

Міністерство освіти і науки України
Національний університет «Полтавська політехніка імені Юрія Кондратюка»
Навчально-науковий інститут фінансів, економіки, управління та права
Кафедра фінансів, банківського бізнесу та оподаткування

Магістерська робота

на тему

«Забезпечення інтересів підприємства в системі економічної безпеки»

Виконав: студент 6-го курсу, групи 601-УФБ
Спеціальності 072 «Фінанси, банківська справа
та страхування» за освітньою програмою
«Управління фінансово-економічною безпекою»
другого (магістерського) рівня вищої освіти
Каленіченко Є. С.

Керівник: д.е.н., професор Онищенко В. О.

Рецензент: завідувач кафедри економіки,
підприємництва та маркетингу,
професор, к.е.н. Чевганова В. Я.

Засвідчую, що в цій роботі немає запозичень із
праць інших авторів без відповідних посилань
Каленіченко Є.С. _____

Підтверджую достовірність даних, використаних
у роботі

Каленіченко Є.С. _____

Полтава, 2021 року

ЗМІСТ

ВСТУП	5
РОЗДІЛ 1. ТЕОРЕТИКО-МЕТОДИЧНІ ОСНОВИ ФОРМУВАННЯ ЕКОНОМІЧНОЇ БЕЗПЕКИ ПІДПРИЄМСТВА.....	7
1.1. Економічна безпека підприємства: сутність та структура	7
1.2. Чинники впливу на стан економічної безпеки підприємства	16
1.3. Методичні підходи до оцінювання рівня економічної безпеки підприємства.....	22
Висновки до розділу 1	27
РОЗДІЛ 2. ЕКОНОМІЧНІ ІНТЕРЕСИ ТА ОСОБЛИВОСТІ ЇХ ЗАБЕЗПЕЧЕННЯ В ПІДПРИЄМНИЦЬКІЙ ДІЯЛЬНОСТІ.....	29
2.1. Сутність та класифікація економічних інтересів підприємства	29
2.2. Зарубіжний досвід забезпечення економічних інтересів підприємства....	36
2.3. Особливості діяльності промислових і фінансових груп в Україні та проблеми забезпечення їх економічних інтересів	40
Висновки до розділу 2	52
РОЗДІЛ 3. АНАЛІЗ СТАНУ ЕКОНОМІЧНОЇ БЕЗПЕКИ АТ «ПОЛТАВСЬКИЙ ЗАВОД МЕДИЧНОГО СКЛА»	54
3.1. Загальна характеристика діяльності АТ «Полтавський завод медичного скла»	54
3.2. Аналіз ключових індикаторів економічної безпеки АТ «Полтавський завод медичного скла».....	60
3.3. Оцінювання рівня економічної безпеки АТ «Полтавський завод медичного скла»	73
Висновки до розділу 3	82
РОЗДІЛ 4. БЕЗПЕКООРІЄНТОВАНЕ УПРАВЛІННЯ, СПРЯМОВАНЕ НА ЗАБЕЗПЕЧЕННЯ ЕКОНОМІЧНИХ ІНТЕРЕСІВ ПІДПРИЄМСТВА.....	84

				MP 601-УФБ 20286			
	ПІБ	Підпис	Дата				
<i>Розроб.</i>	<i>Каленіченко Є.С.</i>			<i>Забезпечення інтересів підприємства в системі економічної безпеки</i>	Літ.	Арк.	Аркушів
<i>Керівник</i>	<i>Онищенко В.О.</i>				3	126	
<i>Н. Контр</i>	<i>Кривенко О.А.</i>				<i>Національний університет «Полтавська політехніка імені Юрія Кондратюка» Кафедра фінансів, банківського бізнесу та оподаткування</i>		
<i>Затверд.</i>	<i>Птащенко Л.О.</i>						

4.1. Діагностика зовнішніх та внутрішніх проблем забезпечення економічної безпеки підприємства	84
4.2. Стратегічний аналіз економічної безпеки підприємства як пріоритет забезпечення його економічних інтересів	96
4.3. Кластер як безпекоорієнтована модель управління та забезпечення економічних інтересів підприємства.....	102
Висновки до розділу 4	112
ВИСНОВКИ.....	114
СПИСОК ВИКОРИСТАНИХ ДЖЕРЕЛ.....	118
ДОДАТКИ.....	126

				МР 601-УФБ 20286			
	ПІБ	Підпис	Дата	Забезпечення інтересів підприємства в системі економічної безпеки	Літ.	Арк.	Аркушів
Розроб.	Каленіченко Є.С.					4	126
Керівник	Онищенко В.О.				Національний університет «Полтавська політехніка імені Юрія Кондратюка» Кафедра фінансів, банківського бізнесу та оподаткування		
Н. Контр	Кривенко О.А.						
Затверд.	Птащенко Л.О.						

ВСТУП

У сучасному режимі нестабільності ринкової економіки розвиток та функціонування суб'єкта господарювання значним чином залежать від надійної, якісної й дієвої системи безпеки, що є, мабуть, найбільшим інтересом для існування підприємства. В умовах невизначеності та коливань зовнішнього середовища, конкурентної боротьби, змін кон'юнктури ринку, першочергового значення набуває забезпечення економічної безпеки суб'єктів підприємництва як запоруки стабільного їх функціонування на ринку.

Процес забезпечення інтересів підприємства є досить складним з огляду на велику кількість різноманітних загроз зовнішнього і внутрішнього походження, що перешкоджають забезпеченню його стійкості, стабільності та ефективної діяльності. Широкий спектр умов щодо організації економічної безпеки суб'єктів підприємництва, складність вибору альтернативного варіанту її гарантування, спричинюють актуальність дослідження цієї проблеми.

Метою магістерської роботи є дослідження проблем та визначення пріоритетних напрямів забезпечення економічних інтересів підприємства в контексті його економічної безпеки.

Виходячи з зазначеної мети, завданнями магістерської роботи є:

- 1) узагальнити теоретичні засади економічної безпеки підприємства та визначити її місце в економіці на всіх рівнях;
- 2) розглянути основні чинники впливу на економічну безпеку підприємства й систематизувати методики (підходи) щодо оцінювання стану економічної безпеки суб'єктів господарювання;
- 3) дослідити теоретичні засади й зарубіжний досвід забезпечення економічних інтересів підприємства;
- 4) провести дослідження стану та перспектив розвитку промислово-фінансових груп в Україні;

5) проаналізувати показники діяльності підприємства та індикаторів його економічної безпеки з точки зору забезпечення його економічних інтересів;

6) обчислити рівень економічної безпеки підприємства за допомогою комплексного підходу;

7) на основі діагностики внутрішніх і зовнішніх проблем діяльності скласти стратегічний баланс підприємства та запропонувати альтернативну конкурентну стратегію;

8) оцінити можливість досягнення забезпечення економічних інтересів й економічні вигоди від злиття фінансово-промислового капіталу;

9) запропонувати модель забезпечення економічних інтересів підприємства.

Об'єктом дослідження є забезпечення інтересів підприємства в системі економічної безпеки.

Предметом дослідження є теоретичні та практичні засади економічних інтересів підприємства та формування моделі їх забезпечення.

Методологічною основою дослідження є фундаментальні положення економічної теорії, теорій безпеки, систем та управління національним господарством, сучасні концепції сталого розвитку.

У процесі дослідження використовувалися загальнонаукові та спеціальні методи: теоретичного узагальнення, системно-структурний, аналізу та синтезу, історичного пізнання, структурно-функціональний, вертикальний та горизонтальний аналіз, статистичного аналізу та групування, графічний.

При написанні магістерської роботи були використані дані фінансової і бухгалтерської звітності, ресурси мережі «Інтернет», періодична та наукова література, законодавчі та нормативні матеріали.

Результати роботи були апробовані під час написання статті у фаховому журналі «Ефективна економіка» (отримано свідоцтво про реєстрацію авторського права на твір), участі у Всеукраїнському конкурсі студентських наукових робіт зі спеціалізації «Управління фінансово-економічною безпекою».

РОЗДІЛ 1

ТЕОРЕТИКО–МЕТОДИЧНІ ОСНОВИ ФОРМУВАННЯ СИСТЕМИ ЕКОНОМІЧНОЇ БЕЗПЕКИ ПІДПРИЄМСТВА

1.1. Економічна безпека підприємства: сутність та структура

В умовах сьогодення поняття «безпека» трактується по-різному вченими-економістами. Одні вважають, що вона є своєрідним станом захищеності особи, суспільства, держави від зовнішніх і внутрішніх небезпек та загроз, що ґрунтується на діяльності людей, суспільства, держави, здатних знищити або позбавити матеріальних і духовних цінностей або завдати неприйняттого (неприпустимого об'єктивно і суб'єктивно) збитку, закрити шлях до виживання й розвитку. Інші поєднують безпеку з можливістю протистояти вже згаданим загрозам, захищеністю від негативних чинників впливу тощо.

Таке поняття як «економічна безпека підприємства» пережило чимало змін в економічній теорії у зв'язку з мінливістю умов зовнішнього середовища.

У сучасній науковій літературі його досить часто виводять безпосередньо з більш загальної категорії «безпека». У спеціальній літературі наводиться визначення безпеки як стану, при якому той чи інший об'єкт знаходиться в надійній захищеності та не піддається негативному впливу різних чинників.

У широкому сенсі під безпекою розуміється захищеність природно-фізіологічних, соціально-економічних, ідеально-духовних і ситуативних потреб у ресурсах, технологіях, інформації та моральних ідеалах, необхідних для життєдіяльності та розвитку населення [11].

Вважаємо за доцільне відобразити судження вчених стосовно сутності поняття «економічна безпека підприємства» в таблиці 1.1.

Таблиця 1.1

Підходи до визначення терміну «економічна безпека підприємства»

Ініціали та прізвище вчених	Трактування
С. А. Лебедко [12]	Комплекс заходів, які сприяють підвищенню фінансової стійкості господарчих суб'єктів за умов ринкової економіки, які захищають їх комерційні інтереси
Л. Г. Шемаєва [13]	Забезпечення реалізації стратегічних інтересів підприємства на основі використання можливостей зовнішнього середовища із застосуванням продуктивної взаємодії із суб'єктами зовнішнього середовища
Ю.О. Бровкіна [14, ст. 126]	Процес, що протікає постійно та безперервно
Т.М. Іванюта, А.О. Заїчковський [15, с. 9]	Система створення механізму мобілізації й найбільш оптимального управління корпоративними ресурсами підприємства з метою найбільш ефективного їх використання і забезпечення стійкого функціонування, його активної протидії будь-яким негативним чинникам впливу
О.Ю. Мішин, С.В. Мішина [16, с. 89]	Стан захищеності бізнес-процесів та їх ресурсного забезпечення, що сприяє уникненню або попередженню внутрішніх і зовнішніх загроз і дає змогу забезпечити стабільне функціонування та розширене відтворення з мінімальними втратами для підприємства
С.М. Шкарлет [17]	Полягає у забезпеченні гарантій його стабільного та максимально-ефективного функціонування на сучасному етапі господарської діяльності і високого потенціалу розвитку в майбутньому
Б.М. Андрушків [18, с. 23]	Економічний стан підприємства, сталий до внутрішніх і зовнішніх змін фінансово-господарської діяльності, не пов'язаний із форс-мажорними обставинами
Л.І. Донець, Н.В. Ващенко [19, с. 19-20]	Стан господарського суб'єкта, за якого він, за найбільш ефективного використання корпоративних ресурсів, домагається запобігання ослабленню захисту від наявних небезпек і загроз чи інших непередбачених обставин і забезпечує досягнення цілей бізнесу в умовах конкурентного середовища
М.М. Зацеркляний, О.Ф. Мельников [20, с. 6]	Стан функціонуючого підприємства, за якого потенційні економічні загрози урівноважені адекватною системою заходів протидії (діючою на підприємстві системою економічної безпеки)
Р.М. Федоренко [21, с. 224]	Сукупний динамічний стан підприємства, який дає змогу формувати та здійснювати власну стратегію розвитку

* Складено автором [12-21]

В сучасній безпекології існує градація безпеки, зокрема пов'язана з масштабом її забезпечення на рівні:

- особи – формування комплексу правових і моральних норм, суспільних інститутів та установ, які дають можливість розвиватися і реалізовувати соціально-визначені здібності й потреби (нанорівень);
- установ, організацій, підприємств (мікрорівень) – стан захищеності життєво важливих і законних інтересів підприємства від зовнішніх і внутрішніх загроз у різних протиправних формах, що забезпечує його стабільний розвиток;
- суспільства – передбачає наявність суспільних інститутів, норм, розвинутих форм суспільної свідомості, що дають змогу реалізувати права і свободи всіх груп населення та протидіяти розколу суспільства (мезорівень);
- держави – досягається за наявності ефективного механізму державного управління і дієвих інститутів захисту національних інтересів, координації діяльності політичних сил і суспільних груп (рис. 1.1).

Також існує забезпечення економічної безпеки на світовому рівні, тобто захищеність суб'єктів економіки від впливу загроз глобального рівня (мегарівень).

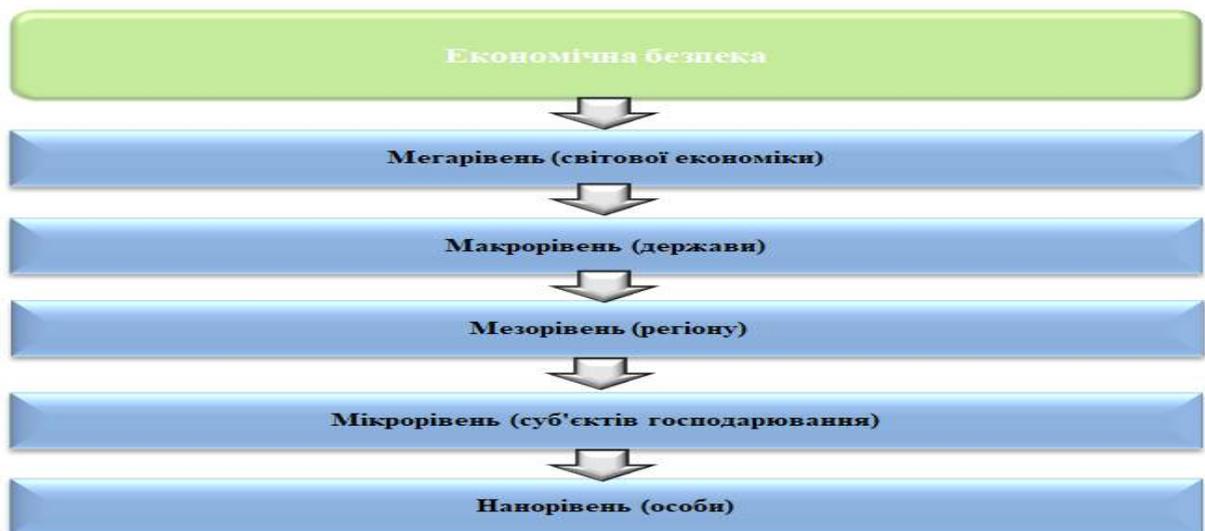


Рис. 1.1. Градація рівнів забезпечення економічної безпеки як важливої складової безпеки в цілому

* Складено автором

В даній роботі ми звернемо увагу саме на забезпечення безпеки на мікрорівні.

Найважливішою складовою безпеки підприємства, на нашу думку, є економічна, оскільки являє собою захищеність виробничого, фінансово-економічного, соціального, організаційно-технічного потенціалу підприємства від негативної дії зовнішніх і внутрішніх чинників, прямих або непрямих загроз, а також здатність суб'єкта господарювання до відтворення.

Економічна безпека являє собою захищеність суб'єктів соціально-економічних відносин на всіх рівнях, починаючи з держави і закінчуючи кожним її громадянином, як було зазначено вище в контексті рівнів забезпечення.

Також, економічна безпека підприємства – це його захищеність від впливів зовнішнього середовища, а також спроможність швидко усунути різноманітні загрози або пристосуватися до вже існуючих умов, що не позначаються негативно на діяльності організації [22].

До об'єктів забезпечення економічної безпеки підприємства можна віднести:

- фінансові ресурси (кошти, банківські (комерційні) операції, цінні папери, фінансові документи та ін.);
- персонал підприємства (керівний склад, акціонери, структурні підрозділи та їх співробітники, функції яких пов'язані з різними видами інформації);
- матеріальні ресурси (будівлі, споруди, обладнання, транспорт, засоби і системи комунікації та інформатизації);
- інформаційні ресурси (відомості, що становлять комерційну таємницю та конфіденційну інформацію).

При цьому, головними завданнями суб'єкта управління економічною безпекою є досягнення:

- самостійності шляхом захисту системи управління підприємством від зовнішнього втручання;

- стійкості підприємства шляхом захисту внутрішньогосподарських процесів від зовнішніх та внутрішніх загроз і ризиків;
- здатності до розвитку через забезпечення необхідного рівня економічної безпеки.

За середовищем функціонування суб'єкти економічної безпеки бувають:

- зовнішні суб'єкти: органи законодавчої, виконавчої і судової влади, покликані гарантувати безпеку всіх законослухняних учасників підприємницьких відносин;
- внутрішні суб'єкти: особи, що безпосередньо здійснюють діяльність із захисту економічної безпеки підприємства (працівники служби безпеки підприємства, працівники із спеціалізованих установ, що надають послуги із захисту підприємницької діяльності).

За приналежністю такі суб'єкти бувають:

- функціонуючі як самостійні комерційні чи державні організації, що наймаються підприємством для забезпечення окремих дій або всіх аспектів його безпеки;
- служби безпеки, що входять в структуру підприємства і утримуються за його кошти. Структура служби залежить від розміру підприємства, масиву питань, вирішення яких покладає на неї керівництво підприємства на тому чи іншому етапі її розвитку.

Доцільним буде зазначити характеристику категоріального апарату економічної безпеки підприємства (рис. 1.2):

- небезпека – об'єктивна можливість негативного впливу на певне явище, систему, механізм, соціальний організм, внаслідок чого йому може бути заподіяна шкода, що призведе до занепаду, кризового стану тощо;
- загроза – конкретна та безпосередня форма небезпеки або сукупність негативних чинників чи умов;
- ризик – усвідомлена можливість небезпеки, можливість збитків або неуспіху в якійсь справі;
- виклик – вимога, спонукання до будь-яких дій, відносин

(вчинення вимушених дій);

– безпека – ступінь (рівень) захищеності від негативного впливу внутрішніх та (або) зовнішніх чинників.



Рис. 1.2. Основні категорії економічної безпекології

* Складено автором

Головною метою управління економічною безпекою є забезпечення продуктивної роботи операційної системи та раціонального використання ресурсів, певного рівня діяльності персоналу та якості господарських процесів підприємства, а також стимулювання нарощування його виробничого потенціалу.

До основних функціональних цілей економічної безпеки підприємства належать:

- забезпечення технологічної захищеності та досягнення високої конкурентоспроможності технічного потенціалу суб'єкта господарювання;
- якісна правова захищеність усіх аспектів діяльності підприємства;
- захист інформаційного поля, комерційної таємниці і досягнення необхідного рівня інформаційного забезпечення роботи всіх підрозділів підприємства;
- ефективна організація безпеки персоналу підприємства, його капіталу та майна, а також комерційних інтересів.

Організація економічної безпеки підприємства передбачає:

- 1) прогнозування та планування економічної безпеки за функціональними складовими;
- 2) здійснення функціонального аналізу рівня економічної безпеки;
- 3) загальна оцінка досягнутого рівня економічної безпеки [22].

З метою досягнення найбільш високого рівня економічної безпеки підприємство має проводити роботу із забезпечення високого рівня безпеки основних функціональних складових. Структуру економічної безпеки підприємства можна подати у вигляді, представленому на рисунку 1.3.

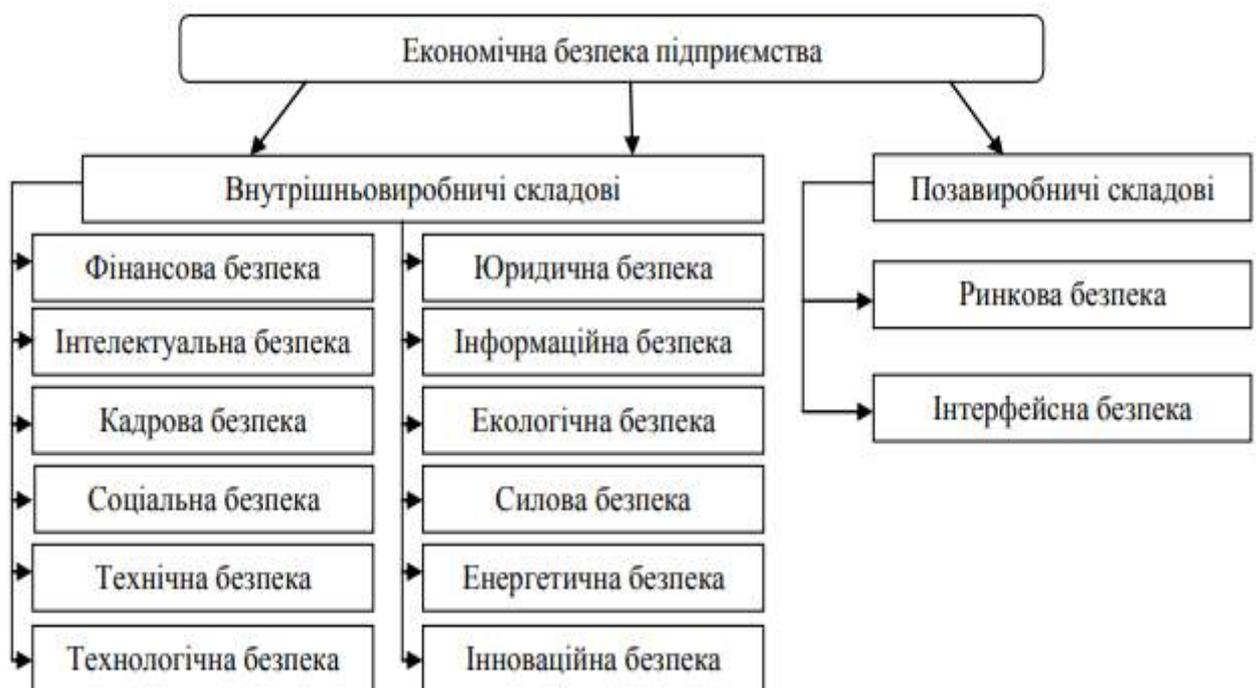


Рис. 1.3. Основні складові економічної безпеки підприємства [23]

Фінансова безпека підприємства характеризується збалансованістю і якістю різних фінансових інструментів, технологій і послуг, які використовує підприємство, стійкістю до внутрішніх і зовнішніх загроз, здатністю фінансової системи підприємства забезпечувати реалізацію власних фінансових інтересів.

Інтелектуальна складова полягає у збереженні та розвитку інтелектуального потенціалу підприємства. Головна умова забезпечення –

здатність протистояти загрозам, за яких підприємство може зазнати суттєвих збитків, зниження темпів свого розвитку й зменшення капіталу.

Кадрова складова передбачає наявність високоосвічених та кваліфікованих працівників, управлінського персоналу, відсутність масового відтоку фахівців, високий рівень їх підготовки.

Соціальна безпека підприємства має на меті не тільки його розвиток та реалізацію інтересів, а й задоволення матеріальних та нематеріальних потреб працівників.

Технічна складова являє собою наявність високого технічного рівня виробництва: своєчасне виявлення загроз (стихійне лихо, пожежа, несанкціонований доступ на територію підприємства), виявлення протиправних дій з боку самих співробітників тощо.

Технологічна складова полягає у забезпеченні високого технологічного рівня виробництва, що має забезпечувати конкурентоспроможність товарів і послуг та підприємства в цілому.

Юридична складова – усебічне правове забезпечення діяльності підприємства, дотримання чинного законодавства, правова захищеність усіх аспектів діяльності підприємства.

Інформаційна складова являє собою ефективне інформаційно-аналітичне забезпечення господарської діяльності підприємства, забезпечення захисту інформації, досягнення необхідного рівня інформаційного забезпечення роботи усіх підрозділів.

Екологічна складова – дотримання чинних екологічних норм, мінімізація втрат від забруднення довкілля та руйнівного впливу результатів виробничо-господарської діяльності на стан довкілля.

Силова складова полягає у забезпеченні фізичної та моральної безпеки персоналу підприємства, його капіталу і майна, комерційних інтересів.

Енергетична складова – захищеність енергетичного потенціалу підприємства від зовнішніх і внутрішніх загроз, що забезпечує його стабільний розвиток відповідно до статутних завдань [23].

В структурі економічної безпеки особливе місце займає інноваційна складова. На думку Краснощоквої Ю. В. [24], в інноваційній безпеці вирішальним вважається дотримання та реалізація інтересів підприємства, а така безпека безпосередньо спрямована на формування достатніх умов для збільшення можливостей створення та використання інновацій з метою розроблення та впровадження конкурентоспроможності продукції й технологій на рівні світових стандартів.

Слід зазначити, що деякі науковці виділяють також політико-правову безпеку підприємства, яка є наслідком правового забезпечення діяльності суб'єкта господарювання й дотримання ним законодавства.

Разом з цим, іноді вчені-економісти виділяють ресурсну складову економічної безпеки, що є досить важливою на наш погляд. Дійсно, достатність та якість ресурсів відіграє вагомую частку в ефективності діяльності підприємства. Як приклад, некомпетентні трудові ресурси, тобто персонал може спричинити значну шкоду як іміджу організації, так її партнерам, конкурентам тощо. Також недостатня величина фінансових ресурсів робить підприємство вразливим до різних непередбачуваних негативних коливань на ринку, оскільки зменшується платоспроможність, ліквідність та врешті-решт фінансова стійкість.

Можна зробити висновок, що економічна безпека підприємства має подвійний характер. З одного боку, вона забезпечує можливість власного функціонування, з іншого є частиною (елементом) економічної безпеки системи вищого рівня і суб'єктом, що забезпечує виконання функцій регіоном, державою. В економічній теорії і практиці немає однозначного визначення поняття «економічної безпеки» суб'єкта підприємництва, це вказує на те, що багато вчених по-різному трактують його. Економічна безпека підприємства має багато функціональних складових, кожна з яких відіграє важливу роль в забезпеченні стабільності діяльності суб'єкта господарювання.

1.2. Чинники впливу на стан економічної безпеки підприємства

В сучасній безпекології виділяють позитивні та негативні чинники впливу на рівень безпеки, зокрема економічної. Позитивними є ті, які при зростанні своєї величини підвищують рівень економічної безпеки. Перш за все, до них можна включити постійний приріст чистого прибутку, достатність ліквідних активів, наявність платоспроможності, попиту на продукції тощо. Однак, є інша, негативна сторона, зазвичай більш масштабна.

Ризики, пов'язані з забезпеченням стану економічної безпеки підприємства ґрунтуються на об'єктивному існуванні різних чинників впливу, здатних спричинити погіршення фінансових результатів організації. Для збереження необхідного рівня економічної безпеки виникає потреба в організації системи ідентифікації таких чинників із подальшим їх нівелюванням [25, с. 36-37].

Звичайно, що кожен суб'єкт господарювання має власну специфіку діяльності, яка передбачена різновидом форми власності, приналежністю до відповідної галузі національного господарства тощо.

Для обґрунтування чітких і ефективних шляхів забезпечення економічної безпеки підприємства дуже важливо виділити найбільш важливі сучасні небезпеки і загрози. Тому, при аналізі впливу на рівень економічної безпеки пріоритетне значення має місце облік деструктивних чинників.

Проте не варто обходити стороною і позитивні чинники, беручи до уваги, з одного боку, їх позитивний вплив на рівень економічної безпеки, з іншого, можливість їх трансформації в ряді випадків у негативний бік.

Різноманітні деструктивні чинники впливу на рівень економічної безпеки класифікуються за різними ознаками:

- 1) за джерелом виникнення (зовнішні та внутрішні загрози);
- 2) за відношенням до людської діяльності (об'єктивні та суб'єктивні);
- 3) за систематичністю прояву (систематичні та несистематичні);
- 4) за ступенем керованості (керовані та некеровані);

- 5) за можливістю нейтралізації (такі, що частково піддаються нейтралізації та такі, що не піддаються нейтралізації);
- 6) за впливом на складові економічної безпеки підприємства (ті, що впливають на усі її складові, на декілька складових та одну складову);
- 7) за моментом виникнення (актуальні та потенційні);
- 8) за частотою виникнення (постійні та випадкові);
- 9) за ступенем очевидності (явні та приховані);
- 10) за впливом на об'єкт (активні та пасивні);
- 11) за сферою виникнення (правові, економічні, політичні, екологічні, соціальні, науково-технічні, технологічні, демографічні);
- 12) за вірогідністю реалізації (реальні та потенційні);
- 13) за тривалістю впливу на функціонування і розвиток підприємства (довготермінові, середньотермінові і короткотермінові);
- 14) за характером прояву (закономірні та випадкові) [26, с.254-255].

Найбільшого поширення набуло виділення небезпек і загроз залежно від сфери їх виникнення – зовнішні (екзогенні чинники) і внутрішні (ендогенні чинники) [27, с.24].

Чинники, що формують відповідний рівень економічної безпеки підприємства, різноманітні, і в кожній галузі виробництва мають свою специфіку. Однак є загальні, типові чинники, що впливають на рівень економічної безпеки підприємства незалежно від форм власності та галузі виробництва [28].

На нашу думку, слід розмежовувати найбільш поширену класифікацію, а саме поділ на позитивні й негативні чинники впливу на рівень економічної безпеки підприємства.

Зокрема, до позитивних чинників впливу варто віднести:

- 1) внутрішні:
 - рентабельність продукції підприємства, тобто чистого прибутку;
 - платоспроможність;
 - ліквідність;

- додатна величина власного оборотного капіталу;
 - достатня величина грошових коштів;
 - збалансованість дебіторської та кредиторської заборгованостей;
 - висока продуктивність праці;
 - сучасне технологічне обладнання;
 - планування та бюджетування на підприємстві;
 - ефективний менеджмент в контексті прийняття обґрунтованих управлінських рішень;
 - пожежна безпека з врахуванням засобів її забезпечення;
 - систематичне впровадження інновацій, в т.ч. патентів, ноу-хау тощо;
- 2) зовнішні:
- відсутність суттєвих змін у законодавстві;
 - стабільна політична ситуація в країні;
 - міцні зв'язки з іншими країнами, тобто відсутність проблем з експортом продукції за кордон;
 - низький рівень інфляції;
 - відсутність економічної кризи;
 - наявність добросовісної конкуренції на ринку;
 - відсутність промислового шпигунства, рейдерства тощо.

Разом з цим, існують деструктивні фактори у вигляді загроз, які чинять негативний вплив на рівень економічної безпеки підприємства. Останні також можуть бути як внутрішніми, так і зовнішніми. Перших підприємство зазнає безпосередньо під час діяльності на ринку та може зменшити їх вплив, проте другі – діють незалежно від підприємства, мають більш глобальний характер, будь-які зміни не є передбачуваними й не завжди контрольованими. Як бачимо, чинників впливу на рівень економічної безпеки підприємства велика кількість, тому узагальнимо їх в межах складових економічної безпеки підприємства (внутрішні загрози) та економічної безпеки держави (зовнішні загрози) у таблиці 1.2.

Таблиця 1.2

Внутрішні та зовнішні загрози економічній безпеці підприємства

Внутрішні загрози	Зовнішні загрози
Кадрова безпека	Політико-правова безпека
Некомпетентність персоналу	Нестабільна політична ситуація
Непрофесіоналізм керівництва	Зміни законодавства
Неповне, неефективне прийняття управлінських рішень	Недосконалість податкової системи
Низький рівень управління персоналом	Ринкова безпека
Різнобічність стратегічних цілей та задач підприємства та його структурних одиниць	Пандемія COVID-19
Інформаційна безпека	Економічні кризи
Випадки розголошення комерційної таємниці	Переманювання кваліфікованих кадрів
Низький рівень захищеності даних	«Чорний» піар
Техніко-технологічна безпека	Недобросовісна конкуренція
Зношеність основних засобів	Низька конкурентоспроможність продукції
Використання застарілого обладнання	Темпи інфляції
Інтелектуальна безпека	Силова безпека
Відсутність впровадження інновацій, розробки винаходів, патентів тощо	Війна на сході України
Юридична безпека	Промислове шпигунство
Низька кваліфікація юридичного відділу	Рейдерство
Значна величина штрафів, пені, неустойки через недосвідченість юристів	Інвестиційна безпека
Фінансова безпека	Зниження інвестиційної активності
Відсутність ліквідності, платоспроможності, фінансової стійкості	Висока залежність від експорту продукції
Нерентабельна діяльність підприємства	Митні бар'єри та закриття торговельних кордонів
Відсутність збалансованості дебіторської та кредиторської заборгованостей	Складність вибору інвестора та залучення коштів

* Складено автором

Адміністративний та виробничий персонал підприємства є дуже важливими ресурсами підприємства, оскільки відіграють ключову роль в

управлінні організацією, зокрема ефективний менеджмент та забезпечення якісного виконання робіт, надання послуг, виробництва продукції. Компетентність, освіченість працівників підприємства тісно пов'язана з рівнем інформаційної безпеки, оскільки саме через незаконні, навмисні дії персоналу відбувається можливий витік конфіденційної інформації, комерційної таємниці, що негативно впливає на імідж організації. Кваліфіковані юристи також є досить важливим стратегічним ресурсом, так як в сучасних умовах можна легко підірвати авторитет суб'єкта господарювання різними способами, в тому числі за допомогою «чорного» піару.

Використання застарілого та зношеного обладнання є нераціональним в тому плані, що виробництво продукції може зазначити збою або виробляти низький обсяг продукції порівняно з новим сучасним обладнанням. Тому, не слід економити на основних засобах, так як доходи підприємства залежать передусім від обсягу виробленої продукції, а потім вже від обсягу реалізованої.

Як вже було зазначено, техніко-технологічна безпека має бути забезпеченою на високому рівні, а тому впровадження інновацій задля удосконалення виробництва, винахід нових альтернативних видів продукції, унікальних для національного або й світового ринку, є передумовою розвитку підприємства.

Політико-правова безпека впливає як опосередковано на діяльність підприємства, так і безпосередньо через податкове законодавство, його постійну мінливість.

Фінансова безпека є чи не найважливішою складовою економічної безпеки підприємства. Ефективне управління підприємством передусім являє собою раціональне використання ресурсів, в тому числі фінансових. Забезпечення досягнення таких фінансових категорій як фінансова стійкість, ліквідність, платоспроможність, рентабельність та ділова активність є визначальними при оцінці фінансового стану суб'єкта господарювання.

Відсутність ринкової та силової безпеки можуть різко підірвати авторитет підприємства, так як прояви недобросовісної конкуренції, промислове шпигунство і рейдерство є незаконними та несуть негативний вплив на розвиток економіки взагалі.

На нашу думку, вагомим недоліком чинного законодавства є те, що економічна безпека підприємства та її загрози не розглядаються в рамках національної безпеки. Так, зараз існують Методичні рекомендації щодо розрахунку рівня економічної безпеки України, затверджені наказом Міністерства економічного розвитку і торгівлі України № 1277 від 29.10.2013 року (далі – Методичні рекомендації) [29], в яких визначено перелік основних індикаторів стану економічної безпеки України та їхні порогові значення для виявлення реальних та потенційних зовнішніх загроз економічній безпеці країни за окремими сферами діяльності: виробнича, демографічна, енергетична, зовнішньоекономічна, інвестиційно-інноваційна, макроекономічна, продовольча, соціальна, фінансова складові економічної безпеки держави.

Перелік показників економічної безпеки держави за дев'ятьма складовими, які базуються на статистичних даних, джерела вихідної інформації та методика їх розрахунку визначені в даних Методичних рекомендаціях.

Проте, немає жодного нормативно-правового акту, який би включав у себе методику розрахунку рівня економічної безпеки суб'єктів підприємництва, основні чинники її формування та забезпечення, вимог до створення економічної безпеки на мікрорівні. Більшість суб'єктів ринку перебувають на мікрорівні, а тому коливання ринку внаслідок суттєвого впливу загроз, як зовнішніх, так і внутрішніх, є значимими. Тому, доречно було б стимулювати мікроекономіку досягати позитивного рівня її економічної безпеки з метою зменшення впливу негативних чинників, їх нівелювання тощо.

1.3. Методичні підходи до оцінювання рівня економічної безпеки підприємства

Середовище, в якому працює будь-яке підприємство, змушує його розробляти заходи щодо якісного прийняття управлінських рішень та забезпечення економічної безпеки. Важливою складовою такого процесу є оцінка економічної безпеки підприємства. Сформована теоретична база щодо визначення та багатоаспектності категорії «економічна безпека підприємства» є незавершеною без методичного осмислення та апробування визначених підходів (методик), які б дали змогу кількісно оцінити її стан.

Сьогодні наявні підходи щодо розробки технології оцінки економічної безпеки можна умовно розділити на три групи:

- 1) використання загальновідомих, перевірених практикою методичних підходів шляхом їх поєднання (комбінації);
- 2) формулювання авторського методичного підходу щодо оцінювання економічної безпеки з врахуванням її функціональних складових;
- 3) пропозиція визначення комплексного критерію за рівнями основних показників та їх питомою вагою в загальній величині.

До першого напрямку можна віднести такі методичні підходи, як STEP-аналіз, SWOT-аналіз, SPACE-аналіз, інші методи оцінки фінансового стану підприємства та загроз банкрутства. Слід зазначити, що саме ці підходи є невід'ємною складовою оцінювання можливості сталого розвитку підприємства, виявлення його сильних та слабких сторін, зовнішніх загроз та можливостей, оцінки надійності прийнятих рішень.

Використання STEP-аналізу дає змогу схарактеризувати зовнішню економічну ситуацію комплексно, на підставі оцінки впливу суспільних технологічних, економічних та політико-правових факторів. Частина аналізу виконується за схемою «фактор-підприємство», а результати розрахунків та проведеного аналізу оформляються у вигляді матриці, «підметом» якої встановлюються фактори мікросередовища, «присудком» – сила їхнього

впливу, яка сама по собі оцінюється в балах, рангах та інших одиницях виміру.

Разом з цим, аналіз зовнішніх умов господарської діяльності підприємства є необхідним, але не достатнім для оцінки його рівня економічної безпеки, адже останній визначається і внутрішніми факторами. Одним із підходів аналізу внутрішнього середовища суб'єкта господарювання можна визнати SWOT-аналіз. Він є досить простим у застосуванні, тому широко застосовується при розробці більше стратегічних, аніж тактичних планів. За допомогою даного методу виявляються у підприємства сильні та слабкі сторони, наявні загрози та можливості їхнього подолання. Результати SWOT-аналізу також представляються у формі матриці або схеми, їхнє узагальнення забезпечує систематизовану інформацію для розробки стратегії або тактики поведінки на ринку [30].

Вважаємо за доцільне звернути увагу на методи матричного підходу, які поки ще широкого застосування у цій галузі не отримали.

У матричному підході використовуються специфічні алгоритмізовані методи, які базуються на логічних посиленнях та висновках. Методи матричного підходу є доволі зручними і відносно нескладними у використанні, забезпечують отримання швидкого результату без великих витрат, дозволяють отримати хоча і загальну, але достатньо точну оцінку ситуації.

