

Міністерство освіти і науки України
Тернопільський національний технічний університет імені Івана Пулюя

ФАКУЛЬТЕТ ЕКОНОМІКИ ТА МЕНЕДЖМЕНТУ

(повна назва факультету)

КАФЕДРА ЕКОНОМІКИ ТА ФІНАНСІВ

(повна назва кафедри)

КВАЛІФІКАЦІЙНА РОБОТА

на здобуття освітнього ступеня

магістр

(назва освітнього ступеня)

на тему: **МОДЕЛЮВАННЯ СЦЕНАРІЇВ РОЗВИТКУ ПІДПРИЄМСТВА**

НА ОСНОВІ ФІНАНСОВО-ЕКОНОМІЧНИХ ОЦІНОК

(НА ПРИКЛАДІ ТОВ «ЗАВОД «РЕМПОБУТТЕХНІКА»)

Виконав: студент 6 курсу, групи ПФМ-61

спеціальності 072

«Фінанси, банківська справа та страхування»

(шифр і назва спеціальності)

_____ **Криницька І.В.**
(підпис) (прізвище та ініціали)

Керівник _____ **Левицький В.О.**
(підпис) (прізвище та ініціали)

Нормоконтроль _____ **Химич І.Г.**
(підпис) (прізвище та ініціали)

Завідувач кафедри _____ **Панухник О.В.**
(підпис) (прізвище та ініціали)

Рецензент _____ **Якимішин Л.Я.**
(підпис) (прізвище та ініціали)

Тернопіль
2020

АНОТАЦІЯ

Криницька І.В. Моделювання сценаріїв розвитку підприємства на основі фінансово-економічних оцінок (на прикладі ТОВ «Завод «Ремпобуттехніка»). – Рукопис.

Дослідження на здобуття освітнього ступеня «Магістр» за спеціальністю 072 «Фінанси, банківська справа та страхування». – ТНТУ ім. І. Пулюя. – Тернопіль, 2020.

Об'єктом дослідження є особливості фінансово-економічного розвитку ТОВ «Завод «Ремпобуттехніка».

Мета кваліфікаційної роботи полягає у моделюванні сценаріїв розвитку підприємства на основі фінансово-економічних оцінок ТОВ «Завод «Ремпобуттехніка».

Методи дослідження. В процесі дослідження використані наступні методи: аналіз, синтез, логічний, діалектичний метод дослідження, порівняльний аналіз, узагальнення, економіко-математичне моделювання, класифікація даних та інші.

У даній роботі досліджено теоретико-методичні підходи до визначення стратегічного вибору підприємства на основі фінансово-економічної оцінки рівня його розвитку; проведено фінансово-економічне оцінювання рівня розвитку ТОВ «Завод «Ремпобуттехніка»; розроблено шляхи підвищення ефективності процесів стратегічного управління на основі аналітичних оцінок.

Ключові слова: фінансово-економічні оцінки, стратегічний вибір, сценарії розвитку, стратегія розвитку підприємства.

SUMMARY

Krynytska I. Modeling of enterprise development scenario based on financial - economic assessment (LLC “Rempobuttechnica” as a case study). - Manuscript.

Research for the degree of "Master" in the specialty 072 "Finance, Banking and Insurance". - TNTU. - Ternopil, 2020.

The object of research is the features of financial and economic development of LLC “Rempobuttechnica”.

The purpose of the qualification work is to model scenarios for the development of the enterprise on the basis of financial and economic assessments of LLC “Rempobuttechnica”.

Research methods. The following methods were used in the research process: analysis, synthesis, logical, dialectical research method, comparative analysis, generalization, economic-mathematical modeling, data classification and others.

This paper investigates the theoretical and methodological approaches to determining the strategic choice of the enterprise on the basis of financial and economic evaluation of its development; financial and economic assessment of the level of development of LLC “Rempobuttechnica” "was carried out; ways to increase the efficiency of strategic management processes based on analytical assessments are developed.

Key words: financial and economic assessments, strategic choice, development scenarios, enterprise development strategy.

ЗМІСТ

ВСТУП.....	5
РОЗДІЛ 1. ТЕОРЕТИКО-МЕТОДИЧНІ ПІДХОДИ ДО ВИЗНАЧЕННЯ СТРАТЕГІЧНОГО ВИБОРУ ПІДПРИЄМСТВА НА ОСНОВІ ФІНАНСОВО-ЕКОНОМІЧНОЇ ОЦІНКИ РІВНЯ ЙОГО РОЗВИТКУ	
1.1 Економічна сутність та значення фінансово-економічних оцінок рівня розвитку підприємства.....	8
1.2 Методичні основи формування стратегії розвитку підприємства як основи сценарного підходу управління.....	15
1.3 Особливості моделювання сценаріїв розвитку підприємства на основі фінансово-економічних оцінок.....	23
Висновки до розділу 1.....	26
РОЗДІЛ 2. ФІНАНСОВО-ЕКОНОМІЧНЕ ОЦІНЮВАННЯ РІВНЯ РОЗВИТКУ ТОВ «ЗАВОД «РЕМПОБУТТЕХНІКА»	
2.1 Загальна характеристика фінансово-господарської діяльності ТОВ «Завод «Ремпобуттехніка».....	28
2.2 Комплексний аналіз активів підприємства та джерел їх формування.....	35
2.3 Дослідження фінансово-економічних оцінок ефективності діяльності ТОВ «Завод «Ремпобуттехніка».....	43
Висновки до розділу 2.....	57
РОЗДІЛ 3. ШЛЯХИ ПІДВИЩЕННЯ ЕФЕКТИВНОСТІ ПРОЦЕСІВ СТРАТЕГІЧНОГО УПРАВЛІННЯ НА ОСНОВІ АНАЛІТИЧНИХ ОЦІНОК	
3.1 Моделювання сценаріїв розвитку ТОВ «Завод «Ремпобуттехніка» в рамках стратегічного планування прибутковості діяльності підприємства.....	60

3.2 Економічне обґрунтування доцільності реалізації інвестиційних проектів ТОВ «Завод «Ремпобуттехніка».....	72
Висновки до розділу 3.....	76

РОЗДІЛ 4. ОХОРОНА ПРАЦІ ТА БЕЗПЕКА В НАДЗВИЧАЙНИХ СИТУАЦІЯХ

4.1 Організація служби охорони праці на ТОВ «Завод «Ремпобуттехніка» та фінансування заходів з охорони праці, стан виробничого травматизму.....	78
---	----

4.2 Моделювання ураження підприємства і його елементів в ході виникнення можливих видів надзвичайних ситуацій.....	81
--	----

Висновки до розділу 4.....	84
----------------------------	----

ВИСНОВКИ ТА ПРОПОЗИЦІЇ.....	86
------------------------------------	-----------

ПЕРЕЛІК ВИКОРИСТАНИХ ДЖЕРЕЛ.....	90
---	-----------

ДОДАТКИ.....	94
---------------------	-----------

ВСТУП

Актуальність теми. Підприємства усіх галузевих ринків працюють в умовах надзвичайно жорсткої конкуренції, що вимагає від них постійного моніторингу поточного та перспективного фінансово-економічного стану, аналізу конкурентного середовища, дослідження інноваційної сфери технологічного розвитку і т.д. з метою формування можливостей не тільки для економічного зростання та розширення своєї частки на ринку, а й з метою утримання існуючих конкурентних позицій.

В таких складних умовах вибір стратегічних орієнтирів діяльності підприємства є ризиковим, оскільки їх набір є надзвичайно широким та різноманітним. Такий вибір не може бути успішним та результативним без застосування чіткого методичного інструментарію, без врахування результатів фінансово-економічної оцінки.

Тому варто розглянути теоретико-методичні підходи до фінансово-економічної оцінки рівня розвитку підприємства, яка буде слугувати аналітичною базою для прийняття обґрунтованих стратегічних управлінських рішень та розробки сценаріїв його розвитку.

Метою проведення дослідження є моделювання сценаріїв розвитку підприємства на основі фінансово-економічних оцінок ТОВ «Завод «Ремпобуттехніка».

Основними завданнями можна вважати такі:

1. Проаналізувати економічну сутність та значення фінансово-економічних оцінок рівня розвитку підприємства
2. Узагальнити методичні основи формування стратегії розвитку підприємства як основи сценарного підходу управління
3. Виявити особливості моделювання сценаріїв розвитку підприємства на основі фінансово-економічних оцінок

4. Подати загальну характеристику фінансово-господарської діяльності ТОВ «Завод «Ремпобуттехніка»

5. Провести комплексний аналіз активів підприємства та джерел їх формування

6. Дослідити фінансово-економічні оцінки ефективності діяльності ТОВ «Завод «Ремпобуттехніка»

7. Здійснити моделювання сценаріїв розвитку ТОВ «Завод «Ремпобуттехніка» в рамках стратегічного планування прибутковості діяльності підприємства

8. Провести економічне обґрунтування доцільності реалізації інвестиційних проектів ТОВ «Завод «Ремпобуттехніка»

9. Проаналізувати окремі питання, що стосуються забезпечення охорони праці на підприємстві та безпеки в надзвичайних ситуаціях

Об'єктом дослідження є особливості фінансово-економічного розвитку ТОВ «Завод «Ремпобуттехніка».

Предметом дослідження є теоретичні, методичні та практичні аспекти здійснення моделювання сценаріїв розвитку ТОВ «Завод «Ремпобуттехніка» на основі фінансово-економічних оцінок.

Методи дослідження. В процесі дослідження використані наступні методи: аналіз, синтез, логічний, діалектичний метод дослідження, порівняльний аналіз, узагальнення, економіко-математичне моделювання, класифікація даних та інші.

Інформаційну основу роботи складають наукові праці науковців-економістів, офіційні статистичні дані; науково-методична література; матеріали періодичних видань та ресурси мережі Internet.

Наукова новизна одержаних результатів полягає у змодельованих сценаріях розвитку підприємства із врахуванням фінансово-економічних оцінок діяльності в рамках стратегічного планування прибутковості.

Практичне значення одержаних результатів дослідження полягає у можливості застосування отриманих результатів в роботі ТОВ «Завод «Ремпобуттехніка».

Апробація. Основні тези, які стосуються предмету дослідження, були розглянуті в роботі IV Міжнародної науково-практичної конференції «Формування механізму зміцнення конкурентних позицій національних економічних систем у глобальному, регіональному та локальному вимірах» (31 березня 2020 р.).

Структура кваліфікаційної роботи. Робота складається зі вступу, чотирьох розділів, висновків та пропозицій; викладена на 94 сторінках тексту, 38 рисунків, 27 таблиць, 5 додатків. Список використаних джерел складається з 35 найменувань.

РОЗДІЛ 1. ТЕОРЕТИКО-МЕТОДИЧНІ ПІДХОДИ ДО ВИЗНАЧЕННЯ СТРАТЕГІЧНОГО ВИБОРУ ПІДПРИЄМСТВА НА ОСНОВІ ФІНАНСОВО-ЕКОНОМІЧНОЇ ОЦІНКИ РІВНЯ ЙОГО РОЗВИТКУ

1.1 Економічна сутність та значення фінансово-економічних оцінок рівня розвитку підприємства

Здійснення діяльності підприємства потребує постійного моніторингу ефективності роботи на основі кількісних та якісних критеріїв. Під фінансово-економічною оцінкою рівня розвитку підприємства пропонуємо розуміти дослідницький процес, який передбачає розрахунок набору індикаторів та показників, за якими можна сформулювати висновки щодо можливостей підприємства до розвитку.

Економічні результати фінансово-господарської діяльності підприємства відображають у цілому ефективність використання його економічного потенціалу, що включає кадровий, технічний, виробничий і фінансовий потенціал, характеризує загальні можливості, а також конкретні види економічної діяльності підприємства [1].

Наведемо схему процесу фінансово-економічного оцінювання рівня розвитку підприємства із врахуванням його місця в стратегічному управлінні (рис.1.1).

Отже, процедура формування та реалізації стратегії розвитку підприємства повинна базуватися на завершеному порядку вибору показників фінансово-економічної оцінки, збору необхідних для її отримання даних, безпосередньо розрахунку показників та формування висновків.

Можемо вважати, що фінансово-економічна оцінка рівня розвитку підприємства по суті є тотожною результату оцінювання фінансово-економічного стану (така категорія є більш вживаною в науковій літературі).

Фінансово-економічний стан підприємства характеризується забезпеченістю фінансовими ресурсами, які необхідні для нормального функціонування підприємства, доцільністю їх розміщення й ефективністю використання, фінансовими взаємовідносинами з іншими юридичними та фізичними особами, платоспроможністю і фінансовою стійкістю [2, с.125].



Рисунок 1.1 Місце фінансово-економічної оцінки рівня розвитку підприємства в його стратегічному управлінні

Джерело: розробка автора

До основних показників оцінки ефективності діяльності підприємств належать [2, с.126]:

- соціально-економічні показники (середньооблікова кількість штатних працівників та наявність заборгованості з виплати заробітної плати (відповідно до аналогічного періоду минулого року));

- показники фінансово-господарської діяльності та виконання фінансових планів (темпи зростання чистого доходу від реалізації продукції, темп зростання чистого прибутку (збитку), темп зростання відрахувань частини

чистого прибутку до державного бюджету, темп зростання відрахувань до фонду на виплату дивідендів, нарахованих на акції (частки), що належать державі в статутному капіталі господарських товариств, темп зростання капітальних інвестицій;

- показники стану активів, зносу основних засобів (загальна вартість активів підприємства; вартість оборотних активів, вартість власного капіталу; первісна вартість та ступінь зносу основних засобів (відповідно до показників початку звітного періоду);

- коефіцієнти фінансової стійкості, покриття, платоспроможності.

Наведемо методики розрахунку основних показників фінансово-економічної оцінки рівня розвитку підприємства, які можна розрахувати, використовуючи дані Балансу та Звіту про фінансові результати підприємства (рис.1.2).

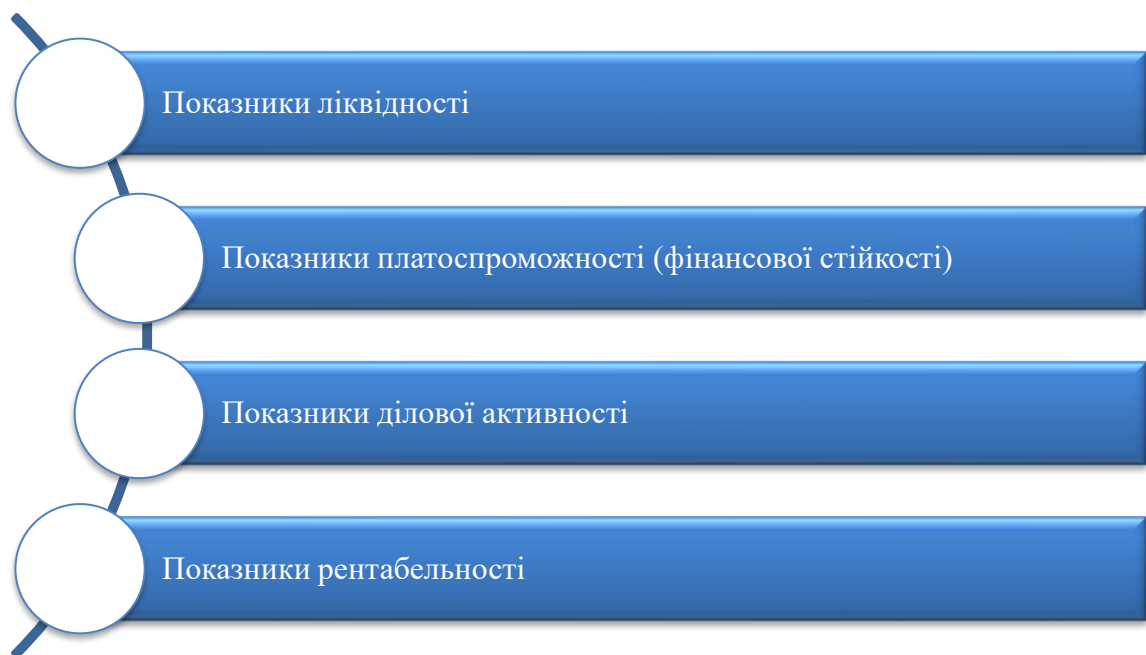


Рисунок 1.2 Групи показників фінансово-економічної оцінки рівня розвитку підприємства

Джерело: сформовано автором

Звичайно, пропоновані групи показників фінансово-економічної оцінки рівня розвитку підприємства можуть бути доповнені й іншими індикаторами,

горизонтальним та вертикальним аналізом балансу підприємства, детальним аналізом активів та пасивів організації.

Слід зауважити, що фінансово-економічна оцінка рівня розвитку підприємства може бути повною за умови аналізу не тільки зміни числових значень показників в динаміці, але й виявлення причин, що такі зміни зумовлюють.

До системи аналітичних показників можна пред'явити ряд вимог, серед яких ключовими є: релевантність, повнота, достовірність, зрозумілість алгоритмів, інтерпретація.

Релевантність означає «належність до справи», доречність використання даних показників. Так, якщо перед аналітиком поставлена мета оцінити ділову активність, то і набір використовуваних показників повинен бути адекватний поставленій меті. Він повинен досить повно описувати основні сторони ділової активності та її найважливіші характеристики [3, с. 38].

Наведемо опис методик розрахунку коефіцієнтів, які входять в кожен з груп показників фінансово-економічної оцінки рівня розвитку підприємства.

Першою аналізованою групою повинна стати ліквідність підприємства, тобто це його здатність швидко продати активи й одержати гроші для оплати своїх зобов'язань. Вона характеризується співвідношенням величини його високоліквідних активів (грошові кошти, ринкові цінні папери, дебіторська заборгованість) і короткострокової заборгованості.

Основні показники групи показані у Табл.1.1.

Методика розрахунку показників ліквідності підприємства

№	Назва показника	Порядок розрахунку
1	Коефіцієнт покриття	$\phi 1p.1195 / \phi 1p.1695$
2	Коефіцієнт швидкої ліквідності	$\phi 1(p.1195 - p.1100) / \phi 1p.1695$
3	Коефіцієнт абсолютної ліквідності	$\phi 1(p.1160 + p.1165) / \phi 1p.1695$

Джерело: складено на основі [2]

Не менш важливою групою показників фінансово-економічної оцінки рівня розвитку підприємства є показники платоспроможності, до яких відносяться такі (Табл.1.2).

Методика розрахунку показників платоспроможності підприємства

№	Назва показника	Економічний зміст показника	Порядок розрахунку
1	Коефіцієнт платоспроможності (автономії)	відношення власного капіталу підприємства до підсумку балансу підприємства	$\phi 1p.1495 / \phi 1p.1900$
2	Коефіцієнт фінансування	співвідношення залучених і власних засобів	$\phi 1(p.1595 + p.1695 + p.1700 + \dots + p.1800) / \phi 1p.1495$
3	Коефіцієнт забезпеченості власними оборотними засобами	відношення величини чистого оборотного капіталу до величини оборотних активів підприємства	$\phi 1(p.1195 - p.1695) / \phi 1p.1195$
4	Коефіцієнт маневреності власного капіталу	відношення чистого оборотного капіталу до власного капіталу	$\phi 1(p.1195 - p.1695) / \phi 1p.1495$

Джерело: складено на основі [2]

Проаналізуємо набір показників, які входять в групу показників ділової активності, та методику їхнього обрахунку (Табл.1.3).

Існуючі підходи до змісту системи показників аналізу ділової активності
підприємства

Автор	Основні показники
А. Д. Шеремет, Г. В. Савицька [4, с. 28]	Коефіцієнти оборотності капіталу рентабельність та оборотність капіталу
Дж. К. Ван Хорн [5, с. 17]	Показники ліквідності; питомої ваги позикового капіталу рентабельності, забезпечення відсотків за кредитами
О.В. Єфимова [6, с. 4]	Період операційного циклу, обороту оборотних активів, середній період обороту грошових коштів і короткострокових фінансових вкладень
В.В. Ковальов [6, с. 7]	Оцінка ступеня виконання планів, норм, нормативів, коефіцієнт стійкості економічного зростання; оцінка динамічності розвитку фірми
Р. Холт [с. 4, с. 13]	Прибутковість продажів, валовий прибуток, прибутковість активів, прибутковість капіталу, прибуток на акцію, показники виплати дивідендів і покриття відсотків, рентабельність капіталу

Джерело: складено на основі [7]

Можна побачити, що науковці пропонують цілий спектр показників, якими можна виміряти ділову активність підприємства, починаючи від абсолютних значень величини прибутку і закінчуючи низкою коефіцієнтів, які розраховуються співвідношенням деяких величин.

Що стосується методичного підходу до обрахунку найбільш вживаних та вже загальноприйнятих показників, які характеризують фінансову стійкість, він наведений у Табл.1.4.

Методика розрахунку показників фінансової стійкості підприємства

№	Назва показника	Порядок розрахунку
1	Коефіцієнт оборотності активів	$\frac{\Phi 2p.2000}{\Phi 1(p.1300(гр.3) + p.1300(гр.4))} / 2$
2	Коефіцієнт оборотності дебіторської заборгованості	$\frac{\Phi 2p.2000}{\Phi 1(S(p.1120/p.1155) гр.3 + S(p.1120/p.1155) гр.4)} / 2$
3	Строк погашення дебіторської та кредиторської заборгованостей	строк погашення деб. заб. = $360 / \kappa$ оборотності деб. заб. строк погашення кред. заб. = $360 / \kappa$ оборотності кр. заб
4	Коефіцієнт оборотності матеріальних запасів	$\frac{\Phi 2p.2040}{\Phi 1(S(p.100/p.140) гр.3 + S(p.100/p.140) гр.4)} / 2$
5	Коефіцієнт оборотності власного капіталу	$\frac{\Phi 2p.2000}{\Phi 1(p.1011(гр.3) + p.1011(гр.4))} / 2$

Джерело: складено на основі [2]

Можна обирати ту комбінацію показників ділової активності для здійснення фінансово-економічного оцінювання рівня розвитку підприємства, яка достатня для аналітиків. Важливо забезпечити співмірність аналізованих результатів та поєднати їх із тенденціями розвитку галузі, конкурентного середовища та макроекономічною ситуацією, яка може суттєво скоректувати можливості підприємства до розвитку.

Останньою групою показників, які варто використовувати при проведенні оцінювання чи діагностики стану підприємства, показники рентабельності.

Рентабельність – це відносний показник прибутковості, що характеризує ефективність господарської та фінансової діяльності підприємства. Показники рентабельності розраховуються як відношення різноманітних показників прибутку до вкладеного капіталу, обсягу продажу, використаних ресурсів, здійснених витрат, тощо.

