

Міністерство освіти і науки України
Національний технічний університет
«Дніпровська політехніка»

Навчально-науковий інститут економіки

Факультет менеджменту

Кафедра менеджменту

ПОЯСНЮВАЛЬНА ЗАПИСКА
кваліфікаційної роботи ступеня магістр

студентки Верхогляд Катерини Володимирівни
академічної групи 073М-22з-1

спеціальності 073 Менеджмент

за освітньо-професійною програмою Менеджмент організацій і логістика
на тему Підвищення ефективності діяльності підприємства шляхом
удосконалення управління його ресурсним потенціалом (за матеріалами ТОВ
СЗ «АГРОПОЛІМЕРДЕТАЛЬ»)

Керівник кваліфікаційної роботи	Прізвище, ініціали	Оцінка за шкалою		Підпис
		рейтинговою	інституційною	
	Грошелева О.Г			
Рецензент				
Нормоконтролер	Грошелева О.Г			

Дніпро
2023

ЗАТВЕРДЖЕНО:

завідувач кафедри менеджменту

_____ В.Я. Швець

(підпис)

«01» вересня 2023 р.

ЗАВДАННЯ
на кваліфікаційну роботу
ступеня магістр

студентці Верхогляд К.В. академічної групи 073М-22з-1
(прізвище та ініціали) (шифр)

спеціальності 073 Менеджмент

за освітньо-професійною програмою Менеджмент організацій і логістика на тему Підвищення ефективності діяльності підприємства шляхом удосконалення управління його ресурсним потенціалом (за матеріалами ТОВ СЗ «АГРОПОЛІМЕРДЕТАЛЬ»)

затверджену наказом ректора НТУ «Дніпровська політехніка» від 06.10.2023 № 1216-с

Розділ	Зміст	Термін виконання
Теоретично-методологічний розділ	Теоретико-методичні засади управління ресурсним потенціалом підприємства	01.09.2023 р. – 30.09.2023 р.
Дослідницько-аналітичний розділ	Аналіз діяльності ТОВ СЗ “Агрополімердеталь” та ефективності управління його ресурсним потенціалом	01.10.2023 р. – 31.10.2023 р.
Проектно-рекомендаційний розділ	Проект заходів щодо удосконалення управління ресурсним потенціалом ТОВ СЗ “Агрополімердеталь”	01.11.2023 р. – 10.12.2023 р.

Завдання видано

(підпис керівника)

Олена ГРОШЕЛЕВА

(прізвище, ініціали)

Дата видачі 01 вересня 2023 р.

Дата подання до екзаменаційної комісії 11 грудня 2023 р.

Прийнято до виконання

(підпис студента)

Катерина ВЕРХОГЛЯД

(прізвище, ініціали)

РЕФЕРАТ

кваліфікаційної роботи магістра
студентки групи 073м – 22з – 1
НТУ «Дніпровська політехніка»
Верхогляд Катерини Володимирівни

на тему: Підвищення ефективності діяльності підприємства шляхом удосконалення управління його ресурсним потенціалом (за матеріалами ТОВ СЗ «АГРОПОЛІМЕРДЕТАЛЬ»)

КЛЮЧОВІ СЛОВА: ЕФЕКТИВНІСТЬ, ПОТЕНЦІАЛ, РЕСУРСНИЙ ПОТЕНЦІАЛ, СІЛЬСЬКЕ ГОСПОДАРСТВО, ІНВЕСТИЦІЇ, ІНВЕСТИЦІЙНИЙ ПРОЄКТ, ЛОГІСТИКА, ПЕРЕВІЗНИКИ, ПЕРЕВЕЗЕННЯ, ВИТРАТИ

Структура роботи: 101 сторінка комп'ютерного тексту; 13 рисунків; 29 таблиць; 3 додатки; 39 джерела посилання.

Об'єкт розроблення – процес управління ресурсним потенціалом підприємства.

Мета роботи – теоретичне обґрунтування та розробка практичних рекомендацій щодо удосконалення управління ресурсним потенціалом підприємства.

Основні результати кваліфікаційної роботи магістра полягають у такому: узагальнено теоретично-методологічні засади управління ресурсним потенціалом підприємства; проаналізовано підприємницьку діяльність Товариства з обмеженою відповідальністю Солонянського заводу «Агрополімердеталь»; оцінено ефективність управління ресурсним потенціалом ТОВ СЗ «Агрополімердеталь»; запропоновано заходи для підвищення ефективності управління ресурсним потенціалом ТОВ СЗ «Агрополімердеталь».

Методи дослідження – діалектичний метод та системний підхід (на етапі дослідження теоретично-методичних засад управління ресурсним потенціалом підприємства); економіко-статистичний розрахунково-аналітичний, графічний та табличний (в процесі аналізу стану підприємства, ефективності управління його підприємницькою діяльністю та ресурсним потенціалом); проблемно-орієнтований (для обґрунтування стратегічних напрямів підвищення ефективності використання ресурсного потенціалу підприємства).

Результати кваліфікаційної роботи рекомендовано для використання – запропоновані у роботі заходи щодо удосконалення управління ресурсним потенціалом підприємства можуть бути використані у практиці діяльності підприємств, що працюють у сільськогосподарській галузі.

Сфера застосування – вибір та обґрунтування напрямків удосконалення управління ресурсним потенціалом підприємства шляхом його розширення з метою поліпшення показників ефективності діяльності.

Економічна (соціально-економічна) ефективність запропонованих управлінських рішень проявляється у збільшенні чистого доходу на 72 167,82 тис. грн., рентабельності основних фондів – на 26,57%.

Значимість роботи – запропоновані у кваліфікаційній роботі рішення щодо удосконалення управління ресурсним потенціалом підприємства можуть бути впроваджені у практику діяльності ТОВ СЗ «Агрополімердеталь», за матеріалами якого виконано дослідження, а також у практику діяльності інших вітчизняних підприємств – виробні сільськогосподарської продукції.

ABSTRACT

of qualification paper for the Master's degree
by the student of the academic group 073m-223-1
Dnipro University of Technology
Verkhohliad Kateryna

Title: Increasing the enterprise efficiency by improving the management of its resource potential (based on the materials of LLC SZ AHROPOLIMERDETAL)

KEY WORDS: EFFICIENCY, POTENTIAL, RESOURCE POTENTIAL, AGRICULTURE, INVESTMENTS, INVESTMENTS PROJECT, LOGISTICS, CARRIERS, TRANSPORTATION, COSTS

Structure: 101 printed pages; 13 figures; 29 tables; 3 appendixes; 39 references.

Object of development - the process of managing of enterprise's resource potential.

The aim of the paper - theoretical substantiation and development of practical recommendations for improvement of enterprise's resource potential management.

The main findings of the qualification paper for the Master's degree are as follows: the theoretical and methodological principles of managing the enterprise's resource potential are summarized; analyzed the entrepreneurial activity of the Limited Liability Company SZ AHROPOLIMERDETAL; the efficiency of management of SZ AHROPOLIMERDETAL's resource potential management was evaluated; measures regarding the improvement of management of LLC SZ AHROPOLIMERDETAL resource potential are substantiated.

Research methods – dialectical method and systematic approach (at the stage of researching the theoretical and methodological principles of managing the enterprise's resource potential); economic-statistical calculation-analytical, graphical and tabular (in the process of analyzing the state of the enterprise, the effectiveness of managing its business activities and resource potential); problem-oriented (for substantiating strategic directions for improving the efficiency of using the enterprise's resource potential).

The results of the qualification work are recommended for use - the solutions proposed in the work to improve the management of enterprise resource potential can be used in the practice of the activities of enterprises working in the field of agriculture.

The scope of application is the selection and justification of directions for improving the management of the enterprise's resource potential to increase its efficiency indicators.

The economic (socio-economic) effectiveness of the proposed management solutions is manifested in the increase in net revenue by UAH 72 167,82 thousand, and the profitability of enterprise's fixed assets- by 26,57 %.

The value of the research – the solutions proposed in the qualification thesis on improving the management of the enterprise's resource potential can be implemented in the practice of the activities of LLC SZ AHROPOLIMERDETAL, based on the materials of which the research was carried out, as well as in the practice of the activities of other domestic enterprises operating in agricultural sphere.

ЗМІСТ

ВСТУП	4
1 ТЕОРЕТИКО-МЕТОДИЧНІ ЗАСАДИ УПРАВЛІННЯ РЕСУРСНИМ ПОТЕНЦІАЛОМ ПІДПРИЄМСТВА	7
1.1. Ресурсний потенціал підприємства: сутність, складові, особливості управління.....	7
1.2 Сучасні підходи до оцінювання ефективності управління ресурсним потенціалом підприємства	17
1.3 Стратегічне управління розвитком ресурсного потенціалу	31
2 АНАЛІЗ ФІНАНСОВО-ГОСПОДАРСЬКОЇ ДІЯЛЬНОСТІ ПІДПРИЄМСТВА ТОВ СЗ «АГРОПОЛІМЕРДЕТАЛЬ» ТА ОЦІНКА ЕФЕКТИВНОСТІ УПРАВЛІННЯ ЙОГО РЕСУРСНИМ ПОТЕНЦІАЛОМ	38
2.1 Загальна характеристика ТОВ СЗ «Агрополімердеталь»	38
2.2 Аналіз основних показників діяльності ТОВ СЗ «Агрополімердеталь»	39
2.3 Аналіз ефективності управління ресурсним потенціалом підприємства ТОВ СЗ «Агрополімердеталь».....	48
2.4 Стратегічний аналіз використання ресурсного потенціалу ТОВ СЗ «Агрополімердеталь»	57
3 ШЛЯХИ УДОСКОНАЛЕННЯ УПРАВЛІННЯ РЕСУРСНИМ ПОТЕНЦІАЛОМ	62
3.1. Дослідження вітчизняного ринку транспортних послуг	62
3.2 Компаративний аналіз альтернативних шляхів задоволення потреби у транспортуванні продукції.....	67
3.3 Інвестиційний план підвищення ефективності використання ресурсного потенціалу ТОВ СЗ «Агрополімердеталь» за рахунок придбання нових вантажних автомобілів	73
ВИСНОВКИ.....	84
ПЕРЕЛІК ДЖЕРЕЛ ПОСИЛАННЯ	87
ДОДАТКИ.....	92

ВСТУП

Реформи, що відбуваються у вітчизняній економічній системі, послідовний рух до світового економічного простору, підписання Угоди про асоціацію з ЄС, світові інтеграційні процеси – все це передбачає значні зміни у структурі управління ресурсним потенціалом як на національному рівні, так і в аграрній сфері зокрема. Актуальність дослідження зумовлена важливістю забезпечення стійкого функціонування та формування передумов для швидкого відновлення економіки в Україні в умовах воєнної агресії з боку РФ, руйнування традиційних ланцюгів постачання, втрати частини ресурсного потенціалу. Статистика свідчить, що за період 2014-2021 рр. через конфлікт та окупацію частини території нашої країни вітчизняні підприємства «недовиготовили» продукції на суму 280 млрд. дол. Від початку активної фази втрачено від 22 до 44% ВВП (за оцінками різних експертів), промислового виробництва – близько 50%, експортних надходжень – 48%, капітальних інвестицій – 45%. [1]

Загальна сума втрат тільки сільськогосподарської галузі на кінець 2022 р. становила 6,6 млрд. дол. США. Непрямі втрати оцінюються у 34,25 млрд. дол. США; кількість суб'єктів господарювання, які зазнали збитків становить 2653 одиниці. Площа ріллі (виробничо-ресурсний потенціал сільського господарства) зменшилася на 1,9 млн, а територія близько 1 млн га потребує обстеження на наявність вибухонебезпечних предметів. На значній частині сільськогосподарських земель проведення сільськогосподарської діяльності унеможливлене. Погіршилася забезпеченість сільськогосподарських підприємств технікою: 84,2 тис. одиниць техніки та устаткування (11% наявних на 22 лютого 2022 р.) є повністю або частково пошкодженими. Дефіцит складських потужностей через знищення зерносховищ збільшився до 20 млн т. [2]

У таких умовах питання, пов'язані із ефективним формуванням та використанням ресурсного потенціалу підприємства, є вкрай

важливими. Розвиток виробничого та ресурсного потенціалу має важливе значення для подальшого поліпшення діяльності сільськогосподарських підприємств, забезпечення стабільності, швидшого росту та можливостей виходу на міжнародні ринки. Оцінка ефективності використання ресурсного потенціалу підприємства полягає в визначенні його кількісних та якісних характеристик, а також у вивченні процесу його використання. Це дозволяє керівництву підприємства ухвалювати обґрунтовані рішення щодо напрямків подальшого розвитку. Ефективне управління ресурсним потенціалом сприятиме зниженню собівартості виробництва, кращому використанню виробничих потужностей та впровадженню раціональних напрямків використання логістичних ресурсів, підвищенню рівня конкурентоспроможності продукції.

Ці міркування зумовили вибір теми даної кваліфікаційної роботи.

Метою кваліфікаційної роботи є теоретичне обґрунтування та розробка практичних рекомендацій щодо удосконалення управління ресурсним потенціалом підприємства.

Для досягнення поставленої мети в кваліфікаційній роботі мають бути вирішені такі завдання:

- узагальнити теоретично-методологічні засади управління ресурсним потенціалом підприємства;
- проаналізувати підприємницьку діяльність Товариства з обмеженою відповідальністю Солонянського заводу «Агрополімердеталь»;
- оцінити ефективність управління ресурсним потенціалом ТОВ СЗ «Агрополімердеталь».
- запропонувати заходи для підвищення ефективності управління ресурсним потенціалом ТОВ СЗ «Агрополімердеталь».

Об'єкт дослідження – процес управління ресурсним потенціалом підприємства.

Предметом розроблення є комплекс теоретичних, методичних та практичних підходів до управління ресурсним потенціалом підприємства.

Для досягнення мети та вирішення поставлених завдань у даній кваліфікаційній роботі використано наступні методи: діалектичний метод та системний підхід (на етапі дослідження теоретично-методичних засад управління ресурсним потенціалом підприємства); економіко-статистичний розрахунково-аналітичний, графічний та табличний (в процесі аналізу стану підприємства, ефективності управління його підприємницькою діяльністю та ресурсним потенціалом); проблемно-орієнтований (для обґрунтування стратегічних напрямів підвищення ефективності використання ресурсного потенціалу підприємства). Дослідження базувались на працях вітчизняних та зарубіжних вчених, дослідження яких присвячені питанням формування та розвитку потенціалу підприємств; на нормативно-правових актах України, що стосуються діяльності підприємств; доповідях, монографіях, науково-аналітичних статтях та звітних матеріалах Державного комітету статистики України та відповідного суб'єкта господарювання, а також особистих досліджень.

Практичне значення отриманих результатів полягає у тому, що розроблені заходи щодо вдосконалення управління ресурсним потенціалом можуть бути використані у практиці діяльності ТОВ СЗ «Агрополімердеталь»; їх практичне впровадження підвищить ефективність діяльності підприємства за рахунок зменшення витрат.

Апробація результатів роботи. За результатами наукового дослідження підготовлені тези (Додаток А).

Верхогляд К.В., Грошелева О.Г. Фінансово-економічні проблеми функціонування та розвитку сільськогосподарських підприємств України під час воєнного стану. *IV Всеукраїнська науково-практична конференція здобувачів вищої освіти та молодих учених «Фінансово-економічні механізми розвитку підприємництва: теоретичний та практичний аспекти»*. 23-24 листопада 2023 р., м. Дніпро. С. 55-57.

1 ТЕОРЕТИКО-МЕТОДИЧНІ ЗАСАДИ УПРАВЛІННЯ РЕСУРСНИМ ПОТЕНЦІАЛОМ ПІДПРИЄМСТВА

1.1. Ресурсний потенціал підприємства: сутність, складові, особливості управління

Основою розвитку сучасного підприємства є система доступних йому ресурсів. Процес удосконалення управління ресурсним потенціалом передбачає усвідомлення сутності та розмежування таких важливих категорій, як «ресурси», «потенціал підприємства» та «ресурсний потенціал підприємства».

В сучасній економічній літературі відсутня єдина позиція щодо тлумачення терміну «ресурси підприємства». Одним із найбільш уживаних пояснень є «сукупність засобів, запасів, можливостей і джерел, необхідних для виробництва, задоволення матеріальних і духовних потреб суспільства при сучасних технологіях та соціально – економічних відносинах». [1] Часто ресурси розглядаються як чинники виробництва, тому їх доцільно розуміти, як «економічні ресурси», тобто сукупність матеріальних і нематеріальних факторів і засобів, що забезпечують функціонування і безперервний процес суспільного виробництва та відтворення. У [2] наводиться класифікацію економічних ресурсів, яка передбачає їх поділ на 5 груп (див. таблицю 1.1).

Таблиця 1.1 – Класифікація економічних ресурсів за їх характеристиками

Група ресурсів	Що відноситься
природні	сировина, мінерали, нафта, природний газ
трудові	людський потенціал: здатність людей працювати, створювати матеріальні та нематеріальні цінності за допомогою набутих знань, навичок та досвіду
капітальні	фізичний капітал: машини, обладнання, будівлі, транспортні засоби, технології
фінансові	грошові кошти, інвестиції, інші фінансові інструменти, що використовуються для фінансування виробництва, розвитку бізнесу, інвестицій тощо
інформаційні	дані, знання, інформація, які є важливими для виробництва, прийняття управлінських рішень, наукових досліджень тощо.

Управління ресурсами, їх раціональне використання має вирішальне значення для досягнення цілей сталого розвитку. Наслідками раціоналізації використання ресурсів є:

1. забезпечення зростання рівня продуктивності праці, фондівіддачі, рентабельності виробництва за рахунок зменшення питомих витрат і зниження кількості відходів в процесі виробництва (зокрема, за рахунок повторної переробки та використання),

2. скорочення матеріало – та енергомісткості продукції шляхом повторного використання відходів, що спричиняє позитивний вплив на навколишнє середовище;

3. раціоналізація використання коштів в процесі розширеного відтворення шляхом ефективного управління запасами, готівкою, збільшення оборотності дебіторської заборгованості, оптимізації циклу виробництва та обігу капіталу і вдосконалення бізнес-процесів;

4. скорочення потреб у додаткових інвестиціях за рахунок економії матеріальних та енергетичних ресурсів.

Одним із способів збільшення прибутку за умови збереження обсягу доходів підприємства є зменшення витрат: за рахунок економії ресурсів, зокрема матеріальних, знижується загальний рівень їх використання. В результаті спостерігається зростання показника рентабельності діяльності, ефективності управління ресурсозабезпеченням підприємства.

Термін «потенціал» має латинське коріння «potential» і в перекладі означає «сила», «потужність». Вагомий внесок у визначення організаційних основ потенціалу підприємства зробили такі українські вчені, як О. Ф. Балацький, Ю. В. Киндзерський, Є.В. Швець, Р.В. Фещур, О. І. Олексюк, І. М. Репіна, О.А. Пробоїв та інші. У 1924 р. академік К.Г. Воблий визначив потенціал виробничих сил, як «потенційну можливість країни виробляти матеріальні блага для задоволення потреб населення». [3] На рівні підприємства потенціал розуміють, як «оцінку поточних та майбутніх можливостей економічної системи трансформувати вхідні ресурси, використовуючи

притаманні персоналу підприємницькі спроможності, в економічні блага, що має на меті максимальне задоволення корпоративних та суспільних інтересів».

[4]

Аналіз наукових статей, що стосуються формування та оцінки потенціалу, виявив що в економічній літературі зустрічаються широкі визначення «економічного потенціалу підприємства»: від його розуміння як обсягу виробництва продукції до більш загальних концепцій, таких як соціально-економічна система [5].

Економічний потенціал визначається наявністю та адекватністю виробничих сил, які відображаються через виробничі відносини. У вітчизняній економічній науці протягом тривалого часу економічний потенціал підприємства сприймався як розмір діяльності об'єкта, і визначався за допомогою понять «розмір підприємства» та «виробнича потужність». Під «розміром» розумілись такі характеристики, як площа виробництва, кількість працюючих, загальна кількість персоналу, обсяг продукції, сумарна вартість основних фондів, тоді як «виробнича потужність» визначається обсягом продукції в натуральних одиницях. Разом з тим, ці показники надають лише загальне уявлення про можливості підприємства, оскільки:

- вони не відображають умов та інтенсивності використання ресурсів підприємства для відповідних цілей;
- не враховують ефективність використання ресурсів для оптимізації можливостей підприємства.

Найбільш поширеним є визначення потенціалу підприємства, як «сукупності природних умов та ресурсів, можливостей, запасів і цінностей, які можуть бути використані для досягнення поставлених цілей». [6] Також потенціал підприємства можна визначити, як «можливість господарської системи виробляти продукцію» (в цьому випадку розглядається ототожнення потенціалу та виробничої потужності), або «потенціал підприємства – це можливість продуктивних сил забезпечувати певний ефект» (при цьому не уточнюється відповідність ефекту та поставлених цілей). [7] Водночас Н.Б.

Мігай розглядає потенціал підприємства, як один з ключових чинників підвищення конкурентоспроможності в регіоні. [8]

В таблиці 1.2 систематизовано підходи до визначення категорії «потенціал», які містяться у наукових працях вітчизняних вчених– економістів.

Таблиця 1.2 – Підходи до визначення категорії «потенціал»

Джерело	Визначення терміну
Олексюк О.І. [9]	потенціал – максимально можлива сукупність активних і пасивних, явних і прихованих альтернатив (можливостей) якісного розвитку соціально-економічної системи підприємства у певному середовищі господарювання з урахуванням ресурсних, структурно-функціональних, часових, соціокультурних та інших обмежень
Репіна І.М. [9]	потенціал (підприємницький) – сукупність ресурсів (трудових, матеріальних, технічних, фінансових, інноваційних та інші), навичок і можливостей керівників, спеціалістів та інших категорій персоналу щодо виробництва товарів, здійснення послуг (робіт), отримання максимального доходу (прибутку) і забезпечення сталого функціонування та розвитку підприємства
Балацький О. Ф. [10]	економічний потенціал – сукупна здатність наявних економічних ресурсів забезпечити виробництво максимально можливого обсягу корисності, відповідного потребам суспільства на певному етапі його розвитку
Кіндзерський Ю. В. [11]	промисловий потенціал – системне явище, що характеризує можливості галузі виконувати свою суспільну місію із задоволення різноманітних потреб суспільства, природа яких пов'язана зі здійсненням промислової діяльності
Швец Є.В. [12]	стратегічний потенціал в умовах трансформаційної економіки — це сукупність поточних та майбутніх ресурсів і можливостей, які можуть бути мобілізовані для досягнення стратегічних цілей в трансформаційних умовах
Фещур Р.В. [13]	стратегічний потенціал — це потенціал, сформований відповідно до цілей підприємства, що відображає можливості підприємства передбачати зміни в зовнішньому середовищі та готовність гнучко реагувати на ці зміни
Пробоїв О.А. [14]	стратегічний потенціал підприємства — це сукупність стратегічних ресурсів, ключових компетенцій, що забезпечують ефективне досягнення цілей підприємства

Дослідження різних тлумачень поняття "ресурсний потенціал підприємства" вказує на наявність двох підходів - ресурсного та результативного. [15] Згідно з ресурсним підходом, ресурсний потенціал розглядається як сукупність ресурсів, доступних підприємству; при цьому

оцінка його зводиться до визначення вартості цих ресурсів, а рівень використання потенціалу - до співвідношення результату до загального обсягу ресурсів. Щодо результативного підходу, ресурсний потенціал розглядається як здатність підприємства ефективно використовувати ресурси для задоволення суспільних потреб. Оцінка ресурсного потенціалу у цьому випадку ґрунтується на оцінці максимального обсягу продукції, який підприємство може виготовити за певних умов за наявних ресурсів відповідної якості.

На рисунку 1.1 наведені варіанти трактування та сутнісна характеристика категорії «ресурсний потенціал».

"Ресурсний потенціал підприємства"	Сукупність матеріальних, нематеріальних, трудових, фінансових ресурсів, включаючи здатність робітників підприємства ефективно використовувати перераховані ресурси для досягненні поточних стратегічних цілей та виконання місій підприємства
	Сукупна інтегральна продуктивність промислових і природних засобів виробництва, а також трудових ресурсів, які відображаються показниками виходу валової та товарної продукції на одиницю земельної площі
	Складна система, яка включає досвід та знання підприємства, інтелектуальний капітал, конкурентні можливості, унікальні навички працівників, стратегічні активи, ринкові досягнення, необхідні для успішної конкурентної боротьби

Рисунок 1.1 – Сутнісна характеристика поняття «ресурсний потенціал підприємства»

Шляхом узагальнення наведених визначень категорії «ресурсний потенціал підприємства», було запропоноване наступне трактування цього терміну: система ресурсів підприємства, які є в наявності та можуть бути залучені і використані для досягнення поставлених цілей шляхом перетворення на корисні продукти та послуги. В такому розумінні, потенціал є ключовим фактором для розвитку економіки і соціальної сфери з урахуванням вимог зовнішнього середовища та спроможності підприємства їх мобілізувати у складних економічних умовах, зокрема в процесі повоєнного відновлення діяльності суб'єктів господарювання України.

