

Національний університет
«Полтавська політехніка імені Юрія Кондратюка»

Навчально-науковий інститут фінансів, економіки та менеджменту
Кафедра економіки, підприємництва та маркетингу

Кваліфікаційна робота бакалавра

на тему: «Оцінювання інвестиційного потенціалу торговельного підприємства (на матеріалах ПАТ «Лубнифарм»)»

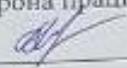
Виконав: здобувач першого рівня вищої освіти, групи 401-ЕП спеціальності 076 «Підприємництво, торгівля та біржова діяльність»
Солодовник Владислав Володимирович

Керівник роботи:
доцент кафедри економіки, підприємництва та маркетингу, кандидат економічних наук
Скрильник Андрій Сергійович

Рецензент:
доцент кафедри міжнародних економічних відносин і туризму, к.е.н.
Свічкарь Віталій Анатолійович

Полтава 2021

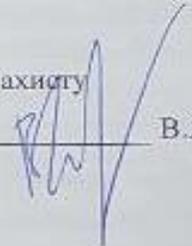
Консультанти:
з кафедри економіки, підприємництва та маркетингу
(охорона праці)

07.06 2021 р.  В.В. Биба

Здобувач 11.06 2021 р.  В. В. Солодовник

Керівник роботи 11.06 2021 р.  А.С. Скрильник

Нормоконтроль 15.06 2021 р.  А.С. Скрильник

Допустити до захисту
Завідувач кафедри 16.06 2021 р.  В.Я.Чевганова

Національний університет «Полтавська політехніка імені Юрія Кондратюка»
(повне найменування вищого навчального закладу)

Навчально-науковий інститут фінансів, економіки та менеджменту
Кафедра економіки, підприємництва та маркетингу

ступінь вищої освіти «бакалавр»

Напрямок підготовки _____
(шифр і назва)

Спеціальність 076 «Підприємництво, торгівля та біржова діяльність»
(шифр і назва)

ЗАТВЕРДЖУЮ

Завідувач кафедри економіки, підприємництва
та маркетингу

В.Я. Чевганова

2021 року

“ 5 ”

ЗАВДАННЯ НА ВИПУСКНУ КВАЛІФІКАЦІЙНУ РОБОТУ БАКАЛАВРА

Солодовник Владислав Володимирович
(прізвище, ім'я, по батькові)

1. Тема роботи Оцінювання інвестиційного потенціалу торговельного підприємства
(на матеріалах ПАТ «Лубнифарм»)

керівник роботи Скрильник А.С., к.е.н., доцент
(прізвище, ім'я, по батькові, науковий ступінь, вчене звання)

затверджені наказом закладу вищої освіти від “ 03 ” 03 2021 року № 1524а

2. Строк подання здобувачем роботи 14.06.2021 р.
3. Вихідні дані до роботи Законодавство України, навчальна, наукова, довідкова та
методична література, фахові періодичні видання, інформаційні ресурси, установчі
документи підприємства, фінансова, оперативна та статистична звітність
підприємства

4. Зміст випускної кваліфікаційної роботи бакалавра (перелік питань, які потрібно
розробити) 1. Теоретичні засади формування інвестиційного потенціалу
торгівельного підприємства

Характеристика та аналіз діяльності підприємства ПАТ
«Лубнифарм»

Розроблення напрямків підвищення інвестиційного потенціалу ПАТ
«Лубнифарм»

5. Перелік графічного матеріалу:

Ілюстративний матеріал у кількості 14 аркушів представлений
Додатку

6. Консультанти розділів роботи

Розділ	Прізвище, ініціали та посада консультанта	Підпис, дата	
		завдання видав	завдання прийняв
Охорона праці	Биба В.В., к.т.н., доцент	21.05.21 <i>[Signature]</i>	07.06.21 <i>[Signature]</i>

7. Дата видачі завдання 26.04.2021 р.

КАЛЕНДАРНИЙ ПЛАН

№ з/п	Назва етапів роботи	Строк виконання етапів роботи	Примітка
1	Теоретична частина	26/04–09/05	30%
2	Аналітична частина	10/05–23/05	60%
3	Проектна частина	24/05–06/06	88%
4	Виготовлення ілюстративного матеріалу, перевірка на плагіат	07/06–13/06	95%
5	Рецензування та підготовка до захисту	14/06–20/06	100%
6	Захист випускної роботи бакалавра	22/06–27/06	+

Здобувач

(підпис)

Солодовник В.В.

(прізвище та ініціали)

Керівник роботи

(підпис)

Скрильник А.С.

(прізвище та ініціали)

Примітки:

64. Форму призначено для видачі завдання студенту на виконання дипломного проекту (роботи) і контролю за ходом роботи з боку кафедри (циклової комісії) і декана факультету (завідувача відділення).
65. Розробляється керівником дипломного проекту (роботи). Видається кафедрою (цикловою комісією).
66. Формат бланка А4 (210 X 297 мм), 2 сторінки.

РЕФЕРАТ

Солодовник В.В. «Оцінювання інвестиційного потенціалу торговельного підприємства (на матеріалах ПАТ «Лубнифарм»). Випускна кваліфікаційна робота на здобуття ступеня вищої освіти «Бакалавр» зі спеціальності 076 «Підприємництво, торгівля та біржова діяльність». – Полтава: Національний університет «Полтавська політехніка імені Юрія Кондратюка», 2021.

Робота містить 192 сторінки, 13 таблиця, 11 рисунків, список літератури – 68 найменування, 4 додатки.

Метою випускної кваліфікаційної роботи бакалавра є дослідження сутності інвестиційного потенціалу підприємства, методів оцінювання її рівня та напрямків підвищення ефективності управління ними в сучасних економічних умовах.

Об'єктом дослідження є Публічне акціонерне товариство «Лубнифарм», його економіко-фінансовий стан.

Предметом дослідження є сучасні методи та інструменти оцінювання інвестиційного потенціалу торговельного підприємства

В роботі розглянуто сутність поняття потенціал та його складових, розглянуто різні підходи до оцінювання рівня інвестиційного потенціалу, детально розглянуті існуючі методи та напрями забезпечення зростання рівня інвестиційного потенціалу торговельного підприємства.

Проведені ґрунтовні розрахунки економічних та фінансових показників діяльності ПАТ «Лубнифарм» проведено оцінку тенденцій їх змін, зроблено аналіз охорони праці на підприємстві.

Досліджено сильні та слабкі сторони діяльності підприємства, переваги і загрози впливу зовнішнього оточення підприємства, проведено SWOT-аналіз, на основі якого наведено пропозиції щодо підвищення результативності роботи підприємства, розроблено стратегічні напрями підвищення інвестиційного потенціалу даного підприємства та здійснено обґрунтування доцільності їх реалізації.

Ключові слова: інвестиції, потенціал, конкурентні переваги, інвестиційний потенціал, ризик, SWOT-аналіз, бізнес-середовище, товарообіг, управління.

ABSTRACT

Solodovnik VV "Assessment of the investment potential of the trading company (based on the materials of PJSC "Lubnipharm"). Graduation qualification work for the degree of higher education "Bachelor" in the specialty 076 "Entrepreneurship, trade and exchange activities". - Poltava: National University "Poltava Polytechnic named after Yuri Kondratyuk", 2021.

The work contains 192 pages, 13 tables, 11 figures, bibliography - 68 titles, 4 appendices.

The purpose of the bachelor's thesis is to study the essence of the investment potential of the enterprise, methods of assessing its level and ways to improve the efficiency of their management in modern economic conditions.

The object of the study is Lubnipharm Public Joint Stock Company, its economic and financial condition.

The subject of research is modern methods and tools for assessing the investment potential of a commercial enterprise

The essence of the concept of potential and its components is considered in the work, different approaches to estimation of level of investment potential are considered, the existing methods and directions of maintenance of growth of level of investment potential of the trading enterprise are considered in detail.

Thorough calculations of economic and financial indicators of PJSC "Lubnypharm" carried out an assessment of trends in their changes, an analysis of labor protection at the enterprise.

The strengths and weaknesses of the enterprise, the advantages and threats of the external environment of the enterprise, SWOT-analysis, based on proposals for improving the efficiency of the enterprise, developed strategic directions to increase the investment potential of the enterprise and substantiated the feasibility of their implementation.

Key words: investments, potential, competitive advantages, investment potential, risk, SWOT-analysis, business environment, turnover, management.

ЗМІСТ

Вступ.....	
Розділ 1. Теоретичні засади формування інвестиційного потенціалу торговельного підприємства.....	
1.1. Сутність поняття інвестиційного потенціалу.....	
1.2. Інвестиційний потенціал на різних рівнях господарювання і його особливості.....	
1.3. Методологічні підходи до оцінки інвестиційного потенціалу торговельного підприємства	
Розділ 2. Характеристика та аналіз діяльності підприємства ПАТ «Лубнифарм».....	
2.1. Дослідження та оцінка зовнішнього середовища підприємства ..	
2.2. Організаційно-правові основи функціонування підприємства ПАТ «Лубнифарм».....	
2.3. Аналіз основних економічних та фінансових показників підприємства ПАТ «Лубнифарм».....	
2.4. Стан охорони праці на підприємстві.....	
Розділ 3. Розроблення напрямів підвищення інвестиційного потенціалу ПАТ «Лубнифарм».....	
3.1. Формування комплексу мотиваційних інструментів прискорення темпів розвитку ПАТ «Лубнифарм» в умовах кризи.....	
3.2. Оцінка інвестиційного потенціалу ПАТ «Лубнифарм» за економічними, технічними та соціальними параметрами.....	
3.3. Формування пропозицій щодо підвищення рівня інвестиційного потенціалу ПАТ «Лубнифарм».....	
Висновки.....	
Глосарій.....	
Список використаних джерел.....	

Додаток А – Фінансова і статистична звітність за 2017 рік.....	
Додаток Б – Фінансова і статистична звітність за 2018 рік.....	
Додаток В – Фінансова і статистична звітність за 2019 рік.....	
Ілюстративний матеріал.....	

ВСТУП

Розвиток інвестиційного середовища відіграє важливу роль у стимулюванні чесної, добропорядної, здорової конкуренції, зміцненні конкурентних позицій суб'єкта господарювання на ринку товарів і послуг, підвищенні рівня розвитку певної галузі, рівня експортоспроможності національної продукції.

Протягом перших десяти років в Україні ситуація у підприємстві складалася таким чином, що підприємствам вдається досягти успіху, забезпечити зростання інвестиційної привабливості із мінімальними витратами.

Розвиток підприємства можна розглядати як стратегічний напрям його діяльності. Кожне підприємство намагається досягнути та реалізувати свій інвестиційний потенціал. Інвестиційний потенціал – це ті унікальні відчутні і невідчутні активи, якими володіє фірма, ті галузі діяльності, які стратегічно важливі для даного бізнесу, які допомагають перемагати у конкурентній боротьбі.

В умовах мінливості зовнішнього середовища, активних дій конкурентів і цілеспрямованого розвитку промислових підприємств одні їх конкурентні переваги підсилюються, інші – стають більш слабкими. Тому оптимальний для конкретного періоду часу рівень інвестиційного потенціалу не може бути постійним і згодом вимагає перегляду. Виходячи з цього, важливо постійно відслідковувати динаміку розвитку підприємства й оцінювати основні характеристики кожної складової інвестиційного потенціалу на різних етапах її життєвого циклу.

Отже, основною умовою високого рівня інвестиційного потенціалу підприємства є ефективність формування та діагностики його економічного і фінансового стану, що і обумовлює актуальність даної випускної кваліфікаційної роботи бакалавра.

Метою випускної кваліфікаційної роботи бакалавра є дослідження сутності інвестиційного потенціалу підприємства, джерел їх формування, методів дослідження та напрямків підвищення ефективності їх зростання інвестиційного потенціалу підприємства.

В роботі поставлені наступні завдання:

1. Розглянути різні підходи до трактування сутності потенціал та його інвестиційну складову.
2. Розглянути різні методичні підходи щодо оцінки інвестиційного потенціалу торговельних підприємств;
3. Проаналізувати економіко-фінансовий стан підприємства.
4. Дослідити рівень інвестиційного потенціалу торговельного підприємства та розробити напрями його підвищення.

Об'єктом дослідження є ПАТ «Лубнифарм», його економіко-фінансовий стан, що впливає на формування інвестиційного потенціалу підприємства.

Предметом дослідження є сучасні методи та інструменти дослідження інвестиційного потенціалу торговельного підприємства в сучасних економічних умовах.

РОЗДІЛ 1

ТЕОРЕТИЧНІ ЗАСАДИ ФОРМУВАННЯ ІНВЕСТИЦІЙНОГО ПОТЕНЦІАЛУ ТОРГІВЕЛЬНОГО ПІДПРИЄМСТВА

1.1 Сутність поняття інвестиційного потенціалу

Для того щоб сформулювати найбільш прийнятне визначення поняття «інвестиційний потенціал», що демонструє всі його утримання і відображає уявлення сучасної економічної науки про інвестиційну діяльність, необхідно розглянути основні його складові: терміни «потенціал» та «інвестиції».

Поняття «інвестиції» - складний економічний феномен, тому йому неможливо дати одне містке і стисле визначення. У різних розділах економічної науки і різних галузях практичної діяльності його зміст має свої особливості в залежності від контексту і масштабів розгляду.

Спочатку термін «інвестиція» виник від латинського слова «invest», що означає «вкладати». Англійське investments зазвичай перекладається як «капіталовкладення». Терміни «інвестиції» і «капіталовкладення» у зв'язку з традиційним перекладом часто розглядаються як синоніми. Так, наприклад, міжнародне видання «Тлумачний економічний і фінансовий словник» під редакцією В. Бернара і Ж.-К. Коллі ототожнює поняття «інвестиції» і «капіталовкладення», у зазначеному словнику наведено визначення капітальних вкладень - це додаткові кошти виробництва, включені за певний період часу в основні фонди господарюючої одиниці.

В історії вітчизняної економічної науки у період планового соціалістичного господарювання теж був подібний підхід. Цієї ж точки зору дотримується А.С. Булатова: інвестиції – заощадження, спрямовані в господарське життя, вкладення на капітал [1].

В сучасній науковій літературі під інвестиціями прийнято розуміти реалізацію певних економічних проектів у сьогоденні з розрахунком отримати

доходи в майбутньому. Такий підхід до розуміння інвестицій є домінуючим як у вітчизняній, так і зарубіжній економічній літературі.

Узаконене визначення поняття «інвестиції» міститься в законодавчих нормативно-правових актах. В українському законодавстві термін «інвестиції» закріплений у ЗУ «Про інвестиційну діяльність» від 18.09.1991 1560-ХІІ (остання зміна від 20.10.2019 155-ІХ), де під інвестиціями розуміються сі види майнових та інтелектуальних цінностей, що вкладаються в об'єкти підприємницької та інших видів діяльності, в результаті якої створюється прибуток (доход) та/або досягається соціальний та екологічний ефект [2].

Розглянуто даний термін і в міжнародних нормативних актах, так, Конвенція країн СНД про захист прав інвестора позначає цим терміном вкладені інвестором фінансові і матеріальні кошти в різні об'єкти діяльності, а також передані права на майнову та інтелектуальну власність з метою одержання прибутку (доходу) або досягнення соціального ефекту, якщо вони не вилучені з обороту або не обмежені в обороті відповідно до національним законодавством сторін [3].

Згідно з бухгалтерського словником інвестиції – це сукупність витрат, реалізуються у формі довгострокових вкладень капіталу в промисловість, сільське господарство, транспорт і інші галузі господарства [4].

Як видно з вищевикладеного, категорія «інвестиції» розглядається в різних аспектах:

- як частина поточного споживання, перенесена на майбутнє;
- витрати на відтворення основних виробничих фондів;
- як вкладення в матеріальні активи;
- як витрати на відтворення капіталу.

Але спільним у трактуванні поняття є одне – це зв'язок інвестицій з отриманням прибутку як основної мети інвестора.

Інвестиції як економічна категорія – це довгострокове вкладення засобів (матеріальних і інтелектуальних цінностей) в різні інструменти з метою організації виробництва продукції, робіт і послуг, а також отримання прибутку

(доходу) або інших кінцевих результатів, а в більш вузькому сенсі – придбання засобів виробництва.

Узагальнюючи представлені вище підходи, можна визначити термін інвестиції в рамках даного дослідження як довгострокове вкладення грошових коштів і матеріальних цінностей на підприємство для придбання нових засобів виробництва, їх реконструкції і модернізації; для розширення виробництва і технічного переозброєння підприємств, з метою отримання подальшого доходу.

Що стосується другої частини категорії «інвестиційний потенціал», то «потенціал» досить поширений в сучасній економічній і управлінській науці, у маркетингу та інших дисциплінах. Словосполучення «економічний потенціал», «промисловий потенціал», «потенціал ринку», «трудоий потенціал», «інвестиційний потенціал» часто вживаються в економічній літературі, у пресі і т. д [5].

Термін «потенціал» в етимологічному значенні походить від латинського «*potentia*», переклад означає міць, силу, можливість. У зв'язку з цим він трактується по-різному. У розширеному значенні термін «потенціал» представлений у Великій Радянській Енциклопедії і звучить наступним чином: «джерела, можливості, засоби, запаси, які можуть бути приведені в дію, використані для вирішення якого-небудь завдання, досягнення певної мети».

У більш вузькому сенсі поняття «потенціал» в науковій літературі вживається як синонім «можливості», стосовно до якої-небудь сфері, «ступінь потужності в якому-небудь відношенні».

Ожегов С. вважає, що потенціал – це здатність до чого-небудь. Божанова О., Васильченко С. визначають «потенціал» як можливість здійснення чого-небудь або досягнення чого-небудь. В економічній літературі визначення слова «потенціал» звучить наступним чином: «Можливість і готовність суб'єктів ринку спеціалізуватися на тих видах діяльності і виробництва, за яким кожен момент часу є абсолютні або порівняльні переваги» [6].

Таким чином, термін «потенціал» можна охарактеризувати як збірне поняття, яке, з одного боку, передбачає здатність суб'єкта здійснити певний вид діяльності, але з іншого боку, на цю здатність прямий вплив надає наявність можливостей, тобто ресурсів для здійснення конкретного виду діяльності.

Щодо підприємства термін «потенціал» в рамках даного дослідження можна трактувати як джерела, можливості, кошти, запаси, якими володіє підприємство та які можуть бути використані для досягнення конкретної мети.

Виходячи з вищевикладеного, поняття «інвестиційний потенціал» є неоднозначним і, внаслідок цього, досить дискусійним; дослідження різних аспектів поняття проводилися багатьма вченими.

Вперше термін «інвестиційний потенціал» з'явився в економічній літературі на початку 1980-х роках, але інтерес до його вивчення більш явно проявився у другій половині 1990-х років, коли економіка країн СНД переживала етап кардинальних змін. У роботах Т.З. Хачатурова, В.П. Красовського проводилася аналогія між інвестиційним потенціалом і комплексом фонд утворюючих галузей - будівельна індустрія, виробництво машин та обладнання для нових, розширюваних і реконструйованих підприємств і виробництво конструкційних матеріалів і будівельних машин, використовуваних у капітальному будівництві». Тобто поняття інвестиційного потенціалу звужувалося і зводилося до категорії виробничого або будівельного потенціалу [7, с. 26].

Існує також ресурсний підхід, що відображає різні ресурси, які можуть бути використані в інвестиційній діяльності. Є розбіжності з приводу того, які саме ресурси треба розглядати в як інвестиційний потенціал. Цей підхід отримав найбільш широке поширення.

Роботи В.О. Бочарова стали першими, де позначені можливі підходи до визначення категорії «інвестиційний потенціал». В.О. Бочаров виділяє два види попиту: потенційний і конкретний – реальне пропозиція капіталу – і далі робить висновок, що потенційний попит виникає, якщо господарюючий

суб'єкт не має наміру направити на цілі накопичення наявний дохід. В.О. Бочаров називає цей попит формальним і дає йому визначення інвестиційного потенціалу – джерела для майбутнього інвестування. Конкретний попит автор визначає як дійсну реалізацію намірів суб'єктів інвестиційної діяльності на ринку інвестиційних товарів у формі пропозиції капіталу.

Ф.С. Тумусов у своїй роботі уточнив визначення В.О. Бочарова наступним чином: «Інвестиційний потенціал – це сукупність потенційних інвестиційних ресурсів, що становлять ту частину накопиченого потенціалу, яка представлена на інвестиційному ринку у формі потенційного інвестиційного попиту, здатного має можливість перетворитися в реальний інвестиційний попит, що забезпечує задоволення матеріальних, фінансових та інтелектуальних потреб відтворення капіталу» [8].

А. Марголін та А. Бистряков шляхом критичного аналізу уточнюють поняття «інвестиційний потенціал» – це сукупність ресурсів, належать до інвестиційних за критерієм можливості їх вкладу в статутний капітал фірми, що складають ту частину накопиченого капіталу, яка представлена на інвестиційному ринку у формі потенційного інвестиційного попиту, здатного має можливості перетворитися в реальний інвестиційний попит, що забезпечує задоволення потреб відтворення капіталу [9].

В роботі Т.Р. Глушковой визначення інвестиційного потенціалу дається на основі ресурсного підходу: «сукупність можливостей і наявних ресурсів для інвестування, які складаються під впливом системи факторів і умов для інвестування, реалізуються через формування інвестиційних потоків» [10].

Ресурсно-розширювальний підхід до оцінки інвестиційного потенціалу відрізняється великою кількістю показників, що є більш придатним для поняття «економічний потенціал». Інвестиційний потенціал схожий з економічним потенціалом, але все ж має свої специфічні особливості. Економічний потенціал, в кінцевому рахунку, є фактором інвестиційної привабливості, так як інвестори основного капіталу повинні продумувати всі умови його подальшого функціонування і віддачі, включаючи забезпеченість

якісними трудовими ресурсами в потрібному кількості. Обмежувальний підхід спостерігається в роботах деяких авторів (Р.А. Кармен), коли поняття інвестиційного потенціалу звужується до внутрішніх ресурсів господарюючих суб'єктів. На практиці ж західні і російські фірми, використовуючи власні джерела фінансування інвестицій, залучають також зовнішні джерела, ігнорувати які в аналізі інвестиційних можливостей фірми, галузі, регіону нерозумно. [11].

Існує також результативний підхід. Особливе місце тут займає дослідження інвестиційного потенціалу Н.І. Климової. Автором обґрунтована теоретична конструкція, яка дозволила в такий спосіб визначити зміст категорії: «Інвестиційний потенціал - це здатність до отримання максимально можливого обсягу інвестиційної складовою валового регіонального продукту, що реалізується за допомогою залучення наявних в рамках території інвестиційних факторів економічного зростання «Інші прихильники результативного підходу Ю.А. Корчагін, І.П. Маличенко дають своє визначення цьому поняттю: «Інвестиційний потенціал країни, регіону, муніципалітету, підприємства - здатність суб'єкта ефективно використовувати інвестиції при реалізації інвестиційного проекту (проектів)».

До розширеним трактуванням інвестиційного потенціалу можна віднести як ті, які недостатньо конкретно відображають специфіку саме інвестиційного потенціалу і можуть бути застосовані до будь-якого іншого потенціалу, наприклад, економічного потенціалу в цілому, так і ті, які не проводять різниці між поняттями інвестиційний потенціал, інвестиційний клімат, інвестиційна привабливість, інвестиційна активність [12, с. 27]

У своєму дослідженні Ю.А. Дорошенко намагається врахувати результат від використання ресурсів і дає наступне визначення категорії «Інвестиційний потенціал»: це сумарний дохід, який може бути отриманий протягом певного часу функціонування інвестиційних ресурсів. Це комплексний підхід, який характеризується об'єднанням результативного і ресурсного підходів до тлумачення категорії «інвестиційний потенціал». Систематизувавши погляди

вчених на трактування поняття «інвестиційний потенціал» були виділені 7 підходів до виявлення суті даної категорії: ресурсний, ресурсно-розширювальний, обмежувальний, галузевий підхід, результативний, розширений і комплексний підхід (табл.1.1) [13].

