

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

Економіки та менеджменту

(повна назва факультету)

Менеджменту та адміністрування

(повна назва кафедри)

КВАЛІФІКАЦІЙНА РОБОТА

на здобуття освітнього ступеня

бакалавра

(назва освітнього ступеня)

на тему: Обґрунтування стратегії формування та ефективного використання підприємницького потенціалу організації, на прикладі ТОВ «ІНТЕРФОМ-ЗАХІД»
(Тернопільська обл., Чортківський р-н, м. Хоростків, вул. Незалежності, 3 А)

Виконав: студент 4 курсу, групи БМс-41
спеціальності 073 «Менеджмент»

(шифр і назва спеціальності)

	<u>Фечан О.А.</u> (підпис)	<u>Фечан О.А.</u> (прізвище та ініціали)
Керівник	<u>Гарматюк О.О.</u> (підпис)	<u>Гарматюк О.О.</u> (прізвище та ініціали)
Нормоконтроль	<u>Мосій О.Б.</u> (підпис)	<u>Мосій О.Б.</u> (прізвище та ініціали)
Завідувач кафедри	<u>Сороківська О.А.</u> (підпис)	<u>Сороківська О.А.</u> (прізвище та ініціали)
Рецензент	<u>Дудкін П.Д.</u> (підпис)	<u>Дудкін П.Д.</u> (прізвище та ініціали)

Тернопіль
2022

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

Факультет економіки та менеджменту
(повна назва факультету)

Кафедра менеджменту та адміністрування
(повна назва кафедри)

ЗАТВЕРДЖУЮ
 Завідувач кафедри

(підпис) (прізвище та ініціали)
 « » 20__ р.

ЗАВДАННЯ НА КВАЛІФІКАЦІЙНУ РОБОТУ

на здобуття освітнього ступеня бакалавра
(назва освітнього ступеня)

за спеціальністю 073 «Менеджмент»
(шифр і назва спеціальності)

студенту Фечан Оксана Андріївна
(прізвище, ім'я, по батькові)

1. Тема роботи **Обґрунтування стратегії формування та ефективного використання підприємницького потенціалу організації, на прикладі ТОВ «ІНТЕРФОМ-ЗАХІД» (Тернопільська обл., Чортківський р-н, м. Хоростків, вул. Незалежності, 3 А)**

Керівник роботи Гарматюк Оксана Олегівна, к.е.н., доцент
(прізвище, ім'я, по батькові, науковий ступінь, вчене звання)

Затверджені наказом ректора від « 15 » січня 2022 року № 4/7-26

2. Термін подання студентом завершеної роботи 6 червня 2022р.

3. Вихідні дані до роботи _____

4. Зміст роботи (перелік питань, які потрібно розробити)
Вступ, Розділ 1 Теоретичні засади стратегії формування та використання підприємницького потенціалу організації
Розділ 2 Аналіз підприємницького потенціалу ТОВ «ІНТЕРФОМ-ЗАХІД»
Розділ 3 Напрями удосконалення стратегічного управління формуванням та використанням підприємницького потенціалу ТОВ «ІНТЕРФОМ-ЗАХІД»
Розділ 4 Безпека життєдіяльності, основи охорони праці,
Висновки, Бібліографія

5. Перелік графічного матеріалу (з точним зазначенням обов'язкових креслень, слайдів)
Основні фінансово-економічні показники господарської діяльності ТОВ «ІНТЕРФОМ-ЗАХІД» у 2020-2021 рр., Динаміка показника використання виробничих потужностей, Динаміка реалізації товарів на внутрішньому та зовнішньому ринках, Структура реалізації продукції, Показники персоналу, Динаміка продуктивності праці, Структура операційних витрат, Розрахунок прибутковості продукції, Розрахунок показників рентабельності, Процес стратегічного менеджменту на підприємстві, Розрахунок економічного ефекту ТОВ «ІНТЕРФОМ-ЗАХІД» від проєкту переробки відходів виробництва виробів з поліпропілену

6. Консультанти розділів роботи

Розділ	Прізвище, ініціали та посада консультанта	Підпис, дата	
		завдання видав	завдання прийняв
Безпека життєдіяльності, основи охорони праці	к.т.н., доц. Окіпний І. Б.		
Нормоконтроль	к.е.н., доц. Мосій О. Б.		

7. Дата видачі завдання _____

КАЛЕНДАРНИЙ ПЛАН

№ з/п	Назва етапів роботи	Термін виконання етапів роботи	Примітка
1.	Вступ	січень	виконано
2.	1 Теоретичні засади стратегії формування та використання підприємницького потенціалу організації	лютий	виконано
3.	1.1 Сутність підприємницького потенціалу підприємства та його складові	лютий	виконано
4.	1.2 Стратегія як інструмент реалізації підприємницького потенціалу підприємства	березень	виконано
5.	2 Аналіз підприємницького потенціалу ТОВ «ІНТЕРФОМ-ЗАХІД»	березень	виконано
6.	2.1 Загальна характеристика діяльності підприємства	березень	виконано
7.	2.2. Оцінка стану та використання підприємницького потенціалу ТОВ «ІНТЕРФОМ-ЗАХІД»	квітень	виконано
8.	3. Напрями удосконалення стратегічного управління формуванням та використанням підприємницького потенціалу ТОВ «ІНТЕРФОМ-ЗАХІД»	квітень	виконано
9.	3.1 Основні орієнтири стратегічного розвитку підприємства	квітень	виконано
10.	3.2 Обґрунтування стратегії вторинної переробки відходів виробництва виробів з поліпропілену на ТОВ «ІНТЕРФОМ-ЗАХІД»	травень	виконано
11.	4 Безпека життєдіяльності, основи охорони праці	травень	виконано
12.	4.1 Психологічні чинники небезпеки	травень	виконано
13.	4.2 Проведення інструктажів з охорони праці	червень	виконано
14.	Висновки, бібліографія	червень	виконано

Студент

(підпис)

Фечан О.А.

(прізвище та ініціали)

Керівник роботи

(підпис)

Гарматюк О.О.

(прізвище та ініціали)

АНОТАЦІЯ

Фечан О.А. Тема: Обґрунтування стратегії формування та ефективного використання підприємницького потенціалу організації, на прикладі ТОВ «ІНТЕРФОМ-ЗАХІД» (Тернопільська обл., Чортківський р-н, м. Хоростків, вул. Незалежності, 3 А).

Кваліфікаційна робота бакалавра: 64 сторінки, 15 рисунків, 12 таблиць, 2 додатки, 21 літературне джерело.

Предмет дослідження – теоретичні та практичні підходи до стратегії формування та ефективного використання підприємницького потенціалу організації.

Об'єкт дослідження - процес стратегічного управління використанням підприємницького потенціалу ТОВ «ІНТЕРФОМ-ЗАХІД».

Метою роботи є розробка теоретичних положень і практичних рекомендацій щодо стратегії формування та ефективного використання підприємницького потенціалу ТОВ «ІНТЕРФОМ-ЗАХІД».

Методи дослідження: метод системного підходу, методи аналізу, синтезу, групування, порівняння, статистичного аналізу.

Розроблено пропозиції щодо удосконалення стратегічного управління формуванням та використанням підприємницького потенціалу ТОВ «ІНТЕРФОМ-ЗАХІД». Визначено основні орієнтири стратегічного розвитку підприємства, проведено обґрунтування стратегії вторинної переробки відходів виробництва виробів з поліпропілену на підприємстві.

Результати роботи впроваджено у діяльність ТОВ «ІНТЕРФОМ-ЗАХІД».

Ключові слова: підприємницький потенціал, стратегія, стратегічне управління.

SUMMARY

Fechan O. A. Topic: Substantiation of the strategy of formation and effective use of the entrepreneurial potential of the organization, on the example of LLC "INTERFOM-WEST" (Ternopil region, Chortkiv district, Khorostkiv, Nezalezhnosti Street, 3 A).

Bachelor's thesis: 64 pages, 15 drawings, 12 tables, 2 appendices, 21 literary sources.

Subject of investigation: theoretical and practical approaches to the strategy of formation and effective use of entrepreneurial potential of the organization.

The object of investigation is the process of strategic management of the entrepreneurial potential of the LLC "INTERFOM-WEST".

The aim of the work to develop theoretical provisions and practical recommendations for the strategy of formation and effective use of entrepreneurial potential of LLC "INTERFOM-WEST".

Research methods: method of system approach, methods of analysis, synthesis, grouping, comparison, statistical analysis.

Proposals for improving the strategic management of the formation and use of entrepreneurial potential of LLC "INTERFOM-WEST" were developed. The basic orientations of strategic development of the enterprise are defined, the substantiation of strategy of secondary processing of wastes of manufacture of products from polypropylene at the enterprise is carried out.

The results of the work were implemented in the activities of LLC «INTERFOM-WEST».

Key words: entrepreneurial potential, strategy, strategic management.

ЗМІСТ

Вступ.....	7
Розділ 1 ТЕОРЕТИЧНІ ЗАСАДИ СТРАТЕГІЇ ФОРМУВАННЯ ТА ВИКОРИСТАННЯ ПІДПРИЄМНИЦЬКОГО ПОТЕНЦІАЛУ ОРГАНІЗАЦІЇ.....	9
1.1 Сутність підприємницького потенціалу підприємства та його складові.....	9
1.2 Стратегія як інструмент реалізації підприємницького потенціалу підприємства.....	12
Розділ 2 АНАЛІЗ ПІДПРИЄМНИЦЬКОГО ПОТЕНЦІАЛУ ТОВ «ІНТЕРФОМ-ЗАХІД».....	20
2.1 Загальна характеристика діяльності підприємства.....	20
2.2. Оцінка стану та використання підприємницького потенціалу ТОВ «ІНТЕРФОМ-ЗАХІД».....	28
Розділ 3. НАПРЯМИ УДОСКОНАЛЕННЯ СТРАТЕГІЧНОГО УПРАВЛІННЯ ФОРМУВАННЯМ ТА ВИКОРИСТАННЯМ ПІДПРИЄМНИЦЬКОГО ПОТЕНЦІАЛУ ТОВ «ІНТЕРФОМ-ЗАХІД».....	36
3.1 Основні орієнтири стратегічного розвитку підприємства.....	36
3.2 Обґрунтування стратегії вторинної переробки відходів виробництва виробів з поліпропілену на ТОВ «ІНТЕРФОМ-ЗАХІД».....	45
РОЗДІЛ 4 БЕЗПЕКА ЖИТТЄДІЯЛЬНОСТІ, ОСНОВИ ОХОРОНИ ПРАЦІ.....	53
4.1 Психологічні чинники небезпеки.....	53
4.2 Проведення інструктажів з охорони праці.....	56
Висновки.....	60
Бібліографія	62
Додатки.....	65

ВСТУП

Актуальність теми. Нестабільність економічної кон'юнктури, підвищення вимог споживачів до послуг, що надають підприємства в умовах ринкової економіки, значно ускладнюють процес управління, а перспективи розвитку підприємств стають все менш передбаченими. З метою покращення фінансово-економічних показників діяльності та забезпечення стабільного розвитку підприємств необхідно використовувати стратегічне управління. Сьогодні це одна з найважливіших управлінських технологій, використання якої дозволить досягти координованості дій підрозділів підприємства з реалізацією його стратегічних цілей, збільшити можливості в забезпеченні необхідною інформацією, сприяти раціональному розподілу ресурсів, поліпшити контроль за діяльністю. Жорсткі умови конкуренції на внутрішніх та зовнішніх ринках вимагають від вітчизняних підприємств формування та розвитку своїх конкурентних переваг на основі використання методів стратегічного управління і планування, розроблення стратегічних напрямів оптимізації витрат на виробництво продукції та підвищення її якості, визначення раціональних умов поставок і обслуговування, чому присвячені наукові дослідження вітчизняних вчених у даному напрямку.

Об'єкт дослідження - процес стратегічного управління використанням підприємницького потенціалу ТОВ «ІНТЕРФОМ-ЗАХІД».

Предмет дослідження – теоретичні та практичні підходи до стратегії формування та ефективного використання підприємницького потенціалу організації.

Метою роботи є розробка теоретичних положень і практичних рекомендацій щодо стратегії формування та ефективного використання підприємницького потенціалу ТОВ «ІНТЕРФОМ-ЗАХІД».

Завдання дослідження наступні:

- обґрунтування теоретичних засад стратегії формування та використання

підприємницького потенціалу організації;

- наліз підприємницького потенціалу ТОВ «ІНТЕРФОМ-ЗАХІД»;
- оцінка стану та використання підприємницького потенціалу ТОВ «ІНТЕРФОМ-ЗАХІД».

Інформаційною базою дослідження є наукові публікації, матеріали первинної звітності підприємства, фінансова звітність ТОВ «ІНТЕРФОМ-ЗАХІД», Інтернет-джерела.

Практичне значення роботи полягає у тому, що пропозиції щодо удосконалення стратегії формування та ефективного використання підприємницького потенціалу ТОВ «ІНТЕРФОМ-ЗАХІД».

Структура й обсяг роботи. Кваліфікаційна робота складається із вступу, чотирьох розділів, висновків, бібліографії, додатків. Загальний обсяг роботи – 64 сторінки комп'ютерного тексту. У роботі наявні 12 таблиць, 15 рисунків, 2 додатки, список використаних джерел із 21 найменувань.

РОЗДІЛ 1

ТЕОРЕТИЧНІ ЗАСАДИ СТРАТЕГІЇ ФОРМУВАННЯ ТА ВИКОРИСТАННЯ ПІДПРИЄМНИЦЬКОГО ПОТЕНЦІАЛУ ОРГАНІЗАЦІЇ

1.1 Сутність підприємницького потенціалу підприємства та його складові

У системі управління діяльністю підприємства важлива роль належить підприємницькому потенціалу. Сутність категорії «підприємницький потенціал» на сучасному етапі було визначено такими авторами як Карапінським Б.А. і Щирою Т.Б. Вони розглядають дану категорію як сукупність різноманітних ресурсів, зокрема, інноваційних, трудових, технічних, фінансових, матеріальних, тощо, а також можливостей та навичок менеджерів, що перебувають на різних рівнях ієрархії підприємства, а також та персоналу, який безпосередню здійснює процес виробництва товарів, виконання певних робіт, надання послуг та отримання максимальних доходів і прибутків для забезпечення стабільного функціонування на рику, а також завдань, що пов'язані із розвитком підприємства [1, с. 77]. Проте при цьому фактично ототожнюються підприємницький потенціал та виробничий потенціали, не розглядаються сутнісні ознаки, яким володіє підприємницький потенціал, роблячи при цьому акцент на спожиті ресурси і не береться у достатній мірі важливість врахування системи управління підприємством, що дає можливість спрямувати його на вищий рівень завдань розвитку.

Миргородською А.П. вбачається сутність підприємницького потенціалу як певної сукупності можливостей, здатностей реалізувати ідейний портфель, перетворивши його у визначені товари, при отриманні максимального прибутку [2, с. 144].

Рубін Ю.Б. пропонує визначати категорію підприємницького потенціалу з іншого боку, розглядаючи її як сукупність бізнес-ідей, а також способів їх

реалізації [3, с. 280].

Аналіз тлумачення різними вченими даної економічної категорії свідчить, що поняття підприємницького потенціалу у них має значні відмінності. Проте наявні на даний час думки не достатньо повно розкривають сутність і значення підприємницького потенціалу вітчизняних підприємств в умовах євроінтеграції, глобалізації. Дані визначення не акцентують увагу на такому важливому елементі як ризик, який існує у процесі реалізації підприємницького потенціалу.

Зазначимо, що ризик є характерним для будь-яких напрямів діяльності, у яких відбувається використання підприємницького потенціалу. Найбільш загально даний ризик можна визначити як відсутність гарантованості одержання успіху у процесі застосування підприємницького потенціалу протягом певного періоду [4].

Враховуючи особливості процесів євроінтеграції, глобалізації, виникає здатність формувати підприємницький потенціал на засадах економічної свободи, значного рівня ризику, впровадження самоорганізації діяльності з використанням механізмів соціалізації, адаптації, виховання, навчання, мотивації, врахування життєвого досвіду, що виявляється у здатності підприємця правильно здійснювати використання інформації, генерування на її основі нових ідей, вироблення нових знань у межах встановлених цілей і завдань.

Зазначимо, що найбільшою і найважливішою часткою загального підприємницького потенціалу складає професійно-кваліфікаційна складова, адже існують значні відмінності у кваліфікаційному рівні працівників та їх особистісних характеристиках.

Проведення оцінки величини підприємницького потенціалу доцільно здійснювати із врахуванням не лише кваліфікації персоналу, а і змісту праці.

Зазначимо, що існуюча система управління кадрами не тільки має підготовляти заміну тим працівникам, які вивільняються із виробництва, а й забезпечувати підтримання його високого, що здійснюється за рахунок системи постійного та безперервного розвитку кадрів та проведення його навчання.

Дуже суттєвого значення у процесі характеристики сутності категорії підприємницького потенціалу має креативна складова, що залежить від творчої активності. Вона зумовлює наявність можливості забезпечення приросту продуктивності праці, визначає кількість професійних надбань, допомагає провести обґрунтування професійних пропозицій, що формуються протягом певного періоду.

Окрім креативної і кваліфікаційної складової, важливе значення відводиться психологічній складовій [4].

Ця складова виявляється передусім в розумінні людиною рівня відповідальності, яку він несе за свою діяльність, своє ставлення до обов'язків, які пов'язані із виконанням професійних завдань, а також за наслідки, що будуть мати місце у результаті прийняття визначених рішень або виконанні певних дій.

Зазначимо, що характеристики робочої сили на підприємстві зазнають постійних змін, не залишаються постійними, постійними, вони стоять перед завданням постійного покращення, тому підприємницький потенціал організації та його окремі його елементи здатні до змін та подальшого розвитку.