Управління ресурсним потенціалом вимагає ретельного аналізу, планування та раціонального використання ресурсів з урахуванням їхнього обсягу, якості та збалансованості. Раціональне використання ресурсів дозволяє оптимізувати їхнє використання та сприяє сталому розвитку, забезпечуючи потреби сучасного суспільства, не ушкоджуючи можливості майбутніх поколінь. При цьому нераціональне управління ресурсами є передумовою для зниження конкурентоспроможності підприємства на внутрішньому та зовнішньому ринках. Саме тому управління ресурсним потенціалом підприємства – це складний, динамічний процес, що включає систему ухвалення та реалізації управлінських рішень, які спрямовані на раціональне використання, нарощення і оптимізацію ресурсного потенціалу підприємства для досягнення поставлених цілей та забезпечення стабільного функціонування і розвитку організації. Для того, аби обрати найбільш оптимальний вид управління ресурсним потенціалом підприємства, слід визначити, які ресурси мають вплив на певний вид потенціалу підприємства. Результати дослідження наведено в таблиці 1.3.

Таблиця 1.3 – Види потенціалу підприємства та його ресурсні складові

Вид потенціалу	Характеристика потенціалу	Ресурсні складові потенціалу
1	2	3
Виробничий	Можливості підприємства, які є явними або неявними, у використанні різних факторів виробництва для максимізації обсягу продукції (послуг).	Технічні, технологічні, кадрові, земельні, матеріальні
Земельний	Можливості підприємства використовувати сукупні природні багатства у господарській діяльності.	Земельні, природні
Інвестиційний	Можливості підприємства щодо відтворення ресурсів (наявні та приховані).	Фінансові
Інноваційний	Можливості підприємства щодо розробки, сприйняття та впровадження інновацій.	Кадрові, техніко-технологічні, організаційні

Закінчення таблиці 1.3

Інформаційний	Можливості інформаційних ресурсів підприємства для забезпечення своєчасного та повного надання достовірної інформації, яка є ключовою для ухвалення управлінських рішень.	Інформаційні
Інфраструктурний	Привабливість місцезнаходження підприємства у відношенні до ринкової інфраструктури, транспортних зв'язків та інших факторів.	Просторові
Кадровий (трудоий)	Здібності та потенціал працівників для забезпечення ефективного функціонування підприємства.	Кадрові
Маркетинговий	Можливості підприємства забезпечувати власну конкурентоспроможність та впливати на ринкових оппонентів.	Кадрові, ділова репутація
Науково-технічний	Здатність працівників підприємства здійснювати дослідження та розробки, спрямовані на удосконалення виробничих, технологічних процесів	Кадрові, технічні
Потенціал відтворення	Загальна сума матеріальних, нематеріальних, фінансових та інших ресурсів, які є частиною капіталу і використовуються для забезпечення простого та розширеного відтворення елементів виробництва та інших компонентів потенціалу. Це включає в себе потенціал для інновацій та інвестицій.	Фінансові
Потенціал нематеріальних активів	Можливості підприємства використовувати права на нові чи наявні продукти інтелектуальної праці для досягнення своїх цілей.	Нематеріальні активи, кадрові
Потенціал організаційної структури управління	Здатність сформованої організаційної структури управління забезпечувати високу ефективність функціонування підприємства в умовах змінного зовнішнього середовища.	Організаційні
Техніко-технологічний	Можливості техніко-технологічного базису підприємства забезпечувати виробництво продукції (послуг) заданої кількості та якості.	Технічні, технологічні
Управлінський	Сукупність здібностей і можливостей системи управління для досягнення стратегічних цілей діяльності.	Організаційні
Фінансовий	Здатність забезпечувати основні аспекти фінансування підприємства - власними, позиченими та залученими коштами - з метою їх найбільш ефективного розподілу.	Фінансові

У сучасній економічній теорії, крім ресурсної складової, існує блок системи управління. У цьому блоку визначають місію, розробляють стратегію розвитку, ставлять цілі на найближчу перспективу та формулюють завдання [16, 17, 18]. До даного блоку входять 3 підсистеми:

1. планування: спрямоване на визначення майбутнього потенціалу успіху, враховуючи довгострокові цілі. Ухвалення рішення щодо того, чи варто створювати новий потенціал чи діяти за раніше встановленим курсом;

2. реалізація: спрямована на створення нового потенціалу та перетворення існуючого в фактори успіху. Ця підсистема включає адаптивне та генеративне навчання, а також трансформацію ресурсів у ринкові конкурентні переваги;

3. контроль: оцінює ефективність виконання планів і рішень, здатність досягнення конкурентної позиції та постійно контролює вірогідність планів у змінних умовах ринку.

Особлива увага приділяється діяльності персоналу [19, 20]. Даний блок включає три складові:

1. аналітична діяльність персоналу: наукові дослідження та розробки, що служать основою для виробництва ресурсів або продукції;

2. виробнича діяльність персоналу: безпосередня діяльність, пов'язана з виробничим процесом;

3. комунікаційна діяльність персоналу: спрямована на взаємодію з ринком, розробку та застосування маркетингових інструментів та забезпечення потрібної інформації для управління.

Для кожної функціональної області підприємства, такої як маркетинг, виробництво, кадри, менеджмент, фінанси, інформація, формується внутрішній потенціал, який можна поділити на об'єктний і суб'єктний. Складові внутрішнього потенціалу наведені на рисунку 1.2.

До складових потенціалу підприємства, що стосуються його зовнішніх можливостей, належать:

1. виробничий потенціал: можливості підприємства в сфері виробництва й постачання товарів і послуг;

2. інноваційний потенціал: здатність підприємства до розробки та впровадження новаторських рішень та продуктів;

3. фінансовий потенціал: можливості системи формування та відновлення фінансових ресурсів для підтримки конкурентоздатності;

4. потенціал відтворення: здатність системи створення та відновлення основних ресурсів, що забезпечують конкурентоспроможність продукції;

5. інформаційний потенціал: можливості створеної інформаційної бази гарантувати своєчасне та повне забезпечення підприємства достовірною інформацією для прийняття управлінських рішень та досягнення цілей розвитку;

6. інфраструктурний потенціал: привабливість місця розташування підприємства з точки зору ринкової інфраструктури, транспортних комунікацій та інших чинників.

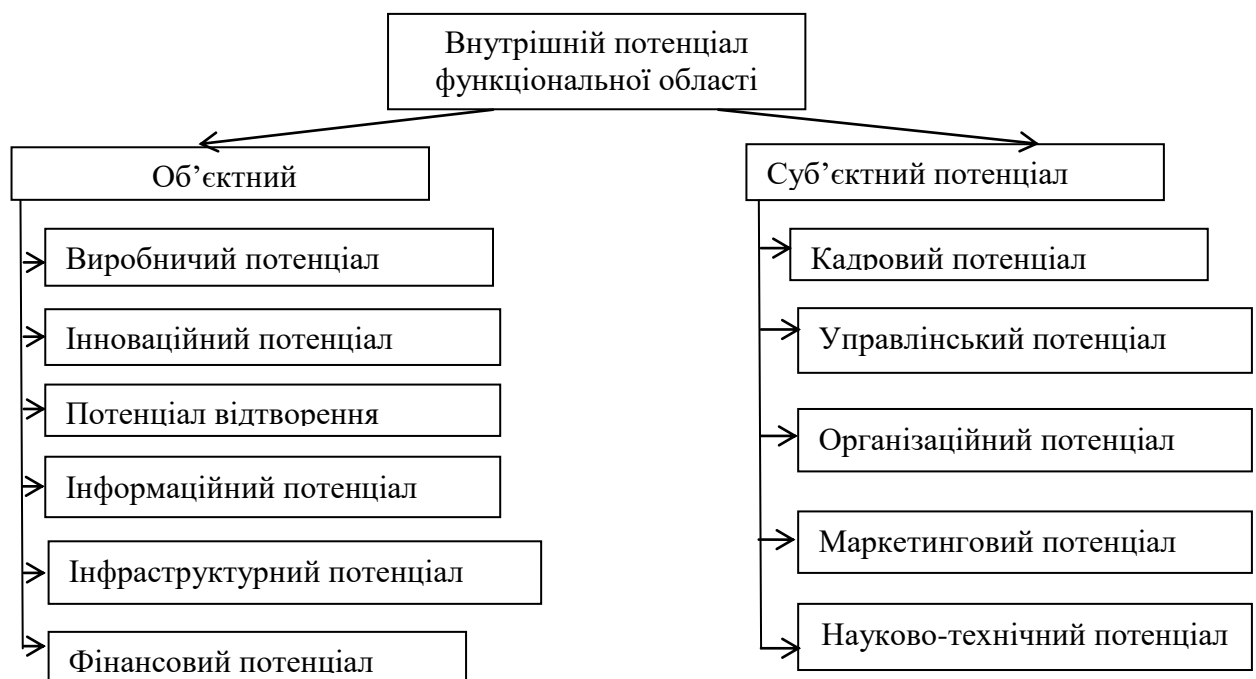


Рисунок 1.2 – Складові внутрішнього потенціалу функціональних областей підприємства.

До внутрішніх складових потенціалу підприємства відносять:

1. науково-технічний потенціал: здатність працівників до наукових досліджень та розробок, спрямованих на удосконалення виробничих та технологічних процесів.

2. маркетинговий потенціал: можливості у сфері маркетингу та вплив на ринок через маркетингові інструменти.

3. потенціал організаційної структури управління: здатність сформованої організаційної структури управління досягати високого рівня ефективності у складних умовах зовнішнього середовища.

4. кадровий потенціал: сукупність здібностей та можливостей працівників забезпечувати ефективне функціонування організації.

5. управлінський потенціал: сукупність здібностей та можливостей системи управління досягати стратегічних цілей діяльності.

На підставі виконаного дослідження економічний потенціал підприємства варто розуміти, як максимальний обсяг виробництва матеріальних благ та послуг в умовах найефективнішого використання доступних економічних ресурсів за часом та продуктивністю. Економічний потенціал підприємства є складною, динамічною та ієрархічною системою, що містить в собі стохастичні взаємозв'язки між підсистемами та елементами. Основні підсистеми економічного потенціалу підприємства наведені у таблиці 1.4.

Таблиця 1.4 – Характеристика підсистем економічного потенціалу підприємства [21]

Підсистема	Характеристика
Кадровий потенціал	Трудові ресурси, задіяні для виробництва
Організаційно-управлінський потенціал	Система управління для стійкого положення на ринку та економічного розвитку підприємства
Інноваційний потенціал	Здатність до створення та впровадження інновацій
Виробничий потенціал	Засоби виробництва, природні та інші ресурси

Усі ці ресурси разом формують ресурсну структуру економічного потенціалу підприємства, включаючи трудові, виробничі, інноваційні, організаційно-управлінські складові. Ці ресурси можуть бути розташовані на території підприємства та відображаються як складові загального національного потенціалу народного господарства.

1.2 Сучасні підходи до оцінювання ефективності управління ресурсним потенціалом підприємства

У сучасних умовах функціонування підприємства виникає важливе завдання критичного аналізу та перегляду загальноприйнятих поглядів на оцінку ефективності використання ресурсного потенціалу. Цей аспект привертає увагу як вітчизняних, так і зарубіжних вчених-економістів, які присвятили багато досліджень теоретичним та методологічним основам цієї проблеми.

Ефективність, у загальному розумінні, визначається здатністю процесу або проекту приносити відчутний результат, що розглядається у контексті витрат, зроблених для досягнення цього результату (ефекту) [22]. Отриманий результат може мати різноманітний вираз, оскільки для його досягнення можуть використовуватися різні види ресурсів, такі як ідеї, знання, технічні покращення, культурні цінності та зміни у політичному та суспільному житті.

У економічній літературі не вистачає повноцінного опису методики аналізу ефективності використання ресурсного потенціалу, яка б однозначно здійснювала трансфер теоретичних досліджень у практичні рекомендації для підприємств. Аналіз літературних джерел свідчить про наявність різних поглядів на сутність ефективності та методологію її визначення.

Для оцінки ефективності виробництва, включаючи використання ресурсного потенціалу, важливо проаналізувати сучасний стан, структуру та наявність у підприємства різних видів ресурсів. Цей аналіз дозволяє розглянути структуру процесів, розчленувати економічне явище на окремі складові та отримати більш детальне уявлення про це явище.

Інформаційна база фінансового аналізу підприємства ґрунтується на формі № 1 "Баланс" та формі № 2 "Звіт про фінансові результати". Аналіз фінансового стану здійснюється за декількома напрямками: оцінка фінансових

результатів, майнового стану та структури капіталу, а також фінансової стійкості підприємства.

Для характеристики різних аспектів фінансового стану застосовуються абсолютні та відносні показники (фінансові коефіцієнти). Аналіз фінансових коефіцієнтів здійснюється шляхом порівняння їх з базовими величинами та вивчення їх динаміки протягом певного періоду.

В науковій літературі існує багато методів оцінки ресурсного потенціалу підприємства, найпоширеніші з них - це витратний, порівняльний та дохідний. [23]

Витратний (майновий) метод оцінки вартості об'єкта ґрунтується на загальній сумі витрат, витрачених на створення та експлуатацію потенціалу підприємства; використовуються методи чистих активів та ліквідаційної вартості.

Порівняльний (ринковий) метод визначає вартість об'єкта шляхом порівняння з аналогічними об'єктами чи підприємствами, що вже мали оцінку за ринковими умовами, використовуючи методи ринку капіталу, угоди та галузевих коефіцієнтів.

Дохідний (результатний) метод оцінки вартості об'єкта ґрунтується на чистому дисконтованому потоці та капіталізації прибуткових результатів використання об'єкта

У [24] аналіз ресурсного потенціалу підприємства визначається як цілеспрямований процес, орієнтований на визначення його вартості у грошовому виразі з урахуванням можливих доходів протягом певного періоду у конкурентному ринковому середовищі. Автор виділив принципи та концепції оцінки ресурсного потенціалу підприємства відповідно до методів їх оцінювання.

Концепції оцінки ресурсного потенціалу підприємства відрізняються залежно від базового критерію оцінки та включають у себе принципи системності, узгодженості, варіантності, оптимальності, комплексності, адекватності та ефективності.

Ресурсний потенціал підприємства визначається методами непрямой та прямої оцінки. Непряма оцінка базується на фактичних значеннях показників, що відображають результати роботи підприємства, тоді як пряма оцінка визначає можливості підприємства у майбутньому. [25]

Методи оцінки ресурсного потенціалу підприємства та його складових включають експертну оцінку, бальний метод, рейтинговий підхід, порівняльний аналіз, метод аналогій, факторний аналіз, методи математичного програмування.

Вибір найбільш доцільного методу оцінки залежить від різноманітних факторів, таких як:

- Цілі оцінки;
- Особливості складових елементів ресурсного потенціалу;
- Наявність повної початкової інформації та інших аспектів.
- Цілі оцінки потенціалу можуть бути такими:
- Підвищення ефективності поточного управління підприємством;
- Визначення вартості цінних паперів при торгівлі акціями на фондовому ринку;
- Оцінка вартості підприємства при його повній або частковій купівлі-продажу;
- Реструктуризація підприємства;
- Розроблення плану розвитку;
- Визначення кредитоспроможності підприємства та вартості застави при кредитуванні;
- Визначення вартості активів у процесі укладання страхових угод;
- Встановлення основ оподаткування;
- Прийняття обґрунтованих управлінських рішень, у тому числі уникнення впливу інфляційних процесів;
- Здійснення інвестиційних проектів для розвитку бізнесу.

Більшість методів оцінки використовують розподіл потенціалу на структурні елементи. Уявлення про величину потенціалу підприємства та його окремих

елементів дає можливість управляти характеристиками потенціалу, що сприяє цілеспрямованому впливу на кінцевий результат використання виробничих ресурсів.

У будь-якому оціночному методі базою є показники. Основні відмінності між науковцями стосуються використання цих показників:

- оцінка ресурсного потенціалу за допомогою одного інтегрального показника;
- використання спеціальних та загальних показників з їх зведенням до загального;
- використання системи показників без їх обов'язкового зведення до загального (підстава: загальний синтетичний показник не може охопити всі сторони цього поняття).

Важливо визначати показники, які найточніше відображають складові частини потенціалу. У науковій літературі немає чітко визначених показників для оцінки ресурсного потенціалу, і вони можуть відрізнитися в залежності від галузі функціонування підприємства, його життєвого циклу та інших факторів.

Об'єктивність методу оцінки ресурсного потенціалу підприємства може бути забезпечена правильним вибором системи показників, що у комплексі характеризують потенціал як за кількісними, так і за якісними ознаками. Перелік таких показників має забезпечити необхідну та достатню інформацію про стан ресурсного потенціалу підприємства й його елементів для прийняття своєчасних та об'єктивних рішень з подальшого розвитку складових потенціалу та вдосконалення їх структури. Базою для проведення оцінки ресурсного потенціалу є натуральні, вартісні, абсолютні та відносні показники.

Структурна модель системи показників повинна відповідати певним вимогам для її формування:

- заснована на загальній теоретичній базі;
- забезпечує взаємозв'язок та єдність як окремих показників, так і системи в цілому, а також можливість порівняння показників, їх груп та всієї системи;

- виділяє основні опорні параметри;
- регулює значення показників залежно від ефективності використання ресурсів та результатів;
- прогнозує динаміку показників.

Система показників оцінки ресурсного потенціалу наведена в таблиці 1.5.

Показники можуть використовуватись для оцінки потенціалу як за допомогою графоаналітичних методів, так і для розрахунку інтегрального показника. Алгоритм розрахунку інтегрального показника може бути у наступній послідовності:

1. Вибір показників, які на найкращий спосіб описують структурні елементи.

2. Нормалізація вивчених показників шляхом їх порівняння з еталонним значенням (в якості еталону використовується найкраще значення показника протягом вивчених періодів).

Для показників, де критичне значення прагне до максимуму, нормалізований показник обчислюється за формулою 1.1 [26]:

$$y_{ij} = \frac{x_{bu}}{x_{ij}} \quad (1.1)$$

де y_{ij} - значення нормалізованого i -того показника;

x_{ij} - значення i -того показника у j -му періоді;

x_{bu} - значення еталонного b -того показника серед всієї u -тих періодів.

Для показників, де критичне значення прагне до мінімуму, використовується обернена формула.

3. Обчислення інтегральних показників відповідних складових економічного потенціалу підприємства [27]. Вони обчислюються за формулою середньої геометричної, яка представлена в формулі 1.2:

$$R_i = \sqrt[m]{\prod_{j=1}^m y_{ij}} \quad (1.2)$$

де R_i інтегральний рівень складових діяльності, які формують економічний потенціал підприємства;

y_{ij} - j -й нормалізований індикатор складової діяльності в i -му періоді.

Таблиця 1.5 – Система показників оцінки ресурсного потенціалу [23]

Складові економічного потенціалу	Показники
Фінансова складова	Чистий прибуток (збиток)
	Чисті активи
	Рентабельність активів
	Частка фінансових витрат в доході від реалізації продукції
	Коефіцієнт забезпеченості власними оборотними засобами
	Коефіцієнт автономії
	Коефіцієнт маневреності власного капіталу
Виробнича складова	Виробнича потужність
	Обсяг виробництва у вартісному виразі
	Рентабельність продукції
	Рентабельність виробництва
	Знос основних фондів
	Озброєність праці основними засобами
	Віддача основних засобів
	Капітальні інвестиції на 1 грн продукції
	Коефіцієнт оновлення основних засобів
Організаційна складова	Співвідношення середньомісячної заробітної плати одного працівника підприємства з середньогалузевою середньомісячною заробітною платою
	Продуктивність праці одного працівника
	Середньомісячна заробітна плата одного робітника
	Адміністративні витрати на 1 грн реалізованої продукції
	Зарплатомісткість продукції
Маркетингова складова	Частка ринку
	Обсяг реалізації
	Темп зростання обсягів реалізації
	Коефіцієнт співвідношення темпу зростання обсягу реалізації підприємства і темпу зростання обсягів галузі
	Витрати на збут на 1 грн реалізованої продукції
	Рентабельність продажу
	Співвідношення середнього темпу зростання ціни і середнього темпу зростання собівартості продукції
	Період погашення дебіторської заборгованості

4. Розрахунок інтегрального показника економічного потенціалу здійснюється за формулою 1.3:

$$\Pi_{int} = \sqrt[m]{\prod_{i=1}^m R_i} \quad (1.3)$$

Використання інтегрованого показника допомагає визначити зміну економічного потенціалу з плином часу.

Існують інші методи оцінки потенціалу за структурними одиницями. У [27] пропонують оцінювати загальний потенціал підприємства за допомогою

формули 1.4, яка складається з наступних показників: ресурсний потенціал, потенціал економічної діяльності та збутовий потенціал. Кожен з цих показників розраховується за відповідною формулою 1.5, 1.6 та 1.7.

$$EP = \sqrt[3]{RP * PED * ZP}, \quad (1.4)$$

де RP – ресурсний потенціал,

PED – потенціал економічної діяльності,

ZP – збутовий потенціал.

$$ZP = \sqrt[3]{I_{VP} * I_{RP} * I_{ZB}}, \quad (1.5)$$

де I_{VP} – індекс валового прибутку,

I_{RP} – індекс рентабельності продажів,

I_{ZB} – індекс рентабельності збуту.

Потенціал економічної діяльності розраховується за формулою 1.6.

$$ZP = \sqrt[4]{I_{FA} * I_{FC} * I_{FSTAB} * I_{OP}}, \quad (1.6)$$

де I_{FA} – індекс фінансової автономії,

I_{FC} – індекс фінансової стійкості,

I_{FSTAB} – індекс фінансової стабільності,

I_{OP} – індекс операційного прибутку.

Ресурсний потенціал розраховується за формулою 1.7.

$$ZP = \sqrt[5]{I_V * I_{FB} * I_{OZ} * I_{ZZ} * I_{PZ}}, \quad (1.7)$$

де I_V – індекс виробітку,

I_{FB} – індекс фондівддачі (віддачі основних виробів),

I_{OZ} – індекс оборотності запасів,

I_{ZZ} – індекс забезпечення запасів власними обіговими коштами,

$I_{ПЗ}$ – індекс покриття запасів.

Узагальнюючий показник ефективності використання потенціалу підприємства можна визначити за допомогою формули 1.8.

$$E_{ЗР} = \frac{P}{\Pi + (\Phi_{OC} + \Phi_{OB}) * K_{ПВП}}, \quad (1.8)$$

де $E_{ЗР}$ – ефективність використання потенціалу підприємства,

P – розрахункова чиста продукція за зіставленими цінами (обсяг реалізованої у розрахунковому році продукції за вирахуванням матеріальних витрат, плати за ресурси, проценту за кредит), грн ,

Π – чисельність працюючих на підприємстві, чол,

Φ_{OC} – середньорічний обсяг виробничих основних фондів за відновною вартістю, грн,

Φ_{OB} – вартість оборотних фондів підприємств, грн,

$K_{ПВП}$ – коефіцієнт повних витрат праці.

Важливим чинником для підвищення ефективності підприємства є забезпечення відтворення основних виробничих засобів. Основні фонди є матеріально-технічною основою виробництва і фундаментом його удосконалення та розвитку. Цей процес відбувається як за рахунок зростання потенціалу основних фондів (екстенсивно), так і через підвищення ефективності їх використання (інтенсивно). Велике зростання основних виробничих фондів може призвести до ускладнень у технічному оновленні виробництва, морального і фізичного зносу обладнання, що знижує його ефективність та можливість переобладнання. Тому економічно обґрунтованим є збільшення часу роботи обладнання, його повне завантаження, а також якісний догляд за ним та інші заходи.

Показники стану та ефективного використання основних засобів можна розділити на три групи, які описують: забезпечення підприємства основними засобами; стан основних засобів; ефективність використання основних засобів.

Коефіцієнт зносу характеризує частку вартості основних засобів, яку списано на витрати виробництва в попередні періоди.

Розрахунок коефіцієнта зносу проводиться за формулою 1.9:

$$K_{3H} = \frac{3_{0\Phi}}{O\Phi_{п}}, \quad (1.9)$$

де $3_{0\Phi}$ – сума накопиченої амортизації основних фондів, тис.грн,

$O\Phi_{п}$ – первісна вартість основних фондів, тис.грн.

Фондовіддача визначається як співвідношення між вартістю річного обсягу виробленої продукції та вартістю основних виробничих фондів. У чисельнику використовується методика розрахунку обсягу валової продукції, тоді як в знаменнику враховуються лише діючі основні фонди. Підвищення виходу продукції з існуючих основних фондів досягається за допомогою зростання коефіцієнта ефективності роботи машин і обладнання, зменшення простоїв у машин і агрегатів, розвитку виробничих можливостей, особливо через технічне оновлення, модернізацію устаткування та заміну застарілої техніки.

Фондовіддача визначається за формулою 1.10:

$$\Phi B = \frac{O_{пр}}{\overline{O\Phi}}, \quad (1.10)$$

де $O_{пр}$ – обсяг виготовленої продукції, тис.грн,

$\overline{O\Phi}$ – середньорічна вартість основних фондів, тис.грн.

Фондомісткість – показник, що характеризує вартість основних виробничих фондів, яка припадає на одиницю вартості валової (товарної) продукції.