Таблиця 1.1 - Підходи до вивчення категорії «Інвестиційний потенціал»

Автори	Трактування поняття
1	2
Ресурсний підхід	
Ф.С. Тумусов	Інвестиційний потенціал – це сукупність потенційних інвестиційних ресурсів, що становлять ту частину накопиченого потенціалу, яка представлена на інвестиційному ринку у формі потенційного інвестиційного попиту, здатного і має можливість перетворитися в реальний інвестиційний попит, забезпечує задоволення матеріальних, фінансових і інтелектуальних потреб відтворення капіталу.
А. Марголін, А. Бистряков	Інвестиційний потенціал – сукупність ресурсів, що належать до інвестиційним за критерієм можливості їх вкладу у статутний капітал фірми, що складають ту частину накопиченого капіталу, яка представлена на інвестиційному ринку у формі потенційного інвестиційного попиту, здатного має можливості перетворитися в реальний інвестиційний попит, що забезпечує задоволення потреб відтворення капіталу.
В.І. Афонін, О.Б. Казакова, Л.С. Валінурова	Інвестиційної потенціал - сукупність інвестиційних ресурсів, включають матеріально-технічні, фінансові та нематеріальні активи (володіння правами власності на об'єкти промисловості, видобуток корисних копалин, акумулювання інформації у сфері соціально-економічних, ринкових відносин, накопичений досвід.
В.В. Бочаров	Інвестиційний потенціал - джерело для майбутнього фінансування.
Т.Г. Глушкова	Інвестиційний потенціал – сукупність можливостей і наявних ресурсів для інвестування, які складаються під впливом системи факторів і умов для інвестування, реалізуються через формування інвестиційних потоків.
Н.А. Бикаєв	Інвестиційний потенціал складається з кількісних і якісних характеристик, які «відображають упорядковану сукупність інвестиційних ресурсів включають матеріально-технічні, фінансові та нематеріальні активи».
Ресурсно-розширювальний підхід	
Р.Н. Малишев	Інвестиційний потенціал повинен враховувати основні макроекономічні показники галузі - структура інвестицій в основний капітал, індекс фізичного обсягу інвестицій в основний капітал, частка в структурі наявності основних фондів на початок періоду, коефіцієнт зносу основних фондів, рентабельність активів і т. д

Продовження. табл. 1.1 - Підходи до вивчення категорії «Інвестиційний потенціал»

1	2
Обмежувальний підхід	
А.Р. Кармов	Інвестиційний потенціал – це, насамперед, сукупність власних ресурсів, призначених для накопичення і дозволяють досягти очікуваного результату при їх використанні. Інвестиційний потенціал характеризує можливість економічного суб'єкта самостійно реалізувати якийсь інвестиційний проект без використання позикового капіталу.
Галузевий підхід	
Т.С. Хачатуров, В.П. Красовський	Інвестиційний потенціал включає в себе будівельну індустрію, виробництво машин та устаткування для нових, і розширюваних реконструйованих підприємств і виробництво конструкційних матеріалів і будівельних машин, використовуваних у капітальному будівництві.
Результативний підхід	
Н.І. Клімова Ю.А. Корчагін, І.П. Маличенко	Здатність до отримання максимально можливого обсягу інвестиційної складової валового регіонального продукту, реалізована за допомогою використання наявних у рамках території інвестиційних факторів економічного зростання. Інвестиційний потенціал країни, регіону, муніципалітету, підприємства – здатність суб'єкта ефективно використовувати інвестиції при реалізації інвестиційного проекту (проектів).
Комплексний підхід	
Ю.А. Дорошенко	Інвестиційний потенціал - це сумарний дохід, який може бути отриманий протягом певного часу функціонування інвестиційних ресурсів
Розширений підхід	
Т.В. Боровикова, Г.В. Захарова, Н.В. Кисельов	Інвестиційний потенціал - здатність регіональної економічної системи до досягнення максимального результату в даних умовах
І.Б. Максимов	Інвестиційний потенціал – характеристика можливостей даної території, з точки зору вкладень капіталу

Характеристики інвестицій, такі як інвестиційний потенціал, інвестиційна привабливість, інвестиційний клімат, відносяться до умов та чинників формування інвестиційних процесів. Дані характеристики є основою для наукового аналізу на рівні країни в цілому, галузей, регіонів, суб'єктів господарювання, а також об'єктом державного регулювання в рамках інвестиційної політики. Тому важливо і чітко розділення даних понять і явищ, і розгляд їх у сукупності. Незавершений характер визначення поняття «інвестиційний потенціал», відзначений багатьма дослідниками, обумовлений

наступними причинами: недавнім виникненням і розвитком вітчизняної методології і неміцним станом цього явища в сучасній вітчизняній економіці. Але інвестиційний потенціал як поняття відбувся на системному рівні сприйняття інвестиційної діяльності [14].

Автор Н.В. Безлепкіна пропонує підсистему інвестиційної діяльності в частині сфери залучення інвестицій в суб'єкт назвати інвестиційним модулем, в який входив би перелік таких близьких інвестиційних понять, як:

- інвестиційний клімат;
- інвестиційна привабливість;
- інвестиційний потенціал;
- інвестиційна активність;
- результативність (ефективність) від інвестицій. (Рис.1.1).



Рис. 1.1 Схема взаємодії елементів підсистеми інвестиційної діяльності

Термін «інвестиційна діяльність» у широкому сенсі — це діяльність, пов'язана з вкладенням коштів в об'єкти інвестування з метою отримання доходу. Саме це трактування міститься в Законі «Про інвестиційну діяльність», згідно з яким під інвестиційною діяльністю розуміється сукупність практичних дій громадян, юридичних осіб і держави щодо реалізації інвестицій. У вузькому

сенсі цього поняття інвестиційна діяльність являє собою процес перетворення інвестиційних ресурсів у вкладення.

Взаємопов'язаність цих явищ призводить до змішування деяких понять в літературі. Наприклад, інвестиційна привабливість і інвестиційний потенціал. Оцінка інвестиційного потенціалу допоможе суб'єкту інвестиційної діяльності оцінити ресурсну складову і прогностичні показники. Також потенціал важливий, якщо інвестиції планується розглянути без залучення стороннього інвестора, а інвестиційна привабливість - це націленість потенційних інвесторів вкласти активи в даний об'єкт і можливість організації конкуренції за залучення вкладень. Інвестиційна привабливість - позиція більш диференційована, ніж потенціал, в силу різного підходу до типам інвестицій, наприклад, за рівнем вигідності, тривалості.

Поняття «Інвестиційний клімат» також розглядається не зовсім однозначно. Клімат - явище більш широке, ніж привабливість і потенціал, це характеристика, через яку існуюча потреба суб'єкта в вкладенні формує потенціал, привабливість і реалізується в інвестиційній активності. Зазвичай термін «інвестиційний клімат» використовується щодо країни в цілому, а також регіону. Теоретично дані поняття чітко розмежовані в силу своїх функцій, але на практиці часто допускається змішання понять.

В рамках даного дослідження варто уточнити трактування терміну «інвестиційна діяльність». Інвестиційна діяльність - це сукупність дій по вкладенню капіталу в підприємство для поновлення наявної матеріально-технічної бази, для нарощування обсягів виробництва, освоєння нових видів діяльності, а також по забезпечення віддачі від вкладень [16].

Поняття інвестиційний потенціал звужує категорію інвестиційна привабливість, тому інвестиційний потенціал варто розглядати як одну зі складових інвестиційної привабливості. Отже, інвестиційний потенціал - це сукупність внутрішніх засобів, запасів, джерел, можливостей господарюючого суб'єкта, що є в наявності підприємства і зумовлюють сприятливі або несприятливі умови для використання власних інвестиційних ресурсів і

припливу інвестицій в дане підприємство з метою реалізації інвесторами своїх цілей. У практичному і теоретичному плані важливий як аспект збільшення інвестиційного потенціалу, так і його найбільш повне використання, перетворення в реальні інвестиції на різних рівнях господарювання.

1.2. Інвестиційний потенціал на різних рівнях господарювання і його особливості

Явище «інвестиційний потенціал» має багаторівневий характер. Як суб'єкти інвестицій та носіїв потенціалу розглядаються країни (макрорівень), галузі та регіони (мезорівень) і окремі компанії (мікрорівень). Процеси формування і використання їх інвестиційного потенціалу, фактори, що їх визначають, відрізняються великими особливостями (табл.1.2).

Таблиця 1.2 - Фактори, що визначають інвестиційний потенціал на різних рівнях економіки

Рівень господарювання	Фактори
Інвестиційний потенціал країни	Рівень економічного зростання, стан політичної ситуації в країні, рівень розвитку інфраструктури, рівень освіти населення.
Інвестиційний потенціал регіону	Географічне положення і розмір території, забезпеченість природними ресурсами, їх доступність розвиненість транспортної і технічної інфраструктури, особливості регіонального законодавства, наявність кваліфікованих кадрів
Інвестиційний потенціал галузі	Ступінь державного регулювання галузі, фінансове стан галузі, доступність необхідних ресурсів, рівень складності і технології виробництва, стан ринків збуту, ступінь концентрації та ін.

Продовження табл. 1.2 - Фактори, що визначають інвестиційний потенціал на різних рівнях економіки

Інвестиційний потенціал підприємства	Фінансовий стан, інтелектуальний і організаційний капітал підприємства, розмір організації, виробничий потенціал, якість менеджменту, ступінь зношеності основних фондів, рівень інноваційної активності регіональна і галузева приналежність
--------------------------------------	---

Джерело: складено автором на підставі даних [17, с. 296]

Трактування досліджуваної категорії також передбачає відмінності в залежно від масштабів носія потенціалу.

Інвестиційний потенціал регіону визначається територіальними можливостями: географічним положенням, розмірами території, статусом регіону в країні і взаємовідношенням з «центром», особливостями регіонального законодавства, сприятливим для виробничої діяльності кліматом і екологічною ситуацією, оцінкою вартості землі та інших природних ресурсів, наявністю висококваліфікованих кадрів, наявністю достатніх виробничих потужностей та їх ефективним розміщенням і т. д.

Інвестиційний потенціал регіону – здатність задовольняти регіону потреби в інвестиційних ресурсах, що забезпечують стабільність і зростання основних економічних показників.

Інвестиційний потенціал галузі визначається особливостями спеціалізованих виробничих комплексів – галузей: структурою доходів і витрат, ступенем концентрації, особливостями конкуренції і т. д.

Інвестиційний потенціал окремого підприємства залежить від регіональної та галузевої належності, визначається народногосподарськими і внутрішньо фірмовими факторами [18].

Інвестиційний потенціал країни визначається її здатністю освоювати необхідні обсяги інвестицій в будівництво нових об'єктів, розширення і реконструкцію діючих, створення об'єктів і установ виробничої і соціальної інфраструктури, розвиток людського потенціалу.

Інвестиційний потенціал кожного рівня знаходиться під впливом інвестиційного потенціалу вищого і нижчого рівнів. Так, на формування інвестиційного потенціалу суб'єкта господарювання надає вплив інвестиційний потенціал регіону, в якому цей суб'єкт господарювання функціонує, а на інвестиційний потенціал регіону, відповідно, впливає інвестиційний потенціал країни. В процесі формування і відтворення інвестиційний потенціал країни виявляється під впливом інвестиційних потенціалів усіх регіонів даної країни, які у свою чергу формуються на підставі інвестиційних потенціалів всіх суб'єктів господарювання даного регіону.

Інвестиційний потенціал підприємства є початковою ланкою ланцюга взаємодії, та інтерпретація цього поняття, виявлення чинників, впливають на його формування, є ключовими питаннями для оцінки інвестиційного потенціалу підприємства.

Дане поняття досліджувалося в багатьох літературних джерелах, проте учені не прийшли до єдиної думки і точного визначення не існує. Вивчення економічної літератури з даного питання дає можливість виділити наступні авторські підходи тлумачення поняття «інвестиційний потенціал підприємства»:

Інвестиційний потенціал промислового підприємства - це здатність і можливість підприємства до розвитку шляхом ефективного здійснення інвестиційних проектів на базі наявних локальних (фінансових, матеріальних, трудових та інформаційних) та перехресних локальних (енерго-інформаційних) ресурсів підприємства (Маннанов А.) [18].

Інвестиційний потенціал підприємства - це здатність господарюючого суб'єкта найбільш ефективно вирішувати інвестиційні завдання при максимальному використанні наявних економічних ресурсів (Сидорова Ю. Ю.) [19].

Інвестиційний потенціал підприємства – це здатність підприємства самостійно забезпечити інвестору очікуваний дохід від інвестицій (Плотнікова С.Н., Козлова Л)

Інвестиційний потенціал підприємства – це сукупність потенційних інвестиційних ресурсів, джерел, можливостей, засобів, запасів, який під впливом зовнішніх і внутрішніх факторів інвестиційного середовища формуються і починають взаємодіяти між собою для рішення поставлених стратегічних завдань в результаті інвестиційної діяльності підприємства (В. А. Іваненко) [20].

Деякі автори під потенціалом підприємства розуміють приховані можливості, які дозволяють відкривати нові перспективи в роботі промислового підприємства з метою вдосконалення його поточної діяльності та збільшення фінансового результату.

Спираючись на вищевикладені трактування поняття, можна сформулювати своє визначення інвестиційного потенціалу підприємства.

Інвестиційний потенціал підприємства – це сукупність внутрішніх засобів, запасів, джерел, можливостей господарюючого суб'єкта, які є в наявності підприємства і зумовлюють сприятливі або несприятливі умови для використання власних інвестиційних ресурсів і припливу інвестицій у дане підприємство з метою реалізації інвесторами своїх цілей.

Поняття «потенціал підприємства» має імовірнісний характер, оскільки величина потенціалу залежить і від «слабкої ланки» – найменш розвиненою його складовою, від змін у якості пропорціях ресурсів.

Все різноманіття думок до питання тлумачення термінології «інвестиційний потенціал» можна об'єднати в декілька підходів (рис.1.2).

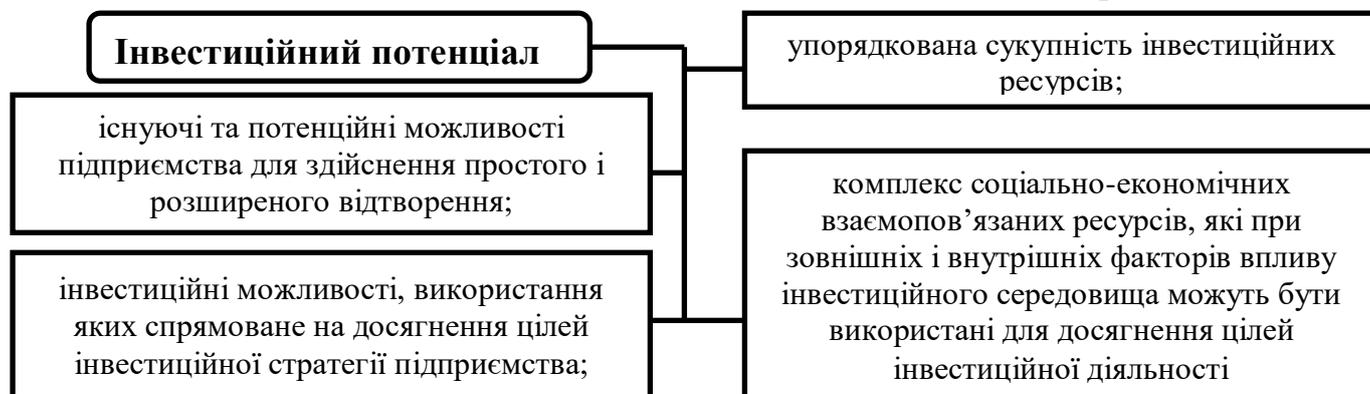


Рис. 1.2 Основні підходи тлумачення поняття "інвестиційний потенціал"

Інвестиційний потенціал торговельного підприємства складається з ряду приватних потенціалів. Кожен приватний потенціал оцінюється за сукупністю

показників, що дають його кількісну оцінку. Більшість авторів виділяють сім приватних потенціалів: ресурсно-сировинний, виробничий, споживчий, інфраструктурний, інноваційний, трудовий і фінансовий. Окремі автори пропонують додатково розглядати інституційний, природно-кліматичний і соціальний потенціали.

Вони тісно перетинаються між собою, однак максимально можливе виявлення і використання резервів за кожним із напрямків є імпульсом розвитку підприємства в цілому. Розглянемо сутність складових інвестиційного потенціалу.

Фондовий потенціал торгівельного підприємства – це максимально можлива здатність основних виробничих фондів виробляти певний обсяг високоякісної продукції в певний відрізок часу. Тобто це ті можливості, які можуть бути залучені при раціональному використанні основних виробничих фондів. Максимально прогресивною така структура основних виробничих фондів, коли переважає їх активна частина, тобто машини і обладнання [22].

На структуру основних виробничих фондів впливають, насамперед, особливості галузей національної економіки, технічний рівень виробництва, форма організації виробництва, розмір підприємства, його географічне розміщення. Фондовий потенціал - це основний резерв підвищення ефективності виробництва. Якісний стан основних виробничих фондів, ступінь їх розвитку та відповідності останнім досягненням науки і техніки сприяють інтенсифікації виробництва.

Нові виробничі системи складаються не тільки із сучасних машин і механізмів. Складовою інвестиційного потенціалу є і інноваційний потенціал – готовність і здатність підприємства здійснювати вперше або відтворювати ту чи іншу інновацію; сукупність кадрових, матеріально-технічних та інформаційних ресурсів, призначених для вирішення поставлених перед організацією господарюючої проблем науково-технічного розвитку, а також безперервне використання цих ресурсів, що створює можливість для здійснення науково-

технічної та організаційної діяльності по вирішенню завдань розвитку продукту та виробничої системи [23].

Показники оцінки ефективності реалізації інноваційного потенціалу:

- кількість впроваджених інноваційних проектів протягом певного періоду;
- обсяг інвестицій, витрачених на реалізацію інноваційних проектів;
- сумарний економічний ефект та ефективність від реалізації впроваджених протягом певного періоду інноваційних проектів.

Розвиток інноваційного потенціалу на будь-якому з рівнів господарювання передбачає наявність певних фінансових ресурсів, тому в аналізі фінансової складової інвестиційного потенціалу необхідно мати на увазі не тільки ресурси, що витрачаються на відтворення реального основного капіталу, але і використовуються для розвитку інноваційних здібностей персоналу, придбання інтелектуальних продуктів, здійснення дослідної та конструкторської діяльності.

Частка інноваційно-активних підприємств в українській промисловості залишається вкрай незначною, що, в свою чергу, не відповідає ні науково-технічного потенціалу країни, ні потребам сучасної високоякісної і конкурентоспроможної продукції.

Революційні зміни в техніці, кардинальні структурні зрушення в виробництві, нові методи управління виступають основою інтенсифікації відтворення ресурсів виробничого потенціалу.

Фінансовий потенціал - сукупність фінансових і економічних ресурсів підприємства, що забезпечують його поступальний розвиток і самостійність.

Чинниками, що формують фінансовий потенціал торговельного підприємства, є: фінансова стійкість підприємства; здатність точно і своєчасно здійснювати свої фінансові зобов'язання; інвестиційні можливості підприємства; можливість залучення додаткових фінансових ресурсів; ефективність використання капіталу (власного і позикового); ефективність управління активами [24].

Трудовий потенціал - персонал торговельного підприємства, зайнятий розробкою і впровадженням нових об'єктів, що належать до основних

виробничим фондів, розробкою та реалізацією інвестиційних проектів, також це ті можливості, які можуть бути мобілізовані та приведені в дію в процесі праці, що утворюють фізичну межу потенціалу на будь-якому рівні. Трудовий потенціал характеризує рівень найбільш ефективного використання трудових ресурсів. Кількісно трудовий потенціал підприємства визначається чисельністю працюючих.

Якісна сторона потенціалу трудових ресурсів в меншій мірі піддається формалізації, так як включає складові, що важко враховуються в практиці управління. Поряд з рівнем освіти, професійної кваліфікацією, досвідом і навичками роботи сюди відносяться: морально-психологічні якості працівників, виробнича культура та інші характеристики трудових ресурсів. Без залучення трудового потенціалу неможливе жодне виробництво, від нього багато в чому залежить ступінь і ефективність використання фондового та інноваційного потенціалів.

Ресурсний потенціал — інтегральна числова оцінка ефективності використання в процесі підприємницької діяльності різних видів ресурсів, необхідних для виробництва і збуту готової продукції. Ресурси — це вид потенційних цінностей, необхідних для нормального здійснення інвестиційної діяльності; певний набір необхідних факторів виробництва, призначений для досягнення стратегічних цілей або рішення стратегічних та інших завдань [25].

Інституційний потенціал торгівельного підприємства – ступінь підтримки діяльності торгівельного підприємства органами влади, виражається участю у федеральних, регіональних, галузевих програмах розвитку та підтримки діяльності підприємства, виділенням коштів з бюджету, законодавчою підтримкою, впливом представників організації на прийняття управлінських рішень регіону або галузі.

Споживчий потенціал - рівень конкурентоспроможності торгівельного підприємства, що виражається позицією підприємства на ринку (лідер ринку, сильна позиція, слабка позиція, аутсайдер ринку), конкурентоспроможністю продукції, купівельною спроможністю продукції [26].

Потенціал торговельного підприємства не є постійною величиною, схильний змін, в нормальних умовах (в порівнянні з іншими характеристиками підприємства) має більш високий ступінь стійкості, проявляє сповільнену і послаблену реакцію на позитивні впливи. Руйнівні впливи можуть мати досить швидкий ефект.

Таким чином, розгляд змісту інвестицій, інвестиційної діяльності та інвестиційного потенціалу, виділення специфічних особливостей їх реалізації на торговельному підприємстві послужили основою для уточнення методичних підходів до оцінки інвестиційного потенціалу та виявлення факторів, що чинять вплив на його формування.

1.3. Методологічні підходи до оцінки інвестиційного потенціалу торговельного підприємства

У багатьох роботах вчених оцінка інвестиційного потенціалу проводиться на державному, територіальному, регіональному рівнях, на рівні окремого господарюючого суб'єкта. Об'єктом аналізу може бути країна в цілому – при оцінці на державному рівні; адміністративно-територіальні утворення – на регіональному рівні, підприємства – на рівні господарюючого суб'єкта.

Розуміння протікають в галузях народного господарства процесів, оцінка можливостей підприємств галузі ефективно залучати інвестиційні ресурси важливі для формування державної політики в області інвестиційних процесів. Необхідна об'єктивна інформація про масштаби і структуру інвестиційних потенціалів на різних рівнях господарювання для того, щоб здійснювати правильну політику держави на державному і місцевому рівнях у сфері оподаткування, зовнішніх запозичень, залучення інвестицій, амортизації основних засобів, використання бюджетних коштів в цілях кредитування суб'єктів.

В даний час існує безліч різних методик розрахунку і визначення показників, що складають основу інвестиційного потенціалу на рівні

торгівельного підприємства, але, незважаючи на велику кількість робіт, присвячених цій темі, деякі теоретичні та методичні аспекти оцінки розроблені недостатньо. Таким чином, відсутній єдиний методологічний підхід до проведення оцінки інвестиційного потенціалу, який містив би загальноприйнятту систему показників, і дозволяв однозначно охарактеризувати отримані результати [27].

Все різноманіття методів визначення економічного стану об'єкта можна поділити на три блоки (рис.1.3).

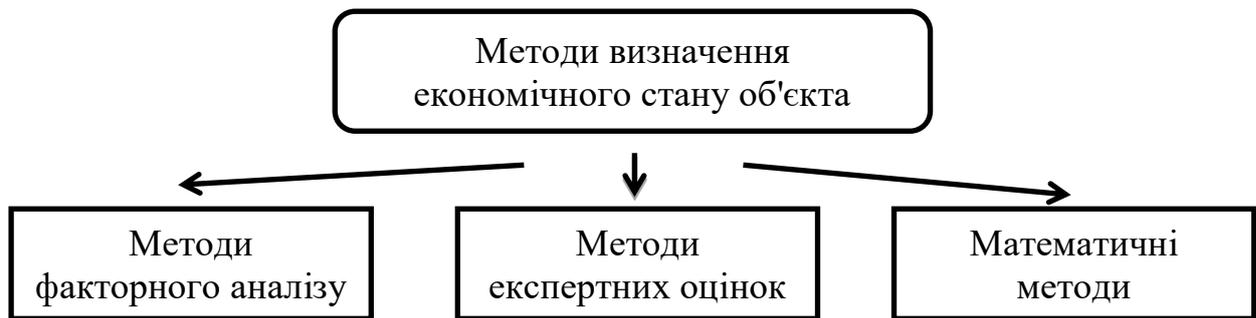


Рис. 1.3 Методи визначення економічного стану торговельного підприємства

Факторний аналіз – при величезній кількості різного роду показників. Суть методу: складання укрупнених груп (факторів), складаються з близьких за змістом показників. Робота ведеться не з кожним показником окремо, а з укрупненої групою – фактором. Основні методи і прийоми факторного аналізу - метод елімінування та індексний метод [28, с. 278].

Елімінування застосовується, якщо потрібно умовно прибрати вплив на узагальнюючий показник усіх факторів, за винятком одного або кількох основних, вплив яких на досліджуваний об'єкт і визначається. Найбільш поширені варіанти елімінування: методи ланцюгових підстановок, абсолютних і відносних різниць.