Матриці поділяються на чотири групи: з чотирьох, дев'яти, шістнадцяти і більше клітинок. Чим більше клітинок містить матриця, тим вона є складнішою та інформативнішою.

Різноманітні матриці дозволяють досліджувати різні аспекти економічної безпеки певного об'єкта. Типовими прикладами є матриці BKG чи SWOT-аналіз (рис. 1.4).



Рис. 1.4. Матриці BCG та SWOT-аналізу в системі оцінювання рівня економічної безпеки підприємства [63,64]

Однак, через те, що кожна матриця дозволяє оцінити певний аспект економічної безпеки, необхідно використовувати декілька, можливо, різних матриць. Саме такі оцінки дозволять наочно побачити тенденції в економічній безпеці того чи іншого рівня і дійти відповідних висновків.

Оцінювання економічної безпеки, зокрема підприємства чи регіону, належить до тих питань економічної безпекології, щодо яких існують численні дослідження, але поки ще не існує прийнятного підходу, котрий би зміг бути максимально точним в будь-яких ситуаціях та умовах.

Відповідно, актуальним недоліком є відсутність єдиних, комплексних методичних рекомендацій щодо розрахунку рівня економічної безпеки на мікрорівні. Це, в свою чергу, не дає повного розуміння та бачення проблемних аспектів діяльності галузі чи окремого суб'єкта господарювання.

Відобразимо найбільш поширені підходи до оцінки рівня економічної безпеки підприємства, подані на рисунку 1.5.

Зупинимось детальніше на підходах, зазначених вище. Зокрема, функціональний є мабуть найпростішим серед з-поміж інших.

Його сутність полягає в тому, що до аналізу беруться основні складові економічної безпеки, причому кожна з них має свою питому вагу в загальному. В їх межах аналізуються основні показники, які найбільше

характеризують ту чи іншу складову відповідно та також мають свої частки впливу.



Рис. 1.5. Підходи до оцінювання рівня економічної безпеки підприємства

* Складено автором

Під кінець аналізу виводиться інтегральна оцінка як своєрідний результат того, наскільки економічна безпека суб'єкта господарювання є досягнутою. Однак, даний підхід має свої недоліки, зображені на рисунку 1.6.

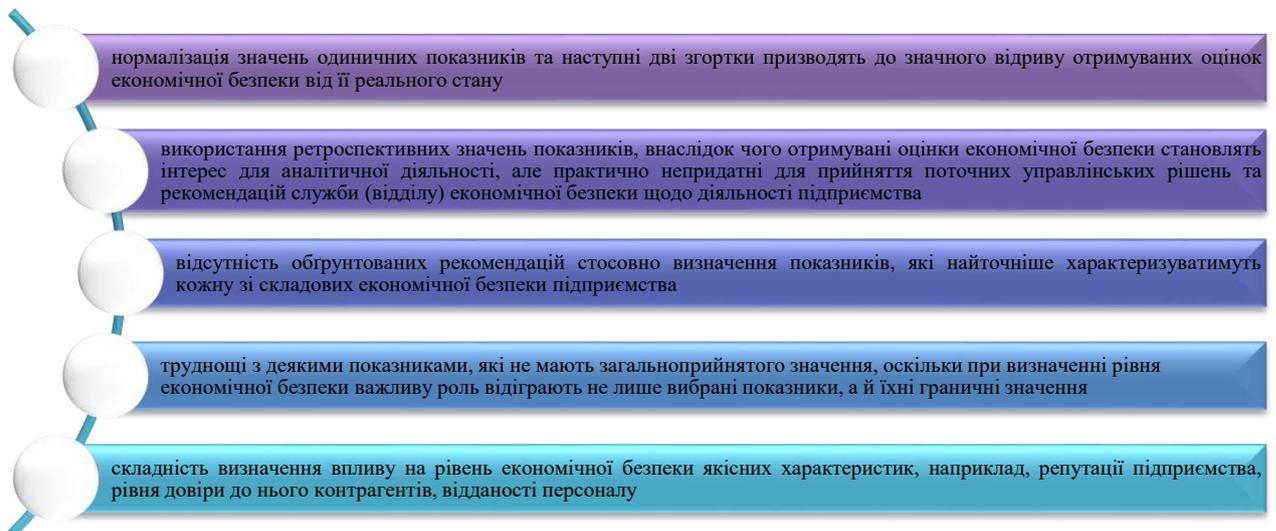


Рис. 1.6. Основні недоліки функціонального підходу визначення рівня економічної безпеки підприємства

* Складено автором

Варто зазначити, що аналогічний підхід закладений у вже згаданих раніше Методичних рекомендаціях щодо розрахунку рівня економічної

безпеки України [29]. Не дивлячись на використання даного підходу не лише на мікрорівні, але й на рівні держави, він має недоліки (рис. 1.7).

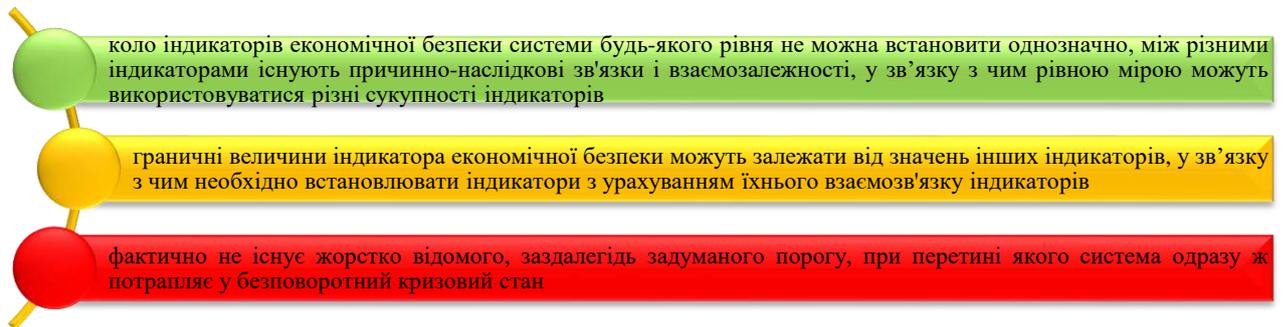


Рис. 1.7. Недоліки індикаторного підходу до визначення рівня економічної безпеки підприємства

* Складено автором

Існує також експертний метод визначення рівня економічної безпеки підприємства, однак його широкого застосування в економічній безпекології не знайшли, ймовірно, тому, що є можливість використання оцінних показників. Як відомо, цей метод використовується там, де можливість застосування оцінних показників обмежена.

Крім того, експертний підхід теж є неідеальним, оскільки має наступні недоліки, наведені нижче на рисунку 1.8.



Рис. 1.8. Недоліки експертного підходу щодо оцінювання рівня економічної безпеки підприємства

* Складено автором

Підсумовуючи вище викладене, можна стверджувати, що єдиного, ідеального підходу не існує. Кожен із розглянутих підходів має як позитивні, так і негативні сторони. Тому пропонуємо не лише звернути увагу на застосування даних підходів, але й створити єдину, більш точну методологію щодо оцінювання рівня економічної безпеки на мікрорівні.

Висновки до розділу 1

Отже, безпека є універсальною категорією, оскільки характеризує не лише захищеність, а й стан, умови, при яких особа, об'єкт, будь-які ресурси здатні протистояти негативним впливам, що призводять до змін, руйнації та заподіяння шкоди суб'єктам безпеки.

Різновидів безпеки дуже багато, адже дана категорія є широко поширеною на всіх рівнях її забезпечення: від особистості до світу в цілому. На нашу думку, економічна безпека має бути забезпечена передусім на мікрорівні, оскільки підприємства займають вагомую частку в економіці та є основними її учасниками.

Економічна безпека підприємства являє собою комплекс заходів щодо протидії загрозам внутрішнього та зовнішнього середовищ на суб'єкт господарювання в усіх аспектах діяльності.

Відсутність економічної захищеності може призвести до негативних наслідків, в т. ч. фінансових, таких як втрата прибутку в якості основного економічного інтересу більшості підприємств на ринку, ліквідності в контексті можливості швидко залучати грошові ресурси на необхідні потреби, платоспроможності як можливості відповідати за своїми зобов'язаннями тощо.

Така наука як економічна безпекологія нараховує декілька видів негативних чинників на рівень економічної безпеки підприємства, серед них виклик, ризик, загроза та небезпека. Останні мають зростаючий характер впливу на кількісну величину рівня економічної безпеки суб'єкта підприємництва.

Існує багатогранна класифікація загроз як найбільш поширених негативних чинників, що впливають на величину економічної безпеки на мікрорівні. Однак, найбільш загальноприйнятою є класифікація за сферою дії, а саме зовнішні та внутрішні. При цьому, зовнішні загрози опосередковано діють на діяльність підприємства, в основному, на рівні країни, регіону. Що не скажеш про внутрішні, адже саме цей вид загроз є більш серйозним для організації.

Слід зазначити, що не дивлячись на більшу шкоду від виникнення та дії внутрішніх загроз, є можливість їх ідентифікувати та нівелювати, або хоча б зменшити до допустимого на певний час рівня. Зовнішні загрози, на жаль, досить складно або практично неможливо швидко подолати, адже вони не стосуються окремо підприємства та чинять вплив на всіх суб'єктів ринку разом.

Існують багато підходів щодо розрахунку рівня економічної безпеки підприємства. Серед них варто зазначити про ресурсно-функціональний підхід, індикаторний та експертний. Кожен з цих підходів не є універсальним та має різну специфіку застосування, тому говорити про те, що слід користуватись якимсь одним сенсу немає.

Також до повноцінних методів визначення кількісної величини рівня економічної безпеки суб'єкта господарювання можна віднести такі методи як SWOT-аналіз (TOWS-аналіз), PEST-аналіз, ймовірності виникнення банкрутства за різними моделями, в т. ч. Альтмана, Спрінгейта, Крамаренка, Сайфуліна та Кадикова тощо.

Як наслідок, на сьогоднішній день немає ідеальної методики обчислення рівня економічної безпеки підприємства, яка б враховувала усі зміни, тенденції, що відбуваються зараз на ринку. Навіть Методичні рекомендації щодо розрахунку рівня економічної безпеки України не охоплюють всіх показників складових такої безпеки, що свідчить про неточність розрахунку навіть на національному рівні, що є негативним.

РОЗДІЛ 2

ЕКОНОМІЧНІ ІНТЕРЕСИ ТА ОСОБЛИВОСТІ ЇХ ЗАБЕЗПЕЧЕННЯ В ПІДПРИЄМНИЦЬКІЙ ДІЯЛЬНОСТІ

2.1. Сутність та класифікація економічних інтересів підприємства

Розгляд еволюції поглядів науковців на формування економічних інтересів різних груп учасників корпоративних відносин та історичний досвід переконливо свідчать, що формування ринкової економіки викликало необхідність створення принципово нової системи управління, яка б могла забезпечувати економічні інтереси всіх учасників ринкових відносин.

Аналіз праць класиків економічної теорії свідчить про те, що представники різних наукових шкіл до кінця ХХ століття не розглядали інтереси учасників корпоративних відносин як окреме питання, що хвилювало б дослідників економічного життя з тих часів, як з'явилися перші акціонерні товариства. Основні питання приділялися спробам вирішити проблеми забезпечення інтересів власників і менеджерів, котрі знаходилися в конфлікті, і не розглядалися інтереси осіб, які вступають у відносини з корпорацією.

Ширше коло учасників корпоративних відносин описується в сучасних наукових дослідженнях. Зокрема, представники неокласичної концепції сутності та природи акціонерного капіталу А. Маршалл, П. Самуельсон і Джеймс Мілль розглядають місце держави в регулюванні корпоративного сектора, а також участь інвестиційних фірм й банків в емісії нових акцій на ринку, не зупиняючись при цьому на інтересах держави і зазначених фінансових інституцій. Визначаючи позитивні та негативні сторони корпорації, Самуельсон аналізує міру ризику для акціонерів при вкладенні капіталу, меншу вразливість корпорації зовнішнім впливам, порівняно з приватними підприємствами, а також надмірний податковий тиск з боку держави. Тобто, вчений не охоплює у власному дослідженні таких питань, як вплив діяльності корпорації на приватні одноосібні підприємства чи

можливість приховування акціонерними товариствами частини прибутку і зменшення, за допомогою цього, надходжень до державної казни [31, с. 45].

Видатний науковець XIX ст. Торстейн Веблен розглядає суперечності між виробництвом і бізнесом [32], що виникають через розвиток корпорацій, підкреслюючи, що капіталісти більш зацікавлені різноманітними спекулятивними операціями і віддаляються від виробничої діяльності. Вчений визначає основні характеристики монополістичного капіталізму, що сформувався внаслідок розвитку корпоративних форм управління, та його вплив на вільну конкуренцію. Веблен негативно ставиться до капіталу корпорацій, вважаючи, що інтереси власників корпорацій рідко збігаються з інтересами суспільства. При цьому, він не розглядає питань щодо вирішення даних проблем.

Глибше досліджують суть інтересів представники соціально-інституціонального напрямку економічної думки. Е. Хансен та С. Кузнець розглядають необхідність змін у розподілі надходжень корпорації, які б підвищили добробут суспільства та добробут середнього класу [33].

На сучасному етапі науковці та фахівці частіше звертають свою увагу на проблемність забезпечення економічних інтересів. Використовуючи цільовий підхід як сучасний інструмент всебічної та комплексної оцінки організаційної ефективності, дослідники визначили стратегічні цілі функціонування організації та дійшли висновку, що останнім часом представницькою стала група цілей, які мають соціальну спрямованість. Тобто, сьогодні науковці розглядають напрямки діяльності корпорації, котрі спрямовані на задоволення клієнтських потреб та інші соціальні аспекти, потребуючи вдосконалення існуючих моделей корпоративного управління.

Розглядаючи природу економічних інтересів, що формуються в корпорацій, слід зауважити, що останні є сутністю рушійних сил створення та розвитку суб'єктів економіки та тісно пов'язані з потребами [31, с. 46-47].

Відповідно, потреба, як усвідомлене та сформоване відносно рівня культури індивіда бажання або почуття нестачі, реалізується саме через

інтерес. Останній виступає формою вираження потреби, проте ці поняття не є тотожними.

Перш за все, інтерес є ефективним засобом реалізації потреби, котрий включає конкретні цілі та дії. Крім того, інтерес – це своєрідного роду потреба, яка на шляху реалізації проходить складний етап соціального визрівання.

Тобто, інтерес формується з урахуванням та під впливом сукупності виробничих відносин суспільства. Така залежність полягає в тому, що людина вибирає не просто будь-який спосіб задоволення своєї потреби, а саме той, котрий дозволяє їй закріпити або посилити своє місце в системі виробничих відносин та суспільстві в цілому.

Система інтересів, виступаючи формою реалізації потреб, проте, не є повторенням системи потреб. З одного боку, інтерес є способом здійснення потреби, а тому містить різні завдання, мету та ідеали. А з іншого боку, інтерес формується через систему виробничих відносин, тобто інтереси мають певні відмінності порівняно з потребами [34].

Такий вчений як Ф. Енгельс зазначав, що економічні відносини суспільства проявляються як інтереси. Усвідомлення потреб і спроби задовольнити їх спричиняють мотивацію поведінки людини, спонукуючи особу до певної цільової дії (рис. 2.1).

Економічні інтереси за своєю сутністю є об'єктивними. Вони відображають місце і роль суб'єктів господарювання в системі суспільного поділу праці та відносин в економіці. Водночас, дані інтереси є суб'єктивними, адже завжди мають своїх носіїв.

Відповідно, суб'єктами економічних інтересів можуть бути окремі індивіди, домогосподарства, суб'єкти підприємництва, держава, суспільство в цілому.



Рис. 2.1. Взаємозв'язок потреб та економічних інтересів [35]

До об'єктів інтересів належать саме економічні блага, зокрема товари, послуги, інформація тощо.

Плюралізм економічних потреб породжує різноманітність економічних інтересів, котрі утворюють складну систему. Економічні інтереси можуть бути класифіковані за різними ознаками (рис. 2.2).

Суб'єкти економічних відносин виражають специфічні економічні інтереси. В ринковій економіці останні є різними, зокрема:

- економічні інтереси домашніх господарств, які спрямовані на максимізацію рівня корисності з урахуванням існуючих цін та доходів;
- економічні інтереси корпорацій, що спрямовані на максимізацію прибутку, зниження величини витрат і підвищення конкурентоспроможності продукції;
- економічні інтереси держави, які спрямовані на реалізацію і задоволення суспільних потреб в цілому.

За територіальною ознакою виокремлюють такі економічні інтереси:

- муніципальні;

- регіональні;
- національні;
- об'єднання держав;
- глобальні.



Рис. 2.2. Класифікація економічних інтересів за критеріями [31, с. 18]

Отже, суб'єктами економічних інтересів є як фізичні, так і юридичні особи, а також утворені ними групи. Тобто, до них належать наймані робітники і власники організацій, фермери і землевласники, дрібні та великі підприємці, фінансові та нефінансові корпорації тощо.

Кожна з цих груп складається з великої кількості учасників, які, крім групових, мають і власні інтереси. Останні, в більшості випадків, збігаються на деякий час у певної групи суб'єктів економіки, що дає їм можливість об'єднуватись та відстоювати власні інтереси в різних організованих формах і

різноманітними засобами перед державними органами управління, котрі відповідають за політику соціально-економічного розвитку.

Система інтересів у суспільстві завжди суперечлива, а тому будь-яке суспільство має проблему пошуку ефективного механізму їх узгодження, або збалансування.

Разом з цим, не враховуються економічна поведінка суб'єктів, менталітет і специфіка різних економічних зон, політичних систем тощо. Враховуючи це, проблема співвідношення та пріоритету інтересів економічних суб'єктів залишається суперечливою, а механізм їх узгодження не є легким і визначається сутністю економічної системи.

Слід зазначити, що у ринковому типі економіки домінує особистий інтерес споживача. Зарубіжна практика розвитку передових західних країн свідчить про те, що найбільш ефективним способом узгодження та реалізації інтересів є їх координація (рис. 2.3).

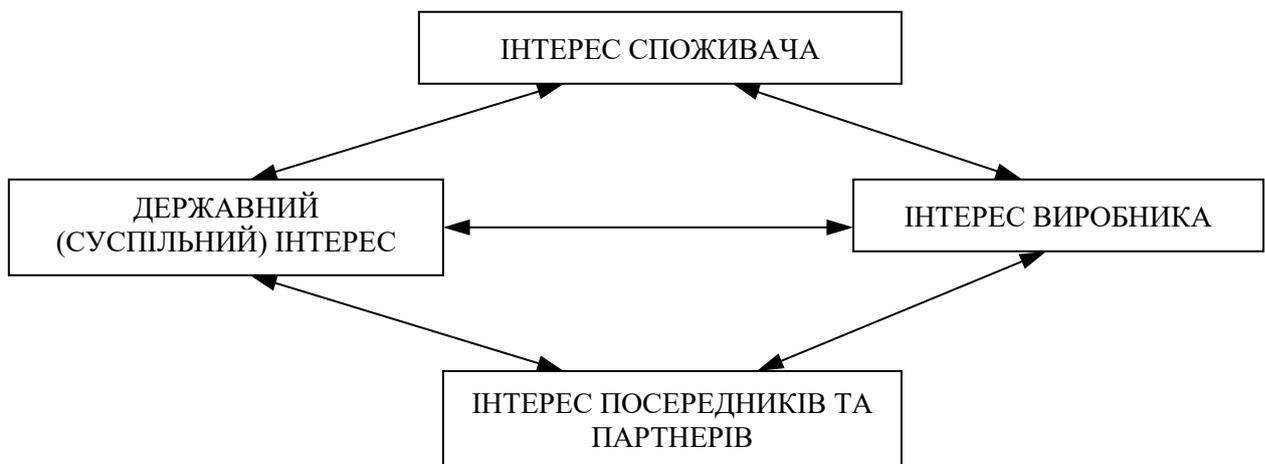


Рис. 2.3. Координація інтересів у ринковому типі економіки [31, с. 20]

В умовах економічної свободи та конкуренції суб'єктів, які вступають у корпоративні відносини, створюються передумови для формування цілісної системи взаємопов'язаних та взаємообумовлених економічних інтересів. Їх проблемна взаємодія заснована саме на принципах зворотного зв'язку і

самоорганізації, має творчий характер та сприяє прогресивному розвитку суспільства.

Процес еволюції сучасних країн, які вже є розвинутими, на основі ринкової економіки створює передумови для координування та гармонізованого розвитку економічних інтересів у корпоративному секторі.

Разом з цим, корпоратизація економічного життя спричиняє проблему збалансування економічних інтересів таких суб'єктів як держави, власників, менеджерів, найманих працівників, партнерів по бізнесу, фінансових інституцій з метою уникнення їх опортуністичної поведінки. Варто зазначити, що значну роль в збалансуванні інтересів саме у сучасній економіці відіграє держава.

Зараз управлінська діяльність, виступаючи процесом координації зусиль інших людей, стала не лише невід'ємною складовою функції володіння, а й пов'язується з результативністю та ефективністю діяльності корпорацій.

Процес управління даною організаційно-правовою формою, як і будь-якою іншою, реалізується через функції управління, основними з яких є:

- планування, що визначає мету корпорації та методи її досягнення;
- організація, яка полягає у створенні організаційної структури для розрахунку обсягу виконуваних робіт, їх розподілу між підрозділами корпорації та окремими працівниками;
- керівництво, що передбачає перетворення окремих рішень в систему цілеспрямованих, узгоджених дій всього колективу;
- контроль, який реалізується шляхом постійного спостереження за результатами діяльності корпорації та своєчасного усунення значних відхилень від запланованого.

Однією з провідних ідей концепції регулювання стало твердження про підвищення чутливості корпорації до потреб соціуму, коли контроль здійснює вищий орган, такий як уряд. У такому випадку примус для корпорації має тільки зовнішній характер, а внутрішнє керівництво залишається за менеджерами корпорації.

Були і зовсім інші, протилежні наукові погляди. Зокрема, концепція ігнорування, що передбачала необхідність утримуватися від будь-яких впливів ззовні на діяльність корпорації, адже потреби соціуму задовольняються під час досягнення організацією економічних цілей. Стосовно концепції спонукання, то вона висувала ідею, що корпорація має ігнорувати різні соціальні цілі. Як наслідок, соціально значимі програми реалізовуватимуться лише в результаті тих чи інших урядових ініціатив.

Узагальнюючи вищевикладене, варто виокремити такі основні дві точки зору на те, як треба вести себе корпораціям у стосунках з суспільством, щоб вважатися соціально відповідальними. Відповідно до однієї з таких, корпорація є соціально відповідальною в тому випадку, якщо має тільки економічні цілі, тобто по максимуму збільшує прибуток, не порушуючи законодавства. Якщо брати до уваги іншу точку зору, корпорація, окрім попереднього, також має враховувати людські і соціальні чинники впливу своєї ділової активності на працівників, споживачів та місцеву громадськість, а також здійснювати позитивний внесок у вирішенні проблем соціуму в цілому. Даний внесок полягає в спрямуванні корпорацією певної частини власних ресурсів і зусиль на реалізацію соціальних програм [31, с. 20-45].

Таким чином, можна стверджувати, що регулювання та забезпечення інтересів груп учасників корпоративних відносин залежить не стільки від розвитку корпоративного сектора в країні, скільки від державної соціальної та економічної політики в цілому.

2.2. Зарубіжний досвід забезпечення економічних інтересів підприємства

Важливе значення у розвитку поглядів економістів на формування та забезпечення інтересів різних груп учасників корпоративних відносин набувають саме соціально-економічні моделі, які присутні в різних країнах, мають індивідуальні особливості в залежності від рівня розвитку економіки, соціально-політичного стану та національних традицій. Однією з таких є

японська модель, котра стала взірцем для формування корпоративного управління в деяких країнах Південно-Східної Азії.

Дана модель характеризується високою часткою афілійованих банків і підприємств у складі акціонерів, де банки і підприємства мають досить міцні зв'язки. Законодавство, громадяни і промислові структури підтримують «кейрецу». Остання являє собою промислово-фінансову групу, яка включає банки, що здійснили великі інвестиції в підприємства та характеризуються загальним позиковим й акціонерним капіталом, торгівлею товарами та послугами, неформальними контактами, розгалуженою «перехресною» власністю. Разом з цим, існують певні економічні вигоди. Наприклад, корпорація, яка належить до певного «кейрецу», має набагато більше вигоди від ділових відносин з іншими членами даної групи, ніж від отримуваних від них дивідендів.

Частка неафілійованих акціонерів порівняно низька, що, на жаль, ускладнює процес голосування [36, с. 127].

Для азіатської моделі у Китаї і В'єтнамі характерним є домінуюча роль суспільного сектора. Основною характеристикою системи управління корпорацією є саме ставлення до власності не як до приватного володіння, а до колективного. Крім цього, особливістю японської моделі є взаємодія корпорацій і держави. З однієї сторони, корпорації постають як своєрідні приватні уряди, маючи вплив своїми рішеннями на розміри та розподіл національного продукту, рівень зайнятості, напрямки капіталовкладень тощо. З іншого боку, економічна політика держави спрямована на участь в діяльності корпорацій шляхом представництва у радах директорів [37].

На практиці майже 80 % корпорацій Японії не мають взагалі зовнішніх членів, а тому правління є, по-суті, представником інтересів компанії та її провідних пайовиків. Більшість японських директорів є старшими службовцями фірми. Банківські установи делегують своїх представників на нижчі посади, щоб здійснювати облік і ревізію бухгалтерської звітності.

Дана модель характеризується взаємним проникненням капіталу і орієнтацією компаній на загальні корпоративні і державні інтереси. Водночас, менеджери повністю здійснюють контроль за ними, будучи єдиними учасниками однопалатної ради директорів. Для японської моделі також характерна активна роль держави, котра приймає участь у стратегічному плануванні. Структура даної моделі представлена на рисунку 2.4.

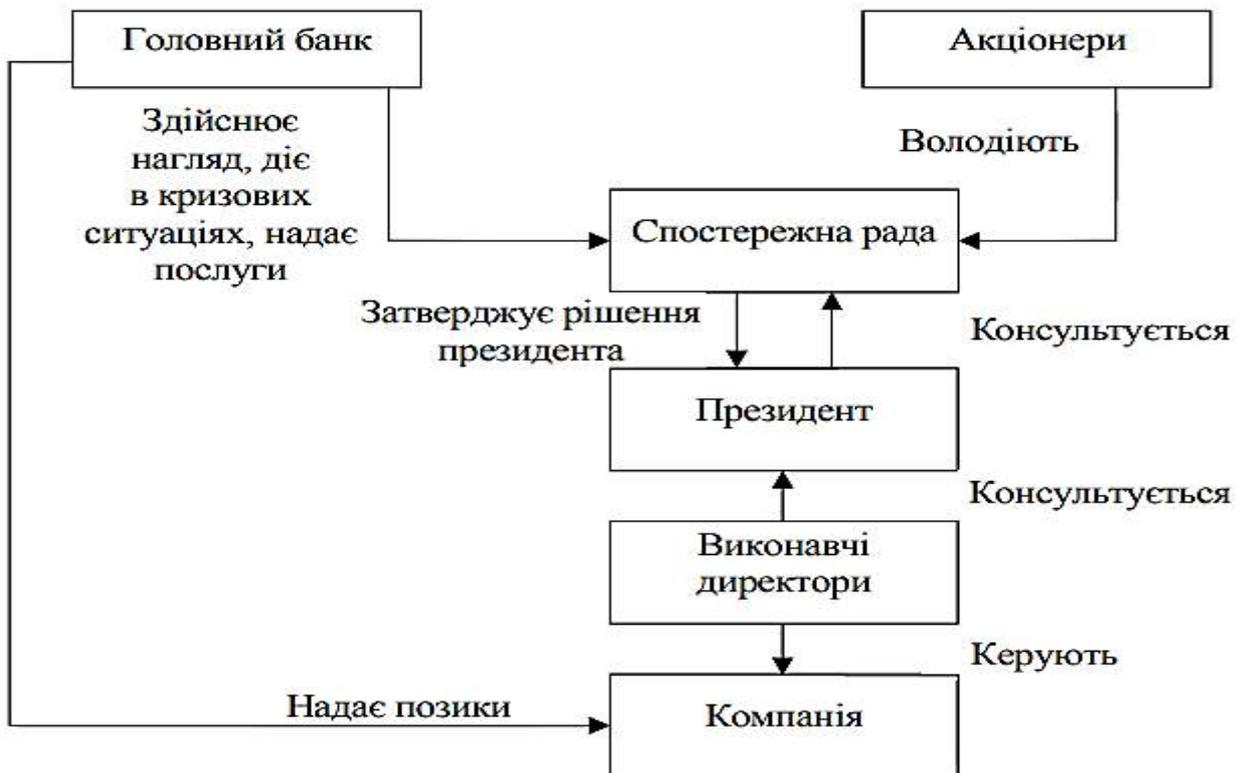


Рис. 2.4. Структура моделі корпоративного управління Японії [37, с. 36]

Основними учасниками корпоративних відносин у японській моделі є:

- ключовий банк як головний внутрішній акціонер;
- афілійована компанія або «кейрецу» – також основний внутрішній акціонер корпорації;
- правління – виконавчі директори;
- уряд.

Ключовий банк і «кейрецу» є двома різними елементами японської моделі, які одночасно повторюють і доповнюють один одного. Майже всі японські корпорації тісно пов'язані із ключовим банком. Останній надає своїм

корпоративним клієнтам кредити та інші послуги. Як наслідок, він є основним власником акцій корпорацій. Через входження кредитно-фінансових інститутів в корпорації, досягаються певні стратегічні вигоди, які пов'язані зі збільшенням мобільності розвитку та реалізацією технологічного потенціалу всієї групи.

Взаємодія між даними учасниками спрямована більше на створення ділових контактів, а не на підтримку балансу сил, як в англо-американській моделі.

Рада директорів, або Спостережна рада, майже повністю складається з афілійованих осіб, тобто виконавчих директорів, керівників головних відділів компаній і правління. Представники неафілійованих акціонерів, тобто аутсайдерів, рідко зустрічаються у складі Спостережної ради японських корпорацій. Даний орган управління складається практично з внутрішніх учасників, кількістю до 50 осіб. Держава також має право на призначення свого представника.

Обов'язкового схвалення акціонерами корпорацій вимагають такі питання:

- виплата дивідендів;
- розподіл коштів;
- вибори Ради акціонерів;
- призначення аудиторів.

Окрім цього, без згоди акціонерів не можна вирішувати питання відносно капіталу корпорації, змін до статуту, винагороди директорам і аудиторам, проблеми злиття, придбання контрольного пакету та реорганізацію [38].

Як вже було зазначено, структура володіння акціями передбачає абсолютну перевагу афілійованих банків і корпорацій. На практиці фінансові інститути контролюють більш ніж 70 % акцій корпорацій, а представництво зовнішніх акціонерів є незначним. Широке використання корпораціями залучених коштів є однією із складових японських економічних досягнень, а

тому обов'язковим членом корпорації є головний банк. Законодавча база є скопійованою з американської. Як наслідок, уряд через своїх представників впливає на:

- стан фінансових ринків;
- стандарти корпоративного управління;
- поведінку фінансових організацій і корпорацій [39].

Вимоги до розкриття інформації є жорсткими на відміну від німецької моделі та передбачають оприлюднення даних про:

- структуру капіталу;
- кожного кандидата в члени Ради директорів (у тому числі посаду, які він займає, відносини з корпорацією, володіння акціями корпорації);
- винагороду, що була сплачена всім керуючим і директорам;
- можливі злиття або реорганізації;
- зміни до статуту, які пропонуються, а також назви компаній, що запрошуються для аудиторської перевірки [38].

Разом з цим, корпорації Японії зацікавлені в довгострокових, переважно афілійованих акціонерах і учасниках. Крім цього, щорічні збори акціонерів носять здебільшого формальний характер, а правління корпорації всі питання узгоджує заздалегідь [39].

2.3. Особливості діяльності промислових і фінансових груп в Україні та проблеми забезпечення їх економічних інтересів

Сучасний стан вітчизняної економіки й спроби України досягти рівня розвинутих країн створило передумови щодо об'єднання фінансового та промислового капіталів і, як наслідок, виникнення промислово-фінансових груп (далі – ПФГ). За їх допомогою можна вирішити низку проблем щодо налагодження взаємозв'язків між підприємствами, банками, страховими компаніями та іншими учасниками ПФГ.

Дані проблеми створення і функціонування промислово-фінансових груп часто привертала до себе увагу українських та іноземних економістів.

Головною умовою визнання групи юридичних осіб, які об'єднали активи, промислово-фінансовою групою є саме наявність в їх складі промислових підприємств і фінансових інститутів (банків чи інших кредитних установ).

Процес розвитку ПФГ у країнах, що розвиваються (у тому числі в Україні), став невід'ємним елементом економічної структури суспільства і вимагає від науковців та практиків відповідей щодо сучасних форм існування ПФГ, їх впливу на економічні зміни в країні та шляхи подальшого розвитку. Сьогодні потрібно чітко усвідомлювати статус таких утворень в Україні, як багатофункціонального інституту, котрий дає можливість більш обґрунтовано визначити їхнє місце в економіці [40].

Промислово-фінансова група є великим угрупованням підприємств, банків, інших юридичних осіб, які займаються виробничою діяльністю, та мають компанії, котрі спеціалізуються на управлінні. Ці утворення створюються, в більшості випадків, на міжгалузевих засадах, що дає змогу здійснювати спільні інвестиції у великі за обсягом проєкти.

В Україні аналізовані групи створюються на підставі об'єднання статутних фондів (статутні групи) чи всіх фінансових ресурсів з єдиним управлінням (консорціум).

Позитивні сторони ПФГ можна охарактеризувати так:

1) усі учасники працюють як елементи єдиного фінансово-промислового механізму, їх інтереси органічно пов'язані;

2) через єдність фінансових, страхових та промислових можливостей найбільш ефективних видів виробництва, ПФГ створюють досить стійкі системи, котрі мають свободу та мобільність щодо міжгалузевого перерозподілу матеріальних та фінансових ресурсів;

3) ПФГ є саме такими організаційними структурами, з котрими охоче будуть співпрацювати іноземні інвестори, бо такі об'єднання володіють автономією у прийнятті та виконанні рішень, і можуть самостійно конструювати фінансовий, виробничий, технологічний, кадровий та інші мости на світові ринки [41].

Користуючись світовим досвідом, основними закономірностями розвитку ПФГ є саме такі:

- концентрація власності (перехресне володіння акціями);
- довгострокові перспективи інвестицій та власності на основі високого рівня експертизи проєктів;
- відмінний рівень управлінської незалежності й конкуренції членів групи при реалізації проєктів усередині групи;
- сумісна маркетингова діяльність при жорсткій конкуренції вертикальних інтегрованих груп.

Формування ПФГ є дуже складним договірним процесом, який залежить і від макроекономічного стану, і від галузевої структури промислового виробництва та ситуації на ринку.

Існують певні обмеження на участь у даному об'єднанні:

- 1) забороняється участь більше, ніж в одній ПФГ;
- 2) дочірні підприємства можуть входити до складу ПФГ лише разом зі своїм основним підприємством;
- 3) державні й місцеві підприємства малого бізнесу мають змогу увійти до складу ПФГ на умовах, визначених власником майна;
- 4) учасниками ПФГ не можуть бути громадські й релігійні організації.

Окрім цього, виділяють три основні типи даних об'єднань. До першого типу належать групи, учасники яких створили акціонерну компанію шляхом об'єднання своїх капіталів. Серцевиною таких ПФГ є центральна компанія, яка є юридичною особою, засновниками якої є всі учасники договору про створення об'єднання і яка виступає основним товариством щодо всіх інших учасників ПФГ.

Функції даних ПФГ є широкими:

- 1) вступає від імені учасників ПФГ у відносини з державою та іншими особами;
- 2) проводить роботу із цінними паперами;

- 3) складає звітність і консолідований баланс ПФГ;
- 4) здійснює фінансовий менеджмент;
- 5) розробляє бізнес-плани;
- 6) проводить аналіз фінансово-господарської діяльності підприємств.

До другого типу ПФГ належать ті, де центральне місце посідає холдингова компанія. Сконцентрувавши контрольний пакет акцій, така організація є своєрідним управлінським центром усієї групи.

До останнього типу ПФГ належать об'єднання, у яких центром власності виступає саме кредитно-фінансова установа [42].

Варто зазначити, що з початку 1998 р. всі аспекти діяльності ПФГ в нашій країні регулювались ЗУ «Про промислово-фінансові групи», що був прийнятий Верховною Радою України ще в 1996 році [43, с. 1-7].

Аналітична оцінка показала, що даний Закон являє собою не продуманий нормативно-правовий документ. Найбільш проблемними з погляду багатьох є такі положення ЗУ «Про промислово-фінансові групи»:

- щодо загальної ідеї про промислово-фінансові групи, так би мовити, офіційної позиції щодо їх функціонування та ролі у відродженні національної економіки. У законодавстві відсутній навіть натяк на те, що ПФГ потрібні народному господарству;
- що стосуються пріоритетів. Незрозумілим є визнання пріоритету промисловості над фінансами, в той час як світовий досвід показує, що більш активними учасниками промислово-фінансових груп є саме фінансові установи;
- щодо преференцій для ПФГ, а саме питання про пільги для них. Зняття сплати мита та зборів у разі експорту та імпорту проміжної продукції є вичерпним переліком прямих і непрямих пільг. Водночас, у держави є низка важелів, починаючи від звичайних податкових пільг і закінчуючи різноманітними формами державного страхування, допомогою у зовнішньоекономічній діяльності, амортизаційній політиці [44].

З 2010 р. законодавство, що регулює діяльність ПФГ зникло, коли Закон України «Про промислово-фінансові групи» [43, с. 1-7] втратив чинність на підставі Закону України № 2522-VI (2522-17) від 09.09.2010.

Виходячи із вищевикладеного, в Україні таке поняття як «промислово-фінансова група» залишилась тільки об'єктом досліджень для науковців та провідних економістів.

Станом на сьогодні в нашій країні відсутні прямі важелі впливу на діяльність ПФГ, яка б полягала в:

- проведенні чіткої економічної політики держави;
- підтримці вітчизняного виробництва;
- налагодженні сприятливого економічного середовища в країні;
- контролі за експортно-імпортними операціями;
- вдосконаленні та спрощенні режиму оподаткування стосовно підприємств, які входять до складу ПФГ, що, в свою чергу, сприяло б виведенню значних коштів з «тіньового ринку» та недоцільності використання іноземних офшорних зон [45].

Таким чином, виникає необхідність закріплення поняття «промислово-фінансова корпорація» в українському законодавстві, а також виділення його, зокрема, як окремого інституту господарського права.

Перейдемо до економічних інтересів самої групи, або ж корпорації. Розглянемо економічні інтереси як фінансової установи, зокрема банку, так і промислової на прикладі аналізованого підприємства, та з'ясуємо, що між ними спільного та відмінного.

На сьогодні, забезпечення сталого розвитку держави можливе лише за рахунок досягнення глобальної цілі, яка полягає у добробуті суспільства, де визначальна роль належить саме банкам. Погоджуємось з тим, що банківська система є окремим елементом фінансового ринку, яка характеризується проникненням у більшість сфер господарювання [46, 47].