Фондомісткість визначається за формулою 1.11:

$$\Phi M = \frac{\overline{O\Phi}}{O_{пр}}, \quad (1.11)$$

Фондоозброєність — вартість основних виробничих фондів, що припадає

на одного працівника.

Фондоозброєність визначається за формулою 1.12:

$$\Phi O = \frac{\overline{O\Phi}}{ЧП}, \quad (1.12)$$

де ЧП – чисельність працівників.

Оскільки оборотний капітал становить значну частину загального майна (активів) підприємства, його діагностика є невід'ємною. Цей вид капіталу є невід'ємною складовою постійного потоку економічних операцій, метою якого є забезпечення неперервності виробничого процесу. Аналіз оборотних коштів дозволяє виявити їх склад, структуру, джерела формування та оцінити ефективність їх використання. Для проведення аналізу оборотних фондів необхідно розрахувати певні показники.

Коефіцієнт оборотності – показує скільки раз кожна гривня, вкладена в оборотний капітал, обслуговує господарський процес за звітний період.

$$K_{об} = \frac{РП}{O_{ксп}}, \quad (1.13)$$

де РП – реалізована продукція, тис.грн.,

$O_{ксп}$ – середній залишок оборотних коштів, тис.грн.

Коефіцієнт завантаження є показником, зворотнім до коефіцієнта оборотності.

$$K_з = \frac{O_{ксп}}{РП}, \quad (1.14)$$

Тривалість одного обороту – відображає швидкість обороту капіталу в днях.

$$T = \frac{360}{K_{об}}, \quad (1.15)$$

Рентабельність оборотних коштів – характеризує рівень прибутковості оборотного капіталу.

$$P_{\text{об.к.}} = \frac{\text{ВП}}{O_{\text{к}}} * 100\% , \quad (1.16)$$

де ВП - валовий прибуток, тис. грн.;

$O_{\text{к}}$ - сума оборотних коштів, тис. грн.

Оцінка фінансового потенціалу підприємства спрямована на розгляд джерел його формування та ефективного використання, а також на визначення можливостей підвищення ефективності у формуванні та використанні фінансових ресурсів і зміцнення фінансового стану управління підприємством. Щодо оцінки ефективного використання фінансових ресурсів, це можна здійснити шляхом оцінки фінансової стійкості підприємства. Фінансова стійкість підприємства формується в процесі його господарської діяльності. Аналіз фінансової стійкості краще проводити не на основі одного, навіть найбільш важливого показника, а через комплекс, систему показників, що повно і об'єктивно характеризують економічний стан підприємства.

Для аналізу фінансових ресурсів підприємства слід розрахувати нижченаведені показники фінансової стійкості.

Коефіцієнт фінансової автономії визначається як співвідношення власного капіталу підприємства до загальної суми його активів та показує відсоткову частку власного капіталу в цілісній сумі фінансових ресурсів. Частка власного капіталу у загальній сумі фінансових ресурсів повинна складати не менше 50%, що відповідає коефіцієнту незалежності не менше 0,5.

Коефіцієнт фінансової автономії відображає здатність підприємства виконувати свої зовнішні зобов'язання за рахунок власних активів, його незалежність від позикових джерел. Чим менше значення коефіцієнта, тим більший ризик неплатоспроможності. Низьке значення коефіцієнта свідчить про можливий дефіцит грошових коштів.

Коефіцієнт фінансової автономії розраховується за формулою:

$$K_{\text{ФА}} = \frac{\text{ВК}}{\text{ВБ}} , \quad (1.17)$$

де ВК – власний капітал, тис.грн.,

ВБ – валюта балансу, тис.грн.

Коефіцієнт фінансової залежності – показник, що показує, яка сума загальної вартості майна підприємства припадає на 1 грн. власних коштів.

Коефіцієнт фінансової залежності розраховується за формулою:

$$K_{\text{ФЗ}} = \frac{\text{ПК}}{\text{ВБ}}, \quad (1.18)$$

де ПК – позикові кошти, тис.грн.

Коефіцієнт фінансового ризику відображає співвідношення між залученими засобами та власним капіталом і може бути просто інтерпретований: він показує, скільки одиниць засобів було залучено на кожну одиницю власних. Збільшення цього показника в динаміці вказує на зростання залежності підприємства від зовнішніх інвесторів та кредиторів, що свідчить про зниження фінансової стійкості. Навпаки, зниження цього показника може вказувати на збільшення фінансової стійкості. Оптимальне значення цього коефіцієнта зазвичай не перевищує 0,5, а критична межа становить 1.

Коефіцієнт фінансового ризику розраховується за формулою:

$$K_{\text{ФР}} = \frac{\text{ПК}}{\text{ВК}}, \quad (1.19)$$

Коефіцієнт забезпечення власними оборотними коштами характеризує наявність власних оборотних коштів, необхідних для фінансової стабільності підприємства, його незалежності від позикових коштів. Якщо значення коефіцієнта спадає нижче за 0,1, підприємство є неплатоспроможним. Зростання коефіцієнта проти минулого періоду свідчить про підвищення фінансової незалежності та зниження ризику фінансових вкладень.

Коефіцієнт забезпечення власними оборотними коштами розраховується за формулою:

$$K_{\text{ОК}}^3 = \frac{\text{ВК} - \text{НА}}{\text{ОА}}, \quad (1.20)$$

де НА – необоротні активи, тис.грн.,

ОА – оборотні активи, тис.грн.

Сума робочого капіталу розраховується за формулою:

$$PK = OA - KЗ, \quad (1.22)$$

де КЗ - короткострокові зобов'язання, тис.грн

Капітал, призначений для роботи (робочий капітал), це різниця між поточними активами компанії та її короткостроковими зобов'язаннями. Іншими словами, це частина поточних активів, яка фінансується за рахунок власних коштів та короткострокових зобов'язань. Наявність робочого капіталу свідчить про те, що компанія може погасити свої поточні борги та має фінансові можливості для розширення та інвестування. Збільшення робочого капіталу може вказувати на покращення фінансової стабільності компанії. Проте зростання цього показника може бути обумовлене збільшенням запасів, які необхідно швидше обернути, або зростанням простроченої заборгованості покупців. Це, в свою чергу, може негативно вплинути на швидкість обороту коштів. Зниження значення цього показника, окрім зменшення стабільності, може також вказувати на збільшення потреб у додаткових коштах.

Показник витрат на одиницю товарної продукції, який відображає рівень витрат на виробництво, може бути узагальнюючим показником ефективності використання ресурсів. Він вказує на поточні витрати, які враховуються у собівартості виготовлення конкретних товарів, такі як оплата праці персоналу, амортизаційні відрахування на основні фонди та вартість матеріальних ресурсів

Один з ключових узагальнюючих показників ефективності виробництва полягає в частці приросту обсягу виробленої продукції завдяки інтенсивним факторам (інтенсифікації виробництва). Це визначається тим, що в сучасних умовах економічно й соціально вигідніше розвивати виробництво не шляхом збільшення обсягів використовуваних ресурсів (екстенсивний розвиток), а шляхом кращого використання наявних ресурсів (інтенсивний розвиток) [5].

Частку приросту продукції за рахунок інтенсифікації виробництва можна визначити за формулою 1.23.

$$Y_{\text{інт}} = 100 (1 - \Delta Z / \Delta P) \quad (1.23)$$

де $Y_{\text{інт}}$ - частка приросту обсягу продукції, що зумовлена інтенсифікацією виробництва, %;

ΔZ - приріст застосовуваних ресурсів за певний період, %;

ΔP - приріст обсягу виробництва продукції за певний період, %.

Сфера визначення та постійного контролю також має охоплювати показник загальної рентабельності виробництва. Цей показник визначається через розрахунок відношення отриманого прибутку до обсягу виробничих фондів, що використовуються. Щодо інших показників, розподілених за видами ресурсів, вони використовуються відповідно до попередньо визначених цілей вимірювання ефективності та способів використання їх результатів.

Процес моніторингу поточних можливостей включає такі етапи:

1. Визначення цілей та завдань, таких як вивчення тенденцій розвитку загального потенціалу через взаємодію його складових елементів, оцінка рівня використання наявних можливостей, оновлення інформації про використання потенціалу підприємства і т. д.

2. Визначення найбільш суттєвих процесів, що впливають на формування та реалізацію поточних можливостей, наприклад, для виробничого підприємства це можуть бути планування та забезпечення виробництва, сам процес виробництва, збут продукції, фінансування, інформаційне забезпечення, кадровий ресурс тощо.

3. Визначення необхідної інформації, що повністю характеризує ключові процеси. Ця інформація має охоплювати всі аспекти потенціалу, які взаємодіють під час реалізації визначених бізнес-процесів (техніко-технологічний, виробничий, фінансовий, маркетинговий, кадровий ресурс тощо).

4. Розроблення моделі потенціалу підприємства та моделі моніторингу на її основі. Моделювання є процесом вивчення складних систем шляхом відтворення поведінки їх елементів. Побудова моделі потенціалу підприємства має відповідати таким основним вимогам:

- Чітке визначення реалізованих та нереалізованих можливостей збуту, виробництва, постачання, фінансування, оцінка динаміки їх реалізації на основі внутрішніх зв'язків;

- Існування критеріїв якості реалізованих можливостей відповідно до сучасних ринкових тенденцій;

- Можливість вивчення факторів, що сповільнюють реалізацію потенціалу та відхилення від планованих показників, порівняння з конкурентами;

- Наявність критеріїв раціональності функціонування окремих елементів потенціалу для досягнення поставлених цілей розвитку суб'єкта господарювання.

1.3 Стратегічне управління розвитком ресурсного потенціалу

Формування та вдосконалення стратегічного управління розвитком ресурсного потенціалу підприємств стає важливим аспектом ефективного функціонування в умовах зовнішнього середовища, що постійно змінюється. Виявлення оптимальних шляхів використання наявних ресурсів, компетенцій та потенціалу розвитку організацій має велике значення. Це допомагає максимізувати виробничі можливості, знижувати витрати, підвищувати якість продукції, збільшувати конкурентоспроможність та привертати стабільне середовище споживачів. У сучасній конкурентній боротьбі, основним завданням підприємств є розвиток внутрішніх ресурсів та виявлення нових можливостей. Оцінка ресурсного потенціалу та його стійкості є одним із інструментів управління.

Серед ключових завдань стратегічного управління підприємством важливим є розподіл ресурсів між напрямками діяльності та їх ефективне використання для досягнення стратегічних цілей. Управління ресурсним потенціалом потребує формування ресурсних стратегій, орієнтованих на вирішення різних завдань:

- визначення потреб у відповідних ресурсах на довгострокову перспективу;

- установлення ресурсних обмежень та розробка оптимальних норм витрат;

- визначення потрібних стратегічних ресурсів та шляхів їх використання.

Стратегічне управління ресурсним потенціалом підприємства – це неперервний та гнучкий процес, спрямований на прийняття важливих рішень для забезпечення переваг перед конкурентами шляхом ефективного поєднання ресурсів та їх відповідності змінам зовнішнього середовища. Отже, ресурсний потенціал розглядається як система взаємопов'язаних видів ресурсів, доступних підприємству або потенційно можливих для його виробничо-господарської діяльності, які використані комплексно сприяють реалізації місії та досягненню стратегічних цілей розвитку, враховуючи внутрішні та зовнішні вимоги.

Для досягнення успішного управління ресурсним потенціалом потрібно виконати аналіз зовнішнього середовища, оцінюючи постачальників, конкурентів та споживачів, а також аналізувати товари, що пропонуються підприємством та конкурентами, для визначення їх стадії життєвого циклу та можливості заміни. Цей аналіз є ключовим для побудови стратегічних груп, визначення рівня розвитку підприємства серед конкурентів та адаптації до сучасних вимог конкурентного середовища. Також слід провести маркетингове дослідження ринку, щоб зрозуміти потреби споживачів та оцінити постачальників для визначення якості сировини та рівня цін.

Слушно зазначити, що стратегічне управління підприємством охоплює не лише планування маркетингової позиції чи формування конкурентної переваги у виробництві. Воно включає ефективне використання всіх аспектів ресурсного потенціалу, розглядаючи його роль у економіці в цілому. Тобто під стратегією управління розвитком ресурсного потенціалу мається на увазі збалансована система норм, методів, правил діяльності, яка є базою для прийняття стратегічних рішень щодо розвитку ресурсів, досягнення виробничо-господарських цілей і відповіді на змінні умови економіки країни.

Дослідження різних наукових підходів до управління ресурсним потенціалом підприємств показало, що існують різні моделі - процесний, функціональний, елементний або ситуаційний підходи. Ці методи вказують на специфіку стратегічного управління і розуміння внутрішніх зв'язків між його складовими, але не враховують важливі зв'язки елементів з зовнішнім середовищем. Це унеможливує отримання повної картини структури ресурсного потенціалу та визначення шляхів удосконалення системи стратегічного управління. На наш погляд, для вдосконалення системи стратегічного управління розвитком ресурсного потенціалу доцільно використовувати комплексну модель, що ґрунтується на системному підході та поєднує різноманітні підходи, такі як цільовий, функціональний, процесний, поведінковий, ситуаційний, рефлексивний та інші.

Такий підхід спрямований на визначення можливих шляхів вдосконалення стратегічного управління підприємством у контексті його розвитку. Враховуючи зазначене, слід зазначити, що ефективна стратегія управління розвитком ресурсного потенціалу в умовах змінного економічного середовища потребує спільних зусиль державних органів управління, фінансових установ та інших учасників зовнішньоекономічного простору.

Даний підхід дозволяє розглядати стратегію управління ресурсним потенціалом підприємства як системно синтезовану, спрямовану на довгострокову перспективу взаємодію між суб'єктами (процесами, структурами, механізмами, формами і методами) та об'єктами (елементами ресурсного потенціалу) управління, що взаємодіють у формуванні та реалізації стратегії, враховуючи вимоги змінного економічного середовища.

Основним компонентом методичних положень щодо формування та розвитку ресурсного потенціалу, що містять алгоритм створення і виконання стратегій підприємства, є стратегічна діагностика. Методика стратегічної діагностики ресурсного потенціалу підприємств ґрунтується на застосуванні методів кореляційно-регресійного аналізу та економіко-соціологічного дослідження при проведенні системного SWOT-аналізу. Основний метод

стратегічної діагностики - SWOT-аналіз, що дозволяє на основі діагностичних показників визначати взаємозв'язок факторів та причин неефективної стратегічної поведінки гравців на ринку та розробляти відповідні програми відновлення та розвитку, коригувати шляхи вирішення проблем, що виникають у результаті змін у зовнішньому та внутрішньому середовищі підприємства.

Розробка SWOT-матриці може бути розділена на три етапи:

1. Виявлення показників, які визначають внутрішні переваги і слабкості підприємства і їх вплив на фінансові та виробничі результати;
2. Аналіз впливу зовнішніх факторів на можливості та загрози підприємств;
3. Встановлення логічних зв'язків між внутрішніми та зовнішніми елементами ресурсного потенціалу. Ці кроки допомагають у формуванні стратегії управління розвитком підприємств.

Для ефективного управління ресурсним потенціалом організацій, потрібно аналізувати їх діяльність та здійснювати комплексний аналіз зовнішньоекономічної ситуації, використовуючи фінансово-економічний аналіз та матрицю SWOT для виявлення внутрішніх можливостей підприємства.

Ефективне функціонування підприємства у змінному ринковому середовищі вимагає формування конкурентних переваг, що залежать від сучасного економічного середовища та наявного ресурсного потенціалу підприємства.

Стратегічне управління підприємством полягає у прийнятті управлінських рішень, спрямованих на розвиток його конкурентних переваг і всебічне підтримання розвитку. Тобто розробка та втілення стратегії повинні відбуватися з урахуванням специфіки функціонування підприємства та його ресурсного потенціалу.

Одним із ключових кроків у формуванні стратегії управління розвитком ресурсного потенціалу є розробка моделі стратегічного управління, що орієнтована на керування бізнес-процесами та стратегічним розвитком підприємства.

Модель стратегічної діагностики ресурсного потенціалу підприємства на рисунку 1.3, яка запропонована у [28], відображає управлінський вплив на бізнес-процеси та стратегічний розвиток підприємства за допомогою системи управління.



Рисунок 1.3 – Процес стратегічного управління підприємством

Ця модель є інструментом для визначення напрямків розвитку ресурсного потенціалу підприємства та впровадження ефективної стратегії, враховуючи змінюване економічне середовище.

Управління розвитком ресурсного потенціалу вимагає визначення конкурентних переваг і оптимального способу розвитку підприємства з урахуванням змін у економіці. Основна мета полягає у визначенні найбільш важливих факторів та ресурсів для ефективності стратегії управління ресурсами.

Проведення аналізу теоретичних основ ефективного використання ресурсного потенціалу підприємства підтвердило, що економічні ресурси включають у себе всі ресурси, що використовуються у господарській діяльності для створення, обміну, розподілу та задоволення потреб у матеріальних і духовних благах. Під ресурсним потенціалом підприємства слід розуміти комплексний набір існуючих видів ресурсів, резервів і можливостей, ефективно використання яких призводить до досягнення економічних цілей.

У цей набір ресурсного потенціалу входять компоненти, такі як людські ресурси, матеріально-технічні засоби, інформація та фінансові ресурси, які утворюють можливості досягнення стратегічних цілей підприємства через раціональне використання робочих засобів та праці.

Оскільки формування ресурсного потенціалу підприємства є складним динамічним процесом, спрямованим на максимальну взаємодію з зовнішнім середовищем і забезпеченням високої якості реалізації, важливо визначити фактори, що визначають розвиток його елементів та впливають на їхню збалансованість і ефективність використання.

Зовнішні фактори включають економічні, соціальні, політичні та юридичні умови, що визначаються обмежувальними або стимулюючими заходами державних органів, банків, інвестиційних компаній, суспільних груп та політичних сил.

До внутрішніх факторів відносяться стратегія підприємства, досвід та навички менеджерів, організаційні принципи та моральні цінності керівників, а також загальноприйняті цінності та корпоративна культура.

Формування ресурсного потенціалу підприємства відбувається шляхом поєднання його компонентів, таких як фінансові, матеріальні, нематеріальні,

інформаційні, трудові, технічні та технологічні ресурси. Більшість методів оцінювання використовують структурний підхід до потенціалу, використовуючи показники для оцінки його елементів. Найчастіше це оцінка за допомогою одного інтегрального показника або застосування спеціальних та загальних показників.

Для оцінки ефективності використання ресурсного потенціалу підприємства використовують узагальнюючі та приватні показники ефективності основних ресурсів, такі як віддача основних засобів, місткість основних засобів, озброєність праці основними засобами та рентабельність. Знання цих показників дає можливість визначити резервні можливості для подальшого розвитку підприємства та створити довгострокову та гнучку програму ресурсного забезпечення.

2 АНАЛІЗ ФІНАНСОВО-ГОСПОДАРСЬКОЇ ДІЯЛЬНОСТІ ПІДПРИЄМСТВА ТОВ СЗ «АГРОПОЛІМЕРДЕТАЛЬ» ТА ОЦІНКА ЕФЕКТИВНОСТІ УПРАВЛІННЯ ЙОГО РЕСУРСНИМ ПОТЕНЦІАЛОМ

2.1 Загальна характеристика ТОВ СЗ «Агрополімердеталь»

ТОВ СЗ «Агрополімердеталь» – компанія, яка працює в агропромисловому секторі. Директор підприємства – Бей Євген Ігорович.

Статутний капітал товариства складає 50 000 грн, засновниками є Кравченко А.В., Кравченко П.В., Кравченко Л.І. Кількість штатного персоналу – 49 працівників.

Підприємство було створене 10 липня 1991 року з метою вирощення та реалізації сільськогосподарської продукції. З 2003 Товариство входить до складу сільськогосподарського обслуговуючого кооперативу УкрБіоЛенд. За розміром ферми (5,532 га) дана компанія входить до 5 найбільших органічних виробників в Україні.

Основним видом діяльності ТОВ СЗ «Агрополімердеталь» є 01.11 Вирощування зернових культур (крім рису), бобових культур і насіння олійних культур. Також до видів діяльності підприємства відносяться:

- 01.61 Допоміжна діяльність у рослинництві;
- 03.22 Прісноводне рибництво (аквакультура);
- 46.21 Оптова торгівля зерном, необробленим тютюном, насінням і кормами для тварин;
- 46.90 Неспеціалізована оптова торгівля;
- 68.20 Надання в оренду й експлуатацію власного чи орендованого нерухомого майна;
- 01.63 Післяурожайна діяльність;
- 0164 Оброблення насіння для відтворення;
- 52.10 Складське господарство.

В процесі дослідження діяльності підприємства було більше детально розглянуто вирощування зернових, бобових та олійних культур, а також ресурсний потенціал підприємства.

На балансі ТОВ СЗ «Агрополімердеталь» станом на кінець 2022 знаходяться 7 авто-причепів, 11 легкових автомобілів, 19 вантажних автомобілів типу КаМАЗ та ЗИЛ, 4 комбайни, 2 причепа та 19 тракторів. Також в довгостроковій оренді знаходяться 2 094,62 га сільськогосподарських угідь.

Основними видами продукції, що вирощуються та реалізуються підприємством, є культури зернові та зернобобові (озимі пшениця та ячмінь), культури технічні (соняшник, ріпак озимий).

ТОВ СЗ «Агрополімердеталь» зареєстровано та здійснює свою діяльність за адресою Україна, 52400, Дніпропетровська область, Дніпровський район, селище міського типу Солоне, вулиця Шевченко, будинок 12, офіс 3.

Підприємство створено з метою отримання прибутку шляхом реалізації сільськогосподарської продукції.

ТОВ СЗ «Агрополімердеталь» планує збільшення об'єму виручки від реалізації продукції за рахунок продажу вирощеної продукції споживачам за межами Дніпропетровської області та підвищення ефективності використання транспортних засобів за рахунок оптимізації логістики збуту та купівлі автомобілів з більшою вантажопід'ємністю.

2.2 Аналіз основних показників діяльності ТОВ СЗ «Агрополімердеталь»

Фінансові результати діяльності підприємства характеризуються приростом власного капіталу (чистих активів), основним джерелом якого є прибуток від операційної, інвестиційної, фінансової діяльності, а також внаслідок надзвичайних обставин.

Аналіз фінансових результатів діяльності підприємства включає в якості обов'язкових елементів дослідження, по-перше, зміни кожного показника за поточний аналізований період (горизонтальний аналіз); по-друге, дослідження

структури відповідних показників і їх змін (вертикальний аналіз); по-третє, вивчення у вигляді динаміки зміни показників фінансових результатів за ряд звітних періодів (трендовий аналіз).

Інформацію про основні види фінансових результатів підприємства, як і основні дані для їх розрахунку, містить Ф. №2 «Звіт про фінансові результати». Аналіз фінансових результатів діяльності підприємства слід розпочати з дослідження їх рівня і динаміки. В процесі аналізу вивчають зміну кожного з показників фінансових результатів за звітний період порівняно з попереднім (базовим) періодом або даними фінансового плану підприємства. Для проведення аналізу складають таблицю, яка містить інформацію про доходи, витрати, прибутки і збитки від господарської діяльності підприємства за звітний та попередній періоди, їх абсолютну і відносну зміну (відхилення).

Фінансові результати діяльності наведено у таблиці 2.1.

Таблиця 2.1 – Фінансові результати діяльності підприємства

Показник	2020 рік		2021 рік		2022 рік	
	тис. грн.	у % до ВР	тис. грн.	у % до ВР	тис. грн.	у % до ВР
Чистий дохід (виручка) від реалізації продукції	43854,90	100	88669,60	100	43760,30	100
Собівартість реалізованої продукції	28029,10	63,91%	66457,40	74,95%	26492,70	60,54%
Валовий прибуток	15825,80	36,09%	22212,20	25,05%	17267,60	39,46%
Інші операційні доходи	1494,20	3,41%	890,90	1,00%	2904,60	6,64%
Інші операційні витрати	11840,50	27,00%	13402,70	15,12%	6452,20	14,74%
Інші доходи	98,30	0,22%	192,50	0,22%	191,10	0,44%
Інші витрати	3168,00	7,22%	274,10	0,31%	43,20	0,10%
Фінансовий результат від операційної діяльності	5479,50	12,49%	9700,40	10,94%	13720,00	31,35%
Фінансові результати від звичайної діяльності до оподаткування	2409,80	5,49%	9618,80	10,85%	13867,90	31,69%
Чистий прибуток (збиток)	2409,80	5,49%	9618,80	10,85%	13867,90	31,69%

Аналізуючи показники виручки від реалізації, спостерігається зростання у 2021 році та падіння у 2022 році, що є результатом зміни обсягів врожаю (зокрема, реалізація у 2022 році врожаю ячменю 2021 року та зменшення врожаю ячменю у 2022 році, а також збільшення обсягів реалізації пшениці у 2021 році в порівнянні з 2020 роком). Слід відзначити, що у 2021 та 2022 роках була відсутня урожайність та реалізація таких видів продукції, як просо та зернобобові культури.

Така ж тенденція спостерігається при дослідженні динаміки собівартості продукції. Так, у 2021 році вона збільшилась на 137,10 %, а потім знизилась на 60,14% у 2022 році.

