

Національний університет «Полтавська політехніка імені Юрія Кондратюка»

Навчально-науковий інститут фінансів, економіки, управління та права

Кафедра економіки, підприємництва та маркетингу

Кваліфікаційна робота

магістра

(ступінь вищої освіти)

на тему «Економічний потенціал підприємства та його оцінка

(на прикладі ТОВ «Агрофірма «ім. Довженка»)»

Виконав: студент 6 курсу, групи 601-Е

спеціальності 051 «Економіка»

(код і назва спеціальності)

Шахов В.О.

(прізвище та ініціали)

Науковий керівник: к.е.н., доцент Кобець С.П.

(прізвище та ініціали)

Рецензент: _____

(прізвище та ініціали)

Робота допущена до захисту:

В.о. завідувача кафедри економіки, підприємництва та маркетингу

_____. ____ 2024 р. _____ М.Б. Чижевська

Полтава 2024

РЕФЕРАТ

Кваліфікаційна робота: 118 стор., 24 рис., 34 табл., 2 додатки на 26 стор., 93 джерел літератури.

Об'єкт дослідження – процес оцінки економічного потенціалу товариства з обмеженою відповідальністю «Агрофірма «ім. Довженка».

Мета дослідження – є розробка та апробація методики оцінки економічного потенціалу підприємства.

Методи дослідження – системний і абстрактно-логічний аналіз, контент-аналіз, аналіз і синтез, індукція та дедукція, узагальнення та порівняння, графічні методи, економіко-математичне моделювання.

У вступі подано стан проблеми, конкретизоване завдання на кваліфікаційну роботу.

Перший розділ містить теоретичні відомості про сутність потенціалу підприємства, його види та підходи до його оцінки. Зокрема, розкрито економічну сутність поняття «потенціал підприємства» та його складові, розкрито методичні засади оцінки економічного потенціалу підприємства, розкрито інформаційну базу та етапи аналізу економічного потенціалу сільськогосподарського підприємства.

У другому розділі надано організаційно-економічну характеристику ТОВ «Агрофірма «ім. Довженка»», проведений аналіз фінансових показників та показників економічної ефективності ТОВ «Агрофірма «ім. Довженка».

У третьому розділі розроблений та апробований методичний підхід до оцінки економічного потенціалу сільськогосподарських підприємств. У розділі також здійснене математичне моделювання економічного потенціалу ТОВ «Агрофірма «ім. Довженка».

ЕКОНОМІЧНИЙ ПОТЕНЦІАЛ ПІДПРИЄМСТВА, ОЦІНКА ЕКОНОМІЧНОГО ПОТЕНЦІАЛУ ПІДПРИЄМСТВА, МАТЕМАТИЧНЕ МОДЕЛЮВАННЯ ЕКОНОМІЧНОГО ПОТЕНЦІАЛУ ПІДПРИЄМСТВА.

ABSTRACT

Qualified work: 118 pages, 24 figures, 34 tables, 2 supplements on 26 pages, 93 pieces of literature.

The object of investigation is the process of assessing the economic potential of the partnership with the related function “Agrofirma “im. Dovzhenka”

The purpose of the study is the development and testing of methods for assessing the economic potential of a business.

Research methods – systematic and abstract-logical analysis, content analysis, analysis and synthesis, induction and deduction, inference and alignment, graphical methods, economic and mathematical modeling.

At the entrance, a problem has been submitted, the assignment for the qualified work has been specified.

The first section contains theoretical information about the essence of business potential, its type and approach to its assessment. In particular, the revealed economic essence of the concept of “enterprise potential” and its warehouse, the revealed methodical methods for assessing the economic potential of a business, the revealed information base and stages of analysis of economic potential of rural entrepreneurship.

In another section, the organizational and economic characteristics of LLC “Agrofirma “im. Dovzhenka”, conducting an analysis of financial indicators and indicators of economic efficiency of LLC “Agrofirma “im. Dovzhenka”.

The third section of research and testing has a methodical approach to assessing the economic potential of rural enterprises. The section also has a mathematical modeling of the economic potential of LLC “Agrofirma “im. Dovzhenka”.

ECONOMIC POTENTIAL OF ENTERPRISE, ASSESSMENT OF ECONOMIC POTENTIAL OF ENTERPRISE, MATHEMATICAL MODELING OF ECONOMIC POTENTIAL OF ENTERPRISE.

ЗМІСТ

Вступ.....	4
РОЗДІЛ 1. ТЕОРЕТИЧНІ АСПЕКТИ ОЦІНКИ ЕКОНОМІЧНОГО ПОТЕНЦІАЛУ СІЛЬСЬКОГОСПОДАРСЬКОГО ПІДПРИЄМСТВА.....	7
1.1. Економічний потенціал сільськогосподарських підприємств та його складові.....	7
1.2. Методичні засади оцінки економічного потенціалу підприємства...	19
1.3. Інформаційна база та етапи аналізу економічного потенціалу сільськогосподарського підприємства.....	32
Висновки за розділом 1.....	37
РОЗДІЛ 2. АНАЛІЗ РІВНЯ ЕКОНОМІЧНОГО ПОТЕНЦІАЛУ ТОВ «АГРОФІРМА «ІМ. ДОВЖЕНКА».....	40
2.1. Організаційно-економічна характеристика ТОВ «Агрофірма «ім. Довженка».....	40
2.2. Аналіз фінансових показників ТОВ «Агрофірма «ім. Довженка»....	45
2.3. Аналіз показників ефективності діяльності ТОВ «Агрофірма «ім. Довженка».....	61
Висновки за розділом 2.....	71
РОЗДІЛ 3. РОЗРОБКА ТА АПРОБАЦІЯ МЕТОДИЧНОГО ПІДХОДУ ДО КОМПЛЕКСНОЇ ОЦІНКИ ЕКОНОМІЧНОГО ПОТЕНЦІАЛУ ПІДПРИЄМСТВА.....	73
3.1. Розробка методичного підходу до оцінки економічного потенціалу сільськогосподарських підприємств.....	73
3.2. Апробація методичного підходу до оцінки економічного потенціалу сільськогосподарських підприємств на прикладі ТОВ «Агрофірма «ім. Довженка».....	84
3.3. Математичне моделювання економічного потенціалу ТОВ «Агрофірма «ім. Довженка».....	93
Висновки за розділом 3.....	101
Висновки.....	103
Список використаних джерел.....	108
Додатки.....	118

ВСТУП

Актуальність теми. У сучасних умовах особливу актуальність і практичну значущість набувають питання моніторингу поточного стану суб'єкта господарювання, оцінки та аналізу використання наявних ресурсів, розробки та реалізації ефективних управлінських рішень. Однією з найгостріших проблем для сучасного підприємства є збереження конкурентоспроможності та підтримка активності в умовах безперервно змінного зовнішнього середовища.

Проблеми ефективності функціонування сільськогосподарських підприємств пов'язані з використанням їх потенціалу, що обумовлює вибір та обґрунтування на основі проведеного економічного аналізу процедур оцінки величини і структури потенціалу сільськогосподарського підприємства, що дозволяють оперативно визначати його внутрішні можливості та загрози, виявляти приховані резерви. Управління економічним потенціалом переслідує досягнення стратегічних цілей розвитку сільськогосподарського підприємства та спрямоване забезпечення його ринкової стійкості.

Актуальність кваліфікаційної роботи зумовлена тим, що в даний час відсутнє комплексне методичне забезпечення аналізу економічного потенціалу сільськогосподарського підприємства та ефективності його використання.

Зв'язок роботи з науковими темами. Питання оцінки економічного потенціалу відповідають напряму досліджень кафедри економіки, підприємництва та маркетингу Національного університету «Полтавська політехніка імені Юрія Кондратюка» та спеціальності 051 «Економіка» освітній програмі «Економічна кібернетика та аналітична економіка».

Мета і завдання дослідження. Метою кваліфікаційної роботи є розробка та апробація методики оцінки економічного потенціалу підприємства.

Реалізація поставленої мети передбачає виконання таких завдань:

розкрити економічну сутність поняття «потенціал сільськогосподарських підприємств» та розкрити його складники;

розкрити інформаційну базу та етапи аналізу економічного потенціалу сільськогосподарського підприємства;

надати організаційно-економічну характеристику сільськогосподарського підприємства;

проаналізувати фінансові показники сільськогосподарського підприємства;
проаналізувати ефективності діяльності сільськогосподарського підприємства;

розробити методичний підхід до оцінки економічного потенціалу сільськогосподарських підприємств;

здійснити апробацію розробленого методичного підходу до оцінки економічного потенціалу сільськогосподарських підприємств на прикладі сільськогосподарського підприємства;

здійснити математичне моделювання економічного потенціалу сільськогосподарського підприємства.

Об'єкт дослідження. Об'єктом дослідження є процес оцінки економічного потенціалу товариства з обмеженою відповідальністю «Агрофірма «ім. Довженка».

Предмет дослідження. Предметом дослідження є теоретико-методичні засади та практичні рекомендації щодо оцінки економічного потенціалу підприємства.

Методи дослідження. Для досягнення поставленої мети у роботі використано такі методи дослідження: *системний і абстрактно-логічний аналіз* – для аналізу нормативно-правової бази, обґрунтування, уточнення та упорядкування понятійно-категоріального апарату теорії оцінки економічного потенціалу підприємства, для формулювання висновків за результатами дослідження; *контент-аналіз* – для вивчення поняття потенціал підприємства; *аналіз і синтез, індукція та дедукція* – для виділення чинників, що впливають на економічний потенціал підприємства; *узагальнення та порівняння* – для аналізу методів оцінки економічного потенціалу підприємства; *графічні методи* – для наочності результатів аналізу та схематичного відтворення теоретичних і практичних

положень роботи; *економіко-математичне моделювання* – для моделювання економічного потенціалу підприємства.

Інформаційна база. Інформаційну базу дослідження становлять законодавчі та нормативні акти України, офіційні статистичні матеріали, вітчизняні та зарубіжні наукові публікації, дані фінансової та статистичної звітності підприємства, матеріали Інтернет-ресурсів, а також результати власних досліджень і розробок магістра.

Наукова новизна одержаних результатів:

удосконалено: методичний підхід до оцінки економічного потенціалу підприємства, що базується на доступних даних публічної звітності підприємства, є універсальним і дозволяє отримувати об'єктивні оцінки рівня економічного потенціалу.

Практичне значення одержаних результатів. Одержані результати і розроблені в кваліфікаційній роботі підходи та рекомендації являють собою методичну базу для оцінки економічного потенціалу підприємства.

Апробація результатів дослідження. Одержані результати дослідження, основні висновки та пропозиції оприлюднені на XIII Всеукраїнській науково-практичній Інтернет-конференції з міжнародною участю «Сучасна економічна наука: теорія і практика» (30 листопада 2023 року) у місті Полтава.

РОЗДІЛ 1. ТЕОРЕТИЧНІ АСПЕКТИ ОЦІНКИ ЕКОНОМІЧНОГО ПОТЕНЦІАЛУ СІЛЬСЬКОГОСПОДАРСЬКОГО ПІДПРИЄМСТВА

1.1. Економічний потенціал сільськогосподарських підприємств та його складові

Сьогодні у теорії та практиці управління економічним потенціалом суб'єктів господарювання накопичено значний досвід, що об'єктивно вимагає розробки теоретичних та організаційно-методичних положень оцінки економічного потенціалу підприємств різних видів економічної діяльності, виявлення чинників, що визначають його стан та перспективи розвитку [65].

Різні підходи до визначення економічного потенціалу суб'єктів господарювання, його оцінки та аналізу, формування інформаційної бази, визначення внутрішніх резервів досліджено в роботах [1,9,15,24,28,31,35,42,43,35,42,54,55,66,74,82].

Вивчення проблеми використання економічного потенціалу підприємств як об'єкта наукового дослідження виявило наявність численних дискусій провідних вчених, пов'язаних із поняттям потенціалу, його структурою, класифікацією ресурсів, що зумовило необхідність детального дослідження та розкриття категорії «потенціал підприємства».

Слово «потенціал» у етимологічному його значенні походить, з одного боку, від французького терміну «potential», що в буквальному перекладі означає «може бути», з іншого боку від латинського слова «potentia», що трактується як «сила», «міць» [45].

У загальному випадку «потенціал» – джерела, резерви, засоби, запаси, які можуть бути використані для вирішення задач, для досягнення мети [31]. Потенціал у спеціальному сенсі – це ступінь можливого прояву будь-якої дії, будь-якої функції.

В економічній літературі термін «потенціал» застосовується як кількісна

оцінка різних явищ і умов: природний, інвестиційний, інтелектуальний, ресурсний, людський, економічний потенціал [12].

Термін «потенціал» стосовно окремого підприємства повинен характеризувати не стільки виробничі можливості, скільки інтегральні здібності підприємства максимально задовольняти потреби споживачів, раціонально використовуючи при цьому ресурси та враховуючи інтереси держави, бізнес-партнерів [90].

При розкритті сутності категорії «потенціал підприємства» виділяють визначальні моменти: належність суб'єкту (власнику); реалізація під час вирішення конкретних завдань; безперервність руху складових елементів та орієнтованість на загальне зростання [55]. Необхідно особливо наголосити, що процес використання та нарощування потенціалу є безперервним і доповнює один одного. При цьому потенціал не може накопичуватись і витрачатись «сам по собі» – він необхідний для функціонування підприємства, для зростання його конкурентоспроможності на ринку [87].

Деякі дослідники стверджують, що економічний потенціал дорівнює виробничому, який, у свою чергу, дорівнює ресурсному потенціалу [1]. Економічний потенціал підприємства – інтегральна оцінка потенційних можливостей, закладених у ресурсному потенціалі, та реалізація їх для досягнення економічного ефекту. Економічний потенціал є генератором, здатним відібрати потрібні ресурси, тобто має здатність ефективно використовувати ресурсний потенціал. Під економічним потенціалом підприємства пропонується розуміти ступінь відкритих можливостей підприємства включатись у нові мінняю-зовнішні умови середовища наявними на даний момент матеріально-технічними, організаційно-економічними людськими ресурсами [54].

Від того, яке значення вкладається в поняття «економічний потенціал», які критерії беруться за основу, залежать як зміст, так і вибір альтернатив розвитку організації, конкретні напрями формування її конкурентоспроможності. Існує три підходи до розуміння сутності економічного потенціалу організації: 1) сукупність здібностей виробляти продукцію; сукупність наявних ресурсів; 3) результат

економічних та виробничих відносин між суб'єктами господарської діяльності [28].

На думку ряду авторів, економічний потенціал підприємства – можливість його сталого розвитку, що досягається адаптацією внутрішніх чинників виробництва до інноваційних змін довкілля, на основі максимально ефективного використання готівкових ресурсів та найкращих з доступних технологій [54].

Вивчення економічного потенціалу підприємства передбачає розгляд його як системно організованої сукупності матеріальних, нематеріальних ресурсів та процесів щодо їх перетворення з метою досягнення кінцевих результатів [24].

Узагальним наявні у літературі підходи до визначення елементів економічного потенціалу підприємства (табл. 1.1).

Таблиця 1.1. Підходи до визначення економічного потенціалу підприємства

№	Підхід	Інтерпретація економічного потенціалу	Автори
1	Ресурсний	Сукупність ресурсів, що є у підприємства – оцінка потенціалу в даному випадку будується на визначенні вартості активів підприємства	[15]
2	Результативний	Здатність підприємства на основі наявних можливостей забезпечувати: <ul style="list-style-type: none"> - забезпечувати очікуваний результат; - генерацію доданої вартості; - здійснювати економічну, виробничу і фінансову діяльність, спрямовану на досягнення максимально можливого результату 	[9] [60] [26]
3	Цільовий (стратегічний)	Здатність підприємства забезпечувати своє довготривале функціонування та досягнення стратегічних цілей на основі використання наявної кількості ресурсів	[5]

Аналіз представлених у табл. 1.1 підходів показав:

1. Істотною особливістю значної кількості підходів є їхня орієнтація на ресурсне розуміння економічного потенціалу, що, на наш погляд, визначає специфічні особливості формування економічного потенціалу залежно від галузевої приналежності підприємства. Залежно від специфіки галузі структура економічного потенціалу сучасних підприємств може сильно відрізнятися;

2. При визначенні сутності економічного потенціалу акцентують свою увагу переважно на наявних можливостях підприємства, оцінці ступеня його досягнутого потенціалу чи бажаних для досягнення результатів.

На наш погляд, економічний потенціал підприємства у конкретний момент часу можна розглядати як його здатність видавати певний кількісний та якісний результат. Але разом з тим, при оцінці економічного потенціалу підприємства необхідно враховувати його реальні можливості у найближчій перспективі нарощувати досягнуті результати та забезпечувати стаке зростання капіталу.

Наведемо ще одну точку зору вчених, які становлять економічний потенціал як єдність часових та просторових характеристик.

На їхню думку, потенціал відображає минуле (дозволяє ототожнювати його з поняттям «ресурс»), характеризує сьогодення з погляду практичного застосування та використання можливостей (потенціал частково збігається з поняттям «резерв»), орієнтований на розвиток (майбутнє) (рис. 1.1.).

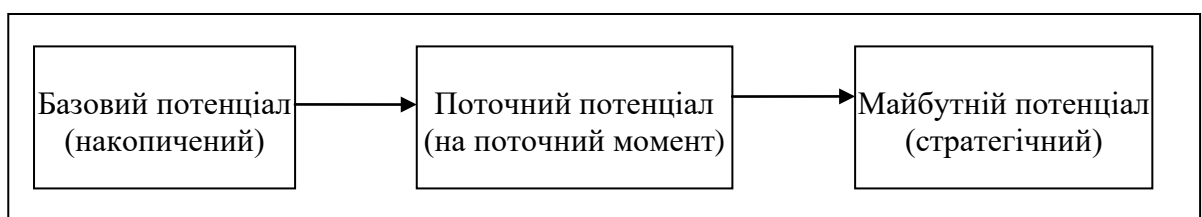


Рисунок 1.1 – Часові форми економічного потенціалу [59]

Аналіз форм економічного потенціалу, представлених на рис. 1.1., дозволяє зробити висновок, що вони відповідають трьом підходам до визначення економічного потенціалу у табл. 1.2:

- базовий потенціал розглядається на основі ресурсного підходу;
- поточний – при використанні результативного підходу;
- майбутній – за стратегічного підході.

Характеристики економічного потенціалу підприємства наведені на рисунку 1.2 [88].