Інтереси банків засновані на забезпеченні прибутковості їх діяльності, збереженні та примноженні клієнтської бази, ділової репутації, боротьбі з конкурентами тощо.

Існує певна проблема, яка полягає у тому, що банки, як основа фінансової системи та фактично являючи собою підприємства, зацікавлені у забезпеченні виконання власних інтересів, а держава діє в інтересах суспільства. Звідси слідує те, що дані фінансові структури мають подвійний захист. З одного боку, їх ефективна діяльність є гарантом стійкості банківської системи, а з іншого, вони є своєрідними підприємствами, інтереси яких також повинні захищатися державою [48].

Слід відзначити зближення саме таких інтересів як:

- 1) суспільних, пов'язаних із забезпеченням стабільності банківської системи;
- 2) приватних, спрямованих на максимізацію прибутку та мінімізацію ризиків;
- 3) інституційних, пов'язаних із забезпеченням довіри у фінансовій сфері.

Тобто, економічний інтерес в діяльності банків пропонується розглядати з позиції саме стейкхолдерського підходу як форму прояву економічних відносин, обумовлених призначенням суб'єкта інтересу в системі фінансів та спрямованих на отримання ним вигід від банківської діяльності [49].

Механізм узгодження економічних інтересів розглянемо саме з боку стейкхолдерів банку, де останні є фізичними чи юридичними особами, котрі так чи інакше залежать від діяльності банківської установи або впливають на її розвиток.

В залежності від середовища банку д. е. н. Бобиль В. В. розподіляє стейкхолдерів банку на дві групи:

- 1) зовнішні:
 - споживачі банківських продуктів;
 - органи державної влади;

- банки-конкуренти.
- 2) внутрішні:
 - акціонери банку;
 - топ-менеджери, яких можна віднести до групи привілейованих працівників банку;
 - непривілейовані працівники, зміст відносин яких з банком переходить від звичайних вимог справедливої оплати праці й гарантії зайнятості до інших аспектів взаємин роботодавця з працівником.

Механізм забезпечення економічних інтересів внутрішніх стейкхолдерів банківської установи базується на основних принципах корпоративного управління, що були сформульовані Організацією економічного співробітництва і розвитку:

- справедливості (дотримання прав акціонерів та рівнозначне ставлення до усіх власників акцій, включаючи дрібних та іноземних акціонерів);
- соціальної відповідальності (участь в управлінні фінансовою установою заінтересованих осіб задля збільшення суспільного багатства, створення робочих місць і забезпечення фінансової стійкості банківського сектору);
- прозорості (розкриття достовірної інформації про всі аспекти діяльності банку, включаючи інформацію про фінансове положення, склад власників та структуру управління);
- підзвітності (полягає в обов'язку Ради директорів у забезпеченні управління бізнесом, контролі менеджерів і звітуванні перед акціонерами) [50].

Забезпечення безпеки підприємства перебуває в тісному взаємозв'язку з реалізацією його економічних інтересів. Об'єктивні потреби підприємства, які направлені на створення та реалізацію цілей економічної діяльності та розвитку, формують систему економічних інтересів підприємства.

Остання є сукупністю важливих економічних цінностей, визначальних економічних потреб, реалізація яких гарантує фінансову та економічну незалежність і подальший розвиток діяльності підприємства.

Інтереси підприємства не є постійними, адже відрізняються на всіх стадіях і фазах його життєвого циклу. Основними характеристиками останніх є такі:

- вони є головними чинниками розвитку діяльності організації та забезпечення його безпеки;
- спрямовані на досягнення достатнього обсягу матеріальних, трудових і фінансових ресурсів, що є об'єктивною необхідністю для ведення ефективної господарської діяльності;
- їх структура містить у собі об'єкт, тобто на що саме спрямований інтерес, і суб'єкт – хто конкретно його має;
- зміст економічного інтересу підприємства характеризується наявністю основної цілі діяльності та способів її досягнення (набір відповідних інструментів, методів чи моделей реалізації) [51].

До принципів гармонізації інтересів учасників промислового підприємства слід віднести такі:

- забезпечення стійкого розвитку організації згідно господарського законодавства;
- застосування програмно-цільового управління;
- взаємозв'язок підсистем управління фінансового забезпечення із загальною системою фінансового менеджменту;
- збалансованість фінансових інтересів власників, керівництва, менеджерів, підрозділів, персоналу тощо;
- здійснення постійного моніторингу, контролю та оцінки фінансових ризиків;
- мінімізація витрат;
- розробка фінансової політики за напрямками фінансової діяльності, формуванням та реалізації фінансової стратегії [52].

Порівняння інтересів банку та підприємства в ринковій економіці відобразимо у таблиці 2.1.

Кожна організація зацікавлена в тому, щоб її діяльність була безперервною та стабільною. Не винятком є і банки та підприємства, котрі стикаються з різними негативними ситуаціями та намагаються їх вирішити.

Таблиця 2.1

Порівняльна таблиця економічних інтересів банківської установи та підприємства

Економічні інтереси банку	Економічні інтереси підприємства
Спільне	
Забезпечення стабільності діяльності	
Максимізація прибутку та мінімізація ризиків	
Переважаюча боротьба з конкурентами	
Збільшення ринкової вартості установи	
Забезпечення ліквідності, фінансової стійкості та рентабельності товарів, робіт і послуг	
Відмінне	
Примноження клієнтської бази	Розширення ринків збуту
Збереження ділової репутації	Достатність ресурсів на всіх етапах життєвого циклу
Забезпечення довіри у фінансовому секторі	Створення позитивного іміджа як контрагента
Зростання якості, сервісу та надійності установи	Формування надійних ділових стосунків з постачальниками

* Складено автором

Будь-яка з цих установ створюється задля отримання, в кінцевому результаті, прибутку, котрий можна використати в подальшому на інвестиції чи на власні потреби. Задля постійного його одержання, банки чи підприємства постійно стикаються з ризиками, що мають невизначений характер. Одним із способів їх уникнення є мінімізація втрат, що є доречним і в повсякденний час.

Так як Україна перейшла до ринкових відносин, то конкуренція є присутньою як на фінансовому, так і промисловому ринках. Тому і банк, і промислове підприємство мають боротися зі своїми конкурентами, щоб останні не витіснили їх.

Ринкова вартість є важливим фактором при оцінці діяльності зазначених вище організацій, оскільки свідчить про рівень стійкості та впливовості на відповідному ринку.

Обидва зазначених суб'єкта ринку заінтересовані в забезпеченні ліквідності, фінансової стійкості та рентабельності. Дані категорії мають вагомий вплив на коливання, раніше згаданої, стабільності організацій.

Стосовно відмінних рис, то звичайно ж банк має за мету збільшити кількість клієнтів, адже саме вони є джерелом надходжень даної установи. В свою чергу, підприємство не зацікавлене в цьому, адже йому важливо знайти постійних постачальників сировини й матеріалів. Окрім цього, можливо, воно має намір розширити ринок збуту, що не завжди є потрібним для банку. Підприємство хоче бути забезпечене усіма видами ресурсів протягом терміну свого існування, що тісно пов'язане зі стабільністю організації.

Довіра начебто є і спільною, проте якщо звернути на увагу з ким саме, то відразу спостерігаємо різнобічність. Так, банк створює її для фізичних та юридичних осіб, щоб ті користувались різноманітними послугами установи.

На противагу цього, підприємство зацікавлене в ділових стосунках з постійними постачальниками та забезпеченні позитивного іміджу саме як контрагента.

Як бачимо, існує ризик виникнення конфліктів даних організацій, а тому необхідним є постійна звітність та забезпечення балансу інтересів обох сторін задля успішної та вигідної співпраці між собою.

На нашу думку, виходом з такої суперечності економічних інтересів є створення так званого кластеру.

Одним із способів забезпечення економічних інтересів між фінансовими та промисловими організаціями є кластер, котрий являє собою певні договірні

відносини між суб'єктами ринку. Світова практика застосування кластерів доводить, що кластеризація є, по-перше, запорукою становлення господарства та конкурентоспроможної економіки. По-друге, кластер є своєрідним поєднанням кооперації та конкуренції між його учасниками, що підвищує конкурентоспроможність об'єднання серед інших окремо функціонуючих підприємств.

У країнах ЄС ядром кластера, в основному, визначається велике підприємство, яке об'єднує навколо себе невеликі суб'єкти господарювання. Водночас, підприємство-лідер визначає стратегію розвитку усіх інших підприємств у довготривалій перспективі.

Азійська модель формування промислових кластерів ґрунтується на взаємодії малих і середніх підприємств, що, в свою чергу, формують ядро кластера.

Діяльність більшої частини промислових кластерів США зорієнтована саме на експорт та акумулює підприємства, котрі знаходяться, як правило, у межах одного регіону та спільно використовують його потенціал. Найбільш гнучкими є інтегральні об'єднання промислових підприємств Італії, що об'єднують малі, середні та великі компанії на партнерських засадах. На думку багатьох, саме такі об'єднання є найбільш прийнятними для країн, що перебувають на перехідному етапі розвитку економіки [65, с. 152].

Цікавим щодо запровадження кластерного підходу до розвитку промислового потенціалу є досвід Австрії, в якій на першому етапі проведено моніторинг економічного розвитку регіонів та визначено їх можливості, а на другому – сформовано кластери за інноваційним підходом [66].

В Італії близько половини експорту припадає на частку кластера галузей, пов'язаних з їжею, модою або благоустроєм житла. У Швеції понад 50% експорту становить продукція кластеру галузей, пов'язаних з перевезеннями, металургією й деревообробкою.

Причини виникнення кластерів безпосередньо пов'язані з детермінантами національної переваги і є проявом їхнього систематичного

характеру. При цьому, одна конкурентоспроможна галузь допомагає створенню іншої в процесі взаємно зміцнювальних відносин. Така галузь часто буває найвимогливішим покупцем товарів і послуг, від яких вона залежить. Відповідно, її наявність у країні стає важливим фактором, що визначає зростання конкурентоспроможності галузі-постачальника [67,70].

Більшість кластерів, що зареєстровано в Україні, є аграрними, але поступово з'являються й інноваційні. Практика свідчить, що компанії, які входять до кластеру, є більш успішними і конкурентоздатними, а тому експортують більше, ніж ті, що працюють відособлено. Стратегія кластерного розвитку стає домінантною, бо об'єднує експортний розвиток, залучення інвестицій, трансфер технологій, розвиток малого бізнесу і стартапів, технологічних та індустріальних парків, освіти та розвиток персоналу [68,71].

Незважаючи на те, що підтримка кластерів має різні обґрунтування, бачення та характеристики, вона сильно взаємопов'язана з іншими політиками та стратегіями і переслідує цілий ряд цілей. Середньо- та довгострокова традиція підтримки кластерів, а також велике значення, яке надається кластерній політиці, свідчать про важливість кластерів в Європі та за її межами [72].

Україна, не зважаючи на досить високу активність створених кластерів як на місцевому, національному так і на міжнародному рівні (зокрема, участь в Європейській спільноті кластерів – European Cluster Collaboration Platform) значно відстає в напрямку імплементації державної політики та стратегії [73, 74]

Тож серед основних рекомендацій для підтримки кластерного руху в Україні є створення відповідної кластерної політики, яка б координувалась урядом з врахуванням пріоритетних вимог розвитку економіки регіонів, інновацій та вибраної спеціалізації. В іншому випадку політика, яка не координується урядом, стає ситуативним набором програм та директив, які можуть суперечити одна одній й навряд чи мають шанси на довгостроковий розвиток [75].

Асоціація «підприємств промислової автоматизації» (далі – АППАУ) є кластерною організацією, яка активно розвиває кластерну кооперацію в сфері Індустрії 4.0 з 2016 року, а в 2019 запропонувала єдину концепцію для кластерів промислового інжинірингу – ІАМ. Впродовж 2019 року АППАУ активно просувала концепцію по кільком регіонам – Суми, Харків, Запоріжжя, Одеса, Львів, Київ.

В 2020 році проєкт розвитку двох пілотних кластерів ІАМ підтримало німецьке товариство міжнародної співпраці GIZ (Deutsche Gesellschaft für Internationale Zusammenarbeit (GIZ) GmbH) [69].

Ст. 120 та 127 Господарського кодексу України [1] визначено різні організаційно-правові форми об'єднань підприємств, а саме: асоціації, корпорації, консорціуми, концерни, інші об'єднання підприємств, передбачені законом (союзи, спілки, асоціації підприємців, тощо). Якщо порівнювати ці форми об'єднань підприємств з такою формою господарювання як кластер, то можна зробити висновок, що він здатний існувати в одній з таких організаційно-правових форм або бути окремою формою об'єднання підприємств.

В Україні більша частина підприємств обирають саме перший варіант, у зв'язку із законодавчою неврегульованістю поняття «кластер». Тому наразі досить актуальним є оновлення нормативно-правової бази стосовно розвитку кластерів.

Висновки до розділу 2

Таким чином, у розділі проведено дослідження щодо сутності поняття «економічний інтерес», висвітлено його класифікацію та зв'язок з потребами. Це дозволило встановити, що економічним інтересом виступає певний стимул чи мотив для задоволення індивідуальних потреб суб'єктів господарювання. Більшість вчених-економістів порівнюють економічні інтереси з потребами, що є цілком обґрунтованим, адже інтерес виникає через те, що у суб'єкта з'являється необхідність чогось, потреба в чомусь.

Класифікація даного поняття є різноманітною, що свідчить про високий рівень досліджень з боку науковців.

Встановлено, що забезпечення економічних інтересів є поширеним і за кордоном. Так, прослідковуються різні кластерні утворення в США, Австрії, Італії, Швеції та Японії. На нашу думку, цікавим є досвід саме Японії. Дійсно, японська модель корпоративного управління тісно пов'язана з розвитком так званої промислово-фінансової групи «кейрецу». Дане об'єднання включає банки, котрі вклали інвестиції в інші підприємства реального сектора економіки. Таким чином, спостерігається взаємне проникнення капіталу та підтримка інтересів на корпоративному та державному рівнях. Така модель може бути яскравим прикладом для впровадження в нашій країні щось схожого.

Як вже було зазначено, в Україні були відхилені різні законопроекти та скасовані закони щодо впровадження ПФГ, а тому зараз немає ніякого регулювання даних структур. Тому вважаємо за необхідне впровадити певні законодавчі акти щодо повного та узагальненого роз'яснення поняття «промислово-фінансова група» чи «кластер», їх цілей та прав, можливостей та умов існування на ринку.

Стосовно економічних інтересів як промислового підприємства, так і банку, можна зазначити, що дані суб'єкти ринку мають спільне та відмінне. Тому, щоб забезпечити досягнення економічних інтересів фінансової та промислової організацій, можна створити «кластер», який слугує певними договірними відносинами між декількома учасниками ринку.

В нашій країні існує багато кластерних утворень, однак більшість з них не є промислово-фінансовими, оскільки існують досить великі ризики втрати капіталу та управління між зазначеними суб'єктами. Законодавство, по аналогії з ПФГ, було висунуто на обговорення КМУ, але не набрало чинності. Однак, є певні напрацювання щодо деяких положень можливого закону, котрий буде регулювати такі утворення. Ця концепція є досить реальною, але потребує подальшого розгляду вищими органами влади.

РОЗДІЛ 3

АНАЛІЗ СТАНУ ЕКОНОМІЧНОЇ БЕЗПЕКИ

АТ «ПОЛТАВСЬКИЙ ЗАВОД МЕДИЧНОГО СКЛА»

3.1. Загальна характеристика діяльності АТ «Полтавський завод медичного скла»

Повне найменування організації: Акціонерне товариство «Полтавський завод медичного скла» (далі – акціонерне товариство, підприємство, корпорація, АТ «ПЗМС»).

Організаційно-правова форма – акціонерне товариство.

Тип акціонерного товариства – приватне.

Місцезнаходження: Україна, Полтавська область, 36008, м. Полтава, Шевченківський район, вулиця Європейська, будинок 158.

Товариство створюється без обмеження строку діяльності та з моменту його державної реєстрації є юридичною особою, створеною за законодавством України, має відокремлене майно, самостійний баланс, розрахункові та інші рахунки в банківських установах, знак для товарів та послуг, інші реквізити, виступає в цивільному обігу від власного імені. АТ «ПЗМС» здійснює свою діяльність в межах чинного законодавства України, власного статуту, а також внутрішніх положень та інструкцій.

Товариство має самостійний баланс, поточні (розрахункові), вкладні (депозитні), валютні та інші рахунки в банках. Також, воно має право зареєструвати згідно з чинним законодавством та використовувати знак для товарів і послуг.

Метою діяльності АТ «ПЗМС» є забезпечення досягнення суспільно-корисних цілей та одержання прибутку на підставі здійснення спільної виробничої, торгівельної, наукової, посередницької та іншої діяльності в

порядку і на умовах, визначених чинним законодавством України та статутом даного товариства.

Основним предметом діяльності АТ «ПЗМС» є:

- проектування, розробка, модернізація, виробництво, випробування, дослідження та реалізація виробів медичного та загального призначення зі скла, товарів народного споживання, закупівля та переробка продукції сільського господарства, будівельних конструкцій і матеріалів;
- збирання відходів власного виробництва, здійснення операцій з металобрухтом кольорових та чорних металів та інші види діяльності, які відповідно до чинного законодавства не заборонені законом України;
- виробництво промислових газів, рідкого, газоподібного кисню медичного та азоту. Випробування медичного та технічного кисню, рідкого та газоподібного;
- виробництво фармацевтичних препаратів і матеріалів, оптова та роздрібна торгівля фармацевтичними виробами та торгівля лікарськими засобами.
- проведення поточних та капітальних ремонтів автотранспортних засобів та обладнання;
- сервісне обслуговування виробів власного виробництва та касових апаратів;
- ремонт та виготовлення вузлів котельного та компресорного обладнання, систем вентиляції та кондиціонування повітря, встановлення, монтаж та ремонт посудин, працюючих під тиском;
- випробування та дослідження сировини, що використовується у виробництві скла тощо.

Товариство може здійснювати інші види господарської діяльності, якщо вони не заборонені законодавством та спрямовані на досягнення мети діяльності підприємства [53,54].

Аналізоване підприємство є великим, оскільки чисельність працівників перевищує 250, а балансова вартість активів більше за 20 млн. євро.

Організаційна структура АТ «ПЗМС» представлена на рисунку 3.1.

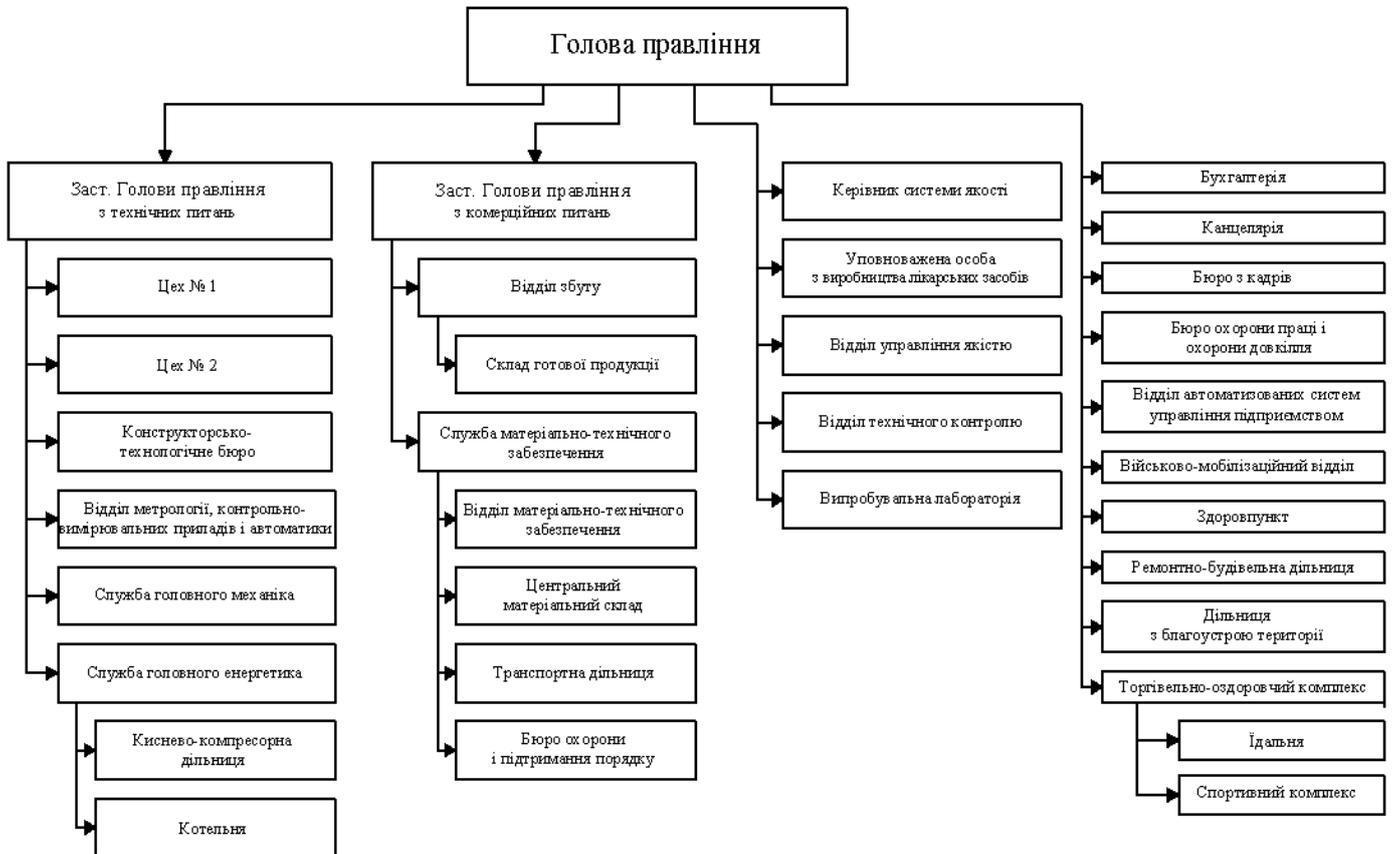


Рис. 3.1. Організаційна структура АТ «ПЗМС» станом на 2020 рік [54]

Структура персоналу аналізованого підприємства за останні 3 роки наведена нижче в таблиці 3.1.

Таблиця 3.1

Інформація про кількість персоналу АТ «ПЗМС» за 2018–2020 роки, осіб

Показник	Станом на 01.01.2021	Станом на 01.01.2020	Станом на 01.01.2019	Середньо облікова чисельність за 2020 рік	Середньо облікова чисельність за 2019 рік
1	2	3	4	5	6
Кількість працівників всього	425	445	473	416	455
в т.ч. виробничого персоналу	344	366	397	366	377

Продовження табл. 3.1

1	2	3	4	5	6
в т. ч. адміністративного персоналу	77	75	72	76	74
в т. ч. найвищого управлінського персоналу	4	4	4	4	4
Кількість штатних працівників	425	445	473	416	455

* Складено автором за даними [54]

Основними видами діяльності підприємства є:

- виробництво й оброблення інших скляних виробів, у тому числі технічних (КВЕД: 23.19);
- виробництво промислових газів (КВЕД: 20.11);
- виробництво фармацевтичних препаратів і матеріалів (КВЕД: 21.20);
- оптова торгівля фарфором, скляним посудом і засобами для чищення (КВЕД: 46.44);
- надання послуг перекладу, адже підприємство реалізує свою продукцію на території України та за її межами (КВЕД: 74.30) [54].

Інформація про види продукції та їх виробництво за останні декілька років подано нижче в таблиці 3.2.

Таблиця 3.2

Основні види продукції та їх обсяг виробництва за 2018–2020 роки

Назва продукції	Одиниця виміру	Кількість виготовленої продукції		
		2018 рік	2019 рік	2020 рік
Трубка скляна	т.	5 945,8	212,8	25,2
Ампули	млн. шт.	238 775,3	1 207,6	1 222,3
Пробірки	тис. шт.	778,5	1 602,8	-
Кисень	тис. м ³	8 507,7	4 706,2	4 982,2
Азот	тис. м ³	666,7	370,6	100,5

* Складено автором за даними [54]

Аналізоване підприємство власні товари, роботи і послуги на міжнародному рівні, це видно з таблиці 3.3 та рисунку 3.2. Перш за все, продукція АТ «ПЗМС» орієнтована на національний ринок, а саме у такі міста як Київ, Харків, Полтава, Львів та інші регіони України. Окрім цього, присутній експорт продукції підприємства за межі України, зокрема в Білорусь, Росію, Великобританію, Казахстан, Грузію, Молдову та інші регіони за кордоном.

Таблиця 3.3

Структура доходів АТ «ПЗМС» за 2018–2020 роки, тис. грн

Показник	2020 рік	2019 рік	2018 рік
Всього доходи від реалізації продукції власного виробництва	392 744	403 890	398 365
в т. ч. підприємствам України	233 850	261 348	231 400
в т. ч. експорт продукції	158 894	142 542	166 965
Інші доходи	43 058	51 103	36 603
в т. ч. дохід від участі в капіталі		-	174
в т. ч. інші фінансові доходи	12 393	11 171	5 978
в т. ч. інші доходи	30 665	39 932	30 451
Всього доходів	435 802	454 993	434 968

* Складено автором за даними [54]

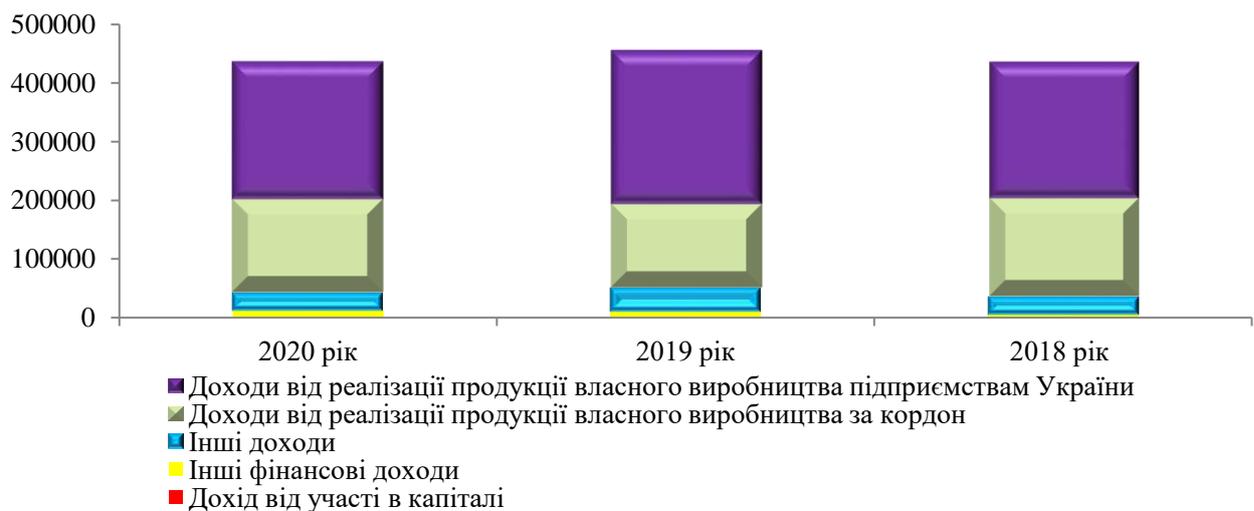


Рис. 3.2. Графічна інтерпретація надходжень АТ «Полтавський завод медичного скла» за 2018–2020 рр.

* Складено автором за даними [54]

Аналізоване підприємство є єдиним у країні, яке займається виробництвом медичного скла та виробів з нього. Як наслідок, конкурентів на національному рівні у нього немає.

АТ «ПЗМС» не має як такого відділу забезпечення економічної безпеки на підприємстві. Скоріше за все, дана функція покладена на відділ збуту та бухгалтерію. Так, через відсутність конкурентів даний відділ не потрібен, в принципі, однак його відсутність тягне за собою повільне виявлення різноманітних проблем в економічній діяльності АТ «ПЗМС».

Основні економічні показники підприємства подані в таблиці 3.4.

Таблиця 3.4

Результати діяльності АТ «ПЗМС» за 2018–2020 роки, тис. грн

Показник діяльності	2018 рік	2019 рік	2020 рік
Чистий дохід від реалізації продукції	398 365	403 890	392 744
Собівартість реалізованої продукції	(237 857)	(223 677)	(217 041)
Валовий прибуток	160 508	180 213	175 703
Інші доходи	36 603	51 103	43 058
Адміністративні витрати	(14 362)	(15 418)	(16 539)
Витрати на збут	(8 828)	(7 844)	(6 990)
Фінансові витрати	-	(154)	-
Інші витрати	(49 493)	(55 549)	(47 599)
Податок на прибуток	(22 491)	(27 513)	(27 038)
Чистий прибуток	101 937	124 838	120 595

* Складено автором за даними [54]

Як бачимо з таблиці 3.4, підприємство стабільно отримує чистий прибуток протягом останніх років своєї діяльності. Однак, обсяги виробленої та реалізованої продукції коливаються, що вказує на необізнаність відділів щодо ефективного розподілу кожного виду основної продукції та її збуту. Також, в організаційній структурі суб'єкта господарювання відсутній орган, котрий би займався управлінням та запобіганням різним загрозам економічній безпеці підприємства. Вважаємо, що через повну відсутність конкурентів в АТ «ПЗМС», фактично, такий відділ немає необхідності створювати.

3.2. Аналіз ключових індикаторів економічної безпеки АТ «Полтавський завод медичного скла»

Будь-яке підприємство зацікавлене в тому, аби його рівень економічної безпеки зростав протягом періоду діяльності на ринку. Разом з цим, такий суб'єкт господарювання має за мету бути фінансово стійким, ліквідним, платоспроможним, прибутковим та займати провідну ділову позицію на ринку з-поміж партнерів та конкурентів. Тому приділимо увагу саме цим фінансовим категоріям при аналізі рівня економічної безпеки підприємства.

Фінансова стійкість є таким станом підприємства, коли обсяг його майна активів є достатнім для погашення зобов'язань.

Можна стверджувати, що фінансова стійкість підприємства існує за умови, що вкладені в підприємницьку діяльність ресурси окупаються за рахунок грошових надходжень від господарської діяльності, а одержаний прибуток забезпечує самофінансування та незалежність суб'єкта господарювання від зовнішніх джерел формування активів [55].

Перш за все, фінансова стійкість характеризує ступінь фінансової незалежності підприємства щодо володіння та використання власного майна. Такий ступінь незалежності можна оцінити за різними критеріями:

- рівнем покриття матеріальних обігових коштів (запасів) стабільними джерелами фінансування;
- потенційною спроможністю підприємства покрити термінові зобов'язання більш мобільними активами, зокрема готівковими коштами;
- часткою власних або стабільних джерел у сукупних джерелах фінансування [56].

Дана фінансова категорія є досить важливою характеристикою фінансового стану будь-якого суб'єкта господарювання, так як показує його рівень платоспроможності та кредитоспроможності. Окрім цього, вона дає можливість проаналізувати ступінь фінансової незалежності володіння власним майном та його ефективного використання.

Фінансову стійкість АТ «ПЗМС» оцінюємо на основі розрахунку відносних та абсолютних показників, що ґрунтуються на порівнянні активів та джерел їх безпосереднього фінансування (Додаток Г).

Виходячи з даних Додатку Г, АТ «ПЗМС» має достатню величину власного оборотного капіталу, так як протягом 2018–2020 рр. даний показник є додатним і зростає в динаміці, що є позитивним явищем у діяльності підприємства.

Значення коефіцієнта фінансової стійкості протягом досліджуваного періоду є меншим за норму. Тобто, підприємство має недостатньо джерел фінансування, які може використовувати тривалий час. Разом з цим, динаміка показника є негативною, що є недостатнім для належного рівня фінансової стійкості.

Протилежна ситуація з коефіцієнтом автономії, який перевищує нормативне значення. Як наслідок, підприємство має достатню величину власного капіталу для погашення зобов'язань, що знижує ризик залучення зовнішніх джерел фінансування в критичних для організації ситуаціях.

Як обернений до коефіцієнта автономії, коефіцієнт залежності має зворотну тенденцію. Вона є негативною, адже з кожним роком значення показника збільшується, внаслідок чого зростає ризик фінансування підприємства з боку зовнішніх джерел.

Значення коефіцієнта фінансового ризику є досить низьким. Тобто, займають загальні зобов'язання займають незначну питому вагу у власному капіталі, що є позитивним явищем.

Так як величина власного оборотного капіталу є достатньою у АТ «ПЗМС», то коефіцієнт маневреності власного капіталу є додатним та перевищує норму, що свідчить про достатність власних коштів для фінансування активів.

Коефіцієнт покриття запасів власними обіговими коштами є високим, що вказує на забезпечення джерелами фінансування запасів підприємства.

Стосовно коефіцієнта загальної заборгованості можна зазначити, що його значення не перевищує норму, тобто короткострокові та довгострокові зобов'язання займають невелику частку в активах підприємства.

Якщо аналізувати коефіцієнт співвідношення власного та залученого капіталів, то можна відразу побачити, що на 1 грн залучених коштів припадає більше 55 грн власних у 2018 році, 44 грн у 2019 році та 36 грн у 2020 році. Як бачимо, підприємство є цілком забезпечене власним коштом, у порівнянні з залученими, що виключає різку необхідність поповнення останніх.

Підсумовуючи, слід зазначити, що АТ «ПЗМС» має фінансову стійкість.

Для характеристики наявності джерел фінансування запасів на підприємстві виділяють три основних показники.

1. Наявність власних коштів (В) – обчислюється як різниця між власним капіталом та необоротними активами:

$$B = BK - HA \quad (3.1)$$

де BK – величина власного капіталу за звітний період, тис. грн;

HA – загальна вартість необоротних активів за аналізований рік, тис. гривень.

2. Наявність власних та довгострокових позикових коштів (робочий капітал) (ВД) – визначається збільшенням попереднього показника на суму довгострокових зобов'язань (ДЗ):

$$BD = B + DZ \quad (3.2)$$

де ДЗ – величина довгострокових зобов'язань підприємства за звітний період, тис. гривень.

3. Наявність загальних коштів (ЗК) – фінансування запасів устанавлюється збільшенням попереднього показника на суму короткострокових кредитів банків (КК):

$$ZK = BD + KK \quad (3.3)$$

де КК – сума короткострокових кредитів підприємства за аналізований період, тис. гривень.

Трьом показникам наявності джерел фінансування запасів відповідають три показники забезпеченості запасів джерелами їхнього фінансування.

1. Надлишок (+) або дефіцит (-) власних коштів (Φ^B):

$$\Phi^B = B - Зп \quad (3.4)$$

де Зп – сумарна запасів на підприємстві за звітний період, тис. гривень.

2. Надлишок (+) чи дефіцит(-) власних та довгострокових позикових коштів (Φ^{BD}):

$$\Phi^{BD} = BD - Зп \quad (3.5)$$

3. Надлишок (+) чи дефіцит (-) загальних коштів ($\Phi^{ЗК}$):

$$\Phi^{ЗК} = ЗК - Зп \quad (3.6)$$

Для визначення типу фінансової стійкості використовують трикомпонентний показник:

$$S_{(\Phi)} = \{S_1(\pm\Phi^B), S_2(\pm\Phi^{BD}), S_3(\pm\Phi^{ЗК})\}, \quad (3.7)$$

де функція визначається так:

$$S_{(\Phi)} = \begin{cases} 1, \text{ якщо } \Phi \geq 0 \\ 0, \text{ якщо } \Phi < 0. \end{cases} \quad (3.8)$$

За результатами розрахунків визначають тип фінансової стійкості підприємства завдяки зведеній таблиці показників (табл. 3.5) [57].

Таблиця 3.5

Зведена таблиця показників за типами фінансової стійкості [57]

Показник	Тип фінансової стійкості			
	Абсолютна стійкість	Нормальна стійкість	Нестійке становище	Кризове становище
1	2	3	4	5

Продовження табл. 3.5

1	2	3	4	5
$\Phi^B = B - Зп$	$\Phi^B > 0$	$\Phi^B < 0$	$\Phi^B < 0$	$\Phi^B < 0$
$\Phi^{ВД} = ВД - Зп$	$\Phi^{ВД} > 0$	$\Phi^{ВД} > 0$	$\Phi^{ВД} < 0$	$\Phi^{ВД} < 0$
$\Phi^{ЗК} = ЗК - Зп$	$\Phi^{ЗК} > 0$	$\Phi^{ЗК} > 0$	$\Phi^{ЗК} > 0$	$\Phi^{ЗК} < 0$

Проаналізуємо показник, що характеризує вид джерел фінансування матеріальних оборотних коштів (табл. 3.6).

Таблиця 3.6

Класифікація типу фінансового стану АТ «ПЗМС» за 2018–2020 роки

Показник	2018 рік	2019 рік	2020 рік
Загальна величина запасів	51434	60881	81567
Наявність власних коштів	242892	289797	360340
Наявність власних та довгострокових позикових коштів (робочий капітал)	242892	289797	360340
Наявність загальних коштів	242892	289797	360340
$\Phi^B = B - Зп$	191458	228916	278773
$\Phi^{ВД} = ВД - Зп$	191458	228916	278773
$\Phi^{ЗК} = ЗК - Зп$	191458	228916	278773
Трикомпонентний показник фінансової стійкості $S(\Phi) = \{S1(\pm\Phi^B), S2(\pm\Phi^{ВД}), S3(\pm\Phi^{ЗК})\}$	{1,1,1}	{1,1,1}	{1,1,1}

* Складено автором за даними [54,57]

АТ «Полтавський завод медичного скла» має власні кошти, при цьому довгострокові позикові кошти протягом досліджуваного періоду не залучалися. Відповідно, величина загальних коштів є більшою за величину запасів, а тому всі складові трикомпонентного показника дорівнюють 1.

Як наслідок, АТ «ПЗМС» має абсолютну фінансову стійкість. Отже, дане підприємство не знаходиться на межі банкрутства, адже наявні грошові кошти та дебіторська заборгованість покривають довгострокові та короткострокові запозичення, що є позитивним.

Ліквідність є бажаною для більшості суб'єктів господарювання на ринку. Відповідно, ця фінансова категорія є також економічним інтересом для підприємства.

Ліквідність є здатністю оборотних засобів перетворюватися у гроші, котрі необхідні для нормального функціонування організації. Головною її ознакою є перевищення оборотних активів над короткостроковими зобов'язаннями, тобто наявність чистого робочого капіталу (власного оборотного капіталу) [58].

Спочатку побудуємо баланс ліквідності, який покаже, до якого типу ліквідності відноситься підприємство (додаток Д).

Проаналізувавши таблицю вище, можна виділити такі співвідношення:

$$\{A1 \geq П1\} \{A2 \geq П2\}$$

$$\{A3 \geq П3\} \{A4 \leq П4\}$$

Отже, баланс АТ «ПЗМС» є абсолютно ліквідним, так як усі нерівності виконуються та є вірними.

Розрахунок показників, які стосуються ліквідності протягом 2018–2020 рр., на основі звітності АТ «ПЗМС» наведено нижче у таблиці 3.7.