Динаміка зміни величини чистого прибутку має закономірність до зростання. Так, у 2021 році він збільшився на 7209 тис. грн. або 299,15% в порівнянні з 2020 роком. При цьому у 2022 році відбулося зростання на 4249,1 тис.грн. або 44,17%.

Оскільки обсяг виручки від реалізації мав більш низький темп зниження та зростання, ніж собівартість реалізованої продукції, то обсяг чистого прибутку мав тенденцію до зростання.

Аналіз динаміки складу та структури доходів і витрат наведено у таблиці 2.2.

За результатами досліджень показників, наведеними у таблиці 2.2, можна зробити висновок про прибутковість підприємства.

Аналізуючи структуру виручки від реалізації, було встановлено що значна її частка припадає на собівартість продукції. Так, у 2020 році питома вага собівартості реалізації в обсязі виручки склала 63,91%, у 2021 році – 74,95 % та 60,54 % у 2021 році. Незначну частку займають інші операційні доходи та витрати. При цьому питома вага інших операційних витрат більша за питому вагу інших операційних доходів. Найбільшу частку виручки інші операційні витрати склали у 2020 році – 27%. У 2020 році проводилися дослідження і розробки щодо збільшення врожайності соняшнику та пшениці, тому збільшився обсяг інших операційних витрат. Однак вони, як і втрати від

операційної курсової різниці, не враховуються у собівартість виробництва чи реалізації. Частка інших операційних доходів у загальному обсязі виручки зменшилась з 3,41 % у 2020 році до 1% у 2021 році, але зросла до 6,64% у 2022 році. Питома вага чистого прибутку у 2021 році зросла на 5,35 % у порівнянні з показником 2020 року, та у 2022 збільшилась на 26,20% і 20,84% відносно показника 2020 і 2021 років відповідно.

Таблиця 2.2 – Динаміка складу та структури доходів і витрат ТОВ СЗ «Агрополімердеталь»

Показник	2020 рік		2021 рік		2022 рік	
	тис.грн.	у % до виручки	тис.грн.	у % до виручки	тис.грн.	у % до виручки
Доходи						
Чистий дохід (виручка) від реалізації продукції	43854,90	100,00	88669,60	100,00	43760,30	100,00
Інші операційні доходи	1494,20	3,41	890,90	1,00	2904,60	6,64
Інші доходи	98,30	0,22	192,50	0,22	191,10	0,44
Разом	45447,40	103,63	89753,00	101,22	46856,00	107,07
Витрати і відрахування						
Собівартість реалізованої продукції	28029,10	63,91	66457,40	74,95	26492,70	60,54
Інші операційні витрати	11840,50	27,00	13402,70	15,12	6452,20	14,74
Інші витрати	3168,00	7,22	274,10	0,31	43,20	0,10
Разом	43037,60	98,14	80134,20	90,37	32988,10	75,38
Фінансові результати від операційної діяльності	5479,50	12,49	9700,40	10,94	13720,00	31,35
Фінансові результати від звичайної діяльності до оподаткування	2409,80	5,49	9618,80	10,85	13867,90	31,69
Чистий прибуток	2409,80	5,49	9618,80	10,85	13867,90	31,69

На рисунку 2.1 наведено розподіл продукції, що було вирощено ТОВ СЗ «Агрополімердеталь» за відсотковою часткою від загального обсягу продукції.

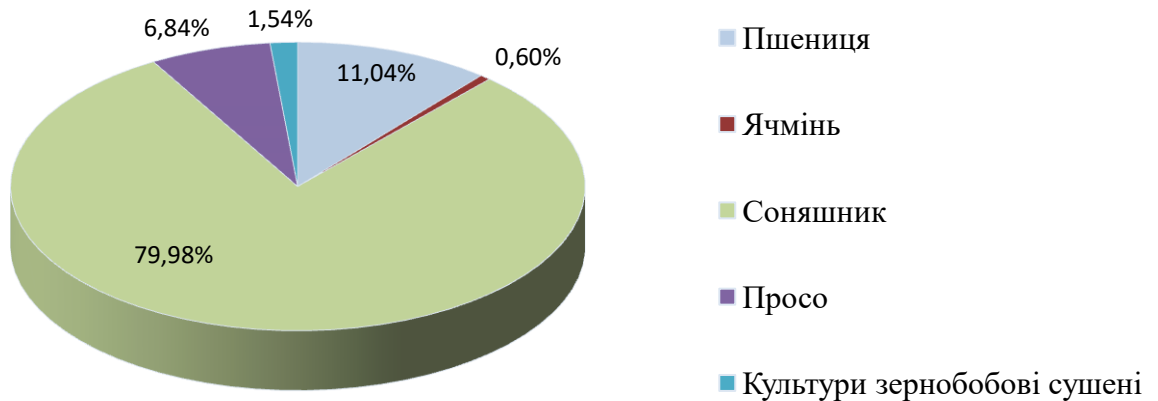


Рисунок 2.1 – Розподіл продукції, що було вирощено на підприємстві ТОВ СЗ «Агрополімердеталь»

Аналізуючи відсоткову частку кожного виду продукції, було визначено, що основними видами продукції є пшениця та насіння соняшнику. Найменшу частку займає ячмінь. Для аналізу було використано дані врожайності 2020 року. При аналізі 2021 року було визначено, що просо та зернобобові культури не вирощувалися, при цьому було зібрано 419 тон ячменю. Дана особливість обумовлена порядком проведення сільськогосподарських робіт, який визначає неможливість повторного вирощування культур на одному місці посіву. Саме тому врожайність ячменю змінилася при зміні місця вирощування.

Розподіл продукції, що було отримано у 2022 році на підприємстві, наведено на рис. 2.2.

З аналізу рис. 2.2 можна зробити наступний висновок, що більша частина виробництва припадає на вирощування пшениці (61,81%) та соняшнику (36,90%). Загалом ці культури складають 98,72% від загального обсягу вирощеної продукції. Це свідчить про попит на дану групу товарів серед покупців та переробників зернових та олійних культур.

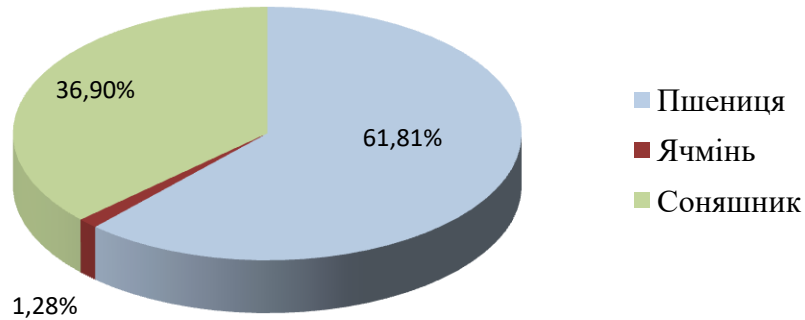


Рисунок 2.2 – Розподіл продукції, що було отримано у 2022 році на підприємстві ТОВ СЗ «Агрополімердеталь»

При цьому, як і у 2021 році, відсутня врожайність проса та зернобобових культур. Таким чином, для аналізу динаміки обсягів реалізації продукції в періоді 2020-2022 рр., було обрано 3 види продукції: пшениця, ячмінь та насіння соняшника.

Спираючись на результати дослідження зміни врожайності основних видів продукції підприємства, було виявлено 3 культури, які склали основну частку обсягу реалізації та вирощувалися майже кожного року: пшениця, ячмінь та насіння соняшнику. Подальший аналіз продукції та рекомендації щодо підвищення ефективності використання ресурсного потенціалу базуватимуться на даних за цими видами продукції.

Аналіз виробничо-господарської діяльності підприємства здійснюється за основними показниками. Необхідно дослідити динаміку та тенденцію зміни показників за останні три роки. При наявності інформації доцільно проаналізувати зміни показників у звітному періоді у порівнянні з плановими показниками.

Динаміка обсягів урожаю за період 2020-2022 рр. наведена у табл. 2.3.

У порівнянні з 2020 роком врожай пшениці 2022 збільшився на 1168, 1 тон або 101, 48%. Однак у порівнянні з 2021 роком обсяг врожаю зменшився на 3330 тон або 59%.

Таблиця 2.3 - Динаміка обсягів урожаю за період 2020-2022 рр.

Показник	Одиниці вимірювання	Роки		
		2020	2021	2022
Обсяг урожаю	тн.	3714,3	8050,9	3752,1
Пшениця	тн.	1151,1	5619,1	2319,2
Δб	тн.		4468	1168,1
Тпр(б)	%		488,15%	201,48%
Ячмінь	тн.	55,5	416,9	48,2
Δб	тн.		361,4	-7,3
Тпр(б)	%		751,17%	86,85%
Соняшник	тн.	2507,7	2014,9	1384,7
Δб	тн.		-492,8	-1123
Тпр(б)	%		80,35%	55,22%

Обсяг врожаю ячменю у 2021 році в порівнянні з 2020 збільшився на 361,4 тонни, що склало 651, 17% приросту. Однак у 2022 році врожайність ячменю значно знизилася і склала 48,2 тонн або 86, 85% від врожаю 2020 року.

У 2022 році було зібрано 1384,7 тон насіння соняшнику, що на 1123 тонни або 44,78 % менше за врожай 2020 року. При цьому у 2021 році було зібрано на 492,8 тони або 19,65 % менше насіння соняшнику, ніж у 2020 р.

В середньому за рік підприємство реалізовує 3682,4 тони врожаю. У 2020 році лідером реалізації стала пшениця з показником 1524 тон, або 63% від загального обсягу реалізації. Найменше було продано ячменю (14,9 тон або 0,62% від продажу). У 2021 році було реалізовано на 2383,1 тон або на 156% більше пшениці та на 1507,5 тон або 171,3% більше соняшнику, ніж у 2020 році. При цьому не відбулося реалізації ячменю. Це пов'язано з тим, що частина ячменю врожаю 2020 року була використана під посівні роботи, а частина – втрачена при зберіганні.

Лідером продажу у 2022 році стало насіння соняшника з показником 1102 тони або 47,2% від обсягу реалізації. Це на 25% більше, ніж у 2020 році і на 1285, 4 тони або 54% менше ніж у 2021 році. Слід зазначити, що обсяг реалізації ячменю у 2022 році склав рекордні 418 тон за рахунок високого рівня врожаю у 2021 році. Обсяг реалізації пшениці склав 814 тон або 34% від

загального обсягу продажів. Це на 46,6% менше від обсягу реалізації 2020 року і на 79% менше від обсягу пшениці, проданої у 2021 році.

На рисунку 2.3 проілюстровано динаміку врожайності за видами продукції та по підприємству загалом.

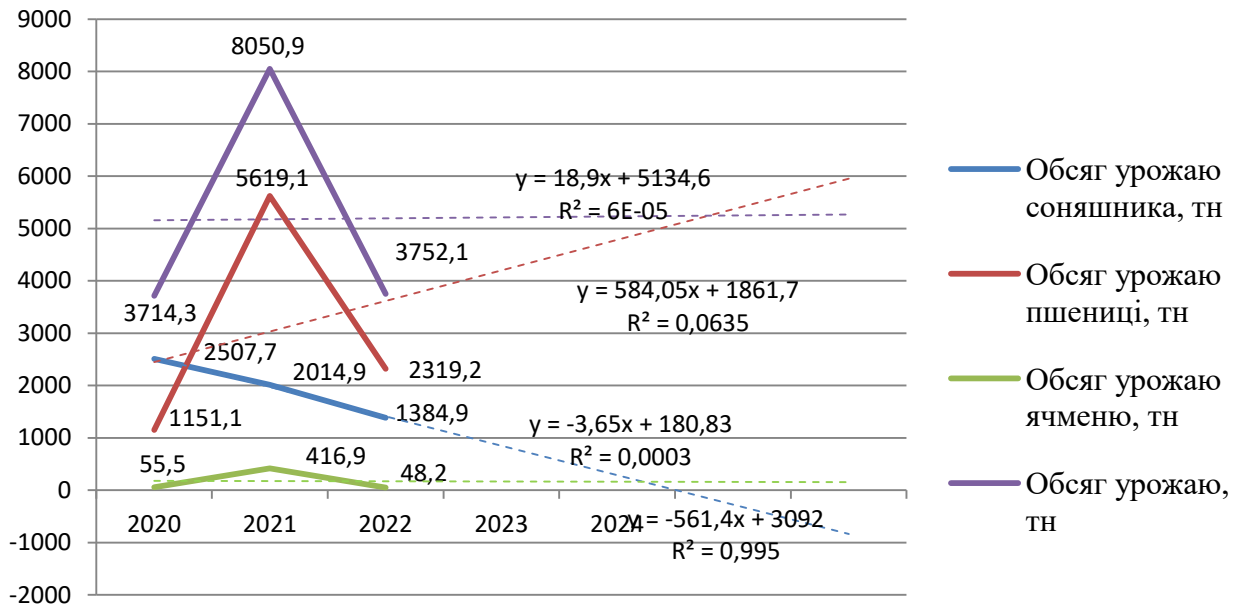


Рисунок 2.3 – Динаміка врожайності за видами продукції та прогнозний обсяг врожаю

Протягом досліджуваних років чисельність персоналу на підприємстві не змінювалась та лишилась на рівні 49 осіб, при цьому у виробництві було задіяно 30 з них. Продуктивність праці у 2021 році була найвищою і склала 22,36 т/місяць. Це на 116,75% більше, ніж у 2020 році. А от у 2022 році вона склала на 11,94 т/місяць або 53,4% менше, ніж у 2021 році. Протягом 2020-2022 рр. фонд оплати праці мав тенденцію до збільшення відповідно до індексу інфляції. У 2020 році фонд оплати праці склав 735 тис. грн., у 2021 році при індексації за рівнем інфляції його було збільшено на 10% до 808,5 тис. грн., а у 2022 обсяг витрат на оплату праці було збільшено до 1023,6 тис. грн. Рівень середньої зарплатні на підприємстві за період 2020-2022 рр. збільшився з 15000 грн до 20 889 грн, або на 39%. Даний рівень заробітної плати є вищим за середній по Дніпропетровській області у 2022 році (за даними Мінфіну, у 2022

році середній рівень заробітної плати за Дніпропетровською областю становив 14479 грн), що робить ТОВ СЗ «Агрополімердеталь» конкурентоспроможним та привабливим роботодавцем на ринку зайнятості в регіоні.

Найдорожчим видом реалізованої продукції протягом досліджуваного періоду є насіння соняшник. Ціна реалізації змінювалася – від 18,90 тис. грн/т у 2020 році до 21,4 тис. грн/т у 2022 році. Тобто відбулося підвищення ціни на 13,2%. найдешевшою культурою у 2020 році стала пшениця за ціною 5,18 тис. грн/т, однак у 2021 році ціна її реалізації підвищилася на 59%. За 2022 ціна реалізації пшениці підвищилася на 202% і досягла позначки у 15,65 тис. грн/т. Ціна реалізації ячменю зросла на 46,46% у 2022 в порівнянні з 2020 роком, а у 2021 році реалізація ячменю не відбувалась, оскільки весь врожай 2020 року було використано для посіву.

Собівартість реалізованої продукції мала найвищі показники у 2021 році для пшениці (27 798,2 тис.грн.) та для соняшникового насіння (33 256,7 тис. грн.). У порівнянні з 2020-м роком реалізація пшениці обійшлася підприємству на 307% дорожче у 2021 та на 34% дорожче у 2022 році. При цьому собівартість реалізації соняшника у 2020 році була дешевшою на 171,11 % ніж у 2021 і на 0,54% ніж у 2022 році. Найбільшого приросту досягла собівартість реалізованого ячменю у 2022 році в порівнянні з 2020 – 2133,4%. Загальний показник собівартості реалізованої продукції був найнижчим у 2020 році (19172,3 тис.грн.) та найвищим у 2021 році (61054,9 тис. грн.).

Валовий прибуток від реалізації продукції становив 5426,64 тис. грн. у 2020 році. Це на 197% менше, ніж у 2021 році та на 210% менше, ніж у 2022 році.

Динаміка рентабельності виробництва, капіталу, реалізації та чистого прибутку зображена на рисунку 2.4.

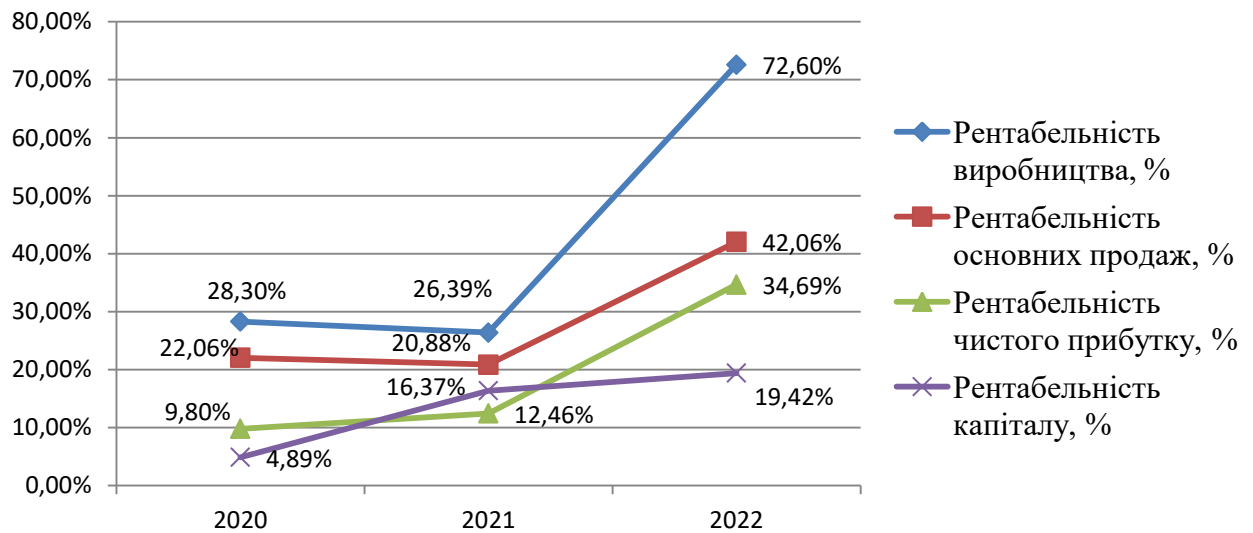


Рисунок 2.4 – Динаміка рентабельності виробництва, капіталу, реалізації та чистого прибутку ТОВ СЗ «Агрополімердеталь»

2.3 Аналіз ефективності управління ресурсним потенціалом підприємства ТОВ СЗ «Агрополімердеталь»

Використання методичних методів аналізу та синтезу в дослідженні ресурсного потенціалу відображається у розгляді окремих складових та загального потенціалу. Оцінка ефективності використання матеріальних ресурсів підприємства передбачає використання показників, таких як матеріаломісткість, матеріаловіддача, питома вага матеріальних ресурсів у витратах, співвідношення обсягу продукції і матеріальних витрат, а також оборотність матеріальних запасів.

Показники оцінювання технічних ресурсів розділяються на три групи: показники стану, показники руху та показники ефективності використання. При цьому вони охоплюють коефіцієнти придатності, коефіцієнти зношування, коефіцієнти оновлення, вибуття, приросту, фондівіддачу, фондомісткість, фондоозброєність, а також рентабельність основних засобів тощо.

Оцінка трудових ресурсів підприємства вимагає врахування якісних та кількісних характеристик. Ці показники включають загальну кількість працюючих, чисельність робітників, кадрову плинність (прийняття та

звільнення), ротацію персоналу, продуктивність праці, використання робочого часу тощо.

Оцінка ефективності використання фінансових ресурсів передбачає аналіз фінансового стану підприємства і враховує показники фінансової стійкості, ліквідності, характеристики грошових потоків, ділової активності та рентабельності.

Проведемо оцінку структури і стану основних фондів підприємства за 2020-2022 роки.

Аналіз майна підприємства свідчить про його неоднозначну структуру і динаміку. Структура майна ТОВ СЗ «Агрополімердеталь» наведена в таблиці 2.4.

Таблиця 2.4 – Структура майна ТОВ СЗ «Агрополімердеталь»

Статті	2020		2021		2022	
	тис. грн	Питома вага, %	тис. грн	Питома вага, %	тис. грн	Питома вага, %
Основні засоби	25367,00	28,02%	16687,00	21,11%	17186,10	20,51%
Незавершене виробництво	452,00	0,50%	452,00	0,57%	732,30	0,87%
Виробничі запаси	2307,00	2,55%	4162,00	5,26%	6588,10	7,86%
Дебіторська заборгованість	23007,00	25,41%	10291,10	13,02%	12238,00	14,60%
Грошові кошти	6033,00	6,66%	9563,00	12,10%	1927,10	2,30%
Готова продукція	33365,00	36,85%	37904,00	47,94%	45134,60	53,86%
Баланс	90531,00	100,00%	79059,1	100,00%	83806,2	100,00%

Протягом досліджуваного періоду спостерігається неоднозначна динаміка майна підприємства. У 2021 р. вартість майна зменшилась на 11 471,90 тис. грн. або 12,67% в порівнянні з 2020 р., а у 2022 р. збільшилась на 4 747,1 тис. грн. або на 6% відносно даного показника у 2021 р. У 2021 році частка основних засобів у структурі балансу зменшилась на 6,91 % відносно показника 2020 року, а у 2022 році – на 0,6% в порівнянні з 2021 роком. Це свідчить про

політику підприємства щодо зменшення матеріально-технічної бази підприємства та технічного переозброєння. Як наслідок, були вилучені кошти на поповнення оборотних активів, що погіршило показники ліквідності та фінансової стійкості.

При цьому спостерігається тенденція до зростання обсягу та частки виробничих запасів у загальній вартості майна, що свідчить про стабілізацію роботи підприємства. Спостерігається також зменшення дебіторської заборгованості у 2021 році в порівнянні з 2020 роком на 12 715, 90 тис.грн або 55,27%. Це є результатом вчасних розрахунків покупців за отриману продукцію. У 2022 році дебіторська заборгованість збільшилась на 18,91 % відносно 2021 року. Слід також відзначити позитивну динаміку зміни вартості готової продукції, що свідчить про зростання обсягів виробництва.

У таблиці 2.5 наведено аналіз фінансово – економічних показників діяльності за основними видами продукції: насінням соняшника, пшеницею та ячменем.

Дослідження економічних показників діяльності підприємства за 2020-2022 рр. свідчить про їх покращення у 2021 та 2022 роках, відносно 2020 року. Так, чистий прибуток підприємства збільшився на 144,05% або 11 508 тис. грн. у 2021 році в порівнянні з 2020 роком, та на 281,20% або 9 895,52 тис.грн. у 2022 році відносно 2021 року. Однією з причин таких змін є реалізація у 2021 році врожаю ячменю 2020 року, та збільшення обсягів реалізації соняшникового насіння у 2022 році. Слід також зазначити динаміку до зниження собівартості реалізованої продукції у 2022 році відносно показника 2021 року – 37 894,20 тис.грн. або 62,07%. Також спостерігається зниження виручки від реалізації у 2022 році в порівнянні з 2021 роком на 37 192,38 тис.грн. або 48,20 %.

Причиною мінливості показників діяльності підприємства є нестабільне економічне положення в країні, зміна кон'юктури ринку, значні витрати на вирощування продукції та залежність обсягів врожаю від погодних умов та особливостей вирощування сільськогосподарських культур.

Таблиця 2.5 – Аналіз фінансово – економічних показників діяльності ТОВ СЗ «Агрополімердеталь» за основними видами продукції

Показник	2020 рік		2021 рік		2022 рік	
	тис.грн.	у % до виручки	тис.грн.	у % до виручки	тис.грн.	у % до виручки
Доходи						
Чистий дохід (виручка) від реалізації продукції	24598,94	100,00	77167,31	100,00	39974,94	100,00
Інші операційні доходи	1494,20	6,07	890,90	1,15	2904,60	7,27
Інші доходи	98,30	0,40	192,50	0,25	191,10	0,48
Разом	26191,44	106,47	78250,71	101,40	43070,64	107,74
Витрати і відрахування						
Собівартість реалізованої продукції	19172,30	77,94	61054,90	79,12	23160,70	57,94
Інші операційні витрати	11840,50	48,13	13402,70	17,37	6452,20	16,14
Інші витрати	3168,00	12,88	274,10	0,36	43,20	0,11
Разом	34180,80	138,95	74731,70	96,84	29656,10	74,19
Фінансові результати від операційної діяльності	-4919,66	-20,00	3600,61	4,67	13266,64	33,19
Фінансові результати від звичайної діяльності до оподаткування	-7989,36	-32,48	3519,01	4,56	13414,54	33,56
Чистий прибуток	-7989,36	-32,48	3519,01	4,56	13414,54	33,56

Проведемо оцінку структури і стану основних фондів підприємства за останніх 3 роки. Результати оцінки зведено в таблиці 2.6.

