

*Міністерство освіти і науки України
Сумський державний університет*

**КАФЕДРА ЕКОНОМІКИ, ПІДПРИЄМНИЦТВА
ТА БІЗНЕС-АДМІНІСТРУВАННЯ**

КВАЛІФІКАЦІЙНА РОБОТА БАКАЛАВРА

Тема: _____
Оцінка ресурсного потенціалу бізнес-структури

*Спеціальність 076 «Підприємництво, торгівля та біржова діяльність»
Освітня програма 6.076 «Підприємництво, торгівля та біржова діяльність»*

Завідувач кафедри: _____ / *Карінцева О.І.* /

Керівник роботи: _____ / *Дериколенко О.М.* /

Виконавець: _____ / *Кулибаба О.В.* /
П.І.Б.

Група: _____ ПЕз-71С
шифр

Суми 2021

РЕФЕРАТ

Ключові слова: ресурси підприємства, потенціал, матеріальні, трудові, фінансові ресурси, ефективність використання, ресурсовіддача, рентабельність.

Метою роботи є дослідження підходів до оцінки ресурсного потенціалу бізнес-структур.

Об'єктом дослідження є показники, що характеризують формування ресурсів підприємства на прикладі ПАТ «Укртелеком».

У першому розділі «ТЕОРЕТИЧНІ ЗАСАДИ РЕСУРСНОГО ПОТЕНЦІАЛУ БІЗНЕС-СТРУКТУРИ» розглянуто підходи щодо визначення ресурсного потенціалу сучасних бізнес-структур, досліджено окремі елементи, що утворюють ресурсний потенціал бізнес-структур.

У другому розділі «ДОСЛІДЖЕННЯ МЕТОДИЧНИХ АСПЕКТІВ ОЦІНКИ РЕСУРСНОГО ПОТЕНЦІАЛУ БІЗНЕС-СТРУКТУРИ» наведено основні підходи щодо кадрової оцінки ресурсного потенціалу, а також оцінки фінансової складової ресурсного потенціалу.

У третьому розділі «ПРАКТИЧНІ АСПЕКТИ ОЦІНКИ РЕСУРСНОГО ПОТЕНЦІАЛУ»)» здійснено оцінку ефективності використання ресурсного потенціалу, на прикладі трудового потенціалу та оборотних активів.

Кваліфікаційна робота містить 37 сторінок основного тексту, 3 розділи, 1 рисунок, 5 таблиць, 37 формул, список використаної літератури із 40 джерела.

ЗМІСТ

РЕФЕРАТ	2
ВСТУП	4
РОЗДІЛ 1 ТЕОРЕТИЧНІ ЗАСАДИ РЕСУРСНОГО ПОТЕНЦІАЛУ БІЗНЕС-СТРУКТУРИ.....	6
1.1 Основні підходи щодо визначення ресурсного потенціалу сучасних бізнес-структур	6
1.2 Дослідження окремих елементів, що утворюють ресурсний потенціал бізнес-структур	9
РОЗДІЛ 2 ДОСЛІДЖЕННЯ МЕТОДИЧНИХ АСПЕКТІВ ОЦІНКИ РЕСУРСНОГО ПОТЕНЦІАЛУ БІЗНЕС-СТРУКТУРИ	15
2.1. Кадрова оцінка ресурсного потенціалу	15
2.2 Методика оцінки фінансової складової ресурсного потенціалу	18
РОЗДІЛ 3 Практичні аспекти оцінки РЕСУРСНОГО ПОТЕНЦІАЛУ	23
3.1 Аналіз трудового потенціалу підприємства.....	23
3.2.Аналіз ефективності використання оборотних активів	27
ВИСНОВОК.....	37
СПИСОК ВИКОРИСТАНОЇ ЛІТЕРАТУРИ	38

ВСТУП

Сучасні зміни в економіці України, що обумовлені цілою низкою трансформаційних процесів в напрямку сталості та інноваційності, вимагають відповідних змін і у розвитку окремих суб'єктів господарювання. Тільки швидка реакція окремих підприємств на відповідні зміни може забезпечити підвищенню їх конкурентоспроможності, забезпечити їх динамічний розвиток [39, 40, 42, 43, 44].

Успішний розвиток бізнес-структур можливо розглядати як результат ефективного менеджменту, що базується на інформації про потенційні можливості цієї структури. Таким чином, розвиток бізнесу обумовлений якісною реалізацією відповідного потенціалу бізнес-структури.

Перш за все, потенціал залежить від ресурсного забезпечення. При цьому ми розуміємо, що проблема забезпеченості набуває актуальності внаслідок існуючої обмеженості ресурсів [35, 36, 41, 45].

Відповідальність менеджерів бізнес-структури у площині прийняття управлінських рішень щодо забезпечення ефективної роботи визначає потребу у науково обґрунтованій інформації стосовно ресурсного стану певного об'єкта.

Безумовно, ми розуміємо, що досягнення високих результатів можливо лише за умови оптимального використання будь то матеріальних, трудових, інформаційних ресурсів тощо.

Мета даної роботи – дослідження науково-практичних підходів стосовно оцінки ресурсного потенціалу бізнес-структур з урахуванням сучасних особливостей розвитку.

Мета передбачає вирішення таких задач:

- дослідити теоретичні основи управління активами бізнес-структур;
- охарактеризувати підходи до оцінки кадрової та фінансової складових ресурсного потенціалу;
- продіагностувати ресурсний потенціал конкретної бізнес-структури з відповідними висновками для забезпечення ефективної діяльності.

Предмет дослідження – економічні відносини, що виникають у процесі є оцінки ресурсного потенціалу бізнес-структур.

Об'єкт дослідження–показники ПАТ «Укртелеком».

В якості методів дослідження було обрано аналітичні та факторні методи, метод синтезу та порівнянь.

РОЗДІЛ 1 ТЕОРЕТИЧНІ ЗАСАДИ РЕСУРСНОГО ПОТЕНЦІАЛУ БІЗНЕС-СТРУКТУРИ

1.1 Основні підходи щодо визначення ресурсного потенціалу сучасних бізнес-структур

Для ефективного функціонування будь-якої бізнес-структури в умовах чисельних трансформацій економіки, що характеризується високим рівнем конкуренції, невизначеністю та наслідками пандемії, необхідним є досягнення нею стійкого положення на ринку. Це вимагає вирішення багатьох складних завдань. Найважливіше з них – максимально повне використання потенційних можливостей підприємства, формування здатності швидко адаптуватися до мінливої ситуації на ринку.

Ефективність діяльності будь-якого бізнес-структури можна оцінити, визначивши, наскільки результативно вона використовує наявні в своєму розпорядженні ресурси, сукупність яких і утворює її ресурсний потенціал.

Для повного розуміння сутності «ресурсного потенціалу» необхідно визначити, що розуміють під поняттям «ресурси».

З економічних позицій до ресурсів відноситься сукупність окремих елементів, які прямо або побічно беруть участь в процесі виробництва або надання послуг. Тому найважливішою особливістю категорії «ресурси» є зв'язок з процесом виробництва, тобто ресурси в процесі виробництва приймають форму факторів виробництва.

У економічній літературі ресурси бізнес-одиниці класифікують за такими ознаками (рис. 1.1):

- в залежності від альтернативної вартості;
- за ступенем приналежності підприємству;
- за ступенем реалізації ресурсів;
- за ступенем використання в діяльності підприємства [2].



Рис. 1.1 – Класифікація ресурсів

Залежно від їх альтернативної цінності в рамках підприємства ресурси бувають:

- загальні ресурси – це ресурси, цінність яких не залежить від використання в даній фірмі: всередині і поза нею вони оцінюються однаково;
- специфічні ресурси – це ресурси, цінність яких усередині фірми вищі, ніж поза нею;
- інтерспецифічні ресурси – взаємодоповнювані, взаємоунікальні ресурси, максимальна цінність яких досягається тільки при використанні в даній фірмі.

За ступенем реалізації ресурсів в господарському процесі розрізняють:

- фактичні ресурси – постійно необхідні для виконання виробничої програми;
- потенційні ресурси – можуть бути отримані і задіяні за певних умов;

- умовні ресурси – до них відносять засоби різних резервних і спеціальних фондів, напрями використання довгострокових кредитів банків та ін.

За ступенем приналежності ресурсів підприємству виділяють:

- внутрішні ресурси – які має в своєму розпорядженні саме підприємство;
- зовнішні ресурси - це додаткові власні та позикові кошти, одержані через фінансовий ринок (розміщення власних акцій та облігацій), від кредитно-банківської системи (отримання кредитів) та інших кредиторів (отримання авансів замовників, товарних кредитів від постачальників).

За ступенем використання в діяльності підприємства розрізняють:

- ресурси, які використовуються – у вартісному вираженні включають вартість основних фондів, оборотних фондів, фондів обігу і суму фонду заробітної плати;

- ресурси, які споживаються – до них належать поточні витрати або витрати обігу.