Величина власного оборотного капіталу АТ «ПЗМС» протягом аналізованого періоду є додатною. Це свідчить про те, що у підприємства вистачає власних коштів для забезпечення стабільності та безперервності своєї діяльності. Тенденція є позитивною, тобто з кожним роком організація намагається збільшити даний показник, що є добре.

Таблиця 3.7

Динаміка показників ліквідності АТ «ПЗМС» за 2018–2020 роки

Показники	2018 рік	2019 рік	Відхилення (+,-) в 2018-2019 рр.		2019 рік	2020 рік	Відхилення (+,-) в 2019-2020 рр.	
			Δ	темп зростання, %			Δ	темп зростання, %
1	2	3	4	5	6	7	8	9
Власний оборотний капітал (ВОК)	248807	293748	44941	118,06	293748	364541	70793	124,10

Продовження табл. 3.7

1	2	3	4	5	6	7	8	9
Загальний коефіцієнт ліквідності (Кпл)	23,016	19,729	-3,287	85,72	19,729	18,635	-1,094	94,46
Коефіцієнт швидкої ліквідності (Кшл)	17,934	15,592	-2,342	86,94	15,592	14,483	-1,109	92,89
Коефіцієнт абсолютної ліквідності (Кал)	8,441	8,916	0,476	105,63	8,916	9,701	0,785	108,80
Коефіцієнт ліквідності товарно-матеріальних цінностей (Клмц)	5,082	4,137	-0,945	81,41	4,137	4,152	0,015	100,36
Коефіцієнт ліквідності дебіторської заборгованості (Клдіз)	9,493	6,675	-2,818	70,32	6,675	4,782	-1,893	71,63

* Складено автором за даними [54,57]

Величина загального коефіцієнту ліквідності зменшується у динаміці, проте його значення є перевищує норму. Тобто, оборотних активів поки що достатньо для вчасного погашення короткострокових зобов'язань, що свідчить про наявність платоспроможності.

Коефіцієнт швидкої ліквідності також відповідає нормі. Це, в свою чергу, свідчить про достатні величини наявних та залучених коштів у підприємства для погашення своїх поточних зобов'язань.

Підприємство має абсолютну ліквідність, бо воно може негайно погасити свої зобов'язання. Варто додати, що позитивна тенденція протягом аналізованого періоду лише покращує ситуацію.

Стосовно коефіцієнта ліквідності товарно-матеріальних цінностей можна зазначити, що найкраще запаси покривають короткострокові зобов'язання у 2018 році. Негативна тенденція свідчить про зменшення ліквідності запасів.

Як можна бачити з таблиці 3.7, коефіцієнт ліквідності дебіторської заборгованості поступово зменшується в динаміці. Тобто, з часом втрачається можливість значною мірою погашення дебіторською заборгованістю власних короткострокових зобов'язань, що не є добре.

Отже, АТ «ПЗМС» є в принципі ліквідним, адже майже усі показники, які характеризують дану фінансову категорію знаходяться в нормі.

Підприємство також заінтересоване в постійній платоспроможності, адже дана фінансова категорія має досить значний вплив на стабільність діяльності організації. Вона характеризується можливістю і здатністю підприємства своєчасно й повністю виконувати власні фінансові зобов'язання перед внутрішніми та зовнішніми партнерами, а також державою.

Платоспроможність є дуже важливою складовою існування підприємства на ринку, тому можна стверджувати, що вона є одним із найбажаніших економічних інтересів для суб'єкта господарювання. Для її оцінки використовують такі показники:

- 1) коефіцієнт забезпеченості оборотних активів власними оборотними коштами;
- 2) коефіцієнт загальної платоспроможності підприємства;
- 3) коефіцієнт фінансового левериджу;
- 4) частка кредиторської заборгованості у власному капіталу й дебіторській заборгованості;
- 5) коефіцієнт співвідношення чистих оборотних активів з чистими активами [57].

Обчислимо дані показники, проаналізуємо їх динаміку та з'ясуємо, чи є дане підприємство платоспроможним (Додаток Е).

Власних оборотних коштів АТ «ПЗМС» має вдосталь, тому воно може фінансувати свої оборотні активи за рахунок даних коштів. Тенденція є негативною, адже величина власного оборотного капіталу збільшується нижчими темпами, ніж величина короткострокових зобов'язань.

Величина коефіцієнта загальної платоспроможності є більш, ніж достатньою. Варто зазначити, що тенденція є спадною, адже величина короткострокових пасивів зростає швидше, ніж валюта балансу.

Коефіцієнт фінансового левериджу протягом аналізованого періоду дорівнює 0, так як підприємство не має довгострокових зобов'язань, які входять до розрахунку даного показника.

Частка кредиторської заборгованості у власному капіталу та дебіторській заборгованості знаходиться в нормі, однак має тенденцію до зростання, що не є позитивним явищем.

Значення коефіцієнта співвідношення чистих оборотних активів із чистими активами протягом досліджуваного періоду зростає. Це вказує на збільшення чистих оборотних коштів, що, в свою чергу, має позитивний вплив на підприємство та його діяльність в цілому.

Отже, АТ «ПЗМС» є в абсолютній мірі платоспроможним підприємством, оскільки більшість показників, які характеризують дану фінансову категорію, відповідають нормам.

Узагальненим поняттям, що характеризує не лише ефективність, а й динаміку розвитку підприємств за ринкових умов, як один з ключових їх інтересів, є ділова активність. Остання являє собою комплексну характеристику, яка відображає зусилля підприємства, спрямовані на забезпечення динаміки розвитку й досягнення поставлених цілей у різних напрямках діяльності. Основними цілями оцінки та аналізу ділової активності підприємства є здійснення ефективних управлінських рішень з метою забезпечення сталого розвитку та підвищення конкурентоспроможності за умов ринкового середовища [60].

Розрахунок коефіцієнтів, котрі характеризують ділову активність АТ «ПЗМС» наведено в таблиці 3.8.

Коефіцієнт ефективності використання ресурсів має негативну тенденцію протягом аналізованого періоду. Зокрема, в 2019 році даний показник

збільшився на 0,016 відсоткових пунктів. Це обумовлено зростанням виручки від реалізації та в наступному всіх видів прибутків, в т. ч. і чистого. Однак, у 2020 р. цей коефіцієнт вже є меншим за минулий період, що свідчить про поступову втрату ефективності використання ресурсів.

Період обороту власного оборотного капіталу зростає в динаміці, що є негативним явищем. Даний показник не знаходиться в нормі, оскільки має досить високі значення.

Таблиця 3.8

Показники ділової активності АТ «ПЗМС» за 2018–2020 роки

№ з/п	Показники	2018 рік	2019 рік	2020 рік	Темп зростання,%	
					2019/2018	2020/2019
1	2	3	4	5	6	7
1	Коефіцієнт оборотності оборотних активів (поточних активів) (К _{ооА})	1,583	1,443	1,144	91,16	79,28
2	Коефіцієнт ефективності використання ресурсів (К _{вкв})	0,170	0,186	0,162	109,28	86,88
3	Коефіцієнт оборотності дебіторської заборгованості (К _{одз})	3,557	3,811	3,859	107,15	101,27
4	Період погашення (інкасації) дебіторської заборгованості, днів (Т _{одз})	102,628	95,783	94,582	93,33	98,75
5	Коефіцієнт оборотності кредиторської заборгованості (К _{окз})	36,848	40,733	27,893	110,54	68,48
6	Період погашення (інкасації) кредиторської заборгованості, днів (Т _{окз})	9,906	8,961	13,086	90,46	146,04
7	Коефіцієнт оборотності товарно-матеріальних запасів по виручці від реалізації (К _{овз})	4,831	4,704	3,833	97,37	81,48
8	Період оборотності власного оборотного капіталу (П _{вкв})	217,862	240,699	302,105	110,48	125,51

* Складено автором за даними [54,57]

Ділову активність підприємства також визначають за умови виконання «золотого правила» економіки підприємства:

$$T_{\text{пр}} > T_{\text{р}} > T_{\text{к}} > 100 \%, \quad (3.9)$$

де $T_{\text{пр}}$ – темп зростання прибутку до оподаткування, %;

$T_{\text{р}}$ – темп збільшення обсягу реалізації, %;

$T_{\text{к}}$ – темп зростання авансованого капіталу, % [57].

Відобразимо золоте правило на основі звітності АТ «ПЗМС» за кожен рік окремо.

{82,97 % < 112,23 % > 110,02 % > 100 %} – 2018 рік;

{122,44 % > 101,39 % < 113,93 % > 100 %} – 2019 рік;

{96,90 % < 97,24 % < 108,78 % > 100 %} – 2020 рік.

Як бачимо, протягом досліджуваного періоду «золоте правило» виконується найкраще. Економічний потенціал має тенденцію до зростання, тобто діяльність підприємства розширюється. В 2018 році виручка збільшилась, порівняно з попереднім роком, однак величина авансового капіталу зменшилась на 17,03 в. п. відповідно.

Стосовно 2019 р., то тут «золоте правило» не виконується повністю через незначне підвищення чистого доходу від реалізації продукції порівняно з темпом приросту прибутку до оподаткування.

У 2020 році АТ «ПЗМС» одержало менше виручки від реалізації та, як наслідок, прибутку теж, що є причиною невиконання «золотого правила економіки».

На сьогодні, головною передумовою існування підприємства є одержання прибутку, тобто переважанням усіх видів доходів над витратами. Іншими словами, такі суб'єкти господарювання мають економічний інтерес в забезпеченні прибутковості. Якщо цього не вдається, то підприємство зазнає збитків, через яких повністю або ж частково втрачається сенс його існування. Кризові становища порушують ефективність роботи організації, що, в кінцевому випадку, може призвести до банкрутства та ліквідації.

Як вже було сказано, узагальнюючим фінансовим показником діяльності підприємства є його прибуток, котрий формується як фінансовий результат за всіма видами його діяльності: операційною, інвестиційною й фінансовою [54].

Динаміка проведення операцій формування і розподілу прибутку підприємства наведено у Додатку Ж.

Вважаємо за доцільне відобразити загальну тенденцію усіх прибутків АТ «ПЗМС» в динаміці протягом аналізованого періоду (рис. 3.3).

Валовий прибуток, як різниця між чистим доходом від реалізації продукції та її собівартістю, має позитивну тенденцію протягом 2018–2020 рр., що є добре, адже АТ «ПЗМС» отримує більше доходів від ведення бізнесу, ніж несе витрат при цьому.

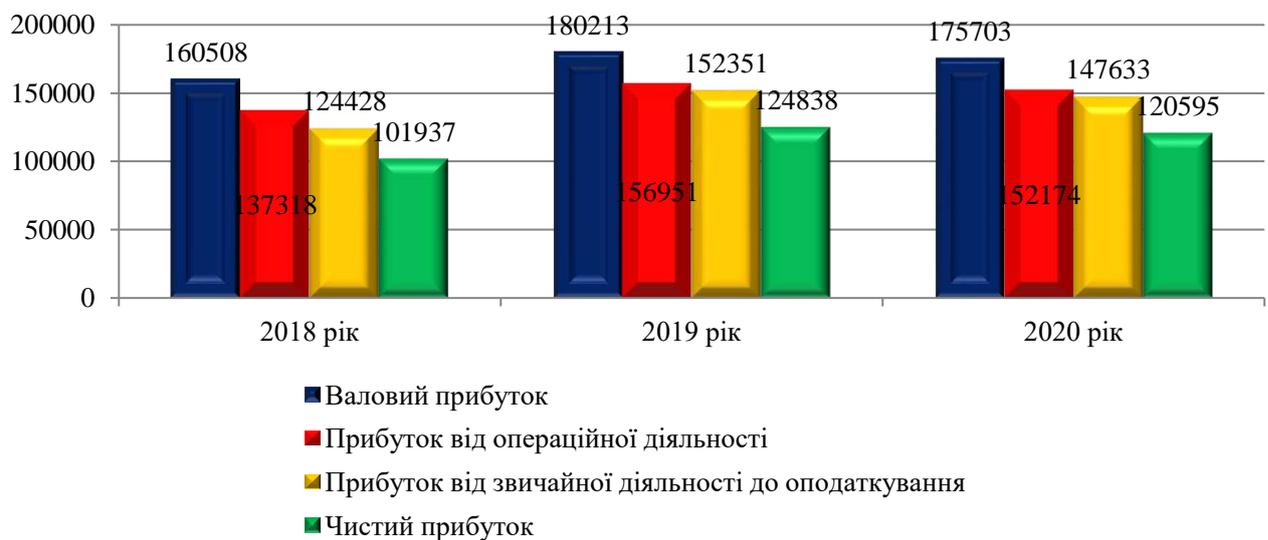


Рис. 3.3. Динаміка прибутку АТ «Полтавський завод медичного скла» за 2018–2020 роки, тис. грн

* Складено автором за даними [54]

Прибуток від операційної діяльності також протягом досліджуваного періоду зростає, що свідчить про рентабельність основних видів діяльності.

Прибуток від звичайної діяльності до оподаткування у 2020 році, порівняно з 2018 році збільшився на 23305 тис. гривень. Останнє є свідченням

того, що підприємство проваджує діяльність, яка приносить доходи вищі за витрати, понесені внаслідок цього.

Чистий прибуток протягом досліджуваного періоду збільшився на 18658 тис. грн, що є позитивним. Основний економічний інтерес АТ «ПЗМС» є досягнутим, адже воно не зазнало збитків та має рентабельні види діяльності.

Величину фінансового результату діяльності підприємства безпосередньо визначає загальний обсяг доходів та витрат підприємства. За результатами виконаних розрахунків даємо оцінку динаміки доходів та витрат підприємств, та проаналізуємо тенденцію окремих показників доходів і витрат підприємства за досліджуваний період (Додаток 3).

За 2018 рік підприємство отримало доходів на суму 434968 тис. грн. Основну частку всіх доходів складає чистий дохід, адже займає 91,58 %. Інших операційних доходів АТ «ПЗМС» не отримало. Крім того, підприємство зазнало витрат на суму 333031 тис. грн. Собівартість реалізованої продукції займає провідну частку в загальній сумі, а саме 71,42 %.

У 2019 році доходи підприємства склали 454993 тис. грн. Основну частку всіх доходів складає чистий дохід від реалізації продукції, адже займає 88,77 %. Крім того, підприємство зазнало витрат на суму 330155 тис. грн. Собівартість реалізованої продукції займає 67,75 % від загального обсягу витрат.

Останній аналізований рік був гіршим за попередній, адже показники рентабельності незначним чином зменшились. Передусім, рентабельність активів склала 16,17 %, що на 2,44 в. п. менше відносно 2019 року. Прибутковість продаж та витрат зменшились, що є негативним явищем.

З'ясувавши стан АТ «ПЗМС» з боку всіх фінансових категорій, можна вказати, що воно перебуває в абсолютному стані фінансової стійкості.

Крім цього, воно є ліквідним, адже має в достатній мірі власних оборотних коштів. Організація є платоспроможною, оскільки більша частина показників, які характеризують здатність вчасно погашати свої зобов'язання, відповідають нормам.

Стосовно ділової активності можна зазначити, що підприємство має достатньо значну величину періоду дебіторської заборгованості, що, в свою чергу, свідчить про недоотримання надходжень. Також, великий період обороту власного оборотного капіталу свідчить про те, що на 1 грн виручки від реалізації йде менше 1 грн власних оборотних коштів.

Прибутковість АТ «ПЗМС» дещо знизилась, тобто спостерігається негативна тенденція, яка тягне за собою погіршення величини рентабельності, що не є позитивним результатом діяльності підприємства на ринку.

3.3. Оцінювання рівня економічної безпеки АТ «Полтавський завод медичного скла»

Забезпечення економічної дієвості суб'єктів підприємництва полягає у проведенні розрахунків у фінансовій сфері, що мають на меті отримання відповіді на питання наскільки фінансово-економічний стан бізнесу стійкий відносно протидії ризику його банкрутства. Для цього застосовують відомі моделі Альтмана, Спрінгейта, Кадикова та Сайфуліна, Крамаренка та ін. [57] Розглянемо на прикладі цих моделей стан економічної безпеки в частині ймовірності виникнення банкрутства АТ «ПЗМС» за 2018–2020 роки.

1. Модель Е. Альтмана:

$$Z = 1,2K_1 + 1,4K_2 + 3,3K_3 + 0,6K_4 + K_5, \quad (3.10)$$

де K_1 – власні оборотні активи / валюта балансу;

K_2 – нерозподілений прибуток / валюта балансу;

K_3 – прибуток до сплати відсотків і податків / валюта балансу;

K_4 – власний капітал (ринкова оцінка) / позиковий капітал;

K_5 – виручка від реалізації / валюта балансу.

Якщо:

$Z < 1,8$ – вірогідність банкрутства досить висока;

$1,8 < Z < 2,7$ – вірогідність банкрутства середня;

$2,7 < Z < 2,9$ – банкрутство можливе, але за певних обставин;

$Z > 3,0$ – вірогідність банкрутства досить незначна [57].

$$Z_{2018} = 0,47 + 1,36 + 0,66 + 32,69 + 0,64 = 35,82$$

$$Z_{2019} = 0,49 + 1,35 + 0,70 + 26,73 + 0,57 = 29,84$$

$$Z_{2020} = 0,56 + 1,35 + 0,63 + 21,96 + 0,51 = 25,01$$

Як бачимо, протягом 2018–2020 рр. АТ «Полтавський завод медичного скла» за моделлю Альтмана взагалі не було банкрутом, адже прослідковуються великі значення Z . Зокрема, це пов'язано зі співвідношенням власного і залученого капіталів, де перший значно перевищує другий. Слід додати, що протягом досліджуваного періоду спостерігається тенденція до спаду показника Z .

2. Модель Спрінгейта:

$$Z = 1,03K_1 + 3,07K_2 + 0,66K_3 + 0,4K_4, \quad (3.11)$$

де K_1 – власні оборотні активи / валюта балансу;

K_2 – прибуток до сплати податків та процентів / валюта балансу;

K_3 – прибуток до сплати податків / поточні зобов'язання;

K_4 – виручка від реалізації / валюта балансу [57].

Якщо Z -показник $< 0,862$, то підприємство є потенційним банкрутом:

$$Z_{2018} = 0,399 + 0,609 + 7,267 + 0,254 = 8,529$$

$$Z_{2019} = 0,418 + 0,655 + 6,411 + 0,226 = 7,710$$

$$Z_{2020} = 0,477 + 0,583 + 4,714 + 0,202 = 5,976$$

У 2018–2020 рр. АТ «ПЗМС» також не було потенційним банкрутом за моделлю Спрінгейта, оскільки Z -показник був більшим за 0,862 та навіть перевищував це значення у 2020 році мінімум у 6 разів.

3. Для оцінювання рівня економічної дієздатності бізнесу може використовуватися також чотирифакторна модель прогнозу ризику банкрутства (R-модель), яка має наступний вигляд:

$$R = 0,838K_1 + K_2 + 0,054K_3 + 0,63K_4, \quad (3.12)$$

де K_1 – коефіцієнт відношення оборотних активів до загальної величини активів;

K_2 – коефіцієнт відношення чистого прибутку до величини власного капіталу;

K_3 – коефіцієнт відношення виручки від реалізації продукції до загальної величини активів;

K_4 – коефіцієнт відношення чистого прибутку до величини усіх витрат [57].

Розраховане значення інтегрального показника моделі порівнюють з нормативним значенням згідно таблиці 3.9.

Таблиця 3.9

Шкалування ймовірності банкрутства за чотирифакторною R-моделлю [57]

Значення R (коефіцієнта ймовірності банкрутства)	Ймовірності банкрутства, %
Менше ніж 0	Максимальна (90-100)
0-0,18	Висока (60-80)
0,18-0,32	Середня (35-50)

$$R_{2018} = 0,34 + 0,17 + 0,03 + 0,19 = 0,73$$

$$R_{2019} = 0,36 + 0,18 + 0,03 + 0,24 = 0,81$$

$$R_{2020} = 0,41 + 0,16 + 0,03 + 0,24 = 0,84$$

Розрахунок R-показника на основі фінансової звітності аналізованого підприємства теж вказує на відсутність його банкрутства протягом 2018–2020 рр., що є позитивним.

4. За допомогою кореляційного та багатовимірного факторного аналізу встановлено, що важливу роль у зміні фінансового стану бізнесу відіграють показники, які використані в шестифакторній економіко-математичній моделі:

$$K = 0,25x_1 + 0,1x_2 + 0,2x_3 + 0,25x_4 + 0,1x_5 + 0,1x_6, \quad (3.13)$$

де x_1 – коефіцієнт відношення чистого збитку до власного капіталу;

x_2 – коефіцієнт відношення кредиторської заборгованості до дебіторської заборгованості;

x_3 – коефіцієнт відношення короткострокових зобов'язань до найбільш ліквідних активів;

x_4 – коефіцієнт відношення чистого збитку до обсягу реалізації продукції;

x_5 – коефіцієнт відношення позичкового капіталу до власного капіталу;

x_6 – коефіцієнт відношення суми активів до доходу [57].

Розраховані показники x_1 – x_6 порівнюють з нормативними значеннями ($x_1 = 0$; $x_2 = 1$; $x_3 = 7$; $x_4 = 0$; $x_5 = 0,7$; $x_6 = x_6$ минулого періоду). Якщо $K_{\text{факт}} > K_{\text{норм}}$, то ймовірність банкрутства є висока і навпаки:

$$K_{2018} = 0 + 0,01 + 0,02 + 0 + 0,002 + 0,14 = 0,172$$

$$K_{2019} = 0 + 0,01 + 0,02 + 0 + 0,002 + 0,16 = 0,192$$

$$K_{2020} = 0 + 0,02 + 0,02 + 0 + 0,003 + 0,18 = 0,223$$

За 2018–2020 рр. усі коефіцієнти не перевищували нормативні значення, а тому ймовірності банкрутства у АТ «ПЗМС» не було. Однак, в 2019–2020 р. коефіцієнт відношення суми активів до доходу не дорівнював йому ж в минулому періоді. Останнє свідчить про зменшення доходів підприємства та відповідне збільшення питомої ваги активів у надходженнях.

5. Для оцінювання рівня фінансово-економічної безпеки суб'єктів підприємництва використовується також рейтингова модель діагностики банкрутства Р. С. Сайфуліна та Г. Г. Кадикова:

$$R = 2K_1 + 0,1K_2 + 0,08K_3 + 0,45K_4 + K_5, \quad (3.14)$$

де K_1 – коефіцієнт забезпеченості підприємства власними засобами;

K_2 – коефіцієнт поточної ліквідності;

K_3 – коефіцієнт оборотності оборотних активів;

K_4 – комерційна маржа (рентабельність доходу);

K_5 – рентабельність власного капіталу [57].

При повній відповідності фінансових коефіцієнтів їх мінімальним нормативним рівням рейтингове число буде рівне одиниці, що свідчатиме про задовільний стан економічної безпеки. Фінансовий стан суб'єктів підприємництва з рейтинговим числом менше одиниці характеризується як незадовільний:

$$R_{2018} = 1,91 + 2,30 + 0,13 + 0,11 + 0,17 = 4,62$$

$$R_{2019} = 1,90 + 1,97 + 0,12 + 0,12 + 0,18 = 4,29$$

$$R_{2020} = 1,89 + 1,86 + 0,09 + 0,13 + 0,16 = 4,13$$

За цією моделлю АТ «ПЗМС» перебуває у задовільному стані, адже значення рейтингового числа R є більш, ніж в 4 рази вище за норму. Тенденція є позитивною, оскільки спостерігається зростання R -показника.

б. Розширена факторна модель розрахунку коефіцієнта стійкості економічного зростання Г.О. Крамаренка має такий вигляд:

$$K_{CEZ} = K_1 * K_2 * K_3 * K_4 * K_5 * K_6 * K_7, \quad (3.15)$$

де K_{CEZ} – коефіцієнт стійкості економічного зростання;

K_1 – частка прибутку, реінвестована у виробництво (чистий прибуток за мінусом виплачених дивідендів / чистий прибуток);

K_2 – рентабельність реалізації (чистий прибуток / чиста виручка від реалізації продукції);

K_3 – оборотність власного оборотного капіталу (чиста виручка від реалізації продукції / середній розмір власного оборотного капіталу);

K_4 – забезпеченість власним оборотним капіталом (середній розмір власного оборотного капіталу / середній розмір оборотних активів);

K_5 – коефіцієнт поточної ліквідності (середній розмір оборотних активів / середній розмір короткострокових зобов'язань);

K_6 – частка короткострокових зобов'язань у капіталі підприємства (середній розмір короткострокових зобов'язань / середній розмір капіталу);

K_7 – коефіцієнт фінансової залежності (середній розмір капіталу / середній розмір власного капіталу) [57].

$$K_{\text{CEЗ}_{2018}} = 1 * 0,26 * 1,68 * 0,95 * 18,20 * 0,02 * 1,02 = 0,15$$

$$K_{\text{CEЗ}_{2019}} = 0,69 * 0,31 * 1,52 * 0,95 * 20,74 * 0,02 * 1,02 = 0,13$$

$$K_{\text{CEЗ}_{2020}} = 0,51 * 0,31 * 1,21 * 0,95 * 18,88 * 0,03 * 1,03 = 0,19$$

Коефіцієнт стійкості економічного зростання АТ «ПЗМС» за 2018–2020 рр. є додатним та зростає в динаміці. Відповідно, підприємство не знаходиться в зоні банкрутства за цей період, що є позитивним.

Отже, проведення діагностики банкрутства є важливою складовою аналізу стану фінансово-економічної безпеки підприємства. Всі вище запропоновані моделі показали, що протягом 2018–2020 рр. АТ «ПЗМС» взагалі не було на межі банкрутства.

Перейдемо безпосередньо до визначення рівня економічної безпеки АТ «Полтавський завод медичного скла» за 2018–2020 роки (Додаток І).

Для оцінювання економічної безпеки досліджуваного підприємства застосовуємо ресурсно-функціональний підхід на основі методики комплексного оцінювання фінансового стану підприємства, яка спрямована на виявлення й аналіз проблем діяльності підприємства, оцінку поточного і перспективного стану, резервів потенціалу стійкого розвитку.

Методика інтегрального оцінювання рівня фінансово-економічної безпеки підприємства подана послідовністю таких етапів:

1. Формування, групування вихідної інформації для проведення комплексної оцінки стану економічної безпеки за даними фінансової звітності.
2. Вибір показників економічної безпеки підприємства, який виконується з точки зору обґрунтування взаємозв'язку показників аналізу з результатами економічної діяльності.

З метою проведення комплексного рейтингового оцінювання рівня економічної безпеки підприємств, будуємо таблиці з вихідними даними (Додаток І). При цьому, комплексна оцінка рівня економічної безпеки підприємства буде складатись з наступних п'яти груп:

1) фінансова (вважається провідною й вирішальною складовою економічної безпеки підприємства; поєднує в собі основні показники фінансової стійкості, платоспроможності, ліквідності, ділової активності, рентабельності);

2) кадрова (визначає передусім склад кадрів та їх потенціал; до її складу входять показники, які стосуються персоналу та його структури);

3) технічна (передбачає аналіз ринку технологій стосовно виробництва продукції аналогічного галузі певного підприємства, включає в себе показники стану основних засобів);

4) ринкова (характеризує місце підприємства на ринку; до складу входить показник конкурентоспроможності продукції);

5) екологічна (гарантує безпеку суспільству від підприємства, яке здійснює діяльність; включає в себе коефіцієнти забруднення середовища, безпечності продукції).

3. Оцінка динаміки ключових показників економічної безпеки для обґрунтування їх взаємозв'язку передбачає розрахунок індексів розвитку на основі фактичних даних і використання даних ретроспективного аналізу.

4. Розрахунок відхилень Δ_{ij} фактичних показників аналізованого періоду від порогових значень. Якщо фактичне значення показника перевищує порогове, відхилення буде позитивне, рівняння значень приведе до нульового відхилення. При перевищенні порогового значення над фактичним відхилення матиме від'ємну величину. Аналіз отриманих відхилень дає можливість установити сильні й слабкі сторони економічної діяльності підприємства та виявити загрози економічній безпеці підприємства.

5. Розрахунок співвідношення фактичних показників із пороговими значеннями:

$$y_{ij} = q_{ij}/q_{ij}^*, i = 1, r, j = 1, u, \quad (3.16)$$

де q_{ij}^* – порогове значення кожного показника j -ї групи;

q_{ij} – фактичне значення i -го показника j -ї групи;

r – кількість показників;

u – кількість груп.

6. Розрахунок інтегрованої оцінки i -го коефіцієнта в групі як добутку вагомості показника в групі та співвідношення i -го показника j -ї характеристики і порогового значення:

$$I_j = q_{ij}^* * y_{ij}, i = 1, r, j = 1, u, \quad (3.17)$$

7. Розрахунок інтегрованої оцінки j -ї групи як середньозваженого за формулою:

$$G_j = \sum_{i=1}^r q_{ij} * y_{ij}, i = 1, r, j = 1, u, \quad (3.18)$$

де G_j – оцінка j -ї групи;

q_{ij} – вагомість i -го показника;

y_{ij} – співвідношення i -го показника j -ї характеристики і порогового значення.

8. Формування інтегральної комплексної оцінки з урахуванням вагомості груп і даних, отриманих на 7 етапі:

$$\text{Комплексна оцінка} = \quad (3.19)$$

= комплексна оцінка I групи (значимість групи × значення інтегрованої оцінки групи) + комплексна оцінка II групи (значимість групи × значення інтегрованої оцінки групи) + комплексна оцінка III групи (значимість групи × значення інтегрованої оцінки групи) + комплексна оцінка IV групи (значимість групи × значення інтегрованої оцінки групи) + комплексна оцінка V групи (значимість групи × значення інтегрованої оцінки групи).

Оптимальними є значення показника більші або ті, що дорівнюють 1 [57].

Розрахувавши рівень економічної безпеки АТ «ПЗМС» за 2018–2020 р., слід зазначити, що його динаміка є негативною, адже протягом періоду він зменшився на 0,35 відсоткових пунктів. Найбільший вплив має фінансова

складова, адже такі показники як коефіцієнт абсолютної ліквідності та загальної платоспроможності знаходяться на високому рівні. Решта складових мають низьке значення та, відповідно, низьку питому вагу в загальному результаті. Це пов'язано не лише через досить низькі значення показників, а й через їх невелику кількість в кожній складовій безпеки. Якщо звернути увагу на дотримання граничних значень, то майже всі показники знаходяться в нормі, що свідчить про безпечний стан суб'єкта господарювання в цілому.

Низка показників не знаходяться в нормі, зокрема коефіцієнт забруднення середовища, коефіцієнти придатності/зносу основних засобів, коефіцієнти рентабельності активів та власного капіталу, фондоозброєність.

Відхилення є незначним, однак досягати відповідних нормативів підприємству треба, аби бути в повній мірі незалежним та захищеним від виникнення різноманітних загроз, що можуть дуже різко вплинути на діяльність організації.

Також проілюструємо динаміку рівня економічної безпеки АТ «ПЗМС» за 2018–2020 рр. на рисунку 3.4.

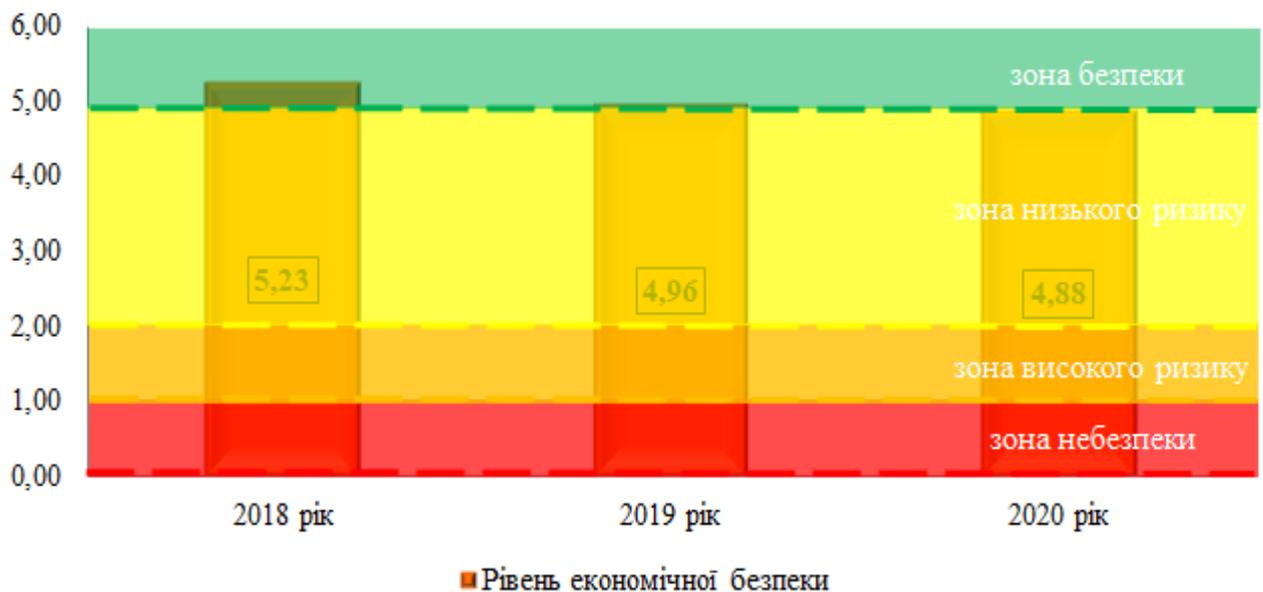


Рис. 3.4. Динаміка рівня економічної безпеки АТ «Полтавський завод медичного скла» за 2018–2020 роки

* Складено автором

Дивлячись на рисунок 3.4 можна констатувати той факт, що рівень економічної безпеки АТ «Полтавський завод медичного скла» знижується. Порівняно з 2018 роком, у 2020 році показник зменшився на 0,35 в. п., що є негативним. Якщо проаналізувати таблиці Додатку И, то відразу можна помітити нестабільне значення фінансової складової економічної безпеки протягом досліджуваного періоду. Причиною цього є поступове зменшення величини показників ліквідності, платоспроможності та рентабельності.

Дійсно, протягом 2018–2020 року спостерігається зниження платоспроможності через приріст короткострокових зобов'язань швидше, ніж ліквідних активів.

Прибуток підприємства як його основний економічний інтерес має різну тенденцію. За 2018–2019 роки динаміка є позитивною, однак вже в 2020 році бачимо іншу. Перш за все, це обумовлено меншим обсягом реалізації продукції, товарів чи послуг та постійним приростом усіх витрат.

Висновки до розділу 3

Отже, АТ «Полтавський завод медичного скла» проваджує свою діяльність не лише на місцевому та національному ринку, а й експортує продукцію за кордон.

Провівши аналіз його основних показників діяльності, можна стверджувати, що не дивлячись на монополізм та відсутність конкуренції, підприємство має деякі недоліки.

Так, акціонерне товариство стабільно отримує чистий прибуток протягом досліджуваного періоду, однак його величина не завжди є більшою у звітному періоді за попередній.

АТ «ПЗМС» має абсолютний рівень фінансової стійкості, про що свідчить вільне покриття запасів власними оборотними коштами. Крім того, більшість показників цієї фінансової категорії мають нормовані значення, що є позитивним.

Підприємство має ліквідний баланс та постійно зростаючу величину грошових коштів, котрі є запорукою ліквідності як можливості швидко погасити зобов'язання.

Організація має достатньо великі значення показників платоспроможності, проте за 2018–2020 роки їх величини знижуються через приріст короткострокових пасивів, таких як кредиторська заборгованість, поточні забезпечення тощо.

Відповідно до фінансової звітності підприємства [54], прослідковується зменшення кількості виробничого персоналу, що вказує на поступовий перехід до автоматизації виробництва або прогалини в управлінні людськими ресурсами.

Проаналізувавши діяльність організації на ризик виникнення банкрутства варто зазначити, що протягом досліджуваного періоду його не було взагалі, однак динаміка є різною та паралельною до тенденцій основних показників господарської діяльності, поданої у фінансовій звітності.

Не дивлячись на те, що продукція суб'єкта господарювання є безпечною, саме виробництво не є екологічно чистим, а тому екологічна складова економічної безпеки теж є причиною зменшення останньої.

В цілому рівень економічної безпеки АТ «ПЗМС» знижується. Зокрема, це є наслідком помірному спаду таких фінансових категорій як ліквідність, платоспроможність, фінансова стійкість, ділова активність. Про останню взагалі можна зазначити, що величини операційного та фінансового циклів є досить великими. Це обумовлено значним перевищенням дебіторської заборгованості над кредиторською, що є ознакою втрати ліквідності через недоотримання можливих доходів та рентабельності в цілому.

Тобто, АТ «Полтавський завод медичного скла» має економічні інтереси, які не забезпечуються через низку причин. Основним серед них є рентабельність, котру можна підвищити шляхом утворення об'єднання (кластеру) з іншою організацією, де будуть схожі інтереси та потреби.

РОЗДІЛ 4

БЕЗПЕКООРІЄНТОВАНЕ УПРАВЛІННЯ, СПРЯМОВАНЕ НА ЗАБЕЗПЕЧЕННЯ ЕКОНОМІЧНИХ ІНТЕРЕСІВ ПІДПРИЄМСТВА

4.1. Діагностика зовнішніх та внутрішніх проблем забезпечення економічної безпеки підприємства

При проведенні попередньої діагностики використовуємо систему, яка була розроблена в рамках проєкту фінансової реструктуризації АМП США фірмою «Делойт-Туш-Томацу» за участю професора В. Савчука.

В цілому по підприємству сегментація проблем виконується за принципом аналізу фінансової звітності (форм № 1, 2, 3) та трьох загальних блоків: маркетингу, стану планування і загального управління підприємством, стратегії підприємства [61, с. 6–7]. Наведемо приклад оцінювання проблем на основі ключових показників діяльності АТ «Полтавський завод медичного скла» за 2018–2020 роки [54].

Загальна схема є такою: визначається принцип сегментування проблемних сегментів діяльності підприємства, після чого формулюються типові проблеми, значимість кожної проблеми оцінюється за трибальною системою:

Н – низька значимість проблеми (тобто, можна поки-що не турбуватися);

С – середня значимість проблеми;

В – висока значимість проблеми (повинна викликати стурбованість у менеджменту) [61, с. 6–7].

Зобразимо дану схему в табличному варіанті та визначимо гостроту проблем (Додаток К).

Розпочнемо діагностику проблем в активах підприємства. Аналізуючи фінансову звітність АТ «ПЗМС», можна з впевненістю свідчити про те, що

дебіторська заборгованість корпорації є набагато вищою за кредиторську (рис. 4.1.).

Така тенденція є негативною, оскільки оптимальною є раціональне їх співвідношення. Тому, слід керівництву організації звернути увагу на те, що продаж продукції здійснюється клієнтам, які не здатні сплатити за продукцію вчасно. Як наслідок, менеджмент підприємства застосовує не ефективну кредитну політику щодо своїх боржників. Відповідно, така політика є слабкою, адже з кожним роком величина дебіторської заборгованості зростає, що є серйозною проблемою для підприємства, так як велика частка фінансових ресурсів є фактично недоотриманою.