У процесі аналізу виділених компонентів автор стверджує, що використання економічного потенціалу підприємства підпорядковане меті стійкого розвитку як

динамічного процесу, в якому соціально-економічні параметри підприємства покращуються за будь-якого обурення зовнішнього та внутрішнього середовища. При цьому під джерелами формування потенціалу автор розуміє виробничі ресурси підприємства (кошти та предмети праці, фінансові ресурси та людські ресурси, інтелектуальні та інформаційні ресурси). Зазначимо і характеристику можливості виділення та вимірювання, при описі якої автор звертає увагу на динаміку ринкової вартості підприємства як інтегрального показника його ефективності діяльності.

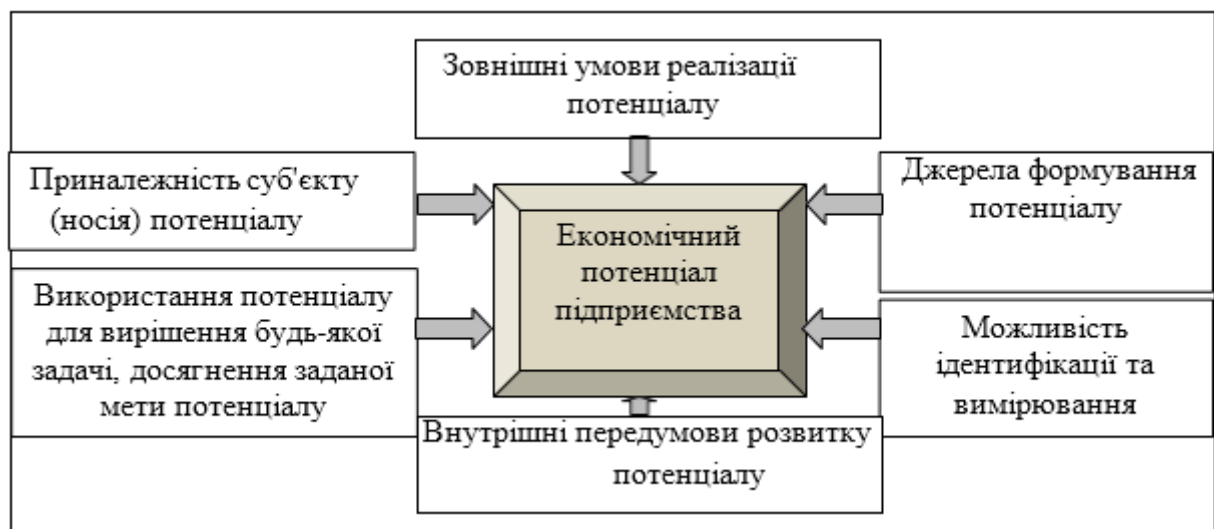


Рисунок 1.2 – Характеристики економічного потенціалу підприємства

Аналіз підходів до визначення сутності економічного потенціалу дозволив уточнити його зміст та сформулювати авторське визначення. Економічний потенціал підприємства – це комплексне динамічне поняття, що характеризує: взаємопов'язаність та взаємодію ресурсів; майновий стан; фінансовий стан суб'єкта та рівень його господарських взаємин; можливості для здійснення цілеспрямованої діяльності та генерування майбутніх економічних ефектів.

Для подальшого дослідження організаційно-методичних положень оцінки та аналізу економічного потенціалу підприємств слід уточнити складові компоненти, що формують модель економічного потенціалу.

Економічна література містить різні наукові погляди у виділенні структурних елементів категорії, що вивчається. Як структурні компоненти економічного

потенціалу нами виділено природно-ресурсний, виробничо-майновий, фінансовий, людський та інноваційний потенціали (рис. 1.3) [74].



Рисунок 1.3 – Структура економічного потенціалу підприємства [74]

У кожному компоненті економічного потенціалу виділено нематеріальну частину, що включає технології, прийоми та методи управління, господарський механізм, традиції, корпоративну культуру та багато іншого. Цей взаємозв'язок нематеріальних елементів із матеріальними об'єктами економічного потенціалу, що з логічної системи, є безпосереднім генератором прояви сили (або слабину) економічного потенціалу підприємства. На думку вчених, саме нематеріальна сфера економічного потенціалу визначає ту частину ресурсного потенціалу, яка має бути залучена до виробничого процесу, характеру комбінації окремих видів ресурсів та їх збалансованості, а також рівня ефективності використання всього потенціалу.

Грамотна та логічна аргументація структурних елементів економічного потенціалу має найважливіше значення для розробки методики оцінки та цілеспрямованого управління потенціалом підприємства. Від того, яким чином

будуть сформовані дані елементи в залежності від різних комбінацій, і залежатиме стан економічного потенціалу, його динаміка та ефективність використання [50].

Федонін О.С., Репіна І.М., Олексик О.І. пропонують такі складові економічного потенціалу підприємства, за елементним складом, як потенціал основних виробничих фондів (засобів), потенціал оборотних фондів (засобів), земельний, інформаційний, технологічний, кадровий (людський) тощо [82].

Ґрунтуючись на визначенні економічного потенціалу як матеріальної основи господарювання, А.Г. Мазур, М.П. Салтан виділяють такі складові: природно-ресурсний (еколого-економічний); виробничий; інноваційний та освітній (інтелектуальний); людський (кадровий) потенціали [46].

Г. В. Повстяний виділяє як основні складові економічного потенціалу: управлінський, виробничий, фінансовий, маркетинговий, інноваційний та інвестиційний потенціали [65].

На думку І.М. Петровича і Л.М. Прокопишина-Рашкевича складовими економічного потенціалу є : інформаційний, фінансово-інвестиційний, інноваційний, виробничий (включає природно-ресурсний, технологічний та технічний), потенціал відтворення, кадровий, науково-технічний, маркетингово-логістичний, а також організаційно-управлінський потенціал, який передбачає потенціал організаційної структури управління й управлінський [62].

Лапін Є.В., зазначає, що економічний потенціал характеризується соціальною, виробничо-економічною та екологічною складовими [43].

Звертає увагу представлення структури економічного потенціалу, при якому автори ставлять за мету, з одного боку, розкрити складність, багаторівневність, комплексність даного поняття, а з іншого – уявити цілісність, найбільш розгорнуте та об'ємне сприйняття цієї категорії [1] (рис. 1.4).

Таким чином, структура економічного потенціалу є багатомірною, визначається та характеризується цілою сукупністю соціально-економічних критеріїв, що відображають матеріальну та нематеріальну сфери потенціалу та ефективність його використання.

Розробка та обґрунтування організаційно-методичних підходів до оцінки

економічного потенціалу передбачають врахування галузевої специфіки (видів економічної діяльності) господарюючого суб'єкта.

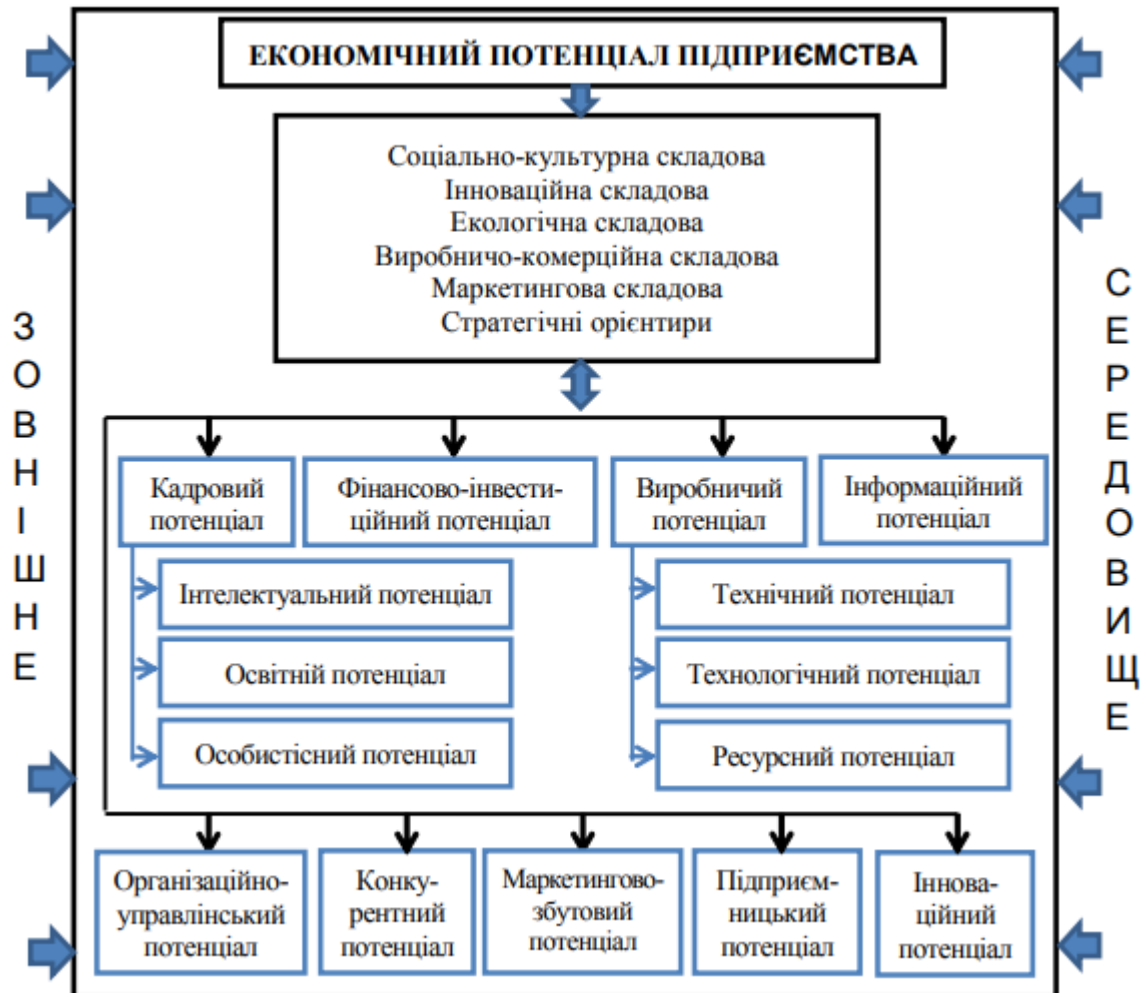


Рисунок 1.4 – Структура економічного потенціалу підприємства

Джерело: [1]

Природною основою сільськогосподарського виробництва є земельні ресурси, обсяг та якісний стан яких можуть визначити рівень земельного потенціалу сільськогосподарського підприємства як одного зі складових виробничого потенціалу.

Воєнний стан призвели до проблем на продовольчому ринку, проблем з людськими ресурсами, порушення нормальних взаємин сільськогосподарських товаровиробників із переробними підприємствами та організаціями сфери послуг. Зазначені процеси вимагають зміни фінансової та інвестиційної політики сільськогосподарських підприємств.

У таких умовах об'єктивно зростає значення гармонійного поєднання чинників виробництва, що використовуються у сільськогосподарському виробництві – землі, праці, капіталу, живих організмів, інформації, інновацій. Сукупність перелічених чинників поряд з діловими якостями управлінського апарату та інструментами управління утворює в цілому величину економічного потенціалу сільськогосподарського підприємства, структура якого багато в чому зумовлена різноманітними об'єктивними зовнішніми умовами господарювання: географічними, природними, макроекономічними тощо.

Серед зовнішніх чинників господарювання особливе місце посідають природні та географічні умови. Територіальна схильність сільськогосподарських підприємств висуває об'єктивні вимоги до спеціалізації сільськогосподарського виробництва, здійснення та розвитку відповідних галузевих напрямків, виробництва сільськогосподарської продукції певних видів.

Агропромисловий комплекс Полтавської області відрізняє висока спеціалізація продукції рослинництва, молочного скотарства, птахівництва, овочівництва. Умови агропромислового виробництва, що склалися, визначають необхідність наявності у розпорядженні підприємств відповідної спеціалізації сільськогосподарських угідь, основних виробничих фондів, оборотних ресурсів, людських ресурсів певної кваліфікації.

Існує соціально-економічна особливість агропромислового сектора, щодо сільського та міського життя, різниця менталітетів, культурних особливостей. Все це визначає об'єктивні тенденції, що складаються у формуванні людського потенціалу сільськогосподарського підприємства, що обмежують можливості його розвитку, що зумовлюють дефіцит людських ресурсів у сільському господарстві. Війна, відсутність грамотної соціальної політики держави щодо розвитку сільських територій, міграція людських ресурсів, низькі доходи у сфері сільськогосподарського виробництва обумовлюють виникнення на сільськогосподарських підприємствах хронічної нестачі у висококваліфікованих кадрах, підвищення середнього людського віку працівників, зниження мотивації праці та погіршення її умов. Таким чином, у сформованих умовах людський потенціал сільськогосподарських підприємств виступає найважливішим чинником,

що стримує розвиток виробництва, і вимагає розробки чіткої та зрозумілої системи управління людськими ресурсами на всіх рівнях суб'єктів господарювання у сфері сільського господарства.

Рівень організації сільськогосподарського процесу багато в чому визначається здатністю управлінського апарату забезпечити адаптацію сформованого виробничого потенціалу до створення запланованих обсягів валової продукції сільського господарства; підвищенню продуктивності основних чинників виробництва; ефективного використання фінансових ресурсів.

Здатність сільськогосподарського підприємства вдосконалювати та розвивати свій фінансовий потенціал залежить не тільки від сумлінності та професійної підготовки працівників обліково-аналітичних, економічних та фінансових служб, а й від їх фінансового менталітету, фінансового професіоналізму, що виражається у грамотному розумінні необхідності та доцільності застосування адекватних фінансових інструментів управління. На рівень фінансового потенціалу впливають склад та структура капіталу, використовувані методи та форми кредитування бізнесу, фінансова політика підприємства. Оптимізація перелічених чинників фінансового потенціалу як інструментів вирішення поточних завдань та досягнення стратегічних цілей розвитку є першорядним завданням фінансових менеджерів.

На основі детального дослідження компонентів економічного потенціалу нами у кваліфікаційній роботі запропоновано авторську модель формування економічного потенціалу сільськогосподарського підприємства (рис. 1.5).

На наш погляд, особливість економічного потенціалу підприємства полягає в тому, що це динамічна багатолика та багатокритеріальна характеристика його життєвого стану. Економічний потенціал сільськогосподарського підприємства перебуває у безперервному русі, видозмінюючись під впливом чинників зовнішнього та внутрішнього середовища.

При цьому особливий вплив можуть надавати зовнішні чинники у вигляді природних умов та ринкової конкуренції, які слабо піддаються цілеспрямованому управлінню з боку суб'єкта господарювання, що є відмінною особливістю процесу формування економічного потенціалу сільськогосподарського підприємства.



Рисунок 1.5 – Авторська модель формування економічного потенціалу сільськогосподарських підприємств
Джерело: складено автором на основі наявних підходів [1,9,15,24,28,31,35,42,43,35,42,54,55,66,74,82].

Економічні чинники зовнішнього середовища будь-якого підприємства здатне за умови професійного управлінського підходу відстежувати, аналізувати та враховувати при вибудовуванні своїх виробничих процесів, тим самим мінімізуючи їх негативне вплив.

А прояв природних чинників та ринкової конкуренції навіть за умови максимального використання існуючих технологій та інструментів неможливо спрогнозувати повністю та підкорити управлінню у світлі існуючих геополітичних та біологічних змін навколишнього середовища.

До основних ресурсам, що формують виробничий потенціал сільськогосподарських підприємств, відносяться земельні угіддя та біологічні активи. Під впливом природних явищ саме ці ресурси зазнають найбільш сильної видозміни, що може суттєво вплинути на стан економічного потенціалу сільськогосподарських підприємств.

Представлена авторська модель формування економічного потенціалу сільськогосподарських підприємств дозволяє виділити з метою оцінки та аналізу такі структурні складові: виробничий потенціал; фінансовий потенціал; управлінський потенціал; ринковий потенціал (рис. 1.6.).

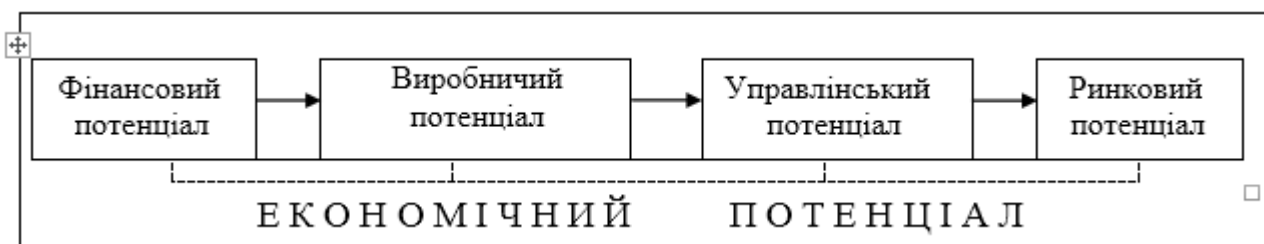


Рисунок 1.6 – Спрощена схема формування економічного потенціалу сільськогосподарських підприємств

Вважаємо, що всі компоненти економічного потенціалу сільськогосподарських підприємств необхідно вивчати та аналізувати, ставлячи на чільне місце оцінку їх можливостей адаптуватися до ринкових умов, що змінюються, гнучкості управлінської політики та рівня фінансового менталітету управлінського апарату, завдяки чому економічний потенціал перетворитися на чинник підвищення ринкової

стійкості.

Розробка методики оцінки економічного потенціалу сільськогосподарських підприємств передбачає розробку методичних підходів до оцінки складових елементів: виробничого потенціалу, фінансового потенціалу, управлінського потенціалу, ринкового потенціалу.

1.2. Методичні засади оцінки економічного потенціалу підприємства

Забезпечення результативності економічної оцінки неможливе без належної організації. При цьому під організацією економічної оцінки слід розуміти визначення її мети, завдань, регламентації повноважень підрозділів підприємства, процедур та методичного інструментарію внутрішньої та зовнішньої оцінки, а також порядок підготовки, впровадження та здійснення заходів, спрямованих на підвищення ефективності діяльності підприємства.

Методика економічної оцінки представляє сукупність спеціальних прийомів та способів дослідження господарських процесів та їх результатів. При цьому виділяються такі технологічні етапи:

- 1) уточнення об'єктів, цілі та завдань оцінки, складання плану робіт;
- 2) побудова системи показників, за допомогою яких характеризується об'єкт оцінки;
- 3) збирання та підготовка необхідної інформації для проведення аналітичних процедур;
- 4) оцінка фактичних результатів господарювання з показниками плану, фактичними даними минулих періодів, із середньогалузевими даними, з показниками конкуруючих підприємств тощо;
- 5) вивчення чинників та визначення їх впливу на результати діяльності підприємства;
- 6) виявлення невикористаних та перспективних резервів підвищення ефективності виробництва;
- 7) оцінка результатів господарювання з урахуванням впливу різних

чинників та виявлених невикористаних резервів, розробка заходів щодо їх використання [53].

