

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 Управління стратегічним потенціалом металургійного підприємства

Виконав: студент 2 курсу, групи 8.0760-еп-з  
спеціальності 076 «Підприємництво, торгівля та  
(код і назва спеціальності)

біржова діяльність»  
Хоменко А.Ю.

освітньої програми економіка підприємства  
(код і назва освітньої програми)

та управління бізнесом

спеціалізації \_\_\_\_\_

(код і назва спеціалізації)

\_\_\_\_\_  
(ініціали та прізвище)

Керівник доцент кафедри інформаційної економіки,  
підприємництва та фінансів, доцент, к.е.н.

Шапуров О.О.

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

Рецензент доцент кафедри інформаційної економіки,  
підприємництва та фінансів, професор, к.е.н.

Афонов Р.П.

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

Запоріжжя  
2021

**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 076 «Підприємництво, торгівля та біржова діяльність»  
(код та назва)

Освітня програма Економіка підприємства та управління бізнесом  
(код та назва)

Спеціалізація \_\_\_\_\_  
(код та назва)

**ЗАТВЕРДЖУЮ**

**В.о.завідувача кафедри д.е.н., проф.  
Глуцєвський В.В.**

«\_\_\_» \_\_\_\_\_ 20\_\_ року

**ЗАВДАННЯ  
НА КВАЛІФІКАЦІЙНУ РОБОТУ СТУДЕНЦІ**

Хоменко Анастасії Юріївні

(прізвище, ім'я, по батькові)

1. Тема роботи (проекту) Управління стратегічним потенціалом металургійного підприємства

керівник роботи Шануров О.О., к.е.н., доцент,

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

затверджені наказом ЗНУ від «30» червня 2021 року № 975-с

2. Строк подання студентом роботи Дата згідно графіку захисту

3. Вихідні дані до роботи Публічна фінансова звітність промислового підприємства, що розглядається в роботі. Літературні джерела. Фахові періодичні видання

4. Зміст розрахунково-пояснювальної записки (перелік питань, які потрібно розробити) \_\_\_\_\_

*Теоретична частина. Теоретичні основи розробки системи управління фінансовими результатами промислового підприємства*

*Аналітична частина. Аналіз фінансових результатів та фінансового стану промислового підприємства*

*Проектна частина. Розробка системи управління фінансовими результатами промислового підприємства*

5. Перелік графічного матеріалу (з точним зазначенням обов'язкових креслень)

Рис.1.1. Загальнотеоретична модель формування потенціалу підприємства; Таблиця 1.1. Відповідність методів оцінювання ефективності управління діяльністю підприємства за визначеними критеріями. Рис.1.2. Схема методів оцінки часткових потенціалів сукупного економічного потенціалу. Рис.2.1. Організаційна структура ПАТ «ЗФЗ». Таблиця 2.1. Динаміка та структура виробництва та реалізації основних видів продукції ПАТ «Запорізький завод феросплавів». Таблиця 2.2. Економічна характеристика ПАТ «Запорізький завод феросплавів».

Таблиця 2.3. Аналіз майнового стану ПАТ «Запорізький завод феросплавів». Таблиця 2.4. Використання трудових ресурсів ПАТ «Запорізький завод феросплавів». Таблиця 2.5. Динаміка показника фондоозброєності праці ПАТ «Запорізький завод феросплавів». Таблиця 2.6. Склад та структура доходів ПАТ «Запорізький завод феросплавів». Таблиця 2.7. Аналіз складу та структури витрат ПАТ «Запорізький завод феросплавів». Таблиця 2.8. Динаміка прибутку металургійного підприємства ПАТ «Запорізький завод феросплавів». Таблиця 2.9. Динаміка та структура активів підприємства ПАТ «Запорізький завод феросплавів». Рис.2.1. Структура активів ПАТ «Запорізький завод феросплавів» за період 2018-2020рр. Таблиця 2.10. Наявність та рух основних засобів ПАТ «Запорізький завод феросплавів». Таблиця 2.11. Структура основних засобів ПАТ «Запорізький завод феросплавів». Рис.2.2. Структура основних засобів виробничого призначення. Таблиця 2.12. Динаміка та структура оборотних активів металургійного підприємства ПАТ «Запорізький завод феросплавів». Рис.2.6. Структура оборотних засобів ПАТ «Запорізький завод феросплавів» за період 2018-2020рр. Таблиця 2.13. Динаміка та структура запасів металургійного підприємства ПАТ «Запорізький завод феросплавів». Таблиця 2.14. Динаміка та структура дебіторської заборгованості металургійного підприємства ПАТ «Запорізький завод феросплавів». Таблиця 2.15. Оцінка структури джерел фінансових ресурсів ПАТ «Запорізький завод феросплавів». Таблиця 2.16. Динаміка та структура власного капіталу ПАТ «Запорізький завод феросплавів». Рис.2.7. Структура власного капіталу ПАТ «Запорізький завод феросплавів» за 2017р. Таблиця 2.17. Динаміка позикових та залучених коштів ПАТ «Запорізький завод феросплавів». Таблиця 3.1. Розрахунок обсягу поставки матеріалу. Таблиця 3.2. Розрахунок загальних вхідних витрат. Таблиця 3.3. Розрахунок середньої вартості запасу. Таблиця 3.4. Розрахунок періоду часу, необхідного для продажу матеріалу. Таблиця 3.5. Розрахунок вартості зберігання купленого обсягу запасу. Рис. 3.1. Механізм розрахунку гудвілу в бухгалтерському обліку. Рис. 3.2. Механізм розрахунку гудвілу в податковому обліку. Таблиця 3.6. Відображення в обліку підприємства покупки придбаного гудвілу. Таблиця 3.7. Відображення в обліку підприємства – покупця операцій з придбання іншого підприємства (за умови придбання з негативним гудвілом). Таблиця 3.7. Розрахунок суми гудвілу в результаті придбання контрольного пакета акцій. Таблиця 3.8. Первинна консолідація бухгалтерських балансів підприємств на дату придбання дочірнього підприємства, грн

#### 6. Консультанти розділів роботи

Розділ	Прізвище, ініціали та посада консультанта	Підпис, дата	
		завдання видав	завдання прийняв
1	<i>Шапуров О.О., доцент кафедри інформаційної економіки, підприємництва та фінансів</i>	17.09	19.10
2	<i>Шапуров О.О., доцент кафедри інформаційної економіки, підприємництва та фінансів</i>	19.10	29.10
3	<i>Шапуров О.О., доцент кафедри інформаційної економіки, підприємництва та фінансів</i>	29.10	16.11

7. Дата видачі завдання 10.09.2021р.

#### КАЛЕНДАРНИЙ ПЛАН

№ з/п	Назва етапів кваліфікаційної роботи	Строк виконання етапів роботи	Примітка
1	<i>Дослідження теоретичних основ стратегічного потенціалу металургійного підприємства</i>	25.10.2021	
2	<i>Огляд літературних джерел з управління стратегічним потенціалом металургійного підприємства</i>	29.10.2021	
3	<i>Збір даних та дослідження звітної документації металургійного підприємства</i>	5.11.2021	
4	<i>Аналіз потенціалу металургійного підприємства</i>	19.11.2021	
5	<i>Розробка методологічних засад стратегічного потенціалу металургійного підприємства</i>	30.11.2021	

Студент \_\_\_\_\_ Хоменко А.Ю.  
( підпис ) ( ініціали та прізвище )

Керівник роботи (проекту) \_\_\_\_\_ Шапуров О.О.  
( підпис ) ( ініціали та прізвище )

**Нормоконтроль пройдено**

Нормоконтролер \_\_\_\_\_

## АНОТАЦІЯ

Хоменко А.Ю. Управління стратегічним потенціалом металургійного підприємства

Кваліфікаційна випускна робота на здобуття ступеня вищої освіти магістра за спеціальністю 072 - Фінанси, банківська справа та страхування, науковий керівник О.О.Шапуров. Інженерний навчально-науковий інститут ЗНУ, кафедра інформаційної економіки, підприємництва та фінансів, 2021.

Сформовано теоретичні аспекти стратегічного потенціалу металургійного підприємства. Проаналізовано потенціал металургійного підприємства. Запропоновано розробку системи управління стратегічним потенціалом металургійного підприємства

Ключові слова: СТРАТЕГІЧНИЙ ПОТЕНЦІАЛ, ЗАПАСИ, ГУДВІЛ, ПРИБУТОК, РОЗВИТОК

## ABSTRACT

Khomenko A.Yu. Strategic Potential Management of the Metallurgical enterprise.

Qualifying final work obtaining a master's degree in higher education by specialty 072 - Finance, banking and insurance, scientific supervisor. O.O.Shapurov. Engineering Educational and Scientific Institute ZNU, Department of Information Economics, Entrepreneurship and Finance. 2021.

The qualifying final work has outlined and described theoretical basis of strategic potential of the metallurgical enterprise. Strategic potential of the metallurgical enterprise are analyzed. Improve the management system of strategic potential of the metallurgical enterprise was proposed.

Keywords: STRATEGIC POTENTIAL, RESERVES, GOODWILL, PROFIT, DEVELOPMENT

## АННОТАЦИЯ

Хоменко А.Ю. Управление стратегическим потенциалом металлургического предприятия

Квалификационная выпускная работа на соискание степени высшего образования магистра по специальности 072 - Финансы, банковское дело и страхование, научный руководитель А.А. Шапуров. Инженерный учебно-научный институт ЗНУ, кафедра информационной экономики, предпринимательства и финансов, 2021

Сформированы теоретические аспекты стратегического потенциала металлургического предприятия. Проанализирован потенциал металлургического предприятия. Предложена разработка системы управления стратегическим потенциалом металлургического предприятия.

Ключевые слова: СТРАТЕГИЧЕСКИЙ ПОТЕНЦИАЛ, ЗАПАСЫ, ГУДВИЛ, ПРИБЫЛЬ, РАЗВИТИЕ

## ЗМІСТ

ВСТУП.....	7
РОЗДІЛ 1. ПОТЕНЦІАЛ ПІДПРИЄМСТВА ТА ЙОГО ОСОБЛИВОСТІ.....	10
1.1. Теоретичні основи потенціалу підприємства.....	10
1.2. Формування методологічних підходів щодо оцінки сукупного економічного потенціалу.....	15
РОЗДІЛ 2. АНАЛІЗ ПОТЕНЦІАЛУ ПАТ «ЗАПОРІЗЬКИЙ ЗАВОД ФЕРОСПЛАВІВ» ТА ДЖЕРЕЛ ЙОГО ФОРМУВАННЯ.....	43
2.1. Загальна характеристика діяльності підприємства.....	43
2.2. Аналіз стану, динаміки потенціалу промислового підприємства...	58
2.3. Аналіз джерел формування потенціалу промислового підприємства.....	66
РОЗДІЛ 3. УПРАВЛІННЯ СТРАТЕГІЧНИМ ПОТЕНЦІАЛОМ МЕТАЛУРГІЙНОГО ПІДПРИЄМСТВА.....	77
3.1. Формування стратегічних резервів потенціалу металургійного підприємства за рахунок удосконалення управління запасами.....	77
3.2. Розвиток підприємства за рахунок гудвілу.....	87
ВИСНОВКИ.....	105
СПИСОК ВИКОРИСТАНИХ ДЖЕРЕЛ.....	111

## ВСТУП

Актуальність теми. Стан і перспективи розвитку будь-якої галузі чи підгалузі промисловості України визначаються насамперед її стратегічним потенціалом в цілому, враховуючи потенціал підприємств представників галузі. Базовим в економіці України був і залишається гірничо-металургійний комплекс, від ситуації в якому залежить соціально-економічний стан, рівень розвитку країни. Проте саме металургійні підприємства в цей час найбільш чутливі до впливу циклічності сучасної кон'юнктури, що обумовлено зростанням конкурентної боротьби в умовах розвитку ринкових відносин в Україні, а також щільністю конкуренції на світових ринках, великою вірогідністю перевищення пропозиції металопродукції над попитом. У цих умовах виробничо-господарський потенціал ГМК України, зокрема підприємств галузі, та умови його поліпшення перебувають в безпосередній залежності, з одного боку, від ефективності господарювання та обґрунтованості управлінських рішень менеджменту підприємств, а з іншого боку – від зваженої й економічно обґрунтованої стратегії й політики участі держави у процесах, що відбуваються в галузі (втручання, регулюючий вплив, підтримка). Тому найважливішою складовою управління промисловим, зокрема металургійним підприємством в цей час є аналіз, оцінка його стратегічного потенціалу з метою розробки та реалізації економічно обґрунтованих механізмів його поліпшення й в цілому підвищення ефективності діяльності господарюючого суб'єкта галузі.

Метою кваліфікаційної роботи є теоретичне узагальнення системи управління стратегічним потенціалом металургійного підприємства.

Для досягнення мети вирішені наступні завдання:

- розкриті теоретичні основи стратегічного потенціалу металургійного підприємства;
- проаналізовано потенціал металургійного підприємства ;
- обґрунтовано та запропоновано систему управління стратегічним потенціалом.

Об'єктом дослідження є система управління стратегічним потенціалом металургійного підприємства.

Предметом дослідження є теоретичні положення, методичні підходи та практичні рекомендації з розробки системи управління стратегічним потенціалом металургійного підприємства

Методи дослідження. Загальнонаукові методи: індукція, дедукція, аналіз, синтез, теоретичне моделювання, абстрагування; спеціальні методи: горизонтальний та вертикальний аналіз, коефіцієнтний аналіз.

Матеріалами для дослідження стали: спеціальна література з проблем теорії та практики управління стратегічним потенціалом металургійного підприємства, нормативні документи, статистичні дані.

Наукова новизна одержаних результатів полягає у наступному:

удосконалено:

- науково – практичний підхід до управління стратегічним потенціалом металургійного підприємства, який на відміну від існуючих включає сучасний інструментарій стратегічного управління та забезпечення покращення господарського стану металургійного підприємства за рахунок формування резервів та використання гудвілу.

Практичне значення отриманих результатів. Розроблені в ході дослідження науково – практичні рекомендації можуть бути використані в діяльності ПАТ «Запорізький феросплавний завод» та на інших металургійних підприємствах, що дозволить удосконалити та підвищити ефективність управління господарською діяльністю.

Апробація результатів дослідження. Основні результати дослідження були представлені в доповіді на Міжнародній науково – практичній конференції «Економіка та менеджмент у період цифрової трансформації бізнесу, суспільства і держави».

Публікації. Основні положення роботи опубліковано в матеріалах міжнародної науково-практичної конференції.

Інформаційною базою дослідження слугували законодавчі та



нормативні документи, навчально – методична література, наукові публікації в періодичних виданнях з питань управління стратегічним потенціалом металургійного підприємства.

Робота складається зі вступу, трьох розділів, висновків, списку використаних джерел, додатків. Основний зміст роботи викладений на \_\_\_ сторінках. Робота містить \_\_\_ таблиць, \_\_\_ рисунків та \_\_\_ додатків. Список використаних джерел налічує \_\_\_ найменувань.

## РОЗДІЛ 1

### ПОТЕНЦІАЛ ПІДПРИЄМСТВА ТА ЙОГО ОСОБЛИВОСТІ

#### 1.1. Теоретичні основи потенціалу підприємства

Формування потенціалу підприємства – один з найважливіших процесів, які відбуваються в діяльності підприємства, але, на жаль, сьогодні в Україні цьому не приділяють належної уваги. Є багато чинників, які призводять до втрати потенціалу, наприклад, кризовий стан окремих підприємств, зміна суспільно-економічного ладу в країні. І тому дуже важливим і необхідним є розгляд і дослідження процесу і підходів до формування потенціалу підприємства.

Досліджували формування потенціалу підприємства такі вчені: В.С.Пономаренко, П. Друкер, А. Дж. Стрікленд, І. Ансофф, А.А. Томпсон.

У широкому розумінні потенціал – це засоби, запаси, джерела, які є та можуть бути використані, приведені в дію для досягнення певної мети, виконання плану, розв'язання завдань, можливості якої-небудь соціальної системи у певній сфері.

Формування потенціалу підприємства – це процес ідентифікації та творення підприємницьких можливостей, його структуризації та побудови певних організаційних форм для стабільного розвитку та ефективного відтворення. З огляду на те, що формування потенціалу підприємства є складним процесом, орієнтованим на максимальну взаємодію із зовнішнім середовищем забезпеченням високої якості реалізації, важливо визначити, які саме чинники зумовлюють розвиток його елементів і впливають на їхню збалансованість та ефективність використання.

Оскільки необхідно розподілити всі чинники на зовнішні і внутрішні щодо формування та розвитку потенціалу підприємства, то в основі побудови системи цих чинників повинен лежати принцип сфери впливу на елементи

потенціалу підприємства, який буде сприяти кращому використанню потенціалу, формуванню потреби фінансування необхідного напрямку діяльності.

Виділяють такі зовнішні чинники: економічні, соціальні, політичні, юридичні умови, вплив яких визначається обмежувальними і стимулятивними заходами з боку державних органів, банків, суспільних груп, інвестиційних компаній. Основні з цих заходів – це податкові, відсоткові ставки, тиск політичних сил, суспільні та законодавчі норми.

Щодо внутрішніх чинників, то до них потрібно віднести: стратегію підприємства, для реалізації також необхідні досвід і навички менеджерів, сформовані принципи організації та ведення бізнесу, моральні цінності керівників.

Процес формування потенціалу підприємства є одним із напрямів його економічної стратегії і передбачає створення і організацію системи ресурсів і компетенцій таким чином, щоб результат їхньої взаємодії був чинником успіху в досягненні стратегічних, тактичних і операційних цілей діяльності підприємства.

Виділяють такі основні наукові підходи до процесу формування потенціалу підприємства:

«1. Системний – один із основних підходів у процесі формування потенціалу. На основі маркетингових досліджень формують спочатку параметри товару чи послуги: що робити, з якими показниками якості, з якими витратами, для кого, у які терміни, за якою ціною? Параметри виходу повинні бути конкурентоспроможними. Потім визначають параметри входу: які потрібні ресурси й інформація для реалізації внутрішніх бізнес-процесів? 2. Маркетинговий – передбачає орієнтацію формування можливостей підприємства на споживача». «Критеріями є: підвищення якості кінцевого результату реалізації потенціалу відповідно до потреб споживачів; економія ресурсів споживачів завдяки підвищенню якості всіх елементів потенціалу та, як наслідок, підвищення якості кінцевої продукції чи послуги. 3.

Функціональний – передбачає пошук зовсім нових, оригінальних технічних рішень для задоволення існуючих або потенційних потреб. Після визначення функцій, які потрібно виконати для задоволення потреби, визначається кілька альтернативних варіантів формування потенціалу для їхнього виконання та вибирається той з них, який забезпечує максимальну ефективність сукупних витрат» «4. Відтворювальний – орієнтований на постійне поновлення виробництва продукції з меншою ресурсомісткістю та вищою якістю, порівняно з аналогічною продукцією, на цьому ринку для задоволення потреб клієнтів. Основним елементом є обов'язкове застосування бази порівняння в процесі планування відтворювального процесу.5. Інноваційний – орієнтований на активізацію інноваційної діяльності, засобами якої повинні бути чинники виробництва й інвестиції». «6. Нормативний – полягає у встановленні для найважливіших елементів потенціалу нормативів: якості та ресурсомісткості продукції, завантаженості технічних об'єктів, параметрів ринку; ефективності використання ресурсного потенціалу; розроблення й ухвалення управлінських рішень. 7. Комплексний – передбачає необхідність урахування технічних, екологічних, економічних, організаційних, соціальних, психологічних та інших аспектів діяльності підприємства.8. Інтеграційний – спрямований на дослідження посилення взаємозв'язків, об'єднання та посилення взаємодії між окремими його елементами. 9. Динамічний – пов'язаний з необхідністю розгляду потенціалу в діалектичному розвитку, визначенні причинно-наслідкових зв'язків і співвідпорядкованості на основі здійснення ретроспективного аналізу поведінки аналогічних систем на певному етапі». «10. Оптимізаційний – реалізується через визначення кількісних оцінок і встановлення залежності між окремими елементами потенціалу з допомогою економіко-математичних і статистичних методів оброблення інформації. 11. Адміністративний – передбачає регламентацію функцій, прав, обов'язків, нормативів якості, витрат, пов'язаних із реалізацією елементів потенціалу, у нормативних актах за допомогою методів примушування. 12. Поведінковий – ґрунтується на підвищенні ефективності сукупного потенціалу завдяки

підвищенню ефективності його кадрової складової». «13. Ситуаційний – заснований на альтернативності досягнення цілей і забезпеченні максимальної адаптації до умов конкретної ситуації в процесі формування потенціалу підприємства. 14. Структурний – заснований на структуризації потенціалу і визначенні його значимості, пріоритетів серед елементів потенціалу з метою встановлення раціональності співвідношення і підвищення обґрунтованості розподілу ресурсів між ними» [15].

Формування потенціалу підприємства проводиться за такими принципами:

- потенціал підприємства – це складна система пересічних характеристик його елементів, причому останні можуть так чи інакше заміщати один одного, тобто є альтернативними;

- потенціал підприємства не можна сформувати на базі механічного додавання елементів, оскільки він є динамічним угрупованням;

- потенціал підприємства у вищих формах його виявлення може самостійно трансформуватися з появою нових складових елементів;

- елементи потенціалу підприємства мають функціонувати одночасно і в сукупності, бо закономірності розвитку можливостей підприємства не можуть бути розкриті окремо, а тільки в поєднанні, що потребує досягнення збалансованого оптимального співвідношення між елементами;

- усі елементи потенціалу об'єктивно пов'язані з функціонуванням і розвитком підприємства, тобто, з одного боку, вони підлягають фізичному та техніко - економічному старінню, з іншого – чутливі до досягнень науково-технічного процесу;

- складові потенціалу підприємства мають бути адекватними характеристикам продукції послуг, які виробляються на підприємстві.

Опираючись на принципи формування потенціалу підприємства, побудуємо загальнотеоретичну модель його формування (рис.1.1).

Потенціал підприємства має такі властивості, як цілісність, взаємозв'язок і взаємодія елементів, складність, здатність до розвитку, комунікативність, ієрархічність.



Рис.1.1. Загальнотеоретична модель формування потенціалу підприємства

«Така властивість, як цілісність, показує, що внаслідок взаємодії всіх ресурсів, які створюють систему, з'являються нові якості, яких не має кожен окремий вид ресурсу. Одним із найвагоміших загальних законів організації є закон синергії, який звучить так: для будь-якої системи існує такий набір елементів, за якого її потенціал завжди буде або значно більшим, ніж проста сума потенціалів елементів, що до неї входять, або істотно меншим» [22].

Процес оптимізації структури потенціалу підприємства, зважаючи на ефект синергії, потрібно здійснювати за такими етапами:

- формування системи цілей підприємства;
- визначення необхідного для кожної цілі набору стратегічних ресурсів, цей етап обов'язково потрібно узгоджувати з першим;
- оскільки для задоволення однієї потреби може існувати кілька варіантів наборів ресурсів, то доцільно оцінити альтернативні комбінації і після цього зробити остаточний висновок;

- враховуючи, що підприємство не володіє всіма видами ресурсів, треба провести раціональний розподіл обмежених ресурсів, визначити, куди найвигідніше їх спрямувати, щоб забезпечити високий рівень конкурентоспроможності потенціалу підприємства;

- після виконання попередніх етапів необхідно оцінити отриманий результат.

«Отже, існування певних організаційно-економічних особливостей формування потенціалу підприємств, залежно від сфери бізнесу, визначає успішність чи, навпаки, крах у довготерміновій перспективі. У структурі кожної соціально-економічної системи треба виокремлювати ключові точки, які зумовлюють розвиток всієї структури внаслідок комплексних зв'язків, мультиплікативних ефектів та ефекту синергії» [34].

## 1.2. Формування методологічних підходів щодо оцінки сукупного економічного потенціалу

Забезпечення конкурентоспроможності та реалізації конкурентних переваг суб'єктів господарювання в умовах розвитку ринкової економіки та в умовах фінансової нестабільності тісно пов'язане з процесами раціонального формування й ефективного використання сукупного економічного потенціалу. Тому вимагають теоретичного й практичного розв'язання проблеми стратегічного і тактичного управління ресурсами як єдиної підсистеми в економіці підприємства. Прийняття обґрунтованих управлінських рішень потребує належного апарату оцінки, що дасть змогу визначити, на якому рівні нині знаходиться підприємство та які його перспективи.

Сукупний економічний потенціал – це сукупність потенціалів виробничо – господарської діяльності. Розглянемо методику оціни кожного з них.

«О. Анчишкін став одним із перших, хто використав поняття виробничого потенціалу і трактував його як набір ресурсів, які в процесі виробництва набувають форми чинників виробництва. Такий ресурсний підхід

щодо визначення виробничого потенціалу і сьогодні залишається актуальним серед економістів (Анчишкін О. І., Б.Крижанівський, Шилепницький)» [1].

У межах ресурсного підходу існують два напрямки: прихильники першого визначають поняття виробничого потенціалу як сукупність ресурсів без урахування їх взаємозв'язків та участі в процесі виробництва, трактуючи виробничий потенціал як узагальнену, збірну характеристику ресурсів.

Прихильники другого напрямку розглядають виробничий потенціал як сукупність ресурсів, здатних здійснювати визначену кількість матеріальних благ.

Поряд з ресурсним підходом до визначення сутності виробничого потенціалу в економічній літературі зустрічаються й інші підходи. Так, з точки зору результативного підходу сутність виробничого потенціалу підприємства визначається як потенційні економічні можливості та результати.

Окремим напрямком у визначенні виробничого потенціалу вважається розгляд його з точки зору ефективності використання виробничих ресурсів, робочого часу тощо. Такий підхід, на думку автора, доцільно охарактеризувати як продуктивний, оскільки його представники ототожнюють виробничий потенціал з результатами використання виробничих ресурсів одним робітником за одиницю часу тощо.

