.220}{\phi.1, p.280}$	0,05	-	0,051	0,027
3. Рентабельність власного капіталу ($R_{в.к.}$)	$\frac{\phi.2, p.220}{\phi.1, p.380}$	0,017	-	0,059	0,051
4. Рентабельність виробничих фондів ($R_{в.ф.}$)	$\frac{\phi.2, p.220}{\phi.1, p.030 + p.100 + p.120}$	0,018	-	0,058	0,044
5. Рентабельність реалізованої продукції за прибутком від реалізації (R_q)	$\frac{\phi.2, p.050 - p.070 - p.080}{\phi.2, p.035}$	0,064	0,006	0,077	0,035

В 2018 році цей показник дорівнював 0,015, а в 2021 році зменшився до 0,027. Рентабельність капіталу за чистим прибутком також в 2021 році зменшився до 0,027, порівняно з 2018 і 2020 роками (0,05 і 0,051 відповідно). Рентабельність виробничих фондів показує скільки припадає чистого прибутку на одиницю вартості виробничих фондів. У 2018 році вона була 0,018, у 2019 році дорівнювала нулю, у 2020 році – 0,058, а в 2021 році зменшилась до 0,044. Рентабельність реалізованої продукції за прибутком від реалізації показує скільки припадає прибутку від реалізації на одиницю виручки. У 2018 році була 0,064, в 2019 році складала 0,06, а в 2020 і 2021 роках відповідно 0,077 і 0,035.

Аналіз фінансової стійкості підприємства. Фінансова стійкість – одна з характеристик відповідності структури джерел фінансування в структурі активів [38]. На відмінно від платоспроможності, яка оцінює оборотні активи та короткострокові зобов'язання підприємства, фінансова стійкість визначається на основі співвідношення різних видів джерел фінансування його відповідності складу активів.

Таблиця 3.5 – Розрахунок показників фінансової стійкості

Назва показника	Формула розрахунку	Розрахунок показників			
		2018	2019	2020	2021
1. Власні обігові кошти (робочій, функціонуючий капітал) (Рк)	$\phi.1, p.380 + p.430 + p.480 - p.080$	2047,7	2161,1	1748,9	1902,3
2. Коефіцієнт забезпечення обігових активів власними коштами (Кз.в.к.)	$\frac{\phi.1, p.380 + p.430 + p.080}{\phi.1, p.260 + p.270}$	0,78	0,83	0,69	0,25
3. Маневреність робочого капіталу (Мр.к.)	$\frac{\phi.1, p.100 + p.120 + p.130 + p.140}{\phi.1, p.260 + p.270 + p.620 + p.630}$	0,9	0,94	1,16	1,86
4. Маневреність власних обігових коштів (Мв.о.к.)	$\frac{\phi.1, p.230 + p.240}{\phi.1, p.380 + p.430 - p.080}$	0,068	0,037	0,0096	0,33
5. Коефіцієнт забезпечення власними обіговими коштами запасів (Кзап.)	$\frac{\phi.1, p.380 + p.430 - p.080}{\phi.1, p.100 + p.120 + p.130 + p.140}$	1,099	1,064	0,87	0,52
6. Коефіцієнт покриття запасів (Кпз.)	$\frac{\phi.1, p.380 + p.430 + p.480 - p.080 + p.500 + p.520 + p.530 + p.540}{\phi.1, p.100 + p.120 + p.130 + p.140}$	1,24	1,19	1,15	1,97
7. Коефіцієнт фінансової незалежності (Кф.нз.)	$\frac{\phi.1, p.380 + p.430 + p.630}{\phi.1, p.640}$	0,91	0,93	0,88	0,53
8. Коефіцієнт фінансової залежності (Кф.з.)	$\frac{\phi.1, p.640}{\phi.1, p.380 + p.430 + p.630}$	1,098	1,66	1,14	1,89
9. Коефіцієнт маневреності власного капіталу (Км)	$\frac{\phi.1, p.380 + p.430 + p.630 - p.080}{\phi.1, p.380 + p.430 + p.630}$	0,34	0,55	0,29	0,3
10. Коефіцієнт концентрації позикового капіталу (Кп.к.)	$\frac{\phi.1, p.480 + p.620}{\phi.1, p.640}$	0,089	0,066	0,12	0,47
11. Коефіцієнт фінансової стабільності (Кф.с.)	$\frac{\phi.1, p.380 + p.430 + p.630}{\phi.1, p.480 + p.620}$	10,22	9,1	7,4	1,13
12. Коефіцієнт фінансової стійкості (Кф.с.)	$\frac{\phi.1, p.380 + p.430 + p.480 + p.630}{\phi.1, p.640}$	0,91	0,93	0,88	0,53

У показника власних обігових коштів у 2018 та 2019 роках була позитивна тенденція, він збільшився з 2047,7 до 2161,1, в 2020 році спостерігається спад до 1748,9, але у 2021 році він збільшився до 1902,3. Це значить, що підприємство може покрити свої поточні борги і у нього є можливість розширити виробництво. Коефіцієнт забезпечення обігових активів власними коштами відповідає рекомендованому значенню. На

підприємстві він був в 2018 році 0,78, в 2019 році 0,83, в 2020 році 0,69, а в 2021 році – 0,25. З 2018 по 2021 рік відбувається збільшення маневреності робочого капіталу з 0,9 до 1,86. Це погано відобразиться на роботі підприємства і призведе до уповільнення оборотності обігових коштів. З 2018 по 2020 рік знизилась маневреність забезпечення власними оборотними обіговими коштами запасів з 0,068 до 0,0096, але в 2021 році він збільшився до 0,33.