Особливістю, якою відзначається підприємницький потенціал, є те, що він здатен постійно вдосконалюватися у міру еволюції підприємства, що відбувається від нижчих щабелів до вищих. Він передусім залежить також від рівня розвитку, який мають продуктивні сили, а також наявного технологічного способу виробництва.

Зазначимо, що на підприємстві повинно відбуватися постійне удосконалення підприємницького потенціалу внаслідок збагачення працівників набутим досвідом, знаннями, уміннями, умінь, а також своєчасного проведення підготовки й перепідготовки, необхідність яких зумовлюється змінами техніки та технології виробництва продукції [4].

Також надзвичайно важливу роль у розвитку підприємницького потенціалу має роль нематеріальної мотивації праці на підприємстві. Завдяки залученню співробітників до участі в капіталі створюються передумови для ефективного здійснення управління підприємницьким потенціалом персоналу.

1.2 Стратегія як інструмент реалізації підприємницького потенціалу підприємства

У сучасних умовах гострої конкуренції, що спостерігається як на внутрішньому, так і зовнішньому ринках вітчизняних підприємства повинні здійснювати заходи щодо формування і нарощування своїх конкурентних переваг, використовуючи методи стратегічного управління та планування, проведення розробки розроблення стратегії оптимізації витрат, які необхідні для забезпечення виробництва продукції необхідної якості, формування раціональних умов, на яких відбувається поставки товарів та обслуговування роботи обладнання.

Розуміння стратегії як результату пов'язане із ототожненням поставленої мети й стратегії, воно пояснюється необхідністю формування конкретних орієнтирів, необхідних для забезпечення стратегічної діяльності. При цьому розрізняються різноманітні підходи.

Науковці відмічають, що сучасна економічна література виокремлює дві основних концепції, що описують стратегію, а саме філософську і організаційно-управлінську. Зазначимо, що стратегію можна розглядати як певну філософію, якою повинна керуватися кожна організація, яка її розробляє. Враховуючи цю точку зору, стратегія виступає як:

- інтегральна частина менеджменту, яка дозволяє усвідомити майбутній розвиток;
- позиція, що не дає зупинятися на досягнутому, постійно орієнтує на подальший розвиток;
- цінність, яка дає змогу досягати найкращих результатів шляхом активізації діяльності усього персоналу;
- процес мислення, що вимагає наявності спеціальної підготовки, а також процедур і навичок роботи [10].

Деякі наукові підходи до визначення терміну «стратегія» наведено у таблиці 1.1.

Таблиця 1.1 - Наукові підходи до визначення терміну «стратегія»

Автор, джерело	Визначення терміну «стратегія»
А. Чандлер	Стратегія – це визначення основних довгострокових цілей та задач підприємства, прийняття курсу дій і розподілу ресурсів, необхідних для виконання поставлених цілей.
А. Томпсон	Стратегія — це специфічний управлінський план дій, спрямованих на досягнення встановлених цілей.
Г. Мінцберг	Стратегія як план - система послідовних дій; стратегія як позиція - визначення положення організації в зовнішньому середовищі і щодо своїх головних конкурентів; стратегія як «спритний прийом»; стратегія як принцип поведінки; стратегія як перспектива.
М. Портер	Стратегія – це створення унікальної й вигідної позиції, що передбачає певний набір видів діяльності. Якби була тільки одна ідеальна позиція, не було б ніякої потреби в стратегії.
Ю.В. Лінець	Стратегія – це план управління підприємством, спрямований на зміцнення своїх позицій на ринку, задоволення потреб і досягнення поставлених цілей.
Н.С. Желюк	Стратегія підприємства – це сукупність її головних цілей та основних засобів її досягнення. Вона переважно формулюється і розробляється на рівні топ-менеджменту, але її реалізація передбачає участь всіх рівнів управління.
О.С. Колесов, А.В. Вацьківська	Стратегія — це довгостроковий курс розвитку фірми, спосіб досягнення цілей, який вона визначає для себе, керуючись власними міркуваннями в межах своєї політики.
І. Ансофф	Стратегія є переліком правил для прийняття рішень, якими організація користується в своїй діяльності. Існує чотири різні групи цих правил: правила, що використовуються при оцінюванні результатів діяльності фірми в сьогоденні й у перспективі; правила, за якими складаються відносини фірми з її зовнішнім середовищем, що визначають: які види продукції й технології вона буде розробляти, куди та кому збувати свої вироби, яким чином домагатися переваги над конкурентами; правила, за якими встановлюються відносини й процедури всередині організації, - організаційні концепції; правила, за якими фірма веде свою повсякденну діяльність, називають основними оперативними прийомами.

Продовження таблиці 1.1

1	2
І.Б.Гурков І. Б.	Стратегія — це конкретизована у певних показниках позиція в середовищі, яку займає підприємство, своєрідний погляд на внутрішнє і зовнішнє середовище і спроба знайти шляхи ефективного пристосування до зовнішніх, неконтрольованих фірмою факторів, а також проведення необхідних змін елементів та їхніх комбінацій внутрішнього середовища.
О.С. Колесов, А.В. Вацьківська	Стратегія — це довгостроковий курс розвитку фірми, спосіб досягнення цілей, який вона визначає для себе, керуючись власними міркуваннями в межах своєї політики.
І.Б.Гурков І. Б.	Стратегія — це конкретизована у певних показниках позиція в середовищі, яку займає підприємство, своєрідний погляд на внутрішнє і зовнішнє середовище і спроба знайти шляхи ефективного пристосування до зовнішніх, неконтрольованих фірмою факторів, а також проведення необхідних змін елементів та їхніх комбінацій внутрішнього середовища.
Ю.В. Лінець	Стратегія – це план управління підприємством, спрямований на зміцнення своїх позицій на ринку, задоволення потреб і досягнення поставлених цілей.

Стратегія підприємства може бути визначена як визначений шаблон послідовної і логічної поведінки, що формується на підприємстві свідомими зусиллями або стихійно. Також стратегія виступає як найважливіший елемент, що говорить про самовизначення підприємства (організації). Існує тісний взаємозв'язок між стратегією та особливостями організаційної культури організації. Завдяки цьому виникає можливість більш ґрунтовно здійснювати формулювання соціальних стратегій розвитку фірми загалом та елементів, що визначають соціальні напрямки стратегій інших типів.

Часто під стратегією розуміють певні позиції, які підприємство займає на ринку, а також заходи, які створюють можливість досягнути зміцнення конкурентної позиції, нарощувати частку ринку, а також проводити боротьбу за завоювання нових ринків тощо.

Стратегія розглядається як зразок, що є прикладом для наслідування

організацією. Найчастіше за зразок беруть процвітаючу фірму, аналізують її позитивні сторони діяльності й намагаються скористатися її досвідом. З іншого боку, стратегію як мету управління можна визначити як ідеальну модель підприємства, в якій реалізується «бачення» його керівників і власників і яка побудована з використанням SWOT-аналізу. Організаційно-управлінська концепція стратегії пов'язана з конкурентними діями, заходами та методами здійснення стратегічної діяльності на підприємстві.

Стратегія — це стрижень, навколо якого концентруються всі види виробничо-господарської діяльності. Крім того, стратегія іноді розглядається як «блеф» чи «хитрий маневр», що визначає її як інструмент певного типу для перемоги в конкурентній боротьбі. Один із найвідоміших спеціалістів зі стратегічного управління І. Ансофф стверджує, що досвідчений фахівець бізнесу завжди зможе розгледіти за успіхом фірми ту чи іншу оригінальну стратегію.

Для розробки стратегії кожне підприємство має усвідомити такі важливі елементи своєї діяльності: місію; конкурентні переваги; особливості організації бізнесу; ринки збуту, де діє фірма; продукцію (послугу); ресурси; структуру; виробничу програму; організаційну культуру.

Підбиваючи загальний підсумок щодо стратегії, треба констатувати, що немає загально прийнятого та узгодженого визначення. Тут, на наш погляд, дуже доречний вислів Г. Мінцберга: «Кожне визначення додає важливі елементи до нашого розуміння стратегії, спонукаючи нас ставити фундаментальні питання про організації та їхній розвиток узагалі» [16].

Модель стратегічного менеджменту на підприємстві, запропонована Саєнко М.Г., наведена на рис. 1.1.

Застосування стратегічного підходу до управління полягає в усвідомленні мети розвитку підприємства та способів її досягнення, в ствердженні необхідності спостереження за зовнішнім і внутрішнім середовищем (для визначення мети та способів досягнення), формування стратегій та рішень, що з них випливають, а також налагодження діяльності з метою їх здійснення.

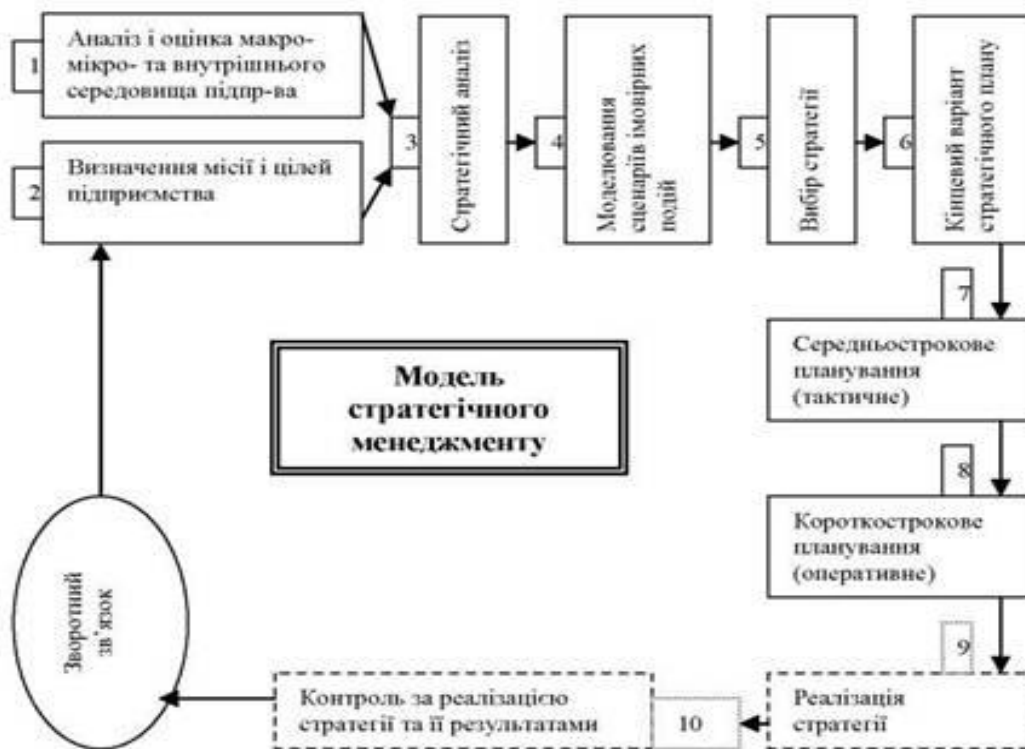


Рисунок 1.1 – Етапи стратегічного планування і управління [11, с. 17]

Стратегічне мислення передбачає:

- усвідомлення управлінської ієрархії та послідовності встановлення пріоритетів при відповіді на запитання: «Чого ми хочемо досягти та в який спосіб?»;
- орієнтацію на розпізнавання та адекватне реагування на зміни в середовищі — нові можливості та потенційні загрози;
- логічне обґрунтування форм і методів залучення та напрямків використання інвестицій, а також персоналу відповідної кваліфікації для забезпечення розв'язання проблеми довгострокового розвитку фірми;
- координацію стратегічних і поточних, функціональних та виробничих, аналітично-планових і виконавських напрямків діяльності в організації;
- усвідомлення можливостей та масштабів впливу на формування середовища, а не лише реагування на зміни;
- орієнтацію на керівництво процесами розвитку підприємства в довгостроковому періоді формуванням відповідної системи стратегічного

управління, що виявляється в настанові на ініціювання та очолювання, а не на захист і наслідування.

Стратегічно орієнтоване підприємство — це підприємство, де стратегічне мислення є основною, принциповою настановою в діяльності персоналу підприємства і насамперед вищого керівництва, де існує (формується) система стратегічного управління; застосовується раціональний процес стратегічного планування, який дає змогу розробляти та використовувати інтегровану систему стратегічних планів, і поточна, повсякденна діяльність підпорядкована досягненню стратегічних орієнтирів. Таке підприємство має досить суттєві переваги порівняно з «нестратегічними організаціями».

На рис. 1.2 наведено основний перелік факторів, що формують стратегічний рівень підприємства.

Узагальнюючи існуючі наукові підходи, можна сформулювати такі загальні принципи стратегічної діяльності підприємства.

1. Кожне підприємство є відкритою соціально-економічною системою, що змінюється, розвивається та переструктурується в динамічному, часто несприятливому середовищі.



Рисунок 1.2 - Фактори, що формують стратегічний рівень підприємства (на основі [19])

2. Новостворені підприємства мають високий рівень гнучкості та реактивності, що дає змогу деяким з них забезпечити виживання. Далі вони стають більш стабільними: це означає, що для змін та розвитку треба розроблювати спеціальні заходи, які набирають вигляду більш чи менш обґрунтованих стратегій, що враховують як зовнішні (ринкові), так і внутрішні (виробничі) фактори.

3. Послідовний розвиток підприємства чи організації пов'язаний з формулюванням ясних, простих і досяжних цілей, які знаходять вираз у системі техніко-економічних, кількісних та якісних показників (наприклад, прибуток, обсяг товарообігу, рівень якості продукції, бюджетні характеристики тощо), а також у системі стратегій їхнього досягнення, що інтерпретується в «стратегічному наборі».

4. Навіть у разі застосування системи стратегічного управління з орієнтацією на «стратегічний набір» настає час, коли вони застарівають та починають стримувати розвиток підприємства. Щоб уникнути цього негативного стану, стратегії потрібно постійно переглядати та оновлювати.

5. Механізм функціонування підприємства має містити стратегічну підсистему, спрямовану на складання, аналіз і перегляд балансу зовнішніх та внутрішніх факторів, формування цілей і стратегій розвитку, які передбачають розробку та коригування заходів щодо формування середовища (у можливих межах) та пристосування до нього підприємства. Досвід показує, що більшість підприємств, які орієнтовані лише на внутрішні проблеми, зазнають краху.

6. Підтримка змін, нововведень різних типів має забезпечуватися ефективною системою мотивації, соціально-психологічної підтримки, що сприяє проведенню стратегічних дій [20].

Ієрархію стратегій підприємства зображено на рис. 1.3.



Рисунок 1.3 - Ієрархія стратегії підприємства [11, с.16]

Ураховуючи багатоплановий характер діяльності підприємства, треба зазначити необхідність існування певного переліку взаємопов'язаних стратегій, що являють собою так званий «стратегічний набір».

Стратегічний набір — це система стратегій різного типу, що їх розробляє підприємство на певний відрізок часу, яка відбиває специфіку функціонування та розвитку підприємства, а також рівень його претендування на місце й роль у зовнішньому середовищі.

РОЗДІЛ 2

АНАЛІЗ ПІДПРИЄМНИЦЬКОГО ПОТЕНЦІАЛУ ТОВ «ІНТЕРФОМ-ЗАХІД»

2.1 Загальна характеристика діяльності підприємства та стану його підприємницького потенціалу

ТОВ «ІНТЕРФОМ-ЗАХІД» здійснює свою діяльність з 13.08.2008. Дане підприємство спеціалізується на виробництві плит, труб, листів, профілів з пластмас, а також виготовленні іншої продукції з пластмас. Підприємство розміщене у Тернопільській обл., Гусятинському районі, м. Хоростків, по вулиці Незалежності, буд. 3А. Величина статутного капіталу підприємства становить 19859, 0 тис. грн. Засновником і керівником даного підприємства є Новосад І.О.

Основні фінансові показники господарської діяльності ТОВ «ІНТЕРФОМ-ЗАХІД» у 2020-2021 рр. наведені у табл. 2.1.

Таблиця 2.1 – Основні фінансово-економічні показники господарської діяльності ТОВ «ІНТЕРФОМ-ЗАХІД» у 2020-2021 рр.

Показник	2020 р.	2021 р.	Відхилення 2021 р. від 2020 р.	
			абсолютне, (+,-)	відносне, %
1	2	3	4	5
Чистий дохід від реалізованої продукції	251768	631825	380057	150,95
Собівартість реалізованої продукції	227378	604509	377131	165,86
Валовий прибуток	24390	27316	2926	11,99
Інші операційні доходи	12084	13954	1870	15,47
Адміністративні витрати	7137	8811	1674	23,45
Витрати на збут	4394	4976	582	13,24
Інші операційні витрати	9857	7189	-2668	-27,06

Продовження таблиці 2.1

1	2	3	4	5
Фінансовий результат від операційної діяльності	15086	20294	5210	34,53
Інші фінансові доходи	255	121	134	52,54
Фінансовий результат до оподаткування	15341	20413	5072	33,06
Витрати з податку на прибуток	2919	3778	859	29,42
Чистий фінансовий результат	12422	16635	4213	33,91

У результаті аналізування даних таблиці 2.1 маємо змогу зробити висновок про позитивні зміни, якими відзначалася динаміка основних фінансово-економічних показників, що характеризували господарську діяльність даного підприємства у 2021 році порівняно із 2020 роком. Так, для 2021 року було характерним дуже суттєве збільшення як показнику чистого доходу, що надійшов у результаті реалізації продукції (на 380057 тис. грн., у 2,51 рази), так і собівартості реалізованої продукції (на 377131 тис. грн., або у 2,65 разів). Отже, темпи зростання собівартості реалізованої продукції були більшими, ніж темпи росту чистого доходу, хоча в абсолютному вираженні сума приросту чистого доходу від реалізованої продукції була більшою від значення суми собівартості реалізованої продукції. У результаті валовий прибуток товариства зріс на 2926 тис. грн., або на 11,99%.