«На наш погляд, найбільш точний та спрощений спосіб обчислення потенціалу виробничо-господарської діяльності наведений у працях учених Б.Крижанівського, П.Шилепницького. За їхньою методикою загальний потенціал виробничо-господарської діяльності можна визначити шляхом додавання вартості ресурсів, необхідних для нормального функціонування тієї чи іншої господарської системи, тобто» [22].

$$П_{\text{вг}} = \Phi_0 + \Phi_{\text{об}} + Z_p + B_c, \quad (1.1)$$

де  $П_{\text{вг}}$  – потенціал виробничо-господарської діяльності підприємства;  
 $\Phi_0$  – середньорічні основні виробничі фонди, грн;



$\Phi_{об}$  – середньорічні оборотні фонди, грн;

$Z_p$  – заробітна плата, грн;

$B_c$  – відрахування на соціальне страхування, грн.

На відміну від існуючих підходів і методів, такий спосіб розрахунку дає змогу врахувати всі елементи виробничого потенціалу: основні фонди, матеріальні ресурси, персонал; дати їх вартісну оцінку на основі існуючої інформації у відповідних формах статистичної звітності; визначити вплив кожного елемента на зміну величини та загальної структури потенціалу

«С точки зору результативного підходу цікаві методики запропоновані вченими С. Покропивним, Р. Петуховим, А. Чупісом та С. Закоморним, С. Салигою : С. Покропивний при розрахунку узагальнюючого показника виробничого потенціалу використовувати формулу» [33]:

$$E\phi = \frac{\text{ЧП}}{\text{Чп} + (\Phi_{ос} + \Phi_{об}) * \text{кпвп}}, \quad (1.2)$$

де ЧП – обсяг чистої продукції підприємства;

Чп – чисельність працівників підприємства;

$\Phi_{ос}$  – середньорічний обсяг основних фондів за відновною вартістю;

$\Phi_{об}$  – вартість оборотних фондів підприємства;

кпвп – коефіцієнт повних витрат праці, що визначається на макрорівні як відношення чисельності працівників у сфері матеріального виробництва до обсягу утвореного за розрахунковий рік національного доходу і застосовується для перерахунку уречевленої у виробничих фондах праці у середньорічну чисельність працівників.

«Р.М. Петухов пропонує розглядати результат виробничого потенціалу наступним чином»:

$$E = \frac{V_6}{3} = \frac{V_6}{B + E_n(C_o + C_{ob} + K_e)}, \quad (1.3)$$

де  $V_6$  – річна валова продукція, обчислена в порівняних оптових цінах;  
 $3$  – сукупні зведені витрати;  
 $B$  – річні виробничі витрати даного виробничого підрозділу;  
 $E_n$  – нормативний коефіцієнт економічної ефективності капітальних вкладень;  
 $C_o$  – середньорічна вартість основних виробничих фондів;  
 $C_{ob}$  – обігові кошти;  
 $K_e$  – економічна оцінка кадрів.

«Автори А. Чупіс і С. Закоморний у своїй методиці пропонують наступний розрахунок» [46]:

$$K_e = \frac{A + 3 + \Pi}{\Phi_o + \Phi_{ob}}, \quad (1.4)$$

де  $K_e$  – коефіцієнт ефективності виробничого потенціалу;  
 $A$  – повні амортизаційна відрахування;  
 $3$  – заробітна плата працівників підприємства;  
 $\Pi$  – балансовий прибуток підприємства;  
 $\Phi_o$  – вартість основних засобів;  
 $\Phi_{ob}$  – вартість оборотних засобів.

«На думку С. Салиги виробничий потенціал можна розрахувати наступним чином»

$$E = \frac{V}{B_a + B_m + B_{zn} + \Pi_n}, \quad (1.5)$$

де  $E$  – економічна ефективність виробничого потенціалу;

$V$  – річний обсяг виробництва, грн./рік;

$V_a$  – амортизація, грн./рік;

$V_m$  – матеріальні та інші витрати, грн./рік;

$V_{зп}$  – витрати на оплату праці з відрахуваннями на соціальні заходи, грн./рік

«Найбільш обґрунтована методика запропонована О. Вороніним» .

«Коефіцієнт ефективності виробничого потенціалу виходячи з його методики розраховується наступним чином»:

$$K_e = (I_m * U_{пс} + I_f * U_a + I_{пп} * U_{чп}) - 1, \quad (1.6)$$

де  $U_{пс}$ ,  $U_a$ ,  $U_{чп}$  – питома вага спожитих у періоді обсягу обігових коштів та обсягу основних фондів (амортизації) у вартості продукції;

$I_m$ ,  $I_f$ ,  $I_{пп}$  – індекси віддачі обігових коштів, основних засобів, продуктивності живої праці.

Економічний ефект та індекс ефективності відповідно розраховуються за такими формулами:

$$ВВр = (I_m * ПС + I_f * A + I_{пп} * ЧП) - ВД; \quad (1.7)$$

$$I_e = I_m * U_{пс} + I_f * U_a + I_{пп} * U_{чп}, \quad (1.8)$$

де  $U_{пс}$ ,  $U_a$ ,  $U_{чп}$  – питома вага спожитих у періоді обсягу обігових коштів та обсягу основних фондів (амортизації) у вартості продукції;

$I_m$ ,  $I_f$ ,  $I_{пп}$  – індекси віддачі оборотних коштів, основних засобів, продуктивності живої праці;

$ПС$ ,  $A$ ,  $ЧП$  – матеріальні витрати, амортизація, чиста продукція.

З вищезгаданого можна зробити висновок, що для обчислення виробничого потенціалу використовують в більшості випадків індексний метод та інтегральний метод оцінки.

Перейдемо до методики оцінки інноваційного потенціалу

«Для аналізу рівня інноваційного потенціалу підприємства Чухрай Н. І. розробила систему оцінки за допомогою кластер-чинників (критеріїв) та основних показників, які їх характеризують. Значення показника темпів зростання інноваційного потенціалу підприємства визначається експертним шляхом за формулою»:

$$\Delta \text{ІП}_t = \sum_{i=1}^n \left( \frac{O_i^{\text{д}}}{O_i^{\text{б}}} \times V_i \right), \quad (1.9)$$

де

$\Delta \text{ІП}_t$  – показник темпів зростання інноваційного потенціалу підприємства за період часу  $t$ ;

$O_i^{\text{д}}$  – оцінка  $i$ -го кластер-чинника інноваційного потенціалу підприємства (у балах або у відповідній розмірності);

$O_i^{\text{б}}$  – оцінка  $i$ -го кластер-чинника інноваційного потенціалу бази порівняння (у балах або у відповідній розмірності);

$V_i$  – коефіцієнт вагомості  $i$ -го кластер-чинника.

За допомогою наведеної формули можна розрахувати:

- показник темпів зростання інноваційного потенціалу конкретного підприємства стосовно зміни цього потенціалу в часі, при цьому за базу порівняння приймають інноваційного потенціалу підприємства за попередній період часу;

- показник рівня інноваційного потенціалу підприємства стосовно потенціалу конкурента, при цьому за базу порівняння приймають інноваційний потенціал найближчого у стратегічній групі конкурентного підприємства

В.М. Чубай пропонує наступну формулу для розрахунку інноваційного потенціалу (використовується метод зважування складових) [45]:

$$I_{pr} = \sum_{V=1}^Y (S_V \times h_V), \quad (1.10)$$

де  $S_V$  – рівень  $V$ -ої складової інноваційного потенціалу;

$h_V$  – коефіцієнт вагомості конкретної  $V$ -ої складової інноваційного потенціалу для ефективного інноваційного розвитку підприємства ( $\sum_{V=1}^Y h_V = 1$ );

$V$  – окрема складова інноваційного потенціалу підприємства;

$Y$  – кількість  $V$ -их складових інноваційного потенціалу.

Рівень  $V$ -ої складової інноваційного потенціалу визначається за формулою:

$$S_V = P_V^F : P_V^O, \quad (1.11)$$

де  $P_V^F$  – загальна кількість балів, що характеризує фактичний стан  $V$ -ої складової інноваційного потенціалу (від 0 до 10 балів);

$P_V^O$  – загальна кількість балів, що характеризує стан  $V$ -ої складової інноваційного потенціалу, який є оптимальним для ефективного інноваційного розвитку підприємства (завжди дорівнюватиме 10 балам);

$F$  – індекс, який свідчить про те, що показник розрахований за фактичними значеннями;

$O$  – індекс, який свідчить про те, що показник розрахований за оптимальними значеннями.

Загальну кількість балів, що характеризує фактичний стан  $V$ -ої складової інноваційного потенціалу, можна визначити за такою формулою:

$$P_V^F = \sum_{E=1}^M (B_{VE}^F \times b_{VE}), \quad (1.12)$$

де

$B_{VE}^F$  – кількість балів, що характеризує фактичне значення  $E$ -го показника  $V$ -ої складової інноваційного потенціалу;

$b_{VE}$  – коефіцієнт вагомості  $E$ -го показника, який характеризує відповідну  $V$ -ту складову інноваційного потенціалу ( $\sum_{E=1}^M b_{VE} = 1$ );

$E$  – окремий показник, що характеризує  $V$ -ту складову інноваційного потенціалу;

$M$  – кількість  $E$ -тих показників, які характеризують певну  $V$ -ту складову інноваційного потенціалу.

Визначений загальний рівень інноваційного потенціалу можна перевести в якісну величину з використанням орієнтовної шкали:  $[0; 0,33)$  – низький;  $[0,33; 0,67)$  – середній;  $[0,67; 1]$  – високий.

«І. В. Багровим та Т. І. Тищенко для оцінювання інноваційного потенціалу підприємства запропонована процедура, яка включає (метод шкалування)» [3]:

по-перше, формування бази вхідних даних — техніко-економічних показників оцінки інновацій, які, з точки зору аналітика, є найбільш важливими та адекватними умовам функціонування підприємства;

по-друге, побудова структури інноваційного потенціалу промислового підприємства з визначенням властивостей сприйнятливості ( $S$ ) й реалізованості ( $R$ ) та показників їх оцінки ( $Si$  та  $Ri$ );

по-третє, розрахунки значень окремих показників оцінки ( $Si$  та  $Ri$ );

по-четверте, перетворення у іншу шкалу: якщо отримані значення ( $Si$  та  $Ri$ ) не є значенням порядкової шкали типу  $[1, \dots, 5]$ , то вони підлягають відповідному перетворенню (якщо  $0 \leq Si (Ri) \leq k/5$ , то  $Si (Ri) = 1$ ; якщо  $k/5 < Si$

$(R_i) \leq (2 \times k)/5$ , то  $S_i(R_i) = 2$ ; якщо  $(2 \times k)/5 < S_i(R_i) \leq (3 \times k)/5$ , то  $S_i(R_i) = 3$ , якщо  $(3 \times k)/5 < S_i(R_i) \leq (4 \times k)/5$ , то  $S_i(R_i) = 4$ , якщо  $(4 \times k)/5 < S_i(R_i) \leq k$ , то  $S_i(R_i) = 5$ ; вибір порогових значень для розбиття діапазону на інтервали може бути проведений також і експертним шляхом з використанням нерівних інтервалів.

по-п'яте, оцінку значущості складових: елементам сприйнятливості ( $S$ ) й реалізованості ( $R$ ) та показникам їх оцінки ( $S_i$  та  $R_i$ ) призначаються питомі ваги, що характеризують їх важливість для оцінювання;

по-шосте, розрахунки числових значень окремих складових сприйнятливості ( $S_k, S_{in}, S_o, S_m$ ) та реалізованості ( $R_\phi, R_m, R_p$ ) з урахуванням питомих ваг показників їх оцінки, а також розрахунок сприйнятливості ( $S$ ) та реалізованості ( $R$ ) інноваційного потенціалу в цілому з урахуванням питомих ваг їх складових за формулою середньозваженої величини:

$$S = \sum_{s=1}^4 \left( \sum_{i=1}^n S_i \times d_i \right) \times d_s$$

$$R = \sum_{r=1}^3 \left( \sum_{j=1}^m R_j \times d_j \right) \times d_r \quad (1.13)$$

де  $S_i$  — показники оцінки сприйнятливості інноваційного потенціалу підприємства,  $R_j$  — показники оцінки реалізованості інноваційного потенціалу підприємства,  $i$  — кількість показників оцінки окремих складових сприйнятливості,  $i = [1, \dots, n]$ ,  $j$  — кількість показників оцінки окремих складових реалізованості,  $j = [1, \dots, m]$ ,  $d_i$  — питома вага показників оцінки сприйнятливості інноваційного потенціалу,  $d_j$  — питома вага показників оцінки реалізованості інноваційного потенціалу,  $d_s$  — питома вага складової сприйнятливості інноваційного потенціалу,  $d_r$  — питома вага складової реалізованості інноваційного потенціалу,

по-сьоме, розрахунок обсягу інноваційного потенціалу (IP) підприємства в цілому шляхом сумування отриманих значень його сприйнятливості й реалізованості :

$$IP = S + R \quad (1.14)$$

«Е.В. Станиславик комплексне оцінювання інноваційного потенціалу підприємства здійснюється на основі функціональних та інтегральних оцінок шляхом визначення сфери переваг (сильні сторони і переваги підприємства) і сфери ризику (слабкі сторони і ризики). Функціональні розділи: готовність підприємства створювати конкурентоспроможну продукцію; ринок інноваційної продукції підприємства; менеджмент інноваційного виробництва; готовність персоналу підприємства до інноваційної діяльності; економічні показники інноваційної діяльності підприємства. Інтегральні оцінки: інноваційна сприйнятливість (ступінь готовності (бажання і можливості) підприємства до розробки і реалізації інноваційних проектів); інноваційна активність (ступінь реалізації розробок і програм інноваційних перетворень та впровадження інновацій); конкурентоспроможність підприємства (переваги підприємства за наступними напрямками: конкурентоспроможність продукції, техніки і технологій, системи просування продукції тощо)» [39].

Інтегральні оцінки інноваційного потенціалу підприємства представлені у вигляді профілів зрілості – таблиць, які включають всі індикатори розділу або інтегральними характеристиками з проставленими оцінками, що визначаються за картами оцінок, розробленими на основі єдиного підходу .

«Ілляшенко С.М пропонує оцінювати інноваційний потенціал підприємства експертним методом за допомогою інтегрального показника, який розраховується як середньозважене складових (ринкового, інтелектуального, кадрового, технологічного, інформаційного, інтерфейсного, науково-дослідного потенціалів), кожна з яких характеризується сукупністю часткових показників».



Чим ближче значення інтегрального показника до 1, тим вищий інноваційний потенціал підприємства.

Таким чином інноваційний потенціал оцінюють за допомогою значної кількості методів, таких як:

- кластерний метод;
- метод зважування складових;
- метод шкалування;
- метод інтегральної оцінки;
- експертні оцінки

«Формування методичних підходів до оцінки фінансового потенціалу насамперед опирається на певну систему інформаційного забезпечення. Основна проблема полягає в тому, що існують різні підходи до його структурних елементів. Отже, не можна підходити однозначно до вибору системи показників, що характеризують фінансовий потенціал. Формування системи інформаційних процедур фінансового потенціалу обумовлено стратегічними цілями й процесами глобалізації в умовах антикризового розвитку, інтеграцією господарської діяльності, економічною й соціальною політикою, політикою заощаджень і скорочення фінансових втрат» [13].

« Виходячи з трактувань І.А. Маринича існує 3 підходи щодо оцінювання фінансового потенціалу: застосування інтегральної моделі має на меті створення та дослідження динаміки інтегрального показника, побудованого на чітко обумовленому механізмі математичних залежностей між обраними групами показників (Альтман, Фулмер, Спрінгейт, Дюпона та інші моделі факторних оцінок); оцінка фінансового потенціалу шляхом експертного оцінювання або аналізу коефіцієнтів – це аналіз основних показників діяльності підприємства у динаміці та спроба екстраполяції й прогнозу цієї динаміки на майбутнє. У більшості підходів пропонують оцінити загальне середовище функціонування підприємства з урахуванням зовнішніх та внутрішніх чинників шляхом експертного оцінювання. Таке оцінювання пропонуємо здійснювати щодо тих показників та факторів, які не мають/не можуть мати чисельної

оцінки, як, наприклад, політичні ризики, поведінка конкурентів тощо. Моделі мають на меті порівняння динаміки фінансових показників і "нечисельних" факторів та надання висновку щодо відповідності розвитку підприємства і ступеня освоєння потенціалу до стратегії та впливу ефекту впливу зовнішніх показників. система побудови комбінованих методів є поєднання діагностики поточної та перспективної (прогнозованої) діяльності підприємства, системи зовнішнього і внутрішнього середовища та системи менеджменту стратегічного розвитку підприємства, виходячи із сукупності зазначених вище факторів» [29].

Прихильниками таких методів є і вчені СНД, котрі розглядають концепцію побудови і застосування системи BSC (Balanced Score Card), або збалансованої системи показників.

«П.А. Фоміна, М.К. Старовойтова, О.В. Парацій є прихильниками комбінованого підходу та здійснюють оцінку фінансового потенціалу підприємства за такими етапами : визначення рівня фінансового потенціалу підприємства та його характеристика (високий, середній, низький); оцінка фінансового потенціалу підприємства за фінансовими показниками (експрес-аналіз основних показників, що характеризують ліквідність, платоспроможність і фінансову стійкість підприємства); оцінка фінансового потенціалу підприємства за критерієм "можливість залучення додаткового капіталу" (інвестиційна привабливість); оцінка фінансового потенціалу підприємства за критерієм "наявність ефективної системи управління фінансами підприємства"; комплексна оцінка фінансового потенціалу підприємства (комплексним методом на основі значимості кожної складової)» .

«О.В. Ареф'єва запропонувала здійснювати поточну оцінку фінансового потенціалу підприємства на основі інтегральної методики . Для цього необхідно провести оцінку таких факторів, як: обсяг власних фінансових ресурсів, можливість залучення додаткових засобів, управління фінансами (оцінюється ефективність управління фінансовими потоками)» [2].

Використання фінансового потенціалу підприємства оцінюють за формулою:

$$Пф = q_0 + q_1 K_{\text{грош.пл.}} + q_2 K_{\text{крит.лікв.}} + q_3 K_{\text{крит.лікв.}} + q_4 K_{\text{фін.}} + q_5 K_{\text{авт.}} \quad (1.15)$$

де: Пф – фінансовий потенціал підприємства;

$K_{\text{грош. пл.}}$  – коефіцієнт грошової платоспроможності;

$K_{\text{розр.пл.}}$  – коефіцієнт розрахункової платоспроможності;

$K_{\text{крит.лікв.}}$  – коефіцієнт критичної ліквідності;

$K_{\text{фін}}$  – коефіцієнт фінансування;

$K_{\text{авт}}$  – коефіцієнт автономії власних засобів;

$q_0 - q_5$  – вагові коефіцієнти

«Н. Стахно ототожнює поняття «фінансовий потенціал» з поняттям «фінансова безпека» та пропонує використовувати для розрахунку наступну формулу»:

$$\sum_{n=1} \Phi_n = \Phi_1 + \Phi_2 + \Phi_3 + \Phi_p + \Phi_{3\%} + \Phi_d + \Phi_d / 3 - \Phi_k / 3 \quad (1.16)$$

де

$\Phi_1$  – фінансові ресурси, вкладені в діяльність підприємств (витрати по операційній діяльності);

$\Phi_2$  – фінансові ресурси, отримані в результаті діяльності (фінансовий результат);

$\Phi_3$  – позикові засоби або зовнішні засоби, які інвестуються;

$\Phi_p$  – поворотні, реінвестовані фінансові ресурси;

$\Phi_{3,\%}$  – поворотні позикові засоби з відсотками;

$\Phi_d$  – фінансові ресурси, використовувані в інших

напрямах (податкові платежі, соціальні виплати);

Фд/з – дебіторська заборгованість;

Фк/з – кредиторська заборгованість.

«О.О. Ільчук розраховує фінансовий потенціал виходячи з впливу факторів на фінансові показники за допомогою оптимізаційної моделі. Вплив факторів визначається таким чином»:

$$\begin{aligned}\Delta Y_{X1} &= \Delta Y \cdot \frac{\lg I_{X1}}{\lg I_Y}, \\ \Delta Y_{X2} &= \Delta Y \cdot \frac{\lg I_{X2}}{\lg I_Y}, \\ \Delta Y_{Xn} &= \Delta Y \cdot \frac{\lg I_{Xn}}{\lg I_Y},\end{aligned}\tag{1.17}$$

З наведених формул (1)-(3) випливає, що загальний приріст результативного показника ( $\Delta Y$ ) розподіляється за факторами ( $X_1, X_2, \dots, X_n$ ) пропорційно відношенням логарифмів факторних індексів ( $\lg I_{X1}, \lg I_{X2}, \dots, \lg I_{Xn}$ ) до логарифму індексу результативного показника ( $\lg I_Y$ ).

Таким чином, використання матричних моделей показників значно полегшує використання інтегрального методу і методу логарифмування і робить їх доступними для практичної реалізації в ході аналізу фінансово-господарської діяльності підприємств. Змінюючи розмірність певної мультиплікативної моделі шляхом її подовження або стиску, видається можливим оцінити вплив на результативну ознаку нових факторів.

У сучасних умовах маркетингові складові потенціалу підприємства набувають вирішального значення, справляючи вплив на розвиток основних чинників виробництва й ефективність функціонування економічних систем.

Відповідно узагальнюючи інформацію вітчизняних та західних вчених можна підсумувати та визначити всі метод та моделі, які можуть бути використані при оцінці фінансового потенціалу:

- матричні моделі;
- оптимізаційні моделі;

- інтегральні моделі;
- експертний метод;
- метод аналізу коефіцієнтів;
- збалансована система показників;
- методи оцінки динамічних рядів;
- методи логарифмування

«Існує значна кількість методик оцінювання маркетингового потенціалу, зокрема, через рівень використання сукупного потенціалу маркетингових ресурсів, де Л.В. Балабановою виділено потенціали маркетингового персоналу (компетентність, планування персоналу, систему мотивацій, ефективність використання персоналу), матеріальних ресурсів маркетингу (роздрібну торговельну мережу, складське господарство, торговельне устаткування, технічне оснащення, товарні запаси), фінансових ресурсів маркетингу (наявність бюджету, обсяги фінансування, загальний фінансовий стан, оцінка ефективності використання фінансів), інформаційних ресурсів маркетингу (рівень АРМ, використання Internet, використання баз даних і програм, наявність системного підходу до інформаційного забезпечення), інноваційних ресурсів (наявність кадрів і устаткування, організаційна структура, комунікації), часових ресурсів маркетингу (поведінковий часовий ресурс управління, торговельно-оперативного персоналу, потенціал робочого дня), враховуючи коефіцієнти вагомості кожного з них».

«Р.В. Мажинським пропонується застосування маркетингового потенціалу та його складових частин через розробку «механізму оцінки застосовності сучасних економічних підходів у практиці діяльності підприємств». Маркетинговий потенціал автором пропонується розглядати як потенціал маркетингових ресурсів, зокрема потенціал персоналу, матеріальних, фінансових, інформаційних, інноваційних та часових ресурсів і потенціал маркетингових можливостей через потенціал маркетингової інформаційної системи, маркетингових досліджень, маркетингового середовища, маркетингового інструментарію, товарний потенціал, ціновий, збутовий,

комунікаційний потенціали, потенціал управління ризиками, потенціал контролю та програмування маркетингу» [4].

«Карпенко Н.В. пропонує використовувати для оцінки маркетингового потенціалу наступні методи: експертна діагностика, кількісна оцінка (аналітична та статистична), комплексна оцінка (бальна та рейтингова)» [17].

За допомогою традиційних підходів важко отримувати адекватні моделі розрахунку маркетингового потенціалу, що враховують доступні експертні знання, у яких сконцентровані теоретичні знання й особистий досвід управління. Ряд науковців перетворюють такі експертні правила на математичну модель за допомогою теорії нечітких множин.

Критерієм оцінювання комплексного маркетингового потенціалу підприємства є показник  $Q \in [0,1]$ . Чим він вище, тим більший рейтинг підприємства, тим більше його сегмент ринку.

На маркетинговий потенціал впливає багато чинників, які позначимо  $x_1, x_2, \dots, x_n$ , тоді модель оцінювання маркетингового потенціалу матиме вигляд:

$$X = (X_1, X_2, \dots, X_n) \rightarrow Q \in [0,1], \quad (1.18)$$

де  $x$  – вектор чинників, що впливають.

Роговим А.И. на основі експертно-аналітичної інформації підприємства було відібрано 14 показників маркетингового потенціалу підприємства, позначені через  $x_i$ , що подано на рисунку у вигляді “дерева логічного виходу”.

Елементи “дерева” інтерпретуються так: корінь дерева – оцінка маркетингового потенціалу ( $Q$ ); термінальні вершини – окремі чинники ( $X_1, \dots, X_{14}$ ), термінальні вершини – згортки чинників; дуги графа, що виходять з нетермінальних вершин; чинники сукупного потенціалу маркетингових матеріальних ресурсів ( $y_1$ ), сукупного потенціалу маркетингового персоналу ( $y_2$ ), сукупного потенціалу маркетингового інструментарію ( $y_3$ ) та сукупного

потенціалу нематеріальних активів підприємства (у4). Ці розрахунки здійснимо за допомогою логічного виведення з нечітких баз знань [34].

«О.О. Клокар визначає розвиток ресурсного потенціалу маркетингу на основі бальної оцінки за формулою» [20]:

$$PPMP = 2,5(T(K)P) + 2(ФП) + 2,5(OYIP) + 2(PMP,PEMM), \quad (1.19)$$

Де

PPMP – рівень розвитку маркетингового потенціалу, балів;

T(K)P – трудовий (кадровий) потенціал, балів;

ФП – фінансовий потенціал, балів;

OYIP – організаційний, управлінський та інформаційний потенціал, балів;

PMP,PEMM – потенціал маркетингових підрозділів, потенціал ексклюзивних маркетингових можливостей, балів.

