

КИЇВСЬКИЙ НАЦІОНАЛЬНИЙ УНІВЕРСИТЕТ ІМЕНІ ТАРАСА ШЕВЧЕНКА
ЕКОНОМІЧНИЙ ФАКУЛЬТЕТ
КАФЕДРА ЕКОНОМІКИ ПІДПРИЄМСТВА

КВАЛІФІКАЦІЙНА МАГІСТРЕСЬКА РОБОТА
УПРАВЛІННЯ ЕКОНОМІЧНИМ ПОТЕНЦІАЛОМ ПІДПРИЄМСТВА
ШЛЯХОМ РОЗВИТКУ КОНКУРЕНТНИХ ПЕРЕВАГ

Студента 2-го курсу магістратури денної форми навчання
спеціальності 051 «Економіка»
освітньо-наукової програми «Економіка бізнесу»
Євсеєнка Микити Сергійовича

Науковий керівник:
д.е.н., професор Филюк Галина Михайлівна

Засвідчую, що в цій дипломній
роботі немає запозичень із праць
інших авторів без відповідних посилань

Студент _____
(підпис)

Робота допущена до захисту в ЕК рішенням кафедри економіки підприємства від
«___» _____ 20___ р., протокол №___

Завідувач кафедри економіки підприємства,
доктор економічних наук, професор
Филюк Галина Михайлівна

(підпис)

Анотація
дипломної роботи на тему «Управління економічним потенціалом підприємства шляхом розвитку конкурентних переваг» студента 2 курсу магістратури
Євссенка Микити Сергійовича

Робота присвячена актуальній темі управління економічним потенціалом підприємства шляхом розвитку конкурентних переваг. На основі узагальнення теоретико-методологічних підходів показано різні варіанти визначення таких понять, як «економічний потенціал», «конкурентна перевага», «субпотенціал підприємства» та виділено кращі з них для точного уявлення про ці явища.

Дослідження маркетингового середовища ТОВ «ЗБМК» та виявлення його конкурентних переваг показало, що підприємство успішно займає свою нішу на ринку, хоча і є кілька аспектів, які можна покращити.

На основі аналізу діяльності ТОВ «ЗБМК» було зроблено висновок, що ресурсна та інтелектуальна конкурентні переваги потребують вдосконалення. Було запропоновано певні покращення, а саме: додання нового компоненту у склад цементу для підвищення якості та зниження затрат, заміна змазки для обладнання для покращення його роботи, а також створення нової посади на підприємстві – контролер якості. Було підраховано і показано позитивні результати від впровадження цих змін.

Abstract

of the Master's Research Paper "Economic potential management of the enterprise through the development of competitive advantages "

This work is devoted to the topical issue of managing the economic potential of the enterprise through the development of competitive advantages. Based on the generalization of theoretical and methodological approaches, various options for defining such concepts as "economic potential", "competitive advantage", "subpotential of the enterprise" are shown and the best of them are identified for an accurate picture of these phenomena.

Research of the marketing environment of ZBMK LLC and the identification of its competitive advantages showed that the company is successfully occupying its niche in the market, although there are several aspects that can be improved.

Based on the analysis of the activities of ZBMK LLC, it was concluded that the resource and intellectual competitive advantages need to be improved. Some improvements were proposed like adding of a new component to the cement to improve quality and reduce costs, the replacement of grease for equipment to improve its work, also creation of a new position in the company - quality controller. The implementation of these changes after some calculations showed us great results.

ЗМІСТ

ВСТУП.....	4
РОЗДІЛ I. ТЕОРЕТИЧНІ АСПЕКТИ ФУНКЦІОНУВАННЯ МЕХАНІЗМУ УПРАВЛІННЯ ЕКОНОМІЧНИМ ПОТЕНЦІАЛОМ ПІДПРИЄМСТВА ПРИ РОЗВИТКУ ЙОГО КОНКУРЕНТНИХ ПЕРЕВАГ.....	7
1.1 Сутність категорій «економічний потенціал підприємства» та «конкурентна перевага», визначення їх структури	7
1.2 Ідентифікація та систематизація факторів які впливають на економічний потенціал будівельного підприємства.....	15
1.3 Структура економічного потенціалу підприємства виробника будівельних матеріалів і формування системи показників для його оцінки	21
Висновки до розділу 1.....	30
РОЗДІЛ II. СТАН І ТЕНДЕНЦІЇ РОЗВИТКУ ЕКОНОМІЧНОГО ПОТЕНЦІАЛУ ТОВ «ЗБМК»	31
2.1. Загальна характеристика діяльності підприємства ТОВ «ЗБМК».....	31
2.2. Фінансово-економічний аналіз діяльності ТОВ «ЗБМК»	36
2.3. Аналіз та оцінювання економічно-інноваційного потенціалу ТОВ «ЗБМК»	46
Висновки до розділу 2.....	52
РОЗДІЛ III. ВПРОВАДЖЕННЯ КОНКУРЕНТНИХ ПЕРЕВАГ ДЛЯ ПІДВИЩЕННЯ ЕКОНОМІЧНОГО ПОТЕНЦІАЛУ ТОВ «ЗБМК»... ..	53
3.1. Впровадження ресурсної конкурентної переваги шляхом зниження собівартості продукції ТОВ «ЗБМК»	53
3.2. Оцінка економічної ефективності заходів з процесу впровадження ресурсної конкурентної переваги на підприємство ТОВ «ЗБМК»... ..	58
3.3 Аналіз впровадження управлінської конкурентної переваги на ТОВ «ЗБМК»... ..	61
Висновки до розділу 3.....	64

ВИСНОВКИ.....	65
СПИСОК ВИКОРИСТАНИХ ДЖЕРЕЛ.....	68
ДОДАТКИ.....	73

ВСТУП

Актуальність теми дослідження. На сьогоднішній день однією з основних проблем, що стоять перед сучасними вітчизняними підприємствами, є пошук напрямків підвищення конкурентоспроможності, що забезпечить їх оптимальний розвиток та підтримку активності в умовах безперервно мінливого зовнішнього середовища. Дана проблема в сукупності з цілим спектром подібних проблем не представляється для сучасного підприємства новою та пов'язана із невмінням оцінювати економічний потенціал, що знаходиться в розпорядженні підприємства та відповідним управлінням його розвитком.

Відповідно теоретична і практична затребуваність методичного інструментарію досліджень з проблеми формування та оцінки економічного потенціалу вітчизняних підприємств вимагає подальшого методичного осмислення з позицій галузевих особливостей, щоб підприємства могли не тільки вміти оцінювати свій економічний потенціал, а й виявляти фактори які безпосередньо впливають на його рівень.

Розвиток конкурентних переваг також займає особливе місце, адже саме вони роблять підприємство конкурентоспроможним і дають можливість досягати нових висот. Саме через конкурентні переваги компанія здобуває свою індивідуальність.

Аналіз літератури свідчить, що вчені-економісти зацікавлені цією категорією, розгляд її сутності та структури, а також проблем оцінки та управління. При цьому єдиної позиції у трактуванні та структуруванні поняття економічного потенціалу немає. Це говорить про те, що дослідження у цьому напрямі є необхідними та актуальними.

Ступінь розробленості проблеми. Питання дослідження сутності категорії «економічний потенціал», проблеми його формування, оцінки та управління розглядаються у працях вітчизняних вчених, таких як Отенко, О.О. Решетняк, І.М. Репіна, В.В. Россоха, В.Ф. Савченко, М.В. Савченко, Л.В. Скоробогата, О.С. Федонін, О.Ф. Балацький, Б.Є. Бачевський, В.Г. Бикова, Л.С. Головкова, Т.В. Калінеску, Н.С. Краснокутська, І.В. Заблодська, Є.В.

Лапін, Б.М. Мізюк, О.І. Олексюк та ін. Дослідженню структури потенціалу приділяють увагу і найповніше висвітлюють його в своїх роботах науковці О.В. Ареф'єва, Н.С. Краснокутська, Є.В. Лапін, О.І. Олексюк, І.М.Рєпіна, О.С. Федонін та ін.

Мета і завдання роботи. Метою кваліфікаційної роботи є дослідження рішення наукової проблеми розвитку теоретичних і методичних положень з аналізу, прогнозування та управління економічним потенціалом підприємства виробника будівельних матеріалів, що сприяють прийняттю ефективних управлінських рішень, спрямованих на підвищення конкурентоспроможності та досягнення цільових галузевих позицій шляхом розвитку його конкурентних переваг.

Досягненню зазначеної мети передують наступні завдання:

- систематизувати теоретичні основи і підходи до визначення сутності економічного потенціалу підприємства, його структури, а також процесів формування та взаємодії елементів стосовно підприємств галузі виробництва будівельних матеріалів;
- систематизувати існуючу теоретичну базу і методичні підходи для аналізу і оцінки економічного потенціалу підприємства;
- запропонувати варіанти впровадження конкурентних переваг на підприємство;
- показати результати впровадження конкурентних переваг.

Об'єкт дослідження: економічний потенціал ТОВ «ЗБМК»

Предмет дослідження: теоретичні та прикладні засади формування і розвитку економічного потенціалу підприємства через розвиток його конкурентних переваг

Теоретична і методологічна основа дослідження.

Методологічний інструментарій досліджуваної проблеми базується на діалектичних методах пізнання, які забезпечують комплексний і об'єктивний характер їх вивчення. У процесі написання магістерської роботи використовувалися такі методологічні інструменти, як: порівняння, синтез і аналіз, моделювання і формалізація, логічний і історичний підходи до отримання доказів і аргументації нових положень. У дослідженні використані

методи економіко-статистичного аналізу з застосуванням економіко-математичного апарату.

Теоретичною основою дослідження стали об'єктивні економічні закони, сучасні економічні теорії, праці провідних вітчизняних і зарубіжних фахівців, присвячені проблемам дослідження економічного потенціалу, комплексного економічного аналізу і прогнозування суб'єкта господарювання.

Структура роботи: магістерська робота включає в себе вступ, 3 розділи із висновками, загальні висновки, список використаної літератури та додатки.

РОЗДІЛ I. ТЕОРЕТИЧНІ АСПЕКТИ ФУНКЦІОНУВАННЯ МЕХАНІЗМУ УПРАВЛІННЯ ЕКОНОМІЧНИМ ПОТЕНЦІАЛОМ ПІДПРИЄМСТВА ПРИ РОЗВИТКУ ЙОГО КОНКУРЕНТНИХ ПЕРЕВАГ

1.1 Сутність категорій «економічний потенціал підприємства» та «конкурентна перевага», визначення їх структури

Такі економічні категорії як національне багатство і конкурентоспроможність є початковими для аналізу економічного потенціалу, саме на них ми будемо ґрунтуватись для розуміння суті досліджуваного поняття.

Враховуючі велику кількість наукових думок та ідей, поняття економічного потенціалу підприємства і його структура потребують комплексного дослідження та структурування.

Тож доцільно розглянути категорію «економічний потенціал» у ретроспективно-етимологічному контексті.

Спершу ми розглянемо поняття «потенціал». Наступним логічним кроком буде аналіз поняття «економічний потенціал», і далі, проектуючи дану категорію на суб'єкт господарської діяльності, визначення поняття «економічний потенціал підприємства».

В економічній літературі термін «потенціал» трактується багатозначно. Згідно з визначеннями словника це слово походить від латинського «potential» - міцність, сила.

Етимологічний словник визначає що дане поняття походить з французької, де «potentiel», що в свою чергу запозичене з латинської «potentialis» [10].

Пізніше значення набуло загальнішого трактування як ресурси, наявні можливості, засоби, запаси, що використовуються для здійснення або досягнення чогось [9].

У великому тлумачному словнику української мови слово «потенціал» трактується, як комплекс існуючих можливостей, продуктивних сил, засобів,

що використовуються у певній галузі, ділянці, сфері; резерв, запас чогонебудь; сили якої небудь діяльності, приховані здатності, що виявляються за потрібної умови [5].

Отже, «потенціал» це багатогранний термін, який можна зустріти як в багатьох галузях знань (зокрема економіці), так і у звичайному житті на різних рівнях (держава, підприємство, окрема людина).

Економічна енциклопедія стверджує, що потенціал – це присутні в суб'єкта економіки ресурси, їхня оптимальність структури та навички раціонального використання їх для отримання бажаної мети [8].

За визначенням І. Ансоффа одним з кінцевих результатів стратегічного менеджменту в майбутньому завдяки якому досягаються цілі суб'єкта господарювання є саме потенціал. Цей потенціал стосується компанії зі сторони «входу» – у сировинних, людських, інформаційних та фінансових ресурсах ; а зі сторони «виходу» – з набору стандартів соціальної поведінки, слідуючи якому можна добитись поставлених цілей та вироблених продуктів і послуг, що були випробувані потенційною прибутковістю [40].

Тамбовцев В.Л., Клейнер Г.Б., Качалов Р.М. [21] вважають: потенціал конкретного підприємства складається з компонентів характеризують його ресурси, стан і динаміку руху в зовнішній соціально-економічній середовищі.

Б. Райан [14] дає наступне визначення потенціалу організації: «потенціал організації являє її реальну або ймовірну здатність виконати цілеспрямовану роботу».

В роботі І.М. Багатою [11] дається бухгалтерська інтерпретація поняття потенціалу підприємства - активи і джерела утворення активів і їх здатність в кінці здійснення виробничо-фінансової діяльності приносити певні фінансові результати.

Найбільш часто поняття потенціал ототожнюється з поняттям резерви. Так, наприклад, у таких авторів як Барнгольц С.Б. [9] і Савицька Г.В. [34], потенціал підприємства - це матеріально-речові ресурси, які створюються для задоволення додаткової потреби в них при певних обставинах, з іншого боку, це невикористані можливості підвищення ефективності виробництва.

Поняття “потенціал підприємства” О.С. Федонін, І.М. Рєпіна, О.І.

Олексюк визначають як інтегральну оцінку майбутніх та поточних перспектив економічної системи змінювати вхідні ресурси притаманними їй суспільним інтересам та арсенулу підприємницьких здібностей [19].

В.В. Россохи у своєму дослідженні визначає потенціал підприємства як комплекс присутніх у суб'єкта економіки можливостей і ресурсів, що використовуються при досягненні бажаної мети. Через уміння раціонально застосовувати територіальні функції, оптимальну структуру ресурсів, традиції, природні умови, які з'являються у відносинах при виборництві можливості суб'єкта господарювання мають прямий вплив на показники результативності виробництва й у комплексі формулюють комерційну і виробничу спроможність підприємства [15].

Крім того, вчені стверджують, що потенціал суб'єкта господарювання є ймовірною або реальною можливістю вирішувати цілеспрямовані завдання[6].

Так, наприклад, Л.В. Скоробогата зазначає, що економічний потенціал суб'єкта господарювання – це комплекс збалансовано взаємопов'язаних ресурсів та їх можливість в заданих рамках ризику забезпечити основні бізнес-процеси, що має на меті набуття економічних інтересів [18]. Крім того, існує наукова позиція, відповідно якій потенціал підприємства виступає вузьким поняттям, ніж економічний потенціал підприємства [13].

В реальності ж підприємство є відкритою системою, а основною складовою його роботи є економічна і вона ж є основним об'єктом аналізу й менеджменту, тому категорії «потенціал підприємства» і «економічний потенціал підприємства» є тотожними.

Основна структура потенціалу є однаковою для усіх видів, і є залежною від доцільності існування невикористовуваного потенціалу (надлишок та резерв), рівня втілення (потенціал розвитку та наявний потенціал) та від рівня використання (нереалізований та реалізований). Дана структура притаманна різним видам потенціалу [4]. Для формування загальної структури економічного потенціалу підприємства, необхідним буде врахування деяких класифікаційних ознак, а саме - функціональна сфера виникнення, міра реалізації потенціалу, спектр врахованих спрямованостей і можливостей діяльності суб'єкта господарювання, а також елементний склад. Крім того при

формуванні структури конкретного підприємства має бути врахована галузева ознака.

До визначення структури економічного потенціалу підприємства існують такі підходи:

- функціональний;
- ресурсний;
- змішаний.

Ресурсний підхід передбачає наступні складові: засоби праці, природні ресурси, робоча сила та предмети праці [13].

На рис.1.1. представлена Л.В. Скоробогатою структура економічного потенціалу.

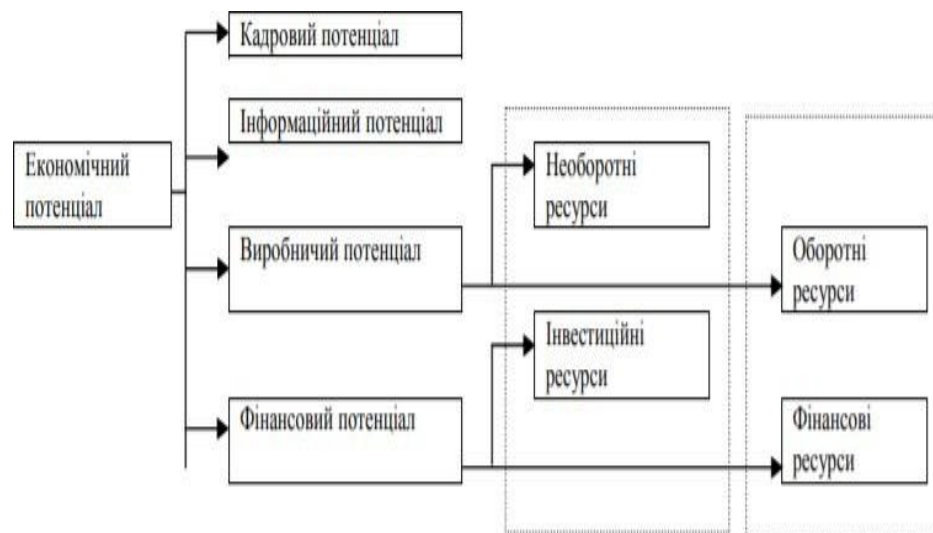


Рис. 1.1. Структура економічного потенціалу [24].

Структуротвірні елементи функціонального підходу визначаються за видами діяльності компанії: основні (постачання, виробництво, збут) та допоміжні (формування звітів, обслуговування виробничих фондів, зберігання продукції та інші). Основні елементи даного підходу: маркетинговий, виробничий, управлінський, логістичний та інші потенціали.

На рис. 1.2. запропонована Є.В. Лапіним структура економічного потенціалу підприємства.