У 2021 році також спостерігалось порівняно з 2020 роком зростання величини інших операційних доходів на 1870 тис. грн., або 15,47%, адміністративних витрат на 1674 тис. грн., або 23,45%, а також витрат на збут на 582 тис. грн., або 3,24%. При цьому сума інших операційних витрат, навпаки, скоротилася на 2668 тис. грн. (27,06%).

Фінансовий результат від операційної діяльності у 2021 році значно покращився, що виявилось у зростанні його величини на 5210 тис. грн. (34,53%). Позитивною у 2021 році також була динаміка фінансовий результат до оподаткування (приріст 5072 тис. грн., або 33,06%) та чистого фінансового результату (приріст 4213 тис. грн., або 33,91%). Отже, загалом фінансові показники господарської діяльності ТОВ «ІНТЕРФОМ-ЗАХІД» покращилися у 2021 році порівняно із попереднім роком.

Динаміка обсягів виробництва товарів ТОВ «ІНТЕРФОМ-ЗАХІД» по кварталах у 2020-2021 років (у натуральному вираженні- тоннах), відображена на рис. 2.1.

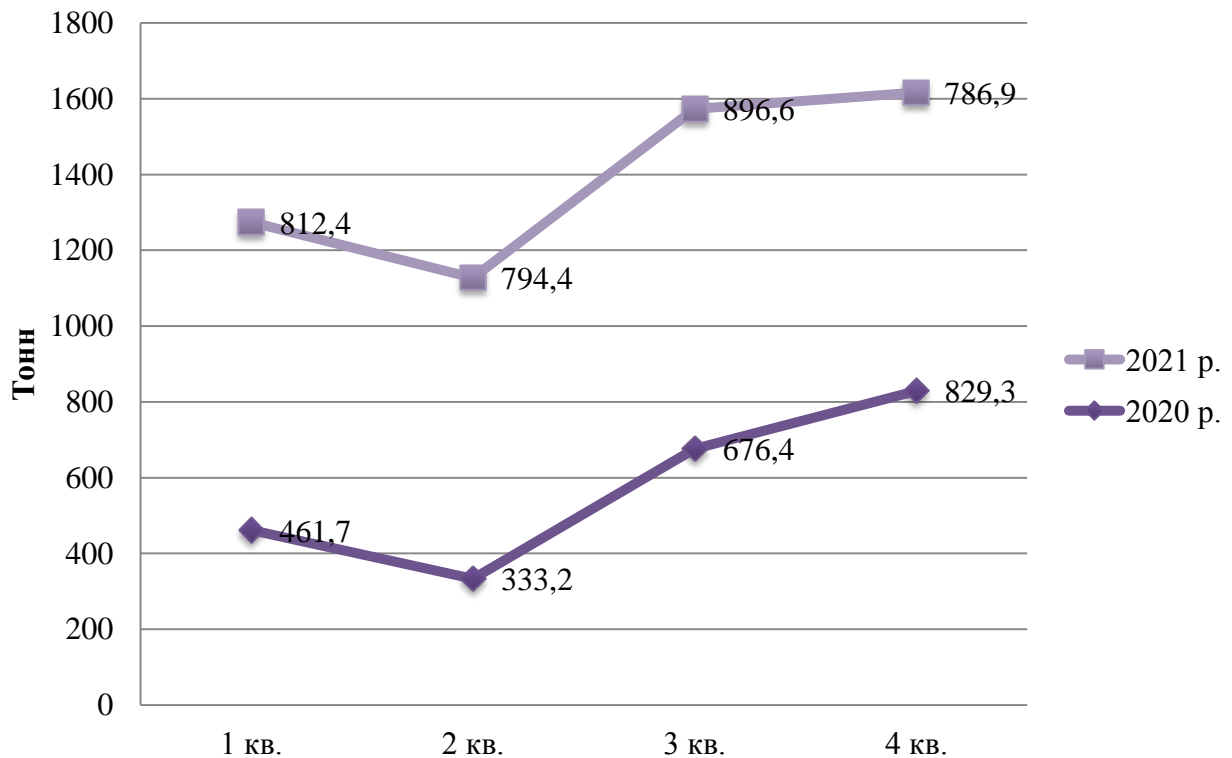


Рисунок 2.1 – Динаміка обсягів виробництва товарів ТОВ «ІНТЕРФОМ-ЗАХІД» по кварталах 2020-2021 років (у натуральному вираженні, тонн)

Аналізування даних рис. говорять про те, що коливання обсягів виробництва продукції ТОВ «ІНТЕРФОМ-ЗАХІД» по кварталах у 2020-2021 років відзначалися подібними тенденціями сезонності. Так, на початку 2020 та 2021 років, а саме 1 кварталі, обсяги виробництва були вищими, ніж у другому

кварталі. Після спаду виробництва у 2-му кварталі 2020 р. та 2022 р. третій та четвертий квартали відзначалися зростанням обсягів виробництва товарів ТОВ «ІНТЕРФОМ-ЗАХІД». На фоні збереження загальних подібних трендів у динаміці поквартальних обсягів виробництва продукції, відмітимо, що у 2021 році спостерігалось значне обсягів виробництва товарів ТОВ «ІНТЕРФОМ-ЗАХІД» порівняно із попереднім роком.

Динаміка показника використання виробничих потужностей ТОВ «ІНТЕРФОМ-ЗАХІД» у 2018-2021 роках відображена на рис. 2.2.

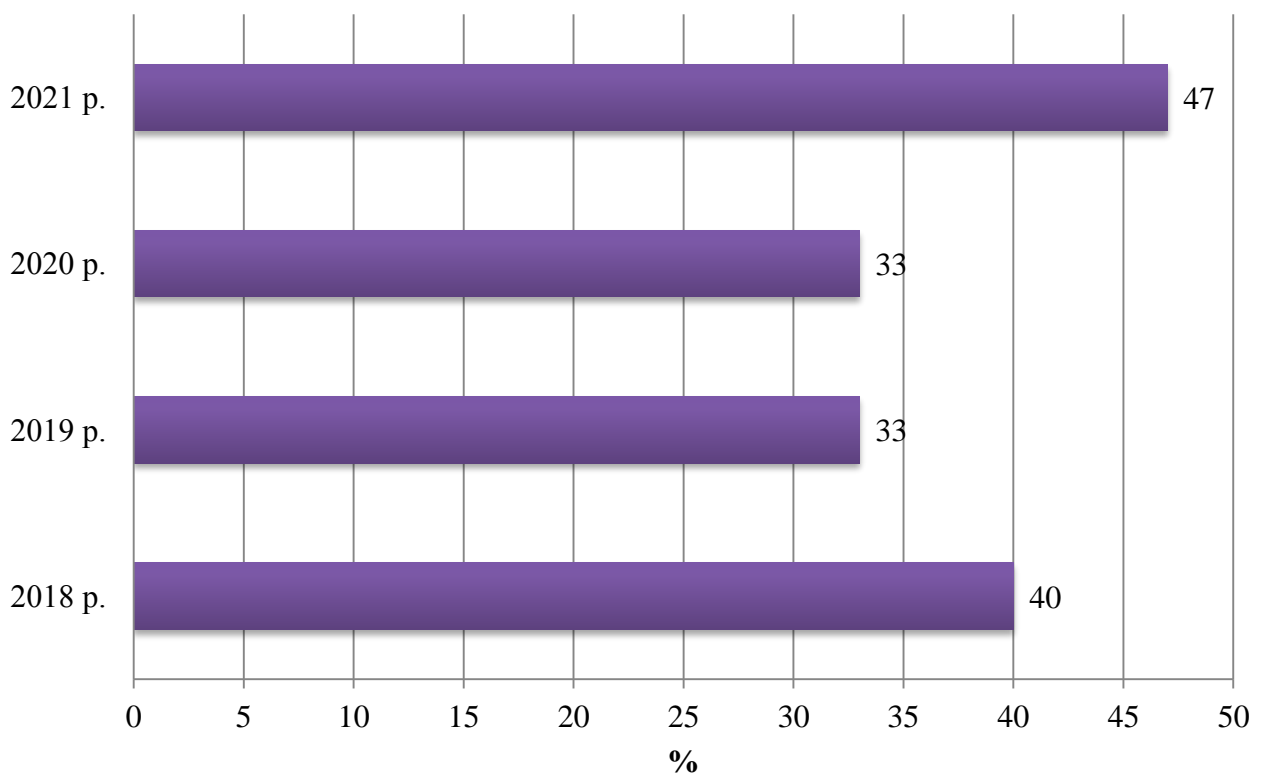


Рисунок 2.2 – Динаміка показника використання виробничих потужностей ТОВ «ІНТЕРФОМ-ЗАХІД» у 2018-2021 роках, %

З даних рисунку 2,2 робимо висновок, що коефіцієнт використання виробничих потужностей ТОВ «ІНТЕРФОМ-ЗАХІД» зменшився у 2019 році порівняно з попереднім на 7%, потім залишався на тому ж рівні (33%) у 2020 році, після чого спостерігалось зростання його величини до 47%, що є

позитивним. Проте бачимо, що дане підприємство ще має значні резерви нарощування обсягів виробництва та реалізації свого потенціалу.

Динаміка реалізації товарів ТОВ «ІНТЕРФОМ-ЗАХІД» на внутрішньому та зовнішньому ринках у 2018-2020 роках у натуральному вираженні показана на рис. 2.3.

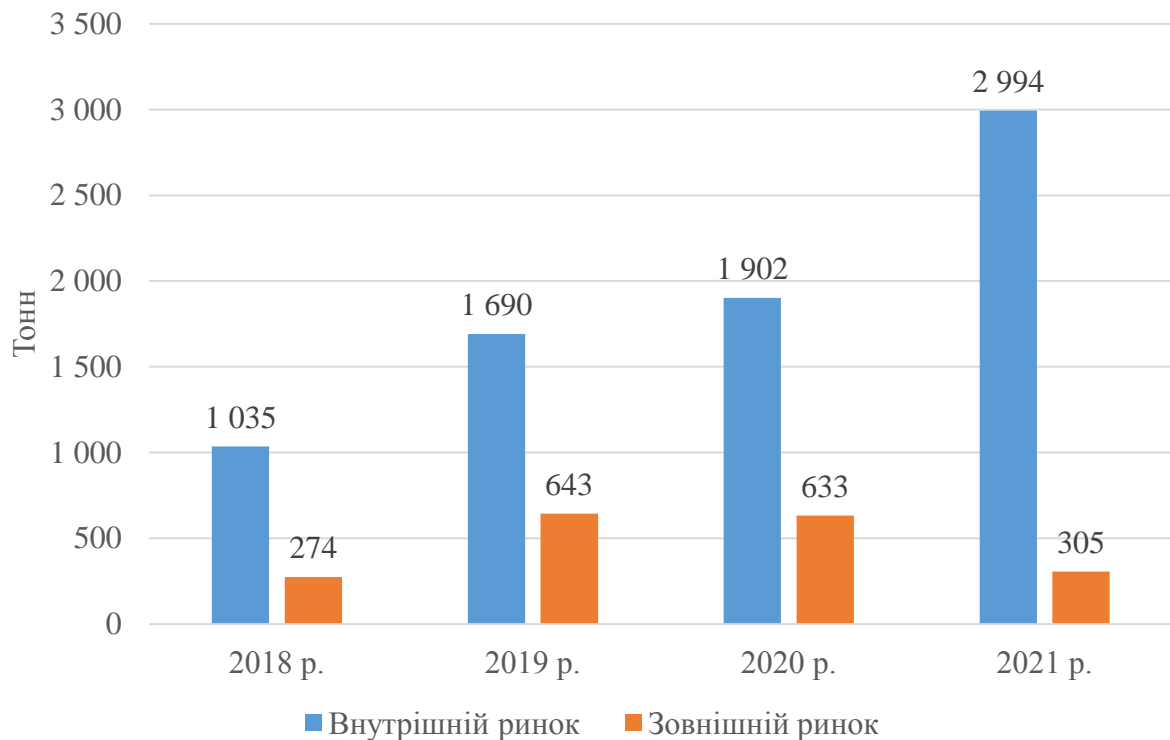


Рисунок 2.3 – Динаміка реалізації товарів ТОВ «ІНТЕРФОМ-ЗАХІД» на внутрішньому та зовнішньому ринках у 2018-2021 роках у натуральному вираженні, тонн

Із нього можна простежити, що продажі виробів товариства на внутрішньому ринку у 2018-2021 роках нарощувалися, а на зовнішньому у 2020 році та 2021 році спостерігався спад реалізації продукції. Зокрема, у 2021 році обсяги реалізації на зовнішньому ринку скоротилися у 2,1 рази порівняно з 2020 роком.

Аналіз продажу товарів ТОВ «ІНТЕРФОМ-ЗАХІД» на внутрішньому та зовнішньому ринках детальніше розкривають дані табл. 2.2.

Таблиця 2.2 - Аналіз продажу товарів ТОВ «ІНТЕРФОМ-ЗАХІД» на внутрішньому та зовнішньому риках

Показники	Один. виміру	2020 р.	2021 р.	Абсол. зміна (+, -)	Відносна зміна, %
Продаж товару на внутрішньому ринку України	тонн	1 902	2 994	1 092	57,4
	тис. грн.	159 853,9	317 024,4	157 170,5	98,3
	тис. дол. США	5 854,7	11 631,7	5 777	98,7
Продаж товару на експорт	тонн	633	305	-328	-51,8
	тис. грн.	44 821,7	32 282,0	-12539,7	-28,0
	тис. дол. США	1 639,3	1 181,9	-457,4	-27,9

Згідно даних табл. 2.2, продаж товарів на внутрішньому ринку України у гривнях зріс на 98,3%, а у доларовому еквіваленті - 98,7%. При цьому приріст обсягів виробництва у фізичних одиницях (тоннах) становив лише 57,4%. Отже, дуже істотний вплив на вартісні показники чинив ціновий фактор. Що стосується продажу товарів на експорт, то у натуральному вираженні обсяги реалізації зменшилися на 51,8%, а вартісних одиницях – значно менше (відповідно 28,0% у гривнях та 27,9% - у доларах США).

Структура реалізації продукції ТОВ «ІНТЕРФОМ-ЗАХІД» по видах ринків збуту у 2021 році показана на рис. 2.4.

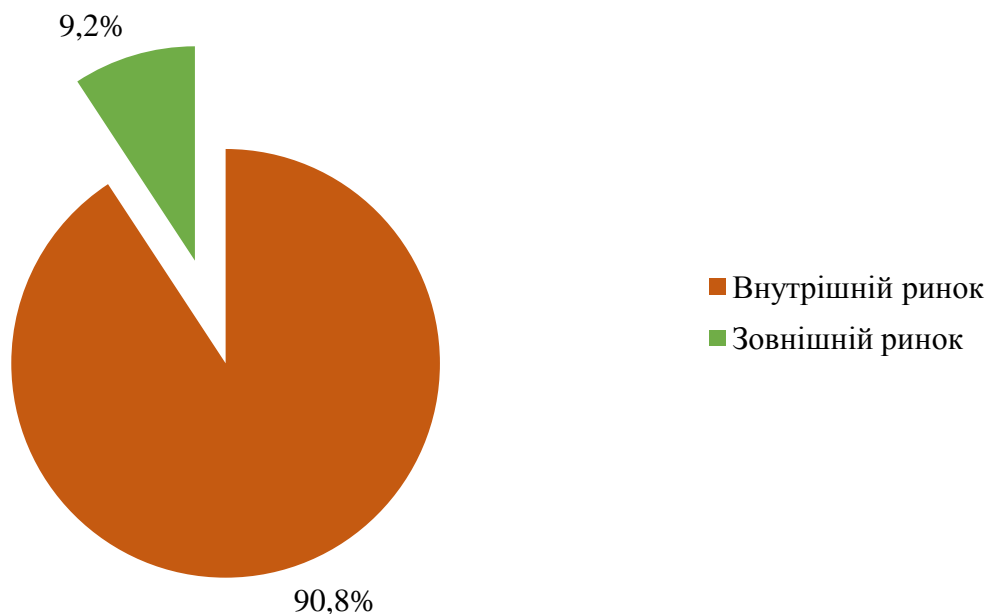


Рисунок 2.4 – Структура реалізації продукції ТОВ «ІНТЕРФОМ-ЗАХІД» по видах ринків збуту у 2021 році (%)

З даних рис. 2.4 робимо висновок, що у структурі реалізації продукції ТОВ «ІНТЕРФОМ-ЗАХІД» у 2021 році 90,8% займала реалізація товарів на внутрішньому ринку, а 9,2% - на зовнішньому.

Проаналізуємо показники, що характеризують персонал ТОВ «ІНТЕРФОМ-ЗАХІД» (табл. 2.3).

Проводячи аналіз показників персоналу ТОВ «ІНТЕРФОМ-ЗАХІД», можемо прийти до висновку, що у 2021 році порівняно з попереднім роком загальна чисельність персоналу на підприємстві зростає незначно – збільшилася на 1 працівника. Це зростання відбулося за рахунок персоналу, який зайнятий у виробництві товару, на кінець 2021 року на підприємстві було 62 осіб, зайнятих у даній сфері діяльності.

Щодо персоналу, зайнятого у продажі товару, то його кількість протягом досліджуваного періоду не змінилася і становила 11 чоловік. При цьому частка персоналу, зайнятого у сфері реалізації продукції, зменшилася на 0,1%. У 2021 році спостерігалось зростання середньомісячної зарплати персоналу, зайнятого

у виробництві товару (одного працівника), на 1553 грн., або на 13,4%, і при цьому вона досягла рівня 13175 грн.