Метод ланцюгових підстановок полягає в отриманні ряду проміжних значень узагальнюючого показника шляхом послідовної заміни базисних значень факторів на фактичні значення. Різниця двох проміжних значень узагальнюючого

показника в ланцюзі підстановок дорівнює зміни узагальнюючого показника, викликаного зміною відповідного фактору.

Метод відносних різниць вважається одним із найефективніших способів факторного аналізу. Використовується для вимірювання впливу факторів на приріст результативного показника, коли вихідні дані містять уже певні раніше відносні прирости факторних показників у відсотках або коефіцієнтах [29].

Цей метод є модифікацією методу ланцюгових підстановок. Спочатку розраховуються відносні відхилення факторних показників формулами для моделі виду, далі необхідно розрахувати відхилення результативного показника за рахунок зміни кожного фактору. Згідно з цим правилом для розрахунку впливу першого фактору необхідно базисну (планову) величину результативного показника помножити на відносний приріст першого фактору, вираженого у відсотках, результат поділити на 100%. Щоб розрахувати вплив другого фактору, до планової величини результативного показника додати зміну його за рахунок першого фактору, потім отриману суму помножити на відносний приріст другого фактору у відсотках, і результат поділити на 100%. Вплив третього фактору визначається аналогічно: до планової величини результативного показника необхідно додати його приріст за рахунок першого і другого факторів, одержану величину помножити на відносний приріст третього фактору і т. д. [30].

Метод абсолютних різниць передбачає розрахунок впливу кожного фактору за абсолютним відхиленням його фактичного значення від базисного (планового, проектного, середньогалузевого, прогресивного). Підстановка передбачає заміну базисного приватного показника не повною величиною звітного, а лише алгебраїчним відхиленням звітного показника від базисного. Це дозволяє без подальшого обчислення різниці узагальнюючих показників визначити вплив приватного фактору на узагальнюючий показник.

Індексний метод заснований на відносних показниках динаміки, просторових порівнянь, виконання плану, що виражають відношення фактичного рівня аналізованого показника в звітному періоді до його рівня в базисному періоді (або до планового або по іншому об'єкту) [31].

Метод експертних оцінок. В даному методі використовуються методи якісного аналізу побудови варіантних сценаріїв. Експертні методи застосовуються, коли вибір, обґрунтування й оцінка результатів рішень не можуть бути виконані на основі точних розрахунків. Обґрунтуванням служить універсальний аналіз, проведений на основі встановлення кількісних характеристик досліджуваного явища і на аргументованих судженнях керівників і фахівців, знайомих зі станом справ і перспективами розвитку в даних видах діяльності. Перевага його полягає у використанні не тільки інформації, що ґрунтується на статистичних тимчасових показниках, але і нерегулярної інформації суто якісного характеру. До основних експертних методів оцінювання систем відносять:

- ранжування (одинарний підхід);
- нормування (бальна кардинальна оцінка);
- метод парних оцінок.

Ранжируванням називається процедура упорядкування деякої сукупності однорідних і порівнянних за своїми ознаками понять в порядку зростання або убуття їхньої переваги. Результатом ранжирування може бути призначення експертом (або експертами) певних числових оцінок переваги оцінюваним поняттями або даними. Ранжування здійснюється наступним чином: найбільш бажана експертом альтернатива отримує вищий ранг, а найменш бажана – нижчий ранг [32].

Якщо оцінювана група альтернатив – рахункове безліч $\{A_i\}$, ($i=1, \dots, n$), то ранг найбільш кращою них буде дорівнює (n), а ранг найменш кращою буде дорівнює 1. Сума всіх рангів оціненого безлічі альтернатив або об'єктів є сума натуральних чисел від 1 до n включно. Таке розташування називається суворим порядком.

Нормування (бальна кардинальна оцінка) - це один з найбільш часто застосовуваних методів оцінки, який передбачає виставлення балу відповідно з певними характеристиками. В даному випадку експерт визначає для кожного з

показників бал на заданому кількісному проміжку. Потім всі дані упорядковуються за допомогою матриці [33].

Метод парних оцінок являє собою процедуру встановлення переваги об'єктів при порівнянні всіх можливих пар. Зазвичай застосовується, коли ранжування не має сенсу або утруднене через велику розмірність множини об'єктів. На відміну від ранжирування, в якому здійснюється упорядкування всіх об'єктів, парне порівняння об'єктів є більш простим завданням. Результати парного порівняння представляються у вигляді матриці парних порівнянь. Якщо в процедурі парних порівнянь беруть участь декілька експертів, то кожний з них складає свою матрицю.

Математичні методи. Основними можна назвати кореляційний і дисперсійний аналізи, методи оптимізації і математичного моделювання. В даний час вони застосовуються в комплексі з якісними методами.

До основних математичних моделей відносять наступні:

– метод суми місць передбачає попереднє ранжування всіх підприємств по кожному показнику, що характеризує інвестиційний потенціал. Обчисливши суми місць за всіма розглянутими показниками, можна встановити ранги об'єктів;

– метод бальних оцінок відрізняється тим, що підприємствам, мають кращі значення показників, присвоюються найвищі бали. Достоїнством методики є простота використання, універсальність і наочність;

– метод багатовимірної середньої усуває недолік двох попередніх методів. Метод полягає в тому, що по кожному показнику, що характеризує потенціал, обчислюється середня величина по галузі, а показники суб'єкта співвідносяться з нею. Так, підприємство отримує по кожному показником свій коефіцієнт, з яких на заключному етапі розраховується середній. Чим вища середня оцінка, тим вище рейтинг.

– метод «Патерн» відрізняється від багатовимірної середньої тим, що в якості підстави стандартизованих значень індикаторів не беруться середні показники по країні, а найкращі значення [34, с. 138].

Існуючі методики оцінки інвестиційного потенціалу торговельного підприємства мають певні недоліки, та переваги (табл.1.3).

Таблиця 1.3 – Недоліки та переваги існуючих методів оцінки інвестиційного потенціалу [28]

Недоліки	Переваги
<ul style="list-style-type: none"> – відсутність чіткого визначення поняття «інвестиційний потенціал»; – нехтування особливостями досліджуваних об'єктів (галузевою приналежністю або регіональною приналежністю); – необґрунтованість експертних оцінок в процесі вимірювання рівня інвестиційного потенціалу і, як наслідок, їх недостовірність; – недоступність необхідної інформації і тривалість обчислень; – зведення процесу оцінки до визначення прибутковості інвестицій; – оцінка виключно фінансового аспекту та ігнорування впливу інших складових на величину інвестиційного потенціалу; – складність і нечіткість при інтерпретації результатів 	<ul style="list-style-type: none"> – доступність даних і швидкий пошук матеріалу при використанні даних публічної звітності; – виділення різних складових інвестиційного потенціалу, які визначаються певним набором показників; – зведення розрахунків до єдиного інтегрального показником і легкість інтерпретації результату; – можливість досліджувати інвестиційний потенціал в динаміці; – можливість оцінити безліч важко порівнянних, різноспрямованих показників за допомогою бальних оцінок; – обґрунтованість і легкість інтерпретації результатів; – простота, логічність і відсутність громіздких розрахунків.

Отже, незважаючи на велику кількість робіт, присвячених визначенню і оцінці інвестиційного потенціалу, деякі теоретичні та методичні аспекти розроблені в неповній мірі, і в даний час в економічній науці не існує єдиного

підходу. Це підтверджує актуальність обраної тематики досліджень і необхідність подальшої роботи в цьому напрямку.

РОЗДІЛ 2

ХАРАКТЕРИСТИКА ТА АНАЛІЗ ДІЯЛЬНОСТІ ПІДПРИЄМСТВА ПАТ «ЛУБНИФАРМ»

2.1. Дослідження та оцінка зовнішнього середовища підприємства

Повне найменування юридичної особи - Акціонерне товариство «Лубнифарм».(Табл.2.1). Установчим документом ПАТ «Лубнифарм» є Статут. Крім статутного капіталу учасників на підприємстві створений резервний фонд (для покриття можливих збитків, що можуть виникнути в процесі діяльності). Розрахунок резервного фонду частка статутного капіталу 25% та за рахунок щорічних відрахувань до цього фонду у розмірі 5% від чистого прибутку.

Таблиця 2.1 - Основна інформація про підприємство ПАТ «Лубнифарм»

Скорочена назва:	ПАТ «Лубнифарм»
ЄДРПОУ:	00480951
Юридична адреса:	37500, Полтавська обл., місто Лубни, вулиця Барвінкова, буд. 16.
Основний вид діяльності за КВЕД:	21.20 Виробництво фармацевтичних препаратів і матеріалів
Зареєстрований:	13.08.1998 р
Керівник:	Ващук Світлана Григорівна
Організаційно-правова форма підприємства	Приватне акціонерне товариство
Статутний капітал:	12 288 494,40 грн.

Інші види діяльності: 20.42 Виробництво парфумних і косметичних засобів;

42.99 Будівництво інших споруд, н. в. і. у.;

46.45 Оптова торгівля парфумними та косметичними товарами;

46.46 Оптова торгівля фармацевтичними товарами;

46.90 Неспеціалізована оптова торгівля;

49.41 Вантажний автомобільний транспорт.

ПАТ «Лубнифарм» - одне з провідних підприємств фармацевтичної індустрії України по виробництву готових лікарських засобів. ПАТ «Лубнифарм» є правонаступником ВПАТ «Лубнифарм» і створено на невизначений термін. Товариство планує збільшувати обсяги своєї діяльності, залучаючи нових клієнтів, та розширюючи асортимент своєї продукції, працює з прибутком і нарощує обсяги виробництва. Має отримані ліцензії та певні види діяльності (Табл.2.2).

Таблиця 2.2 - Інформація про одержані ліцензії на окремі види діяльності ПАТ «Лубнифарм»

Вид діяльності	Номер ліцензії	Дата видачі	Орган державної влади, що видав ліцензію	Дата закінчення строку дії
Виробництво лікарських засобів	АВ № 598075	11.02.2014	Державна служба України з	
			лікарських засобів	
Господарська діяльність з будівництва об'єктів IV і V категорії складності (за переліком видів робіт згідно з додатком)	Наказ №41-Л	11.12.2015	Державна архітектурно-будівельна інспекція України	09.11.2020

Першочергово враховується значна частина препаратів, поставлених на ринок у 2018, вона не досягла кінцевого споживача, а лишилась на складах торгових компаній.

Другим чинником виступає порівняння обсягів українського виробництва адже ріст курсу долара помітно випереджав зріст відпускних цін фармацевтичного товариства. У цілому скорочення обсягів пропозиції в цінах виробника в 2018 році в порівнянні з 2017, багато в чому відбулось за рахунок падінням обсягів імпорту.

В 2018 році обсяг вітчизняного виробництва та імпорту склав 690 і 850 млн. дол. відповідно. Отже, пропозиція на ринку в 2018 року складала близько 1750 млн. дол., що майже на 25% нижче ніж в попередньому році.

Відбулось падіння імпортного ринку і частка імпорту лікарських засобів у загальному імпорті в Україну: якщо в 2017 і 2018 роках відсоток фармацевтики становив 2,17 від загальної вартості завезених товарів, то в 2018 році цей показник спав до межі 1,86%.

Зменшення обсягу ринку трапилось під впливом падіння платоспроможного попиту з боку населення і країни. Зробити оцінку обсягу ринку можна за наступних умов: через сукупну пропозицію і через оцінку продажів продукції.

Предметом діяльності Товариства є:

- виробництво фармацевтичних препаратів, матеріалів, парфумних і косметичних засобів, оптова торгівля фармацевтичними товарами, парфумними та косметичними товарами;
- неспеціалізована оптова торгівля;
- роздрібна торгівля фармацевтичними, медичними та косметичними товарами;
- виробництво іншої продукції, не забороненої законодавством України.

Найбільш вірогідними подальшими кроками щодо розвитку діяльності підприємства є утримання існуючої частки ринку та пошук можливостей для розширення діяльності.

Головний напрямок розширення діяльності - виробництво готових лікарських засобів:

- рідкі лікарські засоби (настойки, екстракти, соки);
- м'які лікарські форми (мазі, гелі, лініменти), олії;
- таблетки;
- перев'язувальні матеріали (бинти, серветки, пакети, відрізи);
- розчини для ін'єкцій та вода для ін'єкцій;
- фасовані лікарські трави і збори.

Сумарна пропозиція лікарських засобів кінцевим споживачам складає 1920 млн. дол. у цінах виробника. У роздрібних цінах це складає в сумі 2900 млн. дол. (враховуючи надбавку оптової і роздрібною сфери в 50%).

На сьогоднішній час запропоновано безліч методів оцінки стану зовнішнього середовища підприємства, які можуть бути агреговані у зазначені нижче групи.

1. Методи прогнозування (множинної регресії, екстраполяції, метод розробки сценаріїв, метод побудови кривої тренду, аналіз втрат та можливостей, асимптотичний аналіз), найчастіше вони застосовуються для визначення майбутніх суттєвих змін та для передбачення майбутніх подій на підставі узагальнюючого аналізу сьогодення або прогнозування на майбутнє.

2. Методи оцінки наслідків (аналіз балансу зацікавлених сил, аналіз перехресного та прямого впливу, дедуктивний аналіз). Застосування вказаних методів надасть змогу оцінити вплив очікуваних змін зовнішнього середовища на діяльність підприємства та результати його фінансової діяльності, визначити ступінь та вірогідність збігання декількох явищ.

3. Експертні методи (оцінка можливого зростання та зміни ефективності «стратегічних зон господарювання», метод «чотирьох питань», побудова матриці «вірогідність посилення чинника - його вплив на підприємство»). Застосування передбачає формування переліку параметрів, які вказуватимуть на зміни стану зовнішнього оточення, оцінюють ступінь невизначеності середовища та основні її джерела, вплив на діяльність підприємства.

3. Методи моделювання (розробки моделей «витрати-випуск», кібернетичної економетричної, стохастичної,) дають змогу побудувати таку модель дійсності щоб спланувати різноманітні варіанти майбутнього, змінюючи вхідні параметри та функції змінних у рамках цієї моделі.

Найпоширенішим методом, що використовуються на підприємстві ПАТ «Лубнифарм» для оцінки зовнішнього середовища це SWOT-аналіз. Такий аналіз має своєрідну форму та не містить остаточної інформації для прийняття управлінських рішень, але дає змогу управлінцям впорядкувати процес

обмірковування всієї отриманої інформації з використанням власних оцінок та дослідження. Для будь-якого керівника зорієнтованого на поточну роботу, це корисна справа, яка вимагає від нього, замислитися на перспективу. Розробці відповідної стратегії передуює вивчення таких питань: яке становище на ринку підприємство займає зараз, якої позиції бажано досягти в майбутньому.

Спочатку підприємство визначає сильні і слабкі сторони, які повинні бути адаптованими до конкретної галузі та самого підприємства. За необхідністю, вони можуть доповнюватися ще будь-якими відповідно до ситуації, що склалася на ринку і на підприємстві.

За результатами дослідження фармацевтичного підприємства ПАТ «Лубнифарм», що має високий ринковий рейтинг, були визначені найбільш суттєві складові їх SWOT-аналізу, наведені в табл. 2.3.

Таблиця 2.3 - SWOT-аналіз підприємства ПАТ «Лубнифарм»

Фактори, що враховуються у SWOT-аналізі	
Потенційні зовнішні сприятливі можливості (О):	Потенційні зовнішні загрози (Т):
1. Можливість обслуговування додаткових груп споживачів	1. Послаблення росту ринка, несприятливі демографічні зміни вводу нових ринкових сегментів
2. Сприятливі зрушення в курсах валют	2. Несприятливі зрушення в курсах валют
3. Розширення діапазону можливих товарів	3. Збільшення продаж, замінюючи товарів, зміна смаків і потреб покупців
4. Послаблення нестабільності бізнесу	4. Чуттєвість до нестабільності зовнішніх умов бізнесу
5. Велика доступність ресурсів	5. Законодавче регулювання цін
6. Зниження торгових бар'єрів у виході на зовнішні ринки	6. Загострення конкуренції

ПАТ «Лубнифарм» – фармацевтичне підприємство в Україні, основним напрямком діяльності якого є розробка і виробництво готових лікарських засобів для зовнішнього і внутрішнього застосування та медичних виробів у вигляді: таблеток, настоянок, порошків, екстрактів, олій, рідин, гелів, мазей, лініментів, ін'єкційних розчинів, бинтів, серветок, пакетів, зборів, лікарських трав. Номенклатура підприємства складає більше 100 найменувань і має

широкий спектр фармакологічної дії. У процесі дослідження та оцінки динамічності та нестабільності зовнішнього середовища підприємство ПАТ «Лубнифарм» виділяє три найважливіші характеристики: ступінь звичності змін; темп змін порівняно з реакцією підприємства; можливість прогнозування майбутнього. Зростання рівня невизначеності розглядається як чинник, що ускладнює прийняття управлінських рішень та діяльність підприємства.

Цілі фармацевтичного підприємства ПАТ «Лубнифарм»: заволодіти 20% ринку вітчизняних медпрепаратів в полтавській області; збільшити випуск лікарських препаратів розроблених вченими товариства; вести розробку нових препаратів, що базуються на натуральній основі; вишукувати напрями зниження собівартості продукції; розвивати власну роздрібну мережу; удосконалити кадрову політику направлену на залучення висококваліфікованого персоналу; досягти визначеного бізнес – планом рівня фінансової стійкості та прибутковості.

Дослідження зовнішнього середовища в перебігу діагностики потенціалу підприємства ПАТ «Лубнифарм» передбачає проведення наступних етапів роботи.

Структуризація зовнішнього середовища підприємства ПАТ «Лубнифарм», окреслення вагомих чинників:

- умови формування під впливом змін попиту, зміни на ринку ресурсів, діяльності конкурентів. Найбільш динамічними чинниками в загальній системі є взаємопов'язані з діяльністю підприємства, вплив яких з часом може суттєво змінитись;

- зміни соціально - економічні чинники макрорівня, політичної ситуації в державі, рівень розвитку культури, демографічні зміни. Чинники характер впливу яких на діяльність підприємства з часом суттєво не змінюється;

- підприємство змушене контролювати ситуацію за межами власної діяльності, такі чинники дають можливість оцінити потенційні можливості

розвитку підприємства, напрями диверсифікації діяльності в інших галузях та на інших ринках, виявити можливість появи нових конкурентів.

Визначення «критичних точок» аналізу зовнішнього середовища. Кількість та перелік яких – підлягає ретельному дослідженню, окреслюють індивідуальність розміру підприємства, характеру його спеціалізації, жорсткості часового обмеження, цілей та умов проведення діагностики.

Фактори зовнішнього середовища доцільно поділяти на дві групи:

- прямої дії (безпосередньо впливають на діяльність підприємства та залежать від його функціонування) (Табл.2.4);
- непрямой дії (впливають не безпосередньо, а через певні механізми й взаємовідносини) (Табл. 2.5).

Таблиця 2.4 - Характеристика факторів зовнішнього середовища прямої дії товариства ПАТ «Лубнифарм»

Фактори прямої дії	Характеристика фактору	
	Вплив факторів на підприємство	Вплив підприємства на фактори
1	2	3
Постачальники	Постачальники забезпечують необхідними ресурсами. Несвоєчасні поставки ресурсів підвищення ціноутворення, недотримання вимог зі сторони постачальників призводить до спаду ефективності	Підприємство може впроваджувати освоєння нових видів виробництва до постачальників, і натомість захистити себе від певних ризиків та запровадження своїх вимог до них.
Споживачі	Фармацевтичне підприємство орієнтується у своїй діяльності на забезпечення потреб споживачів. Виробляють такі ліки і вироби медичного призначення на які з боку споживачів існують незадоволені потреби	Товариство може впливати на формування попиту споживачів засобами продуманої рекламної та маркетингової кампанії, пропонувати найбільш привабливі пропозиції.

Продовження табл. 2.4 - Характеристика факторів зовнішнього середовища прямої дії товариства ПАТ «Лубнифарм»

1	2	3
Організації-сусіди	Впливають на підприємство, які знаходяться на одних площах, застосовуючи спільні комунікації, приміщення, склади	Підприємство може придбати приміщення, що знаходяться в оренді у організацій сусідів.
Конкуренти	Заохочують фармацевтичне підприємство вдосконалювати свою виробничо-реалізаційну діяльність для утримання певної конкурентоспроможної позиції.	Підприємство вдосконалює споживчі, технологічні, економічні, естетичні та інші характеристики своєї продукції, яка суттєво впливає на своїх конкурентів
Система економічних відносин у країні	Формування умов, правил та принципів функціонування фармацевтичного підприємства. В ринкових умовах підприємство утримується завдяки законам попиту, пропозиції, конкуренції.	Умови діяльності підприємства в певній економічній системі стають не дієвими, то підприємство може протестувати, вимагати створення інших умов для функціонування
Законодавчі акти	Підприємство функціонує на засадах діючого законодавства в Україні, серед актів можна виокремити: Закон України «Про оподаткування прибутку підприємств», Закон України «Про підприємництво», Закон України «Про лікарські засоби».	Підприємства можуть надавати певні зміни до актів законодавства, критикувати законодавчу базу, виступати ініціатором прийняття конкретних законів тощо
Інфраструктура	Комплекс взаємопов'язаних матеріальних нематеріальних елементів які суб'єктивно обслуговують обіг лікарських засобів та виробів медичного призначення, призводять до результативності її функціонування від виробника до кінцевого споживача.	Підприємство може бути задіяне у налагодженні інфраструктури регіону, надавати пропозиції щодо удосконалення конкретних елементів інфраструктури тощо

Продовження табл. 2.4 - Характеристика факторів зовнішнього середовища прямої дії товариства ПАТ «Лубнифарм»

1	2	3
Профспілки	Профспілки на фармацевтичному підприємстві здійснюють контроль за дотриманням законів трудового функціонування, покращують умови праці та її оплату, охорони здоров'я. Укладання колективного договору обумовлюється питаннями, що пов'язані з умовами оплати.	Керівництво підприємства може відмовитись від умов профспілок, не погоджуватись з певними вимогами. Підприємство може лобювати свої інтереси в законодавчих та виконавчих органах влади.
Державні органи влади	ВРУ, КМУ, Міністерство Охорони Здоров'я, регіональні органи правління. Органи влади розробляють структуру, функціонування підприємства в країні та контролюють виконання необхідних вимог.	Підприємства пропонують необхідні пропозиції стосовно діяльності органів влади, оскаржувати окремі інструкції державних органів влади.

Джерело: складено автором на підставі даних []

Фактори непрямої дії мають властивість впливати через фактори прямої дії, при оцінці факторів зовнішнього середовища.

Таблиця 2.5 - Характеристика факторів зовнішнього середовища підприємства непрямої дії

Фактори непрямої дії	Характеристика фактору	
	Вплив факторів на підприємство	Вплив підприємства на фактори
1	2	3
Соціально-культурні обставини	Відображення загального рівня культури, стан соціального забезпечення громадян, соціальну стабільність, доходи на душу населення, розвиток літератури, мистецтв, науки.	Високий рівень культури і доходів населення впливає на формування робочої сили, що у свою чергу забезпечить виготовлення якісної конкурентоспроможної продукції.

Продовження табл. 2.5 - Характеристика факторів зовнішнього середовища підприємства непрямої дії

1	2	3
Міжнародні події	Події пов'язані з політичним, соціальним, економічним, військовим станом, що відбуваються у світі і мають вплив на більше ніж дві країни світового співтовариства	Наслідки терактів, що мають вплив на заборону певного часу усіх авіарейсів, що з'єднували цю країну з іншими країнами світу. Підприємства інших держав, що мали поставки з країною, де трапився теракт, не змогли своєчасно отримати необхідні ресурси для забезпечення функціонування діяльності
Соціально-культурні обставини	Відображення загального рівня культури, стан соціального забезпечення громадян, соціальну стабільність, доходи на душу населення, розвиток літератури, мистецтв, науки.	Високий рівень культури і доходів населення впливає на формування робочої сили, що у свою чергу забезпечить виготовлення якісної конкурентоспроможної продукції.
Науково-технічний прогрес	Процес розвитку науки й техніки, що створює глибокі перетворення в усіх прошарках суспільства. Високі темпи розвитку науки, скорочення часу впровадження фундаментальних наукових винаходів, створення прогресивних технічних засобів, технологій мають вплив на підприємство.	Фармацевтичне підприємство застосовує нову сучасну технологічну лінію виробництва ін'єкційних розчинів. Це вплине на покращення якості продукції та зменшення її вартості. Такі умови роблять продукція підприємства більш конкурентоспроможним.
Соціально-культурні обставини	Відображення загального рівня культури, стан соціального забезпечення громадян, соціальну стабільність, доходи на душу населення, розвиток літератури, мистецтв, науки.	Високий рівень культури і доходів населення впливає на формування робочої сили, а та на якісну конкурентоспроможну продукцію.

