

Національний університет
«Полтавська політехніка імені Юрія Кондратюка»

Навчально-науковий інститут фінансів, економіки, управління та права

Кафедра економіки, підприємництва та маркетингу

Кваліфікаційна робота магістра

на тему: **«Діагностика господарської діяльності підприємства та розроблення програми підвищення її ефективності (на матеріалах СТОВ «Агрофірма «ім. Довженка»)»**

Виконав здобувач другого рівня вищої освіти, групи 601-ЕП

Спеціальності 076 «Підприємництво, торгівля та біржова діяльність»

Скотаренко З.А.


Керівник: Міняйленко І.В.

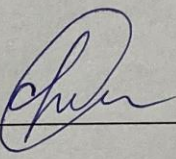
Рецензент: Биба В.В.

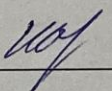
Полтава – 2024 р.

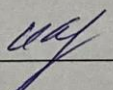
Консультант:

з кафедри економіки, підприємництва та маркетингу
(економіко – математичного моделювання)

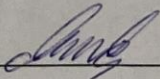
19 . 01 . 2024 р.  І.В. Міняйленко

Здобувач 19 . 01 . 2024 р.  Скотаренко З.А.

Керівник роботи 19 . 01 . 2024 р.  Міняйленко І.В.

Нормоконтроль 19 . 01 . 2024 р.  Міняйленко І.В.

Допустити до захисту

Завідувачка кафедри 19 . 01 . 2024 р.  М.Б. Чижевська

Національний університет «Полтавська політехніка імені Юрія Кондратюка»
(повне найменування закладу вищої освіти)

Навчально-науковий інститут фінансів, економіки, управління та права

Кафедра економіки, підприємництва та маркетингу

Рівень вищої освіти другий

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

ЗАТВЕРДЖУЮ

Завідувач кафедри економіки,
підприємництва та маркетингу

М.Б. Чижевська
"30" жовтня 2023 року

ЗАВДАННЯ НА КВАЛІФІКАЦІЙНУ РОБОТУ ЗДОБУВАЧУ ВИЩОЇ ОСВІТИ

Скотаренко Захар Андрійович

(прізвище, ім'я, по батькові)

1. Тема роботи Діагностика господарської діяльності підприємства та розроблення програми підвищення її ефективності (на матеріалах СТОВ «Агрофірма ім. Довженка»)

керівник роботи Міняйленко І.В., к.е.н., доцент

(прізвище, ім'я, по батькові, науковий ступінь, вчене звання)

затверджені наказом закладу вищої освіти від 04.09.2023 року № 986-ф,а

2. Строк подання здобувачем роботи 12.01.2024 р.

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

4. Зміст кваліфікаційної роботи (перелік питань, які потрібно розробити) Розділ 1. Теоретико-методичні основи діагностики господарської діяльності та її ефективності. Розділ 2. Організаційно-економічні характеристики СТОВ «Агрофірма ім. Довженка». Розділ 3. Формування програми заходів з підвищення ефективності господарської діяльності СТОВ «Агрофірма ім. Довженка».

5. Перелік графічного матеріалу: Ілюстративний матеріал у кількості 18 аркушів представлений у Додатку Г

6. Консультанти розділів роботи

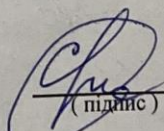
Розділ	Прізвище, ініціали та посада консультанта	Підпис, дата	
		завдання видав	завдання прийняв
р.д	к.е.н., доцент Міхалевський Ю.Б.	ММ 13.11.23	ММ 03.12.23

7. Дата видачі завдання 30.10.2023 р.

КАЛЕНДАРНИЙ ПЛАН

№ з/п	Назва етапів кваліфікаційної роботи	Строк виконання етапів роботи	Примітка
1	Теоретико-методологічна частина	30.10–12.11.23	
2	Аналітична частина	13.11–03.12.23	
3	Проектна частина	04.12–24.12.23	
4	Виготовлення ілюстративного матеріалу, рецензування, перевірка на плагіат, підготовка до захисту	25.12–21.01.24	
5	Захист	22.01–26.01.24	

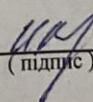
Здобувач


(підпис)

Скотаренко З.А.

(прізвище та ініціали)

Керівник роботи


(підпис)

Міняйленко І.В.

(прізвище та ініціали)

Примітки:

37. Форму призначено для видачі завдання здобувачу на виконання кваліфікаційної роботи і контролю за ходом роботи з боку кафедри і декана факультету (завідувача відділення).
38. Розробляється керівником кваліфікаційної роботи. Видається кафедрою.
39. Формат бланка А4 (210 × 297 мм), 2 сторінки.

ЗМІСТ

Вступ	8
Розділ 1. Теоретико-методичні основи діагностики господарської діяльності та її ефективності	10
1.1. Сутність діагностики господарської діяльності підприємства та необхідність її здійснення	10
1.2. Методика та методи діагностики господарської діяльності підприємства	16
1.3. Система показників ефективності та результативності господарської діяльності підприємства	27
1.4. Основні напрями підвищення ефективності господарської діяльності підприємства	53
Розділ 2. Організаційно-економічна характеристика СТОВ «Агрофірма «ім. Довженка»	60
2.1. Аналіз середовища функціонування СТОВ «Агрофірма «ім. Довженка»	60
2.2. Організаційно-правова характеристика товариства	67
2.3. Аналіз економічного та фінансового стану товариства	74
2.4. Ключові фактори успіху СТОВ «Агрофірма «ім. Довженка»	88
Розділ 3. Формування програми заходів підвищення ефективності господарської діяльності СТОВ «Агрофірма «ім. Довженка».....	91
3.1. Діагностика господарської діяльності підприємства.....	91
3.2. Факторний аналіз показників господарської діяльності товариства.....	101
3.3. Програма підвищення ефективності господарської діяльності ТОВ «Агрофірма «ім. Довженка»	112
Висновки та пропозиції.....	126

Список використаних джерел	129
Додаток А. Фінансова та статистична звітність за 2020 рік	137
Додаток Б. Фінансова та статистична звітність за 2021 рік	166
Додаток В. Фінансова та статистична звітність за 2022 рік	214
Додаток Г. Ілюстративний матеріал	251

РЕФЕРАТ

Скотаренко З.А. Діагностика господарської діяльності підприємства та розроблення програми підвищення її ефективності (на матеріалах СТОВ «Агрофірма «ім. Довженка»»). Машинопис. Кваліфікаційна робота на здобуття другого рівня вищої освіти «магістр» за спеціальністю 076 «Підприємництво, торгівля та біржова діяльність». – Полтава: Національний університет «Полтавська політехніка імені Юрія Кондратюка», 2024.

Робота містить 136 сторінок, 29 таблиць, 26 рисунків, 77 найменувань використаних джерел, 4 додатки .

Метою кваліфікаційної роботи є проведення діагностики господарської діяльності підприємства та розроблення програми підвищення її ефективності.

Об'єктом дослідження даної магістерської роботи є діяльність СТОВ «Агрофірма «ім. Довженка»».

Предметом дослідження є діагностика господарської діяльності СТОВ «Агрофірма «ім. Довженка»».

Метод дослідження – методики діагностування, аналізу та комплексного оцінювання діяльності СТОВ «Агрофірма «ім. Довженка»».

Відповідно до поставленої мети у роботі було вирішено наступні завдання:

– охарактеризовано теоретико-методичні аспекти діагностики господарської діяльності підприємства;

– встановлено діагноз стану та ефективності господарської діяльності СТОВ «Агрофірма «ім. Довженка»»;

– розроблено програму реалізації резервів щодо підвищення результатів господарської діяльності підприємства.

Ключові слова: діагноз, аналіз, методика, метод, продуктивність праці, фондівдача, коефіцієнт оборотності оборотних засобів, фінансовий результат, рентабельність, програма.

ABSTRACT

Skotarenko Z. Diagnostics of the economic activity of the enterprise and the development of a program to increase its efficiency (on materials of the LLC "Agrofirma im. Dovzhenko").

Typescript. Qualification work for the second level of higher education "Master" in specialty 076 "Entrepreneurship, trade and exchange activities". - Poltava: National University "Yuri Kondratyuk Poltava Polytechnic", 2024.

The work contains 136 pages, 29 tables, 26 figures, 77 names of sources used, 4 appendices.

The purpose of the qualification work is to diagnose the economic activity of the enterprise and develop a program to increase its efficiency.

The object of research of this master's thesis is the activity of LLC "Agrofirma im. Dovzhenko".

The subject of the study is the diagnosis of economic activity of LLC "Agrofirma im. Dovzhenko". Research method - methods of diagnosis, analysis and comprehensive evaluation of the activities of LLC "Agrofirma im. Dovzhenko".

In accordance with the goal in the work the following tasks were solved:

- theoretical and methodological aspects of diagnostics of economic activity of the enterprise are characterized;

- the diagnosis of the state and efficiency of economic activity of LLC "Agrofirma im. Dovzhenko" was established;

- the program of realization of reserves on increase of results of economic activity of the enterprise is developed.

Keywords: diagnosis, analysis, methodology, method, labor productivity, return on assets, working capital turnover ratio, financial result, profitability, program.

ВСТУП

Ринкові відносини в Україні потребують підвищення ефективності господарювання. Господарська діяльність підприємства це - стрижень економіки. Ретельне дослідження, діагностика та аналіз господарської діяльності, чинників, що характеризують її ефективність дає змогу підприємству успішно працювати в сучасних економічних умовах та мати завжди сучасні напрями її зростання. Проблеми діагностування господарської діяльності належить до одних з найважливіших у питаннях створення високоефективної економіки.

Предмет дослідження – ефективність господарської діяльності СТОВ «Агрофірма «ім. Довженка» та її діагностика. Об'єкт дослідження – господарська діяльність СТОВ «Агрофірма «ім. Довженка».

Метою та завданням даної кваліфікаційної роботи магістра було дослідження теоретичних основ господарської діяльності підприємства, методичних основ її діагностування та формування ефективності діяльності, дослідження організаційно – економічних особливостей діяльності підприємства СТОВ «Агрофірма «ім. Довженка», розроблення практичних рекомендацій для підприємства щодо формування програми підвищення ефективності господарської діяльності підприємства.

Для досягнення мети даної кваліфікаційної роботи магістра необхідно виконати наступні завдання :

- дослідити комплекс теоретичних питань щодо створення умов для ефективної господарської діяльності на підприємстві та її методичних основ;
- зробити змістовний, системний аналіз економічних та фінансових результатів діяльності підприємства;
- сформулювати програму підвищення ефективності господарської діяльності підприємства.

Для проведення діагностики господарської діяльності підприємства та розроблення програми підвищення її ефективності використовуються різноманітні методики та методи, а саме методи порівняння, горизонтальний та вертикальний аналіз, факторні моделі, застосування знаходження «вузьких місць» та «провідних ланок». Комплексний та всебічний аналіз підприємства розрахований на основі достовірних даних підприємства допомагає досягти бажаної мети.

В економічних умовах, що склалися на теперішній час, тема даної кваліфікаційної роботи магістра є особливо актуальною. Глибоке вивчення економічних закономірностей господарської діяльності на підприємстві та можливостей її цілеспрямованого вдосконалення є дуже важливим елементом професійної підготовки магістра.

При написанні кваліфікаційної роботи магістра були використані наступні джерела: Господарський кодекс України, закони України, нормативно-правові документи, інструкції, навчальний матеріал посібників та підручників, статті фахових журналів, статут підприємства, облікові дані, фінансова, статистична та оперативна звітність СТОВ «Агрофірма «ім. Довженка».

РОЗДІЛ 1

ТЕОРЕТИКО-МЕТОДИЧНІ ОСНОВИ ДІАГНОСТИКИ ГОСПОДАРСЬКОЇ ДІЯЛЬНОСТІ ТА ЇЇ ЕФЕКТИВНОСТІ

1.1. Сутність діагностики господарської діяльності підприємства та необхідність її здійснення

Розробка системи діагностики господарської діяльності підприємств в сучасних умовах розвитку ринкової економіки в Україні є надзвичайно важливою, оскільки вони є повністю самостійними суб'єктами господарювання і водночас існують не ізольовано, а в процесі свого існування вони взаємодіють з іншими суб'єктами господарювання: власниками, працівниками, банками, кредиторами, постачальниками і несуть повну відповідальність за результати своєї виробничо-господарської діяльності.

Основна увага при діагностиці господарської діяльності зосереджена на вивченні економічного та фінансового стану підприємства. Це пояснюється тим, що в умовах економічної кризи зростає ризик банкрутства вітчизняних підприємств. Тому актуальним завданням управління є діагностика господарської діяльності підприємства з метою виявлення проблемних питань його функціонування та розвитку на основі досягнутих результатів та вжиття низки заходів щодо покращення фактичного стану.

Для ефективної роботи в сучасних умовах керівники повинні вміти реально оцінювати економічну діяльність свого підприємства, а також бізнес-ситуацію партнерів і конкурентів.

Економічне та фінансове становище є найважливішою характеристикою господарської діяльності підприємства, воно визначає конкурентоспроможність, потенціал ділового співробітництва й оцінює ступінь захищеності економічних інтересів підприємства та його партнерів у фінансовому та виробничому плані.

Економічно-фінансовий стан підприємства – це ступінь його забезпеченості ресурсами, необхідними для ефективної діяльності та своєчасної оплати фінансових зобов'язань [8].

Господарська діяльність – це економічне обґрунтування коротко-, середньо- та довгострокової рентабельності виробництва певних товарів чи послуг, розрахунок економічної ефективності впроваджуваної продукції та обладнання, а також раціональний розподіл сировини та обладнання між виробничими підрозділами з метою забезпечення високої рентабельності, безперебійності роботи та забезпечення виробництва високоякісної продукції.

На підставі діагностики господарської діяльності проводиться діагностика об'єкта дослідження, на основі якої може бути розроблена грамотна економічна політика, стратегія і тактика, що в подальшому сприяє можливим перспективам розвитку. Економічні та фінансові прогнози дозволяють поліпшити управління підприємством шляхом забезпечення організації всіх виробничих факторів і виконання нормативних актів щодо взаємозв'язку всіх служб підприємства та розподілу відповідальності.

Існує декілька підходів до визначення поняття «діагностика господарської діяльності підприємства». Діагностика господарської діяльності підприємства з економічної точки зору – це регулярне дослідження відповідного стану підприємства, метою якого є виявлення тенденцій розвитку всієї його діяльності протягом життєвого циклу та складання економічно та соціально обґрунтованих коригувальних рішень. З організаційної точки зору діагностика – це система методів, прийомів і методів дослідження, які використовуються для визначення цілей господарюючого суб'єкта, шляхів їх досягнення, виявлення проблем і вибору можливих шляхів їх вирішення [16].

У сучасних економічних умовах особливого значення набуває питання діагностики підприємницької діяльності всіх учасників економічної системи. Знання економічної ситуації є важливим як для керівництва підприємства, так і для його акціонерів, банківських установ, постачальників фінансових послуг, місцевих органів влади, податкових органів тощо.

Діагностика господарської діяльності підприємства є основним методом забезпечення прибуткової діяльності підприємства. На основі результатів діагностики керівники різних рівнів приймають рішення щодо управління та реструктуризації підприємства, щоб адаптувати його до екологічного, економічного, політичного та соціального середовища, забезпечуючи тим самим оптимальну продуктивність [4].

Основними завданнями діагностики господарської діяльності в загальній системі управління підприємством є:

- вивчення сутності економічних законів, встановлення закономірностей і тенденцій розвитку економічних систем на мікрорівні;
- комплексне обґрунтування всіх бізнес-проектів і корпоративних стратегій;
- контроль реалізації цілей, ефективності використання ресурсів;
- пошук резервів підвищення ефективності економічної системи підприємства;
- прийняття управлінських рішень щодо реалізації визначених ресурсів [9].

Своєчасна та об'єктивна діагностика господарської діяльності підприємства має велике значення, оскільки кожен власник повинен визначити можливості збільшення прибутку підприємства, а визначити їх можна лише шляхом своєчасного та об'єктивного аналізу економічного та фінансового стану підприємства.

Отже, бізнес-діагностика – це, перш за все, процес оцінки стану підприємства, його ліквідності та платоспроможності за допомогою різних методів та поглибленого аналізу, що дозволяє виявити бізнес-проблеми, їх причини та показати шляхи їх вирішення. Основною метою діагностики підприємницької діяльності є її оцінка та виявлення резервів стабілізації, покращення та зростання. Діагностика – це цілісна система, яка охоплює методологічні основи економічного аналізу, бухгалтерського обліку, різноманітні концепції, підходи та механізми виявлення слабких місць підприємства. Процес діагностики підприємницької діяльності потребує використання різноманітних методів і прийомів [21].

Термін «діагноз» запозичений з медицини. Слово «діагностика» означає розпізнавання, тобто процес вивчення об'єкта діагностики з метою отримання результату – діагнозу, висновку про стан об'єкта дослідження. Якість результатів бізнес-діагностики залежить від обраних методів діагностики, кваліфікації спеціалістів, які проводять діагностичні процедури, інформації та програмного забезпечення, залучених ресурсів тощо.

Аналіз спеціальної літератури показав, що вимоги до змісту діагностичного процесу, переліку об'єктів дослідження та методу узагальнення ще знаходяться на стадії розробки та трактуються окремими фахівцями неоднозначно (табл. 1.1) [36].

Таблиця 1.1 – Тракткування поняття «діагностика»

Автор	Визначення
1	2
В. Герасимчук	Діагностика має на меті визначення суті та ключових відмінностей негативних тенденцій на основі комплексного аналізу, за умови застосування визначеного комплексу принципів та методів його проведення.
В. Раппопорт	Діагностика – управлінська робота з виявлення проблем системи управління підприємством.
Е. Короткова	Діагностика – визначення стану об'єкта, предмета, явища чи процесу управління за допомогою реалізації комплексу дослідницьких процедур, виявлення в них слабких ланок та проблемних місць.
О. Андрушко	Діагностика – система ретроспективного, оперативного та перспективного аналізу, спрямована на виявлення ознак кризового стану підприємств, оцінку загрози його банкрутства та можливостей подолання кризи.

1	2
І. Фаріон	Діагностика - це метод аналізу стану внутрішнього середовища організації, встановлення проблем, які спричиняють відхилення та деформації об'єкта від норми чи цілі, виявлення потенційно сильних та слабких сторін, що впливають на формування та реалізацію ефективної стратегії організації.
А. Муравйов	Діагностика є способом визначення характеру порушень і області господарської діяльності, у якій відбуваються відхилення від нормальної відносної динаміки різних процесів, що втілюються через темпи зміни відповідних показників.
Ю.Терлецька	Діагностика - визначення наявності або відсутності кризової ситуації, з одного боку, та виявлення проблем і пропозиція можливих варіантів їх вирішення - з іншого.

Діагностика не є чимось новим в економічному розвитку вітчизняних підприємств. Від визначення та оцінки функціонування суб'єктів господарювання залежить розробка та комплекс превентивних заходів, рекомендацій і процедур, спрямованих на покращення цієї ситуації або запобігання несприятливим ситуаціям і подіям у невизначеному ринковому середовищі. Це означає, що економічний діагноз має бути авторитетним і достовірним, від чого залежать подальші дії щодо розвитку суб'єкта господарювання. Будь-який неправильний діагностичний висновок може зруйнувати всі успіхи та очікування підприємства в пошуках стабільності ринку або кращих перспектив розвитку [37].

Під бізнес-діагностикою розуміється процес виявлення та розкриття за певними ознаками (ключові показники, експертиза окремих результатів, неповна інформація) проблеми у функціонуванні об'єкта дослідження на основі

розрахунку оцінки поточних тенденцій та можливих перспектив його розвитку, створення та аналіз кращих рішень.

З характеристикою діагностики як процесу можна ознайомитися на рис.1.1.

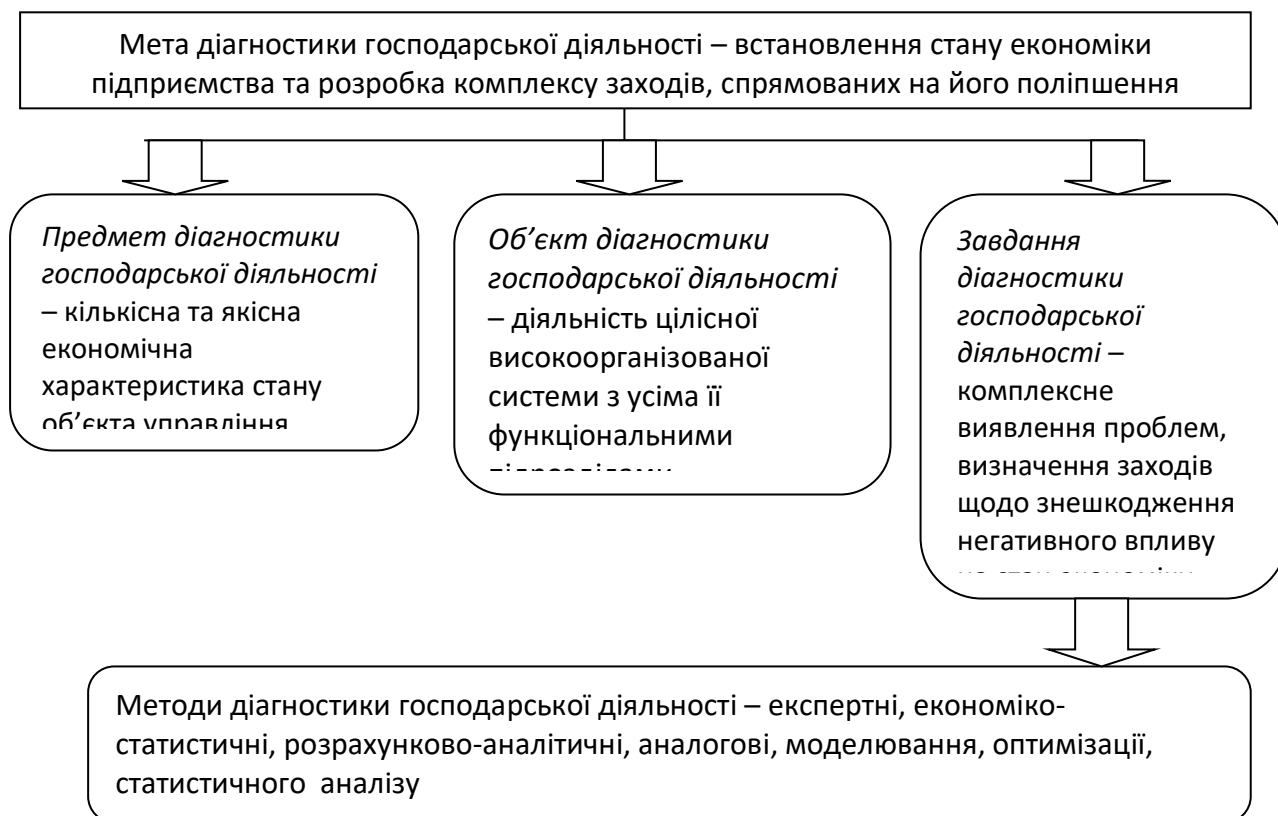


Рисунок 1.1 – Характеристика діагностики господарської діяльності як процесу [68]

Отже, діагностика ділової активності – це аналіз та оцінка економічних і фінансових результатів діяльності підприємства на основі вивчення окремих результатів та додаткової інформації з метою визначення можливих перспектив розвитку підприємства та наслідків поточного управління. За результатами діагностики робляться висновки про необхідність прийняття конкретних рішень.

1.2. Методика та методи діагностики господарської діяльності підприємства

Методика діагностики господарської діяльності підприємства – це повна, цілісна сукупність методів, реалізація якої спрямована на аналіз та оцінку поточного стану всіх її елементів [40].

Методика – це, як правило, готовий алгоритм здійснення цілеспрямованої дії. Її концепція близька до технології. Методологія відрізняється від методології визначенням методів і завдань. Необхідні вимоги до методології як «технології»:

- реалістичність;
- послідовність;
- прозорість;
- відповідність цілям і завданням, обґрунтування;
- ефективність.

Загалом процес діагностики ефективності господарської діяльності підприємства має відбуватися в певному порядку. Виділяють такі етапи:

- постановка діагностичних цілей;
- збір інформації;
- вибір методів діагностики;
- розрахунок показників, що характеризують ефективність використання наявних ресурсів, виробничої діяльності та оборотних і необоротних активів;
- формулювання загальних висновків за індивідуальними діагностичними показниками;
- визначення резервів підвищення ефективності діяльності підприємства;
- підготовка управлінських рішень [38].

Діагностика економічної діяльності підприємства повинна починатися зі збору загальної інформації про підприємство. У рамках економічної діагностики необхідно аналізувати більші обсяги інформації та/або обмежену, неповну

інформацію. Економічну інформацію, необхідну для діагностики, можна згрупувати наступним чином:

- загальні дані;
- характеристики підприємства;
- вид діяльності;
- науково-дослідна, дослідно-конструкторська та виробнича робота;
- комерційна діяльність;
- організаційна структура підприємства;
- показники діяльності підприємства;
- фінансове становище [41].

Під методом діагностики ділової активності розуміється спосіб отримання та аналізу необхідної інформації. У діагностиці можуть бути використані такі методи отримання інформації:

- особисті спостереження;
- анкета контрагента;
- експертиза документів;
- анкети;
- фотографії з робочого дня тощо.

Існує декілька підходів до діагностики господарської діяльності підприємства, які ґрунтуються на структуруванні, виявленні основних зв'язків, встановленні причинно-наслідкових зв'язків і взаємозалежностей, узагальненні результатів. Методика діагностики господарської діяльності підприємства включає ряд специфічних прийомів (методик). Найважливіші методи діагностики представлені в таблиці 1.2 [32].

Сучасні підприємства працюють у специфічному середовищі, яке може істотно впливати на ефективність управління. Це означає, що функціонування підприємств залежить від впливу зовнішніх і внутрішніх сил. Діагностика діяльності підприємства повинна починатися з вивчення зовнішнього середовища підприємства [43].

Таблиця 1.2 – Основні методи діагностики

Назва методів	Зміст методів
Неформалізовані методи	Логічне, суб'єктивне дослідження
Експертний	Систематизація набору альтернативних рішень за можливими злучаннями варіантів та вибір найбільш ефективних варіантів
Рейтинговий	Систематизація, ранжування та визначення найкращих результатів за певними показниками
Фактографічний	Аналіз зафіксованих фактів у засобах масової інформації, наукових роботах тощо
Моніторинг	Детальний, систематизований аналіз змін
Логічне моделювання	Побудова сценаріїв, систем показників, аналітичних таблиць
Фундаментальний	Вивчення основних тенденцій та визначення основних напрямів динаміки
Технічний	Відображення бажаних згладжених очікувань
Формалізовані методи	Чіткі формалізовані аналітичні залежності
Факторні	Виявлення, класифікація та оцінка ступеня впливу окремих факторів
Кон'юнктурний	Встановлення поточного стану з позицій співвідношення попиту і пропозицій
Математичний	Ланцюгові підстановки, арифметичні різниці, відносні величини, диференціальний, логарифмічний, інтегральний аналіз, обчислення простих і складних процентів, дисконтування
Статистичний	Кореляційний, регресійний, дисперсійний, кластерний, екстраполяційний, коваріаційний аналіз; методи головних компонентів, середніх і відносних величин, групування; графічний та індексний методи обробки рядів динаміки
Методи дослідження операцій	Використання теорії графів, ігор, масового обслуговування; побудова дерева цілей і ресурсів, сіткове планування
Економетричні	Матричний, спектральний аналіз виробничі функції, міжгалузевий баланс
Економіко-математичне моделювання та оптимальне програмування	Дескриптивні (описні), предикативні (прогностичні) та нормативні моделі; системний аналіз, машина імітація; лінійне, нелінійне, динамічне програмування

Зовнішнє середовище поділяється на зовнішнє середовище, яке зазнає прямого та опосередкованого впливу. PEST-аналіз використовується для діагностики непрямого впливу середовища. При діагностиці зовнішнього середовища прямого впливу акцент робиться на дослідженні галузевого та конкурентного середовища, в якому працює підприємство (табл. 1.3). Для оцінки стану конкуренції в певній галузі використовується метод Портера, тобто карта груп стратегічних конкурентів. [47].

Таблиця 1.3 – Стратегічно важливі ключові економічні характеристики галузі

Фактор (характеристика)	Стратегічна важливість
1	2
Розміри ринку	Невеликі ринки не приваблюють потужних/нових конкурентів; широкі ринки часто привертають увагу корпорацій, що зацікавлені у залученні компаній із сильними конкурентними позиціями у певній галузі
Темпи росту ринку	Швидкий ріст полегшує проникання на ринок, уповільнення росту призводить до виходу з ринку найбільш слабких фірм
Надлишки або нестача потужностей	Надлишки виробничих потужностей призводять до зниження цін та прибутків, скорочення потужностей – до зростання
Прибутковість галузі	Висока прибутковість сприяє появі на ринку нових компаній, низька – скороченню кількості компаній
Перешкоди для входження на ринок або виходу з нього	Високі бар'єри захищають позиції фірм, що вже діють на ринку, низькі – роблять їх позиції уразливими для фірм-новачків
Ціна – найважливіший фактор для покупців	Більше покупців купують за нижчими цінами
Стандартні товари	Покупці, мають перевагу, бо їм легше переключатись з одного продавця на іншого
Швидкі технологічні зміни	Підвищується ризик: інвестиції в цих умовах можуть виявитися малопродуктивними через швидкий моральний знос

Продовження таблиці 1.3

1	2
Вимоги до розмірів необхідних капіталовкладень	Жорсткі вимоги підвищують ризик, стає важливим ретельний розрахунок часу, виникають бар'єри входу та виходу з ринку
Вертикальна інтеграція	Підвищує вимоги до розмірів капіталу, призводить до сильних відмінностей щодо конкурентоздатності та витрат на виробництво
Економія на масштабах виробництва	Збільшує частку ринку, необхідну для досягнення конкурентоздатності за витратами
Швидке оновлення асортименту продукції	Скорочує життєвий цикл товару, збільшує ризик того, що конкуренти можуть вийти вперед

Наступним етапом діагностики після дослідження середовища, в якому функціонує підприємство, є оцінка управлінської діяльності підприємства.

Діагностику лідерської діяльності можна розділити на такі етапи:

Діагностика структури лідерства. Організаційна структура управління – це форма системи управління, що визначає склад, взаємодію та підпорядкованість виробничих, управлінських та інших підрозділів [51].

Організаційна структура визначає послідовність завдань, посад, прав і обов'язків, виходячи з яких підприємство здійснює свою виробничу та управлінську діяльність.

Аналіз організаційної структури управління підприємством починається з порівняння з прогресивними структурами управління відомих вітчизняних і зарубіжних підприємств. Порівнюють цілі, стратегії управління, рівні управління, стандарти контролю, правильність підпорядкування та відповідність назв структурних підрозділів змісту їх діяльності; відповідність розміру відділу чисельності його співробітників; ступінь, до якого ієрархічні зв'язки суб'єкта сприяють ефективному використанню його функцій; відповідність отриманих результатів роботи структурного підрозділу наведеним [52].

При діагностиці типу стратегії слід враховувати, що конкретний вид стратегії (консервативна, стабільна, реактивна, відкрита, дослідницька, прогнозована, інноваційна, маркетингова, креативна) відповідає меті системи управління підприємством. До показників, за якими можна визначити стан організаційної структури, належать:

- коефіцієнт централізації управлінських функцій;
- кількість рівнів управління;
- співвідношення чисельності лінійного та функціонального персоналу;
- фактор раціональності структури управління;
- ступінь контролю;
- рівень організації управління тощо [71].

Така система показників рекомендована для кількісної загальної оцінки ефективності організаційної структури та організаційного розвитку підприємства (табл. 1.4).