Таблиця 2.6 – Структура основних фондів ТОВ СЗ «Агрополімердеталь»

Групи основних засобів	2020	Питома вага, %	2021	Питома вага, %	2022	Питома вага, %
Споруди	5315,65	20,96%	4215,13	25,26%	3811,88	22,18%
Машини та обладнання	14051,33	55,39%	9135,36	54,75%	10103,71	58,79%
Транспортні засоби	919,04	3,62%	635,46	3,81%	812,90	4,73%
Інструменти, прилади, інвентар	4312,39	17,00%	2450,76	14,69%	1933,44	11,25%
Інші основні засоби	768,62	3,03%	250,31	1,50%	524,18	3,05%
Разом	25367,00	100,00%	16 687,00	100,00%	17 186,10	100,00%

У структурі основних засобів найбільш питома вага належить машинам та обладнанню: у 2020 р. їх частка становила 55,39%, у 2021 р. – 54,75% та 58,79% у 2022р.. Це комбайни, трактори та причепа, що використовуються в процесі вирощення сільськогосподарських культур. Друге місце за питомою вагою у структурі основних фондів посідають споруди підприємства з відсотковою часткою 20,96% у 2020р, 25,26% та 22,18% у 2021 та 2022 роках відповідно. Спостерігається тенденція до зменшення вартості основних фондів (за рахунок їх зносу). Досить малу частку займають транспортні засоби, оскільки підприємство здає продукцію на найближчий елеватор, що не потребує великої кількості вантажних автомобілів.

На рисунку 2.5. наведено структуру основних фондів ТОВ СЗ «Агрополімердеталь» у 2022 році.

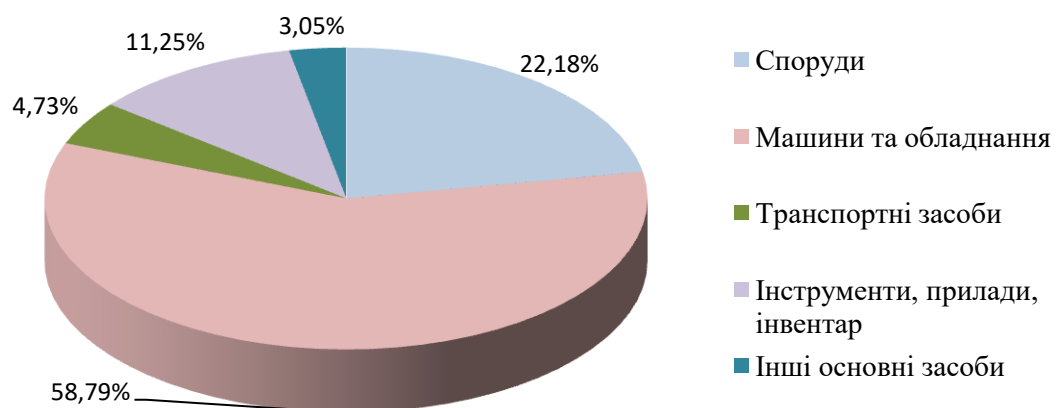


Рисунок 2.5 – Структура основних фондів ТОВ СЗ №«Агрополімердеталь» у 2022 році

На основі отриманих даних можна зробити висновок, що ТОВ СЗ «Агрополімердеталь» необхідно обрати напрямом по збільшенню частки транспортних засобів та зниженню частки інструментів та інвентарю. Також доцільним буде отримання додаткового доходу за рахунок зміни кінцевого споживача.

Для розрахунку показників ефективності використання основних фондів було проведено розрахунки показників фондомісткості, фондоозброєності,

фондомісткості, середньорічну вартість та ступінь зносу основних засобів, результати яких наведені в таблиці 2.7.

Таблиця 2.7 – Аналіз показників ефективності використання основних фондів

Показник	2020	2021	2022	Відхилення			
				Абсолютне		Відносне, %	
				2021 - 2020	2022 - 2021	2021 / 2020	2022 / 2021
Середньорічна вартість основних виробничих фондів, тис.грн.	29775,50	21027,00	16936,55	-8748,50	-4090,45	70,62	80,55
Коефіцієнт зносу	0,69	0,80	0,81	0,11	0,01	116,17	101,10
Фондовіддача, грн/грн	0,12	0,38	0,22	0,26	-0,16	306,94	57,86
Фондомісткість, грн / грн	8,02	2,61	4,51	-5,40	1,90	32,58	172,83
Фондоозброєність, грн/ грн	607,66	429,12	345,64	-178,54	-83,48	70,62	80,55

Отримані дані свідчать про тенденцію до зменшення середньорічної вартості основних виробничих фондів. При цьому спостерігається зростання коефіцієнта зносу: у 2020 році він становив 0,69, а у 2022 році – 0,81. Це свідчить про старіння основних фондів та зростання їх непридатності, а отже – необхідність заміни. Зростання у 2021 р. на 206,94% та зниження у 2022 р. на 42,14 % показника фондовіддачі є результатом нестабільності урожаю, а, відповідно і реалізації продукції. Оскільки показник фондовіддачі менше 1, це означає що основні засоби підприємства не окуповуються виробленою та реалізованою продукцією. Така ж тенденція змін властива і для показника фондомісткості підприємства. Так, у 2021 році він зменшився на 67,42 % у порівнянні з 2020 роком, а потім збільшився на 72,83% у 2022 році.

Показник фондоозброєності має тенденцію до зниження, оскільки він напряму залежить від зносу основних фондів, так як кількість працівників протягом досліджуваного періоду не змінювалася.

На основі проведеного аналізу можна визначити вплив зміни фондівіддачі та вартості основних засобів на відхилення за обсягом продукції.

1. Вплив зміни вартості основних засобів 2021/2020 рр.

$$(-8748,50) \times 0,38 = -3349,66 \text{ (тис.грн)}$$

2. Вплив зміни фондівіддачі основних фондів 2021/2020 рр.

$$21027,00 \times 0,26 = 5427,92 \text{ (тис.грн)}$$

3. Вплив зміни вартості основних фондів 2022/2021 рр.

$$(-4090,45) \times 0,22 = -906,19 \text{ (тис.грн)}$$

4. Вплив зміни фондівіддачі основних фондів (2022/2021 рр.)

$$16936,55 \times (-0,16) = -2732,63 \text{ (тис.грн)}$$

Таким чином, втрати недовиробництва у 2021 році склали 3 349,66 тис.грн, а у 2022 році – 906,19 тис.грн. При цьому у 2021 році обсяг урожаю все ж дозволив підприємству отримати додаткові 5 427,92 тис.грн. За умови ефективного використання ресурсного потенціалу підприємство ТОВ СЗ «Агрополімердеталь» могло б заробити на 2 732,63 тис.грн більше.

Оборотні засоби є ключовим елементом у складі активів підприємства, що становлять матеріальну базу для виробництва і забезпечують необхідні матеріальні та фінансові ресурси для проведення виробничих операцій. Ефективність їх використання безпосередньо впливає на фінансове положення підприємства.

Аналіз структури та динаміки оборотних активів підприємства ТОВ СЗ «Агрополімердеталь» наведено в таблиці 2.8.

Отримані дані свідчать про те, що найбільша частка у структурі оборотних активів належить готовій продукції: 51,14 % у 2020 році, 59,92% у 2021 році та 67,75% у 2022 році. Наступними за питомою вагою є показники дебіторської заборгованості з показниками 32,27%, 16,27% та 18,37% у 2020, 2021 та 2022 роках відповідно. Спостерігається тенденція до зростання частки виробничих запасів в структурі оборотних активів. Так, у 2020 р. вони склали 2 307 тис.грн або 3,54% загальної вартості. У 2021 році сума виробничих запасів збільшилась на 1 855 тис. грн або 80,41% відносно показника 2020 року,

у 2022 р. сума виробничих запасів зростає на 2 426,10 тис.грн або 58,29% відносно 2021 року.

Таблиця 2.8 – Аналіз структури оборотних засобів ТОВ СЗ «Агрополімердеталь»

Оборотні активи	2020 рік		2021 рік		2022 рік		Відхилення			
	тис.грн	структура, %	тис.грн	структура, %	тис.грн	структура, %	тис.грн		Відносне, %	
							2021-2020	2022-2021	(2021-2020)/2020	(2022-2021)/2021
Виробничі запаси	2307	3,54	4162	6,58	6588	9,89	1855	2426	80,41	58,29
Незав. вир-тво	452	0,69	452	0,71	732	1,10	0	280	0	62,01
Готова прод.	33365	51,14	37904	59,92	45135	67,75	4539	7231	13,60	19,08
Дебіт. заборг.	23007	35,27	10291	16,27	12238	18,37	-12716	1947	-55,27	18,92
Грошові кошти	6033	9,25	9563	15,12	1927	2,89	3530	-7636	58,51	-79,85
Інші об. активи	75	0,11	889	1,41	0,00	0,00	814	-889	1085,33	-100
Разом	65239	100	63261	100	66620	100	-1978	3359	-3,03	5,31

Незавершене виробництво у 2020 та 2021 роках лишилось на одному рівні, а у 2022 році збільшилось на 280 тис.грн або 62,01 %. У 2021 році дебіторська заборгованість зменшилась на 12 716 тис.грн або на 55,27%. У 2022

році спостерігається її зростання на 1 947 тис.грн. або 18,92%. У 2021 році на 3 530 тис.грн. зріс обсяг грошових коштів, однак у 2022 році значно знизився – на 7 636 тис.грн або 79,85%. Сума інших оборотних активів зросла у 2021 році на 814 тис.грн або 1085,33%, однак у 2022 році всі вони були витрачені.

Також було проведено аналіз використання матеріальних ресурсів, результати якого наведені в таблиці 2.9.

Таблиця 2.9 – Аналіз використання матеріальних засобів ТОВ СЗ «Агрополімердеталь»

Показник	2020	2021	2022	Відхилення			
				Абсолютне, тис.грн		Віднос не, %	
				2021-2020	2022-2021	(2021/2020)	(2022-2021)/2021
Виручка від реалізації, тис.грн.	24598,94	77167,31	39974,94	52568,37	-37192,37	2,14	-0,48
Матеріальні витрати, тис.грн..	44107,30	36400,90	16713,70	-7706,40	-19687,20	0,17	0,54
Матеріаломісткість продукції, грн.	1,79	0,47	0,42	-1,32	-0,05	0,74	0,11
Матеріаловіддача, грн.	0,56	2,12	2,39	1,56	0,27	2,80	0,13

У 2020 році коефіцієнт матеріаломісткості реалізованої продукції склав 1,79, тобто на 1 грн реалізованої продукції припадало 1,79 грн матеріальних витрат. У 2021 році даний показник зменшився на 1,32 або 74%, що є позитивною динамікою виробничої діяльності підприємства. У 2022 році також спостерігається зниження матеріаломісткості на 11%. При цьому динаміка зміни матеріаловіддачі має обернену динаміку зростання. Так, у 2021 році вона зросла на 1,56 грн реалізованої продукції у відношенні до 1 грн матеріальних витрат. Також у 2022 році відбувається збільшення на 13%.

2.4 Стратегічний аналіз використання ресурсного потенціалу ТОВ СЗ «Агрополімердеталь»

Одним із факторів аналізу ресурсного потенціалу аграрного підприємства є аграрна логістика. Аграрна логістика спрямована на створення системи контролю й управління матеріальними та інформаційними потоками сільськогосподарських підприємств для забезпечення високої якості поставок продукції. У свою чергу, функціонування агро-логістичних систем направлене на задоволення потреб споживачів та зменшення виробничих витрат через вдосконалення логістичних процесів. Оптимізація логістичних витрат є важливим аспектом управління сільськогосподарськими підприємствами, а побудова ефективної системи управління на засадах логістики вимагає ретельного дослідження та розробки нових методів управління. Логістичне управління в агробізнесі перебуває на ранньому етапі розвитку і потребує додаткових досліджень, щоб впроваджувати та оптимізувати ефективні методи та інструменти управління. Моделювання управлінських рішень у логістиці дозволяє прогнозувати різні сценарії та оптимізувати витрати для максимізації прибутку. Методичні підходи щодо оцінки ефективності функціонування логістичної системи наведені в таблиці 2.10.

Розрахуємо агрегований показник ефективності функціонування логістичної системи підприємства для ТОВ СЗ «Агрополімердеталь» за результатами діяльності 2022 року:

$$A_{\text{лог.п.}} = \frac{\Pi}{V_{\text{лог.п.}}} = \frac{13414,54}{1657} = 8,096$$

Оскільки значення даного показника більше 1, можна стверджувати, що витрати на збут продукції перекриваються її реалізацією.

Для більш детального аналізу ефективності використання транспортних засобів підприємства проведемо розрахунок, що наведені в таблиці 2.11.

Таблиця 2.10 – Методичні підходи щодо оцінки ефективності функціонування логістичної системи

Показник	Формула для розрахунку	Умовні позначення
Агрегований показник ефективності функціонування логістичної системи підприємства	$A_{\text{лог.п.}} = \frac{\Pi}{V_{\text{лог.п.}}}$	<p>Π – прибуток від реалізації, грн. $V_{\text{лог.п.}}$ – сукупні логістичні витрати</p>
Економічний ефект логістичної системи підприємства	$\Pi^* = \Pi + \Delta\Pi + \Delta V_{\text{л}}$	<p>Π^* – економічний ефект в логістичній системі, грн.; Π – прибуток від реалізації, що отримується за базисних умов, грн.; $\Delta\Pi$ – приріст прибутку від реалізації, отриманий за рахунок застосування методів логістики, грн.; $\Delta V_{\text{л}}$ – зменшення логістичних витрат в системі, грн.</p>

Таблиця 2.11 – Техніко-експлуатаційні показники використання вантажного рухомого складу ТОВ СЗ «Агрополімердеталь»

Показники	2020 р.	2021 р.	2022 р.
Кількість автомобілів всього	15	17	19
Кількість рейсів	193	382	218
Загальний пробіг, тис.км.	71,1	55,8	19,8
Перевезено вантажів, т	5800	13000	8300
Вантажообіг, тис.ткм	1 066,50	10 131,10	217,8

Проаналізувавши отримані результати, можна відзначити зростання у 2021 році за всіма показниками. Це пов'язано із збільшенням обсягів реалізації вирощеної продукції та запасів (підвищенням попиту на ячмінь на ринку). При цьому у 2022 році спостерігається зниження кількості рейсів та обсягу перевезень. Підприємство придбало нові автомобілі, що зменшило кількість поїздок. Також продукція реалізувалася на місця та найближчому елеваторі. Тому загальний пробіг є досить низьким в порівнянні з іншими підприємствами даного сектору економіки.

У таблиці 2.12 наведені дані щодо доходу та витрат підприємства протягом досліджуваного періоду.

Таблиця 2.12 – Показники економічної ефективності використання транспорту ТОВ СЗ «Агрополімердеталь»

Показники	2020	2021	2022
Дохід від реалізації, тис.грн.	24598,94	77167,31	39974,94
Прибуток, тис. грн	5426,64	16112,41	16814,24
Витрати, тис. грн.	19172,30	61054,90	23160,70
Дохід на 1 т/км, грн.	0,02	0,01	0,18
Витрати на 1 т/км, грн	0,02	0,01	0,11
Рентабельність вантажних перевезень	22,06%	20,88%	42,06%

Спостерігаємо зменшення рентабельності перевезень у 2021 році на 1,18 % відносно 2020 року, та її зростання у 2022 році на 21,18%.

Доходна частина підприємства має позитивну динаміку, що дає можливість для накопичення ресурсів, які можуть бути використані для розвитку матеріально – технічної бази парку вантажних автомобілів підприємства.

На рисунку 2.6 зображено динаміку прибутку підприємства за період 2020-2022 рр., а також побудовано лінію тренду для прогнозування прибутку майбутніх періодів.

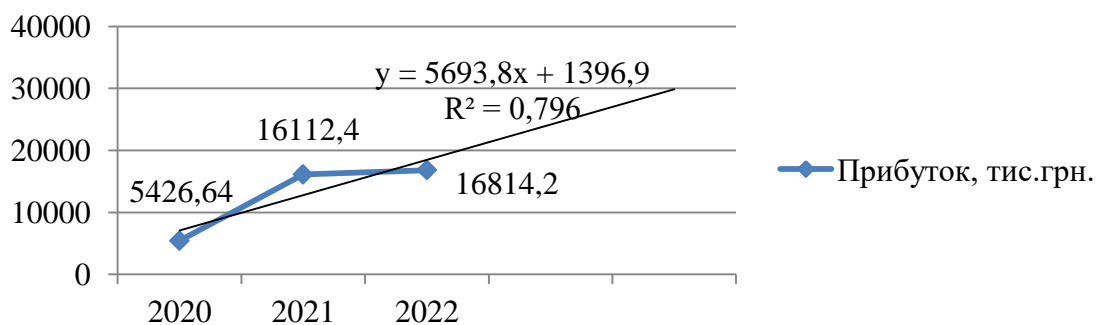


Рисунок 2.6 – Динаміка прибутку підприємства за 2020 – 2022 рр.

Одним із найпопулярніших методів дослідження підприємства є SWOT-аналіз. Він дозволяє визначити сильні та слабкі сторони підприємства, а також загрози та можливості розвитку.

Результати SWOT – аналізу подані в таблиці 2.13.

Таблиця 2.13 – SWOT-аналіз діяльності ТОВ СЗ «Агрополімердеталь»

Strengths	Weaknesses		
<ul style="list-style-type: none"> • Вигідне розташування • Має вищу купівельну спроможність споживачів • Висока врожайність 	<ul style="list-style-type: none"> • Нераціональне використання транспортних засобів • Необхідність закупівлі зерновозів більшої вантажопід'ємності • Здебільшого збут на внутрішньому ринку 		
<p>SO</p> <ul style="list-style-type: none"> • Завдяки розвиненій логістиці та вдалому розташуванню є можливість доставки товарів до кінцевих споживачів або підприємств з переробки. • Висока врожайність у поєднанні з вищезазначеними факторами сприяє виходу на зовнішній ринок. 	<p>WO</p> <ul style="list-style-type: none"> • Закупівля зерновозів більшої місткості дозволить зменшити логістичні витрати при транспортуванні продукції до кінцевого місця призначення; • Пошук нових покупців дає можливість підняти ціну реалізації та вийти на зовнішній ринок. 	<ul style="list-style-type: none"> • Вихід на зовнішній ринок • Надання транспортних засобів в оренду • Зменшення логістичних витрат при транспортуванні продукції 	Oppor-tunities
<p>ST</p> <p>Висока врожайність дає змогу заощадити певну частину сировини для використання у майбутній посівній кампанії, а селекція і вивчення нових видів культур зменшать рівень впливу погодних умов на обсяг врожаю.</p>	<p>WT</p> <p>Для виходу на зовнішній ринок необхідно постачати більш затребуваний і менше представлений продукт. При цьому обсяг виробництва надто вразливий до погодних змін.</p>	<ul style="list-style-type: none"> • Конкуренція – загроза з боку інших гравців • Нестабільність цін на сировину та енергоресурси • Залежність від погодних та політичних умов 	Threats

Отже, серед переваг підприємства над конкурентами можна виділити високу врожайність, а серед недоліків – недостатньо розвинену логістику та відсутність виходу на зовнішній ринок.

Поле сильних сторін та можливостей (SO)

За рахунок високого показника врожайності, а також добре розвиненої логістики підприємство може постачати продукції не лише до найближчого елеватора, а і на більш далекі відстані (до порту або кінцевого споживача).

Наприклад, насіння соняшнику може привозитися до маслобійні «Олейна», а пшениця – до «Дніпромлина».

Поле сильних сторін та загроз (ST)

Для того щоб нестабільність цін на сировину та енергоресурси не могла чинити сильного впливу на цінову політику компанії, можна зробити наступні заходи: проаналізувавши ринок сировини і склавши прогноз рівня цін на сировину на кілька місяців вперед, за рахунок високої врожайності заощадити певний обсяг сировини для використання у наступній посівній кампанії. Це зменшить затрати на сировину і втрати продукції. Розподіливши обсяг врожаю, наприклад, соняшникового насіння, на три частини, можна реалізувати його у чистому вигляді, продати на переробку або переробити самим на олію та паливні брикети, та зберегти частину для наступного посіву. Таким чином, компанія може запобігти різкої зміни цін на сировину, що зменшить собівартість продукції і у висновку призведе до збільшення обсягу прибутку.

Поле слабких сторін і можливостей (WO)

Завдяки закупівлі зерновозів більшої ємності, знижується рівень логістичних витрат, що зменшує рівень собівартості продукції, і відповідно – збільшує рівень прибутку. При цьому пошук нових ринків збуту (наприклад, продаж продукції брокерським компаніям з зернового експорту) за вищими цінами, відкриває можливість для збільшення обсягу виручки від реалізації.

Поле слабких сторін та загроз (WT)

Через сильну конкуренцію, яка характерна для ринку сільськогосподарської продукції, в цілому мало виділятися низькими цінами або високою якістю. Необхідно шукати ніші ринку, які менше зайняті, але є перспективними.

3 ШЛЯХИ УДОСКОНАЛЕННЯ УПРАВЛІННЯ РЕСУРСНИМ ПОТЕНЦІАЛОМ

3.1. Дослідження вітчизняного ринку транспортних послуг

Транспортна інфраструктура країни виступає суттєвим фактором економічного прогресу та ефективного функціонування господарських систем. Вона забезпечує потік товарів, сприяє створенню нових робочих місць, росту торгівлі та покращенню обслуговування клієнтів. Також, розвинена транспортно-складська інфраструктура підвищує інвестиційну привабливість територій. Зростання обсягів перевезень свідчить про розвиток економіки країни, тоді як їх зниження є ознакою кризових явищ у господарстві. У зв'язку з цим важливо проаналізувати динаміку ринків вантажних і пасажирських перевезень в Україні, особливо в період кризи, що виникла внаслідок введення воєнного стану в Україні після 24.02.2022.

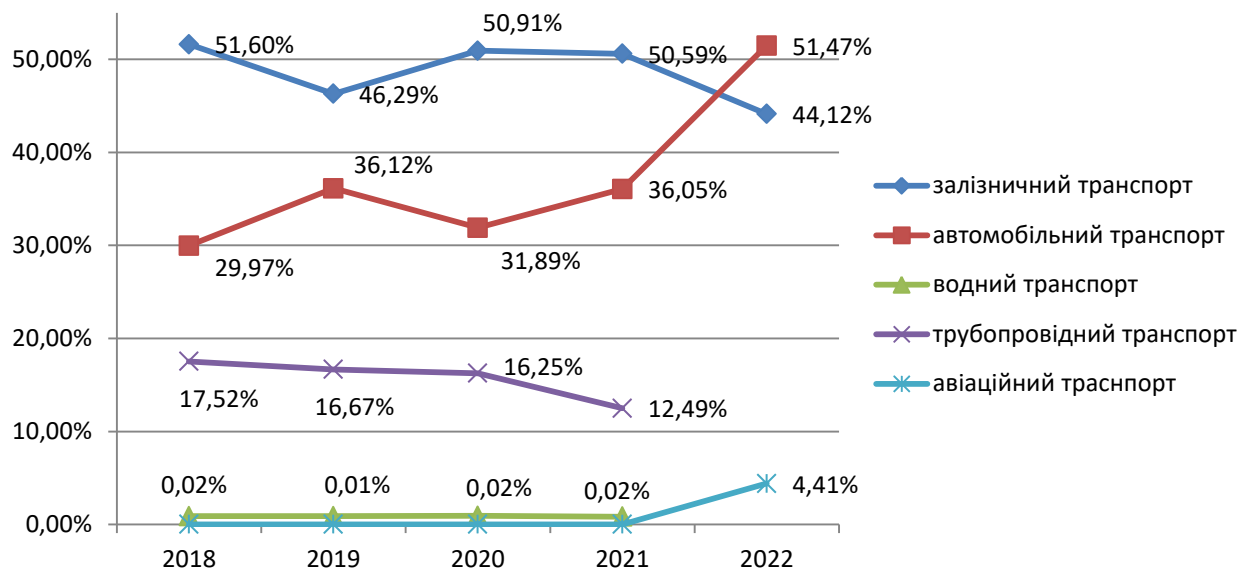
У лютому 2022 року відбулось зменшення обсягу вантажних перевезень на 2,4% у порівнянні з показниками аналогічних періодів 2021 року, а в березні ця кількість вже скоротилась майже удвічі - на 56,7%.

В квітні обсяг вантажних перевезень впав на 60,1%, в травні - на 58,9%, у червні - на 58,5%, у липні - на 57,2%, у серпні - на 58,4%, у вересні - на 56,6%, у жовтні - на 52,4%, у листопаді - на 56,7%, у грудні - на 55,1%.

Динаміку структури вантажоперевезень за період 2018-2022 рр. наведено на рисунку 3.1.

За даними Державної служби статистики України [29], найбільша частка обсягів перевезених вантажів в Україні припадає на залізничний та автомобільний транспорт. При цьому спостерігається тенденція до зростання частки вантажів, перевезених автомобільним транспортом та зменшення навантаження на залізницю. Слід зазначити, що у 2022 році загальний обсяг вантажоперевезень склав 317,2 млн. т, тобто на 49,8% менше, ніж у 2021 році.

При цьому GMK Center в інтерв'ю із президентом Асоціації міжнародних експедиторів України Віктором Берестенко, наводить наступну аналітику [30]:



* у 2022 році відсутні статистичні дані щодо вантажообігу трубопровідним та водним транспортом

Рисунок 3.1 – Динаміка структури вантажоперевезень за 2018-2022 рр.