Ці зміни позитивні тому, що частина абсолютно ліквідних активів у власних обігових коштах забезпечує вільне здійснення фінансового маневру. З 2018 по 2021 рік коефіцієнт забезпечення власними обіговими коштами запасів мав тенденцію до зниження з 1,099 до 0,52. Це значить, забезпеченість запасами погана, вони мають найменшу ліквідність у складі обігових активів довгостроковими джерелами фінансування. За три роки коефіцієнт покриття запасів зменшився. В 2018 році він дорівнював 1,24, в 2019 році – 1,19, в 2020 році – 1,15, а в 2021 році дорівнював 1,97. Він має позитивну тенденцію до збільшення.

У 2018 та 2019 році коефіцієнт фінансової незалежності відповідає нормі. Він дорівнював у 2018 році – 0,91, а у 2019 році – 0,93. У 2020 та 2021 році він не відповідає нормативному значенню, тобто знизився і дорівнював 0,88 і 0,53 відповідно. Підприємство не може відповідати за власними зобов'язаннями за рахунок власних активів. Він залежить від позикового капіталу. Коефіцієнт фінансової залежності на 2021 рік також не відповідає нормативному значенню і склав 1,89. Хоча з 2018 по 2020 рік спостерігалась тенденція до зниження і значення дорівнювали відповідно 1,098, 1,66 і 1,14. Коефіцієнт маневреності власного капіталу на 2021 рік має тенденцію до збільшення, він дорівнює 0,3. А з 2018 по 2020 роки його значення не відповідали нормативним, у 2018 році він дорівнював 0,34, у 2019 році – 0,55, а у 2020 році був 0,29. Коефіцієнт концентрації позикового капіталу за перші два роки не відповідає нормі, він перевищує значення, а у 2020 і 2021 році він відповідно дорівнював 0,12 і 0,47. Коефіцієнт фінансової стабільності

відповідає нормі за всі роки. Коефіцієнт фінансової стійкості відповідає нормативному значенню лише у 2020 році і дорівнював 0,88, а у 2018, 2019 та 2021 роках він був відповідно 0,91, 0,93 та 0,53.

Підприємству необхідно визначити причини накопичення непотрібних підприємству матеріальних цінностей і заходи щодо їх ліквідації, причини затримки окремих замовлень у незавершеному виробництві і відвантаження готової продукції замовникам, затримки платежів з боку окремих конкретних покупців і заходи щодо попередження відвантаження продукції потенційним неплатникам без попередньої оплати.

3.2 Застосування інформаційної моделі економічного потенціалу на ПАТ «Перетворювач»

Стратегія фінансової політики ПАТ «Перетворювач» є одним з ключових моментів оцінки припустимих, бажаних та прогнозних темпів зростання виробничого потенціалу підприємства. Задля цього використовують пасив балансу [30]. Баланс, як звітна форма може бути описаний різноманітними балансовими рівняннями, що відображають зв'язок між активами, власним капіталом та зобов'язанням стороннім контрагентам.

Таблиця 3.6 – Обсяги виробництва продукції ПАТ «Перетворювач»

Роки	Об'єм виробництва
2018	6500000
2019	7000000
2020	8100000
2021	9200000

Розглянемо процес моделювання на прикладі балансової моделі виробничого потенціалу підприємства.

Таблиця 3.7 – Показники балансової моделі виробничого потенціалу підприємства на 2018 - 2021 роки

Показники	2018	2019	2020	2021
<i>A</i>	6505500	6644000	11603500	11413800
<i>E</i>	6070100	5741000	6071400	6381500
<i>L</i>	4354400	903000	5532100	5032300
<i>S</i>	6500000	7000000	8100000	9200000
<i>PN</i>	15103800	13130100	7314200	9343800
<i>PR</i>	2553100	2224700	2427700	2739900
<i>ROE</i>	2,49	2,29	1,20	1,46
<i>r</i>	0,17	0,17	0,33	0,29
<i>p</i>	2,323661538	1,85728571	0,902987654	1,015630435
<i>RO</i>	0,999	1,054	0,698	0,806
<i>FD</i>	1,071728637	1,157289671	1,9111737	1,788576354

Розглянемо темп приросту виробничого потенціалу підприємства на 2019 рік, взявши за базовий 0,38.

Якщо припустити, що темпи росту показників *A*, *S* однакові, то (2.35):

$$\Delta A = 6505500 * 0,38 = 2472090.$$

Якщо відомі значення показників *r*, *p*, *q* прирощування капіталу за рахунок реінвестування прибутку (ΔE) та кількістю необхідних додаткових джерел коштів (*EFN*) будуть дорівнювати (2.36):

$$\Delta E = 2553100 + 2553100 * 0,38 = 3523278;$$

$$\Delta E = 0,17 * 2,323661538 * 6500000 + (0,17 * 2,323661538 * 6500000 * 0,38) = 3523278;$$

$$\Delta E = 0,17 * 2,323661538 * 6500000 * (1 + 0,38) = 3523278;$$

$$EFN = 2472090 - 3523278 = 6505500 * 0,38 - 0,17 * 2,323661538 * 6500000 * (1 + 0,38).$$

Якщо підприємство має достатньо стійку структуру джерел коштів і вважає її для себе оптимальною, то доцільно підтримувати її на тому ж рівні, тобто за зросту власних джерел коштів збільшувати, в деякій мірі, пропорції та розмір залучених коштів. Виходячи із зроблених позначень, така стратегія буде свідчити про незмінність коефіцієнту співвідношення власного та залученого капіталів. Тобто за формулою(2.37):

$$\Delta L = 435400/6070100 * 3523278 = 252719,929.$$

З цього виходить:

$$\Delta A = 3523278 + 252719,929 = 3775997,929;$$

$$\Delta A = 3523278 + 0,071729 * 3523278 = 3775997,929;$$

$$6505500 * 0,38 = 3523278 * (1 + 0,071729);$$

$$1 + 0,071729 = 6505500 + 435400/6070100 = 6505500/6070100;$$

З залежності (2.38) слідує, що темпи нарощування виробничого потенціалу підприємства залежать від двох факторів: рентабельності власного капіталу та коефіцієнта реінвестування прибутку.