Таблиця 1.4 – Система показників оцінки організаційної структури підприємства

№ п/п	Показник	Технологія розрахунку	Призначення
1	2	3	4
1	Середня автономність одного структурного підрозділу організаційної структури		Характеризує рівень автономності роботи структурного підрозділу
2	Коефіцієнт контролю	Відношення середньої кількості працівників, що працюють в організаційній структурі чи її підрозділі, до кількості керівників певного рівня	Показує кількість підлеглих на одного керівника, що дає змогу визначити раціональність розподілу повноважень та функцій контролю
3	Разом рівень озброєності управлінського персоналу	Відношення балансової вартості оргтехніки до чисельності управлінців за певний період	Показує рівень технічного оснащення управлінської праці

Продовження таблиці 1.4

1	2	3	4
4	Показники кваліфікації управління	Сума тривалості загальнотеоретичної підготовки, спеціальної підготовки у відповідній предметній галузі (предметній області) та тривалості практичного досвіду в цій предметній галузі	Відображає реальну тривалість підготовки одного працівника для виконання певних функцій
5	Гнучкість організаційної структури	Відношення чисельності працівників, що можуть виконувати не тільки безпосередні функції, а й суміжні, до загальної чисельності працівників певного підрозділу організаційної структури	Відображає здатність працівників організаційної системи замінювати вразі необхідності один одного. Коефіцієнт не перевищує одиниці
6	Коефіцієнт децентралізації структури	Відношення чисельності управлінців первинних ланок до чисельності управлінців вищої ланки управління	Відображає рівень децентралізації структури управління. Оптимальне значення коефіцієнта = 5
7	Коефіцієнт еластичності структури	Співвідношення кількості реорганізацій до кількості впроваджень нових стратегій	Відтворює зв'язок між організаційною структурою управління та стратегічним розвитком підприємства. Значення коефіцієнта не повинно бути більшим за одиницю
8	Коефіцієнт раціональної структури	Відношення фактичної чисельності управлінців до нормативної	Відображає рівень забезпеченості підприємства управлінським персоналом

Діагностика потенціалу компанії. Підвищення конкурентоспроможності підприємства та подолання негативних ситуацій в економічному розвитку неможливі без оцінки реального стану підприємства, тобто його потенціалу [51].

Потенціал підприємства – це кількість ресурсів і виробничих можливостей підприємства, які можуть бути використані для досягнення поставлених цілей.

Термін «потенціал підприємства» дуже широкий. До складових потенціалу підприємства можна віднести: систему управління; стиль керівництва; фінанси; співробітники; маркетинг; фактичний продукт або послуга; виробництво; інновації; товарообіг; доставка; ексклюзивні можливості; соціальні послуги.

На практиці основними методами діагностики різних складових потенціалу підприємства є аналітичний, експертний, бальний, порівняльно-оціночний аналіз, економіко-математичне моделювання, машинне моделювання тощо.

Діагностика потенціалу підприємства може відбуватися у двох формах: у формі комплексного дослідження або поетапно, поелементно [66].

Вибір форми діагностики потенціалу підприємства залежить від цілей діагностики. Якщо метою є систематичний аналіз діяльності підприємства, зазвичай вибирають комплексну форму діагностики. При цілеспрямованій оцінці індивідуальних здібностей підприємства вибирають другу форму діагностики. Незалежно від обраної форми діагностики можна використовувати наступну приблизну схему:

- організаційний потенціал;
 - фінансово-економічний потенціал підприємства;
 - виробничий потенціал;
 - ринковий і збутовий потенціал;
 - людські ресурси;
 - соціальний потенціал підприємства;
 - інноваційний науково-технічний потенціал підприємства.
- Розглянуті вище елементи характеризують насамперед внутрішні можливості підприємства, тобто його внутрішній потенціал. Оцінка зовнішнього потенціалу базується на аналізі ситуації за допомогою SWOT-аналізу.

В результаті SWOT-аналізу створюється SWOT-матриця, яка включає:

- сильні сторони;
- слабкі сторони;
- можливості підприємства;
- загрози підприємства.

Наступним етапом діагностики господарської діяльності підприємства, після оперативної діагностики, є діагностика економічного та фінансового стану підприємства за допомогою фінансово-економічного аналізу [60].

Фінансово-економічний аналіз спрямований на оцінку економічного та фінансового стану, фінансових результатів та ефективності діяльності підприємства. Це дає змогу визначити напрями та межі комплексного розвитку та перебудови фінансової політики. Економіко-фінансовий стан підприємства – комплексне поняття, що виникає в результаті взаємодії всіх елементів системи взаємовідносин підприємства, яке визначається низкою виробничо-економічних факторів і характеризується системою показників, що відображають наявність, розміщення та використання його ресурсів. Від результатів господарської діяльності залежить економічне та фінансове становище підприємства. Економічне та фінансове становище підприємства необхідно систематично та комплексно оцінювати за допомогою різноманітних методів та прийомів аналізу. До основних завдань аналізу фінансового стану належать:

- експертиза прибутковості та фінансової стійкості підприємства;
- експертиза ефективності використання активів (капіталу) підприємства шляхом забезпечення підприємства власними оборотними коштами;
- об'єктивна оцінка динаміки та ліквідності підприємства, платоспроможності та фінансової стійкості;
- оцінка позиції підприємства на фінансовому ринку та кількісна оцінка його конкурентоспроможності;
- аналіз діяльності підприємства та його позиції на ринку цінних паперів;
- визначення ефективності використання фінансових ресурсів.

Аналіз фінансового стану підприємства є важливим кроком у розробці планів і прогнозів його фінансового оздоровлення_(рис. 1.2).

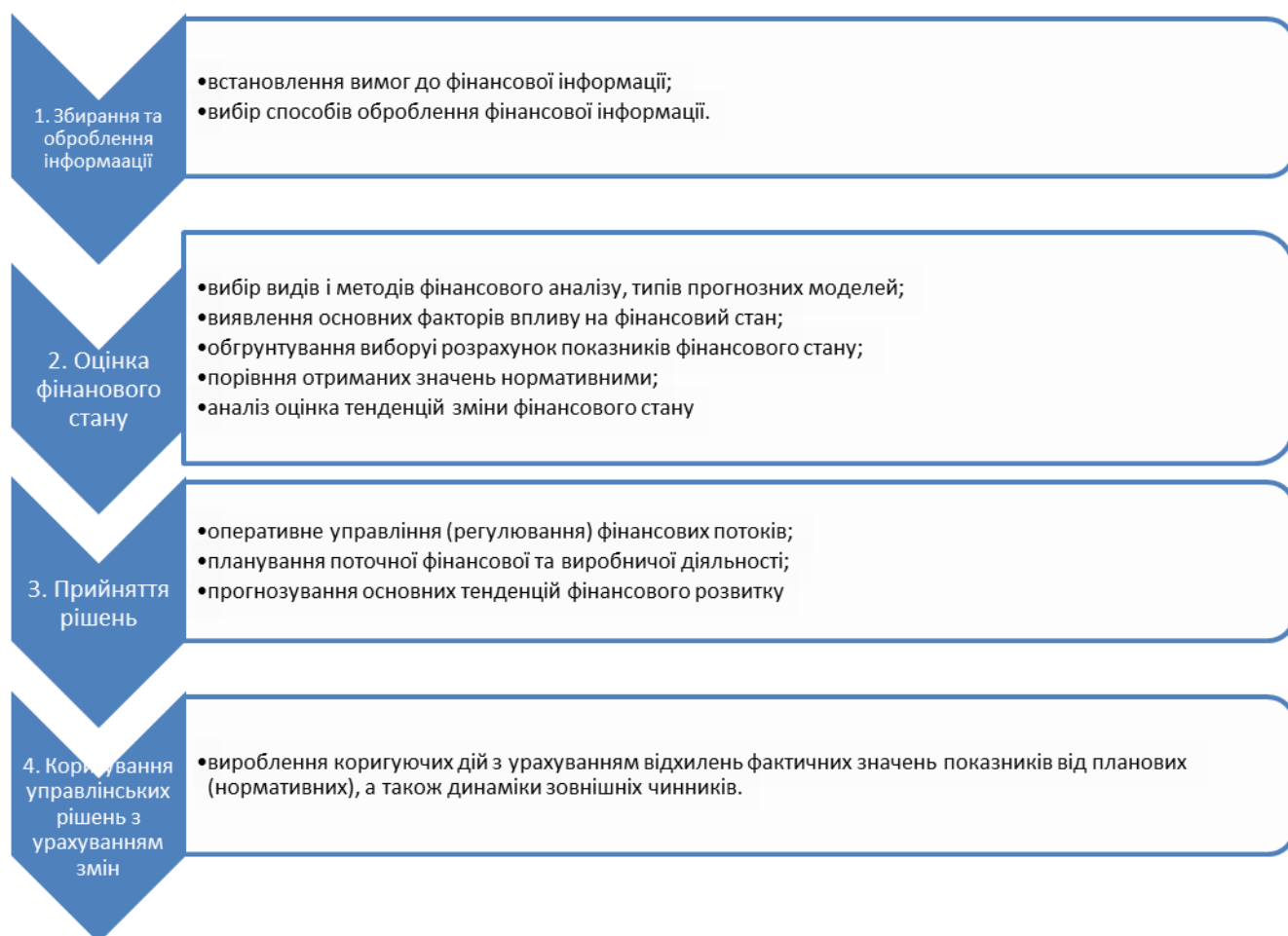


Рисунок 1.2 – Зміст і послідовність виконання фінансового аналізу

Існує два типи бізнес-аналізу: зовнішній і внутрішній. Різниця у змісті зовнішнього та внутрішнього аналізу є результатом різного інформаційного забезпечення та завдань, які ці два види аналізу вирішують [75].

Існує шість основних методів аналізу:

- горизонтальний (часовий) аналіз – порівняння окремих статей звітності за попередній період;

- вертикальний (структурний) аналіз – визначення структури економічних і фінансових показників разом з оцінкою впливу різних факторів на кінцевий результат;

- аналіз тенденцій – порівняння кожної статті звітності з кількістю попередніх періодів і визначення тренду, тобто основної тенденції в динаміці показників, вільної від впливу індивідуальних особливостей окремих періодів;

- аналіз відносних показників (коефіцієнтів) – розрахунок співвідношення між окремими пунктами звіту або балами різних форм звіту, визначення співвідношення показників;

- порівняльний аналіз – внутрішньогосподарський аналіз показників консолідованої звітності за окремими показниками підприємства та його дочірніх підприємств, а також міжгосподарський аналіз діяльності підприємства порівняно з конкурентами або з галузевими та середньогалузевими показниками;

- факторний аналіз – визначення впливу окремих факторів (причин) на ефективність детермінованих (розділених у часі) або стохастичних (невпорядкованих) методів дослідження. Факторний аналіз може бути як прямим (власне аналіз), якщо показник ефективності розбивається на окремі складові, так і навпаки (синтезним), якщо окремі його елементи об'єднуються в загальний показник ефективності [67].

Існують формальні та неформальні методи та моделі описового, прогнозного та нормативного економічного аналізу.

При аналізі господарської діяльності підприємства може бути використана велика кількість прийомів, методів і моделей аналізу, кількість і обсяг яких залежать від конкретних цілей аналізу і завдання яких визначаються кожен раз індивідуально.

Після діагностики економічного та фінансового стану підприємства на завершальному етапі прогнозується майбутня ефективність господарської діяльності підприємства. На підставі розрахунків розробляється програма заходів щодо підвищення ефективності господарської діяльності суб'єкта господарювання.

1.3. Система показників ефективності та результативності господарської діяльності підприємства

Проблема економічної ефективності завжди займала важливе місце серед актуальних проблем економіки. Інтерес до нього проявляється на різних рівнях управління економікою – від власників приватних підприємств до керівників держави [31].

Термін «ефект» у перекладі з латинської означає «результат».

Ефект може бути позитивним, якщо зміни приносять користь; негативним, якщо зміни є деструктивними, або нульовим, якщо змін немає.

Щоб визначити ефективність підприємницької діяльності, необхідно оцінити її результати. Таким результатом може бути обсяг виробленої продукції у вигляді матеріальних цінностей або прибутку. Проте масштаб цих результатів не свідчить про ефективність чи неефективність підприємства, оскільки невідомо, якою ціною були отримані ці результати. Отже, для отримання об'єктивної оцінки ефективності господарської діяльності підприємства необхідно також враховувати оцінку витрат, за рахунок яких було досягнуто конкретних результатів. Виробничий процес здійснюється за допомогою сукупності факторів, які його визначають: робоче обладнання (основний засіб); предмети праці (оборотні кошти), праця (трудові ресурси). Крім того, на виробництво впливають певні організаційні, господарські, технологічні та інші фактори. Тому всі ці ресурси має сенс оцінити як кошторис витрат. Отже, ефективність господарської діяльності підприємства – це комплексна оцінка кінцевих результатів використання основних і оборотних засобів, трудових і фінансових ресурсів, нематеріальних активів за визначений період часу [26].

Загальний механізм визначення ефективності господарської діяльності підприємства можна охарактеризувати наступним показником:

$$E_{\phi} = \frac{E}{B}, \quad (1.1)$$

де E_{ϕ} – ефективність;

E – ефект (результати);

B – витрати (ресурси) [67].

1. Слід зазначити, що перелік ресурсів підприємства, які визначають його ефективність, звісно, не є вичерпним, тобто за певних умов інші фактори можуть суттєво впливати на ефективність господарської діяльності підприємства. Однак для середньостатистичного підприємства, що працює в ринкових умовах, врахування цих факторів є найбільш прийнятною оцінкою стану підприємства.

2. Взагалі спірним є питання про те, що вважати результатом господарської діяльності, а що – витратами, що призвели до появи цих результатів. Економісти висунули багато пропозицій щодо вирішення цієї проблеми. Проте, з багатьох найбільш розумних точок зору, наступні три підходи можна поєднати [22]:

3. а) ресурс, коли економічний результат порівнюється з економічною оцінкою ресурсів, що використовуються у виробництві;

4. б) витратний, коли економічний результат порівнюється з поточними витратами, безпосередньо пов'язаними з його досягненням;

5. в) ресурсомісткий, який, як видно з назви, є компромісом між двома попередніми. Це означає, що враховується як конкретна оцінка наявних ресурсів, так і оцінка поточних витрат. Однак цей підхід слід застосовувати з великою обережністю, беручи до уваги проблему подвійного обліку та значний вплив характеристик виробництва, характерних для даної галузі (фондомісткість, капіталомісткість, трудомісткість тощо).

6. Кожен із цих підходів має свої переваги та недоліки, і придатність того чи іншого визначатиметься конкретними обставинами та цілями.

7. Стосовно чисельника формули ефективності також можна виділити три найпопулярніші підходи, які представлені схематично (рис. 1.3).

8. Проблема визначення ефективності виникає в різних ситуаціях, і її раціональне вирішення потребує використання конкретних підходів чи прийомів

у конкретних умовах. Можна виділити наступні загальні напрямки, за якими визначається ефективність (рис. 1.4).

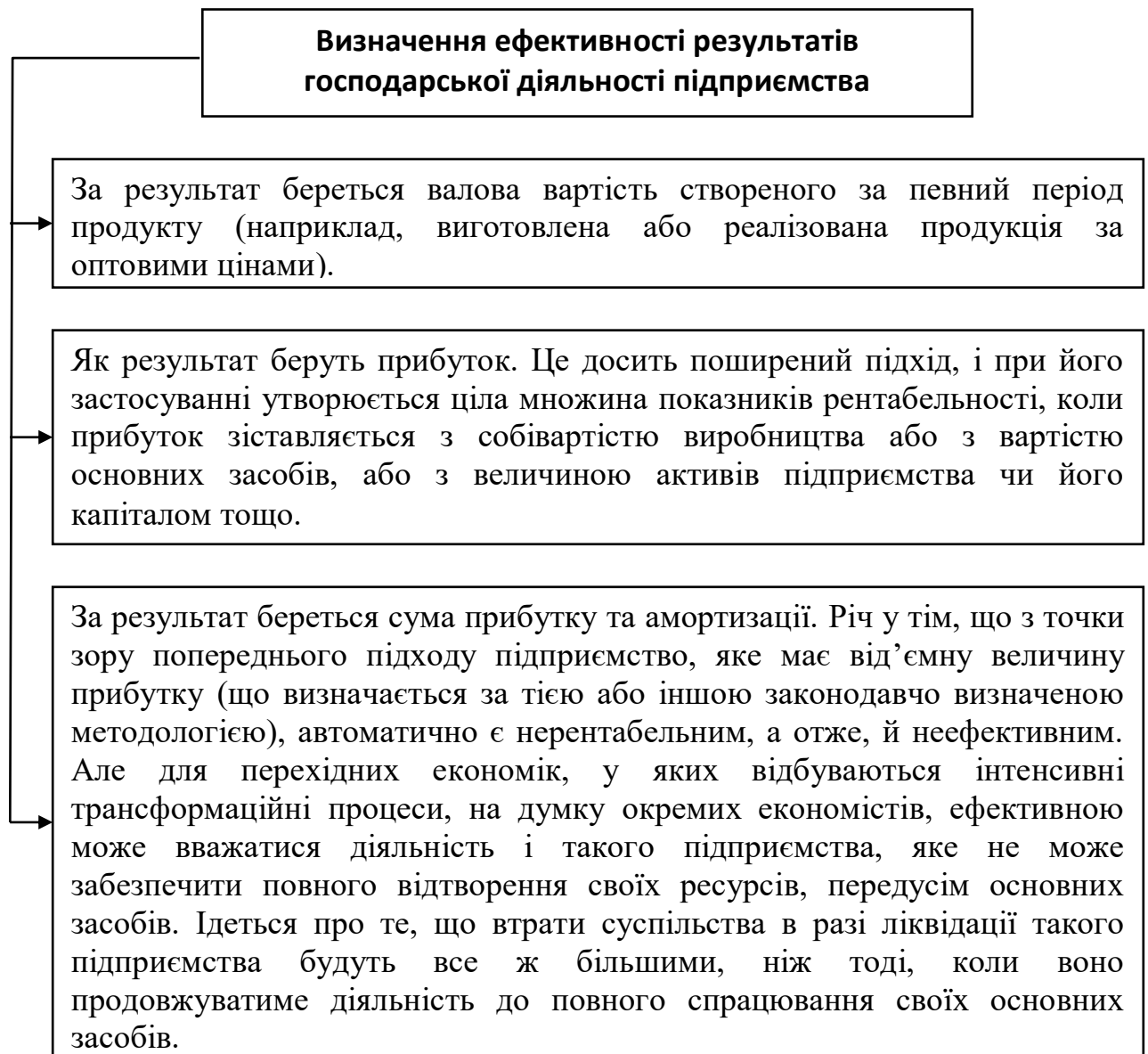


Рисунок 1.3 – Підходи до визначення ефективності результатів господарської діяльності підприємства

У першому напрямку досліджується ефективність використання ресурсів підприємства. У другому напрямку оцінка може проводитися самим підприємством, потенційним інвестором або, для забезпечення об'єктивності, незацікавленою організацією [29]. При цьому портфельних інвесторів переважно

влаштовують показники фінансової діяльності, тоді як стратегічних інвесторів цікавить їх комплексна оцінка.

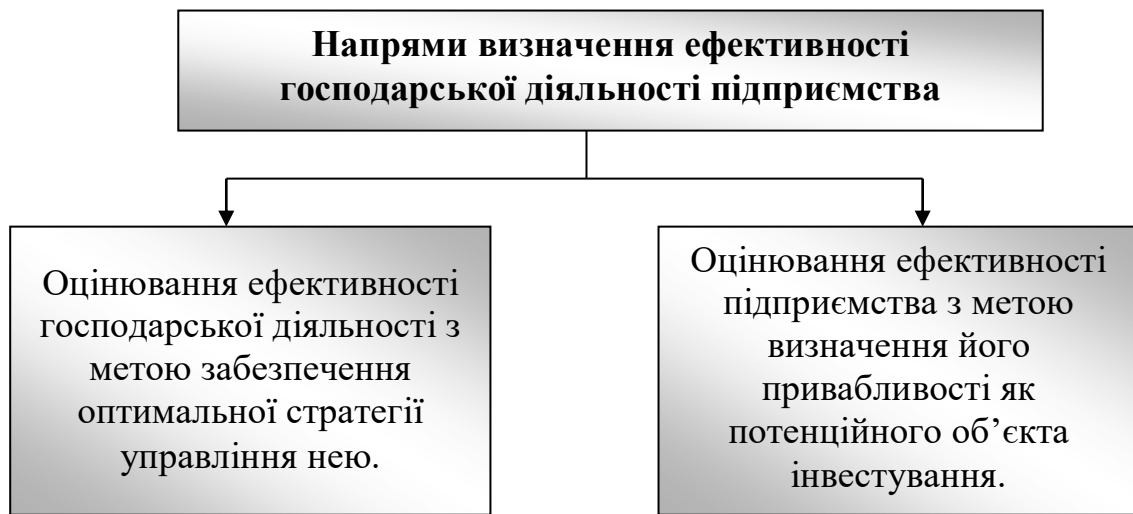


Рисунок 1.4 – Напрями визначення ефективності господарської діяльності підприємства

Оцінка ефективності господарської діяльності підприємства на макрорівні. Не можна вважати, що цей напрямок стосується лише радянського періоду, хоча, об'єктивно кажучи, саме тоді спостерігався розквіт діяльності в цьому напрямку. Проте в ринкових умовах завдання такого плану вирішуються в іншому масштабі.

Ефективність господарської діяльності – це комплексне відображення кінцевих результатів використання засобів виробництва і робочої сили у конкретний період часу.

У зарубіжній практиці термін «продуктивність виробництва та послуг» найчастіше вживається як синонім терміну «продуктивність», коли продуктивність означає ефективне використання ресурсів (праці, капіталу, землі, матеріалів, енергії, інформації) для виробництва товарів і послуг [30].

Не слід також забувати, що загальна продуктивність системи є значно ширшим поняттям, ніж продуктивність праці та рентабельність виробництва. Загальною ознакою ефективності (продуктивності) може бути необхідність досягнення мети господарської діяльності підприємства з найменшими витратами

трудового або соціального часу. Зрештою, семантичне тлумачення ефективності (продуктивності) як економічної категорії визначається об'єктивно діючим законом економії робочого часу, який є основною субстанцією багатства та мірою витрат, необхідних для його накопичення та використання суспільством. Тому підвищення ефективності виробництва слід розглядати як конкретний вираз цього закону.

Процес формування результатів та економічну ефективність підприємницької діяльності (продуктивність системи) наведено на рис. 1.5.

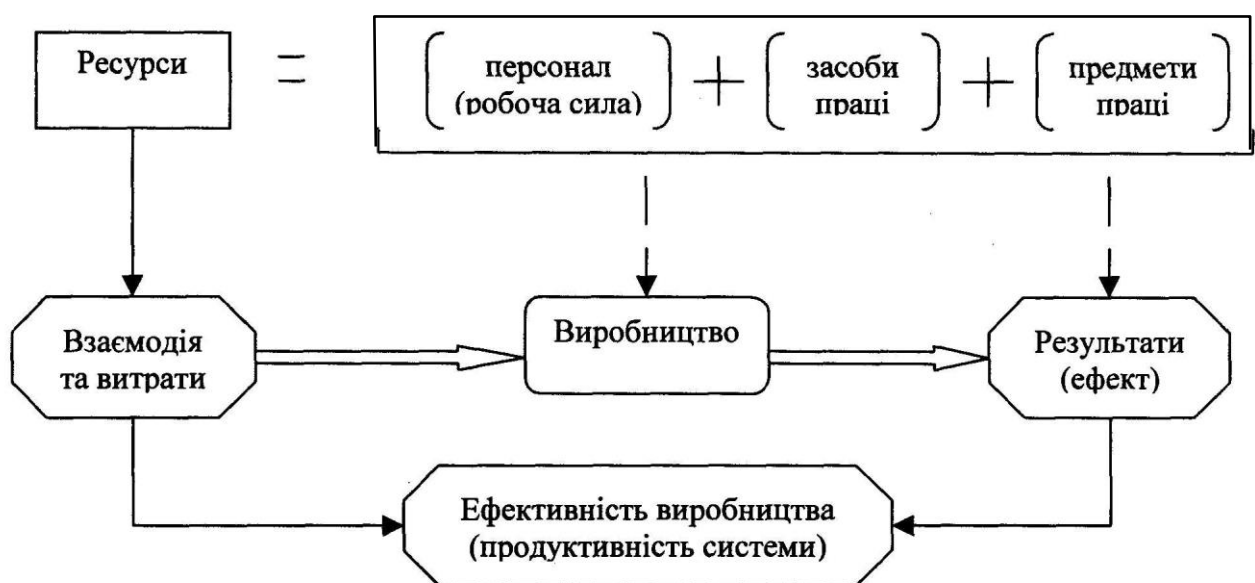


Рисунок 1.5 – Схема формування результатів та ефективності господарської діяльності

Ефективність підприємницької діяльності як найважливіший фактор, що визначає її результативність, не піддається однозначному трактуванню. Необхідно розрізняти:

- а) кінцевий результат виробничого процесу;
- б) кінцевий економічний результат господарської діяльності підприємства чи іншої інтегруючої структури як базової автономної ланки економіки.

Перший відображає матеріалізований результат виробничого процесу, виміряний обсягом продукції у вигляді матеріальних цінностей і форм вартості; другий охоплює не тільки кількість виробленої продукції, а й її споживчу вартість. Кінцевим результатом виробничого процесу (виробничо-господарської

діяльності підприємства) за певний період є чиста продукція, тобто новостворена вартість, а фінансовим результатом комерційної діяльності є прибуток (рентабельність).

Оцінка ресурсів забезпечення підприємницької діяльності та ефективності їх використання визначається системою економічних показників. Для обробки економічних показників використовуються абсолютні і відносні величини.

Абсолютні значення відображають розмір індексу з точки зору матеріалів, праці та витрат. Залежно від способу вираження їх поділяють на індивідуальні та комплексні форми [31].

Відносні величини відображають розмір показника, який виражається в кількісному співвідношенні окремих (однакових або різноіменованих) показників (коефіцієнт, частка, відсоток, кількість балів). Відносне значення вказує, як часто розмір однієї величини більший або менший за інший, або яку частку становить перший від другого, або скільки одиниць однієї величини припадає на одиницю іншої величини [39].

Систему показників ефективності виробництва можна представити такою схемою (рис. 1.6):

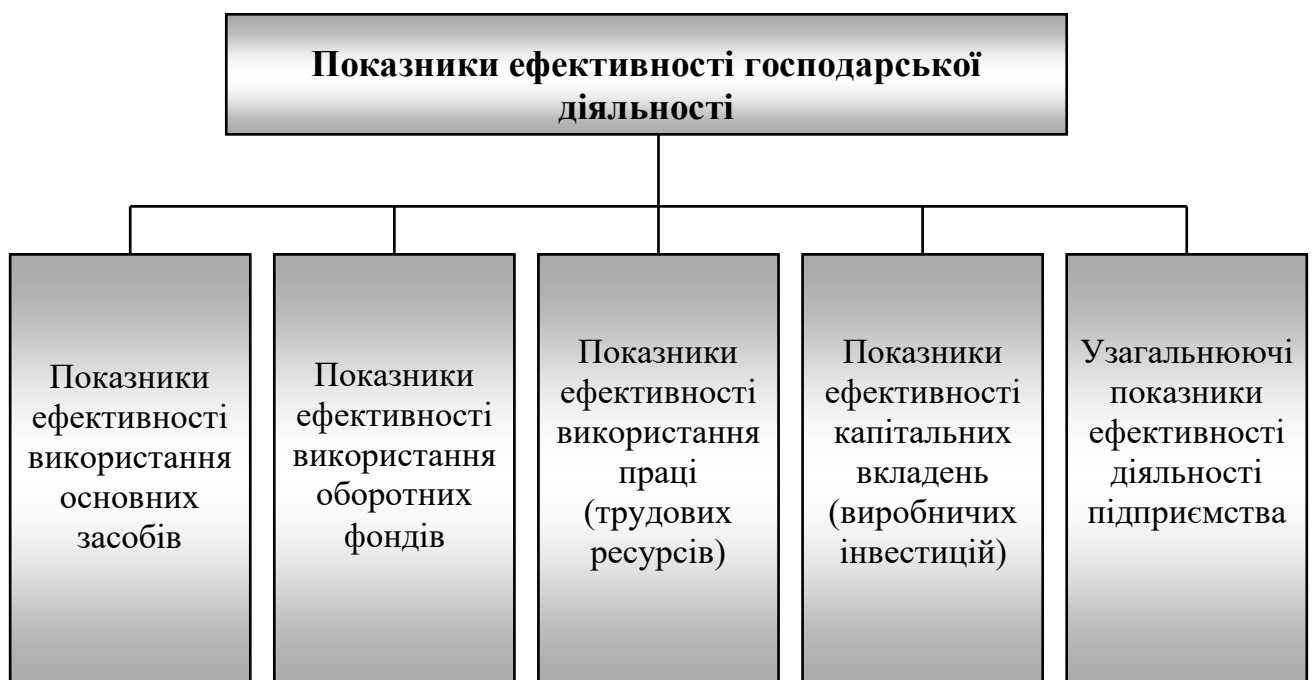


Рисунок 1.6 – Система показників ефективності господарської діяльності підприємства

Взагалі кінцевий результат господарської діяльності підприємства оцінюється за показником його ефективності: загальний прибуток і в розрахунку на одиницю ресурсу. Прибуток і відносний прибуток – рентабельність є основними показниками господарської діяльності підприємства, що характеризують інтенсивність його діяльності. Рентабельність підприємства значною мірою залежить від ступеня забезпечення фінансової віддачі ресурсів і від того, наскільки досягається рівень рентабельності в процесі формування собівартості. Співвідношення витрат і доходів є головним завданням кожного суб'єкта господарювання.

Водночас абсолютний рівень прибутку не характеризує ефективність підприємницької діяльності. Для визначення ефективності господарювання необхідно порівняти прибуток з витратами чи активами, які складають підприємницьку діяльність, тобто визначити прибутковість [35].

Процес методологічного вимірювання очікуваної чи досягнутої ефективності господарської діяльності підприємства передусім включає визначення відповідних критеріїв та створення відповідної системи показників.

Критерій – основна відмінна ознака і визначення ймовірності пізнання виду ефективності виробництва (підприємницької діяльності), за якою кількісно оцінюється рівень цієї ефективності. Правильно сформульований критерій повинен повною мірою характеризувати природу ефективності як економічної категорії і бути єдиним для всіх ланок суспільного виробництва чи господарської діяльності.

Суть проблеми підвищення ефективності виробництва (підприємницької діяльності) полягає в досягненні максимально можливого приросту виробництва (доходу, прибутку) на кожну одиницю ресурсів (витрат) – трудових, матеріальних і фінансових. Виходячи з цього, єдиним макроекономічним критерієм ефективності виробництва (господарської діяльності) є зростання продуктивності суспільної праці (побуту і матеріалу). Кількісне визначення та зміст критерію

знаходять своє відображення в конкретних показниках ефективності діяльності підприємств та інших видів діяльності суб'єктів господарювання [14].

Для створення системи показників господарської діяльності суб'єктів господарювання рекомендується керуватися певними принципами, які схематично наведено на рис. 1.7.

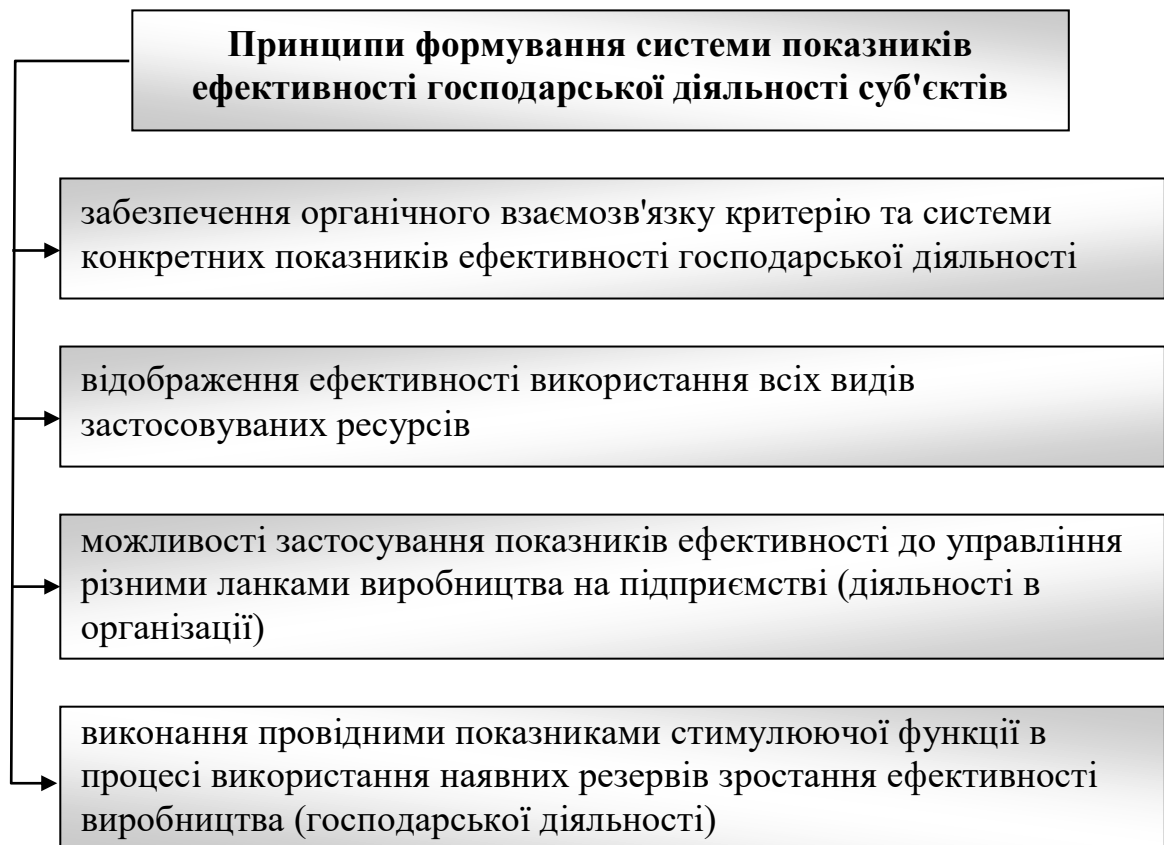


Рисунок 1.7 – Принципи формування системи показників ефективності господарської діяльності суб'єктів господарювання

Вчені по-різному підходили до визначення показників ефективності. Представники одного з них вважають, що є сенс знехтувати необхідністю індивідуальної оцінки і побудувати систему показників ефективності. А остаточний висновок, на їхню думку, має зробити експерт, який, аналізуючи цю систему показників, враховує певні неформальні обставини, особистий досвід, можливо, інтуїтивне мислення та прогнози, і на основі цього робить висновки. Інші вчені пропонують негайно зменшити численні фактори впливу та встановити комплексний показник ефективності. Звичайно, є певні компроміси.