Таким чином, наведені методики є забезпеченням успішного розвитку не лише окремих складових, а й всієї системи маркетингового потенціалу. Основні методики базуються на наступних методах:

- комплексні методи оцінки маркетингового потенціалу: експертні та рейтингові оцінки;
- кількісні методи оцінки (аналітичні та статистичні);
- економіко – математичні методи та методи оптимізації.

Переважаюча частка сучасних дослідників-економістів підкреслює неспинно зростаючу роль інтелектуальних ресурсів у забезпеченні інноваційної активності підприємств, його соціальному розвитку, що є нагальною проблемою трансформаційних змін у країні в напрямках постіндустріалізації та глобалізації вітчизняної економіки.

«Школа В.Ю. виділяє наступні методики оцінки інтелектуального потенціалу на рівні підприємства» [49]:

- «Skandia Navigator» - програмний продукт, в основі якого матриця з 73 показників;

- «Коефіцієнт Тобіна» - розраховується показника вартості інтелектуального капіталу, що визначається на основі співвідношення ринкової вартості компанії та очікуваної відновної вартості активів;

- Брокер технологій - визначення вартості інтелектуального капіталу фірми на основі застосування 20 аудиторських питань і діагностики результатів обробки відповідей;

- Індекс інтелектуального капіталу - проведення розрахунків на основі об'єднання декількох різних індикаторів в один індекс і ув'язування зміни в інтелектуальному капіталі зі змінами на ринку

- Модель Б. Лева «Value Chain Blueprint» - побудована на оцінці здібності підприємства до інновацій, для чого виокремлюють дев'ять груп показників, серед яких: накопичені, придбані здібності, ділова мережа, інтелектуальна власність, технологічна можливість реалізації інновацій, перспективи зростання компанії та ін.

- Методика консалтингової фірми Ernst & Young «Measures that Matter» - Детальне дослідження восьми чинників, що знаходяться в зоні пильної уваги інвесторів на фондовому ринку й впливають на вартість інтелектуального капіталу. Ці чинники, у свою чергу, розгортаються в 39 детальніших показників, які й оцінюються

- Невидимий баланс Konrad Group - методика Konrad Group заснована на розподілі інтелектуального капіталу на індивідуальний капітал і структурний капітал та оцінці його шляхом використання системи індикаторів;

- Монітор інтелектуального капіталу К.Е. Свейбі Intangible Assets Monitor - методика Intangible Assets Monitor розділяє невідчутні активи на зовнішню структуру, внутрішню структуру й компетенцію людей. Кожен із трьох нефінансових показників оцінюється з точки зору зростання ефективності, стабільності й інновацій;



- Метод ринкової капіталізації - метод заснований на оцінці перевищення ринкової вартості компанії над її бухгалтерською вартістю, що формується за рахунок використання інтелектуальних активів;

- Knowledge Quick Scan - методика діагностики стану компанії в галузі роботи з інтелектуальним капіталом, що включає в себе анкетування й аналіз процесів управління знаннями

- Методика Хаусела-Канівського - в основу методики покладено визначення ефективності використання нематеріальних інтелектуальних активів компанії з метою власного самовдосконалення та самоорганізації;

- Метод підрахунку балів Scorecard Methods - ідентифікуються різні компоненти нематеріальних активів, генеруються і докладаються індикатори та індекси у вигляді підрахунку балів або як графи [27].

«На думку О. Гарашук всі методи оцінки інтелектуального потенціалу можна згрупувати у чотири складові: методи підрахунку балів (SC – методи) – ідентифікують різні компоненти нематеріальних активів або інтелектуального капіталу, генерують та додають індикатори та індекси у вигляді підрахунку балів або як графи методи віддачі на активи – співвідношення середнього доходу компанії до вирахування податків за період та матеріальних активів – ROA компанії порівнюється з аналогічним показником для галузі взагалі; методи прямого вимірювання інтелектуального капіталу (методи DIC) – оцінка в грошовому еквіваленті окремих компонентів інтелектуального капіталу. Методи засновані на інтегральній оцінці потенціалу. методи прямої капіталізації – (методи MCM) – розраховують різницю між капіталізацією компанії та власним капіталом її акціонерів. Отриману величину розглядають як вартість інтелектуального потенціалу» .

Схожу класифікацію було запропоновано N.Bontis. На думку вченого існують наступні методи оцінки:

- безпосередні методи (direct intellectual capital methods), засновані на безпосередній грошовій оцінці різних складових інтелектуального капіталу;

- методи ринкової капіталізації (market capitalization methods) - оцінюють різницю між ринковою вартістю і балансовою вартістю активів;
- методи рентабельності активів (return on assets methods) - різниця між середньо галузевої рентабельністю активів і рентабельністю підприємства є додаткова ефективність, яку генерує інтелектуальний капітал;
- індикаторні методи (scorecard methods), що оцінюють різні індекси та індикатори, які, як передбачається, впливають на величину інтелектуального капіталу. Оцінка в грошовій формі не здійснюється.

Відмітимо, що перші три групи методик відповідають відомим в теорії оцінювання витратному, доходному і порівняльному підходам. Остання група – єдина, яка передбачає неwartісну оцінку.

Як бачимо всі методики оцінки засновані на наступних методах:

- індексний або індикаторний метод;
- метод коефіцієнтних розрахунків;
- метод інтегральної оцінки;
- комплексний метод (поєднання бальної оцінки та коефіцієнтів)

Розглянемо ближче методики науковців.

«Методика української дослідниці Грицуленко С.І зазначається в наступній формулі» [10]:

$$\Phi_{\text{Кп}} = \Phi_{\text{ЛК}} + \Phi_{\text{ІА}}, \quad (1.20)$$

де  $\Phi_{\text{ЛК}}$  – вартість людського капіталу як середньорічний фонд оплати праці, тис. грн;

$\Phi_{\text{ІА}}$  – середньорічна вартість інтелектуальних активів, тис. грн.

Для підприємства, яке не має патентів, ліцензій, ноу-хау, вартість інтелектуальних активів можна визначити як середньорічну вартість нематеріальних активів, відображених у його балансі. Крім того, доцільним вважаємо додати до першої складової ще витрати на перепідготовку і

підвищення кваліфікації кадрів, а також витрати на охорону праці як ті, що спрямовані на розвиток людського капіталу і підтримання здоров'я працівників.

Таким чином, підсумувавши ці дві складові, отримаємо вартісну оцінку величини інтелектуального потенціалу

«Для визначення рівня інтелектуального потенціалу Маркова Н.С. запропонувала оригінальну методику індикаторної оцінки. Було виділено чотири фактори: система матеріального стимулювання, сприятливість організаційної культури, кваліфікаційно-професійна структура персонального капіталу, система інформаційної підтримки діяльності підприємства. На основі вищенаведених факторів були визначені показники, що визначають рівень інтегрального коефіцієнта інтелектуального потенціалу підприємства».

Інтегральний коефіцієнт (ІК) розраховується за формулою:

$$IK_{it} = \sum_{i=1}^n (HP_{ilt} \times B_i), \quad (1.21)$$

Де  $HP_{ilt}$  – нормоване значення  $i$ -го показника для  $l$ -го підприємства за  $t$ -ий період;

$B_i$  – вага  $i$ -го показника;

$L$  – кількість підприємств ( $l = 1 \dots 15$ );

$I$  – кількість показників ( $i = 1 \dots 8$ ).

Інтегральний коефіцієнт інтелектуального капіталу підприємства

інтерпретується таким чином: чим ефективніша діяльність підприємства, тим значення коефіцієнта ближче до одиниці.

«Українським ученим О.В. Кендюховим запропоновано методику оцінки в основі якої закладено розрахунок і аналіз показників, які характеризують якісні та кількісні результати використання та відтворення персоніфікованого інтелектуального капіталу. До інтелектуального капіталу автор включає наступні показники» [18]:

- показник рівня творчої активності;
- показник рівня нормальної результативності творчої активності персоналу;
- показник рівня реальної результативної творчої активності персоналу;
- інтелектовіддача персоналу;
- рентабельність персоніфікованого інтелектуального капіталу

«О.В. Кендюхов поєднує ці показники у два блоки: показники, що характеризують творчу активність персоналу; показники, що характеризують економічну ефективність управління персоніфікованим інтелектуальним капіталом».

«С. Ілляшенко поділяє інтелектуальний капітал на три складових: людський, організаційний та інтерфейсний капітал. Кожну складову автор характеризує групою показників».

До людського капіталу на думку автора включають: рівень освіти, кваліфікації, виробничого стажу, досвід роботи в зарубіжній фірмі, досвід виготовлення продукції на експорт, частка працівників, що пройшли курси підвищення кваліфікації, рівень раціоналізаторської та творчої активності, частка браку в роботі, вікова структура, претензії і позови з боку споживачів.

До організаційного капіталу автор включає: рівень оснащення сучасними засобами комунікацій та зв'язку, кількість патентів, ноу – хау, товарних знаків, рівень екологічної безпеки, рівень інформаційного, програмного, технічного забезпечення, рівень використання систем і технологій, рівень корпоративної культури

До інтерфейсного капіталу на думку автора можна віднести : ступінь зацікавленості контрагентів у співробітництві, тривалість контактів, умови співробітництва, вартість торгівельної марки (бренду).

«Цікавий підхід Гусаковської Т.О. Науковець наполягає, що основою інтелектуального потенціалу є управління інтелектуальною власністю підприємства» .

Система показників для оцінки управління інтелектуальною власністю підприємства включає показники загальної оцінки системи (коефіцієнт зростання вартості бізнесу, частка інтелектуальної власності та нематеріальних активів у капіталі підприємства, частка прибутку підприємства, що припадає на інтелектуальну власність та нематеріальні активи, коефіцієнт зростання прибутку від інтелектуальної власності та рентабельність витрат на створення, забезпечення охорони і захисту та використання інтелектуальної власності), а також показники функціонування окремих складових системи управління інтелектуальною власністю підприємства, на основі яких розраховується інтегральний показник для оцінки системи в цілому.

«Заслужують роботи Макарова В.Л., Козирєва О.М., Леонтєва Б.Б.» [21], з яких можна оцінити вартість інтелектуальний капітал за формулою

$$IC = HC + SC + CC, \quad (1.22)$$

Де

HC- людський капітал,

SC – структурний капітал;

CC – клієнтський капітал.

Селезнев Е.Н. пропонує розраховувати інтелектуальний потенціал на основі такої формули (дані для розрахунків обираються з бухгалтерського обліку) [37]:

$$П=КЧК*(ВІК+ВМА), \quad (1.23)$$

де

ВІК – ринкова вартість інтелектуального капіталу підприємства;

ВМА – ринкова вартість маркетингових активів підприємства;

КЧК – коефіцієнт якості людського капіталу.

При чому визначається КЧК як:

$$КЧК=[ВА-(ВМА+ВНА)]/(ВІК+ВМА), \quad (1.24)$$

де ВМА – ринкова вартість матеріальних активів підприємства;

ВНА – ринкова вартість нематеріальних активів підприємства;

ВА – ринкова вартість тієї частки нематеріальних активів, яку складають майнові права (право на використання землею, ресурсами і інші подібні права).

«Автори Прокопенко О.В. та Школа В.Ю. пропонують визначати інтегральну оцінку інтелектуального потенціалу підприємства  $\Pi$  за формулою»

$$\Pi = \sum_{i=1}^n (1 - \delta_i) \cdot B_i, \quad (1.25)$$

де  $\Pi_i$  – значення  $i$ -го показника інтелектуального потенціалу підприємства;

$n$  – кількість показників інтелектуального потенціалу підприємства;

$\delta_i$  – відносна оцінка  $i$ -го показника;

$B_i$  – вагомість  $i$ -го показника.

При цьому  $\delta_i$  пропонується розраховувати за такими правилами:

а) якщо більше значення показника краще:

$$\delta_i = \frac{\Pi_i}{\Pi_{i\text{opt}}}, \text{ якщо } 0 \leq \Pi_i < \Pi_{i\text{opt}},$$

$$\delta_i = 1, \text{ якщо } \Pi_{i\text{opt}} \geq \Pi_i \geq 1, \quad (1.26)$$

де  $\Pi_{i\text{opt}}$  – оптимальне значення показника (коефіцієнта) для підприємств певної галузі народного господарства;

б) якщо менше значення показника краще:

$$\delta_i = \frac{P_{i\text{opt}}}{P_i}, \text{ якщо } P_{i\text{opt}} > P_i \geq 1,$$

$$\delta_i = 1, \text{ якщо } 0 \leq P_i \leq P_{i\text{opt}}. \quad (1.27)$$

При застосуванні запропонованого підходу до оцінки потенціалу показники, що перевищують оптимальний їх рівень, не будуть штучно завищувати інтегральний показник інтелектуального потенціалу підприємства.

За результатами розрахунку інтегрального показника можна ідентифікувати область інтелектуального потенціалу підприємства зробити висновки щодо його достатності та необхідності подальшого розвитку:

- $0 \leq P < 0,2$  - потенціал високий
- $0,2 \leq P < 0,4$  - потенціал достатній
- $0,4 \leq P < 0,6$  - потенціал середній
- $0,6 \leq P < 0,8$  - потенціал послаблений
- $0,8 \leq P \leq 1,0$  - потенціал низький

Наступний потенціал, який можна розглядати при оцінці сукупного економічного потенціалу – потенціал управління.

Таблиця 1.1

Відповідність методів оцінювання ефективності управління діяльністю підприємства за визначеними критеріями

Критерій	Метод порівняння	Метод угруповань	Метод факторного аналізу	Рейтинговий метод	Ранговий метод	Матричний метод	Системи нейромережових обчислень	Метод нечіткої логіки	Експертні оцінки
Інтерпретація результатів	-	-	+	+	-	+	-	+	+
Виявлення слабких сторін	+	-	+	-	-	+	-	-	+
Різноманітність показників	+	+	-	+	-	-	+	+	+
Кількість аналітиків	+	+	+	-	+	+	+	+	-
Витрати часу	-	-	+	+	+	-	+	+	-
Фінансові витрати	-	-	-	+	-	-	+	+	+
Рівень об'єктивності	+	+	+	-	-	+	+	+	-
Доступність використання	+	+	+	-	-	-	+	+	-
Оперативність застосування	+	-	-	-	-	-	+	+	-
Поширеність застосування	+	-	-	+	-	+	+	+	-
Доступність програмного продукту	+	+	-	+	+	-	-	-	-
Достовірність результатів	+	-	+	-	-	+	+	+	-
Кількість збігів	9	5	7	6	3	6	9	10	4
Рейтинг по кількості збігів	3	6	4	5	7	5	2	1	7

### Джерело

Таким чином на основі аналізу різних методів та методик оцінки складових сукупного економічного потенціалу можна сформулювати наступну схему методів оцінки потенціалів



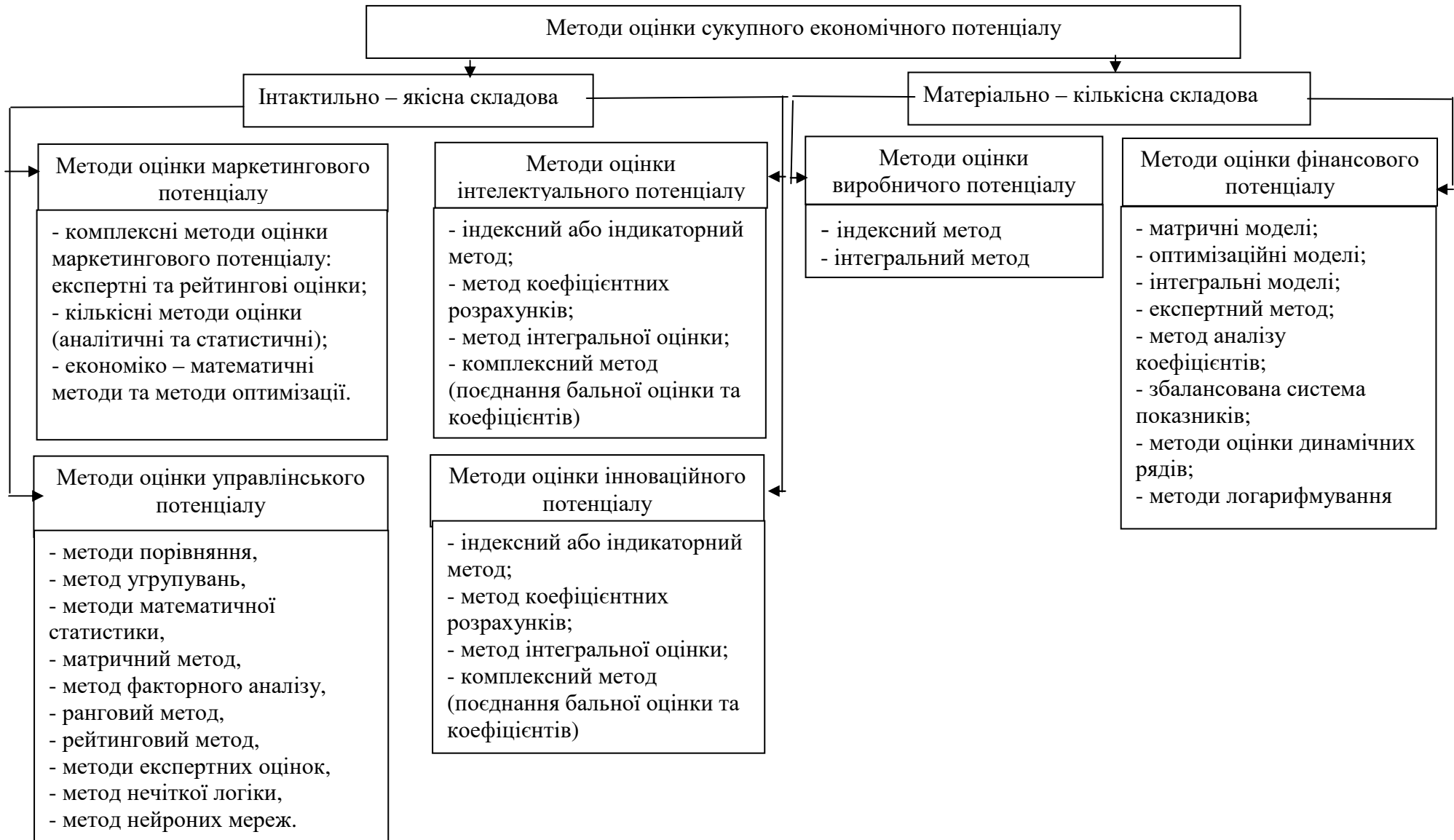


Рис.1.2. Схема методів оцінки часткових потенціалів сукупного економічного потенціалу

Ефективність є однією з головних характеристик результативності управління діяльністю підприємства, що зумовлює необхідність її детального вивчення. Проте сьогодні питання її визначення є дискусійними. Забезпечення ефективності напряму пов'язано з його оцінюванням. Розв'язання питань підвищення та підтримки ефективності управління діяльністю підприємства неможливо без комплексного оцінювання її рівня. Результати такого оцінювання дозволяють встановити масштаб і зміну спрямованості в управлінні діяльністю підприємства, прогнозувати їх вплив на ключові функціональні підсистеми підприємства, ухвалювати відповідні управлінські рішення щодо підвищення та підтримки рівня ефективності управління діяльністю, вибирати методи, способи, інструменти управління діяльністю підприємства.

Виходячи з вищезгаданого можна зробити наступні висновки:

1. Формування потенціалу підприємства – це процес ідентифікації та творення підприємницьких можливостей, його структуризації та побудови певних організаційних форм для стабільного розвитку та ефективного відтворення. З огляду на те, що формування потенціалу підприємства є складним процесом, орієнтованим на максимальну взаємодію із зовнішнім середовищем забезпеченням високої якості реалізації, важливо визначити, які саме чинники зумовлюють розвиток його елементів і впливають на їхню збалансованість та ефективність використання.

2. Аналіз різних наукових джерел виявив, що для оцінювання ефективності управління суб'єктами ринкової економіки використовуються різноманітні методи, серед яких найбільш поширеними є методи порівняння, метод угруповань, методи математичної статистики, матричний метод, метод факторного аналізу, ранговий метод, рейтинговий метод, методи експертних оцінок, метод нечіткої логіки, метод нейронних мереж.

## РОЗДІЛ 2

### АНАЛІЗ ПОТЕНЦІАЛУ ПАТ «ЗАПОРІЗЬКИЙ ЗАВОД ФЕРОСПЛАВІВ» ТА ДЖЕРЕЛ ЙОГО ФОРМУВАННЯ

#### 2.1. Загальна характеристика діяльності підприємства

«Перший в Україні завод феросплавів (Запорізький завод феросплавів) було засноване у 1933 році. На початку Великої Вітчизняної Війни устаткування підприємства демонтували і відправили в Сибір, де на його базі було побудовано Кузнецький завод феросплавів. Евакуйовані запорізькі фахівці продовжили випуск цінних для металургії сплавів і розвиток технологій виробництва. Після звільнення Запоріжжя від фашистських заграбників з 1944 по 1948 рік велась відбудова Заводу і вже до 1952 року всі плавильні печі було відновлено. У 1955 році вступає в дію 3-й плавильний цех, де вперше в країні почали випуск нового сплаву - металевого марганцю. А в 1966 році в експлуатацію здали наймогутніший на той час у Європі плавильний цех №4 у складі восьми потужних електропечей закритого типу, із системою мокрої газоочистки й замкнутим оборотним циклом водопостачання. Підприємство стало постійною науково-технічною базою союзного значення».

Початок останнього десятиліття ХХ сторіччя був дуже складним для промисловості країни. У цей час керівництво підприємства узяло курс на оснащення, модернізацію й реконструкцію цехів, розробку нових технологій, пошук нових ринків збуту. Успіхи запорізьких феросплавників були помічені навіть за межами України. У 1995 році ПАТ "ЗФЗ" одержав почесну міжнародну нагороду "Факел Бірмінгема" за ефективне соціальне й економічне відродження у складних умовах становлення ринкових відносини.

«ПУБЛІЧНЕ АКЦІОНЕРНЕ ТОВАРИСТВО "ЗАПОРІЗЬКИЙ ЗАВОД ФЕРОСПЛАВІВ" (скорочена назва ПАТ "ЗФЗ") є правонаступником всіх

прав та обов'язків ВІДКРИТОГО АКЦІОНЕРНОГО ТОВАРИСТВА "ЗАПОРІЗЬКИЙ ЗАВОД ФЕРОСПЛАВІВ".

ВІДКРИТЕ АКЦІОНЕРНЕ ТОВАРИСТВО "ЗАПОРІЗЬКИЙ ЗАВОД ФЕРОСПЛАВІВ" створене згідно з рішенням Фонду державного майна України від 03.05.1995 року № 462. Реєстрація випуску акцій відбулася 14 серпня 1995 р. Підприємство зареєстроване виконавчим комітетом Запорізької міської Ради 30/05/1995 року. Свідоцтво про державну реєстрацію № 196816. Відповідно до рішення Загальних зборів акціонерів від 08 квітня 2011 року ВІДКРИТЕ АКЦІОНЕРНЕ ТОВАРИСТВО "ЗАПОРІЗЬКИЙ ЗАВОД ФЕРОСПЛАВІВ" змінило найменування на ПУБЛІЧНЕ АКЦІОНЕРНЕ ТОВАРИСТВО "ЗАПОРІЗЬКИЙ ЗАВОД ФЕРОСПЛАВІВ" (далі за текстом "Підприємство"). Довідка з Єдиного Державного реєстру підприємств та організацій України серія АА № 708940 від 29.11.2012 р., дата та номер останньої реєстраційної дії 23.11.2012 р. № 11031070026001727, місце проведення реєстраційної дії - виконавчий комітет Запорізької міської ради».

«У 2002 році заводом одержано сертифікат відповідності міжнародного стандарту ISO 9001:2000, а в 2003 році отримано міжнародну нагороду "Європейська якість" і "Орден пошани" за вагомий внесок у розвиток вітчизняної металургії. З 2000 року ПАТ "ЗФЗ" постійно бере участь у престижному рейтингу і входить у перелік 100 кращих компаній України.

Вищим органом управління Товариством є Загальні збори акціонерів, які обирають Наглядову раду, голову Правління та голову Ревізійної комісії. Наглядова) рада складається з 8 осіб, контролює та регулює діяльність Правління Товариства, захищає права акціонерів. Правління у складі 9 осіб здійснює управління поточною діяльністю Товариства. Діюча на цей час структура ПАТ "Запорізький завод феросплавів" відповідає вимогам Закону України "Про господарські товариства", яке здійснює управління поточною діяльністю товариства».

ПАТ "ЗФЗ" - підприємство, що має лінійно-функціональну структуру

управління (Рис.2.1.), яка характеризується: розділенням функцій управління по напрямках (комерційне, виробництво, фінанси, персонал і так далі); чіткою підлеглистю, централізацією управління у середині напрямку (підпорядкування одному керівникові).



Рис.2.1. Організаційна структура ПАТ «ЗФЗ»

До структури ПАТ "ЗФЗ" підприємства входить:

*1. Якісний склад (напрями):*

- виробниче: планування виробництва і координація виробничої діяльності (ВТВ) виробництво (4 основних цехи),
  - напрям головного інженера, що охоплює: технічну підтримку виробництва (ВГМ, РМЦ, ВГЕ, ЕТЦ, ЕСЦ, ЦЗЛАММ, ЦРМУ), інженерний аудит (БІА);
  - охорона довкілля - екологічні питання (БОНС, ЛЗВПБ);
  - напрям транспорту - залізничні перевезення (ЗЦ); забезпечення виробничо-господарської діяльності автомобільним транспортом (АТЦ), переробка шлаків (ЦПШ),
  - - якості: вхідний контроль, контроль якості в процесі виробництва, контроль якості готової продукції, (ВВК, ВТК), виміри і аналіз (ЦЗЛ);
  - комерційне: постачання (по видах матеріалів: сировина, ТМЦ, запчастини і устаткування) і збут продукції;
  - фінансове: планування витрат підприємства, управління фінансовими потоками (УП: ПЕВ, ВФП); фінансова діяльність (ФВ);

- персонал: забезпечення кваліфікованими кадрами, навчання персоналу (ВКтаН), нормування, організація й оплата праці (ВПтаЗ), редакція, БпоРзА, музей;
- охорона праці: відділ охорони праці, група технічного нагляду (за судинами, що працюють під тиском, ВПМ, за будівлями і спорудами, пожежна безпека), ГРС, здравпункт;
- бухгалтерія: аналіз, облік і звітність виробничо-господарської діяльності підприємства;
- розвиток: капітальне будівництво, поточні ремонти та проектування (УКБ, ПКВ);
- соціальні питання: господарські роботи (госп.ділянка), об'єкти соціальної сфери (ЦГХ, база відпочинку, санаторій-профілакторій, ЖКВ);
- безпека і режим: ВО, СЕБ, комунікації (служба зв'язку), КРБ;
- управління менеджменту - управління системою менеджменту (ВМ), інформаційне забезпечення і комунікації (ІОЦ); управління документообігом підприємства (канцелярія);
- підрозділи прямого підпорядкування: виведено в організаційній структурі окремо, оскільки охоплює всі напрями діяльності: ЮрВ - правове забезпечення всіх видів діяльності підприємства, спецвідділ.