Найважливішим елементом також є інструментарій оцінки, що є сукупністю технічних прийомів і способів оцінки:

логічні прийоми обробки інформації (метод порівняння, угруповання, середніх та відносних величин, графічний, балансовий, експертний);

способи детермінованого факторного аналізу (ланцюгової підставки, абсолютних та відносних різниць, індексний, інтегральний);

методи стохастичного факторного аналізу (кореляційний, дисперсійний, багатовимірний імовірнісний факторного аналіз);

методи оптимізаційного вирішення економічних завдань (лінійного програмування, дослідження операцій тощо).

Проблема формування виробничого потенціалу підприємства та оцінки ефективності його використання є однією з найактуальніших економічних проблем, що постають перед керівниками підприємств. Правильна та адекватна оцінка виробничого потенціалу дозволяє ефективно планувати та вирішувати поточні та довгострокові завдання, забезпечувати поточну платоспроможність та ринкову конкурентоспроможність підприємства.

Для дослідження виробничого потенціалу сільськогосподарських підприємств необхідно використати методики, що передбачають розрахунок галузевих аналітичних показників. Ефективне та вміле використання виробничого потенціалу, його основних фондів та виробничої потужності на підприємстві визначає якість продукції, що випускається, підвищує конкурентоспроможність підприємства в сучасних ринкових умовах [49].

Важливим моментом в організації економічного аналізу в загальному та аналізі виробничого потенціалу, зокрема, є вибір підрозділу, відповідального за його проведення. На практиці таким підрозділом зазвичай виступає економічна служба підприємства, працівникам якої в сучасних динамічних умовах ринкового середовища необхідно регулярно проводити аналіз потенційних можливостей свого підприємства. Це дозволяє отримувати не тільки систематичну інформацію

про реальний рівень використання виробничих можливостей підприємства, а й забезпечувати розробку та обґрунтування довгострокових виробничо-фінансових планів його розвитку. Для грамотного аналізу та оцінки виробничого потенціалу сільськогосподарського підприємства насамперед необхідно вивчити його економічну сутність.

Як свідчать автори [73], виробничий потенціал – це система економічних відносин, що виникає між господарюючими суб'єктами на макро- та мікрорівнях, з приводу отримання максимально можливого виробничого результату, який може бути отриманий за найефективнішого використання виробничих ресурсів за наявного рівня техніки та технології, передових форм організації виробництва [73].

Аналогічної точки зору дотримується ряд авторів, на думку яких мірою оцінки виробничого потенціалу є ринковий потенціал. Під виробничим потенціалом рекомендується розуміти відносини, що виникають в організації щодо досягнення максимально можливого виробничого результату. Цей результат повинен забезпечуватися за найефективнішого використання інтелектуального капіталу, наявної техніки та матеріальних ресурсів. Досягненню цих завдань сприяє пошук та знаходження передових форм організації виробництва та управління, впровадження новітніх технологій та забезпечення високих показників оборотності ресурсів та економії матеріальних витрат [35].

Для аналізу та оцінки виробничого потенціалу підприємств В.І. Чобіток пропонує наступну систему показників:

- потенційна річна виробнича потужність у розрахункових одиницях;
- потенційний річний валовий обсяг продукції, що випускається (робіт, послуг) у вартісному вимірі;
- потенційна величина доданої вартості, умовно-чистої або кінцевої продукції у вартісній оцінці;
- потенційно чистий річний дохід (обсяг виробленої чистої продукції);
- потенційний річний балансовий прибуток від виробленої діяльності за можливих варіантів цінової стратегії організації;
- потенційний чистий прибуток після сплати податків [89].

Система аналітичних показників для оцінки виробничого потенціалу, на думку Н.С. Пласковий має включати такі показники, подані в табл. 1.2 [76].

Таблиця 1.2. Показники аналізу виробничого потенціалу [76]

Напрямок дослідження	Показники оцінки виробничої складової	Показники оцінки матеріальної складової	Показники оцінки кадрової складової
Аналіз руху складових виробничого потенціалу	Коефіцієнт оновлення основних фондів (ОФ); коефіцієнт вибуття ОФ; коефіцієнт приросту ОФ	Коефіцієнт нерівномірності поставок матеріалів; коефіцієнт варіації	Коефіцієнти оборотності по прийому і по вибуттю; коефіцієнт плинності кадрів; коефіцієнт стійкості кадрів
Поточний стан складових виробничого потенціалу	Коефіцієнт зносу ОФ; коефіцієнт придатності ОФ; коефіцієнти використання устаткування; показники, які характеризують фонд часу використання устаткування; коефіцієнти використання виробничих потужностей	Коефіцієнт забезпеченості матеріальними ресурсами (фактичний); коефіцієнт забезпеченості матеріальними ресурсами (плановий)	Середньорічне вироблення продукції одним працюючим; показники балансу робочого часу
Ефективність використання складових виробничого потенціалу	Фондовіддача; фондомісткість; рентабельність ОФ; коефіцієнт завантаження устаткування; коефіцієнт змінності; коефіцієнт інтенсивного навантаження обладнання; показник інтегрального навантаження	Матеріаловіддача продукції; матеріаломісткість продукції; питома вага матеріальних витрат вартості продукції; коефіцієнт використання матеріалів	Зміна середнього заробітку робочих; зміна середньорічного виробітку; непродуктивні витрати часу робітника; порівняння середніх тарифних розрядів робіт і робітників; економія (перевитрата) фонду зарплати

У розглянутих підходах методика аналізу рівня виробничого потенціалу підприємства включає такі етапи:

1. Підготовчий етап: визначаються рівні виробничого потенціалу суб'єкта господарювання. При цьому виділяються три рівня [76]:

високий рівень – абсолютна рівновага з усіма критеріями оцінки;

середній рівень – наявні подолання труднощі не заважають успішному розвитку підприємства;

низький рівень – спостерігаються хронічні порушення параметрів усіх функціональних складових, що призводить до виникнення проблем у стані виробничого потенціалу;

2. Аналітичний етап: розробляються узагальнюючі та приватні показники оцінки ефективності використання виробничого потенціалу за складовими (основні та оборотні фонди, фінансові ресурси, людські ресурси);

3. Заключний етап: аналізуються граничні значення показників з урахуванням вже виявлених рівнів потенціалу.

У сільськогосподарських підприємствах найважливішою складовою виробничого потенціалу виступає біологічний потенціал, що представляє сукупність сортів сільськогосподарських культур і порід тварин та птиці. Знання стану біологічного потенціалу, розробка стратегії його відновлення, розвитку та ефективного використання необхідні для грамотного управління економічним потенціалом підприємства. В.Б. Васюта В.В. Мормуль пропонують показники врожайності сільськогосподарських культур та продуктивності сільськогосподарських тварин [14].

Технологія не є речовим елементом виробництва і завжди матеріалізується в тій чи іншій системі засобів праці. Однак вона визначає форми зв'язку особистих і речових елементів виробництва, а також всі просторові та тимчасові зв'язки між речовими елементами та стадіями виробництва. У цьому полягає основне вплив технології в розвитку продуктивних сил. Технологія завжди відповідає є виробленої продукції, завжди тотожна виду використовуваних знарядь праці, робочої сили та енергетичних ресурсів. Технологічна база підприємства

безпосередньо залежить від рівня організації та управління, досвіду та традицій людського колективу, його сприйнятливості до досягнень науково-технічного прогресу. У процесі праці встановлюється відповідність між матеріалами, знаряддями праці, кількістю та якістю робочої сили та іншими елементами виробництва. Ця залежність прямо пропорційна: чим більше потрібно перетворити у продукцію матеріальних ресурсів, тим більше необхідно витратити живої праці, робочих машин, енергетичних ресурсів. Але це не означає взаємозамінність між предметами праці та переліченими ресурсами [64].

На наш погляд, рівень таких складових економічного потенціалу підприємства як виробничий і фінансовий економічний аналіз розглядається через призму матеріальної оцінки стану та використання виробничих та фінансових ресурсів. Теорія і практика аналітичної науки рекомендує для цього використовувати різноманітні економічні показники, що характеризують стан, рух, використання основних засобів, оборотних активів, людських ресурсів.

Окрім матеріальної сторони, виробничий та фінансовий потенціал мають і нематеріальну характеристику, що виражається у застосуванні технології виробничого процесу, використанні ефективної кадрової політики, системи матеріального та морального стимулювання, адекватному застосуванні фінансових інструментів управління. Вважаємо, що ця сторона виробничого потенціалу, невліва у конкретних кількісних показниках стану та використання ресурсів, виражається при аналізі величини управлінського та ринкового потенціалу, оцінка яких здійснюється на основі комплексних інтегральних величин.

Необхідно зауважити, що основним елементом у виробничому потенціалі сільськогосподарського підприємства, на наш погляд, є людський потенціал, що включає як сільськогосподарських працівників, так і працівників несільськогосподарського спрямування.

Наявність професійних людських ресурсів, їхній якісний стан може вплинути на зміну рівня виробничого потенціалу підприємства. В економічній літературі нерідко використовують термін «людського потенціалу» як інтегральну характеристику системи управління людськими ресурсами на підприємстві.

Людський потенціал виступає системоутворюючим елементом ринку, з одного боку визначальним напрямком розвитку системи, з другого боку, постійно змінюється у її розвитку. Людський потенціал – це комплекс економічних функцій і ролей, а й узагальнююча характеристика особистого чинника виробництва, невід'ємна складова багатогранної людської особистості – економічного, інформаційного і креативного ресурсу сучасного суспільства [30].

Поряд з категорією людського потенціалу при оцінці підприємств використовується поняття «кадровий потенціал», під яким розуміється сукупність здібностей і можливостей кадрів забезпечувати ефективне функціонування організації [39].

Як кількісну характеристику людських ресурсів, вчені рекомендують розглядати середньооблікову чисельність працівників підприємства та нарахований фонд оплати праці. Ефективність використання людських ресурсів підприємства характеризують показники продуктивності праці, економії (перевитрат) використання праці.

На нашу думку, специфіка сільськогосподарського виробництва не дозволяє виділити у науковому дослідженні людський потенціал як самостійний вид економічного потенціалу підприємства. Нині сільськогосподарське виробництво зазнає колосального браку людських ресурсів у зв'язку з постійним відпливом робочих кадрів та молоді із сільської місцевості. Невисокий рівень оплати праці та низький престиж працівника сільськогосподарського спрямування поряд із стійким скороченням сільськогосподарських угідь, худоби викликають постійне зменшення середньооблікової чисельності працівників на сільськогосподарських підприємствах. Відсутність стабільних високих доходів, низька рентабельність, а в окремі періоди та збитковість сільськогосподарського виробництва вибудовують об'єктивні загороджувальні бар'єри для реалізації цілеспрямованої інвестиційної політики, здійснення повної диверсифікації виробництва та ширшого впровадження процесів переробки сільськогосподарської продукції.

На розвиток сільськогосподарського бізнесу суттєво впливають проблеми цінового диспаритету, монополізованість ринків збуту сільськогосподарської

продукції та багато інших макроекономічних та політичних чинників. Усе це у сукупності визначило у кваліфікаційній роботі розгляд людських ресурсів сільськогосподарського підприємства як складової виробничого потенціалу, а не як виду людського потенціалу.

Необхідно зазначити, що у методичній та науковій літературі з економічного аналізу оцінка складу та структури активів, що представляють виробничі ресурси підприємства, розглядається як аналіз майнового потенціалу [36,52].

Найбільш важливою характеристикою структури майнового потенціалу є співвідношення мобільних та іммобілізованих активів та їх питома вага у загальній величині майна підприємства. Методика аналізу майнового потенціалу включає: побудову аналітичного балансу-нетто; вертикальний та горизонтальний аналіз балансу; аналіз якісних зрушень у майновому положенні [52].

Формування та використання виробничого потенціалу безпосередньо залежить від фінансових можливостей підприємства, від величини та стану його фінансового потенціалу.

Перехід до сталого розвитку підприємства в умовах жорсткої конкуренції неможливий без об'єктивної оцінки його сучасного фінансового потенціалу, який представляє узагальнену характеристику фінансових можливостей та ресурсів.

Як фінансовий потенціал підприємства, як одного з складових ресурсного потенціалу, розуміються відносини підприємств, що мають фінансову природу, які виникають у процесі досягнення максимально можливого фінансового результату за наявності достатнього власного капіталу, здатності підприємства залучати та ефективно розпоряджатися необхідними позиковими джерелами фінансування . Наявність високого рівня фінансового потенціалу є запорукою ефективної системи управління фінансами в цілому.

У роботі Н.А. Іщенко зазначено, що фінансовий потенціал характеризується стійкою платіжною готовністю, достатньою забезпеченістю власними оборотними коштами та ефективним їх використанням із господарською доцільністю, чіткою організацією розрахунків, наявністю стійкої фінансової бази [33].

Основними складовими фінансового потенціалу підприємства виступають

інвестиційна привабливість та кредитоспроможність, що досліджено у роботах [33] (рис. 1.7).

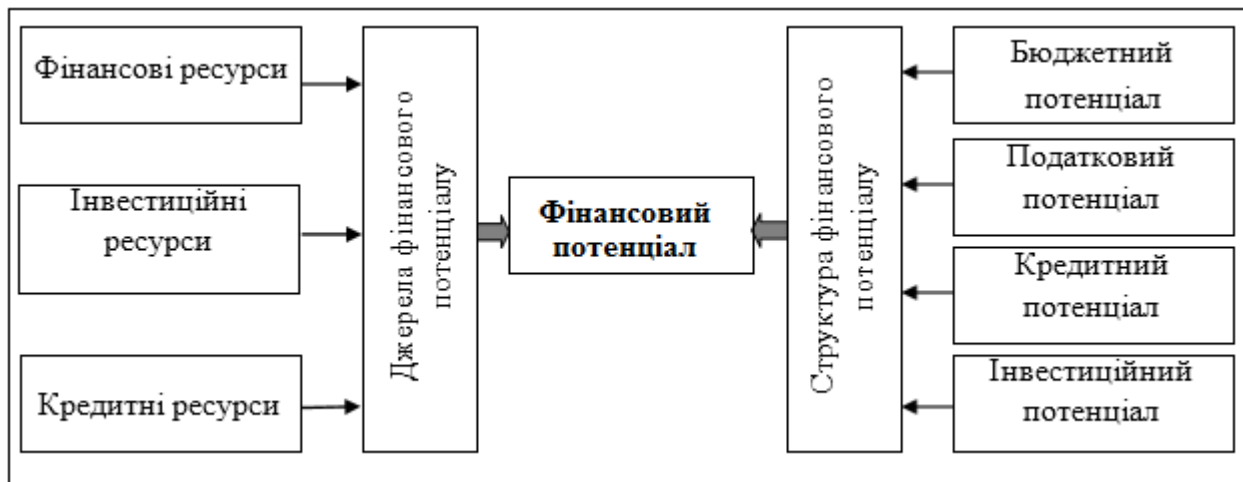


Рисунок 1.7 – Елементи фінансового потенціалу підприємства
Джерело: [33]

Фінансовий потенціал включає фінансові ресурси, тобто грошові доходи та надходження, що знаходяться у розпорядженні підприємств та призначені:

для виконання фінансових зобов'язань перед державою, кредитною системою, постачальниками, страховими органами, іншими підприємствами та фізичними особами, працівниками підприємства;

для здійснення витрат на розвиток господарської діяльності та об'єктів невиробничої сфери, споживання, накопичення, до спеціальних резервних фондів та ін.

Таким чином, різні підходи до визначення фінансового потенціалу наголошують на різнобічній сутності даної характеристики підприємств.

Як стверджує Г.В. Корнійчук, фінансовий потенціал має складну багаторівневу структуру, де ядром виступає оцінка фінансового стану (рис. 1.8). Аналіз фінансового потенціалу передбачає передусім вивчення фінансового стану з метою визначення поточного стану справ в організації [41].

Як свідчить Н.С. Танклевська, кількісно фінансовий потенціал характеризується показниками ліквідності, платоспроможності, фінансової стійкості, внутрішньофірмової ефективності, прибутковості, рентабельності та

інвестиційної привабливості фірми [75].



Рисунок 1.8 – Структура фінансового потенціалу підприємства

Джерело: [41]

У табл. 1.3 представлені підходи до аналізу фінансового потенціалу [22].

Таблиця 1.3. Напрями та автори аналізу фінансового потенціалу

Напря́м	Автор
1	2
Оцінка фінансової стійкості	А.М. Герасимович [20]; Ю.С. Цал-Цалко [85]; В.О. Мец [51]; О.Я. Базілінська [7]; Р.О. Толпежников, Л.Ш. Маматова [79]; Л.І. Безгінова, О.А. Круглова, С.М. Шинкар [8]; Т.О. Сідорова, Н.Б. Кащена, Г.Г. Лисак [70]
Оцінка ділової активності	А.М. Герасимович [20 с. 555]; Ю.С. Цал-Цалко [85, с. 30-31]; О.Я. Базілінська [7, с. 40]; Л.І. Безгінова [8]; Т.О. Сідорова, Н.Б. Кащена, Г.Г. Лисак [70]
Оцінка ліквідності	А.М. Герасимович [20, с. 555]; В.О. Мец [51, с. 207]; О.Я. Базілінська [7, с. 40]; Л.О. Жилінська [27]; Р.О. Толпежников [79]; Л.І. Безгінова [8]
Оцінка ефективності управління	А.М. Герасимович [20, с. 555]; Ю.С. Цал-Цалко [85, с. 30-31]; О.Я. Базілінська [7, с. 40]; Л.І. Безгінова [8];
Оцінка стану активів і пасивів	Ю.С. Цал-Цалко [85, с. 30-31]; В.О. Мец [51, с. 207]; О.Я. Базілінська [7, с. 40]; Л.О. Жилінська [27]; Р.О. Толпежников [79]

1	2
Платоспроможності	Ю.С. Цал-Цалко [85, с. 30-31]; В.О. Мец [51, с. 207]; В.А. Сідун, Ю.В. Пономарьова [71]; Т.О. Сідорова, Н.Б. Кащена, Г.Г. Лисак [70]
Ринкової активності	Ю.С. Цал-Цалко [85, с. 30-31]
Аналіз оборотності оборотних коштів	В.О. Мец [51, с. 207]; В.А. Сідун, Ю.В. Пономарьова [71]; Л.О. Жилінська [27]; Л.І. Безгінова [8]
Аналіз руху коштів Аналіз дебіторської й кредиторської заборгованості	В.О. Мец [51, с. 207]
Аналіз використання капіталу	В.О. Мец [51, с. 207]; О.Я. Базилінська [7, с. 40]; В.А. Сідун, Ю.В. Пономарьова [71]; Р.О. Толпежников [79]
Аналіз рентабельності:	О.Я. Базилінська [7, с. 40]; В.А. Сідун, Ю.В. Пономарьова [71]; Р.О. Толпежников [79]; Т.О. Сідорова, Н.Б. Кащена, Г.Г. Лисак [70]
Аналіз позиції підприємства на фінансовому (інвестиційному) ринку	О.Я. Базилінська [7, с. 40].