Відомі, наприклад, методи, в яких спочатку визначається система показників, а потім до неї застосовуються певні правила коагуляції для отримання інтегральної оцінки. До прихильників єдиного індикатора належать і ті, хто будує індикатор настільки складний, що за входними параметрами він ні в чому не поступається індикаторним системам. Крім того, розроблені ситуаційні алгоритми, які дозволяють вибирати той чи інший комплексний показник на основі попереднього аналізу окремих характеристик підприємства.

Економічні показники є найважливішим інструментом реалізації економічної політики на рівні підприємств, регіонів та національних економік. На рівні підприємств вони є важливим інструментом обґрунтування управлінських рішень щодо організації інвестиційної діяльності, оптимізації витрат ресурсів та вдосконалення цінової політики. На регіональному та національному рівнях показники економічної активності мають слугувати основою для обґрунтування інвестиційної політики, управління кредитною системою та вдосконалення оподаткування [17].

Отже, система показників ефективності включає:

- перегляд витрат усіх видів ресурсів, що використовуються на підприємстві;
- створити умови для виділення резервів, що підвищують ефективність господарської діяльності;
- сприяти використанню всіх наявних на підприємстві резервів;
- надання інформації про ефективність виробництва на всіх рівнях ієрархії управління;
- виконують критеріальну функцію. Це означає, що для кожного показника повинні бути визначені правила інтерпретації його значень.

Поліпшення використання основних засобів є одним із найважливіших шляхів підвищення ефективності виробництва. Характер цього процесу має супроводжуватися відповідною оцінкою. Для кількісної оцінки використання основних фондів необхідно використовувати систему показників. Для ґрунтовної аналітичної оцінки з узагальнюючими показниками вони покликані надати

достатню інформацію для того, щоб зробити висновки щодо роботи всіх основних фондів (засобів) підприємства та виявити наявні резерви покращення їх використання [5].

До узагальнюючих показників відносять фондівдачу, фондомісткість і рентабельність основних засобів (табл. 1.5).

Фондівдача характеризує річний обсяг продукції, що припадає на одиницю постійної вартості. Фондомісткість – показник фондівдачі, за яким можна визначити величину основних фондів на одиницю продукції. Рентабельність основних фондів – відносний показник ефективності використання основних фондів, який модифікується в розрахунках залежно від прибутку та використаних ресурсів.

Таблиця 1.5 – Показники ефективності використання основних засобів

Назва	Визначення	Формула
Фондівдача	Відношення вартості виготовленої продукції (за гуртовими цінами) за рік (ВП) до середньорічної вартості основних засобів ОВФ)	$\Phi_B = \frac{ВП}{ОВФ}$
Фондомісткість	Обернений до фондівдачі	$\Phi_M = \frac{ОВФ}{ВП}$
Рентабельність основних засобів	Відношення прибутку (П), одержаного за певний період, до середньої вартості основних засобів за той самий період ОВФ)	$P_\phi = \frac{П}{ОВФ}$

Іншу групу показників становлять показники ефективності використання оборотних коштів (табл. 1.6).

Оборотний капітал підприємств постійно змінюється, переходячи з одного рівня на інший. Оборотність – це подальше проходження оборотних засобів через стадії кругообігу разом із зміною форм вартості. Оборотність оборотних засобів тісно пов'язана з їх поверненням і є однією з найважливіших ознак інтенсивності використання активів підприємства та його діяльності. Оборотність характеризується швидкістю обороту і тривалістю одного обороту.

Таблиця 1.6 – Показники ефективності використання оборотних засобів

Назва	Визначення	Формула
Коефіцієнт оборотності	Відношення вартості виготовленої продукції (за гуртовими цінами) за певний період (<i>ВП</i>) до середніх залишків оборотних засобів (<i>ОЗ</i>)	$K_{об} = \frac{ВП}{ОЗ}$
Коефіцієнт завантаження	Обернений до коефіцієнта оборотності	$K_{зав} = \frac{ОЗ}{ВП}$
Тривалість обороту	Відношення кількості днів у періоді (<i>Д</i>) до коефіцієнта оборотності за цей період (<i>Коб</i>)	$T_{об} = \frac{Д}{K_{об}}$
Рентабельність оборотних засобів	Відношення прибутку (<i>П</i>), одержаного за певний період, до середніх залишків оборотних засобів за той самий період (<i>ОЗ</i>)	$P_{оф} = \frac{П}{ОЗ} \cdot 100\%$

Коефіцієнт оборотності оборотних коштів у виробництві та реалізації продукції є основним показником їх використання.

Коефіцієнт оборотності показує, скільки продажів генерується за рік або скільки чистих продажів генерується на одиницю оборотного капіталу. Втрата цього коефіцієнта на кінець звітної періоду порівняно з його значенням на початок свідчить про уповільнення зростання оборотних коштів. За рахунок прискорення збуту можна зменшити потребу в оборотних коштах і використати вивільнені кошти для збільшення виробництва [1].

Оберненою величиною оборотності – це коефіцієнт закріплення оборотних коштів, який показує, скільки трудових ресурсів або окремих їх видів припадає на одну гривню чистих продажів. Позитивною тенденцією вважається зниження цього показника в кілька періодів.

Важливою ознакою ефективного використання оборотних коштів є час їх обороту – час обороту в днях. Час обороту – це кількість днів, які потрібні підприємству для поповнення оборотних коштів, і середній час від фінансування засобів виробництва до отримання коштів від продажу. Чим коротший час

обороту, тим менше підприємство потребує власних оборотних коштів. Вивільнені кошти можна направити на збільшення виробництва без використання податкових надходжень. Рентабельність оборотних коштів – відносний показник ефективності використання оборотних коштів підприємства, який характеризує величину прибутку на одну гривню оборотних коштів. Щодо показників ефективності трудових ресурсів можна виділити: продуктивність праці, трудомісткість, оборотні кошти [38].

Продуктивність праці є показником ефективності та результативності і характеризується співвідношенням кількості продукції, робіт чи послуг, з одного боку, та кількості праці, витраченої на виробництво цієї кількості, з іншого. Залежно від прямої чи оберненої залежності між цими величинами маємо два показники рівня продуктивності праці: продуктивність і трудомісткість. Продуктивність праці – прямий показник рівня продуктивності праці, який визначається кількістю продукції (робіт, послуг), виробленої працівником за одиницю часу. Трудомісткість – обернений показник рівня продуктивності праці, який характеризується витратами часу на виробництво одиниці продукції (робіт, послуг).

Фондоозброєність праці – показник, що характеризує рівень забезпеченості основними ресурсами промислово-виробничого персоналу підприємства. Методика розрахунку цих показників представлена в таблиці 1.7.

Таблиця 1.7 – Показники ефективності використання праці (трудових ресурсів)

Назва	Визначення	Формула
Продуктивність праці	Відношення вартості або кількості виготовленої продукції (ВП) до витрат живої праці, що відображається кількістю відпрацьованих людино-годин (ЖП). Відображає кількість продукції, що виготовляється за одиницю робочого часу	$ПП = \frac{ВП}{ЖП}$
Трудомісткість продукції	Обернений до продуктивності праці. Відображає витрати праці на виготовлення одиниці продукції	$T_m = \frac{ЖП}{ВП}$

Продовження таблиці 1.7

Фондоозброєність праці	Відношення середньої вартості основних засобів за певний період ($ОВФ$) до середньооблікової чисельності працівників ($СОЧ$) за той самий період	$B_{оз} = \frac{\overline{ОВФ}}{СОЧ}$
Зарплатомісткість продукції	Відношення фонду оплати праці ($\Phi_{он}$) до вартості виготовленої продукції (у гуртових цінах) за певний період ($ВП$)	$З_{м} = \frac{\Phi_{он}}{ВП}$

Як видно з формули, рівень рентабельності прямо пропорційний обсягу виробництва (про що свідчить обсяг прибутку) і обернено пропорційний вартості ресурсів. У зв'язку з цим рентабельність є важливим показником ефективності господарської діяльності підприємства. Підвищення рентабельності виробництва відповідає інтересам як окремого підприємства, так і всього суспільства [40].

З метою всебічної оцінки рівня та динаміки абсолютної рентабельності виробництва, виробничо-господарської та комерційної діяльності підприємства, крім основних, враховуються показники, що вказують ступінь використання кадрового потенціалу, виробничих потужностей, обладнання, людських ресурсів, матеріальних ресурсів тощо.

Окремі види ефективності можна розрізнити не тільки за різноманітністю результатів (впливів) діяльності підприємства, а й за тим, які ресурси (використані або спожиті) використовуються для розрахунків. Використані ресурси – це жива і матеріальна праця, спожиті ресурси – поточні витрати на виробництво продукції (послуг). Тому в практиці господарювання слід розрізняти ефективність використаних і спожитих ресурсів як специфічний прояв загальної ефективності виробництва (діяльності). Мова йде про так звані ресурсно-витратні підходи до визначення ефективності за відповідними показниками [37].

Узагальнений показник ефективності використання ресурсів підприємством можна розрахувати за формулою:

$$E_{зр} = \frac{ЧП}{Ч_n + (\overline{\Phi_{оз}} + \overline{\Phi_{оз}}) \cdot K_{нев}}, \quad (1.2)$$

де $E_{зр}$ – ефективність застосовуваних ресурсів, тобто рівень продуктивності суспільної (живої та уречевленої) праці;

$ЧП$ – обсяг чистої продукції підприємства;

$Ч_n$ – чисельність працівників підприємства;

$\Phi_{оз}$ – середньорічний обсяг основних засобів за відновною вартістю;

$\Phi_{оз}$ – вартість оборотних засобів підприємства;

Таблиця 1.8 – Узагальнюючі показники ефективності господарської діяльності підприємства

Назва	Визначення	Формула
Норма прибутковості	Відношення прибутку (Π), одержаного за певний період, до суми середньої вартості основних засобів за той самий період (ОВФ) та середніх залишків оборотних засобів (ОЗ)	$H_{np} = \frac{\Pi}{\overline{ОВФ} + \overline{ОЗ}}$
Рентабельність продукції	Відношення прибутку (Π), одержаного за певний період від реалізації продукції, до собівартості цієї продукції (C)	$P_{прод.} = \frac{\Pi}{C}$
Коефіцієнт ефективності застосовуваних ресурсів	Відношення чистої продукції в порівнянних цінах за рік ($ЧП$) (Чиста продукція являє собою загальну вартість усіх видів готової продукції, напівфабрикатів, робіт та послуг, які призначені для продажу різним споживачам за вирахуванням матеріальних витрат та суми амортизаційних відрахувань) до витрат ресурсів, що відображені чисельністю працівників ($Ч_{пр}$), середньою вартістю основних засобів (ОВФ) та середніми залишками оборотних засобів (ОЗ) за рік, скоригованими на коефіцієнт повних витрат праці ($K_{пвп}$) (Коефіцієнт повних витрат праці дорівнює відношенню чисельності зайнятих у сфері матеріального виробництва до обсягу створеного ВВП)	$K_{эф} = \frac{ЧП}{Ч_{пр} + (\overline{ОВФ} + \overline{ОЗ}) \cdot K_{пвп}}$

$K_{нев}$ – коефіцієнт загальних витрат на оплату праці, який визначається на макрорівні як відношення чисельності працівників у сфері матеріального виробництва до обсягу ВВП, сформованого в поточному році та на перетворення матеріальної праці у виробничі фонди в середньорічну кількість працівників [62].

Узагальнюючим показником ефективності використання спожитих ресурсів може бути індекс собівартості одиниці продукції, який характеризує рівень поточних витрат на виробництво і реалізацію продукції (рівень собівартості).

Виробничі витрати включають використані ресурси у вигляді заробітної плати (персонал), амортизаційних відрахувань (основні засоби та нематеріальні активи) і матеріальних витрат (оборотні кошти).

Серед узагальнюючих показників ефективності виробництва (господарської діяльності) того чи іншого базового суб'єкта господарювання найважливішим є відносний ступінь задоволення потреб ринку. Визначається як відношення очікуваних або фактичних продажів товарів (послуг) підприємства до конкретного попиту споживачів.

Одним із важливих узагальнюючих показників ефективності виробництва (господарської діяльності) є питома вага приросту виробництва в результаті інтенсифікації виробництва. Це пояснюється тим, що в ринкових умовах економічно і соціально вигідніше розширювати виробництво не екстенсивно (за рахунок збільшення використання ресурсів), а інтенсивно (за рахунок кращого використання наявних ресурсів). Економічний ефект від використання одиниці продукції як узагальнюючого показника ефективності виробництва розраховується як приріст чистого прибутку (доходу), тобто як приріст загального ефекту (збільшення прибутку за рахунок збільшення виробництва та продуктивності праці, економія операційних витрат та інвестиційних коштів тощо) (придбаной) промислово-технічної продукції [59].

Решта системи показників, диференційована за видами ресурсів, використовується відповідно до конкретної мети вимірювання ефективності та використання результатів цих вимірювань. Є як мінімум дві постійні цілі:

а) оцінка та узагальнення ефективності господарської діяльності виробничих підрозділів і функціональних служб з подальшим визначенням пріоритетних напрямів мотивації та реальних механізмів впливу на позитивну динаміку майбутньої діяльності;

б) Порівняння досягнутої економічної ефективності підприємства та його конкурентів на ринку з метою уникнення погіршення репутації та конкурентоспроможності підприємств [54].

Показники економічної ефективності можна поділити на дві групи – специфічні та узагальнені. Конкретні показники економічної ефективності характеризують окремі сторони економічного виробничого або (торговельного) процесу.

Узагальнені показники економічної ефективності характеризують ефективність функціонування всієї економічної системи в цілому (підприємства, підрозділу, території, народного господарства). Зведені показники є основою для загальносистемних рішень щодо вдосконалення або перепроєктування цих підрозділів. В одних випадках необхідно обґрунтувати вибір засобів досягнення конкретних цілей, в інших – вибір напрямів діяльності економічної системи (інвестиції). Конкретні показники дозволяють обґрунтовувати рішення щодо вдосконалення окремих елементів виробничих процесів [51].

Конкретні показники є основою для розрахунку узагальнень. У цьому сенсі укрупнені показники є метою розрахунку, а точніше, його засобом.

Підготовка до розрахунку рентабельності передбачає вирішення двох взаємопов'язаних завдань.

По-перше, необхідно визначити, як різні фактичні параметри (немонетарні параметри) можна перевести в оцінки витрат (доходів або витрат), що характеризують конкретні показники ефективності.

По-друге, необхідно створювати індивідуальні, конкретні кошториси витрат, що відрізняються за економічним змістом, часовим інтервалом, місцем у життєвому циклі продукції, підходом до економічних інтересів підприємства, що характеризує цю економічну систему в цілому.

Економічна діагностика дозволяє визначити, як зміна відповідних технічних або соціальних параметрів може вплинути на витрати-доходи або вартісні характеристики [52].

На значення характеристик доходу можуть впливати три основні групи факторів:

- зміна продуктивності (кількості виробленої і реалізованої продукції за одиницю часу);
- зміна якості продукції (роздрібні ціни);
- зміна тривалості періоду (тривалість періоду, під час якого можна отримати прибуток).

На значення вартісних характеристик можуть впливати дві групи факторів:

- зміна інвестицій;
- зміна поточних витрат.

Розрахунок встановлених оцінок (доходів і витрат) по кожному з параметрів, що характеризують кожну сторону обладнання (з якої б причини не був викликаний той чи інший ефект), дозволяє перейти до визначення загальних показників ефективності.

Порівняльні показники ефективності визначають шляхом порівняння абсолютних показників двох і більше варіантів реалізованої діяльності.

Враховуючи систему показників, що характеризують ефективність господарської діяльності підприємства, можна зробити висновок, що найважливішим показником є рентабельність (прибутковість) у всіх її проявах, будь то рентабельність продукції, рентабельність основних засобів чи оборотних засобів підприємства. Тому необхідно детальніше розглянути основні показники прибутковості та фінансового стану підприємства [19].

Фінансові ресурси відіграють важливу роль у забезпеченні високих результатів діяльності підприємства. Структура фінансових ресурсів впливає на фінансову стійкість підприємства, а ціна їх частки визначає рівень кінцевих фінансових результатів підприємства. У рамках діагностики визначається ефективність використання власних, залучених і позикових коштів і приймається

рішення про обмеження або збільшення окремих джерел фінансування підприємства. Управлінські рішення, спрямовані на підвищення ефективності використання фінансових ресурсів, передбачають: скорочення позикового капіталу, інвестування у високоефективні виробничі проекти, збільшення доходу від реалізації конкурентоспроможної продукції, збільшення чистого прибутку та зниження витрат, які не забезпечують очікуваних доходів від виробничої діяльності.

Діагностика ефективності підприємницької діяльності здійснюється за допомогою сукупності показників, що відображають рентабельність виробництва і реалізації товарної продукції [71].

Проте рентабельність реалізованої продукції показує, скільки копійок валового прибутку отримано на одну гривню собівартості реалізованої продукції.

Діагностика підприємства дозволяє отримати інформацію про рентабельність витрат на виробництво серійної продукції. Збільшення показників рентабельності свідчить про підвищення ефективності, а зменшення динаміки потребує розробки управлінських завдань щодо зниження витрат:

- змінні витрати на одиницю продукції;
- постійні витрати;
- надмірні витрати;
- нерозподілені постійні витрати.

Основним джерелом доходу та прибутку підприємства є його діяльність. Проте за обсягом витрат і доходів важливе місце посідає інвестиційна діяльність, пов'язана з придбанням (створенням) та реалізацією основних засобів, нематеріальних активів та фінансових інвестицій. При діагностиці ефективності діяльності необхідно розрахувати показники, що відображають рентабельність операційно-виробничої інвестиційної діяльності (табл. 1.9).

Основним джерелом інформації для оцінки ефективності операційної, виробничої та інвестиційної діяльності є звіт про фінансові результати, звіт про рух грошових коштів та примітки до річного звіту.

Таблиця 1.9 – Показники діагностики ефективності операційної та інвестиційної діяльності підприємства

Показник	Порядок розрахунку	Характеристика
Валова рентабельність продажу	Валовий прибуток/ чисту виручку від реалізації продукції *100%	Скільки копійок валового прибутку міститься в 1грн. чистої виручки від реалізації продукції
Операційна рентабельність продажу	Прибуток від операційної діяльності/чиста виручка від реалізації продукції *100%	Скільки копійок прибутку від операційної діяльності міститься в 1 грн чистої виручки від реалізації продукції
Чиста рентабельність продажу	Чистий прибуток/ чиста виручка від реалізації продукції*100%	Скільки копійок чистого прибутку міститься в 1 грн чистої виручки від реалізації продукції
Рентабельність операційної діяльності	Прибуток від операційної діяльності/витрати операційної діяльності *100%	Скільки копійок прибутку від операційної діяльності отримується на 1 грн витрат на операційну діяльність
Рентабельність інвестиційної діяльності	Прибуток інвестиційної діяльності/витрати інвестиційної діяльності*100%	Скільки копійок прибутку від інвестиційної діяльності отримується на одну гривню витрат на інвестиційну діяльність

Пропонується узагальнити розрахунок ряду показників, з яких можна вибрати відповідну кількість і вид таких показників залежно від конкретної мети аналізу (табл. 1.10).

У таблиці 1.10 наведено показники для детальної та комплексної діагностики господарської діяльності підприємства. Однак це не означає, що за всіма цими показниками завжди повинен проводитися системний аналіз господарської діяльності підприємства [64].

Таблиця 1.10 – Узагальнююча система показників, що характеризують господарську діяльність підприємства

№ п/п	Показники оцінки	Порядок розрахунку або джерело одержання вихідних даних
1	Показники оцінки майнового стану підприємства	
1	2	3
1.1	Сума господарських коштів, які є в розпорядженні підприємства	Результат нетто–балансу
1.2	Питома вага активної частини основних засобів	$\frac{\text{Вартість активної частини основних засобів} * 100\%}{\text{Вартість основних засобів}}$
1.3	Коефіцієнт зносу основних засобів	$\frac{\text{Знос}}{\text{Вартість основних засобів за балансом (первісна)}}$
1.4	Коефіцієнт оновлення основних засобів	$\frac{\text{Балансова вартість основних засобів, які надійшли за період, що аналізується}}{\text{Балансова вартість основних засобів на кінець періоду, що аналізується}}$
1.5	Коефіцієнт вибуття основних засобів	$\frac{\text{Балансова вартість основних засобів, які вибули в період, що аналізується}}{\text{Балансова вартість основних засобів на початок періоду, що аналізується}}$
2	Показники прибутковості	
2.1	Прибутковість інвестицій у звичайні акції	$\frac{\text{Прибуток після сплати податків та дивідендів на привілейовані акції} * 100\%}{[\text{Зобов'язання перед акціонерами}] - [\text{Загальна вартість акцій}]}$
2.2	Прибутковість інвестицій у фірму	$\frac{\text{Прибуток після сплати податків} * 100\%}{\text{Інвестиції}}$
2.3	Головний показник прибутковості	$\frac{\text{Прибуток до сплати податків} * 100\%}{[\text{Усього активів}] - [\text{Нематеріальні активи}]}$
2.4	Прибутковість активів	$\frac{\text{Прибуток після сплати податків та дивідендів на привілейовані акції} * 100\%}{[\text{Усього активів}] - [\text{Нематеріальні активи}]}$
2.5	Обертання матеріальних активів	$\frac{\text{Обсяг реалізації}}{\text{Матеріальні активи}}$
2.6	Прибутковість реалізації	$\frac{\text{Прибуток від реалізації} * 100\%}{\text{Обсяг реалізації}}$

Продовження таблиці 1.10

1	2	3
3	Показники ліквідності та платоспроможності	
3.1	Величина власних оборотних коштів (функціонуючий капітал)	$\frac{[\text{Власний капітал}] + [\text{Довгострокові зобов'язання}] - [\text{Основні засоби та вкладення}]}{[\text{Поточні активи}] - [\text{Поточні зобов'язання}]}$
3.2	Маневреність власних оборотних коштів	$\frac{\text{Грошові кошти}}{\text{Функціонуючий капітал}}$
3.3	Коефіцієнт покриття загальний	$\frac{\text{Поточні активи}}{\text{Поточні зобов'язання}}$
3.4	Коефіцієнт покриття	$\frac{[\text{Грошові кошти}] + [\text{Дебіторська заборгованість}]}{\text{Короткострокові позикові кошти}}$
3.5	Коефіцієнт швидкої ліквідності	$\frac{\text{Грошові кошти, розрахунки та інші активи}}{\text{Поточні зобов'язання}}$
3.6	Коефіцієнт абсолютної ліквідності (платоспроможність)	$\frac{\text{Грошові кошти}}{\text{Поточні зобов'язання}}$
3.7	Частка оборотних коштів	$\frac{\text{Поточні активи}}{\text{Усього господарських коштів (нетто)}}$
3.8	Частка виробничих запасів у поточних активах	$\frac{\text{Запаси та витрати}}{\text{Поточні активи}}$
3.9	Частка власних оборотних коштів у покритті запасів	$\frac{\text{Власні оборотні кошти}}{\text{Запаси та витрати}}$
3,10	Коефіцієнт покриття запасів	$\frac{\text{Стабільні джерела покриття}}{\text{Запаси та витрати}}$
3.11	Коефіцієнт критичної оцінки	$\frac{[\text{Гроші}] + [\text{Ринкові цінні папери}] + [\text{Дебіторська заборгованість}]}{\text{Поточні пасиви}}$
3.12	Період інкасації дебіторської заборгованості	$\frac{\text{Дебіторська заборгованість}}{[\text{Продаж у кредит}] : [\text{Кількість днів у періоді}]}$
3.13	Тривалість кредиторської заборгованості	$\frac{\text{Кредиторська заборгованість}}{[\text{Закупівлі}] : [\text{Кількість днів у періоді}]}$
3.14	Співвідношення довгострокових зобов'язань кредиторам та довгострокових джерел фінансування (коефіцієнт довгострокових зобов'язань)	$\frac{\text{Довгострокові пасиви}}{[\text{Зобов'язання перед акціонерами}] + [\text{Довгострокові пасиви}]}$
3.15	Коефіцієнт поточної заборгованості	$\frac{\text{Поточні пасиви}}{\text{Зобов'язання перед акціонерами}}$

Продовження таблиці 1.10

1	2	3
3.16	Співвідношення грошових потоків та заборгованості кредиторам	$\frac{\text{Грошові потоки}}{\text{Заборгованість кредиторам}}$
3.17	Співвідношення грошових потоків та довгострокових зобов'язань кредиторам	$\frac{\text{Вхідні грошові потоки}}{\text{Довгострокові пасиви}}$
3.18	Коефіцієнт автономії (незалежності)	$\frac{\text{Власні кошти}}{\text{Майно підприємства}}$
3.19	Коефіцієнт співвідношення позикових та власних коштів	$\frac{\text{Позикові кошти}}{\text{Власні кошти}}$
3.20	Співвідношення нерозподіленого прибутку до всієї суми активів	$\frac{\text{Нерозподілений прибуток}}{\text{Уся сума активів}}$
3.21	Обертання матеріальних запасів	$\frac{\text{Продаж}}{\text{Матеріальні запаси}}$
4	Показники фінансової стійкості та стабільності підприємства	
4.1	Коефіцієнт автономії (незалежності)	$\frac{\text{Власні кошти}}{\text{Майно підприємства}}$
4.2	Коефіцієнт співвідношення позикових та власних коштів	$\frac{\text{Позикові кошти}}{\text{Власні кошти}}$
4.3	Коефіцієнт довгострокового залучення капіталу	$\frac{[\text{Довгострокові кредити}] + [\text{Довгострокові позики}]}{[\text{Власні кошти}] + [\text{Довгострокові кредити}] + [\text{Довгострокові позики}]}$
4.4	Коефіцієнт маневреності власних коштів	$\frac{[\text{Власні кошти}] + [\text{Довгострокові кредити}] + [\text{Довгострокові позики}] - [\text{Позаоборотні активи}]}{[\text{Власні кошти}] + [\text{Довгострокові кредити}] + [\text{Довгострокові позики}]}$
4.5	Коефіцієнт реальної вартості основних фондів у майні підприємства	$\frac{[\text{Вартість основних фондів}] - [\text{Сума накопиченої амортизації}]}{\text{Вартість майна підприємства за підсумком нетто-балансу}}$
4.6	Коефіцієнт концентрації власного капіталу	$\frac{\text{Власний капітал}}{\text{Активи}}$
4.7	Коефіцієнт фінансової залежності	$\frac{\text{Активи}}{\text{Власний капітал}}$
4.8	Коефіцієнт концентрації залученого капіталу	$\frac{\text{Залучений капітал}}{\text{Усього господарських коштів}}$
4.9	Коефіцієнт довгострокового залучення позикових коштів	$\frac{\text{Довгострокові зобов'язання}}{[\text{Довгострокові зобов'язання}] + [\text{Власний капітал}]}$

Продовження таблиці 1.10

1	2	3
4.10	Коефіцієнт структури залученого капіталу	<u>Довгострокові зобов'язання</u> Залучений капітал
4.11	Показник заборгованості акціонерам	<u>Усього заборгованості акціонерам * 100%</u> Усього активів
5	Показники рентабельності підприємства	
5.1	Рентабельність продажу	<u>Прибуток від реалізації продукції (робіт, послуг)</u> Виручка від реалізації
5.2	Рентабельність основної діяльності	<u>Прибуток від реалізації продукції</u> Витрати на виробництво продукції та її реалізацію
5.3	Рентабельність власного капіталу	<u>Чистий прибуток</u> Середня величина власного капіталу
5.4	Період окупності власного капіталу	<u>Середня величина власного капіталу</u> Чистий прибуток
5.5	Рентабельність усього капіталу підприємства	<u>Балансовий прибуток</u> Підсумок балансу
5.6	Рентабельність перманентного капіталу	<u>Балансовий прибуток</u> Підсумок I розділу пасиву балансу
6	Показники ділової активності	
6.1	Загальне обертання капіталу	<u>Виручка від реалізації</u> Підсумок балансу
6.2	Обертання мобільних коштів	<u>Виручка від реалізації</u> Підсумок II та III розділів активу балансу
6.3	Обертання матеріальних оборотних коштів	<u>Виручка від реалізації</u> Підсумок II розділу активу балансу
6.4	Обертання готової продукції	<u>Виручка від реалізації</u> Готова продукція
6.5	Обертання дебіторської заборгованості	<u>Виручка від реалізації</u> Дебіторська заборгованість
6.6	Середній строк обороту дебіторської заборгованості	<u>360 x Дебіторська заборгованість</u> Виручка від реалізації
6.7	Обертання кредиторської заборгованості	<u>Виручка від реалізації</u> Кредиторська заборгованість
6.8	Середній строк обороту кредиторської заборгованості	<u>360 x Дебіторська заборгованість</u> Виручка від реалізації
6.9	Фондовіддача основних засобів та інших позаоборотних активів	<u>Виручка від реалізації</u> Підсумок I розділу активу балансу

1	2	3
6.10	Обертання власного капіталу	$\frac{\text{Виручка від реалізації}}{\text{Підсумок 1 розділу пасиву балансу}}$
7	Показники акціонерного капіталу	
7.1	Прибутковість акцій	$\frac{\text{Дивіденди власників акцій 100\%}}{\text{Ринкова ціна акції}}$
7.2	Дохід на звичайну акцію	$\frac{\text{Прибуток після сплати податків та дивідентів на привілейовані акції}}{\text{Кількість звичайних акцій}}$
7.3	Цінність акції	$\frac{\text{Ринкова ціна акції}}{\text{Дохід на акцію}}$
7.4	Рентабельність акції	$\frac{\text{Дивіденд на одну акцію}}{\text{Ринкова ціна акції}}$
7.5	Дивідендний вихід	$\frac{\text{Дивіденд на одну акцію}}{\text{Середній дохід на одну акцію}}$
7.6	Коефіцієнт котирування акції	$\frac{\text{Ринкова ціна акції}}{\text{Облікова ціна акції}}$

Слід зазначити, що всі показники, що характеризують господарську діяльність підприємства, взаємопов'язані. Отже, оцінити реальний стан господарської діяльності підприємства можна лише за певною сукупністю показників з урахуванням впливу на відповідні показники різноманітних факторів.

Розглянемо ще один аспект визначення показника оцінки господарської діяльності підприємства за сферою реалізації. Для оцінки результатів господарської діяльності підприємства важливо визначити ступінь економічного впливу, який воно матиме на національну економіку. Проте цей ефект неможливо охарактеризувати одним показником [69].

Існує принаймні три різних незалежних індикатора цього ефекту:

$$\begin{aligned} E_{n_1} &= Q_{mn} \\ E_{n_2} &= P_{pn} , \\ E_{n_3} &= \Delta\Pi_c \end{aligned} \quad (1.3)$$

де: Q_{mn} – обсяг виробленої товарної продукції;

P_{pn} – отриманий підприємством прибуток;

$\Delta\Pi_c$ – додатковий прибуток, отриманий споживачем у процесі використання випущеної даним підприємством продукції.