Ключова різниця в термінах «ресурси» і «потенціал» є в тому, що перше поняття може існувати і окремо, тобто незалежно від бізнес-суб'єктів. Другий термін є невід'ємним від бізнес-структур, тобто «потенціал», містить у собі певні компетентності персоналу, крім матеріальних і нематеріальних засобів [2, 33, 34, 37, 38].

Зростання обсягів діяльності залежить від кількості накопичених ресурсів: основного і оборотного капіталу, трудових ресурсів та ефективності їх використання.

В цілях обліку, контролю та підтримки розміру вищезазначених ресурсів, а також для визначення ефективності їх використання, доцільно застосовувати економічну категорію, яка має назву «ресурсний потенціал»

За своїм змістом ресурсний потенціал підприємства виступає в натурально-речовій і вартісній формах.

У натурально-речовій формі він виступає як сукупність основних фондів, оборотних активів, кадрів працівників. У вартісній формі – як сукупність витрат минулої і живої праці [2].

Ефективне використання ресурсного потенціалу обумовлює можливість отримання бізнес-одинацями економічного, соціального й екологічного ефектів. Показники, які використовують при оцінці ресурсного потенціалу можна застосовувати й при оцінці ефективності діяльності. [6]

1.2 Дослідження окремих елементів, що утворюють ресурсний потенціал бізнес-структур

Оскільки ресурсний потенціал розглядається як складна система взаємопов'язаних між собою явищ, то доцільним є його розбиття на складові.

Ресурсний потенціал включає такі основні складові (табл. 1.1):

- матеріальна;
- нематеріальна;
- фінансова;
- кадрова;
- організаційна [7;8].

Таблиця 1.1 – Основні складові ресурсного потенціалу підприємства

Назва	Ресурси	Зміст
1	2	3
Матеріальна	Основні фонди та оборотні активи підприємства	Характеризується фондоозброєністю підприємства
Фінансова	Фінансові ресурси підприємства	Визначається обсягами витрат за джерелами фінансування та функціональним призначенням
Кадрова	Чисельність робітників	Залежить від кваліфікованої структури, розподілу зайнятих за галузями та підгалузями і т. ін.

Нематеріальна	Об'єкти промислової та інтелектуальної власності	Характерна відсутність матеріальної основи отримання доходу та невизначеність розмірів майбутнього прибутку від їх використання
Організаційна	Засоби та методи організації найбільш ефективного використання ресурсів, що задіяні в діяльності підприємства	

Матеріальна складова включає основні та оборотні фонди підприємства, призначені для організації та забезпечення безперервності виробничого процесу [8].

Основні фонди — це засоби праці, які мають вартість і функціонують у виробництві тривалий час у своїй незмінній споживчій формі, а їхня вартість переноситься через конкретну працю на вартість виготовлюваної продукції частинами в міру спрацьовування [9].

Оборотні активи – це частина майна підприємства, яка включає в себе матеріальні і грошові засоби, що одноразово беруть участь у виробничому процесі і повністю переносять свою вартість на готову продукцію (роботи, послуги). Вони забезпечують безперервність і всіх процесів, які відбуваються на підприємствах: постачання, виробництво, збут, фінансування [11].

Матеріальна складова характеризується фондоозброєністю праці робітників підприємства.

Фінансова складова включає ресурси підприємства, які обслуговують процес виробництва і реалізації товарів. Вона визначається обсягами витрат за джерелами фінансування і функціональним призначенням витрат [8].

Фінансові ресурси формуються, як правило, за рахунок різних джерел: власних, позичених та залучених.

При цьому власні джерела фінансування підприємства формуються за рахунок власного капіталу, тобто частина капіталу в активах підприємства, яка залишається після вирахування його зобов'язань.

Власні кошти формуються в момент створення підприємства, а також у процесі його діяльності і включають у себе:

- статутний капітал, утворений за рахунок установчих чи пайових внесків, випуску і розміщення акцій, бюджетного фінансування;

- додатковий капітал, утворений як перевищення надходження внесків чи сум коштів, отриманих від продажу акцій, а також у разі здійснення переоцінки матеріального майна підприємства за справедливою вартістю;

- нерозподілений прибуток підприємства, який може бути використаний для фінансування господарської діяльності;

- інші виробничі фонди, які утворюються за рахунок прибутку;

- амортизаційні відрахування на відтворення основних засобів і нематеріальних активів [11].

До складу позикових фінансових ресурсів входять довго- і короткострокові кредити банків, а також інші довгострокові фінансові зобов'язання, пов'язані із залученням позикових коштів (крім кредитів банків), на які нараховуються відсотки, та ін.

Залучені джерела фінансування підприємства формуються за рахунок усіх видів кредиторської заборгованості.

До складу залучених фінансових ресурсів включають кредиторську заборгованість за товари (роботи, послуги), а також всі види поточних зобов'язань підприємства за розрахунками:

- суму авансів, отриманих від юридичних і фізичних осіб у рахунок подальших поставок продукції, виконання робіт, надання послуг;

- суму заборгованості підприємства з усіх видів платежів до бюджету, включаючи податки, утримувані з доходів працівників;

- заборгованість за внесками в позабюджетні фонди, фонд соціального страхування, до Пенсійного фонду, зі страхування майна підприємства та індивідуального страхування його працівників;

- заборгованість підприємства з виплати дивідендів його засновникам;

- суму векселів, які видало підприємство постачальникам, підрядникам у рахунок забезпечення поставок продукції, виконання робіт, надання послуг тощо.

Первісне формування фінансових ресурсів відбувається в момент становлення підприємства, коли утвориться статутний фонд. Його джерелами в залежності від організаційно-правових форм господарювання виступають: акціонерний капітал, пайові внески членів кооперативів, галузеві фінансові ресурси (при збереженні галузевих структур), довгостроковий кредит, бюджетні засоби. Величина статутного фонду показує розмір тих коштів - основних і оборотних, - які інвестовані в процес виробництва.

Основним джерелом фінансових ресурсів на діючих підприємствах виступає вартість реалізованої продукції (наданих послуг), різні частини якої в процесі розподілу виторгу приймають форму грошових доходів і нагромаджень. Фінансові ресурси формуються головним чином за рахунок прибутку (від основного й іншого видів діяльності) і амортизаційних відрахувань.

Кадрова складова визначається чисельністю працівників, зайнятих як безпосередньо виробництвом і реалізацією товарів, так і обслуговуючою їх управлінською і організаційною роботою. Вона залежить від кваліфікаційної структури, розподілу зайнятих по галузях і підгалузях і так далі [8].

Розрізняють поняття «трудові ресурси» і «трудові ресурси підприємства (персонал)» підприємства.

Трудові ресурси – це частина населення працездатного віку, що володіє необхідним фізичним розвитком, знаннями і практичним досвідом для роботи в народному господарстві. До трудових ресурсів відносять як зайнятих, так і потенційних працівників.

Трудові ресурси підприємства (персонал) – це сукупність працівників різних професійно-кваліфікаційних груп, зайнятих на підприємстві і які входять у його обліковий склад.

Усі працівники підприємства поділяються на дві групи:

- промислово-виробничий персонал, зайнятий виробництвом і його обслуговуванням;

- непромисловий персонал, зайнятий в основному в соціальній сфері діяльності підприємства.

Кадрову складову підприємства характеризують такі поняття, як кадри, робоча сила, трудові ресурси, людські ресурси, персонал. Вони взаємозалежні, використовуються як синоніми і необхідні для виділення специфічних особливостей трудового потенціалу колективу. Наприклад, робоча сила – це сукупність фізичних і розумових здібностей людини, які використовуються нею для виробництва матеріальних благ і послуг. Трудові ресурси, як правило, характеризують потенційну робочу силу підприємства як частину трудових ресурсів країни. Кадри – це основний (штатний, постійний), як правило, кваліфікований склад працівників підприємства. Поняття людські ресурси ширше ніж поняття трудові ресурси і робоча сила, оскільки вони є головним ресурсом будь-якого підприємства, від кваліфікації і продуктивності праці яких за результати його господарської діяльності.

З метою ефективного використання трудового потенціалу на підприємствах здійснюється його управління, яке включає в себе аналіз кадрового потенціалу і рівня його використання, визначення потреби в працівниках різних спеціальностей, прогнозування і планування чисельності працівників усього підприємства й окремих його підрозділів по різних структурних групах; розміщення працівників і координацію їхньої діяльності; мотивацію праці; облік результатів праці; контроль за виконанням завдань [11].

Нематеріальна складова включає об'єкти промислової і інтелектуальної власності, здатні приносити користь впродовж тривалого періоду, для яких характерна відсутність матеріальної основи отримання доходу і невизначеність розмірів майбутнього прибутку від їх використання [8].