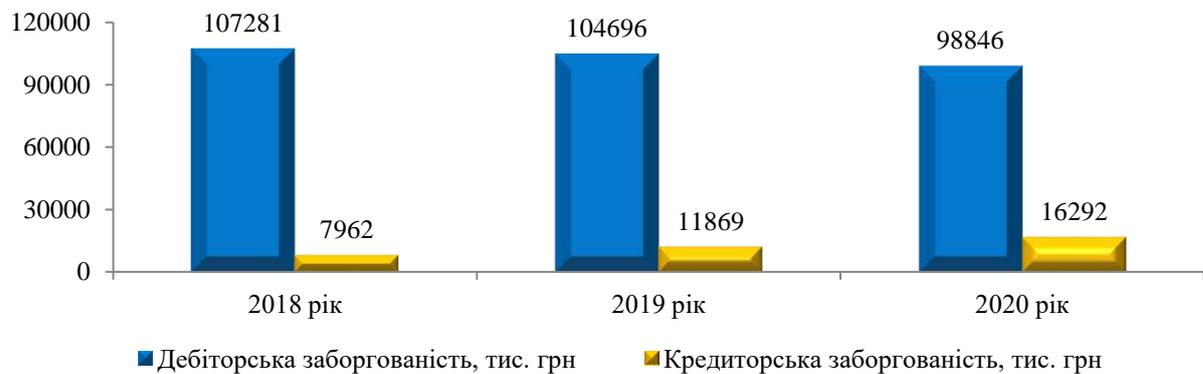


Рис. 4.1. Динаміка дебіторської та кредиторської заборгованостей АТ «ПЗМС» за 2018–2020 роки, тис. грн

* Складено автором за даними [54]

Як вже було зазначено, величина дебіторської заборгованості значно перевищує величину кредиторської, а тому показник оборотності першої майже в 8 разів перевищує середній оборот кредиту, що є негативним явищем.

Стосовно бартерних відносин на підприємстві слід зазначити, що відомостей про обмін товарів у якості сплати боргів не було виявлено.

За нераціональне співвідношення заборгованостей було зазначено вище, тому менеджменту підприємства слід посилити контроль за поверненням боргів.

Неповерненої продукції на підприємстві, надмірного відсотку заяв про одержання кредитів, спірних рахунків-фактур в ході аналізу не виявлено, тому проблем в даному питанні немає.

Окрім цього, на нашу думку, підприємству варто проводити ефективну політику знижок на власну продукцію. Це дасть змогу не лише підвищити об'єм продаж та величину грошового потоку, а й потенційно привернути увагу інших покупців продукції та збільшити дохід від реалізації товарів, послуг.

Товаро-матеріальні запаси займають незначну частку в структурі активів АТ «ПЗМС» протягом усього досліджуваного періоду. Слід зауважити, що тенденція вартості запасів є постійно зростаючою, адже у 2020 році, в порівнянні з 2018 роком, відбулось їх збільшення на суму 30133 тис. гривень (рис. 4.2).

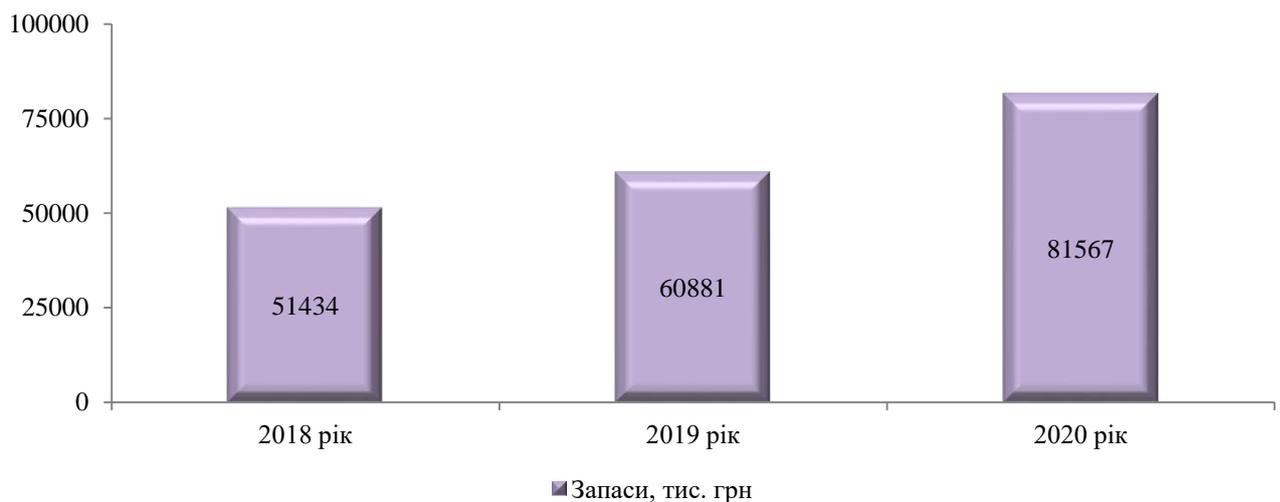


Рис. 4.2. Тенденція вартості товаро-матеріальних запасів АТ «ПЗМС» за 2018-2020 рр., тис. грн

* Складено автором за даними [54]

Разом з цим, обсяг запасів не є досить великим у порівнянні з величиною виручки, тобто показником сумарних обсягів збуту продукції підприємства.

АТ «ПЗМС» не має надмірно широкого асортименту продукції, так як він налічує лише 5 видів, а саме виробництво скляних трубок, ампул, пробірок, кисню та азоту.

Значної кількості застарілих чи бракованих товарів на підприємстві не виявлено.

З рисунку 4.2 чітко можна спостерігати зростання вартості запасів та їх кількості відповідно, однак така тенденція є оптимальною для більшості суб'єктів господарювання.

Сировини та матеріалів у підприємства достатньо, щоб забезпечити його безперебійну діяльність впродовж 3-5 років.

Основні засоби займають провідне місце в необоротних активах АТ «ПЗМС», динаміка яких представлена на рисунку 4.3.

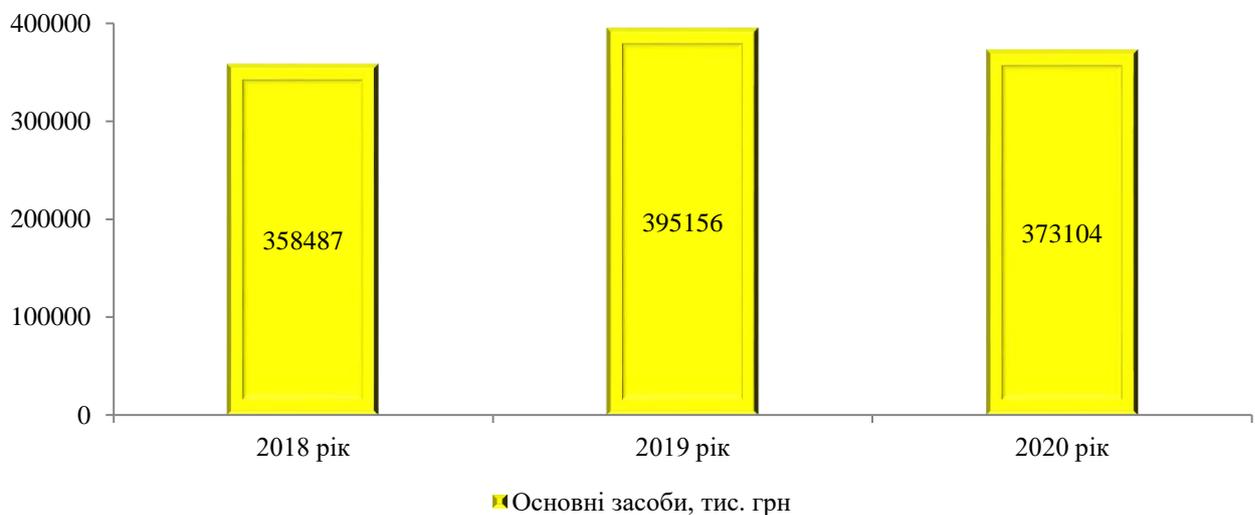


Рис. 4.3. Динаміка основних засобів АТ «Полтавський завод медичного скла» за 2018–2020 рр., тис. грн

* Складено автором за даними [54]

Варто зазначити той факт, що знос основних засобів є значним, це вказує на застарілість обладнання, машин, будівель, споруд тощо. Тобто, підприємство активно використовує основні засоби впродовж терміну експлуатації останніх.

АТ «ПЗМС» має інвестиційну нерухомість, тобто здійснює вкладення власних фінансових ресурсів в нерухоме майно, однак величина таких інвестицій не є надмірною.

Обладнання у підприємства є сучасним та справним, адже було придбане у провідних виробників Європи, серед них Німеччина, Італія та Данія.

Дійсно, деякі види продукції виробляються не так швидко та потребують залучення декількох стадій виробництва, й, відповідно, залучення виробничого персоналу з різних цехів, що може стати причиною низького виробництва через постійні витрати часу на виготовлення одиниці продукції.

АТ «ПЗМС» постійно інвестує, оскільки протягом досліджуваного періоду спостерігається від'ємна величина чистого грошового потоку від інвестиційної діяльності.

В ході аналізу встановлено, що всі основні фонди мають відношення до виробничої діяльності підприємства.

Оскільки підприємство володіє якісним та новітнім обладнанням, то це не ставить під загрозу проблему виготовлення сучасної продукції.

Підприємство не має велику кількість об'єктів соціальної сфери, тому проблем в цьому питанні воно не зазнає.

Тепер звернемо увагу на проблеми пасиву балансу АТ «ПЗМС» за досліджуваний період, зокрема розпочнемо з аналізу кредиторської заборгованості.

На підприємстві відсутня прострочена кредиторська заборгованість, тобто підприємство є боржником перед постачальниками, державою, іншими контрагентами та сплачує борги поступово.

Для АТ «ПЗМС» умови контрактів на закупівлю товарів чи послуг є посильними, що виключає факт внесення передплати за їх надання, виникнення проблем з недостатністю коштів через короткі строки оплати тощо.

На підприємстві, скоріше за все, відсутня політика регулювання кредиторської заборгованості, однак її сума не є критичною, так як у суб'єкта господарювання наявні достатня величина грошових коштів для її погашення. Проте, керівництву корпорації слід звернути увагу на розробку такої політики

зادля ефективного керування кредиторської заборгованості, щоб уникнути різних конфліктів із стейкхолдерами.

АТ «ПЗМС» має достатню кількість фінансових ресурсів, а тому використання бартеру для оплати закупівель по заниженим цінам не є доцільним.

Кредиторська заборгованість не є значною, застарілою та виключає факт її оскарження в суді.

Підприємство не сплачує процентні платежі через відсутність короткострокових кредитів протягом досліджуваного періоду. Відповідно, ніяких поточних позик воно не залучало.

АТ «ПЗМС» не має непогашених кредитів, адже не брало їх в принципі протягом 2018–2020 років. Значних розбіжностей в об'ємах, розподілі й умовах позик підприємства не було через відсутність останніх. Сумарний борг акціонерного товариства по відношенню до вартості підприємства не є значним.

Стосовно сум несплачених податків (заборгованість з бюджетом) та кредиторської заборгованості з оплати праці слід зазначити, що станом на 01.01.2021 року вони склали 10172 тис. грн та 2385 тис. грн. Так, підприємство має борг перед відповідним бюджетом, з якого 9515 тис. грн займає заборгованість з податку на прибуток (93,54 % від загального боргу) та борг з виплати заробітної плати персоналу підприємства. Останній є незначним в розрахунку на одиницю середньооблікової чисельності працівників, проте сам факт наявності такої заборгованості є негативом для організації.

Перейдемо до оцінки проблем в сегменті «виручка». Перш за все, доцільно відобразити тенденцію самого показника діяльності графічно протягом останніх років (рис. 4.4).

Як бачимо, виручка як основний вид доходу операційної діяльності підприємства має позитивну динаміку, що свідчить про постійний попит на продукцію АТ «ПЗМС».

Нереальне і надмірно оптимістичне планування збуту відсутнє, оскільки продукція підприємства є конкурентоспроможною та має постійний попит, про що свідчить позитивна тенденція виручки.

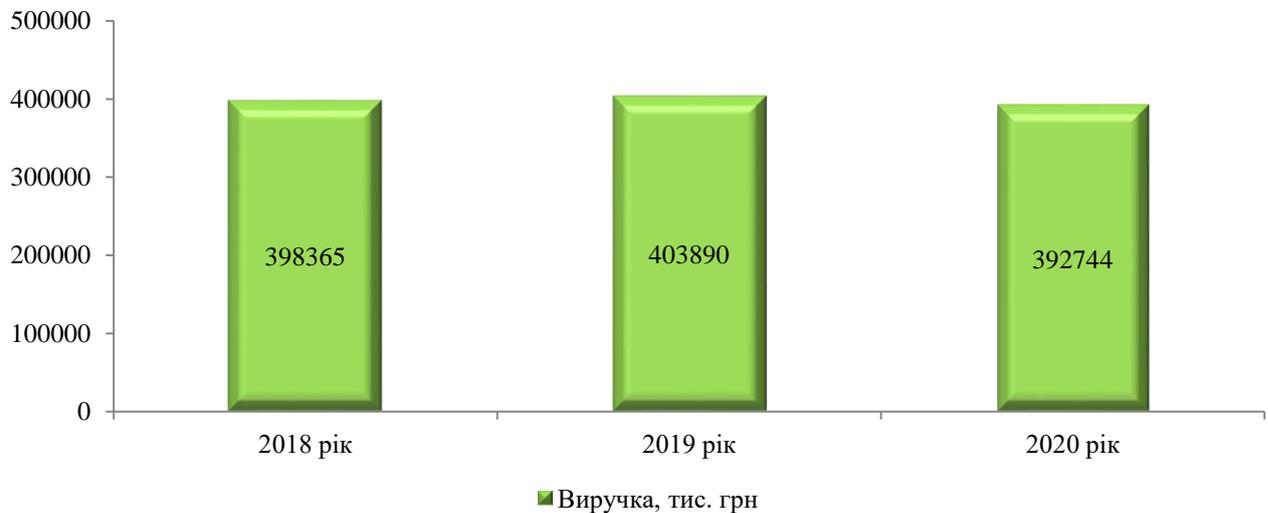


Рис. 4.4. Динаміка виручки АТ «Полтавський завод медичного скла» за 2018–2020 рр., тис. грн

* Складено автором за даними [54]

Скорочення обсягу продажів основних видів продукції також не спостерігається, оскільки прослідковується загальне зростання масштабів виробництва продукції протягом 2018–2020 рр. (рис. 4.5)



Рис. 4.5. Структура ринків збуту продукції власного виробництва АТ «ПЗМС» за 2018–2020 рр.

* Складено автором за даними [54]

Продукція АТ «ПЗМС» не є сезонною, тому в підприємства немає проблем зі коливанням прибутку та грошового потоку.

Ціни на продукцію підприємства є конкурентоспроможними, адже спостерігається постійний збут продукції власного виробництва.

АТ «ПЗМС» має середній портфель продажів, адже невеликий асортимент продукції не дає змогу збільшити масштаби збуту.

Високого ступеня залежності від обмеженого числа клієнтів АТ «ПЗМС» не має, адже співпрацює з багатьма регіонами як в Україні, так і за кордоном.

Щодо сегменту «витрати корпорації» варто зазначити наступне. Об'єми валових продаж не нижче рівня беззбитковості по більшій кількості продукції.

Усі види виробленої продукції є рентабельними, про що свідчить величина прибутку від операційної діяльності. Звісно, що деякі види продукції є більш прибутковими, деякі менш, це є закономірним.

Аналізуючи в попередньому розділі величину виготовленої продукції в загальних відомостях про корпорацію, можна стверджувати, що продуктивність виробництва є високою, адже за рік виробляються величезні обсяги продукції.

На нашу думку, штатна чисельність на підприємстві є оптимальною, зокрема в частині виробничого персоналу. Безперечно, через відсутність повної автоматизації процесу виробництва, організація потребує наявності багатьох людей, які б контролювали даний процес та виконували допоміжну роботу, пов'язану з сировиною, обладнанням, іншими видами виробничої діяльності.

На підприємстві не діють децентралізовані адміністративні служби, адже воно не має філій, інших представництв, тому весь адміністративний персонал знаходиться на місці.

Окремо слід виділити значний рівень операційних витрат. Протягом досліджуваного періоду вони зменшились на 1316 тис. грн та станом на 01.01.2021 складала 272976 тис. грн. Найбільшу питому вагу в них займають матеріальні витрати (53,36 % від загального обсягу витрат) та витрати на оплату праці (24,08 % від загального обсягу).

Довготривалих перерв у випуску продукції протягом досліджуваного періоду, які б заважали оптимальному виробничому процесу, не виявлено.

Інформації щодо наявності високого відсотку відходів, браку, переробки, поверненої продукції, не виявлено при аналізі даних звітів підприємства.

Підприємство має немало кількість постачальників та широкий ринок збуту, а тому залежності від обмеженого числа клієнтів і постачальників не має.

Дійсно, продукцію підприємства можна знайти по більш вигідним цінам на деяких товарних ринках. Це обумовлено тим, що АТ «ПЗМС» є своєрідним монополістом на ринку, оскільки не має конкурентів в прямому сенсі, а тому встановлює ціни, вище ринкових.

Протягом досліджуваного періоду часто надмірних витрат на придбання ресурсів не спостерігалось, проте в ході аналізу було виявлене помірне зростання матеріальних витрат, що є нормальним явищем розвитку організації.

На підприємстві, в принципі, наявний активний контроль та регулювання витрат, адже немає різких стрибків величини сумарних витрат на ведення господарської діяльності.

На нашу думку, на підприємстві діє ефективна система управлінського обліку витрат, адже його витрати контролюються адміністративним персоналом та керівниками відділів підприємства. За досліджуваний період витрат, які б понесло підприємство без відома керівництва, не виявлено.

Рух грошових коштів є важливим в діяльності будь-якої організації, а ефективне їх витрачання є запорукою до успішного розвитку. Розглянемо деякі проблеми, які стосуються безпосередньо грошових потоків на підприємстві.

В ході аналізу підприємства було виявлено систему бюджетування, оскільки затверджуються відповідні бюджети відділами на підприємстві з кошторисом витрат на певний період.

Значення показника миттєвої ліквідності за аналізований період досить велике, що свідчить про швидке перетворення активів у гроші та є позитивним.

На підприємстві протягом досліджуваного періоду спостерігається додатна величина грошового потоку від операційної діяльності та постійний її приріст.

В АТ «ПЗМС» не було виявлено відсутності балансу між закупівлею в кредит і продажем в кредит протягом 2018–2020 років.

Термін фінансового циклу має тенденцію до зростання, що є дуже серйозною проблемою, зокрема це спричинено досить високим періодом обороту дебіторської заборгованості.

Перейдемо до аналізу проблем у сегменті «загальне планування і управління».

Керівництвом АТ «ПЗМС», на жаль, не застосовуються сучасні підходи до управління бізнесом (принципи MRP і ERP). Окрім цього, відсутня комп'ютеризація підтримки управлінських рішень, що уповільнює швидкість обговорення та прийняття рішень на підприємстві. Аналізований суб'єкт господарювання має переліки функціональних посадових обов'язків виробничого та адміністративного персоналу, тому належно виконуються всі обов'язки. Також, присутнє ефективне планування діяльності, тому виробниче планування має зв'язок із плануванням прибутку і грошових потоків.

АТ «Полтавський завод медичного скла» має проблеми в регулюванні грошових операцій. Так, підприємство має достатню кількість грошових коштів, що свідчить про відсутність короткострокових позик. Однак, строки погашення дебіторської заборгованості значним чином перевищують періоди погашення кредиторської, що вказує на проблему в регулюванні грошовими коштами. На підприємстві присутня системна організація бізнесу, оскільки воно має чітку координацію діяльності та заінтересоване в доставці клієнтові підвищеної економічної цінності продукції. Відповідно, бізнес-процеси вивчені.

Організаційна структура не є причиною плутанини в процесі прийняття рішення, так як вона визначена статутом підприємства. Тобто, кожен орган має

своїх членів та відповідні обов'язки та повноваження. Варто зазначити, що система звітності, яка існує, забезпечує своєчасне отримання необхідної інформації. Взаємодія керівництва корпорації із зовнішніми партнерами є задовільною, так як з кожним роком кредиторська заборгованість зменшується, а значить підприємство віддає борги, що є ключовою характеристикою співпраці з кредиторами. Внутрішня взаємодія в роботі керівництва корпорацією розкривається в організаційній структурі, статуті та звітах про Загальні збори акціонерів, де зазначено чіткі взаємозв'язки у вирішенні питань, винесених на обговорення.

Керівництво корпорації має уявлення про останні технологічні новації в межах своєї компетенції. На підприємстві використовуються новітні технології виготовлення трубки скляної з використанням обладнання провідних фірм Європи:

- обладнання шихтоскладального участку фірми «Zirre», Німеччина;
- газо-киснева піч з електричним підігрівом компанії «Glass Service», Італія;
- обладнання по витягуванню трубки скляної фірми «Olivotto» Італія;
- автоматична лінія упаковки трубки фірми «Impianti Novorack» Італія;
- вузол нанесення крапки злому на ампули OPC фірми «EUROMATIC» Італія;
- системи комп'ютерного контролю склотрубки фірми «JLI vision a/s» Данія;
- обладнання по автоматизації процесу завантаження трубки скляної в ампульні автомати фірми «ОСМІ» [54].

Останнім при оцінюванні проблемних сегментів діяльності підприємства є комплекс стратегічних питань.

Вище керівництво чомусь не бачить перспектив розвитку підприємства. На нашу думку, суб'єкт господарювання має розширювати власну торгіву

марку та будувати нові філії по країні. Зараз, коли йде чергова хвиля пандемії COVID-19, продукція АТ «ПЗМС» є вкрай необхідною.

Проте, менеджмент підприємства може сформулювати місію та свої нечіткі перспективи розвитку. Стратегічні цілі у підприємства не є досконалими, адже на його меті лише розширення регіонів збуту продукції та отримання прибутку відповідно.

Слід зазначити, що в організації не дуже реалізується стратегія довгострокового інвестування, адже витрати, понесені через інвестиційну діяльність, постійно перевищують надходження від її організації, тобто прослідковується від'ємний грошовий потік від інвестиційної діяльності.

Вирішальним фактором успіху є розширення ринку збуту продукції та одержання прибутку, чим зараз підприємство в повній мірі забезпечене.

На жаль, менеджментом суб'єкта господарювання не використовується такий метод як SWOT-аналіз, Проте, це й зрозуміло, адже організація є єдиним виробником продукції з медичного скла та супутніх матеріалів. Даний метод застосовується, в основному, для виокремлення з-поміж конкурентів власних слабких та сильних сторін, можливостей та загроз.

АТ «Полтавський завод медичного скла» має чітко визначений цільовий ринок для усіх видів продукції, адже майже весь обсяг виробництва реалізовується кожного року.

Як було зазначено вище, ключовим показником економічної діяльності є прибуток, що підприємство одержує з року в рік. Структура розподілу обов'язків відповідає реалізації цілей організації, адже керівництво останньої має на меті отримання прибутку та покращення ділової активності.

Отже, аналізоване підприємство має деякі проблеми, на які керівництву треба звернути увагу задля уникнення негативних наслідків, що можуть виникнути внаслідок реалізації різних ризиків, пов'язаних з діяльністю суб'єкта господарювання.

4.2. Стратегічний аналіз економічної безпеки підприємства як пріоритет забезпечення його економічних інтересів

Аналіз зовнішніх умов виробничо-господарської діяльності підприємства є необхідною, але не достатньою умовою для оцінки його економічної безпеки. Остання визначається також і внутрішніми факторами. Одним із інструментів їхнього аналізу можна визнати SWOT-аналіз. Він надає можливість в основному оцінити стан економіки підприємства, є досить простим у застосуванні, тому широко використовується при розробленні більше стратегічних, аніж тактичних планів. За допомогою SWOT-аналізу виявляються ринкові можливості підприємства в умовах, в яких воно функціонує: його сильні та слабкі сторони, наявні загрози та можливості їхнього подолання. Результати SWOT-аналізу подаються у формі матриці або схеми, їхнє узагальнення забезпечує систематизовану інформацію для розроблення стратегії або тактики поведінки на відповідному товарному ринку.

SWOT-аналіз спрямований на визначення (у загальних рисах) корпоративної стратегії підприємства з урахуванням впливу зовнішнього та внутрішнього середовища одночасно. SWOT-аналіз має як переваги, так і недоліки, які потрібно знати і враховувати. Позитивні риси SWOT-аналізу, у більшості випадках, все ж таки переважають негативні, що обумовлює його популярність у сфері стратегічного управління.

При виборі оптимальної стратегії для підприємства аналітики користуються двома підходами:

- від внутрішніх факторів (сильні і слабкі сторони) до зовнішніх (можливостей розвитку та загроз) – власне SWOT-аналіз;
- від зовнішніх до внутрішніх факторів – TOWS-аналіз.

Обидва підходи взаємно доповнюють один одного. Якщо перший підхід дозволяє з'ясувати, яким чином підприємство може впливати на зовнішнє середовище, то другий підхід дозволяє виявити вплив зовнішніх факторів на перспективи діяльності підприємства.

Сильні та слабкі сторони, можливості та загрози позиціонуються на полях матриці SWOT-аналізу (табл. 4.1). Кожне поле цієї матриці має певні позначення:

- поле СиМ – поєднання сильних сторін і можливостей;
- поле СлМ – поєднання слабких сторін і можливостей;
- поле СиЗ – поєднання сильних сторін і загроз;
- поле СлЗ – поєднання слабких сторін і загроз [61, с. 9–10].

Оцінка ступеня впливу буде коливатись від 1 до 5, де 1 – низький, а 5 – суттєвий. Час впливу може бути постійним або не постійним.

Таблиця 4.1

SWOT-аналіз АТ «Полтавський завод медичного скла»

Стратегічні активи	Оцінка ступеня впливу	Час впливу	Стратегічні пасиви	Оцінка ступеня впливу	Час впливу
1	2	3	4	5	6
I. Сильні сторони			I. Слабкі сторони		
1.1. Потужна матеріальна та конструкторська бази	4	не постійно	1.1. Високий рівень зношеності основних фондів	5	постійно
1.2. Постійна клієнтська база	5	постійно	1.2. Ресурсозалежність виробництва	4	постійно
1.3. Присутність сучасних інноваційних технологій	5	постійно	1.3. Висока собівартість продукції	5	постійно
1.4. Висококваліфіковані кадри	5	постійно	1.4. Митні бар'єри	4	постійно
1.5. Наявність абсолютної фінансової стійкості та ліквідності	5	постійно	1.5. Ризик виникнення значних фінансових витрат	4	не постійно
1.6. Зазвичай стабільно високі обсяги реалізації продукції	4	постійно	1.6. Відсутність чітких цілей керівництва підприємства	5	постійно
Усього за розділом I (СС ₁)	28	–	Усього за розділом I (С ₁ С ₂)	27	–
II. Зовнішні можливості			II. Зовнішні загрози		
2.1. Скорочення термінів виробництва основних видів продукції	5	постійно	2.1. Поява нових конкурентів	5	постійно
2.2. Вдосконалення системи автоматизації, проектування та виробництва	5	постійно	2.2. Зменшення замовлень на наступний рік	5	постійно

Продовження табл. 4.1

1	2	3	4	5	6
2.3. Розробка власних антикризових заходів	5	постійно	2.3. Збільшення вартості ресурсів для виробництва	5	постійно
2.4. Збільшення власних оборотних коштів для модернізації виробництва	4	не постійно	2.4. Висока вартість кредитних ресурсів	4	не постійно
2.5. Розширення ринку збуту шляхом створення додаткових філій	4	не постійно	2.5. Ймовірність відсутності експорту продукції через закриття торгових кордонів	5	постійно
2.6. Залучення коштів у разі нестачі власних для потреб підприємства	4	не постійно	2.6. Девальвація національної валюти	5	постійно
Усього за розділом II (ЗМ)	27	–	Усього за розділом II (ЗЗ)	29	–
Разом стратегічні активи (СС ₁ +ЗМ)	55	–	Разом стратегічні пасиви (С ₁ С ₂ + ЗЗ)	56	–

Розглянемо комбінацію «сильні сторони/можливості» підприємства – поле С₁М:

1) С₁–М₂: маючи потужну матеріальну та конструкторську бази та орієнтуючись на нові запити клієнтів, підприємство має сприятливе поле для вдосконалення систем автоматизації, проектування та виробництва;

2) С₃–М₁: при наявності сучасних технологій виробництва, підприємство має потенціал для скорочення термінів виробництва скляних виробів;

3) С₄–М₃: маючи професійну кадрову базу, АТ «ПЗМС» для розробки антикризових заходів має можливість залучити висококваліфікованих фахівців;

4) С₅–М₅: за досягнутих високих рівнів фінансової стійкості та ліквідності, підприємство має змогу створити власні філії на території України задля зростання обсягів виручки від реалізації, що, в свою чергу, дасть змогу збільшити рентабельність діяльності.

Спираючись на вище викладене, поле СиМ є найбільш сприятливим для АТ «ПЗМС», що дозволяє використовувати сильні сторони для отримання віддачі від наявних можливостей.

Розглянемо поле СлМ, де співставляються слабкі сторони та можливості підприємства:

1) Сл₁–М₄: високий рівень зношеності основних фондів підприємства може бути знижений за рахунок збільшення власних оборотних коштів для модернізації виробництва;

2) Сл_{2,3}–М₂: у підприємства є можливість зменшити ресурсозалежність виробництва та значну собівартість продукції завдяки вдосконаленні системи автоматизації, проектування та виробництва;

3) Сл₅–М₆: у разі виникнення потреби у витраті значних фінансових ресурсів, при їх відсутності АТ «ПЗМС» може залучити кошти в інших установах;

4) Сл₆–М₅: в підприємства є можливість розширити ринок збуту шляхом створення інших структурних підрозділів, однак це не входить до цілей, які поставило керівництво організації та акціонери.

Як бачимо, поле СлМ дозволяє за рахунок можливостей долати наявні на підприємстві слабкі сторони.

Перейдемо до поля СиЗ, де присутня комбінація «сильні сторони/загрози»:

1) Си₂–З₂: співпраця з постійними замовниками сприяє підписанню нових договорів про співробітництво, а отже, отриманню замовлень, забезпечуючи при цьому завантаження та безперервність виробництва;

2) Си₃–З₄: одержання кредитних ресурсів потребує від підприємства гарантій їх повернення в майбутньому, що свідчить про зменшення власного оборотного капіталу;

3) Си₅–З₄: при наявній абсолютній фінансовій стійкості та ліквідному балансі, підприємство в принципі не потребує залучення кредитних ресурсів;

4) $С_{i_2-3_5}$: через постійну клієнтську базу та ризик зниження експорту продукції підприємство може втратити значну частину доходів, що є причиною зниження чистого фінансового результату.

Отже, поле $С_{i3}$ передбачає використання сильних сторін підприємства для усунення можливих ризиків, проте їх недостатньо.

Останнім полем матриці є поєднання слабких сторін та загроз ($С_{л3}$):

1) $С_{л_1-3_4}$: для розвитку кредитних відносин необхідні певні умови. Позичальник (у даному випадку АТ «ПЗМС») має гарантувати кредитору виконання своїх кредитних зобов'язань, тобто мати грошові чи товарно-матеріальні цінності. Оскільки основні фонди підприємства мають високий рівень зношеності, то, відповідно, про гарантію кредитування не може йти і мови;

2) $С_{л_2-3_3}$: постійна дороговизна вартості ресурсів, необхідних для виробництва продукції, обмежує підприємство у їх закупівлі;

3) $С_{л_3-3_2}$: щорічне збільшення собівартості продукції відповідним чином відображається на збільшенні вартості готової продукції, що призводить до зменшення пакету замовлень;

4) $С_{л_4-3_{2,5}}$: складність співробітництва АТ «ПЗМС» із закордонними замовниками через специфіку митних вимог та ризик закриття торгівельних кордонів спричиняє ймовірне зменшення пакету замовлень, що є причиною зменшення загального обсягу доходів.

Таким чином, поле $С_{л3}$ є найнебезпечнішим для АТ «ПЗМС», так як підприємство не може долати загрози через наявність слабких сторін.

Аналізуючи стратегічний баланс АТ «Полтавський завод медичного скла» та стверджуючи, що сильні сторони підприємства переважають слабкі, а ринок надає менше можливостей, ніж створює загроз, тому рекомендується корпоративна стратегія «Максі-Міні» (рис. 4.6). У цій ситуації суб'єкт господарювання повинен вживати активні дії саме щодо нейтралізації

зовнішніх загроз, які можуть значним чином вплинути на діяльність організації, а не для зростання, тобто переходити до позиційної оборони.

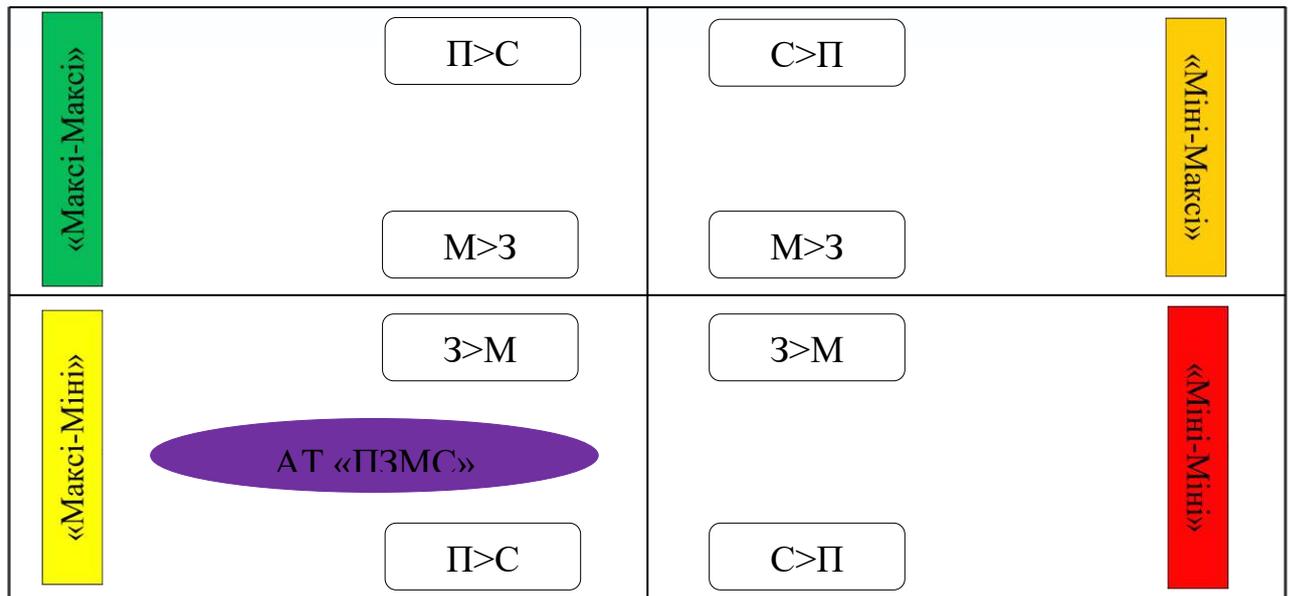


Рис. 4.6. Місце АТ «ПЗМС» серед різновидів корпоративних стратегій підприємства

* Складено автором

Вибір конкурентної стратегії є також важливим, оскільки вони втілюються в бізнес-планах та ілюструють те, як підприємство конкуруватиме на конкретному ринку, кому, за якими цінами буде збувати товари, як їх рекламуватиме, як досягатиме перемоги в конкурентній боротьбі.

Такі стратегії дають змогу отримати конкретні показники (індикатори) для порівняння позиції підприємства. Кожне підприємство дотримується власної конкурентної стратегії для завоювання кращої позиції та здобуття вигоди від конкурентної переваги.

Оскільки АТ «ПЗМС» є самодостатнім підприємством та водночас має нестабільні величини доходів та прибутку, бажаною є стратегія обмеженого зростання. Цей вид стратегії використовується в тому випадку, коли прослідковується мінливість ринкового середовища, що якраз і спостерігається зараз в період пандемії COVID-19.

4.3. Кластер як безпекоорієнтована модель управління та забезпечення економічних інтересів підприємства

Проаналізувавши раніше економічні інтереси аналізованого підприємства, проблемне законодавство промислово-фінансових груп та зарубіжний досвід їх забезпечення, складається враження про недосконалість моделей забезпечення економічних інтересів, зокрема підприємства. Слід зазначити, що в АТ «ПЗМС» прослідковується нестабільна величина чистого прибутку, що є ознакою зниження рентабельності діяльності або та спричинює, відповідно, спад величини рівня економічної безпеки підприємства.

Пропонуємо підвищити рентабельність підприємства як його основного економічного інтересу шляхом злиття фінансово-промислового капіталу. У підприємства є обслуговуюча банківська установа, а саме АТ «Полтава-банк». Разом з цим, в структурі акціонерної власності обох організацій є спільний акціонер, котрий є фізичною особою та їх представником. Обґрунтуємо доцільність кластеру, якого можна адаптувати до інших підприємств, менш успішних або взагалі збиткових.

Для обґрунтування авторської ідеї формування кластеру проведено розрахунки на прикладі АТ «Полтавський завод медичного скла» й АТ «Полтава-банк», які мають спільного акціонера та співпрацюють як клієнт і обслуговуючий банк. Крім того, в межах кластеру запропоновано організувати недержавний корпоративний пенсійний фонд та страхову компанію, котрі обслуговуватимуть рух цінних паперів корпорацій.

Оскільки акціонер АТ «Полтавський завод медичного скла» – мажоритарний власник – є фізичною особою, афілійованою АТ «Полтава-банк», банківська установа як юридична особа не має економічних інтересів у результатах діяльності підприємства. Якщо зробити припущення, що власником контрольного пакету акцій стане АТ «Полтава-банк», його економічні інтереси позитивно вплинуть на взаємовідносини з підприємством. Банк як власник, стане зацікавлений у ефективній діяльності підприємства,

адже від позитивних результатів буде залежати розмір дивідендних виплат (така модель злиття банківського і промислового капіталу в японській моделі корпоративного управління дістала назву «кейрецу» та практично демонструє свою ефективність). При цьому, економічні інтереси підприємства полягатимуть в зниженні ціни за користування кредитом. Завдяки цьому підприємство отримує фінансові ресурси дешевше, ніж в інших банках, та має змогу збільшити свої прибутки шляхом інвестування цих коштів у щось вигідне для себе, розширити власне виробництво тощо. Змоделюємо отриманий ефект, використавши механізм фінансового левериджу.

Розпочнемо з того, що вартість капіталу є однією з важливих змінних в оцінці бізнесу, котра визначається ринком і майже повністю не контролюється власниками підприємства. При її оцінці виникає потреба у з'ясуванні вартості кожної складової даного пасиву, тобто об'єктом розрахунку має стати вартість усіх джерел фінансування.

Співвідношення плати за користування фінансовими ресурсами до їх загального обсягу являє собою ціну капіталу та виражається у відсотках.