Отже, мова йде про комплексну оцінку ефективності господарської діяльності підприємства. Для цієї мети доцільно застосовувати інтегральний показник сумарного економічного ефекту (E_c), який розраховується за такою формулою:

$$E_c = (E_o + E_n) \times N = (E_o + E_{np} + T_c) \times N, \quad (1.4)$$

де: E_o – економічний ефект за рахунок зміни витрат на виготовлення виробу, грн.;

E_n – економічний ефект за рахунок аміни поточних витрат на використання виробу за весь період його експлуатації, грн.;

E_{np} – економічний ефект на поточних витратах за рік експлуатації виробу, грн.;

T_c – строк служби виробу, років;

N – кількість вироблених і введених в експлуатацію виробів за календарний період.

У відповідності з вище вказаним критерієм, умовою ефективної господарської діяльності підприємства, з точки зору суспільства, яка свідчить про економію суспільної праці, є:

$$E_c > 0;$$

Слід зазначити, що одноразові витрати на виробництво конкретного продукту, понесені до початку масового виробництва, можуть суттєво вплинути на складову ефекту, оскільки протягом тривалого періоду вони віднімаються від витрат виробництва.

До узагальнюючих показників ефективності господарської діяльності підприємства відноситься показник відносного ступеня задоволення потреб ринку його продукцією (ринкова частка), який являє собою відношення очікуваного або фактичного обсягу реалізації продукції підприємства до загального споживчого попиту на ці продукти. Слід зазначити, що лише позитивна динаміка цього показника при незмінності інших факторів свідчить про ефективне функціонування підприємства на ринку.

До загальних показників функціонування підприємства в ринкових умовах відносяться особливо важливі показники, що визначають питому вагу приросту продукції в результаті підвищення продуктивності праці, зниження трудомісткості, удосконалення технології, підвищення якості продукції, впровадження сучасних науково-технічних досягнень і новітні інформаційні системи.

У кожному конкретному випадку можна визначити частку підвищення продуктивності в результаті скорочення витрат ресурсів, активації процесу та інших факторів. Для цього використовують факторний аналіз, метод ланцюгової підстановки та інші аналітичні методи. Методи діагностики виробничої діяльності дозволяють діагностувати ефективність операційної та інвестиційної діяльності з метою визначення ресурсів і факторів впливу. Для підвищення ефективності операційної та інвестиційної діяльності необхідно: збільшити прибуток від реалізації; зниження собівартості реалізованої продукції; зменшення адміністративних витрат; зниження витрат на збут, збільшення доходів від іншої операційної діяльності; збільшення чистого прибутку; зменшення витрат на придбання витратних матеріалів, не використаних у виробництві в поточному році, зменшення витрат на сплату податків; інвестиції у виробничі проекти з коротким терміном окупності; здійснення збиткових фінансових вкладень, реалізація основних засобів, які не використовуються у виробничій діяльності підприємства.

Результати діагностики оборотних і необоротних засобів дозволяють виявити резерви підвищення ефективності їх використання і на цій основі прийняти такі управлінські рішення: зменшення частки пасивних основних засобів; заміна використаних ресурсів; впровадження нових засобів виробництва при менших витратах енергоресурсів і матеріальних ресурсів; продаж збиткових довгострокових вкладень; реструктуризація довгострокової дебіторської заборгованості; прискорення процесу переведення основних засобів із незавершених капітальних вкладень у виробничі фонди; здача в оренду основних засобів, не пов'язаних з діяльністю підприємства; прискорення оборотності оборотних активів; мінімізація витрат оборотних коштів при використанні; оптимізація сировини та незавершеного виробництва; скорочення тривалості виробничого циклу; удосконалення організації

матеріально-технічного забезпечення; прискорення продажів комерційної продукції; зменшення надлишкових оборотних коштів; реструктуризація дебіторської заборгованості; зменшення кількості готівки в касі та на рахунках у банках з метою зменшення ризику їх знецінення; створення запасів сировини за встановленими нормами. Діагностика ефективності використання основних засобів і основних фондів дозволяє виявити прогалини в діяльності виробничого підприємства з метою забезпечення раціонального та оптимального використання потенційних ресурсів [65].

Загалом, методи діагностики підприємницької діяльності в конкретних сферах дозволяють виділити ті сфери діяльності, які є збитковими і потребують прийняття рішень і виконання конкретних дій. Результати діагностики дозволяють обґрунтувати прийняте рішення та вивести підприємство на більш високий рівень економічного розвитку.

1.4. Основні напрями підвищення ефективності господарської діяльності підприємства

Заходи підвищення ефективності господарської діяльності підприємства – це шляхи досягнення більшої ефективності діяльності шляхом забезпечення належного функціонування факторів, які дозволяють ефективніше використовувати наявні ресурси та організаційно-інноваційний потенціал.

Основними сюжетними лініями при розгляді факторів, що мобілізують резерви, є напрямки або методи забезпечення (чи використання) резервів підвищення ефективності діяльності підприємства. Ці резерви включають:

- запаси ресурсів;
- організаційно-технологічні резерви;
- резерви підвищення якості продукції;
- застереження щодо найважливіших узагальнюючих результатів роботи [51].

Розглянута система підходів до визначення ефективності сама по собі наочно показує основні напрямки пошуку резервів підвищення ефективності діяльності підприємства. Але як узагальнення визначимо схему цього пошуку (рис. 1.8).



Рисунок 1.8 – Пошук резервів підвищення ефективності господарської діяльності підприємства [43]

Загалом проблема визначення ефективності господарської діяльності підприємства та пошуку шляхів її підвищення є складною і важко формалізованою. Адже кожне підприємство – це складна система, яку важко спростити, не втративши її основних функцій. Тому було б помилкою сподіватися на просту і зрозумілу схему аналізу, за допомогою якої можна досягти бажаного результату у всіх випадках.

Запропонована схема задає загальні напрямки аналізу об'єктів. Перший з них – ресурсний – відображає нагальну необхідність аналізу ефективності наявної матеріально-виробничої бази та живої робочої сили. Необхідно враховувати ступінь завантаження обладнання в часі, структуру виробничої

собівартості продукції, що випускається, виходячи з співвідношення часток амортизації, матеріальних витрат і трудових витрат. Ці показники необхідно включити в динаміку і по можливості порівняти з показниками найближчих конкурентів. Якщо говорити про оборотні кошти, то найважливішим показником є швидкість оборотності.

Крім того, слід звернути увагу на інші напрями раціоналізації використання матеріальних ресурсів:

- проаналізувати основні причини втрат і нераціонального використання ресурсів;
- забезпечити відповідне нормування матеріальних витрат; організувати використання вторинних ресурсів;
- створити систему сприяння економії сировини, енергії та матеріалів та перевірити її ефективність;
- акцентувати на використанні сучасних, високих технологій [26].

Матеріали для діагностики ефективності використання кадрового потенціалу підприємства повинні бути спрямовані на такі аспекти:

- внутрішньозмінні втрати робочого часу;
- втрати робочого часу через плинність кадрів;
- ступінь використання засобів механізації, автоматизації праці та обчислювальної техніки;
- аналіз системи мотивації співробітників;
- визначення професійно-кваліфікаційного складу працівників.

У другому напрямку, тобто організаційному, ми шукаємо шляхи підвищення ефективності процесів, що відбуваються на підприємстві. По-перше, розглядається ефективність управління [18].

Організація виробничого процесу є важливим елементом ефективності господарської діяльності підприємства, а отже, значним резервом її вдосконалення. В конкретних умовах підприємства варто проаналізувати всі аспекти, що визначають ефективність організації праці – від рівня робочого місця окремого працівника або спеціаліста до рівня всього підприємства.

Звичайно, щодо виробничих підприємств, враховуючи специфіку їх діяльності, особливу увагу слід приділяти можливості використання більш ефективних видів виробництва (масове виробництво, великосерійне виробництво).

Ще одним напрямком пошуку шляхів підвищення ефективності є технологічна сфера.

Вирішення проблеми технологічної відсталості особливо актуальне для українських компаній. Причому проблема ця комплексна і складається щонайменше з двох елементів: матеріального і нематеріального. Перше – покращення технічної бази, друге – організаційно-правові проблеми. На думку багатьох економістів, для подолання техніко-технологічного розриву необхідний не тільки перехід до сучасних технологій, а й побудова комплексу відносин, який називається корпоративною культурою. Звичайно, таку культуру повинні сприймати найпрогресивніші підприємства з багаторічним досвідом роботи на ринку.

Для оцінки ефективності діяльності підприємства та пошуку шляхів її підвищення необхідно виділити окремі структурні елементи, щоб полегшити розуміння цих питань. Однак зрозуміло, що ці питання справді складні. Їх вирішення потребує комплексного, системного підходу та ретельної перевірки всіх підрозділів, служб і процесів, через які вони проходять. Тільки на основі системного аналізу можна дійсно адекватно оцінити ситуацію на підприємстві та розробити ефективні дії, спрямовані на її покращення [16].

Розглянемо більш детальну характеристику кожного з цих видів ресурсів. Ресурсні резерви підприємства включають резерви кращого використання основних і оборотних засобів (основних і оборотних коштів) і резерви більш ефективного використання трудових ресурсів (резерви підвищення продуктивності праці).

Функціонування основних і оборотних засобів в умовах ринку показало, що державне регулювання основних і оборотних засобів має бути надзвичайно важливою умовою їх ефективного обороту і відтворювальних процесів.

Ринкові відносини та конкуренція певною мірою регулюють процеси обороту капіталу. Проте досвід ринкової економіки показав, що цього недостатньо. Для досягнення оптимального рівня оновлення основних фондів в економічно розвинутих країнах проводяться поглиблене вивчення оборотності капіталу, постійний аналіз зносу, віку та повної вартості робочого обладнання. Центральні господарські одиниці розробляють різні методи державного втручання, розробляють спеціальні програми, закони та стимули для сприяння ліквідації застарілого обладнання праці та поновленню його запасів, що є необхідною умовою підвищення ефективності суспільного виробництва [14].

Капітал підприємства рухається через банківські установи. Крім того, держава володіє акціями в багатьох комерційних банках і, таким чином, може впливати на рух банківського капіталу і, таким чином, на обіг капіталу.

Регулятивну функцію в цій сфері виконує також державна регуляторна структура, наприклад, Національний банк України, однак ефективний механізм управління часткою державного капіталу в підприємствах і банках ще не створений і не готовий до використання, що не дозволяє реалізувати можливості державного регулювання, які повинні бути розширені.

Важливо встановити співвідношення основного і оборотного капіталу. Оборотний капітал є «грошовою основою» створення всього капіталу, і його відношення до основних засобів має бути пропорційним, щоб забезпечити нормальний обіг вартості всього капіталу. При встановленні та підтримці раціональної структури всього циклу господарської діяльності та основних фондів необхідно враховувати зв'язки між часом перебування у виробничій сфері та обігу в управлінні капіталом як на окремому підприємстві, так і на макрорівні [5].

Нормальний обіг оборотних коштів є необхідною умовою досягнення підприємством повного ефекту від технологічного оновлення виробництва, що часто призводить до вивільнення оборотних коштів у результаті скорочення часу виробництва. Ці кошти можуть бути спрямовані на капітальні інвестиції. Наведені положення свідчать про важливість прискорення оборотності

оборотних коштів. Отже, для мобілізації резервів підвищення ефективності використання оборотних коштів необхідно, перш за все, враховувати фактори, що прискорюють їх оборотність, зокрема:

- зменшення обсягу виконуваних робіт;
- удосконалення системи логістики для оптимізації виробничих запасів;
- прискорення збуту готової продукції (активізація маркетингової діяльності);
- зниження обсягів дебіторської заборгованості [10].

Основними напрямками підвищення ефективності використання основних фондів підприємства є:

- покращення їх складу, структури та якості;
- зниження капіталомісткості продукції, що випускається підприємством, підвищення фондівіддачі та ефективності праці на підприємстві;
- створення (вдосконалення існуючої) системи матеріальної мотивації для більш раціонального (ефективного) використання ОВФ та забезпечення успішного функціонування цієї системи.

На продуктивність праці впливає ряд факторів, які розуміються як об'єктивні сили або причини її зміни. Найважливіші загальні фактори підвищення продуктивності на підприємстві включають:

- підвищення техніко-технологічного рівня виробництва;
- удосконалення організації виробництва, праці та управління;
- соціальний розвиток колективу.

Мобілізація резервів підвищення продуктивності праці на підприємстві має бути засобом досягнення цієї мети, забезпечуючи дію факторів, що впливають на зміну продуктивності в бік мобілізації резервів. Такі заходи називають методами або напрямками підвищення продуктивності праці.

Забезпечення резервів підвищення рентабельності інвестицій і рентабельності виробництва має забезпечуватися шляхом максимізації доходів і прибутку підприємства та досягнення найбільш ефективного використання ресурсів, як описано вище.

Ознайомившись з теоретико-методологічними аспектами діагностики ефективності господарської діяльності підприємства, можна зробити висновок, що ця проблема є комплексною і потребує вирішення.

РОЗДІЛ 2

ОРГАНІЗАЦІЙНО-ЕКОНОМІЧНА ХАРАКТЕРИСТИКА

СТОВ «АГРОФІРМА «ІМ.ДОВЖЕНКА»

2.1. Аналіз середовища функціонування СТОВ «Агрофірма «Ім. Довженко»

З одного боку, аграрний сектор України є самодостатньою галуззю національної економіки, з іншого – результати аграрної економіки є запорукою розвитку економіки, одним із найважливіших джерел енергії для державного бюджету та надходження іноземної валюти. Сьогодні аграрний ринок є одним із найважливіших елементів усієї економіки. Однією з причин є те, що він може генерувати значну частину валового внутрішнього продукту (рис.2.1).



Рисунок 2.1 – Структура ВВП України за видами економічної діяльності, 2022 р., % [13]

Від так, у структурі валового внутрішнього продукту України, сільське господарство займає третє місце з часткою 12% після промисловості (23%), та будівельної галузі (16%).

Основною характеристикою ринку є аналіз його рівноваги, тобто відсутність надлишку і дефіциту товарів, вироблених таким ринком (табл.2.1).

Таблиця 2.1 – Сальдо аграрного ринку України в 2020-2022 рр., млн грн.
[12]

Ключові показники стану аграрного бізнесу України	Роки			Абсолютне відхилення від базового	Темп приросту, від базового, %
	2019	2020	2021		
Національне виробництво	707792	847587	842767	134975	19,07
Імпорт	114398	137511	148251	33853	29,59
Експорт	472272	506250	572329	100057	21,19
Внутрішнє споживання	349918	478848	418689	68771	19,65

Так, згідно з таблицею 2.1, ринкова рівновага в аграрному секторі забезпечується експортом надлишкової продукції за межі України, оскільки експорт сільськогосподарської продукції у 2020 р. становив 66,7% внутрішнього виробництва, у 2021 р. – 59,7%, у 2022 р. – 67,9%. Також спостерігається тенденція до зростання показників у 2022 році порівняно з 2021 роком: загальне виробництво на 19,07% (+134,975 млн. грн.), імпорт на 25,59% (+33,853 млн. грн.), експорт – 21,19% (+100,057 млн. грн.) та внутрішнього споживання відповідно – 19,65% (+68 771 млн. грн.).

Загалом ринок сільськогосподарської продукції вважається диверсифікованим, що зумовлено не лише кількістю товарних груп в асортименті, а й широким вибором варіантів продукції, сфер застосування продукції та галузей виробництва, починаючи від харчової, медичної, промислової й технічної. Потенційні переваги такої диференціації включають збільшення загальної частки ринку; відбирання частки ринку у конкурентів; збільшення валового прибутку на кожну гривню продажу.

Ціни на сільськогосподарську продукцію на міжнародному ринку визначають не виробники, а постачальники. Тому ринок сам регулює або встановлює мінімальні та максимальні ціни. В рамках ринкових механізмів будь-яке державне регулювання цін матиме вкрай негативні наслідки, включаючи зниження попиту і, як наслідок, створення надлишкових запасів, зниження цін і, зрештою, зменшення виробництва зерна та стагнацію.

Однак слід зазначити, що одним із найважливіших факторів є формування цін на світовому ринку сільськогосподарської продукції, ціни на сиру нафту та нафтопродукти. За даними спеціально проведеного дослідження на основі моделі часткової рівноваги, падіння світових цін на нафту призводить до зниження ціни на насіння соняшнику на 3%, пшениці на 4%, цукру на 5% і шроту на 6%, для етанолу – на 13% та для мінеральних добрив – на 14% [22]. Якщо ціни на нафту на світовому ринку впадуть майже втричі, як у 2016-2020 роках, то падіння цін на агропродукцію буде ще більшим. Тому ми можемо припустити ринок сільськогосподарської продукції з помірно контрольованими цінами.

Вимоги для виходу на сільськогосподарське виробництво можна вважати відносно простими. Галузь складається з ряду підприємств, починаючи від невеликих виробників і закінчуючи холдинговими компаніями та корпораціями. Тому, щоб вирощувати соняшник чи іншу продукцію, потрібна лише земля, транспорт і невеликий капітал. Єдина умова – наявність кліматичних умов і ринку збуту продукції.

Проаналізуємо структуру національного сільськогосподарського виробництва (табл.2.2).

Український ринок агропродукції з року в рік зростає порівняно з базовим періодом 2020/21 МР показник зріс на 14,43%. Найбільшу частку на українському ринку займають холдинги «Кернел» і «Нібулон», їх частка становить 6-7%. Загалом на проаналізовані компанії припадає МР 49,95% ринку сільськогосподарської продукції у 2020/21.

Таблиця 2.2 – Динаміка структури вітчизняної галузі виробництва сільськогосподарської продукції [25, с.24]

Показники	2018/19		2019/20		2020/21		Абсолютне відхилення від базового	Темп зміни,
	млрд. дол. США	%	млрд. дол. США	%	млрд. дол. США	%		
Kernel	1,38	7,90	1,4	7,38	1,5	7,51	0,12	8,70
Nibulon	1,2	6,87	1,2	6,33	1,4	7,01	0,2	16,67
Вінницький ОЖК	0,98	5,61	1,1	5,80	1,2	6,01	0,22	22,45
Оптимус Агро Холдинг Лтд	0,78	4,47	0,9	4,74	1,1	5,51	0,32	41,03
Українська Чорноморська Індустрія	0,56	3,21	0,78	4,11	1	5,01	0,44	78,57
Пологівський ОЕЗ	0,45	2,58	0,67	3,53	0,8	4,00	0,35	77,78
Аграрна технологічна компанія	0,86	4,93	1,05	5,54	0,9	4,50	0,04	4,65
Миронівський хлібопродукт	0,89	5,10	0,97	5,11	1,06	5,31	0,17	19,10
Allseeds	0,56	3,21	0,9	4,74	1,02	5,11	0,46	82,14
Всього в Україні	17,46	100	18,97	100	19,98	100	2,52	14,43

Споживачі продукції ТОВ «Агрофірма «ім. Довженка» - це суб'єкти ринку, які використовують продукцію для подальшого виробничого або особистого споживання або для наступного перепродажу іншим споживачам, одержуючи прибуток. Таким чином, основними отримувачами сільськогосподарської продукції ТОВ «Агрофірма «ім. Довженка» є переробні підприємства – цукрові заводи, підприємства фасадної та борошномельної промисловості, комбікормові заводи, масло-молочні заводи, м'ясокомбінати, спиртзаводи тощо. ТОВ «Агрофірма «ім. Довженка» укладає договори (контракти), в яких визначаються умови купівлі-продажу та відповідальність сторін за невиконання договірних зобов'язань.

На рисунку 2.2 представлена структура споживачів ТОВ «Агрофірма «ім. Довженка».

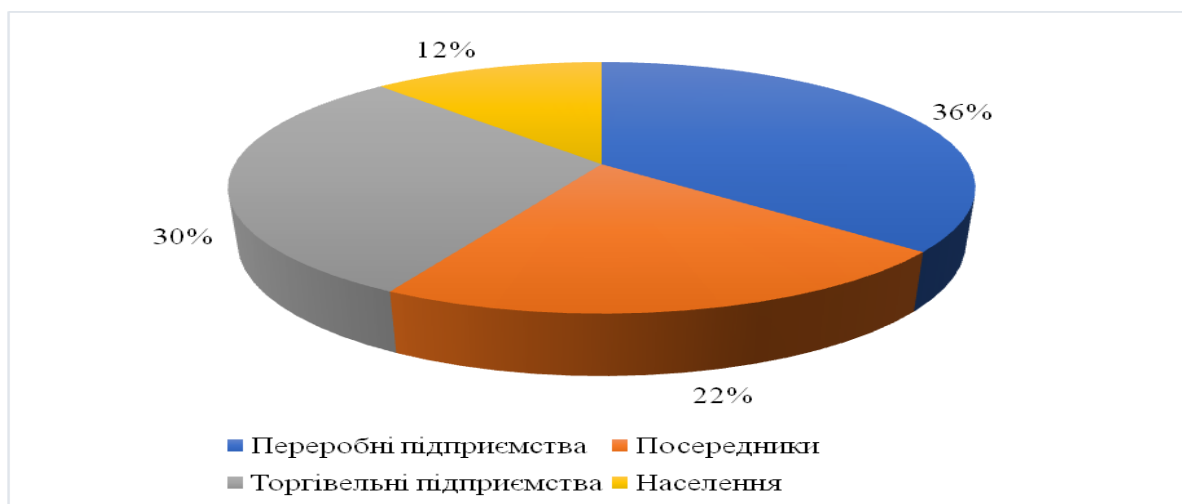


Рисунок 2.2. – Структура споживачів ТОВ «Агрофірма «ім. Довженка» у 2022 р. [25, с.24]

ТОВ «Агрофірма «ім. Довженка» частину продукції реалізує населенню на сільськогосподарських ринках або безпосередньо на місці (працівникам господарств, сільським соціальним працівникам, іншим громадянам – для власних потреб). Через цей канал продають переважно овочі, баштанні культури, фрукти та молодняк.

Клієнтська база ТОВ «Агрофірма «ім. Довженка» велика, що зумовлено як широким спектром діяльності, так і наявністю виробничих підрозділів. Так, постійні клієнти, які цікавляться цукровою продукцією, – потужні, великі виробники напоїв (ТОВ «Сандора», ПАТ «Оболонь», ПрАТ «Ерлан»); молочна продукція (ДП «Лакталіс-Україна», ПАТ «Хорольський молочноконсервний завод дитячих продуктів», ПАТ «Вімм-Білл-Данн Україна» та ін.); солодощі (ПАТ «ВО «КОНТІ», Кондитерська корпорація ROSHEN) [61].

Причиною такої уваги до продукції ТОВ «Агрофірма «ім. Довженка» є те, що підприємство виробляє продукцію високої якості, що підтверджено відповідними сертифікатами. А також має зручне розташування для транспортування сировини.

ТОВ «Агрофірма «ім. Довженка» має чітку мету. Для вивчення цінової політики конкурентів виберемо схожі компанії за КВЕД 01.50 і згрупуємо стратегічні групи на рисунку 2.3.

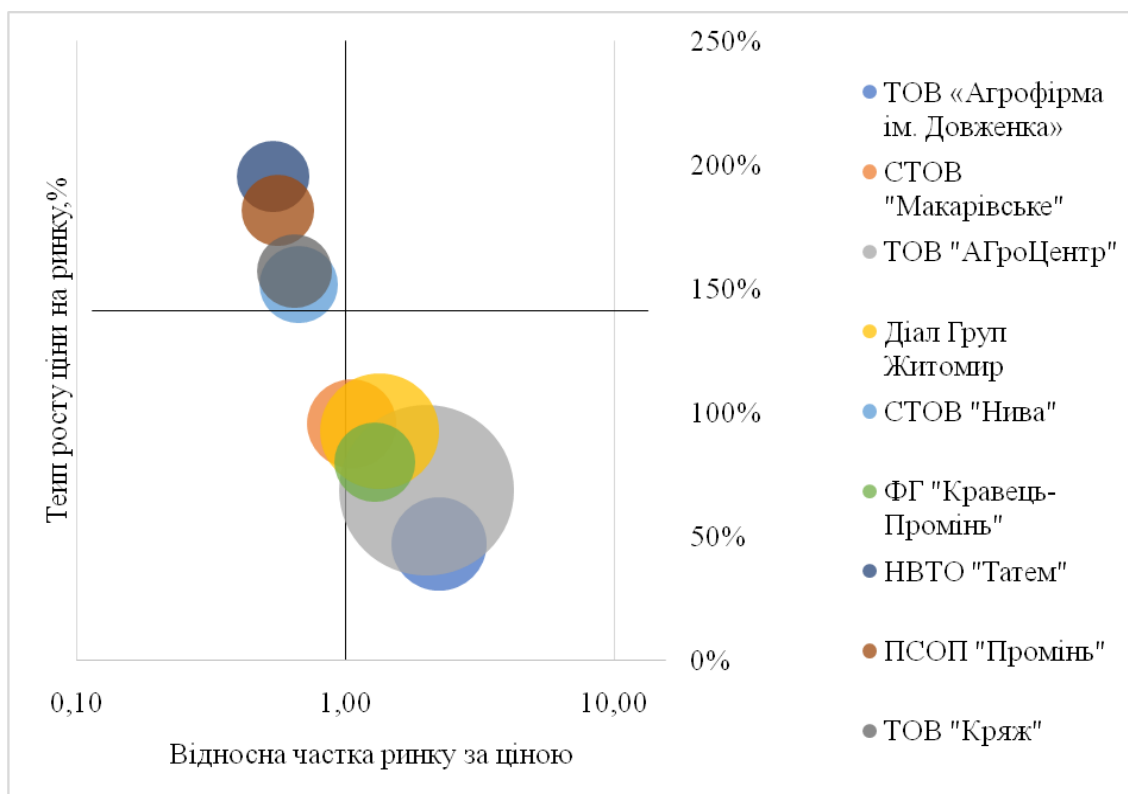


Рисунок 2.3. – Карта стратегічних груп конкурентів за ціною та обсягом ринку [58]

Згідно зі стратегічною картою, представленою на рисунку 2.3, ТОВ «Агрофірма «ім. Довженка» (у правому нижньому квадраті) є середнім за ціновою політикою підприємством, що характеризується низькими темпами зростання цін порівняно з конкурентами.

Завдяки використанню високоякісного насіння та науково обґрунтованим нормам добрив і пестицидів врожайність основних сільськогосподарських культур значно перевищує середньоукраїнські показники (рис. 2.4).

З метою зміцнення своїх позицій на внутрішньому ринку товариству з обмеженою відповідальністю «Агрофірма «ім. Довженка» рекомендовано звернути увагу на такі елементи конкурентоспроможності продукції, як рівень якості продукції, що випускається, середні ціни реалізації, тим самим покращуючи організацію інноваційної діяльності, розвиток логістики та створення ефективних маркетингових стратегій.

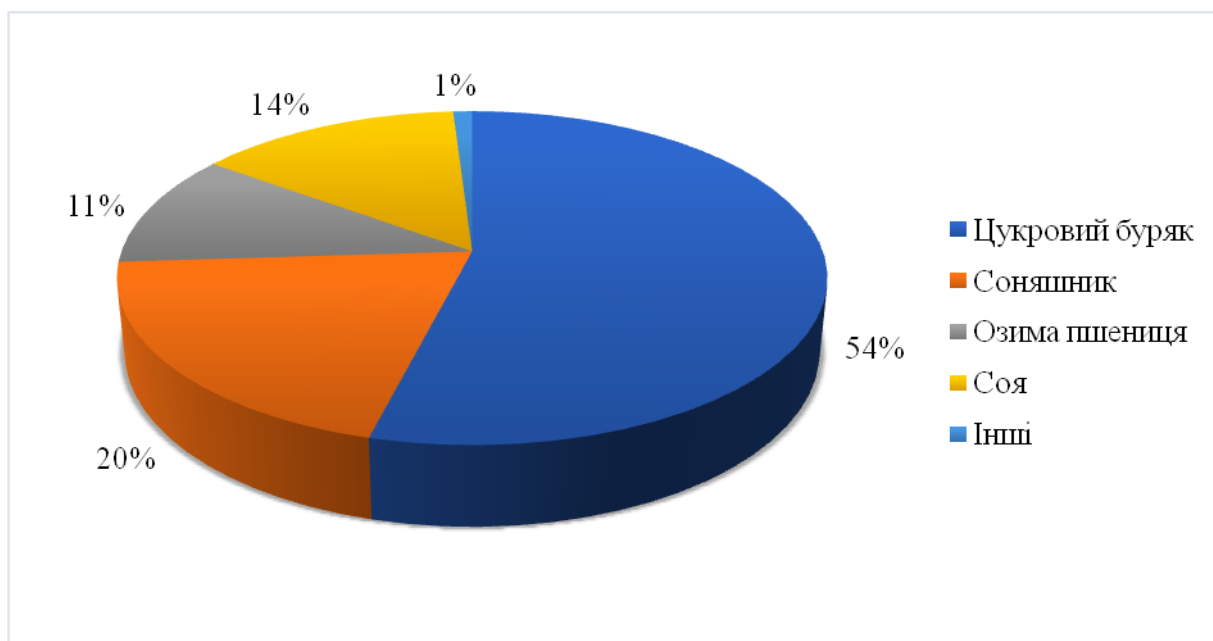


Рисунок 2.4. – Структура посівів ТОВ «Агрофірма «ім. Довженка» у 2022 р.

Підсумуємо дослідження ТОВ «Агрофірма «ім. Довженка» і покажемо в таблиці 2.3 вплив факторів зовнішнього середовища на підприємство за допомогою SWOT-аналізу.

Таблиця 2.3 – Swot-аналіз ТОВ «Агрофірма «ім. Довженка»

№	Сильні сторони	Слабкі сторони
1	Наявність необхідного обладнання для вирощування с/г продукції, забезпеченість посівними площами.	Відсутність належної роботи щодо інформаційної підтримки національного цукрового експорту.
2	Володіння достовірною інформацією про стан на ринку с/г продукції.	Недостатній обсяг засобів для зберігання продукції
3	Наявність висококваліфікованих спеціалістів. Безпечні умови праці.	Висока собівартість виробництва продукції
4	Зростання частки ринку за рахунок гарної репутації.	
5	«Агрофірма «ім.Довженка» – вертикально інтегрована компанія, отже здатна своєчасно доставляти свій товар та гарантує якість.	
7	Чітко визначенні цілі.	
№	Можливості розвитку конкурентів	Загрози для ведення діяльності
1	Зниження торгових бар'єрів у вході на ринок.	Воєнний стан в Україні
2	Доступ до дешевої сировини.	Порушення логістичних процесів через окупацію та воєнні дії
3		Високі ризики втрати продукції через неможливість експортної діяльності
4		Несприятлива екологічна ситуація в країні

Після проведення SWOT-аналізу можна зробити такі висновки:

1. Конкуренти, використовуючи свої сильні сторони, можуть забезпечити самостійне вирощування сільськогосподарської продукції на власних ділянках, заощаджуючи таким чином витрати на купівлю або оренду спеціально відведеної сільськогосподарської ділянки.

2. Одним із внутрішніх недоліків є недостатні розміри складських приміщень та ангарів для зберігання продукції.

3. Зовнішні конкурентні можливості включають те, що іноземні інвестори можуть бути зацікавлені вкладати свої кошти в підприємство, оскільки можна буде придбати сучасне обладнання для виробництва конкурентоспроможної продукції.

4. Однак існують також потенційні зовнішні загрози, деякі з яких можуть мати негативний вплив на розвиток конкурентного ринку, а саме воєнний стан в Україні, наслідки війни для сільськогосподарської діяльності та високий ризик втрат продукції.

Таким чином, цей SWOT-аналіз показує сильні та слабкі сторони, а також доступні можливості та загрози із зовнішнього середовища. З наведених даних можна зробити висновок, що конкуренти ТОВ «Агрофірма «ім. Довженка» мають значну кількість сильних сторін для забезпечення реалізації можливостей та подолання загроз зовнішнього середовища і, звичайно, обмежити їх негативних вплив на розвиток діяльності.

2.2. Організаційно-правова характеристика товариства

Товариство з обмеженою відповідальністю «Агрофірма «ім. Довженка»; скорочено: ТОВ «Агрофірма «ім. Довженка», зареєстроване за адресою: Україна, 38030, Полтавська обл., Миргородський р-н, село Яреськи, вул. Козацький шлях, будинок 29. Номер і дата державної реєстрації: 03770394, дата реєстрації: 30.05.2005.

Форма власності: недержавна власність, організаційно-правова форма: Товариство з обмеженою відповідальністю.

Свою діяльність підприємство здійснює на основі установчого договору та Статуту. Розмір статутного фонду: 36 000 грн.