До інших видів нематеріальних ресурсів зараховуються:

- ноу-хау – технологія виробництва, науково-технічні, комерційні, організаційні та управлінські знання, необхідні для функціонування виробництва. На відміну від секретів виробництва ноу-хау не патентуються, оскільки в значній своїй частині складаються з певних прийомів, навичок і ін.

Розповсюдження ноу-хау здійснюється шляхом укладання ліцензійних договорів.

- раціоналізаторські пропозиції – технічне рішення, що є новим та корисним для підприємства, та передбачає зміни конструкції виробів, технології виробництва та техніки або зміни складу матеріалу. Його автору видається спеціальне посвідчення заснування права на авторство та винагорода;
- найменування місця походження товару – відображає назву країни (або місцевості) для визначення специфічних якостей товару, які пояснюються природними умовами, людським фактором, національними особливостями, характерними для даного регіону;
- гудвіл – визначає імідж підприємства [11].

Організаційну складову утворюють засоби і методи організації найбільш ефективного використання задіяних в підприємстві ресурсів [8].

Для аналізу ефективності використання ресурсного потенціалу буде здійснено аналіз перших трьох його складових: матеріальної, фінансової та кадрової. Адже аналіз саме цих складових дозволить скласти певне уявлення про стан ресурсного потенціалу підприємства, про рівень та ефективність його використання та допоможе сформулювати рекомендації щодо покращення стану ресурсного потенціалу на підприємстві.

РОЗДІЛ 2 ДОСЛІДЖЕННЯ МЕТОДИЧНИХ АСПЕКТІВ ОЦІНКИ РЕСУРСНОГО ПОТЕНЦІАЛУ БІЗНЕС-СТРУКТУРИ

2.1. Кадрова оцінка ресурсного потенціалу

Говорячи про тематику ресурсного потенціалу бізнес-структур не можна обминути такий ключовий його аспект, а саме «людський фактору». Огляд сучасних літературних джерел показує, що ключовою детермінантою сучасного розвитку будь-яких систем є ефективність використання кадрів. Як і будь-який інший потенціал, трудовий(кадровий) має потенційні можливості для розвитку. Тому саме кадри можуть визначати для певної бізнес-структури як продуктивність праці так і в цілому її конкурентоздатність [20].

Продуктивність праці 1-го працівника, зазвичай, характеризує ефективність праці і показує здатність працівника робити певну кількість виробів за 1 часу [21, 34, 37, 38].

ПП можна також представити як плідність або ефективність діяльності персоналу у процесі створення матері. благ.

$$ПП_{\text{пот}} = \frac{V_{рч}}{Ч_{\text{обл}}} \quad (2.1)$$

де $ПП_{\text{пот}}$ – продукт. праці 1-го працівника в поточних цінах;

$V_{рч}$ – чиста виручка від надання послуг;

$Ч_{\text{обл}}$ - облікова чисельність робітників.

Трудомісткість

$$T = \frac{Ч_{\text{обл}}}{V_{рч}} \quad (2.2)$$

де T – трудомісткість;

$Ч_{\text{обл}}$ - облікова чисельність робітників;

$V_{рч}$ – чиста виручка від надання послуг.

[23].

Показник трудомісткості є зворотним до продуктивності праці, тому чим нижче величина даного показника, тим вища відповідно продуктивність праці.

Середньомісячна зарплатня 1-го робітника розраховується за формулою:

$$ЗП_{сер} = \frac{ФОП}{Ч_{обл} \times 12} \quad (2.3)$$

де $ЗП_{сер}$ – середня місячна ЗП 1-го робітника;

ФОП – річн. фонд оплати праці;

$Ч_{обл}$ - облікова чисельність робітників.

Прибуток на одного працівника підприємства можна знайти за формулою:

$$П_{1роб} = \frac{Пч}{Ч_{обл}} \quad (2.4)$$

де $П_{1роб}$ – прибуток на одного працівника;

Пч – чистий прибуток;

$Ч_{обл}$ - облікова чисельність робітників.

Прибуток на 1 гривню ФОП розраховується за формулою:

$$П_{1грн} = \frac{Пч}{ФОП} \quad (2.5)$$

де $П_{1грн}$ – прибуток на 1 грн. ФОП;

Пч – чистий прибуток;

ФОП – річн. фонд оплати праці.

Вплив факторів на зміну показників будемо розраховувати за допомогою інтегрального методу (таблиця 2.1)

Таблиця 2.1 – Використання інтегрального методу для різних факторних моделей

Модель	Методика визначення
$Y = X_1 \times X_2$	$\Delta Y_{X_1} = \Delta X_1 \times X_2^0 + \frac{1}{2} \Delta X_1 \times \Delta X_2$ $\Delta Y_{X_2} = \Delta X_2 \times X_1^0 + \frac{1}{2} \Delta X_1 \times \Delta X_2$
$Y = X_1 \times X_2 \times X_3$	$\Delta Y_{X_1} = \frac{1}{2} \Delta X_1 (X_2^0 X_3^1 + X_2^1 X_3^0) + \frac{1}{3} \Delta X_1 \times \Delta X_2 \times \Delta X_3$ $\Delta Y_{X_2} = \frac{1}{2} \Delta X_2 (X_1^0 X_3^1 + X_1^1 X_3^0) + \frac{1}{3} \Delta X_1 \times \Delta X_2 \times \Delta X_3$ $\Delta Y_{X_3} = \frac{1}{2} \Delta X_3 (X_1^0 X_2^1 + X_1^1 X_2^0) + \frac{1}{3} \Delta X_1 \times \Delta X_2 \times \Delta X_3$
$Y = \frac{X_1}{X_2}$	$\Delta Y_{X_1} = \frac{\Delta X_1}{\Delta X_2} \times \ln \left \frac{X_2^1}{X_2^0} \right $ $\Delta Y_{X_2} = \Delta Y - \Delta Y_{X_1}$
$Y = \frac{X_1}{X_2 + X_3}$	$\Delta Y_{X_1} = \frac{\Delta X_1}{\Delta X_2 + \Delta X_3} \times \ln \left \frac{X_2^1 + X_3^1}{X_2^0 + X_3^0} \right $ $\Delta Y_{X_2} = \frac{\Delta Y - \Delta Y_{X_1}}{\Delta X_2 + \Delta X_3} \times \Delta X_2$ $\Delta Y_{X_3} = \frac{\Delta Y - \Delta Y_{X_1}}{\Delta X_2 + \Delta X_3} \times \Delta X_3$

В залежності від типу моделі обирають той чи інший спосіб розрахунку. Як що ми говоримо про ефективність, то розуміємо під нею отримання найкращих результатів за умови оптимального витрачання ресурсів. У даному випадку це стосується трудових ресурсів. Особливо це набуває актуальності в

наш час, коли в нашій країні спостерігається негативна демографічна ситуація, трудова міграція за кордон.

2.2 Методика оцінки фінансової складової ресурсного потенціалу

Важливе місце в майні підприємства займає оборотний капітал — частина капіталу, вкладена в оборотні активи.

Оборотні активи — грошові кошти та їх еквіваленти, що не обмежені у використанні, а також інші активи, призначені для реалізації чи споживання протягом операційного циклу чи протягом дванадцяти місяців з дати балансу [24].

Фінансовий стан підприємства знаходиться в безпосередній залежності від того, наскільки швидко засоби, вкладені в активи, перетворюються в реальні гроші. Оборотні активи, будучи призначеними для реалізації або споживання, можуть неодноразово змінювати свою форму (матеріально-речовинну на грошову, і навпаки) протягом одного операційного циклу підприємства.

Для характеристики економічної ефективності використання оборотних коштів може бути використаний показник рентабельності оборотних коштів, котрий являє собою відношення чистого прибутку підприємства до середніх залишків оборотних коштів::

$$P_{OA} = \frac{Пч}{OA_{ср}} \times 100\% \quad (2.6)$$

де P_{OA} — рентабельн. оборотних активів;

$Пч$ — чистий прибуток підприємства;

$OA_{ср}$ — середньорічний залишок оборотних активів в аналізованому періоді.

Рентабельність оборотних активів демонструє можливості підприємства в забезпеченні обсягу річного прибутку по відношенню до середньорічної суми

обігових коштів компанії. Чим вище значення цього коефіцієнта, тим більше ефективно використовуються обігові кошти.

Під оборотністю коштів розуміють тривалість проходження ними окремих стадій операційного циклу [25]. Оборотність оборотних активів обчислюється:

1. Тривалістю одного обороту в днях (оборотність оборотних активів у днях):

$$T_{OA} = \frac{OA_{сер}}{Вр_{чсер,ден}} \quad (2.7)$$

де T_{OA} – тривалість одного обороту OA в днях;

$OA_{сер}$ – середньорічний залишок оборотних активів в аналізованому періоді;

$Вр_{чсер,ден}$ – середньоденна виручка від надання послуг:

$$Вр_{чсер,ден} = \frac{Вр_{ч}}{Дк} \quad (2.8)$$

де $Вр_{ч}$ – чиста виручка від надання послуг;

$Дк$ – календарне число днів в періоді.