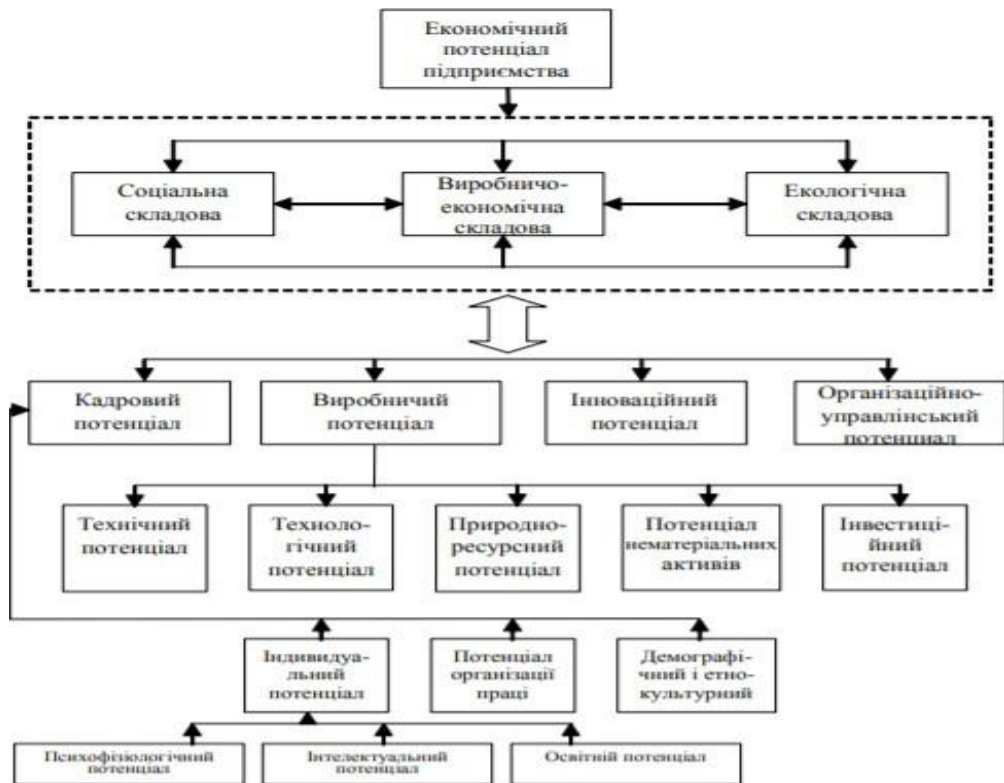


Рис.1.2. Структура економічного потенціалу підприємства [27].

За змішаного підходу найпоширенішим є поєднання функціонального та ресурсного підходів, ресурси підприємства та функції є основними елементами. Все, що пов'язане з функціонуванням підприємства і його розвитком відноситься до елементів потенціалу підприємства.

Під поняттям «резерви» слід розуміти недосліджені можливості зниження поточних, а також авансованих витрат матеріальних, трудових і фінансових ресурсів за наявного рівня розвитку виробничих відносин та виробничих сил.

Під потенціалом варто розуміти сукупність усіх можливостей, засобів, здібностей, включаючи приховані нереалізовані резерви в діяльності підприємства, що можуть перейти з ймовірних можливостей в дійсні при настанні певних умов.

Зміст терміну «потенціал» є досить широким, завдяки чому може застосовуватись до різних сфер діяльності і науки, в залежності лише від того, про яке джерело, запас чи засіб буде йти мова. Розуміючи наскільки складною економічною системою є підприємство, приходиться і уявлення яким потенціалом може воно володіти, який потенціал ще можна сформувати, як його оцінити, проаналізувати та управляти ним. Чим більше науковців працює

над дослідженням економічного потенціалу підприємства, тим більше це питання зацікавлює все нових, і нових вчених. Проте, дотепер немає єдиного визначення цієї категорії, тому і є досить актуальним її подальше дослідження.

Щодо конкурентних переваг, то ними зазвичай виступають певні привілеї компанії над іншими фірмами на ринку, що досягаються шляхом пропозиції товарів кращої якості споживачам або через зниження цін, а також через надання великих вигод, що може компенсувати високу ціну товару чи послуги (рис 1.3).

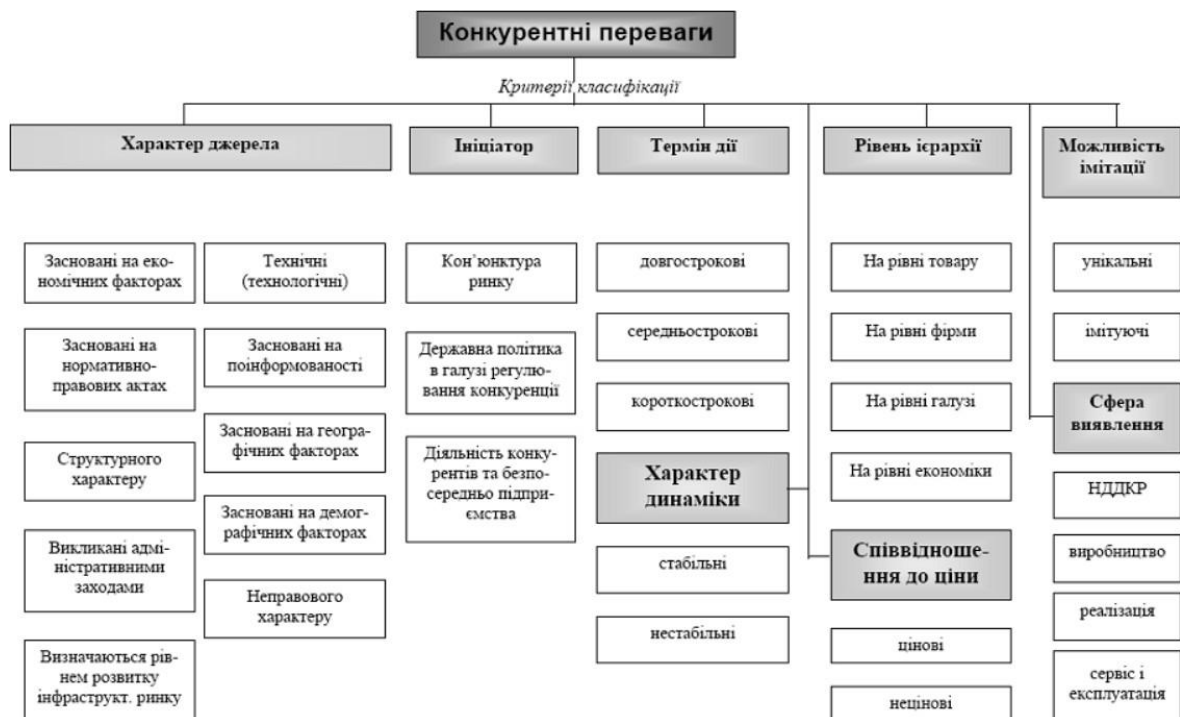


Рис.1.3. Класифікація конкурентних переваг [43].

Конкурентоспроможність - поняття відносне, її можна оцінити лише в рамках групи фірм, що випускають однакову продукцію. Одна й та сама компанія може бути визнана конкурентоспроможною в межах її регіону, а на міжнародному рівні – ні. Існує два методи як отримати конкурентну перевагу та підвищити конкурентоспроможність (рис. 1.4).

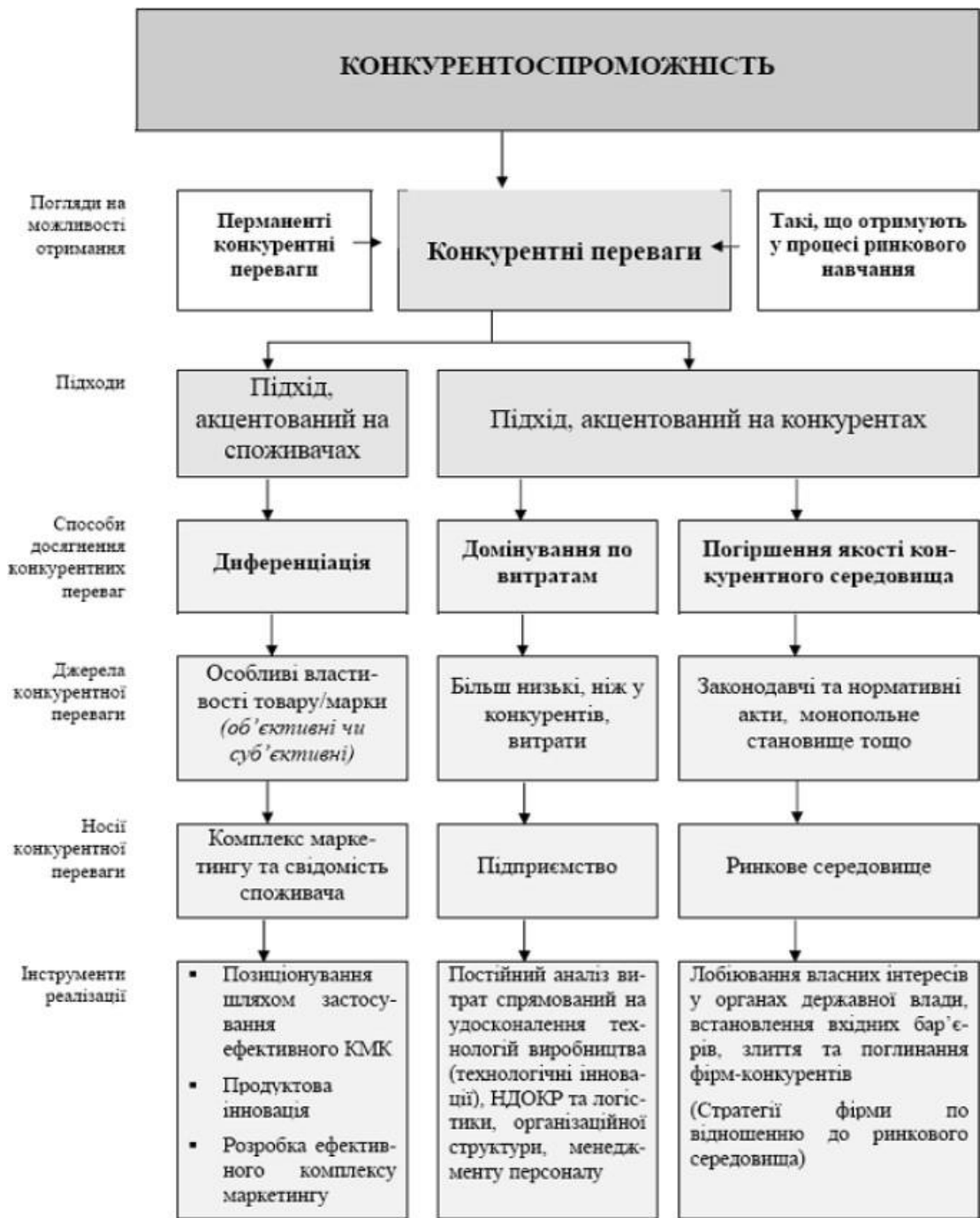


Рис. 1.4. Структура заходів посилення конкурентоспроможності підприємства [43].

Відповідно до традиційного й найбільш поширеного погляду, конкурентні переваги компанія отримує у процесі діяльності на ринку. Невдачі на перших кроках не мають налякати компанію та посунути від роботи на певному ринку. Компанія з рештою досягне певних конкурентних переваг, якщо буде працювати за принципом «спроб та помилок». Інституції позиціонування, підприємництва, стратегічного планування та деякі інші придержуються таких поглядів. Приклад японських автомобілебудівних компаній на американському ринку може послужити гарним аргументом для

адептів даного погляду. Неуспіхи на перших парах спонукали японців працювати ще більш натхненно, завдяки чому досить скоро вони вже домінували на ринку малолітражних автомобілів та мотоциклетної техніки Америки.

Представники «школи перманентних переваг» дотримуються дещо іншої позиції щодо можливостей отримання конкурентних переваг. Дана школа була сформуована в Європі, а саме - у Швеції. Її представники заявляли, що деякі конкурентні переваги можна отримати у процесі так званого «ринкового навчання», але стратегічні переваги обумовлені середовищем, у якому працює фірма, є природними та перманентними.

Основними видами конкурентних переваг є:

- ресурсні: доступ до дешевої та якісної сировини, ефективне використання ресурсів, постачальники;
- технологічні: наявність сучасного обладнання, що підвищить продуктивність, а відповідно і якість товарів, а також патентовані технології;
- інтелектуальні (управлінські): висока кваліфікація працівників, оптимальна системи менеджменту;
- ринкові: доступ до ринків, висока частка ринку, наявність реклами каналів розподілу, післяпродажного обслуговування і ефективної системи збуту;
- інноваційні: є можливими в результаті використання у виробничій діяльності підприємства результатів НДДКР, що дає можливість розвинути різноманітність асортименту товарів.
- культурні: можуть характеризуватись як близькістю, так і відмінностями культури країн, дають суб'єктам господарювання можливість успішно функціонувати в країнах зі схожими культурними особливостями.

1.2 Ідентифікація та систематизація факторів які впливають на економічний потенціал будівельного підприємства

Коло суб'єктів, зацікавлених в оцінці економічного потенціалу підприємств виробників будівельних матеріалів, включає не тільки саме підприємство, а й державу, комерційні банки, інвесторів, фондові ринки, власників, споживачів, партнерів та інших суб'єктів ринку.

Виходить, що економічний потенціал оцінюється з декількох сторін - з позиції внутрішнього обліку та з позиції зовнішнього замовника.

В першу чергу, всі згадані суб'єкти звичайно ж переслідують свої фінансові інтереси:

- держава реалізує тут фіскальний інтерес, адже від сплати податків компанією поповнюється бюджет країни;
- власники та інвестори, довіривши організації капітал, перш за все очікують достатньо великих дивідендів і підтримання високої вартості акцій на випадок, якщо їх потрібно буде продати;
- партнери по виробничій діяльності зацікавлені у дотриманні укладених договорів, своєчасну оплату по ним, прийнятності цін на сировину, матеріали і виготовлену продукцію, а також у забезпеченні тривалих господарських зв'язків;
- комерційні банки очікують кредитоспроможності від підприємства-позичальника, а також перспективи його розвитку, що в свою чергу дасть їм підґрунтя для розробки своєї довгострокової фінансової стратегії;
- менеджери потребують можливостей контролю, крім того важливою є також можливість управління фінансовими потоками, адже в залежності від того на скільки вдало вони їх направлять буде залежати успішність компанії та їх власна у вигляді оплати праці, бонусів, премій і тому подібне.;
- рядові працівники перш за все зацікавлені у високих доходах, в можливості професійного розвитку, а адекватних умовах та режиму праці;
- споживачі завжди очікують високої якості за низької ціни.

Формування економічного потенціалу підприємства виробника будівельних матеріалів відбувається під впливом середовища, в умовах якого воно функціонує.

Розробка заходів, які дозволяють використовувати позитивні моменти впливу факторів на формування економічного потенціалу і нейтралізувати негативні є можливою завдяки оцінці параметрів якісних і кількісних характеристик і аналізу наслідків впливу даних факторів на параметри економічного потенціалу

На сучасному етапі проблема вивчення факторів, що впливають на розвиток економічного потенціалу, є актуальною.

Серед робіт, присвячених вивченню даної проблеми, можна виділити роботи наступних авторів [13, 15, 44 та ін.].

Фактори можуть бути як внутрішніми, так і зовнішніми, що залежить від діяльності підприємства [15].

Вплинути на підприємство зовнішні фактори майже ніяк не можуть, адже не залежать від них. До зовнішніх факторів належить: податкова політика держави, рівень інфляції, стан кредитно-грошової системи, географічне розміщення, клімат, тощо.

Спектр впливу даних факторів є досить широким і вони є повністю нерегульованими зі сторони підприємств.

На відміну від зовнішніх, внутрішні чинники на пряму пов'язані з діяльністю підприємства і цілком підвладні змінам.

У дані фактори входить облікова політика підприємства, розмір статутного капіталу, структура активів, форма і система оплати праці, рівень технічного оснащення підприємства та стан матеріально технічної бази, організація та рівень механізації праці, тривалість виробничого циклу, організація технологічного процесу виробництва продукції, плинність кадрів і кваліфікація, умови праці.

Чи можуть внутрішні і зовнішні чинники стримувати діяльність будівельних підприємств? Так [84].

Прикладом може виступати слабке прагнення до інновацій, бажання отримати швидкий прибуток, високий рівень травматизму, невідповідність

якості робіт, низький рівень технічної оснащеності підприємств.

Це зумовлює необхідність проведення аналізу результатів фінансово-господарської діяльності будівельних компаній і вже на основі отриманих результатів створити список рекомендацій щодо поліпшення роботи підприємства.

Розглянемо основні показники діяльності вітчизняних підприємств виробників будівельних матеріалів. Підприємства вітчизняного виробничого будівельно-матеріального комплексу належить до ключових секторів економіки, покликаних брати участь у вирішенні найважливіших завдань щодо реалізації стратегій торгово-економічного розвитку на ринку будівельних матеріалів.

В сучасних реаліях розвитку України комплекс виробництва будівельних матеріалів залишається одним з небагатьох реальних секторів економіки, від якого безпосередньо залежить вирішення суміжних видів діяльності: будівництва, геодезичної та архітектурної діяльності, інженерно-технічних проектування.

Економічний потенціал, як і ефективність роботи виробничих організацій багато в чому залежить від майнового потенціалу.

Необхідною умовою для сталого розвитку економічного потенціалу підприємств виробників будівельних матеріалів є їх активна інвестиційна діяльність.

Основний обсяг інвестицій в основний капітал направляється на розвиток активної частини основних засобів - придбання машин, обладнання, транспортних засобів.

На виробництво будівельних матеріалів останніми роками стабільно припадає близько 10-25% загального обсягу інвестицій.

Гроші на інвестиційні проекти тільки в міру необхідності і в умовах стабільної фінансової ситуації в країні, в іншому випадку фінансування здійснюється в оборотні активи, тобто інвестиційна активність виробників будівельних матеріалів безпосередньо обумовлена зовнішніми фінансовими ризиками.

Відповідно власні кошти виступають основним джерелом фінансування

інвестицій в основний капітал, однак більш ніж для половини вітчизняних підприємств виробників будівельних матеріалів характерним є амортизація. Реалізація різних програм соціально-економічного розвитку, безсумнівно, мають стимулюючий вплив на підприємства. Збільшення обсягу приватних інвестицій в галузь виробництва будівельних матеріалів сприяє збільшенню обсягів виробництва, зниження цін, збільшення частки платоспроможного населення і відповідно до нового притоку інвестицій, а так само виникнення інтересу з боку іноземних інвесторів.

Зазначені вище фактори повинні створити ситуацію, в якій підприємства будівельно-матеріально-виробничої галузі будуть націлені не тільки на подальше збереження темпів виробництва будівельних матеріалів, але і на їх збільшення за допомогою підвищення та управління своїм економічним потенціалом.

Аналіз робіт [12, 15, 35] дозволив виділити наступні ключові особливості вітчизняної галузі виробництва будівельних матеріалів, які накладають свій відбиток на механізми функціонування економічного потенціалу виробничого підприємства:

1. Нерухомість об'єктів будівництва і рухливість коштів і знарядь виробництва;
2. Залежність технологічного процесу виробництва будівельних матеріалів від впливу виробничих технологій на довкілля;
3. Тривалість виробничого циклу і висока кошторисна вартість продукції;
4. Специфічні форми кооперації;
5. Бригадна форма організації праці;
6. Особлива форма спеціалізації з відчуженням основних знарядь праці від виконавців;
7. Особлива форма розрахунків;
8. Велика матеріаломісткість виробництва будівельних матеріалів.

Виявлені особливості дозволяють зробити висновок про те, що економіка галузі виробництва будівельних матеріалів значно відрізняється від економіки інших галузей народного господарства в межах розвитку

промисловості. Одні і ті ж економічні показники в виробництві будівельних матеріалів, на відміну від інших галузей, визначаються абсолютно по-іншому.

Специфіка галузі значно впливає на результати діяльності будівельно-виробничих підприємств і відповідно на їх економічний потенціал.

Отже, економічний потенціал в першу чергу залежить від впливу середовища, в умовах якої функціонує підприємство.