2. *Кількісний склад*: 5 управлінь; 20 самостійних відділів; 4 основних (плавильних) цехи; 8 допоміжних цехів; 2 служби; 3 лабораторії; 13 інших підрозділів (центр; станція; 4 бюро; група, дільниця, редакція, склади, канцелярія, здравпункт, музей).

Підрозділи соціальної сфери: база відпочинку, санаторій-профілакторій, житлово-комунальний відділ, цех громадського харчування.

Для кожного підрозділу розроблена організаційна структура управління, затверджується окремим документом (схема).

Представництв ПАТ "ЗФЗ" не має.

ТОВ НПФ "Технопромекспорт" (м. Запоріжжя, вул. Рекордна,б.11-торгівельно-посередницька діяльність) та ТОВ БК "Феро-ЗНТУ"( м.

Запоріжжя, вул. Правди,б.39 – надання послуг , пов’язаних безпосередньо із фізичним вихованням підлітків і дорослого населення) є дочірніми компаніями ПАТ "ЗФЗ".

ПАТ "ЗФЗ" має філію, а саме: Санаторій-профілакторій ПАТ "ЗФЗ".

Основні види продукції виробленої на ПАТ "Запорізький феросплавний завод" у 2017р:

Феросилікомарганець ( МнС17, МнС25) - використовується для розкислювання і легування сталі, сплавів, чавуну, виробництва рафінованих марганцевих сплавів в металургійній і інших галузях промисловості. По хімічному та гранулометричному складу відповідає вимогам ДСТУ 3548-97 (Держ. стандарт України).

Феромарганець (ФМн78Б, ФМн88) - використовується у металургійній промисловості для розкислювання і легування сталі, сплавів, чавуну , а також у хімічній та інших галузях промисловості. По хімічному та гранулометричному складу відповідає вимогам ДСТУ 3547-97 (Держ. стандарт України).

Феросиліцій (ФС65,ФС70,ФС75,ФС45) - використовується у металургійній промисловості для розкислювання і легування сталі, сплавів, модифікування чавуну та у силікотермічних процесах одержання феросплавів як відновлювача. По хімічному та гранулометричному складу відповідає вимогам ДСТУ 4127:2002 (Держ. стандарт України).

Марганець Металевий (Мн95)- використовується для легування спеціальних сталей та сплавів, а також у хімічній промисловості. По хімічному та гранулометричному складу відповідає вимогам ГОСТ 6008-90 (Міждержавний стандарт).

Вапно Для Сталеплавильного Та Феросплавного Виробництв (ИФ-2) - застосовується як флюс добавки і складовою шихти при виплавці сталі та феросплавів. Технічні умови ТУ У 26.5-00193714-042-2001.

Динаміка та структура виробленої та реалізованої продукції наведена у таблиці 2.1.

Таблиця 2.1

Динаміка та структура виробництва та реалізації основних видів продукції ПАТ «Запорізький завод феросплавів»

№ з/п	Основний вид продукції	2018р.						2019р.						2020р.					
		Обсяг виробництва			Обсяг реалізованої продукції			Обсяг виробництва			Обсяг реалізованої продукції			Обсяг виробництва			Обсяг реалізованої продукції		
		у натур. формі (фізична од. вим.)	у грош. формі (тис. грн.)	%	у натур. формі (фізична од. вим.)	у грош. формі (тис. грн.)	%	у натур. формі (фізична од. вим.)	у грош. формі (тис. грн.)	%	у натур. формі (фізична од. вим.)	у грош. формі (тис. грн.)	%	у натур. формі (фізична од. вим.)	у грош. формі (тис. грн.)	%	у натур. формі (фізична од. вим.)	у грош. формі (тис. грн.)	%
1	Феросиліко-марганець MnC17	78224	992608	28	75006	1201818	29	122406	1595319	36	123503	1961585	39	78325	1154868	26	82864	2182242	33
2	Феро-марганець в/у ФМн78	55597	875146	25	57445	975285	23	46937	702098	16	47009	845851	17	38222	694005	16	38218	1307152	20
3	Феро-силіцій 65% ФС 65	52199	942323	27	50519	1177943	28	60918	1133944	26	61961	1292220	25	54742	1221708	28	55245	1623317	24
4	Феросиліцій 75% ФС 75	23643	513643	14	21652	555921	13	30220	674904	15	30791	658648	13	30220	806104	18	30188	960705	14
5	Марганець металевий Mn95	6423	225952	6	6414	252593	6	8104	290065	7	8072	334461	7	0	0	0	0	0	0
6	Феросиліко марганець MnC17 (давальницька сировина ДС)	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	51633	473513	11	51633	509784	8
7	Феро-марганець в/у ФМн78 (давальницька сировина ДС)	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	4831	69565	2	4831	70077	1



Продукція підприємства реалізовувалася в 2020 році на внутрішньому ринку, ринку Близького і Далекого Зарубіжжя, Південно-Східної Азії. Основні споживачі - це металургійні підприємства України, Туреччини, Швеції, Польщі, Фінляндії, Іспанії, Франції, Росії, Білорусі та інших країн.

Всього за 2020 рік було реалізовано 228 197,74 б.т. Ринки збуту розподілилися таким чином:

- внутрішній ринок - 95 220,51 б. т (41,73 %), в т.ч. для подальшої реалізації на експорт через українських трейдерів - 32 117,20 б. т (33,73 %);
- чистий експорт - 132 977,23 б. т (58,27 %).

Основні клієнти:

Внутрішній ринок: ПАТ "ЗМК"ЗАПОРІЖСТАЛЬ"; ПРАТ "МК "АЗОВСТАЛЬ"; ПРАТ "ММК ІМ.ІЛЛІЧА"; ПАТ "ЕЗ "ДНІПРОСПЕЦСТАЛЬ" ІМ.А.М.КУЗЬМІНА; ТОВ "МЗ "ДНІПРОСТАЛЬ"; ПАТ "ДНІПРОВСЬКИЙ КОКСОХІМІЧНИЙ ЗАВОД"; ПРАТ "КОМПАНІЯ"ПРИВАТ ІНТЕРТРЕЙДІНГ"; ПАТ "ПОКРОВСЬКИЙ ГЗК".

Зовнішній ринок: STALMAG SP.Z O.O., Польща; FAST TRADING SPOLKA Z OGRANICZONA ODPOWIEDZILANO?CIA Польща.

Для всебічної оцінки стану господарської діяльності металургійного підприємства ПАТ «Запорізький завод феросплавів» пропонуємо здійснити аналіз його господарської діяльності у наступній послідовності:

- 1) Економічна характеристика ПАТ «Запорізький завод феросплавів» за допомогою узагальнених показників;
- 2) Аналіз майнового стану металургійного підприємства за допомогою абсолютних, відносних показників та коефіцієнтів;
- 3) Аналіз використання трудових ресурсів та динаміки показника фондоозброєності;
- 4) Аналіз фінансових результатів підприємства (аналіз складу та структури доходів та витрат).

Розглянемо основні економічні показники діяльності ПАТ «ЗЗФ» (табл.2.2).

## Економічна характеристика ПАТ «Запорізький завод феросплавів»

Показники	Рік			Темпи росту, 2020/2018 (%)
	2018	2019	2020	
Активи (середньорічна вартість), тис.грн	10121707	10216954	10310503	101,87
Власний капітал (середньорічна вартість), тис.грн	85629,5	57881	919839,5	1074,21
Залучений капітал(середньорічна вартість), тис.грн	2687648,5	2698269	2048084	76,20
Чистий дохід, тис.грн	5057777	5407670	7493444	148,16
Валовий прибуток, тис.грн	771294	657610	2310222	299,53
Чистий прибуток, тис.грн	69645	175290	174841	251,69
Середньорічна чисельність працівників, осіб	3452	3305	3083	89,31
Рентабельність активів	0,69	-1,52	1,70	246,37
Рентабельність власного капіталу	81,33	302,84	19,06	23,4
Рентабельність реалізації продукції	0,14	-0,29	0,23	164,29

Загальна характеристика хоча і надає змогу всебічно характеризувати досліджуване металургійне підприємство проте залишає позитивний відзвиг.

Вартість активів ПАТ «Запорізький завод феросплавів» за аналізованій період з кожним роком зростає, порівнюючи 2020р. з 2018р. абсолютний показник збільшився на 188796 тис.грн (у процентному виразі на 1,87%).

Вартість влогового капіталу у зв'язку зі значним зростанням нерозподіленого прибутку в структурі збільшилась майже у 10 разів.

Негативні тенденції до зниження маж залучений капітал, темп його зростання складає 76,2%.

Металургійне підприємство має динамічно зростаючий чистий дохід, темп приросту якого склав 48,16%.

ПАТ «Запорізький завод феросплавів» необхідно проводити фінансову

роботу з фінансових питань та кадрової роботи, причина тому мізерна рентабельність активів (1,7% - 2020р.) та скорочення персоналу підприємства на 369 чол. (майже на 11% за 3 роки).

Для аналізу майнового стану металургійного підприємства ПАТ «Запорізький завод феросплавів» використаємо наступні показники: валюта балансу (сума коштів, які є в розпорядженні підприємства), питома вага активної частини необоротних активів у структурі, питома вага основних засобів виробничого призначення у структурі основних засобів, коефіцієнт строку використання основних засобів, коефіцієнт реальної вартості майна, індекс постійного активу, період оборотності необоротних активів.

Показники для аналізу майнового стану розраховуються наступним чином:

- питома вага активної частини необоротних активів у структурі розраховується відношенням суми вартості активної частини (машин, обладнання, транспортних засобів) до вартості необоротних активів):

- питома вага основних засобів виробничого призначення у структурі основних засобів розраховується відношенням виробничих основних засобів підприємства до загальної вартості основних засобів;

- коефіцієнт строку використання основних засобів. Для його розрахунку використовується формула

$$Ko.z = ZBo.z / PBo.z, \quad (2.1)$$

де

ZBo.z — залишкова вартість основних засобів підприємства.

- коефіцієнт реальної вартості майна показує, яку частку у вартості майна становлять засоби виробництва:

$$КВМ = \frac{O_{3.3} + B_3 + H_B + M_{ш.п}}{A}, \quad (2.2)$$

де

$O_{3.3}$  — основні засоби за залишковою вартістю;

$B_3$  — виробничі запаси;

$H_B$  — незавершене виробництво;

$M_{ш.п}$  — малоцінні та швидкозношувані предмети;

$A$  — вартість активів підприємства.

- індекс постійного активу показує частку основних засобів та необоротних активів у джерелах власних коштів. Його розраховують за формулою

$$КПА = \frac{O_3}{B_k}, \quad (2.3)$$

де

$O_3$  — основні засоби та необоротні активи;

$B_k$  — власні кошти.

- період обороту необоротних активів, які використовує підприємство.

Він розраховується за формулою:

$$ПО_{о.н.а} = НА / З, \quad (2.4)$$

де

$ПО_{о.н.а}$  — період обороту операційних необоротних активів, які використовує підприємство;

$ОНА$  — середньорічна сума всіх необоротних активів підприємства за первісною вартістю;

$З$  — середньорічна сума зносу всіх операційних необоротних активів, які використовує підприємство

Аналіз майнового стану наведено в таблиці 2.3.

Таблиця 2.3

## Аналіз майнового стану ПАТ «Запорізький завод феросплавів»

Показники	Рік			Абс. відх (+,-)
	2018	2019	2020	
Валюта балансу (залишкова сума коштів, які є в розпорядженні підприємства на кінець року), тис.грн	10121707	10216954	10310503	188796,00
Питома вага активної частини необоротних активів, %	57,66	62,14	59,41	1,75
Питома вага основних засобів виробничого призначення, %	94,35	94,86	92,96	-1,38
Коефіцієнт строку використання основних засобів	0,09	0,09	0,08	-0,01
Коефіцієнт реальної вартості майна	0,13	0,13	0,14	0,01
Індекс постійного активу	135,99	10,94	0,54	-135,45
Період оборотності необоротних активів	1,10	1,09	1,09	-0,01

Позитивний факт збільшення суми коштів ПАТ «Запорізький завод феросплавів», вартість яких збільшилась майже на 189 млн.грн.

Металургійне підприємство має значний відсоток засобів виробничого призначення – 92-94% та майже 60% активної частини фондів.

Нажаль хоча на підприємстві спостерігається позитивні структурні тенденції у майновій сфері, але всі ці засоби фізично зношені, про це свідчать показники: строку використання, реальної вартості майта, індекса постійного активу.

Наступним кроком проаналізуємо використання тудових ресурсів та динаміку показника фондоозброєності, для цього будемо використовувати наступні показники: середньорічна чисельність робітників, кількість віпрацьованих людино – днів та людино – годин одним працівником, середня тривалість робочого дня, фонд робочого часу, фактично відпрацьований час, коефіцієнт використання робочого часу, вироблено продукції на одного

працівника, фондоозброєність праці.

Розрахунок показників наведено в табл. 2.4. та табл.2.5.

Таблиця 2.4

Використання трудових ресурсів  
ПАТ «Запорізький завод феросплавів»

Показники	Рік			Абс. відх (+,-)
	2018	2019	2020	
Середньорічна чисельність робітників, осіб	3452,0	3305,0	3083,0	-369,0
Кількість віпрацьованих днів одним працівником	256,6	248,1	256,3	-0,2
Кількість віпрацьованих годин одним працівником	1949,9	1934,9	1922,4	-27,4
Середня тривалість робочого дня, год.	7,6	7,8	7,5	-0,1
Фонд робочого часу, люд-год.	6917808,0	6619915,0	6122838,0	-794970,0
Фактично відпрацьований час, люд-год.	6731027,2	6394837,9	5926907,2	-804120,0
Коефіцієнт використання фонду робочого часу	0,973	0,966	0,968	-0,005
Вироблено продукції на одного працівника, тис.грн/чол.	1028,3	1330,2	1433,6	405,3

Як вже зазначалось спостерігається поступове зниження кількості робітників ПАТ «Запорізький завод феросплавів», за останні 3 роки цей показник склав 369 чол. У зв'язку зі скороченням кількості працівників та середньої тривалості робочого дня зменшився показник фактично відпрацьованого часу на 804120 людино – години.

Позитивний факт у використанні трудових ресурсів зростання продуктивності праці, про це свідчить показник виробленої продукції на одного працівника, який збільшився майже у 1,5 рази.

Таблиця 2.5

Динаміка показника фондоозброженості праці  
ПАТ «Запорізький завод феросплавів»

Показники	Рік			Абс. відх (+,-)
	2018	2019	2020	
Середньорічна чисельність робітників, чол	3452	3305	3083	-369
Залишкова вартість основних засобів, тис.грн	1012310	961770	922135	-90175
Показник фондоозброєності праці, грн/чол.	293253,187	291004,539	299103,1	5849,96

Розрахований показник фондоозброєності ПАТ «Запорізький завод феросплавів» зріс на 5849,96 грн /чол. Причина тому не оновлення основних засобів та збільшення їх вартості, а зменшення більшими темпами чисельності робітників ніж темпи падіння залишкової вартості основних засобів.

Надалі проаналізуємо основні доходи та витрати ПАТ «Запорізький завод феросплавів»

Таблиця 2.6

Склад та структура доходів  
ПАТ «Запорізький завод феросплавів»

Показники	Рік					
	2018		2019		2020	
	тис.грн	%	тис.грн	%	тис.грн	%
Чистий дохід від реалізації продукції (товарів, робіт, послуг)	5057777	99,2	5407670	99,0	7493444	98,4
Інші операційні доходи	40756	0,8	56133	1,0	114365	1,5
Інші доходи	0	0,0	0	0,0	3905	0,1
Разом доходів	5098533	100,0	5463803	100,0	7611714	100,0

В структурі доходів леваова частина припадає на чистий дохід від реалізації основних видів продукції (98-99%). Вартість доходу від реалізації з

кожним роком зростає, порівнюючи 2019р. з 2018р. показник збільшився на 349893 тис.грн.; 2020р. з 2019р. на 2085774 тис.грн.

Частина доходів, яка залишилась (0,8-1,5%) належить до інших операційних доходів та включає в себе: дохід від первісного визнання та від зміни вартості активів, які обліковуються за справедливою вартістю; дохід від купівлі-продажу іноземної валюти; дохід від реалізації інших оборотних активів; дохід від операційної оренди активів; дохід від операційної курсової різниці; одержані штрафи, пені, неустойки; відшкодування раніше списаних активів; дохід від списання кредиторської заборгованості; дохід від безоплатно одержаних оборотних активів; інші доходи від операційної діяльності.

Складу та структури витрат ПАТ «Запорізький завод феросплавів» наведено в таблиці 2.7.

Таблиця 2.7

Аналіз складу та структури витрат  
ПАТ «Запорізький завод феросплавів»

Показники	Рік					
	2018		2019		2020	
	тис.грн	%	тис.грн	%	тис.грн	%
Собівартість реалізованої продукції (товарів, робіт, послуг)	4286483	81,42	4750060	89,82	5183222	86,92
Адміністративні витрати	85277	1,62	92998	1,76	105524	1,77
Витрати на збут	71551	1,36	115680	2,19	109905	1,84
Інші операційні витрати	803819	15,27	189001	3,57	184832	3,10
Фінансові витрати	299	0,01	15297	0,29	37312	0,63
Інші витрати	17341	0,33	76962	1,46	135	0,00
Витрати з податку на прибуток	0	0,00	48515	0,92	342445	5,74
Разом витрати, тис.грн	5264770	100,00	5288513	100,00	5963375	100,00



Аналізуючи витрати ПАТ «Запорізький завод феросплавів» найбільшу питому вагу в структурі займає собівартість реалізованої продукції – 81-89%. Всі інші витрати складать 11-19%: адміністративні, витрати на збут, інші операційні, фінансові витрати, інші витрати, витрати з податку на прибуток.

Розглянемо прибутковість металургійного підприємства ПАТ «Запорізький завод феросплавів» наведену в таблиці 2.8.

Таблиця 2.8

Динаміка прибутку металургійного підприємства  
ПАТ «Запорізький завод феросплавів»

Показники	Рік			Відхилення 2020/2018	
	2018	2019	2020	Абс., +/-	%
Валовий: прибуток, тис.грн	771294	657610	2310222	1538928	199,53
Фінансовий результат від операційної діяльності: прибуток, тис.грн	-148597	316064	2024326	2172923	-1462,29
Фінансовий результат до оподаткування: прибуток, тис.грн	-166237	223805	1990784	2157021	-1297,56
Чистий фінансовий результат: прибуток, тис.грн	-154951	175290	1648339	1803290	-1163,78

Як бачимо з таблиці 2.8. провальним роком збитковості був 2015р. Підприємство отримало чистий збиток у розмірі 154951 тис.грн.

Позитивний факт зростаюча динаміка показників прибутковості:

- валовий прибуток збільшився на 1538928 тис.грн (99,53%);
- фінансовий результат від операційної діяльності порівнюючи 2017 з 2015р. збільшився на 2172923 тис.грн;
- фінансовий результат до оподаткування зріс з показника відємного у розмірі 166237 тис.грн до 1990784 тис.грн.
- чистий фінансовий результат збільшився на 1803290 тис.грн.

Вцілому фінансові результати ПАТ «Запорізький завод феросплавів» мають позитивні тенденції.

## 2.2. Аналіз стану, динаміки потенціалу промислового підприємства

Безумовно, щоб підприємство нормально функціонувало, необхідна наявність певних засобів і джерел. Основні виробничі засоби, що складаються з будівель, споруд, машин, обладнання та інших засобів праці, які беруть участь у процесі виробництва, є найголовнішою основою діяльності підприємства. Без їх наявності навряд чи могло б що-небудь здійснитися. Природно, що для нормального функціонування кожного підприємства необхідні не тільки основні засоби, а й оборотні засоби, які являють собою передусім грошові засоби, які використовуються підприємством для придбання оборотних засобів і засобів обігу.

Динаміка та структура активів підприємства ПАТ «Запорізький завод феросплавів» наведена в таблиці 2.9.

Таблиця 2.9

### Динаміка та структура активів підприємства ПАТ «Запорізький завод феросплавів»

Активи	Рік						Відхилення 2020/2018	
	2018		2019		2020		Абс., +/-	%
	тис.грн	%	тис.грн	%	тис.грн	%		
Разом активи	2973539	100,00	2420232	100,00	3515700	100,00	542161	18,23
В т.ч.							0	
Необоротні активи	1103692	37,12	983517	40,64	943372	26,83	-160320	-14,53
Оборотні активи	1869847	62,88	1436715	59,36	2572328	73,17	702481	37,57
Коефіцієнт співвідношення оборотних та необоротних активів	1,69		1,46		2,73		1,03	*

У структурі активів металургійного підприємства переважають оборотні активи. Їх питома вага збільшується та у 2020 році досягла відносного показника у 73,17%.

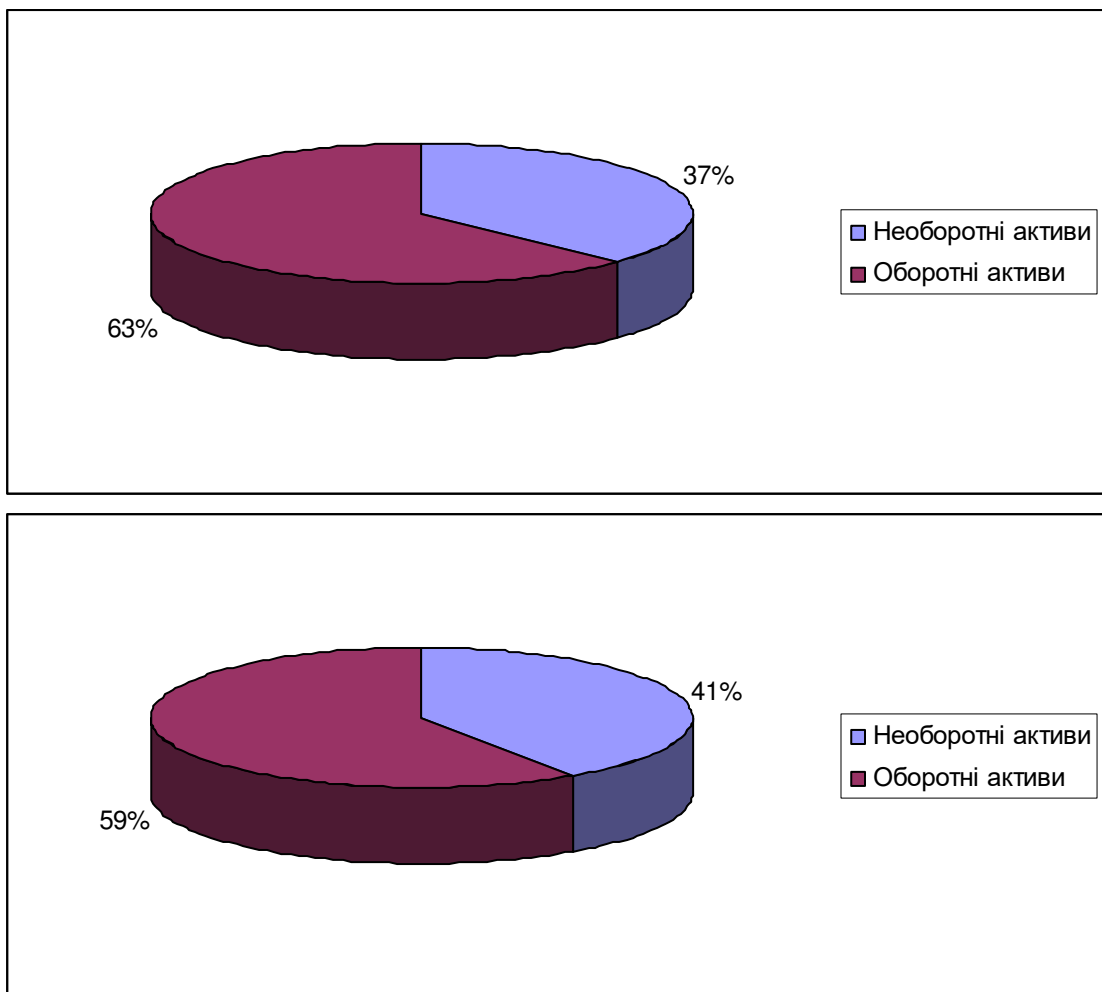
Необоротні активи втрачають структурні позиції, порівнюючи 2020р. з 2018р. їх питома вага зменшилась на 10,29%.

Необоротні та оборотні засоби мають динамічно різні вартісні тенденції:

- вартість необоротних активів зменшилась на 160320 тис.грн (майже на 14,5%);

- вартість оборотних активів збільшилась на 702481 тис.грн (37,57%).

Структура активів ПАТ «Запорізький завод феросплавів» за період 2018-2020рр. наведена на рис.2.1.