Оскільки показник *ROE*, в свою чергу залежить від ряду факторів:

$$ROE = 15103800/6070100 = (15103800/6500000) * (6500000/6505500) * (6505500/6070100) = 2,324 * 0,999 * 1,071 = 2,4882.$$

Таким чином рівняння (2.38) може бути трансформоване наступним чином:

$$q = \frac{0,17 * 2,324 * 0,999 * 1,071}{1 - 0,17 * 0,38 * 0,999 * 1,071} = 0,45$$

Отже темп приросту виробничого потенціалу підприємства на 2019 рік становить 0,45, який визначається нарощуванням обсягів виробництва та основними факторами, що його складають.

Розглянемо темп приросту виробничого потенціалу підприємства на 2020 рік.

Якщо припустити, що темпи росту показників *A*, *S* однакові, то (2.35):

$$\Delta A = 6644000 * 0,51 = 3388440.$$

Якщо відомі значення показників r , p , q прирощування капіталу за рахунок реінвестування прибутку (ΔE) та кількістю необхідних додаткових джерел коштів (EFN) будуть дорівнювати (2.36):

$$\Delta E = 2224700 + 2224700 * 0,51 = 3359297;$$

$$\Delta E = 0,17 * 1,875728571 * 7000000 + (0,17 * 1,875728571 * 7000000 * 0,51) = 3359297;$$

$$\Delta E = 0,17 * 1,875728571 * 7000000 * (1 + 0,51) = 3523278;$$

$$EFN = 3388440 - 3359297 = 6644000 * 0,518 - 0,17 * 1,875728571 * 7000000 * (1 + 0,51) = 29143.$$

За формулою(2.37):

$$\Delta L = 903000/5741000 * 3359297 = 528382,72.$$

З залежності (2.38) слідує, що темпи нарощування виробничого потенціалу підприємства залежать від двох факторів: рентабельності власного капіталу та коефіцієнта реінвестування прибутку.

Оскільки показник ROE , в свою чергу залежить від ряду факторів:

$$ROE = 13130100/5741000 = (13130100/7000000) * (7000000/6644000) * (6644000/5741000) = 1,8758 * 1,054 * 1,1573 = 2,29.$$

Таким чином рівняння (2.38) може бути трансформоване наступним чином:

$$q = \frac{0,17 * 1,8758 * 1,054 * 1,1573}{1 - 0,17 * 0,45 * 1,054 * 1,1573} = 0,43.$$

Отже темп приросту виробничого потенціалу підприємства на 2020 рік становить 0,43, який визначається нарощуванням обсягів виробництва та основними факторами, що його складають.

Розглянемо темп приросту виробничого потенціалу підприємства на 2021 рік.

Якщо припустити, що темпи росту показників A , S однакові, то (2.35):

$$\Delta A = 11603500 * 0,49 = 5685715.$$

Якщо відомі значення показників r , p , q прирощування капіталу за рахунок реінвестування прибутку (ΔE) та кількістю необхідних додаткових джерел коштів (EFN) будуть дорівнювати (2.36):

$$\Delta E = 2427700 + 2427700 * 0,49 = 3617273;$$

$$\Delta E = 0,33 * 0,902987654 * 8100000 + (0,33 * 0,902987654 * 8100000 * 0,49) = 3617273;$$

$$\Delta E = 0,33 * 0,902987654 * 8100000 * (1 + 0,49) = 3617273;$$

$$EFN = 5685715 - 3617273 = 11603500 * 1,9111 - 0,33 * 0,902987654 * 8100000 * (1 + 0,49) = 29143.$$

За формулою(2.37):

$$\Delta L = 5532100/6071400 * 3617273 = 3295964,022.$$

З залежності (2.38) слідує, що темпи нарощування виробничого потенціалу підприємства залежать від двох факторів: рентабельності власного капіталу та коефіцієнта реінвестування прибутку.

Оскільки показник ROE , в свою чергу залежить від ряду факторів:

$$ROE = 7314200/6071400 = (7314200/8100000) * (8100000/11603500) * (11603500/6071400) = 0,902988 * 0,698 * 1,9111 = 1,20.$$

Таким чином рівняння (2.38) може бути трансформоване наступним чином:

$$q = \frac{0,33 * 0,902988 * 0,698 * 1,9111}{1 - 0,33 * 0,43 * 0,698 * 1,9111} = 0,49.$$

Отже темп приросту виробничого потенціалу підприємства на 2020 рік становить 0,49, який визначається нарощуванням обсягів виробництва та основними факторами, що його складають.

Розглянемо темп приросту виробничого потенціалу підприємства на 2022 рік.