Огляд літературних першоджерел показав, що аналіз фінансового потенціалу передбачає насамперед оцінку фінансового стану підприємства. Як показує вищевикладене, фінансовий потенціал підприємств оцінюється на основі аналізу динаміки показників вартості капіталу, його складу та структури; коефіцієнтів, що характеризують фінансовий стан; ефективності використання капіталу в цілому та за окремими елементами. Оцінка фінансового потенціалу проводиться також шляхом вивчення системи фінансових відносин підприємства, ефективності укладених фінансових контрактів з лендерами, обґрунтованості дивідендної, податкової та інвестиційної політики, раціональності фінансової системи управління підприємством.

У спеціальній літературі, управлінський потенціал представляє сукупність знань, інформації, досвіду, віку персоналу управління, інноваційна активність,

мотивація, організаційні можливості, які використовуються даною підприємницькою структурою з метою досягнення сталого та ефективного функціонування підприємства [63].

Управлінський потенціал підприємств визначається внутрішнім середовищем господарювання та включає такі складові як організаційна структура, система фінансового менеджменту, інструменти управління [42]. Структура підприємства як логічні взаємовідносини рівнів управління та функціональних областей має бути спрямована на встановлення чітких взаємозв'язків між окремими підрозділами, розподіл між ними прав та відповідальності. Вона покликана сприяти реалізації різноманітних управлінських завдань.

На наш погляд, управлінський потенціал представляє інтегральну оцінку системи управління як сукупності суб'єкта, структури та важелів управління, можливості її адаптації та зміни з урахуванням вимог правового, екологічного, соціального та ринкового характеру.

Управлінський потенціал постає як результат функціонування організаційно-економічного механізму господарювання та інтелектуальних здібностей, як окремих працівників, так і колективу в цілому [16].

Економічні дослідження в галузі агропромислового виробництва свідчать, що на ефективність використання потенціалу підприємств АПК позитивно впливають такі чинники, як науково-технічний прогрес, інновації, продуктивність праці, менеджмент та інвестиції [61].

Цінність управлінського потенціалу проявляється у майстерності та вмінні інтегрувати в господарський процес наявні ресурси, знання, використовувати творчі можливості працівників та забезпечувати інноваційний розвиток підприємства [91].

Ефективність управлінського потенціалу проявляється безпосередньо у ступені впливу (сприятливого чи несприятливого) чинників довкілля на внутрішні виробничі процеси підприємства. Як результат можна розглядати наявність економії або перевитрати виробничих та фінансових ресурсів, що зрештою веде до підвищення або зниження економічного потенціалу підприємства в цілому.

Підприємство, прагнучі зайняти власну ринкову нішу, формує певний ринковий потенціал з позиції використання сформованих ресурсів та досягнутих економічних результатів. На величину ринкового потенціалу істотно впливають зовнішні умови господарювання. При цьому основною характеристикою ринкового потенціалу є цінність, яка оцінюється вартістю.

На наш погляд, величина ринкового потенціалу є результуючою характеристикою, яка комплексно відображає наявність та використання виробничого, фінансового та управлінського потенціалу, та в інтегральній оцінці? що акумулює потенційні ринкові можливості сільськогосподарського підприємства.

Ринковий потенціал – це межі, у яких підприємство могло б максимально задовольнити попит цільових ринків за рахунок реалізації товарів та послуг з метою максимізації товарообороту і оптимізації ринкової позиції підприємства [2].

При аналізі ринкового потенціалу враховуються як власні зусилля, можливості та здібності суб'єкта господарювання, так і загальна економічна кон'юнктура, потенціал ринку, на якому працює підприємство. Структура ринкового потенціалу може бути представлена елементами: потенціал ринку продукції, кон'юнктура ринків, маркетингова діяльність підприємства, якість портфеля замовлень, якість договірної роботи.

Вважаємо, що для оцінки ринкового потенціалу необхідно вивчати: потенційний попит на продукцію та частка ринку, займана підприємством; потенційний обсяг попиту на продукцію підприємства; підприємство та ринок праці; підприємство та ринок чинників виробництва.

Зрештою, управління ринковим потенціалом спрямоване на реалізацію стратегічних цілей розвитку сільськогосподарських підприємств, забезпечення стійкості економічного потенціалу, де основна мета аналізу економічного потенціалу сільськогосподарських підприємств полягає у встановленні та вивченні всіх зазначених його складових, оцінці показників, що відображають його динаміку, структуру. та ефективність використання.

1.3. Інформаційна база та етапи аналізу економічного потенціалу сільськогосподарського підприємства

Змістовність економічного аналізу, його глибина та повнота обліку всіх чинників, що впливають на економічний потенціал сільськогосподарських підприємств, у суттєвій формі визначаються станом інформаційного забезпечення. Побудова системи інформаційного забезпечення аналізу економічного потенціалу передбачає формування інформаційної бази. Виходячи із завдань аналізу економічного потенціалу, рекомендованих аналітичних показників для його оцінки, у дисертаційній роботі пропонується структура інформаційної бази аналізу економічного потенціалу сільськогосподарських підприємств, яка представлена на рис. 1.9.



Рисунок 1.9 – Склад інформаційної бази аналізу економічного потенціалу сільськогосподарських підприємств

Джерело: складено автором на основі [35,43,46].

Вміння грамотно використати інформаційну базу для цілей аналізу економічного потенціалу сільськогосподарських підприємств залежить від рівня компетентності керуючого апарату сільськогосподарських підприємств і безпосередньо може впливати на результативність управлінських рішень. Так, наприклад, дані нормативних правових документів містять в окремих випадках критеріальні межі здійснення бізнес-процесів, порушення яких обертається на підприємств фінансовими санкціями, що негативно впливає на економічний потенціал в цілому [69, с. 148-151].

Дані зовнішнього маркетингового та ринкового середовища, будучи доповненням до даних нормативно-правової бази економічної діяльності, формують певні «правила гри», дотримання яких та грамотне їх використання сприяє появі у сільськогосподарських підприємств ринкових переваг, формуванню сприятливих перспектив здійснення операційної діяльності та підвищення конкурентоспроможності сільськогосподарського виробництва. Статистична інформація галузевого спрямування дає можливість проведення порівняльної оцінки економічного потенціалу сільськогосподарського підприємства та його окремих складових, дозволяють проаналізувати оптимальність складу та структури майна, співвідношення постійних та змінних витрат, прибутковість сільськогосподарського бізнесу та можливості подальшого стратегічного розвитку.

Основним джерелом для проведення аналітичних процедур оцінки виробничого та фінансового потенціалу є, насамперед, дані, що формуються в системах бухгалтерського та оперативного обліку та звітності.

Дослідження виробничого потенціалу сільськогосподарських підприємств проводиться на основі аналізу показників ефективності використання землі, біологічних активів, матеріально-технічної бази: розрахунку показників продуктивності, фондівіддачі, фондомісткості, фондорентабельності з подальшою оцінкою впливу чинників на результуючий показник, що визначають ефективність використання земель угідь, машин та обладнання.

У процесі аналізу оборотного капіталу виявляється оптимальна величина виробничих запасів, аналізуються забезпеченість сировинними ресурсами,

ефективність виробничо-збутових процесів та кредитної політики підприємства. На даному етапі аналізу безпосередньо розраховуються показники витрати сировини та матеріалів на одиницю продукції, оцінюється їх вплив на збільшення (зменшення) обсягів виробництва та продажу продукції.

Інформаційними джерелами аналізу людського потенціалу виступають відомості кадрової служби, які розкривають кількісний та якісний склад колективу підприємства, віковий склад та рівень освіти. Від того, який людський потенціал має підприємство, багато в чому залежить кінцева ефективність використання сформованих засобів та предметів праці на підприємстві.

Аналіз та оцінка використання людських ресурсів на підприємстві передбачає комплексне та всебічне вивчення стану людського потенціалу, передбачає вивчення тек врахування кадрів на підприємстві, ефективність кадрової політики. При аналізі використання людського потенціалу оцінюються показники якісного (продуктивність праці, вироблення, зарплатовіддача) та кількісного (трудомісткість, зарплатоємність) використання людських ресурсів.

Одним із етапів аналізу людського потенціалу є оцінка ефективності системи мотивації та стимулювання, як загалом людського персоналу, так і окремих підрозділів, працівників.

Фундаментальною основою інформаційної бази економічного потенціалу сільськогосподарських підприємств у системі бухгалтерського обліку та звітності виступає бухгалтерська (фінансова) звітність, а саме (табл. 1.4):

Таблиця 1.4. Форми річної фінансової звітності, їх мета та призначення [84]

Форма звітності	Мета складання, зміст
1	2
Баланс (Звіт про фінансовий стан) (ф. №1)	Мета складання – надання повної правдивої та неупередженої інформації про фінансовий стан підприємства на звітну дату. Призначення – інформувати користувачів про наявність основних економічних ресурсів, які контролюються підприємством.

Продовження табл.1.4

1	2
Звіт про фінансові результати (Звіт про сукупний дохід), (ф. №2)	<p>Метою складання – надання повної правдивої та неупередженої інформації про доходи, витрати, прибутки і збитки від діяльності підприємства за звітний період.</p> <p>Призначення – інформувати користувачів про результативність (прибутковість) діяльності, структуру доходів і витрат.</p> <p>Показники прибутковості власності.</p>
Звіт про рух грошових коштів, (ф. №3)	<p>Метою складання – надання повної правдивої та неупередженої інформації про зміни, що відбулися у грошових коштах підприємства та їх еквівалентах за звітний період.</p> <p>Призначення – інформувати користувачів про здатність генерувати грошові потоки за видами діяльності і напрями витрачання грошових коштів.</p>
Звіт про власний капітал. (ф.№4)	<p>Метою складання – надання інформації про зміни складових власного капіталу підприємства протягом звітного періоду.</p> <p>Призначення – інформувати користувачів про зміни в обсягах і складі власного капіталу.</p>
Примітки до річної фінансової звітності, (ф. №5)	<p>Метою складання – наведення сукупності показників і пояснень, яка забезпечує деталізацію і обґрунтування статей фінансових звітів, а також іншої інформації, розкриття якої передбачено відповідними положеннями (стандартами) бухгалтерського обліку.</p> <p>Призначення – інформувати користувачів про зміни в обліковій політиці, додатковий аналіз статей звітності для забезпечення її зрозумілості.</p>
Додаток до приміток «Інформація за сегментами», (ф. №6.)	<p>Метою складання – розкриття інформації про активи, зобов'язання, доходи, витрати та фінансові результати звітних сегментів. Призначення - інформувати користувачів про майновий і фінансовий стан окремих звітних сегментів та результативність їх діяльності.</p>

Зазначені форми звітності подають всі підприємства окрім суб'єктів малого підприємництва. Юридичні особи-суб'єкти малого підприємництва та представництва іноземних суб'єктів господарювання, які не зобов'язані скласти фінансову звітність за міжнародними стандартами, складають Фінансову звітність малого підприємства (форми №1-м, 2-м), а мікропідприємства, платники єдиного податку III групи та неприбуткові організації складають Фінансову звітність мікропідприємства (форми №1-мс, 2-мс)» [67].

Зважаючи на економічні, соціальні та екологічні наслідки господарювання в агробізнесі та їх важливість для державного управління, ця сфера природоперетворюючої та економічної діяльності людини є в зоні пильної уваги, про що свідчать численні форми для спеціального статистичного спостереження, до них відносяться: звіт про посівні площі сільськогосподарських культур № 4-сг; звіт про збирання врожаю сільськогосподарських культур № 37-сг; звіт про площі та валові збори сільськогосподарських культур, плодів, ягід і винограду № 29-сг; звіт про використання добрив і пестицидів № 9-сг; звіт про виробництво продукції тваринництва та кількість сільськогосподарських тварин № 24-сг; звіт про виробництво продукції тваринництва, кількість сільськогосподарських тварин і забезпеченість їх кормами № 24; звіт про основні економічні показники роботи сільськогосподарських підприємств № 50-сг; звіт про надходження сільськогосподарських тварин на переробні підприємства № 11-заг; звіт про перероблення винограду на виноматеріали № 1-виноград; звіт про надходження молока сирого на переробні підприємства № 13-заг; звіт про реалізацію продукції сільського господарства № 21-заг; звіт про реалізацію продукції сільського господарства № 21-заг; звіт про надходження культур зернових і зернобобових та олійних на перероблення та зберігання № 1-зерно; звіт про добування водних біоресурсів № 1-риба; звіт про відтворення та захист лісів № 3-лг; звіт про облік, добування та розведення мисливських тварин № 2-тп (мисливство) [72].

Формування спеціалізованих звітних форм на підприємствах АПК дозволяє зацікавленим користувачам отримати більш широку та різнобічну інформацію про господарські бізнес-процеси, ефективність виробництва та реалізації

сільськогосподарської продукції за окремими її видами, використання людських ресурсів та їх внесок у кінцеві фінансові результати. Окрема увага в даних звітах приділяється питанням державної підтримки та субсидування сільськогосподарського виробництва, податкових аспектів діяльності, стану та руху біологічних активів, відображення інформації про витрати агропромислового підприємства.

Наявність та можливість використання різноманітної фінансової інформації є основною умовою ефективності аналізу та оцінки економічного потенціалу підприємства.

Основним елементом в інформаційному масиві даних є річна бухгалтерська фінансова звітність. Перевага даного інформаційного ресурсу обумовлена такими причинами: системність та періодичність формування бухгалтерських звітів; документальне оформлення бухгалтерських записів та можливість перевірки інформаційних даних; можливість порівняльного аналізу бухгалтерських даних про бізнес-процеси з галузевими даними, з показниками конкурентів; можливість детального аналізу стану та використання виробничих ресурсів у динаміці, виявлення закономірностей та взаємозв'язку у складових елементах економічного потенціалу підприємства.

Висновки за розділом 1

У першому розділі роботи розкрито економічний потенціал сільськогосподарських підприємств та його складники. В управлінні економічним потенціалом суб'єктів господарювання накопичено значний досвід, що об'єктивно вимагає розробки теоретичних та організаційно-методичних положень оцінки економічного потенціалу підприємств різних видів економічної діяльності, виявлення чинників, що визначають його стан та перспективи розвитку. Вивчення економічного потенціалу підприємства передбачає розгляд його як системно організованої сукупності матеріальних, нематеріальних ресурсів та процесів щодо їх перетворення з метою досягнення кінцевих результатів.

Структура економічного потенціалу є багатомірною, визначається та характеризується цілою сукупністю соціально-економічних критеріїв, що відображають матеріальну та нематеріальну сфери потенціалу та ефективність його використання. Розробка та обґрунтування організаційно-методичних підходів до оцінки економічного потенціалу передбачають врахування галузевої специфіки (видів економічної діяльності) господарюючого суб'єкта.

Також оцінено методичні засади оцінки економічного потенціалу підприємства. Методика економічної оцінки представляє сукупність спеціальних прийомів та способів дослідження господарських процесів та їх результатів. Для оцінки ринкового потенціалу необхідно вивчати: потенційний попит на продукцію та частка ринку, займана підприємством; потенційний обсяг попиту на продукцію підприємства; підприємство та ринок праці; підприємство та ринок чинників виробництва.

Управління ринковим потенціалом спрямоване на реалізацію стратегічних цілей розвитку сільськогосподарських підприємств, забезпечення стійкості економічного потенціалу, де основна мета аналізу економічного потенціалу сільськогосподарських підприємств полягає у встановленні та вивченні всіх зазначених його складових, оцінці показників, що відображають його динаміку, структуру. та ефективність використання.

У першому розділі розкрито поняття інформаційна база та етапи аналізу економічного потенціалу сільськогосподарського підприємства. Змістовність економічного аналізу, його глибина та повнота обліку всіх чинників, що впливають на економічний потенціал сільськогосподарських підприємств, у суттєвій формі визначаються станом інформаційного забезпечення. Побудова системи інформаційного забезпечення аналізу економічного потенціалу передбачає формування інформаційної бази. Виходячи із завдань аналізу економічного потенціалу, рекомендованих аналітичних показників для його оцінки, у дисертаційній роботі пропонується структура інформаційної бази аналізу економічного потенціалу сільськогосподарських підприємств.

Наявність та можливість використання різноманітної фінансової інформації

є основною умовою ефективності аналізу та оцінки економічного потенціалу підприємства.

Основним елементом в інформаційному масиві даних є річна бухгалтерська фінансова звітність. Перевага даного інформаційного ресурсу обумовлена такими причинами: системність та періодичність формування бухгалтерських звітів; документальне оформлення бухгалтерських записів та можливість перевірки інформаційних даних; можливість порівняльного аналізу бухгалтерських даних про бізнес-процеси з галузевими даними, з показниками конкурентів; можливість детального аналізу стану та використання виробничих ресурсів у динаміці, виявлення закономірностей та взаємозв'язку у складових елементах економічного потенціалу підприємства.

РОЗДІЛ 2. АНАЛІЗ РІВНЯ ЕКОНОМІЧНОГО ПОТЕНЦІАЛУ ТОВ «АГРОФІРМА «ІМ. ДОВЖЕНКА»

2.1. Організаційно-економічна характеристика ТОВ «Агрофірма «ім. Довженка»

Товариство з обмеженою відповідальністю «Агрофірма «ім. Довженка» – сільськогосподарське підприємство, що діє на основі статуту. ТОВ «Агрофірма «ім. Довженка», створено з ціллю здійснення господарської, фінансово-інвестиційної, комерційної та іншої діяльності з метою отримання прибутку.

Юридична особа Товариство з обмеженою відповідальністю «Агрофірма «ім. Довженка» є правонаступником всіх сукупних прав і зобов'язань приєднаних ТОВ «Агрофірма «Гоголево», ТОВ «Агрофірма «Шишацька», СТОВ «Орданівка», ТОВ «Агрофірма «Золота Гора», ТОВ «Балясне», СТОВ «ім. Шевченка», ТОВ «Агро-Маяк».

Місцезнаходження Товариства: 38030, Полтавська область, Миргородський район, Шишацька селищна громада, с. Яреськи, вул. Козацький шлях, 29.

Дата проведення державної реєстрації: 30 травня 2005 року.

Податковий статус: платник єдиного податку четвертої групи-сільськогосподарські товаровиробники.