Продовження табл. 2.5 - Характеристика факторів зовнішнього середовища підприємства непрямої дії

1	2	3
Політичні обставини	Обставини, що сформувались в процесі створення державного устрою, здійснення реформування, розвитку суспільства, політичної боротьби.	Перед проведенням парламентських виборів політичні партії приймають сприятливі для функціонування підприємств законодавчі акти для популяризації своєї громадянської позиції.
Рівень техніки та технології	Відповідність стану техніки та технології сучасним вимогам: простоті у застосуванні, використанні новітніх інформаційних та комп'ютерних систем, ресурс економності, високому рівню безпеки, автоматизації, продуктивності.	Підприємство має застаріле обладнання, яке є високо травматичним для працівників, то профспілки будуть пропонувати закупівлі сучасного устаткування для створення безпечних умов праці робітникам.
Міжнародне оточення	Створення економічного, політичного, соціального стану країни, з контрагентами якої співпрацює фармацевтичне підприємство.	Якщо одна із сусідніх держав застосувала економічні санкції до країни, то у відповідь та може заборонити імпорт чи експорт товару, введення адміністративних бар'єрів. Підприємство може втратити можливість співпрацювати з контрагентами сусідньої держави.
Особливості міжнародних економічних відносин	Включають особливості утворення міжнародної торгівлі, вивіз капіталу, міграція робочої сили, валютні відносини.	Обмеження іноземними країнами стосовно підприємства можуть створити не вигідну співпрацю з контрагентами, що функціонують у цих країнах.

Продовження табл. 2.5 - Характеристика факторів зовнішнього середовища підприємства непрямої дії

1	2	3
Стан економіки	Характеризує загальний рівень розвитку економіки: високорозвинена/слаборозвинена що розвивається; перехідна тощо.	Якщо у країні ринкова економіка характеризується високим рівнем розвитку то, у будь-якій галузі, існує сильна конкуренція, оскільки антимонопольне законодавство запобігає створенню умов для формування монополії.

Джерело: складено автором на підставі даних []

Адаптивність підприємства до зовнішнього середовища в процесі зміни йде шляхом видозміни множини зв'язків і зміни власної структури.

Зовнішнє середовище впливає на підприємство наступними фактори:

- визначає можливості й умови досягнення цілей системи;
- визначає обмеження на функціонування системи;
- визначає можливості одержання необхідних ресурсів.

Як наслідок будь-який вплив утворює множину цілей системи, множину обмежень та множину ресурсів. Концептуальна схема взаємодії внутрішньої структури акціонерного товариства «Лубнифарм» й зовнішнього середовища в процесі управління змінами.

До фактору зовнішнього середовища непрямого впливу, який позитивно впливає на стан ПАТ «Лубнифарм», можна віднести науково-технічні нововведення. Адже саме науково-технічні нововведення в сфері ліків та медичного приладдя, спонукають підприємство до ефективнішої роботи, до дослідження та оцінки чинників зовнішнього середовища, що мають тенденцію змін. Адекватне реагування на ці зміни дозволить підприємству ПАТ «Лубнифарм» підвищити конкурентоспроможність своєї продукції і налагодити свою виробничу фармацевтичну діяльність в найбільш перспективному напрямі.

ПАТ «Лубнифарм» має великий досвід у впровадженні нового обладнання та нових видів ліків та виробів медичного призначення. Підприємство має

достатню матеріально-технічну базу для проведення досліджень та впровадження новинок у виробництво. Технологія виготовлення ліків та виробів медичного призначення відповідає стандартам, що надає підприємству додаткові переваги перед конкурентами. Достатня часткова автоматизація виробництва на підприємстві дає можливість виготовляти більшу кількість продукції, натомість отримувати економію на масштабах виробництва.

Проблемою ПАТ «Лубнифарм» є залежність від імпорту як обладнання, так і сировини для виробництва ліків, що робить підприємство залежним від кон'юнктури світових цін на таку сировину, позначається на ціні кінцевого продукту, впливає на зниження його конкурентоспроможності на внутрішньому ринку в умовах широкого вибору дешевих імпортних товарів.

Також проблема товарів- субститутів, також досить актуальна, тому що на будь – яку фармацевтичну продукцію існує певний набір інших товарів, які за своїми характеристиками можуть бути заміниками випуск та виробів медичного призначення. Поява товарів – субститутів на фармацевтичному ринку обмежує можливості отримання прибутку в даній галузі, встановлюючи верхню межу цін, які можуть запросити підприємства без зниження норм свого прибутку.

Стратегія подальшої діяльності емітента щонайменше на 2020 рік (щодо розширення виробництва, реконструкції, поліпшення фінансового стану, опис істотних факторів, які можуть вплинути на діяльність емітента в майбутньому)

Передбачається здійснити ряд заходів, щодо подальшого оновлення основної номенклатури продукції, що виробляється, та впровадження у виробництво нових препаратів.

Опис політики емітента щодо досліджень та розробок, вказати суму витрат на дослідження та розробку за звітний 2019 рік витрачено - 84 тис. грн. на дослідження і розробку нових препаратів.

2.2. Організаційно-правові основи функціонування підприємства ПАТ «Лубнифарм»

Приватне ПАТ «Лубнифарм» — акціонерне товариство, яке має статутний капітал, поділений на дольову кількість акцій однакової номінальної вартості, і несе відповідальність за зобов'язаннями тільки своїм майном. Загалом організаційна форма і вид визначають суб'єкта, який має право присвоювати результати діяльності підприємства.

До організаційно-правової основи функціонування підприємства ПАТ «Лубнифарм» належать такі ознаки:

- право власності на капітал та засновники;
- джерела формування та розмір статутного фонду;
- обмеження права стати учасником;
- права учасника на майно у разі його виходу зі складу підприємства;
- юридична відокремленість підприємства від учасників.

Підприємництво може здійснюватися в різних організаційно-правових формах, які встановлюються законодавством країни. В цьому виявляються нормативні аспекти підприємництва на етапі організації (реорганізації) підприємства.

Акціонерне товариство «Лубнифарм» є юридичною особою приватного права. Товариство є самостійним господарюючим суб'єктом, зареєстроване відповідно до законодавства України.

Товариство за період діяльності та за звітній 2019 рік провело значну роботу по зменшенню і локалізації ризиків, однак існують ризики, які ліквідувати повністю неможливо. Вони наступні:

1. Посилення фіскального тиску на виробників. Постійні зміни у Податковому кодексі України відносно методів розрахунків ставок податків, зборів, мита на ввезення сучасного обладнання, все це суттєво ускладнює процес стратегічного планування діяльності товариства.

2. Дефіцит та обмежений доступ до недорогого позикового ресурсу, необхідного для оновлення основних засобів, виконання інвестиційних програм розвитку підприємства.

3. Відсутність середнього класу в Україні та незадовільна структура витрат домогосподарств - більше 80-85% приходиться на продукти харчування та послуги, все це суттєво обмежує купівельну спроможність населення.

4. Ризики подальшої девальвації національної валюти.

5. Збереження високого рівня імпортої залежності виробничого процесу виробництва, ризики погіршення фінансово-платіжної дисципліни основних контрагентів, що може призвести до дефіциту обігових коштів та збільшення тривалості операційного циклу.

6. Посилення конкурентного тиску з боку іноземних виробників.

Виробнича діяльність Товариства не має схильності до цінових ризиків, кредитного ризику, ризику ліквідності та/або ризику грошових потоків.

В системі цінностей ПАТ «Лубнифарм» займає забезпечення населення України лікарськими засобами за доступними цінами, ціль підприємства - розширення асортименту за рахунок розробки та впровадження нових лікарських засобів. Дотримуючись саме цих принципів ПАТ «Лубнифарм» упевнено розвивається в умовах жорсткої конкурентної боротьби.

Реалізація програми розвитку підприємства підтверджує наявність достатнього потенціалу росту, що дасть змогу збільшити продукцію, що відповідає якості міжнародних стандартів, займати гідне місце у фармацевтичній галузі України.

В 2020р передбачається здійснення ряд заходів, щодо подальшого оновлення основної номенклатури продукції, що виробляється, та впровадження у виробництво нових препаратів. Планується: відкриття переоснащеного цеху №4 з виробництва твердих лікарських форм.

На підприємстві ПАТ «Лубнифарм» встановлена облікова політика - це не просто сукупність способів ведення бухгалтерського, управлінського (оперативного) та фінансового обліку, обраних відповідно до умов господарювання, але й вибір методики обліку, яка надає можливість використовувати різні варіанти відображення фактів господарського життя в обліку (залежно від поставлених цілей).

На вибір облікової політики підприємства впливають наступні фактори:

- форма власності та організаційно-правова форма;
- галузь або вид діяльності;
- наявність матеріальної бази;
- ступінь свободи дій в умовах переходу до ринку;
- система оподаткування;
- система інформаційного забезпечення підприємства;
- система матеріальної зацікавленості працівників в ефективності роботи підприємства та матеріальної відповідальності за виконання своїх обов'язків;
- стратегія фінансово-господарського розвитку;
- рівень кваліфікації бухгалтерських кадрів, економічної сміливості, ініціативності та підприємливості керівників;
- обсяг діяльності, середньо-списова чисельність працівників;
- господарська ситуація (стан господарського, податкового та бухгалтерського законодавства, сприятливість інвестиційного клімату, стан розрахункової дисципліни, наявність власних оборотних коштів тощо).

Безпосередню участь при формуванні облікової політики, а також її відповідальність беруть на себе директор підприємства і головний бухгалтер. Планово-економічна, інженерно-технічна, кадрова та інші служби підприємства, які мають відповідальність за планування таких важливих показників, як собівартість виробленої і реалізованої продукції, амортизації, класифікація витрат (за елементами), тощо розробляють і вносять свої пропозиції з питань формування облікової політики.

Наказ про облікову політику може бути прийнятий як базисний на час діяльності підприємства, до якого за необхідності вносяться зміни з визначеного часу.

Доцільність зміни того чи іншого параметра наказу про облікову політику має встановити спеціальна комісія під час обов'язкової річної інвентаризації, а якщо наказ розробляє аудиторська фірма, – під час аудиторської перевірки.

Обов'язкові зміни і доповнення до облікової політики підприємства виникають при уточненні чи прийнятті законодавчих актів та нормативних документів. Натомість, на законодавчому рівні пропонуються нові варіанти стосовно організації та методології системи обліку та окремих його об'єктів. Підприємство обирає один з запропонованих варіантів і закріплює його в наказі в якості окремого положення облікової політики.

Ініціативні зміни до облікової політики підприємства вносяться у випадках:

- при розробці нових способів ведення бухгалтерського обліку, які дадуть можливість більш достовірно відобразити факти господарської діяльності або зменшити трудомісткість облікового процесу без зниження ступеня достовірності інформації;
- суттєвих змін умов діяльності підприємства (реорганізація, зміна власників, зміна видів діяльності тощо).

Облікова політика конкретного підприємства ПАТ «Лубнифарм» затверджується наказом керівника (Рис. 2.1)

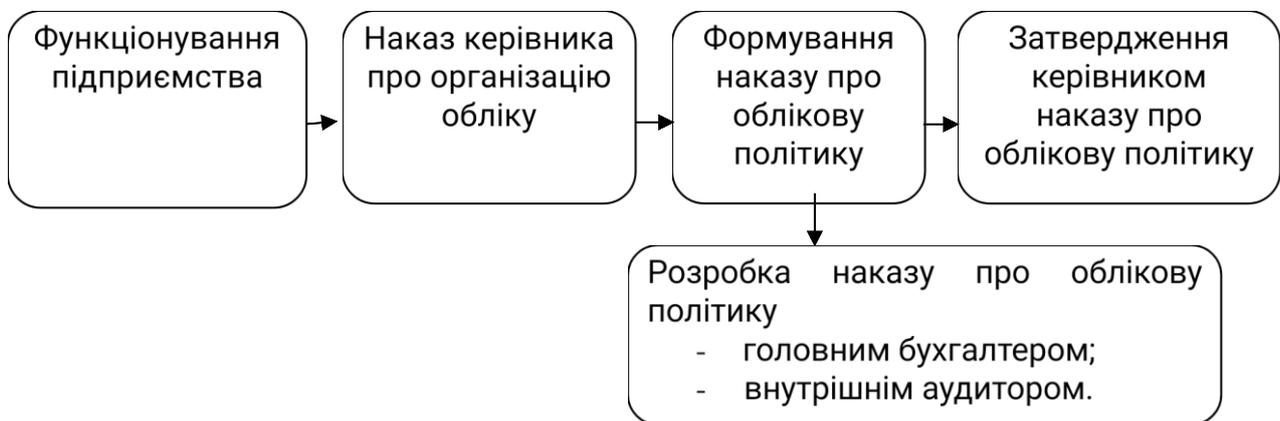


Рис. 2.1 Формування наказу про облікову політику

Враховуючи те, що фінансова звітність складається для певного кола користувачів і повинна бути зрозумілою для них, вона повинна містити вичерпні відомості про підприємство. У зв'язку з цим до наказу про облікову політику підприємства повинна бути включена наступна інформація:

- назва, організаційно-правова форма і місцезнаходження підприємства;
- короткий опис основної діяльності підприємства;
- назва органу управління куди підпорядковується підприємство;

- середня чисельність персоналу підприємства протягом звітного періоду.

Наказом директора ПАТ «Лубнифарм» визначено:

1) Забезпечити незмінність правил, якими слід керуватися при вимірюванні, оцінці і реєстрації господарських операцій на підставі П(С)БО та МСФЗ;

2) При веденні бухгалтерського обліку дотримуватись основних принципів, сформованих у НП(С)БУ 1;

3) Установити кордон істотності в розмірі 0,1 тис. грн.;

4) Активи і зобов'язання відображати в балансі тільки тоді, коли вони відповідають таким критеріям:

- існує ймовірність надходження або вибуття майбутніх економічних вигоди;
- їх оцінка може бути достовірно визначена.

5) Облік нематеріальних активів вести за групами:

- права користування майном;
- права на об'єкти інтелектуальної власності;
- права та знаки для товарів та послуг;
- інші нематеріальні активи.

При зарахуванні на баланс нематеріальний актив оцінювати за собівартістю відповідно до П(С)БО 8, за кожним нематеріальним активом визначити термін корисного використання. Амортизацію нематеріальних активів усіх груп нараховувати прямолінійним методом. Ліквідаційну вартість нематеріальних активів прирівняти до нуля. У випадку, якщо очікувані в майбутньому чисті потоки грошових коштів від використання конкретного нематеріального активу зменшаться, термін його використання і метод амортизації змінити. У випадку, якщо балансова вартість будь – якого нематеріального активу істотно відрізняється від його справедливої вартості на дату балансу, переоцінити такий актив до справедливої вартості.

У кінці звітного року переглядати:

- оцінку нематеріальних активів;

- термін використання нематеріальних активів;
- методи амортизації нематеріальних активів.

6) Отримані запаси вести на балансі за собівартістю, відповідно до П(С)БО 9, яка акумулюється з фактичних витрат;

7) При відпуску запасів у виробництво, продаж та іншому вибутті, оцінка їх здійснюється за методом ФІФО, за яким оцінка запасів базується на припущенні, що запаси використовуються в тій послідовності, у якій вони надходили на підприємство, які першими відпускаються у виробництво оцінюються за собівартістю перших за часом надходження запасів;

8) Для забезпечення достовірності даних бухгалтерського обліку та фінансової звітності на підприємстві щорічно проводити інвентаризацію активів і зобов'язань, крім випадків, коли її проведення є обов'язковим згідно з чинним законодавством України, в наступні строки :

- станом на 01 жовтня – інвентаризацію виробничих запасів;
- станом на 01 листопада – інвентаризацію необоротних активів;
- станом на 01 грудня – інвентаризацію інших активів балансу.

Перед формуванням річної фінансової звітності підприємство обов'язкове провести інвентаризацію грошових активів та розрахунків.

Проведення інвентаризації також обов'язкове у разі:

- зміни матеріально відповідальних осіб (на день приймання-передачі справ);
- передачі майна підприємства в оренду;
- встановлення фактів крадіжок або зловживань, псування цінностей, а також за приписом судово-слідчих органів; пожежі, стихійного лиха або техногенної аварії;
- ліквідації підприємства, а також в інших випадках, передбачених законодавством;

9) Облік дебіторської заборгованості за продукцію, товари, роботи, послуги вести за первісною вартістю окремо по кожному дебітору, а також за класифікаційними групами.

Класифікацію дебіторської заборгованості здійснювати групуванням дебіторської заборгованості за строками її погашення в наступному порядку:

- 1 гр. – з 1 по 30 день;
- 2 гр. – з 31 по 60 день;
- 3 гр. – з 61 по 90 день;
- 4 гр. – з 91 дня до 1 року;
- 5 гр. – 1 рік і більше.

Для визначення чистої реалізаційної вартості на дату балансу обчислюється величина резерву сумнівних боргів, яка визначається виходячи з платоспроможності окремих дебіторів;

10) У примітках до фінансової звітності підприємства відобразити розкриття інформації про дебіторську заборгованість:

- перелік дебіторів і суми довгострокової дебіторської заборгованості;
- перелік дебіторів і суми довгострокової дебіторської заборгованості пов'язаних сторін з виділенням внутрішньо-групового сальдо дебіторської заборгованості;
- склад і суми статті балансу «Інша дебіторська заборгованість», розшифровка її суми у в розрізі рахунків і субрахунків;
- сума поточної дебіторської заборгованості за продукцію, товари, роботи, послуги в розрізі її класифікації за строками погашення;
- метод визначення величини резерву сумнівних боргів;
- перелік дебіторів і суми дебіторської заборгованості, віднесеної до резервів сумнівних боргів та інформація про проведену роботу по її стягненню.

11) Створювати резерви майбутніх витрат і платежів (відпустки і виплати щорічної винагороди за вислугу років та ін.);

12) До складу доходів майбутніх періодів включати суми доходів, отримані протягом поточного періоду, які будуть нараховані в наступних звітних періодах.

13) Дохід визнавати на дату відвантаження продукції, а оцінювати відповідно до П(С)БО 15;

14) Витрати відобразити в балансі одночасно із зменшенням активів або збільшенням зобов'язань, а у Звіті про фінансові результати – одночасно з доходами, для отримання яких вони понесені.

До виробничої собівартості продукції включити:

- прямі витрати;
- загальновиробничі витрати.

Загальновиробничі витрати розподіляти на постійні і змінні.

Змінні загальновиробничі витрати розподіляти на кожну одиницю продукції на базі заробітної плати виробничих робітників.

Витрати, пов'язані з операційною діяльністю, які не включаються до собівартості реалізованої продукції, кваліфікувати відповідно до П(с)БО16. Названі витрати вважати витратами періоду і відобразити у звіті про фінансові результати.

15) Основні засоби придбані (створені) зараховувати на баланс підприємства за первісною вартістю. Безоплатно отримані основні засоби зараховуються на баланс за їх справедливою вартістю на дату отримання.

Очікувані строки експлуатації ОЗ, а також їх ліквідаційна вартість встановлюється комісією при складанні акту на введення в експлуатацію об'єкта. До основних засобів відносяться предмети, очікуваний строк корисного використання яких більше одного року і вартістю більше 6000 грн.

Амортизація ОЗ нараховується із застосуванням прямолінійного методу, за яким річна сума амортизації визначається діленням вартості, яка амортизується, на очікуваний період часу використання об'єкта основних засобів.

У разі зміни очікуваних економічних вигод від використання об'єкта основних засобів у кінці звітного року комісією переглядається:

- строк корисного використання;
- методи амортизації.

Нарахування амортизації об'єкта основних засобів за новим методом та виходячи з нового строку корисного використання починається з місяця,

наступного за місяцем зміни строку корисного використання і методу амортизації.

У випадку, якщо балансова вартість ОЗ істотно (більш ніж на 10%) відрізняється від його справедливої вартості на дату балансу, переоцінити такий об'єкт до справедливої вартості шляхом здійснення експертної оцінки. При цьому амортизація даного об'єкту основних засобів, виходячи з нової вартості, нараховується починаючи з місяця, наступного за місяцем зміни вартості.

До малоцінних необоротних активів відносяться предмети, строк експлуатації яких перевищує один рік і вартість до 6000 грн.

16) Предмети - строк експлуатації яких менший одного року, у складі оборотних активів і списуються на витрати в момент передачі їх в експлуатацію. З метою забезпечення збереження вказаних предметів в експлуатації організовується належний контроль за їх рухом, за кожною матеріально відповідальною посадовою особою.

17) Відповідальність за організацію бухгалтерського обліку та забезпечення фіксування фактів здійснення всіх господарських операцій покладається на Голову правління. Вказівки головного бухгалтера з питань бухгалтерського обліку та звітності, планування, фінансування, контролю за витрачанням витрат і надходженням доходів є обов'язковими для всіх служб, відділів, цехів та інших підрозділів підприємства.

При виготовленні підприємством бланків форм фінансової звітності можливе включення тільки тих статей активів, капіталу, зобов'язань, інших показників типових форм, дані про які випливають із результатів діяльності цього підприємства. При цьому для статей, граф і довідкових показників, що включені до фінансового звіту підприємства, зберігається їхня нумерація, зазначена на типових формах фінансової звітності, затверджених Міністерством фінансів України.

2.3. Аналіз основних економічних та фінансових показників підприємства ПАТ «Лубнифарм»

Фінансовий стан підприємства ПАТ «Лубнифарм» є узагальнюючим результатом взаємодії всіх елементів системи фінансових показників підприємства, що відображають наявність, розміщення і використання фінансових ресурсів та визначається сукупністю виробничо-господарських факторів. Фінансовий стан та результативність діяльності підприємства надає експрес-аналіз його фінансової звітності, який заснований на динаміці показників валюти балансу та фінансових результатів діяльності підприємства.

Оцінка основних показників відбувається в декілька етапів (Табл.2.6):

- огляд узагальнюючих показників;
- аналіз ефективності використання основних ресурсів підприємства.

ПАТ «Лубнифарм» проводить облік господарських операцій та складає фінансову звітність згідно з Законом України «Про бухгалтерський облік та фінансову звітність в Україні» від 16.07.1999р. № 996-XIV зі змінами та доповненнями (Додатки А, Б, В), на підставах вимог Міністерства Фінансів України від 30.11.1999р. №291 «Про затвердження плану розрахунків бухгалтерського обліку та Інструкції про його застосування» та Наказу про облікову політику товариства.

Методи обліку та оцінка вартості фінансових інвестицій ведеться згідно П(С)БО 12 «Фінансові інвестиції». Окремі фінансові інвестиції обліковуються з урахуванням норм П(С)БО 13 «Фінансові інструменти».

Структурною одиницею кожного розділу балансу є стаття. Для того щоб підприємство могло визнати той чи інший елемент статей балансу, воно виконує умови: активи та зобов'язання відображаються у балансі тільки у тому випадку, коли їх оцінка може бути достовірно визначена і підприємство очікує відповідно збільшення або зменшення економічних вигоди у майбутньому. Власний капітал відображається у балансі одночасно з активами або зобов'язаннями, які призводять до його зміни.

Таблиця 2.6 - Основні показники діяльності підприємства ПАТ
«Лубнифарм»

Показники	2017 р.	2018 р.	2019 р.	Абсолютне відхилення 2017/2018 (тис. грн)	Абсолютне відхилення 2018/2019 (тис. грн)	Темп росту 2017/2018 рр. (%)	Темп росту 2018/2019 рр. (%)
Обсяг виробництва	105564,04	78548,42	94817,58	-27015,62	16269,16	74,41	120,71
Обсяг реалізованої продукції	88805,29	63402,30	71559,58	-25402,99	8157,28	71,39	112,87
Ресурси підприємства							
Середньорічна вартість обігових засобів	10449	11060	11037	611	-23	105,85	99,79
Чисельність	467	468	469	1	1	100,21	100,21
Ефективність використання							
Оборотність обігових засобів:							
Кількість обертів	5,98	6,06	3,59	0,08	-2,47	1,01	0,59
Тривалість обертів (дні)	68	59	100	-9	41	0,86	1,69
Продуктивність праці одного працівника	136,05	144,02	123,20	7,97	-20,82	1,05	0,86

За попередньою оцінкою зробимо висновки.

Обсяг виробництва збільшився у 2019р. на 16269,16 тис. грн., або на 120,71у зв'язку із збільшенням обсягу реалізованої продукції майже в 1,12 разів.

Аналізуючи наявні ресурси підприємство спостерігає підвищення вартості обігових засобів на 99,79 % так як збільшився обсяг реалізованої продукції.

Кількість обертів зменшилась у 2,47 разів у зв'язку з підвищенням тривалості оборту на 41 день.

Продуктивність одного працівника знижується на 12% або 20,82 тис. грн. Тільки з причини збільшення обсягу виробництва чисельність не змінилася.