Позичковий капітал в процесі управління фінансами оцінюється за такими елементами:

- 1) вартість фінансового кредиту (банківського та лізингового);
- 2) вартість капіталу, залученого за рахунок емісії облігацій;
- 3) вартість товарного (комерційного) кредиту (у вигляді коротко- та довгострокової відстрочки платежу);
- 4) вартість поточних зобов'язань по розрахунках.

Основними формами даного капіталу є банківські позики та емітовані підприємством облігації. Відповідно, витрати, пов'язані з виплатою відсотків за такими позиками, включаються до собівартості продукції, і тому ціна позики банку менша, ніж процент (BK_6).

Вартість банківського кредиту обчислюється на основі ставки відсотку за кредит, котра формує основні витрати на його обслуговування. В процесі

оцінки така ставка має бути збільшена на розмір інших витрат підприємства, які пов'язані з умовами кредитної угоди (для прикладу, страхування кредиту за рахунок позичальника) та, відповідно, зменшена на ставку податку на прибуток з метою відобразити розмір реальних витрат підприємства:

$$\text{ВПК} = \frac{\text{ВК}_6 * (1 - \text{С}_{\text{пп}})}{1 - \text{ВП}_6}, \quad (4.1)$$

де ВПК – вартість позичкового капіталу, залученого у формі банківського кредиту, %;

ВК_6 – ставка відсотку за банківський кредит, %;

$\text{С}_{\text{пп}}$ – ставка податку на прибуток, виражена десятковим дробом;

ВП_6 – рівень витрат по залученню кредиту банку до його суми, виражений десятковим дробом.

Одним з дієвих механізмів оптимізації структури капіталу промислового підприємства є фінансовий леверидж. Останній, в свою чергу, характеризує використання підприємством позичок, яке має безпосередній вплив на зміну коефіцієнту рентабельності власного капіталу.

Показник, що відображає рівень додатково генерованого прибутку на величину власного капіталу при різній частці використання позик, називається ефектом фінансового левериджу, котрий розраховується за такою формулою:

$$\text{ЕФЛ} = (1 - \text{С}_{\text{пп}}) * (\text{КВР}_a - \text{ВК}_{\text{кр}}) * \text{ПК}/\text{ВК}, \quad (4.2)$$

де ЕФЛ – ефект фінансового левериджу, який полягає в зростанні коефіцієнту рентабельності власного капіталу, %;

КВР_a – коефіцієнт валової рентабельності активів (відношення валового прибутку до середньої вартості активів), %;

$\text{ВК}_{\text{кр}}$ – середній розмір відсотків за кредитні ресурси, які корпорація виплачує за використання позикового капіталу, %;

ПК – середня сума використовуваного корпорацією позикового капіталу;

ВК – середня сума власного капіталу корпорації.

З формули можна виділити три основні складові:

1) податковий коректор фінансового левериджу ($1 - C_{пп}$), котрий показує як проявляється ефект фінансового левериджу у зв'язку з різним рівнем оподаткування суми прибутку.

2) диференціал фінансового левериджу ($KBP_a - BK_{кр}$), що характеризує різницю між коефіцієнтом валової рентабельності активів та середнім розміром відсотка за кредит.

3) коефіцієнт фінансового левериджу (ПК / ВК), що характеризує суму позикового капіталу, який використовує підприємство, в розрахунку на одиницю власного капіталу.

У разі того, якщо АТ «Полтава-банк» стане мажоритарним акціонером підприємства, то він зможе надавати кредити АТ «Полтавський завод медичного скла». Для розрахунку візьмемо, наприклад, такі відсоткові ставки за кредит як 22 % (I), 15 % (II) та 7 % (III).

Щоб побачити ефект фінансового левериджу візьмемо дані за 2020 рік. Ставка податку на прибуток на сьогодні за чинним законодавством складає 18 %, тому візьмемо її за основу. Припустимо зниження ціни банківського кредиту при незмінних інших показниках підприємства (табл. 4.2).

Таблиця 4.2

Формування ефекту фінансового левериджу
(на прикладі АТ «Полтавський завод медичного скла»)

№ з/п	Показники	Варіант умови		
		«I»	«II»	«III»
1	2	3	4	5
1	Середня сума всіх активів (капіталу), який використовується, в періоді, що розглядається, з неї:	745816	745816	745816
2	Середня сума власного капіталу	727638	727638	727638
3	Середня сума позикового капіталу	18178	18178	18178
4	Сума валового прибутку (без врахування витрат щодо сплати відсотків за кредит)	175703	175703	175703

Продовження табл. 4.2

1	2	3	4	5
5	Коефіцієнт валової рентабельності активів (без урахування витрат щодо сплати відсотків за кредит), %	24	24	24
6	Середній рівень відсотків за кредит, %	22	15	7
7	Сума відсотків за кредит, сплачена за використання позичкового капіталу (гр.3 × гр. 6) : 100	3999	2727	1273
8	Сума валового прибутку підприємства з урахуванням витрат по сплаті відсотків за кредит (гр.4 – гр.7)	171704	172976	174430
9	Ставка податку на прибуток, виражена дес. дробом	0,18	0,18	0,18
10	Сума податку на прибуток (гр.8 × гр.9)	30907	31136	31397
11	Сума чистого прибутку, який залишився в розпорядженні підприємства після сплати податку (гр.8 – гр.10)	140797	141840	143033
12	Коефіцієнт рентабельності власного капіталу або коефіцієнт фінансової рентабельності, % (гр.11 × 100) : гр.2	19,3	19,5	19,7
13	Приріст рентабельності власного капіталу у зв'язку з використанням позичкового капіталу, у % (ЕФЛ)	4	19	35

* Складено автором

Провівши розрахунки, бачимо, що при зменшенні процентної ставки за кредит, коефіцієнт рентабельності власного капіталу або фінансової рентабельності зростає. Тобто, рентабельність діяльності підприємства має позитивну динаміку, що є пріоритетним інтересом даного суб'єкта господарювання.

Відповідно, приріст рентабельності власного капіталу з використанням позичкового також зростає (рис. 4.7).

Даний кластер був розрахований на діяльність не збиткового підприємства, але й може бути використаний для будь-якого підприємства реального сектора економіки, розглядаючи інвестиційну привабливість не лише за рівнем прибутковості, а й за перспективами його продукту на товарному

ринку, прийнятим корпоративним принципам у ділових стосунках з контрагентами тощо.

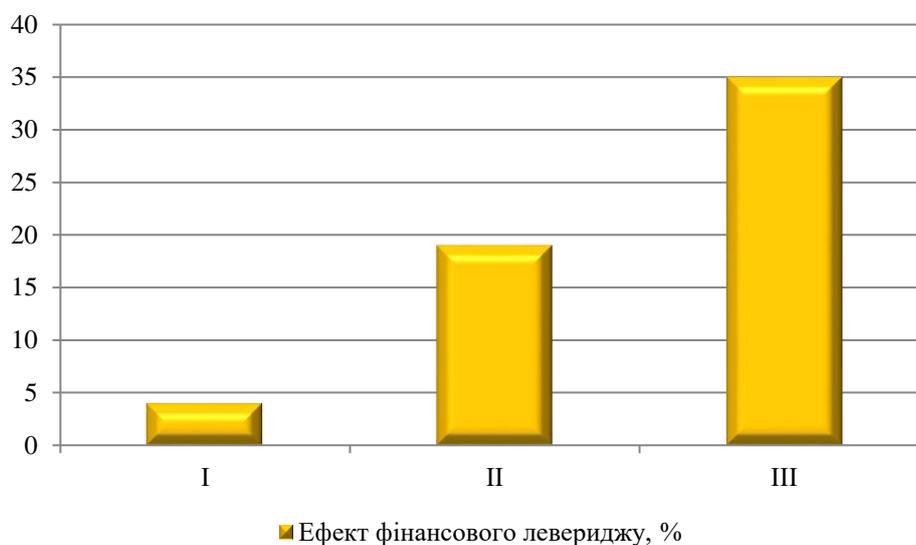


Рис. 4.7. Динаміка приросту рентабельності власного капіталу АТ «Полтавський завод медичного скла» за 2020 рік внаслідок використання позикового капіталу

Можна зробити висновок, що значення механізму впливу фінансового левериджу на рівень прибутковості власного капіталу та фінансового ризику дозволяє цілеспрямовано управляти як вартістю, так і структурою капіталу підприємства. Однак, фінансовий леверидж має деякі межі. Зростання боргу пов'язане з наступним зростанням відсоткових платежів і збільшенням витрат, а також з поверненням кредитів та погашенням облігацій у певні строки, котрі за зміни кон'юнктури ринку здатні різко погіршити ліквідність підприємства.

Отже, основною метою політики корпорації в галузі структури капіталу є досягнення оптимальності, тобто за найнижчої вартості капіталу досягти стабілізації дивідендів і доходів, підтримуючи ліквідність на високому рівні.

Стосовно інтересів банку можна зазначити, що він міг бути акціонером даного підприємства. Тобто, якби найбільша частка акцій підприємства належала не фізичній особі як зараз, а саме АТ «Полтава-банк» [76], економічні інтереси останнього були б цілком задоволені. Відштовхуючись від даної гіпотези, розрахуємо ймовірну кількість отриманих дивідендів за 2020 рік.

Знайдемо дохід банківської установи від одержання дивідендів як акціонера підприємства за формулою:

$$ДВ = P * n, \quad (4.3)$$

де ДВ – дохід від отримання дивідендів, грн;

P – ціна дивідендів на одну просту акцію, грн;

n – кількість акцій в розпорядженні акціонера, штук.

$$ДВ = 28110626 * 1,20 = 33732751,2 \text{ (грн)}$$

Тобто, якби банк мав таку ж кількість акцій, як найвпливовіший акціонер АТ «ПЗМС», то він би отримував мінімум 33 млн. грн додаткового доходу, що є досить значним капіталом.

На основі проведених розрахунків теоретично можна створити кластер між АТ «Полтава-банк» та АТ «Полтавський завод медичного скла» (рис. 4.8).

Кластер орієнтований на договірні відносини між підприємством та банком. Безперечно, підприємство хоче отримувати низькі кредити від банку та підтримку в прийнятті важливих рішень від АТ «Полтава-банк».

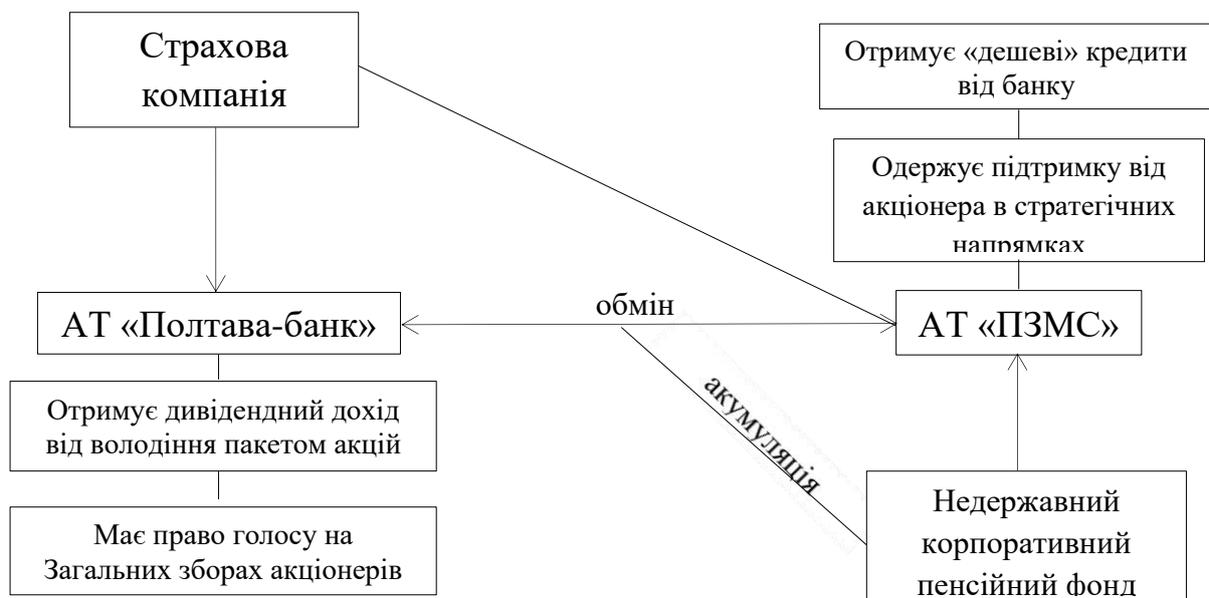


Рис. 4.8. Кластер як елемент збалансованості економічних інтересів АТ «Полтава-банк» та АТ «Полтавський завод медичного скла»

* Складено автором

В свою чергу, останній зможе голосувати на Загальних зборах акціонерів та приймати важливі рішення в управлінні підприємством, а також одержувати дохід від дивідендів.

Також, в даному кластері присутні страхова компанія та недержавний корпоративний пенсійний фонд. Створення останнього є досить важливим інструментом для підвищення рівня пенсійного забезпечення працівників та акумуляції фінансових ресурсів.

Як показує світова практика, а саме в США, яскравим прикладом механізму формування пенсійних накопичень є програма розвитку акціонерної власності робітників та службовців ESOP. Вона може стати запорукою підвищення продуктивності роботи персоналу за рахунок того, що останньому після виходу на пенсію, будуть давати акції корпорації. Дана програма чудово зарекомендувала себе в США, що також може мати місце в правовому полі України. ESOP має багато переваг з-поміж інших програм недержавного пенсійного забезпечення, серед них можна виділити такі:

- цільове використання пенсійних внесків;
- значна мінімізація ризиків недержавного пенсійного забезпечення;
- контроль за використанням пенсійних внесків;
- створення оптимальної структури акціонерного капіталу корпорації;
- прозорість та ефективне управління пенсійним фондом;
- захист прав вкладників та їх правонаступників;
- підвищення ефективності діяльності корпорацій в реальному економічному секторі України тощо [31].

Через відсутність будь-якого нормативно-правового акту, який би регулював діяльність кластерних утворень, не може йти мова про модель врівноваження забезпечення інтересів як підприємства, так і банку.

Окрім того, щоб розглянута нами модель запрацювала, потрібно створити певну інституцію та правове підґрунтя, що утворять так званий механізм

забезпечення економічних інтересів за допомогою кластера як своєрідної організаційної форми.

Виходячи з вищевикладеного, пропонуємо прийняти новий Закон України «Про кластери», який буде більш узагальненим та конкретним і не суперечитиме чинним нормам законодавства. Безумовно, даний нормативно-правовий документ може бути розроблений на основі старого варіанту, котрий не набрав чинності, адже був лише Концепцією КМУ. Використовуючи вище згаданий нормативно-правовий документ та вже не чинний, ЗУ «Про промислово-фінансові групи», можна сформулювати новий Закон, який би врегулював діяльність як ПФГ, так і з врахуванням кластеру.

Разом з цим, потрібно створити спеціально уповноважений державний орган чи представництво з питань регулювання кластерів в Україні. Дана структура представляла та захищала б інтереси кластерних утворень в нашій країні, посилаючись на раніше згадане нове законодавство. Останнє б, в свою чергу, включало таку інформацію як:

- види кластерних утворень та їх можливості;
- принципи управління кластером як об'єднання декількох організацій;
- основні засади щодо регулювання діяльності кластерів;
- склад та обов'язки учасників кластеру;
- перелік документів, які потрібні при створенні чи ліквідації кластеру;
- державну підтримку даних утворень як за рахунок місцевого, так і державного бюджету;
- визначення прав власності на майно кластеру;
- міжнародні контакти кластерних утворень тощо.

Запропонована нами модель нижче може змінити багато чого в економіці України (рис. 4.9).



Рис. 4.9. Стратегічна карта забезпечення економічних інтересів підприємства на основі створення кластеру та відповідного правового поля

* Складено автором

Серед них можна виділити такі:

- зростання кількості кластерів як ефективних конкурентів великому бізнесу, котрий має більше можливостей та в деяких випадках має ознаки монополії;
- взаємодія держави та суспільства з кластерами, яка є запорукою високотехнологічного виробництва та вдосконалення їх роботи;
- можливість створення інноваційних кластерних утворень, котрі змогли б швидше розвивати різні галузі діяльності суспільства.

Висновки до розділу 4

В даному розділі було проведено діагностику проблем підприємства на основі аналізу форм його фінансової звітності в межах відповідних сегментів. Це дало змогу визначити конкретні недоліки діяльності суб'єкта господарювання та можливі способи їх усунення.

Складаючи стратегічний баланс АТ «Полтавський завод медичного скла», зосереджувалась увага саме на реальних умовах ринку, тому не дивлячись на прибутковість організації, причому нестабільну, було виокремлено загрози як ключові чинники впливу на рівень економічної безпеки, оскільки вони переважають сильні сторони підприємства. Відповідно, акціонерному товариству слід застосовувати стратегію «Максі-Міні», аби подолати чи частково нейтралізувати негативні впливи зовнішнього та внутрішнього середовищ.

Формування кластеру є одним із ефективних методів забезпечення економічних інтересів АТ «Полтава-банк» та АТ «ПЗМС». Дане утворення має за мету збалансувати їх на основі економічних вигод кожної зі сторін. Однак через відсутність законодавства як про ПФГ, так і про кластер, це є ризикованим та може викликати багато непорозумінь та конфліктів між аналізованими суб'єктами ринку.

В контексті того, що підприємству треба мати справу із всіма категоріями стейкхолдерів, завданнями менеджерів мають бути: є виявлення ключових зацікавлених сторін і керування їхнім впливом таким способом, щоб знизити негативні наслідки цього впливу та посилити позитивні.

Якщо неправильно побудувати такі відносини, то це може призвести втрати доступу до ключових ресурсів, ринків збуту, а в кінцевому результаті – прибутковості підприємства.

Запропонована модель може активізувати інвестиційні процеси та вплинути на позитивні зрушення в економіці України. Виділено такі позитивні драйвери:

- зростання кількості кластерів як ефективних конкурентів великому бізнесу, котрий має більше можливостей та в іноді має ознаки монополії;
- взаємодія держави та суспільства з кластерами, яка є запорукою високотехнологічного виробництва та вдосконалення їх роботи;
- можливість створення інноваційних кластерних утворень, котрі змогли б швидше розвивати різні галузі діяльності суспільства;
- доступність інвестиційних ресурсів ринку фінансових послуг України для розвитку корпорацій реального сектора економіки;
- активізація розвитку недержавного пенсійного забезпечення та основі формування корпоративних пенсійних фондів в межах фінансово-промислових кластерів.

Оскільки формування кластерів в Україні стримує відсутність відповідного правового поля, необхідно розробити й затвердити дієву правову й нормативну базу в рамках чинних правових документів.

Це дасть можливість малому та середньому бізнесу економічно успішно конкурувати з великим бізнесом, покращить корпоративні відносини між акціонерними товариствами різних сфер економічної діяльності та забезпечить їх економічні інтереси, а в кінцевому результаті – сформує сприятливий інвестиційний клімат та покращить стан економічної безпеки бізнесу.

ВИСНОВКИ

Проведене дослідження дозволило сформуванати модель забезпечення економічних інтересів підприємства шляхом його злиття промислового капіталу з фінансовим та зробити такі висновки.

1. Сьогодні поняття «безпека» є досить поширеним не лише в економіці, але й в інших сферах життя. Більшість вчених трактують безпеку як захищеність, стан, умови, коли суб'єкт безпеки не відчуває вплив негативних змін, котрі змогли б змінити його сутність, механізм дії тощо. Економічна безпека відіграє важливу роль в системі безпеки в цілому. Можна стверджувати той факт, що бізнес є основним платником податків та зборів, а отже формує переважну частку доходів держави. Як наслідок, незадовільний рівень економічної безпеки на мікрорівні може дуже негативно вплинути на економіку загалом шляхом виникнення економічної кризи, переважання витрат над доходами, тіньової економіки, промислового шпигунства та рейдерства тощо.

2. Чинників впливу на рівень економічної безпеки як на глобальному, так і на рівні бізнесу є велика кількість. Зокрема, це обумовлюється багатьма видами економічної безпеки підприємства, серед них: фінансовою, екологічною, кадровою, інтелектуальною, технологічною, силовою, інвестиційною та іншими. Слід зазначити, що чинники впливу можуть мати як позитивний, так і негативний вплив. При цьому, керівництво організації має забезпечити недопущення переходу перших до других, оскільки збільшується тиск на діяльність підприємства. На нашу думку, найбільш впливовими чинниками впливу є фінансові, адже стосуються безпосередньо фінансових результатів, таких як сукупні доходи, прибутки, що основними економічними інтересами та мотивами існування суб'єкта господарювання.

3. Досліджуючи сутність поняття «економічний інтерес», було встановлено різні підходи до трактування. Деякі вчені ототожнюють його з

потребами, а інші – поєднують з економічними відносинами. Враховуючи це, не можна повністю погодитись з обома судженнями. По-перше, потреба та інтерес, на нашу думку, не зовсім є однаковими. Так, вони є взаємопов'язаними, адже з першого послідовно випливає друге. По-друге, для того, щоб виник інтерес в суб'єкта, до цього має бути вже закладена певна потреба. Погоджуємось з тим, що, безумовно, інтерес є своєрідною потребою, котра досягла фактичного визрівання, тобто вже існує шлях до реалізації та забезпечення останньої.

4. Аналіз зарубіжного досвіду дозволив встановити, що існують різні моделі корпоративного управління, які успішно адаптувалися в національних економіках та підтримуються державою. Одним із яскравих прикладів, де існує взаємозв'язок банківської система та промисловості є саме японська модель.

В Японії усі підтримують формування та розвиток промислово-фінансової «кейрецу». Від співпрацею з даним утворенням, корпорації мають більше економічних вигод. Разом з цим, в даній моделі прослідковується взаємодія корпорацій і держави. Перші є фактично урядами, котрі приймають усі рішення, пов'язані з добробутом організації, а країна бере участь шляхом представника в Раді директорів корпорації. Модель також передбачає переважну частину інсайдерської системи корпоративного управління, яка свідчить про те, що більшість директорів корпорацій Японії є вже досвідченими службовцями фірми.

5. В ході дослідження було виявлено, що промислово-фінансова група є специфічним утворенням промислових підприємств, комерційних банків та інших юридичних осіб, яких об'єднує певний економічний інтерес в здійсненні спільних інвестицій у прибуткові проєкти. Також, було становлено, що в Україні таке формування як «промислово-фінансова група» не функціонує сьогодні. Аналіз діяльності даних утворень показало, що законодавство було скасовано, відповідно норми та закони не мають юридичної сили. Такий тип організаційно-правової форми міг би теж існувати в економіці країни.

6. Нами було встановлено, що світовий процес кластеризації є гарантією становлення господарства та економіки в цілому. Він дозволяє невеликим підприємствам об'єднуватись та бути в більшій мірі конкурентоспроможними серед інших великих фірм.

Однак в нашій країні такі утворення займають дуже мале місце серед інших організаційних форм. Більшість з них працюють в прихованій формі та є, в основному, сільськогосподарськими, що і не дивно, як для аграрної країни. Через законодавчо неврегульованість, кластер не може існувати самостійно, а лише в складі будь-якої організаційно-правової форми.

Тому, наразі актуальним є питання розробки та затвердження проекту Закону «Про кластери», який би дав змогу малому та середньому бізнесу бути конкурентоспроможнішими. За основу можна взяти вже раніше запропоновані Концепції Кабінету Міністрів України, які, на жаль, не привернули значної уваги.

7. Проведений аналіз АТ «ПЗМС» має дуже багато позитивних моментів. Зокрема, зростання майна та власного капіталу підприємства свідчить про успішне ведення бізнесу. Організація є ліквідною, що вказує на швидке перетворення активів в грошові кошти; Крім цього, суб'єкт господарювання є в повній мірі платоспроможним, що характеризується низькими ризиками несплати боргів та виникнення кризових ситуацій. Однак, динаміка останніх фінансових категорій є негативною протягом 2019–2020 років, що свідчить про спад ефективності діяльності підприємства.

Рентабельність суб'єкта господарювання аналізованого періоду діяльності підприємства коливається, це вказує на певну нестабільність одержання величини чистого прибутку.

Ділова активність також має недоліки. Останні існують через досить довгі терміни обороту заборгованостей та власного оборотного капіталу, що відіграють важливу роль в стабільному функціонуванні організації. Підприємству слід переглянути політику щодо взяття кредитів та існуючих

дебіторів, а також стосовно виникнення нових видів продукції, які б змогли покращити динаміку річної величини чистого прибутку.

8. В даному дослідженні була приділена увага кластеру як одному з варіантів забезпечення економічних інтересів фінансово-промислових корпорацій. Дане утворення являє собою специфічні договірні стосунки між суб'єктами ринку. В роботі було теоретично обчислено ймовірну величину економічних вигод в 33,7 млн. грн від співпраці АТ «Полтава-банк» та АТ «ПЗМС». Якби перше являлося акціонером підприємства, а останнє, в свою чергу, одержувало кредити за меншими ставками від банку, це було б непоганою співпрацею.

Разом з цим, припускаємо існування допоміжних органів, таких як страхова компанія та недержавний пенсійний фонд. Перша структура слугувала б нейтралізатором різноманітних ризиків виробничої діяльності, а друга – акумулювала фінансові ресурси та за допомогою програми пенсійного забезпечення ESOP, фактично збільшувала б продуктивність праці персоналу через мотивацію отримання акцій ним при досягненні пенсійного віку.

9. Для того, щоб забезпечити інтереси аналізованих організацій, вбачаємо доцільність в тому, щоб вони створили фінансово-промисловий кластер. Однак, є низка проблем, котрі заважатимуть цьому.

З-поміж багатьох, основною, на нашу думку, є відсутність як кластерного, так і законодавства про наявність ПФГ, за допомогою якого б ці двоє суб'єктів ринку могли б співпрацювати. Оскільки такі нормативно-правові документи втратили чинність, то основною метою є їх повернення і чітке повне редагування та удосконалення так, щоб вони не порушували існуюче правове поле в Україні. Це є трудомістким процесом, однак можливості та перспективи є значними. Якщо відбудеться «реанімація» та прийняття запропонованих нами правових документів, це дасть можливість малому та середньому бізнесу бути врівні з великим бізнесом, що робить незначні організації більш конкурентоспроможними та фінансово стійкими.

СПИСОК ВИКОРИСТАНИХ ДЖЕРЕЛ

1. Господарський кодекс України від 16 січня 2003 р. № 436–IV. URL: <https://zakon.rada.gov.ua/laws/main/436-15> (дата звернення: 11.11.2021)
2. Податковий кодекс України від 02 грудня 2010 р. № 2755-VI. URL: <https://zakon.rada.gov.ua/laws/show/2755-17> (дата звернення: 16.11.2021)
3. Закон України «Про акціонерні товариства» | від 17.09.2008 № 514-VI. URL: <https://zakon.rada.gov.ua/laws/main/436-15> (дата звернення: 16.11.2021)
4. Закон України «Про ринки капіталів» | від 23.02.2006 № 3480-IV. URL: <https://zakon.rada.gov.ua/laws/main/3480-15> (дата звернення: 16.11.2021)
5. Закон України «Про бухгалтерський облік та фінансову звітність в Україні» від 16 липня 1999 р. № 996–XIV. URL: <https://zakon.rada.gov.ua/laws/main/996-14> (дата звернення: 16.11.2021)
6. Закон України «Про банки і банківську діяльність» від 7 грудня 2000 р. № 2121–III. URL: <https://zakon.rada.gov.ua/laws/main/2121-14> (дата звернення: 16.11.2021)
7. Національне положення (стандарт) бухгалтерського обліку 1 «Загальні вимоги до фінансової звітності»: наказ Міністерства фінансів України від 07 лютого 2013 р. № 73, зі змінами та доповненнями від 08 лютого 2014 р. № 48. URL: <https://zakon.rada.gov.ua/laws/show/z0336-13> (дата звернення: 16.11.2021)
8. Закон України «Про Національний банк України» | від 20.05.1999 № 679-XIV. URL: <https://zakon.rada.gov.ua/laws/main/679-14> (дата звернення: 16.11.2021)
9. Положення (стандарт) бухгалтерського обліку 6 «Виправлення помилок і зміни у фінансових звітах»: наказ Міністерства фінансів України від 28 травня 1999 р. № 137, зі змінами та доповненнями від 09 грудня 2011 р. № 1591. URL: <https://zakon.rada.gov.ua/laws/show/z0392-99> (дата звернення: 16.11.2021)

10. Положення (стандарт) бухгалтерського обліку 16 «Витрати»: наказ Міністерства фінансів України від 31 грудня 1999 р. № 318, зі змінами та доповненнями від 27 червня 2013 р. № 627. URL: <https://zakon.rada.gov.ua/laws/show/z0027-00> (дата звернення: 16.11.2021)

11. Поняття та значення економічної безпеки виробничо-господарської діяльності підприємств. URL: <http://www.economy.nauka.com.ua/?op=1&z=4303> (дата звернення: 26.11.2021)

12. Лебедко С.А. Систематизація теоретичних підходів до визначення поняття «економічна безпека підприємства». Ефективна економіка. 2015. № 11. URL: <http://www.economy.nauka.com.ua/?op=1&z=4512> (дата звернення: 26.11.2021)

13. Шемаєва Л.Г. Економічна безпека підприємств у стратегічній взаємодії з суб'єктами зовнішнього середовища: автореф. дис. д-ра екон. наук: 21.04.02; Університет економіки та права «Крок». Київ, 2010. 40 с.

14. Бровкіна Ю.О. Підходи до вивчення поняття економічної безпеки підприємства. Економіка: реалії часу. 2015. № 1(17). С. 122-128.

15. Іванюта Т.М., Заїчковський А.О. Економічна безпека підприємства: навч. посіб. для студ. вищ. навч. закл. Київ: Центр учбової літератури, 2009. 256 с. (дата звернення: 26.11.2021)

16. Мішин О.Ю., Мішина С.В. Сутність поняття «економічна безпека підприємства». Вісник економіки транспорту і промисловості. 2012. № 38. С. 86-92.

17. Еволюція категорії «безпека» в науковому та економічному середовищі : зб. наук. праць / Шкарлет С.М./ Формування ринкових відносин в Україні. - 2007. - № 6. С. 6-12.

18. Економічна та майнова безпека підприємства і підприємництва. Антирейдерство / за наук. ред. Б.М. Андрушківа. Тернопіль: Терно-граф, 2008. 424 с.

19. Донець Л.І., Ващенко Н.В. Економічна безпека підприємства: навч.

посіб. Київ: Центр учбової літератури, 2008. 240 с.

20. Зацеркляний М.М., Мельников О.Ф. Основи економічної безпеки: навч. посіб. Київ: КНТ, 2009. 337 с.

21. Федоренко Р.М. Система управління ресурсами як основа забезпечення економічної безпеки. Недержавна система безпеки підприємництва як суб'єкт національної безпеки України: збірник матеріалів науково-практичної конференції (Київ, 16-17 травня 2001 р.); редкол.: І.І. Тимошенко (гол.) та ін. Київ: Європ. ун-т, 2003. С. 224-229.

22. Економічна безпека підприємства - Навчальні матеріали онлайн. URL: https://pidru4niki.com/84386/ekonomika/ekonomichna_bezpeka_pidpriyemstva (дата звернення: 26.11.2021)

23. Ярова Ю. О. Структура економічної безпеки підприємства в умовах кризи / Ю. О. Ярова, Л. П. Артеменко // Економічний вісник Національного технічного університету України «Київський політехнічний інститут». – 2016. – № 13. – С. 257-263. URL: http://nbuv.gov.ua/UJRN/evntukpi_2016_13_39 (дата звернення: 26.11.2021)

24. Краснощоківа Ю. В. Інноваційна безпека підприємства як запорука конкурентоспроможності в умовах інтеграції: Ю. В. Краснощоківа // Управління розвитком. – 2011. – № 4 (101) – С. 177–178. URL: http://www.nbuv.gov.ua/portal/soc_gum/Uproz/2011_4/u1104kr4.pdf (дата звернення: 26.11.2021)

25. Варналій З. С. Економічна безпекологія в умовах глобалізаційних викликів і загроз // Економічна безпека: держава, регіон, підприємство: Матеріали VI Всеукраїнської науково-практичної Інтернет-конференції з міжнародною участю, 21 грудня 2020 р. – 21 січня 2021 р. – Полтава: НУПП, 2021. – с. 34-39.

26. Орлик, О. В. Система загроз економічній безпеці суб'єктів господарювання [Текст] / О. В. Орлик // Вісник соціально-економічних досліджень : зб. наук. праць. – Одеса : ОНЕУ. – 2014. – Вип. 1(52). – С. 250-257.

27. Зеркалов, Д. В. Економічна безпека: Монографія. – К.: Основа, 2011. – 588 с.
28. Економічна безпека підприємств, організацій та установ В. Л. Ортинський, І. С. Керницький, З. Б. Живко та ін. URL: http://pidruchniki.com/1822061151265/ekonomika/osnovi_ekonomichnoyi_bezpeki_pidpriyemstva (дата звернення: 26.11.2021)
29. Про затвердження Методичних рекомендацій щодо розрахунку рівня економічної безпеки України | від 18.02.2009 № 123. URL: <https://zakon.rada.gov.ua/rada/show/v1277731-13> (дата звернення: 26.11.2021)
30. Сучасні наукові дослідження в галузі економічної безпеки: навчальний посібник / укл. проф. І.П. Мойсеєнко, проф. М.І. Флейчук, доц. І.Г. Бабець. – Львів: Львівський державний університет внутрішніх справ, 2012. – 196 с.
31. Птащенко Л.О. Збалансованість економічних інтересів: інноваційні напрями державного і корпоративного стратегічного управління: Монографія. – К.: Центр учбової літератури, 2009. – 296 с.
32. T. Veblen. Absentee Ownership and Business Enterprise in Recent Times, p. 196. URL: https://books.google.com.ua/books/about/Absentee_Ownership.html?id=1HKLk91MRBUC&redir_esc=y (дата звернення: 27.11.2021)
33. Kuznets S. Economic Growth and income inequality. The American Economic Review. Vol. 45, No. 1, Mar., 1955
34. Економічні інтереси, їх сутність. URL: https://pidruchniki.com/15800119/politekonomiya/ekonomichni_interesi_sutnist_struktura (дата звернення: 27.11.2021)
35. О. Діденко / Теоретичне дослідження науково-методичних підходів до дослідження сутності поняття «економічний інтерес» / Науковий вісник. – 2013. Вип. 12 «Демократичне врядування»
36. Євтушевський В. А. Корпоративне управління: [підручник]/ В.А. Євтушевський – К.: Знання, 2006. – 406 с.

37. Сергійчук С. І. Корпоративне управління: навчальний посібник/ С. І. Сергійчук. – Миколаїв : НУК, 2016. – 228 с.
38. Японська модель - Корпоративне управління - Начальні матеріали онлайн. URL: https://pidruchniki.com/16280414/menedzhment/yaponska_model (дата звернення: 27.11.2021)
39. Японська модель корпоративного управління - Організація бізнесу - Навчальні матеріали онлайн. URL: https://pidruchniki.com/1202022442035/menedzhment/yaponska_model_korporativnogo_upravlinnya (дата звернення: 27.11.2021)
40. Сучасний стан розвитку фінансово-промислових груп в Україні. URL: <https://studfile.net/preview/5513216/#2> (дата звернення: 27.11.2021)
41. Промислово-фінансова група - Інвестиційна діяльність - Начальні матеріали онлайн. URL: https://pidruchniki.com/15290527/investuvannya/promislovo-finansova_grupa_pfg (дата звернення: 27.11.2021)
42. Причини виникнення ПФГ, їх переваги та основні типи. URL: <https://studfile.net/preview/5513216/> (дата звернення: 27.11.2021)
43. Закон України «Про промислово-фінансові групи в Україні» станом на 1 січня 1996 р. – Офіц. вид. – К.: Парламентське видавництво, 1996. – 207 с.
44. Економіка та підприємництво/ Проблеми законодавчого регулювання створення і функціонування фінансово-промислових груп в Україні. URL: <https://goo.gl/5Hb8Pu> (дата звернення: 27.11.2021)
45. Фінансово-промислові групи як окремий інститут господарського права. URL: <http://legalactivity.com.ua> (дата звернення: 27.11.2021)
46. Вільямсон О. Е. Економічні інституції капіталізму: фірми, маркетинг, укладання контрактів. – К.: АртЕк, 2001.
47. Вовчак О. Д. Кредит і банківська справа : підручник / О.Д. Вовчак, Н.М. Руцишин, Т.Я. Андрейків. – К.: Знання, 2008. – 564 с.
48. Івасів І. Б. Управління вартістю банку: Монографія. – К.: КНЕУ, 2008. – 288 с.

49. Діденко О. М. Регулювання банківської діяльності в контексті узгодження інтересів держави та бізнесу: https://uabs.sumdu.edu.ua/images/stories/docs/2133/diss_fin_didenko.pdf (дата звернення: 27.11.2021)

50. Бобиль В. В. Сучасний розвиток корпоративного управління у банківській діяльності / В. В. Бобиль // Вісник Національного банку України. – 2008. – № 1(143). – С. 65–67

51. Фінансово-економічні інтереси та фінансово-економічні загрози підприємства. URL: https://pidruchniki.com/78205/finansii/finansovo-ekonomichni_interesi_finansovo_ekonomichni_zagrozi_pidpriyemstva (дата звернення: 27.11.2021)

52. Бердар М.М. Гармонізація інтересів фінансово-економічних відносин як умова стійкого розвитку промислового підприємства. URL: http://www.ej.kherson.ua/journal/economic_07/87.pdf (дата звернення: 27.11.2021)

53. Офіційний сайт АТ «ПЗМС». URL: <http://www.medicalglass.com.ua> (дата звернення: 16.11.2021)

54. Річні звіти АТ «ПЗМС». URL: <http://www.medicalglass.com.ua/info.html> (дата звернення: 16.11.2021)

55. Фінансова стійкість підприємства, її показника та методика розрахунку. URL: <http://fingal.com.ua/content/view/643/54/1/4/> (дата звернення: 02.12.2021)

56. Аналіз фінансової стійкості (стабільності) підприємства. URL: https://pidruchniki.com/14420125/ekonomika/analiz_finansovoyi_stiykosti_stabilnosti_pidpriyemstva (дата звернення: 02.12.2021)

57. Методичні вказівки для виконання курсової роботи з навчальної дисципліни «Фінансовий аналіз» для студентів напряму підготовки 6.030508 «Фінанси і кредит» денної форми навчання. – Полтава: ПолтНТУ, 2014. – 52 с.

58. Аналіз платоспроможності і ліквідності. URL: https://pidruchniki.com/17910211/ekonomika/analiz_platospromozhnosti_likvidnosti

(дата звернення: 02.12.2021)

59. Економічна сутність ліквідності та платоспроможності підприємства. URL: http://www.srines.com/book_1316_chapter_49_7.1._Ekonomchna_sutnst_lkvdnost_ta_platospromozhnostpdpriemstva.html (дата звернення: 02.12.2021)

60. Показники ділової активності підприємств. URL: https://pidruchniki.com/1854051657684/statistika/pokazniki_dilovoyi_aktivnosti_pid_priyemstv (дата звернення: 02.12.2021)

61. Методичні вказівки до виконання розрахункової роботи з дисципліни «Стратегічне та інноваційне забезпечення розвитку системи безпеки суб'єктів господарювання» для студентів другого (магістр) рівня вищої освіти зі спеціальності 072 «Фінанси, банківська справа та страхування» за освітньо-професійною програмою «Управління фінансово-економічною безпекою». – Полтава: ПолтНТУ, 2019. – 16 с.