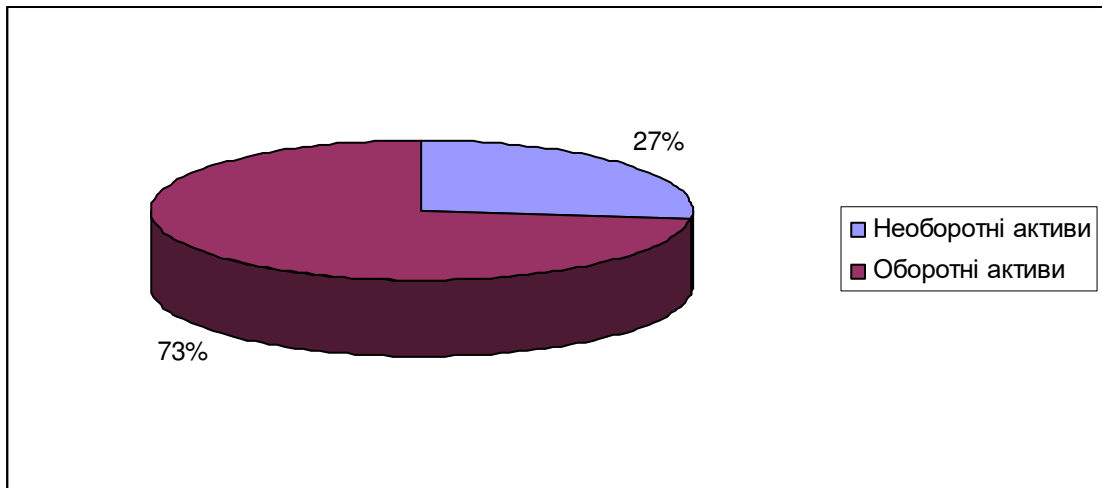


Рис.2.1. Структура активів ПАТ «Запорізький завод феросплавів» за період 2018-2020рр.

При аналізі активів підприємства особливу увагу приділяють вивченню стану, динаміки та структури основних засобів ( таблиця 2.10).

Таблиця 2.10

Наявність та рух основних засобів  
ПАТ «Запорізький завод феросплавів»

Найменування основних засобів	Сума, тис.грн			Відхилення 2020/2018	
	2018	2019	2020	Абс., +/-	%
<b>1. Виробничого призначення:</b>	955085	912313	857236	-97849	-10,2
будівлі та споруди	268519	258744	248251	-20268	-7,5
машини та обладнання	635275	610224	559405	-75870	-11,9
транспортні засоби	27401	22004	22747	-4654	-17,0
земельні ділянки	0	0	0	0	0
інші	23890	21341	26833	2943	12,3
<b>2. Невиробничого призначення:</b>	57749	80982	96424	38675	67,0
будівлі та споруди	56324	79730	95019	38695	68,7
машини та обладнання	1082	922	1046	-36	-3,3
транспортні засоби	8	6	5	-3	-37,5
земельні ділянки	0	0	0	0	0
інвестиційна нерухомість	0	0	0	0	0
інші	335	324	354	19	5,7
<b>Усього</b>	<b>1012834</b>	<b>993295</b>	<b>953660</b>	<b>-59174</b>	<b>-5,8</b>

З таблиці 2.10 можна стверджувати, що майже всі основні засоби виробничого призначення мають тенденцію до зниження. Загальна вартість основних засобів виробничого призначення зменшилась на 97 млн.грн (у відсотковому виразі на 10,2%). Найбільше зменшення з виробничих

основних засобів зазнала активна частина: машини та обладнання зменшились на 75 млн.грн (11,9%); транспортні засоби на 4,6 млн.грн (17%).

Зовсім інший вектор розвитку спостерігається у русі основних засобів невиробничого призначення. Вартість будівель та споруд невиробничого призначення збільшилась на 38,7 млн.грн (68,7%). Незначне зменшення у розмірі 3,3% пострігається по машинам та обладнанням невиробничого призначення.

Перейдемо до розгляду структури основних засобів ПАТ «Запорізький завод феросплавів».

У структурі основних засобів виробничі фонди займають 89-94%, невиробничі – 5-10%.

Питома вага основних засобів виробничого призначення з кожним роком зменшується в структурі. Порівнюючі 2017 з 2015 відсоток структури зменшився на 4,41%.

Таблиця 2.11

## Структура основних засобів ПАТ «Запорізький завод феросплавів»

Найменування основних засобів	2015		2016		2017	
	тис.грн	%	тис.грн	%	тис.грн	%
1. Виробничого призначення:	955085	94,30	912313	91,85	857236	89,89
будівлі та споруди	268519	26,51	258744	26,05	248251	26,03
машини та обладнання	635275	62,72	610224	61,43	559405	58,66
транспортні засоби	27401	2,71	22004	2,22	22747	2,39
земельні ділянки	0	0,00	0	0,00	0	0,00
інші	23890	2,36	21341	2,15	26833	2,81
2. Невиробничого призначення:	57749	5,70	80982	8,15	96424	10,11
будівлі та споруди	56324	5,56	79730	8,03	95019	9,96
машини та обладнання	1082	0,11	922	0,09	1046	0,11
транспортні засоби	8	0,00	6	0,00	5	0,00
земельні ділянки	0	0,00	0	0,00	0	0,00
інвестиційна нерухомість	0	0,00	0	0,00	0	0,00
інші	335	0,03	324	0,03	354	0,04
Усього	1012834	100,00	993295	100,00	953660	100,00

В основних засобах виробничого призначення найбільших змін зазнає структура машин та обладнання, їх питома вага зменшилась з 62,72% до

58,66%.

Структура основних засобів виробничого призначення наведена на рис.2.2.

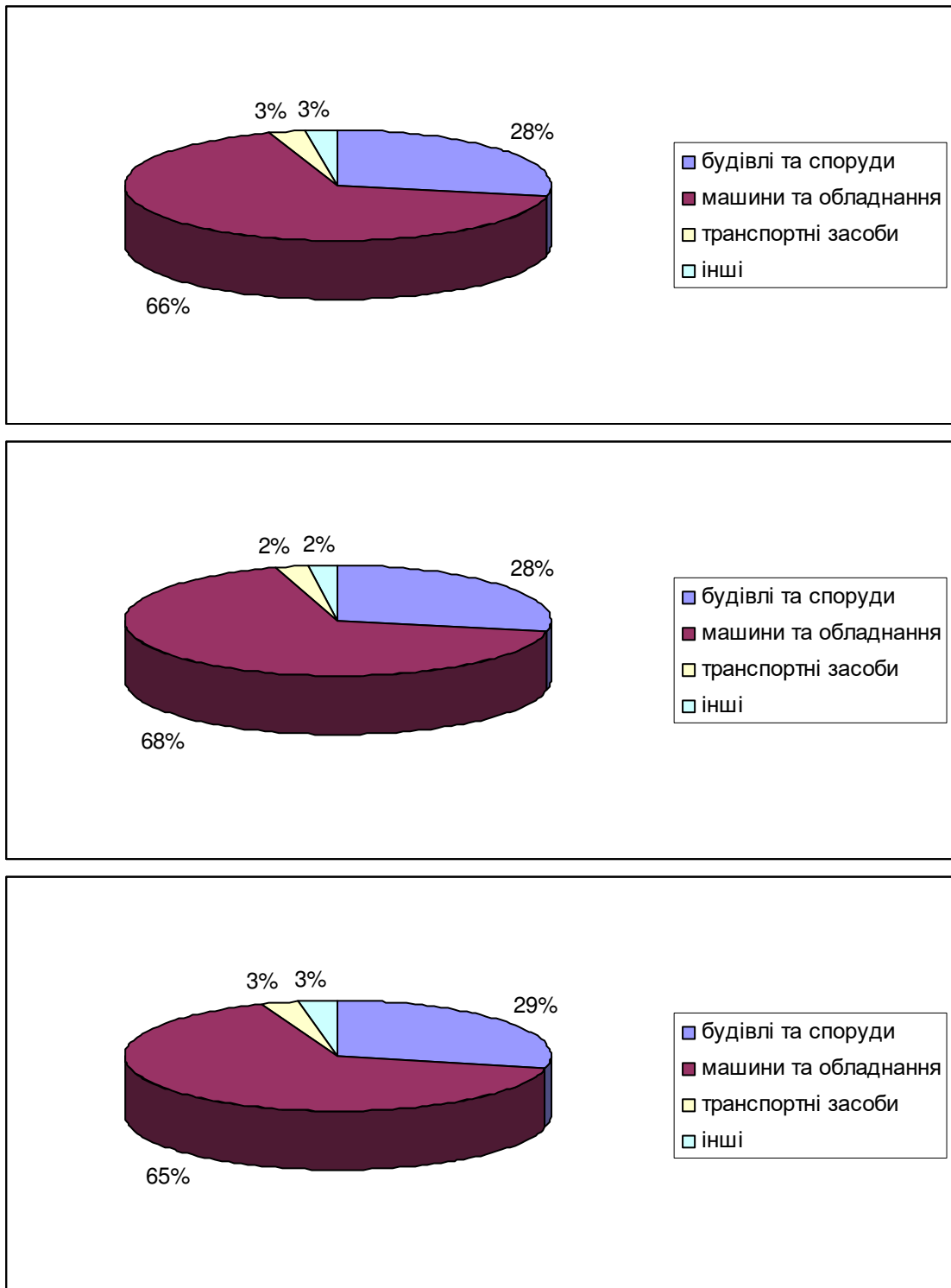


Рис.2.2. Структура основних засобів виробничого призначення

Питома вага основних засобів невиробничого призначення збільшилась

за останні 3 роки до показника 10,11%. Найбільше зростання зазнала структура будівель та споруд не виробничого призначення (зростання склало 4,4%).

Проаналізуємо динаміку та структуру оборотних активів ПАТ «Запорізький завод феросплавів» наведених в таблиці 2.12.

Таблиця 2.12

Динаміка та структура оборотних активів металургійного підприємства  
ПАТ «Запорізький завод феросплавів»

Найменування оборотних засобів	2018		2019		2020		Відхилення 2020/2018	
	тис.грн	%	тис.грн	%	тис.грн	%	Абс., +/-	%
Запаси	402868	21,55	423021	29,44	510932	19,86	108064	26,82
Дебіторська заборгованість за продукцію, товари, роботи, послуги	1127114	60,28	372215	25,91	1840649	71,56	713535	63,31
Дебіторська заборгованість за розрахунками	261373	13,98	501022	34,87	156153	6,07	-105220	-40,26
Гроші та їх еквіваленти	17408	0,93	4894	0,34	47083	1,83	29675	170,47
Інші оборотні активи	61084	3,27	135563	9,44	17511	0,68	-43573	-71,33
Разом оборотних засобів	1869847	100,00	1436715	100,00	2572328	100,00	702481	37,57

Оборотні засоби ПАТ «Запорізький завод феросплавів» мають мінливу, постійно змінювальну структуру.

Найбільшу питому вагу в структурі оборотних засобів займає дебіторська заборгованість за товари та за розрахунками, у 2020 р цей відносний показник склав 77,63%.

На другому місці за питомою вагою посідають запаси, які складають 19-21% вартості оборотних засобів.

Структура оборотних засобів ПАТ «Запорізький завод феросплавів»

наведено на рис.2.3.

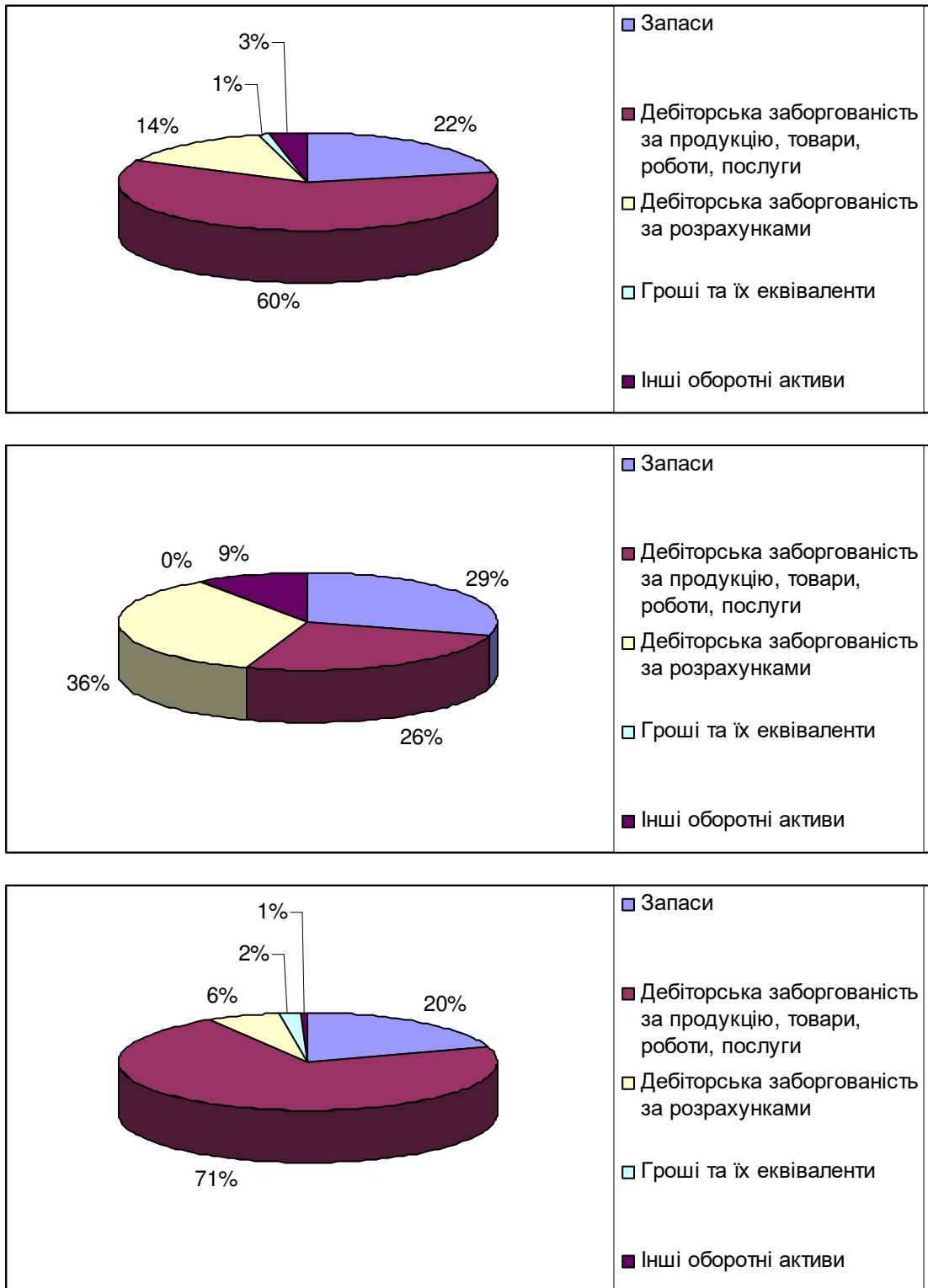


Рис.2.6. Структура оборотних засбів ПАТ «Запорізький завод феросплавів» за період 2018-2020рр.

Розглянемо складові оборотних засобів металургійного підприємства, які займають більш ніж 67% структури: запаси та дебіторська заборгованість.



Динаміка та структура запасів металургійного підприємства наведено в таблиці 2.13.

Таблиця 2.13

Динаміка та структура запасів металургійного підприємства  
ПАТ «Запорізький завод феросплавів»

Найменування запасів металургійного підприємства	2018		2019		2020		Відхилення 2020/2018	
	тис.грн	%	тис.грн	%	тис.грн	%	Абс., +/-	%
Запаси	402868	100,00	423021	100,00	510932	100,00	108064	26,82
Виробничі запаси	236227	58,64	269542	63,72	383628	75,08	147401	62,40
Незавершене виробництво	70063	17,39	97429	23,03	101755	19,92	31692	45,23
Готова продукція	96176	23,87	55808	13,19	18995	3,72	-77181	-80,25

У структурі запасів зменшилась питома вага готової продукції, майже у 7 разів. Вартість незавершеного виробництва має більш – менш стабільні тенденції у структурі (17-23%). Негативний факт зростання виробничих запасів. Питома вага виробничих запасів зросла з 58,64% до 75,08%.

Структуру та динаміку дебіторської заборгованості наведено в тбал. 2.14.

Таблиця 2.14

Динаміка та структура дебіторської заборгованості металургійного підприємства ПАТ «Запорізький завод феросплавів»

Найменування дебіторської заборгованості металургійного підприємства	2018		2019		2020		Відхилення 2018/2020	
	тис.грн	%	тис.грн	%	тис.грн	%	Абс., +/-	%
Дебіторська заборгованість за продукцію, товари, роботи, послуги	1127114	81,18	372215	42,62	1840649	92,18	713535	63,31
Дебіторська заборгованість за розрахунками:	192567	13,87	496930	56,91	152249	7,62	-40318	-20,94
- за виданими авансами	81859	5,90	296283	33,93	74176	3,71	-7683	-9,39
- з бюджетом	110708	7,97	200647	22,98	78073	3,91	-32635	-29,48

## Продовження таблиці 2.14

Найменування дебіторської заборгованості металургійного підприємства	2018		2019		2020		Відхилення 2020/2018	
	тис.грн	%	тис.грн	%	тис.грн	%	Абс., +/-	%
Інша поточна дебіторська заборгованість	68806	4,96	4092	0,47	3904	0,20	-64902	-94,33
Разом дебіторської заборгованості	1388487	100,00	873237	100,00	1996802	100,00	608315	43,81

В структурі дебіторської заборгованості найбільшу питому вагу займає дебіторська заборгованість за продукцію, товари, роботи, послуги (92,18%). На дебіторську заборгованість за розрахунками та іншу поточну дебіторську заборгованість припадає лише 7,62%.

Негативний факт збільшення дебіторської заборгованості в динаміці. Порівнюючи 2020р. з 2018р. загальна вартість дебіторської заборгованості зросла на 608315 тис.грн (43,81%).

### 2.3. Аналіз джерел формування потенціалу промислового підприємства

Інформація, яка наводиться в пасиві балансу, дає змогу визначити зміни в структурі власного і позикового капіталу, перманентного (постійного) і змінного; розмір залучених в оборот довгострокових і короткострокових позикових коштів. Пасив показує, звідки взяли кошти і кому підприємство за них зобов'язане.

Фінансовий стан підприємства в багатьох випадках залежить від того, які кошти має підприємство, звідки вони взяли і куди їх вкладено.

Велике значення для самостійності і незалежності підприємства має власний капітал. Якщо частка власного капіталу більша, то для кредиторів та інвесторів це краще, оскільки в них є впевненість щодо повернення своїх

вкладень. Чим більша частка власного капіталу і менша — позикового, тим менший фінансовий ризик. Але, як показує практика, ефективність використання позикового капіталу більша, ніж ефективність використання власного. Це пояснюється низкою причин:

1) для того, щоб взяти позикові кошти, позичальник обов'язково повинен змістовно обґрунтувати мету. Таким чином, позикові кошти беруться з визначеною метою і сам момент отримання позикових коштів означає, що позичальник (господарюючий суб'єкт) добре продумав це питання і впевнений у досягненні своєї мети та у поверненні боргу;

2) позикові кошти беруться під певний процент, тому у позичальника ще більше підвищується відповідальність перед кредиторами за повернення боргу;

3) якщо кредитором виступає банк, то він постійно контролює витрачання господарюючим суб'єктом позикових коштів на досягнення визначеної мети.

4) юридичне оформлення документів про надання позикових коштів означає юридичну відповідальність; надання цих коштів на певний термін означає повернення їх у встановлений строк;

5) у разі недосягнення поставленої мети господарюючий суб'єкт може просто «проїсти» свій власний капітал і нічим не ризикувати, крім того, що стане біднішим. У разі недосягнення поставленої мети через «проїдання» позикових коштів власник може стати банкрутом і навіть втратити свої особисті заощадження, квартиру, автомобіль тощо.

Але в окремих випадках, залежно від ситуації, що склалася, може бути вигідним більше використовувати власний капітал, менше залучати позикові кошти і мати менший фінансовий ризик. А може ефективнішим бути застосування позикового капіталу й отримання більших доходів, але проте з більшим фінансовим ризиком.

«Від оптимальності співвідношення власного і позикового капіталу значною мірою залежить фінансовий стан підприємства. Правильна

фінансова політика допоможе багатьом підприємствам підвищити ефективність своєї діяльності» [8].

У зв'язку із цим проводиться оцінювання структури джерел активів підприємства — пасиву балансу (табл. 2.15.).

Структура джерел фінансових ресурсів характеризується трьома показниками:

Коефіцієнтом фінансової незалежності  $K_{фн}$ , (його ще називають коефіцієнтом автономності, коефіцієнтом власності), який розраховується як відношення власного капіталу (ВК) до загального капіталу (валюти балансу ВБ):

$$K_{фн} = \frac{ВК}{ВБ} \times 100\%, \quad (2.5)$$

Коефіцієнтом фінансової залежності ( $K_{фз}$ ), який характеризує частку боргу у загальному капіталі і розраховується як відношення позикового капіталу (ПК) до загального капіталу (валюти балансу):

$$K_{фз} = \frac{ПК}{ВБ} \times 100\%; \quad (2.6)$$

Коефіцієнтом фінансового ризику ( $K_{фр}$ , плече фінансового важеля), який розраховується відношенням позикового капіталу до власного:

$$K_{фр} = \frac{ПК}{ВК} \times 100\%. \quad (2.7)$$

Коефіцієнт фінансової незалежності збільшився на 0,17 відсоткові пункти, а плече фінансового важеля зменшилось з показника 365,38 до 1,01, що свідчить про покращення фінансової стійкості металургійного підприємства.

Оцінка структури джерел фінансових ресурсів  
ПАТ «Запорізький завод феросплавів»

Фінансові коефіцієнти	2018р.	2019р.	2020р.	Відх (+,-)
Коефіцієнт фінансової залежності	0,29	0,23	0,17	-0,12
Коефіцієнт фінансової незалежності	0,001	0,009	0,170	0,17
Коефіцієнт фінансового ризику (плече фінансового важеля)	365,38	25,92	1,01	-364,37

Учені-економісти по-різному оцінюють оптимальність співвідношення власного та позикового капіталу (наприклад, 70 : 30; 60 : 40; 50 : 50). На нашу думку, це залежить від конкретних умов господарювання, фінансової політики держави, від обертання капіталу.

На тих підприємствах, де коефіцієнт обертання низький, плече фінансового важеля не повинно бути більше 0,5, а на підприємствах, де обертання капіталу високе, цей показник може бути більше 1.

В нашому випадку металургійне підприємства має швидкообігові види продукції, тому фінансовий важіль може бути значно вище 1, що і підтверджує наша аналітична таблиця.

Зменшення коефіцієнта фінансової залежності й зростання коефіцієнта фінансової незалежності та відсутність значних коливань плеча фінансового важеля свідчать про стабілізацію фінансового стану, та функціонування підприємства ПАТ «Запорізький завод феросплавів» без кризових ситуацій,.

Під час подальшого аналізу необхідно вивчити динаміку і структуру власного та позикового капіталу, з'ясувати причини змін окремих їх складових і дати оцінку цим змінам за аналізований період.

Розглянемо фактори, які вплинули на формування власного капіталу, використовуючи дані фінансової звітності. Для цього складемо спеціальну аналітичну таблицю (табл. 2.16).

Із таблиці видно, що сума власного капіталу за три роки збільшилась на 1742113 тис. грн, майже у 21 раз. Це відбулося за рахунок зменшення деяких його складових, а саме: постійно від'ємного нерозподіленого прибутку на протязі двох років (збитки 2018, 2019 років).

Таблиця 2.16

Динаміка та структура власного капіталу  
ПАТ «Запорізький завод феросплавів»

Розділ власного капіталу металургійно го підприємства	2018		2019		2020		Відхилення	
							2020/2018	
	тис.грн	%	тис.грн	%	тис.грн	%	Абс., +/-	%
Зареєстрован ий (пайовий) капітал	227955	2808,71	227955	253,57	227955	13,02	0	0
Додатковий капітал	32846	404,71	12923	14,38	26745	1,53	-6101	-18,57
Резервний капітал	22617	278,67	22617	25,16	34193	1,95	11576	51,18
Нерозподілен ий прибуток (непокритий збиток)	-275302	-3392,09	-173596	-193,10	1463926	83,64	1739228	-631,75
Вилучений капітал	0	0,00	0	0,00	-2590	-0,14	-2590	0,00
Разом власний капітал	8116	100,00	89899	100,00	1750229	100,00	1742113	21465,17

У зв'язку з непокритим збитком структура власного капіталу порушена. Найбільший непокритий збиток спостерігається у 2018р. – 275 млн.грн. В подальшому збиток зменшується та у 2020р. металургійне підприємство має нормальну структуру власного капіталу. Найбільшу питому вагу у структурі власного капіталу займає нерозподілений прибуток – 83,64%, на другому місці зареєстрований капітал – 13,02%, додатковий та резервний капіталу мають мізерну питому вагу 1,53% та 1,95% відповідно.

Структура власного капіталу за 2020р. наведена на рис.2.7.

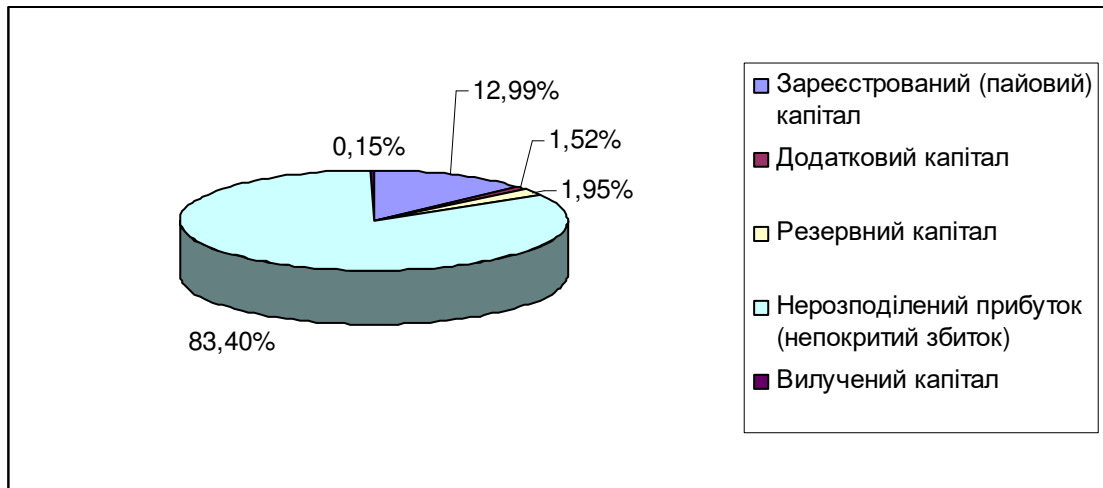


Рис.2.7. Структура власного капіталу  
ПАТ «Запорізький завод феросплавів» за 2017р.