Власником підприємства є ТОВ Фірма «Астарта Київ». У складі «Агрофірми «ім. Довженка» працює 8 виробничих підрозділів, а саме: ВП «Агро-Маяк» (директор Олексій Коростиленко), ВП «Балясне» (директор Володимир Шаповал), ВП «Гоголеве» (директор Анатолій Легейда), ВП «Золота гора» (директор Віктор Микитченко), ВП «Орданівка» (директор Віктор Юрченко), ВП ім. Шевченка (директор Петро Хоменко), ВП «Шишацька» (директор Іван Панасенко), ВП «Шишацький комбикормовий завод» (директор Володимир Соляник) [8].

ТОВ «Агрофірма «ім. Довженка» працює у двох напрямках: рослинництво та тваринництво. За КВЕД основним видом діяльності є 01.50 - Змішане фермерське господарство.

Відповідно до статуту ТОВ «Агрофірма «ім. Довженка» учасники товариства мають право:

- брати участь у діяльності товариства, вести справи товариства в порядку, встановленому установчими документами;
- обрати та бути обраним до органів управління та контролю товариства;
- брати участь у розподілі прибутку товариства та одержувати його частку (дивіденди);
- отримання інформації про діяльність товариства. На вимогу учасника товариство зобов'язане надати йому річні баланси, звіти про фінансово-господарську діяльність товариства, протоколи ревізійної комісії, протоколи засідань органів управління товариства тощо;
- передати свої права іншому учаснику або його представнику;
- вийти з товариства в порядку, визначеному установчими документами.

Учасники ТОВ «Агрофірма «ім. Довженка» зобов'язані:

- виконувати вимоги статуту товариства, виконувати рішення органів його управління;
- здійснювати платежі в розмірі та порядку, передбачених статутом та законодавством товариства;
- виконувати інші завдання, передбачені законодавством України та статутом товариства [12].

Член товариства, який систематично не виконує своїх обов'язків або виконує їх неналежним чином, чи своїми діями перешкоджає досягненню мети товариства, може бути виключений з товариства за рішенням загальних зборів товариства. У разі виключення учасника з Товариства йому виплачується вартість частини майна на умовах, встановлених законодавством та Статутом.

Члени Товариства не мають жодних окремих прав на предмети, що становлять активи Товариства, включаючи активи, внесені членами як частину статутних внесків.

Метою ТОВ «Агрофірма «ім. Довженка» є розвиток аграрного сектору економіки на засадах приватної власності з метою отримання прибутку за рахунок виробництва та реалізації сільськогосподарської продукції (рослинництва), допоміжної продукції та надання окремих видів послуг тощо...

Використовуючи звітність ТОВ «Агрофірма «ім. Довженка» (табл. 2.4), відобразимо динаміку показників на рисунку 2.5.

Згідно з аналізом, основним видом діяльності, який займає майже 70% у структурі, є вирощування зернових культур і тваринництво – близько 30%.

Загалом у 2021 році відбулося зростання обсягів діяльності на 200,554 тис. грн порівняно з 2019 роком та на 283,805 тис. грн. порівняно з 2020 р. Така тенденція зумовлена збільшенням обсягів вирощування зернових культур на 101,130 тис. грн. та 151992,4 тис. грн., а також збільшення обсягів виробництва продукції тваринництва (далі ВРХ) на 160263,7 тис. грн. та 117233,7 тис. грн. відповідно з одночасним зменшенням частки вирощування зернових культур у структурі з 69,9% у 2019 році до 67,21% у 2021 році за рахунок збільшення виробництва продукції тваринництва з 25,85% до 31,3%.

Таблиця 2. 4 – Аналіз обсягів реалізованої продукції, робіт, послуг за видами економічної діяльності підприємства за 2019 – 2021рр.

Види економічної діяльності	Обсяг реалізованої продукції						Відхилення			
	2019 рік		2020 рік		2021 рік		2021р. до 2019 р.		2021 р. до 2020 р	
	Тис.грн.	Питома вага, %	Тис.грн.	Питома вага, %	Тис.грн.	Питома вага, %	У сумі	У стр-рі	У сумі	У стр-рі
А	1	2	3	4	5	6	7= (5-1)	8= (8-6)	9= (5-3)	10= (6-4)
Вирощування зернових культур	1237773,20	69,09	1186981,60	69,48	1338904,00	67,21	101130,80	-1,88	151922,40	2,27
Розведення великої рогатої худоби молочних порід	463204,70	25,85	506234,70	29,63	623468,40	31,30	160263,70	5,44	117233,70	1,66
Розведення інших тварин	298,70	0,02	1541,70	0,09	109,90	0,01	-188,80	-0,01	-1431,80	0,08
Допоміжна діяльність у рослинництві	87055,40	4,86	11259,40	0,66	24639,00	1,24	-62416,40	-3,62	13379,60	0,58
Виробництво м'яса	43,00	0,00	12,00	0,00	5,40	0,00	-37,60	0,00	-6,60	0,00
Виробництво цукру	1855,00	0,10		0,00		0,00	-1855,00	-0,10	0,00	0,00
Виробництво готових кормів для тварин, що утримуються на фермах	181,70	0,01	123,40	0,01	1277,30	0,06	1095,60	0,05	1153,90	0,06
Оптова торгівля зерном, необробленим тютюном, насінням і кормами для тварин	1142,20	0,06	2150,20	0,13	3704,00	0,19	2561,80	0,12	1553,80	0,06
Діяльність інших засобів тимчасового розміщення	0,00	0,00		0,00		0,00	0,00	0,00	0,00	0,00
Всього	1791553,90	100,00	1708303,00	100,00	1992108,00	100,00	200554,10		283805,00	

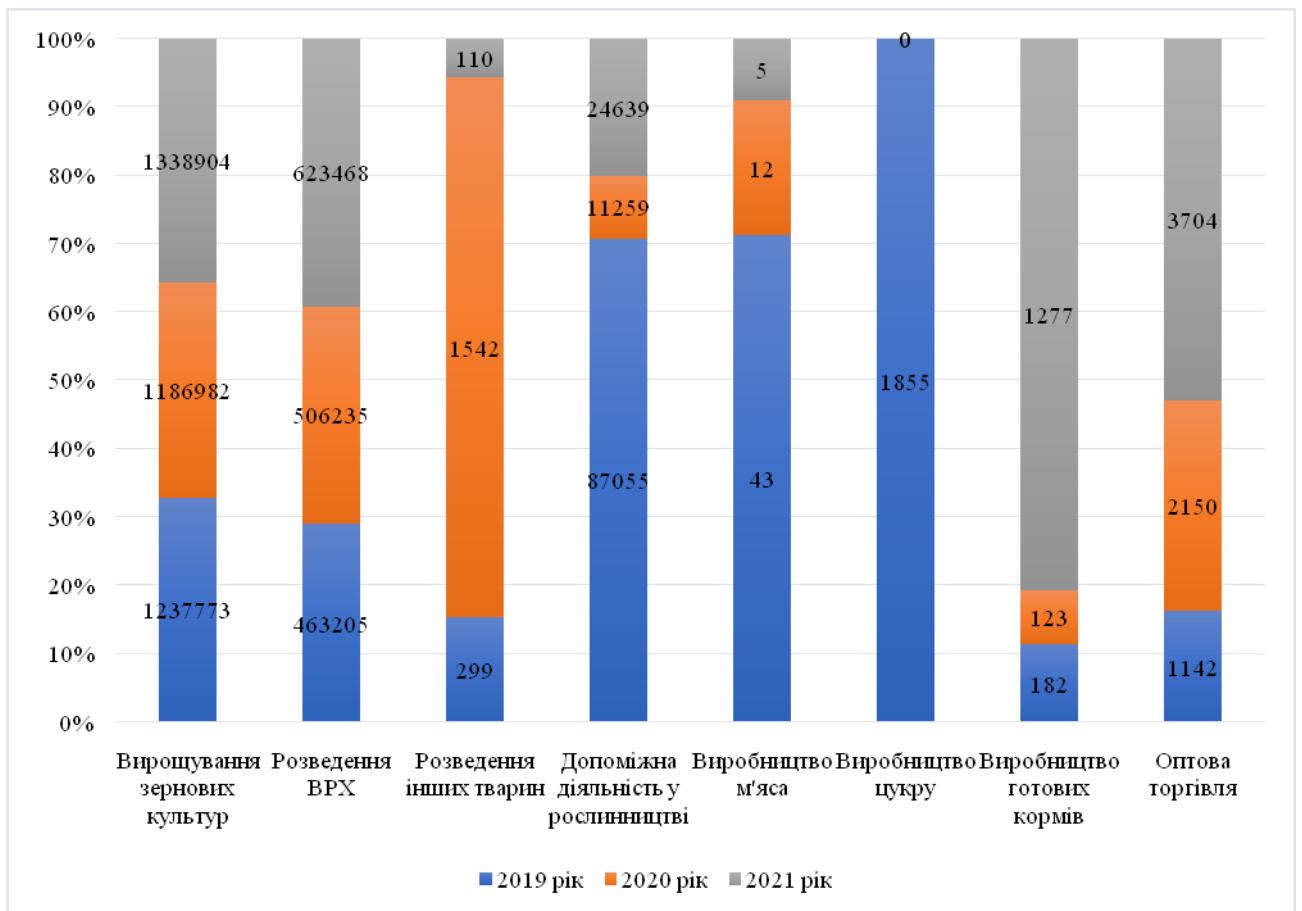


Рисунок 2.5. – Динаміка основних показників діяльності ТОВ «Агрофірма «ім. Довженка» за 2019-2021 рр.

Допоміжні види діяльності в рослинництві становлять 4,86% у 2019 році, 0,66% у 2020 році та 1,24% у 2021 році. Інші види діяльності становлять менше 1%. Станом на 2020 рік виробництво цукру також відсутнє.

Підводячи підсумок, можна констатувати, що галузева структура підприємства орієнтована на вирощування зернових культур та тваринництво, про що свідчать наведені вище показники.

Організаційна структура товариства з обмеженою відповідальністю «Агрофірма «ім. Довженка» наведена на рисунку 2.6. Головним центром є штаб-квартира, яка відіграє важливу роль у господарській діяльності підприємства. У штабі розміщені адміністрація та дирекція сільськогосподарського підприємства, центральні ремонтні майстерні, автопарк

і склади.

Кожне відділення має свій бригадний центр, де розміщуються керівники відділів, службовці, виробничі та житлові приміщення, заклади культурно-побутового призначення.

Відповідно до представленої структури ТОВ «Агрофірма «ім. Довженка» має лінійну функціональну організаційну структуру управління. Такий вибір організаційної структури управління характерний для підприємств, що масово виробляють продукцію одного типу. Таким і є підприємство, яке вивчається.

Ця організаційна модель передбачає, що функціональні керівники керують лише своїми відділами. Управління персоналом здійснюється шляхом видання наказів та інших внутрішніх розпоряджень начальників. При цьому керівники лінійних підрозділів мають право погоджувати плани функціональних змін і опротестовувати їх. Це призводить до кращої взаємодії між функціональними та запланованими службами.

Лінійно-функціональна структура забезпечує переваги в роботі в стабільних умовах, передбачає поступове встановлення зв'язків між функціональними та профільними відділами. Коли ситуація швидко змінюється і вимагає постійної перевірки контрольованих показників і обмежень, важко досягти злагодженої роботи всіх служб, особливо коли це відбувається в умовах організаційного зростання.

Чим глибша спеціалізація і функціональність підсистеми, тим вищі вимоги до злагодженості їх роботи для досягнення комплексного результату.

Питання організації праці та умов оплати праці на підприємстві регулюються відповідно до чинного трудового законодавства України, кадрової політики підприємства, політики оплати праці, політики преміювання працівників, соціальної програми, колективних договорів і правил внутрішнього трудового розпорядку.

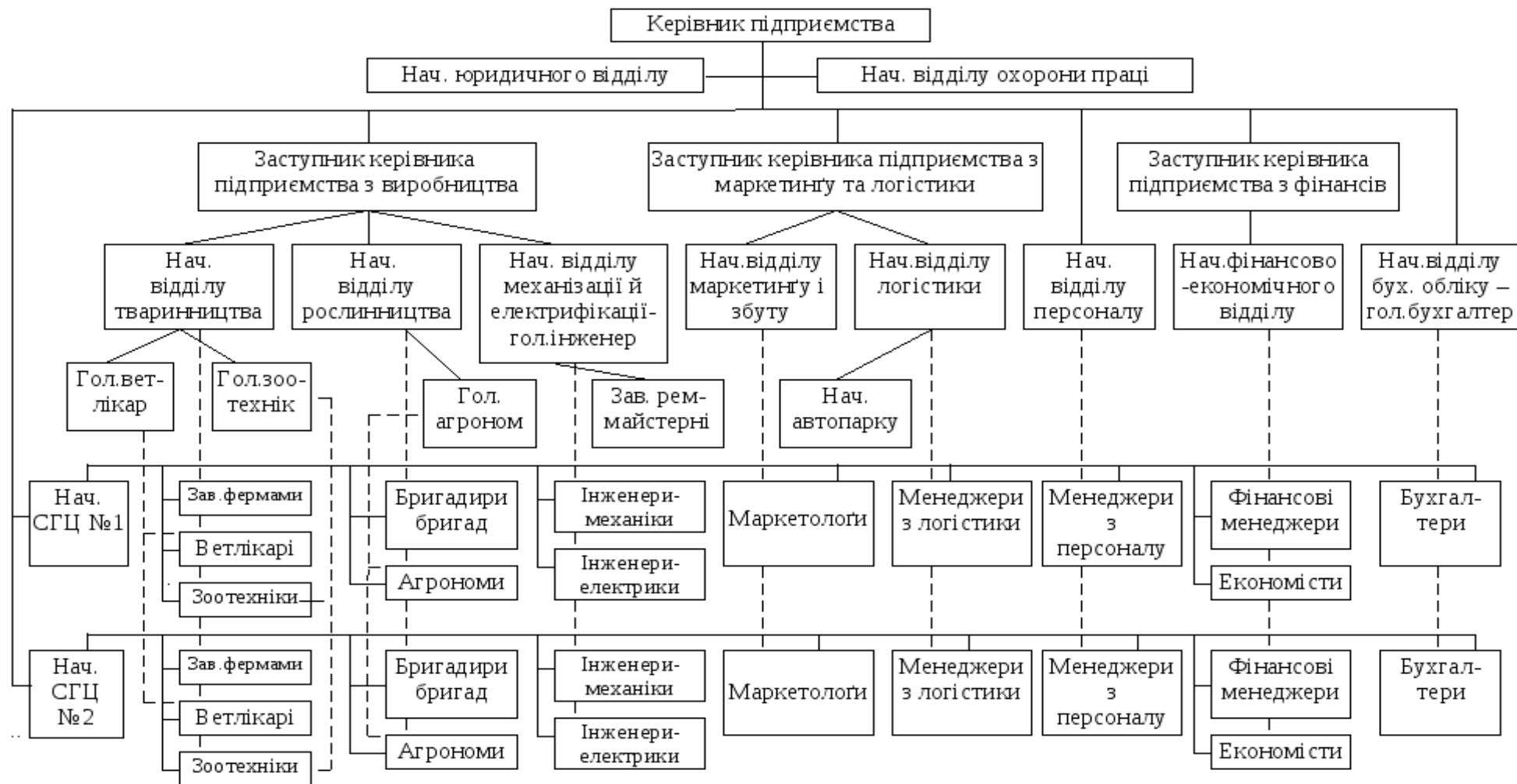


Рисунок 2.6 – Організаційна структура управління ТОВ «Агрофірма «ім.Довженка»

Кодекс корпоративної етики визначає основні принципи культури взаємовідносин на підприємстві: відкритість, толерантність, повага до людей. На підприємстві діє кадрова політика, соціальна політика та політика винагороди.

Підприємство уклало колективні договори, які підтримують цю політику та регулюють відносини між роботодавцем і працівником. На підприємстві працюють люди з інвалідністю та «групи ризику».

До вагітних жінок на підприємстві ставляться з повагою: зберігаються робочі місця на період відпустки по вагітності, пологах та по догляду за дитиною до 3 років.

Функції, права та обов'язки структурних підрозділів товариства визначаються положеннями про них, затвердженими в порядку, визначеному статутом товариства або іншими установчими документами.

Таким чином, організаційна структура ТОВ «Агрофірма «ім. Довженка» носить лінійно-функціональний характер і являє собою найбільш поширений тип бюрократичної структури, що характеризується великою кількістю горизонтальних і вертикальних зв'язків і незначною участю управління знизу у прийнятті рішень. За цією системою керівники поділяються на лінійних і функціональних. На нашу думку, така структура є ефективною для досліджуваного підприємства та забезпечує найкращу комунікацію між відділами. Виробничу структуру досліджуваного підприємства складають виробничі підрозділи підприємства (цехи, відділи, служби), які входять до його складу і взаємодіють між собою.

2.3. Аналіз економічного та фінансового стану товариства

Аналіз економічного та фінансового стану підприємства доцільно розпочати з динаміки та джерел формування його майна, результати дослідження наведемо в табл.2.5.

Таблиця 2.5 – Динаміка стану майна підприємства ТОВ «Агрофірма ім. Довженка» на кінець 2020-2022 рр.

№	Показники, джерело інформації/порядок розрахунку	Роки:			2022 до 2020 року		2022 до 2021 року	
		2020	2021	2022	Відхилення			
					Абсо- лютне	Темп зрост., %	Абсо- лютне	Темп зрост., %
1	Усього майна	3680801	4510229	4986388	1412897	140	1305587	135
1.1.	Основні засоби і необоротні активи	1745497	1845682	1821433	75936	104	-24249	99
	у % до п.1	49	50	37	-12	75	-14	73
1.2.	Оборотні активи	1933983	2664547	3164955	1230972	164	500408	119
	у % до п.1	54	72	63	9	117	-9	88
1.2.1.	Запаси	413608	623651	1071101	657493	259	447450	172
	у % до п.1.2	21	23	34	12	158	10	145
1.2.2.	Дебіторська заборгованість	691168	1764070	1868847	1177679	270	104777	106
	у % до п.1.2	36	66	59	23	165	-7	89
1.2.3.	Гроші та їх еквіваленти	52464	8232	37734	-14730	72	29502	458
	у % до п.1.2	3	0	1	-2	44	1	386
1.2.4.	Витрати майбутніх періодів	39	39	13	-26	33	-26	33
	у % до п.1.2	0	0	0	0	20	0	28
1.2.5.	Інші оборотні активи	6909	13188	23045	16136	334	9857	175
	у % до п.1.2	0	0	1	0	204	0	147

Згідно табл.2.5, за період з 2020 по 2022 рік відбулося значне зростання усього майна підприємства на 1 412 897 тис. грн. або на 140 %. В порівнянні з 2021 роком, зріст склав 1 305 587 тис. грн. або 135%. Хоча обсяг основних засобів і необоротних активів зменшився на 75% у 2022 році порівняно з 2020 роком, проте відсоткова частка в структурі майна зросла з 49% до 37%. Порівняно з 2021 роком, спостерігається зменшення в обсягу на 24 249 тис. грн або на 14%.

Відобразимо на рис.2.7 структуру активної частини балансу підприємства.

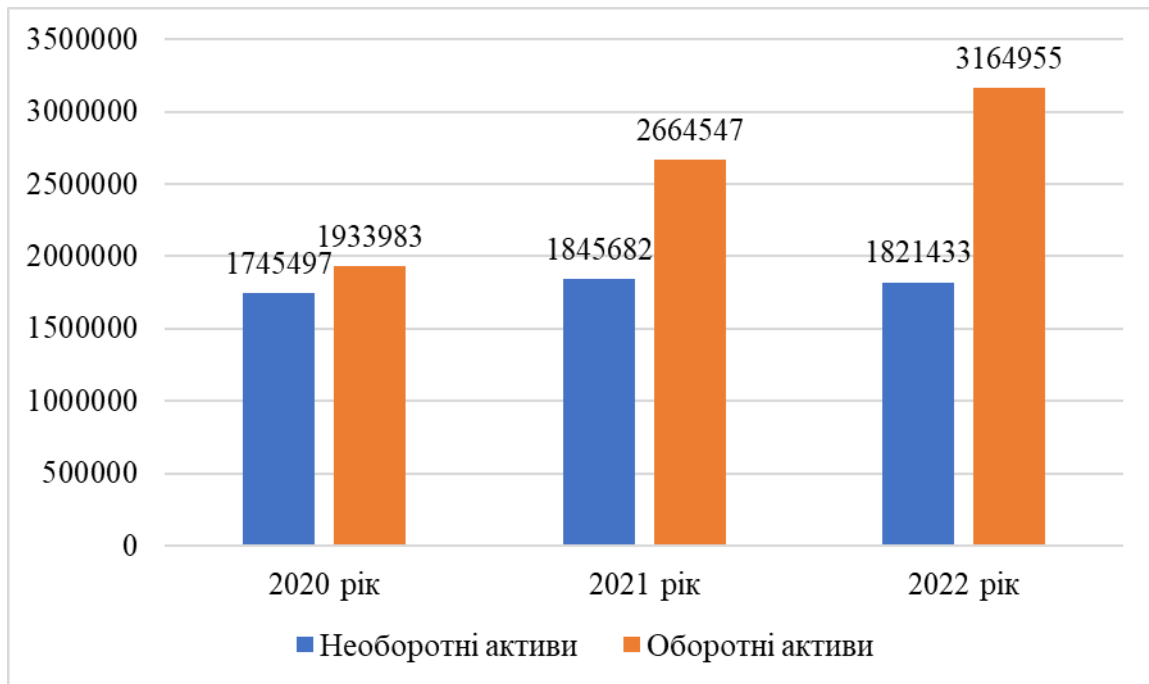


Рис. 2.7 – Аналіз структури активної частини балансу ТОВ «Агрофірма «ім. Довженка» за 2020-2022 рр., тис.грн

Загальне збільшення поточних активів на 1 230 972 тис. грн., тобто на 164 %, свідчить про значний розвиток підприємства. Порівняно з 2021 роком відбулося зростання на 500,408 тис. грн. або на 119 %.

Значне збільшення запасів і дебіторської заборгованості свідчить про активний розвиток виробничих процесів і збільшення обсягів реалізації. Запаси грошових коштів та їх еквівалентів зменшилися на 14730 тис. грн., тобто на 72 %, що може бути пов'язано зі стратегією управління ліквідністю. Зменшення дебіторської заборгованості з 2021 року на 104 777 тис. грн або на 7 % може свідчити про покращення управління дебіторською заборгованістю. Збільшення інших оборотних активів на 16 136 тис. грн., тобто на 334%, може свідчити про розширення діяльності підприємства та впровадження нових напрямків. В цілому підприємство демонструє позитивну динаміку розвитку, яка виражається у значному збільшенні всіх активів та їх складових. Однак слід мати на увазі, що збільшення обсягів може вимагати контролю керівництва за ліквідністю та оптимізації використання ресурсів.

Ми продовжимо досліджувати джерела походження активів підприємства. Результати зведені в таблицю 2.6.

Таблиця 2.6 – Динаміка джерел формування майна підприємства ТОВ «Агрофірма «ім. Довженка» на кінець 2020-2022 рр.

№	Показники, джерело інформації/порядок розрахунку	Роки:			2022 до 2020 року		2022 до 2021 року	
		2020	2021	2022	Відхилення			
					Абсолютне	Темп зрост, %	Абсолютне	Темп зрост, %
1	Джерела формування майна	3680801	4510229	4986388	1305587	135	476159	111
1.1.	Власний капітал	2760396	3442537	3560364	799968	129	117827	103
	у % до п.1	75	76	71	-4	95	-5	94
1.1.1.	Пайовий капітал	4811	4811	40000	35189	831	35189	831
	у % до п.1.1	0	0	1	1	645	1	804
1.1.2.	Додатковий капітал	485569	485569	385569	-100000	79	-100000	79
	у % до п.1.1	18	14	11	-7	62	-3	77
1.1.3.	Нерозподілений прибуток	1962636	2711796	2932955	970319	149	221159	108
	у % до п.1.1	71	79	82	11	116	4	105
1.1.4.	Резервний капітал	1167	1167	1167	0	100	0	100
	у % до п.1.1	0	0	0	0	78	0	97
1.2.	Позиковий капітал	920405	1067692	1426024	505619	155	358332	134
	у % до п.1	25	24	29	4	114	5	121
1.2.1.	Довгострокові позики	499695	551395	605924	106229	121	54529	110
	у % до п.1.2	54	52	42	-12	78	-9	82
1.2.2.	Короткострокові позики	0	2710	277242	277242		274532	10230
	у % до п.1.2	0	0	19	19		19	7660
1.2.3.	Кредиторська заборгованість та векселі видані	255205	229390	247697	-7508	97	18307	108
	у % до п.1.2	28	21	17	-10	63	-4	81
1.3.	Доходи майбутніх періодів	0	656	555	555		-101	85
	у % до п.1.2	0	0	-	0		0	

Як показано в таблиці 2.6, в аналізованому періоді відбулося збільшення власного капіталу на 801 968 тис. грн., тобто на 29 %. Відсоткова частка власного капіталу в структурі джерел капіталу зменшилася з 75% у 2020 році до 71% у 2022 році. Позиковий капітал значно зріс у аналізованому періоді, приріст становить 505 619 тис. грн., тобто 55%. Частка позикового капіталу в структурі нерухомості

зросла з 25% у 2020 році до 29% у 2022 році. Загальне збільшення джерел корпоративної власності становить 1 305 587 тис. грн., або 35% протягом трьох років.

Значне збільшення власного та позикового капіталу свідчить про активний розвиток підприємства та його стратегії фінансування. Довгострокові кредити зросли на 106 229 тис. грн., тобто на 21%, що може свідчити про необхідність додаткового фінансування для реалізації довгострокових проектів.

Короткострокові кредити значно зросли з 0 у 2020 році до 277 242 тис. грн у 2022 році, що може свідчити про потребу в обігових коштах. Обраний показник «Продажі майбутніх періодів» свідчить про наявність запланованих доходів підприємства від продажів в 2022 році на суму 555 тис. грн.

Загальна структура пасивів представлена на рис. 2.8.

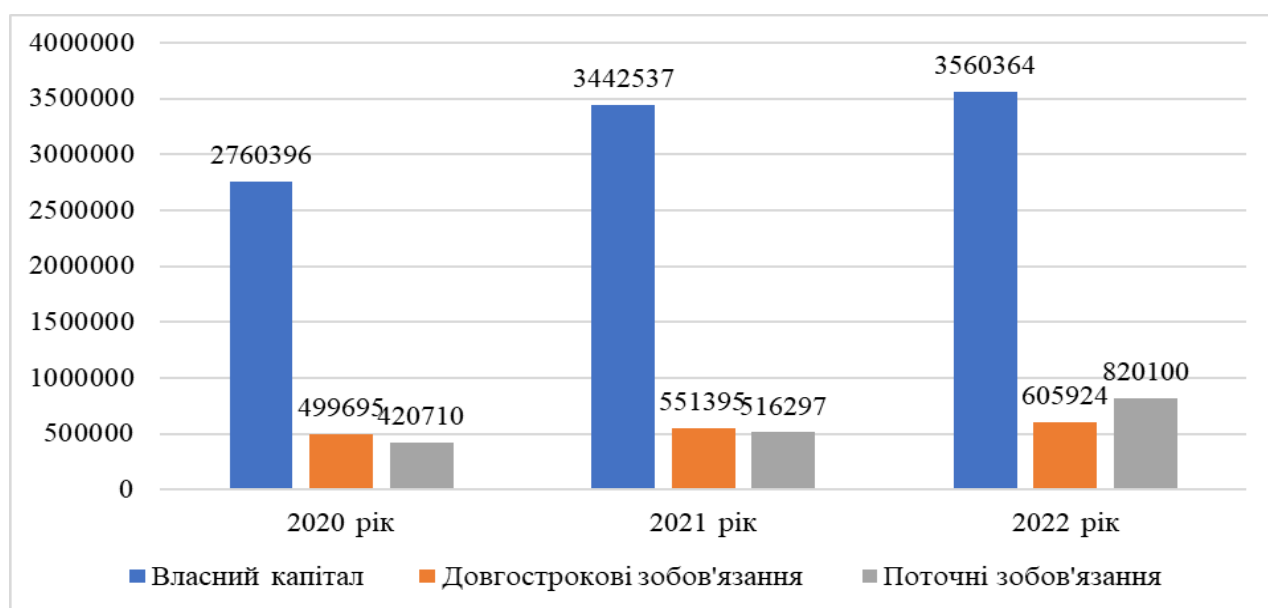


Рис.2.8 – Аналіз структури пасивної частини балансу ТОВ «Агрофірма ім. Довженка», за 2020-2022 рр. тис. грн

Згідно з дослідженням, підприємство активно використовує поєднання власного та позикового капіталу для фінансування своєї діяльності, що може свідчити про бажання диверсифікувати джерела фінансування та розвивати проекти. Збільшення короткострокових кредитів може бути зумовлене потребою в оборотних коштах для покриття поточних витрат. Посилення ролі власного капіталу може покращити фінансову стабільність підприємства, але важливо

підтримувати баланс між власним і позиковим капіталом, щоб забезпечити ефективне використання ресурсів.

Отже, незважаючи на збільшення частки зобов'язань, основною структурою пасивів є власний капітал підприємства, що є позитивною тенденцією та свідчить про високий ступінь самофінансування підприємства та меншу залежність від зовнішніх кредиторів.

Уточнюючи аспекти економічного та фінансового стану ТОВ «Агрофірма «ім. Довженка», необхідно проаналізувати складові активів підприємства. У таблиці 2.7 наведено аналіз стану та структури основних засобів підприємства.

Як видно з таблиці 2.7, первісна вартість основних засобів зросла на 98257 тис. грн., тобто на 110,6 %, що свідчить про активний розвиток підприємства та інвестиції в нові основні активи. Порівняно з 2021 роком спостерігається зростання на 28 585 тис. грн., тобто на 102,87 %.

Споживча вартість зросла на 196 154 000 грн., або 173,88 %, що може бути зумовлено значним обсягом коштів та їх активним використанням. Порівняно з 2021 роком приріст склав 92 060 тис. грн, тобто 124,91%.

Залишкова вартість зменшилася на 97 897 тис. грн або 85,20 % протягом трьох років, що свідчить про збільшення зносу та/або реалізацію застарілих активів. Порівняно з 2021 роком спостерігається зменшення на 63,475 тис. грн., тобто на 89,88 %.

У 2022 році придбано нових основних засобів на суму 67 543 тис. грн., що є значним зростанням порівняно з попередніми роками. Продажі основних засобів також зросли на 11 098 тис. грн. у 2022 році.

У 2022 році норма амортизації буде вищою, що може свідчити про триваюче моральне старіння активів і необхідність їх оновлення. Показники придатності та оновлення показують деяке зниження, що може свідчити про необхідність оновлення інвестиційного парку. Коефіцієнт вилучення демонструє збільшення, що може свідчити про активність з вилучення застарілих або неефективних активів.

Таблиця 2.7 – Аналіз стану та руху основних засобів підприємства ТОВ «Агрофірма «ім. Довженка», за 2020-2022 рр.

Показники, джерело інформації/порядок розрахунку	Роки:			2022 до 2020 року		2022 до 2021 року	
	2020	2021	2022	Відхилення			
				Абсо- лютне	Темп зрост., %	Абсо- лютне	Темп зрост., %
1. Вартість основних засобів на кінець року (первісна вартість), тис. грн.	927017	996689	1025274	98257	110,60	28585	102,87
2. Знос основних засобів, тис. грн.	265507	369601	461661	196154	173,88	92060	124,91
3. Залишкова вартість основних засобів, тис. грн.	661510	627088	563613	-97897	85,20	-63475	89,88
4. Вартість основних засобів, які надійшли протягом року, тис. грн.	891	1234	67543	66652	7580,58	66309	5473,50
5. Вартість основних засобів, які вибули протягом року, тис. грн.	1897	2678	11098	9201	585,03	8420	414,41
6. Коефіцієнт зносу	0,29	0,37	0,45	0,16	157,22	0,08	121,43
7. Коефіцієнт придатності	0,71	0,63	0,55	-0,16	77,04	-0,08	87,37
8. Коефіцієнт оновлення	0,001	0,001	0,066	0,06	6854,10	0,06	5320,90
9. Коефіцієнт вибуття	0,002	0,003	0,011	0,01	528,96	0,01	402,86

Тому підприємство активно інвестує в нові основні засоби, що сприяє збільшенню їх вартості. Збільшення амортизації та падіння залишкової вартості можуть свідчити про необхідність ефективного управління активами та їх оновлення. Щоб оптимізувати управління активами, показники вибуття слід розглядати в контексті конкретної галузі та стратегії підприємства.

У сучасних умовах для забезпечення ефективного управління підприємством важливо підвищити ефективність використання основних засобів.

Ступінь вирішення цього завдання оцінюється шляхом дослідження динаміки показників ефективності використання основних засобів (табл. 2.8).