Основні придбання або відчуження активів за останні три роки. Якщо підприємство планує будь-які значні інвестиції або придбання, пов'язані з його господарською діяльністю, їх необхідно описати, включаючи суттєві умови придбання або інвестиції, їх вартість і спосіб фінансування:

В 2017 році:

- вертикальна машина для наповнення і запайки ампул - 8 221,37 тис. грн.;
- автоклав водяний 2,5 м -7 618,89 тис. грн;
- сушильний і стерилізаційний тунель - 7 364,96 тис. грн;
- сідельний тягач XLRTEVSOT 855428 - 717,76 тис. грн;
- вертикальна ультразвукова мийна машина - 2 941,31 тис. грн;
- система приготування розчинів - 3 905,2 тис. грн;
- система отримання, зберігання і транспортування води очищеної для цеху №7 в сумі - 1 083,34 тис. грн;
- парогенератор електричний 108 кВт - 751,5 тис.грн;
- стелажні системи - 827,7 тис. грн;
- автомобіль MAN - 583,33 тис. грн;
- кондиціонери - 403,41 тис. грн;
- гамма-бета спектрометр МКС-АТ 1315 - 266,33 тис.грн;

- спектрофотометр двохпроменевий - 217,98 тис.грн;
- датчики диференційного тиску - 139,38 тис.грн;
- економайзер - 136,08 тис. грн.;
- осушувач стисненого повітря - 110,13 тис. грн.;
- трубопроводи - 100 тис. грн.

В 2018 р.:

- теплообмінники для цеху з виробництва ін'єкційних препаратів - 226,1 тис.грн;
- автомобіль вантажний Mercedes-Benz ACTROS - 2 080,0 тис.грн;
- дозуючий насос, ємність води для ін'єкцій для цеху з виробництва ін'єкційних препаратів- 1 646,43 тис.грн;
- система зберігання і транспортування води для ін'єкцій для цеху з виробництва ін'єкційних препаратів - 1 439,05 тис.грн;
- хроматографічна система Альянс в комплекті для відділу контролю якості - 1 312,32 тис.грн;
- прилад контролю цілісності фільтрів: тестер цілісності Dancheck для цеху з виробництва ін'єкційних препаратів - 1 239,64 тис.грн;
- парогенератор електричний 100 кВт для цеху з виробництва ін'єкційних препаратів - 751,5 тис.грн;
- компресор гвинтовий KSA 55-7.5 для паросилового господарства - 448,3 тис.грн;
- чилер (охолоджувач) з повітряним охолодженням АС - L180Y для цеху з виробництва ін'єкційних препаратів - 273,68 тис.грн;
- спектрофотометр Уф-видимого спектра з дистанційним управлінням UvLine Connect 940 для центральної лабораторії - 234,88 тис.грн;
- трубопроводи для цеху з виробництва ін'єкційних препаратів - 200,0 тис.грн;
- мобільна система отримання води для цеху з виробництва твердих лікарських форм - 95,0 тис. грн.

В 2019 р.:

- система відео спостереження - 83,9 тис.грн.;
- відцентрований насос 3с-22х2е -51,1 тис. грн.;
- дозуючий насос з діапазоном 2-10мм-80,9 тис.грн.;
- вентилятори для круглих каналів - 23,9 тис. грн.;
- кондиціонери 80,0 тис. грн.;
- нагрівачі силіконові для бочок - 54,9 тис. грн.;
- насоси 40-125/30- 37,5 тис. грн.;
- реактор -450,00 тис. грн.;
- стелажна система поличкова 22 секції-500,6 тис. грн.;
- стерилізатор паровий СП ГКД-100 - 53,1 тис. грн.;
- генератор водню-41,3 тис. грн.;
- система вентиляції повітря -122,0 тис. грн.;
- автомат упаковочний- 59,4 тис. грн.;
- шафа витяжна - 83,8 тис. грн.;
- спектрофотометр 102- 40,5 тис.грн.;
- комплект очистки газу-носія - 48,8 тис. грн.;
- котел електричний опалювальний настінний -12,4 тис. грн..

Згідно П(с)БО 7 [37] Підприємство може переоцінювати основні засоби, якщо залишкова вартість цих об'єктів відрізняється від їх справедливої вартості на дату балансу. У разі переоцінки окремого об'єкту групи основних засобів здійснюється переоцінки всіх об'єктів такої групи. В подальшому переоцінка групи основних засобів здійснюється на дату зміни справедливої вартості таких основних засобів.

Перевірка тотожності даних аналітичних рахунків відповідним рахункам синтетичного обліку обов'язково проводиться не менш ніж один раз на місяць. Звірка, аналітичного обліку з синтетичним, здійснюється на балансових та позабалансових рахунках, формується оборотно-сальдова відомість по відповідних рахунках.

На підприємстві основні засоби являються виробничими. На кінець 2019 року первісна вартість їх дорівнює 78 676 грн. (Табл. 2.7), процент зносу - 47%.

Основні засоби постійно поновлюються і проводиться їх капремонт та модернізація. Так у 2019 році на підприємство надійшло основних засобів на суму 4875,57 тис.грн.

Таблиця 2.7 - Інформація про основні засоби ПАТ «Лубнифарм» (за залишковою вартістю)

Найменування основних засобів	Основні засоби (тис. грн)						
	2017 р.	2018 р.	2019 р.	Абсолютне відхилення 2017/2018	Абсолютне відхилення 2018/2019	Темп росту 2017/2018	Темп росту 2018/2019
1. Виробничого призначення:	75 470	92 841	78 676	17 371	-14 165	23,02	-15,26
будівлі та споруди	28 573	31 644	29 033	3 071	-2 611	10,75	-8,25
машини та обладнання	42 667	57 633	47 021	14 966	-10 612	35,08	-18,41
транспортні засоби	3 195	2 424	1 672	-771	-752	-24,13	-31,02
земельні ділянки	0	0	0	0	0	0	0
інші	1 035	1 140	950	105	-190	10,14	-16,67
2. Невиробничого призначення:	255	251	251	-4	0	-1,57	0
будівлі та споруди	255	251	251	-4	0	-1,57	0
машини та обладнання	0	0	0	0	0	0	0
транспортні засоби	0	0	0	0	0	0	0
земельні ділянки	0	0	0	0	0	0	0
інвестиційна нерухомість	0	0	0	0	0	0	0
інші	0	0	0	0	0	0	0
Усього	75725	93092	78927	17367	-14165	22,93	-15,22

Досліджуючи основні засоби підприємства ПАТ «Лубнифарм» можна зробити наступні висновки:

ОЗ виробничого призначення в 2019 році зменшились на 14 165 тис. грн в порівнянні з 2018 роком, це свідчить про ліквідацію деяких об'єктів, у відсотковому значенні це 15,26 %. Скорочення відбулось здебільшого транспортних засобів, вони зменшились на 31,02 %, так як в даний період часу були залучені транспортні засоби підрядників.

Основні засоби не виробничого призначення не змінились.

Аналіз середовища підприємства що здійснює стійку інноваційну (продуктова стійкість, ресурсна ефективність) та економічну інноваційну

діяльність (внесок у доходи, внесок у прибутковість), було порівняно основні показники для оцінки стійкого інноваційного розвитку на економічну діяльність підприємства.

Як бачимо, існує чітко виражена залежність між цими двома площинами функціонування підприємства, з такими ефектами як збільшення чистого прибутку, повернення на інвестиції (ROI), зниження загальної собівартості реалізованої продукції в 2019 році в порівнянні з 2018 роком відбулось зниження матеріальних витрат на 63,53 %, витрати пов'язані з оплатою на 19,45% та інші витрати на 17,02%.

Таблиця 2.8 - Інформація про собівартість реалізованої продукції ПАТ «Лубнифарм»

№ з/п	Склад витрат	Відсоток від загальної собівартості реалізованої продукції (у %) 2017 р.	Відсоток від загальної собівартості реалізованої продукції (у %) 2018 р.	Відсоток від загальної собівартості реалізованої продукції (у %) 2019 р.
1	Матеріальні витрати	17,41	72,73	63,53
2	Витрати на оплату	13,16	14,25	19,45
3	Інші операційні витрати	15,43	13,02	17,02

Показники порівняльного балансу можна розділити на три групи: показники структури балансу; показники динаміки балансу; показники структурної динаміки балансу. Аналіз активів підприємства за період 2017-2019 рр. дозволив зробити наступні висновки: сукупні активи підприємства складаються з необоротних і оборотних активів, причому питома вага необоротних активів підприємства становила 35,79% в 2017 р., 38,80% в 2018 р., відбулось збільшення до 39,81% в 2019р.

Таблиця 2.9 - Горизонтальний і вертикальний аналіз активів підприємства

ПАТ «Лубнифарм»

Стаття	Абсолютні величини, тис. грн.			Структура, %			Абсолютне відхилення, тис. грн.			Відхилення в структурі, %			Темпи зростання, %		
	2017 р.	2018 р.	2019 р.	2017 р.	2018 р.	2019 р.	2018/2019 рік від		2018р. від		2019рік від		2018р./2019 р./	2019 р./2018р.	
							2017 р.	2017р.	2018р.	2017р.	2017р.	2018р.			
1	2	3	4	5	6	7	8	9	10	11	12	13	14	15	16
I. Необоротні активи															
Основні засоби і нематеріальні активи	75725	93092	78927	32,73	36,79	26,64	17367	3202	-14165	0,93	5,2	4,27	111,13	145,56	130,98
Довгострокова дебіторська заборгованість	229	193	29730	0,10	0,08	10,03	-36	29501	29537	-0,14	-0,21	-0,07	100	100,92	100,92
Всього за розділом I	82800	98169	117955	35,79	38,80	39,81	15369	35155	19786	0,79	4,99	4,2	109,06	137,25	125,84
II. Оборотні активи															
Запаси	87641	90721	77672	37,89	35,86	26,21	3080	-9969	-13049	-1,63	-2,51	-0,88	99,76	100,05	100,29
Дебіторська заборгованість	50865	58165	82369	21,99	22,99	27,80	7300	31504	24204	-1,09	-3,43	-2,34	100,93	96,1	95,22
Грошові кошти і їх еквіваленти	241	2101	6385	0,10	0,83	2,15	1860	6144	4284	1,93	-0,98	-0,98	119,22	114,98	96,44
Разом за розділом II	148532	154849	178356	64,21	61,20	60,19	6317	29824	23507	-0,79	-4,99	-4,20	103,45	100,98	97,61
Баланс	231332	253018	296311	100	100	100	21686	64979	43293	0	0	0	104,46	107,53	102,93

Продовження табл. 2.9 - Горизонтальний і вертикальний аналіз активів підприємства ПАТ «Лубнифарм»

Стаття	Абсолютні величини, тис. грн.			Структура, %			Абсолютне відхилення, тис. грн.			Відхилення в структурі, %			Темпи зростання, %			
	2017 р.	2018 р.	2019 р.	2017 р.	2018 р.	2019 р.	2018/ 2017р.	2019рік від		2018р. від 2017р.	2019рік від		2018р./ 2017р.	2019 р/ 2017 р.	2019 / 2018р.	
								2017р.	2018 р.		2017р.	2018р.				
I. Власний капітал																
Пайовий капітал	12288	12288	12288	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	–	–	–
Резервний капітал	3072	3072	3072	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	–	–	–
Нерозподілений прибуток	29750	35882	43605	12,86	14,18	14,72	6132	13855	7723	0,53	0,75	0,22	56	36,75	65,62	
Усього за розділом I	167907	174039	181762	72,58	68,79	61,34	6132	13855	7723	0,22	0,42	0,2	264,44	106,25	193,09	
II. Довгострокові зобов'язання і забезпечення	29013	45450	50339	12,54	17,96	16,99	16437	21326	4889	–	–	0,17	–	–	–	
III. Поточні зобов'язання і забезпечення:																
Кредиторська заборгованість за товари, роботи, послуги	33706	32392	27649	14,57	12,80	9,33	-1314	-4743	-27634	-0,34	-0,4	-0,06	77,89	74,93	96,19	
Поточні забезпечення	551	1106	1342	0,24	0,44	0,45	555	236	-1341,8	-2,94	-2,67	0,27	101,3	104,56	103,22	
Інші поточні зобов'язання	774	456	35853	0,33	0,18	12,10	-318	35397	-35853	3,05	2,48	-0,57	268,02	244,38	91,18	
Усього за розділом III	34412	33529	64210	14,88	13,25	21,67	-883	30681	-64195	-0,22	-0,59	-0,37	104,23	106,89	102,55	
Баланс	231332	253018	296311	100	100	100	21686	64979	43293	0	0	0	104,47	107,53	102,93	

У цілому майно підприємства за аналізований період з 2017 по 2019 рр зросло з 231332 тис. грн. до 296311 тис. грн., або на 7,53%, при збільшенні його в 2018 р. в порівнянні з 2017р. на 4,47%. Таке збільшення майна підприємства може свідчить про зростання господарського обороту, що може поліпшити платоспроможність підприємства.

Збільшення довгострокових фінансових інвестицій за 2017-2019 рр. на 16437 тис грн., свідчить про залучення засобів до основної виробничої діяльності. Питома вага основних засобів у сукупних активах підприємства в 2018 р. склала 12,89% та змінилася в порівнянні з 2017 р.

Провівши аналіз динаміки і структури балансу, потрібно провести аналіз частки інтенсивних і екстенсивних чинників у збільшенні виручки від реалізації продукції, тобто кількісне визначення того, наскільки це збільшення зумовлене збільшенням розміру майна і наскільки його кращим використанням (Табл. 2.10).

Таблиця 2.10 - Вихідні дані для визначення частки інтенсивних та екстенсивних чинників у збільшенні виручки від реалізації продукції

Показник	Період			
	2018 р.		2019 р.	
	Ум. зн.	сума	Ум. зн.	сума
Середньорічна валюта балансу, тис. грн.	B ₁	253018	B ₂	296311
Виручка від реалізації, тис. грн.	P ₁	267699	P ₂	262411
Ресурсовіддача, грн..	рв ₁	2,9265726	рв ₂	2,9100105

Алгоритм розрахунку внесків чинників (спосіб абсолютних різниць):

екстенсивного $(B_2 - B_1) \times рв_1$, (2.1)

інтенсивного $(рв_2 - рв_1) \times B_2$, (2.2)

Розраховують результат зміни виручки від реалізації, внесок екстенсивного чинника і внесок інтенсивного, визначаючи, наскільки підприємство збільшувало обсяги реалізації переважно завдяки збільшенню активів (майна).

За фактичними даними підприємства:

вплив екстенсивного фактору склав:

$$(296311 - 253018) * 2,9265726 = 126700,11 \text{ тис. грн}$$

вплив інтенсивного:

$$(2,9100105 - 2,9265726) * 296311 = -4907,53 \text{ тис. грн}$$

$$\text{Перевірка: } 126700,11 - 4907,53 = 121792,58 \text{ тис. грн.}$$

У даному випадку спостерігаються не значні коливання обсягу реалізації, це пов'язано з порушеннями у забезпеченні виконання договорів поставок. Підприємство не змогло своєчасно реалізувати продукцію (попередній рік) та реалізувало її в наступному періоді.

Підприємству потрібен пошук резервів підвищення рентабельності виробництва і зміцнення комерційного розрахунку, як основи стабільної роботи і виконання ним зобов'язань перед бюджетом, банком та іншими установами.

Основні напрямки оцінки майнового стану підприємства полягають у наступному:

1. за даними балансу визначається вартість усього майна і сума джерел утворення цього майна на певну звітну дату. Далі визначається відхилення за кожним видом майна і джерел його утворення порівнянням даних на кінець і на початок звітного періоду;
2. коефіцієнт поточної ліквідності визначається як відношення оборотних коштів до короткострокових зобов'язань (у %). Показник характеризує ступінь покриття короткострокових пасивів оборотними активами, і застосовується для оцінки здатності підприємства виконати свої короткострокові зобов'язання. Коефіцієнти ліквідності характеризують платоспроможність підприємства не тільки на даний момент, але й у випадку надзвичайних обставин;
3. коефіцієнт забезпечення власними коштами розраховується як відношення різниці між обсягами джерел власних та прирівняних до них коштів і фактичною вартістю основних засобів та інших поза оборотних активів до фактичної вартості наявних у підприємства оборотних коштів. Коефіцієнт вказує на наявність власних оборотних коштів,

необхідних для фінансової стабільності підприємства, його незалежності від позикових коштів;

4. коефіцієнт абсолютної ліквідності обчислюється як відношення грошових коштів та їхніх еквівалентів і поточних фінансових інвестицій до поточних зобов'язань. Коефіцієнт абсолютної ліквідності показує, яка частина боргів підприємства може бути сплачена негайно;
5. коефіцієнт автономії розраховується як відношення величини джерел власних засобів до підсумку валюти балансу. Коефіцієнт автономії характеризує частку власників підприємства в загальній сумі активів;
6. коефіцієнт фінансової стабільності розраховується як відношення власного капіталу до позикового. Цей показник характеризує можливість покриття власним капіталом позикових коштів;
7. коефіцієнт фінансового левериджу розраховується як співвідношення довгострокового позикового капіталу і власного капіталу. Показник фінансового левериджу характеризує залежність рентабельності власного капіталу підприємства від рентабельності всіх активів, процентів за кредит та коефіцієнта заборгованості. Він вимірює ефект фінансування діяльності та підвищення рентабельності власного капіталу за рахунок збільшення частки позичкового капіталу;
8. коефіцієнт швидкої ліквідності розраховується як відношення найліквідніших активів до суми короткотермінових зобов'язань. Коефіцієнт швидкої ліквідності характеризує платоспроможність підприємства.

Найбільшого часу ліквідності потребують виробничі запаси і витрати для перетворення їх в грошові кошти. Із врахуванням цього й визначають три рівні платоспроможності підприємства, оцінку яких проводять за допомогою трьох коефіцієнтів : грошової, розрахункової та ліквідної платоспроможності (Табл.2.11).

Коефіцієнт поточної ліквідності (покриття) в 2019 році знизився на 4 % в порівнянні з 2017-2018 роками, що говорить про те що підприємство неплатоспроможне через велику кредиторську заборгованість. При

відсутності у підприємства грошових коштів та коштів на рахунках, воно зможе погасити частку короткострокових зобов'язань лише тоді, коли реалізує товарно-матеріальні цінності.

Таблиця 2.11 - Узагальнені показники фінансового стану підприємства ПАТ «Лубнифарм»

Показники та коефіцієнти	2011	2012	2013	Нормативне значення	Висновки
Коефіцієнт покриття	0,81	0,81	0,77	>1	Негат.
Коефіцієнт забезпечення власними коштами	– 0,22	–0,23	–0,29	>0,1	Негат.
Коефіцієнт абсолютної ліквідності	0,23	0,24	0,22	>0,2	Позит.
Коефіцієнт автономії (фінансової залежності)	0	0	0,01	>0,5 Збільшення	Критич.
Коефіцієнт фінансової стабільності	0	0	0,01	>1	Критич.
Коефіцієнт фінансового левериджу	X	X	0,38	Зменшення <0,1	Критич.
Коефіцієнт швидкої ліквідності	0,78	0,79	0,74	>0,6	Позит.

Коефіцієнт забезпечення власними коштами має від'ємне значення. Це говорить про те, що у підприємства ПАТ «Лубнифарм» немає власних оборотних коштів, коефіцієнт показує що всі оборотні засоби фінансуються за рахунок залучених коштів.

Коефіцієнт абсолютної ліквідності значно нижче, ніж його нормативне значення. Це означає, що підприємство не в змозі миттєво погасити свої борги, якщо всі кредитори підприємства одночасно пред'явили б йому свої вимоги. У 2019 році в порівнянні з 2017 роком спостерігається зменшення коефіцієнту на 1%, а в порівнянні з 2018 роком – зменшення на 2%, що майже не вплинуло на його діяльність.

Коефіцієнт автономії нижче нормативного значення і показує, що у підприємства істотна залежність від зовнішніх джерел фінансування.

Коефіцієнт фінансової стабільності показує у скільки разів сума власного капіталу перевищує розмір залученого капіталу. У підприємства цей коефіцієнт не гнучкий тому, що залучений капітал значно перевищує власний.

У підприємства в 2019 р. з'являються довгострокові зобов'язання це показує, що зріс коефіцієнт фінансового левериджу, тобто був взятий довгостроковий кредит для закупівлі основних засобів.

Коефіцієнт швидкої ліквідності у 2019 році зменшився в порівнянні з 2017 роком на 4%, а з 2018 роком – на 5%. Це говорить про те, що погашення поточних зобов'язань можливе за умови своєчасного здійснення розрахунків з дебіторами так, як даний показник в межах норми.

Неважливо, які показники використовуються для аналізу ступеня ліквідності балансу підприємства. Головне до якого підсумку приведуть всі ці розрахунки і порівняння. Адже основна мета аналізу полягає не в пошуку способу максимально підвищити ліквідність, а в пошуку способу приведення двох ключових параметрів: ліквідність і прибутковість в гармонійний один щодо одного стан.

2.4. Стан охорони праці на підприємстві

Наказом керівника ПАТ «Лубнифарм» встановленні правила поведінки працюючих на території підприємства, та в структурних підрозділах.

1. На території підприємства ПАТ «Лубнифарм» потрібно користуватись тільки встановленими маршрутами та проїздами, не ходити, де небезпечно. Забороняється знаходитись в безпосередній близькості від працюючих вантажопідійомників. Небезпечно ходити або знаходитись під вантажем, що висить або піднятий вгорі.

2. Небезпечність представляють відкриті люки, канави, ями. Вони повинні бути надійно закриті та огороженні. Забороняється переплигувати або переходити їх по випадкових, не оснащених спеціальних переходах.

3. Виконання разових робіт, які відносяться до робіт з підвищеною небезпекою (роботи в колодязі, транспортування балонів зі скрапленим газом, переливання швидко займаючи рідин), тільки при наявності допуску на виконання таких робіт. Перелік небезпечних робіт затверджується наказом керівника підприємства.

4. Забороняється паління на робочих місцях. Для паління призначаються спеціальні відведені місця.

5. Робочі місця, проходи, проїзди, запасні виходи не повинні загороджуватись та повинні утримуватись в чистоті.

6. Забороняється торкатись оголеного проводу (при його виявленні необхідно сповістити керівника), відкривати щити електропостачання, вмикати та вимикати самостійно пускові пристосування, торкатись арматури загального освітлення, самостійно робити заміну ламп та інших освітлювальних засобів.

7. Не допускається користуватись відкритим вогнем.

8. Направляючись до місця роботи, робітник повинен дотримуватись правил дорожнього руху для пішоходів. Потрібно пам'ятати, що проїзна частина дороги призначена для руху автотранспорту та лише в окремих випадках (відсутність тротуарів, узбіччя) пішоходам дозволяється рухатись по краю проїзної частини в один ряд, для населених пунктів рухатись потрібно по зустрічній смузі руху (ліва частина дороги). Переходити дорогу дозволяється на безпечній ділянці – «пішохідний перехід». У всіх випадках необхідно зупинитись на тротуарі або узбіччі, поглянути наліво, потім праворуч, переконатись у відсутності транспортних засобів. У місцях, де регулюється рух транспортних засобів, пішоходам потрібно користуватись сигналом світлофора. Чекаючи транспортні засоби дозволяється тільки на спеціальних посадочних майданчиках. Посадка або висадка повинна робитись після повної зупинки транспортного засобу.

Інженер з охорони праці на початку кожного року звітує керівництву ПАТ «Лубнифарм» про стан охорони праці та заходи, проведені щодо покращення охорони праці на підприємстві.

Для аналізу стану охорони праці та ефективності роботи служби охорони праці на підприємстві використовується ряд показників.

Стан охорони праці та ефективність роботи служби охорони праці на підприємстві ПАТ «Лубнифарм» можна охарактеризувати за допомогою наступних показників:

Показник частоти травматизму (Кч) – визначає число нещасних випадків, що припадають на 100 працюючих за певний період (рік):

$$Kч = n/П*100, \quad (2.3)$$

де, n – кількість нещасних випадків за звітний період;

П – середньовікова кількість працюючих;

Показник важкості травматизму (Кв) характеризує середню тривалість непрацездатності, яка припадає на один нещасний випадок:

$$Kв = Д/П, \quad (2.4)$$

де, Д – загальна кількість днів непрацездатності за всіма нещасними випадками за звітний період.

Показник загального травматизму (Кзаг) характеризується кількістю днів непрацездатності за звітний період, що припадає на 100 працюючих:

$$Kзаг = Кч *Кв = Д /П * 100, \quad (2.5)$$

З метою кількісної характеристики рівня захворювань розраховують:

Показник частоти випадків (Кз) в розрахунку на 100 працюючих:

$$Kз = 3*100/П, \quad (2.6)$$

де, 3 – кількість випадків захворювань.