У Табл.1.5 наведено перелік показників цієї групи.

Методика розрахунку показників рентабельності підприємства

№	Назва показника	Порядок розрахунку
1	Коефіцієнт рентабельності активів	$\frac{\text{ф}2\text{р.}2350 (\text{р.}2355) / \text{ф}1(\text{р.}1300 (\text{гр.}3) + \text{р.}1300 (\text{гр.}4))}{2}$
2	Коефіцієнт рентабельності власного капіталу	$\frac{\text{ф}2\text{р.}2350 (\text{р.}2355) / \text{ф}1(\text{р.}1495 (\text{гр.}3) + \text{р.}1495 (\text{гр.}4))}{2}$
3	Коефіцієнт рентабельності продажу	$\frac{\text{ф}2\text{р.}2350 (\text{р.}2355)}{\text{ф}2\text{р.}2000}$
4	Коефіцієнт рентабельності реалізації продукції	$\frac{\text{ф}2\text{р.}2190 (\text{р.}2195) + 2180 - 2120}{\text{ф}2(\text{р.}2050 + 2130 + 2150)}$

Джерело: складено на основі [2]

Отже, розрахувавши показники ліквідності, платоспроможності (фінансової стійкості), ділової активності, рентабельності за декілька років, доповнивши їх загальною характеристикою діяльності підприємства, яка зумовлена галузевою специфікою підприємства, можна отримати аналітичний базис для подальшого вибору стратегії та побудови сценаріїв розвитку підприємства.

1.2 Методичні основи формування стратегії розвитку підприємства як основи сценарного підходу управління

Підприємства в сучасних економічних умовах щодня зіштовхуються з новими викликами та загрозами зовнішнього середовища, які вимагають від нього підвищення рівня адаптивності та здатності розширення можливостей до вдосконалень. Не проводячи активної інноваційної політики, не включаючи цей елемент у чітко вибудовану стратегію розвитку підприємства, не варто й сподіватися на успіх на ринку.

Варто зосереджуватися саме на інтенсивному розвитку, який можливий завдяки вдосконаленням технологічним, організаційним та економічним.

Стратегія розвитку підприємства повинна містити не лише перелік запланованих дій та способів їх досягнення, але й ураховувати виникнення можливих негативних ситуацій, щоб вчасно адаптуватися до нових умов.

Отже, під стратегією розвитку можна розуміти інноваційний довгостроковий план розвитку підприємства, який базується на аналізованні факторів зовнішнього та внутрішнього середовища, які на нього впливають [8].

Основною характеристикою стратегії розвитку підприємства є її довгострокова орієнтація, тобто це є вектор розвитку організації на перспективу. При розробці стратегії необхідно враховувати особливості внутрішнього та зовнішнього середовища, які є надзвичайно мінливими та складно прогнозованими. Ціллю ефективної стратегії є підвищення рівня конкурентоспроможності як в цілому підприємства, так і його продукції.

Є цілий спектр визначень категорія «стратегія розвитку підприємства». Наведемо окремі з них. Наприклад, під стратегією розвитку підприємства можна розуміти «генеральну комплексну програму дій, виражених як у кількісній, так і в якісній формі, які дають чітке представлення про майбутні параметри розвитку суб'єктів господарювання з урахуванням поставлених цілей та ресурсів, необхідних для їх досягнення» [9, с.111]. Тобто, стратегія не повинна існувати відокремлено від наявних можливостей підприємства, це не повинен бути ідеальний недосяжний варіант розвитку, а слід враховувати обсяги ресурсів, які є у розпорядженні підприємства або можуть бути при потребі залучені. Тому знову ж варто повернутися до необхідності проведення фінансово-економічного оцінювання рівня розвитку підприємства.

Тур О.В. вважає, що стратегія розвитку підприємства – це «комплекс управлінських рішень (системи управлінських заходів, сукупність цільових програм, плани розвитку), спрямованих на формування позитивних перспектив, пріоритетів і напрямів розвитку соціально-економічної системи господарюючого суб'єкта, як результат забезпечення динамічного і сталого розвитку підприємства» [10, с.41].

Автор акцентує увагу саме на результаті реалізації стратегії – досягнення динамічного і сталого розвитку підприємства.

Важливим поняттям для розвитку підприємства є його можливість досягнути сталого розвитку та перевести відповідно до такої цілі усі бізнес-процеси [11, с. 87] .

Тобто, частково це є результатом адаптивності та гнучкості підприємства як економічної системи.

Наведемо ще одне визначення сталого розвитку підприємства. Македон В.В. пропонує під даною категорією розуміти «головний напрям діяльності підприємства, план, який розробляється керівництвом компанії у вигляді стратегічних цілей, задач і напрямків діяльності підприємства для досягнення нею ефективних показників роботи і бажаного результату» [12, с.371].

На наш погляд, дане визначення є досить спрощеним, адже, по-перше, стратегія може розроблятися не ексклюзивно керівництвом компанії, а може носити і колегіальний характер; по-друге, стратегію не варто називати головним напрямом діяльності, оскільки стратегія повинна застосовуватися щодо усіх бізнес-процесів функціонування організації.

Стратегічний підхід до управління підприємством визначає певну роль і місце стратегії діяльності в загальній системі управління підприємством (рис. 1.3).

Процес формування і розробки стратегії складається з таких етапів, як визначення місії і цілей підприємства; вивчення стану зовнішнього середовища; визначення конкурентних переваг підприємства; формування системи стратегічних цілей; розробка стратегічних альтернатив; моделювання сценаріїв розвитку підприємства; моніторинг ходу реалізації стратегії та її коригування в разі необхідності.

В найбільш загальному вигляді стратегії розвитку підприємства можна поділити на активні та пасивні.

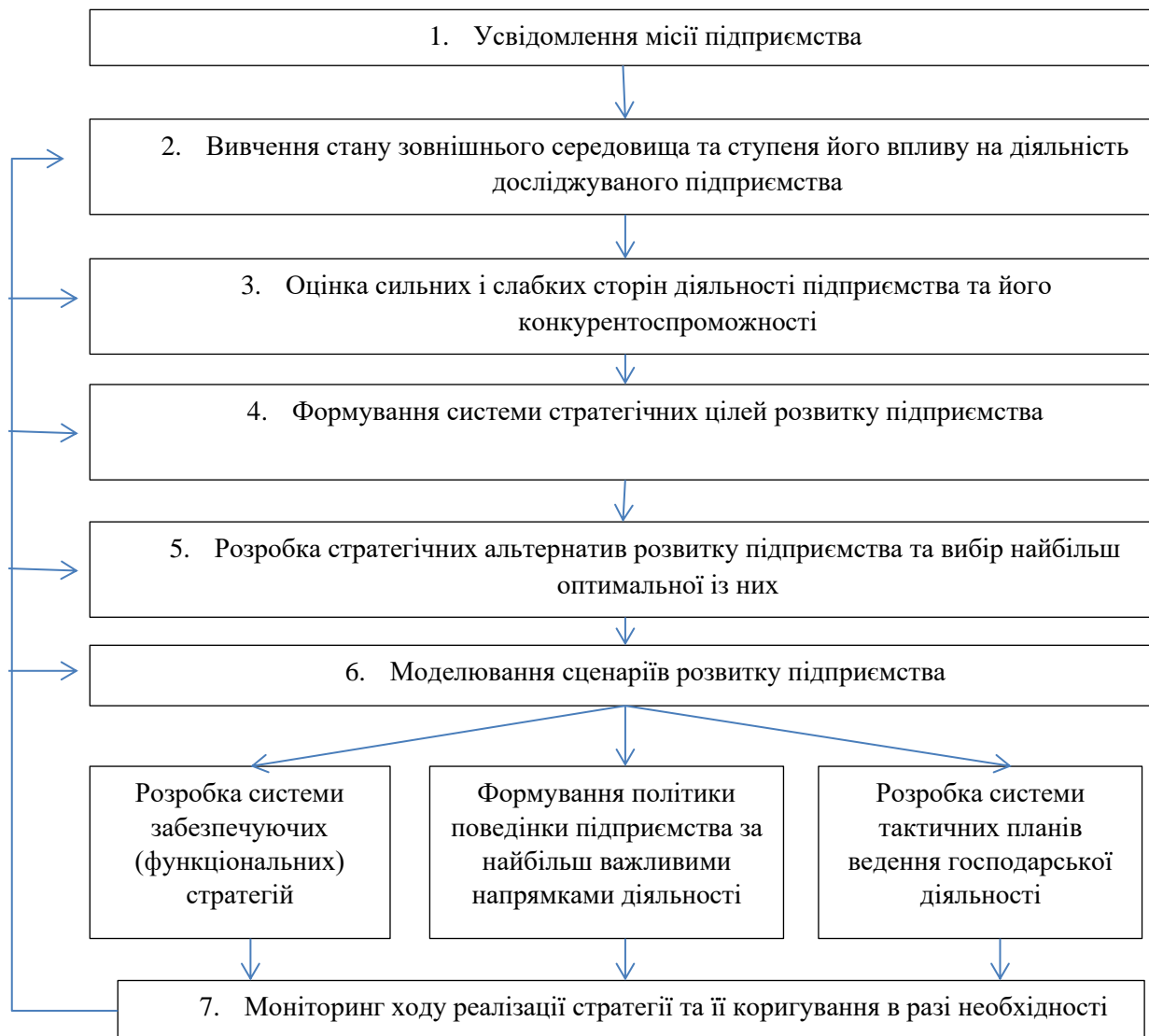


Рисунок 1.3 Основні етапи процесу формування стратегії розвитку підприємства

Джерело: [13, с.123]

Активні стратегії передбачають вибудовування таких властивостей підприємства, які дозволять йому бути лідером серед конкурентів, випереджати їх в інноваційній площині в усіх підсистемах.

Пасивні стратегії теж можуть бути ефективними, якщо керівництво підприємства є менш схильним до ризиків, для підприємств, які не мають змоги маневрувати фінансовими ресурсами.

На рис.1.4 вказано характеристики активних стратегій розвитку підприємства.



Рисунок 1.4 Характеристика активних стратегій розвитку підприємства
Джерело: сформовано автором

За можливості та бажання управлінців в виборі активних стратегій, перед підприємством ставляться амбітні завдання щодо виходу на нові ринки збуту або суттєвого розширення вже наявних ніш. Це вимагатиме за потреби перебудови бізнес-процесів, які є сформованими на підприємстві, якщо цього вимагає стратегія, підвищення рівня інноваційності.

Підприємство, безумовно, піддається суттєвим ризикам втрати наявних позицій або необхідності фінансових вкладень, тому збалансування ризикованості діяльності із його реальними можливостями є надзвичайно важливим. Оцінити можливості та потенціал підприємства можна на основі проведених ґрунтовних процесів оцінювання поточного фінансово-економічного рівня розвитку, а також тенденцій розвитку галузі.

Серед активних стратегій найчастіше виділяють активну (наступальну, експансивну) та стратегію ринкової ніші.

У випадку, якщо підприємство є неготовим до таких активних стратегій, воно може обирати для себе й стратегії іншого виду – пасивні. Характеристики пасивних стратегій показані на рис.1.5.



Рисунок 1.5 Характеристика пасивних стратегій розвитку підприємства
Джерело: сформовано автором

Відповідно до пасивних стратегій, від підприємства не вимагається настільки високого рівня сприйняття ризику, як для стратегій активних, адже ця група стратегій передбачає наслідування конкурентів та утримання тієї частки ринку, яку на даний час вже займає підприємства. Суб'єкт підприємницької діяльності відповідно до пасивної стратегії не вкладає коштів в оновлення та вдосконалення продукції, а намагається зберегти вже досягнутий обсяг продажів та показників результативності діяльності.

К. Харук, досліджуючи інноваційні стратегії розвитку підприємств, визначив наступну їх типологію:

- традиційна;
- імітаційна;

- залежна;
- опортуністська;
- оборонна;
- наступальна [14, с. 423-424].

Відомий вітчизняний науковець Н. Краснокутська, при визначенні типології поділяє стратегії на наступальні та оборонні [15, с. 267-271].

У загальному випадку, на підприємстві може бути розроблено та реалізовано чотири основних типи стратегій [16]:

1. Стратегії концентрованого зростання
2. Стратегії інтегрованого зростання
3. Стратегії диверсифікаційного зростання
4. Стратегії скорочення

В методичному відношенні розроблення і вибір стратегії підприємства – складне завдання, яке вирішують поетапно. Відповідно до методології стратегічного планування, у ній можна виділити такі етапи [17, с. 204]:

1. Оцінка поточної стратегії.
2. Аналіз портфеля продукції, послуг.
3. Вибір стратегії.
4. Оцінка обраної стратегії.
5. Розроблення стратегічного плану.
6. Розроблення системи бізнес-планів.

В умовах невизначеності зовнішнього середовища для розроблення стратегії розвитку підприємства пропонується використовувати тривимірну матрицю, координатами якої служать такі показники [18, с. 169]:

- стратегічне середовище, яке визначається умовами функціонування підприємства, які створюються зовнішнім середовищем;

- стратегічні переваги, які характеризуються мінімальними витратами і високою споживчою цінністю товару чи послуг, які дають змогу досягати успіху на ринку;

- стратегічні компетенції, що є сукупністю наявних матеріальних і нематеріальних ресурсів, можливостей і здібностей (компетенцій) для розроблення і реалізації стратегії підприємства.

На сьогоднішній день можна визначити такі вимоги-рекомендації до формування стратегій [19, с.113-114]:

1. Ментальна правильність обраної стратегії, тобто знання і розуміння вказаних принципів ефективною стратегії.

2. Ситуаційність. Ефективна стратегія завжди інтегрує характерні особливості саме даної конкретної ситуації в ключові фактори майбутнього стратегічного успіху даної конкретної організації.

3. Унікальність стратегії.

4. Майбутня невизначеність як стратегічна можливість. Майбутнє є невизначеним в принципі і в цьому джерело розвитку конкретної організації. Зовнішнє середовище організацій в наш час змінюється все швидше і передбачити його стає дедалі складніше, тобто воно стає все більш непередбачуваним.

5. Гнучка адекватність. Для того щоб реалізувати можливості, які несуть в собі зміни зовнішнього середовища організації, її власні стратегічні зміни повинні бути адекватні змінам зовнішнім. А ефективна бізнес-адекватність практично може бути досягнута лише тоді, коли стратегія організації є не випадковою, а реальною по своїй суті і досить гнучкою.

1.3 Особливості моделювання сценаріїв розвитку підприємства на основі фінансово-економічних оцінок

Підприємства, які працюють без чітко визначеної стратегії розвитку, розроблених сценаріїв можливого розвитку подій, чіткого набору проектів із аналітичним обґрунтуванням їхньої ефективності, нечасто можуть досягнути високого рівня ефективності діяльності і забезпечити довгостроковий позитивний ефект.

В найбільш загальному розумінні, сценарій – це опис можливої ситуації в майбутньому підприємства і шляхів «перенесення» підприємства в цю ситуацію.

Організаційно процес моделювання бізнесу можна уявити як послідовність взаємопов'язаних та взаємообумовлених процесів, таких як ідентифікація оціночних параметрів, за якими можна скласти уявлення про поточний стан фінансово-економічного рівня розвитку підприємства, визначення варіантів стратегії для конкретного суб'єкта господарювання, формування конкретних сценаріїв можливого розвитку подій відповідно до кожної гіпотетично прийнятної стратегії.

Слід враховувати, що сценарії, зазвичай, будуються за декількома рівнями – оптимістичний, песимістичний, трендовий. Очевидно, що наскільки багатоваріантними можуть бути стратегії, настільки різноманітними є і можливі сценарії їх реалізації.

На основі сценаріїв будуються відповідні стратегічні плани.

Варто зазначити, що моноекторні прогнози, як правило, досить жорстко задавали єдину траєкторію майбутнього розвитку організації, що не завжди є виправданим [20].

До розроблених наборів сценаріїв висувається ряд вимог, серед яких основними є наступні:

1. Чіткість – в кожен момент часу необхідно мати можливість визначити, на якому етапі реалізації сценарію знаходиться підприємство за допомогою аналітичних оцінок;

2. Прогнозованість – чітка ідентифікація залежностей між змінами поточного стану та відповідної реакції сценарію;

3. Раціональність – кожен сценарій із набору «оптимістичний-песимістичний-трендовий» повинен мати розроблені пропозиції щодо операційних дій менеджменту підприємства;

4. Повнота – сценарії із набору «оптимістичний-песимістичний-трендовий» повинні базуватися на розгляді усіх або максимально можливих варіантах розвитку подій.

Загалом, сценарний підхід до моделювання шляхів реалізації стратегії є досить загальним і базується на тому, що оскільки врахувати усі без виключення фактори впливу на підприємство неможливо, тому його слід сприймати як формування орієнтирів-напрямоків, а не одно варіантною «інструкцією» щодо реалізації стратегії. Частковість можливості прогнозування майбутніх реакцій підприємства на зміну в зовнішньому та внутрішньому середовищі його функціонування є основним обмеженням універсальності сценарного підходу до моделювання.

Розглянемо етапність застосування сценарного підходу до планування.

Етап 1. Визначення стратегічних альтернатив розвитку підприємства на основі проведеного аналізу його фінансово-економічного стану

Етап 2. Детальний аналіз факторів мікросередовища та макросередовища із оцінкою сили його впливу на підприємство

Етап 3. Розробка безпосередньо сценаріїв розвитку відповідно до обраної стратегії та комбінації факторів мікро- та макросередовища.

Етап 4. «Відхилення» окремих сценаріїв

На рис.1.6 схематично показано характеристику сценарного підходу з позицій переваг та недоліків його застосування у стратегічному управлінні порівняно із традиційними методами.



Рисунок 1.6 Характеристика сценарного підходу

Джерело: [21]

Сценарний підхід до планування діяльності підприємства порівняно із багатьма традиційними інструментами планування та прогнозування має свої переваги, адже меншою мірою базується на поточному стані підприємства із простою екстраполяцією на майбутнє. Основним орієнтиром – є зміна факторів впливу.

Цікавою є графічна інтерпретація так званої «лійки сценарію» (рис.1.7).

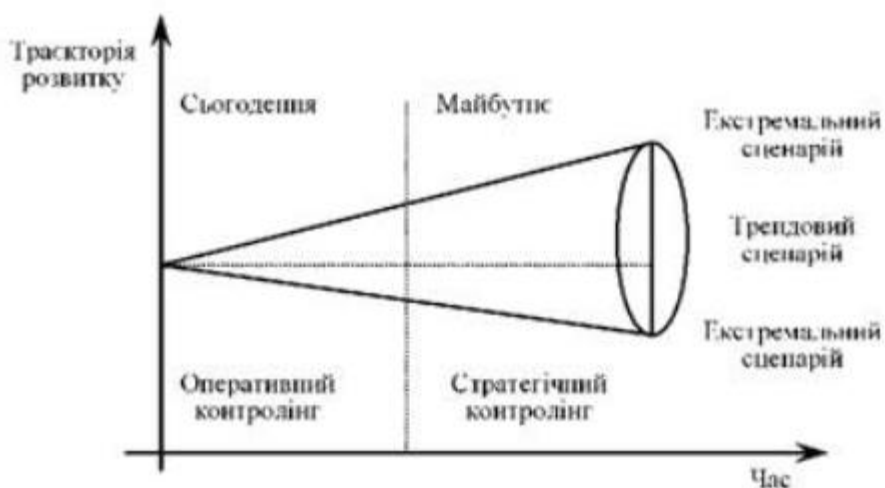


Рисунок 1.7 Лійка сценарію

Джерело: [22]

Чим більший період відділяє теперішнє від прогнозованого майбутнього, тим більший є набір можливих альтернативних варіанті розвитку подій, тобто утворюється так звана «лійка сценарію».

Трендовий сценарій відповідає простій екстраполяції поточного стану підприємства, в той час як екстремальні сценарії характеризуються певними відхиленнями від поточного стану.

Важливо усвідомлювати, що побудова сценаріїв розвитку не може бути «фантазією» управлінців щодо майбутнього підприємства, а брати до уваги аналітичні оцінки фінансово-економічного стану.

Висновки до розділу 1

У розділі 1 розглянуто економічну сутність та значення фінансово-економічних оцінок рівня розвитку підприємства; методичні основи формування стратегії розвитку підприємства як основи сценарного підходу управління; досліджено особливості моделювання сценаріїв розвитку підприємства на основі аналітичних оцінок.

Досліджено місце фінансово-економічної оцінки рівня розвитку підприємства в системі стратегічного управління ним, зокрема показано, що слідом за вибором показників фінансово-економічної оцінки повинен йти збір даних, розрахунок показників (побудова відповідних динамічних рядів), формування висновків на основі отриманих результатів. Після цього необхідно виокремити на проаналізувати стратегічні альтернативи розвитку підприємства, що варто поєднати із формуванням сценаріїв розвитку. Наступним етапом після пройдених кроків є безпосередньо реалізація та коректування стратегії.

Подано власне визначення фінансово-економічної оцінки рівня розвитку підприємства, під якою пропонується розуміти дослідницький процес, який передбачає розрахунок набору індикаторів та показників, за якими можна сформулювати висновки щодо можливостей підприємства до розвитку. В якості найбільш загального набору показників фінансово-економічної оцінки рівня

розвитку підприємства запропоновано приймати показники ліквідності, платоспроможності (фінансової стійкості), ділової активності та рентабельності.

Проведено теоретичне дослідження підходів до розуміння процесів стратегічного управління через формування стратегій різних рівнів. Серед основних характеристик активних стратегій виділено наступні: високий рівень ризикованості; наявність переваг над конкурентами; завоювання нових ринків збуту; багатоваріантність цінових стратегій; адаптування продукції до вимог споживачів; інноваційність.

Особливостями пасивних стратегій розвитку підприємства є такі: низький рівень ризикованості; наслідування конкурентів; утримання наявної частки ринку; незмінність та багатоваріантність цінових стратегій; незмінність продукції; слабка впровадження інновацій. Також розглянуто методичні підходи до структурування етапності розробки стратегій та процедур їх реалізації.

Важливе місце в даному розділі відведено безпосередньо особливостям моделювання сценаріїв розвитку підприємства, тобто детальному опису можливої ситуації в майбутньому підприємства (оптимістичні, трендові та песимістичні сценарії).

РОЗДІЛ 2. ФІНАНСОВО-ЕКОНОМІЧНЕ ОЦІНЮВАННЯ РІВНЯ РОЗВИТКУ ТОВ «ЗАВОД «РЕМПОБУТТЕХНІКА»

2.1 Загальна характеристика фінансово-господарської діяльності ТОВ «Завод «Ремпобуттехніка»

ТОВ Завод “Ремпобуттехніка” було засноване у 1995 році. На даний час компанія входить в першу десятку постачальників систем електроживлення постійного і змінного струму в Україні. Завод створює електроживлячі установки з оптимальними технічними параметрами; робить установку, гарантійне і післягарантійне обслуговування свого устаткування, а також приймає замовлення на виготовлення друкованих плат.