62. Конкурентні стратегії – Маркетинговий менеджмент – Навчальні матеріали онлайн. URL: https://pidruchniki.com/1298010849589/marketing/konkurentni_strategiyi (дата звернення: 14.12.2021)

63. Ефективний інструмент маркетингового аналізу - матриця БКГ. URL: <https://wol.org.ua/blog/uk/boston-efektivnij-instrument-marketingovogo-analizu-matrica-bkg-v-prikladnih-risennah-na-platformi-qlikview> (дата звернення: 14.12.2021)

64. Сутність SWOT-аналізу. URL: <https://lanet.click/swot-analiz/> (дата звернення: 14.12.2021)

65. Ганущак-Єфіменко Л. М. Формування промислових кластерів як ефективний напрям розвитку економіки регіону / Л. М. Ганущак-Єфіменко // Актуальні проблеми економіки. – 2009. – № 11 (101). – С. 151–158.

66. Станасюк Н.С. Формування промислових кластерів як перспективний напрям розвитку промислового потенціалу. URL: http://ena.lp.edu.ua:8080/bitstream/ntb/37660/1/15_110-117.pdf (дата звернення: 14.12.2021)

67. Кластери та їхня роль в економіці. URL: <https://library.if.ua/book/14/1314.html> (дата звернення: 14.12.2021)
68. Про кластери в Україні та світі. URL: <http://business100.ks.ua/pro-klasteri-v-ukrayini-ta-sviti/> (дата звернення: 14.12.2021)
69. Кластерні політики в Європі і не тільки. URL: <https://www.industry4ukraine.net/publications/klasteri-polityky-v-yevropi-i-netilky/> (дата звернення: 14.12.2021)
70. Кластери, сфера послуг - Світова економіка - Підручники для студентів. URL: <https://stud.com.ua/7958/ekonomika/klasteri> (дата звернення: 14.12.2021)
71. Кластери в Італії як домінуюча форма організації виробництва товарів та послуг. URL: http://mandrivnikl.blogspot.com/2018/12/blog-post_11.html (дата звернення: 14.12.2021)
72. Кластери – як драйвери розвитку та протидії кризовим явищам. URL: <https://www.industry4ukraine.net/digest-5/> (дата звернення: 14.12.2021)
73. Українські кластери - Ukrainian clusters - Спільнота українських регіональних кластерів. URL: <https://ucluster.org> (дата звернення: 14.12.2021)
74. Кластери у сучасній глобальній економіці/ Л.С. Ринейська / Ефективна економіка № 5, 2016. URL: <http://www.economy.nauka.com.ua/?op=1&z=4971> (дата звернення: 14.12.2021)
75. Кластерна революція в Україні - Юридична газета. URL: <https://yur-gazeta.com/publications/practice/civilne-pravo/klaster-na-revoljuciya-v-ukrayini.html> (дата звернення: 14.12.2021)
76. Офіційний сайт АТ «Полтава-банк». URL: <https://poltavabank.com> (дата звернення: 14.12.2021)

ДОДАТКИ

Додаток А

			КОДИ
		Дата	31.12.2018
Підприємство	Публічне акціонерне товариство "Полтавський завод медичного скла"	за ЄДРПОУ	00480945
Територія	Полтавська область, Полтава	за КОАТУУ	5310100000
Організаційно- правова форма господарювання	Акціонерне товариство	за КОПФГ	230
Вид економічної діяльності	Виробництво й оброблення інших скляних виробів, у тому числі технічних	за КВЕД	23.19

Середня кількість працівників: 467

Адреса, телефон: 36008 Полтава, Фрунзе,158, (0532)508-777

Одиниця виміру: тис.грн. без десяткового знака

Складено (зробити позначку "v" у відповідній клітинці):

за положеннями (стандартами) бухгалтерського обліку

v

за міжнародними стандартами фінансової звітності

Баланс (Звіт про фінансовий стан)

на 31.12.2018 р.

Форма №1

		Код за ДКУД	1801001
Актив	Код рядка	На початок звітного періоду	На кінець звітного періоду
1	2	3	4
I. Необоротні активи			
Нематеріальні активи	1000	128	112
первісна вартість	1001	455	455
накопичена амортизація	1002	(327)	(343)
Незавершені капітальні інвестиції	1005	0	0
Основні засоби	1010	299 357	358 487
первісна вартість	1011	430 555	516 119
знос	1012	(131 198)	(157 632)
Інвестиційна нерухомість	1015	8 611	8 388
первісна вартість	1016	10 238	10 238
знос	1017	(1 627)	(1 850)
Довгострокові біологічні активи	1020	0	0
первісна вартість	1021	0	0
накопичена амортизація	1022	(0)	(0)
Довгострокові фінансові інвестиції:			
які обліковуються за методом участі в капіталі інших підприємств	1030	2 575	2 564
інші фінансові інвестиції	1035	0	0

Довгострокова дебіторська заборгованість	1040	0	0
Відстрочені податкові активи	1045	3 663	3 351
Гудвіл	1050	0	0
Відстрочені аквізиційні витрати	1060	0	0
Залишок коштів у централізованих страхових резервних фондах	1065	0	0
Інші необоротні активи	1090	6 649	0
Усього за розділом I	1095	320 983	372 902
II. Оборотні активи			
Запаси	1100	62 123	51 434
Виробничі запаси	1101	52 073	39 519
Незавершене виробництво	1102	2 895	3 155
Готова продукція	1103	6 489	8 669
Товари	1104	666	91
Поточні біологічні активи	1110	0	0
Депозити перестраховання	1115	0	0
Векселі одержані	1120	0	0
Дебіторська заборгованість за продукцію, товари, роботи, послуги	1125	100 722	94 125
Дебіторська заборгованість за розрахунками:			
за виданими авансами	1130	11 006	7 530
з бюджетом	1135	4 040	4 372
у тому числі з податку на прибуток	1136	0	0
з нарахованих доходів	1140	510	765
із внутрішніх розрахунків	1145	0	0
Інша поточна дебіторська заборгованість	1155	459	489
Поточні фінансові інвестиції	1160	0	0
Гроші та їх еквіваленти	1165	70 101	95 391
Готівка	1166	0	0
Рахунки в банках	1167	70 101	95 391
Витрати майбутніх періодів	1170	52	87
Частка перестраховика у страхових резервах	1180	0	0
у тому числі в:			
резервах довгострокових зобов'язань	1181	0	0
резервах збитків або резервах належних виплат	1182	0	0
резервах незароблених премій	1183	0	0
інших страхових резервах	1184	0	0
Інші оборотні активи	1190	0	0
Усього за розділом II	1195	249 013	254 193
III. Необоротні активи, утримувані для продажу, та групи вибуття	1200	0	0
Баланс	1300	569 996	627 095

Пасив	Код рядка	На початок звітного періоду	На кінець звітного періоду
-------	-----------	-----------------------------	----------------------------

1	2	3	4
I. Власний капітал			
Зареєстрований (пайовий) капітал	1400	2 618	2 618
Внески до незареєстрованого статутного капіталу	1401	0	0
Капітал у дооцінках	1405	4 291	4 249
Додатковий капітал	1410	8	7
Емісійний дохід	1411	0	0
Накопичені курсові різниці	1412	0	0
Резервний капітал	1415	754	754
Нерозподілений прибуток (непокритий збиток)	1420	545 973	608 166
Неоплачений капітал	1425	(0)	(0)
Вилучений капітал	1430	(0)	(0)
Інші резерви	1435	0	0
Усього за розділом I	1495	553 644	615 794
II. Довгострокові зобов'язання і забезпечення			
Відстрочені податкові зобов'язання	1500	0	0
Пенсійні зобов'язання	1505	0	0
Довгострокові кредити банків	1510	0	0
Інші довгострокові зобов'язання	1515	0	0
Довгострокові забезпечення	1520	0	0
Довгострокові забезпечення витрат персоналу	1521	0	0
Цільове фінансування	1525	0	0
Благодійна допомога	1526	0	0
Страхові резерви	1530	0	0
у тому числі:			
резерв довгострокових зобов'язань	1531	0	0
резерв збитків або резерв належних виплат	1532	0	0
резерв незароблених премій	1533	0	0
інші страхові резерви	1534	0	0
Інвестиційні контракти	1535	0	0
Призовий фонд	1540	0	0
Резерв на виплату джек-поту	1545	0	0
Усього за розділом II	1595	0	0
III. Поточні зобов'язання і забезпечення			
Короткострокові кредити банків	1600	0	0
Векселі видані	1605	0	0
Поточна кредиторська заборгованість за:			
довгостроковими зобов'язаннями	1610	0	0
товари, роботи, послуги	1615	3 845	547
розрахунками з бюджетом	1620	5 949	3 677
у тому числі з податку на прибуток	1621	5 574	3 199
розрахунками зі страхування	1625	339	442
розрахунками з оплати праці	1630	1 329	1 814
одержаними авансами	1635	586	112
розрахунками з учасниками	1640	1 612	1 370
із внутрішніх розрахунків	1645	0	0

страховою діяльністю	1650	0	0
Поточні забезпечення	1660	2 643	3 282
Доходи майбутніх періодів	1665	0	0
Відстрочені комісійні доходи від перестраховиків	1670	0	0
Інші поточні зобов'язання	1690	49	57
Усього за розділом III	1695	16 352	11 301
IV. Зобов'язання, пов'язані з необоротними активами, утримуваними для продажу, та групами вибуття	1700	0	0
Чиста вартість активів недержавного пенсійного фонду	1800	0	0
Баланс	1900	569 996	627 095

Звіт про фінансові результати

(Звіт про сукупний дохід)

за 2018 рік

Форма №2

I. Фінансові результати

Код за ДКУД 1801003

Стаття	Код рядка	За звітний період	За аналогічний період попереднього року
1	2	3	4
Чистий дохід від реалізації продукції (товарів, робіт, послуг)	2000	398 365	354 951
Чисті зароблені страхові премії	2010	0	0
Премії підписані, валова сума	2011	0	0
Премії, передані у перестраховання	2012	(0)	(0)
Зміна резерву незароблених премій, валова сума	2013	0	0
Зміна частки перестраховиків у резерві незароблених премій	2014	0	0
Собівартість реалізованої продукції (товарів, робіт, послуг)	2050	(237 857)	(200 758)
Чисті понесені збитки за страховими виплатами	2070	(0)	(0)
Валовий:			
прибуток	2090	160 508	154 193
збиток	2095	(0)	(0)
Дохід (витрати) від зміни у резервах довгострокових зобов'язань	2105	0	0
Дохід (витрати) від зміни інших страхових резервів	2110	0	0
Зміна інших страхових резервів, валова сума	2111	0	0
Зміна частки перестраховиків в інших страхових резервах	2112	0	0
Інші операційні доходи	2120	0	0
Дохід від зміни вартості активів, які оцінюються за справедливою вартістю	2121	0	0
Дохід від первісного визнання біологічних активів і сільськогосподарської продукції	2122	0	0
Дохід від використання коштів, вивільнених від оподаткування	2123	0	0
Адміністративні витрати	2130	(14 362)	(12 530)
Витрати на збут	2150	(8 828)	(8 355)
Інші операційні витрати	2180	(0)	(0)
Витрати від зміни вартості активів, які оцінюються за справедливою вартістю	2181	0	0
Витрати від первісного визнання біологічних активів і сільськогосподарської продукції	2182	0	0
Фінансовий результат від операційної діяльності:			
прибуток	2190	137 318	133 308
збиток	2195	(0)	(0)
Дохід від участі в капіталі	2200	174	194

Інші фінансові доходи	2220	5 978	6 337
Інші доходи	2240	30 451	51 959
Дохід від благодійної допомоги	2241	0	0
Фінансові витрати	2250	(0)	(0)
Втрати від участі в капіталі	2255	(0)	(0)
Інші витрати	2270	(49 493)	(41 826)
Прибуток (збиток) від впливу інфляції на монетарні статті	2275	0	0
Фінансовий результат до оподаткування:			
прибуток	2290	124 428	149 972
збиток	2295	(0)	(0)
Витрати (дохід) з податку на прибуток	2300	-22 491	-27 050
Прибуток (збиток) від припиненої діяльності після оподаткування	2305	0	0
Чистий фінансовий результат:			
прибуток	2350	101 937	122 922
збиток	2355	(0)	(0)

II. Сукупний дохід

Стаття	Код рядка	За звітний період	За аналогічний період попереднього року
1	2	3	4
Дооцінка (уцінка) необоротних активів	2400	0	0
Дооцінка (уцінка) фінансових інструментів	2405	0	0
Накопичені курсові різниці	2410	0	0
Частка іншого сукупного доходу асоційованих та спільних підприємств	2415	0	0
Інший сукупний дохід	2445	0	0
Інший сукупний дохід до оподаткування	2450	0	0
Податок на прибуток, пов'язаний з іншим сукупним доходом	2455	(0)	(0)
Інший сукупний дохід після оподаткування	2460	0	0
Сукупний дохід (сума рядків 2350, 2355 та 2460)	2465	101 937	122 922

III. Елементи операційних витрат

Назва статті	Код рядка	За звітний період	За аналогічний період попереднього року
1	2	3	4
Матеріальні затрати	2500	165 930	143 152
Витрати на оплату праці	2505	53 125	43 026
Відрахування на соціальні заходи	2510	13 687	11 054
Амортизація	2515	28 683	19 625
Інші операційні витрати	2520	12 867	12 792
Разом	2550	274 292	229 649

IV. Розрахунок показників прибутковості акцій

Назва статті	Код рядка	За звітний період	За аналогічний період попереднього року
1	2	3	4
Середньорічна кількість простих акцій	2600	52 350 000	52 350 000
Скоригована середньорічна кількість простих акцій	2605	52 350 000	52 350 000
Чистий прибуток (збиток) на одну просту акцію	2610	1,947220	2,348080
Скоригований чистий прибуток (збиток) на одну просту акцію	2615	1,947220	2,348080
Дивіденди на одну просту акцію	2650	0,76	0,65

Звіт про рух грошових коштів (за прямим методом)

За 2018 рік

Форма №3

Код за ДКУД 1801004

Стаття	Код рядка	За звітний період	За аналогічний період попереднього року
1	2	3	4
I. Рух коштів у результаті операційної діяльності			
Надходження від:			
Реалізації продукції (товарів, робіт, послуг)	3000	240 075	232 106
Повернення податків і зборів	3005	32 603	12 804
у тому числі податку на додану вартість	3006	32 603	12 798
Цільового фінансування	3010	820	552
Надходження від отримання субсидій, дотацій	3011	0	0
Надходження авансів від покупців і замовників	3015	171 251	143 687
Надходження від повернення авансів	3020	0	0
Надходження від відсотків за залишками коштів на поточних рахунках	3025	14	18
Надходження від боржників неустойки (штрафів, пені)	3035	0	0
Надходження від операційної оренди	3040	0	0
Надходження від отримання роялті, авторських винагород	3045	0	0
Надходження від страхових премій	3050	0	0
Надходження фінансових установ від повернення позик	3055	0	0
Інші надходження	3095	167 625	145 639
Витрачання на оплату:			
Товарів (робіт, послуг)	3100	(275 840)	(247 473)
Праці	3105	(42 066)	(33 431)
Відрахувань на соціальні заходи	3110	(13 799)	(11 053)
Зобов'язань з податків і зборів	3115	(37 248)	(33 516)
Витрачання на оплату зобов'язань з податку на прибуток	3116	(24 554)	(21 069)
Витрачання на оплату зобов'язань з податку на додану вартість	3117	(1)	(1 921)
Витрачання на оплату зобов'язань з інших податків і зборів	3118	(12 693)	(10 526)
Витрачання на оплату авансів	3135	(8 071)	(19 168)
Витрачання на оплату повернення авансів	3140	(0)	(0)
Витрачання на оплату цільових внесків	3145	(0)	(0)
Витрачання на оплату зобов'язань за страховими контрактами	3150	(0)	(0)
Витрачання фінансових установ на надання позик	3155	(0)	(0)
Інші витрачання	3190	(144 947)	(125 974)
Чистий рух коштів від операційної діяльності	3195	90 417	64 191
II. Рух коштів у результаті інвестиційної діяльності			
Надходження від реалізації:			
фінансових інвестицій	3200	0	0

необоротних активів	3205	964	1 582
Надходження від отриманих:			
відсотків	3215	5 632	5 216
дивідендів	3220	185	1 217
Надходження від деривативів	3225	0	0
Надходження від погашення позик	3230	0	0
Надходження від вибуття дочірнього підприємства та іншої господарської одиниці	3235	0	0
Інші надходження	3250	0	0
Витрачання на придбання:			
фінансових інвестицій	3255	(0)	(0)
необоротних активів	3260	(33 890)	(26 874)
Виплати за деривативами	3270	(0)	(0)
Витрачання на надання позик	3275	(0)	(0)
Витрачання на придбання дочірнього підприємства та іншої господарської одиниці	3280	(0)	(0)
Інші платежі	3290	(0)	(0)
Чистий рух коштів від інвестиційної діяльності	3295	-27 109	-18 859
III. Рух коштів у результаті фінансової діяльності			
Надходження від:			
Власного капіталу	3300	0	0
Отримання позик	3305	0	0
Надходження від продажу частки в дочірньому підприємстві	3310	0	0
Інші надходження	3340	17	10
Витрачання на:			
Викуп власних акцій	3345	(0)	(0)
Погашення позик	3350	(0)	(0)
Сплату дивідендів	3355	(37 885)	(32 014)
Витрачання на сплату відсотків	3360	(0)	(0)
Витрачання на сплату заборгованості з фінансової оренди	3365	(0)	(0)
Витрачання на придбання частки в дочірньому підприємстві	3370	(0)	(0)
Витрачання на виплати неконтрольованим часткам у дочірніх підприємствах	3375	(0)	(0)
Інші платежі	3390	(0)	(0)
Чистий рух коштів від фінансової діяльності	3395	-37 868	-32 004
Чистий рух коштів за звітний період	3400	25 440	13 328
Залишок коштів на початок року	3405	70 101	56 145
Вплив зміни валютних курсів на залишок коштів	3410	-150	628
Залишок коштів на кінець року	3415	95 391	70 101

резервного капіталу									
Сума чистого прибутку, належна до бюджету відповідно до законодавства	4215	0	0	0	0	0	0	0	0
Сума чистого прибутку на створення спеціальних (цільових) фондів	4220	0	0	0	0	0	0	0	0
Сума чистого прибутку на матеріальне заохочення	4225	0	0	0	0	0	0	0	0
Внески учасників: Внески до капіталу	4240	0	0	0	0	0	0	0	0
Погашення заборгованості з капіталу	4245	0	0	0	0	0	0	0	0
Вилучення капіталу: Викуп акцій	4260	0	0	0	0	0	0	0	0
Перепродаж викуплених акцій	4265	0	0	0	0	0	0	0	0
Анулювання викуплених акцій	4270	0	0	0	0	0	0	0	0
Вилучення частки в капіталі	4275	0	0	0	0	0	0	0	0
Зменшення номінальної вартості акцій	4280	0	0	0	0	0	0	0	0
Інші зміни в капіталі	4290	0	-1	0	0	0	0	0	-1
Придбання (продаж) неконтрольованої частки в дочірньому підприємстві	4291	0	0	0	0	0	0	0	0
Разом змін у капіталі	4295	0	-42	-1	0	62 193	0	0	62 150
Залишок на кінець року	4300	2 618	4 249	7	754	608 166	0	0	615 794

Додаток Б

		КОДИ
		Дата
		01.01.2020
Підприємство	Публічне акціонерне товариство "Полтавський завод медичного скла"	за ЄДРПОУ
		00480945
Територія	Полтавська область, Полтава	за КОАТУУ
		5310100000
Організаційно- правова форма господарювання	Акціонерне товариство	за КОПФГ
		230
Вид економічної діяльності	Виробництво й оброблення інших скляних виробів, у тому числі технічних	за КВЕД
		23.19

Середня кількість працівників: 445

Адреса, телефон: 36008 Полтава, Фрунзе,158, (0532)508-777

Одиниця виміру: тис.грн. без десяткового знака

Складено (зробити позначку "v" у відповідній клітинці):

за положеннями (стандартами) бухгалтерського обліку

за міжнародними стандартами фінансової звітності

v

Баланс

(Звіт про фінансовий стан)

на 31.12.2019 р.

Форма №1

Код за ДКУД

1801001

Актив	Код рядка	На початок звітного періоду	На кінець звітного періоду

1	2	3	4
I. Необоротні активи			
Нематеріальні активи	1000	112	97
первісна вартість	1001	455	455
накопичена амортизація	1002	(343)	(358)
Незавершені капітальні інвестиції	1005	0	0
Основні засоби	1010	358 487	395 156
первісна вартість	1011	516 119	576 651
знос	1012	(157 632)	(181 495)
Інвестиційна нерухомість	1015	8 388	8 165
первісна вартість	1016	10 238	10 238
знос	1017	(1 850)	(2 073)
Довгострокові біологічні активи	1020	0	0
первісна вартість	1021	0	0
накопичена амортизація	1022	(0)	(0)
Довгострокові фінансові інвестиції:			
які обліковуються за методом участі в капіталі інших підприємств	1030	2 564	0
інші фінансові інвестиції	1035	0	790
Довгострокова дебіторська заборгованість	1040	0	106
Відстрочені податкові активи	1045	3 351	3 055
Гудвіл	1050	0	0
Відстрочені аквізиційні витрати	1060	0	0
Залишок коштів у централізованих страхових резервних фондах	1065	0	0
Інші необоротні активи	1090	0	1 585

Усього за розділом I	1095	372 902	408 954
II. Оборотні активи			
Запаси	1100	51 434	60 881
Виробничі запаси	1101	39 519	41 820
Незавершене виробництво	1102	3 155	3 045
Готова продукція	1103	8 669	15 966
Товари	1104	91	50
Поточні біологічні активи	1110	0	0
Депозити перестраховання	1115	0	0
Векселі одержані	1120	0	0
Дебіторська заборгованість за продукцію, товари, роботи, послуги	1125	94 125	90 712
Дебіторська заборгованість за розрахунками:			
за виданими авансами	1130	7 530	7 938
з бюджетом	1135	4 372	4 608
у тому числі з податку на прибуток	1136	0	0
з нарахованих доходів	1140	765	852
із внутрішніх розрахунків	1145	0	0
Інша поточна дебіторська заборгованість	1155	489	586
Поточні фінансові інвестиції	1160	0	0
Гроші та їх еквіваленти	1165	95 391	139 846
Готівка	1166	0	0
Рахунки в банках	1167	95 391	139 842
Витрати майбутніх періодів	1170	87	58
Частка перестраховика у страхових резервах	1180	0	0

у тому числі в:			
резервах довгострокових зобов'язань	1181	0	0
резервах збитків або резервах належних виплат	1182	0	0
резервах незароблених премій	1183	0	0
інших страхових резервах	1184	0	0
Інші оборотні активи	1190	0	0
Усього за розділом II	1195	254 193	305 481
III. Необоротні активи, утримувані для продажу, та групи вибуття	1200	0	0
Баланс	1300	627 095	714 435

Пасив	Код рядка	На початок звітнього періоду	На кінець звітнього періоду
1	2	3	4
I. Власний капітал			
Зареєстрований (пайовий) капітал	1400	2 618	2 618
Внески до незареєстрованого статутного капіталу	1401	0	0
Капітал у дооцінках	1405	4 249	4 234
Додатковий капітал	1410	7	6
Емісійний дохід	1411	0	0
Накопичені курсові різниці	1412	0	0
Резервний капітал	1415	754	754
Нерозподілений прибуток (непокритий збиток)	1420	608 166	691 139
Неоплачений капітал	1425	(0)	(0)
Вилучений капітал	1430	(0)	(0)

Інші резерви	1435	0	0
Усього за розділом I	1495	615 794	698 751
II. Довгострокові зобов'язання і забезпечення			
Відстрочені податкові зобов'язання	1500	0	0
Пенсійні зобов'язання	1505	0	0
Довгострокові кредити банків	1510	0	0
Інші довгострокові зобов'язання	1515	0	0
Довгострокові забезпечення	1520	0	0
Довгострокові забезпечення витрат персоналу	1521	0	0
Цільове фінансування	1525	0	0
Благодійна допомога	1526	0	0
Страхові резерви	1530	0	0
у тому числі:			
резерв довгострокових зобов'язань	1531	0	0
резерв збитків або резерв належних виплат	1532	0	0
резерв незароблених премій	1533	0	0
інші страхові резерви	1534	0	0
Інвестиційні контракти	1535	0	0
Призовий фонд	1540	0	0
Резерв на виплату джек-поту	1545	0	0
Усього за розділом II	1595	0	0
III. Поточні зобов'язання і забезпечення			
Короткострокові кредити банків	1600	0	0
Векселі видані	1605	0	0
Поточна кредиторська заборгованість за:			

довгостроковими зобов'язаннями	1610	0	0
товари, роботи, послуги	1615	547	276
розрахунками з бюджетом	1620	3 677	6 642
у тому числі з податку на прибуток	1621	3 199	6 069
розрахунками зі страхування	1625	442	528
розрахунками з оплати праці	1630	1 814	2 111
одержаними авансами	1635	112	510
розрахунками з учасниками	1640	1 370	1 802
із внутрішніх розрахунків	1645	0	0
страховою діяльністю	1650	0	0
Поточні забезпечення	1660	3 282	3 743
Доходи майбутніх періодів	1665	0	0
Відстрочені комісійні доходи від перестраховиків	1670	0	0
Інші поточні зобов'язання	1690	57	72
Усього за розділом III	1695	11 301	15 684
IV. Зобов'язання, пов'язані з необоротними активами, утримуваними для продажу, та групами вибуття	1700	0	0
Чиста вартість активів недержавного пенсійного фонду	1800	0	0
Баланс	1900	627 095	714 435

Звіт про фінансові результати

(Звіт про сукупний дохід)

за 2019 рік

Форма №2

I. Фінансові результати

Код за ДКУД 1801003

Стаття	Код рядка	За звітний період	За аналогічний період попереднього року
1	2	3	4
Чистий дохід від реалізації продукції (товарів, робіт, послуг)	2000	403 890	398 365
Чисті зароблені страхові премії	2010	0	0
Премії підписані, валова сума	2011	0	0
Премії, передані у перестраховання	2012	(0)	(0)
Зміна резерву незароблених премій, валова сума	2013	0	0
Зміна частки перестраховиків у резерві незароблених премій	2014	0	0
Собівартість реалізованої продукції (товарів, робіт, послуг)	2050	(223 677)	(237 857)
Чисті понесені збитки за страховими виплатами	2070	(0)	(0)
Валовий:			
прибуток	2090	180 213	160 508
збиток	2095	(0)	(0)
Дохід (витрати) від зміни у резервах довгострокових зобов'язань	2105	0	0
Дохід (витрати) від зміни інших страхових резервів	2110	0	0

Зміна інших страхових резервів, валова сума	2111	0	0
Зміна частки перестраховиків в інших страхових резервах	2112	0	0
Інші операційні доходи	2120	0	0
Дохід від зміни вартості активів, які оцінюються за справедливою вартістю	2121	0	0
Дохід від первісного визнання біологічних активів і сільськогосподарської продукції	2122	0	0
Дохід від використання коштів, вивільнених від оподаткування	2123	0	0
Адміністративні витрати	2130	(15 418)	(14 362)
Витрати на збут	2150	(7 844)	(8 828)
Інші операційні витрати	2180	(0)	(0)
Витрати від зміни вартості активів, які оцінюються за справедливою вартістю	2181	0	0
Витрати від первісного визнання біологічних активів і сільськогосподарської продукції	2182	0	0
Фінансовий результат від операційної діяльності:			
прибуток	2190	156 951	137 318
збиток	2195	(0)	(0)
Дохід від участі в капіталі	2200	0	174
Інші фінансові доходи	2220	11 171	5 978
Інші доходи	2240	39 932	30 451
Дохід від благодійної допомоги	2241	0	0
Фінансові витрати	2250	(154)	(0)
Втрати від участі в капіталі	2255	(0)	(0)
Інші витрати	2270	(55 549)	(49 493)
Прибуток (збиток) від впливу інфляції на монетарні статті	2275	0	0

Фінансовий результат до оподаткування:			
прибуток	2290	152 351	124 428
збиток	2295	(0)	(0)
Витрати (дохід) з податку на прибуток	2300	-27 513	-22 491
Прибуток (збиток) від припиненої діяльності після оподаткування	2305	0	0
Чистий фінансовий результат:			
прибуток	2350	124 838	101 937
збиток	2355	(0)	(0)

II. Сукупний дохід

Стаття	Код рядка	За звітний період	За аналогічний період попереднього року
1	2	3	4
Дооцінка (уцінка) необоротних активів	2400	0	0
Дооцінка (уцінка) фінансових інструментів	2405	0	0
Накопичені курсові різниці	2410	0	0
Частка іншого сукупного доходу асоційованих та спільних підприємств	2415	0	0
Інший сукупний дохід	2445	0	0
Інший сукупний дохід до оподаткування	2450	0	0
Податок на прибуток, пов'язаний з іншим сукупним доходом	2455	(0)	(0)
Інший сукупний дохід після оподаткування	2460	0	0
Сукупний дохід (сума рядків 2350, 2355 та 2460)	2465	124 838	101 937

III. Елементи операційних витрат

Назва статті	Код рядка	За звітний період	За аналогічний період попереднього року
1	2	3	4
Матеріальні затрати	2500	141 110	165 930
Витрати на оплату праці	2505	67 251	53 125
Відрахування на соціальні заходи	2510	16 843	13 687
Амортизація	2515	28 307	28 683
Інші операційні витрати	2520	10 647	12 867
Разом	2550	264 158	274 292

IV. Розрахунок показників прибутковості акцій

Назва статті	Код рядка	За звітний період	За аналогічний період попереднього року
1	2	3	4
Середньорічна кількість простих акцій	2600	52 350 000	52 350 000
Скоригована середньорічна кількість простих акцій	2605	52 350 000	52 350 000
Чистий прибуток (збиток) на одну просту акцію	2610	2,384680	1,947220
Скоригований чистий прибуток (збиток) на одну просту акцію	2615	2,384680	1,947220
Дивіденди на одну просту акцію	2650	0,80	0,76

Звіт про рух грошових коштів (за прямим методом)

За 2019 рік

Форма №3

Код за ДКУД 1801004

Стаття	Код рядка	За звітний період	За аналогічний період попереднього року
1	2	3	4
I. Рух коштів у результаті операційної діяльності			
Надходження від:			
Реалізації продукції (товарів, робіт, послуг)	3000	285 999	240 075
Повернення податків і зборів	3005	27 607	32 603
у тому числі податку на додану вартість	3006	27 607	32 603
Цільового фінансування	3010	1 026	820
Надходження від отримання субсидій, дотацій	3011	0	0
Надходження авансів від покупців і замовників	3015	132 782	171 251
Надходження від повернення авансів	3020	0	0
Надходження від відсотків за залишками коштів на поточних рахунках	3025	16	14
Надходження від боржників неустойки (штрафів, пені)	3035	0	0
Надходження від операційної оренди	3040	0	0
Надходження від отримання роялті, авторських винагород	3045	0	0
Надходження від страхових премій	3050	0	0
Надходження фінансових установ від повернення позик	3055	0	0
Інші надходження	3095	88 899	167 625

Витрачання на оплату:			
Товарів (робіт, послуг)	3100	(229 596)	(275 840)
Праці	3105	(53 661)	(42 066)
Відрахувань на соціальні заходи	3110	(17 002)	(13 799)
Зобов'язань з податків і зборів	3115	(40 023)	(37 248)
Витрачання на оплату зобов'язань з податку на прибуток	3116	(24 348)	(24 554)
Витрачання на оплату зобов'язань з податку на додану вартість	3117	(8)	(1)
Витрачання на оплату зобов'язань з інших податків і зборів	3118	(15 667)	(12 693)
Витрачання на оплату авансів	3135	(11 177)	(8 071)
Витрачання на оплату повернення авансів	3140	(0)	(0)
Витрачання на оплату цільових внесків	3145	(0)	(0)
Витрачання на оплату зобов'язань за страховими контрактами	3150	(0)	(0)
Витрачання фінансових установ на надання позик	3155	(0)	(0)
Інші витрачання	3190	(46 166)	(144 947)
Чистий рух коштів від операційної діяльності	3195	138 704	90 417
II. Рух коштів у результаті інвестиційної діяльності			
Надходження від реалізації:			
фінансових інвестицій	3200	1 609	0
необоротних активів	3205	1 318	964
Надходження від отриманих:			
відсотків	3215	10 787	5 632
дивідендів	3220	164	185
Надходження від деривативів	3225	0	0

Находження від погашення позик	3230	0	0
Находження від вибуття дочірнього підприємства та іншої господарської одиниці	3235	0	0
Інші надходження	3250	0	0
Витрачання на придбання:			
фінансових інвестицій	3255	(0)	(0)
необоротних активів	3260	(61 900)	(33 890)
Виплати за деривативами	3270	(0)	(0)
Витрачання на надання позик	3275	(458)	(0)
Витрачання на придбання дочірнього підприємства та іншої господарської одиниці	3280	(0)	(0)
Інші платежі	3290	(0)	(0)
Чистий рух коштів від інвестиційної діяльності	3295	-48 480	-27 109
III. Рух коштів у результаті фінансової діяльності			
Находження від:			
Власного капіталу	3300	0	0
Отримання позик	3305	0	0
Находження від продажу частки в дочірньому підприємстві	3310	0	0
Інші надходження	3340	12	17
Витрачання на:			
Викуп власних акцій	3345	(0)	(0)
Погашення позик	3350	(0)	(0)
Сплату дивідендів	3355	(39 447)	(37 885)
Витрачання на сплату відсотків	3360	(0)	(0)
Витрачання на сплату заборгованості з фінансової оренди	3365	(0)	(0)

Витрачання на придбання частки в дочірньому підприємстві	3370	(0)	(0)
Витрачання на виплати неконтрольованим часткам у дочірніх підприємствах	3375	(0)	(0)
Інші платежі	3390	(0)	(0)
Чистий рух коштів від фінансової діяльності	3395	-39 435	-37 868
Чистий рух коштів за звітний період	3400	50 789	25 440
Залишок коштів на початок року	3405	95 391	70 101
Вплив зміни валютних курсів на залишок коштів	3410	-6 334	-150
Залишок коштів на кінець року	3415	139 846	95 391

Звіт про власний капітал

За 2019 рік

Форма №4

Код за ДКУД 1801005

Стаття	Код рядка	Зареєстрований капітал	Капітал у дооцінках	Додатковий капітал	Резервний капітал	Нерозподілений прибуток (непокритий збиток)	Неоплачений капітал	Вилучений капітал	Всього
1	2	3	4	5	6	7	8	9	10
Залишок на початок року	4000	2 618	4 249	7	754	608 166	0	0	615 794
Коригування:	4005	0	0	0	0	0	0	0	0
Зміна облікової політики									
Виправлення помилок	4010	0	0	0	0	0	0	0	0
Інші зміни	4090	0	0	0	0	0	0	0	0
Скоригований залишок на початок року	4095	2 618	4 249	7	754	608 166	0	0	615 794
Чистий прибуток (збиток) за звітний період	4100	0	0	0	0	124 838	0	0	124 838
Інший сукупний дохід за звітний період	4110	0	-15	-1	0	15	0	0	-1

Дооцінка (уцінка) необоротних активів	4111	0	-15	-1	0	-15	0	0	-1
Дооцінка (уцінка) фінансових інструментів	4112	0	0	0	0	0	0	0	0
Накопичені курсові різниці	4113	0	0	0	0	0	0	0	0
Частка іншого сукупного доходу асоційованих і спільних підприємств	4114	0	0	0	0	0	0	0	0
Інший сукупний дохід	4116	0	0	0	0	0	0	0	0
Розподіл прибутку: Виплати власникам	4200	0	0	0	0	-41 880	0	0	-41 880
Спрямування прибутку до зареєстрованого капіталу	4205	0	0	0	0	0	0	0	0
Відрахування до резервного капіталу	4210	0	0	0	0	0	0	0	0
Сума чистого прибутку, належна до бюджету відповідно до законодавства	4215	0	0	0	0	0	0	0	0
Сума чистого прибутку на створення спеціальних (цільових) фондів	4220	0	0	0	0	0	0	0	0
Сума чистого прибутку на	4225	0	0	0	0	0	0	0	0

матеріальне заохочення									
Внески учасників:	4240	0	0	0	0	0	0	0	0
Внески до капіталу									
Погашення заборгованості з капіталу	4245	0	0	0	0	0	0	0	0
Вилучення капіталу:	4260	0	0	0	0	0	0	0	0
Викуп акцій									
Перепродаж викуплених акцій	4265	0	0	0	0	0	0	0	0
Анулювання викуплених акцій	4270	0	0	0	0	0	0	0	0
Вилучення частки в капіталі	4275	0	0	0	0	0	0	0	0
Зменшення номінальної вартості акцій	4280	0	0	0	0	0	0	0	0
Інші зміни в капіталі	4290	0	0	0	0	0	0	0	0
Придбання (продаж) неконтрольованої частки в дочірньому підприємстві	4291	0	0	0	0	0	0	0	0
Разом змін у капіталі	4295	0	-15	-1	0	82 973	0	0	82 957
Залишок на кінець року	4300	2 618	4 234	6	754	691 139	0	0	698 751

Додаток В

			КОДИ
		Дата	01.01.2021
Підприємство	Акціонерне товариство "Полтавський завод медичного скла"	за ЄДРПОУ	00480945
Територія	Полтавська область, Полтава	за КОАТУУ	5310100000
Організаційно-правова форма господарювання	Акціонерне товариство	за КОПФГ	230
Вид економічної діяльності	Виробництво й оброблення інших скляних виробів, у тому числі технічних	за КВЕД	23.19

Середня кількість працівників: 426

Адреса, телефон: 36008 Полтава, Європейська, 158, (0532)508-777

Одиниця виміру: тис.грн. без десяткового знака

Складено (зробити позначку "v" у відповідній клітинці):

за положеннями (стандартами) бухгалтерського обліку

за міжнародними стандартами фінансової звітності

v

Баланс

(Звіт про фінансовий стан)

на 31.12.2020 р.