- перевезення залізничним шляхами скоротились до 150 млн. т або на 52,1% в порівнянні з обсягом 2021 року;
- обсяги перевезень автотранспортом досягли позначки в 175 млн. т. або на 22% менше, ніж у 2021 році;
- повітряним транспортом було транспортовано 15 млн т. вантажів або 15% від обсягу 2021 року. Причиною до цього стало закриття повітряного простору України після 24.02.2022 р.

Що стосується перевезень водними шляхами, то тут значно вплинуло блокування Одеських портів. Через це значна частина вантажів була спрямована на порти Дунаю, зокрема Ізмаїл та Рені. Одним із варіантів вирішення даного питання було підписання «зернової угоди» у серпні 2022 року. Протягом майже року функціонування вона допомогла прибрати експортні залишки з внутрішнього ринку за умови відкриття морського зернового коридору з Одеси, проте все ще перевантаженими залишаються Рені

та Ізмаїл. Для стабілізації навантаження пропускних терміналів дунайських портів, було створено 2 транспортних сухопутних коридори:

- Західний транспортний коридор (в Польщу, Німеччину, Балтійські країни);
- Південний транспортний коридор (на Румунію та сусідні країни).

Як зазначає видання Українська правда [31], найбільшою втратою в структурі залізничних перевезень України є зупинка сполучення міжнародним коридором Азія-Європа. При цьому спостерігається перевантаження залізничного сполучення в напрямку країн Європи, що ґрунтується на:

- обмеженнях, пов'язаних із пропускною спроможністю КПП, залізничної інфраструктури суміжних країн (сортувальні станції, кількість рухомого складу, різна ширина залізничних колій);
- обмеженнях в проведенні митних контрольних процедур (зокрема, фіто-санітарної інспекції) як з української, так і з європейської сторін;
- обмеженнях на стиках взаємодії різних видів транспорту (європейські порти не спроможні обробляти настільки великий обсяг зернових вантажів у вагонах).

Результатом даних обмежень є затримки на прикордонних переходах, зокрема, близько 20 % вантажів очікували на перетин кордону більше, ніж 30 діб. Оскільки зернові культури – це товар, який псується при відсутності умов належного зберігання, підприємці втрачали кошти через відмову покупців оплачувати неякісний товар, а також через нарахування штрафних санкцій за простій вагонів. Враховуючи вищезазначене, Міністерство інфраструктури України збільшило тарифи на перевезення на 70% для перевезень в межах України, однак потім знизило їх до 30%. На жаль, для агропідприємців даний варіант транспортування лишається не вигідним. Вони продовжують втрачати прибуток, економити на удосконаленні процесу вирощування культур та технологічному розвитку з підвищення врожайності.

Альтернативним варіантом вантажоперевезень в Україні та за її межі став автомобільний транспорт. При цьому навантаження на західні пропускні

пункти знову ж таки виросло, що, зокрема, призвело до їх блокування. Також слід відзначити зростання цін на перевезення вантажів, оскільки відстань транспортування до портів ЄС збільшилась в декілька разів.

На сьогоднішній день ситуація на КПП дещо стабілізувалася. Так, було збільшено кількість персоналу в контролюючих органах та підвищено рівень організації роботи на всіх пунктах пропуску. Ще одним позитивним зрушенням слід вважати введення транспортного безвізу – скасування адміністративного бар'єру у вигляді дозволів на автомобільні перевезення, що інтенсифікувало міжнародні автомобільні перевезення та економічні процеси загалом.

При цьому не слід забувати про внутрішні вантажоперевезення в Україні. Загальна довжина автомобільних шляхів в Україні становить близько 169 тис. км. Зокрема, найбільшими транспортними вузлами є Київ, Харків, Дніпро, Одеса, Донецьк, Запоріжжя, Умань та Львів. Вантажообіг автотранспортних перевезень за регіонами представлено на рисунку 3.2.

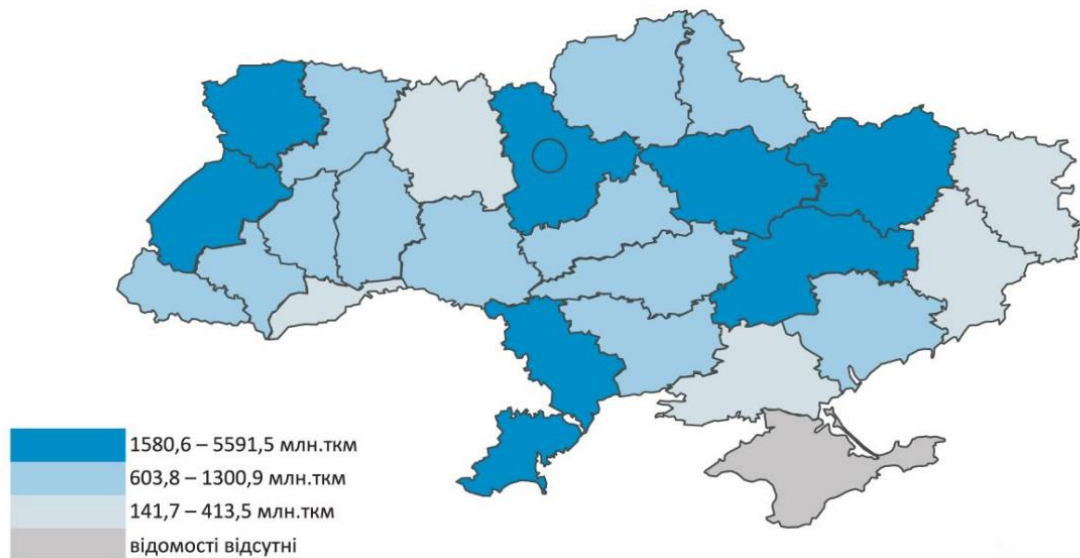


Рисунок 3.2 – Вантажообіг автотранспортних перевезень за регіонами

Одним із ключових факторів формування вартості вантажоперевезень є динаміка цін на паливо як однієї з основних статей витрат (30-40% відсотків вартості) перевізників. Динаміку змін цін на дизельне паливо (основний вид палива для вантажних машин) наведено на рисунку 3.3 [32].

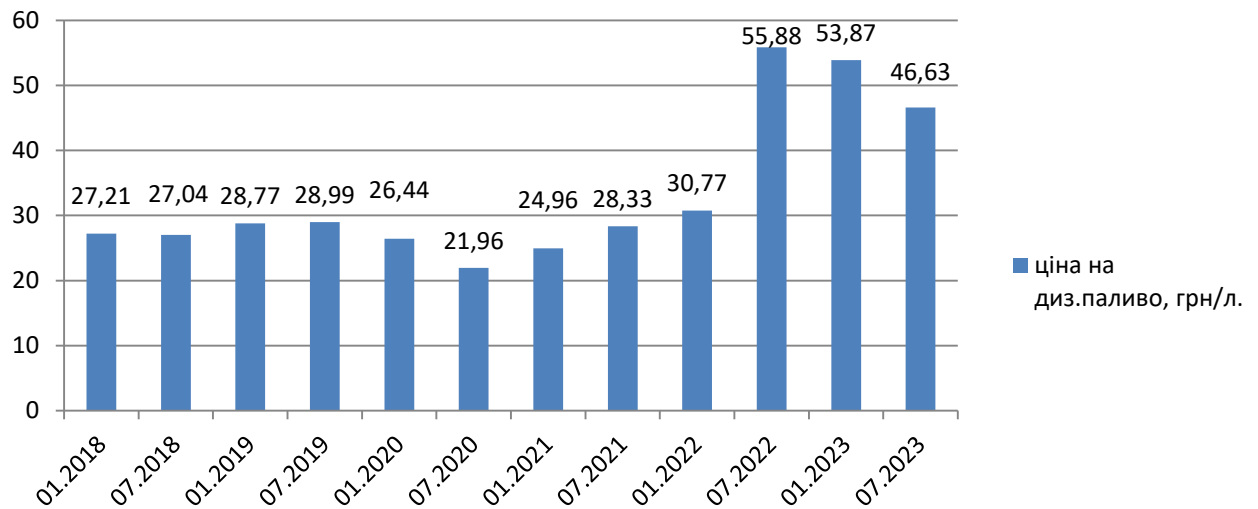


Рисунок 3.3 – Динаміка цін на дизельне паливо за період 2018-2023 рр.

Слід зазначити, що ціни на паливо в Україні змінюються відповідно до коливань цін на нафту, курс валюти та знаходяться під впливом податкової політики держави. Максимального цінового рівня дизпаливо досягло у липні 2022 року з причини різкої нестачі (дефіциту) поставок. При цьому у 2023 році спостерігається тенденція до плавного зниження ціни.

З урахуванням сучасних тенденцій і прогнозованого складного економічного розвитку очікується подальший ріст вартості вантажоперевезень в Україні. Однак конкретні зміни будуть залежати від численних факторів, таких як ціни на паливо, інфляція, стан доріг та конкуренція на ринку перевезень. Варто відзначити, що перевезення вантажів в Україні стають все витратнішими, тому компанії повинні враховувати зростаючі витрати під час планування своєї логістичної діяльності. Звернення уваги на ефективне використання ресурсів, впровадження нових технологій та можливостей оптимізації логістичних процесів можуть допомогти зменшити витрати і забезпечити конкурентоспроможність у мінливому ринковому середовищі вантажоперевезень. Транспортні біржі, такі як DeGruz, є важливим інструментом для прозорого формування цін при зростанні вартості, сприяючи більш ефективному пошуку перевізників та визначенню вартості перевезень.

3.2 Компаративний аналіз альтернативних шляхів задоволення потреби у транспортуванні продукції

Основними шляхами транспортування продукції у сільському господарстві є автомобільний та залізничний транспорт. Для розрахунку і визначення найбільш оптимального виду перевезення та реалізації продукції слід розглянути наступні фактори:

1. Кінцевий пункт транспортування та ціна реалізації;
2. Вид транспорту, яким здійснюється перевезення;
3. Собівартість перевезення вантажу обраним видом транспорту;

Для розрахунку взяті основні статті витрат, такі як: витрати на паливо, заробітна плата працівників підприємства та амортизаційні відрахування на автомобілі. До уваги не беруться наступні статті витрат: ремонти автомобілів, ймовірні штрафи, витрати на паркування та охорону автомобілів.

Розглянемо перший варіант реалізації:

Вихідні дані:

- трудові ресурси: 7 водіїв;
- основні засоби: 7 Автомобілів КаМАЗ 53212 №2001 тоннажністю 5 тон кожен;
- відстань до елеватора 23 км;
- обсяг перевезень: 13 000 тон продукції (в даному випадку розглядається перевезення соняшника);
- транспортний шлях: 17 086 км (долає кожен автомобіль);
- витрати палива – 28 л/100 км.

Станом на 31.07.2023 вартість одного літра дизельного палива в Україні 46,63 грн/л.

Витрати поділяються на прямі на непрямі. Прямі витрати залежать від діяльності підприємства. В даному випадку, це витрати на пальне. Непрямі ж, в свою чергу, незмінні в незалежності від доходів підприємства, до них належать заробітна плата працівників, амортизація та адміністративні витрати.

Розрахуємо прямі витрати підприємства за наступною формулою:

Прямі витрати

$$= \frac{\text{Витрати палива, л/км} * \text{Відстань, км} * \text{Кількість авто} * \text{Вартість палива, грн/л}}{100 \text{ км}}$$

$$= \frac{28 * 17086 * 7 * 46,63}{100} = 1561571,6 \text{ грн.}$$

Для вирощування 1 т. соняшника необхідно 10,54 тис. грн. Розрахуємо виробничу собівартість для всього обсягу продукції:

$$\text{Виробнича собівартість вирощеної продукції} = 10,54 \text{ тис. грн/т} * 13\,000 \text{ т}$$

$$= 137\,020 \text{ тис. грн.}$$

Собівартість перевезення (за прямими витратами) 1 тони до елеватора складає : 1 561, 6 тис. грн. / 13 000 тон = 120 грн/тонна.

До непрямих витрат підприємства належать: оплата праці водіїв, амортизація автомобілів, адміністративні витрати (зокрема, оплата праці директора та бухгалтера, витрати на службові відрядження, оплата послуг банків, зв'язку, сплата податків, зборів, інші).

Середня заробітна плата водія в Україні у 2023 році. 18 118 грн/місяць. Нарахування обов'язкових страхових внесків на суму заробітної плати працівників проводиться за ставкою 22%.

Амортизація — процес поступового перенесення вартості основних фондів на продукт, що виготовляється з їх допомогою. У даному випадку, це поступове включення частини вартості автомобілів та причепів до складу витрат підприємства. В Україні, згідно норм ПК України, мінімальний строк корисного використання автомобілів складає 5 років.

Вартість автомобілів 6 000 \$ або 224 340 грн. Загальна вартість автомобілів : 224 340 грн * 7 = 1 570 380 грн.

Розрахуємо щомісячні амортизаційні витрати підприємства:

Амортизація= Загальна вартість об'єктів амортизації / 60 місяців = 1 570 380 грн/ 60 місяців = 26173 грн/місяць.

Розрахуємо непрямі витрати підприємства за місяць:

Непрямі витрати = (Заробітна плата водія * Кількість водіїв) + Амортизація за місяць + Страхові внески = (18 118 грн/місяць * 7) + 26 173 грн/місяць + (18 118 * 7 * 0,22) = 126 826 грн/місяць + 26 173 грн/місяць + 27 901,72 грн/місяць = 180 900, 72 грн/місяць.

Загальні витрати на перевезення продукції складають: 1 561 571,6 грн. + 180 900, 72 грн/місяць * 12 місяців = 3 732 380,24 грн.

Собівартість перевезення соняшника становить 287,1 грн/т.

Підрахуємо доходи підприємства від реалізації на елеваторі:

13 000 тон * 8 500 грн/т = 110 500 000 грн, або 110 500 тис. грн.

Підрахуємо загальний (валовий) прибуток підприємства як різницю між доходами та витратами. Отримаємо : 182 000 000 грн – 3 732 380,24 грн – 13 702 000 грн = 41 247 619,76 грн або 41 247,62 тис. грн.

Підприємство є платником ПДВ, ЄСВ та перебуває на спрощеній системі оподаткування. Згідно ПКУ, розмір єдиного податку становитиме 3% від доходу. Результати розрахунку суми чистого прибутку наведені в таблиці 3.1.

Таблиця 3.1 – Сума чистого прибутку підприємства, тис. грн.

Вид податку	Обсяг доходу, без ПДВ, тис.грн	Прибуток до оподаткування, тис.грн.	Єдиний податок	Чистий прибуток, гр. 3 – гр. 4	Рентабельність чистого прибутку, (гр.5 / гр.2) x 100%
Єдиний податок III групи, 3 % зі сплатою ПДВ	182 000	41 247,62	1 237,43	40 010,19	21,98

Таким чином, за умови використання наявних автомобілів малої тоннажності, рентабельність прибутку підприємства є досить високою (21,98%). Ще однією вагомою причиною для цього є наявність в Україні спрощеної системи оподаткування [33] для сільськогосподарських підприємств, що є проявом політики держави щодо підтримки вітчизняного аграрного сектору.

Наступним варіантом перевезення продукції до місця реалізації є залучення зерновозів більшої тоннажності та реалізація продукції зерновим трейдерам на території Одеського порту. Вихідні дані наступні:

- Працівники: 3 водія;
- Автомобілі: 3 тягачі з напівпричепами DAF CF 410 тоннажністю 30 тон кожен;
- Відстань до зернового терміналу Одеси 564 км;
- Необхідно перевезти 13 000 тон продукції (в даному випадку розглядається перевезення соняшника);
- Автомобілі проїжджають 163 560 км кожен;
- Витрати палива – 35 л/100 км.

Станом на 31.07.2023 вартість одного літра дизельного палива в Україні 46,63 грн/л.

Розрахуємо прямі витрати підприємства за наступною формулою:

Прямі витрати

$$= \frac{\text{Витрати палива, л/км} * \text{Відстань, км} * \text{Кількість авто} * \text{Вартість палива, грн/л}}{100 \text{ км}}$$

$$= \frac{35 * 163560 * 3 * 46,63}{100} = 8008142,94 \text{ грн.}$$

Собівартість перевезення (за прямими витратами) 1 тони до зернового терміналу складає : 8008,14 тис. грн. / 13000 тон = 616 грн/тонна.

Вартість автомобілів 2 619 000 грн. Загальна вартість автомобілів : 2 619 000 грн * 3 = 7 857 000 грн.

Розрахуємо щомісячні амортизаційні витрати підприємства:

Амортизація= Загальна вартість об'єктів амортизації / 60 місяців = 7 857 000 грн/ 60 місяців = 130 950 грн/місяць.

Розрахуємо непрямі витрати підприємства за місяць:

Непрямі витрати = (Заробітна плата водія * Кількість водіїв) + Амортизація за місяць + Страхові внески = (18 118 грн/місяць * 3) + 130 950

грн/місяць + $(18\,118 * 3 * 0,22) = 54\,354$ грн/місяць + $130\,950$ грн/місяць + $11957,88$ грн/місяць = $197\,261,88$ грн/місяць.

Загальні витрати на перевезення продукції складають: $8\,008\,142,94$ грн. + $197\,261,88$ грн/місяць * 12 місяців = $10\,375\,285,5$ грн.

Собівартість перевезення соняшника становить 798 грн/т.

Підрахуємо доходи підприємства від реалізації на елеваторі:

$13\,000$ тон * $11\,500$ грн/т = $149\,500\,000$ грн, або $149\,500$ тис. грн.

Підрахуємо загальний (валовий) прибуток підприємства як різницю між доходами та витратами. Отримаємо : $240\,500\,000$ грн – $10\,375\,285,5$ грн– $137\,020$ тис.грн. = $93\,104\,714,5$ грн або $93\,104,72$ тис. грн.

Результати розрахунку суми чистого прибутку наведені в таблиці 3.2.

Таблиця 3.2 – Сума чистого прибутку підприємства, тис. грн.

Вид податку	Обсяг доходу, без ПДВ, тис.грн	Прибуток до оподаткування, тис.грн.	Єдиний податок	Чистий прибуток, гр. 3 – гр. 4	Рентабельність чистого прибутку, (гр.5 / гр.2) x 100%
Єдиний податок III групи, 3 % зі сплатою ПДВ	240 500	93 104,72	2 793,14	90 311,58	37,55

На сьогоднішній день на українському ринку присутні перевізники, які готові за певну ціну надати послуги з транспортування продукції у будь-яку точку України. Однією із платформ, на яких можна отримати детальну інформацію щодо ціни та термінів, а також зв'язатися з логістичною компанією, є Tripoli [33].

Для порівняння ціни було обрано 10 перевізників. Пункт відправлення – ТОВ СЗ «Агрополімердеталь», пункт доставки і реалізації – Зерновий термінал Одеського порту. Дані було зведено в таблиці 3.3.

Таблиця 3.3 – Ціни логістичних компаній на перевезення зернових культур, грн/т.

Назва компанії	Вартість перевезення, грн/т.
ПП «МЕХБУДТРАНС»	4 420 грн/т (з ПДВ)
ТОВ «ОРІОН-ЛОГІСТІК»	2 101 грн/т (з ПДВ)
ТОВ "КАРГО СОЛЮШНС"	1 951 грн/т (з ПДВ)
ТОВ «Транспортна компанія «AFINA PALLADA»	1 681 грн/т (з ПДВ)
ТОВ «Агрокараван»	1 415 грн/т (з ПДВ)
ТОВ «UZELL»	1 371 грн/т (з ПДВ)
ТОВ «Special Mining Solutions»	822 грн/т (з ПДВ)
ПЕК «ПРЕМ'ЄР»	796 грн/т (з ПДВ)
ТОВ «Група компаній з вантажних перевезень»	730 грн/т (з ПДВ)
ТОВ «Агроплюс-Сервіс»	730 грн/т (з ПДВ)

Таким чином, ціна за перевезення одного і того ж вантажу на однакову відстань суттєво відрізняється в залежності від перевізника. На основі представлених у таблиці 3.3 даних можна зробити висновок, що для підприємства вигідніше мати в своєму розпорядженні тягачі вантажопід'ємністю до 30 тон, оскільки собівартість перевезень на великі відстані є нижчою, ніж за умови залучення перевізників. Тобто вже на цьому етапі підприємству ТОВ СЗ АГРОПОЛІМЕРДЕТАЛЬ», обираючи між альтернативами “make or buy” можна рекомендувати стратегію “make”, оскільки її результативність та ефективність будуть вищими порівняно із реалізацією стратегії “buy”. Також в період відсутності перевезень аграрної продукції можна здавати в оренду автомобілі, що принесе підприємству до 1000 € додаткового доходу.

Більш детальний інвестиційний план щодо придбання та використання тягачів та напівпричепів, що можуть перевезти до 30 тон, наведено у наступному підрозділі.

3.3 Інвестиційний план підвищення ефективності використання ресурсного потенціалу ТОВ СЗ «Агрополімердеталь» за рахунок придбання нових вантажних автомобілів

Підвищення ефективності використання ресурсного потенціалу підприємства буде досягнуто за рахунок придбання вантажних автомобілів більшої вантажопід'ємності, а також за рахунок зміни кінцевої точки реалізації сільськогосподарської продукції з найближчого елеватора до зернового терміналу порту Одеса. В результаті прийняття та впровадження даного управлінського рішення буде підвищено рівень рентабельності підприємства та збільшено ефективність використання його ресурсного потенціалу.

Даний інвестиційний проєкт включає в себе 11 етапів:

1. Визначення календарного плану інвестиційного проєкту.
2. Розрахунок витрат, що мають місце при транспортуванні.
3. Відстеження динаміки виручки від реалізації за роками інвестиційного проєкту.
4. Пошук та залучення джерел фінансування інвестиційного проєкту.
5. Визначення вихідних даних для складання інвестиційного проєкту.
6. Складання графіку обслуговування боргу.
7. Складання прогнозу прибутку.
8. Укладання балансу інвестиційного проєкту.
9. Прогнозування грошових потоків.
10. Оцінка ефективності інвестиційного проєкту.
11. Порівняльний аналіз ефективності управління ресурсним потенціалом підприємства.

На першому етапі необхідно скласти календарний план інвестиційного проєкту. Інвестиційний проєкт розраховано на 5 років. Реалізація даного проєкту буде здійснюватися паралельно – послідовним способом.

Наступним етапом впровадження інвестиційного проєкту є розрахунок необхідних капітальних вкладень, який наведено у таблиці 3.4.

Таблиця 3.4 – Розрахунок необхідних капітальних інвестицій для реалізації інвестиційного проєкту, тис. грн.

Види робіт	Сума
Придбання тягача DAF CF 410 (тип палива Euro 6), 3 шт.	7 857
Визначення оптимального обсягу виробництва	5
Розмитнення тягача	1758,9
Закупівля напівпричепів	2490
Державна реєстрація (включаючи внески до пенсійних установ)	400
Проведення консалтингу та аудиту	35
Всього	12545,9

Для виконання даного проєкту базовими даними виступають результати діяльності підприємства за 2022 рік. Планується перевезення вирощеної продукції новими тягачами на більшу відстань та реалізація за цінами зернових трейдерів. Врахований темп інфляції склав 9,7 % на рік.

У таблиці 3.5 наведено розрахунок собівартості перевезення продукції. Припустимо, що обсяги врожаю зростатимуть на 13% на рік, а відстань перевезення – 564 км до зернового терміналу. Підприємство реалізуватиме по 80% від обсягу врожаю за кожним видом продукції, решта 20% будуть використані для посівних робіт. Для розрахунку наведено пробіг авто у напрямку терміналу та зворотному напрямку. Вантажопід'ємність кожної машини 30 тон.

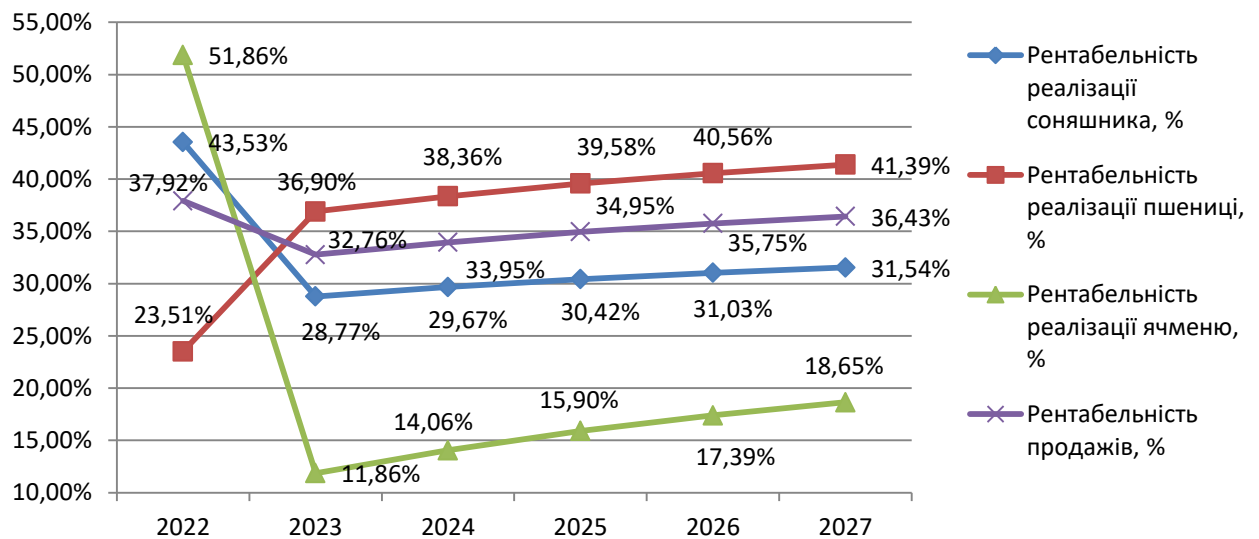
Виходячи з аналізу собівартості транспортування, можна зробити висновок, що найбільш затратним було перевезення соняшнику. При впровадженні інвестиційного проєкту планові витрати на доставку продукції до елеватора також мають динаміку до збільшення, при цьому у плановому періоді найбільше транспортних витрат припадає на збут пшениці, оскільки необхідно найбільша рейсів для її доставки до терміналу.