Використання матеріалів від провідних світових виробників, порівняно низькі ціни у поєднанні з високою якістю, оптимальні терміни виконання замовлень, гнучка система знижок – усі ці складові дозволяють їм займати гідне місце на ринку виготовлення друкованих плат в Україні. Головними партнерами у виробництві деякої продукції є Хмельницький, Львів, Івано-Франківськ, Вінниця.

Лише на основі отриманих результатів можна спрогнозувати тенденції розвитку, можливості до вдосконалень, загрози, які виникають в процесі функціонування та сформуванню оптимальну стратегію роботи на майбутнє.

Важливо чітко налагодити процедуру фінансово-економічного оцінювання діяльності підприємства та описати ряд можливих сценаріїв розвитку підприємства (детальніше у [23]).

Показники та фактори незадовільного фінансового стану: неефективне розміщення коштів, брак власних оборотних коштів, наявність стійкої заборгованості за платежами, негативні тенденції у виробництві.

Розглядаючи організаційно-правову характеристику підприємства, слід зосередитися на формі, у якій функціонує ТОВ «Завод «Ремпобуттехніка».

Товариство з обмеженою відповідальністю Завод “Ремпобуттехніка”, безумовно, створено з метою одержання прибутку. Товариство з дня одержання державної реєстрації є юридичною особою з правами та обов’язками, передбаченими чинним законодавством.

Вищим органом товариства з обмеженою відповідальністю ТОВ Завод “Ремпобуттехніка” є загальні збори учасників. Статус загальних зборів товариства визначається тим, що вони в праві приймати рішення з будь-яких питань діяльності товариства, в тому числі і тих, що належать до компетенції інших органів товариства, а їх рішення обов’язкові для інших органів товариства.

Важливе місце в структурі підприємства відводиться фінансовому відділу, перелік основних завдань роботи якого показано на рис.2.1.



Рисунок 2.1 Завдання роботи фінансового відділу ТОВ «Завод «Ремпобуттехніка»

Джерело: сформовано автором

Для отримання найбільш загальної характеристики роботи підприємства слід проаналізувати фінансові результати його роботи за 5 років. «Фінансові результати», не зважаючи на просте й поширене розуміння під цією категорією

прибутку чи збитку, займають центральне місце в аналітичному дослідженні ефективності функціонування підприємства.

З метою розрахунку та аналізу фінансових результатів ТОВ «Завод «Ремпобуттехніка» дослідимо динаміку наступних показників, які характеризують фінансовий результат роботи за період 2015-2019 рр. (Табл.2.1): чистий дохід від реалізації продукції; собівартість реалізованої продукції; валовий прибуток (збиток); фінансовий результат від операційної діяльності; фінансовий результат до оподаткування; чистий фінансовий результат (прибуток).

Таблиця 2.1

**Показники, що характеризують фінансовий результат діяльності
ТОВ Завод “Ремпобуттехніка”, 2015-2019 рр.**

Показник	2 015 р.	2 016 р.	2 017 р.	2 018 р.	2 019 р.
Чистий дохід від реалізації продукції	116363	99873	118321	126712	77625
Собівартість реалізованої продукції	107148	94674	112577	116349	71951
Валовий прибуток (збиток)	9215	5199	5744	10363	5674
Інші операційні доходи	3385	2871	1813	3473	9878
Адміністративні витрати	2449	3004	3622	3494	5654
Витрати на збут	152	201	347	347	547
Інші операційні витрати	9236	4394	2923	490	2307
Фінансовий результат від операційної діяльності	763	471	665	9505	7044
Інші доходи	8	145	0	14	804
Інші витрати	105	22	0	3	55
Фінансовий результат до оподаткування	666	594	671	9382	6636
Витрати з податку на прибуток	477	542	195	1400	1218
Чистий фінансовий результат (прибуток)	189	52	476	7982	5418

Порівняємо динаміку проміжних та кінцевого результату діяльності підприємства (рис.2.2).

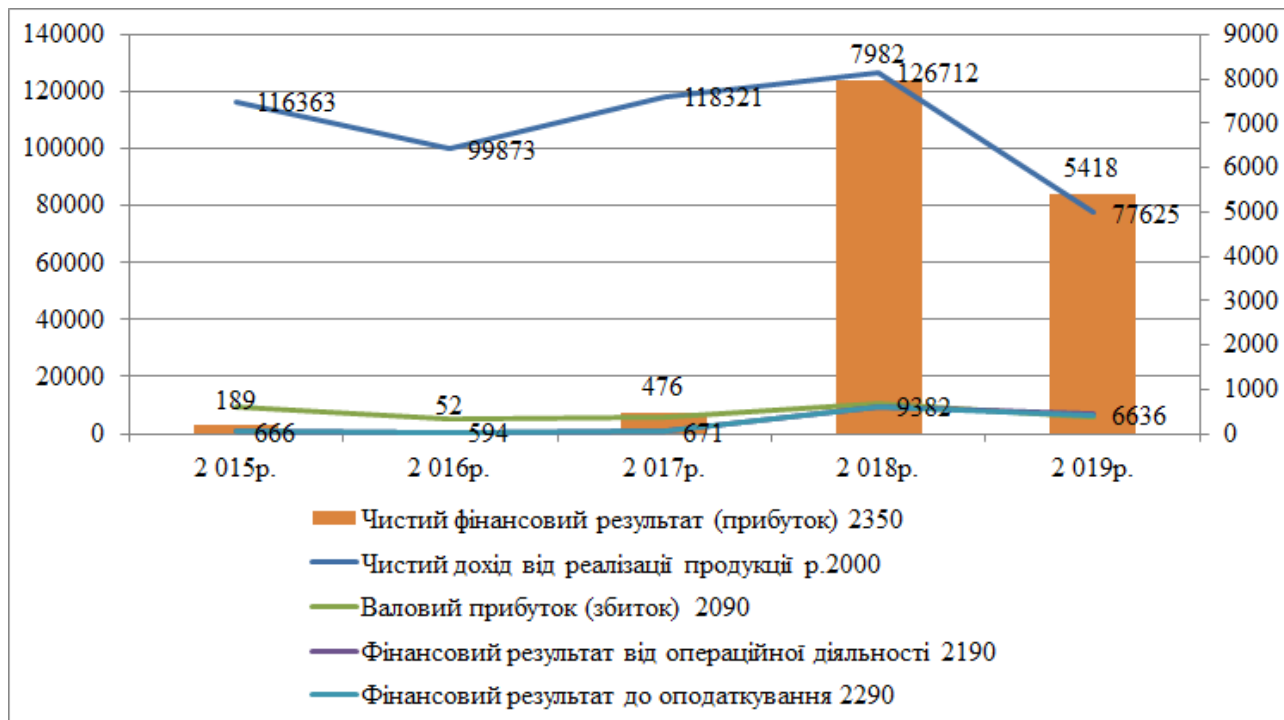


Рисунок 2.2 Динаміка проміжних та кінцевого результату діяльності підприємства

Оскільки чистий фінансовий результат (прибуток або збиток) є результатом зменшених статей фінансового результату від операційної діяльності та до оподаткування, зрозуміло, що характер кривих, що їх графічно представляють, будуть повторюватися.

Із рис.2.2 надзвичайно виразно помітно стрімке нарощення чистого прибутку в період 2017-2018 рр. до рівня 7982 тис.грн. із подальшим зниженням до позначки 5418 тис.грн. Причиною такої ситуації стало значне зростання обсягів реалізації, що поєднувалося із непропорційним зростанням собівартості виготовлення продукції. Такий розрив дав змогу підприємству покращити фінансові результати діяльності.

Мінімального значення чистий фінансовий результат набував у 2016 р., у кому він становив всього 52 тис.грн., що пояснюється незадовільною структурою витрат, неефективною збутовою політикою підприємства.

Доволі часто абсолютні значення показників є складними для отримання характеристики змін, тому вважаємо за доцільне навести дані щодо абсолютних

та відносних показників аналізованих статей фінансової звітності ТОВ Завод «Ремпобуттехніка» (Табл.2.2, Табл.2.3).

Таблиця 2.2

Абсолютні відхилення окремих показників фінансового результату діяльності ТОВ Завод “Ремпобуттехніка” за 2015-2019 рр.

Показник	Абсолютне відхилення			
	2016 р. від 2015 р.	2017 р. від 2016 р.	2018 р. від 2017 р.	2019 р. від 2018 р.
Чистий дохід від реалізації продукції р.2000	-16490	18448	8391	-49087
Собівартість реалізованої продукції р.2050	-12474	17903	3772	-44398
Валовий прибуток (збиток) 2090	-4016	545	4619	-4689
Інші операційні доходи 2120	-514	-1058	1660	6405
Адміністративні витрати 2130	555	618	-128	2160
Витрати на збут 2150	49	146	0	200
Інші операційні витрати 2180	-4842	-1471	-2433	1817
Фінансовий результат від операційної діяльності 2190	-292	194	8840	-2461
Інші доходи 2240	137	-145	14	790
Інші витрати 2270	-83	-22	3	52
Фінансовий результат до оподаткування 2290	-72	77	8711	-2746
Витрати з податку на прибуток 2300	65	-347	1205	-182
Чистий фінансовий результат (прибуток) 2350	-137	424	7506	-2564

Із Табл.2.2 можна бачити, що за період 2018-2019 рр. чистий дохід від реалізації продукції впав на 49087 тис.грн., а собівартість зменшилася на 44398 тис.грн. Це означає, що підприємство понесли більше витрат, порівняно з попереднім роком, проте, не змогло компенсувати це нарощенням обсягів реалізації. Більшою мірою, очевидно, зміни були пов'язані із значною часткою постійних витрат у загальній їхній структурі.

Графічне представлення абсолютних відхилень значень чистого доходу від реалізації та чистого фінансового результату (прибутку) (рис.2.3) показує розрив між виручкою та кінцевим показником прибутку ТОВ «Завод «Ремпобуттехніка».

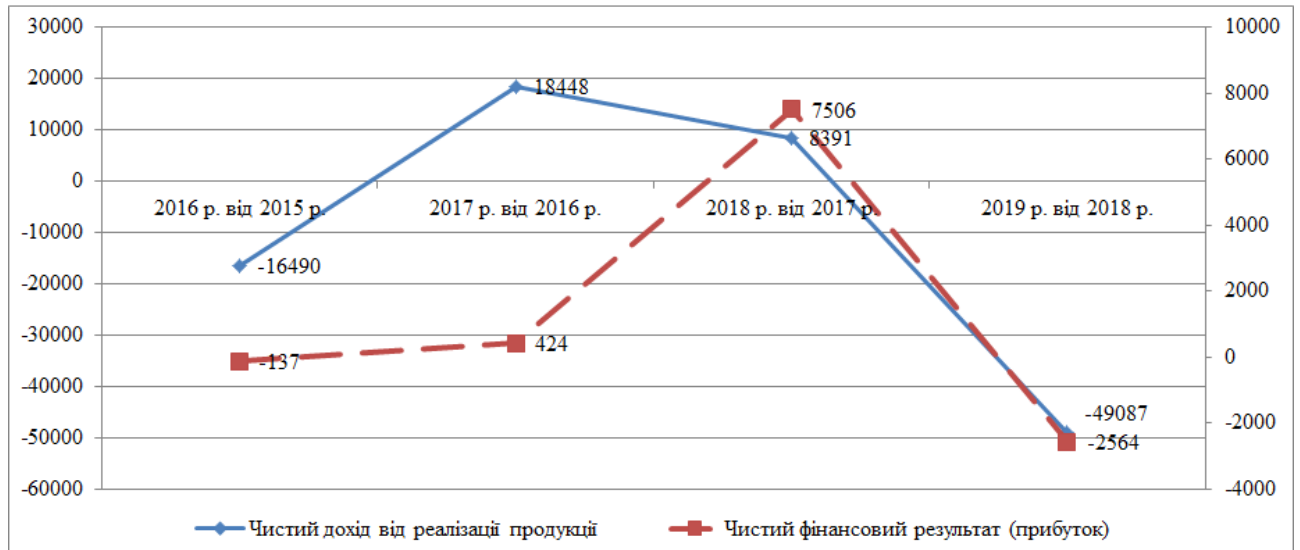


Рисунок 2.3 Динаміка абсолютних відхилень значень фінансових результатів діяльності ТОВ «Завод «Ремпобуттехніка», 2015-2019 рр., тис.грн.

Цікавим з точки зору аналізу є період 2016-2017 рр., оскільки можна бачити що чистий дохід від реалізації зріс на 18448 тис.грн., в той час як кінцевий прибуток збільшився лише на 424 тис.грн. Така ситуація може бути пояснена скороченням обсягів отриманих «інших операційних доходів» в розмірі 1813 тис.грн., що на 1058 тис.грн. менше, ніж попереднього року.

Падіння основних результуючих фінансових показників діяльності підприємства за період 2018-2019 рр. є очевидними із рис.2.3 – чистий дохід від реалізації продукції скоротився на 49087 тис.грн., а чистий прибуток на 2564 тис.грн.

Проаналізуємо відносні відхилення значень фінансових результатів діяльності ТОВ «Завод «Ремпобуттехніка» за 2015-2019 рр.

Таблиця 2.3

Відносні відхилення окремих показників фінансового результату діяльності ТОВ Завод “Ремпобуттехніка” за 2015-2019 рр.

Показник	Відносне відхилення			
	2016 р. від 2015 р.	2017 р. від 2016 р.	2018 р. від 2017 р.	2019 р. від 2018 р.
Чистий дохід від реалізації продукції	-14,17	18,47	7,09	-38,74
Собівартість реалізованої продукції	-11,64	18,91	3,35	-38,16
Валовий прибуток (збиток)	-43,58	10,48	80,41	-45,25
Інші операційні доходи	-15,18	-36,85	91,56	184,42
Адміністративні витрати	22,66	20,57	-3,53	61,82
Витрати на збут	32,24	72,64	0,00	57,64
Інші операційні витрати	-52,43	-33,48	-83,24	370,82
Фінансовий результат від операційної діяльності	-38,27	41,19	1329,32	-25,89
Інші доходи	1712,50	-100,00	-	5642,86
Інші витрати	-79,05	-100,00	-	1733,33
Фінансовий результат до оподаткування	-10,81	12,96	1298,21	-29,27
Витрати з податку на прибуток	13,63	-64,02	617,95	-13,00
Чистий фінансовий результат (прибуток)	-72,49	815,38	1576,89	-32,12

Відсоткові значення відхилень доповнюють загальну аналітичну картину, оскільки показують стрімкість змін. Наприклад, можна побачити, що нарощення чистого прибутку і період 2016-2017рр. становило 815,38%, в той час як чистий дохід від реалізації зріс на 18,47% (рис.2.4). Наступного року ситуація стала ще більш відмінною в плані відносних відхилень значень – прибуток зріс ще на 1576,89%, а виручка – лише на 7,09%.

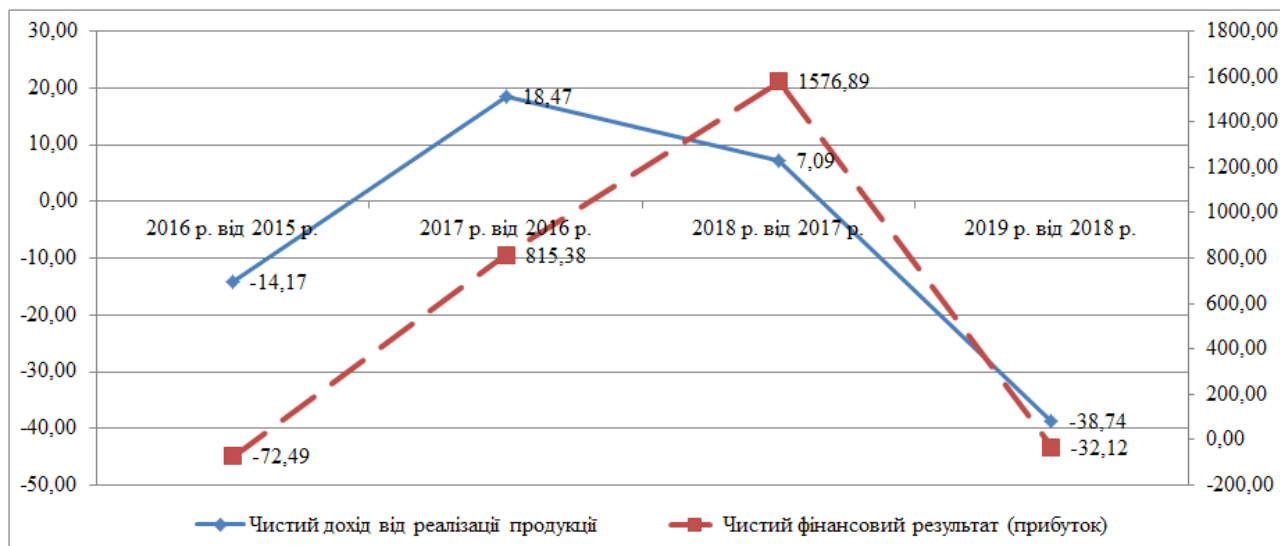


Рисунок 2.4 Динаміка відносних відхилень значень фінансових результатів діяльності ТОВ «Завод «Ремпобуттехніка», 2015-2019 рр., %

За період 2018-2019 рр. відбулося майже синхронне падіння відсоткових відхилень значень чистого доходу від реалізації та чистого прибутку – на 38,74% та 32% відповідно.

Отриману динаміку слід врахувати при виробленні стратегії покращення фінансового стану ТОВ «Завод «Ремпобуттехніка» та підвищення рівня ефективності його діяльності.

2.2 Комплексний аналіз активів підприємства та джерел їх формування

Аналіз діяльності підприємства повинен містити дослідження структури балансу, зокрема активної та пасивної його частини.

За структурою балансу усю сукупність активів формують необоротні активи, оборотні активи та необоротні активи, утримувані для продажу, та групи вибуття. В свою чергу, до оборотних активів відносяться запаси, дебіторська заборгованість, грошові кошти та короткострокові фінансові інвестиції, а також інші активи, які не входять в жодну із вказаних груп.

Сформуємо таблицю із даними фінансової звітності в частині активів ТОВ «Завод «Ремпобуттехніка» (Табл.2.4) за період 2015-2019 рр. та проаналізуємо їх.

**Дані фінансової звітності щодо активів ТОВ «Завод
«Ремпобуттехніка», 2015-2019 рр., тис.грн.**

Показники	2015	2016	2017	2018	2019
Всього активів	28715	64522	49393	54428	57333
1. Необоротні активи	5157	4852	2608	1994	4136
2. Оборотні активи	41129	59940	46785	52434	53197
Запаси	944	31 531	35 575	32 276	36 377
Дебіторська заборгованість	8,00	27888	9092	19267	16157
Грошові кошти та короткострокові фінансові інвестиції	11 087	178	1 242	537	126
Інші активи	6 855	343	876	354	537

Очевидним є суттєве переважання вартості оборотних активів над необоротними, що в цілому відповідає галузевій приналежності підприємства та виробничому характеру діяльності.

Для більш чіткого візуального сприйняття динаміки вартості активів ТОВ «Завод «Ремпобуттехніка», побудуємо відповідний графік (рис.2.5).

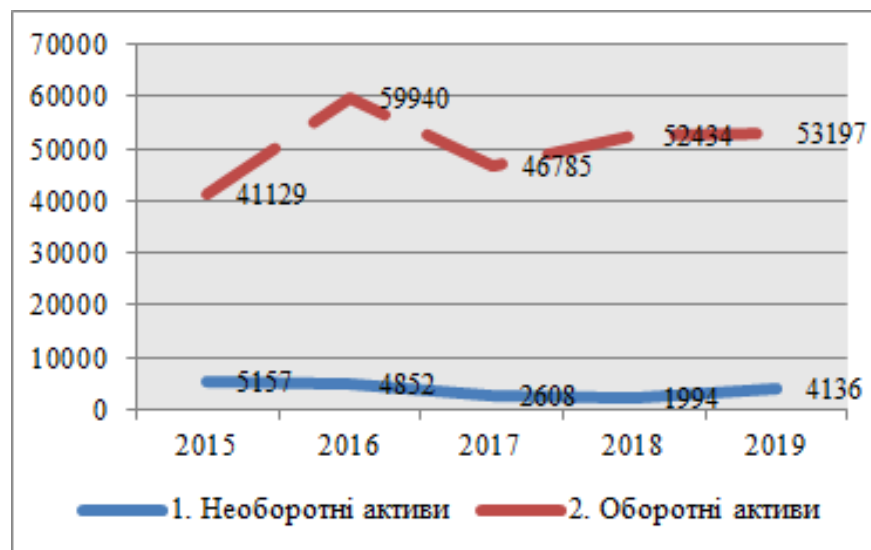


Рисунок 2.5 Динаміка вартості активів ТОВ «Завод «Ремпобуттехніка», 2015-2019 рр., тис.грн.

Можна бачити, що коливання у вартості оборотних активів є більш помітними порівняно із активами необоротними. Максимум своєї вартості вони досягнули в 2016 році і вона становила 59940 тис.грн. В той же рік вартість необоротних активів становила 4852 тис.грн.

Для оцінювання швидкості змін розрахуємо абсолютні та відносні відхилення значень (Табл.2.5).

Таблиця 2.5

**Абсолютні та відносні відхилення активів ТОВ Завод
«Ремпобуттехніка», 2015-2019 рр.**

Показники	Відхилення							
	Абсолютне, (+; -)				Відносне, %, (+; -)			
	2016 від 2015	2017 від 2016	2018 від 2017	2019 від 2018	2016 від 2015	2017 від 2016	2018 від 2017	2019 від 2018
Всього активів	35807,00	-15129,00	5035,00	2905,00	124,70	-23,45	10,19	5,34
1. Необоротні активи	-305,00	-2244,00	-614,00	2142,00	-5,91	-46,25	-23,54	107,42
2. Оборотні активи	18811,00	-13155,00	5649,00	763,00	45,74	-21,95	12,07	1,46
Запаси	30587,00	4044,00	-3299,00	4101,00	3240,15	12,83	-9,27	12,71
Дебіторська заборгованість	14421,00	-18796,00	10175,00	-3110,00	107,08	-67,40	111,91	-16,14
Грошові кошти та короткострокові фінансові інвестиції	10909,00	1064,00	-705,00	-411,00	-98,39	597,75	-56,76	-76,54
Інші активи	-6512,00	533,00	-522,00	183,00	-95,00	155,39	-59,59	51,69

Абсолютні відхилення дають змогу побачити, на яку вартість змінювалися обсяги необоротних та оборотних активів підприємства, проте, лише відносні відхилення дозволяють оцінити швидкість змін.