Показник днів непрацездатності (Кн) (на одного працюючого):

$$Kн =Дз/П, \quad (2.7)$$

де, Дз – сумарна кількість днів непрацездатності;

Показник важкості захворювань (Квз):

$$Kвз = Дз/3, \quad (2.8)$$

Показник витрат на охорону праці (Кв):

$$Kв = \frac{Ввш}{Во}, \quad (2.9)$$

де, Ввш – витрати на відшкодування потерпілим внаслідок травм і професійних захворювань, на пільги і компенсації працюючим у важких і шкідливих умовах праці, на ліквідацію наслідків аварій та нещасних випадків;

Во – щорічні витрати на охорону праці.

На підприємстві проводиться також організація навчання, проведення інструктажів і перевірки знань; паспортизація робочих місць щодо відповідності вимогам охорони праці; організація контролю проходження медоглядів працівників, зайнятих на роботах з важкими та шкідливими умовами праці.

Згідно з Типовим положенням про навчання з питань охорони праці усі працівники, прийняті на роботу, і періодично в процесі роботи проходять на підприємстві навчання у формі інструктажів питань охорони праці, вивчають правила надання першої долікарської допомоги потерпілим від нещасних випадків, а також правила поведінки при виникненні аварії.

Вступний інструктаж проводиться з усіма працівниками, які щойно прийняті на роботу (постійну або тимчасову), незалежно від їх освіти, стану роботи або посади; працівниками, які знаходяться у відрядженні на підприємств і й беруть безпосередню участь у виробничому процесі; з водіями транспортних засобів, які вперше в'їжджають на територію підприємства; учнями та студентами навчальних закладів перед початком трудового і професійного навчання, проходження практики.

Помітивши порушення вимог охорони праці та техніки безпеки іншими працівниками або небезпеки для оточуючих, попередити їх про небезпеку, про необхідність дотримання правил безпеки. Під час руху по території підприємства необхідно бути уважним, пересуватися по тротуарах, а якщо їх немає, то йти по краю дороги назустріч руху транспорту. Особи, які порушують правила внутрішнього трудового розпорядку, інструкції з охорони

праці, притягуються до дисциплінарної та матеріальної відповідальності, якщо дії не тягнуть за собою кримінальної відповідальності.

Також на організм людини впливають:

а) мікроклімат. Обчислювальна техніка є джерелом істотних тепловиділень, що може привести до підвищення температури і зниження відносної вологості в приміщенні. У приміщеннях, де встановлені комп'ютери, повинні витримуватися певні параметри мікроклімату. Ці норми встановлюються залежно від пори року, характеру трудового процесу і характеру виробничого приміщення;

б) шум погіршує умови праці, роблячи шкідливий вплив на організм людини. Працюючи в умовах тривалої шумової дії відчувають дратівливість, головні болі, запаморочення, зниження пам'яті, підвищену стомлюваність, зниження апетиту, біль у вухах і т. д. Такі порушення в роботі ряду органів і систем організму людини можуть викликати негативні зміни в емоційному стані людини аж до стресових. Під впливом шуму знижується концентрація уваги, порушуються фізіологічні функції, з'являється втома у зв'язку з підвищеними енергетичними витратами і нервово-психічним напруженням;

в) електромагнітне і іонізуюче випромінювання. Більшість вчених вважають, що як короточасний, так і тривалий вплив усіх видів випромінювання від екрану монітора не є небезпечним для здоров'я персоналу, що обслуговує комп'ютери. Проте вичерпних даних щодо безпеки дії випромінювання від моніторів на працюючих з комп'ютерами не існує і дослідження в цьому напрямку тривають.

На підприємстві ПАТ «Лубнифарм» проводять оцінку умов праці на робочих місцях з метою виявлення шкідливих і (або) небезпечних виробничих факторів і здійснення заходів щодо приведення умов праці відповідно з державними нормативними вимогами охорони праці – атестацію робочих місць.

Атестації підлягають всі наявні в ПАТ «Лубнифарм» робочі місця не рідше одного разу на п'ять років. Обов'язковій повторній атестації робочих місць за умовами праці (переатестації) підлягають робочі місця:

- після заміни виробничого обладнання;
- після зміни технологічного процесу, засобів колективного захисту та інше;
- при виявленні порушень встановленого Порядку;
- на вимогу посадових осіб державного органу виконавчої влади, уповноваженого на проведення нагляду та контролю над дотриманням трудового законодавства.

З працівників підприємства до складу комісії рекомендується включати:

- начальників відділів;
- юристів;
- фахівців служб охорони праці;
- головних спеціалістів (головний інженер, головний механік, головний технолог та ін.);
- фахівців з праці і заробітної плати;
- представників лабораторних підрозділів;
- фахівців з кадрів;
- медичних працівників.

Підприємство керується нормативно-правовою базою з ОПБНС «Охорона праці та безпека в надзвичайних ситуаціях» (табл. 2.12).

Таблиця 2.12 - Нормативно-правова база з питань ОПБНС (станом на 1 січня 2019 р.) на підприємстві ПАТ «Лубнифарм»

№ п/п	Нормативно-правові акти (Закони, накази, Положення, інструкції тощо)	Відмітка про наявність	Відповідність чинному законодавству
1.	Закон України «Про охорону праці»	+	відповідає
2.	Закон України «Про об'єкти підвищеної небезпеки»	+	відповідає
3.	Типове положення про службу охорони праці	+	відповідає
4.	Типове положення про навчання з питань охорони праці	+	відповідає
5.	Типове положення про комісію з питань охорони праці	+	відповідає
6.	Положення про розробку інструкцій з охорони праці	+	відповідає
7.	Положення про законодавчий огляд працівників певних категорій	+	відповідає
8.	Положення про порядок забезпечення працівників спеціальним одягом, спеціальним взуттям та іншими засобами індивідуального захисту	+	відповідає
9.	Перелік посад, посадових осіб, які зобов'язані проходити попередню і періодичну перевірку знань з охорони праці	+	відповідає
10.	Порядок проведення атестації робочих місць за умовами праці	+	відповідає
11.	Положення про систему управління охороною праці	+	відповідає
12.	Посадові інструкції працівників	+	відповідає

Кожний здійснений захід приймається і оформляється актом комісії установленної форми, яка призначається наказом по підприємству. На підприємстві ПАТ «Лубнифарм» укладений колективний договір, в якому є розділ з охорони праці, розробка якого (разом з іншими розділами) здійснюється спільною комісією роботодавця та профспілкового комітету.

На ПАТ «Лубнифарм» робота з питань охорони праці планується і організовується згідно з річним комплексним планом робіт з охорони праці для всіх служб і підрозділів підприємства з графіком їх виконання.

Працівники ПАТ «Лубнифарм» згідно з існуючими нормами в повному обсязі забезпечені спецодягом та спецвзуттям, нормативно-правовими актами з охорони праці та інструкціями з охорони праці.

Питання з охорони праці на ПАТ «Лубнифарм» є одним з найважливіших, з допомогою якого підприємство успішно функціонує. Проведені на підприємстві дослідження дозволили встановити, що проходження інструктажів з працівниками, які працюють на підприємстві запобігає травматизму. Всі прийняті робітники підприємства проходять вхідну роботу з інструкції по охороні праці та правил техніки безпеки.

Вступний інструктаж на ПАТ «Лубнифарм» проводить інженер з охорони праці.

Первинний інструктаж проводиться на робочому місці до початку роботи з новоприйнятим працівником або працівником, який буде виконувати нову для нього роботу, студентом перед роботою в майстернях, дільницях тощо. Первинний інструктаж проводиться індивідуально або для групи осіб за програмою, складеною з урахуванням вимог відповідних інструкцій з охорони праці та інших нормативних актів про охорону праці та технічної документації. Програма первинного інструктажу на ПАТ «Лубнифарм» розроблена та узгоджена відділом охорони праці і затверджена керівником підприємства.

Повторний інструктаж на підприємстві ПАТ «Лубнифарм» проводиться на робочому місці з усіма працівниками: на роботах із підвищеною небезпекою – один раз на квартал; на інших роботах – один раз у півріччя. Мета такого інструктажу – поновити знання та уміння виконувати працівником роботу правильно і безпечно.

Поза планований інструктаж на ПАТ «Лубнифарм» проводиться з працівниками на робочому місці або в кабінеті охорони праці в таких випадках:

- при введенні в дію нових або змінених нормативних актів про охорону праці;
- при зміні технологічного процесу, заміні або модернізації устаткування, приладів та інструментів;

- при порушенні працівниками нормативних актів, що може призвести до травми, отруєння або аварії;
- на вимогу працівника органу державного нагляду або вищої державної чи господарської організації;
- при перерві в роботі виконавця робіт більше, ніж 30 календарних днів (для робіт з підвищеною небезпекою), а для решти робіт – більше 60 днів.

Цільовий інструктаж на підприємстві ПАТ «Лубнифарм» проводиться в таких випадках:

- при виконанні разових робіт, що не пов'язані безпосередньо з основними роботами працівника;
- при ліквідації наслідків аварії і стихійного лиха.

Первинний, повторний, поза планований та цільовий інструктажі на ПАТ «Лубнифарм» проводить безпосередньо начальник відділу. Перевірка знань здійснюється усним опитуванням, а також перевіркою навичок виконання робіт відповідно до вимог безпеки.

Первинний, повторний та поза планований інструктажі, стажування та допуск до роботи на ПАТ «Лубнифарм» реєструються в спеціальних журналах.

Охорона праці – це багатогранне поняття, під ним слід розуміти не тільки забезпечення безпеки працівників під час виконання ними службових обов'язків, насправді воно охоплює різні заходи. Правильний підхід до організації охорони праці на підприємстві, грамотне використання різних нематеріальних способів стимулювання працівників дають останнім необхідне почуття надійності, стабільності й зацікавленості керівництва у своїх співробітниках. Таким чином, завдяки налагодженій охороні праці знижується також плінність кадрів, що в свою чергу благотворно впливає на стабільність усього підприємства.

Вивчення й вирішення проблем, пов'язаних із забезпеченням здорових і безпечних умов, у яких відбувається праця людини – одне з найбільш важливих завдань підприємства. Дослідження й виявлення можливих причин

нешасних випадків, професійних захворювань, аварій, вибухів, пожеж, і розробка заходів і вимог, спрямованих на усунення цих причин дозволяють створити безпечні й сприятливі умови для праці людини. Комфортні й безпечні умови праці – один з основних факторів, який впливає на продуктивність і безпеку праці, здоров'я працівників.

РОЗДІЛ 3

РОЗРОБЛЕННЯ НАПРЯМІВ ПІДВИЩЕННЯ ІНВЕСТИЦІЙНОГО ПОТЕНЦІАЛУ ПАТ «ЛУБНИФАРМ»

3.1 Формування комплексу мотиваційних інструментів прискорення темтів розвитку ПАТ «Лубнифарм» в умовах кризи

Найважливішою економічною метою передових компаній і країн є підтримання здатності національної економіки до розвитку підприємств й ефективного використання найновіших технологій. Розвиток економіки малих та середніх підприємств в Україні має великі резерви і великі перспективи, адже нема іншого способу становлення і зміцнення держави, окрім розвитку ринкової економіки, яка ґрунтується насамперед на приватному бізнесі, особистій ініціативі, що й дає кожному можливість самореалізації і самоутвердження.

Першочерговий фундамент для розвитку підприємств закладає держава. Уряд вважає одним з своїх найважливіших завдань розвиток інвестиційної діяльності, створення вільного доступу до всіх сегментів ринку за єдиними зрозумілими правилами і тому приділяє значну увагу питанням спрямованим на покращення умов ведення підприємницької діяльності та створення сприятливого бізнес-середовища.

Основними інструментами на макрорівні щодо зменшення впливу кризових явищ на ефективність діяльності підприємств малого і середнього бізнесу є:

- упорядкування процедури проведення перевірок суб'єктів господарювання контролюючими органами;
- захист бізнесу від протиправного захоплення підприємств (рейдерства);

- спрощення механізмів одержання документів дозвільного характеру; запровадження європейських принципів видачі документів дозвільного характеру;
- вдосконалення механізмів фінансової підтримки суб'єктів підприємництва;
- спрощення системи оподаткування та реєстрації суб'єктів підприємницької діяльності;
- зменшення видів діяльності, що підлягають ліцензуванню.

Малий і середній бізнес в Україні за кількістю підприємств становить основу підприємництва. Із загальної кількості підприємств 93,7% - це малі підприємства, 5,8% – середні підприємства і лише 0,5% – великі підприємства. Крім того, в Україні здійснює діяльність понад 2,4 млн. фізичних осіб – підприємців [41]. Малі підприємства зосереджені, у сферах: торгівля, ремонт автомобілів, побутових виробів та предметів особистого вжитку; операції з нерухомим майном, оренда, інжиніринг та надання послуг підприємцям; промисловість та будівництво.

Для підтримки малого підприємництва в Україні реалізуються щорічні заходи Національної програми сприяння розвитку малого підприємництва та регіональні програми розвитку малого підприємництва. Зокрема, серйозними проблемами для українського підприємництва на сьогодні є довготривалий і суттєво затратний процес отримання ліцензій, дозволів, погоджень, експертних висновків у будівництві; складна процедура закриття бізнесу; тощо.

На другому рівні, розвиток підприємства та зменшення впливу на його діяльність кризових процесів в економіці країни забезпечується за рахунок регіонів – області та міста. Наразі на регіональному рівні запроваджено механізм часткового відшкодування з місцевих бюджетів відсоткових ставок за кредитами, залученими суб'єктами малого і середнього підприємництва для реалізації інвестиційних проектів.

Основними інструментами на регіональному рівні щодо зменшення впливу кризових явищ на ефективність діяльності підприємств малого і середнього бізнесу є:

- формування стабільних та сприятливих нормативно-правових засад підприємницької діяльності;

- забезпечення правових гарантій проти насильного відчуження майна (власності), а також гарантування легітимності права власності, економічної безпеки підприємницької діяльності, недопущення неправомірного втручання органів державного контролю у діяльність малих підприємств;

- забезпечення деконцентрації господарських ресурсів та демонополізації ринків, "прозорого" доступу до нерухомого майна, земельних ділянок, які є вільними та перебувають у власності держави чи місцевих громад;

- формування прозорих та доступних механізмів роздержавлення і приватизації власності;

- гарантування повноцінної державної організаційно-економічної та фінансової підтримки малих підприємств;

- забезпечення спрощеної системи оподаткування, звітності й обліку суб'єктів МБ;

- створення системи доступного фінансово-кредитного сприяння діяльності малих підприємств, розвинутої страхової сфери як системоформівного чинника розвитку підприємництва;

- створення сприятливого економічного середовища для ведення підприємницької діяльності, забезпечення рівності прав органів державного управління, підприємств малого і великого бізнесу;

- популяризація легітимної підприємницької діяльності серед населення та необхідність її підтримки у суспільстві та органів державного управління;

- розвиток повноцінної інфраструктури підприємницької діяльності;
- створення доступної системи отримання необхідних знань та професійної підготовки і навичок щодо започаткування та розвитку підприємницької діяльності, пошуку перспективних ніш для ведення бізнесу.

На рисунку 3.1 зображено забезпечення розвитку підприємства ПАТ «Лубнифарм» та зменшення впливу на його діяльність кризових явищ в економіці країни.



Рисунок 3.1 – Структура забезпечення розвитку підприємства ПАТ «Лубнифарм» та зменшення впливу на його діяльність кризових явищ в економіці країни

На рівні підприємства його розвиток відбувається за рахунок власних ресурсів: персоналу підприємства; прибутку від операційної діяльності, наявних у підприємства основних фондів та оборотних коштів, нематеріальні активи – тобто інноваційні розробки, торгові марки, забезпечення гарної репутації на ринку.

На основі раціонального використання наявних ресурсів підприємство забезпечує функціонування системи розвитку, і в подальшому – зростання економічних показників своєї діяльності [61].

У період кризи та в період піднесення економіки підприємства різних галузей та сфер діяльності реагують по різному. За видами економічної діяльності підприємства можливо поділити за рівнем впливу кризи та невизначеності. Деякі з них розвиваються, деякі переживають занепад. На рисунку 3.1. наведено складено автором схему розвитку і занепаду різних видів економічної діяльності у період розвитку чи кризи в економічних процесах держави.

	Розвиток	Криза
Зростання	Продаж автомобілів, готельно-ресторанний бізнес, делікатесні продукти харчування, таксі, платне лікування, одяг, взуття та аксесуари, електронна та побутова техніка, туризм, розважальні заклади, кінотеатри, телебачення	Ремонт взуття та одягу, громадський транспорт, ринок вторинного житла, ремонт побутової техніки, комп'ютерів, телефонів, телебачення, ринок реклами, сільське господарство, б/в автомобілі
Стали	Сільське господарство, кондитерська галузь, харчові продукти, побутова хімія та засоби гігієни, лікарські засоби, комунальні послуги, бензин, торгівля	
Погіршення	Ремонт взуття та одягу, громадський транспорт, ринок вторинного житла, ремонт побутової техніки, комп'ютерів, телефонів, ринок реклами, сільське господарство, б/в автомобілі	Продаж автомобілів, готельно-ресторанний бізнес, делікатесні продукти харчування, таксі, платне лікування, одяг, взуття та аксесуари, електронна та побутова техніка, туризм, розважальні заклади, кінотеатри

Рисунок 3.2 – Розподіл видів економічної діяльності за рівнем впливу кризи та невизначеності

В умовах зростання ефективності економічних процесів на рівні держави чи окремого регіону, активно розвиваються суб'єкти підприємницької діяльності I групи, а суб'єкти підприємницької діяльності II групи занепадають. I навпаки у період погіршення загальнонаціональних і загально регіональних

економічних процесів суб'єкти підприємницької діяльності III групи активно розвиваються, а суб'єкти підприємницької діяльності IV групи занепадають. Необхідно відмітити, що в незалежності від кризових процесів на рівні держави чи регіону, в Україні суб'єкти бізнесу III групи знаходяться завжди в сталому стані.

3.2. Оцінка інвестиційного потенціалу ПАТ «Лубнифарм» за економічними, технічними та соціальними параметрами

Оскільки криза має об'єктивну сторону із-за невизначеності зовнішнього середовища і суб'єктивну – в результаті ухвалення некоректних рішень самим підприємцем, то невдачі і успіхи підприємства слід розглядати як дія цілого ряду чинників. Одні з них по відношенню до підприємства ПАТ «Лубнифарм» є зовнішніми, інші - внутрішніми. На зовнішні кризові явища ПАТ «Лубнифарм» не може безпосередньо впливати, оскільки їх виникнення не залежить від результатів діяльності підприємства. Внутрішні кризові явища – це ті, на які підприємець може безпосередньо впливати і виникнення яких, як правило, залежить від його діяльності.

До найбільш значущих зовнішніх кризових явищ слід віднести ті ризики, які виникають при кризових явищах, характерних для сьогоденного стану економіки України : інфляційний ризик; політичний ризик; технологічний ризик. Дія цих ризиків може виявлятися на будь-якій стадії проекту. Окрім цього, основним джерелом ризику є вірогідна можливість часткового або повного неповернення коштів, вкладених у новий вид діяльності. Звідси, моментом виникнення ризику є початок здійснення інвестиційного проекту.

На першій стадії при розробці стратегії управління діяльністю ПАТ «Лубнифарм» в період кризи буде здійснено аналіз тих ризиків, що найбільш притаманні діяльності торговельного підприємством. На цьому етапі підприємство стикається з ризиком зниження доходів; ризик виникнення непередбачених витрат; ризик невиконання господарських контрактів; ризик

посилення конкуренції; ризик зміни кон'юнктури ринку; ризик втрати або пошкодження транспортних засобів; форс-мажорні ризики. Ризик зниження доходів виникає унаслідок зниження обсягів збору продукції рослинництва за рахунок погіршення технологічних умов збирання, транспортування й зберігання, зниженням вартості окремих видів продукції рослинництва на оптових ринках.

В даний час на Україні зважаючи на нестабільність економічного стану велика вірогідність виникнення ризику непередбачених витрат. В першу чергу цей ризик настає у разі збільшення ринкових цін на сировини та ресурси, що споживаються в процесі надання послуг, у разі виплат штрафних санкцій і арбітражних судових витрат і з іншої причини. Крім того в даний час, як показує практика, багато торговельних підприємств ризикують від неналежного виконання партнерами договорів, їх неплатоспроможності. Тому виникає ризик по господарських контрактах, який включає наступні види ризиків:

- ризик входження в договірні відносини з недієздатними або неплатоспроможними партнерами (у разі укладання довгострокових угод по наданню транспортних послуг).

- ризик відмови партнера від укладення договору після проведення переговорів. Ризик укладання підприємством контракту на умовах, що відрізняються від найбільш прийнятних. Ризик затримки виконання партнерами поточних договірних зобов'язань.

ПАТ «Лубнифарм» в процесі своєї діяльності підпадає під вплив ризику посилення конкуренції. Основні причини цього ризику: поява місцевих нових фірм-конкурентів; недосконалість маркетингової політики; просочування конфіденційної інформації.

В таблиці 3.1 приведено якісний аналіз основних видів кризових явищ діяльності ПАТ «Лубнифарм», які є системними та слабопрогнозовані.

Таблиця 3.1 - Якісний аналіз кризових явищ діяльності ПАТ «Лубнифарм»

Вид, сутність кризового явища	Причини	Фактори	Способи попередження
Зниження обсягу виробництва	Недостатня кваліфікація працівників	Неналежний підбір кадрів	Суворий підбір персоналу та забезпечення підвищення кваліфікації працівників.
Перебої у виробництві	Невчасне виконання постачальниками своїх зобов'язань	Неналежна контракція	Укладання угод з декількома партнерами одночасно; передбачення у договорах пені за невчасну поставку
Ризик зменшення обсягів товарообігу	Неправильна організація виробничого процесу; неналежна організація збуту готової продукції та реклами	Порушення в технологічному процесі; використання фізично зношених основних фондів; невірні маркетингові дослідження	Проведення власними силами або замовлення досліджень як з питань організації виробництва, так і маркетингових; постійне впровадження досягнень науково-технічного прогресу; замовлення якісної реклами на телеканалах, радіохвилях та у періодичних виданнях, які мають високі рейтинги
Втрати майна	Стихійні лиха, крадіжка, аварійні ситуації на виробництві	Порушення техніки безпеки, природні явища	Страхування окремих видів майна, встановлення на підприємстві твердої майнової відповідальності
Посилення конкуренції	Витік конфіденційної інформації; неповна чи невірна інформація про конкурентів; несумлінність конкурентів; поява нових конкурентів	Не приділення належної уваги стратегії конкурентної боротьби	Ретельна охорона комерційних таємниць; необхідно вміти визначати, а потім швидко використовувати свої переваги; збільшувати якість надання послуг; постійний пошук нових сегментів ринку; розширення асортименту страв; постійне вдосконалення управління підприємством.

Вище були визначені основні види кризових явищ, з якими зіткнеться ПАТ «Лубнифарм» на всіх етапах господарської діяльності. Не дивлячись на

те, що підприємство в своїй діяльності підпадатиме під вплив багатьох кризових явищ і при цьому не виключена можливість втрат, не можна забувати, що ризик є також і джерелом прибули. Тому основне завдання керівників підприємства не відмова від кризових явищ взагалі, а розробка заходів щодо зниження і виключення кризових явищ.

Однією із основних стратегій управління діяльністю ПАТ «Лубнифарм» в період кризи є досягнення додаткового ефекту в соціально-економічному розвитку регіону за рахунок комплексного і масштабного залучення інвестиційного капіталу, як вітчизняних так і зарубіжних інвесторів. Наслідками успішної реалізації розробленої стратегії управління діяльністю ПАТ «Лубнифарм» в період кризи є [16]:

- 1 прискорений соціально-економічний розвиток підприємства;
- 2 залучення передових технологій, ноу-хау;
- 3 створення нових робочих місць; створення наукових центрів; вдосконалення системи підготовки кадрів;
- 4 взаємний обмін фахівцями;
- 5 розв'язання екологічних проблем;
- 6 розвиток комунікативної, ділової та соціальної інфраструктури.

Для прискорення господарських процесів та сприяння притоку капіталу в ПАТ «Лубнифарм» пропонується здійснювати аналіз збалансованості даного підприємства в період кризи з позиції єдиного комплексного і системного підходу, який базується на єдності і взаємодії таких напрямів, що наведені в таблиці 3.2.

Застосування принципів системного аналізу дозволяє сформулювати та оцінити збалансованості даного підприємства в період кризи (ризиковість діяльності) ПАТ «Лубнифарм» за комплексом показників і характеристик, що впливають на стан об'єкта і визначають ефективність його роботи. Для цього, зокрема, можна застосувати метод експертних оцінок, рейтинговий та статистичний метод [61].