Результати аналізу динаміки складу і структури власного капіталу заслуговують негативної оцінки.

Окремо розглядаються динаміка і структура позикових коштів, для цього доцільно скласти окрему аналітичну таблицю (табл. 2.17). Перелік показників позикових коштів у подібних таблицях залежить від видів залучених коштів, які застосовує господарюючий суб'єкт у своїй діяльності.

Як видно з таблиці, металургійне підприємство використовує в своїй діяльності переважно поточні позикові кошти (питома вага на протязі 3 років у структурі пасивів складає 89-98%). Але з кожним роком структура позикових коштів змінює свої орієнтири у бік довгострокових зобов'язань.

Поточні зобов'язання та забезпечення, порівнюючи 2020р. з 2018р. зменшились на 1339358 тис.грн.

Довгострокові зобов'язання збільшили свою питому вагу у структурі зобов'язань майже на 10%, з показника 1,79% до 10,89%.

Найбільша складова у структурі довгострокових зобов'язань пенсійні зобов'язання (84,11%), інші 15,89% відстрочені податкові зобов'язання.

Таблиця 2.17

Динаміка позикових та залучених коштів  
ПАТ «Запорізький завод феросплавів»

Залучений та позиковий капітал	2018			2019			2020		
	тис.грн	%	%	тис.грн	%	%	тис.грн	%	%
Разом залучених та позичених коштів	2965423	100		2330333	100		1765471	100	
I. Довгострокові зобов'язання і забезпечення	52934	1,79	100	203235	8,72	100	192340	10,89	100
Відстрочені податкові зобов'язання	34731	1,17	65,61	53998	2,32	26,57	30556	1,73	15,89
Пенсійні зобов'язання	18203	0,61	34,39	149237	6,40	73,43	161784	9,16	84,11
II. Поточні зобов'язання і забезпечення	2912489	98,21	100	2127098	91,28	100	1573131	89,11	100
Короткострокові кредити банків	8471	0,29	0,29	0	0,00	0,00	0	0,00	0,00
Поточна кредиторська заборгованість за товари, роботи, послуги	490451	16,54	16,84	490607	21,05	23,06	825111	46,74	52,45
Поточна кредиторська заборгованість за розрахунками з бюджетом	3149	0,11	0,11	4976	0,21	0,23	66704	3,78	4,24
Поточна кредиторська заборгованість за розрахунками зі страхування	3978	0,13	0,14	2818	0,12	0,13	3180	0,18	0,20
Поточна кредиторська заборгованість за розрахунками з оплати праці	8653	0,29	0,30	10901	0,47	0,51	12187	0,69	0,77
Поточна кредиторська заборгованість за одержаними авансами	782327	26,38	26,86	830556	35,64	39,05	33023	1,87	2,10
Поточні забезпечення	17971	0,61	0,62	19604	0,84	0,92	23827	1,35	1,51
Інші поточні зобов'язання	1597489	53,87	54,85	767636	32,94	36,09	609099	34,50	38,72



Структура поточних зобов'язань та забезпечень більш різноманітна. Найбільш вагомі поточні складові: поточна кредиторська заборгованість за товари, роботи, послуги (46,74% - 2020р.), інші поточні зобов'язання (53,87%- 2018р.; 34,5%- 2020р.). ПАТ «Запорізький завод феросплавів» не використовує довгострокових та короткострокових кредитів. Негативний факт наявність кредиторської заборгованості з бюджетом, даний показник збільшився в абсолютному виразі на 63555 тис.грн, питома вага його збільшилась з 0,11% до 4,24%. Підприємства також має незначну кредиторську заборгованість з оплати праці, яка за останні 3 роки зросла на 3534 тис.грн.

Підсумовуючи результати досліджень другого розділу можна зробити наступні висновки:

ПАТ "ЗФЗ" – металургійне підприємство, що має лінійно-функціональну структуру управління, яка характеризується: розділенням функцій управління по напрямках (комерційне, виробництво, фінанси, персонал і так далі); чіткою підлеглистю, централізацією управління у середині напрямку (підпорядкування одному керівникові).

Основні види продукції, які виробляє ПАТ "Запорізький феросплавний завод": феросилікомарганець, феромарганець, феросиліцій, марганець металевий, вапно для сталеплавильного та феросплавного виробництв

В процесі дослідження формування та використання потенціалу металургійного підприємства виявили наступні тенденції:

1) Загальна вартість активів має позитивні тенденції динаміки: за останні 3 роки вартість активів збільшилась на 18,23%. Що неможна сказати про структуру. Вартість та питома вага необоротних активів постійно зменшується, порівнюючи 2020р. з 2018р. зменшення склало 160320 тис.грн (14,53%).

2) Негативні тенденції необоротних активів виявлені в найбільш їх вагомій частині – основних засобах. Вартість основних засобів виробничого призначення з кожним роком зменшується, відносний показник зменшення

досяг 10,2%. У виробничих основних засобах найбільшого зменшення торкнулось активної частини (машин та обладнання).

ПАТ «Запорізький завод феросплавів» має фізично зношені основні засоби, про це свідчить коефіцієнт зносу, який за 3 роки збільшився на 0,01 пункт.

Відповідно до коефіцієнту зносу було розраховано коефіцієнт придатності. Основні засоби металургійного підприємства виходячи з коефіцієнту придатні тільки на 8-9%.

Позитивні тенденції перевищення коефіцієнту оновлення над коефіцієнтом вибуття та збільшення з кожним роком коефіцієнту приросту.

3) Проаналізувавши оборотні засоби металургійного підприємства ПАТ «Запорізький завод феросплавів» можна стверджувати про динамічні тенденції зростання цього розділу активу.

Вартість оборотних засобів, порівнюючи 2020р. з 2018р. збільшилась на 702481 тис.грн (37,57%)

Оборотні засоби ПАТ «Запорізький завод феросплавів» мають мінливу, постійно змінювальну структуру.

Найбільшу питому вагу в структурі оборотних засобів займає дебіторська заборгованість за товари та за розрахунками, у 2020 р цей відносний показник склав 77,63%.

На другому місці за питомою вагою посідають запаси, які складають 19-21% вартості оборотних засобів.

Проаналізувавши ефективність використання оборотних засобів металургійного підприємства виявили задовільні тенденції зростання. Найбільш вдалим роком за оборотністю є 2018. Завдяки швидкої оберненості у 2018р. металургійне підприємство отримало і більш вдалий фінансовий результат. Період обертання, порівнюючи 2020р. з 2018р. зменшився на 9,64 доби, якщо порівнювати 2020р. з 2019р. тенденція навпаки до збільшення майже на 29 діб.

Коефіцієнт завантаження коштів в обороті зменшився на 0,03 пункти, що свідчить про зменшення оборотних коштів в обороті металургійного підприємства.

Коефіцієнт оборненості матеріальних запасів знаходиться у стабільному діапазоні 10-11 пунктів, а період обертання не перевищує 36 діб.

Позитивний факт зменшення періоду обороту незавершеного виробництва. Порівнюючи 2020р. з 2018р. зменшення склало 10,24 діб. Ця динамічна зміна дасть змогу більш швидше забезпечувати контракти споживачів продукції.

4) Проаналізовано джерела формування потенціалу металургійного підприємства.

У зв'язку з непокритим збитком структура власного капіталу порушена. Найбільший непокритий збиток спостерігається у 2018р. – 275 млн.грн. В подальшому збиток зменшується та у 2020р. металургійне підприємство має нормальну структуру власного капіталу. Найбільшу питому вагу у структурі власного капіталу займає нерозподілений прибуток – 83,64%, на другому місці зареєстрований капітал – 13,02%, додатковий та резервний капіталу мають мізерну питому вагу 1,53% та 1,95% відповідно.

Металургійне підприємство використовує в свої діяльності переважно поточні позикові кошти (питома вага на протязі 3 років у структурі пасивів складає 89-98%). Але з кожним роком структура позикових коштів змінює свої орієнтири у бік довгострокових зобов'язань.

Поточні зобов'язання та забезпечення, порівнюючи 2020р. з 2018р. зменшились на 1339358 тис.грн.

Довгострокові зобов'язання збільшили свою питому вагу у структурі зобов'язань майже на 10%, з показника 1,79% до 10,89%.

Найбільша складова у структурі довгострокових зобов'язань пенсійні зобов'язання (84,11%), інші 15,89% відстрочені податкові зобов'язання.

Структура поточних зобов'язань та забезпечень більш різноманітна. Найбільш вагомі поточні складові: поточна кредиторська заборгованість за

товари, роботи, послуги (46,74% - 2020р.), інші поточні зобов'язання (53,87%- 2018р.; 34,5%- 2020р.). ПАТ «Запорізький завод феросплавів» не використовує довгострокових та короткострокових кредитів. Негативний факт наявність кредиторської заборгованості з бюджетом, даний показник збільшився в абсолютному виразі на 63555 тис.грн, питома вага його збільшилась з 0,11% до 4,24%. Підприємства також має незначну кредиторську заборгованість з оплати праці, яка за останні 3 роки зросла на 3534 тис.грн.

### РОЗДІЛ 3

## УПРАВЛІННЯ СТРАТЕГІЧНИМ ПОТЕНЦІАЛОМ МЕТАЛУРГІЙНОГО ПІДПРИЄМСТВА

### 3.1 Формування стратегічних резервів потенціалу металургійного підприємства за рахунок удосконалення управління запасами

«Питання управління товарно-матеріальними запасами у всі часи є досить актуальним. За оцінками фахівців [37; 40; 42; 73; 74; 81], із загальної суми економії, яку можуть одержати підприємства при ефективному управлінні оборотними активами, 50% може дати досконале управління товарно-матеріальними запасами, 40% - управління запасами готової продукції й дебіторською заборгованістю та інші 10% - управління власне технологічним циклом» [92, с. 77]. Тому основними резервами підвищення ефективності формування й використання оборотних активів на підприємствах є вдосконалення управління запасами товарно-матеріальних цінностей і дебіторською заборгованістю.

«Сьогодні йде процес інтеграції України до Світової організації торгівлі, Європейського співтовариства. У зв'язку із цим державні органи, вітчизняні підприємці повинні терміново впроваджувати сучасні стандарти управління рухом матеріальних потоків за допомогою формування ланцюгів поставок на основі логістичних систем, які довели свою ефективність у високорозвинених країнах» [8; 59; 62; 88; 96; 98].

«Ланцюг поставок – це інтеграція діяльності виробничого підприємства з постачальниками, дистриб'юторами, логістичними операторами і споживачами з метою оптимізації переміщення матеріального потоку та підвищення ефективності діяльності всіх учасників ланцюга поставок» [52, с. 30-31].

Однією з основних перешкод упровадження логістичного методу управління запасами в нашій країні є те, що матеріальні ресурси

поставляються на підприємство переважно транзитом, коли вони надходять підприємствам-споживачам напряму від підприємств-виробників, оминаючи бази постачання. На підприємствах залежно від частоти надходжень різних марок матеріалів інтервали між транзитними поставками змінюються в широкому діапазоні – від 5 до 120 днів і більше. Нерівномірність цих поставок на підприємства за обсягами й інтервалами становить у цілому за рік 60-80%. Усе це примушує підприємств-споживачів підтримувати в себе великі обсяги виробничих запасів: при транзитних поставках залежно від їх частоти – на рівні 45-75 днів, при складських – 7-15 днів.

Отже, важливою умовою підвищення ефективності використання товарно-матеріальних запасів підприємств регіону є централізація виробничих і товарних запасів окремих підприємств, тобто об'єднання їх запасів в одній оптовій спеціалізованій організації. Ефективність такого об'єднання можна оцінити, використовуючи формулу Уїлсона:

$$EOQ = \sqrt{2F \times S / C \times P}, \quad (3.1)$$

де  $EOQ$  – оптимальна партія замовлення;

$F$  – витрати на організацію замовлення;

$S$  – річний обсяг продажу;

$C$  – питома вага витрат на зберігання у вартості запасів;

$P$  – ціна одиниці запасу.

Відповідно до формули Уїлсона, при децентралізованому матеріальному забезпеченні виробництва і споживання середня величина поточного запасу ( $Z_d$ ) для споживачів становитиме:

$$Z_{\text{цд}} = \sum \sqrt{S \times F / 2C \times P}. \quad (3.2)$$

При централізованому постачанні сукупний поточний запас ( $Z_{\text{цд}}$ ) становить:

$$Z_{\text{цд}} = \sum \sqrt{F \times \sum F / 2C \times P}. \quad (3.3)$$

У співвідношеннях 3.2 і 3.3 діє нерівність.

$$\sum \sqrt{S} > \sqrt{\sum S}, \quad (3.4)$$

Тобто запас матеріального ресурсу, що зберігається в регіонів децентралізованому стані, перевищує запас централізований:

$$Z_{\text{цд}} < Z_{\text{цц}}. \quad (3.5)$$

Нерівність (3.4) показує особливості централізації запасів, а саме:

- вивільнення певної частини запасів;
- скорочення транспортних маршрутів у напрямку «постачальник-споживач» як за рахунок їх укрупнення, так і за рахунок покращення структури транспортування вантажів.

Отже, для виробництва з більшим обсягом споживання необхідно мати відносно менший рівень виробничого запасу. Ця обставина може бути використана як аргумент на користь централізації запасів, тому що виробництво і споживання в економічному регіоні можна у певних межах розглядати як єдиний процес.

Кореляційно-регресійним аналізом встановлена така залежність між станом середньодобового споживання ресурсу та забезпеченістю виробничим запасом [37, с. 129]:

$$Z_v = 87,5 + 14,3 \times C_c + 0,195 \times C_c^2 - 0,0034 \times C_c^3, \quad (3.6)$$

де  $Z_v$  – виробничий запас:

$C_c$  – середньодобова норма споживання.

Як приклади розглянемо чотири металургійні підприємства м. Запоріжжя, які споживають сплав сталевий, зокрема:

- 1) ТОВ «Запорізький титано-магнієвий комбінат» - 3 т/добу;
- 2) ПАТ «Запорізький завод феросплавів» - 6 т/добу;
- 3) ПАТ «Дніпроспецсталь» - 11 т/добу;
- 4) ПАТ «Запоріжсталь» - 14 т/добу.

Загальне споживання сплаву сталевий – 34 т/добу.

На основі (3.6) виробничий запас становитиме:

- 1) металургійне підприємство № 1 – 132,06 т:

$$Z_v = 87,5 + 14,3 \times 3 + 0,195 \times 3^2 - 0,0034 \times 3^3 = 132,1;$$

- 2) металургійне підприємство № 2 – 179,59 т:

$$Z_v = 87,5 + 14,3 \times 6 + 0,195 \times 6^2 - 0,0034 \times 6^3 = 179,6;$$

- 3) металургійне підприємство № 3 – 263,87 т:

$$Z_v = 87,5 + 14,3 \times 11 + 0,195 \times 11^2 - 0,0034 \times 11^3 = 263,9;$$

- 4) металургійне підприємство № 4 – 316,59 т:

$$Z_v = 87,5 + 14,3 \times 14 + 0,195 \times 14^2 - 0,0034 \times 14^3 = 316,6;$$

Загальна потреба у виробничому запасі при децентралізованому зберіганні становить 892,2 т.



При централізації запасів для забезпечення середньодобової потреби у сплаві сталюму в розмірі 34 т/добу розмір складського запасу дорівнює:

$$Z_{\text{с}} = 87,5 + 14,3 \times 34 + 0,195 \times 34^2 - 0,0034 \times 34^3 = 665,5 \text{ т.}$$

Отже, при централізації виробничих запасів аналізованих підприємств потреба сплаву сталі тільки на чотирьох підприємствах зменшиться за рік на 226,7 т (892,2 – 665,5).

На сучасному етапі розвитку ринкових відносин у нашій країні розпочинати перехід на передові стандарти управління формуванням товарно-матеріальних запасів необхідно з налагодження ділових відносин у ланці «споживач – постачальник».

Взаємовідносини між постачальниками й підприємством-споживачем у сфері постачання регулюються правовими нормами, записаними в Господарському кодексі, що регламентує порядок поставки матеріальних ресурсів споживачам, у тому числі й за термінами.

«Господарським кодексом України встановлено таке: «У разі, якщо сторонами передбачено поставку товарів окремими партіями, строком (періодом) поставки продукції виробничо-технічного призначення є, як правило, квартал. Сторони можуть погодити в договорі також графік поставки (місяць, декада, доба тощо)» [29, с. 141].

Порядок поставки матеріалів підприємствам у терміни, установлені вищевказаним нормативним документом, визначає можливі варіації інтервалів між поставками залежно від їх частоти. Господарський кодекс узаконив у неявному виді межі допустимої нерегулярності інтервалів постачання, а також нерівномірності постачання матеріалів споживачам за обсягами.

Відповідно до Господарського кодексу виробник сьогодні фактично продовжує диктувати періодичність постачання, виходячи з власних інтересів. До укладеного договору за встановленими правилами він повинен

був би додавати погоджений з покупцем графік поставок марок матеріалів з конкретними датами, з визначеною матеріальною відповідальністю виробника за зрив постачання споживачу через недотримання термінів. Це дало б підприємству-споживачу змогу ритмічно функціонувати в разі наявності більш низького в нього рівня запасів. Але практика свідчить, що у більшості випадків сьогодні це не робиться, сторони обмежуються стандартним записом у договорі, що постачання здійснюється в терміни, визначені Господарським кодексом.

Проведений аналіз металургійних підприємств показав, що на більшості з них не було графіка поставок, а в договорах вказувалися лише кварталні чи місячні терміни залежно від обсягу річної реалізації матеріалу.

«Дослідження [37] свідчать, що варіабельність оцінок дисперсії інтервалів поставок на 70-85% сформована варіацією часом між датою останнього відвантаження й датою попередньої поставки. Це свідчить про недосконалу систему постачання. Тому необхідно розробити і впровадити систему стимулів й економічних санкцій щодо постачальників, щоб зацікавити в підвищенні ритмічності поставок матеріальних ресурсів виробнику».

Критерієм стимулу може бути одержана сума економії грошових коштів від запобігання зберіганню зайвої кількості запасів у складських приміщеннях споживача. Така сума розподіляється між постачальниками матеріалу і споживачем.

В основі розрахунку суми економії може виступати величина витрат на одиницю запасу за один день, методика розрахунків яких по металургійному підприємству наведена нижче.

Вихідна інформація для розрахунків така:

– поточна потреба марки матеріалу – 16 т/день.

Річна вартість зберігання обсягу марки матеріалу – 30% до його загальної вартості.

Кількість робочих днів на рік – 240.

Кількість замовлень на рік:

1-й варіант – 24; 2-й варіант – 20; 3-й варіант – 16; 4-й варіант – 12; 5-й варіант – 8; 6-й варіант – 4.

Витрати на зберігання одиниці запасу в розрахунку на один день розраховуються в такій послідовності.

1. Для кожного варіанта кількості замовлень розраховується обсяг поставки марки матеріалу (табл. 3.1):

Таблиця 3.1

## Розрахунок обсягу поставки матеріалу

Кількість замовлень на рік	Розрахунок	Обсяг одного замовлення, т
24	$16 \times 240 / 24$	160
20	$16 \times 240 / 20$	192
16	$16 \times 240 / 16$	240
12	$16 \times 240 / 12$	320
8	$16 \times 240 / 8$	480
4	$16 \times 240 / 4$	960

2. Розраховується вартість зберігання запасу для кожного рівня замовлень.

2.1. Розраховуються загальні вхідні витрати. Для цього необхідно помножити обсяг замовлення на відповідну ціну (табл. 3.2):

Таблиця 3.2

## Розрахунок загальних вхідних витрат

Обсяг одного замовлення, т	Вартість 1 т матеріалу, тис. грн.	Загальні вхідні витрати, тис. грн.
160	6	960
192	6	1152
240	6	1440
320	6	1920
480	6	2880
960	6	5760

2.2. Розраховується середня вартість запасу, що є в наявності, за

період від закупівлі до повного продажу купленої партії. Для цього сукупні витрати ділять на 2 (табл. 3.3):

Таблиця 3.3

## Розрахунок середньої вартості запасу

Обсяг одного замовлення, т	Загальні вхідні витрати, тис. грн.	Середня вартість запасу, тис. грн.
160	960	480
192	1152	576
240	1440	720
320	1920	960
480	2880	1440
960	5760	2880

2.3. Розраховується період часу, необхідний для продажу одночасно закупленого матеріалу. Місячна потреба – 260 т ( $240/12 \times 13$ ) (табл. 3.4):

Таблиця 3.4

## Розрахунок періоду часу, необхідного для продажу матеріалу

Обсяг одного замовлення, т	Місячна потреба, т	Період, необхідний для продажу купленого обсягу, міс.
160	320	$160:320=0,5$
192	320	$192:320=0,6$
240	320	$240:320=0,8$
320	320	$320:320=1,0$
480	320	$480:320=1,5$
960	320	$960:320=3,0$

2.4. Розраховується вартість зберігання купленого обсягу матеріалу. Річна вартість зберігання запасів – 24%, тобто 2% за місяць. Множиться середня вартість запасу на виражену у відсотках вартість зберігання (табл. 3.5):

Таблиця 3.5

## Розрахунок вартості зберігання купленого обсягу запасу

Обсяг одного замовлення, т	Середня вартість запасу, тис. грн.	Вартість зберігання, %	Вартість зберігання, тис. грн.
160	480	$2,5 \times 0,5$ міс. = 1,3	6,24

192	576	$2,5 \times 0,6 \text{ міс.} = 1,5$	8,64
240	720	$2,5 \times 0,8 \text{ міс.} = 2,0$	14,40
320	960	$2,5 \times 1 \text{ міс.} = 2,5$	24,00
480	1440	$2,5 \times 1,5 \text{ міс.} = 3,8$	54,72
960	2880	$2,5 \times 3,0 \text{ міс.} = 7,5$	216,00

Розраховується вартість зберігання 1 т запасу за день ( $V_z$ ) за формулою:

$$V_z = \frac{\text{Вартість зберігання запасу}}{\text{Обсяг закупівлі на одне замовлення (т)} \times \text{Період необхідний для продажу купленого обсягу запасу (днів)}} \quad (3.7)$$

Розрахунки свідчать, що кожен день зберігання 1 т запасу у виробника потребує витрат у розмірі 2,50 грн.

В угоді купівлі-продажу доцільно передбачити стимулювання постачальника своєчасно поставляти матеріали, виплачуючи йому частину економії від запобігання зберігання зайвої кількості запасів. У разі дотримання договірних термінів поставок запасів, ураховуючи досвід високорозвинених країн, постачальнику можна виплачувати 30 % від одержаної суми економії. При відхиленні термінів поставок матеріалу від договірних необхідно застосовувати економічні санкції. Критерієм їх розміру є сума недоодержаного чистого прибутку через браку запасів.

Упровадження такого механізму економічних відносин між постачальниками і споживачами повинно здійснюватися поступово протягом декількох років. На першому етапі його освоєння доцільно застосовувати менш жорсткі умови стосовно до коливань за термінами відвантаження, а у наступні роки умови повинні поступово ставати жорсткішими.

Вітчизняним металургійним підприємствам доцільно скористатися досвідом високорозвинених країн, де на багатьох фірмах матеріальні ресурси поставляються виробником споживачу за схемою Just in Time («саме вчасно») з точністю до одного дня чи навіть декількох годин. Тут увесь

ланцюг приводиться в дію за сигналом попиту від кінцевого споживача, що характеризується системою «витягування», тобто системою контролю за матеріалами, за якої користувач подає виробнику чи постачальнику сигнал про необхідність у додаткових матеріалах, які поставляються тільки у відповідь на такий сигнал. Вказану систему можна розглядати як набір факторів, що взаємодіють один з одним [96, с. 173].

На думку віце-президента американської корпорації «General Motors Corp» Роберта Б. Стоуна, під чиїм керівництвом здійснюється впровадження системи JIT на заводах корпорації, для того, щоб система «саме вчасно» ефективно функціонувала, необхідно виконувати такі умови [20, с. 374-375]:

1. Концентрація за географічним принципом. Необхідно, щоб перевезення вантажів із заводу-постачальника на завод-споживач виконувалося за термін менше ніж один день.

2. Надійна якість.

3. Мережа постачальників, якою легко управляти. Максимальне скорочення кількості постачальників і укладання з ними довгострокових угод.

4. Ефективна транспортна система. Створення надійних транзитних маршрутів між постачальниками й користувачами.

5. Гнучкість виробництва. На заводі процес постачання повинен швидко реагувати й оперативно надавати дільниці-споживачу необхідні деталі.

6. Невеликі партії поставок (не більше 10 %) до щоденного витрачання деталей чи матеріалів.

7. Ефективна система приймання матеріалів і навантажувально-розвантажувальних робіт.

8. Наполегливість управлінського персоналу до впровадження системи «саме вчасно».

Важливою умовою підвищення ефективності управління запасами товарно-матеріальних цінностей, як свідчить досвід західних фірм, є спільне

планування, прогнозування і поповнення запасів (CPFR) на основі розробки і використання програмного забезпечення, включаючи Internet. CPFR приділяє основну увагу прогнозуванню поставок і попиту шляхом синхронізації різних планів і проектів як постачальника, так і замовника.