На рис.2.6 показано саме відносні відхилення, які варто детально проаналізувати.

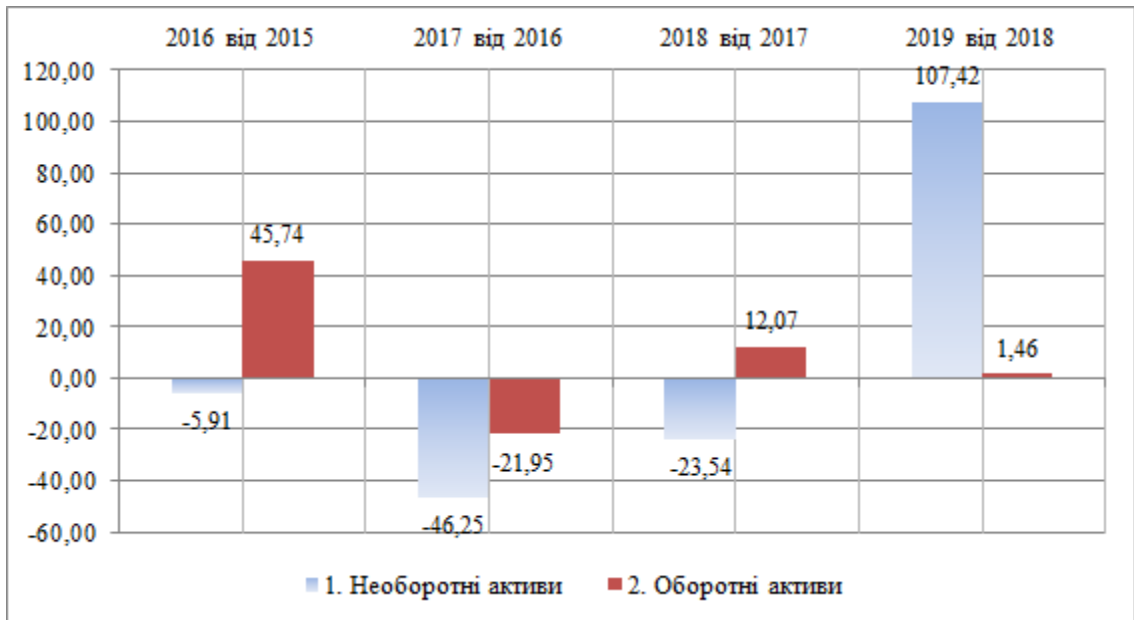


Рисунок 2.6 Відносні відхилення у вартості активів ТОВ Завод «Ремпобуттехніка» за 2015-2019 рр., %

Найбільшим відносним нарощенням вартості необоротних активів характеризувався 2019 рік, протягом якого відбулося нарощення необоротних активів на 107,42% відносно 2018 року, тобто на 2142 тис.грн.

Що стосується оборотних активів, їхня вартість найшвидше зростала у 2016 році (+45,74% відносно 2015 року), тобто від рівня 41129 тис.грн. до 59940 тис.грн. (+18811 тис.грн.). Загальною тенденцією аналізованого періоду (за виключенням лише 2019 року) є скорочення вартості необоротних активів.

Варто розглянути структуру оборотних активів (Табл.2.6), щоб побачити за рахунок яких статей відбувалося нарощування (за виключенням 2017 року, в якому вартість оборотних активів впала на 21,95% (-13155 тис.грн.).

**Структура окремих статей активів у їх загальній сукупності ТОВ
«Завод «Ремпобуттехніка», 2014-2019 рр.**

Показники	2015	2016	2017	2018	2019
1. Необоротні активи	5157	4852	2608	1994	4136
У % до величини активів	17,96	7,52	5,28	3,66	7,21
2. Оборотні активи	41129	59940	46785	52434	53197
У % до величини активів	143,23	92,90	94,72	96,34	92,79
Запаси	944	31 531	35 575	32 276	36 377
У % до величини оборотних активів	2,30	52,60	76,04	61,56	68,38
Дебіторська заборгованість	13467,00	27888	9092	19267	16157
У % до величини оборотних активів	32,74	46,53	19,43	36,75	30,37
Грошові кошти та короткострокові фінансові інвестиції	11 087	178	1 242	537	126
У % до величини оборотних активів	26,96	0,30	2,65	1,02	0,24
Інші активи	6 855	343	876	354	537
У % до величини оборотних активів	16,67	0,57	1,87	0,68	1,01

Отже, якщо у 2015 році найбільшу частку в структурі оборотних активів займала дебіторська заборгованість (32,74% від вартості необоротних активів), то на кінець 2019 року її частка скоротилася до 30,37%, проте, відбулося накопичення запасів (68,38% від вартості необоротних активів). Максимальну частку запаси становили у 2017 році (76,04% від вартості усіх необоротних активів).

Грошові кошти та короткострокові фінансові інвестиції в період 2015-2019 рр. за винятком 2015 року займали мінімальні частки, що можна оцінити як неоптимальність загальної структури активів ТОВ «Завод «Ремпобуттехніка».

Окрім аналізу активів варто провести аналіз пасивів ТОВ «Завод «Ремпобуттехніка» для виявлення джерел забезпечення функціонування підприємства (Табл.2.7).

Таблиця 2.7

Величина та структура пасивів ТОВ Завод «Ремпобуттехніка» за 2015-2019 рр., тис.грн.

Показники	2015	2016	2017	2018	2019
Всього пасивів	46286	64522	49393	54428	57333
Власний капітал	8769	8821	9297	17278	24186
У % до величини пасивів	18,95	13,67	18,82	31,74	42,19
Довгострокові зобов'язання і забезпечення	744,00	0,00	0,00	0,00	0
У % до величини пасивів	1,61	0,00	0,00	0,00	0,00
Поточні зобов'язання і забезпечення	36773	55701	40096	37150	33 147
У % до величини пасивів	79,45	86,33	81,18	68,26	57,81

Графічне представлення щодо значень пасивних статей балансу ТОВ «Завод «Ремпобуттехніка» за період 2015-2019 рр. подано на рис.2.7.



Рисунок 2.7 Динаміка пасивів ТОВ «Завод «Ремпобуттехніка», 2015-2019, тис.грн.

Проаналізуємо зміну величини власного капіталу підприємства за період 2015-2019 рр. Якщо в 2015-2017 рр. його вартість коливалася в межах 8769-9297 тис.грн., в період 2018-2019 рр. відбулося стрімке нарощення його величини – спочатку на 7981 тис.грн. (85,85% відносно 2017 року) у 2018 р., і ще на 6908 тис.грн. у 2019 р., тобто зростання становило 39,98% відносно 2018 року (Табл.2.8).

Таблиця 2.8

**Абсолютні та відносні відхилення пасивів ТОВ Завод
«Ремпобуттехніка», 2015-2019 рр.**

Показники	Відхилення							
	Абсолютне, тис.грн. (+; -)				Відносне, %, (+; -)			
	2016 від 2015	2017 від 2016	2018 від 2017	2019 від 2018	2016 від 2015	2017 від 2016	2018 від 2017	2019 від 2018
Всього пасивів	18236	-15129	5035,00	2905	39,40	-23,45	10,19	5,34
Власний капітал	52,00	476,00	7981,00	6908	0,59	5,40	85,84	39,98
Довгострокові зобов'язання і забезпечення	-744,00	0,00	0,00	0,00	-100,00	-	-	-
Поточні зобов'язання і забезпечення	18928	-15605	-2946	-4003	51,47	-28,02	-7,35	-10,78

Поточні зобов'язання виникають у процесі функціонування підприємства постійно, адже забезпечення повноцінного безперервного виробничо-збутового процесу неможливе без виникнення цієї статті пасивів.

Динаміка поточних зобов'язань та забезпечень у ТОВ «Завод «Ремпобуттехніка» була нестійкою. 2015-2016 рр. їхня вартість збільшувалася від позначки 36775 тис.грн. у 2015 році до 55701 тис.грн. у 2016 році. У абсолютному вимірі це зростання було наступним – за 2016 р. вартість поточних зобов'язань та забезпечень збільшилася 18928 тис.грн, (51,47% відносно 2015 р.). За 2016-2019 рр. величина поточних зобов'язань та забезпечень скоротилася до 33147 тис.грн. у 2019 р.

Скорочення поточних зобов'язань свідчить про виконання підприємством умов забезпечення швидкості повернення «боргів» перед своїми контрагентами. До цієї статті окрім зобов'язань перед кредиторами та постачальниками відносяться й зобов'язання перед бюджетом, які ще не погашені.

Довгострокових зобов'язань та забезпечень у ТОВ «Завод «Ремпобуттехніка» за 2016-2019 рр. не мав.

Розглянемо структуру пасивів підприємства та її зміну за період 2015-2019 рр. (рис.2.8).

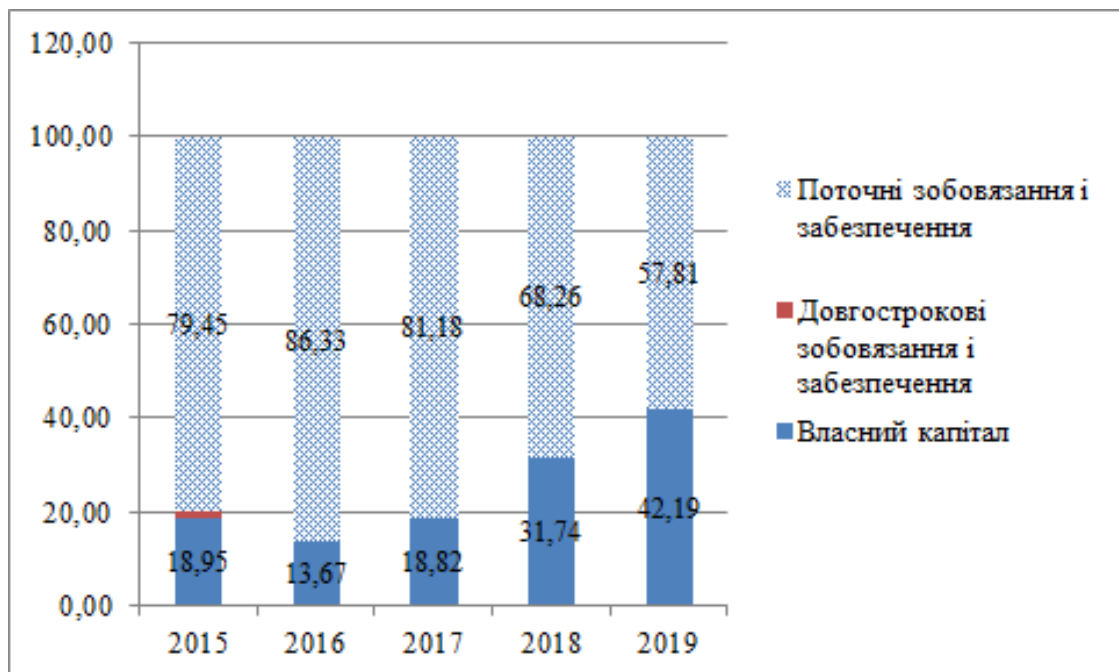


Рисунок 2.8 Зміна структури пасивів ТОВ Завод «Ремпобуттехніка», 2015-2019 рр., %

Із наведених даних видно, що найбільшу величину у структурі пасивів займають поточні зобов'язання і забезпечення, що загалом є важливим індикатором фінансового стану підприємства. Частка коливалася в межах 86,33% у 2016 р. та 57,81% у 2019 р. Оберненою була зміна частки, яку займає власний капітал у структурі пасивів ТОВ «Завод «Ремпобуттехніка». Найменшою вона була у 2016 р. в розмірі 13,67% від вартості пасивів, а найбільшою – у 2019 році на рівні 42,19% від вартості пасивів.

Загалом можна стверджувати, що структура пасивів може бути вдосконалена в напрямку нарощення частки власного капіталу та скорочення частки, яку займають поточні зобов'язання та забезпечення.

2.3 Дослідження фінансово-економічних оцінок ефективності діяльності ТОВ «Завод «Ремпобуттехніка»

Крім аналізу абсолютних показників аналізують ще й відносні показники прибутковості підприємства, до яких належить рентабельність. Оцінювання рентабельності дозволяє скласти характеристику основних показників ефективності фінансово-господарської діяльності та зробити загальні висновки.

Основні показники рентабельності наведено в Табл.2.9.

Таблиця 2.9

Основні показники рентабельності підприємства

Назва показника	Алгоритм розрахунку	Характеристика
Рентабельність активів	Чистий прибуток / Вартість активів	Коефіцієнт показує скільки прибутку припадає на 1 грн. активів, характеризує ефективність управління підприємством, чим вищий показник тим краще.
Рентабельність власного капіталу	Чистий прибуток / Власний капітал	Коефіцієнт показує величину одержаного прибутку в розрахунку на одну гривню капіталу власників. Збільшення – позитивне значення.
Рентабельність продукції (робіт, послуг)	Валовий прибуток / Собівартість реалізованої продукції	Показує скільки прибутку отримало підприємство в розрахунку на одну гривню понесених витрат на виробництво. Збільшення показника – позитивне значення.
Період окупності капіталу	Валюта балансу / Чистий прибуток	Коефіцієнт вказує за який період кошти, що інвестовані в активи, будуть компенсовані чистим прибутком
Період окупності власного капіталу	Власний капітал / Чистий прибуток	Коефіцієнт вказує, за який період власний капітал буде компенсований чистим прибутком

Розраховані значення відповідних показників рентабельності та окупності за даними ТОВ Завод “Ремпобуттехніка” сформовано у Табл.2.10.

Таблиця 2.10

**Показники рентабельності ТОВ Завод “Ремпобуттехніка”,
2015-2019 рр.**

Назва показника	2 015р.	2 016р.	2 017р.	2 018р.	2 019р.
Рентабельність активів	0,00	0,00	0,01	0,15	0,09
Рентабельність власного капіталу	0,02	0,01	0,05	0,46	0,22
Рентабельність продукції	0,08	0,05	0,05	0,08	0,07
Період окупності капіталу	244,90	1240,81	103,77	6,82	10,58
Період окупності власного капіталу	46,40	169,63	19,53	2,16	4,46

Рентабельність активів показує величину прибутку, яка припадає на 1 грн. активів, характеризує ефективність управління підприємством, бажаним є максимізація цього показника.

Для ТОВ Завод “Ремпобуттехніка” значення показника рентабельності активів знаходиться на критично низькому рівні, що можна пояснити зниженням рівня прибутковості організації та збереженням вартості активів (рис. 2.9).

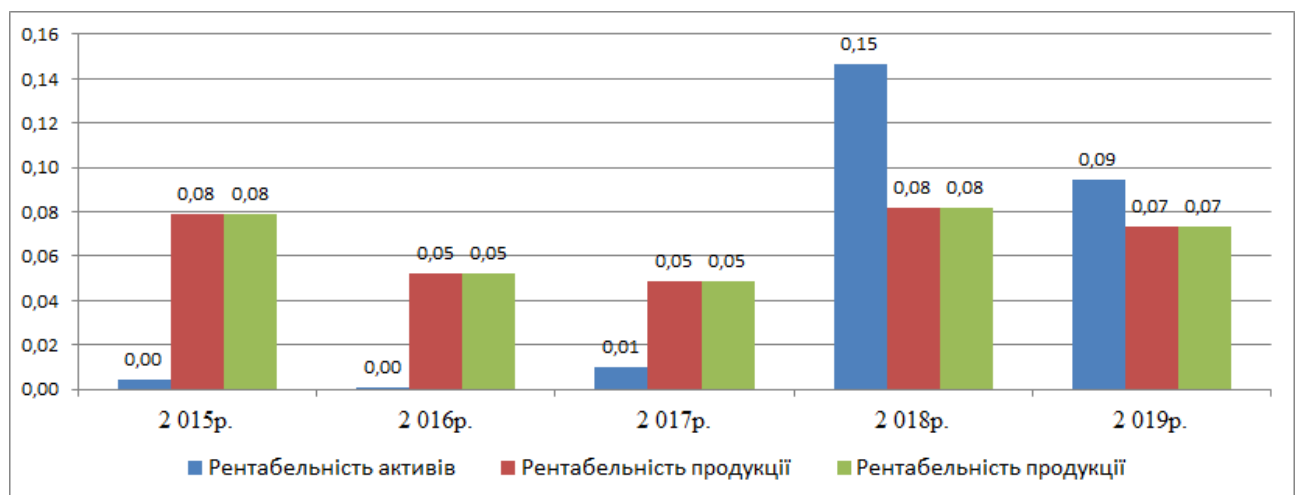


Рисунок 2.9 Динаміка показників рентабельності ТОВ Завод

“Ремпобуттехніка”, 2014-2019 рр.

Рентабельність власного капіталу, яка визначається як співвідношення чистого прибутку до вартості власного капіталу, найбільше значення демонструвала у 2018 р. на рівня 0,46, хоча вже в 2019 році зменшилася до 0,22. Найбільш критичним за цим показником був 2016 р., в якому він становив 0,01.

Рентабельність продукції найвищого значення досягла у 2015 та 2018 рр., коли її рівень становив 0,08. Це надзвичайно поганий показник, адже підприємству досить складно довгий час утримувати стабільним свій фінансовий стан із таким низьким рівнем рентабельності продукції.

Досить інформативним для аналізу фінансового стану підприємства є дослідження періоду окупності капіталу, який вказує за який період кошти, що інвестовані в активи будуть компенсовані чистим прибутком, та період окупності власного капіталу, що вказує, за який період власний капітал буде компенсований чистим прибутком (рис.2.10).



Рисунок 2.10 Динаміка показників періоду окупності капіталу та власного капіталу ТОВ Завод “Ремпобуттехніка” за 2015-2019 рр.

Період окупності капіталу величиною 1240,81 днів є найбільшим за весь аналізований період 2015-2019 рр., що поєднувалося із найбільшим показником

періоду окупності власного капіталу (169,63 дні), який є частковою компонентою попереднього. Звичайно, такі великі значення можна пояснити особливістю виробничих циклів підприємства, проте, більш сприятливою ситуацією є скорочення періодів окупності, що і відбувалося протягом наступних років.

Окрім показників періодів окупності варто проаналізувати і індикатори ділової активності (коефіцієнти оборотності активів, оборотності власного капіталу, дебіторської заборгованості).

У Табл.2.11 показано результати відповідних розрахунків для ТОВ «Завод «Ремпобуттехніка» у 2015-2019 рр.

Таблиця 2.11

**Коефіцієнти ділової активності ТОВ «Завод «Ремпобуттехніка»,
2015-2019 рр.**

Назва показника	2 015р.	2 016р.	2 017р.	2 018р.	2 019р.
Коефіцієнт оборотності активів	2,51	1,55	2,40	2,33	1,35
Коефіцієнт оборотності власного капіталу	13,27	11,32	12,73	7,33	3,21
Коефіцієнт оборотності оборотних активів	2,83	1,67	2,53	2,42	1,46
Коефіцієнт оборотності дебіторської заборгованості	27,91	19,09	21,48	11,52	14,89

Можна побачити, що найвищими значеннями коефіцієнту оборотності характеризується дебіторська заборгованість, що пов'язано із політикою підприємства давати частину товару на умовах відтермінування оплати. Найбільшого значення коефіцієнт оборотності дебіторської заборгованості набув у 2015 р. в розмірі 27,97. Найменше його значення характерне для 2018 р. на рівні 11,52, що вимагає від керівництва ТОВ «Завод «Ремпобуттехніка»

певних коригуючи дій стосовно врегулювання дебіторської заборгованості до мінімальних її обсягів.

На рис.2.10 показано динаміку інших коефіцієнтів оборотності – оборотних активів, власного капіталу та загалом активів.

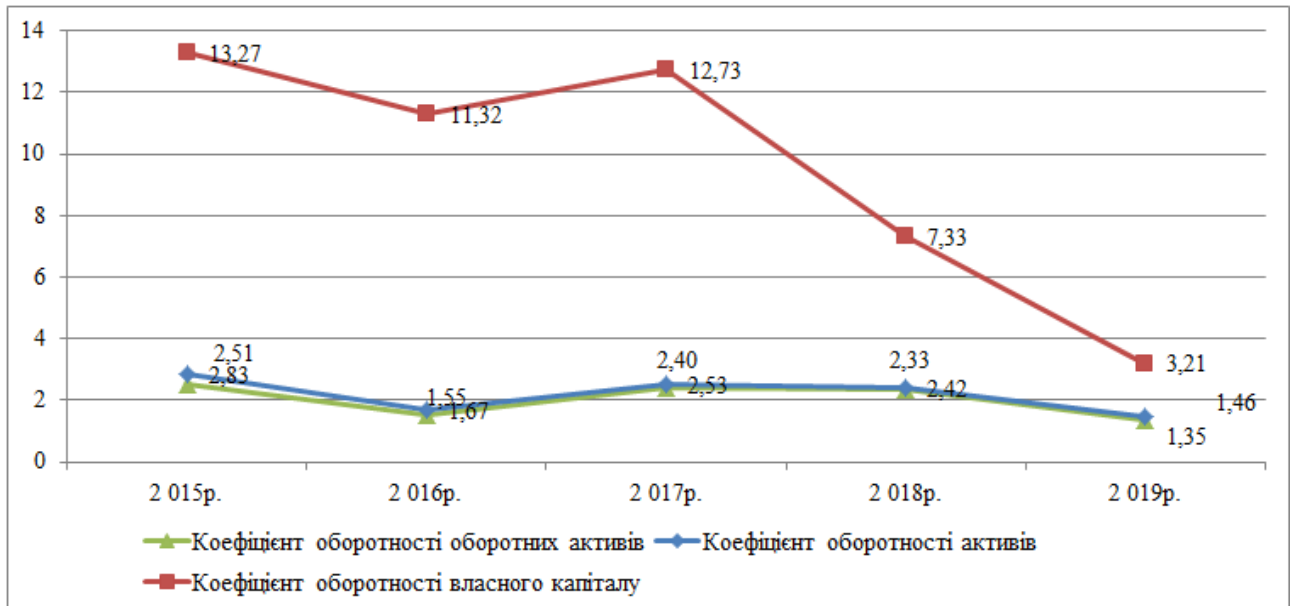


Рисунок 2.10 Динаміка значень коефіцієнтів ділової активності ТОВ «Завод «Ремпобуттехніка», 2015-2019 рр.