У додатку Б наведено розрахунок основних результатів економічної діяльності, що будуть отримані в наслідок впровадження інвестиційного проєкту. Досліджуючи динаміку рентабельності реалізації сільськогосподарської діяльності, було відзначено тенденцію до зростання.

Таблиця 3.5 – Собівартість перевезень сільськогосподарської продукції,
тис.грн.

Показник	2022	2023	2024	2025	2026	2027
Обсяг реалізації соняшника, т.	1102,00	1251,77	1414,50	1598,38	1806,17	2040,98
Обсяг реалізації пшениці, т.	814,00	2096,56	2369,11	2677,09	3025,12	3418,38
Обсяг реалізації ячменю, т.	418,00	43,57	49,24	55,64	62,87	71,04
Відстань, км	87758	127535	144115	162432	183864	207552
Кількість машин	3	3	3	3	3	3
Вартість диз. палива, грн/л	54,41	58,76	63,46	68,54	74,02	79,95
Витрати палива, л/100км	35	35	35	35	35	35
Кількість рейсів (всього)	78	113	128	144	163	184
Перевезення соняшника	37	42	47	53	60	68
Перевезення пшениці	27	70	79	89	101	114
Перевезення ячменю	14	1	2	2	2	2
Заробітна плата водіїв (3 люд.), грн.	263952,00	289555,34	317642,21	348453,51	382253,50	419332,09
Сума страхових внесків, грн	58069,44	63702,18	69881,29	76659,77	84095,77	92253,06
Амортизація, грн	2501180	2501180	2501180	2501180	2501180	2501180
Всього витрат на дорогу, грн	1671227,1	2623017,6	3201130,7	3896634,1	4763635,2	5807543,5
Всього непрямих витрат, грн	585973,4	2854437,5	2888703,5	2926293,3	2967529,3	3012765,2
Собівартість транспортування 1 тони продукції, грн/т	709,94	1614,86	1588,85	1575,33	1579,67	1594,88
Витрати на транспортування соняшника, тис.грн	967,10	2021,44	2247,43	2517,98	2853,16	3255,11
Витрати на транспортування пшениці, тис.грн	587,70	3385,65	3764,17	4217,30	4778,69	5451,90
Витрати на транспортування ячменю, тис.грн	102,20	70,36	78,23	87,65	99,32	113,31

Динаміку рентабельності реалізації сільськогосподарських культур зображено на рисунку 3.4.



Рисунки 3.4 – Динаміка рентабельності реалізації пшениці, насіння соняшнику, ячменю та загальної рентабельності продажів в результаті запровадження інвестиційного проекту

У 2022 році спостерігається різке підвищення обсягів реалізації ячменю за рахунок вивільнення обсягів залишків врожаю 2021 року. При цьому базою для прогнозування обсягів реалізації у 2023-2027 роках є урожайність 2022 року. Спостерігається також спершу зниження рівня рентабельності реалізації продукції, однак починаючи з 2021 року даний показник починає зростати.

Наступним етапом впровадження інвестиційного проекту є розрахунок планових витрат на виробництво. Було розглянуто статті калькуляції собівартості виробництва. Результати розрахунків наведено у таблиці 3.6.

Проаналізувавши складові витрат, визначили що найбільшу частку складають витрати на матеріали, заробітну плату та паливо. Сюди були включені лише витрати на паливо для техніки, що задіяна безпосередньо у виробництві: комбайни, трактори. За результатами фінансової діяльності у 2022 році було розраховано середню заробітну плату працівників, задіяних у вирощуванні соняшнику, яка склала 7332 грн/люд. Всього на підприємстві працює 49 найманих працівників.

Таблиця 3.6 – Заплановані витрати на виробництво продукції, тис.грн.

Показник	2022	2023	2024	2025	2026	2027
Заробітна плата (витрати на заробітну плату із операційних витрат)	4292,40	5365,50	6706,88	8383,59	10479,49	13099,37
Нарахування на заробітну плату (відрахування на соціальні заходи із операційних витрат)	944,33	1180,41	1475,51	1844,39	2305,49	2881,86
Паливо	1845,73	2287,99	2836,21	3515,80	4358,22	5402,49
Матеріальні витрати	14394,27	17843,28	22118,70	27418,57	33988,33	42132,27
Витрати на утримання та експлуатацію обладнання	738,29	915,20	1134,49	1406,32	1743,29	2161,00
Виробнича собівартість	22215,02	27592,37	34271,79	42568,67	52874,81	65676,98
Оренда землі	1287,72	1412,63	1549,65	1699,97	1864,87	2045,76
Загальновиробничі витрати	1314,96	2928,51	3212,58	3524,20	3866,05	4241,05
Повна собівартість (табл. 3, ряд. 5)	24817,70	31933,51	38885,03	47476,17	58125,34	71289,43
З повної собівартості						
постійні витрати	2602,68	4341,14	4762,23	5224,17	5730,91	6286,81
змінні витрати	22215,02	27592,37	34122,79	42252,01	52394,42	65002,62

Наступним етапом планування інвестиційного проєкту є фінансування його реалізації. Для сільськогосподарських підприємств діє Державна програма «Доступні кредити 5-7-9%» [34]. Згідно змін, внесених постановою Кабінету Міністрів України, є можливість взяти кредит на умовах 0% річних строком на 6 місяців, але процентна ставка зберігається протягом періоду воєнного стану та одного місяця після його припинення. Подальша ставка кредитування складе 5%. Станом на 01.12.2023 аграрії України залучили 39,4 млрд. грн. за програмою «Доступні кредити 5-7-9%», як повідомляє комітет з питань аграрної та земельної політики [35]. При цьому Дніпропетровська область посідає в цьому списку 2-ге місце з результатом 6,4 млрд. грн. для 830 аграрних підприємств.

ТОВ СЗ «Агрополімердеталь» планує співпрацю з АТ КБ «ПриватБанк» та взяття кредиту на придбання основних засобів, який також покривається

програмою «Доступні кредити 5-7-9%» під ставку 5% річних терміном на 5 років. Проект повністю фінансується за кредитні кошти, тому власний капітал не буде залучений.

Вихідні дані для складання інвестиційного плану наведено в таблиці 3.7.

Таблиця 3.7 – Вихідні дані для складання інвестиційного плану розвитку підприємства

Показник	Значення
Тривалість проекту, років	5
Загальний обсяг інвестицій, тис. грн.	12546
Кінцева вартість основних коштів, %	8
Питома вага власного капіталу у структурі фінансування, %	0
Вартість власного капіталу, %	0
Вартість залученого капіталу, %	21
Виручка від реалізації у перший рік, тис. грн.	47493
Постійні витрати у перший рік, тис. грн.	4341
Змінні витрати у перший рік, тис. грн.	27592
Оборотність дебіторської заборгованості, дні	35
Оборотність кредиторської заборгованості, дні	44
Оборотність товарно-матеріальних запасів, дні	690
Термін служби обладнання, років	5
Вартість обладнання, тис. грн.	12506
Вартість оборотних коштів, тис. грн.	46894

У таблиці 3.8 наведено графік обслуговування боргу за кредитом, який визначає суму щорічного погашення кредиту, починаючи з 2023 року до 2027 року включно.

Розрахуємо обсяг річної виплати за формулою 3.1.

$$PMT = \frac{12546}{\frac{1}{(1+0,05)^1} + \frac{1}{(1+0,05)^2} + \frac{1}{(1+0,05)^3} + \frac{1}{(1+0,05)^4} + \frac{1}{(1+0,05)^5}} = 2\,898 \text{ тис. грн} \quad (3.1.)$$

В рамках цього інвестиційного проекту приймається, що кредит обслуговується за амортизаційною схемою при річній виплаті. Це означає, що підприємство кожен рік повинно сплачувати одну і ту ж суму грошей, яка складається із виплати процентів і погашення основної частини боргу. Відсотки

нараховуються виходячи із величини початкового на поточний рік балансу боргу на підставі процентної ставки (вартості кредиту). Разом з останнім платежем суму кредити погашають.

Таблиця 3.8 – Графік обслуговування боргу, тис. грн.

Рік	2023	2024	2025	2026	2027
1. Початковий баланс	12546	10275	7891	5388	2760
2. Річна виплата	2898	2898	2898	2898	2898
3. Процентні платежі	627	514	395	269	138
4. Основна частина	2270	2384	2503	2628	2760
5. Кінцевий баланс	10275	7891	5388	2760	0

Наступним етапом є прогнозування чистого прибутку. Результати наведені у таблиці 3.9.

Таблиця 3.9 – Прогнозування чистого прибутку, тис.грн.

Рік	2022	2023	2024	2025	2026	2027
1. Виручка	39974,94	47493,14	58872,98	72979,53	90466,16	112142,75
2. Змінні витрати	22215,02	27592,37	34122,79	42252,01	52394,42	65002,62
3. Постійні витрати без амортизації	2602,68	2040,06	2461,15	2923,08	3429,83	3985,73
4. Прибуток до нарахування амортизації, відсотків і податків	15157,24	17860,72	22289,04	27804,44	34641,90	43154,41
5. Амортизація	0,00	2301,09	2301,09	2301,09	2301,09	2301,09
6. Прибуток до нарахування відсотків і податків	15157,24	15559,63	19987,95	25503,36	32340,82	40853,32
7. Процентні платежі	0,00	627,30	513,77	394,57	269,41	137,99
8. Прибуток до оподаткування	15157,24	15559,63	19987,95	25503,36	32340,82	40853,32
9. Чистий прибуток	15157,24	15559,63	19987,95	25503,36	32340,82	40853,32

Амортизація знаходиться, використовуючи метод прямопропорційного або лінійного розподілу (3.2.)

$$A_{\text{річна}} = \frac{12506 \times (1 - 0,08)}{5} = 2301,09 \text{ тис. грн.} \quad (3.2.)$$

Тобто протягом усього терміну реалізації проекту сума амортизаційних відрахувань повинна дорівнювати початковій вартості основних засобів за відрахуванням залишкової вартості із рівномірним розподілом за роками.

Оскільки ТОВ СЗ «Агрополімердеталь» є сільськогосподарським підприємством, то воно сплачує єдиний податок за умовами оподаткування платників єдиного податку четвертої групи [32]

В середньому за рахунок використання куплених транспортних засобів та зміни кінцевого споживача спостерігається збільшення прибутку на 25 % - 30% на рік.

Для визначення ефективності впровадження заходів щодо управління ресурсним потенціалом підприємства доцільно скласти прогнозний баланс інвестиційного проекту. Результати розрахунків представлено в таблиці 3.10.

Проаналізувавши структуру активу балансу, було визначено що з кожним роком фінансові вкладення для розвитку підприємства будуть зменшуватися, при цьому помітне також зростання грошових коштів та оборотних активів.

Для оцінки ефективності впровадження інвестиційного плану як інструменту підвищення ефективності управління ресурсним потенціалом підприємство було проведено порівняльний аналіз техніко – економічних показників базового (2022 р.) та планового (2027 р.) періоду дослідження.

Було проаналізовано показники прибутку, витрат, рентабельності та ефективності використання основних засобів підприємства.

Результати подано в таблиці 3.11.

Таблиця - 3.10 – Прогноз балансу інвестиційного проекту, тис. грн.

АКТИВ	2022	2023	2024	2025	2026	2027
1. Необоротні активи, початкова вартість	12505,90	12505,90	12505,90	12505,90	12505,90	12505,90
2. Накопичена амортизація	0,00	2301,09	4602,17	6903,26	9204,34	11505,43
3. Необоротні активи, залишкова вартість	12505,90	12505,90	7903,73	5602,64	3301,56	1000,47
4. Запаси	46894,35	60340,05	73475,30	89708,73	109830,88	134705,13
5. Дебіторська заборгованість	3848,02	4571,73	5667,16	7025,07	8708,34	10794,95
6. Додатковий рядок: активи без грошових коштів	63248,27	77417,68	87046,19	102336,44	121840,78	146500,55
7. Додатковий рядок: сума грошових коштів та інвестиційних вкладень	-29817,5	-31354,1	-22527,0	-13519,07	-1482,20	14414,50
8. Грошові кошти	4011,69	5527,63	7742,30	10658,08	14443,03	19309,81
9. Фінансові вкладення	-	-36881,7	-30269,3	-24177,16	-15925,23	-4895,31
10. Оборотні активи, всього	20924,84	33557,68	56615,45	83214,72	117057,02	159914,57
11. Активи, всього	33430,74	46063,58	64519,18	88817,37	120358,58	160915,04
ПАСИВ	33430,74	46063,58	64519,18	88817,37	120358,58	160915,04
12. Власний капітал (без нерозподіленого прибутку)	50,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00
13. Нерозподілений прибуток	15157,24	30089,57	49563,75	74672,54	106743,95	147459,28
14. Довгострокові зобов'язання (кредити банків)	12545,90	10275,41	7891,39	5388,17	2759,80	0,00
15. Кредиторська заборгованість	5677,60	5698,60	7064,04	8756,65	10854,83	13455,76
16. Пасиви, всього	33430,74	46063,58	64519,18	88817,37	120358,58	160915,04

Динаміка представлених показників свідчить, що в результаті реалізації запропонованих заходів обсяг реалізації у натуральному вимірі збільшується на 3196,40 тон (+136,95%). Чистий дохід збільшується на 72 167,82 тис. грн. (+180,53%) завдяки збільшенню обсягів реалізації, а також більш ефективному використанню транспортних засобів, що дозволяє реалізувати продукції за межами області за вищими цінами. Залучення більш містких вантажних

автомобілів потребує більших матеріальних витрат на їх придбання, обслуговування та паливо. Це стало передумовою для збільшення собівартості реалізованої продукції на 46 471, 73 тис. грн або 187,25%.

Таблиця 3.11 – Обґрунтування економічної ефективності запропонованих заходів

Найменування показника	Значення показника		Відхилення	
	2022	2027	Абсолютне	%
Чистий дохід, тис. грн	39974,94	112142,75	72167,82	180,53
Обсяг реалізації, т	2334,00	5530,40	3196,40	136,95
Собівартість реалізованої продукції, тис. грн	24817,70	71289,43	46471,73	187,25
Питомі витрати на одиницю реалізованої продукції, тис. грн/т	10,63	12,89	2,26	21,23
Валовий прибуток, тис. грн	15157,24	40853,32	25696,09	169,53
Чистий прибуток	15157,24	40715,33	25558,10	168,62
Середньорічна вартість основних фондів, тис. грн	89436,55	93888,65	4452,10	4,98
Фондомісткість, грн/грн	2,24	0,84	-1,40	-62,58
Фондовіддача, грн/грн	0,45	1,19	0,75	167,23
Фондоозброєність, тис. грн/особа	1825,24	1916,09	90,86	4,98
Середньооблікова чисельність, осіб	49,00	49,00	0,00	0,00
Продуктивність праці, тис. грн/особа	815,82	2288,63	1472,81	180,53
Рентабельність реалізації, %	37,92%	36,43%	-1,49	-
Рентабельність продукції, %	61,07%	57,31%	-3,77	-
Рентабельність основних фондів, %	16,95%	43,51%	26,57	-

Разом з тим спостерігається незначне підвищення обсягу питомих витрат: скорочення обсягу питомих витрат: якщо у базовому періоді кожна гривня реалізованої продукції містила у собі 10,63 грн витрат, то в результаті реалізації запропонованого заходу цей показник збільшився до 12,89 грн/грн, тобто на 21,23%. Однак у загальному вимірі валовий прибуток збільшився на 25 696,09 тис. грн або 169,53%.

Також констатуємо збільшення середньорічної вартості основних фондів на 4 452 тис. грн (+ 4,98%), що можемо розглядати як фактор екстенсифікації, пов'язаний із залученням додаткових ресурсів. Разом з тим через динамічне збільшення обсягів реалізації відбувається зниження показника фондомісткості на 62,58% та збільшення показника фондівіддачі на 167,23%.

Фондоозброєність персоналу збільшується, оскільки придбання нових авто не потребувало додаткового найму працівників.

Показниками ефективності реалізованого проекту є рентабельність різного виду. Так, констатуємо збільшення рентабельності основних фондів на 26,57%, при цьому на 1,49% та 3,77% зменшилась рентабельність реалізації та продукції відповідно, при цьому зберігається високий рівень рентабельності (36,43% та 57,31%) відповідно.

ВИСНОВКИ

У кваліфікаційній роботі поставлене та вирішене актуальне завдання, яке полягає у теоретичному обґрунтуванні та розробці практичних рекомендацій щодо підвищення ефективності управління ресурсним потенціалом підприємства.

Отримані результати дозволяють зробити наступні висновки.

Узагальнено теоретично-методологічні основи управління ресурсним потенціалом підприємства. Шляхом узагальнення наведених визначень категорії «ресурсний потенціал підприємства», було запропоноване наступне трактування: система ресурсів підприємства, що є в наявності та можуть бути залучені і використані для досягнення певних цілей шляхом перетворення на корисні продукти та послуги. Даний потенціал є ключовим фактором для розвитку економіки і соціальної сфери з урахуванням вимог зовнішнього середовища та спроможності підприємства їх мобілізувати у складних економічних умовах в тому повоєнного відновлення діяльності суб'єктів господарювання України. Встановлено, що основною метою заходів щодо ефективності використання ресурсного потенціалу підприємства є розвиток підприємства та максимізація прибутку.

Проаналізовано підприємницьку діяльність ТОВ СЗ «Агрополімердеталь» - сільськогосподарського господарства, яке було створене у 1991 р. Господарство займає незначну позицію серед представлених на українському ринку сільськогосподарських компаній, з сукупною долею в розмірі 8 %. Фермерство використовує сучасну техніку для вирощування та збору врожаю, та дотримується міжнародних стандартів якості. Основними каналами збуту є внутрішні ринки соняшникового насіння, пшениці та ячменю. Щороку господарство реалізує 80-90% свого врожаю на місцевий елеватор. Встановлено, що підприємство працює у галузі рослинництва та на сьогодні займається вирощуванням наступних культур: пшениця (61,81% від загального

обсягу), ячмінь (1,28% від загального обсягу), , насіння соняшника (36,90% від загального обсягу). Досліджено динаміку ТЕП діяльності підприємства за період 2020 – 2022 рр.

Оцінено ефективність управління ресурсним потенціалом ТОВ СЗ №Агрополімердеталь». Показано, що ефективність використання ресурсного потенціалу проявляється у транспортуванні власними вантажними автомобілями вирощеної продукції замість оренди послуг перевізників, що мінімізує витрати на збут продукції. Встановлено, що близько 28,02 % активів інвестовано в основні засоби. Рівень зносу становить до 81%, тобто основні фонди потребують оновлення на більш сучасні. Здебільшого це стосується закупівлі вантажних автомобілів більшої вантажопід'ємності. Як спосіб відновлення основних засобів, було запропоновано інвестиційний проект з їх закупівлі.

Показано, що СФГ «Алла» активно оновлює свої основні засоби, проте із тенденцією до уповільнення (68% у 2019 р. проти 17% у 2021 р.). Ефективність використання ОЗ є невисокою, про що свідчить динаміка показників фондомісткості, фондovіддачі та фондоозброєності. Аналіз фінансових показників 2020 - 2022 років свідчить про задовільний фінансовий стан підприємства та ефективність його функціонування, що є передумовами для інвестиційної привабливості підприємства для інвесторів. Внаслідок проведення стратегічного аналізу діяльності підприємства було встановлено загрози з боку конкурентів на ринку, недостатньо високий рівень конкурентоспроможності через неправильно обраний ринок збуту. Також було відмічено, що на врожайність, а отже і на обсяг виручки та прибутку впливають екологічні та політичні фактори. Були виявлені загрози розвитку та можливості виходу на нові ринки за умови покращення стану автотранспорту та реалізації продукції за цінами зернових трейдерів, що на 35,3 % вищі за ціною реалізації на елеваторі;

Обґрунтовано управлінські рішення у сфері управління ресурсним потенціалом шляхом впровадження інвестиційного проекту для придбання

нових транспортних засобів більшої вантажопід'ємності. Виконано дослідження вантажоперевезень в Україні. Проведено компаративний аналіз щодо порівняння цін перевізників автомобільним транспортом (який на сьогоднішній день є найбільш вигідним способом перевезення зернових), а також спрогнозовано доходи, витрати та прибуток сільськогосподарського підприємства за умов реалізації підприємством продукції на елеватор і транспортування невеликими частинами, а також перевезення продукції до зернового терміналу Одеського порту та реалізація за цінами зернових брокерів. Виконано розробку інноваційного проекту із закупівлі вантажних автомобілів більшої тоннажності. Планується збільшення обсягу реалізації в середньому на 13% щороку. Врахований темп інфляції склав 9,7 % на рік. Здійснено розрахунок необхідних інвестиційних вкладень для реалізації інвестиційного проекту, розроблено калькуляцію витрат для реалізації даного проекту, обґрунтовано вибір засобів фінансування проекту (оскільки дане підприємство належить до аграрного сектору, було рекомендовано залучитися до програми державного кредитування фермерів України «ДОСТУПНІ КРЕДИТИ 5-7-9%»). Оцінено вплив реалізації проекту на основні ТЕРМІНИ підприємства. Встановлено, що в результаті започаткування нового виробництва чистий дохід збільшиться на 180,53%, обсяг реалізації – на 136,95%, валовий прибуток – на 169,53%, а рентабельність основних фондів – на 26,57%.

ПЕРЕЛІК ДЖЕРЕЛ ПОСИЛАННЯ

1. Мельник М.І., Лещух І.В. Вплив збройної агресії РФ на ендогенний потенціал регіонів України. *Економіка України*. 2022. № 9 (730). С. 21-44. URL: <https://doi.org/10.15407/economyukr.2022.09.021> (дата звернення: 02.09.2023).
2. Русан В. Аграрний сектор економіки: підсумки 2022 та прогноз на 2023 рік. Національний інститут стратегічних досліджень. 10.03.2023. URL: <https://niss.gov.ua/news/komentari-ekspertiv/ahramnyy-sektor-ekonomiky-pidsumky-2022-ta-prohnoz-na-2023-rik> (дата звернення: 02.09.2023).
3. Словник економіста та підприємця / А.М. Туренко, І.А. Дмитрієв, О.С. Іванілов, І.Ю. Шевченко. – Х.: ХНАДУ, 2018. – 340 с.
4. Економічні ресурси / С. І. Кирєєв // Енциклопедія Сучасної України [Електронний ресурс] / Редкол. : І. М. Дзюба, А. І. Жуковський, М. Г. Железняк [та ін.] ; НАН України, НТШ. – К. : Інститут енциклопедичних досліджень НАН України, 2009. – Режим доступу : <https://esu.com.ua/article-18802>.
5. Арєф'єва О.В., Мізюк С.Г., Ращепкіна М.Д. Особливості формування економічного потенціалу підприємств із позицій економічної безпеки. *Науковий вісник Ужгородського національного університету*. 2018. Випуск 22, частина 1. С. 5-9. URL: http://www.visnyk-econom.uzhnu.uz.ua/archive/22_1_2018ua/3.pdf (дата звернення: 05.09.2023).
6. Зарічна О.В. Науково-теоретичні засади дослідження сутності стратегічного потенціалу регіону. *Науковий вісник Ужгородського університету*. 2011. Спецвипуск 33. Частина 4. С. 79-82. URL: <https://dspace.uzhnu.edu.ua/jspui/handle/lib/4732> (дата звернення: 05.09.2023).
7. Васьківська К. В., Лозінська Л. Д., Галімух Ю. О. Економічний потенціал підприємства в умовах змін: суть та характерні особливості. *Ефективна економіка*. 2020. № 5. – URL: <http://www.economy.nauka.com.ua/?op=1&z=7858>. DOI: 10.32702/2307-2105-2020.5.7

8. Орехова А. І. Економічний потенціал підприємства: сутнісні характеристики та структуризація. Економіка і суспільство. 2018. Вип.17. С. 308–313.

9. Економіка виробничого підприємства: Нав.посібник/ За ред.. М.Петровича. – К.: Знання, КОО, 2011.