У таблиці 1.1. представлені ключові особливості і обмежень, що впливають на механізми формування і функціонування елементів економічного потенціалу підприємства виробника будівельних матеріалів та його структурних елементів.

Таблиця 1.1.

Ключові особливості і обмежень, що впливають на механізми формування і функціонування елементів економічного потенціалу підприємства виробника будівельних матеріалів та його структурних елементів

Особливість будівельної галузі	погляд на управління економічним потенціалом за допомогою урахування специфіки діяльності будівельних підприємств
1	2
1. Нерухомість об'єктів будівництва і рухливість коштів і знарядь виробництва	Виробництво будівельної продукції здійснюється за затвердженим проектом в певному місці і вимагає створення тимчасових споруд для робітників, складських приміщень для зберігання матеріалів і т.п., до того ж частина матеріалів не може складуватися на будівельних майданчиках і повинна бути використана майже відразу ж після їх випуску . У зв'язку з цим, в збереженні стабільності виробничого процесу зростає роль експлуатованих машин і механізмів, будівельних матеріалів і трудових ресурсів, тому представляється необхідним використовувати показники, що характеризують вплив інтенсивності використання даних факторів виробництва при аналізі економічного потенціалу будівельного підприємства.
2. Велика капіталомісткість і матеріаломісткість будівельного виробництва	

3. Залежність технологічного процесу від впливів навколишнього середовища	Виробництво будівельної продукції в зимовий період призводить до збільшення собівартості СМР за рахунок необхідності виробництва більш якісних і дорогих будівельних матеріалів та інструментів для роботи в цей час року. при аналізі економічного потенціалу підприємства виробника будівельних матеріалів представляється необхідним врахувати ефективність використання матеріально-технічних ресурсів.
---	---

Продовження табл.1.1.

1	2
4. Загальна тривалість виробничо-го циклу і висока кошторисна вартість будівельної продукції	необхідно враховувати регулярне зростання тарифів, цін на ПММ і т.п. з початку кожного року, і, отже, збільшення собівартості виробництва. В окремих випадках у підприємств може різко зростати потреба в оборотних коштах, яка в основному покривається за рахунок позикових коштів. Також ці фактори впливають на характер планування обсягів одержуваного прибутку. Таким чином, при аналізі економічного потенціалу підприємства виробника будівельних матеріалів крім впливу матеріально-технічних ресурсів, необхідно оцінити можливість залучення і ефективність використання фінансових ресурсів.
5. Особлива форма розрахунків	Встановлення виробничих зв'язків в рамках одного або між різними підприємствами і об'єднання робітників у виробничі бригади припускають раціональне поділ праці між працівниками. Отже, ефективне управління трудовими ресурсами дозволить підприємству не тільки підвищувати вироблення працюючих, краще використовувати техніку, дорогі напівфабрикати і матеріали, але і сприятливо впливати на свій економічний потенціал.
6. Специфічні форми кооперації	
7. Бригадна форма організації праці	
8. Особлива форма спеціалізації з відчуженням основних знарядь праці від виконавців	При оцінці економічного потенціалу важливо приділити увагу виробничим можливостям підприємства.
7. Бригадна форма організації праці	

8. Особлива форма спеціалізації з відчуженням основних знарядь праці від виконавців
--

Джерело табл. Складно автором на основі [13,16]

Таким чином галузева специфіка діяльності підприємств, що впливає з особливостей виробничого процесу, виводить на перший план виробничий потенціал і обумовлює набір факторів, які є обов'язковими при оцінці економічного потенціалу підприємства виробника будівельних матеріалів.

1.3 Структура економічного потенціалу підприємства – виробника будівельних матеріалів і формування системи показників для його оцінки

Вивчення і визначення економічного потенціалу підприємства виробника будівельних матеріалів виявило, що він є дуже емним багатоструктурним поняттям, який не має чітких кількісних критеріїв і інструментів вимірювання.

Різні дослідники користуються різними показниками і різними визначеннями, але при цьому відзначається, що на оцінювання мають значний вплив компоненти, які розглядаються як складові економічного потенціалу.

При цьому відмінні характеристики різних складових потенціалу обмежуються зазвичай їх найменуванням, в той час як система управління ними залишається невідомою. [7].

Отже, для досягнення істинного розуміння економічного потенціалу підприємства виробника будівельних матеріалів необхідно визначити кінцевий склад його структурних елементів (субпотенціалів),

Серед складових економічного потенціалу доцільно виділяти фінансовий, виробничий, майновий, трудовий, науково-технічний потенціали, а також умови зовнішнього середовища.

Зовнішнє середовище впливає на цілі, процес і умови діяльності, які

споживаються в процесі діяльності ресурси, і власне результат формування і використання економічного потенціалу, особливо на початковому етапі функціонування підприємства, а так само в умовах динамічного, насиченого ринку.

Колектив авторів у своїй роботі [16] так само виділяють ієрархію потенціалів, вищим з яких є економічний потенціал. Інші потенціали, на їхню думку, є складовими частинами економічного потенціалу і визначають його структуру і зміст. Такими складовими частинами на їх погляд є: науково-технічний потенціал, потенціали виробничої та невиробничої сфер.

Валеева Ю.С., Ісаєва Н.С. [19] основними складовими потенціалу підприємства вважають можливості: маркетингові, трудові, інтелектуальні, виробничо-фінансові.

Останні є найбільш значущими, як відзначають автори, і складаються з двох локальних потенціалів - виробничого та фінансового. Під виробничим потенціалом підприємства розуміються відносини, які виникають в компанії при досягненні максимально можливого виробничого результату при найбільш ефективному використанні:

1. інтелектуального капіталу;
2. наявної техніки;
3. матеріальних ресурсів.

Фінансовий потенціал, на думку авторів, є сукупним поняттям і визначається системою факторів, що вказують на розміщення коштів, потенційні й реальні можливості фінансування.

Борзенкова К.С. [13], розглядає економічний потенціал як систему і виділяє в якості її складових окремі приватні потенціали: трудовий, виробничий, інвестиційний, інноваційний, інформаційний, пасіонарний, маркетинговий і екологічний.

Девяткова О.І. [37] вважає, що вирішальне значення для економічного зростання має виробничий і фінансовий потенціали. Виробничий потенціал, на її думку, це засоби виробництва, що утворюють виробничі (основні і оборотні) фонди - складову частину національного багатства і всього економічного потенціалу, що включає також трудові, природні і фінансові

ресурси. Фінансовий потенціал визначає фінансове становище підприємства, і створення їм прибутку.

На рис.1.3. представлена структура економічного потенціалу, яка є типовою для будь-якого будівельного підприємства. Дана структура економічного потенціалу може бути доповнена відповідно до факторами індивідуального впливу зовнішньої та внутрішньовиробничої середовища вже залежними від конкретного підприємства.

Економічний потенціал підприємства виробника будівельних матеріалів				
Виробничий субпотенціал				
фінансовий субпотенціал	інвестиційний субпотенціал	майновий субпотенціал	маркетинговий субпотенціал	кадровий субпотенціал

Рис.1.3.- Типова структура економічного потенціалу підприємства виробника будівельних матеріалів

Виділені в структурі економічного потенціалу субпотенціали, взаємодіючи один з одним створюють нові компоненти, що забезпечують економічний потенціал підприємства.

Зв'язок і взаємодія існують між усіма складовими економічного потенціалу підприємства. Характер зв'язків між елементами економічного потенціалу може бути і позитивним, і негативним.

Елементи потенціалу володіють такими властивостями як взаємозамінність і взаємодоповнюваність [19].

Наприклад, недолік майнового потенціалу, може бути компенсований виробничим потенціалом у кращого вигляді технічного оснащення.

Для цього в наявній структурі економічного потенціалу підприємства, потрібно точно зазначити склад і місце кожного субпотенціала, уточнити характер впливу галузевих особливостей, так як під впливом цих факторів відбувається становлення субпотенціалів, встановлюється їх значимість в складі економічного потенціалу і відбувається формування характеру і якості зв'язків, що визначають напрямок економічного розвитку. Оцінка особливостей будівельної галузі, через взаємодію і взаємозв'язки виділених

субпотенціалів повністю характеризують фактори безпосереднього (прямого) впливу, дозволить виявити,

Тривалість виробничого циклу, висока кошторисна вартість будівельної продукції та особлива форма розрахунків потребують ефективного використання фінансових ресурсів, а також наявність джерел їх залучення. На ці фактори роблять вплив фінансовий і інвестиційний субпотенціали, основою для оцінки яких слугує фінансова бухгалтерська звітність, що виглядає як сукупність ознак фінансово-господарської діяльності, що є взаємопов'язані.

За умови достатнього обсягу фінансових ресурсів та їх ефективного використання підприємство гарантує собі добре фінансове становище, платоспроможність, ліквідність, фінансову стійкість. Це означає, що основним завданням компанії стає пошук варіантів збільшення власних фінансових ресурсів та їх найвірніше використання.

Фінансові ресурси являють собою грошові доходи, надходження і нагромадження, якими розпоряджається підприємство; призначені для виконання фінансових зобов'язань, здійснення витрат для простого і розширеного відтворення і економічного стимулювання в організації [18].

У свою чергу фінансові ресурси формуються за рахунок ряду джерел: прибутку, коштів від реалізації активів, амортизаційних відрахувань, коштів отриманих від продажу цінних паперів, пайових та деяких інших внесків фізичних і юридичних, кредитів і позик, коштів від реалізації заставного майна, пожертв, благодійних внесків, інших надходжень [14].

Крім особливого об'єкта, в роботі [18] сформульований ще ряд особливостей, які характерні, як правило, тільки для інвестиційної діяльності:

1. Інвестиції в виробництво будівельних матеріалів потребують тривалого часу для створення об'єкта, що обумовлює підвищені ризики.
2. Інвестиції в виробничі лінії мають високий рівень витрат, що говорить про їх науко-і капіталомісткості.
3. Будь-який об'єкт виробництва будівельних матеріалів в який вкладаються інвестиції, може являти собою підвищену технічну, екологічну або іншу небезпеку, що свідчить про необхідність ведення детального регулювання діяльності.

Це свідчить про те, що інвестиційна діяльність підприємства важливий аспект для функціонування підприємства виробника будівельної продукції, так як не тільки представляє собою здатність створювати, залучати і використовувати фонди грошових коштів для продовження діяльності, а також дозволяє розвивати і вдосконалювати форми, методи і моделі діяльності підприємств.

Інвестиційний субпотенціал покажує чи здатне підприємство брати участь у господарському обороті не маючи при цьому збитків, забезпечивши достатній рівень платоспроможності і оборотності вкладеного капіталу.

Форми спеціалізацій будівельних підприємств залежать безпосередньо від їх виробничих здібностей, зростання яких можливий завдяки збільшенню трудових, технічних і матеріальних ресурсів. Даному збільшенню частково сприяє маркетинговий субпотенціал, який забезпечує зв'язок підприємств із зовнішнім середовищем.

Аналіз маркетингового субпотенціала за коштами вивчення зовнішнього середовища дозволить виявити зміни, які впливають на різні аспекти діяльності підприємства, а також визначити, які фактори зовнішнього середовища можуть становити загрозу, а які фактори можна використовувати для досягнення поставлених цілей.

Так само, маркетинг об'єктів виробництва будівельних матеріалів дещо відокремлений напрямок від маркетингових досліджень товарної продукції [23].

Майновий субпотенціал має прямий зв'язок з усіма великими функціональними блоками організаційної системи, задаючи умови її зміни і одночасно змінюючись сам. Їх вимір, оцінка і аналіз становить одну з головних завдань внутрішньофірмового управління, заснованого на принципах управління вартістю бізнесу [26].

Роль майнового субпотенціала на підприємстві полягає в забезпеченні сталого фундаменту з метою забезпечення стабільної і впевненої роботи підприємства виробника будівельних матеріалів і підвищення його економічного потенціалу. Чим вище рівень використання майнового субпотенціала, тим більше конкурентоспроможним і привабливо

підприємство у зовнішньому середовищі.

Таким чином, проведена систематизація причинно-наслідкових зв'язків економічного потенціалу з особливостями галузі виробництва будівельної продукції дозволила виявити фактори, які безпосередньо впливають на діяльність підприємств, які виробляють дану продукцію.

Розробка системи показників, в інтелектуальному плані, є складною і трудомісткою роботою. Процес формування або відбору найбільш значущих показників може бути здійснений одним з наступних способів [36]:

1. Особою, яка приймає рішення (ОПР) на основі своїх знань і уявлень без залучення експертів. В даному випадку об'єктивність підбору показників (факторів) залежить від уміння, компетентності і кваліфікації ЛПР. Можна сказати, що це найшвидший і простий з точки зору спосіб створення набору факторів, які є значущими при визначенні потенційних можливостей підприємства.

2. На основі опитувань групи експертів. Переваги даного методу полягають в можливості агрегувати індивідуальні думки та в базуванні на великому діапазоні оцінок, ніж можна отримати з досліджуваних документів.

3. На основі вивчення статистичних даних, результатів наукових досліджень, публікацій, які відображають різні підходи до визначення економічного потенціалу будівельних організацій.

У пропонованих системах показників, практично всі критерії мають порогову кількісну визначеність критичних значень.

Разом з тим, використовуючи ті чи інші критерії, слід пам'ятати, що їх значення носять скоріше інформаційний характер, ніж спонукальних сигналів для прийняття негайних рішень. Оцінка субпотенціалів, що утворюють економічний потенціал, повинна зводитися до оцінки конкретних характеристик об'єктів. Кожен з субпотенціалів може бути охарактеризований безліччю показників, серед яких можна виділити як кількісні, так і якісні показники. У зв'язку з цим виникає потреба у визначенні необхідного і достатнього кількості показників, причому ці показники повинні: відображати конкретні напрямки розвитку потенціалупідприємств і забезпечувати умови його зростання; бути кількісно вимірні, а результати розрахунків повинні

відповідати напрямку розвитку і мати певну тенденцією; мати стабільну і достовірну інформаційну базу; бути порівняні між собою і дозволяти проводити порівняння з рівнем розвитку аналогічних підприємств; забезпечувати однозначність тлумачення; бути простими в обчисленні. Також кількість показників по можливості краще звести до мінімуму, щоб уникнути дублювання і суперечливості при комплексній оцінці.

Узагальнена система показників для методики оцінки рівня економічного потенціалу підприємства виробника будівельних матеріалів представлена в таблиці 1.2.

Таблиця 1.2.

Узагальнена система показників для оцінки економічного потенціалу
будівельного підприємства

№ п.п.	Особливість будівельної галузі	Вплив субпотенціала	Показник	Граничні значення
1	2	3	4	5
I	Особлива форма розрахунків	фінансовий субпотенціал	Коефіцієнт фінансової автономії	> 0,6
			Коефіцієнт абсолютної ліквідності	> 0,2
	Тривалість виробничого циклу і висока кошторисна вартість будівельної продукції	інвестиційний субпотенціал	Частка перманентного капіталу	max
			Коефіцієнт інвестування	max
II	Особлива форма спеціалізації з відчуженням основних знарядь праці від виконавців	маркетинговий субпотенціал	Коефіцієнт рекламної діяльності	max
	Специфічні форми кооперації	кадровий субпотенціал	Частка обсягів робіт, виконаних власними силами, до загального обсягу робіт по місту	max
			Зарплатоємність	min
Бригадна форма організації праці	Продуктивність праці		max	
III	Нерухомість об'єктів будівництва і рухливість коштів і знарядь виробництва	виробничий субпотенціал	Фондовіддача	max
	Велика капіталомісткість і матеріаломісткість будівельного виробництва		Коефіцієнт оборотності товарно-матеріальних цінностей	max
IV	Залежність технологічного процесу від впливів навколишнього середовища	майновий субпотенціал	Частка дебіторської заборгованості	min

Джерело табл. Складно автором на основі [13,16]

Для оцінки фінансових ресурсів можливе застосування кілька десятків відносних показників ефективності діяльності будівельного підприємства, які

для зручності об'єднані в групи: ліквідності, платоспроможності, рентабельності, конкурентоспроможності та ін.

Коефіцієнти фінансової автономії і абсолютної ліквідності є найжорсткішими критеріями оцінки і характеризують наявність достатнього розміру власного капіталу і прирівняних до нього коштів, а також дозволяють оцінити стабільність і потенційну здатність підприємства розплачуватися за своїми зобов'язаннями.

Показник рентабельності для галузі є досить вагомими.

Показники інвестиційного субпотенціала, такі як коефіцієнт інвестування і частка перманентного капіталу, дозволяють оцінити інвестиційні можливості та фінансову забезпеченість підприємств для реалізації перспективних програм і проектів.

При виборі показників маркетингового субпотенціала розглянуто ряд робіт [13, 17, 18], в яких визначені критерії, найбільш об'єктивно характеризують маркетинговий потенціал підприємства та відібрано два найбільш значущих показника: коефіцієнт рекламної діяльності та показник представляє частку обсягів робіт, виконаних власними силами, до загального обсягу робіт по місту.

Якщо підприємство випускає більше продукції, то собівартість одиниці товару у нього, внаслідок дії масштабного економічного фактора, буде нижче в порівнянні з іншими конкурентами [17].

Для визначення інтенсивності використання кадрового субпотенціала можливе застосування різних показників характеризують віковий склад, рівень освіченості, структуру персоналу, ефективності використання робочого часу та ін..

Продуктивність праці - самий широко використовуваний економічний показник, застосовуваний на всіх рівнях і етапах управління будівельним виробництвом. Цей показник найбільш наочно, чітко відображає особистий внесок кожного працівника в загальний добробут і безперечно є найбільш яскравим показником, службовцям мобілізації трудящих на вирішення завдань підвищення ефективності виробництва [21].

Показник зарплатоємності підходить через те, що характеризує ступінь

експлуатації робочої сили. Заробітна плата - сполучна ланка між кількістю праці, що представляє функціонуючу робочу силу, і кількістю праці, втіленому в життєвих засобах, що дозволяє на рівноякісній основі порівняти маси речових і особистого чинників виробництва і їх взаємопов'язане рух [13].

Також при оцінці ефективності матеріально-технічних ресурсів доцільно розглянути структуру оборотних коштів, тому що наявність великої частки дебіторської заборгованості не може бути оцінений позитивно. Чим вище частка дебіторської заборгованості в загальному обсязі оборотних активів, тим відповідно вище ймовірність втрати вкладених коштів і менш мобільна структура оборотних коштів [31,104, 105].

Підтримка дебіторської заборгованості на оптимальному рівні вимагає додаткового залучення грошових коштів для поповнення дефіциту оборотних активів і вимагає від персоналу підприємства відповідних заходів щодо її стягнення, управління і моніторингу.

Таким чином, представлена структура економічного потенціалу підприємства виробника будівельних матеріалів відображає конкретні напрямки його розвитку і за допомогою запропонованої системи показників дозволяє отримати комплексне уявлення про будівельному підприємстві і його економічний потенціал, проводити порівняння з іншими підприємствами галузі і виділяти резерви для зростання ефективності.

Висновки до розділу 1

1. У першому розділі роботи розглянуті існуючі підходи до визначення категорії «економічний потенціал», які трактують цей термін в двох напрямках:

- економічний потенціал як сукупність наявних ресурсів;
- економічний потенціал як здатність виробничих сил до досягнення певного результату.

Об'єднання двох цих напрямків дозволило виділити третій, комбінований підхід, що включає всі атрибути виявлених напрямків.