Можна відзначити неухильне зниження величини коефіцієнту оборотності власного капіталу в період 2017-2019 рр. від відмітки 12,73 у 2017 р. до значення 3,21 на кінець 2019 р.

Динаміка коефіцієнту оборотності оборотних активів повністю відповідає динаміці відповідного коефіцієнту загальної вартості активів ТОВ «Завод «Ремпобуттехніка», що цілком зрозуміло, зважаючи на ту частку, яку займають оборотні активи в їхній загальній сукупності. Найбільші значення коефіцієнтів були зафіксовані в 2015 та 2017 рр.

Для того, щоб повністю проаналізувати особливості коливань досліджуваних коефіцієнтів, розрахуємо абсолютні відхилення відповідних значень (Табл.2.12).

Таблиця 2.12

**Абсолютні відхилення значення коефіцієнтів ділової активності ТОВ
«Завод «Ремпобуттехніка», 2015-2019 рр.**

Назва показника	Абсолютне відхилення			
	2016 р. від 2015 р.	2017 р. від 2016 р.	2018 р. від 2017 р.	2019 р. від 2018 р.
Коефіцієнт оборотності активів	-0,97	0,85	-0,07	-0,97
Коефіцієнт оборотності власного капіталу	-1,95	1,40	-5,39	-4,12
Коефіцієнт оборотності оборотних активів	-1,16	0,86	-0,11	-0,96
Коефіцієнт оборотності дебіторської заборгованості	-8,82	2,39	-9,96	3,37

Найбільш значними відхиленнями протягом 2015-2019 рр. характеризувався коефіцієнт оборотності дебіторської заборгованості, на що вже вказувалося раніше. На рис.2.11 графічно продемонстровані абсолютні відхилення значень коефіцієнтів, що є зручно для сприйняття.

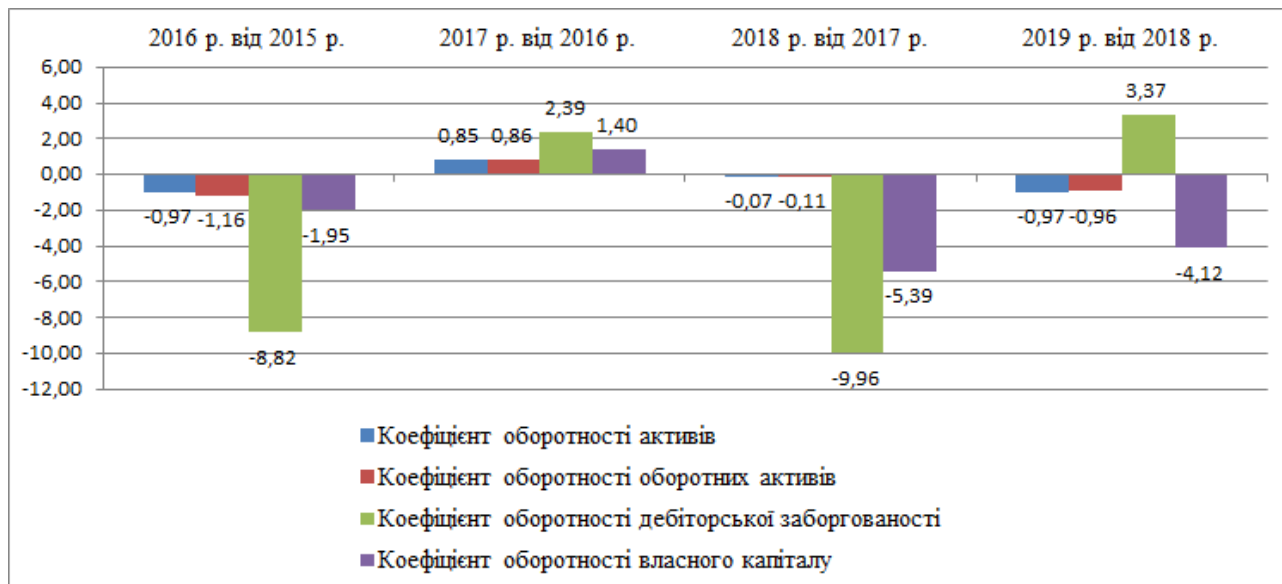


Рисунок 2.11 Динаміка абсолютних відхилень значень коефіцієнтів ділової активності ТОВ «Завод «Ремпобуттехніка», 2015-2019 рр.

Що стосується коефіцієнту оборотності власного капіталу, найбільше він відхилився від рівня попереднього року у 2018 року (на 5,39 од.) та в період 2018-2019 рр. (-4,12 од.).

Абсолютні коливання коефіцієнтів оборотності активів і, зокрема, оборотних активів були не настільки значними. Проте, щоб впевнено про це стверджувати варто дослідити й відносні відхилення значень коефіцієнтів (Табл.2.13).

Таблиця 2.13

Відносні відхилення значення коефіцієнтів ділової активності ТОВ «Завод «Ремпобуттехніка», 2015-2019 рр.

Назва показника	Відносне відхилення			
	2016 р. від 2015 р.	2017 р. від 2016 р.	2018 р. від 2017 р.	2019 р. від 2018 р.
Коефіцієнт оборотності активів	-38,43	54,76	-2,82	-41,84
Коефіцієнт оборотності власного капіталу	-14,68	12,41	-42,38	-56,24
Коефіцієнт оборотності оборотних активів	-41,11	51,78	-4,45	-39,62
Коефіцієнт оборотності	-31,61	12,51	-46,39	29,29

У відсотковому відношенні найбільше падіння характерне для коефіцієнту оборотності власного капіталу в 2019 рр., коли воно становило -56,24% від рівня попереднього року, максимальне відсоткове зростання ж було зафіксовано у 2017 році щодо коефіцієнту оборотності активів (+54,76).

Відносні відхилення є досить інформативними, тому побудуємо діаграму цих значень (рис.2.12).

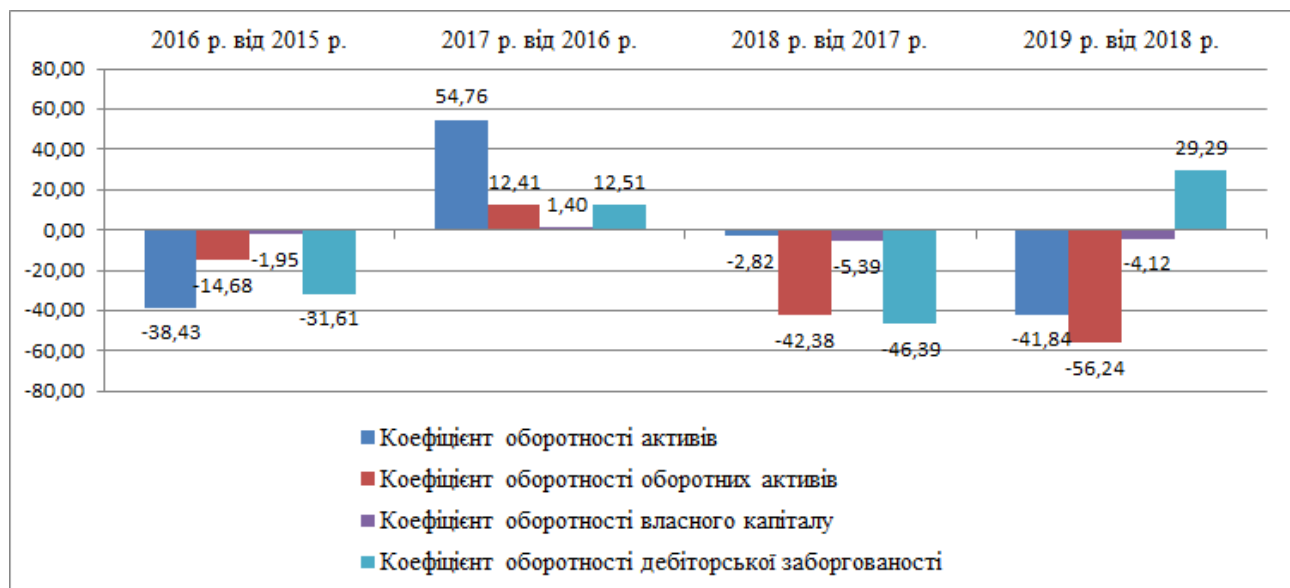


Рисунок 2.12 Динаміка відносних відхилень значень коефіцієнтів ділової активності ТОВ «Завод «Ремпобуттехніка», 2015-2019 рр., %

Можна бачити, що у 2018 році знизилися усі показники ділової активності, причому значення коефіцієнту оборотності оборотних активів зменшилося на 42,38%, а дебіторської заборгованості аж на 46,39%.

Також, із рис.--- видно, що й 2016 рік теж характеризувався відносним падінням усіх показників відносно 2015 року. Значення коефіцієнту оборотності активів скоротилося за рік на 38,43%, коефіцієнту оборотності оборотних активів на 41,11%. Інші коефіцієнти зменшувалося, проте, не настільки стрімко.

Аналіз ліквідності та платоспроможності підприємства

Для відображення детальної оцінки ліквідності та платоспроможності підприємства використовують ряд відносних показників. А саме найбільш доцільно провести комплексний аналіз, застосовуючи методики розрахунку цілого спектру коефіцієнтів та індикаторів, що дасть можливість багатосторонньо оцінити рівень платоспроможності ТОВ «Завод «Ремпобуттехніка» та скласти уявлення про його фінансовий стан.

Здійснимо розрахунок таких індикаторів:

1. Коефіцієнт поточної ліквідності
2. Коефіцієнт швидкої ліквідності
3. Коефіцієнт абсолютної ліквідності

Коефіцієнт поточної ліквідності повинен перевищувати значення 0,6 та розраховується за формулою 3.1.

$$K_{пл} = \frac{\text{Оборотні активи} + \text{Витрати майбутніх періодів}}{\text{Поточні зобов'язання} + \text{Доходи майбутніх періодів}} \quad (3.1)$$

Коефіцієнт швидкої ліквідності показує на скільки можливо буде погасити поточні зобов'язання, якщо положення стане дійсно критичним.

$$K_{шл} = \frac{\text{Поточні активи} + \text{Запаси} + \text{Витрати майбутніх періодів}}{\text{Поточні зобов'язання} + \text{Доходи майбутніх періодів}} \quad (3.2)$$

Нормативне значення показника 0,8-1.

Коефіцієнт абсолютної ліквідності свідчить про те, яка частина боргових зобов'язань товариства може бути сплачена негайно.

Теоретично значення коефіцієнта вважається достатнім, якщо воно перевищує 0,2...0,3. На практиці ж значення бувають значно нижчі, і за цим показником не можна відразу робити негативні висновки про можливості підприємства негайно погасити свої борги, тому що мало ймовірно, щоб всі кредитори підприємства одночасно пред'явили б йому свої вимоги. У той же час, занадто високе значення показника абсолютної ліквідності свідчить про нерациональне використання фінансових ресурсів.

$$K_{ал} = \frac{\text{Грошові кошти та їх еквіваленти}}{\text{Поточні зобов'язання} + \text{Доходи майбутніх періодів}} \quad (3.3)$$

Розрахуємо значення коефіцієнтів ліквідності ТОВ «Завод «Ремпобуттехніка» за період 2015-2019 рр. та побудуємо графік їхньої динаміки (Табл.2.14, рис.2.13).

Таблиця 2.14

**Значення коефіцієнтів ліквідності
ТОВ «Завод «Ремпобуттехніка», 2015-2019 рр.**

Показник	2015	2016	2017	2018	2019
Коефіцієнт поточної ліквідності (КПЛ)	1,12	1,08	1,17	1,47	1,73
Коефіцієнт швидкої ліквідності (КШЛ)	0,41	0,50	0,25	0,52	0,49
Коефіцієнт абсолютної ліквідності (КАЛ)	0,04	0,00	0,02	0,00	0,00

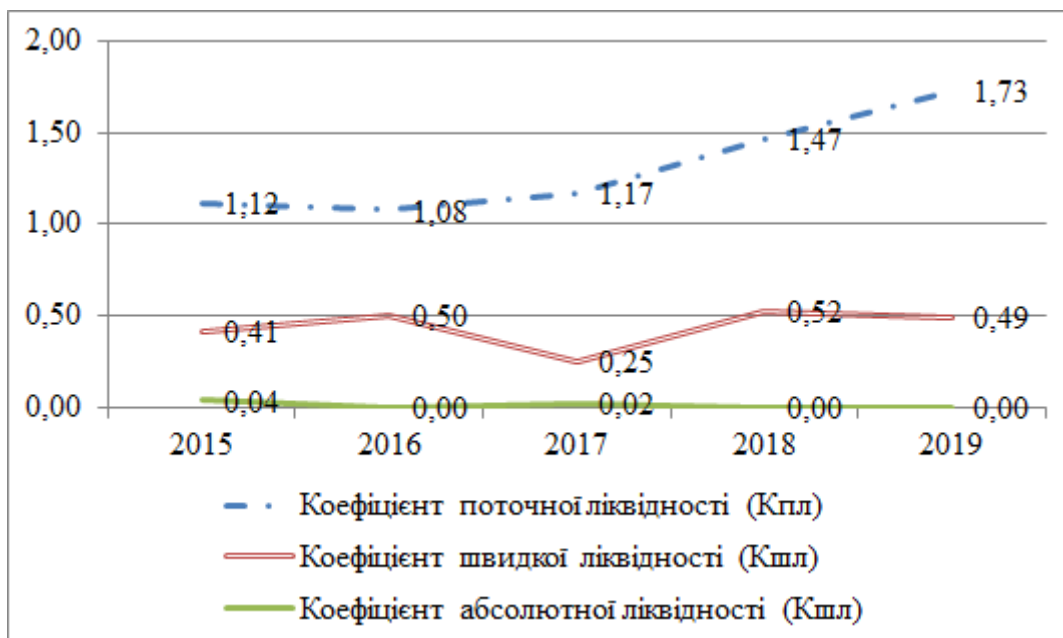


Рисунок 2.13 Динаміка значень коефіцієнтів ліквідності ТОВ «Завод «Ремпобуттехніка», 2015-2019 рр.

Найбільшими значеннями характеризується коефіцієнт поточної ліквідності, зважаючи на особливості його розрахунку. За період 2016-2019 рр. він постійно зростав і досягнув свого максимального значення в розмірі 1,73 в 2019 році.

Варто поєднати графічний аналіз зміни значень коефіцієнтів із аналізом абсолютних та відносних значень, щоб оцінити швидкість змін (Табл.2.15, Табл.2.16).

Таблиця 2.15

**Абсолютні відхилення значення коефіцієнтів ліквідності
ТОВ «Завод «Ремпобуттехніка», 2015-2019 рр.**

Показник	Абсолютне відхилення			
	2016 р. від 2015 р.	2017 р. від 2016 р.	2018 р. від 2017 р.	2019 р. від 2018 р.
Коефіцієнт поточної ліквідності (Кпл)	-0,04	0,09	0,30	0,26
Коефіцієнт швидкої ліквідності (Кшл)	0,09	-0,26	0,27	-0,03

Коефіцієнт абсолютної ліквідності (Кшл)	-0,03	0,01	-0,02	0,00
Маневреність робочого капіталу	1,66	-2,11	-3,21	-0,30

Отже, що стосується коефіцієнту поточної ліквідності, зростання в період 2016-2017 рр. становило +0,09, що у відносному вираженні рівно 8,43%. Наступного 2018 року зростання було більш стрімким – +25,56% відносно рівня попереднього року, тобто +0,30 од. За 2019 рік нарощення поточної ліквідності теж спостерігається, хоча темп зміни дещо знизився і становив +18,06%.

Таблиця 2.16

**Відносні відхилення значення коефіцієнтів ліквідності
ТОВ «Завод «Ремпобуттехніка», 2015-2019 рр.**

Показник	Відносне відхилення			
	2016 р. від 2015 р.	2017 р. від 2016 р.	2018 р. від 2017 р.	2019 р. від 2018 р.
Коефіцієнт поточної ліквідності (Кпл)	-3,79	8,43	25,56	18,06
Коефіцієнт швидкої ліквідності (Кшл)	21,77	-50,93	109,76	-6,02
Коефіцієнт абсолютної ліквідності (Кшл)	-95,62	869,31	-100,00	0,00

Поглянемо на коефіцієнт швидкої ліквідності. Протягом усього періоду 2015-2019 рр. він знаходився приблизно на рівні 0,5 за виключенням 2017 року, коли його значення скоротилося до рівня 0,25. У відсотковому вимірі це падіння становило -50,93%.

Коефіцієнт абсолютної ліквідності протягом 2015-2019 рр. знаходився на мінімально можливому рівні, тобто у 2015 р. становив 0,04, у 2017 р. – 0,02, у всі інші проаналізовані роки – 0. Це означає, що підприємство у разі виникнення такої потреби, не зможе розрахуватися зі своїми борговими зобов'язаннями негайно.

Розрахуємо ще 2 показника, які частково характеризують ліквідність та платоспроможність балансу – маневреність робочого капіталу та коефіцієнт захищеного періоду.

Маневреність робочого капіталу дозволяє визначити частку власного капіталу, що спрямована на фінансування оборотних активів. Додатне значення свідчить про достатність власних фінансових ресурсів для фінансування необоротних активів та частини оборотних. Позитивною динамікою є збільшення показника, а нормативним значенням – 0,1 та вище.

Коефіцієнт розраховується за формулою:

$$K_{мрк} = \frac{\text{Грошові кошти} + \text{Поточні фінансові інвестиції}}{\text{Робочий капітал}} \quad (3.4)$$

Коефіцієнт захищеного періоду розраховується за формулою і показує час, за який підприємство може здійснювати поточну операційну діяльність за рахунок ліквідних активів, не залучаючи додаткових джерел фінансування:

$$K_{пз} = \frac{\text{Оборотні активи} + \text{Витрати майбутніх періодів}}{\text{Середньоденні витрати}} \quad (3.5)$$

Розрахуємо значення коефіцієнтів за період 2015-2019 рр. для ТОВ «Завод «Ремпобуттехніка» та зведемо отримані результату у Табл.2.17.

Таблиця 2.17

Значення коефіцієнту маневреності робочого капіталу та коефіцієнту захищеного періоду ТОВ «Завод «Ремпобуттехніка», 2015-2019 рр.

Показник	2015	2016	2017	2018	2019
Маневреність робочого капіталу	5,77	7,43	5,32	2,11	1,81
Коефіцієнт захищеного періоду	20,56	23,98	18,71	20,97	21,28

Можна бачити, що у 2019 р. маневреність робочого капіталу була на найнижчому рівні протягом усього аналізованого періоду і становила всього 1,81. А максимальне його значення було характерне для 2016 року.

Для кращого сприйняття побудуємо графік відповідних значень (рис.2.14).

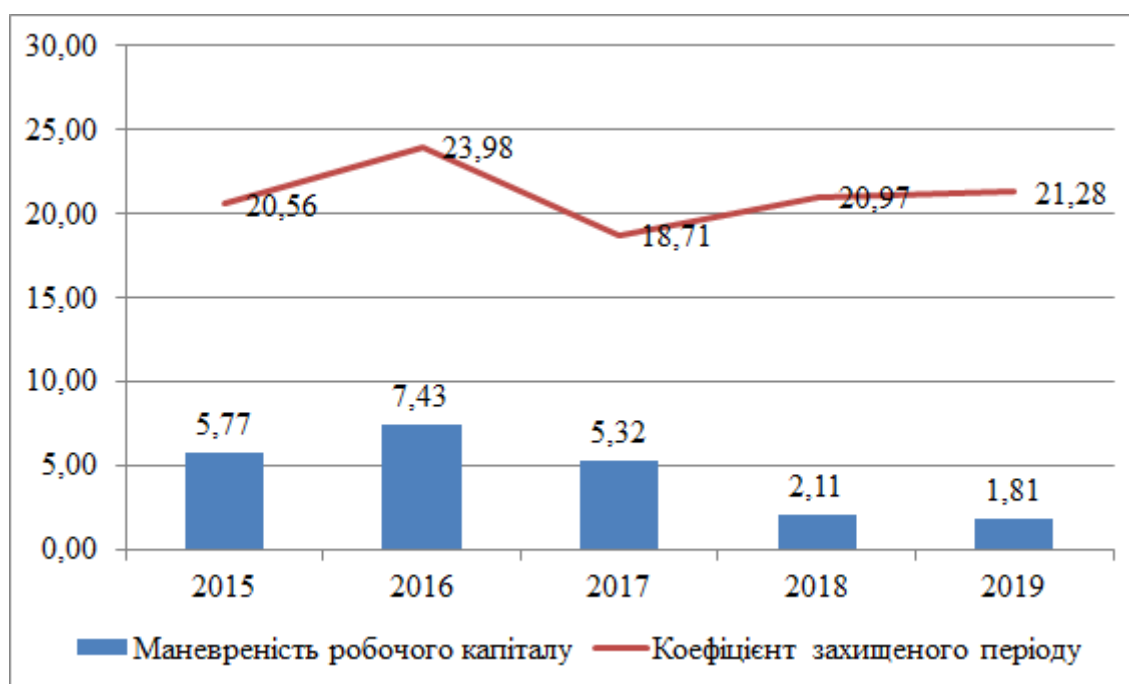


Рисунок 2.14 Динаміка значень коефіцієнту маневреності робочого капіталу та коефіцієнту ліквідності ТОВ «Завод «Ремпобуттехніка», од., 2015-2019 рр.

Оскільки середньоденні витрати поступово зростали, можна спостерігати спадну динаміку коефіцієнту захищеного періоду протягом 2016-2017 рр. В

наступні роки підприємству вдалося дещо стабілізувати ситуацію, тобто не допустити подальшого спаду проте, цього недостатньо для того, щоб вважати підприємство платоспроможним.

Для повного аналізу розрахуємо ще й абсолютні та відносні відхилення значень коефіцієнту маневреності робочого капіталу та коефіцієнту захищеного періоду (Табл.2.18, Табл.2.19).

Таблиця 2.18

**Абсолютні відхилення значення коефіцієнту маневреності робочого капіталу та коефіцієнту захищеного періоду
ТОВ «Завод «Ремпобуттехніка», 2015-2019 рр.**

Показник	Абсолютне відхилення			
	2016 р. від 2015 р.	2017 р. від 2016 р.	2018 р. від 2017 р.	2019 р. від 2018 р.
Маневреність робочого капіталу	1,66	-2,11	-3,21	-0,30
Коефіцієнт захищеного періоду	3,41	-5,26	2,26	0,31

Таблиця 2.19

Відносні відхилення значення коефіцієнту маневреності робочого капіталу та коефіцієнту захищеного періоду ТОВ «Завод «Ремпобуттехніка», 2015-2019 рр.