Якщо припустити, що темпи росту показників A , S однакові, то (2.35):

$$\Delta A = 11413800 * 0,72 = 8103798.$$

Якщо відомі значення показників r , p , q прирощування капіталу за рахунок реінвестування прибутку (ΔE) та кількістю необхідних додаткових джерел коштів (EFN) будуть дорівнювати (2.36):

$$\Delta E = 2739900 + 2739900 * 0,72 = 4685229;$$

$$\Delta E = 0,29 * 1,015630435 * 9200000 + (0,29 * 1,015630435 * 9200000 * 0,72) = 4685229;$$

$$\Delta E = 0,29 * 1,015630435 * 9200000 * (1 + 0,72) = 4685229;$$

$$EFN = 8103798 - 4685229 = 11413900 * 0,72 - 0,29 * 1,015630435 * 9200000 * (1 + 0,72) = 3418569.$$

За формулою(2.37):

$$\Delta L = 5032300/6381500 * 4685229 = 3694660,8.$$

З залежності (2.38) слідує, що темпи нарощування виробничого потенціалу підприємства залежать від двох факторів: рентабельності власного капіталу та коефіцієнта реінвестування прибутку.

Оскільки показник ROE , в свою чергу залежить від ряду факторів:

$$ROE = 11413800/6381500 = (9343800/9200000) * (9200000/11413800) * (11413800/6381500) = 1,01563 * 0,806 * 1,78857 = 1,46.$$

Таким чином рівняння (2.38) може бути трансформоване наступним чином:

$$q = \frac{0,29 * 1,01563 * 0,806 * 1,78857}{1 - 0,29 * 0,49 * 0,806 * 1,78857} = 0,54.$$

Отже темп приросту виробничого потенціалу підприємства на 2022 рік становить 0,54, який визначається нарощуванням обсягів виробництва та основними факторами, що його складають.

Динаміку темпу приросту виробничого потенціалу розглянуто на рисунку 3.1.

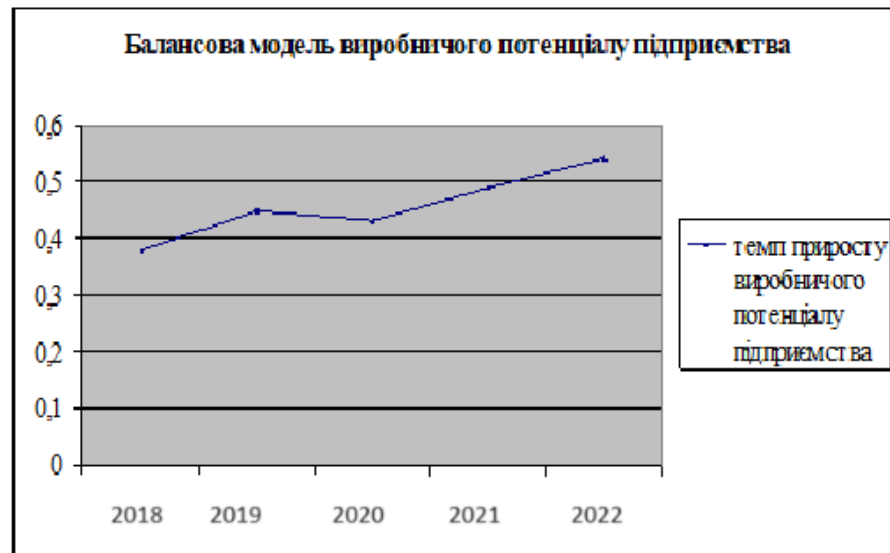


Рисунок 3.1 – Динаміка приросту виробничого потенціалу підприємства

Отже ми бачимо, що темп приросту виробничого потенціалу в цілому постійно зростає, лише в 2019 році помітне його зниження порівняно з 2018 роком на 2 %, в 2020 році темп приросту збільшився на 6 %, далі помітне його зростання.

Так як темп приросту залежить від двох факторів, а саме: рентабельності власного капіталу та коефіцієнта реінвестування прибутку, можна проаналізувати залежність між цими показниками.

Розглянемо динаміку показника рентабельності власного капіталу.

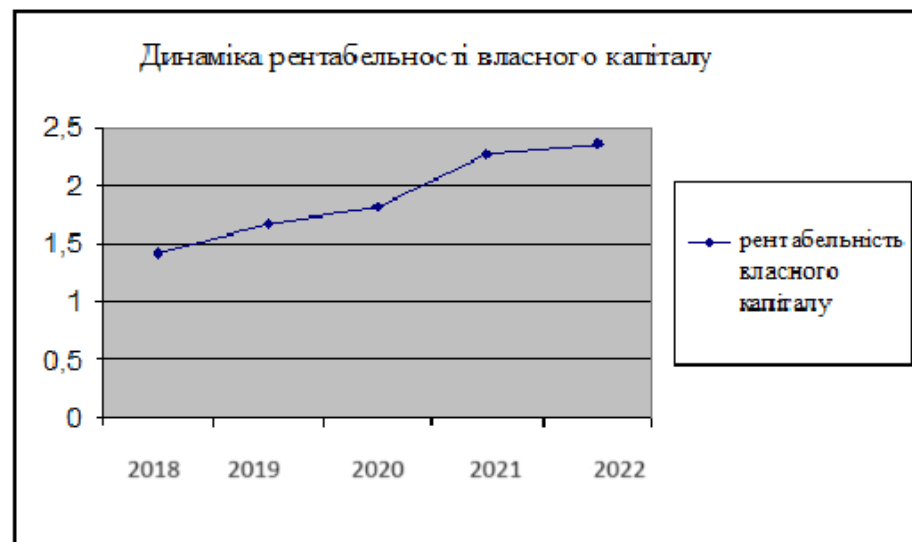


Рисунок 3.2 – Динаміка рентабельності власного капіталу.

Показник рентабельності власного капіталу залежить від чистого доходу та власного капіталу. При збільшенні цих показників росте і рентабельність власного капіталу.

Розглянемо динаміку коефіцієнта реінвестування прибутку, який залежить від реінвестованого прибутку та чистого доходу.