Таблиця 2.8 – Аналіз показників ефективності використання основних засобів ТОВ «Агрофірма «ім. Довженка», за 2020-2022 рр.

Показники, джерело інформації/порядок розрахунку	Роки:			Відхилення 2022 до 2020 року		Відхилення 2022 до 2021 року	
	2020	2021	2022	Абсолютне	Темп зрост., %	Абсолютне	Темп зростання
1. Чистий дохід від реалізації продукції, робіт, послуг, тис. грн.	1708303	1992108	2154804	446501	126,14	162696	108,17
2. Прибуток від операційної діяльності, тис. грн.	409395	814222	428374	18979	104,64	-385848	52,61
3. Середньорічна вартість основних засобів, тис. грн.	697679	961853	1010981,5	313302,5	144,91	49128,5	105,11
4. Середньоспискова чисельність працівників, осіб	1194	1205	1007	-187	84,34	-198	83,57
5. Фондовіддача, грн./грн.	2,45	2,07	2,13	-0,32	87,05	0,06	102,91
6. Фондомісткість, грн./грн.	0,41	0,48	0,47	0,06	114,88	-0,01	97,17
7. Фондоозброєність праці, тис. грн./особу	584,32	798,22	1003,95	419,63	171,82	205,74	125,77
8. Рентабельність основних засобів, %	58,68	84,65	42,37	-16,31	72,21	-42,28	50,05

Як показано в таблиці 2.8, чистий продаж збільшився на 446 501 тис. грн., тобто на 126,14%, що свідчить про успішну господарську діяльність підприємства. Порівняно з 2021 роком спостерігається зростання на 162 696 тис. грн., тобто на 108,17 %.

Операційний прибуток у 2022 році зменшився на 385 848 тис. грн. або на 52,61 % порівняно з 2021 роком, що може вимагати уваги до управлінських

рішень та витрат. Порівняно з 2020 роком відбулося збільшення на 18 979 тис. грн., тобто 104,64 %.

Середньорічна вартість основних засобів зросла на 313 302,5 тис. грн., тобто на 144,91 %, що може свідчити про розширення та модернізацію активів підприємства. Порівняно з 2021 роком відбулося зростання на 49128,5 тис. грн., тобто на 105,11 %.

Середньооблікова чисельність працівників зменшилася на 187 осіб або на 15,6 %, що можливо за рахунок оптимізації робочих процесів та впровадження ефективних технологій. Порівняно з 2021 роком відбулося зменшення на 198 осіб або 16,43%.

Фондовіддача зросла на 87,05 %, що свідчить про більшу ефективність використання основних засобів для отримання доходу. Фондомісткість зросла на 114,88 %, що може свідчити про ефективне використання праці у виробництві. Продуктивність праці зросла на 205,74 %, що свідчить про збільшення інвестицій у працю на одного працівника.

Рентабельність основних засобів у 2022 році порівняно з 2020 роком зменшилася на 16,31 %, а порівняно з 2021 роком – на 42,28 %. Це може свідчити про необхідність удосконалення стратегії управління та оптимізації витрат на утримання активів, в результаті чого підприємство має вражаючі темпи зростання чистого прибутку та середньорічної вартості основних засобів, що свідчить про його успішну стратегічну діяльність. Зменшення операційного доходу та рентабельності основних засобів може бути наслідком збільшення витрат або інших факторів, які потребують уваги та аналізу.

Показники структури капіталу або фінансової стійкості характеризують ступінь захищеності інтересів кредиторів та інвесторів, що здійснюють довгострокові інвестиції в підприємство (табл.2.9).

Як видно з таблиці 2.9, на кінець 2021 року відбулося значне зростання оборотних коштів порівняно з 2019 та 2020 роками (збільшення на 830 261 тис. грн.). Загалом цей показник свідчить про позитивну динаміку фінансового забезпечення підприємства.

Таблиця 2.9 – Аналіз показників фінансової структури капіталу ТОВ «Агрофірма «ім. Довженка» за 2020-2022 рр.

Показники	Норма	На кінець 2019 р.	На кінець 2020 р.	На кінець 2021 р.	Відхилення (+,-) 2021 року до	
					2019 року	2020 року
1. Сума власних обігових коштів, тис. грн.	(позитивна)	1514594	2148250	2344855	830261	196605
2. Коефіцієнт забезпечення оборотних активів власними коштами	(>0,1)	0,78	0,81	0,74	-0,04	-0,07
3. Маневреність робочого капіталу	(зменшення показника)	0,27	0,29	0,46	0,18	0,17
4. Маневреність власних обігових коштів	(високе значення показника)	0,03	0,00	0,02	-0,02	0,01
5. Коефіцієнт забезпечення власними обіговими коштами запасів	(збільшення показника)	2,65	2,44	1,90	-0,76	-0,55
6. Коефіцієнт покриття запасів	(збільшення показника)	2,90	2,64	2,30	-0,60	-0,35
7. Коефіцієнт економічної незалежності	(>0,5)	0,77	0,94	0,71	-0,06	-0,22
8. Коефіцієнт фінансової залежності	(близько 2)	1,29	1,07	1,40	0,11	0,33
9. Коефіцієнт маневреності власного капіталу	(>0,5)	0,55	0,62	0,66	0,11	0,03
10. Коефіцієнт концентрації позикового капіталу	(<0,5)	0,25	0,24	0,29	0,04	0,05
11. Коефіцієнт фінансової стабільності	(³ 1)	3,00	3,22	2,50	-0,50	-0,73
12. Коефіцієнт фінансової стійкості	(0,7-0,9)	0,89	0,89	0,84	-0,05	-0,05

У 2021 році коефіцієнт покриття оборотних активів знизився, що може свідчити про меншу здатність власних коштів покривати оборотні активи.

Маневреність робочого капіталу та власних обігових коштів: обидва показники демонструють позитивні тенденції зростання, що може свідчити про ефективне управління робочим капіталом та власними обіговими коштами.

Коефіцієнт забезпечення власними обіговими коштами запасів та коефіцієнт покриття запасів: зниження цих коефіцієнтів може свідчити про менше використання власних коштів для покриття запасів.

Коефіцієнт економічної незалежності та фінансової залежності: зменшення економічної незалежності та збільшення фінансової залежності може бути спричинено збільшенням залучення зовнішніх фінансових ресурсів.

Коефіцієнт маневреності власного капіталу: збільшення показника, що вказує на покращене управління власним капіталом.

Коефіцієнт концентрації боргу: збільшення коефіцієнта може свідчити про більшу концентрацію боргового капіталу.

Коефіцієнт фінансової стабільності та стійкості: зниження обох коефіцієнтів може вказувати на певний ризик і невизначеність у фінансовій структурі.

Підприємство фіксує позитивні тенденції у фінансовому забезпеченні та управлінні робочим капіталом. Однак є показники, які можуть потребувати уваги та подальшого аналізу, зокрема зниження економічної незалежності та зростання фінансової залежності, а також зниження показників фінансової стабільності та стійкості.

Остаточний висновок про фінансовий стан підприємства базується на розрахунку загальних показників фінансової стійкості ТОВ «Агрофірма «ім. Довженка», як представлено в таблиці 2.10.

Отже, проаналізувавши загальні показники фінансової стійкості ТОВ «Агрофірма «ім. Довженка» можна зробити висновок, що досліджуване підприємство характеризується абсолютною фінансовою стійкістю, оскільки $E_1, E_2, E_3 > 0$.

Загальну оцінку платоспроможності ТОВ «Агрофірма «ім. Довженка» дає коефіцієнт покриття, що також називають коефіцієнтом поточної ліквідності. Він дорівнює відношенню поточних активів до поточних зобов'язань і показує, якою мірою поточні зобов'язання забезпечуються поточними активами, тобто скільки грошових одиниць поточних активів припадає на 1 грошову одиницю поточних зобов'язань:

Таблиця 2.10 – Аналіз узагальнюючих показників фінансової стійкості ТОВ «Агрофірма «ім. Довженка» за 2020-2022 рр., тис. грн

Показники	Методика розрахунку за балансом	На кінець 2020 р.	На кінець 2021 р.	На кінець 2022 р.
1. Наявність власних обігових коштів для формування запасів – Н1	ряд. 1495 – ряд.1095	1014899	1596855	1738931
2. Наявність власних обігових та довго-строкових позикових коштів для формування запасів – Н2	Н1 + ряд.1595	1514594	2148250	2344855
3. Наявність власних обігових, довгострокових і короткострокових позикових коштів для формування запасів – Н3	Н2 + ряд.1600 + 1610 + 1665	1744900	2378703	2866868
4. Запаси – Н4	ряд.1100 + ряд.1110	570844	879018	1235316
5. Надлишок (+) нестача (-) власних обігових коштів для формування запасів – Е1	Н1-Н4	444055	717837	503615
6. Надлишок (+) нестача (-) власних обігових та довгострокових позикових коштів для формування запасів – Е2	Н2-Н4	943750	1269232	1109539
7. Надлишок (+) нестача (-) власних обігових, довгострокових і короткострокових позикових коштів для формування запасів – Е3	Н3-Н4	1174056	1499685	1631552

$$\text{Кз.п.} = (A1+A2+A3):(П1+П2).$$

Установлено норматив цього показника, рівний 2.

Розрахуємо даний показник по кожному року:

$$\text{Кз.п. 2020} = (52464+691168+577792) : (420592+7056) = 3,09$$

$$\text{Кз.п. 2021} = (8232+1764070+892245) : (512481+18560) = 5,02$$

$$\text{Кз.п. 2022} = (37734+1868847+1258374) : (542303+305367) = 3,73$$

Коефіцієнт швидкої ліквідності є проміжним коефіцієнтом покриття і показує, яка частина поточних активів за мінусом запасів покривається поточними зобов'язаннями:

$$\text{Кш.л.} = (A1+A2):(П1+П2).$$

Установлено норматив цього показника, рівний 0,7.

Розрахуємо даний показник по кожному року:

$$\text{Кш.л. 2020} = (52464+691168):(420592+7056) = 1,74$$

$$\text{Кш.л. 2021} = (8232+1764070):(512481+18560) = 3,34$$

$$\text{Кш.л. 2022} = (37734+1868847):(542303+305367) = 2,25$$

Коефіцієнт абсолютної ліквідності є найбільш жорстким критерієм платоспроможності та показує, яку частину короткострокової заборгованості підприємство може погасити найближчим часом:

$$\text{Кабс. л.} = (A1):(П1+П2).$$

Установлено норматив цього показника, більший 0,2

Розрахуємо даний показник по кожному року:

$$\text{Кабс.л. 2020} = 52464:(420592+7056) = 0,12$$

$$\text{Кабс.л. 2021} = 8232:(512481+18560) = 0,015$$

$$\text{Кабс.л. 2022} = 37734:(542303+305367) = 0,04$$

Узагальнимо результати на рис.2.9.

Проведений аналіз ліквідності показав, що на кінець 2020 року показник поточної ліквідності складав 3,09, на кінець 2021 року зріс до 5,01, а на кінець 2022 року відбулося зниження до 3,73.

Коефіцієнт в 2 рази перевищує норматив, що свідчить про високу поточну ліквідність підприємства. Однак падіння в 2021-2022 роках може свідчити про деяке скорочення ліквідності.

Коефіцієнт швидкої ліквідності становив 1,74 наприкінці 2020 року, піднявся до 3,33 наприкінці 2021 року та знову впав до 2,25 наприкінці 2022 року. Цей коефіцієнт також перевищує норму, що вказує на високу ліквідність, але зниження може призвести до бухгалтерських втрат або фінансових проблем.

Коефіцієнт абсолютної ліквідності становив 0,12 наприкінці 2020 року, впав до 0,02 наприкінці 2021 року, але трохи підвищився до 0,04 наприкінці 2022 року.

Коефіцієнт нижчий за норму, що може свідчити про те, що підприємство може мати труднощі з оплатою прямих зобов'язань.

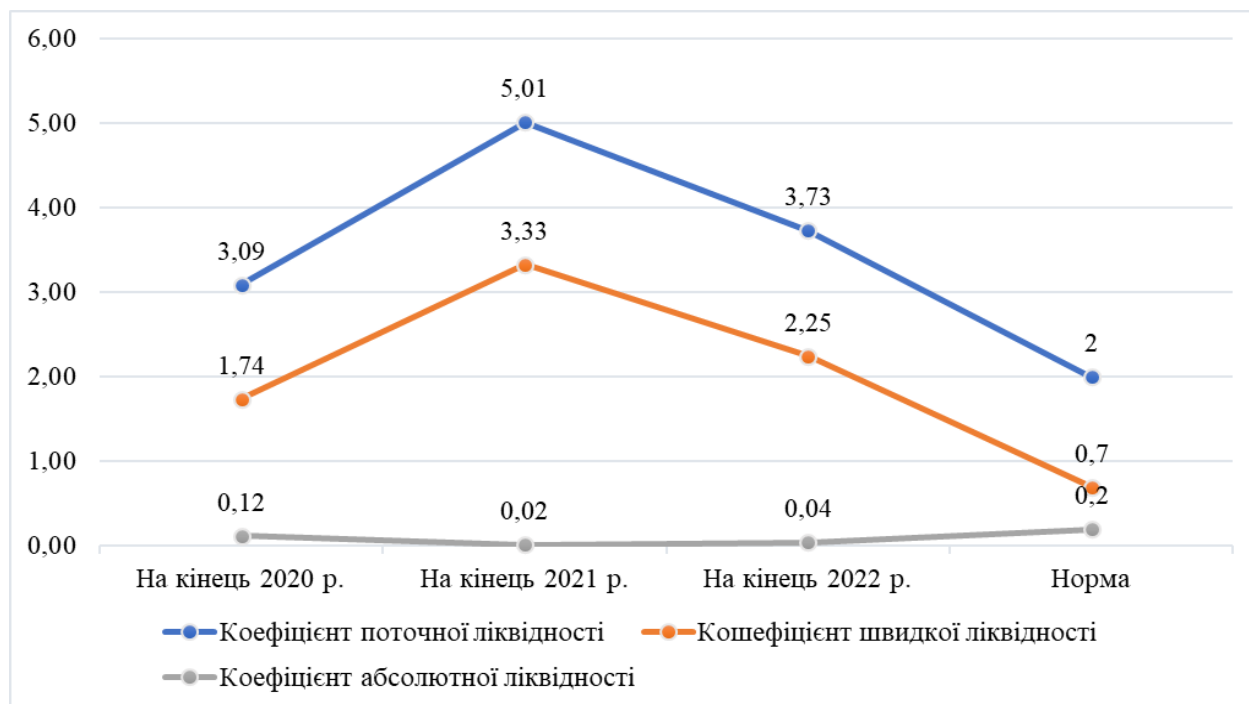


Рис.2.9 – Аналіз показників ліквідності ТОВ «Агрофірма «ім. Довженка» за 2020-2022 рр.

Тому підприємство характеризується високою ліквідністю, що виходить за межі звичайних стандартів. Однак зниження показників ліквідності з 2021 по 2022 рік може свідчити про можливі труднощі у фінансовому секторі та потребувати уваги та аналізу.

На завершення, проведені дослідження економічних та фінансових показників ТОВ «Агрофірма «ім. Довженка» за 2020-2022 роки показує неоднозначну ситуацію в різних аспектах його фінансово-господарської діяльності. Підприємство характеризується високим рівнем ресурсної забезпеченості, що виражається у значному капіталі та активах. За аналізований період відбулося збільшення активів підприємства, особливо основних та оборотних активів, що свідчить про розвиток його господарської діяльності. Проте пасиви демонструють зростання як власного капіталу, так і зобов'язань. Підприємство характеризується високою ліквідністю, особливо у 2021 році, хоча

показники демонструють тенденцію до зниження у 2022 році. Важливо, що у 2022 році всі три показники ліквідності (поточна, швидка та абсолютна) залишаться вище нормативних значень. Аналіз фінансової стійкості показує, що підприємство ризикує знизити показники фінансової стабільності та стійкості у 2022 році. Це може бути ознакою певних небезпек або труднощів. Навіть якщо показники ліквідності вказують на високу платоспроможність, зниження фінансової стабільності може вплинути на здатність підприємства виконувати свої фінансові зобов'язання в майбутньому. Отже, підприємство має значні ресурси та високу ліквідність, але існує ризик зниження показників фінансової стійкості. Також можна зазначити, що ТОВ «Агрофірма «ім. Довженка» є ліквідним, платоспроможним, фінансово стабільним та незалежним, тому підприємство має достатні кошти для розвитку за умови сприятливого середовища для діяльності.

2.4 Ключові фактори успіху ТОВ «Агрофірма «ім. Довженка»

Ключові фактори успіху (KFS) - це фактори, які є загальними для всіх підприємств галузі, і використання цих факторів може відкрити перед підприємством перспективи зміцнення конкурентних позицій на ринку. Цей метод був розроблений Роном Деніелом в 1961 році і з тих пір не втратив своєї комерційної привабливості.

При здійсненні підприємницької діяльності на конкретному ринку або сегменті ринку підприємство повинно мати власну КФУ (тобто це неможливо без умов конкурентного успіху). КФУ визначає умови та необхідні навички й ресурси, щоб підприємство могло досягти максимальної ефективності. Виявлення важливих факторів успіху є основою стратегічного аналізу та основним завданням менеджменту.

Основою розробленої підприємством стратегії повинні стати ключові фактори конкурентного успіху. КФУ змінюються в залежності від сфери діяльності. Вони також можуть змінюватися з часом. Завдання аналітика - вибрати від трьох до п'яти позицій, які будуть найбільш важливими в

найближчому майбутньому, і ці позиції стають основою стратегії підприємства. Це можна зробити шляхом класифікації всіх галузевих КФУ.

Цей метод можна застосувати до всіх підприємств і він дає три корисні результати: люди перевіряють свій КФУ, створюють більш конкурентоспроможні звіти та визначають сфери, де можна вжити ефективніших заходів для покращення ситуації в аналізі ключових конкурентів.

Визначення ключових факторів успіху є основним завданням, яке може дати вам ключ до перемоги в конкурсі. По-перше, КФУ мають поширюватись до відповідних галузей. Наступний крок – розробка заходів щодо реалізації [8].

Таблиця 2.11 – Ключові фактори ТОВ «Агрофірма «ім. Довженка»»

Фінанси	Забезпечення підприємства необхідними ресурсами для виконання місії. Основою цієї мети є ефективне управління внутрішніми резервами та ресурсами для оптимізації витрат, підтримки платоспроможності компанії та підтримання прийняттого рівня дебіторської заборгованості. Фінансові фактори спрямовані на забезпечення цілей, пов'язаних із споживачами.
Екологія	Зменшення викидів шкідливих газів, які виробляє сільськогосподарська техніка.
Держава	Ключовими факторами успіху підприємства є: забезпечення виробництва безпечної питної води, підвищення надійності водопостачання, забезпечення ефективного використання природних ресурсів у водному процесі, зменшення негативного впливу неочищеної промислової води на побутові споруди та економіка питомого використання води.
Розвиток	підвищення кваліфікації персоналу, підвищення продуктивності праці, створення умов роботи працівників.
Бізнес-процеси	Створення ефективної системи логістики, оптимізація транспортних витрат та витрат на збут, використання сучасних технологій виробництва, впровадження інформаційних технологій.

Отже, враховуючи тенденції розвитку вітчизняних підприємств аграрного сектору економіки та враховуючи нагальну потребу їх переорієнтації на інноваційний розвиток, на нашу думку, доцільним є застосування інноваційного

підходу до формування стратегії розвитку агробізнесу. Саме впровадження маркетингових інновацій дає змогу адаптувати управлінські рішення залежно від відповідності внутрішніх і зовнішніх факторів розвитку підприємства, змінювати напрями інноваційного розвитку підприємства відповідно до змін ринкової ситуації, а також здійснювати ефективну адаптацію управлінських рішень до розвитку підприємства, гнучке використання переваг підприємства конкурентами з метою підвищення своїх позицій на ринку.

РОЗДІЛ 3

ФОРМУВАННЯ ПРОГРАМИ ЗАХОДІВ ПІДВИЩЕННЯ ЕФЕКТИВНОСТІ ГОСПОДАРСЬКОЇ ДІЯЛЬНОСТІ СТОВ «АГРОФІРМА «ІМ. ДОВЖЕНКА»

3.1. Діагностика господарської діяльності підприємства

У сучасних умовах для забезпечення ефективного управління підприємством важливо підвищити ефективність використання ресурсів, особливо трудових та основних фондів. Ступінь вирішення цього завдання оцінюється шляхом дослідження динаміки показників ефективності використання трудових ресурсів та основних фондів (табл. 3.1).

Таблиця 3.1 – Аналіз показників ефективності використання трудових ресурсів та основних засобів ТОВ «Агрофірма «ім.Довженка», за 2020-2022 рр

Показники, джерело інформації/порядок розрахунку	Роки:			Відхилення 2022 до 2020 року		Відхилення 2022 до 2021 року	
	2020	2021	2022	Абсолютне	Темп зрост., %	Абсолютне	Темп зростання
1	2	3	4	5	6	7	8
1. Чистий дохід від реалізації продукції, робіт, послуг, тис. грн.	1708303	1992108	2154804	446501	126,14	162696	108,17
2. Прибуток від операційної діяльності, тис. грн.	409395	814222	428374	18979	104,64	-385848	52,61
3. Середньорічна вартість основних засобів, тис. грн.	697679	961853	1010981,5	313302,5	144,91	49128,5	105,11
4. Середньоспискова чисельність працівників, осіб	1194	1205	1207	13	101,09	2	100,17
5. Середньорічна продуктивність праці одного працівника, тис. грн./особу	1430,74	1653,2	1785,26	+354,52	124,8	+132,06	108

Продовження таблиці 3.1

1	2	3	4	5	6	7	8
6. Фондовіддача, грн./грн.	2,45	2,07	2,13	-0,32	87,05	0,06	102,91
7. Фондомісткість, грн./грн.	0,41	0,48	0,47	0,06	114,88	-0,01	97,17
8. Фондоозброєність праці, тис. грн./особу	584,32	798,22	837,60	253,28	143,35	39,38	104,93
9. Рівень прибутку на одного працівника, грн/грн	342,88	675,7	354,91	12,03	103,5	-320,79	52,6
8. Рентабельність основних засобів, %	58,68	84,65	42,37	-16,31	72,21	-42,28	50,05

Аналіз даних таблиці свідчить, що показники ефективності використання персоналу підприємства покращились. У звітному році ТОВ «Агрофірма «ім. Довженка» чистий дохід від реалізації продукції склав у 2022 році 2 154 804 тис. грн., що на 44 6501 тис. грн., або 26 % більше, ніж у 2020 р. Середньооблікова чисельність працівників у звітному році порівняно з 2020 р. зросла на 13 осіб. Зміну середньооблікової чисельності працівників ТОВ «Агрофірма ім. Довженка» графічно зображено на рисунку 3.1.

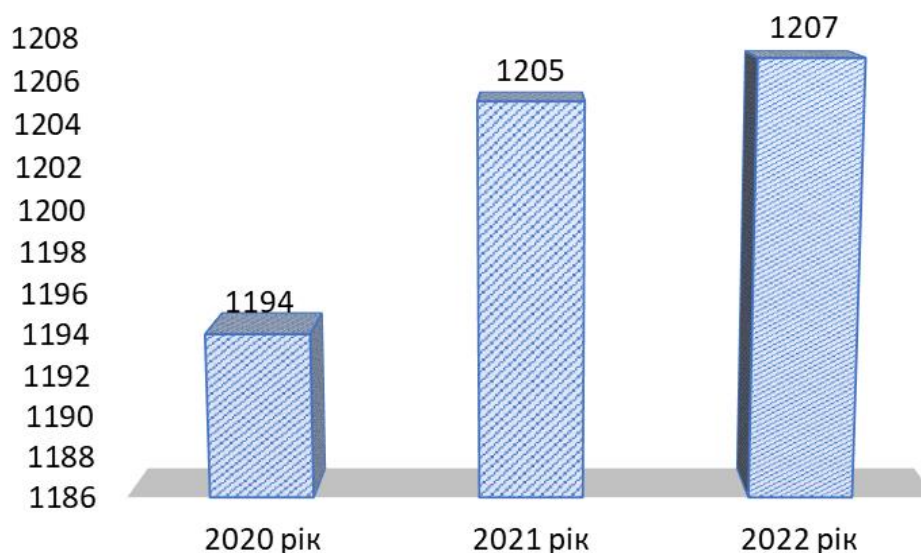


Рисунок 3.1 – Динаміка середньооблікова чисельності працівників ТОВ «Агрофірма «ім. Довженка» за 2020-2022 рр.

За звітний рік зросла продуктивність праці одного працівника на 24,8% або на 354,52 тис.грн./особу і становила 1 785,26 тис. грн./особу порівняно з базовим роком. Динаміку продуктивності праці одного працівника по підприємству графічно зображено на рисунку 3.2.

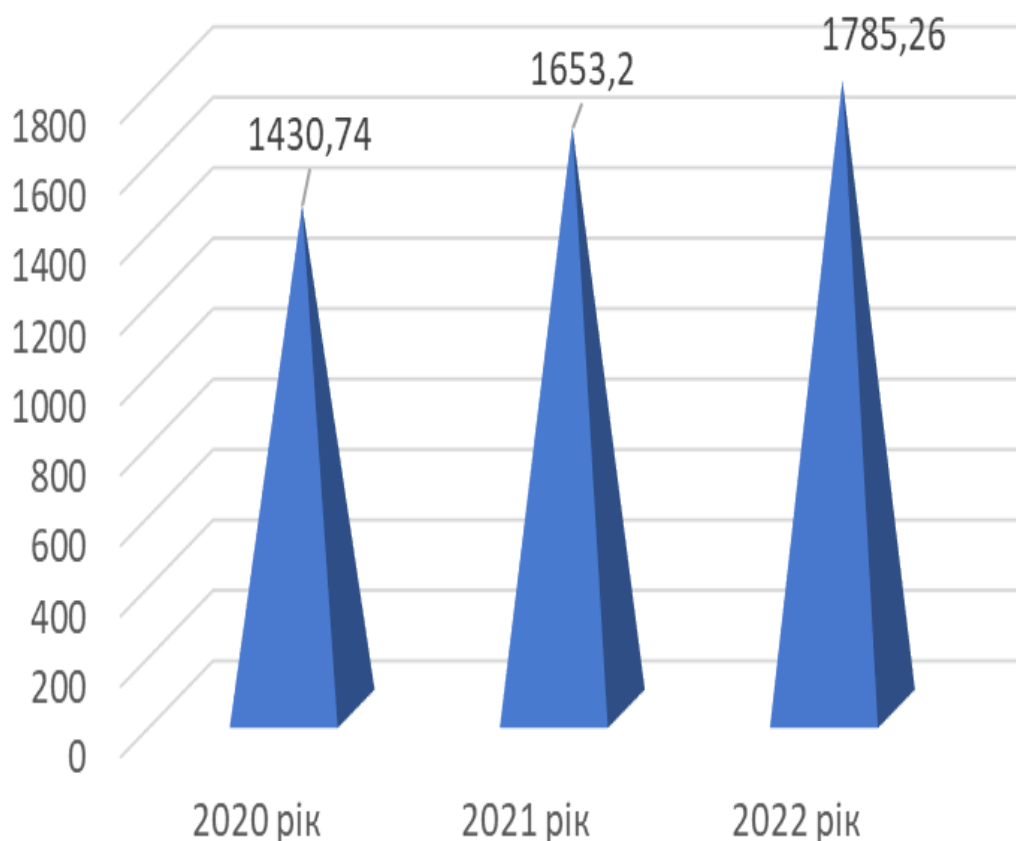


Рисунок 3.2 – Динаміка продуктивності праці одного працівника ТОВ «Агрофірма ім. Довженка» за 2020-2022 рр.

Аналіз даних таблиці 3.1 свідчить, що середньорічна вартість основних засобів за досліджуваний період зросла. Так, у 2022 р. вона становила 1 010 981,5 тис. грн., у 2021 р. – 961 853 тис. грн., 2020 р. – 697 679,0 тис. грн. Тобто, порівнюючи з 2020 р. вона збільшилась на 45%. Рентабельність основних засобів зменшилась порівняно з минулими роками з 58.68% у 2022 р. до 42.37 %. Динаміку середньорічної вартості та рентабельності основних засобів ТОВ «Агрофірма «ім. Довженка» графічно зображено на рисунку 3.3.



Рисунок 3.3 - Динаміка середньорічної вартості та рентабельності основних засобів ТОВ «Агрофірма ім. Довженка» за 2020-2022 рр.

ТОВ «Агрофірма «ім. Довженка» неефективно використовує основні засоби, оскільки звітне значення показника фондівдачі склало 2,13 грн./грн., що менше на 0,32 грн./грн. у порівнянні з 2020 р. Загалом за три роки фондівдача знижується. Динаміку фондівдачі підприємства графічно зображено на рисунку 3.4.

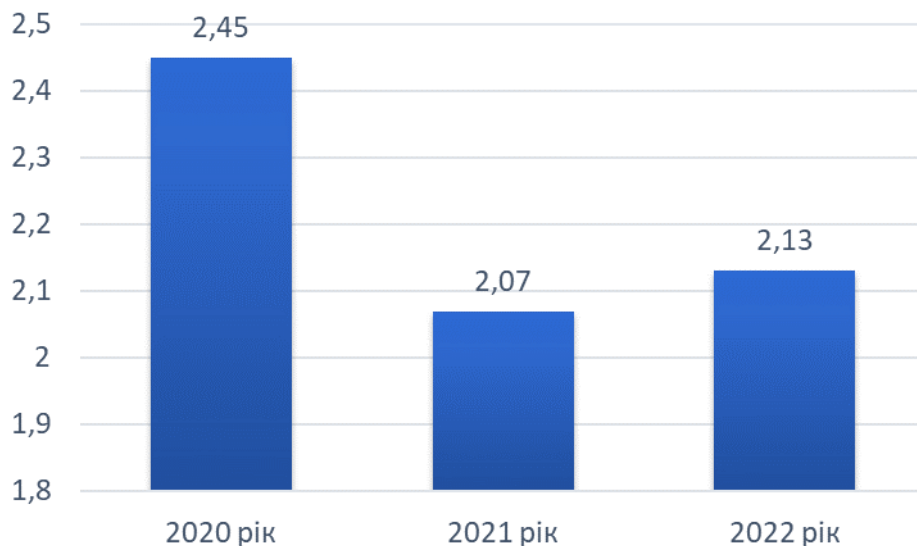


Рисунок 3.4 - Динаміка фондівдачі основних засобів ТОВ «Агрофірма «ім. Довженка» за 2020-2022 рр.

Забезпеченість працівників ТОВ «Агрофірма «ім. Довженка» за 2020-2022 рр. основними засобами покращилась у зв'язку з збільшенням вартості

основних засобів та середньооблікової чисельності персоналу. Так, у звітному році озброєність працівників засобами праці у розрахунку на одну особу склало 837,6 тис. грн./особу. Показник фондоозброєності праці працівників збільшився на 253,28 тис.грн./особу у порівнянні з 2020 роком.

Аналіз ефективності оборотних засобів є критичним етапом дослідження діяльності підприємства. Цей показник визначає, наскільки ефективно підприємство управляє своїми ресурсами для забезпечення плинності грошових коштів. Відобразимо в табл.3.2 результати дослідження.

Як видно з таблиці 3.2, за три роки середній баланс оборотних активів збільшився на 1 086 942 тис. грн. порівняно з 2020 роком та на 615,486 тис. грн. порівняно з 2021 роком, що свідчить про збільшення масштабів діяльності підприємства.