Таблиця 2.3 - Показники персоналу ТОВ «ІНТЕРФОМ-ЗАХІД»

Показники	Один. виміру	2020 р.	2021 р.	Абсол. зміна (+, -)	Відносна зміна, %
Загальна чисельність персоналу на підприємстві	чол.	129	130	1	0,8
Персонал, зайнятий у виробництві товару	чол.	61	62	1	1,6
Частка персоналу, зайнятого у виробництві продукції	%	47,3	47,7	0,04	0,1
Персонал, зайнятий у продажі товару	чол.	11	11	-	-
Частка персоналу, зайнятого у сфері реалізації продукції	%	8,5	8,4	-0,1	1,2
Зарплата персоналу, зайнятого у виробництві товару (середньомісячна одного працівника)	грн.	11622	13175	1553	13,4

Динаміка продуктивності праці ТОВ «ІНТЕРФОМ-ЗАХІД» у 2018-2021 роках у тонн/чол. відображена на рис. 2.5.

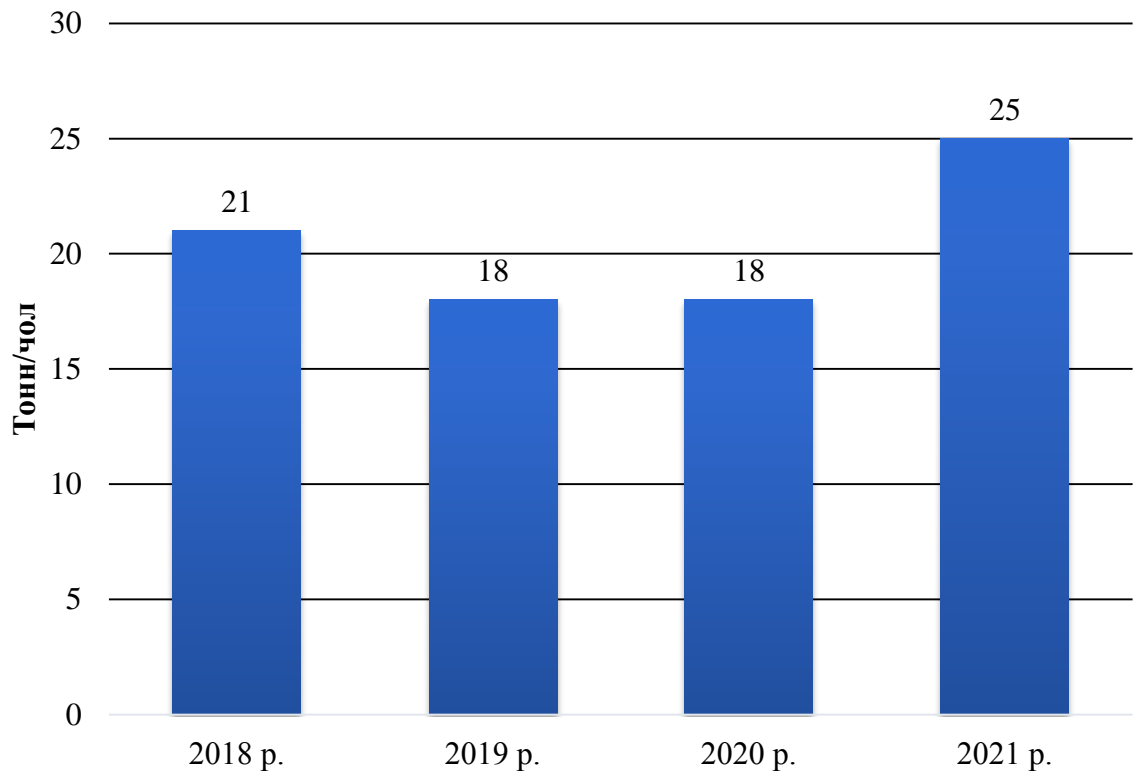


Рисунок 2.5 – Динаміка продуктивності праці ТОВ «ІНТЕРФОМ-ЗАХІД» у 2018-2021 роках, тонн/чол

За даними рис. 2. продуктивність праці на ТОВ «ІНТЕРФОМ-ЗАХІД» у 2018-2021 роках змінювалася. Так, якщо у 2018 році вона становила 21 т продукції на одного працівника, то у 2021 році вона скоротилася на 3 т/чол. і знаходилася на рівні 18 т/чол. Такий рівень зберігався і у 2019 році. За останній досліджуваний період, тобто 2021 рік, продуктивність праці на товаристві різко зросла – на 7 чоловік, або 38,9%, що було зумовлене збільшенням обсягів виробництва продукції і говорить про покращення використання персоналу у звітному періоді.

2.2. Оцінка фінансових показників використання підприємницького потенціалу ТОВ «ІНТЕРФОМ-ЗАХІД»

Динаміка операційних витрат ТОВ «ІНТЕРФОМ-ЗАХІД» у 2020-2021 рр. відображена у табл. 2.4.

Таблиця 2.4 – Динаміка операційних витрат ТОВ «ІНТЕРФОМ-ЗАХІД» у 2020-2021 рр.

Показник	2020 р.	2021 р.	Відхилення 2021 р. від 2020 р.	
			абсолютне, (+,-)	відносне, %
Матеріальні затрати	186984	344459	157475	84,21
Витрати на оплату праці	19966	23161	3195	16,00
Відрахування на соціальні заходи	4241	4918	677	15,96
Амортизація	1905	2486	581	30,49
Інші операційні витрати	9759	7189	-2570	-26,33
Разом	222855	382213	159358	71,50

За даними табл. 2.4 робимо висновок, що загальна величина операційних витрат ТОВ «ІНТЕРФОМ-ЗАХІД» у 2021 році була більша, ніж у попередньому році, на 159358 тис. грн. (71,5%). Найбільшою мірою при цьому зросли матеріальні витрати (на 157475 тис. грн., що становить 84,21%).

Це було викликано насамперед значним зростанням цін на основну сировину, матеріали, а також енергетичні ресурси, що споживалися у виробництві. Також для 2021 року було характерне збільшення витрат товариства на оплату праці, відрахувань на соціальні заходи, а також амортизацію. Поряд з цим сума інших операційних витрат скоротилася на 2570 тис. грн., або на 26,33%.

Структура операційних витрат ТОВ «ІНТЕРФОМ-ЗАХІД» у 2020 році відображена на рис. 2.6.

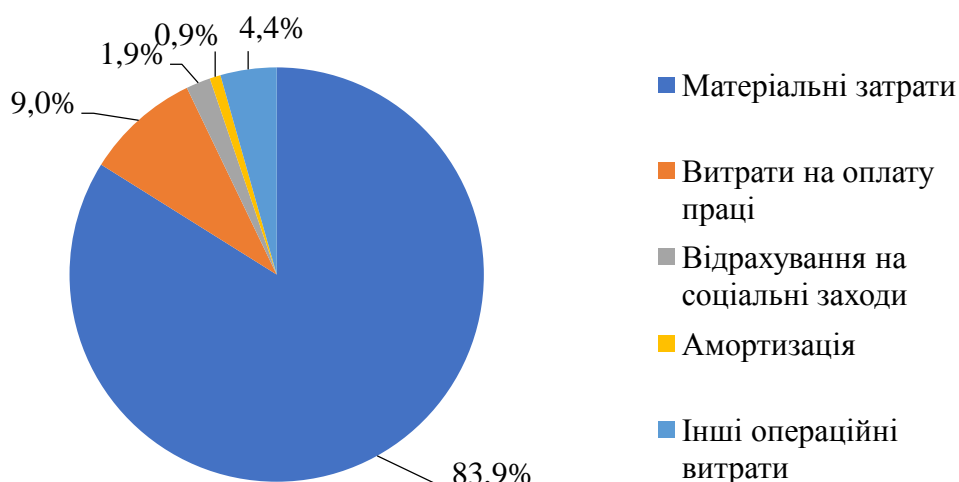


Рисунок 2.6 - Структура операційних витрат ТОВ «ІНТЕРФОМ-ЗАХІД» у 2020 році

За даними рисунку 2.6, у структурі операційних витрат ТОВ «ІНТЕРФОМ-ЗАХІД» у 2020 році найбільшу частку становили матеріальні витрати 83,9%. На витрати на оплату праці товариства припадало 9%, відрахування на соціальні заходи – 1,9%, амортизацію – 0,9%. Інші операційні витрати займали 4,4% від їх загальної величини.

Структура операційних витрат ТОВ «ІНТЕРФОМ-ЗАХІД» у 2021 році відображена на рис. 2.7.

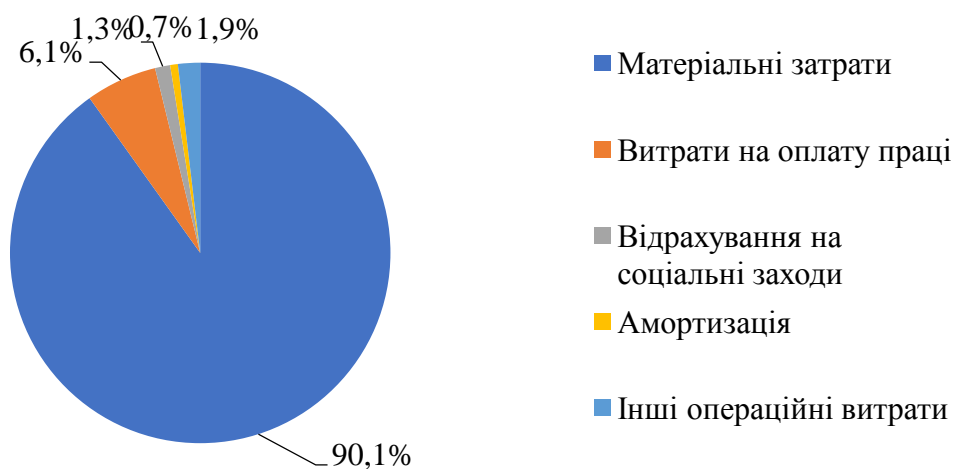


Рисунок 2.7 - Структура операційних витрат ТОВ «ІНТЕРФОМ-ЗАХІД» у 2021 році

Порівняючи дані рис. 2.6 та рис. 2.7, робимо висновок, що у 2021 році спостерігалось збільшення матеріальних витрат на 6,2% і вони досягли у звітному році 90,1%, Поряд з цим скоротилася частка витрат на оплату праці з 9,0% до 6,1%, відрахувань на соціальні заходи з 1,9 до 9,3%, амортизації з 0,9% до 0,7%. Величина інших операційних витрат скоротилася з 4,4% до 1,9%.

Динаміка інвестицій ТОВ «ІНТЕРФОМ-ЗАХІД» у 2018-2021 роках (у дол. США) відображена на рис. 2.8.

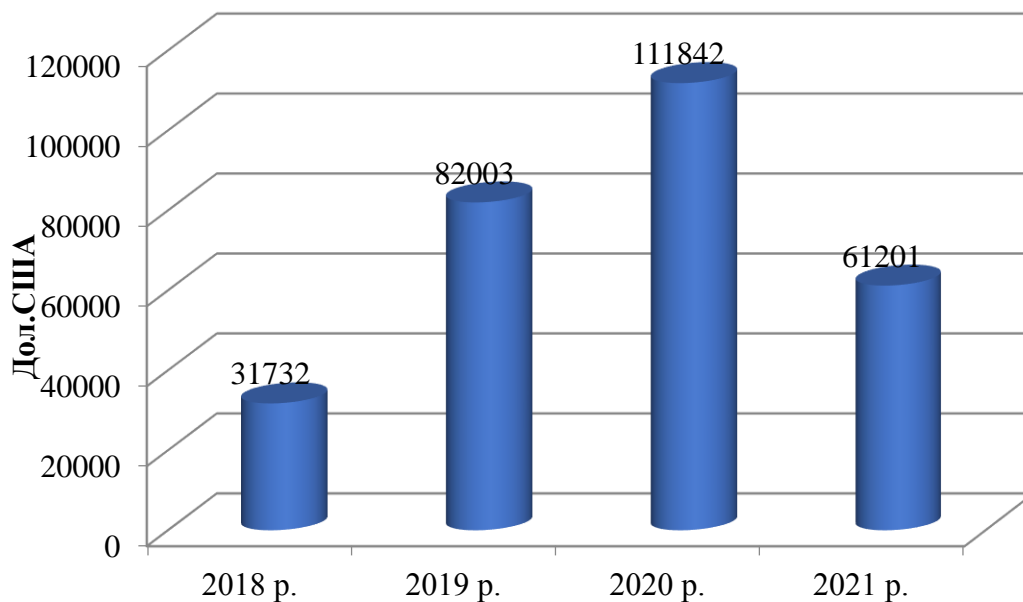


Рисунок 2.8 – Динаміка інвестицій ТОВ «ІНТЕРФОМ-ЗАХІД» у 2018-2021 роках (дол. США)

Як бачимо з даних рисунку 2.8, обсяги інвестицій товариства збільшувалися у 2019 та 2020 роках порівняно з попереднім періодом. Зокрема, абсолютний приріст інвестицій у 2019 році становив 50271 тис. грн., або 1,58 разів, а у 2020 році – 29839 тис. грн., або 1,36 рази. У 2021 році, навпаки, спостерігалось суттєве зменшення обсягу інвестицій ТОВ «ІНТЕРФОМ-ЗАХІД» (на 50641 тис. грн., або у 1,83 рази).

Проведемо аналіз зміни величини оборотних активів і поточних зобов'язань ТОВ «ІНТЕРФОМ-ЗАХІД» у 2018-2021 роках. Їх динаміка зображена на рис. 2.9.

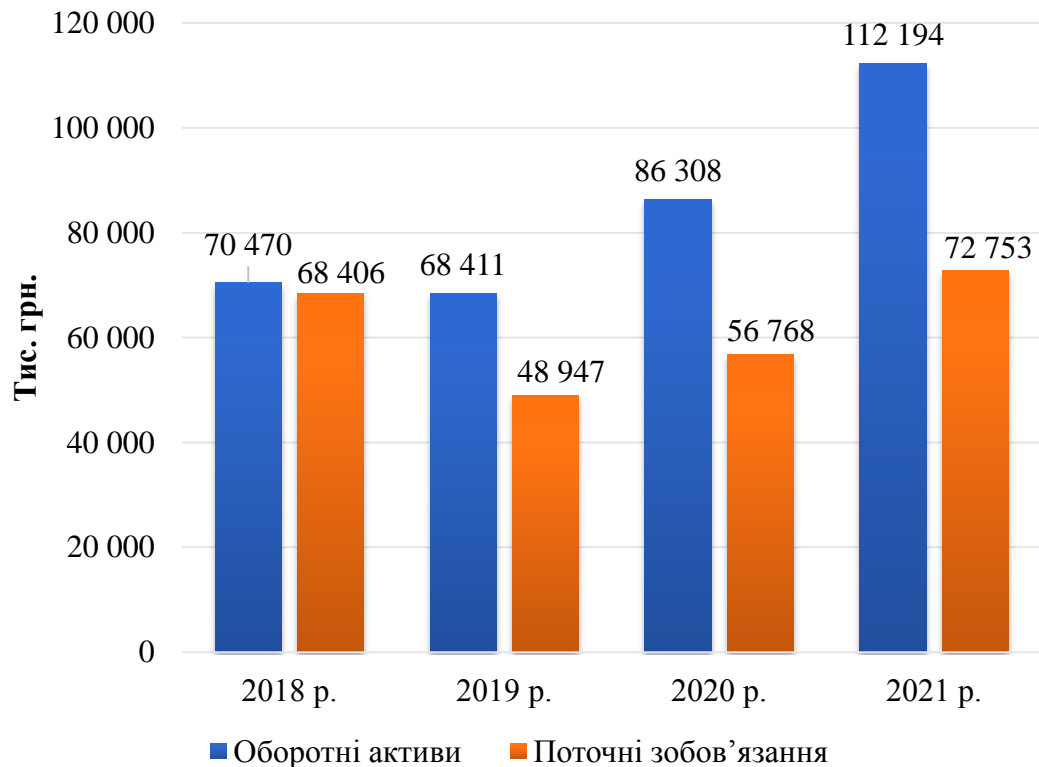


Рисунок 2.9 – Динаміка оборотних активів та поточних зобов'язань ТОВ «ІНТЕРФОМ-ЗАХІД» у 2018-2021 роках (тис. грн.)

Як бачимо, дані рис. 2.9 відображають тенденцію щодо перевищення суми оборотних активів над величиною поточних зобов'язань ТОВ «ІНТЕРФОМ-ЗАХІД», яке спостерігалось протягом 2018-2021 років, причому різниця між їх значеннями зростала у досліджуваному періоді. Так, якщо у 2018 році вона становила 2064 тис. грн., то у 2021 році вона вже дорівнювала 39441 тис. грн., тобто перевищення першого показника над другим було рівне 1,54 рази. Така динаміка співвідношення між сумою оборотних активів та величиною поточних зобов'язань ТОВ «ІНТЕРФОМ-ЗАХІД» є позитивною, оскільки підприємство має у своєму розпорядженні більшу величину оборотного капіталу, що залишається після погашення його поточних зобов'язань.

Дані розрахунку прибутковості продукції ТОВ «ІНТЕРФОМ-ЗАХІД» відображено у таблиці 2.5.