Динаміка коефіцієнта реінвестування прибутку

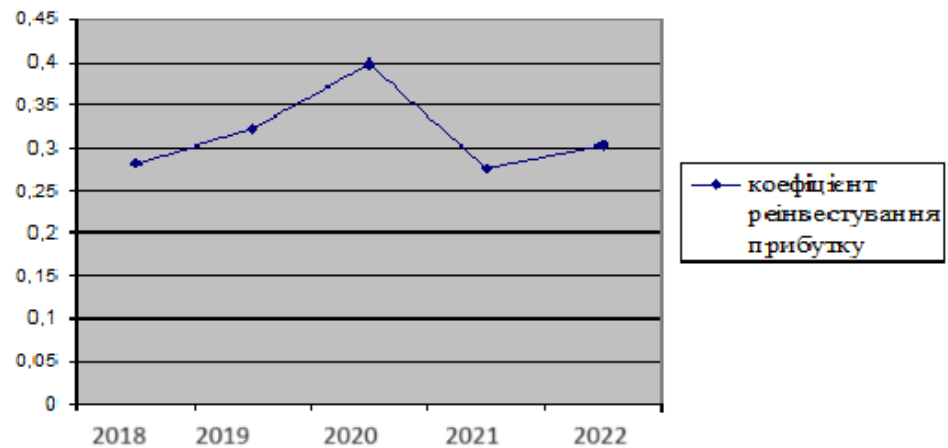


Рисунок 3.3 – Динаміка коефіцієнта реінвестування прибутку

Розглянемо вплив показників рентабельності власного капіталу та коефіцієнтом реінвестування прибутку на темп приросту виробничого потенціалу.

Динаміка впливу показників ROE і r на q

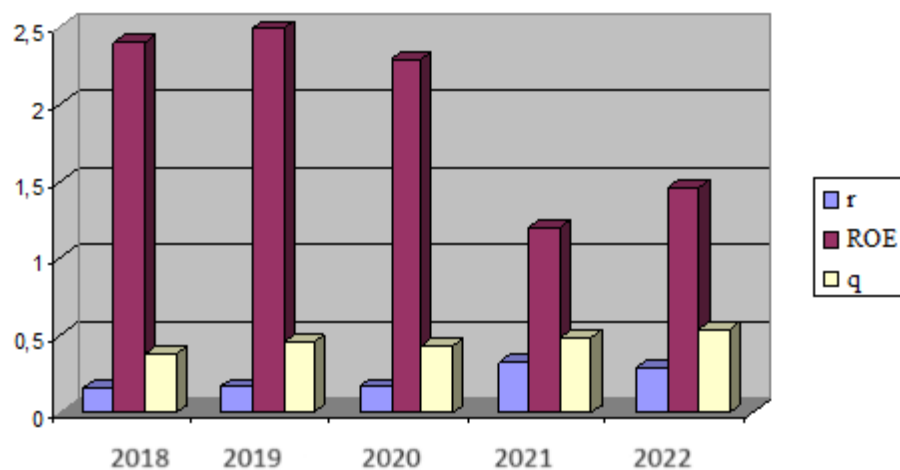


Рисунок 3.4 – Динаміка впливу показників власного капіталу і коефіцієнта реінвестування прибутку на темп приросту виробничого потенціалу

Отже із розглянутого рисунка видно, що максимальний темп приросту виробничого потенціалу 0,54 спостерігається в 2022 році при коефіцієнті реінвестування прибутку 0,29 і при рентабельності власного капіталу у розмірі 1,46, найменший розмір виробничого потенціалу спостерігається в 2018 році в розмірі 0,38 при коефіцієнті реінвестування прибутку 0,16 і при рентабельності власного капіталу в розмірі 2,4.

3.3 Управління економічним потенціалом на підприємстві ПАТ «Перетворювач»

Комплексний аналіз фінансового стану підприємства є основою системного підходу до впровадження різних методів управління.

Як свідчать дослідження, відсутність системності у процесі реалізації методів лише підсилює невідповідність структури організаційно-економічного механізму та перешкоджає ефективному використанню виробничого потенціалу.

Операційний леверидж залежить від структури витрат виробництва і, зокрема, від співвідношення умовно-постійних і умовно-змінних витрат у структурі собівартості. Тому операційний леверидж характеризує взаємозв'язок структури собівартості, обсягу випуску, продаж та прибутку. Операційний леверидж показує зміну прибутку в залежності від зміни обсягів виробництва і продажів.

Поняття операційного левериджу пов'язане зі структурою собівартості і, зокрема, зі співвідношенням між умовно-постійними й умовно-змінними витратами. Розгляд у цьому аспекті структури собівартості дозволяє, по-перше, вирішувати задачу максимізації прибутку за рахунок відносного скорочення тих або інших витрат з приростом фізичного обсягу продажів, а, по-друге, розподіл витрат на умовно-постійні й умовно-змінні дозволяє судити про окупність витрат і надає можливість розрахувати запас

фінансової міцності підприємства на випадок утруднень, ускладнень на ринку, по-третє, дає можливість розрахувати критичний обсяг продажів, що покриває витрати і забезпечує беззбиткову діяльність підприємства. В умовах ринкової економіки благополуччя будь-якого підприємства залежить від величини одержуваного прибутку.

Задача оптимізації розміру операційного левериджу є задачею багатокритеріальної оптимізації. З одного боку, необхідно прагнути до максимізації прибутку підприємства, а з іншого - до мінімізації ризику.

Величина рівня операційного левериджу показує на скільки відсотків зміниться прибуток підприємства при збільшенні продажу товару на 1 %. Чим вище рівень операційного левериджу, тим більш нестабільним є положення підприємства і вище ступінь ризику.