Кожній галузі промисловості, притаманні перелік певних ризиків, або переваг, що дозволить отримувати лідируючі позиції перед іншими галузями, а також одним підприємством галузі над іншим. Ці фактори не є постійними, вони змінюються вони змінюються залежно від: особливостей галузей; сегментів ринку, що обслуговуються, а також часу та етапу „життєвого циклу” галузі та підприємства.

При цьому необхідно враховувати пріоритетність тих чи інших критеріїв і груп показників інвестиційного потенціалу в межах бази оцінки. Тобто, потрібно брати до уваги те, що одні фактори потенціалів інвестиційної діяльності в межах сукупності об'єктів у порівнянні з іншими є більш вагомими. Така оцінка ризиковості діяльності ПАТ «Лубнифарм» дає змогу визначити доцільність вкладання коштів у розвиток даної галузі, що знаходить своє відображення в таких її перевагах: високій прибутковості; екологічності, що сприяє не лише збереженню, але й зростанню екологічного потенціалу країни; невичерпності послуг та безперервності відтворення рекреаційних ресурсів; сприянні формуванню позитивного іміджу країни на світовій арені [50].

Загальний економічний та фінансовий стан досліджуваного підприємства у визначенні його інвестиційного потенціалу, відображений цілою низкою показників, був розрахований в розділі 3.3. даної кваліфікаційної роботи бакалавра.

Для оцінки збалансованості даного підприємства в період кризи ПАТ «Лубнифарм» необхідно виділити ряд параметрів, з врахуванням вище приведених чинників, і порівняти їх середніми значеннями даних критеріїв аналогічних підприємств.

Загальну оцінку інвестиційного потенціалу даного підприємства в період кризи ПАТ «Лубнифарм» будемо проводити за критеріями, що передбачає розмежування параметри ризиковості в сфері технічного забезпечення діяльності підприємства, його фінансово-економічного регулювання й впливу соціального середовища підприємства.

Після визначення головних технічних, економічних та соціальних параметрів оцінки інвестиційного потенціалу діяльності ПАТ «Лубнифарм» необхідно визначити з методологією оцінки та визначення інтегрального показника. Для оцінки кожного економічного, технічного та соціального параметру визначаємо середнє нормативне значення, і у разі, якщо підприємство не може визначити значення запропонованого параметру, то необхідно оцінити його по 10-ній системі.

Після отримання фактичного значення кожного параметру по підприємствах, необхідно оцінити рейтингове значення показника по 5-ній системі і з врахуванням значущості показника отримати інтегральну оцінку. Значущість технічних і економічних показників пропонується самостійно обирати кожному досліджуваному підприємству, за умови, що сума значущості дорівнює 1, а потім при аналізі ризиковості, того чи іншого підприємства використовувати усереднене значення.

А. Технічні параметри збалансованості даного підприємства в період кризи (ризиковість діяльності) ПАТ «Лубнифарм» та їх класифікація.

1. Рівень технологічних процесів та механізації виробництва (пропонується встановити нормативне значення на рівні 75%, тобто більшість технічних операцій повинні виконуватися на сучасному обладнанні).

2. Ефективність виробництва (інтенсивне та екстенсивне використання основних фондів, пропонується встановити нормативне значення на рівні 80%, тобто підприємство повинно ефективно використовувати робочий час за рік не менше 80% від планового фонду робочого часу та реалізовувати продукції не менше 80% виробничої потужності).

3. Відповідність нормативам та стандартам законодавства (на рівні 90%, тобто абсолютна відповідність);

4. Потужність виробництва (підприємства повинні завантажувати виробництво не менше 80% планової потужності);

5. Розмір ресурсної бази (на рівні 90% від потреб ринку на потенційних споживачів);

6. Середній вік технологічних процесів (значення даного показника визначається виходячи із структури основних фондів підприємства та термінів їх корисного використання);

7. Структури та склад виробів (планується порівняти з іншими підприємствами, і оцінити по 5-ній шкалі);

8. Естетичний рівень приміщень, та етична поведінка персоналу підприємств з клієнтами (планується порівняти з іншими підприємствами, і оцінити по 5-ній шкалі).

Б. Економічні параметри ризиків діяльності ПАТ «Лубнифарм» та їх класифікація:

9. Імідж підприємства (планується порівняти з іншими підприємствами, а оцінку провести по 5-ній шкалі);

10. Розмір та кількість цільових ринків (планується з врахуванням потенціалу Полтавської області визначити кількість потенційних споживачів не менше 15 тис. чол.);

11. Поінформованість споживачів (необхідною умовою підвищення інвестиційної привабливості підприємства, за думкою більшості науковців України, є забезпечення не менше 80% постійних клієнтів із всієї кількості клієнтів підприємства за рік);

12. Сервісне обслуговування (встановити на рівні 60% від обсягу реалізованої продукції);

13. Якість товару (рівень якості продукції є одним із головних чинників підвищення інвестиційної привабливості, тому нормативне значення, повинно бути не менше 95%);

14. Наявні канали збуту (не менше 4 торговельних точок, чи сервісного обслуговування);

15. Цінова гнучкість (наводиться самими підприємствами у %, щодо можливого варіанту збільшення чи зменшення ціни на продукцію підприємства);

16. Фінансові можливості підприємства (для забезпечення мінімальних умов фінансової стійкості підприємства, необхідно мати не мене 50% власних коштів, або 0,5 грн. на 1 грн. капіталу підприємства);

17. Дисципліна поставок та розрахунків (збій у системі забезпечення діяльності підприємства необхідною сировиною, продукцією інших виробників, впливає на зменшення позитивного іміджу підприємства, як надійного партнера, тому планується встановити норму не менше 85% вчасного матеріально-технічного забезпечення).

В. Соціальні параметри ризиків діяльності ПАТ «Лубнифарм» та їх складові:

18. Наявність кваліфікованого персоналу (нормативне значення 100%, якість продукції підприємств на пряму залежить від кваліфікації персоналу підприємства і рівня знань нових операційних систем ПК);

19. Досвід роботи (на рівні 5 років);

20. Ефективність менеджменту (планується порівняти з іншими підприємствами, а оцінку провести по 5-ній шкалі);

21. Середній вік працівників;

22. Середня заробітна плата;

23. % працівників з вищою освітою;

24. Плинність кадрів.

Результати визначення технічних, економічних та соціальних показників збалансованості даного підприємства в період кризи ПАТ «Лубнифарм» наведено в таблиці 3.2., де виставлені рейтинги по кожному економічному та технічному параметру і визначено сумарна оцінка, та на основі отриманих результатів проводимо оцінку інвестиційного потенціалу діяльності ПАТ «Лубнифарм» на ринку Полтавської області за наступними інтервалами:

15,00 – 12,50: підприємство з максимальним рівнем інвестиційного потенціалу;

12,50 – 10,00: підприємство з високим рівнем інвестиційного потенціалу;

10,00 – 7,50: підприємство з середнім рівнем інвестиційного потенціалу;

7,50 – 5,00: підприємство з низьким рівнем інвестиційного потенціалу;

5,00 – 0,00: підприємство з критичним рівнем інвестиційного потенціалу.

Вище приведена методика дослідження інвестиційного потенціалу діяльності підприємства, а саме ПАТ «Лубнифарм» може стати одним із основних засобів формування процесу постійного моніторингу керівництвом підприємства зміни інвестиційного потенціалу діяльності на основі комплексу технічних і економічних параметрів роботи підприємства. Так, аналізуючи розрахунки інвестиційного потенціалу діяльності підприємств, можна зазначити, що за технічними параметрами найбільший рівень на підприємстві в розмірі 3,29, це пов'язано з тим, що на підприємстві не проводиться оновлення власної виробничої бази, не належному рівні забезпечується недопущення втрат робочого часу, підвищення професійного рівня персоналу та інше. За економічними параметрами сумарною оцінкою 3,43, так як має налагоджені ділові зв'язки з іншими посередниками на ринку України в довгостроковій перспективі.

Таблиця 4.2. Оцінка рівня інвестиційного потенціалу діяльності ПАТ «Лубнифарм» за 2019 р.

№ п/п	Види ризиків	Значущість показника	Нормативне значення	Відповідна одиниця виміру	ПАТ «Лубнифарм»												Загальна оцінка	Вплив окремого параметру оцінки
					Середні значення групи експертів торговельних підприємств		Середні значення групи експертів фінансових установ		Середні значення групи експертів постачальників		Середні значення групи експертів ВНЗ		Середні значення групи експертів працівників підприємства					
					Фактичне значення	Рейтинг	Фактичне значення	Рейтинг	Фактичне значення	Рейтинг	Фактичне значення	Рейтинг	Фактичне значення	Рейтинг				
1	2	3	4	5	6	7	8	9	10	11	12	13	14	15	16	17		
1	Технічні та технологічні																	
1.1.	Рівень технології та механізації виробництва	0,19	75,00	%	95	5	95	5	90	5	90	5	90	5	0,95	0,00		
1.2.	Ефективність виробництва (інтенсивне та екстенсивне використання основних фондів)	0,14	80,00	%	90	5	40	1	90	5	74	5	80	5	0,59	0,14		
1.3.	Відповідність норма та стандартам законодавства	0,12	100,00	%	95	4	95	4	95	4	95	4	95	4	0,48	0,12		
1.4.	Потужність виробництва	0,08	80,00	%	86	4	70	3	50	2	75	3	65	3	0,24	0,16		
1.5.	Розмір ресурсної бази	0,07	90,00	%	100	4	90	4	70	2	100	4	95	4	0,25	0,11		
1.6.	Середній вік технологічних процесів	0,16	6	роки	20	1	20	1	20	1	20	1	20	1	0,16	0,64		
1.7.	Структури та склад виробів	0,12	-	-	-	2	-	2	-	1	-	2	-	3	0,24	0,39		
1.8.	Збереження і брак	0,12	-	-	-	4	-	3	-	3	-	4	-	2	0,38	0,18		
Сумарна оцінка		1			Максимальна кількість балів - 5						3,29	1,74						

2.	Економічні параметри																	
2.1.	Імідж підприємства	0,15	-	-	-	3	-	2	-	2	-	3	-	4	0,42	0,38		
2.2.	Розмір та кількість цільових ринків	0,09	до 10 тис. спожи вачів	чол.	до 450 тис.	5	до 300 тис.	5	до 250 тис.	5	до 500 тис.	5	до 250 тис.	5	0,45	0,00		
2.3.	Поінформованість споживачів	0,12	80	%	40	3	20	1	45	3	40	3	75	4	0,34	0,30		
2.4.	Якість товару та сервісне обслуговування	0,15	90	%	70	4	90	5	75	4	90	5	95	5	0,69	0,08		
2.5.	Наявні канали збуту	0,15	-	чол.	-	5	-	5	-	5	-	5	-	5	0,75	0,00		
2.6.	Цінова гнучкість	0,12	Δ	%	Δ10	1	Δ10	1	Δ10	1	Δ10	1	Δ10	1	0,12	0,48		
2.7.	Фінансові можливості підприємства, розмір самофінансування	0,12	0,6	%	0,4	3	0,32	2	0,25	2	0,42	3	0,42	3	0,31	0,30		
2.8.	Дисципліна поставок та розрахунків	0,1	0,85	%	0,71	3,5	0,71	4	0,71	4	0,71	4	0,71	4	0,35	0,15		
Сумарна оцінка		1						Максимальна кількість балів - 5					3,43	1,68				
3.	Соціальні параметри																	
3.1.	Ефективність менеджменту	0,09	-	-	-	3	-	2	-	3	-	3	-	2	0,23	0,20		
3.2.	Наявність кваліфікованого персоналу	0,11	100,0	%	75	3	75	3	75	3	75	3	75	3	0,33	0,22		
3.3.	Досвід роботи	0,12	10	роки	6	3	10	5	10	5	7	4	7	4	0,50	0,09		
3.4.	Середній вік працівників	0,12	-	роки	-	2	-	3	-	3	-	3	-	4	0,36	0,27		
3.5.	Середня заробітна плата	0,1	-	грн.	2500	4	3000	4	2500	4	2500	4	2740	4	0,40	0,10		
3.6.	% працівників з вищою освітою	0,11	50	%	40	3	50	5	90	5	42	4	42	4	0,46	0,08		
3.7.	Плинність кадрів	0,16	-	%	0,25	1	0,2	2	0,19	2	0,27	1	0,27	1	0,22	0,56		
3.8.	Продуктивність праці працівників	0,19	-	т.грн. / чол.	-	4	-	4	-	3	-	5	-	5	0,80	0,19		
Сумарна оцінка		1						Максимальна кількість балів - 5					3,31	1,72				
															Сумарний рівень інвестиційного потенціалу		10,03	5,13

Відповідно аналізуючи отримані результати оцінки збалансованості даного підприємства в період кризи можливо зробити наступні висновки:

- Підприємство функціонує на рівні середнього ризику та має негативну динаміку погіршення складу показників технічного, економічного та соціального характеру, що поглиблює економічну кризу ПАТ «Лубнифарм» на зменшує його фінансову стійкість;

- З врахуванням вагомості й результату оцінки визначено що середня норма дисконтування сум грошових потоків складатиме 0,35 або 35%, тобто під впливом вище приведених парламентів щороку підприємство втрачає до 35% власного доходу.

Необхідно відмітити, що запропонована методика не може в повному обсязі забезпечити інформацією сумарний рівень збалансованості даного підприємства в період кризи (ризиковість діяльності) ПАТ «Лубнифарм». Вище приведена методика повинна стати інструментом управління діяльності підприємства в кризові періоди, а для залучення інвестиційного капіталу, необхідно приводити ряд фінансово-економічних показників, які в цілому, або частково характеризують доцільність та привабливість інвестування, як акціонерів підприємства, так і потенційних інвесторів в короткостроковому та довгостроковому періоді.

3.3. Формування пропозицій щодо підвищення рівня інвестиційного потенціалу ПАТ «Лубнифарм»

Приведемо рекомендації щодо підвищення інвестиційної привабливості ПАТ «Лубнифарм».

1. Для одержання прибутку підприємство повинне найбільше повно використати ресурси, що перебувають у його розпорядженні, і в першу чергу

воно повинне використати виявлений резерв по виробництву на наявному в нього устаткуванні додаткової продукції.

2. Зниження собівартості також значно може збільшити одержуваний підприємством прибуток. Як описувалося в попередньому пункті, одним з факторів зниження собівартості є збільшення обсягу товарообігу. Іншими факторами є:

- поліпшення рівня організації виробництва, що має своєю метою звести до мінімуму або взагалі ліквідувати нераціональні витрати;
- злагоджена робота всіх складових виробничого процесу (основного, допоміжного, обслуговуючого виробництва);
- оптимізація поточкових процесів на підприємстві;
- підвищення якості реалізованої продукції.

3. Немаловажним фактором одержання додаткового прибутку є оптимізація структури збуту.

- підвищити в складі реалізації питомої ваги дрібнооптової продукції;
- здійснювати своєчасну уцінку виробів, що втратили первісну якість;
- здійснювати ефективну цінову політику, диференційовану стосовно окремих категорій покупців;
- удосконалювати рекламну діяльність, підвищувати ефективність окремих рекламних заходів;

4. Удосконалити керування підприємством, а саме:

- виділити в складі структурних підрозділів і структурних одиниць підприємства центри витрат і центри відповідальності;
- впровадження на підприємстві системи управлінського обліку витрат у розрізі центрів відповідальності, центрів витрат й окремих груп товарної продукції;
- здійснювати систематичний контроль за роботою устаткування й робити своєчасне його налагодження з метою недопущення зниження якості й випуску бракованої продукції;

- при введенні в експлуатацію нового обладнання приділяти досить уваги навчанню й підготовці кадрів, підвищенню їхньої кваліфікації, для ефективного використання встаткування й недопущення його поломки через низьку кваліфікацію;

- підвищення кваліфікації працівників, що супроводжується ростом продуктивності праці.

5. Враховуючи першочергову важливість підвищення продуктивності праці для конкурентоспроможності підприємства, керівники й спеціалісти всіх рівнів у перспективних організаціях повинні розробляти й впроваджувати програми управління продуктивністю. Ці програми на підприємстві охоплюють такі етапи:

- вимірювання й оцінка досягнутого рівня продуктивності по підприємству в цілому й за окремими видами праці зокрема;

- пошук та аналіз резервів підвищення продуктивності на основі інформації, одержаної під годину вимірювання й оцінки;

- розроблення плану використання резервів підвищення продуктивності праці, який винний передбачати конкретні терміни й заходь щодо їх реалізації, фінансування витрат на ці заходь й очікуваний економічний ефект від їх упровадження, визначати відповідальних виконавців;

- розроблення систем мотивації працівників до досягнення запланованого рівня продуктивності;

- контроль за реалізацією заходів, передбачених планом і всією програмою, і регулювання їх виконання;

- вимірювання й оцінка реального впливу передбачуваних заходів на зростання продуктивності праці.

Дотримання усіх цих рекомендацій допоможе підприємству вийти з кризи, налагодити свою діяльність, отримувати прибуток та досягти значного рівня інвестиційної привабливості.

Управління матеріальними ресурсами на шахті, до яких належать і енергетичні, необхідно звести до пошуку шляхів зниження витрат на матеріали. Цей пошук треба організувати за такими напрямками:

- удосконалення нормування витрат матеріалів;
- поліпшення організації приймання матеріалів і забезпечення їх збереження до початку виробничого споживання;
- економія матеріалів у процесі виробничого споживання;
- продовження термінів служби матеріалів довгострокового використання;
- повторне використання матеріалів;
- організація матеріального заохочення працівників за економію.

Усі перелічені вище дослідження мають одну загальну мету – забезпечити мінімально достатній рівень витрат матеріалів для видобутку вугілля.

ВИСНОВКИ ТА ПРОПОЗИЦІЇ

Розвиток роздрібної торгівлі України є складним і динамічним процесом, який відбувається в умовах трансформаційних змін національної економіки під впливом низки факторів економічного, соціального та правового характеру. Мінливість цих факторів спричиняє зміни в ринковому середовищі функціонування торговельних підприємств (ТП), вимагаючи пошуку адекватних підходів до управління ними та формування їхніх стратегічних конкурентних переваг. У свою чергу прийняття ефективних управлінських рішень на ТП, як свідчить практичний досвід, вимагає щонайповнішого та актуального інформаційного забезпечення про стан і тенденції розвитку їхнього галузевого середовища.

Підприємства роздрібної торгівлі відіграють значну роль у виконанні соціально значущого завдання по забезпеченню населення споживчими товарами. Аналіз змін, які відбулися в роздрібній торгівлі України протягом 1990–2015 рр., показує, що за даними Державної служби статистики характерними були значні коливання роздрібного товарообороту (ТО). Така динаміка – наслідок перехідного періоду формування ринкової економіки, супроводжувалася значними інфляційними процесами. Протягом 2001–2015 рр. роздрібний ТО стабільно зростав із середньорічним приростом у фактичних цінах на 32.5 %. Цей період характеризується посиленням конкуренції на роздрібному ринку, збільшенням кількості великих торговельних об'єктів вітчизняного та зарубіжного походження, внаслідок чого відбулося фактичне зменшення кількості роздрібних торговельних об'єктів на 28.2 % [61]. Зменшення кількості роздрібних торговельних об'єктів при збільшенні забезпеченості населення торговельними площами та зростанні обсягу роздрібного ТО відбувається внаслідок заміни традиційних для радянської системи гастрономів і універсамів сучасними типами магазинів. Застарілі торговельні об'єкти модифікують методи роботи, або

закриваються як неефективні та поглинаються більш успішними конкурентами. Відбувається загальна еволюція торговельних відносин і сучасне ТП України функціонує у відкритій глобальній системі. На його діяльність впливають чинники, які взаємодіють один із одним і формують певні світові тенденції розвитку торговельної галузі.

Внутрішні чинники ПАТ «Лубнифарм», що впливають на зростання ринкових позицій на ринку та протидії кризовим явищам в економіці регіону є:

1. Еволюція роздрібних торговельних об'єктів. Стратегічно важливим напрямом для продовольчих торговельних об'єктів підприємства є тип мінімаркетів, які розташовуються на прибудинкових територіях; для всіх товарів – розширення online-торгівлі. Більше нових роздрібних торговельних об'єктів ПАТ «Лубнифарм» повинні стати спеціалізованого або вузькоспеціалізованого типу.

2. Екологізація торгівлі – виробництво та зростання продажу продуктів органічного виробництва, перехід на екологічну упаковку.

3. Управління ланцюгами поставок на ПАТ «Лубнифарм» необхідно змінити управлінням запитами споживачів. Усе більше значення для торгового підприємства набуває орієнтація на споживчу поведінку, облік і аналіз каналів, через які споживач здійснює купівлю товарів.

4. Технологічність торгівлі. Нові технології зменшують витрати, збільшують продуктивність, покращують обслуговування покупців. Їхнє впровадження – абсолютна вимога для виживання сучасного торгового підприємства.

5. Цінова прозорість. Інформація про ціни повинна стати легко доступною для покупця. Можливість порівняти її та обрати кращу пропозицію. Нові підходи в ціновій політиці: впровадження на ПАТ «Лубнифарм» програми цінової гарантії; програми "перевірки ціни" (англ. Price check) – надання

інформації про ціни в найближчих магазинах безпосередньо на цінниках; гнучке електронне ціноутворення, орієнтоване на конкретного споживача.

6. Модифікація і зменшення ролі цінової та посилення значення нецінової конкуренції. Повинна відбутися посилення прихованої цінової конкуренції, коли споживачеві пропонується новий товар із істотно поліпшеними споживчими властивостями за непропорційно малою, порівняно з якістю, ціною або надається знижка за певних умов тощо.

7. Диверсифікація діяльності ПАТ «Лубнифарм». Із метою підвищення конкурентоспроможності, ефективності та розширення додаткових послуг ПАТ «Лубнифарм» необхідно сформувати диверсифіковану політику свою діяльність на всіх ланках ланцюга створення споживчої цінності, включаючи виробництво, дистрибуцію, маркетинг, післяпродажне обслуговування тощо.

8. Збільшення вимогливості покупців, значимості демографічних факторів та кастомізація (англ. customer – клієнт, замовник, покупець) торгівлі. Покупці стали набагато уважніше ставитися до своїх витрат і вибору товарів. Сучасний покупець добре освічений, вимогливий, налаштований скептично, відчуває постійну нестачу часу. Залежно від демографічної ситуації ТП вибудовує свою діяльність, орієнтуючись на певні сегменти покупців. Індивідуалізація торговельного обслуговування покупців. Не можна оцінювати покупців масово та знеособлено. До кожного покупця необхідний індивідуальний підхід – знати частоту й деталізацію його покупок, готовність до придбання нових товарів. На перший план виходять технології, які уможливають працювати з кожним покупцем індивідуально.

10. Недобросовісна конкуренція – особливість сучасної торгівлі, яка реалізується встановленням демпінгових цін, дискримінаційних контрактів із виробниками тощо. Це створює нові бар'єри для виходу на ринок, які практично дуже складно подолати. Таке явище отримало назву "вбивці ринків" (англ. category killers), коли мережі й транснаціональні корпорації захоплюють ринок, маючи настільки потужний закупівельний та

організаційний потенціал, що майже негайно знищують менш потужних конкурентів.

11. Посилення конкуренції на рівні торгових марок і брендів. Із насиченням ринку якісними товарами та зростанням доходів населення великого значення набувають іміджеві ціннісні характеристики торгових марок і брендів, які стають сучасними інструментами конкурентної боротьби.

На сьогодні роздрібна торгівля України розвивається та перебуває в стані кількісних і якісних перетворень. Незважаючи на тенденції зменшення загальної кількості роздрібних торгових об'єктів і населення, реальні доходи останнього та обсяги роздрібно-товарообігу зростають. Відбувається активне технологічне оновлення роздрібних торговельних об'єктів і впроваджуються нові підходи до здійснення господарської діяльності підприємств оптово-роздрібно-торгівлі, які вже зараз не можуть ігнорувати світові тенденції щодо стратегії управління та прийняття рішень в сфері збуту й переміщення товарів.