Таблиця 2.5 – Розрахунок прибутковості продукції ТОВ «ІНТЕРФОМ-ЗАХІД»

Показники	Один. виміру	2020 р.	2021 р.	Абсол. зміна (+, -)	Відносна зміна, %
Середньозважена українська відпускна ціна на умовах EXW (без ПДВ) при реалізації на внутрішньому ринку	грн. / тонна	84 056	105 901	21845	26,0
	дол. США / тонна	3 079	3 886	807	26,2
Середньозважена собівартість одиниці товару, реалізованого на внутрішньому ринку	грн. / тонна	77 064	101 573	24509	31,8
	дол. США / тонна	2 817	3 722	905	32,1
Прибуток на одну тонну	грн. / тонна	6 992	4 328	-2664	-38,1
	дол. США / тонна	261,10	164,11	-96,99	-37,1
	%	8	4	-4	-50
Розмір прибутків/збитків підприємства від продажу товару на внутрішньому ринку	тис. грн.	13 296,8	12 956,0	-340,8	-2,5
	тис. дол. США	496,5	491,3	-5,2	-1,0

Вище наведені дані свідчать наступне: у 2021 році порівняно з 2020 роком спостерігалось зростання середньозваженої відпускної ціни продукції на умовах EXW при реалізації на внутрішньому ринку, яке становило у гривнях 26,0%, а у дол. США – 26,2%. Середньозважена собівартість одиниці товару, реалізованого на внутрішньому ринку, при цьому росла ще більш відчутно - відповідно на 31,8% та 32,1%. Це призвело до того, що у 2021 році спостерігалось падіння суми прибутку підприємства на одну тонну виготовленої та реалізованої продукції,

яке було рівне у гривневому еквіваленті 38,1%, а у доларах США - 37,1%. У результаті цього розмір прибутків підприємства від продажу товару на внутрішньому ринку зменшився у гривнях на 340,8 тис. грн., а у доларах США – на 2,5%, що є негативним для підприємства.

Розрахунок показників рентабельності ТОВ «ІНТЕРФОМ-ЗАХІД» у 2020-2021 роках наведено у табл. 2.6.

Таблиця 2.6 – Розрахунок показників рентабельності ТОВ «ІНТЕРФОМ-ЗАХІД» у 2020-2021 роках

Назва показника	2020 р.	2021р.	Абсолютне відхилення
1. Чистий прибуток, тис. грн.	12422	16635	4213
2. Середньорічна сума капіталу підприємства, тис. грн.	90600	104700	14100
3. Середньорічна сума власного капіталу, тис. грн.	35940	50469	14529
4. Собівартість реалізованої продукції, тис. грн.	227378	604509	377131
5. Чистий дохід від реалізації, тис. грн.	251768	631825	380057
6. Операційний прибуток, тис. грн.	15086	20294	5210
7. Рентабельність капіталу (п.1/п.2), %	13,7	15,9	2,2
8. Рентабельність власного капіталу, (п.1/п.3), %	34,6	33,0	-1,6
9. Рентабельність реалізації (п.1/п.5), %	4,9	2,6	-2,3
10. Рентабельність реалізації за операційним прибутком (п.6/п.5)	6,0	3,2	-2,8
11. Рентабельність продукції за операційним прибутком (п.6/п.4), %	6,6	3,4	-3,2
12. Рентабельність випуску продукції	8,0	4,0	-4,0

Як видно з даної таблиці, динаміка показників рентабельності ТОВ «ІНТЕРФОМ-ЗАХІД» у 2020-2021 роках була неоднозначною. Так, рентабельність капіталу підприємства у 2021 році зросла на 2,2%, що було зумовлено перевищенням темпів зростання чистого прибутку над темпами збільшення загального капіталу підприємства. Щодо динаміки інших показників рентабельності, то вона була негативною, оскільки спостерігалось зменшення рентабельності власного капіталу на 1,6%, рентабельності реалізації за чистим прибутком на 2,3%, рентабельності реалізації за операційним прибутком – на 3,2%, рентабельності продукції за операційним прибутком – на 3,2%, а також рентабельність випуску продукції – на 4%. Тенденція до падіння більшості показників рентабельності ТОВ «ІНТЕРФОМ-ЗАХІД» є негативною, проте все ще ці показники були додатними, що говорить про прибутковість діяльності за вказаний період, хоча вона і знизилася.

РОЗДІЛ 3

НАПРЯМИ УДОСКОНАЛЕННЯ СТРАТЕГІЧНОГО УПРАВЛІННЯ ФОРМУВАННЯМ ТА ВИКОРИСТАННЯМ ПІДПРИЄМНИЦЬКОГО ПОТЕНЦІАЛУ ТОВ «ІНТЕРФОМ-ЗАХІД»

3.1 Основні засади стратегічного розвитку підприємства

На сьогоднішній день, як показує проведене нами дослідження, ОВ «ІНТЕРФОМ-ЗАХІД», здійснюючи ринкову діяльність, стоїть перед потребою розробки ефективних стратегій, які пов'язані із формуванням та реалізацією свого підприємницького потенціалу, у тому числі забезпечення підтримки та нарощення конкурентоспроможності підприємства.

Завдяки розробленню та успішному застосуванню ТОВ «ІНТЕРФОМ-ЗАХІД» власної стратегії господарської поведінки, що буде спрямована на нарощування підприємницького потенціалу даного підприємства, буде досягнуто зростання ефективності його функціонування, що відбувається в умовах конкурентної боротьби виробників на ринку продукції з поліпропілену.

Основною метою, що ставиться у процесі розробки стратегічних напрямків розвитку ТОВ «ІНТЕРФОМ-ЗАХІД», є здійснення пошуку шляхів забезпечення його ефективного функціонування. У

Процес розробки стратегічного управління ТОВ «ІНТЕРФОМ-ЗАХІД» передбачає розробку комплексу засобів використання стратегії розвитку досліджуваного підприємства задля досягнення стратегічних цілей, досягнення яких є необхідним на даному етапі розвитку підприємства.

Передумовами зростання необхідності використання методів стратегічного управління ТОВ «ІНТЕРФОМ-ЗАХІД» у сучасних умовах діяльності виступають наступні:

- нестабільність умов зовнішнього середовища, у якому перебуває ТОВ «ІНТЕРФОМ-ЗАХІД»;
- зростання інтенсивності конкурентної боротьби на ринку виробництва

виробів із пластмас;

- посилення процесів глобалізації економіки;

- врахування перспектив розширення ринків діяльності та збуту продукції перебуває ТОВ «ІНТЕРФОМ-ЗАХІД»;

- процес постійного розвитку техніки та технологій, що використовуються при виготовленні виробів із пластмас;

- перспективи здійснення диверсифікації діяльності підприємства.

Концепцією стратегічного управління, що застосовується ТОВ «ІНТЕРФОМ-ЗАХІД», передбачається врахування наступних положень:

- підприємство функціонує в якості «відкритої» системи;

- необхідно застосовувати системний та ситуаційний підходи як методологічну основу управлінського процесу;

- необхідно розглядати розвиток підприємства з позиції довгострокової перспективи;

- у процесі планування розвитку підприємства використовувати підхід бачення від майбутнього до сьогодення;

- пріоритетну увагу приділяти аналізу зовнішнього середовища, проводити виявлення загроз та можливостей;

- забезпечувати наявність відповідності обраній стратегії до наявної організаційної структури підприємства.

Зосередження стратегічного управління ТОВ «ІНТЕРФОМ-ЗАХІД» на здійсненні визначення, обґрунтування та досягнення довгострокових цілей шляхом використання ефективних стратегій дозволяє виявити особливості стратегічного управління підприємства як однієї із форм втілення цільового підходу, що проявляється у певних принципах, що стосуються процесу здійснення стратегічного управління підприємством.

Принципи стратегічного управління виступають у ролі теоретичної основи, на базі якої відбувається формування його основних характеристик, які знаходять своє вираження у загальних положеннях, правилах, нормах поведінки організації, які стосуються її як у цілому, так і окремих її членів. Саме ці принципи

використовуються власниками і менеджерами у процесі розроблення і втілення на практиці стратегічних рішень, які є необхідними у конкретних умовах.

Основні принципи, що покладені в основу здійснення стратегічного управління, у тому числі підприємницьким потенціалом ТОВ «ІНТЕРФОМ-ЗАХІД», відображено на рис. 3.1.

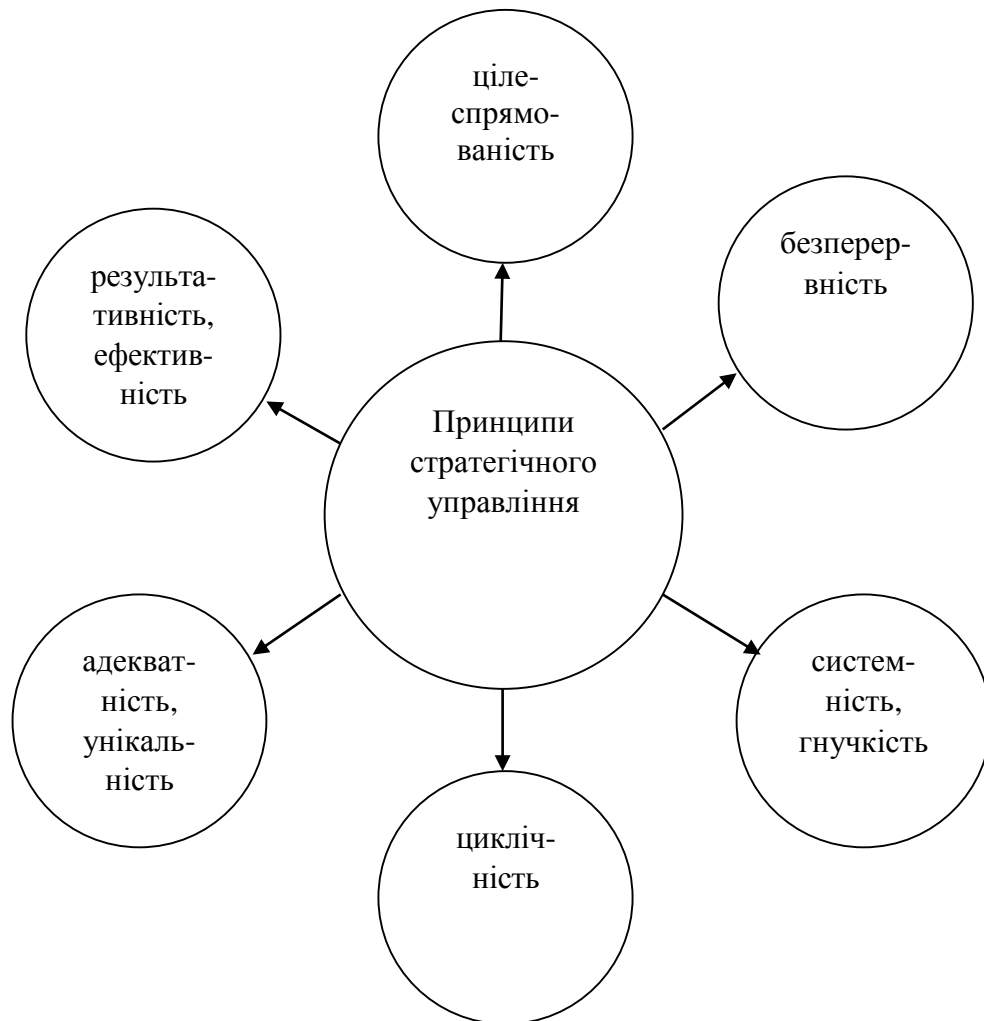


Рисунок 1.1 – Основні принципи стратегічного управління (сформовано автором на основі [15])

Стратегічне управління передбачає оцінювання сучасного стану ринку та самого підприємства, враховуючи майбутні перспективи. Це також вимагає не лише прогнозування бажаного рівня у майбутньому, а й вироблення здатності адекватно реагувати на виникнення змін у зовнішньому середовищі.

Наявність ефективно сформульованої стратегії ТОВ «ІНТЕРФОМ-ЗАХІД» надає такі переваги:

- чітко орієнтує діяльність персоналу в потрібному для підприємства напрямку розвитку;
- забезпечує координацію та узгодженість цілей, сприяє досягненню компромісів;
- нарощує здатність організації пристосовуватись до змін середовища.

Стратегічне управління є різновидом процесу прийняття управлінських рішень і передбачає такі стадії: усвідомлення необхідності прийняття рішення; діагностику і структурування проблеми; формування варіантів подальших дій; прийняття одного або декількох варіантів для реалізації; реалізацію рішення; контроль за виконанням і оцінку результатів. Водночас процес прийняття стратегічного рішення має певні особливості: складність опису об'єктів аналізу; високий рівень невизначеності отримання результатів при реалізації рішення; наявність великої кількості змінних; критерії рішення наперед чітко невизначені і уточнюються керівником під час їх реалізації; велика трудомісткість і тривалість процесу вимагає значних витрат і використання висококваліфікованих працівників. Перелічені особливості дають підставу стверджувати, що процес розв'язання стратегічних завдань вимагає особливої методології. Окрім цього, центр ваги проблеми переміщується з формування її стратегії на управління процесом впровадження відповідних стратегічних змін. Структура процесу стратегічного менеджменту схематично зображена на рис. 1.6.

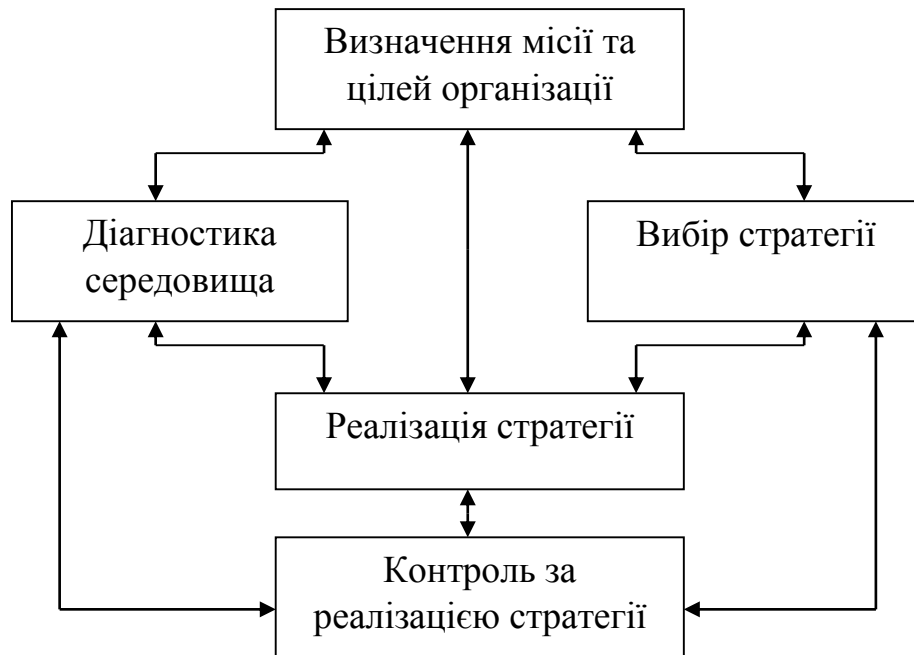


Рисунок 1.6 – Процес стратегічного менеджменту в організації [15]

Стадія визначення місії та цілей організації передбачає три процеси, які вимагають складної та відповідальної роботи: формулювання місії організації, що в концентрованому вигляді виражає зміст її існування, призначення; визначення довгострокових і короткострокових цілей. У деяких випадках вважають за доцільне місію та цілі формулювати за результатами аналізу середовища.

Діагностика середовища організації забезпечує основу для уточнення (в деяких випадках визначення) її місії та цілей і вибору відповідної стратегічної поведінки. При цьому відбувається оцінка зовнішнього та внутрішнього середовища шляхом формулювання основних компонент та їхніх чинників і вибір з них таких, які дійсно мають значення для організації; складання прогнозів майбутнього стану середовища.

Вибір стратегії — основа стратегічного управління. За допомогою спеціальних методів визначають, як досягти цілей і реалізувати місію організації. При цьому порівнюють чинники зовнішнього та внутрішнього середовища, аналізують можливі стратегічні альтернативи і вибирають з них конкретну

стратегію, яка відповідає заданим критеріям. Вибір стратегії має певні особливості, зумовлені переважно рівнем управління.

Реалізацію стратегії вважають критичним процесом, тому що саме у випадку успішного його виконання організація досягає мети, а при неуспішному – з'являються додаткові труднощі. Найчастіше реалізація стратегії передбачає поглиблене вивчення стану середовища, цілей і сформованих стратегій; оцінку ресурсів і можливостей їх розподілу; створення умов для мотивації працівників під час реалізації стратегії; підготовку рішення щодо організаційної структури (розроблення оптимальної структури управління, оцінку існуючої організаційної структури та порівняння їх з метою оцінки масштабу необхідних змін; управління процесом перетворень). На цьому етапі може виявитись, що організація не в змозі здійснити вибрану стратегію, що пояснюється недосконало проведеним аналізом і відповідно неправильними висновками, або виникненням непередбачених змін у зовнішньому середовищі. Під час реалізації стратегії кожний рівень управління виконує закріплені за ним функції.

Контроль за реалізацією стратегії – завершальний процес, який здійснюється на стадії стратегічного управління і має забезпечити якісний зворотний зв'язок. Стратегічний контроль спрямований на з'ясування того, якою мірою реалізація сприяє досягненню цілей організації і значно менше оцінює правильність виконання стратегічного плану чи окремих його етапів. За результатами стратегічного контролю здійснюється коригування цілей організації та напряму їх досягнення.

Кінцевим «продуктом» процесу вибору й реалізації стратегії є нова комбінація товарів, ринків і технологій, розроблених в організації. Перехід до нової позиції вимагає перерозподілу ресурсів, з чого можна зробити висновок, що процес прийняття стратегічних рішень відповідає традиційним рішенням про вкладення капіталу. Однак прийняття стратегічного рішення на відміну від традиційного, передбачає контроль за змінами у зовнішньому середовищі та пошук прийнятних варіантів випуску нових продуктів; пропонує розподіл ресурсів між наявними можливостями і тими, які можуть з'явитись; оцінює

результати освоєння нового продукту і ринку; визначає варіанти, в яких організація має незаперечні конкурентні переваги тощо.

Переваги підприємств, що орієнтуються на досягнення стратегічних орієнтирів, виявляються в таких характеристиках [15].

1. Підприємство може зменшити до мінімуму негативні наслідки змін, що відбуваються, а також фактора «невизначеності майбутнього».

2. Підприємство має змогу враховувати об'єктивні (зовнішні та внутрішні) фактори, що формують зміни, зосередитись на вивченні цих факторів; сформуванню відповідні інформаційні банки.