10. Підприємницький потенціал як стратегічний резерв підвищення регіональної конкурентоспроможності / Н. Б. Мігай // Причорноморські економічні студії. - 2018. - Вип. 30(1). - С. 155-159. - Режим доступу: http://nbuv.gov.ua/UJRN/bses_2018_30%281%29_35

11. Федонін О.С., Рєпіна І.М., Олексюк О.І Потенціал підприємства: формування та оцінка : навч. посіб; Вид. 2-ге, [перероб. та доп.]. К. : Вид-во КНЕУ, 2006. 316 с/

12. Балацький, О.Ф. Економічний потенціал підприємства [Текст] : навчальний посібник / за заг. ред. проф. О.Ф. Балацького, проф. О.М. Теліженка. - Суми : Університетська книга, 2014. - 724 с.

13. Потенціал національної промисловості: цілі та механізми ефективного розвитку / Кіндзерський Ю.В., Якубовський М.М., Галиця І.О. та ін.; за ред. Канд. Екон. Наук. Ю.В. Кіндзерського; НАН України; Ін-т екон. Та прогнозів. – К., 2009. – 928с.

14. Гордієнко Л.Ю., Швець Є.В. Семантичний аналіз сутності стратегічного потенціалу підприємства як економічної категорії щодо умов трансформаційної економіки // Коммунальное хозяйство городов. Научно-технический сборник. — 2006. — № 71. — С. 151—157.

15. Фещур Р.В., Бортновська О.Б. Оцінювання і управління потенціалом машинобудівних підприємств // Вісник Національного університету "Львівська політехніка". Менеджмент та підприємництво в Україні: етапи становлення і проблеми розвитку. — 2007. — № 606. — С. 113—118.

16. Пробоїв О.А. Оцінка стратегічного потенціалу відкритих акціонерних товариств нафтогазової промисловості Івано-Франківської області // Наукові праці ДонНТУ. Серія: економічна. Випуск 91. — 2005. — С. 168—178.

17. Савченко Т.В. Основні підходи до визначення сутності потенціалу підприємства. *Східна Європа: економіка, бізнес та управління*. 2018. Випуск 6 (17). С. 325-330.
18. Забродська Д. Стратегічне управління. Реалізація стратегії: Навч. посіб. для студ. екон. спец. – Харків, 2004. – 208с/
19. Краснокутська Н.С. Потенціал підприємства: формування та оцінка: Навчальний посібник. – Київ: "Центр навчальної літератури", 2005. – 352 с
20. Латишева О.В. Ресурсний потенціал підприємства: сутність, складові та особливості управління елементами забезпечення сталого розвитку. *Економічний вісник Донбасу*. 2018. № 3(53). С. 126–130.
21. Зубовський В.М. Економіка підприємства. – К., 2010. – 64 с.
22. Ажаман І. А., Жидков О. І. Сутність та структура економічного потенціалу підприємства. *Економіка та держава*. 2018. № 4. С. 22–25.
23. Коваль Л.В. Економічний потенціал підприємства: сутність та структура. *Вісник Національного університету «Львівська політехніка»*. 2010. № 690. С. 59-65.
24. Кіндрацька Г. І., Білик М. С, Загородній А. Г. Економічний аналіз: Підручник / За ред. проф. А. Г. Загороднього. К.: Знання, 2008. 487 с.
25. Бойко М.О., Опря В.О., Балан Я.О. Підхід до формування системи показників оцінки ресурсного потенціалу підприємств портової діяльності // *Розвиток методів управління та господарювання на транспорті: Зб. наук. праць*, 2021. № 4. С. 60-73. DOI: 10.31375/2226-1915-2021-4-59-72.
26. Лапін Є. В. Економічний потенціал підприємства: монографія / Є. В. Лапін та ін. - М.: ВТД «Університетська книга», 2002. 310 с.
27. Рудаченко О.О., Єсіна В.О. Методи оцінки потенціалу економічних суб'єктів у системі соціально-економічного розвитку країни. *Приазовський економічний вісник*. 2020. Випуск 3 (20). С. 118-122. URL: <https://doi.org/10.32840/2522-4263/2020-3-21> (дата звернення: 15.09.2023).

28. Ходикіна В.В. Національний потенціал реалізації стратегії інноваційного розвитку України // Розвиток наукових досліджень'2005. Матеріали міжнародної науково-практичної конференції. – Полтава: ІнтерГрафіка, 2005. – Т. 10. – С. 164–168.

29. Фесіна Ю. Г., Рябий В.В. Економічний потенціал підприємства: структура та оцінювання. *Економічні науки. Серія : Економіка та менеджмент.* 2018. Випуск 15. С. 261-269. URL: http://nbuv.gov.ua/UJRN/ecnem_2018_15_33 (дата звернення: 15.09.2023).

30. Демченко, О. В. Стратегічне управління розвитком ресурсного потенціалу аграрних підприємств в умовах мінливого економічного середовища [Текст] / Олександр Вікторович Демченко // Український журнал прикладної економіки. – 2017. – Том 2. –№ 3. – С. 39-50. – ISSN 2415-8453.

31. Державна служба статистики України. <https://www.ukrstat.gov.ua/>

32. Вантажні перевезення в Україні за підсумками 2022 року скоротились удвічі. *GMK Center: Новини.* URL https://gmk.center/ua/news/vantazhni-perevezennya-v-ukraini-za-pidsumkami-2022-roku-skorotilis-udvichi/?fbclid=IwAR2odPU4qdmwmg6e3mbeOeQigFwW5K5ipfNwOVzoZluUV9e_KuWBIFPjgYU. (дата звернення: 25.09.2023)

33. Як логістика адаптувалася до війни? *Українська правда: Економічна правда:* URL [:https://www.epravda.com.ua/columns/2023/07/24/702529/index.amp](https://www.epravda.com.ua/columns/2023/07/24/702529/index.amp) 24.07.2023 (дата звернення: 25.09.2023)

34. Ціни на бензин, паливо, газ на АЗС України. Мінфін. <https://index.minfin.com.ua/ua/markets/fuel/>

35. Спрощена система оподаткування, обліку та звітності. <https://tax.gov.ua/nk/rozdil-xiv--spetsialni-podat/edynyi-podatok>

36. Інтернет – портал агробізнесу України Tripoli Land. URL <https://tripoli.land/ua/logistics/solenoe-solonyanskiy--to--port> (дата звернення: 31.10.2023)

37. ПРИВАТБАНК – УЧАСНИК ПРОГРАМИ «ДОСТУПНІ КРЕДИТИ 5-7-9%» <https://privatbank.ua/business/5-7-9>

38. ЗА ПРОГРАМОЮ «ДОСТУПНІ КРЕДИТИ 5-7-9» 10 ТИСЯЧ АГРОПІДПРИЄМСТВ ОТРИМАЛИ В ЦЬОМУ РОЦІ МАЙЖЕ 40 МЛРД ГРИВЕНЬ КРЕДИТІВ <https://agrarii-razom.com.ua/news-agro/za-programoyu-dostupni-krediti-5-7-9-10-tisyach-agropidpriemstv-otrimali-v-comu-roci-mayje>

39. Податковий кодекс України: офіц. текст : станом на 27.05.2022.
URL: <https://zakon.rada.gov.ua/laws/show/2755-17#Text>

ДОДАТКИ

Додаток А

МІНІСТЕРСТВО ОСВІТИ І НАУКИ УКРАЇНИ
Інститут модернізації змісту освіти
Український державний університет науки і технологій
Українська інженерно-педагогічна академія
Національний технічний університет «Дніпровська політехніка»
Національний авіаційний університет
Львівський національний університет природокористування
Полтавський державний аграрний університет

Збірник матеріалів

*IV Всеукраїнської науково - практичної конференції здобувачів
вищої освіти та молодих учених*

**«Фінансово-економічні механізми розвитку підприємництва:
теоретичний та практичний аспекти»**

23-24 листопада 2023 р.

м. Дніпро

Лист МОН України від 27.09.2022 №22.1/10-1357

ЗМІСТ

СЕКЦІЯ 1. ТЕОРЕТИКО-МЕТОДОЛОГІЧНІ ЗАСАДИ РОЗВИТКУ СОЦІАЛЬНО-ЕКОНОМІЧНИХ СИСТЕМ

<i>Альошина Т.В.</i> Особливості формування попиту на ринку праці як умови ефективного функціонування суб'єктів господарювання регіону	7
<i>Arefiev Serhii</i> Strategic potential of entrepreneurship in the Circular Economy	9
<i>Говсєєв Д.Д.</i> Цифрові технології в активізації соціальної відповідальності підприємства	12
<i>Калініченко З.Д., Гордієнко С.Д.</i> Організація ринку землі в Україні з урахуванням європейського досвіду	15
<i>Долінська Я.М.</i> Науковий керівник: <i>Савчук Т.В.</i> Аналіз фондового ринку України за 2017-2022 роки	18
<i>Калиніна О.О., Аніщенко Л.О., Усіченко І.В.</i> Формування мотиваційного механізму управління персоналом виробничого підприємства на прикладі ТОВ «ВІКНА ЕКСПРЕС» для ефективного соціально-економічного розвитку	21
<i>Калініченко З.Д.</i> Стратегії синергії співпраці з європейським бізнесом	24
<i>Кібець А.М.</i> Роль маркетингових досліджень у розвитку E-Commerce	27
<i>Леонідов І.Л.</i> Власність та привласнення інтелектуального продукту: особливості регулювання в умовах глобалізації	30
<i>Лесюк Р.І., Гораль Л.Т.</i> Фінансовий план підприємства як основа фінансової стійкості підприємств лісової галузі	35
<i>Момот Д.О.</i> Evolution of the concept of "Human Capital"	38
<i>Пилипенко Г. М., Мостова В.О., Найда О.Д.</i> Підходи до формування маркетингових стратегій сучасних підприємств	41
<i>Пилипенко Ю.І., Швець А.С.</i> Методологічні підходи до визначення категорії «Людський Капітал»	43
<i>Сластьяникова А. І., Сластьяникова В. І., Янчак С. О.</i> Тайм-менеджмент: актуальність та важливість	46
<i>Шепеленко С.М., Максименко Н.В.</i> Актуальність стратегічного управління в турбулентних умовах господарювання	49

СЕКЦІЯ 2. СУЧАСНІ ФІНАНСОВО-ЕКОНОМІЧНІ ПРОБЛЕМИ ФУНКЦІОНУВАННЯ ТА РОЗВИТКУ ПІДПРИЄМСТВ, УСТАНОВ ТА ОРГАНІЗАЦІЙ

<i>Белан Д.С., Завгородня О.О.</i> Міжнародний франчайзинг як сучасна форма транснаціоналізації бізнесу	52
<i>Верхогляд К.В., Грошелева О.Г.</i> Фінансово – економічні проблеми функціонування та розвитку сільськогосподарських підприємств України під час дії воєнного стану	55
<i>Витвицька У. Я., Телєпко Д. І.</i> Роль якості корпоративного управління у максимізації ринкової вартості бізнесу	57
<i>Вінницька А. В.</i> Управління прибутком підприємства та визначення резервів його зростання	60
<i>Гайдаш М.О.</i> Науковий керівник: <i>Кір'ян О.І.</i> Фінансові особливості надання туристичних послуг «в польових умовах»	63
<i>Гриценко Н.В.</i> Інтеграційні фінансово-економічні процеси на транспорті	66
<i>Гуро П.А.</i> Науковий керівник: <i>Семенова Т.В.</i> Еколого-економічний аналіз промислового підприємства	69
<i>Євдокімов О.О.</i> Методи визначення оптимальної номенклатури продукції	72
<i>Жмуренко В.Г., Завгородня О.О.</i> Міжнародний інститут торгових палат як драйвер розвитку зовнішньої торгівлі	75

*Верхогляд К.В., студентка групи 073м-22з-1,
Грошелева О.Г., к.е.н., доцент кафедри менеджменту
Національний технічний університет «Дніпровська політехніка»
Verkhohliad.K.V@nmu.one*

ФІНАНСОВО – ЕКОНОМІЧНІ ПРОБЛЕМИ ФУНКЦІОНУВАННЯ ТА РОЗВИТКУ СІЛЬСЬКОГОСПОДАРСЬКИХ ПІДПРИЄМСТВ УКРАЇНИ ПІД ЧАС ДІЇ ВОЄННОГО СТАНУ

Реалізація продукції сільськогосподарських підприємств на внутрішньому та зовнішньому ринках – важливе джерело надходжень до державного бюджету України. В період воєнного стану діяльність агропромислового комплексу (АПК) зазнала значних змін.

Згідно звіту Мінагрополітики спільно з KSE [1], через воєнні дії на території нашої країни призвели обсяги діяльності сільськогосподарської галузі скоротились приблизно на 25%: при цьому прямі збитки сягають \$ 6,6 млрд, (сюди відноситься знищена техніка, обладнання сховища, викрадені або знищені виробничі ресурси, продукція та технології), а непрямі – \$ 34,5 млрд (сюди слід віднести недоотриманий дохід українських фермерів та агрокомпаній через падіння обсягу виробництва (незібраний врожай), зниження закупівельних цін як результат порушення експортної логістики, зростання додаткових витрат на добрива, паливо, вартість рекультивациі забруднених земель після їх обстеження та розмінування. Варто відзначити, що загальна площа сільськогосподарських земель, які потребують розмінування, становить більше 400 000 га [2].

Ще однією економічною проблемою в діяльності виробників сільськогосподарської продукції стала зміна структури ринків збуту. Якщо до початку повномасштабного вторгнення основними покупцями продукції аграрних підприємств виступали оптовики (тобто не кінцеві споживачі, а посередники, що включалися до ланцюга постачання), трейдери та переробники, то після початку війни купівельна спроможність оптовиків та трейдерів знизилась, що зробило переробників продукції найпривабливішими покупцями. При цьому Світовий банк

наводить статистику щодо припинення поставок продукції малими та середніми українським виробниками у розмірі 18 %. [2]

Актуальним залишалось питання збуту залишків українського зерна від 2021/2022 маркетингового року та врожаю 2022/2023 маркетингового року, що виникло в результаті окупації або блокування українських портів. Загальна пропускна спроможність альтернативних маршрутів (залізницею - до 1 млн метричних т/місяць, вантажівками – 600 000 т/місяць) не відповідала попиту, що призвело до надлишкових поставок та зростання експортних витрат з 30-40 доларів США за тону до майже 150-200 доларів за тону, при цьому внутрішні ціни на зерно знизились та зменшили дохід українських агрокомпаній [3].

Інструментом вирішення даної проблеми стала так звана «зернова угода», яка розпочала свою дію у серпні 2022 року. За майже рік функціонування (до 18 липня 2023 року) дана угода допомогла зняти з внутрішнього ринку експортні залишки, однак експортна логістика лишалася дорогою через затримки при інспекціях та необхідність пошуку альтернативних способів вивезення продукції. Для підтримки українських аграріїв Світовий банк в рамках проєкту ARISE передбачає надання Україні \$700 млн. Реалізація проєкту запланована на 2023/2024 роки та включає два компоненти:

- фінансове забезпечення програми «Доступні кредити 5-7-9%» для сільгоспвиробництва та харчової переробки;
- надання грантової допомоги малим сільськогосподарським виробникам, а саме користувачам земельних ділянок та тим, хто спеціалізується на розведенні корів, кіз або овець [4].

Таким чином, за умови підтримки партнерів, в Україні є можливість підвищити обсяги експорту продукції шляхом залучення інвестиції для відновлення аграрного сектору та пошуку альтернативних ринків збуту.

Список використаної літератури

1. «Вплив війни на сільське господарство: ООН представила оцінку нагальних потреб агросектору та сільського населення» [Електронний ресурс]//Міністерство аграрної політики та продовольства України. Стаття від 16.12.2022 – Режим доступу до ресурсу: <https://minagro.gov.ua/news/vpliv-vijni->

[na-silске-gospodarstvo-oon-predstavilo-ocinku-nagalnih-potreb-agrosektoru-ta-silskogo-naselennya.](#)

2. «Агросектор України: вплив війни та перспективи відновлення» [Електронний ресурс]// DLF ATTORNEYS-AT-LAW UKRAINE. Стаття від 30.05.2023 – Режим доступу до ресурсу: <https://dlf.ua/ua/agrosektor-ukrayini-vpliv-vijni-ta-perspektivi-vidnovlennya/>.

3. IFPRI Blog : Guest Post Regional war, global consequences: Mounting damages to Ukraine’s agriculture and growing challenges for global food security [Електронний ресурс]// International Food Policy Research Institute. Стаття від 27.03.2023 – Режим доступу до ресурсу: <https://www.ifpri.org/blog/regional-war-global-consequences-mounting-damages-ukraines-agriculture-and-growing-challenges>.

4. «Мінагрополітики та Світовий банк підписали Угоду про підтримку та відновлення сільського господарства в Україні» [Електронний ресурс]//Міністерство аграрної політики та продовольства України. Стаття від 07.11.2023 – Режим доступу до ресурсу: <https://minagro.gov.ua/news/minagropolitiki-ta-svitovij-bank-pidpisali-ugodu-pro-pidtrimku-ta-vidnovlennya-silskogo-gospodarstva-ukrayini>.

Витвицька У. Я., к.е.н., доцент

доцент кафедри фінансів, обліку та оподаткування

Івано-Франківський національний технічний університет нафти і газу

Телепко Д. І., здобувачка другого (магістерського) рівня вищої освіти

Івано-Франківський національний технічний університет нафти і газу

u.vytvytska@gmail.com

РОЛЬ ЯКОСТІ КОРПОРАТИВНОГО УПРАВЛІННЯ У МАКСИМІЗАЦІЇ РИНКОВОЇ ВАРТОСТІ БІЗНЕСУ

Ринкова вартість, яку часто вимірюють за ціною акцій, відображає уявлення ринку та інвесторів про майбутні грошові потоки підприємства та рівень ризику вкладення капіталу в нього. Можна прослідкувати, що на сучасному етапі розвитку ринкового середовища власників підприємств цікавить не лише отримання прибутку і його зростання, але й максимізація ринкової вартості їх бізнесу. Вагомим інструментом досягнення цієї мети є якість корпоративного управління (corporate governance).

Існують різні підходи до трактування сутності корпоративного управління: по-перше, у вузькому сенсі корпоративне управління можна визначити як

Додаток Б – Основні результати економічної діяльності, що будуть отримані в наслідок впровадження інвестиційного проекту

Показник	2022	2023	2024	2025	2026	2027
Обсяг урожаю соняшника, т.	1384,70	1564,71	1768,12	1997,98	2257,72	2551,22
Обсяг урожаю пшениці, т.	2319,20	2620,70	2961,39	3346,37	3781,39	4272,98
Обсяг урожаю ячменю, т.	48,20	54,47	61,55	69,55	78,59	88,81
Обсяг реалізації соняшника, т.	1102,00	1251,77	1414,50	1598,38	1806,17	2040,98
Обсяг реалізації пшениці, т.	814,00	2096,56	2369,11	2677,09	3025,12	3418,38
Обсяг реалізації ячменю, т.	418,00	43,57	49,24	55,64	62,87	71,04
Ціна реалізації 1 т. соняшника, тис. грн.	21,37	18,50	20,29	22,26	24,42	26,79
Ціна реалізації 1 т. пшениці, тис. грн.	15,65	11,45	12,56	13,78	15,12	16,58
Ціна реалізації 1 т. ячменю, тис. грн.	8,80	7,57	8,30	9,11	9,99	10,96
Собівартість транспортування соняшника, тис. грн.	967,10	2021,44	2247,43	2517,98	2853,16	3255,11
Собівартість транспортування пшениці, тис. грн.	587,70	3385,65	3764,17	4217,30	4778,69	5451,90
Собівартість транспортування ячменю, тис. грн.	102,20	70,36	78,23	87,65	99,32	113,31
Собівартість транспортування 1 т, тис. грн.	709,94	1614,86	1588,85	1575,33	1579,67	1594,88
Виробнича собівартість 1 т. соняшника	10,54	11,56	12,69	13,92	15,27	16,75
Виробнича собівартість 1 т. пшениці	5,11	5,61	6,15	6,75	7,41	8,12
Виробнича собівартість ячменю 1 т. ячменю	4,61	5,06	5,55	6,09	6,68	7,32
Виручка від реалізації соняшника, тис. грн.	23554,60	23157,72	28706,54	35584,92	44111,42	54680,96

Продовження додатку Б

Виручка від реалізації пшениці, тис. грн.	12742,11	24005,58	29757,55	36887,76	45726,43	56682,94
Виручка від реалізації ячменю, тис. грн.	3678,23	329,85	408,88	506,85	628,30	778,85
Виручка від реалізації, тис. грн.	39974,94	47493,14	58872,98	72979,53	90466,16	112142,75
Собівартість реалізованого соняшника, тис. грн.	13300,80	16496,31	20190,63	24760,55	30425,28	37433,77
Собівартість реалізованої пшениці, тис. грн.	9746,30	15146,48	18343,01	22289,37	27181,01	33222,04
Собівартість реалізованого ячменю, тис. грн.	1770,60	290,72	351,39	426,25	519,05	633,62
Собівартість реалізованої продукції, тис. грн.	24817,70	31933,51	38885,03	47476,17	58125,34	71289,43
Прибуток від операційної діяльності, тис. грн.	15157,24	15559,63	19987,95	25503,36	32340,82	40853,32
Прибуток від операційної діяльності по соняшнику, тис. грн.	10253,80	6661,41	8515,91	10824,37	13686,15	17247,19
Прибуток від операційної діяльності по пшениці, тис. грн.	2995,81	8859,10	11414,55	14598,39	18545,43	23460,91
Прибуток від операційної діяльності по ячменю, тис. грн.	1907,63	39,13	57,50	80,60	109,25	145,23
Рентабельність вирощування соняшника, %	77,09%	40,38%	42,18%	43,72%	44,98%	46,07%
Рентабельність вирощування пшениці %	30,74%	58,49%	62,23%	65,49%	68,23%	70,62%
Рентабельність вирощування ячменю, %	107,74%	13,46%	16,36%	18,91%	21,05%	22,92%
Рентабельність продукції, % (п.6/п.5*100)	61,07	48,73	51,40	53,72	55,64	57,31

Кінець додатку Б

Рентабельність продажу соняшника, %	43,53	28,77	29,67	30,42	31,03	31,54
Рентабельність продажу пшениці %	23,51	36,90	38,36	39,58	40,56	41,39
Рентабельність продажу ячменю, %	51,86	11,86	14,06	15,90	17,39	18,65
Рентабельність реалізації, %	37,92	32,76	33,95	34,95	35,75	36,43

Додаток В

Завідувачу кафедри менеджменту
НТУ «Дніпровська політехніка»
докт. екон. наук, професору Швецю В.Я.

Лист-замовлення
на виконання кваліфікаційної роботи магістра за спеціальністю
073 «Менеджмент», освітньо-професійна програма Менеджмент
організацій та логістика

Просимо Вас доручити студентці групи 073м-22з-1 Верхогляд Катерині Володимирівні виконання кваліфікаційної роботи магістра на тему **«Підвищення ефективності діяльності підприємства шляхом удосконалення управління його ресурсним потенціалом (за матеріалами ТОВ СЗ «АГРОПОЛІМЕРДЕТАЛЬ»)** у зв'язку з її актуальністю для підприємства.

Забезпечимо всією необхідною інформацією для виконання дослідження та написання кваліфікаційної роботи.

Керівник
ТОВ СЗ «Агрополімердеталь»

Бей Є.І.

Довідка
про впровадження результатів виконання кваліфікаційної роботи ступеня
магістр
на тему: «Підвищення ефективності діяльності підприємства шляхом
удосконалення управління його ресурсним потенціалом (за матеріалами
ТОВ СЗ «АГРОПОЛІМЕРДЕТАЛЬ»)
Верхогляд Катерини Володимирівни,
студентки групи 073м-22з-1 кафедри Менеджменту
НТУ «Дніпровська політехніка»

Керівництво ТОВ СЗ «АГРОПОЛІМЕРДЕТАЛЬ» підтверджує прикладне значення запропонованих в кваліфікаційній роботі результатів дослідження Верхогляд Катерини Володимирівни.

Обґрунтовано заходи щодо удосконалення управління ресурсним потенціалом підприємства, які полягають у закупівлі вантажних автомобілів більшої вантажопід'ємності та реалізацію сільськогосподарської продукції зерновим трейдерам.

Систематизовано логістично-збутову діяльність ТОВ СЗ «АГРОПОЛІМЕРДЕТАЛЬ» та сформульовано її основні етапи в процесі реалізації продукції на внутрішньому ринку. Обґрунтовано перелік показників, які доцільно використовувати для контролю ефективності управління ресурсним потенціалом, запропоновано основні напрямки для її удосконалення. Рекомендовано для перевезення використовувати тягачі з напівпричепами DAF CF 410 та реалізувати продукцію в зерновому терміналі Одеського порту. Для вибору оптимального закупівельника складено логістичні профілі претендентів. Охарактеризовано організаційно-економічний механізм, який має використовувати наше підприємство для здійснення реалізації на внутрішньому ринку.

В результаті впровадження запропонованих заходів чистий прибуток ТОВ СЗ «АГРОПОЛІМЕРДЕТАЛЬ» збільшиться на 168,62%, а рентабельність використання основних фондів – на 26,57%.

Керівник
ТОВ СЗ «Агрополімердеталь»

Бей Є.І.