Згідно законодавства України діяльність Товариства з обмеженою відповідальністю «Агрофірма «ім. Довженка» регулює Статут. Товариство створено на засадах угоди між учасниками шляхом об'єднання їх майна в результаті реорганізації приватного сільськогосподарського підприємства ім. Довженка та є його правонаступником. Товариство здійснює самостійну, ініціативну, систематичну, на власний ризик господарську діяльність з метою одержання прибутку, наступного його підрозділу між учасниками та досягнення економічних і соціальних результатів.

Предмет (вид) економічної діяльності підприємства:

вирощування однорічних і дворічних культур;
вирощування багаторічних культур;
відтворення рослин;
тваринництво;
змішане сільське господарство;
вантажний автомобільний транспорт;
допоміжна діяльність у сільському господарстві та після урожайна діяльність.

Товариство з моменту його державної реєстрації є юридичною особою приватного права. Товариство може займатися будь-якою підприємницькою діяльністю, яка не суперечить законодавству України та відповідає меті створення Товариства.

Підприємство є структурною одиницею агропромхолдингу «Астарта-Київ», до складу увійшло 2009 року. Нині у обробітку агрофірми майже 45 тисяч гектарів орних земель у Гадяцькому, Диканському, Зіньківському і Шишацькому районах Полтавщини.

Організаційна структура управління ТОВ «Агрофірма» ім. Довженка» представлена на рисунку 2.1. Виконавчим органом Товариства є Генеральний директор, який керує поточною діяльністю. Генеральний директор підзвітний Загальним зборам учасників і організує виконання їх рішень. Він несе персональну відповідальність за виконання доручених йому повноважень, розподіляє обов'язки між заступниками і керівниками відокремлених та функціональних структурних підрозділів Товариства. Генеральний директор очолює адміністрацію Товариства має право укладати договори та інші угоди від імені Товариства, організовує і забезпечує виконання поточних та перспективних планів, розпоряджається майном Товариства, включаючи його грошові кошти, видає накази, інші акти, подає Загальним зборам Товариства річний звіт про діяльність Товариства, виконує інші функції, необхідні для забезпечення організації роботи та статутної діяльності Товариства.



Рисунок 2.1 – Організаційна структура ТОВ «Агрофірма «ім. Довженка»

Генеральний директор співпрацює з дорадчим органом – Дирекцією, яка складається з директорів відокремлених та функціональних структурних підрозділів.

На керівника фінансово-економічної служби товариства покладені такі завдання та обов'язки:

1. Проводити економічний аналіз господарської діяльності підприємства на підставі даних управлінського обліку і звітності з метою виявлення внутрішньогосподарських резервів, усунення необґрунтованих затрат, ефективного використання ресурсів підприємства.

2. Формувати бюджет підприємства на підставі показників аналізу фінансово-господарської діяльності підприємства і контролювати виконання бюджету з метою раціонального використання фінансових ресурсів.

3. Приймати заходи по накопиченню фінансових ресурсів підприємства для забезпечення його фінансової стійкості.

4. Контролювати законність списання з бухгалтерських балансів недостач, дебіторської заборгованості і інших витрат.

5. Керувати працівниками фінансового відділу.

Посадові обов'язки працівників економічної служби:

1. Підготовка вихідних даних для складання проектів господарсько-фінансової, виробничої і комерційної діяльності (бізнес-планів) підприємства з метою забезпечення росту обсягів збуту продукції і збільшення прибутку.

2. Виконання розрахунків по матеріальних, трудових і фінансових витратах, необхідних для виробництва і реалізації продукції, що випускається, освоєння нових видів продукції, прогресивної техніки і технології.

3. Проведення економічного аналізу господарської діяльності підприємства і його підрозділів, розробка заходи для забезпечення режиму економії, підвищення рентабельності виробництва, конкурентоздатності продукції, що випускається, продуктивності праці, зниження витрат на виробництво і реалізацію продукції, усунення витрат і непродуктивних витрат, а також виявлення можливостей додаткового випуску продукції.

4. Брати участь у проведенні маркетингових досліджень і прогнозуванні розвитку виробництва.

5. Виконувати необхідну роботу, зв'язану з розрахунками, що не регламентуються і контролем за правильністю здійснення розрахункових операцій.

Виробнича структура управління ТОВ «Агрофірма» ім. Довженка» представлена на рисунку 2.2.

Виробничі підрозділи товариства з обмеженою відповідальністю «Агрофірма «ім. Довженка» знаходиться поза його місцезнаходженням та створені для розмежування господарської діяльності Товариства, що надає можливість більш оперативно проводити керівництво діяльністю Товариства, полегшує процес проведення контролю за виконанням поставлених завдань, розширює права трудового колективу.

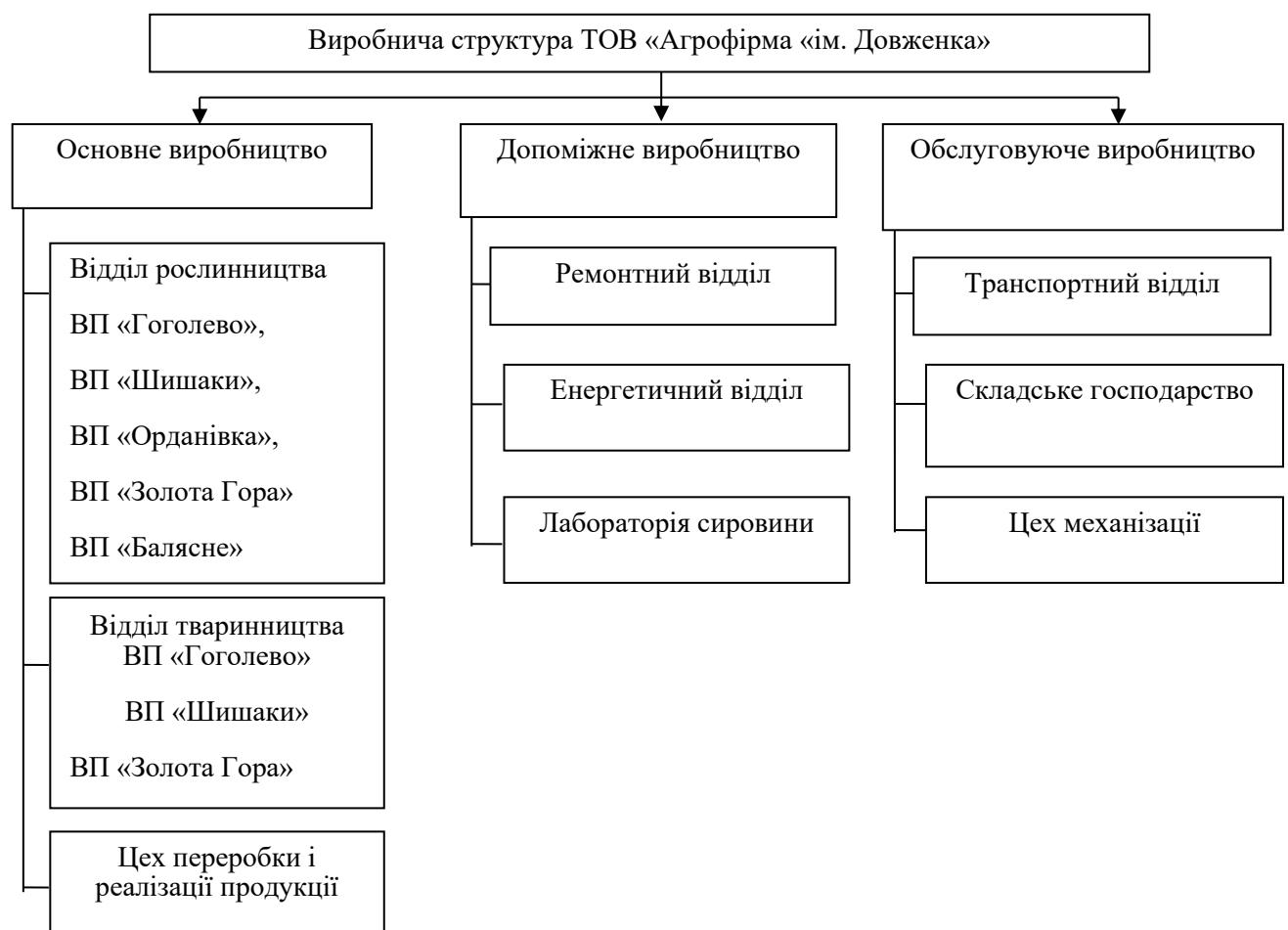


Рисунок 2.2 – Виробнича структура ТОВ «Агрофірма «ім. Довженка»

Виробничі підрозділи не являються окремими юридичними особами, не мають свого ідентифікаційного коду, а використовують ідентифікаційний код товариства, мають свою печатку, і не підлягають державній реєстрації (п.4 ст. 4 Закону України «Про реєстрацію юридичних осіб та фізичних осіб підприємців»), директори структурних підрозділів мають обмежене право підпису угод, пов'язаних з господарською діяльністю, діють та керуються Положенням про виробничий підрозділ та установчими документами ТОВ «Агрофірма «ім. Довженка». Виробничі підрозділи не зареєстровані як окремі платники ПДВ та податку на прибуток.

2.2. Аналіз фінансових показників ТОВ «Агрофірма «ім. Довженка»

2.2.1. Аналіз майнового потенціалу підприємства.

Під поняттям «майно підприємства» маємо на увазі основні та оборотні засоби, а також інші цінності, вартість яких відображається в балансі підприємства.

Аналіз складу та розміщення активів ТОВ «Агрофірма «ім. Довженка» проведено в табл. 2.1.

Таблиця 2.1. Склад та структура майна ТОВ «Агрофірма «ім. Довженка»

Актив	Абсолютні величини, тис. грн.			Структура, %			Темп зростання, %	
	2020	2021	2022	2020	2021	2022	2021	2022
1	2	3	4	5	6	7	8	9
1. Необоротні активи, зокрема:	1741917	1845682	1821433	47,33	40,92	36,53	105,96	98,69
Нематеріальні активи	4047	11270	8531	0,11	0,25	0,17	278,48	75,7
Основні засоби	661510	627088	563613	17,97	13,9	11,3	94,8	89,88
Фінансові вкладення	598	576	554	0,02	0,01	0,01	96,32	96,18
Інші необоротні активи	1075762	1206748	1248735	29,23	26,76	25,04	112,18	103,48
2. Оборотні (поточні) активи, зокрема:	1936962	2664547	3164955	52,63	59,08	63,47	137,56	118,78
Запаси	413607	623651	1071101	11,24	13,83	21,48	150,78	171,75

Продовження табл.2.1

1	2	3	4	5	6	7	8	9
Дебіторська заборгованість	769795	620258	982303	20,92	13,75	19,7	80,57	158,37
Грошові кошти	52464	8232	37734	1,43	0,18	0,76	15,69	458,38
Інші оборотні активи	701096	1412406	1073817	19,05	31,32	21,53	201,46	76,03
Баланс	3680200	4510229	4986388	100	100	100	122,55	110,56

Для аграрного підприємства оптимальною вважається структура: 60% – оборотні активи, 40% – необоротні активи.

Як видно з таблиці 2.1, загальна вартість майна у 2022 році становила 4986388 тис.грн. У активах підприємства частка поточних активів становить 63,47%, а необоротних засобів 36,53%. Отже, найбільшу питому вагу у структурі сукупних активів посідають оборотні активи, що сприяє прискоренню оборотності засобів підприємства, тобто підприємство використовує помірну політику управління активами.

Частка основних засобів у загальній структурі активів за 2022 рік становила 11,3%, що свідчить, що ТОВ «Агрофірма «ім. Довженка» має легку структуру активів, що свідчить про мобільність майна.

Оборотні активи підприємства формуються переважно за рахунок інших оборотних активів та запасів на загальну суму 2144918 тис.грн.

За 2022 р. загальна вартість майна ТОВ «Агрофірма «ім. Довженка» збільшилась на 476159 тис.грн. Це сталося як за рахунок скорочення необоротних (на 1,31%), так і зростання оборотних (на 18,78%) активів підприємства.

Слід звернути увагу на скорочення статті необоротних активів у загальній структурі балансу (-4,39%), що може говорити про прискорення оборотності оборотних активів.

За 2022 році у ТОВ «Агрофірма «ім. Довженка» відбулося зниження частки вартості основних засобів на 2,6%.

Майно підприємства збільшилося, але говорити про позитивний ефект можна лише проаналізувавши структуру цього збільшення.

За звітний період оборотні засоби зросли на 500 408 тис.грн. чи 18,78%. Це зумовлено випередженням темпів приросту мобільних активів проти темпів приросту всіх сукупних активів. Сталося це переважно за рахунок збільшення вартості запасів та дебіторської заборгованості на 809495 тис.грн.

Різде збільшення запасів (на +71,75%) унеможливує подальший поглиблений аналіз їх складу та структури за даними аналітичного обліку.

За 2022 р. обсяги дебіторської заборгованість зросли (на 58,37%), що є негативною зміною та може бути викликано проблемами з оплатою продукції (робіт, послуг) підприємства тобто «відтягуванням» частини поточних активів та іммобілізації частини оборотних засобів із виробничого процесу.

Різде збільшення дебіторської заборгованості (на +58,37%) робить необхідним подальший поглиблений аналіз її складу та структури за даними аналітичного обліку.

При аналізі активів видно спад вартості необоротних засобів на 24249 тис.грн., або на 1,31% від їхньої величини попереднього періоду. Сталося це головним чином за рахунок зменшення вартості основних засобів та нематеріальних активів на 66214 тис.грн.

Темп зростання оборотних активів випереджає темпи зростання необоротних активів на 20,09%. Таке співвідношення характеризує тенденцію до прискорення оборотності оборотних активів.

Частка оборотних засобів у активах займає від 30% до 70%, тому політику управління активами можна віднести до поміркованого типу.

Склад та структура джерел формування майна ТОВ «Агрофірма «ім. Довженка» проаналізовано в табл. 2.2.

Для аграрного підприємства оптимальною вважається структура: капітал та резерви – 40%, довгострокові зобов'язання – 20%, короткострокові зобов'язання – 40%. У структурі власного капіталу основне місце займають нерозподілений прибуток та додатковий капітал (66,55%).

Таблиця 2.2. Склад та структура джерел формування майна ТОВ «Агрофірма «ім. Довженка»

Пасив	Абсолютні величини, тис. грн.			Структура, %			Темпи зростання, %	
	2020	2021	2022	2020	2021	2022	2021	2022
1. Власний капітал, зокрема:	2760515	3442537	3560364	75,01	76,33	71,4	124,71	103,42
Статутний капітал	4811	4811	40000	0,13	0,11	0,8	100	831,43
Переоцінка поза-обігових активів	306213	239194	200673	8,32	5,3	4,02	78,11	83,9
Додатковий капітал	485569	485569	385569	13,19	10,77	7,73	100	79,41
Резервний капітал	1167	1167	1167	0,03	0,03	0,02	100	100
Нерозподілений прибуток (непокритий збиток)	1962755	2711796	2932955	53,33	60,13	58,82	138,16	108,16
2. Довгострокові зобов'язання, у тому числі:	499694	551395	605924	13,58	12,23	12,15	110,35	109,89
позикові кошти	21950	10886	30267	0,6	0,24	0,61	49,59	278,04
інші довгострокові зобов'язання	477744	540509	575657	12,98	11,98	11,54	113,14	106,5
3. Короткострокові зобов'язання, зокрема:	419991	516297	820100	11,41	11,45	16,45	122,93	158,84
позикові кошти	0	2710	277242	0	0,06	5,56	-	10230,33
кредиторська заборгованість	220246	227087	244216	5,98	5,03	4,9	103,11	107,54
Доходи майбутніх періодів	0	656	555	0	0,01	0,01	-	84,6
Валюта балансу	3680200	4510229	4986388	100	100	100	122,55	110,56

У 2022 р. є заборгованість з довгострокових позикових коштів у розмірі 30267 тис.грн. (або 0,61% від пасивів).

Частка позикових коштів у сукупних джерелах формування активів за 2022 р. збільшилася.

Розмір сукупних позикових коштів підприємства становив 1426024 тис.грн. (28,6% загальної величини пасивів). Збільшення позикових коштів підприємства веде до збільшення рівня його фінансових ризиків та може негативно вплинути на його фінансову стабільність.

ТОВ «Агрофірма «ім. Довженка» у звітному році має відкладені на майбутні періоди зобов'язання перед бюджетом з податку на прибуток у розмірі 575657 тис.грн. (11,54%).

У загальній структурі заборгованості короткострокові пасиви на кінець звітного періоду перевищують довгострокові на 214176 тис.грн., однак за існуючого розміру власного капіталу та резервів це не має негативного впливу на фінансову стійкість підприємства.

До позитивних ознак можна віднести те що, що оборотні активи підприємства перевищують короткострокові зобов'язання, що свідчить про можливість погасити заборгованість перед кредиторами.

Порівняння власного капіталу та необоротних активів дозволило виявити наявність у підприємства власного оборотного капіталу (1738931 тис.грн.), що також свідчить про достатню фінансову стійкість підприємства.

Власний капітал зріс на 117 827 тис.грн. або на 3,42%, що позитивно характеризує динаміку зміни майнового становища підприємства. Сталося це переважно за рахунок збільшення вартості нерозподіленого прибутку та статутного капіталу на 256348 тис.грн.

У 2022 р. частка власного капіталу ТОВ «Агрофірма «ім. Довженка» зменшилася на 4,93%.

Заборгованість за короткостроковими позиковими коштами зросла на 274 532 тис.грн. Частка позикових короткострокових засобів у структурі пасивів у звітний період зросла з 0,06% до 5,56%.

Зростання суми короткострокових позикових коштів відзначено на фоні збільшення кредиторської заборгованості, величина якої зросла у 2022 р. на 17129 тис.грн. або 7,54%. Частка кредиторську заборгованість у структурі пасивів зменшилася з 5,03% до 4,9%.

Крім того, розглядаючи кредиторську заборгованість слід зазначити, що підприємство у звітному році має активне сальдо (кредиторська заборгованість менша за дебіторську). Розмір додаткових кредитних коштів становить 738 087 тис.грн.

Досліджуючи динаміку короткострокових зобов'язань (як загалом, так і за окремими статтям) доцільно зіставлення їх величин із показниками прибутків і обсягів реалізації. Зростання величини короткострокових зобов'язань може бути викликане зростанням обсягу реалізації та спрямоване на максимізацію прибутку.

Якщо темпи зростання чистого доходу від реалізації продукції, прибутку та короткострокових зобов'язань приблизно однакові або темпи зростання прибутку чи чистого доходу від реалізації продукції вищі, то факт зростання короткострокових зобов'язань має позитивний характер.