3. Підприємство має змогу отримати необхідну базу для прийняття стратегічних і тактичних рішень.

4. Підприємство полегшує собі роботу для забезпечення довго- та короткострокової ефективності та прибутковості.

5. Підприємство стає більш керованим, оскільки за наявності системи стратегічних планів є змога порівнювати досягнуті результати з поставленими цілями, конкретизованими у вигляді планових завдань.

6. Підприємство полегшує собі можливості встановлення системи стимулювання стосовно розвитку гнучкості та пристосованості підприємства та окремих його підсистем до змін.

Стратегія:

- дає визначення основних напрямків і шляхів досягнення цілей зміцнення, зростання та забезпечення виживання організації в довгостроковій перспективі на основі концентрації зусиль на певних пріоритетах;
- є способом встановлення взаємодії фірми із зовнішнім середовищем;
- формується на основі дуже узагальненої, неповної та недостатньо точної інформації;
- постійно уточнюється в процесі діяльності, чому має сприяти добре налагоджений зворотний зв'язок;
- через багатоцільовий характер діяльності підприємства має складну внутрішню структуру;

- є основою для розробки стратегічних планів, проектів і програм, які є системною характеристикою напрямків та інструментами розвитку підприємства;
- є інструментом міжфункціональної інтеграції діяльності підприємства, способом досягнення синергії;
- є основою для формування та проведення змін в організаційній структурі підприємства, узагальненим стрижнем діяльності всіх рівнів і ланок ОСУ;
- є основним змістовним елементом діяльності вищого управлінського персоналу;
- є фактором стабілізації відносин в організації;
- дає змогу налагодити ефективну мотивацію, облік, контроль, та аналіз, виступаючи як стандарт, котрий визначає успішний розвиток і дає змогу оцінити досягнуті результати.

Аналіз діяльності ТОВ «ІНТЕРФОМ-ЗАХІД» дав змогу виокремити основні фактори, що суттєво впливають на зміст стратегії даного товариства (рис. 3.1).

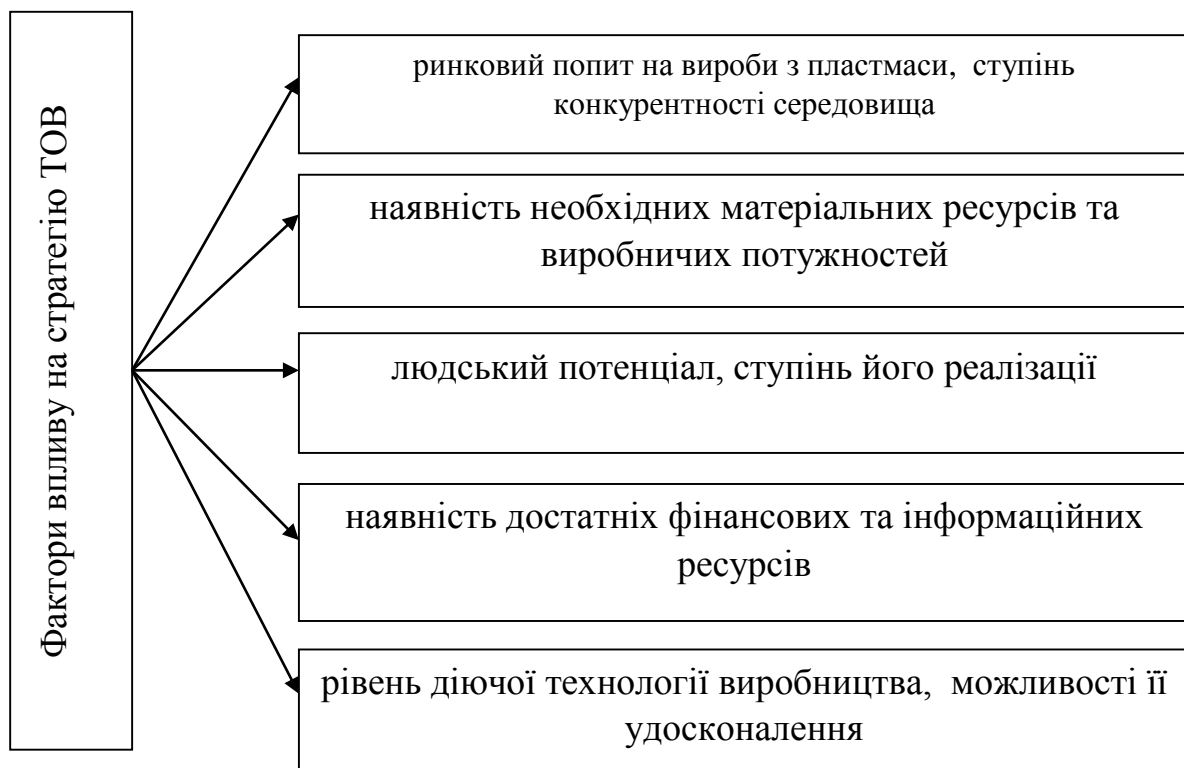


Рисунок 3.1 – Основні фактори, що впливають на формування і реалізацію ринкової стратегії ТОВ «ІНТЕРФОМ-ЗАХІД»

Відмітимо, що недостатнє здійснення обґрунтування стратегії ТОВ «ІНТЕРФОМ-ЗАХІД», що спрямована на якнайбільш більш повну реалізацію підприємницького потенціалу, може призвести до помилок.

При цьому ознаками недостатньо обґрунтованої стратегії ТОВ «ІНТЕРФОМ-ЗАХІД» можуть виступати такі:

- врахування лише вузького кола питань діяльності товариства, що не сформовані з бачення підприємства як єдиної системи;
- нечітко розмежування стратегічних та тактичних завдань;
- відсутність альтернативних стратегій ТОВ «ІНТЕРФОМ-ЗАХІД», які можуть бути застосовані у випадку можливих кардинальних зміни у середовищі діяльності;
- недостатньо повне врахування різноманітних зовнішніх та внутрішніх факторів, використання недостовірної інформації;
- бран достатніх навичок здійснення стратегічної діяльності, неуміння здійснювати управління опором.

Отже, необхідно усвідомити багатоплановість поняття «стратегія», що виражається у «стратегічному наборі», обраному підприємством.

Основними напрямками покращення процесу формування та реалізації підприємницького потенціалу ТОВ «ІНТЕРФОМ-ЗАХІД» при цьому можуть виступати заходи, що націлені на:

- оптимізацію витрат на виробництво виробів із пластмаси;
- нарощування обсягів виробництва; підвищення якості, зростання конкурентоспроможності виробів ТОВ «ІНТЕРФОМ-ЗАХІД»;
- здійснення автоматизації виробничих процесів;
- вдосконалення на товаристві існуючого механізму мотивації праці,
- покращення використання матеріальних ресурсів;
- зростання продуктивності праці на ТОВ «ІНТЕРФОМ-ЗАХІД»;
- вдосконалення системи менеджменту;
- вдосконалення організації та поліпшення нормування праці;
- скорочення плинності кадрів та ін.

3.2 Обґрунтування стратегії переробки відходів виробництва виробів з поліпропілену

До пропонованих нами заходів, що торкаються зростання підприємницького потенціалу ТОВ «ІНТЕРФОМ-ЗАХІД» шляхом удосконалення виробничих процесів, відноситься впровадження ресурсних стратегій у сфері економії матеріальних ресурсів підприємства.

Вважаємо, що підприємству доцільно організувати переробку власних відходів виробництва пластикової продукції. Адже у сучасних умовах попит та сировину із пластику продовжує постійно зростати.

З цією метою вважаємо за доцільне придбати підприємству спеціальне обладнання для переробки пластику, що буде включати подрібнювач і гранулятор пластику.

Подрібнювач марки SOLO 50, що використовується у процесі переробки відходів виробництва виробів із пластмас, може бути ефективно використаний ТОВ «ІНТЕРФОМ-ЗАХІД». За допомогою цього обладнання є можливість виготовлення однорідного кінцевого продукту, що характеризується різними розмірами грохотів, має стабільну і високу продуктивність роботи. Завдяки наявності потужних стандартизованих компонентів виникає можливість швидко змінювати ножі, скорочувати простої у роботі обладнання. Подрібнювач пластику марки SOLO 50 може забезпечити досягнення підприємством цілей щодо скорочення витрат, які необхідні на утилізацію відходів, перетворення управління відходами шляхом їх з переробки у досить прибуткову операцію.

Слід також відмітити те, що застосування подрібнювача пластику, і гранулятора дає можливість забезпечити високий рівень екологічності рішення, що стосується переробки пластику. Адже переробка відходів чинить позитивний вплив на стан майбутнього нашої планети.

Технологія подрібнення відходів виробництва пластику, яку пропонується здійснювати із використанням подрібнювача SOLO 50, відзначається тим, що дане обладнання облаштоване екраном для контролю розмірів, що працює у системі “Smart-Ram”, а це дозволяє автоматично регулювати тиск у барабані ві

забезпечує довший термін служби інструменту, а також менші витрати на здійснення технічного обслуговування, зменшує час простою у роботі.

Подрібнювач SOLO 50 також позитивно відзначається тим, що порівняно з іншими видами устаткування, яке виконує аналогічні функції, менше споживає енергії, дає мінімальну запиленість, знижує потребу у робочій силі. Solo характеризується також низьким числом обертів, можливістю використання змінних деталей, завдяки чому він є ефективним варіантом, що забезпечує подрібнення пластику на частинки невеликих розмірів.

Перелік пропонованого обладнання для подрібнення відходів виробництва виробів з пластмас та процесу грануляції наведено у таблиці 3.1.

Таблиця 3.1 – Перелік пропонованого обладнання для подрібнення відходів виробництва виробів з пластмас та процесу грануляції

Найменування обладнання	Вартість, тис. грн.
1. Подрібнювач відходів пластмас SOLO 50	126,0
2. Гранулятор одношнековий для полімерів	209,8
Всього	335,8

Гранулятор одношнековий для полімерів має максимальну продуктивність 100 кг/год. Він складається із завантажувача, виготовленого з нержавіючої сталі, та забезпечує здійснення регульованого завантаження матеріалу у бункер.

Екструдер, що входить до складу гранулятора полімерів, містить вісім зон нагріву, з яких п'ять зон розміщені на циліндрі, шоста - фільтруюча сітка, що має гідравлічний привід і датчик тиску, сьома - у головній частині екструдера, восьма - на порізці. Використання екструдера передбачає можливість здійснення контролю швидкості із використанням частотного перетворювача, Зона дегазації розташована між третьою і четвертою зонами. Здійснення вертикальної порізки забезпечується шляхом використання мотору 1.1 кВт. При цьому центрифуга відзначається потужністю 5,5 кВт, а повітряна система, яка

забезпечує транспортування матеріалу у бункер – 4 квт. Відмітимо, що бункер накопичення може забезпечити завантаження 250 кг сировини.

Електронна контрольна панель екструдера передбачає наявність системи захисту, який має основний мотор, від можливих перепадів напруги. У випадку зупинки основного мотора дана панель забезпечує зупинку подаючого мотора, при перевищенні тиску на фільтрі здійснює зупинку основного мотора. Також наявна автоматична система, яка здійснює зупинку роботи обладнання при перенавантаженні і наявності недогрітих зон на екструдері. Електронна контрольна панель також містить індикатори температури зон нагріву, пристрої, що регулюють швидкість обертання шнека, а також швидкості подачі матеріалу в установку та швидкості порізки маси.

З використанням гранулятора ТОВ «ІНТЕРФОМ-ЗАХІД» зможе забезпечити виготовлення вторинних гранул поліетилену, а також поліпропілену із попередньо підготовленого агломерату. Перед початком процесу сировина повинна пройти мийку.

Обчислимо величину поточних витрат, що будуть необхідними при забезпеченні процесу вторинної переробки відходів виробництва виробів з поліпропілену.

Для забезпечення роботи обладнання (сумарною потужністю 20 кВт/год), що буде задіяне для переробки відходів виробництва виробів з поліпропілену, необхідно буде здійснити наступні витрати електроенергії (Вел) у кВт:

$$\text{Вел} = \text{Побл} \times \text{ДТ} \times \text{Крд}, \quad (3.1)$$

де Побл – потужність обладнання;

ДТ – тривалість робочого дня (8 год.)

Крд – кількість робочих днів у році (приймаємо 260 днів).

Тоді річні витрати електроенергії:

$$\text{Вел} = 20 \times 8 \times 260 = 41600 \text{ кВт.}$$

Вартість спожитої електроенергії:

$$\text{Сел} = \text{Вел} \times \text{Цел.}, \quad (3.2)$$

де Цел – тариф на електроенергію для промислових споживачів.

$$\text{Сел} = 41600 \times 3,5 = 145600 \text{ грн.}$$

Інші матеріальні витрати виробництва становитимуть на рік 25000 грн.

Тоді загальна сума матеріальних витрат:

$$145600 + 25000 = 170,6 \text{ тис. грн.}$$

Розрахуємо витрати на оплату праці при реалізації проєкту переробки відходів виробництва виробів з поліпропілену. Плануємо залучити для обслуговування роботи обладнання, що буде використовуватися для подрібнення відходів виробництва виробів з пластмас та здійснення процесу грануляції, одного працівника. Його місячна заробітна плата буде становити 8 тис. грн. Тоді річна сума витрат підприємства на оплату праці:

$$8000 \times 12 = 96000 \text{ грн.}$$

Сума нарахувань на заробітну плату:

$$96000 \times 0,22 = 21100 \text{ грн.}$$

Проведемо розрахунок амортизаційних відрахувань даного проєкту при мінімальному терміні, протягом якого буде здійснюватися використання устаткування (5 років):

$$235800 / 5 = 67200 \text{ грн.}$$

Інші витрати приймаємо у сумі 35300 грн.

Результати обчислення річних поточних витрат ТОВ «ІНТЕРФОМ-ЗАХІД» на здійснення переробки відходів виробництва виробів з поліпропілену відображені у табл. 3.2.

Таблиця 3.2 – Річні поточні витрати ТОВ «ІНТЕРФОМ-ЗАХІД» на здійснення переробки відходів виробництва виробів з поліпропілену

Показники	Сума, тис. грн.
1. Матеріальні витрати	170,6
2. Витрати на оплату праці	96,0
3. Нарахування на заврплату	21,2
4. Амортизаційні відрахування	67,2
5. Інші витрати	35,3
Всього	390,2

Отже, прогнозується сума поточних витрат даного проекту - 390,2 тис. грн.

Від здійснення переробки відходів пластмасових виробів очікуємо одержати такий загальний додатковий дохід (ДЗ):

$$ДЗ = Д_0 \times О_п, \quad (3.3)$$

де $Д_0$ – додатковий дохід на 1 т виробів (12000 грн.);

$О_п$ - річний обсяг переробки відходів.

Додатковий дохід на 1 т виробів визначаємо як різницю між ціною поліпропілену (вторинного) та ціною продажу неперероблених відходів виробництва на сторону (на 1т відходів):

$$20000 - 8000 = 12000 \text{ грн.}$$

Тоді загальна сума додаткового доходу становитиме:

$$ДЗ = 12000 \text{ грн.} \times 32,52 \text{ т} = 390200 \text{ грн.}$$

Результати проведених розрахунків наведемо у табл. 3.3.

Таблиця 3.3 – Розрахунок економічного ефекту ТОВ «ІНТЕРФОМ-ЗАХІД» від проекту переробки відходів виробництва виробів з поліпропілену

Показники	Один. виміру	Значення показника
1. Ціна поліпропілену (вторинного)	грн./кг	20,0
2. Ціна продажу неперероблених відходів виробництва на сторону	грн./кг	8,0
3. Річні обсяги переробки відходів виробництва	т	32,52
4. Додатковий дохід від переробки відходів на 1 кг	грн./кг	12,0
5. Річні поточні витрати на переробку відходів на підприємстві	тис. грн.	390,2
6. Загальний додатковий дохід від переробки відходів	тис. грн.	520,6
7. Економічний результат (річний додатковий прибуток)	тис. грн.	130,4

Отже, економічний результат, що очікується отримати ТОВ «ІНТЕРФОМ-ЗАХІД» від впровадження переробки відходів виробництва виробів з поліпропілену, складатиме 130,4 тис. грн.

Тоді величина прогнозованих річних грошових потоків від даної пропозиції може бути розрахована наступним чином:

$$130,4 + 67,2 = 197,6 \text{ тис. грн.}$$

Знайдемо величину дисконтованих грошових потоків ТОВ «ІНТЕРФОМ-ЗАХІД» від впровадження проекту переробки відходів виробництва виробів з пластмаси, використовуючи відсоткову ставку 20% річних (табл. 3.4).

Таблиця 3.4– Дисконтовані грошові потоки проекту переробки відходів виробництва ТОВ «ІНТЕРФОМ-ЗАХІД»

Роки	Величина грошового потоку, грн.	Значення дисконтного множника	Дисконтований грошовий потік, тис. грн.
2023	197,6	0,833	164,6
2024	197,6	0,694	137,1
2025	197,6	0,579	114,4
2026	197,6	0,482	95,2
2027	197,6	0,402	79,4
Всього			590,7

Знайдемо чисту теперішню вартість даного проекту:

$$\text{ЧТВ} = 590,7 - 335,8 = 254,9 \text{ тис. грн.}$$

Як видно з попередньо проведених обчислень, чиста теперішня вартість проекту переробки відходів виробництва виробів з поліпропілену на ТОВ «ІНТЕРФОМ-ЗАХІД» дорівнює 590,7 тис. грн., що значно перевищує 0, тому проект приймається.