2. Галузева приналежність є одним з ключових факторів впливають не тільки на інтерпретацію поняття економічного потенціалу, а й на формування складових його елементів.

3. Аналіз, характерних для всієї галузі виробництва будівельних матеріалів дозволив виділити ключові, які накладають свій відбиток на механізми функціонування економічного потенціалу підприємства.

4. Економічний потенціал підприємства виробника будівельних матеріалів є ємним багатоструктурним поняттям, який не має чітких кількісних критеріїв і інструментів вимірювання. Наявність тих чи інших ресурсів, їх якісний і кількісний склад в структурі економічного потенціалу багато в чому визначають вибір і ефективність реалізації тієї чи іншої стратегії розвитку підприємства.

5. В роботі представлена структура економічного потенціалу підприємства виробника будівельних матеріалів у вигляді виробничого, фінансового, майнового, інвестиційного, маркетингового та кадрового субпотенціалів. Такий поділ дозволяє акцентувати основну увагу на структурному аспекті проблеми з проведенням аналізу розвитку, взаємодії і взаємозв'язку елементів економічного потенціалу.

РОЗДІЛ II. СТАН І ТЕНДЕНЦІЇ РОЗВИТКУ ЕКОНОМІЧНОГО ПОТЕНЦІАЛУ ТОВ «ЗБМК»

2.1. Загальна характеристика діяльності підприємства ТОВ «ЗБМК»

Згідно з Господарським кодексом України за формою організації «Завод будівельних матеріалів та конструкцій» є товариством/партнерством. За Цивільним кодексом України товариство визначається як організація, що створена за рахунок об'єднання осіб (учасників), які наділені правом участі у ньому [27]. Партнерство може бути утвореним однією людиною або їх групою, у разі якщо інше не є визначеним законодавством.

Аналізуючи ТОВ «ЗБМК» за аспектом організаційної структури, то варто відмітити, що це підприємство є господарським товариством. Згідно з ЦКУ Господарським товариство — юридична особа, у якої статутний капітал є поділений між учасниками на частини. До переліку господарських товариств відносять: командитні товариства, товариства з обмеженою відповідальністю, повні товариства, акціонерні товариства, товариства з додатковою відповідальністю [27].

З поданого вище переліку «Завод Будівельних Матеріалів і Конструкцій» є товариством з обмеженою відповідальністю, тобто товариством, статутний капітал якого поділений на частки, розмір цих часток визначений відповідними документами, воно несе відповідальність за своїми зобов'язаннями тільки власним майном. Члени товариства, що цілком сплатили власні вкладення, можуть понести збитки, що пов'язані з роботою товариства, у межах вкладених фінансів [28].

ТОВ «ЗБМК» не належить до складу об'єднань.

ТОВ «ЗБМК» є приватним підприємством за формою його власності.

«Завод будівельних матеріалів та конструкцій» є виробничим підприємством за охопленням стадій процесу відтворення, а саме підприємством з виробництва бетону та бетонних матеріалів для будівництва.

Головна інформація по ТОВ «ЗБМК» з повною назвою суб'єкта

господарювання і його контактами представлено у ДОДАТОК Б

ТОВ «ЗБМК» заснували 1960 року під час будівництва Київської гідроелектростанції, адже виробництво з цього заводу поставляло будматеріали з бетону.

Завод будівельних матеріалів і конструкцій було засновано 2004 року на базі Вишгородського заводу залізобетонних виробів тресту «Південатоменергобуд». На сьогодні на ТОВ «ЗБМК» зосереджено потужну виробничу базу і відповідальний персонал.

Оскільки виробництво «Завод будівельних матеріалів та конструкцій» автоматизоване, а дозування усіх потрібних інгредієнтів проводиться комп'ютеризовано, завод здатний виробляти високоякісну продукцію, яка відповідає стандартам у світі. На міцність бетон випробовують шляхом стиснення, розтягнення чи розтягнення при вигині, а також він проходить перевірку на однорідність. Усі інгредієнти на виробництві мають сертифікати якості. Як частина заводу працює атестована будівельна лабораторія, яка проводить: вхідну перевірку якості сировини і матеріалів (хімічних домішок, цементу, гранітного щебню, піску); добір складу розчинних та бетонних сумішей; контроль властивостей укладання бетону; контроль міцності при стисненні контрольних кубів бетону і розчинів; якість бетонних та розчинних сумішей [29].

Виробництво займається виготовленням таких продуктів, як товарний бетон, цементні розчини та залізобетонні вироби, загальна потужність виробництва усіх продуктів - 300 000 м³/р. За рахунок забезпеченості новітнім обладнанням, доступний продаж в різні куточки області в поставлені строки. На ТОВ наявні власні цементовози, які дають можливість доставити продукт швидко у будь яку точку нашої країни [21].

Відповідно до KVED-2010 ДК 009:2010 досліджуване підприємство відноситься до Секції С - «Переробна промисловість», розділу 23 - «Виробництво іншої неметалевої мінеральної продукції» [30].

«Завод будівельних матеріалів і конструкцій» займається такими видами діяльності:

- виготовлення будівельних конструкцій та столярних виробів із дерева;

- опт торгівля (неспеціалізована);
- відведення власне чи орендоване майно на оренду чи експлуатацію;
- виготовлення продукції із бетону для потреб будівництва;
- спорудження будівель.

У цілому на рисунку 2.1 зображено функціональну структуру організації управління підприємства ТОВ «Завод будівельних матеріалів та конструкцій».

На схемі продемонстровано кожен із відділів ТОВ «ЗБМК».

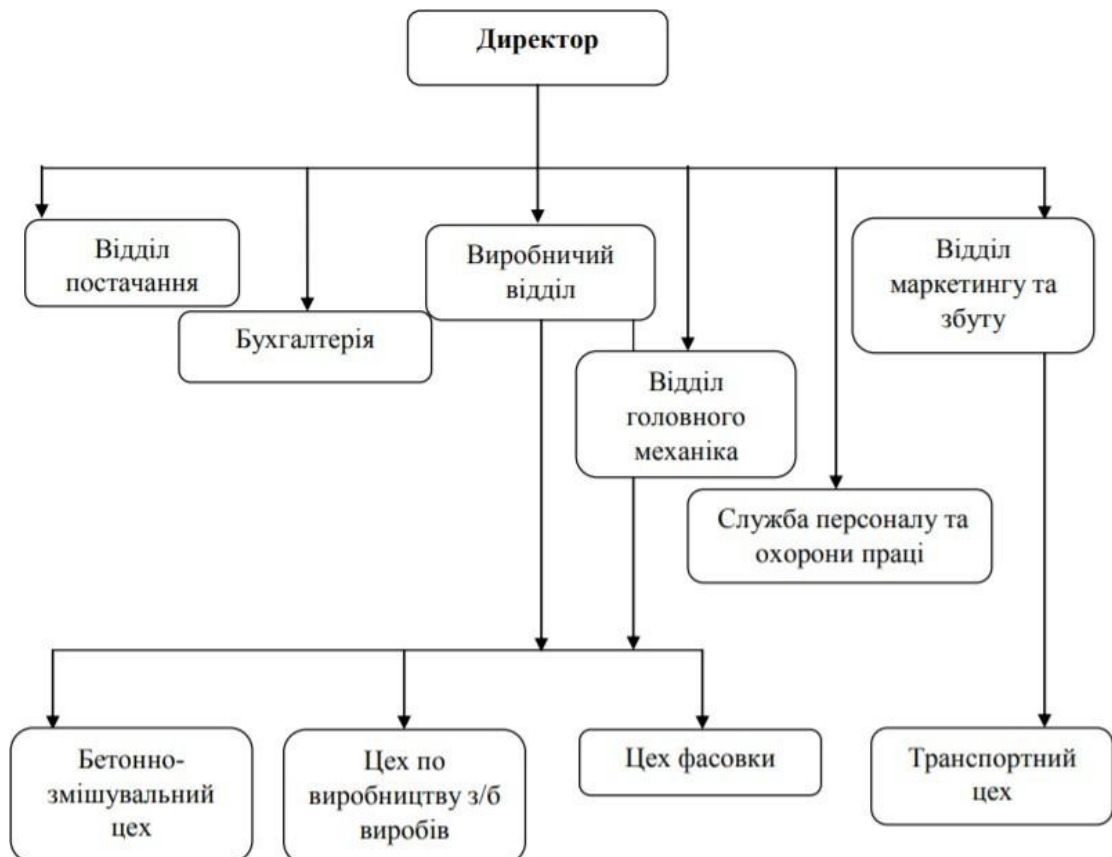


Рисунок 2.1 – Функціональна структура управління ТОВ «ЗБМК»

Згідно зі штатним розписом підприємства ТОВ «Завод будівельних матеріалів та конструкцій» на ньому представлені такі підвідділи:

- бухгалтерія;
- відділ головного механіка;
- відділ постачання;
- служба персоналу;
- бетонно-змішувальний цех;
- транспортний цех;

- відділ маркетингу та збуту;
- адміністрація;
- служба охорони праці;
- фасувальний цех;
- цех з виробництва залізобетонних виробів.

Неможливо виконати якісну оцінку роботи організації, не аналізуючи конкурентного середовища.

Конкуренція на ринку виробництва бетону України має нерівномірний характер та визначається певними локальними особливостями. На ринку виробництва бетону в Україні існує 10 основних операторів. На рисунку 2.2 представлено схему ринку бетону України.

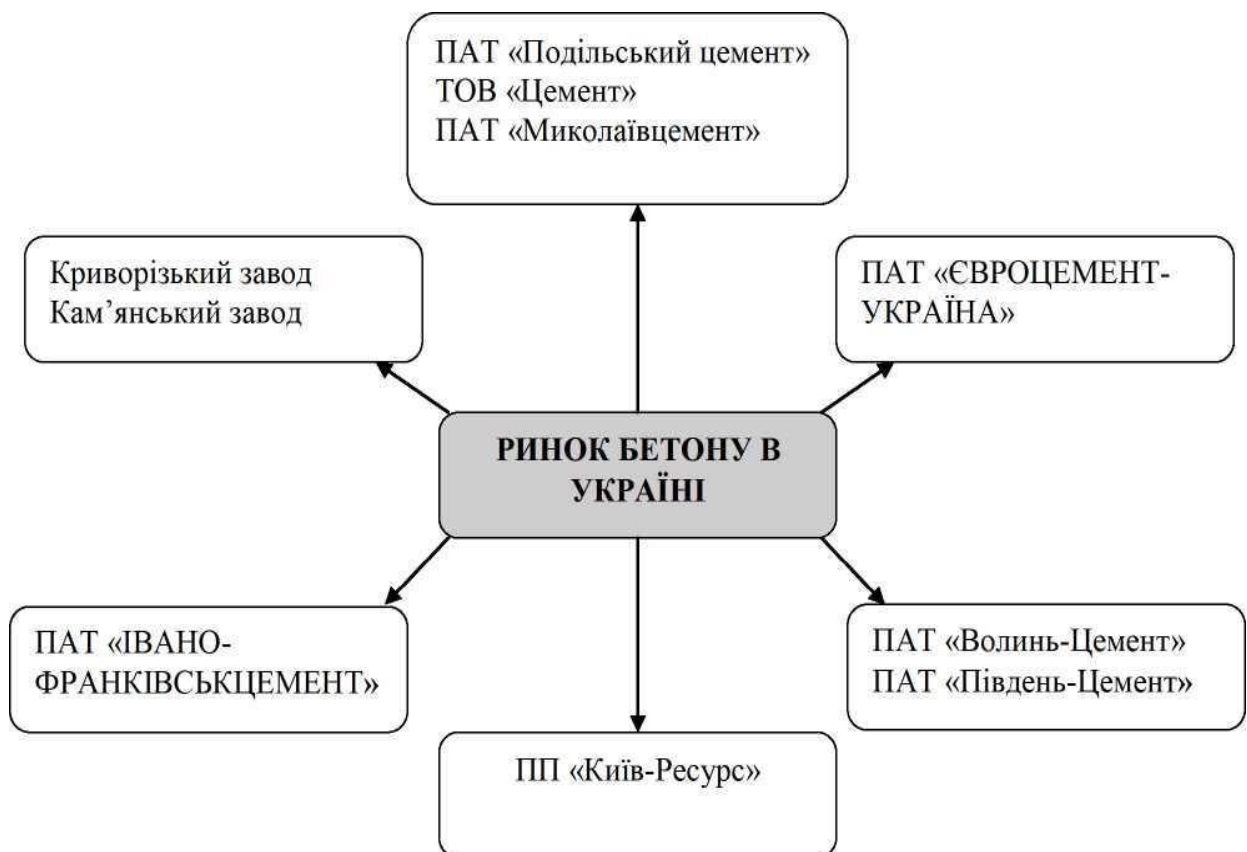


Рисунок 2.2 - Найбільші виробники бетону в Україні

Джерело: Складно автором на основі [35]

Найглобальнішими компаніями України з виготовлення бетону є компанії, які належать міжнародним корпораціям. Таким чином, Криворізький і Кам'янський заводи є частиною німецької фірми HeidelbergCement. ПАТ «ІВАНО-ФРАНКІВСЬКЦЕМЕНТ» - складова

швейцарської фірми CemIn West SA, яка 2020 року була найбільшою за обсягами виготовлення цементу - 2406 тис. тон 3 компанії - ТОВ «Цемент», ПАТ «Подільський цемент» та ПАТ «Миколаївцемент» є частиною ірландському холдингу Cement Roadstone Holdings. ПАТ «Волинь-Цемент» і ПАТ «Південь-Цемент» - складова німецької Dyckerhoff, яка належить італійському конгломерату Buzzi Unicem. [35].

Головними українськими конкурентами для ТОВ «ЗБМК» є ПП «Київ-Ресурс» та ПАТ «Завод ЗБК ім. Світлани Ковальської», який в свою чергу є основним оператором ринку товарного бетону.

Найважливішими постачальниками для ТОВ «ЗБМК» є підприємства, що забезпечують завод перш за все мінеральною сировиною. До таких постачальників відносяться:

1. компанія «Метінвест», якій належать:
 - ПРАТ «Північний ГЗК» є постачальником некондиційних магнетит-силікатних кварцитів 6 і 7 залізистих і 7 сланцевого горизонтів Первомайського родовища; магнетит-силікатних кварцитів висячої пачки І залізистого горизонту і кварц-карбонатної породи верхнього відділу Анновського родовища;
 - ПАТ «Інгулецький ГЗК», що поставляє некондиційні магнетит-силікатні кварцити і хлорит-амфіболові сланці з прошарками безрудних кварцитів, аркозо-філітові сланці, амфіболіти, граніти і мігматити;
2. ПАТ «Південний ГЗК» поставляє підприємству ТОВ «ЗБМК» сланцеві кварц-біотит-хлоритові і амфібол-хлоритові 3, 4 і 5 сланцеві горизонти і малорудні магнетит-карбонат-силікатні кварцити 1, 2 залізистих горизонтів Скелеватсько-Магнетитового родовища.
3. ПРАТ «Полтавський ГЗК» - амфіболіти, метапіщаники, плагіограніти, кварц-біотит-амфіболові, безрудні кварцити, мігматити, кварц-роговообманкові та кварц-біотитові сланці.
4. ПАТ «Центральний ГЗК» - мігматити і гнейси Петрівського родовища; гірські породи 2, 3, 4 сланцевих горизонтів родовища Велика Глеєватка; скельні породи з амфібол та мігматитів піроксенових порід, ультрабазитів Артемівського родовища.

5. «Криворіжсталь» - малорудні магнетит-карбонат-силікатні кварцити 3, 4 сланцевих і 1, 2 залізистих горизонтів, а також кварц-біотит-хлоритові і амфібол-хлоритові сланці.

Таким чином на підприємстві ТОВ «ЗБМК» діє функціональна організаційна структура управління персоналом. Головними конкурентами є ПП «Київ-Ресурс» та ПАТ «Завод ЗБК ім. Світлани Ковальської. Задля можливості оптимальної діяльності ТОВ «ЗБМК» є необхідними ресурси для виробництва продукції.

2.2. Фінансово-економічний аналіз діяльності ТОВ «ЗБМК»

Розбір прибутковості товариства містить у собі формування композиції йзмін кожної зі складових, які складають прибуток. Протягом дослідження невід'ємним елементом є аналіз головних факторів, які мають вплив а зріст або спад кількості прибутку. Було побудовано таблицю 2.1 на основі Форми 2 - Звіту про фінансові результати ТОВ «Завод будівельних матеріалів та конструкцій».

Таблиця 2.1

Аналіз прибутковості ТОВ «ЗБМК»

Показник	2019	2020	2021	Відхилення у 2021 році порівняно з 2020 роком	
				Абсолютне, тис. грн	Відносне, %
Чистий дохід від реалізації продукції (товарів, робіт, послуг)	22675,5	33121,4	55858,5	22737,1	68,65
Інші операційні доходи	33	21,2	78,4	57,2	269,81
Інші доходи	636,9	-	-	-	-
Собівартість реалізованої продукції (товарів, робіт, послуг)	18223,1	31481,7	52842,9	21361,2	67,85
Фінансовий результат до оподаткування:	162,3	200,2	347,9	147,7	73,78
Чистий прибуток	140,7	138,9	275,7	136,8	98,49

Джерело: складено автором на основі даних Звіту про фінансові результати

Формування чистого прибутку на підприємства відбувається у декілька послідовних етапів:

- I. виручка від реалізації або дохід;
- II. чистий дохід, %;
- III. валовий прибуток;

- IV. прибуток від операційної діяльності;
- V. прибуток від звичайної діяльності до оподаткування;
- VI. чистий прибуток.

Обсяг доходу ТОВ «ЗБМК» за період з 2019 по 2021 роки невинно зростав, здебільшого це відбувалося через удорожчання і, від цього, ціни на продукцію.

Обсяг доходу у 2021 році становив в 2,46 разів більше, ніж 2019 року. Проте, як було згадано вище, зростання обсягів виручки відбулося внаслідок удорожчання собівартості виробів. За три роки собівартість реалізованих виробів зросла в 2,9 разів. Можна зробити висновок, що швидкість зростання собівартості реалізованого товару була більшою за швидкість збільшення обсягів доходу ТОВ «ЗБМК».

Розмір інших операційних доходів у 2021 році був найвищим, перевищував розмір отриманих у 2020 році інших операційних доходів на 57,3 тис. гривень чи на 269,91%.

Відсутня була і стабільність в отриманні інших доходів ТОВ. Підприємство у досліджуваній період 2019-2021 рр. отримувало інші доходи, такі як прибуток від оренди, це сталося лише 2019 року, і це також мало вплив на обсяг прибутку та чистого прибутку ТОВ.

ТОВ «ЗБМК» протягом трьох років мало певний прибуток, тобто працювало не збитково. Проте, його розмір та розмір чистого прибутку, порівнюючи з доходами, що отримувалися від продажу, є досить невеликими, це дають зрозуміти значні витрати.

Аналіз рентабельності підприємства проводиться за допомогою розрахунку таких показників як рентабельність власного капіталу, рентабельність активів, рентабельність продукції та рентабельність діяльності (табл.2.2).