Чим менша тривалість обороту оборотних активів, тим вище швидкість їх обороту.

Прискорення оборотності оборотних коштів має важливе значення для кожного підприємства тому, що в результаті прискорення оборотності із обороту вилучаються кошти, які можна використати як для збільшення виробничої програми, так і на інші цілі [26].

2. Кількістю оборотів за звітний період (коефіцієнт оборотності, швидкість обороту):

$$Коб = \frac{Дк}{T_{OA}} \quad (2.9)$$

де $Коб$ – коеф.оборотності (фондовіддачі) OA;

$Дк$ – календарне число днів в періоді;

T_{OA} – тривалість 1 обороту в днях.

Коефіцієнт оборотності показує число оборотів оборотного капіталу за аналізований період [25].

Зростання коефіцієнта оборотності свідчить про більш ефективне використання оборотного капіталу. Зменшення цього коефіцієнта свідчить про уповільнення обороту оборотних засобів.

Унаслідок прискорення оборотності оборотних коштів частина їх вивільняється, а при сповільненні в обороті залучаються додаткові кошти [21].

Сума вивільнених оборотних коштів може бути розрахована за формулою

$$\epsilon_{OA} = (T_{OA_1} - T_{OA_0}) \times V_{рч_{сер.ден}} \quad (2.10)$$

де ϵ_{OA} – розмір вивільнених з обороту (або навпаки залучених) ОА;

T_{OA_1} , T_{OA_0} – відповідно тривалість 1 обороту ОА в днях у звітному та минулому періодах;

$V_{рч_{сер.ден}}$ – середньоденна виручка від надання послуг.

Більш ґрунтовне дослідження вимагає детальний аналіз оборотності окремих статей оборотних активів.

Тривалість 1 обороту виробничих запасів розраховуємо за формулою:

$$T_{З_{сер}}^{B3} = \frac{З_{сер}^{B3} \times Дк}{С} \quad (2.11)$$

де $T_{З}^{B3}$ – тривалість 1 обороту виробн.запасів;

$З_{сер}^{B3}$ – середні виробничі запаси;

Дк – календарне число днів в періоді;

С – собівартість реаліз. продукції.

Чим вище це значення $T_{З}^{B3}$, тим повільніше обертаються наші виробничі запаси. Скорочення показника $T_{З}^{B3}$, розрахованого на кінець звітної періоду порівняно з показником $T_{З}^{B3}$, розрахованим на початок звітної періоду, може говорити нам про пришвидчення оборотності запасів, тобто збільшення ефективності їх використання [25].

Аналогічно розраховуємо тривалість одного обороту товарних запасів:

$$T_{ТЗ_{сер}}^{T3} = \frac{З_{сер}^{T3} \times Дк}{С} \quad (2.12)$$

де T_3^{T3} – тривалість 1 обороту товарн. запасів;

$Z_{сер}^{T3}$ – середні товарні запаси;

D_k – календарне число днів в періоді;

C – собівартість реалізації продукції.

Тривалість одного обороту готової продукції визначаємо за формулою:

$$T_{3сер}^Г = \frac{Z_{сер}^Г \times D_k}{V_{рч}} \quad (2.13)$$

де $T_3^Г$ – тривалість одного обороту ГП;

$Z_{сер}^Г$ – середні запаси ГП;

D_k – календарне число днів в періоді;

$V_{рч}$ – чиста виручка від надання послуг.

У процесі операційної діяльності підприємство надає товарний кредит для споживачів своєї продукції. Тобто існує розрив у часі між продажем товару і надходженням оплати за нього, внаслідок чого виникає дебіторська заборгованість [25].

Коефіцієнт оборотності дебіторської заборгованості (Кдз) показує, скільки разів за період обернулися кошти, вкладені в розрахунки. Розраховуємо за формулою:

$$Кдз = \frac{V_{рч}}{ОА_{сер}^{ДЗ}} \quad (2.14)$$

де Кдз – коеф. оборотності дебіторської заборгованості;

$V_{рч}$ – чиста виручка від надання послуг;

$ОА_{сер}^{ДЗ}$ – середня величина дебіторської заборгованості.

Висока оборотність дебіторської заборгованості відображає поліпшення платіжної дисципліни покупців (а також інших контрагентів) - своєчасне погашення покупцями заборгованості перед підприємством і (або) скорочення продажів з відстрочкою платежу (комерційного кредиту покупцям). Динаміка цього показника багато в чому залежить від кредитної політики підприємства, від ефективності системи контролю, що забезпечує своєчасність надходження оплати [26].

Період погашення дебіторської заборгованості становить:

$$T_{\text{дз}} = \frac{D_{\text{к}}}{K_{\text{дз}}} \quad (2.15)$$

де $T_{\text{дз}}$ – період погашення дебіторської заборгованості;

$D_{\text{к}}$ – календарне число днів в періоді;

$K_{\text{дз}}$ – коефіцієнт оборотності дебіторської заборгованості.

Період $T_{\text{дз}}$ характеризує середній період (у днях) інкасації дебіторської заборгованості .тобто період її погашення; позитивною тенденцією є зменшення показника [27].

Для того щоб проаналізувати фактори впливу на зміну показників будемо застосовувати інтегральний метод факторного аналізу (таблиця 2.1), а також методику часткової участі.

Методика часткової участі передбачає, що кожний фактор має вплив на результативний показник, який розраховується пропорційно до його частки у відхиленні саме за цим показником, тобто розподіл варіації результативного показника між факторами здійснюється за правилами пропорційного розподілу що саме і потрібно для розрахунку. [16]

Для цього, по-перше, визначається частка кожного фактору впливу в загальному збільшенні факторів, а потім множиться на загальне збільшення результативного показника:

$$\Delta Y_{X_1} = \frac{\Delta X_1}{\Delta X_1 + \Delta X_2 + \Delta X_3} \times \Delta Y \quad (2.16)$$

$$\Delta Y_{X_2} = \frac{\Delta X_2}{\Delta X_1 + \Delta X_2 + \Delta X_3} \times \Delta Y \quad (2.17)$$

$$\Delta Y_{X_3} = \frac{\Delta X_3}{\Delta X_1 + \Delta X_2 + \Delta X_3} \times \Delta Y \quad (2.18)$$

РОЗДІЛ 3 ПРАКТИЧНІ АСПЕКТИ ОЦІНКИ РЕСУРСНОГО ПОТЕНЦІАЛУ

3.1 Аналіз трудового потенціалу підприємства

Дослідити ефективність використання трудового потенціалу підприємства можливо на базі його фінансової звітності. Складемо таблицю 3.1 з вихідними даними:

Таблиця 3.1 – Вихідна інформація для аналізу трудового потенціалу на підприємстві.

Назва показника	Умовне позначення	Одиниці вимірювання	2018 рік	2019 рік	Відхилення (+, -)	Темп зміни, %
1. ЧП	Пч	тис. грн.	356802	137860	-218942	37,86
2. Виручка від НП	Вр _ч	тис. грн.	6947155	6246833	-700322	91,79
3. ОЧПр	Ч _{обл}	чол.	59902	56936	-2966	95,05
4. ФОП	ФОП	тис. грн.	2090559	2116082	25523	101,22

Для розрахунку будемо використовувати формули другого розділу

1. Продуктивність праці 1 (одного) працівника:

$$ПП_{\text{пот } 2018} = \frac{6947155}{59902} = 115,98 \text{ тис. грн. ;}$$

$$ПП_{\text{пот } 2019} = \frac{6446833}{56936} = 113,23 \text{ тис. грн. ;}$$

Отже, у 2018 році продуктивність праці 1 (одного) робітника становила 115,98 грн., тобто на 1 робітника припадало 115,98 тис. грн. виручки від надання послуг. У 2019 році показник зменшився до 113,23 тис. грн., що є негативною тенденцією.

Відхилення становить:

$$\Delta ПП_{\text{пот}} = 113,23 - 115,98 = -2,75 \text{ тис. грн. ;}$$

Вплив факторів на динаміку продуктивності праці визначимо за допомогою інтегрального методу (таблиця 2.1):

1) вплив чистої виручки від надання послуг

$$\Delta\Pi_{\text{потВрч}} = \frac{-500682}{-2966} \times \ln \left| \frac{56936}{59902} \right| = 168,81 \times (-0,05) = -8,44 \text{ тис. грн.};$$

2) вплив облікової чисельності робітників

$$\Delta\Pi_{\text{потч}_{\text{обл}}} = -2,75 - (-8,44) = 5,69 \text{ тис. грн.};$$

Можна зробити висновок, що зниження чистої виручки від надання послуг негативно вплинуло на продуктивність праці у 2019 році – результат зменшився на 8,44 тис. грн., натомість зменшення облікової чисельності робітників збільшило показник на 5,69 тис. грн.