Показник	Відносне відхилення			
	2016 р. від	2017 р. від	2018 р. від	2019 р. від

	2015 р.	2016 р.	2017 р.	2018 р.
Маневреність робочого капіталу	28,78	-28,44	-60,29	-14,08
Коефіцієнт захищеного періоду	16,59	-21,95	12,07	1,46

Отже, маневреність робочого капіталу найбільш стрімко скорочувалася в період 2017-2018 рр., коли спад становив -60,29% (-3,21 од. в абсолютному вимірі). Зменшення значення коефіцієнту захищеного періоду було характерним лише для 2017 року, коли зафіксовано скорочення на рівні -21,95% , тобто, від значення 23,98 до 18,71.

Висновки до розділу 2

У другому розділі подано загальну характеристику фінансово-господарської діяльності ТОВ «Завод «Ремпобуттехніка»; проведено аналіз активів підприємства та джерел їх формування; здійснено дослідження фінансово-економічних показників ефективності діяльності ТОВ «Завод «Ремпобуттехніка».

Окреслено основні завдання фінансового відділу підприємства, зокрема це фінансове планування; розробка і реалізація фінансової політики; розробка і реалізація валютної політики; оцінка фінансових ризиків та організація розрахунків; складання та аналіз фінансової звітності підприємства.

Прдоведено аналіз діяльності ТОВ «Завод «Ремпобуттехніка» за 5 років за даними фінансової звітності (Балансу та Звіту про фінансові результати).

Вивлено нарощення чистого прибутку в період 2017-2018 рр. до рівня 7982 тис.грн. із подальшим зниженням до позначки 5418 тис.грн. Причиною такої ситуації стало значне зростання обсягів реалізації, що поєднувалося із непропорційним зростанням собівартості виготовлення продукції.

Мінімального значення чистий фінансовий результат досягав у 2016 р., у кому він становив всього 52 тис.грн., що пояснюється незадовільною структурою витрат, неефективною збутовою політикою підприємства.

За період 2018-2019 рр. відбулося майже синхронне падіння відсоткових відхилень значень чистого доходу від реалізації та чистого прибутку – на 38,74% та 32% відповідно.

Проведено ґрунтовний аналізу активів та пасивів ТОВ «Завод «Ремпобуттехніка», а результаті якого отримано наступні висновки.

Вартість оборотних активів протягом усього аналізованого період суттєво переважає над необоротними, що пояснюється виробничим спрямуванням діяльності підприємства. Коливання у вартості оборотних активів є більш помітними порівняно із активами необоротними. Максимум своєї вартості вони досягнули в 2016 році і вона становила 59940 тис.грн. В той же рік вартість необоротних активів становила 4852 тис.грн.

Було проаналізовано зміну величини власного капіталу підприємства за період 2015-2019 рр. Якщо в 2015-2017 рр. його вартість коливалася в межах 8769-9297 тис.грн., в період 2018-2019 рр. відбулося стрімке нарощення його величини – спочатку на 7981 тис.грн. (85,85% відносно 2017 року) у 2018 р., і ще на 6908 тис.грн. у 2019 р., тобто зростання становило 39,98% відносно 2018 року.

Найбільшу величину у структурі пасивів займають поточні зобов'язання і забезпечення, що загалом є важливим індикатором фінансового стану підприємства. Частка коливалася в межах 86,33% у 2016 р. та 57,81% у 2019 р.

Рентабельність продукції найвищого значення досягла у 2015 та 2018 рр., коли її рівень становив 0,08. Період окупності капіталу величиною 1240,81 днів у 2016 р. є найбільшим за весь аналізований період 2015-2019 рр., що поєднувалося із найбільшим показником періоду окупності власного капіталу (169,63 дні), який є частковою компонентою попереднього.

Найбільшого значення коефіцієнт оборотності дебіторської заборгованості набув у 2015 р. в розмірі 27,97. Найменше його значення характерне для 2018 р. на рівні 11,52, що вимагає від керівництва ТОВ «Завод «Ремпобуттехніка» певних коригуючи дій стосовно врегулювання дебіторської заборгованості до мінімальних її обсягів.

Коефіцієнт абсолютної ліквідності протягом 2015-2019 рр. знаходився на мінімально можливому рівні, тобто у 2015 р. становив 0,04, у 2017 р. – 0,02, у всі інші проаналізовані роки – 0. Це означає, що підприємство у разі виникнення такої потреби, не зможе розрахуватися зі своїми борговими зобов'язаннями негайно.

РОЗДІЛ 3

ШЛЯХИ ПІДВИЩЕННЯ ЕФЕКТИВНОСТІ ПРОЦЕСІВ СТРАТЕГІЧНОГО УПРАВЛІННЯ НА ОСНОВІ АНАЛІТИЧНИХ ОЦІНОК

3.1 Моделювання сценаріїв розвитку ТОВ «Завод «Ремпобуттехніка» в рамках стратегічного планування прибутковості діяльності підприємства

Моделювання економічних процесів, які мають місце на підприємстві, можна проводити за допомогою достатньо потужного аналітичного інструменту MS Excel, в тому числі і моделювання сценаріїв розвитку підприємства відповідно до обраної стратегії. Слід зазначити, що запропонована модель сценарного підходу до стратегічного планування та

управління може змінюватися та бути адаптованою до потреб управлінців ТОВ «Завод «Ремпобуттехніка».

Першим кроком при формуванні сценаріїв розвитку є побудова математичної моделі. Використаємо модель прибутковості підприємства, яка має такий формалізований вигляд:

$$\text{ЧФР} = (\text{ЧД} + \text{ОД}_{\text{ін.}} + \text{ІД}) - (\text{С} + \text{АВ} + \text{ВЗ} + \text{ОВ}_{\text{ін.}} + \text{ПП}), \quad (3.1)$$

де:

ЧФР – чистий фінансовий результат (прибуток/збиток);

ЧД – чистий дохід;

ОД_{ін.} – інші операційні доходи;

ІД – інші доходи;

С – собівартість реалізованої продукції;

АВ – адміністративні витрати;

ВЗ – витрати на збут;

ОВ_{ін.} – інші операційні витрати;

ПП – податок на прибуток.

В даному випадку вхідними змінюваними параметрами моделі є всі, окрім результуючого чистого фінансового результату, який є вихідним параметром моделі.

При застосуванні сценарного підходу до моделювання можна користатися можливістю змінювати усі або частково змінювати вхідні параметри моделі і бачити аналітично та графічно, як змінюватиметься вихідний параметр.

Сформуємо таблицю із базовими значеннями параметрів моделі за даними звітності ТОВ «Завод «Ремпобуттехніка» за 2019 рік, на основі яких будемо проводити моделювання (Рис.3.1).

B12 fx =(B3+B4+B5)-SUM(B6:B11)

	A	B	C
1			
2	Елемент	Значення	
3	Чистий дохід	77625	
4	інші операційні доходи	9878	
5	інші доходи	804	
6	Собівартість	71951	
7	Адміністративні витрати	5654	
8	Витрати на збут	547	
9	інші операційні витрати	2307	
10	Інші витрати	1212	
11	Податок на прибуток	1218	
12	Чистий фінансовий результат (прибуток/збиток)	5418	

Рисунок 3.1 Базові значення параметрів моделі побудови сценаріїв прибутковості ТОВ «Завод «Ремпобуттехніка»

Сценарний підхід до моделювання прибутковості передбачає формування декількох (найчастіше трьох) сценаріїв (оптимістичний, трендовий, песимістичний).

Параметри сценаріїв слід розраховувати експертним методом на основі детального аналізу зовнішнього та внутрішнього середовища функціонування ТОВ «Завод «Ремпобуттехніка», аналітичних оцінок фінансово-економічного стану підприємства.

Для того щоб узагальнити фактори зовнішнього середовища, що впливають на галузь машинобудування, до якої відноситься і ТОВ «Завод «Ремпобуттехніка», скористаємося PEST-аналізом, який може слугувати основою стратегічного планування прибутковості діяльності підприємства.

PEST-аналіз – це управлінський інструмент, призначений для виявлення політичних (P – political), економічних (E – economic), соціальних (S – social) і технологічних (T – technological) факторів зовнішнього середовища, які впливають на діяльність підприємства.

Ці основні групи факторів повинні бути ретельно проаналізовані, адже їх комбінація формує середовище функціонування підприємства та значною мірою визначає його потенціал до розвитку. Врахування цих факторів, вчасне реагування та адаптація – це ті обов’язкові елементи.

У Табл.3.1 наведено перелік найбільш помітних та суттєвих факторів зовнішнього середовища, які справляють вплив на ТОВ «Завод «Ремпобуттехніка».

Результатом проведеного PEST-аналізу є можливість отримати наступні висновки:

- політичний вплив на діяльність підприємств машинобудування проявляється у тому, що законодавче регулювання роботи галузі є не у всіх поєвах оптимальним і певним чином порушує принципи вільного ринку, надзвичайно важливим є партнерство держави та суб’єктів господарювання [24-26];

- економічні фактори стримують розвиток підприємств через збереження фінансових обмежень та високій вартості їх зовнішнього по відношенню до підприємства залучення, а також проявляються у недостатньому рівні платоспроможності ринку збуту, що своїм наслідком має скорочення обсягів замовлень;

- соціальні фактори найбільшою мірою проявляються у складнощах забезпечення підприємств машинобудування кваліфікованим персоналом;

- технологічні фактори вказують на те, що при збереженні наявного технологічного рівня розвитку вітчизняних підприємств, можна втратити навіть наявні ринки збуту та програвати у конкурентній боротьбі.

Таблиця 3.1

PEST - аналіз ТОВ «Завод «Ремпобуттехніка»

Політичні фактори	Економічні фактори
1. Недосконалість законодавства, що регулює конкурентне середовище галузі машинобудування в частині недопущення конкурентної цінової дискримінації	1. Скорочення платоспроможного попиту на внутрішньому ринку
2. Військові дії в Україні та порушення	2. Коливання цін на світових ринках товарів та послуг, які використовуються підприємством для власного виробництва
	3. Фінансові обмеження в залученні кредитних

виробничо-збутових ланцюжків 3. Зміни у врегулюванні процедур виробничо-торгівельних операцій з країнами Європейського Союзу 4. Негативні очікування населення щодо стабільності політичного курсу 5. Наявність корупції	коштів підприємством 4. Мала питома вага реалізованої інноваційної продукції в загального обсягу реалізованої продукції галузі; 5. Податковий тиск на підприємства
Соціальні фактори	Технологічні фактори
1. Розрив між рівнем заробітної плати і рівнем потреб працівника 2. Відтік кваліфікованого персоналу за кордон 2. Відсутність сформованого кадрового резерву 3. Недостатній рівень мотивації праці	1. Застарілість технологій і, як наслідок, низький рівень конкурентоспроможності галузі на внутрішньому та зовнішніх ринках продукція, що випускається, у більшості випадків є новою не для ринків, а для підприємства 2. Значний термін упровадження нових технологій (60 % передових технологій мають термін впровадження від 4 до 10 р. і більше); 3. Залежність від постачань вузлів, деталей та комплектуючих з інших країн. 4. Великий рівень зносу основних засобів підприємств 5. Високий рівень енергоємності виробництва

Джерело: власна розробка

Нижче у вигляді матриці SWOT-аналізу наведено типові приклади сильних і слабких сторін ТОВ «Завод «Ремпобуттехніка», а також можливостей та загроз, які можуть виникнути під дією ряду факторів (Табл. 3.1).

Таблиця 3.1

SWOT-аналіз ТОВ «Завод «Ремпобуттехніка»

Сильні сторони	Слабкі сторони
1. Частково збережений кваліфікований персонал 2. Низькі витрати на заробітну плату 3. Адаптація окремих видів продукції до вітчизняних та світових стандартів	1. Низький рівень інноваційності продукції підприємства 2. Значна зношеність основних засобів
Можливості	Ризики
1. Розширення ринків збуту за рахунок виробництва товарів військового призначення 2. Регуляторна гармонізація вітчизняного законодавства ринку машинобудування із ринками інших країн	1. Високий рівень конкурентного тиску 2. Ускладнення вимог щодо проходження сертифікації виробництва та продукції 3. Зростання собівартості продукції 4. Труднощі із захистом

3. Інтеграція підприємства у глобальні ланцюжки створення вартості	інтелектуальної власності 5. Труднощі у залученні фінансових ресурсів 6. Зменшення за обсягами внутрішнього ринку потенційних покупців продукції підприємства
--	---

SWOT-аналіз та PEST-аналіз багато у чому є схожими, оскільки дають змогу проаналізувати середовище функціонування підприємства, проте, SWOT-аналіз містить також інформацію про внутрішнє його середовище.

Саме комбінація цих інструментів в аналітичній роботі дозволяє сформулювати загальне уявлення про особливості та можливості функціонування підприємства на ринку.

Отже, не зважаючи на те, що в цілому по галузі спостерігається відтік кваліфікованих кадрів, на ТОВ «Завод «Ремпобуттехніка» працюють спеціалісти, які здатні до навчання та вдосконалень. Підприємство намагається змінювати свою продукції відповідно до вимог ринку, хоча більш перспективним є доповнення адаптаційних можливостей щодо вимог не тільки внутрішнього, а й зовнішніх ринків.

Основною слабкою стороною в діяльності підприємства є низький рівень інноваційності продукції за всім асортиментним рядом. Тобто, окремі види продукції можуть бути адаптованими до змінних вимог ринку, проте, за більшістю товарних позицій підприємство все ж таки залишається неконкурентоспроможним або за характеристиками товару, або за ціною.

Частково низький рівень інноваційності пояснюється значним ступенем зношеності основних засобів. Оскільки підприємство є виробничим, необоротні активи займають значну частку у загальній вартості активів, а їх наявність і стан напряду впливає на можливості підприємства до повноцінного функціонування. Тому однією із пріоритетних задач ТОВ Завод «Ремпобуттехніка» повинно стати оновлення основних засобів відповідно до вимог, які висувають споживачі до продукції організації.

Сильні та слабкі сторони підприємства підсилюються тими можливостями та ризиками, які продукує зовнішнє середовище функціонування підприємства. PEST-аналіз показав усю сукупність таких факторів, а SWOT-аналіз допоміг їх поділити на можливості та ризики в діяльності ТОВ «Завод «Ремпобуттехніка».

Можливістю до покращення свого фінансового стану та нарощення обсягів реалізації є розширення ринків збуту за рахунок виробництва товарів, які можуть бути використані у військовій сфері. Традиційно. Цей ринок не був охоплений аналізованим підприємством оскільки він був маломістким. Проте, протягом останніх років потреба у виробництві різного роду електротехнічної продукції для військової сфери лише наростає, тому ТОВ «Завод «Ремпобуттехніка» може використати таку ситуацію та доповнити асортиментний ряд продукції і такого роду продукцією.

Оскільки вихід на зовнішні ринки вимагає відповідного законодавчого регулювання, а певні зрушення у цьому напрямку однозначно є, формується нова можливість для підприємств – просування своєї продукції на інші нетрадиційні для ТОВ «Завод «Ремпобуттехніка» ринки.

Такі зрушення в напрямку гармонізації вітчизняного законодавства з іноземними, що регулюють діяльність в машинобудуванні, можуть дозволити підприємствам інтегруватися у глобальні ланцюжки створення вартості.

Поряд із можливостями, які продукує зовнішнє середовище для ТОВ «Завод «Ремпобуттехніка», є великий набір ризиків, які здатні стримати швидкість позитивних змін на підприємстві або й взагалі нівелювати їх, наприклад ризики, які генеруються податковим законодавством (детальніше у [27]).

Наприклад, інтенсивність конкуренції та збільшення собівартості продукції через наявність великою частки імпортованих складових, не дозволяє підприємству збільшувати частку прибутку від загального доходу, яка залишається у його розпорядженні після покриття обов'язкових платежів.

Однією із перешкод, які не дозволяють підприємству активно розвиватися, може стати непрозорість процедури сертифікації продукції та вхідних компонент кінцевих товарів, які виготовляє ТОВ «Завод «Ремпобуттехніка». Дана загроза зовнішнього ринку тісно пов'язана із труднощами у захисті інтелектуальної власності.

На основі проведеного аналізу сформує 3 сценарії розвитку підприємства.

Оптимістичний сценарій передбачає наступне:

- зростання чистого доходу на 7% як результату виконання нових договірних зобов'язань в оборонній сфері;
- зростання інших операційних доходів в розмірі величини інфляції;
- зменшення собівартості випуску продукції на 12% за рахунок зміни постачальників;
- скорочення адміністративних витрат на 10% за рахунок скорочення 1 працівника управлінського складу;
- зростання інших доходів на 120 тис.грн. підприємства за рахунок здачі в оренду приміщення не виробничого призначення, яке є у власності підприємства, проте не використовується;
- в оптимістичному сценарії можна припустити, що інфляція буде меншою за прогнозований рівень і становитиме 4% як у 2019 році.

Трендовий сценарій передбачає збереження усіх наявних тенденцій та параметрів моделі, проте, слід врахувати, як мінімум зміну за рік витрат на величину інфляції (приблизно 4% аналогічно до 2019 року) та витрат на оплату праці (як наслідок зміни мінімальної заробітної плати) +5%.

Песимістичний сценарій враховує загрози зовнішнього та внутрішнього середовища функціонування ТОВ "Завод «Ремпобуттехніка» і враховує наступні зміни:

- скорочення чистого доходу на 15% як наслідок негативних проявів макроекономічних зрушень в частині купівельної спроможності потенційних клієнтів, ускладнення процедур імпорту комплектуючих і т.д.;

- зростання собівартості продукції на 10% через подорожчання матеріалів та комплектуючих;

- зростання величини адміністративних витрат за рахунок постійних нерозподілених загальновиробничих витрат або наднормативних виробничих витрат на 10%;

- для пом'якшення негативних тенденцій песимістичного сценарію можуть зрости витрати на збут як мінімум на 15%;

- зважаючи на прогнозований рівень інфляції 10%, це слід врахувати у всіх видах витрат.

Отже, сформуємо коефіцієнти, на які будуть коригуватися вхідні базові дані для кожного зі сценаріїв (Рис.3.2).

	A	C	D	E
1		Поправочні коефіцієнти параметрів сценаріїв		
2	Елемент	Оптимістичний	Трендовий	Песимістичний
3	Чистий дохід	1,07	1	0,85
4	інші операційні доходи	1	1	1
5	інші доходи	1,15	1	1
6	Собівартість	0,92	1,04	1,2
7	Адміністративні витрати	0,94	1,09	1,2
8	Витрати на збут	1,04	1,04	1,25
9	інші операційні витрати	1,04	1,04	1,1
10	Інші витрати	1,04	1,04	1,1
11	Податок на прибуток	1,04	1,04	1,1
12	Чистий фінансовий результат (прибуток/збиток)			

Рисунок 3.2 Поправочні коефіцієнти для параметрів моделі побудови сценаріїв прибутковості ТОВ «Завод «Ремпобуттехніка»

Розрахуємо, як зміниться вихідний параметр (чистий фінансовий результат) при різних сценаріях із використанням вкладки «Дані» у групі «Робота з даними» команди «Аналіз «якщо» (рис.3.3).

	A	B	C	D	E	F	G	H
1			Зміна сценарію					
2	Елемент	Значення	Назва сценарію: Оптимістичний					
3	Чистий дохід	77625	Змінювані клітинки: \$B\$3:\$B\$11					
4	інші операційні доходи	9878	Щоб виділити несуміжні змінювані клітини, клацніть їх, утримуючи настиснутою клавішу Ctrl.					
5	інші доходи	804	Примітка: Автор: RePack by Diakov , 22.07.2020					
6	Собівартість	71951	Захист					
7	Адміністративні витрати	5654	<input checked="" type="checkbox"/> зборонити зміни					
8	Витрати на збут	547	<input type="checkbox"/> приховати					
9	інші операційні витрати	2307	OK Скасувати					
10	інші витрати	1212						
11	Податок на прибуток	1218						
12	Чистий фінансовий результат (прибуток/збиток)	5418						
13								
14								

Рисунок 3.3 Формування параметрів сценаріїв зміни чистого фінансового результату ТОВ «Завод «Ремпобуттехніка»

Необхідно вказати діапазон змінних, а також назву сценарію. Далі необхідно вписати поправочні коефіцієнти для кожного сценарію окремо, врахувавши прогнозні тренди (рис.3.4).

	A	B	C	D	E	F	G
1			Поправочні коефіцієнти параметрів				
2	Елемент	Значення	Оптимістичний				
3	Чистий дохід	77625	1,07	Значення клітинок сценарію			
4	інші операційні доходи	9878	1	Введіть значення кожної змінюваної клітинки.			
5	інші доходи	804	1,15	1:	\$B\$3	=77625*1,07	
6	Собівартість	71951	0,92	2:	\$B\$4	=9878*1	
7	Адміністративні витрати	5654	0,94	3:	\$B\$5	=804*1,15	
8	Витрати на збут	547	1,04	4:	\$B\$6	=71951*0,92	
9	інші операційні витрати	2307	1,04	5:	\$B\$7	=5654*0,94	
10	інші витрати	1212	1,04				
11	Податок на прибуток	1218	1,04	1,04		1,1	
12	Чистий фінансовий результат (прибуток/збиток)	5418					

Рисунок 3.4 Процедура врахування поправочних коефіцієнтів для кожного сценарію зміни чистого фінансового результату ТОВ «Завод «Ремпобуттехніка»

Поправочні коефіцієнти враховують ситуацію на ринку, у внутрішньому та зовнішньому середовищі функціонування підприємства і математично збільшують або зменшують базові значення параметрів.

Після введення усіх необхідних коефіцієнтів можна сформувати структуру сценаріїв (рис.3.5).

	A	B	C	D	E	F	G
1							
2		Структура сценарію					
3							
4							
5							
6							
7							
8							
9							
10							
11							
12							
13							
14							
15							
16							
17							
18							
19							

Структура сценарію				
	Поточні значення:	Трендовий	Песимістичний	Оптимістичний
Змінювані клітинки:				
\$B\$3	77625	77625	65981,25	83058,75
\$B\$4	9878	9878	9878	9878
\$B\$5	804	804	804	924,6
\$B\$6	71951	74829,04	86341,2	66194,92
\$B\$7	5654	6162,86	6784,8	5314,76
\$B\$8	547	568,88	683,75	568,88
\$B\$9	2307	2399,28	2537,7	2399,28
\$B\$10	1212	1260,48	1333,2	1260,48
\$B\$11	1218	1266,72	1339,8	1266,72
Результат:				
\$B\$12	5418	1819,74	-22357,2	16856,31

Примітки: стовпець "Поточні значення" представляє значення змінюваних клітинок на час створення звіту за сценарієм. Змінювані клітинки для кожного сценарію позначено сірим кольором.