Таблиця 3.2 – Показники ефективності використання оборотних активів підприємства ТОВ «Агрофірма «ім. Довженка» за 2020-2022 рр

Показники	2020 рік	2021 рік	2022 рік	Відхилення 2022-го року від:		2022-й рік у % до:	
				2020 року	2021 року	2020 року	2021 року
1. Середні залишки оборотних активів, тис.	1827809	2299265	2914751	1086942	615486	159,5	126,8
1.1. Грошових коштів	49035,5	30348	22983	-26052,5	-7365	46,9	75,7
1.2. Коштів у розрахунках	898360,5	1227619	1816459	918098	588839,5	202,2	148,0
1.3. Запасів	448943,5	518629,5	847376	398432,5	328746,5	188,7	163,4
2. Чистий дохід від реалізації продукції, робіт, послуг, тис. грн.	1708303	1992108	2154804	446501	162696	126,1	108,2
2.1. Одноденна виручка	4745,3	5533,6	5985,6	1240,3	451,9	126,1	108,2
3. Оборотність оборотних активів, дні	385,2	415,5	487,0	101,8	71,5	126,4	117,2
3.1. Грошових коштів та їх еквівалентів	10,3	5,5	3,8	-6,5	-1,6	37,2	70,0
3.2. Коштів у розрахунках	189,3	221,8	303,5	114,2	81,6	160,3	136,8
3.3. Запасів	94,6	93,7	141,6	47,0	47,8	149,6	151,1
4. Коефіцієнт оборотності оборотних активів	0,9	0,9	0,7	-0,2	-0,1	79,1	85,3

Показники	2020 рік	2021 рік	2022 рік	Відхилення 2022-го року від:		2022-й рік у % до:	
				2020 року	2021 року	2020 року	2021 року
4.1. Грошових коштів та їх еквівалентів	34,8	65,6	93,8	58,9	28,1	269,1	142,8
4.2. Коштів у розрахунках	1,9	1,6	1,2	-0,7	-0,4	62,4	73,1
4.3. Запасів	3,8	3,8	2,5	-1,3	-1,3	66,8	66,2
5. Вивільнення (-), залучення (+) оборотних активів у зв'язку зі змінами їх оборотності, грн.	x	167797,1	427704,4	x	259907,3	x	254,9
6. Прибуток від операційної діяльності	409395,0	814222,0	428374,0	18979,0	-385848,0	104,6	52,6
7. Рентабельність оборотних активів, %	22,4	35,4	14,7	-7,7	-20,7	65,6	41,5

Значне зменшення готівки, що становить 46,9%, свідчить про необхідність управління ліквідністю та ефективного використання грошових ресурсів. Збільшення чистого прибутку на 162 696 тис. грн. протягом двох років означає успішну реалізацію продукції та послуг.

Збільшення терміну обороту на 101,8 дня свідчить про можливий ризик затримки реалізації та оптимізації оборотних коштів. Зменшення коефіцієнта на 0,2 свідчить про можливі труднощі використання активів для отримання доходу. Позитивне значення вивільнення оборотних активів у 2021 та 2022 роках свідчить про ефективне управління цими ресурсами. Помітне зростання операційного прибутку на 52,6% у 2021 році підтверджує успішну фінансову діяльність підприємства. Зниження рентабельності на 20,7% свідчить про необхідність оптимізації використання оборотних активів для забезпечення рентабельності.

Таким чином, існує загальна тенденція до збільшення обсягу бізнесу, але в той же час існує потреба в управлінні ліквідністю та оптимізації обороту активів для підтримки стабільності та прибутковості підприємства.

Продовжимо досліджувати динаміку чистого прибутку підприємства (табл.3.3).

Таблиця 3.3 – Динаміка формування чистого прибутку підприємства ТОВ «Агрофірма ім. Довженка» за 2020-2022 рр

№	Показники, тис.грн	Роки:			Відхилення			
					Відхилення 2022-го року від 2020 року		Відхилення 2022- го року від 2021	
		2020 рік	2021 рік	2022 рік	Абсо- лютне	Темп зрост., %	Абсо- лютне	Темп зрост., %
1	2	3	4	5	6	7	8	9
1	Чистий дохід (виручка) від реалізації продукції	1708303	1992108	2154804	446501	26,14	162696	8,17
2	Собівартість реалізованої продукції	1512375	1794144	1818062	305687	20,21	23918	1,33
3	Валовий прибуток або збиток	195928	197964	336742	140814	71,87	138778	70,10
4	Операційні доходи	416237	778550	708139	291902	70,13	-70411	-9,04
5	Операційні витрати	202770	162292	616507	413737	204,04	454215	279,88
6	Фінансовий результат від операційної діяльності: прибуток)	409395	814222	428374	18979	4,64	-385848	-47,39
7	Фінансові результати від звичайної діяльності до оподаткування: прибуток	271204	684337	182636	-88568	-32,66	-501701	-73,31
9	Податок на прибуток	0	0	0	0	0	0	0
11	Чистий прибуток	271204	684337	182636	-88568	-32,66	-501701	-73,31

Згідно табл.3.3, спостерігається позитивна динаміка зростання чистого доходу на 26,14% у 2021 році та на 8,17% у 2022 році. Це свідчить про успішну реалізацію продукції та збільшення обсягів діяльності підприємства. Збільшення собівартості на 20,21% в 2021 році та на 1,33% в 2022 році може вказувати на підвищення витрат на виробництво та збільшення вартості ресурсів. Суттєвий

приріст валового прибутку на 71,87% в 2021 році та на 70,10% в 2022 році свідчить про ефективне управління виробничими процесами та підвищення прибутковості. Значний ріст операційних доходів на 70,13% в 2021 році порівняно з 2020 роком та їх спад на 9,04% в 2022 році свідчать про деяку нестабільність у фінансовій діяльності. Істотне зменшення фінансового результату у 2022 році на 47,39% в порівнянні з 2021 роком вказує на можливі проблеми у фінансовій стратегії підприємства. Загальна тенденція до спаду чистого прибутку на 32,66% у 2021 році та на 73,31% у 2022 році може свідчити про важкості підприємства у збереженні стабільності та рентабельності.

Отже, стан формування прибутку ТОВ «Агрофірма «ім.Довженка» за період 2020-2022 років свідчить про певні позитивні тенденції, такі як збільшення чистого доходу та валового прибутку. Проте необхідно враховувати значне зростання собівартості продукції та нестабільність фінансової діяльності, що призводить до зменшення чистого прибутку. Ефективне управління витратами та вдосконалення фінансових стратегій стануть ключовими факторами стійкості та подальшого розвитку підприємства.

Проведемо ще один перегляд показників прибутковості, табл.3.4.

Таблиця 3.4 – Аналіз рентабельності діяльності підприємства ТОВ «Агрофірма «ім. Довженка» за 2020-2022 рр

№	Показник	Роки:			Відхилення			
					Відхилення 2022-го року від 2020 року		Відхилення 2022-го року від 2021	
		2020 рік	2021 рік	2022 рік	Абсолютне	Темп зрост., %	Абсолютне	Темп зрост., %
1	2	3	4	5	6	7	8	9
1	Середньорічна вартість сукупного капіталу, тис. грн.	3627146	4095515	4748308,5	1121162,5	30,91	652793,50	15,94
2	у тому числі власного капіталу, тис. грн.	2634424	3101466,5	3501450,5	867026,5	32,91	399984,00	12,90

Продовження таблиці 3.4

1	2	3	4	5	6	7	8	9
3	Валовий прибуток, тис. грн.	195928	197964	336742	140814	71,87	138778,00	70,10
4	Прибуток від звичайної діяльності до оподаткування, тис. грн.	271204	684337	182636	-88568	-32,66	-	501701,00
5	у тому числі чистий прибуток, тис. грн.	271204	684337	182636	-88568	-32,66	-501701,0	-73,31
6	Прибуток від операційної діяльності, тис. грн.	409395	814222	428374	18979	4,64	-385848,0	-47,39
7	Собівартість реалізованої продукції, тис. грн.	1512375	1794144	1818062	305687	20,21	23918,0	1,33
8	Чистий дохід від реалізації продукції, робіт, послуг, тис. грн.	1708303	1992108	2154804	446501	26,14	162696,0	8,17
9	Рентабельність капіталу, %	7,48	16,71	3,85	-3,63	-48,56	-12,86	-76,98
10	Рентабельність власного капіталу, %	10,29	22,06	5,22	-5,08	-49,33	-16,85	-76,36
11	Рентабельність продукції, %	27,07	45,38	23,56	-3,51	-12,96	-21,82	-48,08
12	Валова рентабельність продажу, %	11,47	9,94	15,63	4,16	36,26	5,69	57,26
13	Чиста рентабельність продажу, %	15,88	34,35	8,48	-7,40	-46,61	-25,88	-75,33

Згідно табл.3.4, середньорічна вартість сукупного капіталу показує суттєвий ріст на 30,91% у 2021 році та 15,94% у 2022 році що свідчить про збільшення обсягів вкладеного капіталу у діяльність підприємства. Спад рентабельності капіталу та власного капіталу на 48,56% та 49,33% відповідно вказує на важкості підприємства у забезпеченні ефективного використання ресурсів. Спад

рентабельності продукції на 12,96% та зростання валової рентабельності продажу на 36,26% вказують на нестабільність у витратно-прибутковому аспекті діяльності. Значний спад чистої рентабельності продажу на 46,61% та 25,88% у 2021 та 2022 роках відповідно свідчить про складнощі у генерації чистого прибутку від реалізації продукції.

Графічна інтерпретація результату в дослідження відображена на рис.3.5.

Отже, протягом трьох років рентабельність підприємства ТОВ «Агрофірма «ім. Довженка» виявила різнобічні тенденції. В 2021 році відбувся помітний ріст рентабельності капіталу та власного капіталу, досягнувши 16,71% та 22,06% відповідно.

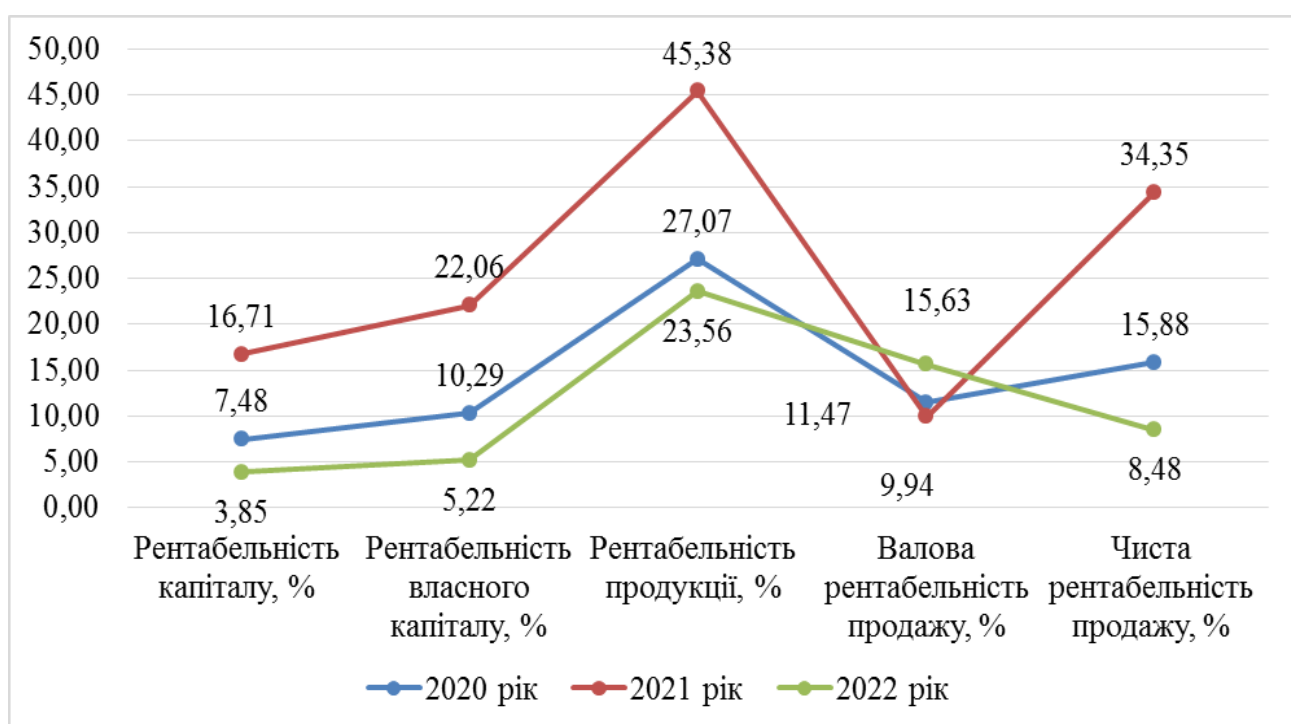


Рисунок 3.5 – Динаміка показників рентабельності ТОВ «Агрофірма «ім. Довженка» за 2020-2022 рр, %

Однак у 2022 році спостерігається загальний спад показників рентабельності, особливо валової та чистої рентабельності продажу, що може свідчити про труднощі в генерації прибутку від реалізації продукції. Важливо ретельно аналізувати фактори, що впливають на ці показники, та впроваджувати

стратегії для підвищення ефективності управління фінансами та виробничими процесами для забезпечення стабільності та росту підприємства.

3.2. Факторний аналіз показників господарської діяльності товариства

На основі даних таблиці 3.5 необхідно визначити вплив факторів, що спричинили зміни результату господарської діяльності – чистого доходу від реалізації продукції, робіт, послуг за наступними групами:

- 1) забезпеченість підприємства трудовими ресурсами й ефективність їх використання;
- 2) забезпеченість підприємства основними засобами та ефективність їх використання;
- 3) забезпеченість підприємства оборотними засобами та ефективність їх використання.

Таблиця 3.5 – Вихідні дані для факторного аналізу чистого доходу від реалізації продукції

Показник	2021 (0)	2022 (1)	Відхилення	% виконання,
1	2	3	4	5
1. Чистий дохід від реалізації продукції, Q, тис.грн	1992108	2154804	1662696	108,2
2. Середньоспискова чисельність працівників, ЧП, осіб	1205	1207	2	100,17
3. Середня кількість відпрацьованих днів одним працівником за рік, Д, дні	225	219	-6	97,33
4. Середня тривалість робочого дня, Т, год	7,9	7,7	-0,2	97,47
5. Середньорічна продуктивність праці одного працівника, тис.грн./особу, ПП _р іч, (п.1/п.2)	1653,2	1785,26	132,06	108
6. Середньоденна продуктивність праці одного працівника, тис.грн/ люд-дн., ПП _д ен, (п.5/п.3), (п.1/п.2/п.3)	7,35	8,15	0,8	110,9
7. Середньогодинна продуктивність праці одного працівника, тис.грн/люд-год., ПП _г од, (п.6/п.4), (п.1/п.2/п.3/п.4)	0,931	1,06	0,129	113,9
8. Середньорічна вартість основних засобів, ОФ, тис.грн	961853	1010981,5	49128,5	105,11
9. Середньорічна вартість активної частини основних засобів, ОФ _{акт} ,	726295,2	794631,4 6	68336,26	109,4

тис.грн				
10. Питома вага активної частини основних засобів у загальній їх вартості, $PV_{акт} \% ((п.9/п.8)*100)$	75,51	78,6	3,09	104,09

Продовження таблиці 3.5

1	2	3	4	5
11. Фондовіддача, ФВ, грн/грн (п.1/п.8)	2,07	2,13	-0,06	102,91
12. Фондовіддача активної частини, $ФВ_{акт}, грн./грн. (п.1/п.9)$	2,74	2,71	-0,03	98,9
13. Середні залишки оборотних засобів, ОЗ, тис.грн.	2299265	2914751	615486	126,8
14. Коефіцієнт оборотності, $K_{об}, грн./грн (п.1/п.13)$	0,867	0,74	-0,127	85,4

Проведемо факторний аналіз за наступними факторними моделями.

Факторна модель 1:

$$Q = ЧП * ПП_{річ},$$

де Q – чистий дохід від реалізації продукції, робіт, послуг, тис.грн.;

ЧП – середньооблікова чисельність працівників, осіб;

$ПП_{річ}$ – середньорічна продуктивність праці одного працівника, тис.грн./особу.

Для розрахунку використовується метод скоригованого показника.

Методика проведення факторного аналізу:

1. Розрахунок скоригованого показника:

$$Q^{ск} = ЧП_1 * ПП_{річ 0},$$

$$Q^{ск} = 1207 * 1653.2 = 1995412.4 \text{ тис.грн.}$$

де ЧР – середньооблікова чисельність працівників за звітний рік;

$ПП_{річ}$ – продуктивність праці одного працівника за попередній рік.

2. Розрахунок впливу факторів:

- визначення впливу зміни середньооблікової чисельності працівників на зміну чистого доходу від реалізації продукції, робіт, послуг:

$$\Delta Q_{чр} = Q^{ск} - Q_0,$$

$$\Delta Q_{\text{чр}} = 1995412.4 - 1992108 = +3304.4 \text{ тис.грн.}$$

де Q_0 – чистий дохід від реалізації продукції, робіт, послуг за попередній рік.

- визначення впливу зміни продуктивності праці одного працівника на зміну чистого доходу від реалізації продукції, робіт, послуг:

$$\Delta Q_{\text{ппріч}} = Q_1 - Q^{\text{ск}},$$

де Q_1 – чистий дохід від реалізації продукції, робіт, послуг звітного року.

$$\Delta Q_{\text{ппріч}} = 2154804 - 1995412.4 = 159391.6 \text{ тис.грн.}$$

3. Перевірка розрахунків:

$$\pm \Delta Q = \pm \Delta Q_{\text{чр}} \pm \Delta Q_{\text{ппріч}}$$

$$\pm \Delta Q = Q_1 - Q_0.$$

$$\pm \Delta Q = +3304.4 + 159391.6 = 162696 \text{ тис.грн.}$$

Факторна модель 2:

$$Q = \text{ЧП} * \text{Д} * \text{ПП}_{\text{ден}}$$

де Q – чистий дохід від реалізації продукції, робіт, послуг, тис.грн;

ЧП – середньооблікова чисельність працівників, осіб;

Д – середня кількість відпрацьованих днів одним працівником за рік, днів;

$\text{ПП}_{\text{ден}}$ – середньоденна продуктивність праці одного працівника, тис.грн./люд-дн.

Для розрахунку використовується метод абсолютних різниць.

Методика проведення факторного аналізу:

1. Розрахунок впливу факторів:

- визначення впливу зміни середньооблікової чисельності працівників на зміну чистого доходу від реалізації продукції, робіт, послуг:

$$\Delta Q_{\text{чп}} = (\text{ЧП}_1 - \text{ЧП}_0) * \text{Д}_0 * \text{ПП}_{\text{ден.0}}$$

$$\Delta Q_{\text{чп}} = (+2) * 225 * 7,35 = 3307.5 \text{ тис.грн.}$$

де ЧП_1 – середньооблікова чисельність працівників звітного року;

ЧП₀ – середньооблікова чисельність працівників попереднього року;

Д₀ – середня кількість відпрацьованих днів одним працівником за попередній рік;

ПП_{ден.0} – середньоденна продуктивність праці одного працівника за попередній рік.

- визначення впливу зміни середньої кількості відпрацьованих днів одним працівником за рік на зміну чистого доходу від реалізації продукції, робіт, послуг:

$$\Delta Q_{\text{д}} = \text{ЧП}_1 * (\text{Д}_1 - \text{Д}_0) * \text{ПП}_{\text{ден.0}}$$

$$\Delta Q_{\text{д}} = 1207 * (-6) * 7,35 = -53228.7 \text{ тис.грн.}$$

де ЧП₁ – середньооблікова чисельність працівників звітнього року;

Д₁ – середня кількість відпрацьованих днів одним працівником за звітний рік;

Д₀ – середня кількість відпрацьованих днів одним працівником за попередній рік;

ПП_{ден.0} – середньоденна продуктивність праці одного працівника попереднього року.

- визначення впливу зміни середньоденної продуктивності праці одного працівника на зміну чистого доходу від реалізації продукції, робіт, послуг:

$$\Delta Q_{\text{ППден}} = \text{ЧП}_1 * \text{Д}_1 * (\text{ПП}_{\text{ден.1}} - \text{ПП}_{\text{ден.0}})$$

$$\Delta Q_{\text{ППден}} = 1207 * 219 * (+0,8) = 211466.4 \text{ тис.грн.}$$

де ЧР₁ – середньооблікова чисельність працівників звітнього року;

Д₁ – середня кількість відпрацьованих днів одним працівником за звітний рік;

ПП_{ден.1} – середньоденна продуктивність праці одного працівника звітнього року;

$ПП_{ден.0}$ – середньоденна продуктивність праці одного працівника попереднього року.

2. Перевірка розрахунків:

$$\pm \Delta Q = \pm \Delta Q_{ЧР} \pm \Delta Q_{Д} \pm \Delta Q_{ПП_{ден.}}$$

$$\pm \Delta Q = Q_1 - Q_0.$$

$$\pm \Delta Q = 3307.5 - 53228.7 + 211466.4 = 161545.2 \text{ тис. грн.}$$

$$\pm \Delta Q = 2154804 - 1992108 = 162696 \text{ тис. грн.}$$

де Q_0 – чистий дохід від реалізації продукції, робіт, послуг попереднього року;

Q_1 – чистий дохід від реалізації продукції, робіт, послуг звітного року.

Факторна модель 3:

$$Q = ЧП * Д * Т * ПП_{год.}$$

де Q – чистий дохід від реалізації продукції, робіт, послуг, тис.грн;

$ЧР$ – середньооблікова чисельність працівників, осіб;

$Д$ – середня кількість відпрацьованих днів одним працівником за рік, днів;

$Т$ – середня тривалість робочого дня, год;

$ПП_{год.}$ – середньогодинна продуктивність праці одного працівника, тис.грн./люд-год.

Для розрахунку використовується метод ланцюгових підстановок.

Методика проведення факторного аналізу:

1. Розрахунок умовних показників:

$$Q^I = ЧП_1 * Д_0 * Т_0 * ПП_{год0};$$

$$Q^{II} = ЧП_1 * Д_1 * Т_0 * ПП_{год0};$$

$$Q^{III} = ЧП_1 * Д_1 * Т_1 * ПП_{год0}$$

$$Q^I = 1207 * 225 * 7.9 * 0.931 = 1997406.97 \text{ тис. грн.}$$

$$Q^{II} = 1207 * 219 * 7.9 * 0.931 = 1944142.78 \text{ тис. грн.}$$

$$Q^{III} = 1207 * 219 * 7.7 * 0.931 = 1894923.98 \text{ тис. грн.}$$

- де Q^I , Q^{II} та Q^{III} – перший, другий та третій умовні показники (завжди на один менше ніж факторів, що включені у факторну модель);
- $ЧП_1$ – середньооблікова чисельність працівників звітнього року;
- $Д_0$ – середня кількість відпрацьованих днів одним працівником за попередній рік, дні;
- $Д_1$ – середня кількість відпрацьованих днів одним працівником за звітний рік, дні;
- $Т_0$ – середня тривалість робочого дня за попередній рік, год;
- $Т_1$ – середня тривалість робочого дня за звітний рік, год;
- $ПП_{год0}$ – середньогодинна продуктивність праці одного працівника за попередній рік, тис.грн./люд-год.

2. Розрахунок впливу факторів:

- визначення впливу зміни середньооблікової чисельності працівників на зміну чистого доходу від реалізації продукції, робіт, послуг:

$$\Delta Q_{чп} = Q^I - Q_0,$$

$$\Delta Q_{чп} = 1997406.97 - 1992108 = 5298.97 \text{ тис.грн.}$$

де Q_0 – чистий дохід від реалізації продукції, робіт, послуг попереднього року.

- визначення впливу зміни середньої кількості відпрацьованих днів одним працівником за рік на зміну чистого доходу від реалізації продукції, робіт, послуг:

$$\Delta Q_{д} = Q^{II} - Q^I,$$

$$\Delta Q_{д} = 1944142.78 - 1997406.97 = -53264.19 \text{ тис.грн.}$$

- визначення впливу зміни середньої тривалості робочого дня на зміну чистого доходу від реалізації продукції, робіт, послуг:

$$\Delta Q_{т} = Q^{III} - Q^{II},$$

$$\Delta Q_{т} = 1894923.98 - 1944142.78 = -49218.8 \text{ тис.грн.}$$

- визначення впливу зміни середньогодинної продуктивності праці одного працівника на зміну чистого доходу від реалізації продукції, робіт, послуг:

$$\Delta Q_{\text{ППГод.}} = Q_1 - Q^{\text{III}},$$

$$\Delta Q_{\text{ППГод.}} = 2154804 - 1894923.98 = 259880.02 \text{ тис.грн.}$$

де Q_1 – чистий дохід від реалізації продукції, робіт, послуг звітного року.

3. Перевірка розрахунків:

$$\pm \Delta Q = \pm \Delta Q_{\text{чр}} \pm \Delta Q_{\text{д}} \pm \Delta Q_{\text{т}} \pm \Delta Q_{\text{ППГод.}}$$

$$\pm \Delta Q = Q_1 - Q_0.$$

$$\pm \Delta Q = 5298.97 - 53264.19 - 49218.8 + 259880.02 = 162696 \text{ тис.грн.}$$

$$\pm \Delta Q = 162696 \text{ тис.грн.}$$

Факторна модель 4:

$$Q = \text{ОФ} * \text{ФВ},$$

де Q – чистий дохід від реалізації продукції, робіт, послуг тис.грн;

ОФ – середня вартість основних засобів, тис.грн;

ФВ – фондвіддача, грн./грн.

Для розрахунку використовується метод скоригованого показника.

Методика проведення факторного аналізу:

1. Розрахунок скоригованого показника:

$$Q^{\text{СК}} = \text{ОФ}_1 * \text{ФВ}_0,$$

$$Q^{\text{СК}} = 1010981.5 * 2.07 = 2092731.71 \text{ тис.грн.}$$

де ОФ_1 – середня вартість основних засобів звітного року, тис.грн;

ФВ_0 – фондвіддача за попередній рік, грн./грн.

2. Розрахунок впливу факторів:

- визначення впливу зміни середньої вартості основних засобів на зміну чистого доходу від реалізації продукції, робіт, послуг:

$$\Delta Q_{\text{ОФ}} = Q^{\text{СК}} - Q_0,$$

$$\Delta Q_{\text{ОФ}} = 2092731.71 - 1992108 = 100623.71 \text{ тис.грн.}$$

де Q_0 – чистий дохід від реалізації продукції, робіт, послуг попереднього року.

- визначення впливу зміни фондівддачі на зміну чистого доходу від реалізації продукції, робіт, послуг:

$$\Delta Q_{\text{ФВ}} = Q_1 - Q^{\text{ск}},$$

$$\Delta Q_{\text{ФВ}} = 2154804 - 2092731.71 = 62072.29 \text{ тис.грн.}$$

де Q_1 – чистий дохід від реалізації продукції, робіт, послуг звітного року.

3. Перевірка розрахунків:

$$\pm \Delta Q = \pm \Delta Q_{\text{ОФ}} \pm \Delta Q_{\text{ФВ}}$$

$$\pm \Delta Q = Q_1 - Q_0.$$

$$\pm \Delta Q = 100623.71 + 62072.29 = 162696 \text{ тис.грн.}$$

$$\pm \Delta Q = 162696 \text{ тис.грн.}$$

Факторна модель 5:

$$Q = \text{ОФ} * \text{ПВ}_{\text{акт.}} * \text{ФВ}_{\text{акт.}}$$

де Q – чистий дохід від реалізації продукції, робіт, послуг, тис.грн;

ОФ – середня вартість основних засобів, тис.грн;

$\text{ПВ}_{\text{акт}}$ – питома вага активної частини у загальній вартості основних засобів;

$\text{ФВ}_{\text{акт}}$ – фондівддача активної частини основних засобів, грн./грн.

Для розрахунку використовується метод ланцюгових підстановок.

Методика проведення факторного аналізу:

1. Розрахунок умовних показників:

$$Q^I = \text{ОФ}_1 * \text{ПВ}_{\text{акт.0}} * \text{ФВ}_{\text{акт.0}};$$

$$Q^{II} = \text{ОФ}_1 * \text{ПВ}_{\text{акт.1}} * \text{ФВ}_{\text{акт.0}}$$

$$Q^I = 1010981.5 * 0,7551 * 2,74 = 2091694,44 \text{ тис.грн.}$$

$$Q^{II} = 1010981.5 * 0,786 * 2,74 = 2177290,198 \text{ тис.грн.}$$

де Q^I та Q^{II} – перший та другий умовні показники (завжди на один менше, ніж факторів);

$ОФ_1$ – середня вартість основних засобів звітнього року;

$ПВ_{акт.0}$ – питома вага активної частини у загальній вартості основних засобів попереднього року;

$ПВ_{акт.1}$ – питома вага активної частини у загальній вартості основних засобів звітнього року;

$ФВ_{акт0}$ – фондovіддача активної частини основних засобів попереднього року.

2. Розрахунок впливу факторів:

- визначення впливу зміни середньої вартості основних засобів на зміну чистий дохід від реалізації продукції, робіт, послуг:

$$\Delta Q_{ОФ} = Q^I - Q_0,$$

$$\Delta Q_{ОФ} = 2091694,44 - 1992108 = 99586,44 \text{ тис.грн.}$$

де Q_0 – чистий дохід від реалізації продукції, робіт, послуг попереднього року.

- визначення впливу зміни питомої ваги активної частини у загальній вартості основних засобів на зміну чистого доходу від реалізації продукції, робіт, послуг:

$$\Delta Q_{ПВакт} = Q^{II} - Q^I,$$

$$\Delta Q_{ПВакт} = 2177290,198 - 2091694,44 = 85595,758 \text{ тис.грн.}$$

- визначення впливу зміни фондovіддачі активної частини основних засобів на зміну чистого доходу від реалізації продукції, робіт, послуг:

$$\Delta Q_{ФВакт.} = Q_1 - Q^{II},$$

$$\Delta Q_{ФВакт.} = 2154804 - 2177290,198 = -22486,198 \text{ тис.грн.}$$

де Q_1 – чистий дохід від реалізації продукції, робіт, послуг.

3. Перевірка розрахунків:

$$\pm \Delta Q = \pm \Delta Q_{ОФ} \pm \Delta Q_{ПВакт.} \pm \Delta Q_{ФВакт.}$$

$$\pm \Delta Q = Q_1 - Q_0.$$

$$\pm\Delta Q = 99586,44 + 85595,758 - 22486,198 = 162696 \text{ тис.грн.}$$

$$\pm\Delta Q = 162696 \text{ тис.грн.}$$

Факторна модель б:

$$Q = OЗ * K_{об},$$

де Q – чистий дохід від реалізації продукції, робіт, послуг, тис./грн;

OЗ – середні залишки оборотних засобів, тис.грн;

K_{об} – коефіцієнт оборотності, грн./грн.

Для розрахунку використовується метод скоригованого показника.

Методика проведення факторного аналізу:

1. Розрахунок скоригованого показника:

$$Q^{ск} = OЗ_1 * K_{об 0} = 2914751 * 0.867 = 2527089.117 \text{ тис.грн.}$$

де OЗ₁ – середні залишки оборотних засобів звітного року;

K_{об 0} – коефіцієнт оборотності попереднього року.

2. Розрахунок впливу факторів:

- визначення впливу зміни суми оборотних засобів на зміну чистого доходу від реалізації продукції, робіт, послуг:

$$\Delta Q_{OЗ} = Q^{ск} - Q_0,$$

$$\Delta Q_{OЗ} = 2527089.117 - 1992108 = 534981,117 \text{ тис.грн.}$$

де Q₀ – чистий дохід від реалізації продукції, робіт, послуг.

- визначення впливу зміни коефіцієнта оборотності на зміну чистого доходу від реалізації продукції, робіт, послуг:

$$\Delta Q_{K_{об}} = Q_1 - Q^{ск},$$

$$\Delta Q_{K_{об}} = 2154804 - 2527089.117 = - 372285,117 \text{ тис.грн.}$$

де Q₁ – чистий дохід від реалізації продукції, робіт, послуг звітного року.

3. Перевірка розрахунків:

$$\pm \Delta Q = \pm \Delta Q_{OЗ} \pm \Delta Q_{K_{об}}$$

$$\pm \Delta Q = Q_1 - Q_0.$$

$$\pm\Delta Q = 534981,117 - 372285,117 = 162696 \text{ тис. грн.}$$

$$\pm\Delta Q = 162696 \text{ тис. грн.}$$

Для узагальнення впливу факторів складається таблиця 3.6.

Таблиця 3.6 – Узагальнення впливу факторів на зміну чистого доходу від реалізації продукції, робіт, послуг як результату інноваційного розвитку

Фактори	Сума впливу, тис.грн.
1	2
1. Збільшення середньооблікової чисельності працівників	+3304.4
2. Зменшення середньої кількості відпрацьованих днів одним працівником за рік	-53228.7
3. Зменшення середньої тривалості робочого дня	-49218.8
4. Збільшення середньорічної продуктивності праці одного працівника	159391.6
5. Збільшення середньоденної продуктивності праці одного працівника	211466.4
6. Збільшення середньогодинної продуктивності праці одного працівника	259880.02
7. Зростання середньорічної вартості основних засобів	+100623,71
8. Збільшення питомої ваги активної частини основних засобів у загальній їх вартості	85595,758
9. Збільшення фондівдачі	62072.29
10. Зниження фондівдачі активної частини	-22486.198
11. Збільшення середніх залишків оборотних засобів	+534981.117
12. Зменшення коефіцієнта оборотності	-372285.117
Усього	$\Delta Q = Q1 - Q0$ 162696

На основі проведених розрахунків доцільно визначити невикористані можливості щодо підвищення ефективності господарської діяльності ТОВ «Агрофірма «ім. Довженка».