Аналіз рентабельності ТОВ «ЗБМК»

Показник	2019	2020	2021	Відхилення у 2021 році відносно 2020 року, %
Рентабельність активів	0,89%	1,25%	1,52%	0,27%
Рентабельність діяльності	0,62%	0,42%	0,49%	0,07%
Рентабельність продукції	0,89%	0,64%	0,66%	0,02%
Рентабельність продажів	0,6%	0,5%	0,52%	0,02%

Джерело: складено автором на основі розрахунків

Згідно з проведеним аналізом рентабельності підприємства, можна зробити такі висновки. Рентабельність активів підприємства щороку збільшувалася. До прикладу, 2020 року рентабельність активів зросла в 1,4 рази порівняно з 2019 роком.

Проводячи розрахунок, 2020 року ТОВ «ЗБМК» отримувало 1,25 копійок прибутку з кожної використаної гривні активів. 2021 року рентабельність активів теж мала вищий рівень ніж у попередньому періоді, але зростання не було швидким - лише в 1,2 рази порівняно із 2020 роком відносно 2019 року. 2021 року від вкладеної гривні активів ТОВ «ЗБМК» отримувало вже 1,52 копійок прибутку. Збільшення рентабельності активів є показником доходності та ефективності діяльності підприємства і показує загальну ефективність використання власності. Проте, не дивлячись на зростання показника рентабельності активів, слід відмітити, що отримані значення показника є невисокими. Відсутній норматив рентабельності активів, оскільки лише значення показника не надає даних щодо ефективності діяльності ТОВ і потребує порівняння його зі значеннями минулих років.

Одним із показників рентабельності є показник рентабельності діяльності. Для ТОВ «ЗБМК» найбільше значення показника рентабельності діяльності за даний період було 2019 року, а 2020 року цей показник знизився на 0,2%, тобто в 1,48 разів.

2021 року ситуація стабілізувалася, значення показника зросло на 0,07%, але все ж показник 2019 року не був досягнутий. Змінність значення цього показника відбувалася внаслідок нестабільності чистого прибутку.

Незважаючи на те, що розмір виручки ТОВ щороку збільшувався, це обумовлено зростанням цін на продукцію, значення чистого прибутку 2019 року було найнижчим. Усе це свідчить про зменшення ефективності господарської діяльності ТОВ «ЗБМК».

На ТОВ «ЗБМК» у 2019-2021 роках показники рентабельності продукції, продажів, діяльності змінювалися в аналогічній хронології – максимум був досягнутий у 2019 році, у 2020 році показник рентабельності продажів мав спад продажів в 1,2 рази, рентабельності продукції - в 1,38 рази. У 2021 році значення обидвох показників зросли порівняно з 2020 роком, але все одно залишалися нижчими, ніж у 2019 році. Тобто, у 2019 році реалізація 1 грн продукції давала 0,73 гривні прибутку, у 2020 році - 0,60 грн, а у 2021 році - 0,63 грн.

Аналізуючи фінансовий стан суб'єкта господарювання необхідно аналізувати ділову активність підприємства, платоспроможність та ліквідність підприємства, розрахунок показників фінансової стійкості компанії. Наявність у підприємства коштів та їх еквівалентів говорить про платоспроможність підприємства, що дає йому змогу розрахуватися за різними кредиторськими заборгованостями. Легкість вивільнення коштів або/та їх наявність говорять про ліквідність підприємства.

В таблиці 2.3 представлено аналіз ліквідності ТОВ «ЗБМК».

Таблиця 2.3

Аналіз ліквідності ТОВ «ЗБМК» за 2019-2021 рр.

Показник	2019	2020	2021	Відносне відхилення у 2021 році відносно 2020 року, %
Розмір чистого оборотного капіталу	-3606,2	-3894	-4247,9	9,088
Коефіцієнт поточної ліквідності	0,879	0,779	1,136	45,849
Коефіцієнт швидкої ліквідності	0,394	0,456	0,546	19,790
Коефіцієнт абсолютної ліквідності	0,002	0,002	0,0003	-86,081

Джерело: складено автором на основі розрахунків

Під час проведення аналізу ліквідності підприємства визначаються такі показники ліквідності:

- коефіцієнт абсолютної ліквідності;
- коефіцієнт швидкої ліквідності;
- коефіцієнт поточної ліквідності;
- розмір чистого оборотного капітал.

Головним показником ліквідності балансу є перевищення вартості оборотних активів над зобов'язаннями, які має підприємство. Що більша ця різниця, то кращою є фінансова ситуація на підприємстві з точки зору ліквідності.

Чистий оборотний капітал підприємства досяг значення, меншого за нуль, свідчить про неможливість вчасно розплатитися за свої зобов'язання та про недостатню фінансову стабільність. Від'ємний показник чистого оборотного капіталу є тригерним показником для інвесторів через високу ризикованість вкладу.

Показник поточної ліквідності для досліджуваного підприємства є нижченормативного значення (~ 2) протягом усього періоду 2019-2021 років, проте існує тенденція його зростання. До прикладу, 2021 року показник поточної ліквідності збільшився на 45,85% у порівнянні з 2020 роком. Це доводить те, що ТОВ набуло більшої забезпеченості оборотними активами для проведення власної господарської діяльності.

Значення показника швидкої ліквідності становить менше нормативного, воно варіюється від 0,7 до 1,5, проте можна помітити тенденцію у його зростанні. 2020 року приріст становив 1,6 рази, протягом 2021 - 1,2 рази. Низький показник швидкої ліквідності свідчить про те, що компанія має справу з малими платіжними можливості у ситуації погашення власних зобов'язань.

Показник абсолютної ліквідності показує кількість зобов'язань, які ТОВ спроможне було б одразу погасити наявними фінансами. У підприємства ТОВ «ЗБМК» показник швидкої ліквідності є менше нормативного в декілька разів, норма становить 0,2-0,3. На відміну від значень попередніх коефіцієнтів

ліквідності, значення аналізованого коефіцієнта зменшилося на 86,1% після 2019 року, це говорить про критичну ситуації щодо фінансової сторони підприємства.

Швидкість, з якою кошти підприємства йдуть в оборот, показує ділова активність підприємства. Головними показниками ділової активності є:

- період оборотності активів;
- період оборотності дебіторської заборгованості;
- період оборотності кредиторської заборгованості;
- коефіцієнт оборотності активів;
- коефіцієнт оборотності дебіторської заборгованості;
- коефіцієнт оборотності кредиторської заборгованості;
- коефіцієнт оборотності матеріальних запасів.

Розраховані показники ділової активності наведено у таблиці 2.4.

Таблиця 2.4

Аналіз ділової активності ТОВ «ЗБМК» за 2019-2021 рр.

Показники	2019	2020	2021	Відносне відхилення у 2021 році відносно 2020 року, %
Коефіцієнт оборотності активів	1,246	2,063	2,441	18,323
Період оборотності активів	294	177	150	-15,254
Коефіцієнт оборотності дебіторської заборгованості	12,262	6,423	7,352	14,454
Період оборотності дебіторської заборгованості, днів	30	57	50	-12,281
Коефіцієнт оборотності кредиторської заборгованості	11,084	5,730	7,570	32,115
Період оборотності кредиторської заборгованості, днів	33	64	49	-23,438
Коефіцієнт оборотності матеріальних запасів	5,811	7,351	11,663	58,656
Коефіцієнт оборотності основних засобів	2,641	3,712	5,646	52,074

Джерело: складено автором на основі розрахунків

Відповідно до результатів таблиці коефіцієнт оборотності активів ТОВ «ЗБМК» з кожним роком зростає. Це означає, що оборот сукупного капіталу

компанії збільшив швидкість. Кількість повних циклів виробництва у 2021 році зросла на 18%, що в свою чергу дало ТОВ «ЗБМК» можливість отримати прибуток вдвічі більший ніж 2020 року.

Розмір дебіторської заборгованості протягом в аналізованій термін на ТОВ «ЗБМК» невпинно зростає, а це є негативним показником, оскільки це зростання веде ситуації, коли ТОВ буде вимушене брати позику через неможливість заплатити за борги. Ця закономірність продемонстрована у Формі 1 - Баланс підприємства. Зростання дебіторської і, через це, кредиторської заборгованості на даному підприємстві призвело до негативних зрушень у показниках ділової активності. Спад коефіцієнта дебіторської заборгованості показує, що ТОВ стало важче отримати кошти, які їм винні боржники. Для наглядного розуміння, 2019 року погашення дебіторської заборгованості підприємства займало 30 діб, а уже в 2021 році — 50 діб. Через це, коефіцієнт оборотності кредиторської заборгованості зменшувався, це демонструє зростання розмірів покупок у кредит. 2019 року для того, щоби погасити кредиторську заборгованість потрібно було 33 доби, 2021 року — 49.

Показник оборотності матеріальних активів на підприємстві ТОВ «ЗБМК» зростає щороку. До прикладу, 2020 року він збільшився на 26,5% відносно 2019 року, а у 2021 - на 58,656% у порівнянні з 2020 роком. Зростання коефіцієнта є позитивним фактором, це говорить про ліквідність структури ТОВ «ЗБМК» і його матеріальне зміцнення.

Аналіз фінансової стійкості підприємства відображено в таблиці 2.5.

Таблиця 2.5

Аналіз фінансової стійкості ТОВ «ЗБМК» у 2019-2021 рр.

Показники	2019	2020	2021	Відносне відхилення у 2021 році відносно 2020 року, %
Коефіцієнт автономії	-0,288	-0,147	-0,133	-9,373
Коефіцієнт маневреності власного капіталу	1,5	1,719	2,135	24,201
Коефіцієнт фінансового левериджу	-0,02	-0,03	-0,066	125,807
Коефіцієнт забезпеченості власними оборотними коштами	-0,508	-0,284	-0,338	19,256

Джерело: складено автором на основі розрахунків

Аналіз фінансової стійкості підприємства дає можливість підбити підсумки про те, наскільки збалансованими є фінансові потоки, наскільки суб'єкт господарювання спроможен вільно управляти коштами і здатен підтримувати власну діяльність протягом деякого періоду часу, виплачуючи по кредитах та виробляючи продукцію.

У таблиці 2.6 підраховано коефіцієнти використання основних та оборотних фондів на ТОВ «ЗБМК».

Таблиця 2.6

Показники використання основних та оборотних фондів на підприємстві ТОВ «ЗБМК» за 2019-2021 роки

Показник	2019	2020	2021	Відхилення у 2021 році відносно 2020 року	
				Абсолютне	Відносне, %
Коефіцієнт оновлення основних засобів	0,018	0,083	0,117	0,034	40,572
Коефіцієнт вибуття основних засобів	0,024	0,006	0,0003	-0,006	-95,310
Коефіцієнт зносу основних засобів	0,859	0,823	0,777	-0,046	-5,583
Коефіцієнт придатності основних засобів	0,141	0,177	0,223	0,046	25,945
Фондовіддача	2,648	3,569	5,316	1,747	48,959
Фондомісткість	0,378	0,280	0,188	-0,092	-32,867
Фондоозброєність	190,284	118,985	119,403	0,419	0,352
Коефіцієнт оборотності оборотних засобів	3,194	2,414	4,450	2,036	84,366
Коефіцієнт завантаження оборотних коштів	0,313	0,414	0,225	-0,190	-45,760
Період оборотності оборотних активів	114,283	151,216	82,019	-69,197	-45,760

Джерело: складено автором на основі розрахунків

Як бачимо, у 2019 році спостерігалася найвища фондомісткість, а потім пішла на спад. Це дає можливість говорити, що за цей рік ефективність від використання основних фондів на ТОВ «ЗБМК» цього року була найнижчою за три роки. Але є і позитивні моменти, адже з 2019 по 2021 роки зростала фондовіддача, а фондомісткість знижувалась. Так у 2020 році фондовіддача

зросла на 34,8% порівняно з 2019 роком, в той час як 2021 року відбулось зростання даного показника на близько 49 % в порівнянні з роком минулим. Це означає, що на одиницю вартості основних засобів 2019 року припадало 2,66 гривні виручки, 2020 року - 3,57 грн, а 2021-го - 5,23 грн. Темпам зниження фондомісткості також притаманна гарна динаміка, хоча й дещо нижча - на 25,9% менша у 2020 порівняно з минулим роком, у 2021 показник був на 32,8 % меншим. Тобто, на 1 гривню виручки суб'єкта господарювання з кожним роком припадала нижча вартість основних засобів.

Окрім цього, потрібно зауважити на коефіцієнти зносу, оновлення та вибуття. Коефіцієнт оновлення основних засобів підприємства щороку мав динаміку до зростання - 2018 року спостерігався найменший показник, а 2021 року - найбільший за період 2019-2021рр. зі зростанням на майже 41% у порівнянні з попереднім роком. Це має прямий зв'язок з управлінням підприємства щодо оновлення головних засобів - 2019 року було виведено з експлуатації більше основних засобів, ніж введено. Лише 20 основних засобів загальною вартістю 158493,29 гривень вдалось оновити, замінивши таким чином 63 одиниці виведених основних засобів, сукупною вартістю 207120,06 гривень. В цілому із року в рік відбувалось оновлення основних фондів і результатом 2021 року стало введення 86 нових одиниць обладнання загальною вартістю 1 229387,91 гривень, при виведенні лише 1 одиниці основних засобів вартістю 2754,01 гривень.

Коефіцієнт зносу основних засобів показує у відсотках скільки відновлення основних засобів було профінансовано за рахунок зносу. Зменшення значення коефіцієнта зносу є позитивною ознакою, оскільки це говорить про поліпшення стану матеріально-технічної бази суб'єкту господарювання. Коефіцієнт прямує на зниження кожного року і у 2021 році його значення знизилосся на 9,5% порівняно з 2019 роком і на 5,58% порівняно з попереднім 2020 роком, а отже ТОВ «ЗБМК» проводить ефективну політику.

Щодо оборотних засобів було проведено аналіз, що дозволило дійти до таких висновків: з 2019 по 2020 роки знизився коефіцієнт оборотності оборотних активів, проте вже наступного року повернув свої позиції і 2021 року відбулось зростання на 84,3% порівняно з роком минулим. Ріст цього

показника говорить про збільшення кількості оборотів оборотних активів, що є свідомством покращення ділової активності.

Для ТОВ «ЗБМК» кращим рішенням було б знизити період оборотності оборотних активів, це доводить ефективність фінансового управління підприємства. До прикладу, 2020 року можна було спостерігати спад коефіцієнта оборотності оборотних активів, час оборотності цього року також вказує на негативну динаміку - 2020 року підприємству слід було задіяти більші фінансові ресурси для оборотних активів, порівняно з 2019 роком. Це призводило до зростання грошових витрат і важливості задіяння ще більших активів, це мало вплив на результат діяльності підприємства - прибуток у 2020 році був найменшим за усі 3 роки. 2021 року час оборотності оборотних активів зменшився на 45,7% або на 69 днів (порівнюючи з попереднім роком).

Отже, підбиваючи підсумок, що внаслідок аналізу підприємства ТОВ «ЗБМК» потрібно відмітити, що основні та оборотні фонди підприємство задіює результативно, воно проводить активну політику підвищення ефективності їх використання. Аналіз продемонстрував, що більшість показників фінансового стану підприємства ТОВ «ЗБМК» мають вагомую проблему - ТОВ не володіє власними коштами, власний капітал менший нуля. Через це, більшість коефіцієнтів є значно нижчими за норму і, через власні низькі показники, є не зовсім хорошими. Проте, отримані показники дають можливість підсумувати, що ТОВ «ЗБМК» не є забезпеченим у достатній формі для оборотних та необоротних активів. Це примушує ТОВ вступати в позику. Це питання погрожує стійкості ТОВ, воно має невідкладно бути вирішеним.

2.3. Аналіз та оцінювання економічно-інноваційного потенціалу ТОВ «ЗБМК»

Для оцінки рівня економічно-інноваційного розвитку підприємства ТОВ «ЗБМК» використаємо метод Т. Бурмака.

Розрахунок коефіцієнтів конкурентоспроможності продукції підприємства відображено у таблиці 2.7.

Таким чином, знаючи конкурентоспроможність продукції можемо розрахувати рівень конкурентоспроможності підприємства, як було зазначено раніше.

Таблиця 2.7

Розрахунок конкурентоспроможності продукції ТОВ «ЗБМК»

Групи товарів	Оцінка технічної складової (П), від 1 до 4	Оцінка вартісної складової (Е), від 1 до 4	Конкурентоспроможність продукту (ki)
Газоблоки	2	3	0,66
Керамічна плитка	4	1	4
Бетон	3	2	1,5
Інші будівельні матеріали	1	4	0,25

Джерело: розроблено автором

Результати проведених розрахунків відображено у таблиці 2.8. Відповідно до них бачимо якій категорії продукції компанії потрібно підвищити конкурентоспроможність.

За методикою Бурмака, ми ототожнюємо економічну конкурентоспроможність підприємства з конкурентоспроможністю його продукції на ринку (табл.2.8).

Розрахунок конкурентоспроможності підприємства ТОВ «ЗБМК»
за продукцією

Група продуктів	Конкурентоспроможність продукту (ki)	Питома вага продукції в загальному обсязі продажів (ai)	Конкурентоспроможність компанії (K)
Газоблоки	0,66	0,13	$K = (0,13 * 0,66 + 0,41 * 4 + 0,1 * 1,5 + 0,36 * 0,25) / 16 = 10,87 / 16 = 0,68$
Керамічна плитка	4	0,41	
Бетон	1,5	0,10	
Інші будівельні матеріали	0,25	0,36	

Джерело: розроблено автором

Другим етапом оцінки інноваційного розвитку за Бурмаком став розрахунок інноваційного потенціалу.

Щоб побачити реальний стан розвитку компанії, необхідно провести оцінку всіх його чотирнадцяти показників. Проводиться оцінювання експертним методом за шкалою від 0 до 10.

Провівши аналіз організаційно-управлінських, ринкових та виробничих показників, отримано результати компанії відображені в таблиці 2.9.

Оцінка інноваційного потенціалу підприємства ТОВ «ЗБМК»

№	Назва показника	Вага показника P_i	Кількісне значення критерію K_i (0 до 10)
а) Організаційно-управлінський потенціал підприємства			
1	Наявність і характеристики підрозділів аналізу, маркетингу, прогнозування, стратегічного планування та ін.	6	6
б) Кадровий потенціал підприємства			
2	Рівень освіти і кваліфікації менеджерів вищої ланки	9	9
3	Рівень освіти і кваліфікації менеджерів середньої ланки (керівники відділів)	7	9
4	Середній вік працівників в основному виробництві в науково-технологічному секторі в управлінні	3	6
		4	6
		5	7
5	Доля затрат на навчання персоналу в загальновиробничих витратах	5	2
в) Виробничий і науково-технічний потенціал			
6	Вікова структура основного виробничого обладнання	6	9
7	Сертифікованість виробництва	10	8
8	Наявність на балансі та показники використання об'єктів інтелектуальної власності	5	7
9	Рівень технологій виробництва	8	6
10	Характеристики використовуваних інформаційних технологій (в проектуванні, конструюванні тощо)	8	9
г) Ринковий потенціал підприємства			
11	Сертифікованість виробництва	10	8
12	Наявність і характеристики сервісних систем продажу, обслуговування і експлуатації продукції у споживачів	9	8
13	Участь у внутрішніх і міжнародних виставках, ярмарках, конкурсах	8	9
14	Показники рекламної діяльності (номенклатура рекламної продукції, доля затрат на рекламу в загальновиробничих витратах)	6	6

Джерело: розроблено автором на основі [23, с. 265]

Після оцінки всіх чотирнадцяти показників, за формулою (2.1) розрахуємо інноваційний потенціал ТОВ «ЗБМК»:

$$ІПП = \frac{\sum_{i=1}^n K_i \times P_i}{\sum_{i=1}^n P_i} = 784 / 102 = 7,686 \quad (2.1)$$

де K_i є числовим значенням i -го критерію;

P_i являє собою ваговий коефіцієнт відповідного критерію;

n - є кількістю критеріїв оцінки.