Розглянемо процес моделювання на прикладі моделі оцінки виробничого потенціалу підприємства. Є можливою ситуація, коли задається бажаний рівень операційного ризику підприємства, і необхідно максимізувати прибуток підприємства. Показники моделі виробничого потенціалу наведені в таблиці 3.8.

Таблиця 3.8 – Показники моделі виробничого потенціалу ПАТ «Перетворювач»

FC	X	F	L	C	H
220000	15000	345000	2,76	53	30
280000	18000	378000	3,85	55	34
290000	20000	380000	4,22	58	39
310000	23000	391000	4,83	61	44
330000	28000	392000	6,32	63	49
355000	30000	420000	6,46	65	51
418000	35000	490000	6,8	67	53
428000	38000	494000	7,48	70	57
505000	41000	574000	8,32	73	59
560000	45000	630000	9	76	62

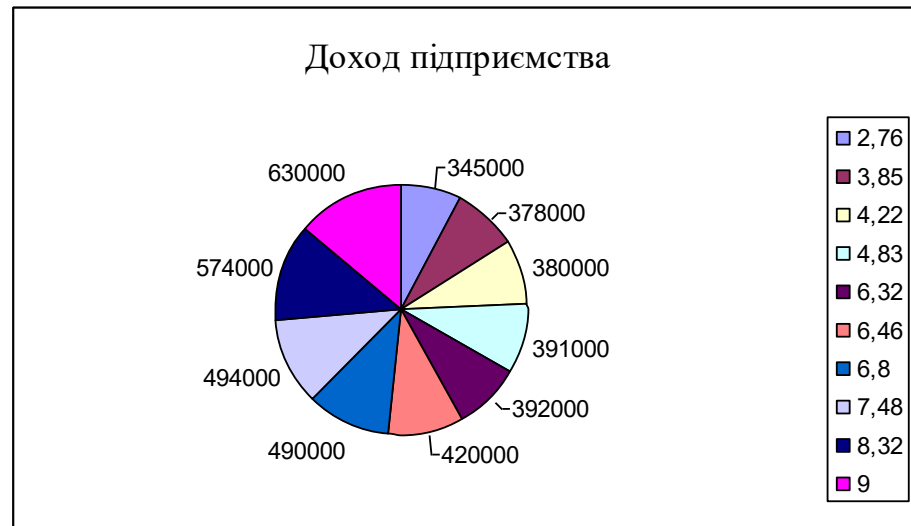


Рисунок 3.5 – Дохід підприємства

З діаграми видно, дохід збільшиться на 2,76 %, якщо обсяг продаж збільшиться на 1 % і становитиме 345000 тис. грн.

Також є можливою ситуація, коли задається бажаний рівень доходу підприємства і необхідно знайти таку величину операційного левериджу, при якій рівень ризику був би мінімальний. Одержуємо таку оптимізаційну задачу:

$$\frac{X \cdot (C - H)}{X \cdot (C - H) - FC} \rightarrow \min ,$$

$$X \cdot (C - H) \leq D,$$

де D - бажаний рівень доходу підприємства.

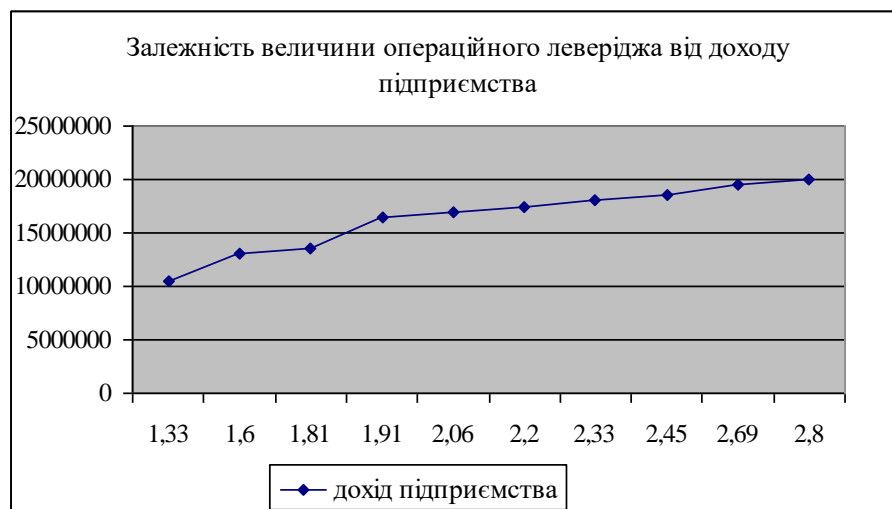


Рисунок 3.6 – Залежність величини операційного левериджу від доходу підприємства

З діаграми видно, що при бажаному рівні доходу підприємства в розмірі 10500000 грн., величина операційного левериджу буде дорівнювати 1,33, а при рівні доходу в розмірі 20000000 грн. – величина операційного левериджу буде дорівнювати 2,8.

Таким чином зробимо висновок, що підвищення рівня виробничого потенціалу підприємства пов'язано з підвищенням величини постійних витрат. Підприємства, що мають високий рівень виробничого потенціалу, в умовах нестабільної економіки більш схильні до виробничого ризику. Однак, у той же час, при реалізації можливостей свого виробничого потенціалу, підприємство може одержувати більший дохід.

ВИСНОВКИ ДО РОЗДІЛУ 3

В даному розділі було розглянуто фінансовий стан ПАТ «Перетворювач». Під час аналізу було розглянуто ряд показників, а саме: показники майнового стану підприємства, показники ділової активності підприємства, показники рентабельності підприємства, фінансової стійкості підприємства та показники ліквідності підприємства.