Звертаючи увагу на сукупну зміну резервів підприємства та нерозподіленого прибутку можна відзначити, що за 2022 р. їхня сукупна величина зросла на 221 159 тис.грн. і становила 2934122 тис.грн., що загалом можна назвати позитивною тенденцією, оскільки збільшення резервів, фондів та нерозподіленого прибутку може говорити про ефективну роботу підприємства.

Частка короткострокових кредитів та позик у пасивах займає менше 10%, тому політику управління пасивами можна віднести до консервативного типу.

Темп зростання власного капіталу перевищує темпи зростання необоротних активів, що є позитивним моментом.

Отже, на основі результатів аналізу можна охарактеризувати структуру майна ТОВ «Агрофірма «ім. Довженка» на кінець 2022 року загалом як найбільш раціональну. У динаміці її зміни є як негативні, і позитивні явища.

2.2.2. Аналіз ліквідності.

Ліквідність (поточна платоспроможність) - одне з найважливіших показників фінансового потенціалу підприємства.

Методика групування активів за рівнем ліквідності наведено в табл. 2.3.

Таблиця 2.3. Методика групування активів за рівнем ліквідності

Показники	Методика розрахунку
1	2
Найбільш ліквідні активи (A1)	кошти підприємства та короткострокові фінансові вкладення
Активи, що швидко реалізуються (A2)	товари відвантажені, дебіторська заборгованість та інші оборотні активи
Активи, що повільно реалізуються (A3)	запаси з податком на додану вартість, прибуткові вкладення у матеріальні цінності, довгострокові фінансові вкладення за мінусом товарів відвантажених та витрат майбутніх періодів
Активи, що важко реалізуються (A4)	Необоротні активи, за винятком прибуткових вкладень у матеріальні цінності, довгострокових фінансових вкладень плюс витрати майбутніх періодів та дебіторська заборгованість довгострокова
Баланс	

У таблиці 2.4 наведено групування активів ТОВ «Агрофірма «ім. Довженка» за рівнем ліквідності.

Таблиця 2.4. Групування активів ТОВ «Агрофірма «ім. Довженка» за рівнем ліквідності

Показники	Абсолютні величини, тис. грн.			Структура, %			Зміни, тис. грн.		Темпи зростання, %	
	2020	2021	2022	2020	2021	2022	2021	2022	2021	2022
1	2	3	4	5	6	7	8	9	10	11
Найбільш ліквідні активи (A1)	52464	8232	37734	1,43	0,18	0,76	-44232	29502	15,69	458,38
Активи, що швидко реалізуються (A2)	1470891	2032664	2056120	39,97	45,07	41,23	561773	23456	138,19	101,15
Активи, що повільно реалізуються (A3)	413607	623651	1071101	11,24	13,83	21,48	210044	447450	150,78	171,75
Активи, що важко реалізуються (A4)	1741917	1845682	1821433	47,33	40,92	36,53	103765	-24249	105,96	98,69
Баланс	3680200	4510229	4986388	100	100	100	830029	476159	122,55	110,56

Частка активів, що швидко реалізуються дорівнює 41,23% від загальної суми оборотних засобів. Активи, що повільно реалізуються становлять 21,48%.

Групування активів підприємства показало, що у структурі майна за звітний період переважають активи (А2), що швидко реалізуються, на загальну суму 2056120 тис.грн.

Аналіз таблиці 2.4 свідчить, що величина активів зросла переважно з допомогою повільно реалізованих активів (А3) (7,65%).

За 2022 р. відбулися такі зміни.

Частка найбільш ліквідних активів зросла з 0,18% до 0,76% оборотних засобів. Частка активів, що швидко реалізуються, скоротилася на 3,84%. Частка активів, що повільно реалізуються, збільшилася на 7,65%.

У таблиці 2.5 наведено методика групування пасивів за терміном погашення.

Таблиця 2.5. Методика групування пасивів за терміном погашення

Показники	Методика розрахунку
Найбільш термінові зобов'язання (П1)	кредиторська заборгованість та інші короткострокові зобов'язання
Короткострокові пасиви (П2)	короткострокові позики та кредити
Довгострокові пасиви (П3)	довгострокові позикові кошти та інші довгострокові зобов'язання
Власний капітал підприємства (П4)	власний капітал
Баланс	

У таблиці 2.6 наведено групування пасивів за терміном погашення для ТОВ «Агрофірма «ім. Довженка».

Таблиця 2.6. Групування пасивів ТОВ «Агрофірма «ім. Довженка» за терміновістю погашення зобов'язань

Показники	Абсолютні величини, тис. грн.			Структура, %			Зміни, тис. грн.		Темпи зростання, %	
	2020	2021	2022	2020	2021	2022	2021	2022	2021	2022
	2	3	4	5	6	7	8	9	10	11
Найбільш термінові зобов'язання (П1)	220246	227087	244216	5,98	5,03	4,9	6841	17129	103,11	107,54

Продовження табл. 2.6

1	2	3	4	5	6	7	8	9	10	11
Короткострокові пасиви (П2)	0	2710	277242	0	0,06	5,56	2710	274532	-	10230,33
Довгострокові пасиви (П3)	499694	551395	605924	13,58	12,23	12,15	51701	54529	110,35	109,89
Власний капітал підприємства (П4)	2760515	3443193	3560919	75,01	76,34	71,41	682678	117726	124,73	103,42
Баланс	3680200	4510229	4986388	100	100	100	830029	476159	122,55	110,56

У структурі пасивів у 2022 р. переважає власний капітал підприємства (П4) на загальну суму 3560919 тис.грн. Також підприємство залучає короткострокові кредити та позики (П2 > 0).

Розрахуємо коефіцієнти ліквідності для ТОВ «Агрофірма «ім. Довженка».

Загальний показник ліквідності

$$Кл=(A1+0,5A2+0,3A3)/(П1+0,5П2+0,3П3) \quad (2.1)$$

$$Кл(2020)=(52464+0,5*1470891+0,3*413607)/$$

$$/(220246+0,5*1470891+0,3*413607)=0,8446$$

$$Кл(2021)=(8232+0,5*2032664+0,3*623651)/$$

$$/(227087+0,5*2032664+0,3*623651)=0,847$$

$$Кл(2022)=(37734+0,5*2056120+0,3*1071101)/$$

$$/(244216+0,5*2056120+0,3*1071101)=0,8704$$

Коефіцієнт абсолютної ліквідності

$$Кал=A1/(П1+П2) \quad (2.2)$$

$$Кал(2020)=52464/(220246+0)=0,2382$$

$$Кал(2021) = 8232 / (227087 + 2710) = 0,0358$$

$$Кал(2022) = 37734 / (244216 + 277242) = 0,0724$$

Коефіцієнт термінової ліквідності

$$K_{\text{ТЛ}} = (A1 + A2) / (\text{П1} + \text{П2}) \quad (2.3)$$

$$K_{\text{ТЛ}} (2020) = (52464 + 1470891) / (220246 + 0) = 6,9166$$

$$K_{\text{ТЛ}} (2021) = (8232 + 2032664) / (227087 + 2710) = 8,8813$$

$$K_{\text{ТЛ}} (2022) = (37734 + 2056120) / (244216 + 277242) = 4,0154$$

Коефіцієнт поточної ліквідності

$$K_{\text{ПЛ}} = (A1 + A2 + A3) / (\text{П1} + \text{П2}) \quad (2.4)$$

$$K_{\text{ПЛ}} (2020) = (52464 + 1470891 + 413607) / (220246 + 0) = 8,7945$$

$$K_{\text{ПЛ}} (2021) = (8232 + 2032664 + 623651) / (227087 + 2710) = 11,5952$$

$$K_{\text{ПЛ}} (2022) = (37734 + 2056120 + 1071101) / (244216 + 277242) = 6,0694$$

У табл. 2.7 наведено значення коефіцієнтів ліквідності для ТОВ «Агрофірма «ім. Довженка» та нормативні значення цих коефіцієнтів.

Таблиця 2.7. Значення коефіцієнтів ліквідності для ТОВ «Агрофірма «ім. Довженка» та нормативні значення цих коефіцієнтів

Показники	Формула	Значення			Зміна		Нормативне обмеження
		2020	2021	2022	2021	2022	
1	2	3	4	5	6	7	8
Загальний показник ліквідності	$(A1 + 0,5A2 + 0,3A3) / (\text{П1} + 0,5\text{П2} + 0,3\text{П3})$	0,845	0,847	0,870	0,002	0,023	не менше 1
Коефіцієнт абсолютної ліквідності	$A1 / (\text{П1} + \text{П2})$	0,238	0,0358	0,072	-0,202	0,037	0,2 та більше, Допустиме значення 0,1
Коефіцієнт термінової ліквідності	$(A1 + A2) / (\text{П1} + \text{П2})$	6,917	8,881	4,015	1,965	-4,866	не менше 1, Допустиме значення 0,7-0,8

Продовження табл. 2.7

1	2	3	4	5	6	7	8
Коефіцієнт поточної ліквідності	$(A1+A2+A3)/(П1+П2)$	8,795	11,595	6,069	2,801	-5,526	не менше 2,0

Значення коефіцієнта абсолютної ліквідності виявилось нижчим від допустимого (при нормі 0,2), що говорить про те, що підприємство не повною мірою забезпечене коштами для своєчасного погашення найбільш термінових зобов'язань за рахунок найбільш ліквідних активів (ТОВ «Агрофірма «ім. Довженка» може покрити 7,2% своїх зобов'язань). За 2022 р. коефіцієнт зріс на 0,037.

На малюнку показано динаміку коефіцієнта абсолютної ліквідності.

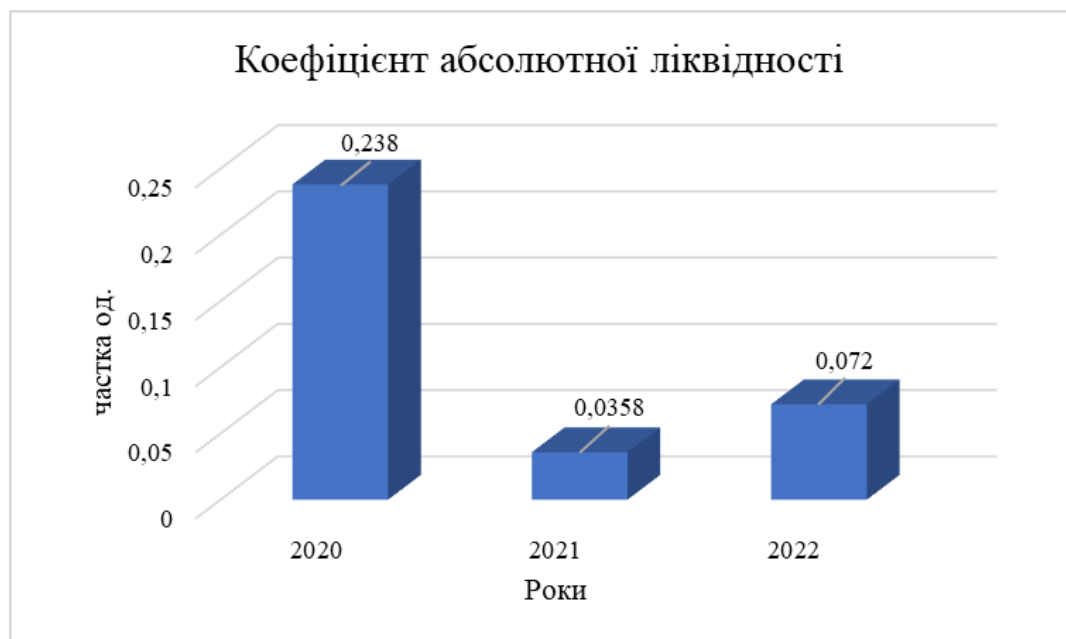


Рисунок 2.3 – Динаміка коефіцієнта абсолютної ліквідності

Відповідним нормі виявився коефіцієнт швидкої ліквідності (4,015 за норми 1). Таким чином, якщо ТОВ «Агрофірма «ім. Довженка» отримає гроші від дебіторів, то на кінець періоду вона зможе розплатитись за всіма своїми боргами. За 2022 р. коефіцієнт знизився на 4,866.

На малюнку показано динаміку коефіцієнта термінової ліквідності.

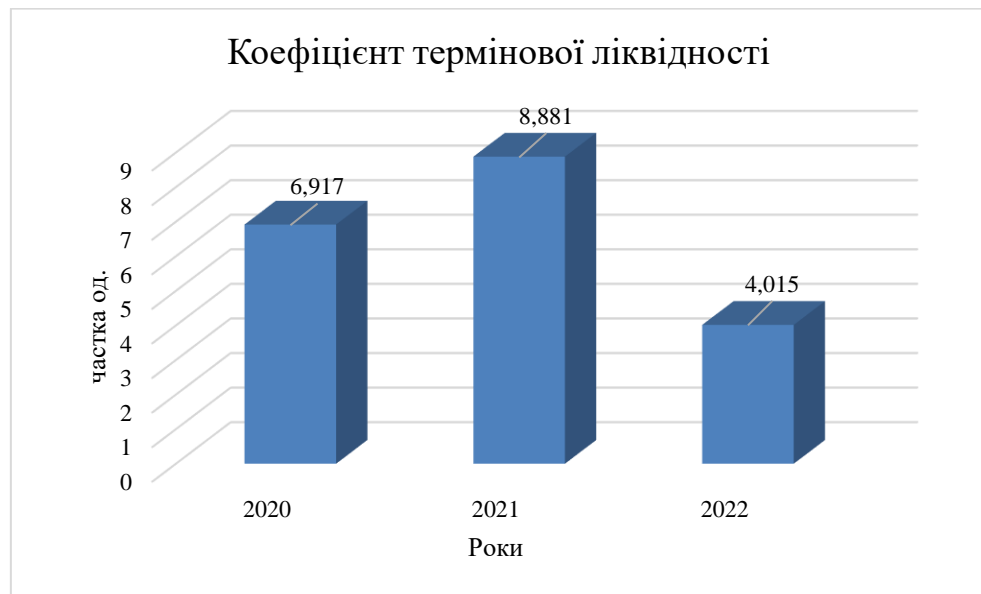


Рисунок 2.4 –Динаміка коефіцієнта абсолютної ліквідності

Коефіцієнт поточної ліквідності у 2022 р. знаходиться вище нормативного значення 2, що говорить про те, що підприємство повною мірою забезпечене власними засобами для ведення господарської діяльності та своєчасного погашення термінових зобов'язань. За 2022 р. коефіцієнт знизився на 5,526.

На малюнку показано динаміку коефіцієнта поточної ліквідності.

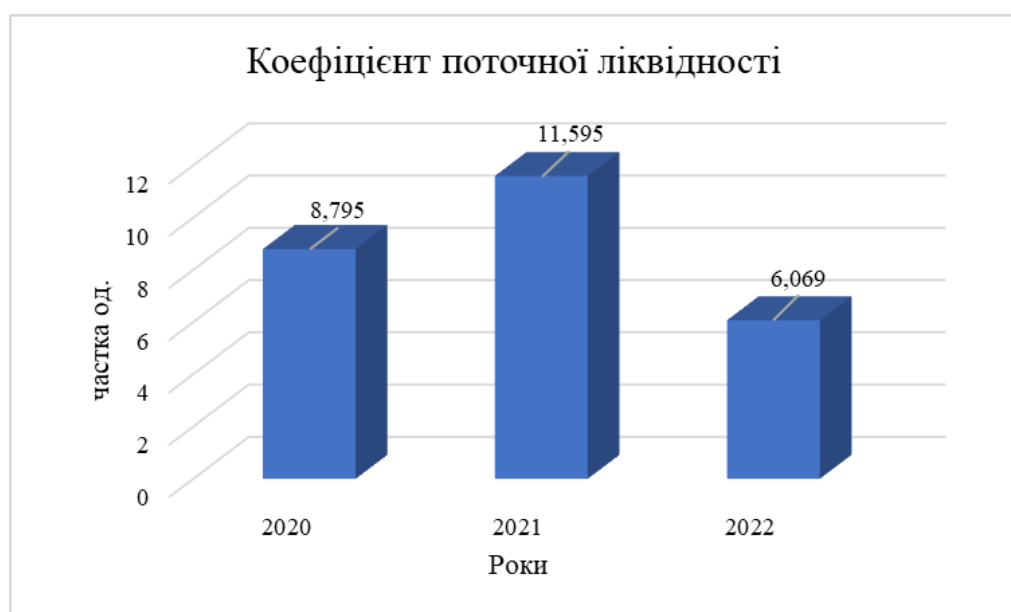


Рисунок 2.5 –Динаміка коефіцієнта поточної ліквідності

2.2.3. Аналіз фінансової стійкості підприємства.

Фінансову стійкість оцінимо за допомогою відносних показників – коефіцієнтів, що характеризують рівень незалежності підприємства від зовнішніх джерела фінансування.

Коефіцієнт автономії (фінансової незалежності)

$$K_a = \text{Власний капітал} / \text{Баланс} \quad (2.5)$$

$$K_a(2020) = 2760515 / 3680200 = 0,7501$$

$$K_a(2021) = 3442537 / 4510229 = 0,7633$$

$$K_a(2022) = 3560364 / 4986388 = 0,714$$

Коефіцієнт забезпеченості власними оборотними коштами

$$K_{ок} = \text{Воз} / \text{ОА}, \quad (2.6)$$

де Воз – сума власних оборотних засобів підприємства;

ОА – сума власних оборотних активів підприємства.

$$K_{ок}(2020) = 1518292 / 1936962 = 0,526$$

$$K_{ок}(2021) = 2148250 / 2664547 = 0,599$$

$$K_{ок}(2022) = 2344855 / 3164955 = 0,549$$

Коефіцієнт маневреності

$$K_m = \text{Вк} - \text{А4} / \text{Вк}, \quad (2.7)$$

де Вк – власний капітал підприємства.

$$K_m(2020) = (2760515 - 1741917) / 2760515 = 0,369$$

$$K_m(2021) = (3442537 - 1845682) / 3442537 = 0,4639$$

$$K_m(2022) = (3560364 - 1821433) / 3560364 = 0,4884$$

Коефіцієнт співвідношення позикових та власних засобів (коефіцієнт фінансового левериджу)

$$K_{п/в} = \text{Зк} / \text{Вк} \quad (2.8)$$

$$Кп/в (2020)=919685/2760515=0,333$$

$$Кп/в (2021)=1067036/3442537=0,310$$

$$Кп/в (2022)=1425469/3560364=0,400$$

Коефіцієнт фінансової стійкості

$$Кст = (Вк + ПЗ) / \text{Баланс} \quad (2.9)$$

$$Кст (2020)=(2760515+499694)/3680200=0,886$$

$$Кст (2021)=(3442537+551395)/4510229=0,886$$

$$Кст (2022)=(3560364+605924)/4986388=0,836$$

Коефіцієнт концентрації позикового капіталу (Коефіцієнт фінансової напруги)

$$Кк = Зк / \text{Баланс} \quad (2.10)$$

$$Кк (2020) = 919685/3680200 = 0,250$$

$$Кк (2021) = 1067036/4510229 = 0,237$$

$$Кк (2022) = 1425469/4986388 = 0,286$$

Коефіцієнти ринкової фінансової стійкості ТОВ «Агрофірма « ім. Довженка» та нормативні значення цих коефіцієнтів наведені в табл. 2.8.