СПИСОК ВИКОРИСТАНОЇ ЛІТЕРАТУРИ

1. Господарський кодекс України: Закон України від 16.01.2003 р. № 436 [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://zakon4.rada.gov.ua/laws/show/436-15>
2. . Цивільний кодекс України: Закон України від 16.01.2003 р. № 435 [Електронний ресурс]. – Режим доступу: // <http://zakon4.rada.gov.ua/laws/show/435-15>.
3. Про господарські товариства: Закон України від 19 вересня 1991 р., №1576-ХІІ, ст. 47. [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://zakon4.rada.gov.ua/laws/show/1576-12>
4. Про державну реєстрацію юридичних осіб та фізичних осіб – підприємців: Закон України від 15 травня 2003 року № 755-ІV. 435 [Електронний ресурс]. – Режим доступу: // <http://zakon4.rada.gov.ua/laws/show/755-15/page>
5. Про ліцензування певних видів господарської діяльності: Закон України від 1 червня 2000 року № 1775-ІІІ. [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://zakon4.rada.gov.ua/laws/show/1775-14>
6. Про бухгалтерський облік та фінансову звітність в Україні: Закон України від 16.07.1999 р., № 996-ХІV. [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://zakon4.rada.gov.ua/laws/show/996-14>
7. Про фінансовий лізинг: Закон України від 16.12.1997 № 723/97-ВР. [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://zakon4.rada.gov.ua/laws/show/723/97-%D0%B2%D1%80>
8. Про інвестиційну діяльність: Закон України від 18 вересня 1991 р. [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://zakon4.rada.gov.ua/laws/show/1560-12>

9. Про інститути спільного інвестування (пайові та корпоративні інвестиційні фонди): Закон України від 15.03.2001, № 2299–III [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://zakon4.rada.gov.ua/laws/show/2299-14>

10. Про режим іноземного інвестування: Закон України від 19.04.1996 р. [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://zakon4.rada.gov.ua/laws/show/93/96-%D0%B2%D1%80>

11. Про захист іноземних інвестицій на Україні: Закон України від 10.09.1991 р. [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://zakon4.rada.gov.ua/laws/show/1540%D0%B0-12>

12. Про приватизацію державного майна: Закони України від 04.03.1992 р. [Електронний ресурс]. – Режим доступу: [akon4.rada.gov.ua/laws/show/2163-12/page](http://zakon4.rada.gov.ua/laws/show/2163-12/page)

13. Про цінні папери та фондовий ринок: Закон України від 23.02.2006 р. [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://zakon4.rada.gov.ua/laws/show/3480-15>

14. Про акціонерні товариства: Закони України від 17.09.2015 р. [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://zakon4.rada.gov.ua/laws/show/514-17>

15. Про підготовку та реалізацію інвестиційних проектів за принципом “єдиного вікна: Закон України від 21.10.2010 [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://zakon4.rada.gov.ua/laws/show/2623-17>.

16. Брюховецька Н. Ю. Ресурси і механізми інвестиційно-інноваційного розвитку промислових підприємств України [Електронний ресурс] / Н. Ю. Брюховецька, І. П. Булеєв // Вісник економічної науки України. - 2019. - № 1. - С. 11-25

17. Варналій З. С. Інвестиційна привабливість та інвестиційна безпека України / З. С. Варналій, В. А. Босенко // Бізнес-навігатор. - 2019. - Вип. 1. - С. 144-148.

18. Державний комітет статистик України. Офіційний веб-сайт. [Електрон-ний ресурс] / – режим доступу: <http://www.ukrstat.gov.ua>
19. Дука А. П. Теорія та практика інвестиційної діяльності. Інвестування: Навчальний посібник. — К.: Каравела, 2014. — 432 с.
20. Ковальчук Т. Г. Оцінка сучасного стану залучення іноземних інвестицій в економіку України та їх вплив на подальший економічний розвиток / Т. Г. Ковальчук, В. К. Загарій // Бізнес-навігатор. - 2019. - Вип. 2. - С. 13-18
21. Лаглер К. Вплив територіальних кластерів на формування ефективної інвестиційної політикии [Електронний ресурс] / К. Лаглер // Вісник Одеського національного університету. Серія : Економіка. - 2018. - Т. 23, Вип. 8. - С. 48-51.
22. Майорова І. М. Інвестиційно-інноваційний потенціал промислового підприємства / І. М. Майорова // Вчені записки Таврійського національного університету імені В. І. Вернадського. Серія : Економіка і управління. - 2019. - Т. 30(69), № 2. - С. 139-143.
23. Майорова Т.В.. Інвестиційна діяльність: підручник для студентів вищих навч. закладів; / Майорова Т.В.; – К.: Центр учбової літератури, 2016. – 472 с.
24. Мельник Т. М. Теоретичні та практичні аспекти функціонування управлінського обліку в інвестиційних проектах. Вісник Львівської комерційної академії / [ред. кол. : Г. І. Башнянин, В. В. Апопій, О. Д. Вовчак]. – Львів: Видавництво Львівської комерційної академії, 2016. – Вип. 30. — 214 с. – (Серія економічна). Теорія і мотивація кошторис
25. Тіщенко Є. О. Активізація інвестиційної діяльності в Україні на основі використання проектного фінансування / Є. О. Тіщенко // Бізнес-навігатор. - 2019. - Вип. 2. - С. 144-149.
26. Турецков Т. Інвестиційний фактор стимулювання розвитку малого та середнього підприємництва на регіональному рівні / Т. Турецков // Проблеми

і перспективи економіки та управління. - 2018. - № 4. - С. 161-169.

27. Хобта В.М. Управління інвестиціями: навчальний посібник. – Донецьк, 2016. - 415 с.

28. Бандура Т. І. Інвестиційний потенціал регіону: сутність та основні підходи до його визначення / Т. І. Бандура // Соціально-економічні проблеми сучасного періоду України. - 2017. - Вип. 5. - С. 60-63.

29. Білик Р. С. Інвестиційний потенціал інноваційного розвитку національних економік та шляхи його модернізації / Р. С. Білик // Науковий погляд: економіка та управління. - 2019. - № 3. - С. 18-28

30. Білоусова О. С. Інвестиційний потенціал економіки України та ЄС. Науковий вісник Національної академії статистики, обліку та аудиту. 2017. № 1-2. С. 60-67. URL: http://nbuv.gov.ua/UJRN/nvhastat_2017_1-2_10 (дата звернення: 28.05.2020).

31. Білоусова О. С. Інвестиційний потенціал економіки України та ЄС / О. С. Білоусова // Науковий вісник Національної академії статистики, обліку та аудиту. - 2017. - № 1-2. - С. 60-67.

32. Бурлака Н.І. Розвиток інвестиційної діяльності підприємств України. Інвестиції: практика та досвід. 2019. № 8. С. 37-44.

33. Вербіцька І. І. Інвестиційна привабливість України: проблеми та перспективи. Глобальні та національні проблеми економіки. 2018. Вип. 22. С. 150–154.

34. Вергелюк Ю. Ю. Інвестиційний потенціал регіонів України / Ю.Ю. Вергелюк, І.С. Бур, І.А. Кобзар // Збірник наукових праць Університету державної фіскальної служби України. - 2018. - № 1. - С. 12-24

35. Гайдай І. Ю., Коваленко К. В. Довгострокове банківське кредитування як спосіб фінансування економічного росту. Вісник Донецького університету економіки та права. 2013. № 1. С. 140-145.

36. Гедз М. Й. Інвестиційний складник ресурсного потенціалу регіону / М. Й. Гедз, І. В. Бакум // Науковий вісник Херсонського державного

університету. Сер. : Економічні науки. - 2017. - Вип. 27(2). - С. 93-96

37. Дресвянніков Д. О. Формування інвестиційного потенціалу підприємства. Вісник Приазовського державного технічного університету. Сер. Економічні науки. 2016. Вип. 31(2).

38. Економіка малого підприємства: навч. посіб. / [Т. Г. Васильців, О. І. Ляш, Н. Г. Міценко] ; за ред. Т. Г. Васильціва. Київ : Знання, 2013. 446 с.

39. Економічна енциклопедія : у 3-х т. Т. 3 / Редкол.: С. В. Мочерний (відп. ред.) та ін. Кмів : ВЦ «Академія», 2002. Т. 3. 952 с.

40. Завадських Г.М. Методичні підходи до оцінки інвестиційної привабливості регіону. Глобальні та національні проблеми економіки. 2017. Випуск 17. С.152

41. Заїка С. О. Інвестиційний потенціал підприємства та варіанти його формування. Науковий вісник Херсонського державного університету. 2015. Вип. 13. Ч. 1. URL : http://www.ej.kherson.ua/journal/economic_13/19.pdf (дата звернення: 08.05.2020).

42. Заїка С. О. Інвестиційний потенціал підприємства та варіанти його формування / С. О. Заїка // Науковий вісник Херсонського державного університету. Серія : Економічні науки. - 2015. - Вип. 13(1). - С. 84-86

43. Заха Д. Ціна відкритості: який вплив прямих іноземних інвестицій на економіку України. Економіка. Серпень, 2018. Режим доступу: <https://voxukraine.org/uk/tsina-vidkritosti-yakij-vpliv-pryamih-inozemnih-investitsijna-ekonomiku-ukrayini/> (дата звернення 01.05.2020).

44. Інвестиційний потенціал України в умовах фінансово-економічної кризи / З. І. Кобеля, Н. Я. Кутаренко, К. І. Рудько, А. М. Бабчук // Інвестиції: практика та досвід. - 2017. - № 22. - С. 32-37

45. Інвестиційні ризики та інвестиційний потенціал України: державно-управлінський аспект / Ольга. Федорчак // Державне управління та місцеве самоврядування. - 2017. - Вип. 2. - С. 84-93

46. Кобеля З.І., Кутаренко. Н.Я., Рудько К.І., Бабчук А.М. Інвестиційний

потенціал України в умовах економічної кризи. Інвестиції: практика та досвід. 2017. № 22. С. 32—37.

47. Копчинська К. О. Особливості оподаткування дивідендів та їх вплив на інвестиційний потенціал України / К. О. Копчинська // Економічний аналіз. - 2013. - Т. 14, № 1. - С. 275-281

48. Крамаренко І. С. Формування та розвиток регіонального інвестиційного потенціалу в умовах структурних трансформацій економіки: теорія, методологія та практика. Миколаїв : ФОП Швець В. М., 2019. 356 с.

49. Крамаренко І. С., Козаченко Л. А. Позиціювання інвестиційного потенціалу України у світових рейтингах. Бізнес Інформ. 2020. №4. С. 127–132.

50. Крамаренко І.С. Формування та розвиток регіонального інвестиційного потенціалу в умовах структурних трансформацій економіки: теорія, методологія та практика. Миколаїв: ФОП Швець В.М., 2019. 356 с.

51. Крамаренко І.С., Войт Д.С., Прокопенко Н.О., Клецов Є.С., Кльоц Ю.Ю. Ретроспективний аналіз формування та розвитку інвестиційного потенціалу в умовах нестабільності. Агросвіт. 2020. № 7. С. 102—110

52. Кришталь Т. М. Інвестиційний потенціал регіону як основа забезпечення його сталого розвитку / Т. М. Кришталь, К. Лаглер, О. Г. Підвальна // Науковий вісник Полтавського університету економіки і торгівлі. Серія : Економічні науки. - 2018. - № 5. - С. 13-18

53. Кузьменко О.В. Інвестиційний клімат та інвестиційна привабливість регіонів України. Економічний нобелівський вісник. 2015. № 1. С. 46–54.

54. Левковець О. М. Інвестиційний бізнес-консалтинг: зміст, технології, потенціал / О. М. Левковець // Економічна теорія та право. - 2019. - № 4. - С. 65-82

55. Лупенко Ю. О., Захарчук О. В. Інвестиційне забезпечення інноваційного розвитку сільського господарства України. Економіка АПК. 2018. № 11. С. 9-18

56. Маслова В. О. Інвестиційний аспект стратегічного управління фінансовим потенціалом підприємства / В. О. Маслова, Я. Ю. Акулова // Вісник економіки транспорту і промисловості. - 2016. - № 55. - С. 103-109
57. Мацибора Т. В. Інвестиційний потенціал аграрного сектору України: формування та розвиток / Т. В. Мацибора // Економіка АПК. - 2020. - № 6. - С. 49-58
58. Москаленко Б. Інвестиційний потенціал національної економіки: бібліографічний аналіз / Б. Москаленко, О. Боровик, Я. Решетняк // Вісник Тернопільського національного економічного університету. - 2020. - Вип. 2. - С. 62-75
59. Поліщук Є. Вплив ризиків на інвестиційний потенціал будівельної галузі / Є. Поліщук, С. Онікієнко // Проблеми і перспективи економіки та управління. - 2020. - № 4. - С. 103-111.
60. Рагуліна Н. В. Інвестиційний клімат та методи покращення інвестиційного потенціалу на пост-конфліктних територіях України / Н. В. Рагуліна. // Ефективна економіка. - 2017. - № 12. - Режим доступу: http://nbuv.gov.ua/UJRN/efek_2017_12_107
61. Сіпайло Л. Г. Інвестиційний потенціал підприємств України в кризових умовах / Л. Г. Сіпайло, А. М. Ляшук // Інвестиції: практика та досвід. - 2017. - № 8. - С. 29-33.
62. Смолінська С. Інвестиційний потенціал земель аграрних підприємств як основа їх інноваційного розвитку / С. Смолінська, В. Смолінський // Вісник Львівського національного аграрного університету. Серія : Економіка АПК. - 2015. - № 22(2). - С. 40-44
63. Снеткова А. В. Вплив амортизаційної політики підприємства на її інвестиційний потенціал / А. В. Снеткова // Міжнародний науковий журнал "Інтернаука". Серія : Економічні науки. - 2017. - № 5. - С. 7-12
64. Сукач О. М. Інвестиційний потенціал національної економіки / О. М. Сукач // Вісник Східноєвропейського університету економіки і менеджменту.

Серія : Економіка і менеджмент. - 2018. - № 1. - С. 37-44

65. Харчук С. А. Стан інвестиційної діяльності підприємств України в умовах економічної нестабільності. Журнал «Економіка та держава». 2020. №1. С. 66- 72.

66. Цистан І. В. Розвиток економіки та інвестиційний потенціал банків, як важливий фактор його забезпечення / І. В. Цистан // Проблеми інноваційно-інвестиційного розвитку. - 2020. - № 23. - С. 54-63.

67. Чуницька І. І. Інвестиційний клімат України: сутність, проблеми та шляхи їх вирішення. Приазовський економічний вісник. 2019. Вип. 3(14). С. 111-115.

68. Шуплат О. М. Фінансування інвестиційної діяльності підприємств сфери туризму: теоретичний аспект. Інвестиції: практика та досвід. 2016. № 16. С. 28-33.

ГЛОСАРІЙ

1. Альтернативна вартість – це вигода, від якої довелося відмовитися при обмеженості ресурсів, це ціна втраченої вигідної альтернативи.

2. Абсолютна ефективність інвестицій - характеристика доцільності реалізації одиничного інвестиційного проекту, яка визначається величиною ефекту від його здійснення або відношенням цього ефекту до загального обсягу інвестиційного капіталу.

3. Бізнес-модель – логічно описує, яким чином організація створює, поставляє клієнтам і набуває вартість – економічну, соціальну та інші форми вартості. Процес розробки бізнес-моделі є частиною стратегії бізнесу.

4. Валова продукція – статистичний показник, який характеризує обсяг продукції народного господарства, сфер і галузей економіки, об'єднань і організацій в грошовому вираженні за певний період. Розраховується як сума добутку цін на обсяг продукції. Валова продукція, або валовий продукт - один з основних показників міжгалузевого балансу. Валова продукція - сума проміжного продукту і кінцевого продукту даної галузі.

5. Валовий дохід – частина вартості валової продукції підприємства, яка залишається після покриття всіх матеріальних витрат, або новостворена на підприємстві вартість як результат живої праці колективу підприємства.

6. Валовий прибуток – уся сума прибутку підприємства до здійснення платежів і відрахувань, вартісний вираз загального фінансового результату діяльності підприємства.

7. Виробничий процес – сукупність взаємопов'язаних дій людей, засобів праці та природи, потрібних для виготовлення продукції.

8. Виробничі фонди – сукупність засобів і предметів праці, необхідних для ведення виробництва, виражена у грошовій формі. Вони поділяються на основні та оборотні.

9. Виторг від реалізації – грошові кошти, що надійшли підприємству за реалізовану продукцію, надані послуги, продане майно, цінні папери й т. ін.

10. Витрати – розповсюджене в економічній літературі поняття, яке не має загальноприйнятого визначення. Загалом — це ресурси, які знищуються в процесі виробництва, для одержання продуктів цього виробництва.

11. Готова продукція – повністю закінчені на даному підприємстві і в даному періоді готові вироби та напівфабрикати, що відпускають іншим організаціям.

12. Грошовий потік – основний показник, що характеризує ефект від інвестиції у вигляді грошових коштів, які повертаються до інвестора; основу грошового потоку становить чистий прибуток і сума амортизації матеріальних та нематеріальних активів.

13. Джерела підвищення ефективності – зростання продуктивності праці (економія витрат живої праці), зниження фондомісткості (капіталомісткості) і матеріаломісткості продукції, поліпшення використання природних ресурсів.

14. Дисконтування – процес проведення майбутньої вартості грошей до їх теперішньої вартості шляхом вилучення із їх майбутньої суми відповідної суми процентів.

15. Економічна ефективність проекту – відображає оцінку проекту з погляду використання суспільних ресурсів країни з позицій утраченої можливості їх застосування.

16. Економічний ефект – відображає різні вартісні показники, що характеризують проміжні і кінцеві результати виробництва на підприємстві.

17. Ефективність – досягнення найбільших результатів при найменших затратах живої та уречевленої праці.

18. Ефективність виробництва – комплексне відображення кінцевих результатів використання засобів виробництва і робочої сили за певний проміжок часу.

19. Імпортний паритет – еквівалент ціни світового ринку, виражений у національній валюті.

20. Інвестиції – довгострокові вкладення капіталу в підприємницьку діяльність з метою отримання прибутку.

21. Інвестиційна діяльність підприємства – цілеспрямовано здійснюваний процес формування необхідних інвестиційних ресурсів, збалансований відповідно до обраних параметрів інвестиційної програми (інвестиційного портфеля) на основі вибору ефективних об'єктів інвестування та забезпечення їх реалізації.

22. Інвестиційна привабливість – це відносне поняття, що відображає думку певної групи інвесторів відносно співвідношення рівня ризику, рівня прибутковості і вартості фінансових ресурсів в тій або іншій державі, регіоні або галузі

23. Інвестиційна стратегія – це формування системи довготермінових завдань інвестиційної діяльності підприємства і вибір найефективніших шляхів їх досягнення.

24. Інвестиційний менеджмент – процес управління інвестиційною діяльністю.

25. Інвестиційний проект – це сукупність поєднаних в одне ціле намірів і практичних дій з метою здійснення інвестиційних вкладень, з метою забезпечення визначених конкретних фінансових, економічних, виробничих і соціальних заходів з метою отримання прибутку.

26. Інвестиційний потенціал - це сумарний дохід, який може бути отриманий протягом певного часу функціонування інвестиційних ресурсів

27. Інноваційні процеси – мають місце в будь-якій складній виробничо-господарській системі, характеризуються сукупністю безперервно виникаючих у часі й просторі прогресивних, якісно нових змін.

28. Інтенсивний тип економічного зростання – економічне зростання, яке супроводжується підвищенням ефективності, тобто проходить за рахунок підвищення продуктивності праці або віддачі основних фондів, чи поліпшення використання сировини і матеріалів.

29. Інфляція – постійне перевищення темпів зростання грошової маси над товарною, яке спричиняє переповнення каналів обігу грошима, що викликає їх знецінення і зростання цін.

30. Капітальні вкладення – сукупність витрат матеріальних, трудових та грошових ресурсів, що спрямовуються на розширене відтворення основних фондів усіх галузей господарства та приватних осіб. До складу капітальних вкладень включають витрати на будівельно-монтажні роботи, придбання устаткування, інвентаря, інші капітальні роботи та витрати (проектно-дослідницькі, бурові роботи й т. д.). Фінансування капітальних вкладень проводиться за рахунок асигнувань з державного бюджету, коштів підприємств, приватних осіб та кредиту.

31. Компаундування – процес приведення теперішньої вартості грошей до їх майбутньої вартості у визначеному періоді шляхом приєднання до їх суми нарахованої суми процентів.

32. Модернізація – надання сучасного вигляду, переробка відповідно до сучасних вимог. Наприклад, модернізація обладнання дозволяє підвищити його технічний рівень, краще використовувати виробничі можливості тих чи інших машин, підвищити продуктивність праці.

33. Науково-технічний прогрес – це постійний процес створення нових і удосконалення технологій та засобів виробництва, що застосовувались, й кінцевої продукції з використанням досягнень науки (еволюція, поступовий розвиток науки і техніки).

34. Нематеріальні ресурси – це складова потенціалу підприємства, здатна приносити економічну користь протягом відносно тривалого періоду, для якої характерні відсутність матеріальної основи здобування доходів та невизначеність розмірів майбутнього прибутку від її використання.

35. Неявні вигоди і затрати – побічні вигоди й затрати, які супроводжують проект, пов'язані з економічними та соціальними наслідками проекту і мають непрямий характер.

36. Обмеженість ресурсів (дефіцит ресурсів) – фундаментальне поняття теорії оптимального функціонування економіки. Теоретично поняття обмеженості ресурсів говорить про об'єктивні умови виробництва, при яких кожного моменту можливості задоволення суспільних потреб обмежені.

Наприклад, ресурси в суспільстві не дають можливості сьогодні ж задовольнити всі життєві потреби та ін.

37. Оборотні кошти – сукупність грошових коштів підприємства, необхідних для формування і забезпечення кругообігу виробничих оборотних фондів та фондів обігу.

38. Оборотні фонди – частина виробничих фондів у вигляді певної сукупності предметів праці, елементи яких цілком споживаються у кожному виробничому циклі, змінюють або ж повністю втрачають свою натуральну форму і переносять усю свою вартість на вироблену продукцію.

39. Оптимізація – процес зведення системи до найкращого (оптимального) стану. Залежно від виду критеріїв оптимальності й обмежень моделі, що застосовуються, розрізняють скалярну і векторну оптимізацію, стохастичну оптимізацію та інші.

40. Основні фонди – засоби праці, які мають вартість і функціонують у виробництві тривалий час у своїй незмінній споживчій формі, а їх вартість переноситься конкретною працею на вартість продукції, що виготовляється частинами в міру спрацювання.

41. Персонал підприємства - сукупність постійних працівників, котрі отримали професійну підготовку та (або) мають досвід практичної діяльності.

42. Позикові ресурси підприємства – це сукупність позикових коштів, які залучаються понад власні ресурси для фінансового забезпечення процесу його функціонування.

43. Прибуток - частина витрат, що залишається після відшкодування усіх витрат на виробничу і комерційну діяльність підприємства;. Максимум прибутку - один з поширених критеріїв оптимальності в задачах планування діяльності підприємств. Прибуток повинен стати основним показником оцінки роботи підприємств, оскільки він відображає розмір економічного ефекту.

44. Рентабельність – відносний показник ефективності роботи підприємства, виражений у процентах. У загальній формі він обчислюється як відношення прибутку до витрат.

45. Середньозважена вартість капіталу проекту – рівень дохідності, який має приносити інвестиційний проект, щоб можна було забезпечити отримання всіма категоріями інвесторів доходу, аналогічного тому, котрий вони могли б отримати від альтернативного вкладення коштів з тим же рівнем ризику.

46. Соціальний ефект - зводиться до скорочення тривалості робочого тижня, збільшення нових робочих місць і рівня зайнятості людей, поліпшення умов праці та побуту.

47. Тіньова ціна товару (ресурсу) – це суспільна оцінка продукту або ресурсу, яка розрахована за допомогою граничних витрат ресурсів чи товару, або через еквівалент світових цін, альтернативної вартості ресурсів, витрачених на виробництво цього продукту.

48. Фінансова стійкість підприємства – це фінансово економічний стан підприємства, при якому воно є ліквідним, платоспроможним, має достатньо коштів для нормального функціонування (у тому числі достатньо фінансово-економічних ресурсів).

49. Фінансування проекту – процес забезпечення проекту ресурсами, до складу яких входять не лише грошові кошти, але й виражені в грошовому еквіваленті інші інвестиції, зокрема основні та обігові кошти, майнові права і нематеріальні активи тощо.

50. Цінність проекту – визначається як різниця між позитивними та негативними результатами проекту.

51. Явні вигоди і затрати – матеріальні вигоди, зумовлені зменшенням чи збільшенням витрат, або отримання додаткових доходів, що дозволяє визначити їх фінансове значення.

52. Exit – це процес, коли інвестор продає свою частку в компанії з метою отримати прибуток від інвестиції. Зазвичай інвестори продають свою частку та заробляють дохід в таких випадках.

ДОДАТОК А.
БУХГАЛТЕРСЬКА І СТАТИСТИЧНА
ЗВІТНІСТЬ ПІДПРИЄМСТВА ЗА 2017 РІК

ДОДАТОК Б.
БУХГАЛТЕРСЬКА І СТАТИСТИЧНА
ЗВІТНІСТЬ ПІДПРИЄМСТВА ЗА 2018 РІК

ДОДАТОК В.
БУХГАЛТЕРСЬКА І СТАТИСТИЧНА
ЗВІТНІСТЬ ПІДПРИЄМСТВА ЗА 2019 РІК

ДОДАТОК Г.
ІЛЮСТРАТИВНИЙ МАТЕРІАЛ