Досліджуване підприємство має середній рівень інноваційного потенціалу.

І на завершення підрахунків за методичкою Бурмака є виведення рівня розвитку підприємства, що має вигляд формули (2.2):

$$P_P = \sqrt{0,58P_k^2 + 0,42P_{II}^2} = \sqrt{0,58*0,68^2 + 0,42*0,768^2} = 0.718 \quad (2.2)$$

Так як рівень розвитку розташований в межах від 0 до 1, то стверджуємо, що інноваційний розвиток ТОВ «ЗБМК» знаходиться на середньому рівні, а отже можемо говорити про заходи, що сприятимуть його підвищенню.

Негативним моментом для компанії є той факт, що, на жаль, більше половини показників мають тенденцію до низхідного тренду.

Більш за все слід звернути увагу на коефіцієнти фінансового стану та ефективності виробничої діяльності. Задля підвищення конкурентоспроможності підприємства необхідно спрямувати подальше дослідження саме цим двом показникам.

Для виявлення стратегії підприємства проведемо його аналіз з точки зору організаційно-економічного забезпечення (табл.2.10).

Відповідно до інноваційного розвитку, підприємства діляться на два типи: лідери та послідовники. Знаючи стратегію фірми, стає можливим визначити до якого з двох типу вона відноситься.

Таблиця 2.10

Показники інноваційної активності підприємства ТОВ «ЗБМК»

Показник	Відповідність результату стратегії	Висновки
1	2	3
Коефіцієнт забезпечення інтелектуальною власністю (K)	$K_{ic} > 0,10$ - стратегія лідера; $K_{ic} < 0,09$ - стратегія послідовника	стратегія лідера
Коефіцієнт персоналу, що є зайнятим в НДДКР (K_{np})	$K > 0,20$ - стратегія лідера; $K < 0,19$ - стратегія послідовника	стратегія послідовника
Коефіцієнт власності, призначеної для НДДКР (K_{nv})	$K > 0,25$ - стратегія лідера; $K < 0,24$ - стратегія послідовника	стратегія лідера
Коефіцієнт освоєння нової техніки (K)	$K > 0,35$ - стратегія лідера $K < 0,34$ - стратегія послідовника	стратегія послідовника
Коефіцієнт впровадження нової продукції ($K_{вп}$)	$K > 0,45$ - стратегія лідера $K < 0,44$ - стратегія послідовника	стратегія лідера
Коефіцієнт інноваційного зростання (K)	$K > 0,35$ - стратегія лідера $K < 0,34$ - стратегія послідовника	стратегія послідовника

Джерело: розраховано автором

Виходячи із побаченого в таблиці, провівши аналіз інноваційної активності, можна сказати, що ТОВ «ЗБМК» знаходиться на середньому рівні. Підприємство є лідером за трьома коефіцієнтами і показує на ринку свої сильні сторони, проте є послідовником за трьома іншими показниками.

В основу для подальшого виявлення проблем інноваційного розвитку компанії будуть положенні розраховані показники.

Отже, провівши аналіз коефіцієнтів інноваційної активності за використанням методики Бурмака можемо стверджувати, що на

підприємстві ТОВ «ЗБМК» виявлено цілий ряд проблем. Наведемо перелік цих проблем інноваційного розвитку у таблиці 2.11. Для кращого розуміння які з проблем є найбільшими та відповідно на які потрібно реагувати в першу чергу, кожна з них була оцінена від 0 до 10 за допомогою експертного методу.

Таблиця 2.11

Перелік проблем підприємства ТОВ «ЗБМК»

Виявлені при аналізі підприємства проблеми, які потребують вирішення	Оцінка, у балах від 0 до 10
1. Низька доля затрат на навчання персоналу.	6
2. Недостатня кількість кваліфікованих кадрів, велика завантаженість існуючих спеціалістів	8
3. Низька конкурентоспроможність таких груп товарів як будівельні матеріали	8
4. Споживчий ринок обмежується числом великих виробничих компаній України.	7
5. Порівняно невисока доля затрат підприємства на інноваційну діяльність.	6

Джерело: складено автором

Отже, проаналізувавши внутрішнє та зовнішнє середовища ТОВ «ЗБМК», були виявлені фактори найбільшого впливу на інноваційний розвиток. Далі будуть досліджені показники власне самого підприємства.

Дослідивши розвиток підприємства, можна сказати, що проблем у організаційно-економічному забезпеченні інноваційного розвитку компанії існує цілих п'ять. Комплексно проаналізувавши підприємство, вдалось виявити проблеми, що потребують найскорішого вирішення.

Недостатня кількість кваліфікованих кадрів, низька конкурентоспроможність таких груп товарів, як будівельні матеріали, а також велика завантаженість працюючих є трьома основними проблемами ТОВ «ЗБМК».

Висновки до розділу 2

На підприємстві ТОВ «ЗБМК» діє функціональна організаційна структура управління персоналом. Зазвичай така структури має можливість вищому керівництву зосередитися на стратегічних питаннях, створити сприятливі умови для досягнення найкращих результатів за рахунок підвищення ефективності.

Для забезпечення оптимальної діяльності ТОВ «ЗБМК» потребує ресурсів для виготовлення продукції та зменшення її відповідної вартості.

Грунтуючись на значеннях показників бачимо, що ТОВ «ЗБМК» недостатньо забезпечене коштами, що необхідні для фінансування як оборотних та необоротних активів, а це в свою чергу ставить компанію у ситуацію, коли потрібно звертатися до послуг кредитування. Це потребує негайного вирішення, адже під загрозою опиняється стійкість усього підприємства.

Проаналізувавши внутрішнє і зовнішнє середовища компанії, вдалось виявити фактори найбільшого впливу на інноваційний розвиток підприємства та розпочати аналіз власне підприємства.

Досліджуючи розвиток компанії, у організаційно-економічному забезпеченні інноваційного розвитку було знайдено п'ять основних проблем. Щоб їх знайти, а потім усунути було проведено комплексний аналіз підприємства.

Основними проблемами виявились недостатня кількість кваліфікованих кадрів, велика завантаженість існуючих спеціалістів, а також стало очевидно, що група товарів «будівельні матеріали» є низько конкурентоспроможною.

Щодо інноваційної активності, то показники розділилися на дві частини, що відносить підприємство до середнього рівня. Підприємство є лідером за трьома показниками, проте за трьома іншими - послідовником.

РОЗДІЛ III. ВПРОВАДЖЕННЯ КОНКУРЕНТНИХ ПЕРЕВАГ ДЛЯ ПІДВИЩЕННЯ ЕКОНОМІЧНОГО ПОТЕНЦІАЛУ ТОВ «ЗБМК»

3.1. Впровадження ресурсної конкурентної переваги шляхом зниження собівартості продукції ТОВ «ЗБМК»

Одним із найкращих варіантів для аналізу шляхів зниження собівартості бетону та його виробництва можна вважати матрицю SWOT. Основною метою SWOT-аналізу є допомога підприємству в розвиненні усвідомлення тих факторів, що беруть участь у прийнятті бізнес-рішень.

SWOT (Strengths, Weaknesses, Opportunities and Threats) означає сильні, слабкі сторони, можливості та загрози.

Для фірми сильні та слабкі сторони є внутрішніми речами, які знаходяться під вашим контролем і які можна змінити. Прикладами можуть бути члени команди, інтелектуальна власність, ваші патенти та місцезнаходження.

Можливості та загрози навпаки ж є зовнішніми чинниками – це ті речі, які відбуваються на ринку, впливу на які ви не можете мати. Скориставшись можливостями можна захиститися від загроз, але змінити їх неможливо. Конкуренти, ціни на сировину та тенденції серед покупців є гарними прикладами зовнішніх чинників.

За допомогою SWOT-аналізу ви легко впорядкуєте сильні і слабкі сторони, можливості та загрози компанії в невелику таблицю два на два, наглядно та зручно.

Сильні та слабкі сторони ТОВ «ЗБМК» розглянемо у таблиці 3.1.

Таблиця 3.1

Аналіз сильних та слабких сторін підприємства «ЗБМК»

<i>Сильні сторони</i>	<i>Слабкі сторони</i>
<ul style="list-style-type: none"> ➤ надійність і довіра покупців, адже завод було побудовано ще у 1960 році; ➤ використання сучасного німецького обладнання «Stetter»; ➤ проведення у 2005-2007 роках комплексної реконструкції виробничих потужностей. Продовження оновлення у 2014-2015 роках; ➤ широка номенклатура (бетон, плити, розчин, пісок, цемент) та асортимент продукції (різні класи бетону за марками - В7,5-В45, за морозостійкістю - F50, F200 тощо); ➤ наявність власною атестованої будівельної лабораторії, що дозволяє виробляти високоякісну продукцію; ➤ пов'язаність ТОВ «ЗБМК» з ТОВ «ВКФ БУДТЕХНОСЕРВІС», що забезпечує виробництво бетону 	<ul style="list-style-type: none"> ➤ збільшення відтоку персоналу; ➤ неактивна рекламна кампанія і непізнаваність серед потенційних споживачів; ➤ відсутність власних джерел фінансування, як наслідок - великий обсяг позикових коштів; ➤ великі валові витрати підприємства і низькі прибутки.

Джерело: складено автором

Аналіз можливостей та загроз підприємства можемо побачити у таблиці 3.2.

Таблиця 3.2

Дослідження можливостей та загроз підприємства «ЗБМК»

<i>Можливості</i>	<i>Загрози</i>
<ul style="list-style-type: none"> ➤ погіршення конкурентних позицій деякими конкурентами через втрату виробничих потужностей, що було спричинено війною на сході країни та анексією Криму, як можливість зайняти одну з цих позицій; ➤ збільшення обсягів будівельних робіт в Україні, а особливо у м. Вишгород; ➤ близькість до регіону з найбільшими обсягами будівництва - до м. Києва; ➤ перехід на цементобетонне покриття ➤ доріг як стимул для виробництва і реалізації більших обсягів бетону. 	<ul style="list-style-type: none"> ➤ концентрація у м. Києві 6 компаній- конкурентів, що виробляють бетон; ➤ складність у залученні нових клієнтів через відсутність активної реклами; ➤ економічна криза і нестабільність курсу національної валюти; ➤ можливість втрати постачальників, що знаходяться близько до зони бойових дій.

Джерело: складено автором

Дослідивши сильні та слабкі сторони ТОВ «ЗБМК», а також його можливості та загрози, можемо побудувати матрицю SWOT, яку відображено у таблиці 3.3.

Таблиця 3.3

Матриця SWOT для підприємства «ЗБМК»

	<i>Можливості</i>	<i>Загрози</i>
<i>Сильні сторони</i>	<p>Підприємство здатне виробляти високоякісну продукцію завдяки модернізованому обладнанню німецького виробника і наявності власних лабораторій. Сучасне обладнання дозволяє майже повністю автоматизувати виробничий процес. Втрата позицій конкурентами на сході дозволяє збільшити свою частку на ринку будматеріалів. Збільшення обсягів будівельних робіт дасть можливість виробляти більший обсяг продукції і отримувати більші прибутки.</p>	<p>Близькість до Києва - зони з найбільшими обсягами будівельних робіт - дає можливість стати постачальником будматеріалів для будівельних компаній, але наявність 6 компаній, що спеціалізуються на виробництві будматеріалів створить високу конкуренцію за замовника (покупця). Також активізація будівництва спостерігається і у приватному секторі - населення переїжджає до передмість, внаслідок чого відбувається активізація будівництва і проведення ремонтних робіт у приватних будинках. Але висока ціна є перешкодою для залучення таких клієнтів.</p>
<i>Слабкі сторони</i>	<p>Підприємство несе великі витрати у процесі господарської діяльності. Збільшення обсягів виробництва продукції зумовить збільшення суми виробничих витрат підприємства.</p>	<p>Неактивна реклама перешкоджає формуванню ширшої клієнтської бази, тому варто приділяти увагу питанню просування товару до споживача. Високий показник відтоку персоналу викликаний низьким рівнем заробітної плати. Звільнення кваліфікованих працівників стане перешкодою для нормальної господарської діяльності підприємства - збільшаться затрати часу на виробництво продукції через простої та необхідність навчання молодих працівників.</p>

Джерело: складено автором

Відповідно до побаченого у матриці SWOT робимо висновок, що можливості ТОВ «ЗБМК» мають призвести до підвищення ефективності. Це може відбутись завдяки появі сучасного обладнання, збільшенню обсягів виробництва у зв'язку з активізацією будівництва, отриманню

нової долі на ринку, тощо.

Хоча й можливості ТОВ «ЗБМК», відповідно до матриці SWOT є досить великими, але також існують певні перешкоди на шляху до їх реалізації, а саме розмір валових витрат, близько 65% яких займають виробничі витрати, а саме у зв'язку з цим розмір прибутку є незначним. Навіть якщо обсяги виробництва буде збільшено, не оптимізувавши витрати компанії, досягнення бажаної величини прибутку не є можливим, оскільки розмір витрат перебуває під прямим впливом виробництва продукції. Мається на увазі, що збільшивши обсяги виробництва, підприємство отримуватиме більший дохід, проте у наслідок пропорції між розміром випуску продукції та збільшенням витрат на її виробництво, значної різниці між доходами і витратами очікувати не варто. Тож ТОВ «ЗБМК» має перед собою питання регулювання та оптимізації витрат власної діяльності, перш за все це стосується виробничих витрат.

Собівартість продукції, складовою якої є виробничі витрати, здебільшого має залежність від витрат на сировину і матеріали, що не дивно, адже у її структурі найбільша частка належить саме цьому виду витрат. Тому легше за все зменшити собівартість продукції шляхом зниження витрат як раз на придбання сировини і основних матеріалів. Навіть мінімальна економія по даній статті калькуляції покаже достатньо серйозну зміну у сумі виробничих витрат підприємства і відповідну зміну у собівартості продукції.

Факторні ознаки відповідно до своєї ваги (впливу) мають наступну послідовність:

1. сировина та основні матеріали;
2. основна, а також додаткова заробітна плата робітників;
3. затрати на утримання та експлуатацію обладнання;
4. інші допоміжні матеріали.

Витрати сировини та основних матеріалів, які потрібні для виробництва бетон, є максимально важливими, маючи найвагомійший

вплив на собівартість продукції.

Цемент, пісок та щебінь є трьома основними компонентами для виготовлення бетону. Задля економії на основних матеріалах і водночас покращення властивостей бетону, компанії часто вдаються до підмішування різних добавок до складу основної суміші. Для ТОВ «ЗБМК» це є ідеальним варіантом економії - знайти недорогі замітники основних компонентів, не понизивши при цьому рівень якості бетону.

Зниження заробітної плати працівників заради економії не можна назвати гарною ідеєю для ТОВ «ЗБМК», оскільки рівень заробітної плати на підприємстві надто низький, ще більше його зменшення призведе до втрати робочої сили.

Отже, крім економії на витратах на основні матеріали ТОВ «ЗБМК» можна запропонувати підприємству зекономити на утриманні та експлуатації обладнання та зменшити простої на виробництві шляхом створення нової посади контролера якості.

Собівартість продукції напряду залежить від розміру витрат на утримання та експлуатацію обладнання. У зв'язку з цим варто розглядати варіанти зменшення розміру даної статті витрат задля зниження собівартості бетону. До витрат на утримання та експлуатацію обладнання належать: витрати на утримання, амортизацію, ремонт та експлуатацію виробничого обладнання, цехового транспорту, робочих місць, витрати на відновлення приладів, інструментів і пристосувань зі складу основних засобів, інших необоротних матеріальних активів, платежі за користування нематеріальними активами і таке інше. Тож, заради зменшення собівартості продукції ТОВ «ЗБМК» і зменшення його валових витрат, варто звернутись до статті витрат на утримання та експлуатацію обладнання [11].

3.2. Оцінка економічної ефективності заходів з процесу впровадження ресурсної конкурентної переваги на підприємство ТОВ «ЗБМК»

Провівши аналіз підприємства ТОВ «ЗБМК», було зроблено висновок, що є певні можливості для зниження собівартості реалізації бетону. Двома заходами, що мають знизити собівартість продукції стали:

- вдосконалення процесу формування собівартості продукції на ТОВ «ЗБМК»;
- зменшення собівартості шляхом зниження витрат на експлуатацію та утримання обладнання.

Впровадивши дані заходи, можемо оцінити їх загальний вплив та безпосередньо стосовно приросту прибутку компанії. Кінцева собівартість реалізованого бетону ТОВ «ЗБМК» наведена у таблиці 3.4.

Таблиця 3.4

Оновлена собівартість реалізованого бетону на ТОВ «ЗБМК»

Стаття калькуляції	2020 рік		2021 рік		Зміна, грн	
	на 1 м ³	на весь обсяг	на 1 м ³	на весь обсяг	на 1 м ³	на весь обсяг
Сировина і основні матеріали	1009,59	33309411,34	1001,66	33047679,99	-7,93	-261731,35
Допоміжні матеріали	30,57	1008727,50	30,57	1008727,50	0,00	0,00
Паливо та енергія на технологічні цілі	5,55	183214,37	5,55	183214,27	0,00	0,00
Основна та додаткова заробітна плата	6,13	201185,56	6,13	201185,68	0,00	0,00
Відрахування на соціальні заходи	1,28	41730,34	1,28	41730,21	0,00	0,00
Витрати на утримання та експлуатацію обладнання	9,71	322368,29	9,14	301533,99	-0,63	-20834,30
Загально виробничі витрати	14,23	469566,70	14,23	469566,70	0,00	0,00
Собівартість бетону, грн	1077,08	35536204,09	1068,52	35253638,44	-8,56	-282565,65

Джерело: складено автором на основі розрахунків

Як бачимо, результат і справді вражає, адже собівартість реалізованого бетону зменшилась на 8,56 грн/м³ після запровадження обох заходів. В перерахунку на весь обсяг реалізованого бетону це дасть компанії 282 565,65 гривень економії.

Знизивши лише собівартість, за умови, що інші показники такі, як ціна продукції, обсяг реалізації, витрати, які не входять до собівартості бетону залишаться незмінними, то у 2022 році доходи компанії будуть на приблизно тому ж рівні, що й у 2021.

У таблиці 3.5 показано фінансовий підсумок ТОВ «ЗБМК» за 2022 рік, враховуючи всі фінансові результати в цілому.

Таблиця 3.5

Фінансовий результат від впровадження обох заходів

Показник	Звітний період	Зміна		Прогнозний період
	2021	I-й захід	II-й захід	2022
Чистий дохід	55858,500	-	-	55858,500
Собівартість реалізованої продукції	52842,900	-261,731	-20,834	52560,334
Валовий прибуток, грн	3015,600	261,731	20,834	3298,166
Інші операційні доходи	78,400	-	-	78,400
Адміністративні витрати	2056,466	-	-	2056,466
Витрати на збут	112,150	-	-	112,150
Інші операційні витрати	459,584	-	-	459,584
Фінансовий результат від операційної діяльності	465,800	261,731	20,834	748,366
Інші витрати	117,900	-	-	117,900
Фінансовий результат до оподаткування	347,900	261,731	20,834	630,466
Податок на прибуток	72,200	47,112	3,750	113,484
Чистий прибуток	275,700	214,619	17,084	516,982

Джерело: складено автором на основі проведених розрахунків

Коефіцієнтами рентабельності є показники, які демонструють ефективність виробництва компанії, до основних з яких належать рентабельність діяльності, рентабельність продукції, а також рентабельність продажів. Впровадивши заходи, що знижують собівартість продукції, було підраховано коефіцієнти рентабельності та показано їх у таблиці 3.6.