Форма №1

Код за ДКУД 1801001

Актив	Код рядка	На початок звітного періоду	На кінець звітного періоду

1	2	3	4
I. Необоротні активи			
Нематеріальні активи	1000	97	82
первісна вартість	1001	455	455
накопичена амортизація	1002	(358)	(373)
Незавершені капітальні інвестиції	1005	0	0
Основні засоби	1010	395 156	373 104
первісна вартість	1011	576 651	581 044
знос	1012	(181 495)	(207 940)
Інвестиційна нерухомість	1015	8 165	7 942
первісна вартість	1016	10 238	10 238
знос	1017	(2 073)	(2 296)
Довгострокові біологічні активи	1020	0	0
первісна вартість	1021	0	0
накопичена амортизація	1022	(0)	(0)
Довгострокові фінансові інвестиції:			
які обліковуються за методом участі в капіталі інших підприємств	1030	0	0
інші фінансові інвестиції	1035	790	790
Довгострокова дебіторська заборгованість	1040	106	3
Відстрочені податкові активи	1045	3 055	3 408
Гудвіл	1050	0	0
Відстрочені аквізиційні витрати	1060	0	0
Залишок коштів у централізованих страхових резервних фондах	1065	0	0
Інші необоротні активи	1090	1 585	10 856

Усього за розділом I	1095	408 954	396 185
II. Оборотні активи			
Запаси	1100	60 881	81 567
Виробничі запаси	1101	41 820	42 274
Незавершене виробництво	1102	3 045	17 595
Готова продукція	1103	15 966	21 647
Товари	1104	50	51
Поточні біологічні активи	1110	0	0
Депозити перестраховання	1115	0	0
Векселі одержані	1120	0	0
Дебіторська заборгованість за продукцію, товари, роботи, послуги	1125	90 712	88 342
Дебіторська заборгованість за розрахунками:			
за виданими авансами	1130	7 938	5 702
з бюджетом	1135	4 608	3 681
у тому числі з податку на прибуток	1136	0	0
з нарахованих доходів	1140	852	537
із внутрішніх розрахунків	1145	0	0
Інша поточна дебіторська заборгованість	1155	586	584
Поточні фінансові інвестиції	1160	0	0
Гроші та їх еквіваленти	1165	139 846	200 533
Готівка	1166	0	0
Рахунки в банках	1167	139 842	200 533
Витрати майбутніх періодів	1170	58	65
Частка перестраховика у страхових резервах	1180	0	0

у тому числі в:			
резервах довгострокових зобов'язань	1181	0	0
резервах збитків або резервах належних виплат	1182	0	0
резервах незароблених премій	1183	0	0
інших страхових резервах	1184	0	0
Інші оборотні активи	1190	0	0
Усього за розділом II	1195	305 481	381 011
III. Необоротні активи, утримувані для продажу, та групи вибуття	1200	0	0
Баланс	1300	714 435	777 196

Пасив	Код рядка	На початок звітнього періоду	На кінець звітнього періоду
1	2	3	4
I. Власний капітал			
Зареєстрований (пайовий) капітал	1400	2 618	2 618
Внески до незареєстрованого статутного капіталу	1401	0	0
Капітал у дооцінках	1405	4 234	4 234
Додатковий капітал	1410	6	5
Емісійний дохід	1411	0	0
Накопичені курсові різниці	1412	0	0
Резервний капітал	1415	754	754
Нерозподілений прибуток (непокритий збиток)	1420	691 139	748 914
Неоплачений капітал	1425	(0)	(0)
Вилучений капітал	1430	(0)	(0)

Інші резерви	1435	0	0
Усього за розділом I	1495	698 751	756 525
II. Довгострокові зобов'язання і забезпечення			
Відстрочені податкові зобов'язання	1500	0	0
Пенсійні зобов'язання	1505	0	0
Довгострокові кредити банків	1510	0	0
Інші довгострокові зобов'язання	1515	0	0
Довгострокові забезпечення	1520	0	0
Довгострокові забезпечення витрат персоналу	1521	0	0
Цільове фінансування	1525	0	0
Благодійна допомога	1526	0	0
Страхові резерви	1530	0	0
у тому числі:			
резерв довгострокових зобов'язань	1531	0	0
резерв збитків або резерв належних виплат	1532	0	0
резерв незароблених премій	1533	0	0
інші страхові резерви	1534	0	0
Інвестиційні контракти	1535	0	0
Призовий фонд	1540	0	0
Резерв на виплату джек-поту	1545	0	0
Усього за розділом II	1595	0	0
III. Поточні зобов'язання і забезпечення			
Короткострокові кредити банків	1600	0	0
Векселі видані	1605	0	0
Поточна кредиторська заборгованість за:			

довгостроковими зобов'язаннями	1610	0	0
товари, роботи, послуги	1615	276	304
розрахунками з бюджетом	1620	6 642	10 172
у тому числі з податку на прибуток	1621	6 069	9 515
розрахунками зі страхування	1625	528	613
розрахунками з оплати праці	1630	2 111	2 385
одержаними авансами	1635	510	399
розрахунками з учасниками	1640	1 802	2 419
із внутрішніх розрахунків	1645	0	0
страховою діяльністю	1650	0	0
Поточні забезпечення	1660	3 743	4 313
Доходи майбутніх періодів	1665	0	0
Відстрочені комісійні доходи від перестраховиків	1670	0	0
Інші поточні зобов'язання	1690	72	66
Усього за розділом III	1695	15 684	20 671
IV. Зобов'язання, пов'язані з необоротними активами, утримуваними для продажу, та групами вибуття	1700	0	0
Чиста вартість активів недержавного пенсійного фонду	1800	0	0
Баланс	1900	714 435	777 196

Звіт про фінансові результати

(Звіт про сукупний дохід)

за 2020 рік

Форма №2

I. Фінансові результати

Код за ДКУД

1801003

Стаття	Код рядка	За звітний період	За аналогічний період попереднього року
1	2	3	4
Чистий дохід від реалізації продукції (товарів, робіт, послуг)	2000	392 744	403 890
Чисті зароблені страхові премії	2010	0	0
Премії підписані, валова сума	2011	0	0
Премії, передані у перестраховання	2012	(0)	(0)
Зміна резерву незароблених премій, валова сума	2013	0	0
Зміна частки перестраховиків у резерві незароблених премій	2014	0	0
Собівартість реалізованої продукції (товарів, робіт, послуг)	2050	(217 041)	(223 677)
Чисті понесені збитки за страховими виплатами	2070	(0)	(0)
Валовий:			
прибуток	2090	175 703	180 213
збиток	2095	(0)	(0)
Дохід (витрати) від зміни у резервах довгострокових зобов'язань	2105	0	0
Дохід (витрати) від зміни інших страхових резервів	2110	0	0

Зміна інших страхових резервів, валова сума	2111	0	0
Зміна частки перестраховиків в інших страхових резервах	2112	0	0
Інші операційні доходи	2120	0	0
Дохід від зміни вартості активів, які оцінюються за справедливою вартістю	2121	0	0
Дохід від первісного визнання біологічних активів і сільськогосподарської продукції	2122	0	0
Дохід від використання коштів, вивільнених від оподаткування	2123	0	0
Адміністративні витрати	2130	(16 539)	(15 418)
Витрати на збут	2150	(6 990)	(7 844)
Інші операційні витрати	2180	(0)	(0)
Витрати від зміни вартості активів, які оцінюються за справедливою вартістю	2181	0	0
Витрати від первісного визнання біологічних активів і сільськогосподарської продукції	2182	0	0
Фінансовий результат від операційної діяльності:			
прибуток	2190	152 174	156 951
збиток	2195	(0)	(0)
Дохід від участі в капіталі	2200	0	0
Інші фінансові доходи	2220	12 393	11 171
Інші доходи	2240	30 665	39 932
Дохід від благодійної допомоги	2241	0	0
Фінансові витрати	2250	(0)	(154)
Втрати від участі в капіталі	2255	(0)	(0)
Інші витрати	2270	(47 599)	(55 549)
Прибуток (збиток) від впливу інфляції на монетарні статті	2275	0	0

Фінансовий результат до оподаткування:			
прибуток	2290	147 633	152 351
збиток	2295	(0)	(0)
Витрати (дохід) з податку на прибуток	2300	-27 038	-27 513
Прибуток (збиток) від припиненої діяльності після оподаткування	2305	0	0
Чистий фінансовий результат:			
прибуток	2350	120 595	124 838
збиток	2355	(0)	(0)

II. Сукупний дохід

Стаття	Код рядка	За звітний період	За аналогічний період попереднього року
1	2	3	4
Дооцінка (уцінка) необоротних активів	2400	0	0
Дооцінка (уцінка) фінансових інструментів	2405	0	0
Накопичені курсові різниці	2410	0	0
Частка іншого сукупного доходу асоційованих та спільних підприємств	2415	0	0
Інший сукупний дохід	2445	0	0
Інший сукупний дохід до оподаткування	2450	0	0
Податок на прибуток, пов'язаний з іншим сукупним доходом	2455	(0)	(0)
Інший сукупний дохід після оподаткування	2460	0	0
Сукупний дохід (сума рядків 2350, 2355 та 2460)	2465	120 595	124 838

III. Елементи операційних витрат

Назва статті	Код рядка	За звітний період	За аналогічний період попереднього року
1	2	3	4
Матеріальні затрати	2500	145 663	141 110
Витрати на оплату праці	2505	65 737	67 251
Відрахування на соціальні заходи	2510	16 587	16 843
Амортизація	2515	34 839	28 307
Інші операційні витрати	2520	10 150	10 647
Разом	2550	272 976	264 158

IV. Розрахунок показників прибутковості акцій

Назва статті	Код рядка	За звітний період	За аналогічний період попереднього року
1	2	3	4
Середньорічна кількість простих акцій	2600	52 350 000	52 350 000
Скоригована середньорічна кількість простих акцій	2605	52 350 000	52 350 000
Чистий прибуток (збиток) на одну просту акцію	2610	2,303630	2,384680
Скоригований чистий прибуток (збиток) на одну просту акцію	2615	2,303630	2,384680
Дивіденди на одну просту акцію	2650	1,20	0,80

Звіт про рух грошових коштів (за прямим методом)

За 2020 рік

Форма №3

Стаття	Код рядка	За звітний період	За аналогічний період попереднього року
1	2	3	4
I. Рух коштів у результаті операційної діяльності			
Надходження від:			
Реалізації продукції (товарів, робіт, послуг)	3000	251 382	285 999
Повернення податків і зборів	3005	20 101	27 607
у тому числі податку на додану вартість	3006	20 101	27 607
Цільового фінансування	3010	973	1 026
Надходження від отримання субсидій, дотацій	3011	0	0
Надходження авансів від покупців і замовників	3015	169 909	132 782
Надходження від повернення авансів	3020	0	0
Надходження від відсотків за залишками коштів на поточних рахунках	3025	31	16
Надходження від боржників неустойки (штрафів, пені)	3035	0	0
Надходження від операційної оренди	3040	0	0
Надходження від отримання роялті, авторських винагород	3045	0	0
Надходження від страхових премій	3050	0	0
Надходження фінансових установ від повернення позик	3055	0	0
Інші надходження	3095	108 851	88 899
Витрачання на оплату:			
Товарів (робіт, послуг)	3100	(200 108)	(229 596)
Праці	3105	(52 319)	(53 661)

Відрахувань на соціальні заходи	3110	(16 603)	(17 002)
Зобов'язань з податків і зборів	3115	(40 298)	(40 023)
Витрачання на оплату зобов'язань з податку на прибуток	3116	(23 944)	(24 348)
Витрачання на оплату зобов'язань з податку на додану вартість	3117	(0)	(8)
Витрачання на оплату зобов'язань з інших податків і зборів	3118	(16 354)	(15 667)
Витрачання на оплату авансів	3135	(17 519)	(11 177)
Витрачання на оплату повернення авансів	3140	(0)	(0)
Витрачання на оплату цільових внесків	3145	(0)	(0)
Витрачання на оплату зобов'язань за страховими контрактами	3150	(0)	(0)
Витрачання фінансових установ на надання позик	3155	(0)	(0)
Інші витрачання	3190	(112 582)	(46 166)
Чистий рух коштів від операційної діяльності	3195	111 818	138 704
II. Рух коштів у результаті інвестиційної діяльності			
Надходження від реалізації:			
фінансових інвестицій	3200	0	1 609
необоротних активів	3205	9 443	1 318
Надходження від отриманих:			
відсотків	3215	8 706	10 787
дивідендів	3220	50	164
Надходження від деривативів	3225	0	0
Надходження від погашення позик	3230	0	0
Надходження від вибуття дочірнього підприємства та іншої господарської одиниці	3235	0	0

Інші надходження	3250	0	0
Витрачання на придбання:			
фінансових інвестицій	3255	(0)	(0)
необоротних активів	3260	(23 747)	(61 900)
Виплати за деривативами	3270	(0)	(0)
Витрачання на надання позик	3275	(41)	(458)
Витрачання на придбання дочірнього підприємства та іншої господарської одиниці	3280	(0)	(0)
Інші платежі	3290	(0)	(0)
Чистий рух коштів від інвестиційної діяльності	3295	-5 589	-48 480
III. Рух коштів у результаті фінансової діяльності			
Надходження від:			
Власного капіталу	3300	0	0
Отримання позик	3305	0	0
Надходження від продажу частки в дочірньому підприємстві	3310	0	0
Інші надходження	3340	25	12
Витрачання на:			
Викуп власних акцій	3345	(0)	(0)
Погашення позик	3350	(0)	(0)
Сплату дивідендів	3355	(59 206)	(39 447)
Витрачання на сплату відсотків	3360	(0)	(0)
Витрачання на сплату заборгованості з фінансової оренди	3365	(0)	(0)
Витрачання на придбання частки в дочірньому підприємстві	3370	(0)	(0)
Витрачання на виплати неконтрольованим часткам у	3375	(0)	(0)

дочірніх підприємствах			
Інші платежі	3390	(0)	(0)
Чистий рух коштів від фінансової діяльності	3395	-59 181	-39 435
Чистий рух коштів за звітний період	3400	47 048	50 789
Залишок коштів на початок року	3405	139 846	95 391
Вплив зміни валютних курсів на залишок коштів	3410	13 639	-6 334
Залишок коштів на кінець року	3415	200 533	139 846

Звіт про власний капітал

За 2020 рік

Форма №4

Код за ДКУД 1801005

Стаття	Код рядка	Зареєстрований капітал	Капітал у дооцінках	Додатковий капітал	Резервний капітал	Нерозподілений прибуток (непокритий збиток)	Неоплачений капітал	Вилучений капітал	Всього
1	2	3	4	5	6	7	8	9	10
Залишок на початок року	4000	2 618	4 234	6	754	691 139	0	0	698 751
Коригування:	4005	0	0	0	0	0	0	0	0
Зміна облікової політики									
Виправлення помилок	4010	0	0	0	0	0	0	0	0
Інші зміни	4090	0	0	0	0	0	0	0	0
Скоригований залишок на початок року	4095	2 618	4 234	6	754	691 139	0	0	698 751
Чистий прибуток (збиток) за звітний період	4100	0	0	0	0	120 595	0	0	120 595
Інший сукупний дохід за звітний період	4110	0	0	-1	0	0	0	0	-1

Дооцінка (уцінка) необоротних активів	4111	0	0	-1	0	0	0	0	-1
Дооцінка (уцінка) фінансових інструментів	4112	0	0	0	0	0	0	0	0
Накопичені курсові різниці	4113	0	0	0	0	0	0	0	0
Частка іншого сукупного доходу асоційованих і спільних підприємств	4114	0	0	0	0	0	0	0	0
Інший сукупний дохід	4116	0	0	0	0	0	0	0	0
Розподіл прибутку: Виплати власникам	4200	0	0	0	0	-62 820	0	0	-62 820
Спрямування прибутку до зареєстрованого капіталу	4205	0	0	0	0	0	0	0	0
Відрахування до резервного капіталу	4210	0	0	0	0	0	0	0	0
Сума чистого прибутку, належна до бюджету відповідно до законодавства	4215	0	0	0	0	0	0	0	0
Сума чистого прибутку на створення спеціальних (цільових) фондів	4220	0	0	0	0	0	0	0	0
Сума чистого прибутку на	4225	0	0	0	0	0	0	0	0

матеріальне заохочення									
Внески учасників:	4240	0	0	0	0	0	0	0	0
Внески до капіталу									
Погашення заборгованості з капіталу	4245	0	0	0	0	0	0	0	0
Вилучення капіталу:	4260	0	0	0	0	0	0	0	0
Викуп акцій									
Перепродаж викуплених акцій	4265	0	0	0	0	0	0	0	0
Анулювання викуплених акцій	4270	0	0	0	0	0	0	0	0
Вилучення частки в капіталі	4275	0	0	0	0	0	0	0	0
Зменшення номінальної вартості акцій	4280	0	0	0	0	0	0	0	0
Інші зміни в капіталі	4290	0	0	0	0	0	0	0	0
Придбання (продаж) неконтрольованої частки в дочірньому підприємстві	4291	0	0	0	0	0	0	0	0
Разом змін у капіталі	4295	0	0	-1	0	57 775	0	0	57 774
Залишок на кінець року	4300	2 618	4 234	5	754	748 914	0	0	756 525

Додаток Г

Таблиця Г1

Аналіз показників фінансової стійкості

АТ «Полтавський завод медичного скла» за 2018–2020 роки

Показники	2018 рік	2019 рік	Відхилення (+,-) в 2019-2018 рр.		2019 рік	2020 рік	Відхилення (+,-) в 2020-2019 рр.	
			Δ	темп зростання, %			Δ	темп зростання, %
Наявність власних коштів (В)	242892	289797	46905	119,31	289797	360340	70543	124,34
Коефіцієнт фінансової стійкості (Кфс)	0,982	0,978	-0,004	99,60	0,978	0,973	-0,005	99,53
Коефіцієнт автономії (Кфа)	0,982	0,978	-0,004	99,60	0,978	0,973	-0,005	99,53
Коефіцієнт фінансової залежності (Кфз)	1,018	1,022	0,004	100,40	1,022	1,027	0,005	100,48
Коефіцієнт фінансового ризику (Кфр)	0,018	0,022	0,004	122,31	0,022	0,027	0,005	121,73
Коефіцієнт маневреності власного оборотного капіталу (Км)	0,394	0,415	0,020	105,15	0,415	0,476	0,062	114,85
Коефіцієнт покриття запасів (Кпз)	4,722	4,760	0,038	100,80	4,760	4,418	-0,342	92,81
Коефіцієнт загальної заборгованості (Кз)	0,018	0,022	0,004	121,82	0,022	0,027	0,005	121,15
Коефіцієнт співвідношення власного і залученого капіталів (Ксп)	54,490	44,552	-9,938	81,76	44,552	36,598	-7,953	82,15

* Складено автором за даними [54]

Додаток Д

Таблиця Д1

Баланс ліквідності АТ «Полтавський завод медичного скла» за 2018–2020 роки, тис. грн

Актив	2018 рік	2019 рік	2020 рік	Пасив	2018 рік	2019 рік	2020 рік	Надлишок +,-		
								2018 рік	2019 рік	2020 рік
Група А1 Грошові кошти	95391	139846	200533	Група П1 Поточні зобов'язання, кредиторська заборгованість за товари, роботи, послуги	11301	15684	20671	84090	124162	179862
Група А2 Дебіторська заборгованість	107281	104696	98846	Група П2 Короткострокові кредити банку	0	0	0	107281	104696	98846
Група А3 Виробничі запаси, незавершене виробництво	57436	64890	85833	Група П3 Довгострокові зобов'язання	0	0	0	57436	64890	85833
Група А4 Необоротні активи	366987	405003	391984	Група П4 Власний капітал	615794	698751	756525	-248807	-293748	-364541
Баланс гр.1+2+3+4	627095	714435	777196	Баланс гр.1+2+3+4	627095	714435	777196	0	0	0

* Складено автором за даними [54]

Додаток Е

Таблиця Е1

Аналіз показників платоспроможності АТ «Полтавський завод медичного скла» за 2018–2020 роки

Показники	2018 рік	2019 рік	Відхилення (+,-) в 2018-2019 рр.		2019 рік	2020 рік	Відхилення (+,-) в 2019-2020 рр.	
			Δ	темп зростання, %			Δ	темп зростання, %
Коефіцієнт забезпеченості оборотних активів власними оборотними коштами (Кз)	0,957	0,949	-0,007	99,24	0,949	0,946	-0,003	99,69
Коефіцієнт загальної платоспроможності підприємства (Кзп)	55,490	45,552	-9,938	82,09	45,552	37,598	-7,953	82,54
Коефіцієнт фінансового левериджу (Кфл)	0,000	0,000	0,000	–	0,000	0,000	0,000	–
Частка кредиторської заборгованості у власному капіталі й дебіторській заборгованості	0,011	0,015	-0,013	135,50	0,015	0,019	0,004	127,66
Коефіцієнт співвідношення чистих оборотних активів із чистими активами (Ксп)	0,394	0,438	0,043	110,97	0,438	0,476	0,039	108,82

* Складено автором за даними [54]

Додаток Ж

Таблиця Ж1

Аналіз формування й розподілу прибутку АТ «Полтавський завод медичного скла» за 2018–2020 роки, тис. грн

№ з/п	Показник	Рядок Ф№2	Розрахунок	2018 рік	2019 рік	2020 рік	Відхилення (+,-) в 2019-2018 рр.	Відхилення (+,-) в 2020-2019 рр.
1	2	3	4	5	6	7	8	10
1	Чистий дохід від реалізації продукції (товарів, робіт, послуг)	2000		398365	403890	392744	5525	-11146
2	Собівартість реалізованої продукції (товарів, робіт, послуг)	2050		(237857)	(223677)	(217041)	14180	6636
3	Валовий прибуток	2090	(p1-p2)	160508	180213	175703	19705	-4510
4	Інші операційні доходи	2120		0	0	0	0	0
5	Сумарні операційні доходи	(2000+2120)	(p1+p4)	398365	403890	392744	5525	-11146
6	Адміністративні витрати	2130		(14362)	(15418)	(16539)	-1056	-1121
7	Витрати на збут	2150		(8828)	(7844)	(6990)	984	854
8	Інші операційні витрати	2180		0	0	0	0	0
9	Сумарні операційні витрати	(2050+2130+2150+2180)	(p2+p6+p7+p8)	(261047)	(246939)	(240570)	14108	6369
10	Прибуток від операційної діяльності	2190	(p5-p9)	137318	156951	152174	19633	-4777
11	Дохід від інвестиційної та фінансової діяльності	(2200+2220+2240)		36603	51103	43058	14500	-8045
12	Витрати від інвестиційної і фінансової діяльності	(2250+2255+2270)		(49493)	(55703)	(47599)	-6210	8104
13	Прибуток від звичайної діяльності до оподаткування	2290	(p10+p11-p12)	124428	152351	147633	27923	-4718
14	Витрати з податку на прибуток	2300		(22491)	(27513)	(27038)	-5022	475
15	Чистий прибуток	2350/2355	(p13-p14)	101937	124838	120595	22901	-4243
16	Інший сукупний дохід після оподаткування	2460		0	0	0	0	0
17	Сукупний дохід	2465	(p15+p16)	101937	124838	120595	22901	-4243

* Складено автором за даними [54]

Додаток 3

Таблиця 31

Аналіз динаміки доходів і витрат АТ «Полтавський завод медичного скла» за 2018–2020 роки

Показник	2018 рік, тис. грн	2019 рік, тис. грн	Відхилення (+, -), тис. грн	Темп росту, %	2019 рік, тис. грн	2020 рік, тис. грн	Відхилення (+, -), тис. грн	Темп росту, %
1. Доходи	434968	454993	20025	104,60	454993	435802	-19191	95,78
2. Витрати	333031	330155	-2876	99,14	330155	315207	-14948	95,47
3. Прибуток (збиток) від звичайної діяльності (п.1 - п.2)	101937	124838	22901	122,47	124838	120595	-4243	96,60
4. Середньорічна вартість активів	598545,5	670765	72219,5	112,07	670765	745815,5	75050,5	111,19
5. Чистий дохід від реалізації (товарів, робіт, послуг)	398365	403890	5525	101,39	403890	392744	-11146	97,24
6. Рентабельність активів, % (п.3 : п.4)	17,03	18,61	1,58	109,28	18,61	16,17	-2,44	86,88
7. Рентабельність продаж, % (п.3 : п.5)	25,59	30,91	5,32	120,79	30,91	30,71	-0,20	99,34
8. Рентабельність витрат, % (п.3 : п.2)	30,61	37,81	7,20	123,53	37,81	38,26	0,45	101,18
9. Виручка від реалізації в 1 грн доходів (п.5 : п.1)	0,92	0,89	-0,03	96,92	0,89	0,90	0,01	101,52
10. Доходи на 1 грн активів (п.1 : п.4)	0,73	0,68	-0,05	93,34	0,68	0,58	-0,09	86,14
11. Доходи на 1 грн витрат (п.1 : п.2)	1,31	1,38	0,07	105,51	1,38	1,38	0,00	100,32

* Складено автором за даними [54]

Додаток И

Таблиця И1

Комплексна оцінка складових та рівня економічної безпеки АТ «Полтавський завод медичного скла» за 2018 рік

Складова ФЕБ	Значимість складової	Показники	Фактичне значення показника	Порогове значення показника	Відношення фактичних і порогових значень	Вагомість показників у складовій	Інтегрована оцінка коефіцієнта складовій	Інтегрована оцінка складової	Комплексна оцінка складової
-	-	-	-	-	ст.4/ст.5	-	ст.6×ст.7	∑ст.8 за групами оцінки	ст.2×ст.9
I складова – «Фінансова»	0,3	Коефіцієнт фінансової стійкості	0,98	0,7	1,40	0,15	0,21	14,91	4,47
		Коефіцієнт загальної ліквідності	23,02	2	11,51	0,15	1,73		
		Коефіцієнт термінової ліквідності	17,93	0,8	22,41	0,1	2,24		
		Коефіцієнт абсолютної ліквідності	8,44	0,2	42,20	0,15	6,33		
		Коефіцієнт загальної платоспроможності	55,49	2	27,75	0,15	4,16		
		Коефіцієнт рентабельності активів	0,17	0,2	0,85	0,10	0,09		
		Коефіцієнт рентабельності власного капіталу	0,17	0,2	0,85	0,10	0,09		
II складова – «Кадрова»	0,25	Коефіцієнт плинності кадрів	0,03	0,05	0,60	0,25	0,15	0,84	0,21
		Фондоозброєність	704,33	1000	0,70	0,30	0,21		
		Коефіцієнт кваліфікованих працівників	0,85	0,8	1,06	0,45	0,48		
III складова – «Технічна»	0,25	Коефіцієнт придатності основних засобів	0,69	0,7	0,99	0,40	0,39	1,05	0,26
		Коефіцієнт зносу основних засобів	0,31	0,3	1,03	0,40	0,41		
		Фондовіддача	1,21	1	1,21	0,20	0,24		
IV складова – «Ринкова»	0,1	Конкурентоспроможність продукції	1	1	1,00	0,70	0,70	0,70	0,07
V складова – «Екологічна»	0,1	Коефіцієнт забруднення середовища	0,4	0,1	4,00	0,40	1,60	2,20	0,22
		Коефіцієнт безпечності продукції	1	1	1,00	0,60	0,60		
	∑=1	Рівень економічної безпеки підприємства							5,23

*Складено автором на основі [54]

Таблиця И2

Комплексна оцінка складових та рівня економічної безпеки АТ «Полтавський завод медичного скла» за 2019 рік

Складова ФЕБ	Значимість складової	Показники	Фактичне значення показника	Порогове значення показника	Відношення фактичних і порогових значень	Вагомість показників у складовій	Інтегрована оцінка коефіцієнта складової	Інтегрована оцінка складової	Комплексна оцінка складової
-	-	-	-	-	ст.4/ст.5	-	ст.6×ст.7	∑ст.8 за групами оцінки	ст.2×ст.9
I складова – «Фінансова»	0,3	Коефіцієнт фінансової стійкості	0,98	0,7	1,40	0,15	0,21	13,99	4,20
		Коефіцієнт загальної ліквідності	19,73	2	9,87	0,15	1,48		
		Коефіцієнт термінової ліквідності	15,59	0,8	19,49	0,1	1,95		
		Коефіцієнт абсолютної ліквідності	8,92	0,2	44,60	0,15	6,69		
		Коефіцієнт загальної платоспроможності	45,55	2	22,78	0,15	3,42		
		Коефіцієнт рентабельності активів	0,19	0,2	0,95	0,1	0,10		
		Коефіцієнт рентабельності власного капіталу	0,18	0,2	0,90	0,1	0,09		
II складова – «Кадрова»	0,25	Коефіцієнт оборотності активів	0,60	1	0,60	0,1	0,06	1,02	0,25
		Коефіцієнт плінності кадрів	0,06	0,05	1,20	0,25	0,30		
		Фондоозброєність	846,79	1000	0,85	0,3	0,25		
III складова – «Технічна»	0,25	Коефіцієнт придатності основних засобів	0,68	0,7	0,97	0,4	0,39	1,03	0,26
		Коефіцієнт зносу основних засобів	0,32	0,3	1,07	0,4	0,43		
		Фондовіддача	1,07	1	1,07	0,2	0,21		
IV складова – «Ринкова»	0,1	Конкурентоспроможність продукції	1	1	1,00	0,7	0,70	0,70	0,07
V складова – «Екологічна»	0,1	Коефіцієнт забруднення середовища	0,3	0,1	3,00	0,4	1,20	1,80	0,18
		Коефіцієнт безпечності продукції	1	1	1,00	0,6	0,60		
	∑=1	Рівень економічної безпеки підприємства							4,96

*Складено автором на основі [54]

Таблиця ІЗ

Комплексна оцінка складових та рівня економічної безпеки АТ «Полтавський завод медичного скла» за 2020 рік

Складова ФЕБ	Значимість складової	Показники	Фактичне значення показника	Порогове значення показника	Відношення фактичних і порогових значень	Вагомість показників у складовій	Інтегрована оцінка коефіцієнта складової	Інтегрована оцінка складової	Комплексна оцінка складової
-	-	-	-	-	ст.4/ст.5	-	ст.6×ст.7	∑ст.8 за групами оцінки	ст.2×ст.9
I складова – «Фінансова»	0,3	Коефіцієнт фінансової стійкості	0,97	0,7	1,39	0,15	0,21	13,72	4,12
		Коефіцієнт загальної ліквідності	18,64	2	9,32	0,15	1,40		
		Коефіцієнт термінової ліквідності	14,48	0,8	18,10	0,1	1,81		
		Коефіцієнт абсолютної ліквідності	9,70	0,2	48,50	0,15	7,28		
		Коефіцієнт загальної платоспроможності	37,60	2	18,80	0,15	2,82		
		Коефіцієнт рентабельності активів	0,16	0,2	0,80	0,1	0,08		
		Коефіцієнт рентабельності власного капіталу	0,16	0,2	0,80	0,1	0,08		
II складова – «Кадрова»	0,25	Коефіцієнт оборотності активів	0,53	1	0,53	0,1	0,05	1,00	0,25
		Коефіцієнт плінності кадрів	0,05	0,05	1,00	0,25	0,25		
		Фондоозброєність	901,71	1000	0,90	0,3	0,27		
III складова – «Технічна»	0,25	Коефіцієнт придатності основних засобів	0,85	0,8	1,06	0,45	0,48	1,05	0,26
		Коефіцієнт зносу основних засобів	0,64	0,7	0,91	0,4	0,37		
		Фондовіддача	0,36	0,3	1,20	0,4	0,48		
IV складова – «Ринкова»	0,1	Конкурентоспроможність продукції	1,02	1	1,02	0,2	0,20	0,70	0,07
V складова – «Екологічна»	0,1	Коефіцієнт забруднення середовища	1	1	1,00	0,7	0,70	1,80	0,18
		Коефіцієнт безпечності продукції	0,3	0,1	3,00	0,4	1,20		
	∑=1	Рівень економічної безпеки підприємства							4,88

*Складено автором на основі [54]

Додаток К

Таблиця К1

Оцінювання проблем АТ «Полтавський завод медичного скла» в розрізі форм фінансової звітності

№	Проблема	Гострота проблеми		
		Н	С	В
Баланс				
1. Активи				
1.1. Дебіторська заборгованість				
1.1.1.	Продаж продукції клієнтам, які не здатні її сплатити, недостатня кредитна політика		X	
1.1.2.	Нечітко визначений загальний процес погашення дебіторської заборгованості; політика вилучення боргів споживачів слабка чи відсутня, в т. ч. і в судовому порядку			X
1.1.3.	Показник оборотності дебіторської заборгованості значно перевищує середній період кредиту			X
1.1.4.	Великий об'єм бартеру, який неможливо трансформувати в гроші	X		
1.1.5.	Не виробляється взаємозалік дебіторської і кредиторської заборгованості		X	
1.1.6.	Надмірний процент поверненої продукції, заяв на надання кредитів та спірних рахунків-фактур в загальному об'ємі збуту	X		
1.1.7.	Відсутність ефективної політики знижок, яка призводить до збільшення об'єму продаж і грошового потоку		X	
1.2. Товаро-матеріальні запаси				
1.2.1.	Достатньо великі товарні запаси у порівнянні з об'ємом збуту	X		
1.2.2.	Надмірно широкий асортимент товарних запасів	X		
1.2.3.	Значна кількість застарілих чи бракованих товарів	X		
1.2.4.	Достатньо швидке зростання товарних запасів	X		
1.2.5.	Недостатній запас необхідної сировини	X		

Продовження таблиці К1

1.3. Основні засоби				
1.3.1.	Низький рівень використання основних засобів	x		
1.3.2.	Надмірне інвестування засобів в основні фонди	x		
1.3.3.	Простоюють окремі виробництва чи допоміжне виробниче обладнання	x		
1.3.4.	Деякі види продукції виробляються по достатньо складним технологічним ланцюжкам і проходять через різні цехи		x	
1.3.5.	Деякі види обладнання знаходяться в поганому стані, в результаті чого виникають проблеми в процесі експлуатації та з якістю продукції	x		
1.3.6.	Не виконаний план капітальних інвестицій	x		
1.3.7.	Окремі основні фонди не мають прямого відношення до виробничої діяльності корпорації	x		
1.3.8.	Виробниче обладнання не підходить для випуску сучасної продукції	x		
1.3.9.	Велика кількість об'єктів соціальної сфери	x		
2. Пасиви				
2.1. Кредиторська заборгованість				
2.1.1.	Великий об'єм простроченої кредиторської заборгованості перед ключовими постачальниками, що ставить під загрозу майбутні поставки (або вони вже припинились)	x		
2.1.2.	Умови контрактів на закупівлю непосильні для корпорації: необхідна передплата, достатньо короткі строки оплати, жорсткі умови і т. д.	x		
2.1.3.	Відсутня політика регулювання кредиторської заборгованості		x	
2.1.4.	Оплата закупівель шляхом бартеру по заниженим цінам	x		
2.1.5.	Кредиторська заборгованість є спірним предметом, вона застаріла чи потенційно підлягає оскарженню в суді	x		
2.2. Інші зобов'язання				
2.2.1.	Підприємство не в змозі виплатити процентні платежі	x		

Продовження таблиці К1

2.2.2.	Велика сума непогашених кредитів	x		
2.2.3.	Значні короткострокові позики під високі відсотки	x		
2.2.4.	Значні розбіжності в об'ємах, розподілі й умовах позик - існує визначений потенціал реструктуризації боргів	x		
2.2.5.	Високий сумарний об'єм боргу по відношенню до вартості підприємства	x		
2.2.6.	Велика сума несплачених податків		x	
2.2.7.	Велика заборгованість по заробітній платі		x	
Звіт про фінансові результати				
3. Виручка				
3.1.	Нереальне і надмірно оптимістичне планування збуту (істотні негативні відхилення від плану)	x		
3.2.	Має місце скорочення обсягу продажів	x		
3.3.	Сезонні труднощі: корпорація не має можливості вирівнювати сезонні коливання прибутку і грошового потоку	x		
3.4.	Неконкурентоспроможні ціни в порівнянні з продукцією вітчизняних або зарубіжних конкурентів	x		
3.5.	Невеликий портфель продажів (контракти, невиконані замовлення і т. д.)		x	
3.6.	Високий ступінь залежності від обмеженого числа клієнтів	x		
4. Витрати корпорації				
4.1.	Об'єми валових продаж нижче рівня беззбитковості по більшій кількості продукції	x		
4.2.	Деякі види продукції нерентабельні, про що свідчить показник операційного прибутку	x		
4.3.	Низька продуктивність виробництва	x		
4.4.	Чисельність робочої сили більше, чим це потрібно для нормального функціонування корпорації	x		

Продовження таблиці К1

4.5.	Децентралізовані адміністративні служби	x		
4.6.	Високий рівень постійних витрат		x	
4.7.	Довготривалі перерви у випуску продукції заважають оптимальному виробничому процесу	x		
4.8.	Високий відсоток відходів, браку, переробки, поверненої продукції	x		
4.9.	Надмірна залежність від обмеженої кількості постачальників	x		
4.10.	Деяке виробництво чи види послуг корпорації можна знайти по більш низьким цінам на відповідних товарних ринках		x	
4.11.	Мають місце часто надмірні витрати на придбання ресурсів	x		
4.12.	Відсутність активного контролю та регулювання витрат	x		
4.13.	Відсутня ефективна система управлінського обліку витрат, як засіб підтримки прийняття управлінських рішень	x		
<u>5. Рух грошових коштів</u>				
5.1.	Відсутність ефективної системи бюджетування в корпорації	x		
5.2.	Показник миттєвої ліквідності недостатньо високий	x		
5.3.	Від'ємний грошовий потік від операційної діяльності	x		
5.4.	Зниження грошового потоку від операційної діяльності	x		
5.5.	Відсутність збалансованості між закупівлею в кредит і продажем в кредит	x		
5.6.	Термін фінансового циклу має тенденцію до зростання			x
<u>6. Загальне планування і управління</u>				
6.1.	Не застосовуються сучасні підходи до управління бізнесом (принципи MRP і ERP). Відсутня комп'ютеризація підтримки управлінських рішень			x
6.2.	Керівництву не вистачає належної майстерності для виконання своїх функцій, відсутні переліки функціональних посадових обов'язків	x		

Продовження таблиці К1

6.3.	Відсутнє ефективне планування діяльності. Виробниче планування не має зв'язку з плануванням прибутку і грошових потоків	x		
6.4.	Незадовільне регулювання грошових операцій		x	
6.5.	Відсутність системної організації бізнесу. Основи бізнес-процесу не вивчені	x		
6.6.	Організаційна структура є причиною плутанини в процесі прийняття рішення	x		
6.7.	Система звітності, яка існує, не забезпечує своєчасного отримання необхідної інформації	x		
6.8.	Незадовільна взаємодія керівництва корпорації із зовнішніми партнерами (банками, кредиторами та ін.)	x		
6.9.	Відсутність внутрішньої взаємодії в роботі керівництва корпорацією	x		
6.10.	Керівництво корпорації не має уявлення про останні технологічні новації в межах своєї компетенції	x		
<u>7. Стратегічні питання</u>				
7.1.	Вище керівництво чітко не бачить перспектив розвитку корпорації		x	
7.2.	Керівництво корпорації не в стані сформулювати місію та перспективи розвитку бізнесу	x		
7.3.	Керівництво не розуміє та не формулює стратегічні цілі корпорації	x		
7.4.	Не розроблена та не реалізується стратегія довгострокового інвестування		x	
7.5.	Не вибрані та не використовуються вирішальні фактори успіху корпорації	x		
7.6.	Не застосовується SWOT-аналіз		x	
7.7.	Чітко не визначений цільовий ринок для ключового виду продукції чи послуг корпорації	x		
7.8.	Не виділені ключові показники економічної діяльності корпорації	x		
7.9.	Структура розподілу обов'язків не відповідає реалізації цілей корпорації	x		