2. Трудомісткість:

$$T_{2018} = \frac{59902}{6947515} = 0,009 \text{ люд. год.};$$

$$T_{2019} = \frac{56}{6947515} = 0,009 \text{ люд. год.};$$

Отже в результаті змін в структурі чистої виручки від надання послуг та зміни кількості облікової чисельності персоналу трудомісткість не змінилася.

Вплив факторів на динаміку трудомісткості знайдемо за допомогою інтегрального методу (таблиця 2.1):

1) вплив облікової чисельності робітників

$$\Delta T_{\text{ч}_{\text{обл}}} = \frac{-2966}{-500682} \times \ln \left| \frac{6446833}{6947515} \right| = 0,006 \times (-0,07) = -0,00042 \text{ люд. год.};$$

2) вплив чистої виручки від надання послуг

$$\Delta T_{\text{Врч}} = 0 - (-0,00042) = -0,00042 \text{ люд. год.};$$

Як бачимо, зменшення облікової чисельності робітників на 2966 чол. зменшило трудомісткість у 2019 році на 0,00042 люд. год., при цьому зменшення чистої виручки від надання послуг збільшило показник на ті ж 0,00042 люд. год., саме тому в динаміці показник залишився незмінним.

3. Середня заробітна плата одного робітника складає:

$$ЗП_{сер2018} = \frac{2090559}{59902 \times 12} = 12,91 \text{ тис. грн.};$$

$$ЗП_{сер2019} = \frac{2116082}{56936 \times 12} = 13,1 \text{ тис. грн.};$$

Отже, у 2018 році середній розмір місячної заробітної плати робітника становив 12,91 тис. грн., у 2019 році відбулося зростання заробітної плати до 13,1 тис. грн.

Збільшення відбулося насамперед через ріст мінімальної заробітної плати.

Відхилення складає:

$$\Delta ЗП_{сер} = 13,1 - 12,91 = 0,19 \text{ тис. грн.};$$

4. Прибуток на одного працівника підприємства:

$$П_{1роб 2018} = \frac{366802}{59902} = 6,12 \text{ тис. грн.};$$

$$П_{1роб 2019} = \frac{138860}{56936} = 2,44 \text{ тис. грн.};$$

Отже, у 2018 році прибуток на одного працівника складав 6,12 тис. грн., в 2019 році значення зменшилося до 2,44 тис. грн.

Відхилення становить:

$$\Delta П_{1роб} = 2,44 - 6,12 = -3,68 \text{ тис. грн.};$$

Вплив факторів на зміну прибутку на одного працівника розрахуємо за допомогою інтегрального методу (таблиця 2.1):

1) вплив чистого прибутку

$$\Delta П_{1роб_{пч}} = \frac{-227942}{-2966} \times \ln \left| \frac{56936}{59902} \right| = 76,85 \times (-0,05) = -3,84 \text{ тис. грн.};$$

2) вплив облікової чисельності робітників

$$\Delta П_{1роб_{ч_{обл}}} = -3,68 - (-3,84) = 0,16 \text{ тис. грн.};$$

Отже, найбільший вплив становило зменшення чистого прибутку підприємства на 62,14% - прибуток на одного працівника зменшився на 3,84 тис. грн. Зміна чисельності робітників на 2966 чол. збільшила розмір прибутку на одного робітника на 0,16 тис. грн.

5. Прибуток на 1 гривню фонду оплати праці:

$$П_{1\text{грн } 2018} = \frac{366802}{2090559} = 0,18 \text{ тис. грн. ;}$$

$$П_{1\text{грн } 2019} = \frac{138860}{2116082} = 0,07 \text{ тис. грн. ;}$$

У 2018 році розмір прибутку на 1 гривню фонду оплати праці становив 0,18 тис. грн. У 2019 році розмір прибутку зменшився до 0,07 тис. грн.

Відхилення складає:

$$\Delta П_{1\text{грн}} = 0,07 - 0,18 = -0,11 \text{ тис. грн. ;}$$

Вплив факторів на зміну прибутку на 1 гривню фонду оплати праці розрахуємо за допомогою інтегрального методу (таблиця 2.1):

1) вплив чистого прибутку

$$\Delta П_{1\text{грнПч}} = \frac{-227942}{25523} \times \ln \left| \frac{2116082}{2090559} \right| = -8,93 \times 0,01 = -0,09 \text{ тис. грн. ;}$$

2) вплив фонду оплати праці

$$\Delta П_{1\text{грнФоп}} = -0,11 - (-0,09) = -0,02 \text{ тис. грн. ;}$$

Отже, зменшення чистого прибутку на 227942 тис. грн. зменшило прибуток на 1 гривню фонду оплати праці на 0,09 тис. грн., збільшення розміру фонду оплати праці на 25523 тис. грн. також зменшило прибуток на 0,02 тис. грн.

Занесемо отримані результати в таблицю 3.2:

Таблиця 3.2 – Показники використання трудового потенціалу на підприємстві

Показники	Одиниці вимірювання	2018 рік	2019 рік	Відхилення (+, -)	Темп зміни, %
1. Продуктивність праці одного робітника	тис. грн.	115,98	113,23	-2,75	97,63
2. Трудомісткість	люд. год.	0,009	0,009	0	0
3. Середня МЗП	тис. грн.	2,91	3,1	0,19	106,53

одного робітника					
4. Прибуток на одного працівника	тис. грн.	6,12	2,44	-3,68	39,87
5. Прибуток на 1 гривню ФОП	тис. грн.	0,18	0,07	-0,11	38,89

Аналізуючи отримані результати, можна прийти до висновку, що основний негативний вплив на трудовий потенціал підприємства склало зниження чистого прибутку з 366802 тис. грн. до 138860 тис. грн. Саме через це більше ніж на 60% знизилися показники прибутку на одного працівника та прибутку на 1 гривню фонду оплати праці.

За рахунок росту мінімальної заробітної плати, а також скорочення числа працівників виріс розмір середньої місячної заробітної плати.

Показник трудомісткості у 2019 році, у порівнянні з аналогічним показником у 2018 році не змінився, продуктивність праці знизилася лише на 2,37%.

3.2. Аналіз ефективності використання оборотних активів

Дослідити ефективність використання оборотних активів(ОА) на нашому підприємстві можливо на базі його фінансової звітності. Складемо таблицю 3.3 з вихідними даними: (Додаток А, Додаток Б).

Таблиця 3.3 – Вихідна інформація для аналізу ОА підприємства

Назва показника	Умовне позначення	Одиниці вимірювання	2018 рік	2019 рік	Відхилення (+, -)	Темп зміни, %
1. Середньоріч. вартість оборотних активів	ОА _{сер}	тис. грн.	1039059	1539434	500375	148,16

2. Чистий прибуток	Пч	тис. грн.	366802	138860	-227942	37,86
3. Виручка від надання послуг	Врч	тис. грн.	6947515	6446833	-500682	92,79
4. Календарне число днів в періоді	Дк	днів	366	365	-1	100,27
5. Собівартість реаліз. продукції	С	тис. грн.	4451039	4728830	277791	106,24
6. Виробничі запаси	$Z_{\text{сер}}^{\text{ВЗ}}$	тис. грн.	24246	89856	65610	369,49
7. Товарні запаси	$Z_{\text{сер}}^{\text{ТЗ}}$	тис. грн.	37878	29475	-8403	77,82
8. Готова продукція	$Z_{\text{сер}}^{\text{ГП}}$	тис. грн.	76	43	-33	56,58
9. Дебіторська заборгованість	$OA_{\text{сер}}^{\text{ДЗ}}$	тис. грн.	615128	702327	87199	114,18

Застосовуючи формули другого розділу розрахуємо показники, які показують ефективність використання оборотних активів нашого підприємства за 2018 та 2019 роки.

1. Рентабельність оборотних активів:

$$P_{OA_{2018}} = \frac{366802}{1039059} \times 100\% = 35,3\%;$$

$$P_{OA_{2019}} = \frac{138860}{1539434} \times 100\% = 9,02\%;$$

Отже, у 2018 році чистий прибуток підприємства становив 35,3% від середньорічної вартості оборотних активів.

У 2019 році показник рентабельності оборотних активів знизився до 9,02%.