Підприємству необхідно визначити причини накопичення непотрібних підприємству матеріальних цінностей і заходів щодо їх ліквідації, причини затримки окремих замовлень у незавершеному виробництві і відвантаження готової продукції замовникам, затримки платежів з боку окремих конкретних покупців і заходи щодо попередження відвантаження продукції потенційним неплатникам без попередньої оплати.

В розділі було розглянуто дві моделі виробничого потенціалу підприємства.

Проаналізувавши балансову модель виробничого потенціалу підприємства, слід зазначити, залежність між темпом приросту економічного

потенціалу підприємства, який визначається нарощуванням обсягів виробництва, та основними факторами, що його складають. Ці фактори дають загальну комплексну характеристику різних сторін фінансово-господарської діяльності підприємства: виробничу, фінансову (структура джерел коштів), положення підприємства на ринку (рентабельність продукції). Будь-яке підприємство, стійко функціонуюче протягом визначеного проміжку часу, має визначенні значення відокремлених факторів, а також тенденції їхніх змін.

Проаналізувавши балансову модель, можна сказати, що максимальний темп приросту виробничого потенціалу 0,54 спостерігається в 2022 році при коефіцієнті реінвестування прибутку 0,29 і при рентабельності власного капіталу у розмірі 1,46, найменший розмір виробничого потенціалу спостерігається в 2018 році в розмірі 0,38 при коефіцієнті реінвестування прибутку 0,16 і при рентабельності власного капіталу в розмірі 2,4.

ВИСНОВКИ

В даній дипломній роботі була розроблена структурно-функціональна модель, яка характеризує собою уявлення про кругообіг ряду ресурсів, а саме трудових, природніх, фінансових, які в свою чергу дають можливість оцінити сутність економічного потенціалу підприємства.

Формування потенціалу підприємства — це процес ідентифікації та створення спектра підприємницьких можливостей, його структуризації та побудови певних організаційних форм задля стабільного розвитку та ефективного відтворення. Було розглянуто ряд властивостей, які уможливають формування загальних постулатів, які слід ураховувати за формування потенціалу підприємства.

Основне призначення економічного потенціалу полягає в створенні нових вартостей, а його елементи повинні цілеспрямовано адаптуватися до вимог виготовленої продукції. Це своє призначення він зможе виконати, якщо прийнята їм матеріально-натуральна форма і кількісне співвідношення його складових роблять його здатним функціонувати як вартість. Тобто, коли склад і характеристики елементів виробничого потенціалу відповідають і визначаються параметрами виготовленої продукції.

На основі даних показників проводився фінансово-економічний аналіз підприємства, який показав, що підприємству необхідно визначити причини накопичення непотрібних йому матеріальних цінностей і заходів щодо їх ліквідації, причини затримки окремих замовлень у незавершеному виробництві і відвантаження готової продукції замовникам, затримки платежів з боку окремих конкретних покупців і заходи щодо попередження відвантаження продукції потенційним неплатникам без попередньої оплати.

Основна ціль фінансового аналізу полягає в оцінці фінансового стану і виявлення можливостей підвищення ефективності функціонування

підприємства за допомогою раціональної фінансової політики. Проводиться оцінка тенденцій розвитку фінансового стану і прибутковості підприємства, ефективності використання капіталу, фінансової гнучкості і стійкості.

Аналіз конкретних показників дозволяє вчасно виявити “вузькі” місця на підприємстві, а також оцінити, коли та якими методами можна усунути виявлену нестабільність.

Було розглянуто 2 моделі виробничого потенціалу, а саме: балансову модель виробничого потенціалу підприємства, яка встановлює залежність між темпом приросту виробничого потенціалу підприємства, який визначається нарощуванням обсягів виробництва, та основними факторами, що його складають; та модель оцінки виробничого потенціалу підприємства, що характеризує залежність рівня виробничого потенціалу з величиною постійних витрат.

Розглянувши балансову модель виробничого потенціалу підприємства, слід зазначити, залежність між темпом приросту економічного потенціалу підприємства, який визначається нарощуванням обсягів виробництва, та основними факторами, що його складають. Ці фактори дають загальну комплексну характеристику різних сторін фінансово-господарської діяльності підприємства: виробничу, фінансову (структура джерел коштів), положення підприємства на ринку (рентабельність продукції). Будь-яке підприємство, стійко функціонуюче протягом визначеного проміжку часу, має визначені значення відокремлених факторів, а також тенденції їхніх змін.

Проаналізувавши балансову модель, можна сказати, що максимальний темп приросту виробничого потенціалу 0,54 спостерігається в 2022 році при коефіцієнті реінвестування прибутку 0,29 і при рентабельності власного капіталу у розмірі 1,46, найменший розмір виробничого потенціалу спостерігається в 2018 році в розмірі 0,38 при коефіцієнті реінвестування прибутку 0,16 і при рентабельності власного капіталу в розмірі 2,4.