Таблиця 3.6

Аналіз рентабельності підприємства після впроваджених
рекомендацій

Показник	2021	2022	Відхилення у 2022 році відносно 2021 року, %
Коефіцієнт рентабельності продукції	0,66%	1,20%	0,54%
Коефіцієнт рентабельності продажів	0,52%	0,94%	0,42%
Коефіцієнт рентабельності діяльності	0,49%	0,93%	0,43%

Джерело: побудовано автором на основі власних розрахунків

Виходячи із наведеного у таблиці 3.6, можемо зробити висновок, що за умови впровадження усіх рекомендацій зі зниження витрат основних матеріалів і сировини, а також витрат на експлуатацію та утримання обладнання, яке є необхідним для виготовлення бетону всі показники рентабельності ТОВ «ЗБМК» мають показати ріст. Коефіцієнт рентабельності продукції, який є одним із найважливіших, зросте приблизно вдвічі. Незважаючи на позитивні зрушення, ложкаю дьогтю може бути те, що рівень показників рентабельності, що були розраховані, залишається достатньо низьким.

3.3 Аналіз впровадження управлінської конкурентної переваги на ТОВ «ЗБМК»

Розглянувши ресурсний вид конкурентної переваги та результатів її впровадження у минулих двох підрозділах, у даному підрозділі варто зазначити і про деякі інші види конкурентних переваг, а саме – інтелектуальні (управлінські) та технологічні. У підрозділі 2.1 ми розглянули функціональну структуру управління ТОВ «ЗБМК». Виходячи із цього, можна зауважити, що дана структура трохи незавершена, - в ній не вистачає однієї посади – менеджер з контролю якості (контролер якості).

Менеджер з контролю якості слідкує за якістю роботи персоналу і контролює процедури розробки продукції, щоб гарантувати, що продукція відповідає стандартам якості та ефективності. Також контролер якості працюватиме з клієнтами, щоб забезпечити відповідність кінцевої продукції їхнім потребам та вимогам.

Обов'язками менеджера з контролю якості будуть:

- розуміння потреб та вимог клієнта та донесення їх до виробничих груп;
- продумування шляхів удосконалення виробничого процесу для забезпечення високоякісних товарів;
- розробка, вдосконалення та перегляд специфікацій і технологій, а також навчання персоналу їх використанню;
- встановлення вимог до сировини від постачальників та контроль за їх дотриманням;
- нагляд за процедурами розробки продукції для виявлення будь-яких відхилень від стандартів якості;
- перевірка кінцевої продукції, порівняння її з вимогами та затвердження або відхилення кінцевої продукції;

- ведення точної документації та проведення статистичного аналізу;
- отримання зворотного зв'язку з клієнтами, постійні консультації з керівництвом, подання звітів.

Після впровадження нової посади, управлінська структура компанії (рис. 3.1) матиме наступний вигляд:

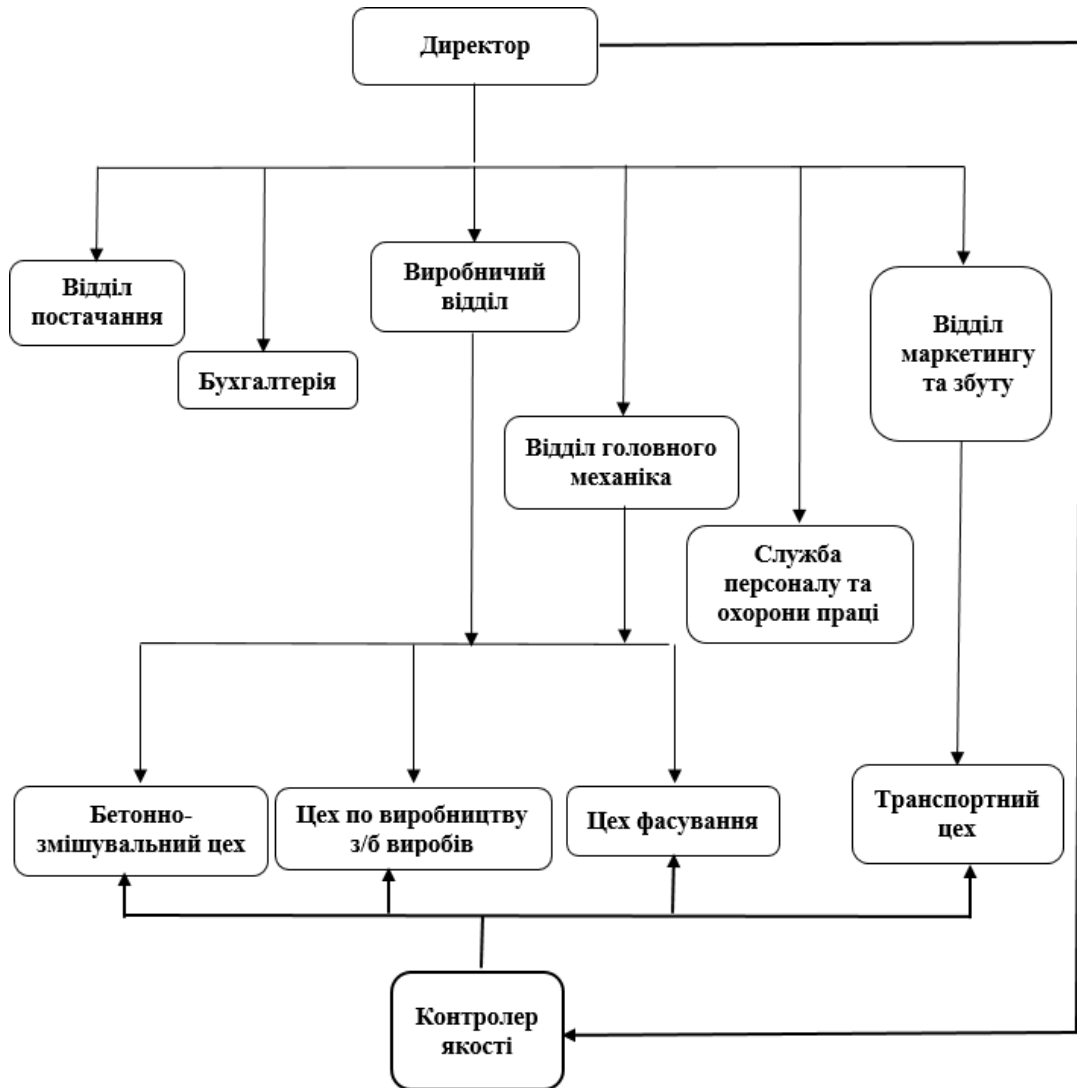


Рис. 3.1. Нова функціональна структура управління ТОВ «ЗБМК».

Джерело: складено автором на основі інформації із підрозділу 2.1

Створення нової позиції дасть змогу уникнути простоїв, помилок при виготовленні продукції, а отже і підвищить якість продукції. Крім того це підвищить залученість директора у процеси компанії, адже контролер якості буде підпорядковуватись безпосередньо начальнику ТОВ «ЗБМК».

Створення позиції контролера якості є досить серйозною конкурентною перевагою, адже може суттєво підвищити рівень конкурентоспроможності. Компанії-конкуренти не мають людини на даній позиції, проте у закордонних фірмах зі схожою спеціалізацією це досить розповсюджена посада і здебільшого вона зайнята. Так, швейцарська компанія Holcim після впровадження даної посади вже за два місяці мала підвищення ефективності праці на цілих 4%, що є просто неймовірним результатом, якщо мова йде про створення лише одного робочого місця.

Також часто дана конкурентна перевага включає в себе підвищення кваліфікації співробітників підприємства, проте на даному етапі на ТОВ «ЗБМК» з цим проблем виявлено не було.

Висновки до розділу 3

В цьому розділі було обґрунтовано та запропоновано два напрями покращення роботи компанії через зниження собівартості бетону на підприємстві ТОВ «ЗБМК».

За першим напрямом нам потрібно було зменшити витрати на основні матеріали та сировину. А саме, для виробництва товарного бетону вдалось скоротити витрати цементу на 15% завдяки додаванню нового компонента «Суперпластифікатор С-3», що дозволить виробляти бетон вищої якості та ще й з непоганою економією цементу. У 2022 році, впровадивши нововведення ТОВ «ЗБМК» зекономить 2 851699.78 гривень на закупці цементу для виробництва бетону.

За другим напрямом вдалось знизити витрати потрібні для утримання та експлуатації обладнання, що необхідне у його виробництві шляхом заміни засобу «Емульсол» на мастило німецького виробника «TiraLux-1721» для змазки бетонозмішувачу. І хоча «TiraLux-1721» коштує дорожче, проте завдяки вищій концентрації діючої речовини, витрати мастила у натуральному вимірі будуть меншими, ніж витрати емульсії, що використовується на підприємстві. Замінивши мастило, ТОВ «ЗБМК» зможе знизити собівартість на 20834.32 гривні по всьому обсягу реалізації, при зниженні на 0.62 гривні на 1 м³. Даний захід відповідно позначиться і на розмірі прибутку компанії. Замінивши емульсію на мастило для обробки обладнання ТОВ «ЗБМК» вдасться отримати додатково 17084.12 гривень чистого прибутку по всьому обсягу реалізованого бетону у 2022 році.

Крім того було представлено покращену організаційну структуру, де з'явився контролер якості. Із впровадженням даної посади, ТОВ «ЗБМК» має підвищити ефективність праці, що в свою чергу має принести 1,5-2,5% збільшення прибутку.

ВИСНОВКИ

У першому розділі роботи розглянуті існуючі підходи до визначення категорії «економічний потенціал», які трактують цей термін в двох напрямках:

- економічний потенціал, як сукупність наявних ресурсів;
- економічний потенціал, як здатність виробничих сил до досягнення певного результату.

Об'єднання двох цих напрямків дозволило виділити третій, комбінований підхід, що включає всі атрибути виявлених напрямків.

Галузева приналежність є одним з ключових факторів впливають не тільки на інтерпретацію поняття економічного потенціалу, а й на формування складових його елементів.

Аналіз, характерних для всієї галузі виробництва будівельних матеріалів дозволив виділити ключові, які накладають свій відбиток на механізми функціонування економічного потенціалу підприємства.

Економічний потенціал підприємства виробника будівельних матеріалів є ємним багатоструктурним поняттям, який не має чітких кількісних критеріїв і інструментів вимірювання. Наявність тих чи інших ресурсів, їх якісний і кількісний склад в структурі економічного потенціалу багато в чому визначають вибір і ефективність реалізації тієї чи іншої стратегії розвитку підприємства.

В роботі представлена структура економічного потенціалу підприємства виробника будівельних матеріалів у вигляді виробничого, фінансового, майнового, інвестиційного, маркетингового та кадрового субпотенціалів. Такий поділ дозволяє акцентувати основну увагу на структурному аспекті проблеми з проведенням аналізу розвитку, взаємодії і взаємозв'язку елементів економічного потенціалу.

Розглянуто поняття конкурентних переваг та їх види, деякі з них були впроваджені на ТОВ «ЗБМК» із підрахунком результатів.

На підприємстві ТОВ «ЗБМК» діє функціональна організаційна структура управління персоналом. Зазвичай така структури має можливість вищому керівництву зосередитися на стратегічних питаннях, створити сприятливі умови для досягнення найкращих результатів за рахунок підвищення ефективності.

Для забезпечення оптимальної діяльності ТОВ «ЗБМК» потребує ресурсів для виготовлення продукції та зменшення її відповідної вартості.

Грунтуючись на значеннях показників бачимо, що ТОВ «ЗБМК» недостатньо забезпечене коштами, що необхідні для фінансування як оборотних та необоротних активів, а це в свою чергу ставить компанію у ситуацію, коли потрібно звертатися до послуг кредитування. Це потребує негайного вирішення, адже під загрозою опиняється стійкість усього підприємства.

Проаналізувавши внутрішнє і зовнішнє середовища компанії, вдалось виявити фактори найбільшого впливу на інноваційний розвиток підприємства та розпочати аналіз власне підприємства.

Досліджуючи розвиток компанії, у організаційно-економічному забезпеченні інноваційного розвитку було знайдено п'ять основних проблем. Щоб їх знайти, а потім усунути було проведено комплексний аналіз підприємства.

Основними проблемами виявились недостатня кількість кваліфікованих кадрів, велика завантаженість існуючих спеціалістів, а також стало очевидно, що група товарів «будівельні матеріали» є низько конкурентоспроможною.

Щодо інноваційної активності, то показники розділилися на дві частини, що відносить підприємство до середнього рівня. Підприємство є лідером за трьома показниками, проте за трьома іншими - послідовником.

Було обґрунтовано та запропоновано два напрями покращення роботи компанії через зниження собівартості бетону на підприємстві ТОВ «ЗБМК».

За першим напрямом нам потрібно було зменшити витрати на основні матеріали та сировину. А саме, для виробництва товарного бетону вдалось скоротити витрати цементу на 15% завдяки додаванню нового компонента «Суперпластифікатор С-3», що дозволить виробляти бетон вищої якості та ще й з непоганою економією цементу. У 2022 році, впровадивши нововведення ТОВ «ЗБМК» зекономить 2 851699.78 гривень на закупці цементу для виробництва бетону.

За другим напрямом вдалось знизити витрати потрібні для утримання та експлуатації обладнання, що необхідне у його виробництві шляхом заміни засобу «Емульсол» на мастило німецького виробника «TiraLux-1721» для змазки бетонозмішувачу. І хоча «TiraLux-1721» коштує дорожче, проте завдяки вищій концентрації діючої речовини, витрати мастила у натуральному вимірі будуть меншими, ніж витрати емульсії, що використовується на підприємстві. Замінивши мастилу, ТОВ «ЗБМК» зможе знизити собівартість на 20834.32 грн по всьому обсягу реалізації, а ціна 1 м³ знизиться на 0.62 грн. Даний захід відповідно позначиться і на розмірі прибутку компанії. Замінивши емульсію на мастило для обробки обладнання ТОВ «ЗБМК» вдасться отримати додатково 17084.12 гривень чистого прибутку по всьому обсягу реалізованого бетону у 2022 році.

Було також запропоновано створити посаду контролера якості на ТОВ «ЗБМК», що дало б підвищення ефективності праці і прибутків, ґрунтуючись на результатах міжнародних компаній-гігантів даної сфери.

Отже, реалізувавши на ТОВ «ЗБМК» два вищевказаних заходи зі зниження собівартості бетону, а також впровадивши нову посаду контролера якості, у 2022 році вдасться досягти достатньо суттєвих результатів.

СПИСОК ВИКОРИСТАНИХ ДЖЕРЕЛ

1. Захарченко В.І., Корсікова Н.М., Меркулов М.М. . Інноваційний менеджмент. Теорія і практика в умовах трансформації економіки: навч. посіб. Київ: Центр учбової літератури - 2012, 446 с.
2. Грещак М. Г. Управління витратами: Навчально-методичний посібник для самостійного вивчення дисципліни / М. Г. Грещак, О. С. Коцюба - К.: КНЕУ, 2002. - 131 с.
3. Мочерний С.В. Економічна теорія : Посібник для студентів вузів / С. В. Мочерний - К.: Академія, 1999. - 589 с.
4. Ковальчук І.В. Економіка підприємства: навчальний посібник / І.В. Ковальчук. - К. : Знання, 2008. - 679 с.
5. Бойчик І.М. Економіка підприємства: Навчальний посібник / І.М. Бойчик - К.: Атака, 2004. - 480 с.
6. Шегда А.В. Менеджмент: підручник для студентів вищих навчальних закладів / А.В. Шегда - К.: Знання, 2004. - 687 с.
7. Ткаченко Н. М. Бухгалтерський фінансовий облік, оподаткування і звітність: підручник / Н.М. Ткаченко - К.: Алерта, 2006. - 1080 с.
8. Білоусова І.А., Чумаченко М.Г. Стан і проблеми калькулювання собівартості продукції / І.А. Білоусова, М.Г. Чумаченко / Галицький економічний вісник. - 2006. – 217 с.
9. Вовк О. М. Проблеми та перспективи інноваційної діяльності у будівельній галузі України / О. М. Вовк, М. В. Шашко / Вісник. – 16 с.
10. Марченко В.М. Управління витратами. Конспект лекцій. / В.М. Марченко - К.: НТУУ «КПІ ім. Ігоря Сікорського», 2015. - 131 с.
11. Національне положення (стандарт) бухгалтерського обліку: «Загальні вимоги до фінансової звітності», затверджено наказом Міністерства фінансів України від 07 лютого 2013 року № 73.
12. Класифікація витрат на виробництво / [Електронний ресурс]. - URL: <https://i.factor.ua/ukr/>
13. Положення (стандарт) бухгалтерського обліку 16 «Витрати», затверджено наказом Міністерства фінансів від 31 грудня 1999 року № 318.