Відхилення показника становить:

$$\Delta P_{OA} = 9,02 - 35,3 = -26,28\%;$$

За допомогою інтегрального методу (таблиця 2.1) розрахуємо вплив показників на зміну рентабельності оборотних активів :

1)) вплив чистого прибутку

$$\Delta P_{OA_{Пч}} = \left(\frac{-227942}{500375} \times \ln \left| \frac{1539434}{1039059} \right| \right) \times 100\% = (-0,46 \times 0,39) \times 100\% = -17,94\%;$$

2) вплив середньорічної вартості оборотних активів

$$\Delta P_{OA_{OA_{сер}}} = -26,28 - (-17,94) = -8,34\%;$$

Отже, за рахунок зменшення чистого прибутку на 227942 тис. грн. рентабельність оборотних активів зменшилася на 17,94%, збільшення середньорічної вартості оборотних активів на 500375 тис. грн. також мало негативний вплив – показник зменшився на 8,34% у порівнянні з 2018 роком.

2. Для розрахунку тривалості одного обороту оборотних активів в днях спочатку знайдемо значення середньоденної виручки від надання послуг:

$$Vp_{ч_{сер,ден\ 2018}} = \frac{6947515}{366} = 18982,82 \text{ тис. грн.};$$

$$Vp_{ч_{сер,ден\ 2019}} = \frac{6446833}{365} = 17662,56 \text{ тис. грн.};$$

$$\Delta Vp_{ч\ сер,ден} = 17662,56 - 18982,82 = -1320,26 \text{ тис. грн.};$$

Тривалість одного обороту на підприємстві оборотних активів в дн.:

$$T_{OA_{2018}} = \frac{1039059}{18982,82} = 54,74 \text{ дні (приймаємо 55 днів)};$$

$$T_{OA_{2019}} = \frac{1539434}{17662,56} = 87,16 \text{ дні (приймаємо 87 днів)};$$

Отже, у 2018 році для повного обороту оборотних активів було достатньо 55 днів, у 2019 році показник зріс до 87 днів.

Відхилення становить:

$$\Delta T_{OA} = 87 - 55 = 32 \text{ дні};$$

Використовуючи інтегральний метод (таблиця 2.1) розрахуємо вплив показників на зміну тривалості одного обороту оборотних активів:

1) вплив середньорічної вартості OA

$$\Delta T_{OA_{OA_{сер}}} = \frac{500375}{-1320,26} \times \ln \left| \frac{17662,56}{18982,82} \right| = -379 * (-0,07) = 27 \text{ днів};$$

2) вплив середньоденної виручки від надання послуг

$$\Delta T_{\text{OA}_{\text{Врч сер.ден}}} = 32 - 27 = 5 \text{ днів};$$

Отже, збільшення середньорічної вартості оборотних активів на 500375 тис. грн. збільшило тривалість одного обороту оборотних активів на 27 днів, зменшення середньоденної виручки від надання послуг збільшило тривалість обороту на 5 днів у 2019 році.

3. Коефіцієнт оборотності оборотних активів:

$$\text{Коб}_{2018} = \frac{366}{55} = 6,65 \text{ (приймаємо 7)};$$

$$\text{Коб}_{2019} = \frac{365}{87} = 4,2 \text{ (приймаємо 4)};$$

Отже, в 2018 році відбулося 7 оборотів оборотних активів, у 2019 році кількість оборотів зменшилася до 4.

Відхилення Коефіцієнта оборотності оборотних активів становить:

$$\Delta \text{Коб} = 4 - 7 = -3;$$

За допомогою інтегрального методу (таблиця 2.1) розрахуємо вплив показників на зміну Коефіцієнта оборотності оборотних активів:

1) вплив календарного числа днів

$$\Delta \text{Коб}_{\text{Дк}} = \frac{-1}{32} \times \ln \left| \frac{87}{55} \right| = -0,03 \times 0,46 = -0,01;$$

2) вплив тривалості одного обороту оборотних активів

$$\Delta \text{Коб}_{\text{T}_{\text{OA}}} = -3 - (-0,01) = -2,99;$$

Отже, зміна кількості календарних днів з 366 до 365 майже не вплинула на даний Коефіцієнт оборотності оборотних активів, зменшивши його лише на 0,01, тоді як збільшення тривалості одного обороту оборотних активів на 32 дні зменшило коефіцієнт на 2,99.

4. Сума вивільнених з обороту (або можливо додатково залучених в оборот) оборотних активів:

$$\text{€}_{\text{OA}} = (87 - 55) \times 17662,56 = 565202 \text{ тис. грн.};$$

Отже, у 2019 році за рахунок збільшення тривалості одного обороту оборотних активів було додатково введено в оборот 565202 тис. грн.

5. Тривалість одного обороту виробничих запасів:

$$T_{3\text{сер} 2018}^{\text{ВЗ}} = \frac{24246 \times 366}{4451039} = 1,99 \text{ днів (приймаємо 2 дні);}$$

$$T_{3\text{сер} 2019}^{\text{ВЗ}} = \frac{89856 \times 365}{4728830} = 6,94 \text{ днів (приймаємо 7 днів);}$$

Отже, у 2018 році тривалість одного обороту виробничих запасів становила 2 дні, у 2019 році це значення збільшилося до 7 днів.

Збільшення значення цього показника свідчить про зменшення ефективності використання виробничих запасів.

Відхилення складає:

$$\Delta T_{3\text{сер}}^{\text{ВЗ}} = 7 - 2 = 5 \text{ днів;}$$

За допомогою методу часткової участі (формула (2.35)-(2.37)) розрахуємо вплив показників на зміну тривалості одного обороту виробничих запасів:

1) вплив середніх виробничих запасів

$$\Delta T_{3\text{сер}_{\text{ВЗ}}}^{\text{ВЗ}} = \frac{65610}{65610 - 1 + 277791} \times 5 = 0,96 \text{ днів;}$$

2) вплив календарного числа днів в періоді

$$\Delta T_{3\text{сер}_{\text{Дк}}}^{\text{ВЗ}} = \frac{-1}{65610 - 1 + 277791} \times 5 = -0,00002 \text{ днів;}$$

3) вплив собівартості реалізованої продукції

$$\Delta T_{3\text{сер}_{\text{С}}}^{\text{ВЗ}} = \frac{277791}{65610 - 1 + 277791} \times 5 = 4,04 \text{ днів;}$$

Отже, за рахунок збільшення середньої величини виробничих запасів на 65610 тис. грн. тривалість одного обороту виробничих запасів у 2019 році збільшилася на 0,96 днів; зміна календарного числа днів в періоді майже не вплинула на тривалість обороту – значення зменшилося на 0,00002 днів; збільшення собівартості реалізованої продукції на 277791 тис. грн. найбільше змінило розмір тривалості одного обороту виробничих запасів – він збільшився на 4,04 днів.

6. Тривалість одного обороту товарних запасів:

$$T_{3\text{сер} 2018}^{\text{ТЗ}} = \frac{37878 \times 366}{4451039} = 3,11 \text{ днів (приймаємо 3 дні);}$$

$$T_{3\text{сер} 2019}^{\text{ТЗ}} = \frac{29475 \times 365}{4728830} = 2,28 \text{ днів (приймаємо 2 днів);}$$

Отже, у 2018 році тривалість одного обороту виробничих запасів становила 3 дні, у 2019 році це значення зменшилося до 2 днів.

Зменшення значення цього показника показує те, що ефективність використання товарних запасів збільшилася.

Відхилення складає:

$$\Delta T_{3\text{сер}}^{\text{ТЗ}} = 2 - 3 = -1 \text{ день;}$$

Використовуючи метод часткової участі (формула (2.35)-(2.37)), розрахуємо вплив показників на зміну тривалості одного обороту товарних запасів:

1) вплив середніх товарних запасів

$$\Delta T_{3\text{сер}_{3\text{сер}}^{\text{ТЗ}}}^{\text{ТЗ}} = \frac{-8403}{-8403 - 1 + 277791} \times (-1) = 0,03 \text{ днів;}$$

2) вплив календарного числа днів в періоді

$$\Delta T_{3\text{сер}_{\text{Дк}}}^{\text{ТЗ}} = \frac{-1}{-8403 - 1 + 277791} \times (-1) = -0,000004 \text{ днів;}$$

3) вплив собівартості реалізованої продукції

$$\Delta T_{3\text{сер}_{\text{С}}}^{\text{ТЗ}} = \frac{277791}{-8403 - 1 + 277791} \times (-1) = -1,03 \text{ днів;}$$

Отже, в результаті зменшення середньої величини товарних запасів на 8403 тис. грн. тривалість одного обороту виробничих запасів у 2019 році збільшилася на 0,03 дня; зміна календарного числа днів в періоді майже не вплинула на тривалість обороту – значення зменшилося на 0,000004 дні; збільшення собівартості реалізованої продукції на 277791 тис. грн. найбільше змінило розмір тривалості одного обороту товарних запасів – він зменшився на 1,03 дні.