Таблиця 2.8. Коефіцієнти ринкової фінансової стійкості ТОВ «Агрофірма « ім. Довженка» та нормативні значення цих коефіцієнтів

Показники	Значення			Зміна		Нормативне обмеження
	2020	2021	2022	2021	2022	
1	2	3	4	5	6	7
1. Коефіцієнт співвідношення позикових та власних засобів (коефіцієнт фінансового левериджу), Кп/в	0,333	0,310	0,400	- 0,023	0,090	менше 1; негативна динаміка
2. Коефіцієнт автономії (фінансової незалежності), Ка	0,750	0,763	0,714	0,013	- 0,049	0,5 та більше (оптимальне 0,6-0,7)

Продовження табл. 2.8

1	2	3	4	5	6	7
3. Коефіцієнт маневреності, Км	0,369	0,464	0,4884	0,0949	0,0245	Оптимальне значення 02-05; позитивна динаміка
4. Коефіцієнт фінансової стійкості, Ку	0,886	0,886	0,836	-0,001	-0,050	0,8-0,9
5. Коефіцієнт концентрації позикового капіталу (Коефіцієнт фінансової напруги), Кк	0,250	0,237	0,286	-0,013	0,049	0,5 і менше

Отримані результати дозволяють побачити, що ТОВ «Агрофірма «ім. Довженка» характеризується достатньо високою незалежністю від зовнішніх джерел фінансування, коефіцієнт автономії підприємства у 2022 р. становив 0,714 (частка власних коштів у загальній величині джерел фінансування у 2022 р. становила 71,4%).

На малюнку показано динаміку коефіцієнта автономії (фінансової незалежності).

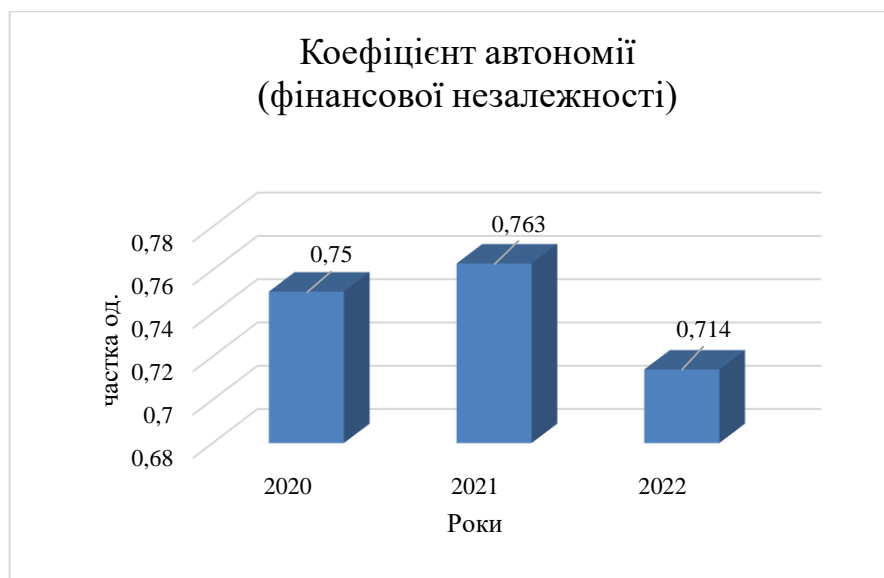


Рисунок 2.6 –Динаміка коефіцієнта автономії (фінансової незалежності) ТОВ «Агрофірма «ім. Довженка»

Отримане значення свідчить про оптимальний баланс власного та позикового капіталу. Тобто цей показник свідчить про хороше фінансове становище. Коефіцієнт вищий за нормативне значення 0,5, при якому позиковий капітал може бути компенсований власністю підприємства. Коефіцієнт автономії має тенденцію до зниження.

На малюнку показано динаміку коефіцієнта фінансової стійкості.



Рисунок 2.7 –Динаміка коефіцієнта фінансової стійкості

Наприкінці аналізованого періоду 48,8% власних і прирівняних до них коштів направлялося поповнення найбільш мобільної частини майна підприємства (оборотних активів), тобто власники підприємства у разі потреби зможуть вивести 48,8% свого капіталу із цього бізнесу без значних втрат. Коефіцієнт маневреності підвищився з 0,464 до 0,488, що говорить про підвищення мобільності власних засобів підприємства та підвищення свободи у маневруванні цими засобами.

Значення коефіцієнта фінансової напруженості (0,2859) у нормативних значеннях свідчить про малу залежність підприємства від зовнішніх фінансових джерел.

2.3. Аналіз показників ефективності діяльності ТОВ «Агрофірма «ім. Довженка»

Показники рентабельності характеризують ефективність роботи підприємства у цілому. Вони повніше, ніж прибуток характеризують діяльність підприємства, так як їх величина показує співвідношення ефекту із витратами чи ресурсами. Здійснимо розрахунок показників рентабельності ТОВ «Агрофірма «ім. Довженка».

Здійснимо розрахунок показників рентабельності ТОВ «Агрофірма «ім. Довженка».

Рентабельність продажів (валова маржа).

$$R = \text{Прибуток від реалізації} / \text{Собівартість} \quad (2.11)$$

$$R(2021) = 71182 / 1992108 = 3,57\%$$

$$R(2022) = 154065 / 2154804 = 7,15\%$$

Рентабельність продажів з чистого прибутку

$$R = \text{Прибуток від реалізації} / \text{Чистий дохід від реалізації продукції} \quad (2.12)$$

$$R(2021) = 197964 / 1992108 = 34,35\%$$

$$R(2022) = 336742 / 2154804 = 8,48\%$$

Рентабельність витрат (Рентабельність реалізованої продукції)

$$R_v = \Pi / (\text{Собівартість} + \text{Витрати на продаж}) \quad (2.13)$$

$$R_v(2021) = 71182 / (1794144 + 84269 + 42513) = 3,71\%$$

$$R_v(2022) = 154065 / (1818062 + 139428 + 43249) = 7,70\%$$

Результати розрахунку показників рентабельності ТОВ «Агрофірма «ім. Довженка» та їх динаміка наведені в табл. 2.9.

Таблиця 2.9. Результати розрахунку показників рентабельності ТОВ «Агрофірма «ім. Довженка» та їх динаміка

Показники	Абсолютні величини, тис. грн.		Зміни	
	2021	2022	тис.грн.	Темп зростання, %
1. Рентабельність продажів з чистого прибутку (величина чистого прибутку у кожному рублі виручки), %	34,35	8,48	-25,87	24,69
2. Рентабельність витрат (Рентабельність реалізованої продукції), %	3,71	7,7	3,99	207,55

Прибуток від продажів у 2022 р. становить 7,15% отриманої виручки.

Співвідношення чистого прибутку та чистого доходу від реалізації продукції, тобто показник рентабельності продажів з чистого прибутку, відображає ту частину надходжень, яка залишається у розпорядженні підприємства з кожної гривні реалізованої продукції. У 2022 році це 8,48%.

Здійснимо розрахунок показників рентабельності активів ТОВ «Агрофірма «ім. Довженка».

Рентабельність активів

$$Ra = \text{Чистий прибуток} / \text{Активи} \quad (2.14)$$

$$ROA(2021) = 684337 / 4095214,5 = 16,71\%$$

$$ROA(2022) = 182636 / 4748308,5 = 3,85\%$$

Рентабельність виробничих фондів (Рентабельність виробництва)

$$Rp = \text{Прибуток до оподаткування} / (\text{ОЗ} + \text{Запаси}) \quad (2.15)$$

$$Rp(2021) = 71182 / (644299 + 518629) = 58,85\%$$

$$Rp(2022) = 154065 / (595350,5 + 847376) = 12,66\%$$

Рентабельність власного капіталу

$$R_k = \text{Чистий прибуток} / \text{Капітал} \quad (2.16)$$

$$R_k (2021) = 684337 / 3101526 = 22,06\%$$

$$R_k (2022) = 182636 / 3501450,5 = 5,22\%$$

Рентабельність виробничої діяльності (економічна)

$$R_{вд} = \text{Чистий прибуток} / \text{Собівартість} \quad (2.17)$$

$$R_{вд} (2021) = 684337 / 1794144 = 38,14\%$$

$$R_{вд} (2022) = 182636 / 1818062 = 10,05\%$$

Результати розрахунку показників рентабельності активів ТОВ «Агрофірма «ім. Довженка» та їх динаміка наведені в табл. 2.10.

Таблиця 2.10. Результати розрахунку показників рентабельності активів ТОВ «Агрофірма «ім. Довженка» та їх динаміка

Показники	Абсолютні величини, тис. грн.		Зміни	
	2021	2022	тис.грн.	Темп зростання, %
1	2	3	4	5
1. Чистий дохід від реалізації продукції	1992108	2154804	162696	108,17
2. Собівартість реалізованої продукції	1794144	1818062	23918	101,33
3. Прибуток (збиток) від продажу (п.1-п.2)	71182	154065	82883	216,44
4. Прибуток до оподаткування	684337	182636	-501701	26,69
5. Чистий прибуток	684337	182636	-501701	26,69
6. Середня вартість виробничих активів	1162928	1442726,5	279798,5	124,06
7. Середньорічна вартість власного капіталу	3101526	3501450,5	399924,5	112,89

Продовження табл.2.10

1	2	3	4	5
8. Середньорічна вартість ОВФ	644299	595350,5	-48948,5	92,4
9. Середньорічна вартість оборотних виробничих фондів	2300754,5	2914751	613996,5	126,69
10.1 Рентабельність активів, %	16,71	3,85	-12,86	23,04
10.2 Рентабельність власного капіталу, %	22,06	5,22	-16,84	23,66
10.3 Рентабельність продажів, %	34,35	8,48	-25,87	24,69
10.4 Рентабельність виробничої діяльності (економічна), %	38,14	10,05	-28,09	26,35
10.5 Рентабельність виробничого капіталу (рентабельність виробництва), %	6,12	10,68	4,56	174,51
10.6 Рентабельність витрат (Рентабельність реалізованої продукції), %	3,71	7,7	3,99	207,55

Прибуток від продажів у 2022 р. становить 8,48% отриманої виручки. За звітний період кожна грн. власного капіталу підприємства принесла 5,22 грн. чистого прибутку. Значення рентабельності активів з чистого прибутку (3,85%) у 2022 році свідчить про дуже низьку ефективність використання майна.

Проведемо аналіз показників ділової активності (оборотності) ТОВ «Агрофірма «ім. Довженка». Метою аналізу ділової активності є оцінка якості менеджменту за критерієм швидкості перетворення активів підприємства на кошти.

Оборотність оборотних засобів

$$ООЗ = \text{Чистий дохід від реалізації продукції} / \text{Оборотні засоби} \quad (2.18)$$

$$ООЗ(2021) = 1992108 / 2300754,5 = 0,87$$

$$ООЗ(2022) = 2154804 / 2914751 = 0,74$$

Оборотність запасів

$$ОЗ = \text{Собівартість} / \text{Запаси} \quad (2.19)$$

$$OZ(2021)=1794144/518629=3,46$$

$$OZ(2022)=1818062/847376=2,15$$

Оборотність дебіторської заборгованості

$$OR = \text{Чистий дохід від р-ї пр-ї} / \text{дебіторська заборгованість} \quad (2.20)$$

$$OR(2021)=1992108/1751777,5=1,14$$

$$OR(2022)=2154804/2044392=1,05$$

Оборотність кредиторської заборгованості

$$OKr = \text{Чистий дохід від р-ї пр-ї} / \text{кредиторська заборгованість} \quad (2.21)$$

$$OKr (2021)=1992108/223666,5=8,91$$

$$OKr (2022)=2154804/235651,5=9,14$$

Оборотність короткострокової заборгованості

$$OKt = \text{Чистий дохід від р-ї пр-ї} / \text{короткострокова заборгованість} \quad (2.22)$$

$$OKt (2021) = 1992108 / 468144 = 4,26$$

$$OKt (2022) = 2154804/668198.5 = 3,22$$

Оборотність активів

$$OA = \text{Чистий дохід від р-ї пр-ї} / \text{Активи} \quad (2.23)$$

$$OA(2021)=1992108/4095214,5=0,49$$

$$OA(2022)=2154804/4748308,5=0,45$$

Оборотність оборотних активів

$$Oa = \text{Чистий дохід від р-ї пр-ї} / \text{Оборотні активи} \quad (2.24)$$

$$Oa (2021) = 1992108/2300754,5 = 0,87$$

$$Oa (2022) = 2154804/2914751 = 0,74$$

Коефіцієнт оборотності власного капіталу

$$КО_{вк} = \text{Чистий дохід від р-ї пр-ї} / \text{Сер. величина вл. капіталу} \quad (2.25)$$

$$КО_{вк}(2021)=1992108/3101526=0,64$$

$$КО_{вк}(2022)=2154804/3501450,5=0,62$$

Показники ділової активності ТОВ «Агрофірма «ім. Довженка» наведені в табл. 2.11.

Таблиця 2.11. Показники ділової активності ТОВ «Агрофірма «ім. Довженка»

Показники	Абсолютні величини, од.		Зміни	
	2021	2022	тис.грн.	Темп з-ння, %
1. Оборотність оборотних засобів	0,87	0,74	-0,13	85,06
2. Оборотність запасів	3,46	2,15	-1,31	62,14
3. Оборотність дебіторської заборгованості (коефіцієнт оборотності засобів у розрахунках)	1,14	1,05	-0,09	92,11
4. Оборотність кредиторської заборгованості	8,91	9,14	0,23	102,58
5. Оборотність короткострокової заборгованості	4,26	3,22	-1,04	75,59
6. Оборотність активів (капіталу)	0,49	0,45	-0,04	91,84
7. Оборотність оборотних активів	0,87	0,74	-0,13	85,06
8. Оборотність власного капіталу	0,64	0,62	-0,02	96,88

З табл. 2.11 видно, що оборотність дебіторської заборгованості нижче за оборотність кредиторської, що є негативним чинником у діяльності підприємства.

Дебіторська заборгованість обертається швидше за оборотні кошти. Це означає досить високу інтенсивність надходження у підприємство коштів, тобто у результаті – збільшення власних коштів.

Одночасне зниження показників рентабельності та оборотності активів є показником наявності проблем, пов'язаних, наприклад, з реалізацією продукції та роботою відділу маркетингу (темпи зростання доходу сповільнюються).

Коефіцієнт віддачі власного чистого капіталу показує швидкість обороту власного капіталу, тобто відбиває активність використання засобів. В підприємства на кожний грн. інвестованих власних засобів припадає на 0.62 грн. виручки від продажу.

Далі наведено розрахунок показника у днях за формулою:

$$\text{TrO} = 360 / \text{КО} \quad (2.26)$$

де КО – відповідний коефіцієнт оборотності.

Таблиця 2.12. Ефективність роботи підприємства

Показники	Абсолютні величини, дні		Зміни	
	2020	2021	дн.	Темп зр-ння, %
1	2	3	4	5
1. Тривалість обороту оборотних засобів	413,8	486,5	72,7	85,1
2. Тривалість обороту запасів (термін зберігання)	104	167,4	63,4	62,1
3. Тривалість обороту дебіторську заборгованість (оборотність засобів у розрахунках)	315,8	342,9	27,1	92,1
4. Тривалість обороту кредиторської заборгованості	40,4	39,4	-1	102,5
5. Тривалість обороту короткострокової заборгованості	84,5	111,8	27,3	75,6
6. Тривалість обороту активів	734,7	800	65,3	91,8
7. Тривалість обороту власного чистого капіталу	562,5	580,6	18,1	96,9
8. Тривалість обороту оборотних активів	413,8	486,5	72,7	85,1
9. Тривалість обороту власного капіталу	562,5	580,6	18,1	96,9
10. Середньоденна витрата засобів, РДС	5335,9	5557,6	221,7	96,0
11. Інтервал самофінансування (норма понад 90 днів) (А1/РДС)	145,7	22,9	-122,8	636,2

Продовження табл.2.12

12. Тривалість операційного циклу, дні (п.1+п.2)	517,8	653,9	136,1	79,2
13. Тривалість фінансового циклу, дні (п.12-п.4)	477,4	614,5	137,1	77,7
14. Тривалість обороту чистого виробничого оборотного капіталу, дні (п.2+п.3-п.4)	379,4	470,9	91,5	80,6

Оборотність активів за 2022 р. показує, що ТОВ «Агрофірма «ім. Довженка» отримує дохід, що дорівнює сумі всіх наявних активів за 800 календарних дні. Збільшення тривалості одного обороту на 65,3 днів негативно позначається на діяльності підприємства, так як активи підприємства стали повільніше перетворюватися у грошову форму.

Оскільки оборотність кредиторської заборгованості нижче оборотності дебіторської заборгованості, то такий стан справ можна назвати негативним чинником у діяльності підприємства.

Показник тривалості обороту короткострокової заборгованості з грошових платежів (111,8 дн.), що розглядається як індикатор платоспроможності у короткостроковому періоді, він не перевищує 180 днів. Таким чином, можна припустити, що терміни виконання зобов'язань ще не закінчилися або у підприємства вистачить ресурсів, щоб розплатитися з кредиторами.

Інтервал самофінансування (або платоспроможності) на кінець звітнього періоду свідчить про низький рівень резервів підприємства для фінансування своїх витрат у складі собівартості.

Проведений аналіз дозволив зробити такі висновки. Фінансовий цикл підприємства можна визнати «зворотнім». Отримані аванси перевищують дебіторську заборгованість покупців та замовників. Видані аванси перевищують кредиторську заборгованість перед постачальниками та підрядниками. Така ситуація не впливає на фінансову стійкість, оскільки дебіторська заборгованість врівноважується кредиторською. Має місце невеликі втрати в часі за рахунок руху

у зворотному напрямку фінансового циклу, звідси невеликий негативний вплив на прибуток. Положення підприємства можна охарактеризувати як ринок «продавця» на ринку збуту та ринку поставок.