Рисунок 3.5 Структура сценаріїв зміни чистого фінансового результату ТОВ «Завод «Ремпобуттехніка»

Можна бачити, що при зміні вхідних параметрів підприємство буде мати абсолютно різний фінансовий результат діяльності.

За умови збереження поточних тенденцій та проявів деяких напрацювань, які має підприємство вже сьогодні, можна очікувати скорочення чистого фінансового результату до 1819,74 тис.грн., що суттєво менше, ніж у базовому році. Якщо справдяться всі негативні прогнози песимістичного сценарію, підприємство отримає збиток в розмірі 22357,2 тис.грн., що ставить під сумнів узагалі доцільність функціонування підприємства. За умов оптимістичного прогнозу ТОВ «Завод «Ремпобуттехніка» отримає прибуток в розмірі 16856,31 тис.грн.

На рис.3.6 показано зведену таблицю за сценаріями зміни чистого фінансового результату ТОВ «Завод «Ремпобуттехніка», тобто величини прибутку або збитку, які очікуються при виконанні заданих умов.

	A	B	C	D	E
1	\$B\$3:\$B\$11 на	(усі)			
2					
3	Позначки рядків	\$B\$12			
4	Оптимістичний	16856,31			
5	Песимістичний	-22357,2			
6	Трендовий	1819,74			
7					
8					

Рисунок 3.6 Зведена таблиця за сценаріями зміни чистого фінансового результату ТОВ «Завод «Ремпобуттехніка»

Зведена таблиця показує кінцевий результат за всіма сценаріями. Оскільки дана модель може бути розширена, доповнена іншими сценаріями, зведена таблиця може бути корисною. Для кращої наочності зобразимо різноманітність сценаріїв графічно (рис.3.7).

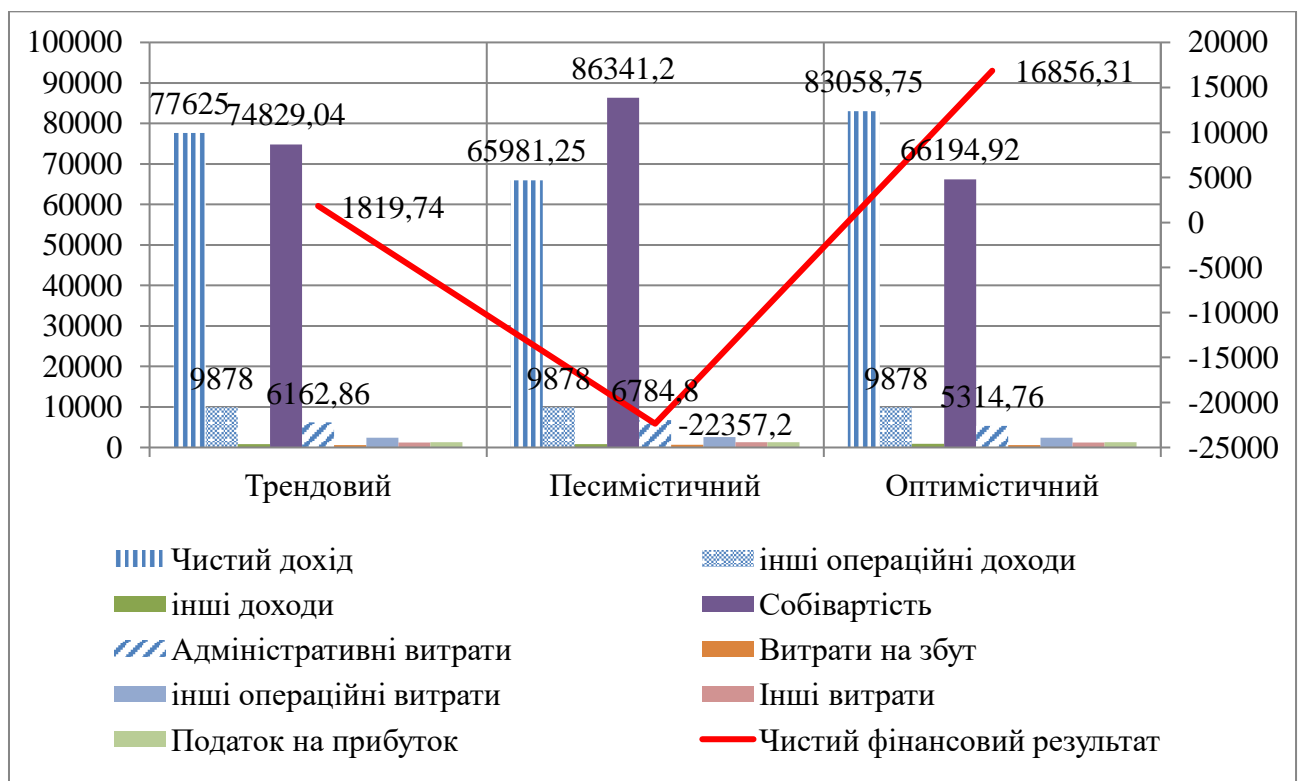


Рисунок 3.7 Графічна інтерпретація трендового, песимістичного та оптимістичного сценаріїв зміни чистого фінансового результату ТОВ «Завод «Ремпобуттехніка»

Із рис.3.7 помітно, що навіть при трендовому сценарії (не говорячи вже про песимістичний), тобто, при збереження поточних тенденцій ТОВ «Завод «Ремпобуттехніка» втрачає велику частину свого прибутку, тобто, перед підприємством стоїть чітке завдання, для прикладу, розробки та реалізації успішного інвестиційного проекту, який забезпечить, як мінімум, можливість утримання підприємством наявної частки ринку із бажаними показниками ефективності діяльності.

3.2 Економічне обґрунтування доцільності реалізації інвестиційних проектів ТОВ «Завод «Ремпобуттехніка»

З метою підвищення ефективності діяльності ТОВ «Завод «Ремпобуттехніка» пропонуємо аналітично обґрунтувати доцільність прийняття або відхилення певного інвестиційного рішення.

Підприємство може розглянути 3 інвестиційних проекти із однаковими початковими вкладеннями (120 тис.грн.) та однаковою загальною величиною вхідних грошових потоків за весь термін реалізації проектів:

1. Закупівля нового обладнання «RODON PLUS» для виготовлення елементів електроживлення окремих комплектуючих військової техніки (проект А)
2. Модернізація наявного у підприємства обладнання із розширенням його можливостей (проект Б)
3. Запуск технологічної лінії для виготовлення нового виду продукції (проект В)

Особливістю розподілу грошових потоків є те, що за величиною суми вони є однаковими, проте, їх величини за роками різняться. Терміни реалізації також є однаковими (5 років).

В результаті реалізації проекту А найбільше підприємство отримає напочатку терміну реалізації (максимум 65 тис.грн. протягом 1 року реалізації). Із кожним наступним роком величина вхідних грошових потоків зменшується.

Проект Б є найбільш збалансованим за рівномірністю величини отриманих грошових потоків за роками його реалізації (за перший рік – 45 тис.грн., а у всі наступні – по 50 тис.грн.).

Для проекту В характерним є те, що величина отриманих коштів в результаті реалізації проекту наростає (мінімум 30 тис.грн. у 1-му році реалізації та максимум – 60 тис.грн. у 4-му та 5-му).

Ставку дисконтування приймаємо однаковою для усіх проектів на рівні 15%.

Важливим завданням фінансово-економічного характеру є превентивне оцінювання ефективності інвестиційних проектів за чистою поточною вартістю та внутрішньою нормою доходності). Найпростіше це зробити за допомогою табличного процесора Excel. Початкові дані внесено у аналітичну таблицю (рис.3.8).

	A	B	C	D	E	F	G	H
1		Роки						
2	Проекти	Базовий	Базовий+1	Базовий+2	Базовий+3	Базовий+4	Базовий+5	
3		Вкладення (величина вихідного грошового поток)	Величина вхідних грошових потоків					
4	Проект А	-120	65	60	50	40	30	
5	Проект Б	-120	45	50	50	50	50	
6	Проект В	-120	30	40	55	60	60	
7								

Рисунок 3.8 Початкові дані проектів «А», «Б», «В» ТОВ «Завод «Ремпобуттехніка»

Основним початковим показником, за яким можна робити висновок щодо доцільності впровадження проекту, є чиста приведена вартість (NPV). Для її розрахунку слід внести дані щодо усіх грошових потоків за проектом, а також ставку дисконтування (рис.3.9).

NPV $=NPV(0,15;B4:G4)$

	A	B	C	D	E	F	G	H	I
1		Роки							
2	Проекти	Базовий	Базовий+1	Базовий+2	Базовий+3	Базовий+4	Базовий+5	Чиста приведена вартість проекту (NPV)	
3		Вкладення (величина вихідного грошового потоку)	Величина вхідних грошових потоків						
4	Проект А	-120	65	60	50	40	30	NPV=	$=NPV(0,15;B4:G4)$

Аргументи функції

NPV

Ставка: 0,15 = 0,15

Значення1: B4:G4 = {-120\65\60\50\40\30}

Значення2: = число

= 45,6970458

Повертає чисту зведену вартість інвестиції на основі дисконтної ставки та вартості майбутніх виплат (від'ємні значення) і надходжень (додатні значення).

Ставка: дисконтна ставка на один період.

Значення: 45,6970458

Рисунок 3.9 Діалогове вікно функції «Чиста приведена вартість» (NPV)

По суті, чиста приведена вартість показує різницю між сумою грошових потоків за весь період реалізації проекту та величиною початкових вкладених інвестицій із врахуванням зміни вартості грошей в часі.

Провівши аналогічні дії для інших проектів, отримаємо відповідні результати (рис.3.10).

	A	B	C	D	E	F	G	H	I
1		Роки							
2	Проекти	Базовий	Базовий+1	Базовий+2	Базовий+3	Базовий+4	Базовий+5	Чиста приведена вартість проекту (NPV)	
3		Вкладення (величина вихідного грошового потоку)	Величина вхідних грошових потоків						
4	Проект А	-120	65	60	50	40	30	NPV=	45,70 €
5	Проект Б	-120	45	50	50	50	50	NPV=	37,62 €
6	Проект В	-120	30	40	55	60	60	NPV=	31,85 €

Рисунок 3.10 Результати розрахунку чистої приведеної вартості для інвестиційних проектів ТОВ «Завод «Ремпобуттехніка»

Проект однозначно повинен бути відхиленним, якщо чиста приведена вартість має від'ємне значення. Із розрахунків випливає, що найбільшою чистою приведеною вартістю характеризується Проект А (45,7), а найменшою – Проект В (31,85). Тобто, на даному етапі можна зробити попередній висновок про найбільшу привабливість Проекту А.

Здійсимо розрахунок внутрішньої норми дохідності (рис.3.11).

	A	B	C	D	E	F	G	H	I	J	K	
1		Роки										
2	Проекти	Базовий	Базовий+1	Базовий+2	Базовий+3	Базовий+4	Базовий+5	Чиста приведена вартість проекту (NPV)	Внутрішня норма дохідності проекту (IRR)			
3		Вкладення (величина вихідного грошового потоку)	Величина вхідних грошових потоків									
4	Проект А	-120	65	60	50	40	30	NPV=	45,70 €	IRR=	=G4+B4:G4	
5	Проект Б	-120	45	50	50	50	50	NPV=	37,62 €	IRR=		
6	Проект В	-120	30	40	55	60	60	NPV=	31,85 €	IRR=		

Аргументи функції

IRR

Значення: B4:G4+B4:G4 = {-240\130\120\100\80\60}

Припущення: = число

= 0,350659345

Повертає внутрішню ставку прибутковості для ряду періодичних грошових переміщень.

Значення: масив або посилання на клітинки з числами, для яких необхідно обчислити внутрішню ставку прибутковості.

Значення: 0,350659345

[Довідка з цієї функції](#)

OK Скасувати

Рисунок 3.11 Діалогове вікно функції «Внутрішня норма дохідності» (IRR)

За економічним змістом внутрішня норма дохідності показує ставку дисконту, за якої майбутня вартість суми вхідних грошових потоків прирівнюється до початкових вкладень-інвестицій. Чим вона є більшою, тим сильнішим є «запас фінансової міцності» проекту. Результати розрахунку внутрішньої норми дохідності для інвестиційних проектів ТОВ «Завод «Ремпобуттехніка» показано на рис.3.12.

1	A	B	C	D	E	F	G	H	I	J	K
2	Проекти	Базовий	Базовий+1	Базовий+2	Базовий+3	Базовий+4	Базовий+5	Чиста приведена вартість проекту (NPV)		Внутрішня норма дохідності проекту (IRR)	
3		Вкладення (величина вихідного грошового потоку)	Величина вхідних грошових потоків								
4	Проект А	-120	65	60	50	40	30	NPV=	45,70 ₴	IRR=	35%
5	Проект Б	-120	45	50	50	50	50	NPV=	37,62 ₴	IRR=	29%
6	Проект В	-120	30	40	55	60	60	NPV=	31,85 ₴	IRR=	26%

Рисунок 3.12 Результати розрахунку внутрішньої норми дохідності для інвестиційних проектів ТОВ «Завод «Ремпобуттехніка»

Проведені розрахунки показують, що найбільшою внутрішньою дохідністю характеризується Проект А. Таким чином, підприємству слід реалізовувати Проект А, який дасть змогу посилити свій фінансово-економічний потенціал та стабільність на ринку.

Висновки до розділу 3

У розділі 3 проведено моделювання сценаріїв розвитку ТОВ «Завод «Ремпобуттехніка» в рамках стратегічного планування прибутковості діяльності підприємства, а також здійснено економічне обґрунтування доцільності реалізації інвестиційних проектів ТОВ «Завод «Ремпобуттехніка».

Проведений PEST-аналіз та SWOT-аналіз показав сильні, слабкі сторони в діяльності підприємства, можливості, які ринок відкриває перед ТОВ «Завод «Ремпобуттехніка», а також загрози, які на ньому формуються.

Здійснено узагальнення факторів зовнішнього середовища, які найбільш помітно впливають на підприємство, зокрема, політичні, економічні, соціальні та технологічні.

На основі такого базису стратегічного планування змодельовані 3 сценарії розвитку підприємства – оптимістичний, трендовий та песимістичний. Виявлено, за умов збереження поточних тенденцій підприємство вже сьогодні, можна очікувати скорочення чистого фінансового результату до 1819,74 тис.грн., що суттєво менше, ніж у базовому році. Якщо справдяться всі негативні прогнози песимістичного сценарію, підприємство отримає збиток в

розмірі 22357,2 тис.грн., що ставить під сумнів узагалі доцільність функціонування підприємства. За умов оптимістичного прогнозу ТОВ «Завод «Ремпобуттехніка» отримає прибуток в розмірі 16856,31 тис.грн.

Проведено економічне обґрунтування доцільності реалізації 3 інвестиційних проектів, реалізація яких планується протягом 5 років. Шляхом аналітичних розрахунків виявлено, що найбільшою внутрішньою дохідністю характеризується Проект із закупівлі нового обладнання «RODON PLUS» для виготовлення елементів електроживлення окремих комплектуючих військової техніки (проект А).

РОЗДІЛ 4. ОХОРОНА ПРАЦІ ТА БЕЗПЕКА В НАДЗВИЧАЙНИХ СИТУАЦІЯХ

4.1 Організація служби охорони праці на ТОВ «Завод «Ремпобуттехніка» та фінансування заходів з охорони праці, стан виробничого травматизму

На ТОВ «Завод «Ремпобуттехніка» питаннями охорони праці займається головний інженер, на якого покладено обов'язок інформування працівників про основні положення актуального законодавства, що стосується охорони праці на підприємствах, установах та організаціях.

Також щороку двічі на рік проводиться детальний інструктаж усіх працівників щодо їхніх дій для упередження виникнення надзвичайних ситуацій, загроз техногенного, природного характеру та реагування на них.

Серед основних посадових інструкцій головного інженера, який суміщає свою роботу із функціями інженера з охорони праці, є наступне:

- здійснює повну координацію роботи з охорони праці на підприємстві;
- проводить аналіз травматизму на підприємстві;
- має право не допустити до роботи працівників, дії або бездіяльність яких порушує правила охорони праці та інше.

Після кожного інструктажу, навчання працівники ставлять свій підпис у журналі обліку інструктажів, який зберігається у головного інженера і може бути поданий при перевірках різними контролюючими органами.

Для акумулювання коштів підприємством для забезпечення охорони праці та подолання негативних проявів можливих загрозливих ситуацій, на ТОВ «Завод «Ремпобуттехніка» здійснюється «резервування» певних коштів на рахунках підприємства у формі накопичень на фінансування заходів з охорони праці підприємства.

Підприємства недержавної форми власності самостійно визначають розмір відрахувань до цього фонду накопичення, на ТОВ «Завод

«Ремпобуттехніка» визначено, що ця величина становить 0,5% від фонду оплати праці попереднього року.

У Табл.4.1 показано дані щодо обсягів фінансування заходів охорони праці на ТОВ «Завод «Ремпобуттехніка».

Таблиця 4.1

**Обсяги фінансування заходів охорони праці на
ТОВ «Завод «Ремпобуттехніка», тис.грн.**

Роки	Витрати на оплату праці, тис.грн.	Розмір фінансування фонду накопичення (0,5 % ФОП попереднього року)	Абсолютні відхилення, тис.грн.
2015	4816	-	-
2016	5409	24,08	-
2017	8684	27,045	2,965
2018	8293	43,42	16,375
2019	6219	41,465	-1,955
2020	-	31,095	-10,37

На рис.4.1 показано динаміку обсягів заходів охорони праці на ТОВ «Завод «Ремпобуттехніка», тис.грн.

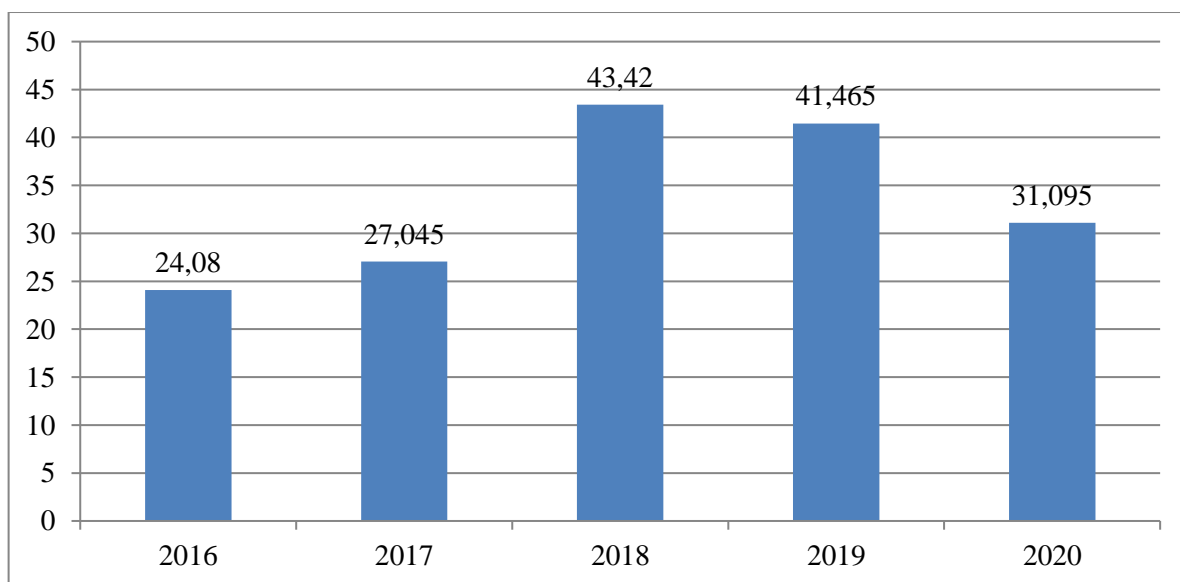


Рисунок 4.1 Динаміка обсягів заходів охорони праці на ТОВ «Завод «Ремпобуттехніка», тис.грн.

Із рис.4.1 видно, що фонд накопичення протягом аналізованого періоду 2016-2020 рр. був наповнений різним обсягом коштів. Найбільшими значеннями він характеризувався у 2018 році, коли у ньому накопичилося 43,42 тис.грн. Найменші обсяги характерні для 2016 року, протягом якого вдалося накопичити 24,08 тис.грн.

Аналізуючи стан виробничого травматизму слід зазначити, що протягом усього аналізованого періоду 2015-2019 рр. випадків виробничого травматизму на ТОВ «Завод «Ремпобуттехніка» зафіксовано не було. Проте, існує загроза його появи як наслідок наступних причин (рис.4.2).

Технічні причини	Організаційні причини	Санітарно-гігієнічні причини
<ul style="list-style-type: none"> •недосконалий технологічний процес, конструктивні недоліки обладнання 	<ul style="list-style-type: none"> •незадовільний стан території, проїздів, проходів, порушення правил експлуатації обладнання, транспортних засобів, порушення технологічного регламенту, порушення правил і норм при транспортуванні 	<ul style="list-style-type: none"> •перевищення (відносно) запиленості та загазованості повітря робочої зони; відсутність або недостатнє природне освітлення, підвищену пульсацію світлового потоку

Рисунок 4.2 Причини можливого виробничого травматизму на ТОВ «Завод «Ремпобуттехніка»

Джерело: сформовано автором

Можна бачити, що причини можливих причин виробничого травматизму є доволі різноманітними, проте їх можна згрупувати в основні категорії – технічні, організаційні, санітарно-гігієнічні.

Для профілактики виробничого травматизму на підприємстві проводиться певна організаційна робота, яка полягає у розробці та реалізації заходів із охорони праці. Крім того, працівники забезпечені засобами індивідуального захисту в повному обсязі.

4.2 Моделювання ураження підприємства і його елементів в ході виникнення можливих видів надзвичайних ситуацій

Надзвичайні ситуації, які можуть виникнути на підприємстві, це певні обставини, які порушують звичне, нормальне функціонування організації. Слід розрізняти небезпечні події, які можуть «перерости» у надзвичайні ситуації. Для ТОВ «Завод «Ремпобуттехніка» ними можуть бути події, які загрожують здоров'ю та життю працівників, адже серед основних засобів підприємства є електричне обладнання., щодо якого мають бути витримані усі вимоги щодо охорони праці та безпеки; небезпечні події, які є причиною неможливості проведення господарських робіт та вимагатимуть певної реабілітації території і т.д.

Усі надзвичайні ситуації класифікуються за джерелом свого походження на наступні види (рис.4.3).