Спільні системи мають значні переваги, а саме [96, с. 254]:

- підвищення доступності продукції для клієнта і як наслідок збільшення продажу;
- підвищення рівня обслуговування, зменшення загальних витрат (в тому числі витрат на запаси, втрати і ресурси);
- підвищення інтеграції процесів, завдяки чому вони стають простими, стандартними, швидкими і чіткими;
- оперативна й більш систематизована передача інформації, зрозуміла для всіх учасників логістичного ланцюжка;
- можливість проведення контрольного аналізу інформації й визначення часу її оновлення;
- по електронній пошті користувачі можуть одержувати оновлену інформацію про коливання попиту і пропозиції на ринку;
- дані, що зберігаються в системі можна використовувати для моніторингу й оцінювання.

Упровадження принципів CPFR, як свідчить практика діяльності зарубіжних фірм, дозволило збільшити обсяг продажу на 45 %, зменшити наявні запаси на 23 %, скоротити цикл поповнення запасів на 20 %.

### 3.2. Розвиток підприємства за рахунок гудвілу

Однією із останніх тенденцій вітчизняної економіки є зростання кількості угод з придбання та злиття підприємств. Відображення цих процесів в обліку пов'язане з виникненням такого об'єкта обліку, як гудвіл, що становить собою набуті економічні вигоди, не відображені в обліку придбаного підприємства та втілені у нематеріальних чинниках формування

ринкової вартості останнього. Гудвіл набуває ознак активу з можливістю його достовірної оцінки лише в разі придбання підприємства як цілісного майнового комплексу. Проте він створюється всередині підприємства впродовж багатьох років на основі знань, зв'язків, сучасних інформаційних, виробничих і збутових технологій та інших чинників його майбутніх конкурентних переваг.

В умовах постіндустріальної економіки, що ґрунтується на використанні інтелектуального капіталу, питання сутності, оцінки та визнання в обліку невідчутних активів є актуальними. Про це свідчать дослідження А. Чухна, О. Кендюхова, І. Журавльової, С. Голова, В. Ковальова, І. Про-свіріної, Л. Плотникової, Е. Хендріксена, Г. Вінеса та ін.

Перша згадка про гудвіл датується 1571 р. Ця економічна категорія вживається в юридичній практиці. Саме з юридичної практики термін «гудвіл» перейшов до бухгалтерської практики, оскільки його було визнано майновим правом і виникла потреба в його оцінці та прийнятті до обліку. В 1891 р. англійський бухгалтер Ф. Мор запропонував підходи до оцінки гудвілу на основі генерованих ним додаткових доходів.

У вітчизняній практиці термін «гудвіл» вживається під час купівлі-продажу підприємств і дедалі ширше входить у вітчизняну практику. Досить сказати, що він згадується у 38 законодавчих актах України. Проте слід зазначити, що визначення гудвілу, які наводяться у законодавчих та нормативних актах, відрізняються між собою і в основному зводяться до визначення його як результату порівняння вартостей, тобто гудвілу, що виникає під час придбання.

«В економічній літературі під гудвілом розуміють сукупність нематеріальних чинників (активів), наявність яких забезпечує конкурентні переваги для підприємств і дає можливість отримувати додатковий дохід, тобто переваги, що не відображені в обліку. До основних складових гудвілу належать технології, ноу-хау, фірмові найменування, компетенція та знання персоналу, бази даних, місце розташування, зв'язки».



«Тобто вважають, що основою гудвілу, що виліється в майбутніх вигодах, є інтелектуальний капітал, який включає»:

«- людський капітал, втілений у працівниках у вигляді досвіду та знань, здібностей до нововведень, а також у загальній культурі, філософії фірми, її внутрішніх цінностей, культурі управління. Персонал компанії є складовою гудвілу, оскільки він визначає успішність будь-якого підприємства і впливає на вартість компанії у разі купівлі-продажу»;

«- технологічний (структурний) капітал – технічне і програмне забезпечення, патенти, торговельні марки, зв'язки. Вартість структурного капіталу відображують у балансі підприємства у вигляді статей, які зазвичай визначають як капіталізовані витрати на науково-дослідні та конструкторські розробки, або ціну, сплачену за окремі права інтелектуальної власності» [2];

«- клієнтський (споживацький) капітал, включаючи ділову репутацію та зв'язки із споживачами, який характеризується такими якостями, як ступінь проникнення, розповсюдження, постійність, упевненість у тому, що споживачі і надалі віддаватимуть перевагу цьому підприємству. Усі ці частини капіталу визначають цінність компанії і значною мірою формують її ринкову вартість. Більша частина ринкової вартості компанії в сучасній економіці створюється саме завдяки ефективному використанню інтелектуального капіталу» [28,29].

Так, вважають, що близько 75 % ринкової вартості компанії Coca-Cola визначається сукупною вартістю торговельних марок, які їй належать. Коли «Ай-Бі-Ем» поглинула компанію «Лотус» – постачальника комп'ютерних програм, ринкова ціна останньої перевищила у 15 разів її опубліковану балансову вартість. «Ай-Бі-Ем» заплатила 3,5 млрд дол. за компанію, яка коштувала 230 млн дол., оскільки вона мала великі невітчутні активи – ринок постійних покупців, високий професіоналізм персоналу, новостворені програмні розробки та ін. У 2005 р. здійснено продаж 93,5 % акцій банку «Аваль» Raiffeisen International Bank Holding за 1,028 млрд дол. Більше ніж 20 % сплаченої суми становить вартість бренду.

Оцінюючи українські підприємства, потенціальні інвестори і партнери дедалі частіше звертають увагу саме на вартість нематеріальних активів. За даними компанії Ernst & Young, у структурі власності найбільших світових корпорацій (Disney, Microsoft, Nike) невідчутні активи вже становлять понад половину загальної вартості компанії. Особливо це стосується високотехнологічних підприємств. Корпорація Microsoft, маючи ринкову капіталізацію, в сотні мільярдів доларів, налічує на балансі матеріальних активів всього кілька мільярдів доларів.

Отже, внутрішньо створений гудвіл стає домінуючим чинником, який покладено в основу ринкової ціни компанії і, подібно до людського капіталу, не може бути визначений калькуляцією об'єктивних вартісних показників.

За умов, коли основою оцінки стає навіть не поточна, а потенційна суб'єктивна корисність блага, ціни визначаються не сукупністю окремих чинників, що спостерігаються, а низкою обставин, які неможливо ні прогнозувати, ні схарактеризувати. Відповідно і ризики, які раніше сприймалися як очевидний негатив в умовах індустріального суспільства, нині стають не лише неминучим супутником, а й самим змістом ринкової активності. Внутрішньо створений гудвіл відображує напрацьований потенціал в організації і веденні бізнесу, технологічну культуру, зв'язки та репутацію, тобто сукупність якостей, які не відображують в обліку.

За стандартами обліку оцінити можна лише гудвіл, який виникає в разі придбання.

Відповідно до П(С)БО 19 «Об'єднання підприємств»: гудвіл – це перевищення частки придбання над справедливою вартістю ідентифікованих активів і зобов'язань на дату придбання; справедлива вартість – сума, за якою може бути здійснений обмін активу або оплата зобов'язання в результаті операції між обізнаними, зацікавленими та незалежними сторонами.

Щодо оцінки внутрішнього гудвілу, то це питання є проблематичним, оскільки за вітчизняними та міжнародними стандартами не визнаються

активами більшість складових гудвілу. Так, відповідно до П(С)БО 8 «Нематеріальні активи» не визнаються активами (хоча й пов'язані з майбутніми економічними вигодами), а списуються на витрати звітного періоду, в якому вони були здійснені:

- витрати на дослідження;
- витрати на підготовку та перепідготовку кадрів;
- витрати на підвищення ділової репутації підприємства, на створення торгових марок та ін.

Отже, ресурси, що становлять внутрішній гудвіл, у переважній більшості випадків не визнаються активами.

На це є такі причини:

- ділова репутація не є ідентифікованим і контрольованим активом і її вартість неможливо достовірно визначити;
- знання і кваліфікації персоналу, невіддільні від носіїв (людей), та недостатній контроль за очікуваними економічними вигодами, тобто знання, не оформлені юридично, не можуть бути визнані активом;
- внутрішньостворені назви марок, клієнтів, бази даних не визнаються активами, тому що витрати на їх створення не відрізняються від витрат на розвиток підприємства та оцінити їх неможливо.

Наприклад, вартість торгової марки Coca-Cola у десятки разів перевищує вартість усіх матеріальних активів самої компанії Coca-Cola, але до балансу її не включено.

З огляду на зазначене вище, сьогодні існує нова тенденція в дослідженнях щодо відображення в обліку розглянутих нематеріальних активів. Деякі автори, ґрунтуючись на вивченні міжнародного досвіду вважають, що невизнання в обліку нематеріальних активів, які втілюють у собі потенційні економічні вигоди, призводить до втрати релевантності бухгалтерської інформації, ознакою якої є постійно зростаюча різниця між балансовою і ринковою вартістю компанії.

Якщо наприкінці 70-х років середнє співвідношення ринкової вартості

до балансової становило 0,82, то розвиток високих технологій, зростання інтелектуального потенціалу та інші чинники привели до того, що таке співвідношення до кінця ХХ ст. зросло удвічі.

Отже, традиційні звіти не надають достовірну інформацію про нематеріальні чинники цінності компанії, оскільки вони не відображуються в обліку, а інвестиції в них списуються на витрати.

Як наслідок, інвесторам надають консервативні оцінки поточної вартості підприємства та його здатності до створення багатства загалом.

Тому необхідно забезпечити бухгалтерській звітності більш надійну інформацію про такі нематеріальні активи. Цього можна досягти розширенням діючої моделі обліку та забезпеченням добровільного розкриття керівництвом ймовірного впливу нематеріальних активів на майбутню дохідність компанії. На думку академіка А. Чухна, традиційна модель бухгалтерського обліку суперечить об'єктивній оцінці компанії, заважає економіці зберігати свою конкурентоспроможність за умов ринкової кон'юнктури, яка швидко змінюється .

Питання полягає у тому, що якщо інвестиції в інтелектуальний капітал є джерелом майбутніх економічних вигід, то чому їх не відображувати в обліку і звітності. Дослідження зарубіжних учених показали, що існує зв'язок між майбутньою прибутковістю та інвестиціями у дослідження, розробки і розвиток. Збільшення вкладень у дослідження і розвиток приводить до збільшення прибутків у найближчі 7 років. Також відмічається зв'язок між ринковою вартістю компаній та інвестиціями в дослідження і розробки та людський капітал. За кваліфікованого менеджменту максимальна сума прибутку від інвестицій у людський капітал майже втричі перевищує прибуток від інвестицій у техніку. Ще Адам Сміт розглядав знання як різновид майна, особливого роду запасу, елемент, який входить до складу основного капіталу та забезпечує дохід і прибутковість поза залученням до обігу та зміни власника.

Перешкодою до визнання, попри існування ймовірності отримання

економічних вигід, основних компонентів внутрішнього гудвілу активами є неможливість достовірного визначення і їхньої вартості.

Проте за сучасних умов необхідність оцінки внутрішнього гудвілу очевидна, зокрема:

- В управлінських цілях – для оцінки адекватності діяльності менеджерів та іншого персоналу.
- З метою оцінки інтелектуального капіталу підприємства.
- Для визначення передпродажної вартості бізнесу, щоб у ній були враховані названі вище нематеріальні чинники.

Під час операцій купівлі-продажу, коли часто звертаються до послуг професійних аудиторських компаній, щоб переконатися у справедливості й обґрунтованості ринкової вартості об'єкта продажу (тобто якщо покупець згоден заплатити за об'єкт певну суму коштів, то чи буде придбаний гудвіл істотно відрізнитись від внутрішньоствореного або, іншими словами, на скільки виправданою є переплата за підприємство).

Враховуючи зазначене вище, а також те, що не всі елементи внутрішнього гудвілу визнаються активами, у світовій практиці склалися певні підходи до методів розрахунку внутрішньоствореного гудвілу, серед яких можна виділити такі:

- метод надлишкових прибутків, який використовують під час передпродажної оцінки гудвілу. Він ґрунтується на порівнянні рентабельності чистих активів підприємства з середньою рентабельністю чистих активів на фінансовому ринку або по галузі. Гудвіл в цьому випадку розглядається як актив, не відображений в обліку, але такий, що має таку саму дохідність, що й інші активи;

- альтернативний метод, який передбачає розрахунок величини гудвілу як різниці між вартістю підприємства з припущенням, що воно має у власності невідчутні активи та використовує їх у діяльності, та вартістю підприємства з припущенням, що воно не є власником тих самих невідчутних активів;

- метод вартості торговельної марки (дохідний), за яким гудвіл розраховують через дисконтування прогнозованих і постпрогнозованих потоків прибутку, генерованих гудвілом;

- оцінка гудвілу за допомогою показника ділової активності, для чого до показника середньорічного обсягу продажу застосовують коефіцієнт, який визначають емпірично, виходячи з аналізу угод купівлі-продажу за однорідними підприємствами;

- залишковий метод, за яким оцінюють вартість придбаного гудвілу за міжнародними та національними стандартами обліку, тобто гудвіл дорівнює різниці вартості придбання і справедливої вартості придбаних чистих активів. За цим методом можна оцінити вартість інтелектуального капіталу як різницю між поточною ринковою капіталізацією та справедливою вартістю матеріальних й ідентифікованих нематеріальних активів;

- розрахунок коефіцієнта Д. Тобіна, який відображає співвідношення ринкової вартості компанії та відновлювальної вартості її активів. Високе значення цього показника передбачає, що крім активів, відображених у балансі, компанія володіє іншими невідчутними ресурсами, які дають можливість отримувати високі прибутки.

Отже, нематеріальні чинники, які формують репутацію підприємства, є джерелом економічних вигід і істотною складовою його вартості.

Враховуючи встановлені стандартами чіткі критерії й умови визнання нематеріальних активів в обліку, необхідно для більшої прозорості розкривати інформацію про наявність нематеріальних чинників у примітках до звітності. Тобто розширити п. 37.4 П(С)БО 8 щодо вимоги розкриття інформації про загальну суму витрат на дослідження і розробки інформацією про витрати на підвищення професійного рівня персоналу, рекламу, на створення брендів та інші витрати з формування ділової репутації підприємства.

Порядок визначення гудвілу в бухгалтерському і в податковому обліку відрізняється (рис. 1 і 2). Так, у бухгалтерському обліку, відповідно до

П(С)БО 19, гудвіл - це перевищення вартості придбання над справедливою вартістю придбаних ідентифікованих активів і зобов'язань на дату придбання. Якщо ж вартість частки покупця у справедливій вартості придбаних ідентифікованих активів і зобов'язань перевищує вартість придбання, то має місце негативний гудвіл. (Справедлива вартість - сума, за якою може бути здійснений обмін активу або оплата зобов'язання в результаті операції між обізнаними, зацікавленими і незалежними сторонами (п. 4 П(С)БО 19). Справедлива вартість придбаних активів і зобов'язань визначається в порядку, наведеному в додатку до П(С)БО 19 "Об'єднання підприємств".

У податковому обліку, відповідно до ст. 17 Закону України "Про оподаткування прибутку підприємств", гудвіл - це нематеріальний актив, вартість якого визначається як різниця між балансовою вартістю активів підприємства та його звичайною вартістю як цілісного майнового комплексу, що виникає внаслідок використання кращих управлінських якостей, домінуючої позиції на ринку товарів (робіт, послуг), нових технологій тощо. Крім цього, на відміну від бухгалтерського обліку, у податковому обліку вартість гудвілу не підлягає амортизації і не враховується у визначенні валових витрат платника податку.

За своїм економічним змістом гудвіл є нематеріальним активом і облікується на субрахунку 126 "Гудвіл" рахунка 12 "Нематеріальні активи". За дебетом рахунка відображається вартість отриманого гудвілу. За кредитом - його списання в результаті повної амортизації. На рахунку 19 "Негативний гудвіл" ведеться облік зменшення вартості негативного гудвілу з моменту його виникнення:

- у процесі діяльності придбаного підприємства, що прогнозується з обчислюваними збитками в майбутньому;
- у процесі корисного використання (амортизації) придбаних необоротних активів;

- у разі перевищення справедливої вартості придбаних немонетарних активів (активів, крім грошових коштів, їх еквівалентів та дебіторської заборгованості у фіксованій сумі грошей) над вартістю негативного гудвілу.

За кредитом рахунка відображається вартість виникнення негативного гудвілу. За дебетом - сума негативного гудвілу, що визнана доходом.

При обліку гудвілу необхідно враховувати такі два моменти, пов'язані з придбанням:

- придбане підприємство ліквідується;
- придбане підприємство не ліквідується, а стає дочірнім підприємством інвестора.

Якщо підприємство внаслідок придбання його чистих активів іншим підприємством ліквідується, то покупець починаючи з дати придбання повинен відобразити в балансі активи і зобов'язання придбаного підприємства і будь-який гудвіл, що виникає в результаті придбання. В подальшому облік балансової вартості гудвілу, його амортизації здійснюється на рахунках обліку підприємства-покупця. Коли ж придбане підприємство не ліквідується, а продовжує здійснювати свою діяльність під контролем покупця (головного підприємства), то гудвіл показується не в окремому балансі покупця, а в консолідованому балансі групи за статтею "Гудвіл при консолідації", який підлягає амортизації протягом строку очікуваної його доходності. Записи з нарахування амортизації гудвілу не показуються в обліку головного підприємства, а є коригувальними і впливають на показники лише консолідованої звітності.

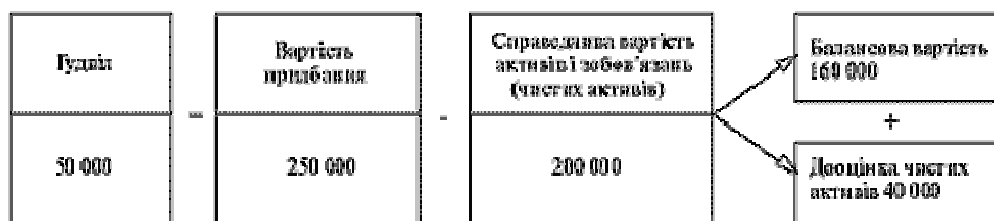


Рис. 3.1. Механізм розрахунку гудвілу в бухгалтерському обліку



Гудвіл	Вартість придбання	Балансова вартість активів і зобов'язань (чистих активів)
90 000	250 000	160 000

Рис. 3.2. Механізм розрахунку гудвілу в податковому обліку

Амортизація гудвілу в обох вищезгаданих випадках здійснюється відповідно до вимог П(С)БО 19.

Первісна (балансова) вартість гудвілу зменшується щомісячним рівномірним нарахуванням амортизації протягом терміну корисного його використання, але не більше 20 років. Строк корисного використання гудвілу визначається з урахуванням прогнозованого строку діяльності підприємства; нормативно-правових актів або контрактів, що впливають на строк корисного використання, зміни попиту на продукцію (роботи, послуги) підприємства тощо. Якщо гудвіл на кінець року не відповідає ознакам активу, то він списується з включенням залишкової вартості до витрат.

Коли купується підприємство з негативним гудвілом, то його сума визнається доходом за такою схемою:

а) якщо діяльність придбаного підприємства прогнозується з обчислювальними збитками в майбутньому, то вартість негативного гудвілу визнається доходом рівномірно протягом періоду утворення таких збитків;

б) якщо діяльність придбаного підприємства прогнозується в майбутньому без збитків, то вартість негативного гудвілу визнається доходом:

- у сумі, що не перевищує справедливої вартості придбаних немонетарних активів, - рівномірно протягом решти строку амортизації придбаних необоротних активів;

- у сумі, що перевищує справедливую вартість придбаних немонетарних активів, - в періоді придбання.

Пропонуємо ПАТ «Запорізький завод феросплавів» придбати підприємство ливарного виробництва ПУБЛІЧНЕ АКЦІОНЕРНЕ

## ТОВАРИСТВО "КРЕМЕНЧУЦЬКИЙ СТАЛЕЛИВАРНИЙ ЗАВОД"

Визначення та облік гудвілу при придбанні підприємства наведено на в табл. 3.5.

Таблиця 3.6

Відображення в обліку підприємства покупця придбаного гудвілу

Зміст господарської операції	дебет	кредит	Сума (грн.)
1. Сплачено кошти за придбане підприємство	377 "Розрахунки з іншими дебіторами"	31 "Рахунки в банках"	800000
2. Зараховано на баланс кредиторську заборгованість постачальникам придбаного підприємства	377 "Розрахунки з іншими дебіторами"	63 "Розрахунки з постачальниками і підрядчиками"	350000
3. Зараховано на баланс покупця майно придбаного підприємства:			
- основні засоби	15 "Капітальні інвестиції"	377 "Розрахунки з іншими дебіторами"	250000
	10 "Основні засоби"	15 "Капітальні інвестиції"	250000
- запаси	20 "Виробничі запаси"	377 "Розрахунки з іншими дебіторами"	150000
- дебіторська заборгованість покупців	36 "Розрахунки з покупцями і замовниками"	377 "Розрахунки з іншими дебіторами"	500000
- гудвіл*	126 "Гудвіл"	377 "Розрахунки з іншими дебіторами"	250000
4. Нараховано суму щомісячної амортизації гудвілу**	92 "Адміністративні витрати"	133 "Знос нематеріальних активів"	2083

\*Вартість придбаного гудвілу = 250000 = вартість придбання (800000) - справедлива вартість активів і зобов'язань (250000 + 150000 + 500000 - 350000).

\*\* З розрахунку строку його корисного використання - 10 років (250000 : 10 : 12).

Якщо ПАТ «Запорізький завод феросплавів» придбати підприємство ливарного виробництва ПУБЛІЧНЕ АКЦІОНЕРНЕ ТОВАРИСТВО "КРЕМЕНЧУЦЬКИЙ СТАЛЕЛИВАРНИЙ ЗАВОД" за 140000 грн, то ми отримаємо негативний гудвіл та отримаємо наступні дані (табл. 3.7).

Таблиця 3.7

Відображення в обліку підприємства – покупця операцій з придбання іншого підприємства (за умови придбання з негативним гудвілом)

Зміст господарської операції	дебет	кредит	Сума (грн.)
1. Сплачено кошти за придбане підприємство	377 "Розрахунки з іншими дебіторами"	31 "Рахунки в банках"	140000
2. Зараховано на баланс кредиторську заборгованість постачальникам придбаного підприємства	377 "Розрахунки з іншими дебіторами"	63 "Розрахунки з постачальниками і підрядчиками"	350000
3. Відображення негативного гудвілу*	377 "Розрахунки з іншими дебіторами"	19 "Негативний гудвіл"	50000
4. Зараховано на баланс покупця майно придбаного підприємства:	15 "Капітальні інвестиції"	377 "Розрахунки з іншими дебіторами"	25000
- основні засоби	10 "Основні засоби"	15 "Капітальні інвестиції"	25000
- запаси	20 "Виробничі запаси"	377 "Розрахунки з іншими дебіторами"	15000
- дебіторська заборгованість покупців	36 "Розрахунки з покупцями і замовниками"	377 "Розрахунки з іншими дебіторами"	500000
5. Визнання частини негативного гудвілу доходом звітного періоду**:			
а)	19 "Негативний гудвіл"	746 "Інші доходи від звичайної діяльності"	16600
б)	19 "Негативний гудвіл"	746 "Інші доходи від звичайної діяльності"	10000

\* Розрахунок негативного гудвілу:

Негативний гудвіл (50000) = вартість придбання (140000) - справедлива вартість придбаних активів і зобов'язань (25000 + 15000 + 500000 - 350000).

\*\* Визнання негативного гудвілу доходом:

а) якщо діяльність придбаного підприємства прогнозується з обчислюваними збитками протягом 3-х років, то негативний гудвіл визнається щорічно доходом у сумі 16600 (50000 : 3);

б) якщо діяльність придбаного підприємства прогнозується в майбутньому без збитків, то вартість негативного гудвілу визнається доходом звітного періоду у сумі, що перевищує справедливую вартість придбаних немонетарних активів:

50000 - (25000 + 15000) = 10000, а решту суми негативного гудвілу 40000 буде визнано доходом рівномірно протягом решти строку амортизації придбаних необоротних активів

Інший спосіб придбання - купівля контрольного пакета акцій підприємства. При цьому підприємство-покупець стає головним підприємством через наявність контролю, а придбане - дочірнім. Разом

головне і дочірнє становлять групу, яка з точки зору консолідації розглядається як одна господарська одиниця.

Відмінність цього методу придбання полягає в тому, що купуються не активи інвестованого підприємства, а частка його в акціонерному капіталі, еквівалентна чистим активам за вартістю. Придбання активів не тягне за собою необхідності складання консолідованої звітності, а придбання пакета акцій з правом голосу потребує консолідації. Гудвіл, що виникає під час придбання, відображає потенційну дохідність дочірнього підприємства, не показану в обліку. Як уже було зазначено, гудвіл показується в консолідованому балансі за статтею "Гудвіл при консолідації", який підлягає амортизації протягом строку очікуваної його дохідності.

На дату придбання головним підприємством контрольного пакета акцій іншого (дочірнього) складається консолідована звітність, що характеризує фінансовий стан та результати діяльності підприємств як однієї господарської одиниці.

Консолідація при придбанні є первинною консолідацією. Основні вимоги до процедур консолідації визначені в П(С)БО 20 "Консолідована фінансова звітність". Консолідація повинна забезпечити недопущення повторного обліку взаємних операцій підприємств групи. Для цього:

- інвестиції головного підприємства в дочірнє елімінуються власним капіталом дочірнього;
- залишки заборгованості з внутрішньогрупових розрахунків і операцій виключаються повністю;
- нереалізовані прибутки з внутрішньогрупових розрахунків виключаються в повному обсязі.

Консолідована звітність складається підприємством-покупцем.