14. Нестеренко В.Ю. Економіка і організація виробництва: Конспект лекцій / В.Ю. Нестеренко, І.І. Токар - Х.: ХНАДУ, 2012. - 58 с.
15. Тарасюк Г.М. Навчальний посібник. / Г.М. Тарасюк, Л.І. Шваб - Київ: «Каравела», 2003. - 432 с.
16. Буряк П.Ю. Фінансово-економічний аналіз: Підручник / П.Ю. Буряк, М.В. Римара - К.: ВД «Професіонал», 2004. - 528 с.
17. Гальчинський А.С. Основи економічних знань / А.С. Гальчинський, П.С. Єщенко, Ю.І. Палкін - друге видання - К.: Знання-Прес, 2004. - 543 с.
18. Будматеріали з відходів. Застосування відходів виробництва будівельних матеріалів / [Електронний ресурс] - URL: <http://bibliograph.com.ua>
19. Наказ № 373 Міністерства промислової політики України «Про затвердження Методичних рекомендацій з формування собівартості продукції (робіт, послуг) у промисловості» від 9.07.2007 № 373 / [Електронний ресурс] - URL: <https://zakon.rada.gov.ua>
20. Наказ Міністерства транспорту України № 65 «Про затвердження Методичних рекомендацій з формування собівартості перевезень (робіт, послуг) на транспорті» від 05.02.2001 / [Електронний ресурс] - URL: <https://zakon.rada.gov.ua/rada/show/v0065361-01>
21. Про методику перевірки правильності формування собівартості продукції (товарів, послуг) та дослідження впливу виявлених порушень на результати фінансово-господарської діяльності / [Електронний ресурс] - URL: <http://www.dkrs.gov.ua/kru/uk/publish/article/36577>
22. Закон України «Про бухгалтерський облік та фінансову звітність в Україні». - Відомості Верховної Ради України, 1999 / [Електронний ресурс] - URL: <https://zakon.rada.gov.ua/laws/show/996-14>
23. Бухоблік: Облікова політика підприємства / [Електронний ресурс] - URL: <http://www.visnuk.com.ua/uk/publication/100006669-oblikova-politika-pidpriyemstva-1>
24. Сук Л.К. Фінансовий облік: Навчальний посібник / Л.К. Сук, П.Л. Сук - третє видання, перероблене і доповнене - К.: Знання, 2016. - 663 с.
25. Цивільний кодекс України. - Відомості Верховної Ради України,

- 2003 / [Електронний ресурс] - URL: <https://zakon.rada.gov.ua/laws/show/435-15>
26. Господарський кодекс України. - Відомості Верховної Ради України, 2003 / [Електронний ресурс] - URL: <https://zakon.rada.gov.ua/laws/show/436-15>
27. Офіційний сайт Заводу будівельних матеріалів і конструкцій / [Електронний ресурс] - URL: <http://www.zbmk.com.ua/>
28. Класифікація видів економічної діяльності (КВЕД-2010) / [Електронний ресурс] - URL: http://kved.ukrstat.gov.ua/KVED2010/kv10_i.html
29. Щебликіна І.О. Основи менеджменту: Навчальний посібник / І.О. Щебликіна, Д.В. Грибова. - Мелітополь : ВБ «ММД», 2015. - 479 с.
30. Довідник кваліфікаційних характеристик професій працівників. Частина 4 / [Електронний ресурс] - URL: <http://www.posada.com.ua/useful/employer/5/46/>
31. Функції виробничих відділів на підприємстві та їх взаємозв'язок / [Електронний ресурс] - URL: <https://studfiles.net/preview/>
32. Никифорова В.Г. Управління персоналом: Навчальний посібник / В.Г. Никифорова. - Одеса, Атлант, 2013. - 275 с.
33. Аналіз ринку цементу (в т. ч. цементних клінкерів), бетону (товарний бетон та ін.) України / [Електронний ресурс] - URL: <https://pro-consulting.ua/>
34. Багацька К. В. Фінансовий аналіз / К. В. Багацька, Т. А. Говорушко, О. О. Шеремет. - К.: Видавничий дім «АртЕк», 2014. - 320 с.
35. Аналіз фінансової стійкості підприємства / [Електронний ресурс] - URL: <https://studopedia.info/6-37611.html>
36. Энциклопедия Экономиста! / [Електронний ресурс] - URL: <http://www.grandars.ru/>
37. Ансофф И. Стратегический менеджмент. Классическое издание / пер. с англ. А. Петров. СПб., 2010. - с. 344.
38. Технології економії цементу / [Електронний ресурс] - URL: http://avtomiks.com.ua/ua/pro_beton_ua/
39. Ефективна економіка / [Електронний ресурс] - URL: <http://www.economy.nayka.com.ua/?op=1&z=2498>

40. Види добавок для бетона / [Електронний ресурс] - URL: <http://superbeton.com.ua/beton-proizvoditelja/vidy-dobavok-dlya-betona>
41. Офіційний сайт ТОВ «Поліпласт-Україна / [Електронний ресурс] - URL: <http://polyplastukraine.com/o-kompanii/>
42. Характеристика бетоносмесительной установки [Електронний ресурс] - URL: <https://www.nordimpianti.com>
43. Технические характеристики бетоносмесителей / [Електронний ресурс] - URL: <http://www.str-t.ru/beton/mixer/sb138/>
44. Пути снижения затрат на заводах ЖБИ / [Електронний ресурс] - URL: http://gossmi.ru/page/gos1_616.html
45. Маркетинг: термінологічний словник / Старостіна А.О., Кочкіна Н.Ю., Журило В.В. та ін./ За заг. Ред. Проф. Старостіної А.О. – К.: «НВП «Інтерсервіс», 2017. – 154 с
46. Васьківська К. В., Науменко В. В., Довбенко А. Я., Шуєва Д. Д. Активізація підприємницької діяльності об'єднаних територіальних громад в умовах різноукладності. Вісник ЛНАУ: економіка АПК. 2019. № 26. С. 5-10. URL: <https://doi.org/10.31734/economics2019.26.005> (Дата доступу: 15.03.2020).
47. An official website of the European Union [Електронний ресурс] // - URL: https://ec.europa.eu/food/safety/rasff/members_en
48. Орлов П.А. Збутова діяльність промислових підприємств: теорія та напрямки розвитку. Монографія / П.А. Орлов, Г.О. Холодний, М.А. Борисенко, Т.І. Притиченко, Н.І. Алдохіна, В.І. Рожко, В.Г.Щербак, В.Ю. Маврідю. — Харків: Вид. ХНЕУ, 2008. — 232 с.
49. Ковалев В. В., Волкова О. Н. Анализ хозяйственной деятельности предприятия. М.: РОСПЕКТ, 2002. - 424 с.
50. Костирко Р. О. Комплексний підхід до стратегічного аналізу потенціалу фінансово-економічної стійкості господарюючого суб'єкта. Вісник Нац. університету "Львівська Політехніка". Серія: Менеджмент та підприємництво в Україні: етапи становлення і проблеми розвитку. 2007. № 578. С. 141 -145.
51. Прокопишак В.Б. Формування фінансового потенціалу сільськогосподарських підприємств: Монографія. – Львів: Видавництво: Ліга-

Прес, 2013. 259 с.

52. Сабадирьова А. Л. Організаційні основи інформаційної системи оцінки потенціалу промислового підприємства. URL

ДОДАТКИ

ДОДАТОК А

Додаток 1
до положення (стандарту)
бухгалтерського обліку 25 "Фінансовий
звіт суб'єкта малого підприємництва"

ФІНАНСОВИЙ ЗВІТ суб'єкта малого підприємництва

Підприємство

Дата(рік.місяць.числ

Коди
2016101101
32637994
3221810100
240
1361

**Товариство з обмеженою відповідальністю "Завод будівельних матеріалів і
конструкцій" Територія КИЇВСЬКА**

о) за ЄДРПОУ за
КОАТУУ – за КОПФГ
за КВЕД

Організаційно-Правова форма господарювання Товариство з
обмеженою відповідальністю

Вид економічної ДІЯЛЬНОСТІ Виготовлення вирова і бетону для
компаній

Середня кількість працівників, осіб 34

Одиниця виміру, тис. грн. з одним десятковим знаком

Адреса, телефон вулиця Шлюзова, буд. 1, м. ВИШГОРОД, ВИШГОРОДСЬКИЙ РАЙОН, КИЇВСЬКА обл.. 07300

5792255

1. **Баланс на**

31 грудня 2021 р.

Форма No 1-м Код за ДКУ

1801006

Актив	Код рядка	На початок звітнього року	На кінець звітнього періоду
1	2	3	4
1. Необоротні активи			
Незавершені капітальні інвестиції	1005	-	-
Основні засоби	1010	1 388,5	1 204,1
первісна вартість	1011	8 611,4	8 562,8
знос	1012	(7 222,9)	(7 358,7)
Довгострокові біологічні активи	1020	-	-
Довгострокові фінансові інвестиції	1030	45,0	45,0
Інші необоротні активи	1090	-	-
Усього за розділом I	1095	1 433,5	1 249,1
II. Оборотні активи			
Запаси	1100	3 527,4	3 817,9
у тому числі готова продукція	1103	133,4	940,4
Поточні біологічні активи	1110	-	-
Дебіторська заборгованість за продукцію, товари, роботи, послуги	1125	558,5	1 233,3
Дебіторська заборгованість за розрахунками з бюджетом	1135	0,2	18,8
у тому числі з податку на прибуток	1136	-	1Л
Інша поточна дебіторська заборгованість	1155	285,1	1 602,7
Поточні фінансові інвестиції	1160	-	-
Гроші та їх еквіваленти	1165	8 007,2	22,9
Витрати майбутніх періодів	1170	-	3,7
Інші оборотні активи	1190	215,7	400,5
Усього за розділом II	1195	12 595,1	7 099,8
III. Необоротні активи, утримувані для продажу, та групи вибуття	1200	-	-
Баланс	1300	14 028,6	8 348,9

Пасив	Код рядка	На початок звітнього року	На кінець звітнього періоду
1	2	3	4
1. Власний капітал			
Зареєстрований (пайовий) капітал	1400	720,5	720,5
Додатковий капітал	1410	-	-
Резервний капітал	1415	-	-
Нерозподілений прибуток (непокритий збиток)	1420	(3 265,9)	(3125,2)
Неоплачений капітал	1425	< -	(-)
Усього за розділом 1	1495	(2 545,4)	(2 404,7)
II. Довгострокові зобов'язання, цільове фінансування та забезпечення			
III. Поточні зобов'язання			
Короткострокові кредити банків	1600	6485,0	72,4
Поточна кредиторська заборгованість за:			
довгостроковими зобов'язаннями	1610	-	-
товари, роботи, послуги	1615	1 486,7	2 479,3
розрахунками з бюджетом	1620	16,8	5,5
у тому числі з податку на прибуток	1621	-	-
розрахунками зі страхування	1625	5,4	18,7
розрахунками з оплати праці	1630	26,1	51,2
Доходи майбутніх періодів	1665	-	-
Інші поточні зобов'язання	1690	6552,0	8 078,9
Усього за розділом III	1695	16 574,0	10 705,0
IV. Зобов'язання, пов'язані з необоротними активами, утримуваними для продажу, та групами вибуття			
Баланс	1990	14 028,6	8 348,9

2. Звіт про фінансові результати
за Рік 2021

Форма № 2-м Код за ДКУДІ 1801007

Стаття	Код рядка	За звітний період	За аналогічний період попереднього року
1	2	3	4
Чистий дохід від реалізації продукції (товарів, робіт, послуг)	2000	22 675,5	8 393,0
Інші операційні доходи	2120	33,0	16,0
Інші доходи	2240	636,9	1 320,0
Разом доходи (2000 * 2120 + 2240)	2260	23 346,4	9 729,0
Собівартість реалізованої продукції (товарів, робіт, послуг)	2050	(18 223,1)	(7 453,0)
Інші операційні витрати	2160	(4 256,9)	(841,0)
Інші витрати	2270	{ 704,1 }	(1 320,0)
Разом витрати (2050 + 2160 + 2270)	2285	(23184,1)	(9 614,0)
Фінансовий результат до оподаткування (2280 - 2285)	2290	162,3	115,0
Податок на прибуток	2300	- щ	у (-)
Чистий прибуток (збиток) (2290 - 2300)	2359	149,7	115,0

Керівник _____ (підпис)
Головний бухгалтер _____ (підпис)

**Литвин Олександр
Олександрович**
(ініціали, прізвище)
Вірченко Тетяна Григорівна

Додаток 1

до положення (стандарту) бухгалтерського обліку 25

■ Фінансовим зв'язт суб'єкта малого підприємництва"

ФІНАНСОВИЙ ЗВІТ
суб'єкта малого підприємства

Підприємство

Товариство з обмеженою відповідальністю "Завод будівельних матеріалів і конструкцій"

Територія КИЇВСЬКА

Організаційно-правова форма господарювання **Товариство з обмеженою відповідальністю**

Вид економічної діяльності Виготовлення виробів о бетон, для будування

Середня кількість працівників, осіб 36 Одиниця виміру: тис. грн з одним десятковим знаком

Адреса, телефон вулиця Шлюзова, буд. 1, м. ВИШГОРОД, ВИШГГОРСЬКИЙ РАЙОН. КИЇВСЬКА обл . 07300

Дата(рік,місяць,число)

за ЄДРПОУ

за КОАТУУ

за КОПФГ

за КВЕД

Коди		
2017	01	01
32837994		
3221810100		
240		
23.61		

5792255

1. Баланс на 31 грудня 2021 р.

Актив	Форма № 1 -м Код за ДКУ		Д І 1801006
	Код рядка	На початок звітнього року	На кінець звітнього періоду
i	2	3	4
1. Необоротні активи			
Незавершені капітальні інвестиції	1005	-	5,6
^ноєні засоби	1010	1 204,1	1 643,5
ξ первісна вартість	1011	8 562,8	9 280,8
знос	1012	(7 3587 Г	7 7 637,3 Г
Довгострокові біологічні активи	1020	-	-
Довгострокові фінансові інвестиції	1030	45,0	45,0
Інші необоротні активи	1090	-	-
Усього за розділом 1	1095	1 249,1	1 694,1
II. Оборотні активи			
Запаси	1100	3 817,9	6 057,5
у тому числі готова продукція	1103	940,4	369,5
Поточні біологічні активи	1110	*	-
Дебіторська заборгованість за продукцію, товари, роботи, послуги	1125	1 233,3	7 213,8
Деблорська заборгованість за розрахунками з бюджетом	1135	18,8	31,8
у тому числі з податку на прибуток	1136	1,4	-
Інша поточна дебіторська заборгованість	1155	1 602,7	212,3
Поточні фінансові інвестиції	1160	-	-
Гроші та їх еквіваленти	1165	22,9	33,9
Витрати майбутніх періодів	1170	3,7	1,6
Інші оборотні активи	1190	400,5	171,0
Усього за розділом II	1195	7 099,8	13 721,9
III. Необоротні активи, утримувані для продажу, та групи вибуття			
Баланс	1300	8 348,9	15 416,0

Пасив	Код рядка	На початок звітного року	На кінець ЗВІТНОГО періоду
	2	3	4
I. Власний капітал			
Зареєстрований (пайовий) капітал	1400	720,5	720,5
Додатковий капітал	1410	-	-
Резервний капітал	1415	-	-
Нерозподілений прибуток (непокритий збиток)	1420	(3 125,2)	(2 986,3)
Неоплачений капітал	1425	(-)	-
Усього за розділом I	1495	(2 404,7)	(2 265,8)
II. Довгострокові зобов'язання, цільове фінансування та забезпечення			
III. Поточні зобов'язання			
Короткострокові кредити банків	1600	72,4	353,5
Поточна кредиторська заборгованість за			
довгостроковими зобов'язаннями	1610	-	-
товари, роботи, послуги	1615	2 479,3	8 866,8
розрахунками з бюджетом	1620	5,5	44,2
у тому числі з податку на прибуток	1621	-	21,8
розрахунками зі страхування	1625	18,7	10,0
розрахунками з оплати праці	1630	51,2	85,1
Доходи майбутніх періодів	1665	-	-
Інші поточні зобов'язання	1690	8 078,9	8 256,3
Усього за розділом III	1695	10 706,0	17 615,9
IV. Зобов'язання, пов'язані з необоротними активами, утримуваними для продажу, та групами вибуття			
Баланс	1900	8 348,9	15 416,0

Додаток 1
до положення (стандарту) бухгалтерського обліку 25
"Фінансовий звіт суб'єкта малого підприємництва"

ФІНАНСОВИЙ ЗВІТ суб'єкта малого підприємництва

Підприємство

Товариство з обмеженою відповідальністю "Завод будівельних матеріалів і конструкцій"

Територія КИЇВСЬКА

Організаційно-правова форма господарювання товариство з обмеженою відповідальністю
вид економічної діяльності Виготовлення виробів з бетону, для будівництва

Середня кількість працівників, осіб 52 Оддиниця виміру: тис. грн. з одним десятковим знаком

Адреса, телефон вулиця Шлюзова, буд. 1. м ВИШГОРОД. ВИШГОРОДСЬКИЙ РАЙОН, КИЇВСЬКА обл. 07300

Дата(рік,місяць,число)
за ЄДРПОУ
за КОАТУУ
« КОПФГ
за КВЕД

Коди
2018 1 61 1 01
---- 3157554"
" 3221810160~
----- 246-----
----- 25S1-----

5792255

1.Баланс на 31 грудня 2020 р.

Форма На 1-м КодзаДКУД [

1801006

Актив	Код рядка	На початок звітного року	На кінець звітного періоду
1	2	3	4
i. Необоротні активи			
Незавершені капітальні інвестиції	1005	5,6	*
Основні засоби	1010	1 643,5	2 343,5
первісна вартість	1011	9 280,8	10 507,5
знос	1012	(7637,3)	(8 164,0)
Довгострокові біологічні активи	1020	*	*
Довгострокові фінансові інвестиції	1030	45,0	45,0
Інші необоротні активи	1090	*	-
Усього за розділом I	1095	1 694,1	2 388,5
ii. Оборотні активи			
Запаси	1100	6 057,5	4 231,2
у тому числі готова продукція	1103	369,5	857,2
Поточні біологічні активи	1110	*	-
Дебіторська заборгованість за продукцію, товари, роботи, послуги	1125	7 213,8	2 059,4
Дебіторська заборгованість за розрахунками з бюджетом	1135	31,8	0,4
у тому числі з податку на прибуток	1136	-	-
інша поточна дебіторська заборгованість	1155	212,3	5 678,1
Поточні фінансові інвестиції	1160	-	*
Гроші та їх еквіваленти	1165	33,9	4,5
Витрати майбутніх періодів	1170	1,6	1,0
Інші оборотні активи	1190	171,0	577,4
Усього за розділом II	1195	13 721,9	12 552,0
III. Необоротні активи, утримувані для продажу, та групи вибуття	1200	-	*

Баланс	1300	15 416,0	14 940,5
--------	------	----------	----------

Г	Пасив	Код рядка	На початок звітнього року	На кінець звітнього періоду
1	2	3	4	5
1. Власний капітал				
зареєстрований (пайовий) капітал	W	7203	720,5	
Додатковий капітал	I4IY"			
Резервний капітал	I415			
нерозподілений прибуток (непокритий збиток)		(2 986,3)	(2710,6)	
Неоплачений капітал	"I 425	(-)		
Усього за розділом I	1495	(2 265,8)	(1 990,1)	
II. довгострокові зобов'язання, цільове фінансування та забезпечення				
III. Поточні зобов'язання				
Короткострокові кредити банків	ієоб~	353,5		
Поточна кредиторська заборгованість за:				
довгостроковими зобов'язаннями	1610			
товари, роботи, послуги	•біт	8 866,8	5288,8	
розрахунками з бюджетом	1620	44,2	269,2	
у тому числі з податку на прибуток	1621	21,8	37,1	
розрахунками зі страхування	П62Г	10,0	28,6	
розрахунками з оплати праці	1630	85,1	164,5	
Доходи майбутніх періодів	" 1665			
Інші поточні зобов'язання		8 256,3	11 048,4	
Усього за розділом III	1695	17615,9	16 799,9	
IV. Зобов'язання, пов'язані з необоротними активами, утримуваними для продажу, та групами вибуття				
	1700	*	-	
1 Баланс	1900	15 416,0	14 940,5	

ДОДАТОК Б

Дані підприємства ТОВ «ЗБМК»

Повна назва компанії	ТОВАРИСТВО З ОБМЕЖЕНОЮ ВІДПОВІДАЛЬНІСТЮ ЗАВОД БУДІВЕЛЬНИХ МАТЕРІАЛІВ І КОНСТРУКЦІЙ
Організаційно-правова форма	ТОВАРИСТВО З ОБМЕЖЕНОЮ ВІДПОВІДАЛЬНІСТЮ
ЄДРПОУ	32837994
Номер запису в ЄДР	1 334 120 0000 000779
Адреса	07300, Київська обл., Вишгородський район, місто Вишгород, вулиця Шлюзова, будинок 1
Телефон	Телефон 1: +380459654385 Телефон 2: +380459653355 Факс: +380459654385
Дата реєстрації	20,02,2004
Керівник	Щербатий Олександр Миколайович
Розмір статутного капіталу	720 500,00 грн

Джерело табл. Складно автором на основі [46]