7. Тривалість одного обороту готової продукції:

$$T_{3\text{сер} 2018}^{\text{ГП}} = \frac{76 \times 366}{6947515} = 0,004 \text{ дні};$$

$$T_{3\text{сер} 2019}^{\text{ГП}} = \frac{43 \times 365}{6446833} = 0,002 \text{ дні};$$

Отже, у 2018 році тривалість одного обороту готової продукції становила 0,004 дні, у 2019 році це значення зменшилося до 0,002 днів.

Зменшення значення цього показника показує те, що ефективність використання готової продукції збільшилася.

Відхилення складає:

$$\Delta T_{3\text{сер}}^{\text{ГП}} = 0,002 - 0,004 = -0,002 \text{ дні};$$

Через те, що показники тривалості одного обороту готової продукції мають дуже мале значення, тому розрахунок впливу факторів на динаміку їх зміни є недоцільним.

8. Коефіцієнт оборотності дебіторської заборгованості:

$$K_{\text{дз} 2018} = \frac{6947515}{615128} = 1,56;$$

$$K_{\text{дз} 2019} = \frac{6446833}{702327} = 1,36;$$

Зменшення показника з 1,56 у 2018 році до 1,36 у 2019 році вказує на те, що платіжна дисципліна покупців погіршилася, тобто ще більше послуг не було своєчасно оплачено.

Відхилення Коефіцієнта оборотності дебіторської заборгованості складає:

$$\Delta K_{\text{дз}} = 1,36 - 1,56 = -0,2;$$

За допомогою інтегрального методу (таблиця 2.1) розрахуємо вплив показників на зміну Коефіцієнта оборотності дебіторської заборгованості:

1) вплив чистої виручки від надання послуг

$$\Delta K_{\text{дз} \text{Врч}} = \frac{-500682}{87199} \times \ln \left| \frac{702327}{615128} \right| = -5,74 \times 0,13 = -0,75;$$

2) вплив середньої величини дебіторської заборгованості

$$\Delta K_{\text{дз} \text{ОА}_{\text{сер}}^{\text{дз}}} = -0,2 - (-0,75) = 0,55;$$

Отже, зменшення чистої виручки від надання послуг на 500682 тис. грн. зменшило коефіцієнт оборотності на 0,75, при цьому збільшення дебіторської заборгованості збільшило коефіцієнт на 0,55 у 2019 році.

9. Період погашення дебітор. заборгованості:

$$T_{ДЗ_{2018}} = \frac{366}{1,56} = 234,62 \text{ дні (приймаємо 235 днів);}$$

$$T_{ДЗ_{2019}} = \frac{365}{1,36} = 268,38 \text{ дні (приймаємо 269 днів);}$$

Отже, у 2018 році період погашення дебітор. заборгованості становив 235 днів, у 2019 році показник збільшився до 269 днів, що свідчить про негативну тенденцію оплати контрагентами дебіторської заборгованості.

Відхилення складає:

$$\Delta T_{ДЗ} = 269 - 234 = 34 \text{ дні;}$$

Використовуючи інтегральний метод (таблиця 2.1) знайдемо вплив факторів на зміну періоду погашення дебіторської заборгованості.

1) вплив календарного числа днів

$$\Delta T_{ДЗ_{Дк}} = \frac{-1}{-0,2} \times \ln \left| \frac{1,35}{1,56} \right| = 5 \times (-0,14) = -0,7 \text{ днів;}$$

2) вплив коефіцієнту оборотності дебіторської заборгованості

$$\Delta T_{ДЗ_{Кдз}} = 34 - (-0,7) = 34,7 \text{ днів;}$$

Отже, зменшення календарного числа днів на 1 у 2019 році негативно вплинуло на період погашення дебітор. заборгованості – він зменшився на 0,7 днів. За рахунок росту коефіцієнту оборотності дебітор. заборгованості період погашення зріс на 34,7 днів.

Результати розрахунків ефективності використання оборотних активів підприємства занесемо в таблицю 3.6:

Таблиця 3.6 – Оцінка ефективності використання ОА підприємства

Показники	Одиниці вимірювання	2018 рік	2019 рік	Відхилення (+, -)	Темп зміни, %
1. Рентабельність оборотних активів	тис. грн.	35,3	9,02	-26,28	25,55
2. Тривалість одного обороту оборотних активів у днях	днів	55	87	32	158,18
3. Коефіцієнт оборотності оборотних активів		7	4	-3	57,14
4. Сума вивільнених (додатково залучених) з обороту оборотних активів	тис. грн.	565202			
5. Тривалість одного обороту виробничих запасів	днів	2	7	5	350
6. Тривалість одного обороту товарних запасів	днів	3	2	-1	66,67
7. Тривалість одного обороту готової продукції	днів	0,004	0,002	-0,002	50
8. Коефіцієнт оборотності дебіторської заборгованості		1,56	1,36	-0,2	87,18
9. Період погашення дебіторської заборгованості	днів	235	269	34	114,47

Отже, проаналізувавши отримані дані можна зробити висновок, що наше підприємство має нестійке фінансове становище.

У 2019 році знизився рівень рентабельності оборотних активів, зросла тривалість одного обороту оборотних активів, підвищився рівень дебіторської заборгованості, що негативно вплинуло на фінансовий потенціал підприємства.

ВИСНОВОК

Сучасні зміни в економіці України, що обумовлені цілою низкою трансформаційних процесів, вимагають відповідних змін і у розвитку окремих суб'єктів господарювання. Тільки швидка реакція на відповідні зміни може забезпечити зростання їх конкурентоздатності та створити передумови для динамічного розвитку. Ефективний розвиток сучасного підприємства потребує удосконалення управління його політикою щодо ресурсів.

Аналіз об'єкта дослідження показав, наше підприємство у 2019 р погіршило використання свої ресурсів. Цьому сприяла ціла низка факторів. По-перше, це скорочення обсягу наданих нашим підприємством послуг і як наслідок зменшення виручки. По-друге, зростання мінімальної зарплатні обумовило збільшення витрат нашого підприємства на ФЗП. В наслідок цих подій, відбулося зниження прибутку нашого підприємства. Все це обумовило відповідне зниження ефективності використання наших ресурсів. І як наслідок негативно вплинуло на потенціал нашого підприємства.

Оцінивши стан нашого підприємства, можна наголосити на тому, що йому необхідно вжити певних заходів. Вони повинні бути спрямовані на удосконалення політики щодо своїх ресурсів. Як наслідок це призведе до зростання його ресурсного потенціалу.

Наші практичні рекомендації можуть стосуватися таких моментів:

- впровадження новітніх інноваційних розробок з метою диверсифікації послуг та покращення якості послуг;
- залучення молодих кваліфікованих кадрів з метою зростання майбутнього потенціалу нашого підприємства;
- оптимізація нормування та використання оборотних активів;
- цифровізація окремих бізнес-процесів з метою зростання продуктивності та вивільнення працівників з трудомістких процесів;
- переглянути діючу систему мотивації наших працівників у напрямку поширення нематеріального стимулювання ;
- робота на постійній основі з клієнтами, щодо мінімізації заборгованості.

СПИСОК ВИКОРИСТАНОЇ ЛІТЕРАТУРИ

1. Потенціал підприємства: формування та використання.. 2-ге вид. перероб. та доп. [текст] : підручник / Н. В. Касьянова, Д. В. Солоха, В. В. Морєва, О. В. Белякова, О. Б. Балакай - К. : "Центр учбової літератури", 2019. - 248 с.
2. Фролова Л. В. Тренінг з економіки підприємства: навчально-методичний посібник. Фролова Л. В., Кравченко О. С. – К.: Кондор-Видавництво, 2019. – 154 с.
3. Краснокутська Н.С. Потенціал підприємства: формування та оцінка: навч. посібн. / Н.С. Краснокутська. – К. : Вид-во ЦНЛ, 2015. – 352 с.
4. Міценко Н. Г. Ресурсний потенціал підприємства: сутність, структура, стратегія використання // Н.Г.Міценко, О.І. Кумечко // Науковий вісник НЛТУ України.- 2010. – Вип..20.9. – С. 193–198.
5. Сердак С.Е. Принципи ефективного управління ресурсами суб'єктів господарювання / С.Е. Сердак // Академічний огляд. – 2008. – № 2. – С. 83-88.
6. Підлісецький Г.М. Підвищення ефективності використання ресурсного потенціалу підприємств / Г.М. Підлісецький // Економіка АПК. – 2008. – № 5. – С. 65-66.
7. Довгаль Н. С. Ресурсний потенціал підприємства: теоретичні основи / Н. С. Довгаль // Науково-технічна інформація. – 2009. – № 1. – С. 42-45.
8. Качуровський В. С. Ресурсний потенціал підприємства: структура та ефективність використання / В. С. Качуровський, В. П. Чайковська // Регіональна бізнес-економіка та управління. – 2007. – № 4. – С. 123-129.
9. Данілов О. Д. Фінанси підприємств у запитаннях і відповідях. Навч. посіб. Данілов О. Д., Паєнтко Т. В. - К.: Центр учбової літератури, 2017. - 256 с.
10. Протопопова В.О. Економіка підприємства. Навчальний посібник для студентів економічних спеціальностей вищих навчальних закладів. Протопопова В.О., Полонський А.Н. - Київ: ЦУЛ, 2015. - 220 с.
11. Ресурсний потенціал підприємства: теоретичні аспекти [Електронний ресурс] - Режим доступу: URL:

http://www.rusnauka.com/17_AND_2015/Economics/69284.doc.htm – Назва з екрана.