Обчислимо індекс прибутковості, що також є одним з показників оцінки віддачі капітальних вкладень. Його знаходять як частку теперішньої вартості грошових потоків проекту та його початкових витрат:

$$\text{Іпр} = 590,7 / 335,8 = 1,76, \text{ що є більшим 1.}$$

Простий період окупності знайдемо як частку капітальних витрат проекту та суми, яку становить річний грошовий потік, тобто:

$$335,8 / 196,6 = 1,7 \text{ року.}$$

Отже, простий період окупності проекту – 1 рік 8 місяців.

Проведемо обчислення дисконтованого періоду окупності проекту. З його використанням нами розраховано, що задля повної окупності інвестицій потрібно 2 роки 4 місяці.

Результати оцінки ефективності впровадження на ТОВ «ІНТЕРФОМ-

ЗАХІД» проекту переробки відходів виробництва виробів із пластмас показані у табл. 3.5.

Таблиця 3.5 – Показники оцінки ефективності впровадження на ТОВ «ІНТЕРФОМ-ЗАХІД» проекту переробки відходів виробництва виробів із пластмас

Показники ефективності проекту	Значення показника
Початкові витрати проекту, тис. грн.	335,8
Чиста теперішня вартість, тис. грн.	254,9
Індекс прибутковості	1,76
Простий термін окупності (роки, міс.)	1 рік 8 місяці
Дисконтований термін окупності (роки, міс.)	2 роки 4 місяці

Як бачимо з даних табл. 3.5, чиста теперішня вартість проекту складає 254,9 тис. грн., індекс прибутковості – 1,76, простий термін окупності – 1 рік 8 місяців, а дисконтований термін окупності становить 2 роки 4 місяці, що є прийнятним. Враховуючи це, робимо висновок, що впровадження на ТОВ «ІНТЕРФОМ-ЗАХІД» проекту переробки відходів виробництва виробів із пластмас є економічно прийнятним для підприємства.

РОЗДІЛ 4

БЕЗПЕКА ЖИТТЄДІЯЛЬНОСТІ, ОСНОВИ ОХОРОНИ ПРАЦІ

4.1 Психологічні чинники небезпеки

Аналіз статистичних даних та висновки експертів в галузі безпеки життєдіяльності дозволяють стверджувати, що від 60 до 90% травм у побуті та на виробництві відбувається з вини самих потерпілих. Стійко підвищують імовірність наразитись на небезпеку постійні функціональні зміни в нервовій системі або інших системах чи органах, що мають хворобливий характер або близький до цього стан. Такі зміни можуть чинити несприятливий вплив на людину з точки зору її безпеки (наприклад, головні болі, серцеві захворювання, цукровий діабет та ін.). В основному перебіг хвороби позначається на поведінці людини, частково безпосередньо – у вигляді слабкості, недомагання, а частково побічно – шляхом загального впливу на психіку (наприклад, подавленість, депресія, роздратованість), підвищуючи тим самим імовірність наразитись на небезпеку. Підвищення захищеності осіб, що страждають такими недугами можна досягти перш за все шляхом постійних медичних оглядів та необхідного лікування. Важливо також не допускати таких осіб до робіт з підвищеною небезпекою.

Імовірність наразитись на небезпеку стійко підвищують різноманітні вади органів чуття, наприклад, часткова втрата зору, слуху. Зрозуміло, що дефекти органів чуття можуть мати різну ступінь, однак навіть мінімальний дефект підвищує імовірність нещасного випадку. Важливе значення у підвищенні безпеки осіб з такими вадами відіграє набуття необхідних навичок, практика та загальне відповідальне ставлення до виконуваної роботи.

Підвищують імовірність наразитись на небезпеку порушення зв'язку між сенсорними та руховими центрами вищих відділів нервової системи. Внаслідок таких порушень людина не здатна з необхідною швидкістю та точністю реагувати на зовнішні впливи, що сприймаються її органами чуття. Серед

фахівців в галузі безпеки життєдіяльності переважає думка про те, що порушення узгодженості між сенсорними та моторними процесами відіграють значну роль у виникненні багатьох нещасних випадків. Вказані порушення можуть бути компенсовані в першу чергу завдяки правильному розподілу уваги. Значну роль також відіграє доведена до автоматизму належна ступінь відпрацювання навичок, що дозволяє людині відповідати на зовнішні подразнення не тільки з рефлекторною впевненістю, але й з потрібною точністю і саме в даний момент.

Імовірність наразитись на небезпеку можуть підсилювати дефекти, що виникають в узгодженості координації рухів. Такі порушення часто виникають в координації особливо тонких та складних рухів рук. В повсякденному житті ми називаємо таких людей незграбними і часто надмірна увага до них з боку оточуючих лише підсилює дефекти рухів (стан емоційної сором'язливості). “Механіка” таких дефектів полягає у тому, що м’язи, які виконують ті чи інші рухи, керуються із різних рухових центрів кори головного мозку. У багатьох людей діяльність цих центрів протікає з недостатньою узгодженістю, в результаті чого при виконанні прийомів та операцій, що потребують складних, комбінованих рухів, деякі з них пропускаються, натомість появляються зайві, зовсім непотрібні для цієї операції. Людей з невпевненими рухами не варто залучати до робіт, де є небезпека нещасного випадку.

На імовірність наразитись на небезпеку впливає неврівноваженість емоційних процесів. Наприклад, підвищена емоційна збудливість, раптові зміни радості та злоби, гострі емоційні реакції на незначні зовнішні подразнення підвищують загрозу нещасного випадку. Зовнішній вплив неврівноваженості емоційних процесів іноді позначається побічно, наприклад, у формі легковажності, необдуманості вчинків, поспішності їх виконання.

Серед інших чинників, які стійко підвищують імовірність наразитись на небезпеку, необхідно назвати пагубну пристрась до алкоголю, наркотиків, які негативно впливають на всі сфери психічного життя людини. Підвищує імовірність наразитись на небезпеку і незадоволеність роботою, відсутність

інтересу до неї. Людина, яка не цікавиться роботою і не отримує від неї задоволення, не здатна психологічно правильно налаштуватись і зосередити свою увагу на точному виконанні прийомів та рухів, її поведінка характеризується як непевнена, а увага – розсіяна. Саме ті відхилення у поведінці працівника, що викликані незадоволеністю роботою, є досить часто причиною нещасних випадків. Тому з точки зору безпеки життєдіяльності дуже важливо, щоб людина зупинила свій вибір на такому виді занять, який найбільш повно відповідає її інтересам та нахилам.

Поряд з чинниками, що стійко підвищують індивідуальну імовірність наразитись на небезпеку, існують також чинники, які або проявляються лише в певні періоди трудового процесу, або впливають на поведінку людини протягом короткого часу (кількох годин чи навіть хвилин). Розглянемо основні з них.

Недосвідченість. Практичний досвід є безумовно важливим чинником, що підвищує безпеку праці. Він, до того ж, впливає на загальну поведінку працівника на робочому місці, що проявляється у високому темпі, ритмі, інтенсивності роботи. Досвідченість суттєво впливає на вміння працівника правильно розподілити увагу. Знаючи процес у всіх деталях, він краще пристосовує свою увагу до вимог роботи, зменшуючи її концентрацію, де це можливо, і тим самим дає своєрідний відпочинок нервовій системі. Досвідчений працівник менше втомлюється і, відповідно, підвищує свою безпеку.

Необережність – це чинник, який підвищує імовірність наразити на небезпеку в певний момент часу не лише самого працівника, а й цілий виробничий колектив. Таким чином, необережність, що виникає через неправильне ставлення до безпеки, може значно підвищити імовірність нещасного випадку. Для підвищення захищеності необхідно виробляти в собі обережність, переборюючи безпечність в поведінці, формуючи професійну зрілість та свідому самодисципліну.

Втома. З точки зору безпеки життєдіяльності втома є досить значним чинником. Як правило розрізняють фізіологічну та психічну втому. Часто стан втоми супроводжується відчуттям стомленості – суб'єктивним вираженням

процесів, які відбуваються в організмі при втомі. Психічна втома виявляється такими явищами: зниженням сприйняття подразників, в результаті чого окремі подразники людина взагалі не сприймає, а інші сприймає лише з певним запізненням; зниження здатності концентрувати увагу; сповільненням мислення, яке, окрім того, певною мірою втрачає критичність, гнучкість, широту; зниження здатності до запам'ятовування, важче також згадувати вже відомі речі; змінами в емоційному стані (виникають депресії або роздратування, втрата емоційної рівноваги); сповільненням сенсомоторних функцій, в результаті чого час реакції стомленої людини на зовнішнє подразнення збільшується, а рухи стають неточними.

Емоційні впливи. Напружений психічний стан, спричинений будь-якими емоційними потрясіннями тимчасово підвищує індивідуальну імовірність наразитись на небезпеку. Так, після конфліктних ситуацій, сварок, сімейних чвар, у багатьох людей протягом кількох днів відзначається нестриманість, хвилювання, що негативно відбивається на таких психічних процесах, як увага, мислення, швидкість сенсомоторних реакцій.

Таким чином, психічні стани, що виникають внаслідок раптових емоційних впливів, підвищують індивідуальну імовірність наразитись на небезпеку двояко: з одного боку людина стає тимчасово необережною через відповідний психічний стан, а з іншого – втрачає пильність і впевненість в рухах

4.2 Проведення інструктажів з охорони праці

Інструктажі з охорони праці поділяються на вступний, первинний, повторний, позаплановий, цільовий.

Вступний інструктаж проводиться спеціалістом служби охорони праці або іншим фахівцем відповідно до наказу (розпорядження) по підприємству, який в установленому Типовим положенням порядку проходів навчання і перевірку знань з питань охорони праці. Вступний інструктаж проводиться:

- із усіма працівниками, які приймаються на постійну або тимчасову роботу, незалежно від їх освіти, стажу роботи та посади;

- з працівниками інших організацій, які прибули на підприємство і беруть безпосередню участь у виробничому процесі або виконують інші роботи для підприємства;

- з учнями та студентами, які прибули на підприємство для проходження трудового або професійного навчання;

- з екскурсантами у разі екскурсії на підприємство.

Вступний інструктаж проводиться в кабінеті охорони праці або в приміщенні, що спеціально для цього обладнано, з використанням сучасних технічних засобів навчання, навчальних та наочних посібників за програмою, розробленою службою охорони праці з урахуванням особливостей виробництва. Програма та тривалість інструктажу затверджуються керівником підприємства. Запис про проведення вступного інструктажу робиться в журналі реєстрації вступного інструктажу з питань охорони праці (додаток 5), який зберігається службою охорони праці або працівником, що відповідає за проведення вступного інструктажу, а також у наказі про прийняття працівника на роботу.

Первинний інструктаж проводиться до початку роботи безпосередньо на робочому місці з працівником: новоприйнятим (постійно чи тимчасово) на підприємство або до фізичної особи, яка використовує найману працю; який переводиться з одного структурного підрозділу підприємства до іншого; який виконуватиме нову для нього роботу; відрядженим працівником іншого підприємства, який бере безпосередню участь у виробничому процесі на підприємстві.

Первинний інструктаж проводиться з учнями, курсантами, слухачами та студентами навчальних закладів: до початку трудового або професійного навчання; перед виконанням кожного навчального завдання, пов'язаного з використанням різних механізмів, інструментів, матеріалів тощо. Первинний інструктаж на робочому місці проводиться індивідуально або з групою

осіб одного фаху за діючими на підприємстві інструкціями з охорони праці відповідно до виконуваних робіт.

Повторний інструктаж на робочому місці проводиться індивідуально з окремим працівником або групою працівників, які виконують однотипні роботи, за обсягом і змістом переліку питань первинного інструктажу. Він проводиться в терміни, визначені нормативно-правовими актами з охорони праці, які діють у галузі, або роботодавцем (фізичною особою, яка використовує найману працю) з урахуванням конкретних умов праці, але не рідше: на роботах з підвищеною небезпекою - 1 раз на 3 місяці; для решти робіт - 1 раз на 6 місяців.

Позаплановий інструктаж проводиться з працівниками на робочому місці або в кабінеті охорони праці: при введенні в дію нових або переглянутих нормативно-правових актів з охорони праці, а також при внесенні змін та доповнень до них; при зміні технологічного процесу, або модернізації устаткування, приладів та інструментів, вихідної сировини, матеріалів та інших факторів, що впливають на стан охорони праці; при порушеннях працівниками вимог нормативно-правових актів з охорони праці, що призвели до травм, аварій, пожеж тощо; при перерві в роботі виконавця робіт більш ніж на 30 календарних днів - для робіт з підвищеною небезпекою, а для решти робіт - понад 60 днів.

Позаплановий інструктаж з учнями, студентами, курсантами, слухачами проводиться під час проведення трудового і професійного навчання при порушеннях ними вимог нормативно - правових актів з охорони праці, що можуть призвести або призвели до травм, аварій, пожеж тощо. Позаплановий інструктаж може проводитись індивідуально з окремим працівником або з групою працівників одного фаху. Обсяг і зміст позапланового інструктажу визначаються в кожному окремому випадку залежно від причин і обставин, що спричинили потребу його проведення.

Цільовий інструктаж проводиться з працівниками: при ліквідації аварії або стихійного лиха; при проведенні робіт, на які відповідно до законодавства оформлюються наряд-допуск, наказ або розпорядження. Цільовий інструктаж

проводиться індивідуально з окремим працівником або з групою працівників. Обсяг і зміст цільового інструктажу визначаються залежно від виду робіт, що виконуватимуться.

Первинний, повторний, позаплановий і цільовий інструктажі проводить безпосередній керівник робіт (начальник структурного підрозділу, майстер) або фізична особа, яка використовує найману працю.

Інструктажі з охорони праці завершуються перевіркою знань у вигляді усного опитування або за допомогою технічних засобів, а також перевіркою набутих навичок безпечних методів праці, особою, яка проводила інструктаж.

При незадовільних результатах перевірки знань, умінь і навичок щодо безпечного виконання робіт після первинного, повторного чи позапланового інструктажів протягом 10 днів додатково проводяться інструктаж і повторна перевірка знань. При незадовільних результатах перевірки знань після цільового інструктажу допуск до виконання робіт не надається. Повторна перевірка знань при цьому не дозволяється.

Про проведення первинного, повторного, позапланового та цільового інструктажів та їх допуск до роботи, особа, яка проводила інструктаж, уносить запис до журналу реєстрації інструктажів з питань охорони праці на робочому місці. Сторінки журналу реєстрації інструктажів повинні бути пронумеровані, прошнуровані і скріплені печаткою.

ВИСНОВКИ

Можемо зробити висновок про позитивні зміни, якими відзначалася динаміка основних фінансово-економічних показників, що характеризували господарську діяльність ТОВ «ІНТЕРФОМ-ЗАХІД» у 2021 році порівняно із 2020 роком. Так, для 2021 року було характерним дуже суттєве збільшення як показнику чистого доходу, що надійшов у результаті реалізації продукції (на 380057 тис. грн., у 2,51 рази), так і собівартості реалізованої продукції (на 377131 тис. грн., або у 2,65 разів). Валовий прибуток товариства зріс на 2926 тис. грн., або на 11,99%. У 2021 році також спостерігалось порівняно з 2020 роком зростання величини інших операційних доходів, адміністративних витрат, а також витрат на збут. Фінансовий результат від операційної діяльності у 2021 році значно покращився, що виявилось у зростанні його величини на 5210 тис. грн. (34,53%). Позитивною у 2021 році також була динаміка чистого фінансового результату (приріст 4213 тис. грн., або 33,91%).

Коефіцієнт використання виробничих потужностей ТОВ «ІНТЕРФОМ-ЗАХІД» у 2021 році становив 47%. Отже, дане підприємство ще має значні резерви нарощування обсягів виробництва та реалізації свого виробничого потенціалу. Підприємство здійснює реалізацію своєї продукції як на внутрішньому ринку, так і на експорт. Продажі виробів товариства на внутрішньому ринку стабільно нарощувалися, а на зовнішньому за останні два роки спостерігався спад реалізації продукції. У структурі реалізації продукції ТОВ «ІНТЕРФОМ-ЗАХІД» у 2021 році 90,8% займала реалізація товарів на внутрішньому ринку, а 9,2% - на зовнішньому.

Продуктивність праці на ТОВ «ІНТЕРФОМ-ЗАХІД» зазнавала спаду у 2019-20 роках, а потім зросла до 25 т/чол. У структурі операційних витрат ТОВ «ІНТЕРФОМ-ЗАХІД» у 2021 році найбільша частка припадала на матеріальні витрати – 90,1%.

Динаміка показників рентабельності ТОВ «ІНТЕРФОМ-ЗАХІД» у 2020-2021 роках була неоднозначною. Так, рентабельність капіталу підприємства у 2021 році зросла на 2,2%, що було зумовлено перевищенням темпів зростання чистого прибутку над темпами збільшення загального капіталу підприємства. Щодо динаміки інших показників рентабельності, то вона була негативною, проте ці показники були додатними, що говорить про прибутковість діяльності за вказаний період, хоча вона і знизилася.

Як показав проведений аналіз, на сьогоднішній день ТОВ «ІНТЕРФОМ-ЗАХІД» стоїть перед потребою розробки та реалізації ефективних стратегій, що пов'язані із формуванням та реалізацією підприємницького потенціалу, з метою підвищення ефективності функціонування.

До пропонованих нами заходів щодо удосконалення стратегічного планування на підприємстві відноситься впровадження стратегії переробки власних відходів виробництва пластикової продукції. З цією метою вважаємо за доцільне придбати підприємству спеціальне обладнання для переробки пластику, що буде включати подрібнювач і гранулятор пластику. Річні поточні витрати ТОВ «ІНТЕРФОМ-ЗАХІД» на здійснення переробки відходів виробництва виробів з поліпропілену становитимуть 390,2 тис. грн.