Рисунок 4.3 Види надзвичайних ситуації залежно від характеру походження

Джерело: сформовано автором

Для досліджуваного підприємства найбільш загрозливими та потенційно найбільш можливими є надзвичайні ситуації техногенного характеру.

Що стосується моделювання ураження підприємства або моделювання самої надзвичайної ситуації, то під цим процесом слід розуміти набір характеристик конкретної надзвичайної ситуації та математичний опис

прогнозів розвитку наслідків. Зазвичай, математичний опис проводиться за принципами ітерацій, тобто підбору усіх можливих шляхів розвитку подій. Саме на основі проведеного прогнозування і формується система прийняття рішень.

Найбільші загрози виникнення надзвичайних ситуацій на ТОВ «Завод «Ремпобуттехніка» є загрози техногенного характеру, оскільки підприємство володіє складом вибухонебезпечних речовин, горючих речовин та матеріалів.

Вражаючим фактором при настанні такої надзвичайної ситуації є повітряна ударна хвиля та пожежі. Оскільки при займанні горючих та вибухонебезпечних речовин формується надмірний тиск, який розраховується за формулою:

$$\Delta P_{\phi} = P_{\phi} - P_0, \text{кПа.} \quad (4.1)$$

де:

P_{ϕ} – максимальний тиск у фронті;

P_0 – атмосферний тиск перед фронтом.

На рис.4.4 показано, як змінюється тиск повітря, залежно від проходження ударної хвилі.

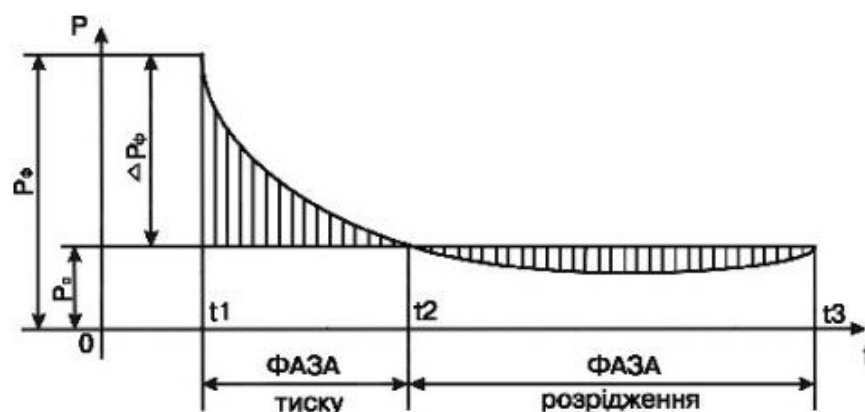


Рисунок 4.4 Динаміка величини тиску повітря в ударній хвилі

Джерело: сформовано автором

Звичайно, що значні величини надмірного тиску ударної хвилі можуть не тільки пошкоджувати майно, будівлі чи споруди, а й навіть руйнувати їх. Проте, найбільш загрозливими є наслідки у формі травматизму працівників. У Табл.4.2 показано можливі травми, які можуть отримати працівники.

Таблиця 4.2

Особливості потенційних травм, які можуть отримати працівники в результаті ударної хвилі на ТОВ «Завод «Ремпобуттехніка»

$\Delta P_{\text{ф}}$, кПа	Ступені травм	Характер ураження
20-40	Легкі	Легка загальна контузія організму, тимчасова втрата слуху, забиті місця
40-60	Середні	Серйозні контузії, пошкодження органів слуху, кровотеча з носа і вух, сильно забиті місця
60-100	Важкі	Сильна контузія всього організму, пошкодження внутрішніх органів і мозку, важкі переломи кінцівок
>100	Вкрай важкі	Від отриманих травм більшість людей гине

Для ТОВ «Завод «Ремпобуттехніка» пропонуємо використовувати наступну модель реагування на надзвичайні ситуації, які виникають на підприємстві (рис.4.5).

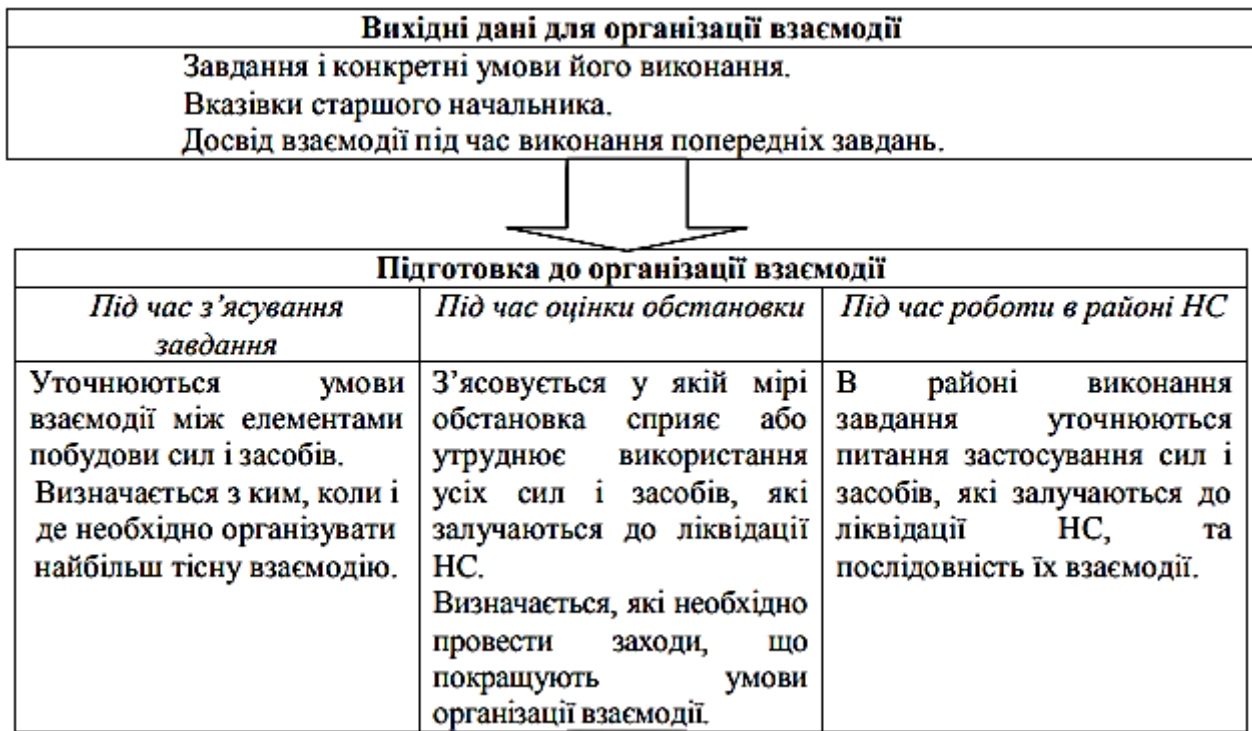


Рисунок 4.5 Модель реагування на надзвичайні ситуації, які виникають на ТОВ «Завод «Ремпобуттехніка»

Джерело: [28]

Тобто, керівництво підприємства повинно бути готовим до виникнення надзвичайних ситуацій та працівники підприємства повинні проходити періодичний інструктаж чи навчання із питань реагування на загрози чи надзвичайних ситуацій.

Висновки до розділу 4

У даному розділі проведено аналіз особливостей організації служби охорони праці на ТОВ «Завод «Ремпобуттехніка» та фінансування заходів з охорони праці, стану виробничого травматизму.

Визначено розмір фінансування заходів з охорони праці на ТОВ «Завод «Ремпобуттехніка» та подана його динаміка за 2016-2020 рр., яки має прив'язку до фонду оплати праці попереднього звітнього року.

Крім того здійснено моделювання ураження підприємства і його елементів в ході виникнення можливих видів надзвичайних ситуацій. Подана

класифікація надзвичайних ситуацій за джерелом свого походження, серед яких найбільш можливими для аналізованого підприємства є надзвичайні ситуації техногенного характеру.

ВИСНОВКИ ТА ПРОПОЗИЦІЇ

У кваліфікаційній роботі проведено моделювання сценаріїв розвитку ТОВ «Завод «Ремпобуттехніка» на основі фінансово-економічних оцінок, в результаті чого отримано наступні висновки:

1. Фінансово-економічні оцінки рівня розвитку підприємства зводяться до розрахунку кількісних та визначення якісних показників, які відображають ефективність використання його економічного потенціалу, характеризує його можливості ефективно функціонувати на ринку.

2. Показано, що стратегія розвитку підприємства повинна містити не лише перелік запланованих дій та способів їх досягнення, але й урахувати виникнення можливих негативних ситуацій, щоб вчасно адаптуватися до нових умов, тобто містити декілька варіантів (сценаріїв) розвитку подій. Основною характеристикою стратегії розвитку підприємства є її довгострокова орієнтація, тобто це є вектор розвитку організації на перспективу.

3. Виявлено, що доцільно будувати сценарії розвитку підприємства за декількома рівнями – оптимістичний, песимістичний та трендовий, при моделюванні яких будуть забезпечені виконання таких вимог як чіткість, прогнозованість, раціональність, повнота. Запропоновано таку етапність застосування сценарного підходу до планування: етап 1. Визначення стратегічних альтернатив розвитку підприємства на основі проведеного аналізу його фінансово-економічного стану; етап 2. Детальний аналіз факторів мікросередовища та макросередовища із оцінкою сили його впливу на підприємство; етап 3. Розробка безпосередньо сценаріїв розвитку відповідно до обраної стратегії та комбінації факторів мікро- та макросередовища.

4. Проведено комплексний аналіз та сформована характеристика фінансово-господарської діяльності ТОВ «Завод «Ремпобуттехніка», основними результатами якої є такі: виразно помітно стрімке нарощення чистого прибутку в період 2017-2018 рр. до рівня 7982 тис.грн. із подальшим зниженням до позначки 5418 тис.грн. Причиною такої ситуації стало значне

зростання обсягів реалізації, що поєднувалося із непропорційним зростанням собівартості виготовлення продукції. Такий розрив дав змогу підприємству покращити фінансові результати діяльності. Мінімального значення чистий фінансовий результат набував у 2016 р., у кому він становив всього 52 тис.грн., що пояснюється незадовільною структурою витрат, неефективною збутовою політикою підприємства. Падіння основних результуючих фінансових показників діяльності підприємства за період 2018-2019 рр. є такими – чистий дохід від реалізації продукції скоротився на 49087 тис.грн., а чистий прибуток на 2564 тис.грн.

5. Аналіз активів та пасивів підприємства показав, що очевидним є суттєве переважання вартості оборотних активів над необоротними, що в цілому відповідає галузевій приналежності підприємства та виробничому характеру діяльності. Коливання у вартості оборотних активів є більш помітними порівняно із активами необоротними. Максимум своєї вартості вони досягнули в 2016 році і вона становила 59940 тис.грн. В той же рік вартість необоротних активів становила 4852 тис.грн. Що стосується оборотних активів, їхня вартість найшвидше зростала у 2016 році (+45,74% відносно 2015 року), тобто від рівня 41129 тис.грн. до 59940 тис.грн. (+18811 тис.грн.). Загальною тенденцією аналізованого періоду (за виключенням лише 2019 року) є скорочення вартості необоротних активів.

Динаміка поточних зобов'язань та забезпечень у ТОВ «Завод «Ремпобуттехніка» була нестійкою. 2015-2016 рр. їхня вартість збільшувалася від позначки 36775 тис.грн. у 2015 році до 55701 тис.грн. у 2016 році. У абсолютному вимірі це зростання було наступним – за 2016 р. вартість поточних зобов'язань та забезпечень збільшилася 18928 тис.грн, (51,47% відносно 2015 р.). За 2016-2019 рр. величина поточних зобов'язань та забезпечень скоротилася до 33147 тис.грн. у 2019 р.

Найбільшу величину у структурі пасивів займають поточні зобов'язання і забезпечення, що загалом є важливим індикатором фінансового стану підприємства. Частка коливалася в межах 86,33% у 2016 р. та 57,81% у 2019 р.

Оберненою була зміна частки, яку займає власний капітал у структурі пасивів ТОВ «Завод «Ремпобуттехніка». Найменшою вона була у 2016 р. в розмірі 13,67% від вартості пасивів, а найбільшою – у 2019 році на рівні 42,19% від вартості пасивів.

Загалом можна стверджувати, що структура пасивів може бути вдосконалена в напрямку нарощення частки власного капіталу та скорочення частки, яку займають поточні зобов'язання та забезпечення.

6. Дослідження фінансово-економічних оцінок ефективності діяльності ТОВ «Завод «Ремпобуттехніка» показало, що значення показника рентабельності активів знаходиться на критично низькому рівні, що можна пояснити зниженням рівня прибутковості організації та збереженням вартості активів.

Рентабельність продукції найвищого значення досягла у 2015 та 2018 рр., коли її рівень становив 0,08. Це надзвичайно поганий показник, адже підприємству досить складно довгий час утримувати стабільним свій фінансовий стан із таким низьким рівнем рентабельності продукції.

Найбільшого значення коефіцієнт оборотності дебіторської заборгованості набув у 2015 р. в розмірі 27,97. Найменше його значення характерне для 2018 р. на рівні 11,52, що вимагає від керівництва ТОВ «Завод «Ремпобуттехніка» певних коригуючи дій стосовно врегулювання дебіторської заборгованості до мінімальних її обсягів.

Коефіцієнт абсолютної ліквідності протягом 2015-2019 рр. знаходився на мінімально можливому рівні, тобто у 2015 р. становив 0,04, у 2017 р. – 0,02, у всі інші проаналізовані роки – 0. Це означає, що підприємство у разі виникнення такої потреби, не зможе розрахуватися зі своїми борговими зобов'язаннями негайно.

7. Моделювання сценаріїв розвитку ТОВ «Завод «Ремпобуттехніка» в рамках стратегічного планування прибутковості діяльності підприємства, яке було здійснено на основі проведеного PEST- та SWOT-аналіз, показало можливі варіанти розвитку підприємства при різній комбінації проявів факторів впливу.

8. Здійснено економічне обґрунтування доцільності реалізації 3 інвестиційних проектів, реалізація яких планується протягом 5 років. Шляхом аналітичних розрахунків виявлено, що найбільшою внутрішньою дохідністю характеризується проект із закупівлі нового обладнання «RODON PLUS» для виготовлення елементів електроживлення окремих комплектуючих військової техніки, реалізація якого може забезпечити покращення фінансово-економічних оцінок та ефективності діяльності підприємства.

9. Показано особливості забезпечення охорони праці на підприємстві та формування безпеки в надзвичайних ситуаціях.

ПЕРЕЛІК ВИКОРИСТАНИХ ДЖЕРЕЛ

1. Лебедзевич Я.В. Сутність бухгалтерського прибутку як бази оподаткування в умовах інституційних змін. Проблеми теорії та методології бухгалтерського обліку, контролю і аналізу. 2012. № 1(22). с. 206–216.
2. Кацнір І.А., Дубас Ю.Я. Інструментарій діагностики фінансово-економічних результатів діяльності підприємств. Економічний вісник Запорізької державної інженерної академії. - 2018. - Вип. 6. - С. 125-128. - Режим доступу: http://nbuv.gov.ua/UJRN/evzdia_2018_6_25
3. Бригхем Ю. А., Гапенски Л.С. Финансовый менеджмент: [учеб. пособ.]. — М.: Финансы и статистика, 1999. — 429 с.
4. Холт Р. Н. Основы финансового менеджмента. — М.: Дело, 1993. — 128 с.
5. Дж. К. Ван Хорн Основы управления финансами . — М.: Финансы и статистика, 2003. — 800 с.
6. Ковалёв В. В. Финансы организаций (предприятий). — М.: ТК Велби, Проспект, 2006. — 352 с.
7. Бойко С. В., Вальорко А. Л. Методика оцінки ділової активності. Міжнародний науковий журнал "Інтернаука". — 2018. — №2.
8. Гудзь О.І. Стратегія розвитку підприємства: сутність та класифікація. Економіка і суспільство. – № 8, 2018. – С. 346-352.: [Електронний ресурс]. — Режим доступу: http://www.economyandsociety.in.ua/journal/18_ukr/48.pdf.
9. Хацер М.В. Стратегія розвитку підприємства в умовах нестабільності економіки держави. Збірник наукових праць Таврійського державного агротехнологічного університету (економічні науки). 2014. № 3. С. 109–112. URL: http://nbuv.gov.ua/UJRN/znptdau_2014_3_24
10. Тур О.В. Формування поняття стратегія розвитку підприємства. Інтелект XXI. 2015. № 4. С. 38–45

11. Квятковська Л. А. Реалізація принципів концепції сталого розвитку в діяльності підприємства. Вісник соціально-економічних досліджень. — 2013. — Вип. 1. — С. 85–89. — Режим доступу: http://nbuv.gov.ua/j-pdf/Vsed_2013_1_14.pdf
12. Македон В.В. Розробка стратегії розвитку промислового підприємства. Теоретичні і практичні аспекти економіки та інтелектуальної власності. 2013. Вип. 1(1). С. 369–373. URL: http://nbuv.gov.ua/UJRN/Траєiv_2013_1_1_81
13. Олійник Л.В., Кузнецова А.П. Методологічні засади формування стратегії розвитку підприємства. Економіка і організація управління, 3 (31), 2018, с.118-126
14. Харук К.Б. Інноваційні стратегії розвитку торговельних підприємств. Вісник Національного університету «Львівська політехніка». Проблеми економіки та управління. – 2009. – №640. – С. 423-424
15. Краснокутська Н. В. Інноваційний менеджмент: Навч. посібник. – К.: КНЕУ, 2003. – 504 с.
16. Управление конкурентоспособностью организации: учебник. – 2-е издание, испр. и доп. – М.: Изд-во Эскмо, 2005. – 544 с.
17. Дикань В.Л. Стратегічне управління : [навч. посіб.] / В.Л. Дикань, В.О., О.В. Маковоз [та ін.]. – Київ : ЦУЛ, 2013. – 272 с.
18. Саєнко М.Г., Зубенко В.О., Саєнко М.Г. Стратегія підприємства : [навч. посіб.] – Тернопіль : ТАЙП, 2010. – 223 с.
19. Хорошко А.В. основи формування стратегії розвитку підприємства. Збірник статей здобувачів вищої освіти другого(магістерського) рівня Навчально-наукового інституту фінансів, банківської справи Університету ДФС України: уб-тич. Ч. 1. – Ірпінь: Університет ДФС України, 2019. – 282 с.– (Серія «Наукові роботи студентів УДФСУ», т.15 [Електронний ресурс].-Режим доступу: http://ir.nusta.edu.ua/jspui/bitstream/doc/4238/1/4075_IR.pdf#page=112

20. Попов С.А. Сценарное моделирование: методика восьми шагов [Электронный ресурс]. – Режим доступа : https://iteam.ru/publications/strategy/section_16/article_3846

21. Застосування сценарного підходу до впровадження маркетингових стратегій управління персоналом у діяльність машинобудівних підприємств. Вісник Хмельницького національного університету. Економічні науки. - 2017. - № 6(1). - С. 7-16. - Режим доступу: http://nbuv.gov.ua/UJRN/Vchnu_ekon_2017_6%281%29__3

22. Маркіна І. А. Контролінг для менеджерів [текст] : навч. посіб.– К. : «Центр учбової літератури», 2013.-304 с.

23. Винник Т., Химич І., Константюк Н.. Фінансово-економічне оцінювання діяльності підприємств в умовах нестабільності. Галицький економічний вісник. 2020. Том 64. № 3. С. 116-127.

24. Маркович І.Б. Партнерство держави та підприємництва як елемент публічного адміністрування / І.Б. Маркович // Матеріали міжнародної науково-практичної конференції «Формування механізму зміцнення конкурентних позицій національних економічних систем у глобальному, регіональному та локальному вимірах» (Тернопіль, 22-24 вересня 2016р.) / Міністерство освіти і науки України, Тернопільський національний технічний університет імені Івана Пулюя. – Тернопіль: Крок, 2016 – с.29-30

25. Голич Н., Панухник О. Процес децентралізації як чинник розвитку бізнес-середовища територіальних громад. Соціально-економічні проблеми і держава. 2019. Вип. 2 (21). С. 112-121

26. Химич І.Г., Тимошик Н.С., Подвірна Т.В. Підприємницькі ризики як можливість забезпечення конкурентоспроможності. Теоретичні та практичні питання узгодження інтересів розвитку територіальної системи: матеріали Всеукраїнської науково-практичної інтернет-конференції 31 жовтня 2020 року. Харків: ХНУ імені В.Н. Каразіна, 2020. С. 451-453.

27. Криницька І., Левицький В. Побудова системи управління конкурентоспроможністю вітчизняних виробничих підприємств // Матеріали IV

Міжнародної науково-практичної конференції «Формування механізму зміцнення конкурентних позиції національних економічних систем у глобальному, регіональному та локальному вимірах», 31 березня 2020 року. Тернопіль, 2020. С. 9–10.

28. Реагування на надзвичайні ситуації: Навч. Посіб. – К.: Вид-во «Бланк-Прес», 2014.–210 с.

29. Безбородова Т.В. Сутність та необхідність аналізу фінансового стану. Економіка. Управління. Інновації. 2014. № 1(11). С. 1–7.

30. Гриценко Л.Л., Дейнека О.В., Боярко І.М. Фінанси підприємств : практикум. Суми, 2014. URL : http://banking.uabs.sumdu.edu.ua/images/department/banking/discip/fp/np_fp.pdf.

31. Петренко В.С. Оцінка та шляхи покращення фінансового стану підприємства. International scientific journal. 2015. № 8. С. 139–142. URL : http://nbuv.gov.ua/UJRN/mnj_2015_8_34

32. Мосьондз О.Б. Аналіз фінансового стану підприємства: сутність і необхідність. Ефективна економіка. 2012. № 3. URL : <http://www.economy.nayka.com.ua/?op=1&z=1016>.

33. Непочатенко О.О., Мельничук Н.Ю. Фінанси підприємств : підручник. Київ : Центр учбової літератури, 2013. 504 с.

34. Сініцин О.О. Фінансовий леверидж в управлінні структурою капіталу. Ефективна економіка. 2014. № 9. URL : <http://www.economy.nayka.com.ua/?op=1&z=3334>

35. Чинник С. Чистий оборотний капітал в управлінні ліквідністю підприємства. Науковий клуб SOPHUS. URL : http://sophus.at.ua/publ/2016_12_14_kampodilsk/sekcija_section_7_2016_12_14/chistij_oborotnij_kapital_v_upravlinni_likvidnistju_pidpriemstva/140-1-0-2236

ДОДАТКИ