Процедури консолідації та консолідований баланс групи підприємств на момент придбання наведено в таблиці 3.7

Суму гудвілу, що виникає при консолідації і характеризує різницю між ціною придбання і справедливою вартістю придбаних чистих активів, отримали так:

Таблиця 3.7

Розрахунок суми гудвілу в результаті придбання  
контрольного пакета акцій

Показник	значення
1. Вартість придбання контрольного пакета акцій дочірнього підприємства	175 000
2. Справедлива вартість придбаних чистих активів дочірнього підприємства:	
Балансова вартість активів	210 000
+ сума перевищення справедливої вартості основних засобів і запасів над балансовою	10 000
- зобов'язання	60 000
	160 000
3. Вартість придбаного гудвілу (1-2)	15 000

В подальшому, в період після придбання підприємства, у консолідованому балансі показуватиметься амортизована сума придбаного гудвілу. А в консолідованому звіті про фінансові результати на суму нарахованого щорічного зносу гудвілу будуть збільшені витрати.

Таблиця 3.8

Первинна консолідація бухгалтерських балансів підприємств на дату  
придбання дочірнього підприємства, грн

Статті балансу	Баланси підприємств перед придбанням			Баланси підприємств на дату придбання		Виключення при консолідації	Консолідований баланс
	Підприємство "М"	Підприємство "Д"		Підприємство "М"	Підприємство "Д"		
		Балансова вартість	Справедлива вартість				
Актив							
Необоротні активи							
Основні засоби за залишковою вартістю	50000	250000	32000	50 000	25000	+7000	82000
Інвестиції в підприємство "Д"				175000		-175000	
Гудвіл						+15000	15000
Оборотні активи							
Запаси	90 000	50 000	53000	90000	50000	+3000	143000

Дебіторська заборгованість з розрахунків:							
- з підприємством "Д"							
- з іншими дебіторами	20000	70000	70 000	20000	70000		90000
Грошові кошти	400000	65000	65000	225000	65000		290 000
Баланс	560 000	21000	220 000	560000	210000		62000
Пасив							
Власний капітал							
Статутний капітал "М" (звичайні акції по 6 грн)	300000			300000			
Статутний капітал "Д" (звичайні акції по 10 грн)		100000	100 000		100000	-100000	300000
Нерозподілений прибуток	170000	50000	50000	170000	50000	-50000	170000
Поточні зобов'язання							
- кредиторська заборгованість	90000	60000	60000	90000	60000		150000
Дооцінка			10000				
Баланс	560 000	210000	220000	560000	210000		620000

Виходячи з вищезгаданого можна зробити висновок:

1. Встановлено, що матеріальні ресурси поставляються на металургійні підприємства переважно транзитом, оминаючи бази постачання. Це примушує підприємств-споживачів підтримувати в себе великі обсяги виробничих запасів. Важливою умовою підвищення ефективності використання товарно-матеріальних запасів підприємств регіону є централізація виробничих і товарних запасів окремих підприємств, тобто об'єднання їх запасів в одній інтегральній спеціалізованій організації.

Скориставшись кореляційно-регресійним аналізом встановлена залежність між станом середньодобового споживання ресурсу та забезпеченістю виробничим запасом.

Відповідно до встановленої залежності та обраних металургійних підприємств (ТОВ «Запорізький титано-магнієвий комбінат»; ПАТ

«Запорізький завод феросплавів»; ПАТ «Дніпроспецсталь»; ПАТ «Запоріжсталь») розрахована загальна потреба у виробничому запасі централізованого та децентралізованого підходу.

Відповідно до розрахунків запропонована інтегрована спеціалізована організація з централізації запасів буде доцільною та дасть можливість зменшити обсяг запасів на 226,7 т за добу.

В результаті дослідження системи постачання металургійного підприємства виявлені суттєві недоліки: відсутність графіку поставок, наявність тільки квартальних чи місячних термінів поставки залежно від обсягу річної реалізації матеріалу. Тому автором запропоновано розробити і впровадити систему стимулів й економічних санкцій щодо постачальників, щоб зацікавити в підвищенні ритмічності поставок матеріальних ресурсів розглянутому металургійному підприємству.

Критерієм стимулу може бути одержана сума економії грошових коштів від запобігання зберігання зайвої кількості запасів у складських приміщеннях споживача. Така сума розподіляється між постачальниками матеріалу і споживачем.

В основі розрахунку суми економії може виступати величина витрат на одиницю запасу за один день, методика розрахунків яких по металургійному підприємству наведена.

Розрахунки свідчать, що кожен день зберігання 1 т запасу у виробника потребує витрат у розмірі 2,50 грн.

В угоді купівлі-продажу доцільно передбачити стимулювання постачальника своєчасно поставляти матеріали, виплачуючи йому частину економії від запобігання зберігання зайвої кількості запасів. У разі дотримання договірних термінів поставок запасів, ураховуючи досвід високорозвинених країн, постачальнику можна виплачувати 30 % від одержаної суми економії. При відхиленні термінів поставок матеріалу від договірних необхідно застосовувати економічні санкції. Критерієм їх розміру є сума недоодержаного чистого прибутку через браку запасів.

Упровадження такого механізму економічних відносин між постачальниками і споживачами повинно здійснюватися поступово протягом декількох років. На першому етапі його освоєння доцільно застосовувати менш жорсткі умови стосовно до коливань за термінами відвантаження, а у наступні роки умови повинні поступово ставати жорсткішими.

2. Запропоновано ПАТ «Запорізький завод феросплавів» придбати підприємство ливарного виробництва ПУБЛІЧНЕ АКЦІОНЕРНЕ ТОВАРИСТВО "КРЕМЕНЧУЦЬКИЙ СТАЛЕЛИВАРНИЙ ЗАВОД"

Відповідно до придбаного підприємства вартість гудвілу буде дорівнювати різниці між вартістю придбання та справедливою вартістю активів і зобов'язань

Відповідно до розрахунків вартість придбаного гудвілу буде дорівнювати 250000 тис.грн.

Інший спосіб придбання - купівля контрольного пакета акцій підприємства. При цьому підприємство-покупець стає головним підприємством через наявність контролю, а придбане - дочірнім. Разом головне і дочірнє становлять групу, яка з точки зору консолідації розглядається як одна господарська одиниця. Відповідно до цього методу вартість гудвілу буде дорівнювати 15000 тис.грн.



## ВИСНОВКИ

1. Формування потенціалу підприємства – це процес ідентифікації та творення підприємницьких можливостей, його структуризації та побудови певних організаційних форм для стабільного розвитку та ефективного відтворення. З огляду на те, що формування потенціалу підприємства є складним процесом, орієнтованим на максимальну взаємодію із зовнішнім середовищем забезпеченням високої якості реалізації, важливо визначити, які саме чинники зумовлюють розвиток його елементів і впливають на їхню збалансованість та ефективність використання.

2. Аналіз різних наукових джерел виявив, що для оцінювання ефективності управління суб'єктами ринкової економіки використовуються різноманітні методи, серед яких найбільш поширеними є методи порівняння, метод угруповань, методи математичної статистики, матричний метод, метод факторного аналізу, ранговий метод, рейтинговий метод, методи експертних оцінок, метод нечіткої логіки, метод нейронних мереж.

3. Загальна вартість активів має позитивні тенденції динаміки: за останні 3 роки вартість активів збільшилась на 18,23%. Що неможна сказати про структуру. Вартість та питома вага необоротних активів постійно зменшується, порівнюючи 2020р. з 2018р. зменшення склало 160320 тис.грн (14,53%).

4. Негативні тенденції необоротних активів виявлені в найбільш їх вагомій частині – основних засобах. Вартість основних засобів виробничого призначення з кожним роком зменшується, відносний показник зменшення досяг 10,2%. У виробничих основних засобах найбільшого зменшення торкнулось активної частини (машин та обладнання).

ПАТ «Запорізький завод феросплавів» має фізично зношені основні засоби, про це свідчить коефіцієнт зносу, який за 3 роки збільшився на 0,01 пункт.

Відповідно до коефіцієнту зносу було розраховано коефіцієнт

придатності. Основні засоби металургійного підприємства виходячи з коефіцієнту придатні тільки на 8-9%.

Позитивні тенденції перевищення коефіцієнту оновлення над коефіцієнтом вибуття та збільшення з кожним роком коефіцієнту приросту.

5. Проаналізувавши оборотні засоби металургійного підприємства ПАТ «Запорізький завод феросплавів» можна стверджувати про динамічні тенденції зростання цього розділу активу.

Вартість оборотних засобів, порівнюючи 2020р. з 2018р. збільшилась на 702481 тис.грн (37,57%)

Оборотні засоби ПАТ «Запорізький завод феросплавів» мають мінливу, постійно змінювальну структуру.

Найбільшу питому вагу в структурі оборотних засобів займає дебіторська заборгованість за товари та за розрахунками, у 2020 р цей відносний показник склав 77,63%.

На другому місці за питомою вагою посідають запаси, які складають 19-21% вартості оборотних засобів.

Проаналізувавши ефективність використання оборотних засобів металургійного підприємства виявили задовільні тенденції зростання. Найбільш вдалим роком за оборотністю є 2018. Завдяки швидкої оберненості у 2018р. металургійне підприємство отримало і більш вдалий фінансовий результат. Період обертання, порівнюючи 2020р. з 2018р. зменшився на 9,64 доби, якщо порівнювати 2020р. з 2019р. тенденція навпаки до збільшення майже на 29 діб.

Коефіцієнт завантаження коштів в обороті зменшився на 0,03 пункти, що свідчить про зменшення оборотних коштів в обороті металургійного підприємства.

Коефіцієнт оберненості матеріальних запасів знаходиться у стабільному діапазоні 10-11 пунктів, а період обертання не перевищує 36 діб.

Позитивний факт зменшення періоду обороту незавершеного виробництва. Порівнюючи 2020р. з 2018р. зменшення склало 10,24 діб. Ця

динамічна зміна дасть змогу більш швидше забезпечувати контракти споживачів продукції.

б. Проаналізовано джерела формування потенціалу металургійного підприємства.

У зв'язку з непокритим збитком структура власного капіталу порушена. Найбільший непокритий збиток спостерігається у 2018р. – 275 млн.грн. В подальшому збиток зменшується та у 2020р. металургійне підприємство має нормальну структуру власного капіталу. Найбільшу питому вагу у структурі власного капіталу займає нерозподілений прибуток – 83,64%, на другому місці зареєстрований капітал – 13,02%, додатковий та резервний капіталу мають мізерну питому вагу 1,53% та 1,95% відповідно.

Металургійне підприємство використовує в свої діяльності переважно поточні позикові кошти (питома вага на протязі 3 років у структурі пасивів складає 89-98%). Але з кожним роком структура позикових коштів змінює свої орієнтири у бік довгострокових зобов'язань.

Поточні зобов'язання та забезпечення, порівнюючи 2020р. з 2018р. зменшились на 1339358 тис.грн.

Довгострокові зобов'язання збільшили свою питому вагу у структурі зобов'язань майже на 10%, з показника 1,79% до 10,89%.

Найбільша складова у структурі довгострокових зобов'язань пенсійні зобов'язання (84,11%), інші 15,89% відстрочені податкові зобов'язання.

Структура поточних зобов'язань та забезпечень більш різноманітна. Найбільш вагомі поточні складові: поточна кредиторська заборгованість за товари, роботи, послуги (46,74% - 2020р.), інші поточні зобов'язання (53,87%- 2018р.; 34,5%- 2020р.). ПАТ «Запорізький завод феросплавів» не використовує довгострокових та короткострокових кредитів. Негативний факт наявність кредиторської заборгованості з бюджетом, даний показник збільшився в абсолютному виразі на 63555 тис.грн, питома вага його збільшилась з 0,11% до 4,24%. Підприємства також має незначну кредиторську заборгованість з оплати праці, яка за останні 3 роки зросла на

3534 тис.грн.

7. Встановлено, що матеріальні ресурси поставляються на металургійні підприємства переважно транзитом, оминаючи бази постачання. Це примушує підприємств-споживачів підтримувати в себе великі обсяги виробничих запасів. Важливою умовою підвищення ефективності використання товарно-матеріальних запасів підприємств регіону є централізація виробничих і товарних запасів окремих підприємств, тобто об'єднання їх запасів в одній інтегральній спеціалізованій організації.

Скориставшись кореляційно-регресійним аналізом встановлена залежність між станом середньодобового споживання ресурсу та забезпеченістю виробничим запасом.

Відповідно до встановленої залежності та обраних металургійних підприємств (ТОВ «Запорізький титано-магнієвий комбінат»; ПАТ «Запорізький завод феросплавів»; ПАТ «Дніпроспецсталь»; ПАТ «Запоріжсталь») розрахована загальна потреба у виробничому запасі централізованого та децентралізованого підходу.

Відповідно до розрахунків запропонована інтегрована спеціалізована організація з централізації запасів буде доцільною та дасть можливість зменшити обсяг запасів на 226,7 т за добу.

В результаті дослідження системи постачання металургійного підприємства виявлені суттєві недоліки: відсутність графіку поставок, наявність тільки кварталних чи місячних термінів поставки залежно від обсягу річної реалізації матеріалу. Тому автором запропоновано розробити і впровадити систему стимулів й економічних санкцій щодо постачальників, щоб зацікавити в підвищенні ритмічності поставок матеріальних ресурсів розглянутому металургійному підприємству.

Критерієм стимулу може бути одержана сума економії грошових коштів від запобігання зберіганню зайвої кількості запасів у складських приміщеннях споживача. Така сума розподіляється між постачальниками матеріалу і споживачем.

В основі розрахунку суми економії може виступати величина витрат на одиницю запасу за один день, методика розрахунків яких по металургійному підприємству наведена.

Розрахунки свідчать, що кожен день зберігання 1 т запасу у виробника потребує витрат у розмірі 2,50 грн.

В угоді купівлі-продажу доцільно передбачити стимулювання постачальника своєчасно поставляти матеріали, виплачуючи йому частину економії від запобігання зберігання зайвої кількості запасів. У разі дотримання договірних термінів поставок запасів, ураховуючи досвід високорозвинених країн, постачальнику можна виплачувати 30 % від одержаної суми економії. При відхиленні термінів поставок матеріалу від договірних необхідно застосовувати економічні санкції. Критерієм їх розміру є сума недоодержаного чистого прибутку через браку запасів.

Упровадження такого механізму економічних відносин між постачальниками і споживачами повинно здійснюватися поступово протягом декількох років. На першому етапі його освоєння доцільно застосовувати менш жорсткі умови стосовно до коливань за термінами відвантаження, а у наступні роки умови повинні поступово ставати жорсткішими.

8. Запропоновано ПАТ «Запорізький завод феросплавів» придбати підприємство ливарного виробництва ПУБЛІЧНЕ АКЦІОНЕРНЕ ТОВАРИСТВО "КРЕМЕНЧУЦЬКИЙ СТАЛЕЛИВАРНИЙ ЗАВОД"

Відповідно до придбаного підприємства вартість гудвілу буде дорівнювати різниці між вартістю придбання та справедливою вартістю активів і зобов'язань

Відповідно до розрахунків вартість придбаного гудвілу буде дорівнювати 250000 тис.грн.

Інший спосіб придбання - купівля контрольного пакета акцій підприємства. При цьому підприємство-покупець стає головним підприємством через наявність контролю, а придбане - дочірнім. Разом головне і дочірне становлять групу, яка з точки зору консолідації

розглядається як одна господарська одиниця. Відповідно до цього методу вартість гудвілу буде дорівнювати 15000 тис.грн.

## СПИСОК ВИКОРИСТАНИХ ДЖЕРЕЛ

1. Анчишкин А.И. Наука-техника-экономика. – 2-ое изд. – М. : Экономика, 1989. –384с.
2. Ареф'єва О.В. Управління потенціалом розвитку промислових підприємств : монографія / О.В. Ареф'єва, О.В. Коренков – К. : Вид-во ГРОТ, 2004. – 200 с.
3. Багровим І. В. Тищенко Т. І. Удосконалення використання інноваційного потенціалу промислових підприємств на засадах урахування його властивостей / І. В. Багровим, Т. І.Тищенко // Вісник економічної науки України – 2012. – 1(21) – с.18-23
4. Балабанова Л.В. Управління маркетинговим потенціалом підприємства: навч. посібник / Л.В. Балабанова, Р.В. Мажинський. – К.: ВД «Професіонал», 2006. – 288 с.
5. Богатов О.И., Скобелев В.Г., Стасюк В.П. Моделирование процессов рейтинговой оценки экономических систем // Сб. науч. тр.: Новое в экономической кибернетике / Моделирование функционирования экономических систем (вып. №1). – Донецк: ДонГУ, 1999. – С. 41-75.
6. Василик С.К. Ефективність діяльності акціонерних підприємств: Дис... канд. екон. наук: 08.06.01. – Х., 1998. – 138 с.
7. Воронін О. Методика визначення узагальнюючого показника економічної ефективності виробництва / О. Воронін // Економіст. – 2007. – № 4. – С. 57-62.
8. Высочина М.В. Аналіз методів оцінювання ефективності управління діяльністю підприємства / М.В. Высочина // [Электронный ресурс]. – Доступный з [http://www.nbu.gov.ua/portal/soc\\_gum/knp/161/knp161\\_86-89.pdf](http://www.nbu.gov.ua/portal/soc_gum/knp/161/knp161_86-89.pdf)
9. Гаращук О. Теоретико – методологічні підходи до формування та використання інтелектуального потенціалу підприємств / О.Гаращук // Журнал Європейської економіки. – Тернопіль. Тернопільській національний економічний університет, 2011. - №1. – Том 10. – С. 43-53
10. Грицуленко С.І. Інтелектуальний потенціал в інноваційній моделі розвитку

оператора зв'язку: автореферат дис. на здобуття наукового ступеня кандидата економічних наук. / С.І. Грицуленко. Одеська національна академія зв'язку ім. О.С. Попова. Одеса. - 2008. – 35с.

11. Гусаковська Т.О. Управління інтелектуальною власністю підприємства: автореферат дис. на здобуття наукового ступеня кандидата економічних наук. / Т.О. Гусаковська. Харківський національний технічний університет „Харківський політехнічний інститут”. Харків. – 2009. – 20 с.

12. Діагностика стану підприємства: теорія і практика / за заг. ред. проф. А. Е. Воронкової. – 2-ге вид., переробл. і доп. – Х. : ВД "ІНЖЕК", 2008. – 520 с.

13. Ілляшенко С. Сутність, структура і методичні основи оцінки інтелектуального капіталу підприємства / С. Ілляшенко //Економіка України. – 2008. - №11. – С. 16 – 26.

14. Ілляшенко С.М. Управління інноваційним розвитком: проблеми, концепції, методи : навч. посібн. / С.М. Ілляшенко. – Суми : ВТД «Університетська книга», 2003. – 581 с.

15. Іщук С. О. Концептуальні засади формування та розвитку виробничого потенціалу промислових підприємств / С. О. Іщук // Регіональна економіка (укр.). – 2005. – № 3.

16. Каплан Р. С., Нортон Д. П. Сбалансованная система показателей. От стратегии к действию / Каплан Р. С., Нортон Д. П. – М.: ЗАО «Олимп-Бизнес», 2004. – 320 с.

17. Карпенко Н.В. Методика оцінки потенціалу розвитку малого та середнього бізнесу / Н.В.Карпенко // Науковий вісник НЛТУ України: Збірник науково-технічних праць.– Львів : РВВ НЛТУ України. – 2007. – Вип. 17.6. – 133-143 с.

18. Кендюхов О.В. Інтелектуальний капітал підприємства: методологія формування механізму управління [монографія] / О.В. Кендюхов; Національна академія наук України. Інститут економіки промисловості. – Донецьк: ІЕП НАНУ України, 2006. – 307 с.

19. Кизим Н.А., Благун И.С., Копчак Ю.С. Оценка и прогнозирование неплатежеспособности предприятий: Монография. – Х.: Издательский Дом



«ИНЖЭК», 2004. – 144 с.

20. Клокар О.О. Характеристика маркетингового потенціалу сільськогосподарських підприємств / О.О.Клокар // Науковий журнал Агро інком . – Київ: ННЦ «Інститут аграрної економіки» - 2011. - №7-9 – С.2-13
21. Козырев А.Н., Макаров В.Л. Оценка стоимости нематериальных активов и интеллектуальной собственности. – М.: Интерреклама, 2003. – 352с.
22. Кріжановский Б.Н. Потенціал машиностроения / Б.Н. Кріжановский. – К. : Наукова думка, 1994. – 353 с.
23. Лафта Дж. К. Эффективность менеджмента организации / Лафта Дж. К. Учебное пособие. – М.: Русская Деловая Литература, 1999. – 320 с.
24. Леоненков А.В. Нечеткое моделирование в среде MATLAB и fuzzyTECH. – СПб.: БХВ-Петербург,
25. Леонтьев Б.Б. Цена интеллекта. Интеллектуальный капитал в российском бизнесе. – М.: Акционер, 2002. – 200с
26. Мажинський Р. Маркетинговий потенціал підприємства / Р. Мажинський // Торгівля і ринок України. Тематичний збірник наукових праць з проблем торгівлі і громадського харчування. – Донецьк: ДонДУЕТ, 2002. – Вип. 13. – Том II. – С. 196–203.
27. Мазур И. И., Шапиро В. Д., Ольдерогге Н. Г. Эффективный менеджмент / Под общей ред. И.И. Мазура.– М.: Высшая школа, 2003. – 555 с.
28. Малин А. С., Мухин В. И. Исследование систем управления / Малин А. С., Мухин В. И. Учеб. для вузов. – М.: ГУ, 2002. – 400 с.
29. Маринич І.А. Сучасні підходи до діагностики фінансового потенціалу підприємства / І.А. Маринич // Науковий вісник НЛТУ України: Збірник науково-технічних праць.– Львів : РВВ НЛТУ України. – 2010. – Вип. 20.15. – с. 105-108.
30. Маркова Н.С. Теоретико-методичні основи формування й розвитку інтелектуального капіталу: автореферат дис. на здобуття наукового ступеня кандидата економічних наук. / Н.С. Маркова. Харківський національний економічний університет. Харків. – 2005. – 18 с.

31. Мересте У. Матричная концепция изучения экономической эффективности // Изучение эффективности производства. – Таллинн: ТПИ, 1981. – С. 15-37.
32. Петухов Р.М. Оценка эффективности промышленного производства: Методы и показатели / Р.М. Петухов. – М. : Экономика, 1990. – 95 с.
33. Покропивний С. Ф. Економіка підприємства / С. Ф. Покропивний. – К. : КНЕУ, 2000. – 528 с
34. Роговой А.И. Проектирование и оценка развития рыночного потенциала предприятия: монография / А.И. Роговой. – Самара : Самарский научный центр РАН, 2002. – 186 с.
35. Ротштейн А.П. Идентификация нелинейных зависимостей нечеткими базами знаний / А.П. Ротштейн, Д.И. Котельникова // Кибернетика и системный анализ. – 1998. - № 5. – С. 53–61.
36. Ротштейн А.П. Интеллектуальные технологии идентификации: нечеткая логика, генетические алгоритмы, нейронные сети / А.П. Ротштейн. – Винница: УНІВЕРСУМ – Вінниця : 1999. – 320 с.
37. Румянцева З. П. Общее управление организацией. Теория и практика / З. П. Румянцева: Учебник. – М. : ИНФРА-М, 2003. – 304 с.
38. Селезнев Е.Н. Интеллектуальный потенциал-показатель состояния интеллектуального капитала и эффективности его использования. [Электронный ресурс]. Режим доступа: <http://www.finman.ru/articles/2004/5/3430.html>
39. Станиславик Е.В. Модель оценки инновационного потенциала промышленного предприятия / Е.В. Станиславик, А.Б. Свиарева // Труды Одесского политехнического университета, вып. 1 (29), 2008. – С. 292-297.
40. Стахно Н. Сутність методичного підходу оцінки фінансового потенціалу з позиції економічної безпеки при оцінці фінансових потоків / Н. Стахно // Збірник наукових праць ТНЕУ: Економічний аналіз в управлінні діяльністю підприємств. – Тернопіль – 2011. – Вип.. 8 (Ч2) – с. 323-326
41. Тищенко А.Н., Кизим Н.А., Догадайло Я.В. Экономическая результативность деятельности предприятий: Монография. – Х.: ИД «ИНЖЭК»,

2005. – 144 с.

42. Удосконалення методів в оцінки ефективності діяльності підприємств / С.Я. Салига, К.С. Салига, Л.І. Кирилова, О.В. Скачкова. – Запоріжжя : ГУ “ЗІДМУ”, 2007. – 56 с.

43. Фомин П.А. Особенности оценки производственного финансового потенциала промышленных предприятий / П.А. Фомин, М.К. Старовойтов. [Электронный ресурс]. – Доступный з [http://www.cis2000.ru/publish/articles/book\\_9/](http://www.cis2000.ru/publish/articles/book_9/).

44. Хотомлянський А.Л., Чернота Т.Н., Тузенко Д.В. Оценка и анализ производственно-хозяйственной деятельности предприятия с использованием матричной модели // Вестник Приазовского Государственного технического университета. – Мариуполь: ПГТУ, 2000. – Вып.9. – С. 258-263.

45. Чубай В.М. Аналіз інноваційного потенціалу машинобудівного підприємства у процесі формування і реалізації інноваційної стратегії / В. М. Чубай // Актуальні проблеми економіки. – 2010. – №8. – С. 183-190.

46. Чупис А.В. Эффективность использования финансовых ресурсов предприятия / А.В. Чупис, С.Н. Закоморный. – Сумы : Козацький вал, 1997. – 228 с.

47. Чухрай Н. І. Формування інноваційного потенціалу промислових підприємств на засадах маркетингу і логістики : автореф. дис. ... докт. екон. наук : 08.06.01 / Н. І. Чухрай. – Львів, 2003. – 47 с.

48. Шилепницький П.І. Управління виробничим потенціалом машинобудування в перехідній економіці / П.І. Шилепницький. – Чернівці, 2001. – 108 с.

49. Школа В. Ю. Економічне обґрунтування ролі інтелектуального капіталу у формуванні інноваційної економічної системи / В.Ю. Школа / Маркетинг і менеджмент інновацій. Науковий журнал. – Суми. СумДУ, 2011. – №3. – Том 1. – С. 72-78