Таблиця 3.7 – Невикористані можливості щодо підвищення чистого доходу від реалізації продукції, робіт, послуг ТОВ «Агрофірма «ім. Довженка»

Невикористані можливості щодо підвищення обсягу випуску продукції (товарообіг)	Сума, тис.грн.	Питома вага, %
1	2	3
Збільшення середньої кількості відпрацьованих днів одним працівником за рік	53228.7	10.6

Продовження таблиці 3.7

Збільшення середньої тривалості робочого дня	49218.8	9.9
Збільшення фондівіддачі активної частини	22486.198	4.6
Збільшення коефіцієнта оборотності	372285.117	74.9
Усього	497218.815	100

У наступних пунктах необхідно більш детально дослідити показники господарської діяльності та визначити основні напрямки щодо підвищення результативності господарювання.

3.3. Програма підвищення ефективності господарської діяльності ТОВ «Агрофірма «ім. Довженка»

У кваліфікаційній роботі магістра розглянуто основні напрями підвищення ефективності господарської діяльності в «Агрофірма «ім. Довженка» спрямовані на впровадження сучасних інноваційних технологій.

Незважаючи на те, що ТОВ «Агрофірма «ім.Довженка» використовує інновації у своєму виробничому процесі, їх ефективність недостатня, а основні проблеми залишаються невирішеними. Тому необхідно постійно аналізувати сучасні світові тенденції розвитку сільського господарства з метою активного пошуку тих чи інших інновацій та ефективного використання досвіду іноземних колег.

Сучасним інструментом для ТОВ «Агрофірма «ім. Довженка» може стати безпілотний літальний апарат, яким користуються майже в усьому світі та поступово виходять на український ринок технологій.

Одним із найперспективніших напрямків застосування інноваційних технологій є використання безпілотних літальних апаратів (БПЛА або дронів) у сільському господарстві загалом. Безпілотні літальні апарати можна ефективно використовувати для планування та контролю етапів сільськогосподарського виробництва, а також хімічних обробок сільськогосподарських культур та інших рослин. Головним критерієм впровадження БПЛА є економічна ефективність.

Безпілотні літальні апарати дозволяють у разі потреби отримувати актуальну та ефективну інформацію. Крім того, інформація, зібрана протягом тривалого часу, дозволяє аналізувати динамічні процеси. Дрони в сільському господарстві можуть виконувати різні завдання:

- аерофотозйомка – для виявлення недоліків, недобору врожаю внаслідок дії природних факторів та інших недоліків, що потребують своєчасного усунення;
- 3D моделювання – дає можливість визначення вологих і сухих ділянок, земляних робіт, грамотного створення планів і карт зволоження або дренажу ґрунту, меліорації або рекультивації земель.
- тепловізійне – проводиться з використанням усього спектру інфрачервоного випромінювання: короткого, середнього та далекого діапазону і дозволяє визначити умови диференціації точок росту, які безпосередньо впливають на врожайність та збереження продукційних властивостей рослин, які зберігають різноманітний спадковий потенціал;
- лазерне сканування – використовується для аналізу території у важкодоступних або недоступних місцях. Цей метод забезпечує точну модель із високою щільністю та детальною топографією навіть при роботі в умовах густої посадки.
- обприскування – завдяки опції конверсії дрони використовуються для вибіркового обприскування рослин і плодкових дерев. Такий підхід дозволив

фермерам обробляти лише хворі рослини і не використовувати хімікати на решті культур.

– посів – практикується відносно недавно і поки що не є поширеним, але деякі підприємства експериментують із посівом насіння рослин за допомогою дронів. В основному фермери експериментують зі спеціальними системами, запрограмованими на розподіл насіння в підготовлений ґрунт.

Сучасні безпілотні системи беруть на себе наступні завдання:

1. Оцінювання якості врожаю та виявлення пошкоджень або загибелі посівів.
2. Визначення точної площі загиблих рослин.
3. Аудит та інвентаризація майна.
4. Виявлення дефектів посівів і проблемних ділянок.
5. Аналіз ефективності заходів захисту рослин.
6. Контроль за дотриманням структурних планів і планів сівозмін;
7. Виявлення відхилень і порушень у сільськогосподарських роботах.
8. Аналіз рельєфу та створення карти індексу рослинності PVI, NDVI.
9. Створення карт різноманітного використання добрив та польових обприскувачів.
10. Розрахунок розсади та органічного врожаю.

Процес проведення досліджень рослин практично однаковий. Схема польових досліджень безпілотником представлена на рисунку.



Рисунок 3.6 – Етапи моніторингу посівів за допомогою БПЛА

Однією з цілей польових досліджень з використанням безпілотних літальних апаратів (БПЛА або дронів) є підготовка протоколу огляду попередньо зафіксованої фонофази (фази розвитку) з метою виявлення шкідників, хвороб рослин, густоти посадки та стану розвитку рослин. Це дозволяє диференційовано підходити до кожного поля та приймати рішення щодо кількості мінеральних добрив і засобів захисту рослин. За прийнятої на ТОВ «Агрофірма «ім. Довженка» технології на 1 га посівів вноситься 120 кг мінеральних добрив, при ціні 1 т 18000 грн. це становить 2160 грн. на 1 га ($120 \text{ кг} \times 18000 \text{ грн}/1000$). За даними підприємства в розрахунку на 1 га посівів за період вегетації вноситься засобів захисту рослин на суму еквівалентну 50\$ США або 1900 грн.

Якісне та регулярне обстеження полів з використанням дронів приведе до економії мінеральних добрив 15% або 324 грн/га ($2160 \text{ грн} \times 15\%/100$), вибіркоче внесення засобів захисту рослин дозволить зменшити їх кількість на 10% або зменшити витрати на них на 130 грн/га ($1300 \text{ грн} \times 10\%/100$). Зменшення кількості використаних мінеральних добрив та засобів захисту рослин дозволить зменшити витрати на здійснення технологічних операції (внесення мінеральних добрив, засобів захисту рослин, доставка їх на поля і т.п.) в розмірі 25 грн/га. При

загальній площі посівів 35000 га це дозволить зменшити витрати ресурсів на суму 16765 тис.грн. $[(324 \text{ грн/га} + 130 \text{ грн/га} + 25 \text{ грн/га}) \times 35000 \text{ га}/1000]$.

Крім економії матеріальних ресурсів, вчасне та в оптимальних обсягах внесення мінеральних добрив й засобів захисту рослин дозволить підвищити урожайність на 3-5%. Прибутковість зернових та технічних культур в розрахунку на 1 т на ТОВ «Агрофірма «ім. Довженка» складає 300\$ США. Підвищення урожайності на 3% дозволить збільшити прибуток підприємства на 8505 тис.грн. $(300\$ \times 3\% / 100 \times 27 \text{ грн}/\$ \times 35000 \text{ га}/1000)$.

ТОВ «Агрофірма «ім. Довженка» може досягти оптимізації витрат на виробництво завдяки супутниковому моніторингу індексів рослинності (NDVI). Моніторинг посівів – це технологія моніторингу змін індексу рослинності, отримана шляхом аналізу супутникових знімків. У сільському господарстві найпоширенішим є нормалізований індекс різниці вегетації (NDVI), який характеризує густоту рослинності та дозволяє агрономам оцінювати схожість, ріст, бур'ян або хвороби, стан і однорідність посівів, а також стрес рослин. Отриману інформацію можна використовувати для оцінки потенційної врожайності та розробки заходів щодо запобігання негативним тенденціям у розвитку сільськогосподарських культур.

Індекс формують супутникові знімки зеленої маси, яка поглинає електромагнітні хвилі у видимому червоному діапазоні та відбиває їх у ближньому інфрачервоному діапазоні. Чим більша листкова поверхня рослин і чим більше в листках хлорофілу, тобто зеленого пігменту, тим сильніше рослини поглинають червоне світло, що падає на них, і тим менше воно відбивається. В результаті можна отримати повний спектральний аналіз і визначити ділянки, які потребують пересіву, внесення ЗІЗ або добрив.

Обробка мультиспектральних знімків дозволить дізнатися про дефіцит азоту та про необхідність внесення добрив та ЗЗР на окремих ділянках поля. На основі цієї інформації розробляються карти диференційованого внесення фосфорних і калійних добрив.

Наприкінці сезону індекс NDVI допоможе NDVI визначити, які поля готові до збирання та спрогнозувати врожайність.

Результати моніторингу замінюють польові спостереження та дозволяють оцінити стан посівів, ідентифікувати види культур, визначити динаміку зростання біомаси та вчасно виявити відхилення.

Постійний та регулярний (щонеділі) моніторинг посівів дає можливість приймати обґрунтовані рішення про подальше внесення засобів захисту рослин та фоліарного (листового) живлення культур, що дозволить підвищити урожайність на 5%. При рівні прибутковості продукції рослинництва на ТОВ «Агрофірма «ім. Довженка» в розрахунку на 1 га 300\$ США прибуток підприємства може бути збільшений на 14175 тис.грн. ($300\$ \times 5\% / 100 \times 27 \text{ грн}/\$ \times 35000 \text{ га} / 1000$).

Оптимізація витрат для «Агрофірми «ім. Довженка» сприяє впровадженню в практику визначення балів продуктивності поля.

Ділянки сільськогосподарського призначення забезпечують певний рівень урожайності сільськогосподарських культур. Рівень урожайності визначається станом ґрунтового покриву, тобто вмістом гумусу, поживних речовин, мікроелементів, фізичними властивостями води і, звичайно, вмістом токсичних компонентів (залишки пестицидів, важких металів, радіонуклідів тощо).

Багаторічні дані про продуктивність полів дозволяють раціонально використовувати матеріальні ресурси – насіння, мінеральні добрива, пестициди. На менш продуктивних полях слід використовувати менш ресурсомісткі технології (здешевлення насіння за рахунок використання гібридів чи сортів замість елітного насіння, дешевші засоби захисту рослин), і навпаки, на продуктивніших – дорожчі технології. За даними ТОВ «Агрофірма «ім. Довженка» із загальної кількості полів сільськогосподарського призначення (35000 га) 40% або 14000 га можуть бути віднесені до низькопродуктивних, 60% або 21000 га – до більш високопродуктивних. При прийнятих в господарстві технологічних витратах на виробництво продукції рослинництва в розмірі 300\$ США доцільно на низькопродуктивних землях застосовувати технології вартістю 240\$ США, а на більш продуктивних – застосовувати технології вартістю 330\$

США. Це дасть можливість зменшити витрати на придбання матеріальних ресурсів на 5670 тис. грн. $\{[35000\text{га} \times 300\$ - (21000 \times 330\$ + 14000 \times 240\$)] \times 27 \text{ грн}/\$\}$.

Застосування сівалок з диференційованим висівом. Впровадження змінної технології висіву дає можливість відключати висівний агрегат під час роботи для висіву більшої або меншої кількості насіння на одиницю площі та дозволяє зберегти 5-8% насіння, тим самим підвищивши загальний урожай на полі на 10%.

Ця технологія повністю себе окупає, оскільки підвищує ефективність посіву та зберігає насіння. Не менш перспективною є можливість підвищення економічної ефективності вирощування сільськогосподарських культур на кожному гектарі поля. Основними перевагами сівалок з диференційованим висівом є можливість економії ресурсів і підвищення врожайності окремих полів, тим самим оптимізуючи використання кожного гектара землі. Відповідне технічне оснащення висівного апарату з можливістю розділення секцій та різною густиною насіння в автоматичному режимі дозволяє обробляти кожен ділянку поля окремо.

Диференційована сівба при нормі висіву в середньому 1 посівної одиниці на один гектар, заощадженні 5% посівного матеріалу та вартості посівної одиниці 100\$ та площі посіву зернових культур 25000 га економія складе 2531 тис.грн. $(1\text{п.о.} \times 75\$ \times 5\% / 100 \times 25000 \times 27 \text{ грн}/\$$. Підвищення урожайності зернових культур на 6% за прибутковості продукції рослинництва на ТОВ «Агрофірма «ім. Довженка» в розрахунку на 1 га 300\$ США дозволить отримати додатковий прибуток в сумі 10 125 тис.грн.

Використання обприскувачів з вибіркоким внесенням засобів захисту рослин. Обприскувачі оснащують системою камер, за допомогою яких визначається розташування бур'янів, і агрегат обробляє тільки ділянки з небажаною рослинністю. Економія засобів захисту рослин при їх вартості в розрахунку на 1 га 50\$ складе 10\$, на всю площу посіву – 9450 тис.грн. $(10\$ \times 35000\text{га} \times 27 \text{ грн}/\$/1000)$. Окрім економії засобів захисту рослин зменшується стрес для культурних рослин, що позитивно впливає на їх розвиток і підвищення врожайності.

Застосування біологічних засобів захисту рослин замість хімічних при обробітку пожнивних рештків. Обробіток пожнивних рештків інсектицидами та фунгіцидами біологічного походження покращує фітосанітарний стан ґрунту, не сприяє розвитку збудників хвороб, сприяє накопиченню елементів живлення – вмісту гумусу в ґрунті, підвищенню їх родючості, зокрема пшениці на 5 ц з гектара. На ТОВ «Агрофірма «ім. Довженка» вирощування озимої пшениці на площі проводиться на площі 11000 га. За оціночними розрахунками додатково може бути отримано 5500 т озимої пшениці, при вартістю при ціні 8000 грн/т додатково може бути отримано 44000 тис.грн.

Підбір культур та оптимізація сівозміни при вирощування цукрових буряків. ТОВ «Агрофірма «ім. Довженка» має забезпечувати цукровий завод сировиною на 90-95 діб роботи. Фактично цукровий завод працює на власній сировині 65-70. Тому актуальним для ТОВ «Агрофірма «ім. Довженка» є підвищення урожайності цукрових буряків, зокрема шляхом підбору культур та правильної їх ротації в сівозміні. Впровадження сівозміни в наступному порядку: цукровий буряк→ранні та ультра ранні сорти сої→озимий ячмінь або озима пшениця→виключення кукурудзи→цукрові буряки дозволить підвищити урожайність останніх з 300 до 350 ц/га та отримати з площі посіву 10000 га при ціні 1 тони буряків 1100 грн. додатковий дохід в сумі 55000 тис.грн. $[10000 \text{ га} \times (35 \text{ т/га} - 30 \text{ т/га}) \times 1100 \text{ грн./1000}]$.

Перехід на глибоке розпушування замість глибокої оранки. Зміна клімату, критична нестача вологи, ущільнення орних шарів і ґрунту внаслідок впливу робочих органів машин, приводів тракторів і комбайнів, а також високі ціни на паливо змушують переглянути підхід до обробітку ґрунту. Застосування глибокорозпушувачів є одним із нових, ефективних рішень в обробітку ґрунту, що дозволяє економити паливно-мастильні матеріали та значно інтенсифікувати процес вирощування сільськогосподарських рослин. Слід також зазначити, що оранка, особливо на похилих полях, є основним фактором обмеження родючості та деградації ґрунтів.

Глибоке розпушування дозволяє розпушити ґрунт і запобігти водній ерозії, сприяє формуванню більш розвиненої кореневої системи рослин, стабілізує сприятливі агрофізичні властивості і фізичний стан ґрунту, покращує аерацію, тепловий і поживний режими, підвищує мікробіологічну активність і нормалізує вміст азоту, покращує азотистий баланс, покращує азотистий баланс . Відбувається профілактика ураження посівів шкідниками і хворобами, боротьба з бур'янами. Глибоке розпушування сприяє вбиранню вологи, перешкоджає її виходу і обмежує капілярний рух води. Прийом глибокого розпушування замість глибокої оранки з перевертанням шару ґрунту дозволить збільшити врожайність цукрових буряків на 30 т/га та отримати додатковий прибуток у розмірі 33 млн. грн. (10000 га × 3 т/га × 1100/1000 грн.). Основними видами діяльності ТОВ «Агрофірма «ім. Довженка» є вирощування зернових культур (пшениця озима, ячмінь ярий, кукурудза на зерно) та технічних культур (соняшник, соя, цукрові буряки). Пропонуємо здійснити комплексне організаційне, технологічне та цільове зниження витрат ресурсів на вирощування кожної культури – на закупівлю робочої сили, підвищення продуктивності праці, зниження збитковості, збільшення чистого доходу та прибутку підприємства і тим самим зниження ресурсоемності продукції, підвищення ефективності використання оборотних коштів та забезпечення інноваційного розвитку підприємства.

1. Озима пшениця.

1.1. Особливу увагу підприємцям варто звернути на виробництво та переробку власного насіння озимої пшениці. Для зниження витрат рекомендується використовувати якісне насіння озимої пшениці власного виробництва, щоб у наступні роки використовувати власне насіння 1-го, 2-го та 3-го розмноження.

Потреба господарства в насінні озимої пшениці на посівну площу 11 тис. га становить 2,5 тис. тонн. Щоб забезпечити своє господарство власним насінням, необхідно кожні три роки купувати елітне насіння озимої пшениці для насінництва. Матеріал I, II та III репродукцій на площі 500 га. Насіння власного

виробництва достатньо для вирощування озимої пшениці на площі 11 тис. га. За розрахунками, вартість насіння озимої пшениці становитиме 5200 грн/т, тоді як поточні ціни на насіння цієї рослини становлять 8 тис. грн/т.

Такий підхід до забезпечення господарства посівним матеріалом при цінах насіння озимої пшениці (8000 грн./т) та потребі в ньому 2750 т (11000 га × 0,25 т, де 0,25 т – норма висіву озимої пшениці на 1 га) дозволить заощадити 7700 тис. грн.

$$(8000-5200) \times 2750=7700000 \text{ грн.}, \text{ або } 7700 \text{ тис.грн.}$$

1.2. Застосування КАС (карбамідно-аміачні суміші) замість твердих азотних добрив. КАС – це водний розчин аміачної селітри та карбаміду у співвідношенні 1:1, який не містить вільного аміаку і тому має певні технологічні переваги перед твердими азотними добривами. КАС засвоюється на 90%, тому втрати азоту мінімальні. У гранульованих сортів втрати складають більше третини. З цих причин використання КАС є дуже вигідним.

Друга перевага - підвищена продуктивність процесу. Рідкі добрива вносять рівномірно і скорочують кількість обробок. Можна підгодувати коріння і обприскати листя. Паралельно з КАС вносяться необхідні рослинам мікроелементи та гербіциди. Це економить паливо. КАС найчастіше використовуються у вирощуванні зернових культур і значно підвищують їх урожайність.

Собівартість виробництва рідких азотних добрив КАС нижча, ніж твердих азотних добрив, що відбивається на ціні.

Вартість твердих азотних добрив складає 8000 грн./т, КАС – 7220 грн./т. При нормі внесення КАС 200 л на 1 га потреба господарства ньому для внесення на площі 11000 га пшениці озимої становить 2200 т. Економія від використання КАС порівняно з твердими азотними добривами складе

$$2200 \text{ т} \times (8000 \text{ грн.} - 7220 \text{ грн.}) = 1716000 \text{ грн. або } 1716 \text{ тис.грн.}$$

1.3. Використання бакових сумішей на основі засобів захисту рослин (ЗЗР). У сівозміні посіви озимої пшениці висаджують на полях, де вирощували

соняшник. Такі поля, як правило, заростають бур'янами і потребують повторних обробок пестицидами. Бакові суміші дозволяють проводити одноразову обробку рослин і є економічно та екологічно обґрунтованим заходом захисту, оскільки зменшують забруднення гербіцидами в сівозміні. Економія від їх використання за рахунок зменшення потреби в паливно-мастильних матеріалах становить 100 грн/га, а на площі 11 тис. га озимої пшениці – 1 млн 100 тис. грн.

2. Кукурудза на зерно.

2.1. Для вирощування кукурудзи господарство використовує насіння фірми «Монсанто», ціна якого становить 3500 грн/т. Пропонується замінити цей гібрид насінням фірми «Лайнгрейн», оскільки він більш урожайний (приріст врожаю порівняно з насінням фірми «Монсанто» – 10 ц/га) та дешевший – ціна 1 т становить 2650 грн.

Економія від використання насіння кукурудзи фірми «Лінегрейн» на площі 320 га при нормі висіву 1 посівна одиниця на гектар складе

– від зменшення вартості посівного матеріалу

$$(3,5 \text{ тис. грн.} - 2,65 \text{ тис. грн.}) \times 8200 \text{ га} = 6970 \text{ тис. грн.};$$

– додатковий чистий дохід від продажу кукурудзи при ціні 3000 грн./т

$$8200 \text{ га} \times (8 \text{ т./га} - 7 \text{ т./га}) \times 3,0 \text{ тис.грн./т} = 24600,0 \text{ тис. грн.}$$

$$\text{Разом } 6970 + 24600 = 31570 \text{ тис. грн.}$$

2.2. Для знищення бур'янів при вирощуванні кукурудзи проводиться міжрядний механічний обробіток ґрунту. Пропонується замість неодноразового міжрядного обробіток ґрунту обробляти поля кукурудзи страховими гербіцидами фірми «Август». Такий метод боротьби з бур'янами дозволяє знищувати їх як у міжрядді, так і в рядках. Економія за рахунок зменшення потреби в паливно-мастильних матеріалах (на 2л/га), підвищення урожайності (на 15%) складе

– зменшення потреби в паливно-мастильних матеріалах

$$2 \text{ л/га} \times 8200 \text{ га} \times 21 \text{ грн/л} = 13440 \text{ грн або } 344,4 \text{ тис.грн.}$$

– додатковий чистий дохід від продажу кукурудзи при ціні 3000 грн./т

$$8200 \text{ га} \times 7 \text{ т./га} \times 0,15 \times 3,0 \text{ тис.грн./т} = 25830,0 \text{ тис. грн.}$$

Разом $344,4 + 25830 = 26174,4$ тис. грн.

2.3. З-за великих втрат азоту при внесенні карбміду з осені господарству для підживлення площ під вирощування кукурудзи весною слід запровадити внесення КАС (карбамід-аміачних сумішів), що дозволить підвищити урожайність кукурудзи на 20%. Додатковий чистий дохід від продажу кукурудзи при ціні 3000 грн./т складе

$$8200 \text{ га} \times 7 \text{ т./га} \times 0,2 \times 3,0 \text{ тис.грн./т} = 34440,0 \text{ тис. грн.}$$

3. Соняшник.

3.1. Для вирощування соняшника господарство використовує насіння фірми «Сінгента», ціна якого складає 250 доларів/п.о. Пропонується замінити його на гібрид «Майсадур гібрид MAS-86» як дешевший – ціна 1 т становить 150 доларів/п.о. Однієї посівної одиниці достатньо для посіву соняшника на 2-х гектарах, При посіві гібрида соняшника «Майсадур гібрид MAS-86» на площі 75 га може бути заощаджено

$$(250 \text{ доларів/п.о.} - 150 \text{ доларів/п.о.}) \times 3700 \text{ га} \times 27 \text{ грн/ долар} = \\ = 9990000 \text{ грн., або } 9990 \text{ тис.грн.}$$

3.2. В господарстві не проводиться передпосівне живлення площ. Однак при передпосівному внесенні культиватором аміачної селітри при додаткових витратах в розмірі 1500 грн./га (вартість мінеральних добрив та витрати на їх внесення) урожайність соняшника збільшиться на 0,3 т/га. Економічний ефект від такого заходу становитиме

– додаткові витрати на передпосівне живлення площ

$$1500 \text{ грн./га} \times 3700 \text{ га} = 5550000 \text{ грн. або } 5550 \text{ тис.грн.}$$

– додатковий чистий дохід від продажу соняшника при ціні 10000 грн./т

$$3700 \text{ га} \times 0,3 \text{ т/га} \times 10000 \text{ грн./т} = 11100000 \text{ грн. або } 11100 \text{ тис.грн.}$$

$$\text{Разом: } 11100 \text{ тис.грн.} - 5550 \text{ тис.грн.} = 5600 \text{ тис.грн.}$$

4. Соя.

4.1. Запровадити обробіток насіння сої інокулянтами. Інокуляція насіння бобових – екологічно безпечна та економічно вигідна технологія азотфіксації.

Щоб добитися врожайності в 4 т/га потрібно внести біля 1 т азотовмісних мінеральних добрив. Беручи до уваги, що в діючій речовині азоту 34%, це становитиме 340 кг. Сьогодні 1 т азотних добрив коштує приблизно 8000 грн., в розрахунку на 1 га – 1100 грн. Ефективний стерильний інокулянт обійдеться господарству 300 грн. на 1 га. При посіві сої на площі 5800 га господарство матиме економію в сумі 1160 тис.грн.

4.2. Проводити інсектицидний обробіток посівів сої від павутинної попелиці препаратом «Перенекс Супер». При додаткових витратах в розмірі 400 грн./га добавка врожаю складе 0,3 ц/га. Економічний ефект від такого заходу становитиме

– додаткові витрати на передпосівне живлення площ

$$400 \text{ грн./га} \times 5800 \text{ га} = 2320000 \text{ грн. або } 2320 \text{ тис.грн.}$$

– додатковий чистий дохід від продажу сої при ціні 9000 грн./т

$$5800 \text{ га} \times 0,3 \text{ т/га} \times 9000 \text{ грн./т} = 15660000 \text{ грн. або } 15660 \text{ тис.грн.}$$

$$\text{Разом: } 15660 \text{ тис.грн.} - 2300 \text{ тис.грн.} = 13360 \text{ тис.грн.}$$

Загальний ефект від здійснення комплексу заходів, направлених на зменшення витрат на виробництво продукції рослинництва та збільшення чистого доходу від реалізації продукції приведено в таблиці 3.8.

Таблиця 3.8 – Ефект від здійснення комплексу заходів, направлених зменшення витрат на виробництво продукції рослинництва ТОВ «Агрофірма «ім. Довженка»

Назва заходу	Сума зменшення матеріальних витрат, тис.грн..	Додатковий чистий дохід, тис.грн..
1	2	3
I. Використання сучасних інноваційних технологій		
1. Обстеження полів з використанням безпілотних літальних апаратів (БПЛА або дронів)	16765	8505
2. Супутниковий моніторинг вегетаційних індексів (NDVI)		14175
3. Визначення балів продуктивності полів	5670	
4. Використання сівалок з диференційованим висівом	2531	10125

5. Використання обприскувачів з вибіркоvim внесенням засобів захисту рослин	9450	
6. Застосування біологічних засобів захисту рослин замість хімічних при обробітку пожнивних рештків		4400
7. Підбір культур та оптимізація сівоzmіни при вирощування цукрових буряків		55000
8. Перехід на глибоке рихлення ґрунтів замість глибокої оранки		33000
II. Організаційні, технологічних заходи, направлені на зменшення витрат ресурсів на вирощуванні		
2.1. Осимой пшениці.		
2.1.1. Підготовка власного насіння	7700	
2.1.2. Внесення КАС замість твердих азотних добрив	1716	
2.1.3. Внесення бакових сумішей засобів захисту рослин (ЗЗР)	1100	
2.2. Кукурудзи на зерно.		
2.2.1. Заміна насіння фірми «Монсанто» на насіння фірми «Лінегрейн»	6970	24600
2.2.2. Обробка полів кукурудзи страховими гербіцидами фірми «Август» замість міжрядного обробітку ґрунту	344,4	25830
2.2.3. Підживлення площ під вирощування кукурудзи весною КАС		34440
2.3. Соняшника		
2.3.1. Впровадит гібрид «Майсадур гібрид MAS-86» замість «Сінгента»	9900	

Продовження таблиці 3.8

1	2	3
2.3.2. Передпосівне внесення аміачної селітри	- 5500	11100
2.4. Сої		
2.4.1. Обробіток насіння сої інокулянтами	1160	
2.4.2. Інсектицидний обробіток посівів сої	- 2320	15660
Разом	55486,4	236835

Реалізація запропонованих в кваліфікаційній роботі магістра заходів буде мати позитивний вплив на підвищення ефективності господарської діяльності ТОВ «Агрофірма «ім. Довженка», збільшення чистого доходу від реалізації продукції й прибутку від операційної діяльності та забезпечить його подальший розвиток.

ВИСНОВКИ ТА ПРОПОЗИЦІЇ

У даній кваліфікаційній роботі магістра розглядається тема діагностики господарської діяльності підприємства, яка в даний час має велике значення, оскільки сучасні економічні умови висувають високі вимоги до діяльності учасників ринку.

Діагностика підприємства є важливим елементом системи управління виробництвом, ефективним інструментом виявлення внутрішньогосподарських резервів, основою розробки планів – прогнозів і прийняття управлінських рішень, а також контролю за їх виконанням з метою підвищення ефективності діяльності підприємства.

У теоретичній частині даної магістерської роботи викладено економічну сутність та теоретичні аспекти діагностики господарської діяльності підприємства та його місця в системі управління виробництвом.

Проведення діагностики господарської діяльності підприємства є дуже корисним, оскільки розроблена методика дозволяє:

- дати економічне обґрунтування поточних і перспективних планів;
- контролювати виконання планів, процесів і управлінських рішень;
- визначити резерви підвищення ефективності господарської діяльності;
- розробляти засоби реалізації виявлених резервів виробництва;
- розробляти програми підвищення ефективності господарської діяльності підприємства.

Діагностика господарської діяльності підприємства починається з розгляду основних економічних показників, що характеризують кінцеві результати роботи підприємства:

- організаційно-технічний стан розвитку підприємства;
- доставка;
- виробництво;
- об'єм продаж;

- використання засобів виробництва;
- використання предметів праці;
- використання трудових ресурсів;
- собівартість продукції;
- прибуток і рентабельність;
- фінансовий стан компанії.

На основі такої діагностики формується загальна оцінка розвитку підприємства в періоди, що розглядаються.

Розмір прибутку і рівень рентабельності залежать від виробничо-постачальницької, маркетингової, збутової, інвестиційної та фінансової діяльності підприємства. Отже, ці показники характеризують усі сторони економіки.

У наступній частині кваліфікаційної магістерської роботи проаналізовано зовнішнє середовище ТОВ «Агрофірма «ім. Довженка», охарактеризовано організаційно-правові основи її діяльності, визначено організаційну структуру управління та економіко-фінансовий стан підприємства. У другій частині кваліфікаційної роботи визначено перспективи та проблеми вітчизняної аграрної економіки, зокрема:

- 1) техніко-технологічна база України в аграрному секторі дуже застаріла;
- 2) відбувається «процес старіння» сільськогосподарської робочої сили;
- 3) значна частина сільськогосподарської продукції не реалізується через пасивність споживчої кооперації;
- 4) умови використання земель сільськогосподарського призначення не покращують ситуацію;
- 5) внаслідок розвитку корупції, хабарництва, нестабільності політичної та економічної ситуації в країні, недостатнього розвитку державної фінансової системи та труднощів у співпраці з вітчизняними партнерами спостерігається невеликий приплив іноземних інвестицій, особливо в сільське господарство.

Предмет дослідження ТОВ «Агрофірма «ім. Довженка». Створено організаційно-правову основу діяльності підприємства, виявлено недоліки ОСУ та

визначено шляхи їх усунення. Обсяг реалізації продукції проаналізовано за секторами економіки. Економічно-фінансовий стан ТОВ «Агрофірма «ім. Довженка». Виявлено негативні тенденції, що склалися в досліджуваному підприємстві, а саме неефективне використання ресурсів, збільшення витрат підприємства та зниження прибутковості підприємства. Визначено ключові фактори успіху підприємства.

У третій частині проведено діагностику основних показників господарської діяльності ТОВ «Агрофірма «ім. Довженка». Обстежене підприємство має досить великий виробничо-фінансовий потенціал, який використовується не повністю, є ліквідним та платоспроможним, має висококваліфікований персонал. Це означає, що підприємство має можливість стабільно розвиватися, незважаючи на падіння показників ресурсоефективності у 2022 році. Проведено факторний аналіз економічного результату – чистої виручки від реалізації продукції та виявлено невикористані можливості забезпечення ефективності господарської діяльності, а саме усунення цілодобових та міжзмінних простоїв, використання ресурсозберігаючих та енергозберігаючі технології, оптимізація дебіторської заборгованості та ін. Запропоновані автором магістерської роботи заходи, спрямовані на підвищення ефективності господарської діяльності підприємства, засновані на оцінці та аналізі, заслуговують на поглиблений розгляд і застосування в практичній діяльності підприємства щодо виходу з кризи з метою: підвищення його конкурентоспроможності та досягти високих економічних показників.

У результаті створено програму підвищення ефективності господарської діяльності підприємства, визначено стратегічні та тактичні дії, спрямовані на збільшення прибутку підприємства та економію витрат: обстеження на місцях за допомогою безпілотних літальних апаратів (БПЛА або дронів), використання посадок машини з різним висівом, використання біологічних пестицидів замість хімікатів при обробці пожнивних решток, організаційно-технологічні заходи, спрямовані на зменшення витрат ресурсів.