Економічний результат, що очікується додатково отримати ТОВ «ІНТЕРФОМ-ЗАХІД» від впровадження переробки відходів виробництва виробів з поліпропілену, складатиме 130,4 тис. грн. Чиста теперішня вартість проекту складає 254,9 тис. грн., індекс прибутковості – 1,76, простий термін окупності – 1 рік 8 місяців, а дисконтований термін окупності становить 2 роки 4 місяці, що є прийнятним. Враховуючи це, робимо висновок, що впровадження на ТОВ «ІНТЕРФОМ-ЗАХІД» проекту переробки відходів виробництва виробів із пластмас є економічно прийнятним для підприємства.

БІБЛІОГРАФІЯ

1. Карапінський Б. А., Б. Щира Т.Б. Інноваційно-технологічний потенціал підприємств регіону: аналіз формування та фінансування. *Регіональна економіка*. 2007. № 2. С. 77-86.
2. Миргородська А. П. Розкриття сутності поняття «підприємницький потенціал» та його роль в потенціалі підприємства. *Економіка и управление*. 2011. №5. С. 144-149.
3. Рубин Ю. Б. Теория и практика предпринимательской конкуренции. М. : МФПА, 2004. 572 с.
4. Хачатрян В.В., Богацька Н.М. Змістовні особливості категорії «підприємницький потенціал» в умовах євроінтеграції та глобалізації. URL: <http://global-national.in.ua/issue-13-2016/21-vipusk-13-zhovten-2016-r/2386-khachatryan-v-v-bogatska-n-m-zmistovni-osoblivosti-kategoriji-pidpriemnitskij-potentsial-v-umovakh-evrointegratsiji-ta-globalizatsiji>
5. Мігай Н. Б. Підприємницький потенціал як стратегічний резерв підвищення регіональної конкурентоспроможності. Причорноморські економічні студії. 2018. № 30 (1). С. 155-159.
6. Кантильон Р. Эссе о природе торговли в общем плане. URL: <https://seinst.ru/page444/>
7. Россоха В. В. Теоретико-методичні засади формування, розвитку та оцінювання виробничого потенціалу сільськогосподарського підприємств. Київ: ННЦ ІАЕ, 2009. 94 с.
8. Рєпіна І.М. Підприємницький потенціал: методологія оцінки та управління. Вісник Української академії державного управління при Президентіві України. 1998. № 2. С. 262-271.
9. Шершньова З.Є., Оборська С.В. Стратегічне управління. URL: <http://studentam.kiev.ua/content/view/748/100..>

10. Слесарчук А., Бурлаєнко Т. Визначення стратегії та стратегічного планування на підприємствах. URL : http://umo.edu.ua/images/content/institutes/imp/vydannya/visnyk_umo/ekonomika/V_4/Слесарчук.pdf
11. Саєнко М.Г. Стратегія підприємства. Підручник. Тернопіль: «Економічна думка». 2006. 390 с.
12. Сокиринська І.Г., Хохлова О.В. Аспекти стратегічного розвитку підприємства. Вісник СумДУ. Серія «Економіка». 2011. №4. с. 165-168.
13. Белопольский Н. Г. и др. Обеспечение эффективности управления промышленными предприятиями Украины в условиях реформирования экономики: [монография]. Донецк: ДонНУЭТ, 2008. 188 с.
14. Гришко Н. В. Використання аналізу стратегічного позиціонування в управлінні конкурентоспроможними витратами промислових підприємств. *Економіка промисловості*. 2009. № 4. С. 163-170.
15. Шведа Н.М. Конспект лекцій з курсу «Стратегічне управління» для студентів спеціальностей 073 «Менеджмент» та 281 «Публічне управління та адміністрування» Тернопіль: ТНТУ, 2021. 210 с.
16. Мінцберг Г. Альстрэнд Б., Лэмпел Дж. Школы стратегий. СПб: Издательство «Питер», 2000. С.16-20.
17. Шульга В. М. Механізм стратегічного управління витратами підприємства в конкурентному середовищі: автореф. дис.. на здобуття наук. ступеня канд. екон. наук: спец. 08.00.04 «Економіка та управління підприємствами». Київ, 2008. 21с.
18. Шершньова З.Є., Оборська С.В. Стратегічне управління. URL: <http://studentam.kiev.ua/content/view/748/100>.
19. Необхідність формування стратегічного мислення менеджерів. URL: <https://buklib.net/books/22957/>
20. Глухова С.В. Конспект лекцій з курсу «Стратегічне управління підприємством». Харків: НТУ «ХПІ», 2011. 97 с.

21. Ступчук С.М. Формування системи цільових показників як складова стратегії розвитку підприємства. *Вісник Хмельницького національного університету. Серія «Економічні науки»*. 2014. № 3. Т. 3. С. 168-172.

ДОДАТКИ

Дата (рік, місяць, число)
за ЄДРПОУ

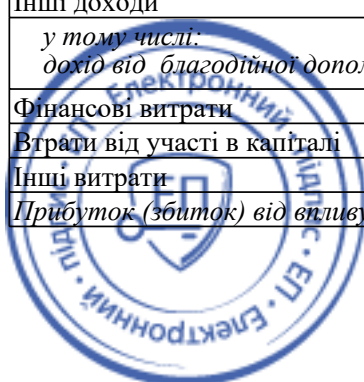
КОДИ		
2022	01	01
35855828		

Підприємство **ТОВ "Інтерфом-Захід"**

(найменування)

Звіт про фінансові результати (Звіт про сукупний дохід)
за Рік 2021 р.**ДОКУМЕНТ ПРИЙНЯТО**Форма № 2 Код за ДКУД **1801003****I. ФІНАНСОВІ РЕЗУЛЬТАТИ**

Стаття	Код рядка	За звітний період	За аналогічний період попереднього року
1	2	3	4
Чистий дохід від реалізації продукції (товарів, робіт, послуг)	2000	631 825	251 768
Чисті зароблені страхові премії	2010	-	-
<i>премії підписані, валова сума</i>	2011	-	-
<i>премії, передані у перестраховування</i>	2012	-	-
<i>зміна резерву незароблених премій, валова сума</i>	2013	-	-
<i>зміна частки перестраховиків у резерві незароблених премій</i>	2014	-	-
Собівартість реалізованої продукції (товарів, робіт, послуг)	2050	(604 509)	(227 378)
Чисті понесені збитки за страховими виплатами	2070	-	-
Валовий:			
прибуток	2090	27 316	24 390
збиток	2095	(-)	(-)
Дохід (витрати) від зміни у резервах довгострокових зобов'язань	2105	-	-
Дохід (витрати) від зміни інших страхових резервів	2110	-	-
<i>зміна інших страхових резервів, валова сума</i>	2111	-	-
<i>зміна частки перестраховиків в інших страхових резервах</i>	2112	-	-
Інші операційні доходи	2120	13 954	12 084
у тому числі:	2121	-	-
<i>дохід від зміни вартості активів, які оцінюються за справедливою вартістю</i>			
<i>дохід від первісного визнання біологічних активів і сільськогосподарської продукції</i>	2122	-	-
<i>дохід від використання коштів, вивільнених від оподаткування</i>	2123	-	-
Адміністративні витрати	2130	(8 811)	(7 137)
Витрати на збут	2150	(4 976)	(4 394)
Інші операційні витрати	2180	(7 189)	(9 857)
у тому числі:	2181	-	-
<i>витрати від зміни вартості активів, які оцінюються за справедливою вартістю</i>			
<i>витрати від первісного визнання біологічних активів і сільськогосподарської продукції</i>	2182	-	-
Фінансовий результат від операційної діяльності:			
прибуток	2190	20 294	15 086
збиток	2195	(-)	(-)
Дохід від участі в капіталі	2200	-	-
Інші фінансові доходи	2220	121	255
Інші доходи	2240	-	-
у тому числі:	2241	-	-
<i>дохід від благодійної допомоги</i>			
Фінансові витрати	2250	(-)	(-)
Втрати від участі в капіталі	2255	(-)	(-)
Інші витрати	2270	(2)	(-)
Прибуток (збиток) від впливу інфляції на монетарні статті	2275	-	-



Фінансовий результат до оподаткування:			
прибуток	2290	20 413	15 341
збиток	2295	(-)	(-)
Витрати (дохід) з податку на прибуток	2300	(3 778)	(2 919)
Прибуток (збиток) від припиненої діяльності після оподаткування	2305	-	-
Чистий фінансовий результат:			
прибуток	2350	16 635	12 422
збиток	2355	(-)	(-)

II. СУКУПНИЙ ДОХІД

Стаття	Код рядка	За звітний період	За аналогічний період попереднього року
1	2	3	4
Дооцінка (уцінка) необоротних активів	2400	-	-
Дооцінка (уцінка) фінансових інструментів	2405	-	-
Накопичені курсові різниці	2410	-	-
Частка іншого сукупного доходу асоційованих та спільних підприємств	2415	-	-
Інший сукупний дохід	2445	-	-
Інший сукупний дохід до оподаткування	2450	-	-
Податок на прибуток, пов'язаний з іншим сукупним доходом	2455	-	-
Інший сукупний дохід після оподаткування	2460	-	-
Сукупний дохід (сума рядків 2350, 2355 та 2460)	2465	16 635	12 422

III. ЕЛЕМЕНТИ ОПЕРАЦІЙНИХ ВИТРАТ

Назва статті	Код рядка	За звітний період	За аналогічний період попереднього року
1	2	3	4
Матеріальні затрати	2500	344 459	186 984
Витрати на оплату праці	2505	23 161	19 966
Відрахування на соціальні заходи	2510	4 918	4 241
Амортизація	2515	2 486	1 905
Інші операційні витрати	2520	7 189	9 759
Разом	2550	382 213	222 855

IV. РОЗРАХУНОК ПОКАЗНИКІВ ПРИБУТКОВОСТІ АКЦІЙ

Назва статті	Код рядка	За звітний період	За аналогічний період попереднього року
1	2	3	4
Середньорічна кількість простих акцій	2600	-	-
Скоригована середньорічна кількість простих акцій	2605	-	-
Чистий прибуток (збиток) на одну просту акцію	2610	-	-
Скоригований чистий прибуток (збиток) на одну просту акцію	2615	-	-
Дивіденди на одну просту акцію	2650	-	-

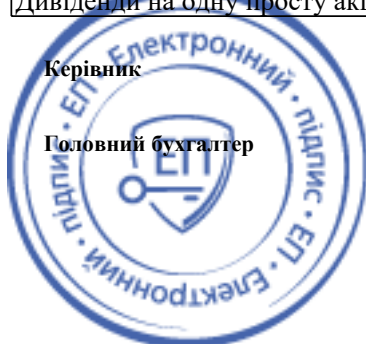
Керівник

Головний бухгалтер

ЕП Новосад Ігор
Олексійович
ЕП Корміло
Олександра
Михайлівна

Новосад Ігор Олексійович

Корміло Олександра Михайлівна



Підприємство ТОВ "Інтерфом-Захід"
 Територія ТЕРНОПІЛЬСЬКА
 Організаційно-правова форма господарювання Приватне підприємство
 Вид економічної діяльності Виробництво плит, листів, труб і профілів із пластмас
 Середня кількість працівників ² 130
 Адреса, телефон вулиця Незалежності, буд. За, м. ХОРОСТКІВ, ГУСЯТИНСЬКИЙ РАЙОН, ТЕРНОПІЛЬСЬКА обл., 48244 53027

КОДИ	2022
за ЄДРПОУ	45855828
за КАТОРТН	UA61060410010063308
за КОПФГ	120
за КВЕД	22.21

Одиниця виміру: тис. грн. без десяткового знака (окрім розділу IV Звіту про фінансові результати (Звіту про сукупний дохід) (форма №2), грошові показники якого наводяться в гривнях з копійками)

Складено (зробити позначку "v" у відповідній клітинці):
 за національними положеннями (стандартами) бухгалтерського обліку
 за міжнародними стандартами фінансової звітності

v

Баланс (Звіт про фінансовий стан)
на **31 грудня 2021** р.

Форма №1 Код за ДКУД **1801001**

А К Т И В	Код рядка	На початок звітного періоду	На кінець звітного періоду
1	2	3	4
I. Необоротні активи			
Нематеріальні активи	1000	86	52
первісна вартість	1001	292	328
накопичена амортизація	1002	206	276
Незавершені капітальні інвестиції	1005	262	1 108
Основні засоби	1010	8 212	6 863
первісна вартість	1011	29 575	30 591
знос	1012	21 363	23 728
Інвестиційна нерухомість	1015	-	-
первісна вартість інвестиційної нерухомості	1016	-	-
знос інвестиційної нерухомості	1017	-	-
Довгострокові біологічні активи	1020	-	-
первісна вартість довгострокових біологічних активів	1021	-	-
накопичена амортизація довгострокових біологічних активів	1022	-	-
Довгострокові фінансові інвестиції: які обліковуються за методом участі в капіталі інших підприємств	1030	-	-
інші фінансові інвестиції	1035	-	-
Довгострокова дебіторська заборгованість	1040	-	-
Відстрочені податкові активи	1045	-	-
Гудвіл	1050	-	-
Відстрочені аквізиційні витрати	1060	-	-
Залишок коштів у централізованих страхових резервних фондах	1065	-	-
Інші необоротні активи	1090	-	-
Усього за розділом I	1095	8 560	8 023
II. Оборотні активи			
Запаси	1100	26 400	57 650
виробничі запаси	1101	19 517	43 762
незавершене виробництво	1102	4 482	11 148
готова продукція	1103	2 401	2 740
товари	1104	-	-
Поточні біологічні активи	1110	-	-
Депозити перестрахування	1115	-	-
Векселі одержані	1120	-	-
Дебіторська заборгованість за продукцію, товари, роботи, послуги	1125	40 614	28 302
Дебіторська заборгованість за розрахунками: за виданими авансами	1130	2 856	1 698
з бюджетом	1135	2 562	188
у тому числі з податку на прибуток	1136	-	-
Дебіторська заборгованість за розрахунками з нарахованих доходів	1140	-	-
Дебіторська заборгованість за розрахунками із внутрішніх розрахунків	1145	-	-
Інша поточна дебіторська заборгованість	1155	3 124	3 144
Поточні фінансові інвестиції	1160	-	-
Гроші та їх еквіваленти	1165	15 553	8 075
готівка	1166	-	-
рахунки в банках	1167	15 553	8 075
Витрати майбутніх періодів	1170	13	30
Частка перестраховика у страхових резервах	1180	-	-
у тому числі в:			
резервах довгострокових зобов'язань	1181	-	-
резервах збитків або резервах належних виплат	1182	-	-

резервах незароблених премій	1183	-	-
інших страхових резервах	1184	-	-
Інші оборотні активи	1190	1 858	750
Усього за розділом II	1195	92 980	99 837
III. Необоротні активи, утримувані для продажу, та групи вибуття	1200	-	-
Баланс	1300	101 540	107 860

Пасив	Код рядка	На початок звітного періоду	На кінець звітного періоду
1	2	3	4
I. Власний капітал			
Зареєстрований (пайовий) капітал	1400	19 859	19 859
Внески до незареєстрованого статутного капіталу	1401	-	-
Капітал у дооцінках	1405	-	-
Додатковий капітал	1410	-	-
емісійний дохід	1411	-	-
накопичені курсові різниці	1412	-	-
Резервний капітал	1415	-	-
Нерозподілений прибуток (непокритий збиток)	1420	22 292	38 927
Неоплачений капітал	1425	(-)	(-)
Вилучений капітал	1430	(-)	(-)
Інші резерви	1435	-	-
Усього за розділом I	1495	42 151	58 786
II. Довгострокові зобов'язання і забезпечення			
Відстрочені податкові зобов'язання	1500	-	-
Пенсійні зобов'язання	1505	-	-
Довгострокові кредити банків	1510	-	-
Інші довгострокові зобов'язання	1515	-	-
Довгострокові забезпечення	1520	-	-
довгострокові забезпечення витрат персоналу	1521	-	-
Цільове фінансування	1525	-	-
благодійна допомога	1526	-	-
Страхові резерви	1530	-	-
у тому числі:	1531	-	-
резерв довгострокових зобов'язань			
резерв збитків або резерв належних виплат	1532	-	-
резерв незароблених премій	1533	-	-
інші страхові резерви	1534	-	-
Інвестиційні контракти	1535	-	-
Призовий фонд	1540	-	-
Резерв на виплату джек-поту	1545	-	-
Усього за розділом II	1595	-	-
III. Поточні зобов'язання і забезпечення			
Короткострокові кредити банків	1600	-	-
Векселі видані	1605	-	-
Поточна кредиторська заборгованість за:			
довгостроковими зобов'язаннями	1610	-	-
товари, роботи, послуги	1615	46 187	42 008
розрахунками з бюджетом	1620	640	1 295
у тому числі з податку на прибуток	1621	592	1 234
розрахунками зі страхування	1625	34	57
розрахунками з оплати праці	1630	76	161
Поточна кредиторська заборгованість за одержаними авансами	1635	11 133	3 831
Поточна кредиторська заборгованість за розрахунками з учасниками	1640	-	-
Поточна кредиторська заборгованість із внутрішніх розрахунків	1645	-	-
Поточна кредиторська заборгованість за страховою діяльністю	1650	-	-
Поточні забезпечення	1660	1 015	1 293
Доходи майбутніх періодів	1665	-	-
Відстрочені комісійні доходи від перестраховиків	1670	-	-
Інші поточні зобов'язання	1690	304	429
Усього за розділом III	1695	59 389	49 074
IV. Зобов'язання, пов'язані з необоротними активами, утримуваними для продажу, та групами вибуття	1700	-	-
V. Чиста вартість активів недержавного пенсійного фонду	1800	-	-
Баланс	1900	101 540	107 860

Керівник

Головний бухгалтер

*ЕП Новосад Ігор
Олексійович
ЕП Кормило
Олександра
Михайлівна*

Новосад Ігор Олексійович

Кормило Олександра Михайлівна

¹ Кодифікатор адміністративно-територіальних одиниць та територій територіальних громад.

² Визначається в порядку, встановленому центральним органом виконавчої влади, що реалізує державну політику у сфері статистики.