12. Укртелеком – Про компанію [Електронний ресурс] - Режим доступу: URL: <http://www.ukrtelecom.ua/about> - Назва з екрана.

13. Фінансове забезпечення розвитку трудового потенціалу просторових форм організації українського суспільства [Електронний ресурс] / Р. С. Чорний, Г. І. Румянцева // Економічний часопис – XXI. — 2015. — № 3. — С. 66-68. — Режим доступу до журн.: <http://dspace.nbuv.gov.ua/bitstream/handle/123456789/47614/18-Chornyj.pdf?sequence=1>

14. Сіменко І. В. Аналіз господарської діяльності [текст] : навчальний посібник/ І.В. Сіменко, Т.Д. Косової - К. : "Центр учбової літератури", 2019. - 384 с.

15. Економічний аналіз и діагностика стану сучасного підприємства/ Т. Д. Костенко, Є. О. Підгора, В. С. Рижиков [та ін.] – видання 2-ге перероблене та доповнене. Навч. посібник. — К.: Центр учбової літератури, 2017 — 400 с.

16. Мних Є. В.. Економічний аналіз : підручник / Є. В. Мних. К. : Знання, 2011. — 630 с.

17. Гетьман О. О. Економіка підприємства: Навч. посіб. — 2-ге видання./ О. О. Гетьман, В. М. Шаповал — К.: Центр учбової літератури, 2010. — 488 с.

18. Ковальчук І.В. Економіка підприємства: Навч. посіб./ І. В. Ковальчук - К.: Знання, 2018. - 679 с.

19. Економічний аналіз: Навч. посібник / М. А. Болух, В. З. Бурчевський, М. І. Горбаток [та ін.]; за ред. акад. НАНУ, проф. М. Г. Чумаченка. — Вид. 2-ге, перероб. і доп. — К.: КНЕУ, 2016. — 556 с.

20. Економіка праці та соціально-трудова відносини. Навч. посіб./ Акулов М. Г., Драбаніч А. В., Євась Т. В. [та ін.] - К.: Центр учбової літератури, 2018. - 328 с.

21. Іванілов О. С. Економіка підприємства: підруч. [для студ. вищ. навч. закл.] / О. С. Іванілов — К.: Центр учбової літератури, 2009. — 728 с.

22. Грішнова О.А. Економіка праці та соціально-трудові відносини: Підручник./ О. А. Грішнова— К.: Знання, 2014. — 535 с.
23. Завіновська Г. Т. Економіка праці: Навч. посібник./ Г. Т. Завіновська — К.: КНЕУ, 2013. — 300 с.
24. Бердар М. М. Фінанси підприємств : навчальний посібник / М. М. Бердар. - 2-ге вид., перероб. і допов. - К.: 2018. - 464 с.
25. Організація і методика економічного аналізу. Навч. посіб./ Косова Т. Д., Сухарев П. М., Ващенко Л. О. [та ін.] - К.: Центр учбової літератури, 2018. - 528 с.
26. Андрєєва Г. І. Економічний аналіз: навч.-метод. посіб. / Г. І. Андрєєва. – К.: Знання, 2008. – 263 с.
27. Ярошевич Н. Б. Фінанси підприємств: навч. посіб. / Н. Б. Ярошевич. - К.: Знання, 2018. - 341 с.
28. Мазуркевич І.О. Теоретичні аспекти відтворення основних засобів на підприємстві / І.О. Мазуркевич // Формування ринкових відносин в Україні. – 2008. – № 4. С. 53 – 56
29. Рибченко М.Ф. Проблеми та шляхи вдосконалення обліку основних засобів / М.Ф.Рибченко // Держава та регіони. – 2017. - №6. С.134 - 137
30. Череп А.В. Ефективність використання основних фондів підприємства/ Череп А.В. // Держава та регіони. – 2019. - №6. С.212 – 215
31. Савицька Г.В. Економічний аналіз діяльності підприємства: Навч. посіб./ Г. В. Савицька - 3-тє вид., випр. і доп. - К.: Знання, 2007. - 668 с.
32. Терещенко О.О. Фінансова діяльність суб'єктів господарювання Навч. посіб-ник./ О. О. Терещенко — К.: КНЕУ, 2003. — 554 с.
33. Економіка енергетики : підручник / за ред. Л. Г. Мельника, І. М. Сотник. – Суми: Університетська книга, 2015. – 378 с. (<https://essuir.sumdu.edu.ua/handle/123456789/45315>)
34. Економіка підприємства : підручник / за заг. ред. д.е.н., проф. Л. Г. Мельника. - Суми : Університетська книга, 2012. - 864 с

35. Мельник, Л., Ковальов, Б. (2020). Проривні технології в економіці і бізнесі (Досвід ЄС та практика України у світлі III, IV, і V промислових революцій. Сумський державний університет, с. 180. <https://essuir.sumdu.edu.ua/handle/123456789/79621>

36. Мотиваційні механізми дематеріалізаційних та енергоефективних змін національної економіки : монографія / за заг. ред. доктора екон. наук, проф. І. М. Сотник. – Суми : Університетська книга, 2016. – 368 <https://essuir.sumdu.edu.ua/handle/123456789/80197>

37. Підприємництво, торгівля та біржова діяльність : підручник / за заг. ред. д.е.н., проф. І. М. Сотник, д.е.н., проф. Л. М. Таранюка. – Суми : ВТД «Університетська книга», 2018. – 572 с. <https://essuir.sumdu.edu.ua/handle/123456789/80114>

38. Экономика и бизнес: учебник / под ред. д.э.н., проф. Л. Г. Мельника, д.э.н., доц. А. И. Каринцевой. – Сумы : Университетская книга, 2018. – 608 с. <https://essuir.sumdu.edu.ua/handle/123456789/80201>

39. Экономика развития: учебное пособие / под ред. д.-ра екон. наук, проф. Л. Г. Мельника, канд. екон. наук А. Вик. Кубатко. Сумы : «Университетская книга», 2017. 352 с. https://essuir.sumdu.edu.ua/bitstream-download/123456789/80184/1/%d0%adkonomyka_razvytyia.pdf

40. Kubatko, O. V., Chortok, Y. V., Honcharenko, O. S., Nechyporenko, R. M., & Moskalenko, I. M. (2019). Studying Features of Vehicle Type Selection by Trade and Logistics Enterprise. Mechanism of economic regulation. – 2019. – №3. – С. 73–82. <http://essuir.sumdu.edu.ua/handle/123456789/76448>

41. Melnyk L., Sommer H., Kubatko O., Rabe M., Fedyna S. (2020). The economic and social drivers of renewable energy development in OECD countries. Problems and Perspectives in Management, 18(4), 37-48. doi:10.21511/ppm.18(4).2020.04

42. Melnyk L.G., Kubatko O. The impact of green-innovations on environmental quality and energy resource consumption. International economic relations and sustainable development : monograph / edited by Dr. of Economics,

Prof. O. Prokopenko, Ph.D in Economics T. Kurbatova. – RudaŚląska :Drukarnia i Studio GraficzneOmnidium, 2017. – 272 p. ISBN 978-83-61429-11-1

43. Melnyk, L., Dehtyarova, I., Kubatko, O., Karintseva, O., & Derykolenko, A. (2019). Disruptive technologies for the transition of digital economies towards sustainability. *Economic Annals-XXI*, 179(9-10), 22-30. doi: <https://doi.org/10.21003/ea.V179-02>

44. Melnyk, L., Matsenko, O., Dehtyarova, I. & Derykolenko, O. (2019). The formation of the digital society: social and humanitarian aspects. *Digital economy and digital society*. T. Nestorenko& M. Wierzbik-Strońska (Ed.). Katowice: Katowice School of Technology. [in Ukrainian].URL: <http://essuir.sumdu.edu.ua/handle/123456789/74570>

45. The effects of the management of natural energy resources in the European Union / V. Voronenko, B. Kovalov, D. Horobchenko, P. Hrycenko // *Journal of Environmental Management and Tourism*. – Craiova: ASERS Publishing, 2017. – Vol. 8, Issue Number 7(23), P. 1410-1419. Available at: <https://journals.aserspublishing.eu/jemt/article/view/1777>