СПИСОК ВИКОРИСТАНИХ ДЖЕРЕЛ

1. Рибалкіна В.Е. Аналіз економіки: країна, ринок, фірма. Київ : Міжнародні відносини, 2012. 304 с.
2. Долан Э.Дж. Ринок: мікроекономічна модель. Харків : «Автокомп», 2018. 205 с.
3. Піндайк Р. Мікроекономіка. Київ : *Економіка*, 2000. С. 189-216.
4. Мірошник Л.Г. Економіка розвитку. Суми : Університетська книга, 2015. 450 с.
5. Золотарьов А. Раціональне використання оборотних засобів у промисловості. *Економіка України*. 2010. № 7. С. 29-32.
6. Кальченко А.Г. Основи логістики : навчальний посібник. Київ : Товариство «Знання», КОО, 2019. 135 с.
7. Крикавський Є. Логістика підприємства : навч. посібник. Львів : Державний університет «Львівська політехніка», 2016. 160 с.
8. Крикавський Є. Економічний потенціал логістичних систем. Львів : Державний університет «Львівська політехніка», 2017. 168 с.
9. Положення (стандарт) бухгалтерського обліку № 9 «Запаси» від 20.10.2009 р., № 246. *Бухгалтерія*. № 52/2 (467), 27 грудня 2010. С. 51 - 53.
10. Прикладна економіка : підручник для вузів / Пер. з англ. Київ : Освіта, 2012. 224 с.
11. Ракицкий К.А. Економіка підприємства : Підручник для вузів. Київ : «Маркетинг», 2019. 693 с.
12. Статистичний щорічник України за 2020. Київ : Техніка. 599 с.
13. Карлика Е.М. Економічний потенціал підприємств промисловості : формування, оцінка, управління : підручник для вузів. Львів : 2015. 392 с.
14. Берзиня І.Є., Калініна В.П., Економіка підприємства. Київ : 2018. 304 с.
15. Волкова О.І. Економіка підприємства: Київ : ІНФРА-К, 2019. 520 с.

16. Грузинова В.І. Економіка підприємства: підручник для вузів. Київ : Банки і біржі, ЮНІТИ, 2019. 535 с.
17. Новіков В.П. Використання виробничого потенціалу. Київ : Наук. Думка, 2008. 336 с.
18. Гавва В.Н., Божко Е.А. Потенціал підприємства: формування та оцінювання: Навчальний посібник. Київ : Центр навчальної літератури, 2014. 224 с.
19. Агентство з питань запобігання банкрутства підприємств. Методика інтегральної оцінки інвестиційної привабливості підприємств та організацій. *Українська інвестиційна газета*. Київ : 2008. 12 с.
20. Правова база з питань банкрутства суб'єктів господарювання. Збірник нормативних актів, Київ : Атіка, 2010. 224 с.
21. Короткова Є.М. Антикризове управління. Київ : ІНФРА, 2010. 432с.
22. Тітов М.І., Крикавський Є.В. Банкрутство: матеріально-правові та процесуальні аспекти. Харків : Кенсум, 2017. 192 с.
23. Уткін Э.А. Антикризове управління. Київ : 2017. 123 с.
24. Селезньов В.В. Основи ринкової економіки України: Влада. Право. Підприємництво. Фінанси. Податки. Маркетинг. Менеджмент. Торгівля. Київ : 2019. 544 с.
25. Терещенко О.О. Фінансова санація та банкрутство підприємств : навч. посібник Київ : КНЕУ, 2018. 412 с.
26. Чернявський А.Д. Антикризове управління: навч. пособ. Київ : МАУП, 2010. 208 с.
27. Економіка підприємства: Навч.-метод. посібник для самост. вивч. дисц. / Г.О. Швиданенко, С.Ф. Покропивний, С.М. Клименко та. ін. Київ : КНЕУ, 2010. 248 с.
28. Ілляшенко С.М., Мірошник Л.Г. Методичні підходи до вибору варіантів розвитку ринкових можливостей підприємств / Маркетинг: теорія і практика / Зб. наук. праць СНУ. Суми : 2019. №5. С. 67-75.

29. Ілляшенко С.Н. Метод експертних оцінок при виборі партнерів для ділового співробітництва. *Економіка України*. Київ : 2016. №7. С.83-85.
30. Онищенко В.Я. Визначення екологічного ризику господарської діяльності. *Підприємництво*. Київ : 2018. № 11. С. 65-67.
31. Олейникова Е.А. Основи економічної безпеки (держава, регіон, підприємство, особистість) Харків : «Бізнес-школа», 2017. 288 с.
32. Грабовий П.Г., Петрова С.Н., Полтавцев С.І. Ризики в сучасному бізнесі. Київ : 2004. 200 с.
33. Томпсон А.А. Стратегічний менеджмент. Мистецтво розробки і реалізації стратегії. Київ : Банки і біржі, ЮНІТИ, 2018. 576 с.
34. Чуписа А.В. Фінансове положення підприємства (оцінка, аналіз, планування). Суми : Вид-во «Університетська книга», 2009. 332 с.
35. Федонін О.С., Рєпіна І.М., Олексюк О.І. Потенціал підприємства: формування та оцінка. Київ : КНЕУ, 2020. 315 с.
36. Калінін І.А. Стратегічне управління потенціалом підприємства. Київ : КНЕУ, 2017. 568 с.
37. Diagnosis of economic potential of the enterprise. URL: <https://www.ukrlogos.in.ua/10.11232-2663-4139.16.11.html>
38. Economic potential of enterprises: essence, types and peculiarities of formation. URL: https://www.researchgate.net/publication/365258411_ECONOMIC_POTENTIAL_OF_ENTERPRISES_ESSENCE_TYPES_AND_PECULIARITIES_OF_FORMATION
39. The Economic Potential of the Company: Approaches to the Definition and Methodology for Assessing. *European Journal of Applied Sciences* 5 (6): 166-171, 2013. URL: [https://idosi.org/ejas/5\(6\)13/1.pdf](https://idosi.org/ejas/5(6)13/1.pdf)
40. Economic potential of the company: evaluation and reserves of its increasing: a case study. URL: <https://www.proquest.com/openview/457327e0c7ef2ddc6894d0d0f4478233/1?pq-origsite=gscholar&cbl=4916366>