Слід звернути увагу, що середня за 2022 р. величина тривалості обороту чистого виробничого оборотного капіталу позитивна, що забезпечує платоспроможність підприємства у довгостроковому періоді.

Тривалість одного обороту оборотних засобів збільшилася на 72,7 днів, що є негативною динамікою.

Термін оборотності коштів на розрахунках показує середній термін погашення дебіторської заборгованості. Через збільшення терміну розрахунків із покупцями на 27,1 дн. з обороту було виведено додаткові кошти.

Термін зберігання запасів зріс на 63,4 дні, що негативним чинником.

Оборотність власного капіталу зросла на 18,1 днів, що свідчить про прискорення введення засобів у оборот.

За звітний період тривалість операційного циклу збільшилась на 136,1, що негативно характеризує діяльність підприємства.

У 2022 р. фінансовий цикл збільшився, що негативно характеризує фінансову дисципліну для підприємства.

Отже, щодо маркетингового потенціалу: маркетингова ситуація розвивається підприємства достатньо сприятливо. До позитивних чинників можна віднести зростання обсягів продажу. Серед негативних моментів можна назвати такі, як висока оборотність запасів, затримки з погашенням дебіторської заборгованості. Особливо слід зазначити, що валова маржа підприємства за останній період зросла, що свідчить про грамотну цінову політику підприємства. З цих ознак можна дійти висновку про достатньо високу конкурентоспроможність продукції і про ефективну маркетингову діяльність керівництва підприємства. У цілому ринкову діяльність підприємства можна визнати ефективною, що відкриває перед ним певні перспективи, що дозволяють у майбутньому зміцнити ринкове становище.

Щодо виробничого потенціалу, то основні характеристики виробничої діяльності підприємства такі: наявність стабільних виробничих потужностей,

збільшення тривалості фінансового циклу, збільшення тривалості операційного циклу.

Спостерігається збільшення майна підприємства (за період спостерігається збільшення майна підприємства з тенденцією до впевненого зростання), проте темп інфляції випереджає темпи зростання балансу, що знецінює таке зростання. До того ж, таке зростання підприємства не можна визнати ефективним і збалансованим через низький темп приросту чистого прибутку.

Можна дійти висновку у тому, що інвестиційна діяльність підприємства ефективна, оскільки зі збільшенням доходу від реалізації продукції на 108,17% зростання необоротних активів становило лише 98.69%, що дозволяє дійти висновку у тому, що наявні активи стали використовуватися ефективніше.

У цілому нині, закупівельну діяльність підприємства можна визнати не ефективною (збільшення операційного циклу), збутова діяльність підприємства не ефективна (збільшення фінансового циклу).

Питома вага вартості основних засобів характеризує мобільну структуру балансу. Основні засоби підприємства скорочуються достатньо високими темпами, що може призвести до зниження рівня придатності основних засобів.

Аналіз показників ефективності використання основних засобів дає підстави загалом позитивно оцінювати рівень їх використання. Питома вага вартості основних засобів характеризує мобільну структуру балансу. Основні засоби підприємства скорочуються достатньо високими темпами, що може призвести до зниження ступеня придатності основних засобів, зниження фондоддачі та фондорентабельності.

Ефективність використання оборотних активів зменшується.

Загальний висновок про виробничий потенціал позитивний, оскільки керівництво підприємства загалом забезпечує можливість довгострокового розвитку бізнесу.

Щодо фінансового потенціалу: підприємство відрізняється високим рівнем фінансової стійкості та консервативною стратегією фінансування, воно використовує як основні джерела довгострокові та короткострокові позики.

Підприємство є нетто-кредитором. Більшість коефіцієнтів фінансової стійкості вищі за нормативні значення, отже, за 2022 р. ТОВ «Агрофірма «ім. Довженка» має підвищену ринкову фінансову стійкість. Тенденція цих показників має негативну динаміку. Формальні показники ліквідності перебувають на достатньому рівні. Протягом 2022 р. підприємство збільшило статутний капітал, власний капітал також збільшився. Власний капітал становить менше половини у структурі фінансування. Аналіз дебіторської та кредиторської заборгованостей показав, що загалом заборгованість характеризується вкрай низькою оборотністю, отже, низькою якістю. Їх співвідношення складається на користь підприємства (дебіторська заборгованість перевищує кредиторську).

Висновки за розділом 2

У другому розділі кваліфікаційної роботи описано організаційно-економічну характеристику Товариства з обмеженою відповідальністю «Агрофірма «ім. Довженка». Це сільськогосподарське підприємство, що розташоване в селі Яреськи Шишацького району Полтавської області. Товариство створено з ціллю здійснення господарської, фінансово-інвестиційної, комерційної та іншої діяльності з метою отримання прибутку. Виконавчим органом Товариства є Генеральний директор, який керує поточною діяльністю.

Виробничі підрозділи товариства створені для розмежування господарської діяльності підприємства, що надає можливість більш оперативно проводити керівництво діяльністю та полегшує процес проведення контролю за виконанням поставлених завдань, розширює права трудового колективу.

Також в роботі проведено аналіз фінансових показників ТОВ «Агрофірма «ім. Довженка». В ході аналізу розглянуто майновий потенціал підприємства. Оборотні активи підприємства формуються переважно за рахунок інших оборотних активів та запасів. Частка основних засобів у загальній структурі активів за 2022 рік становила 11,3%, що свідчить, що ТОВ «Агрофірма «ім. Довженка» має легку структуру активів, що свідчить про мобільність майна. Аналізуючи

ліквідність підприємства було проаналізовано коефіцієнти абсолютної ліквідності, швидкої ліквідності та поточної ліквідності. Здійснено аналіз фінансової стійкості підприємства.

Здійснено аналіз показників ефективності ТОВ «Агрофірма «ім. Довженка». Більшість коефіцієнтів фінансової стійкості вищі за нормативні значення, отже, за 2022 р. ТОВ «Агрофірма «ім. Довженка» має підвищену ринкову фінансову стійкість. Тенденція цих показників має негативну динаміку. Формальні показники ліквідності перебувають на достатньому рівні. Протягом 2022 р. підприємство збільшило статутний капітал, власний капітал також збільшився. Власний капітал становить менше половини у структурі фінансування. Аналіз дебіторської та кредиторської заборгованостей показав, що загалом заборгованість характеризується вкрай низькою оборотністю, отже, низькою якістю. Їх співвідношення складається на користь підприємства (дебіторська заборгованість перевищує кредиторську).

РОЗДІЛ 3. РОЗРОБКА ТА АПРОБАЦІЯ МЕТОДИЧНОГО ПІДХОДУ ДО КОМПЛЕКСНОЇ ОЦІНКИ ЕКОНОМІЧНОГО ПОТЕНЦІАЛУ ПІДПРИЄМСТВА

3.1. Розробка методичного підходу до оцінки економічного потенціалу сільськогосподарських підприємств

Забезпечення успішного та ефективного господарювання сільськогосподарських підприємств потребує грамотного та виваженого підходу до управління сільськогосподарським виробництвом, який багато в чому визначається вмінням аналізувати результати виробничі процеси та операції.

Економічною наукою вироблено велику кількість різноманітних прийомів дослідження процесів та явищ, способів вивчення та узагальнення аналітичної інформації, методів проведення аналізу економічних операцій, виявлення ступеня впливу чинників на величину показників, що досліджуються.

Економічний аналіз як невід'ємна складова управлінського процесу забезпечує кількісну та якісну оцінку змін, що відбуваються в об'єкті управління; сприяє своєчасному виявленню суб'єктом управління тенденцій розвитку як негативних, так і прогресивних явищ, що дозволяє розробити шляхи та методи зупинення розвитку негативних тенденцій, забезпечити створення та реалізацію сприятливих передумов та умов для розвитку прогресивних течій.

Методичний підхід до проведення оцінки визначає порядок проведення аналітичного дослідження, правила та послідовність використання аналітичних методів роботи на конкретному об'єкті. Мета методичного підходу – виробити рекомендації щодо виконання аналітичних процедур на всіх етапах оцінки, що має сприяти визначенню та встановлення можливих шляхів удосконалення управлінського впливу на діяльність об'єкта.

На основі вивчення існуючих у літературі понять, підходів у кваліфікаційній роботі сформульовано наступне авторське визначення: «Методичний підхід до оцінки економічного потенціалу сільськогосподарських підприємств представляє

систему послідовних методів та способів проведення суб'єктом аналітичних процедур, що включає розрахунок і оцінку певної сукупності кількісних і якісних показників, спрямовану досягнення конкретних цільових установок».

У кваліфікаційній роботі розроблено та запропоновано підхід до оцінки та аналізу економічного потенціалу сільськогосподарських підприємств (рис. 3.1).

Найважливішим аспектом методичного підходу є цільова установка, яка визначається суб'єктом управління на основі досягнутого рівня розвитку господарювання, існуючих умов виробництва та ринку, можливих перспектив розвитку сільськогосподарського бізнесу.

Основною цільовою установкою аналізу економічного потенціалу сільськогосподарських підприємств у сучасних умовах має виступати – визначення ступеня ефективності організації сільськогосподарського бізнесу та встановлення можливих шляхів нарощування стійкості підприємства на ринку.

Застосування розробленого та запропонованого підходу дозволяє провести аналіз складових потенціалу та визначити економічний потенціал за рівнем стану (високий, середній, низький).

Застосування запропонованого підходу у практичній діяльності сільськогосподарських підприємств має також особливості:

зміст економічного потенціалу сільськогосподарських підприємств представлено як сукупність чотирьох складових: виробничого, фінансового, управлінського та ринкового потенціалу;

проведення оцінки економічного потенціалу підприємств узагальнено у вигляді п'яти послідовних етапів аналітичної роботи, де виділено аналітичні процедури оцінки складових потенціалу;

дослідження змісту виробничого потенціалу сільськогосподарських підприємств дозволило запропонувати у методиці аналізу показники оцінки земельної, біологічної, матеріальної та трудової складових;

аналіз фінансових параметрів стану та розвитку сільськогосподарських підприємств дало можливість розробити та обґрунтувати методику аналізу величини фінансового потенціалу підприємств;



Рисунок 3.1 – Методичний підхід до оцінки економічного потенціалу сільськогосподарських підприємств

Джерело: складено автором на основі [6,13,24,27,31,36,42,69,76,80,82,83,88,89]

вивчення існуючої організаційної структури та процесу управління на сільськогосподарських підприємствах дозволило розробити та запропонувати модель аналізу управлінського потенціалу підприємств із формуванням системи необхідних аналітичних показників;

застосування проблемно-аналітичного підходу послужило основою побудови ієрархічної моделі оцінки складових економічного потенціалу, де показано місце та значення ринкового потенціалу, а також визначено кількісні та якісні критерії його оцінки.

Особлива увага у запропонованому методичному підході приділяється інформаційній базі аналітичної роботи, питанням удосконалення обліково-аналітичного процесу та підвищення якості інформації, що використовується .

У сучасних умовах посилення ринкової конкуренції на перший план виходять процеси якості управління, оцінка яких залежить безпосередньо від своєчасності та достовірності інформаційних даних.

При розробці моделі управлінського потенціалу сільськогосподарських підприємств якість системи управління представлена через призму складових: виробничих процесів, кредитної політики, трудових відносин, фінансових процесів.

Для забезпечення можливостей систематичного моніторингу якості управління вважаємо необхідно розробити всередині підприємства внутрішні планово-аналітичні документи, які включали б необхідний перелік виробничих та фінансових показників, що відображають ступінь організації бізнес-процесів на підприємстві за вказаними складовими.

Для проведення порівняльного аналізу показників потенціалу сільськогосподарського підприємства також необхідний періодичний збір та узагальнення довідкової інформації, що включає кількісні та якісні показники сільськогосподарського виробництва на районному (обласному) ринку.

Вибір способів та прийомів обробки аналітичної інформації, її узагальнення, повнота та періодичність подання визначаються суб'єктом управління залежно від конкретних умов виробництва, ступеня професіоналізму

та рівня організації системи фінансового менеджменту підприємства.

Використання рекомендованого методичного підходу до аналізу економічного потенціалу сільськогосподарських підприємств потребує визначення чинників, що впливають на ступінь та величину складових елементів потенціалу, систематичної їх оцінки та моніторингу.

Вивчення специфіки сільськогосподарського виробництва та сутнісного змісту економічного потенціалу сільськогосподарських підприємств дозволило визначити перелік основних чинників, що впливають на стан та використання потенціалу підприємств (табл. 3.1).

Таблиця 3.1. Структура економічного потенціалу сільськогосподарських підприємств

Складова економічного потенціалу	Чинники, що формують потенціал	Показники, що характеризують потенціал
1	2	3
Виробничий потенціал	1. Наявність та стан виробничих ресурсів: землі, худоби, основних та оборотних засобів, трудових ресурсів ; 2. Ступінь та рівень використання угідь, основних та оборотних засобів та праці; 3. Ступінь оновлення ресурсів та системи мотивації праці 4. Професійний склад кадрів	1. Потенціал основних засобів: 1.1. Знос основних фондів 1.2. Співвідношення відновлення/вибуття основних фондів 1.3. Фондовіддача 2. Потенціал матеріальних ресурсів: 2.1. Частка прямих перемінних витрат у собівартості продукції 2.2. Співвідношення зміна цін на сировину, матеріали/зміна цін на продукцію 2.3. Матеріаловіддача 3. Потенціал трудових ресурсів 3.1. Співвідношення коефіцієнту обороту з прийому/коефіцієнту обороту з вибуття 3.2. Професійний склад кадрів

Продовження табл.3.1

1	2	3
Фінансовий потенціал	1. Фінансова стійкість підприємства; 2. Рівень ліквідності; 3. Ефективність використання капіталу; 4. Інвестиційна політика та інструменти фінансового управління	1. Коефіцієнт абсолютної ліквідності; 2. Коефіцієнт поточної ліквідності; 3. Коефіцієнт автономії; 4. Коефіцієнт концентрації позикового капіталу; 5. Рентабельність активів, %; 6. Коефіцієнт оборотності засобів в розрахунках, обороти
Управлінський потенціал	1. Ступінь та рівень забезпечення управління; 2. Якість підготовки та підвищення кваліфікації управлінського персоналу	1. Витрати на систему управління 2. Витрати на підвищення кваліфікації управлінського персоналу
Ринковий потенціал	1. Розміри підприємства; 2. Стан матеріально-технічної бази та застосовуваних технологій виробництва; 3. Рівень та умови кредитування та фінансування сільськогосподарського виробництва; 4. Ступінь конкурентоспроможності на ринку	1. Рентабельність власного капіталу (ROE), %; 2. Частка власного капіталу, %; 3. Коефіцієнт покриття необоротних активів власним капіталом; 4. Тривалість обороту кредиторської заборгованості (дні); 5. Тривалість обігу чистого оборотного капіталу (дні)

Джерело: складено автором на основі [6,13,24,27,31,36,42,69,76,80,82,83,88,89].

Аналіз представлених у табл. 3.1 чинників та оцінка на їх основі рекомендованих показників складових економічного потенціалу сільськогосподарського підприємства дозволяє визначити ступінь наявного потенціалу та величину кожної з його складових. Пропонується оцінювати кожен показник за допомогою бальної оцінки. Кількість балів залежить від значень кожного показника в кожній групі.

Слід зазначити, що деякі показники мають нормативні значення (фінансові показники), деякі показники мають оптимальні значення, які характерні для певної галузі, межі значень показників нами обрано виходячи зі спеціальної літератури [6,13,21,34,48,56,57,68,83] та даних звітності сільськогосподарських підприємств.

Для найповнішої оцінки та визначення тенденцій зміни економічного потенціалу підприємства пропонується визначати всі оцінки потенціалів за декілька періодів.

1. Виробничий потенціал

Для бальної оцінки виробничого потенціалу пропонується розподілити значення показників на 3 групи, для кожної групи надається вага значення. Після визначення кількості балів по кожному показнику виробничого потенціалу підраховується сума балів і робиться висновок про рівень майнового потенціалу підприємства.

Комплексна оцінка виробничого потенціалу:

Перший рівень – сума балів від 18 до 21: Високий рівень виробничого потенціалу

Другий рівень – від 14 до 17 балів: Незначне відхилення від норми

Третій рівень – від 9 до 13 балів: Підвищений ризик, напруженість, але є можливість поліпшення

Четвертий рівень – від 5 до 8 балів: Незадовільний виробничий потенціал

Отримавши бальні оцінки груп структурних складових економічного потенціалу виникає необхідність згортки зазначених оцінок в загальний комплексний показник економічного потенціалу підприємства.

У таблиці 3.2 наведено оціночну шкалу виробничого потенціалу підприємства.

Таблиця 3.2. Оціночна шкала виробничого потенціалу

Показники	Рівні виробничого потенціалу підприємства		
	Високий рівень А	Середній рівень В	Низький рівень С
1	2	3	4
Кількість балів	3	2	1

Продовження табл.3.2

1	2	3	4
Основні засоби			
Знос основних фондів	Менше 50 % (помірний)	51-69 % (є потреба у відновленні)	Більше 70% (низький)
Відношення відновлення/вибуття основних фондів	> 1	0,5-1	<0,5
Фондовіддача	> 1	=1	< 1
Матеріальні ресурси			
Частка прямих змінних витрат у собівартості продукції	Більше 80%	50-79 %	Менше 50%
Співвідношення зміна цін на сировину, матеріали/зміна цін на продукцію	< 1	=1	> 1
Трудові ресурси			
Співвідношення коефіцієнт обороту з прийому/коефіцієнт обороту з вибуття	> 1	0,5-1	<0,5
Професійний склад кадрів	Відповідає потребі	Необхідне навчання і відновлення персоналу	Не відповідає потребам, необхідне радикальне відновлення персоналу

2. Фінансовий потенціал.

У таблиці 3.3 наведено оціночну шкалу фінансового потенціалу підприємства.

Таблиця 3.3. Оціночна шкала фінансового потенціалу

Основні коефіцієнти	Рейтинг коефіцієнта у балах	1 клас	2 клас	3 клас
1	2	3	4	5
Коефіцієнт абсолютної ліквідності	40	>1	1 – 0,6	< 0,6
Коефіцієнт автономії	25	1,0-1,1	0,8-1	<0,8

Продовження табл. 3.3

1	2	3	4	5
Коефіцієнт поточної ліквідності	35	> 0,4	0,4 – 0,3	< 0,3
Додаткові коефіцієнти				
Коефіцієнт концентрації притягненого капіталу	5	< 0,5	0,5 – 1	1
Рентабельність активів, %	3	> 25	25 – 15	< 15
Коефіцієнт оборотності засобів в розрахунках, обороти	2	> 7	7 - 3	< 3

Кожному з вибраних вище показників привласнюється рейтинг у балах. Для розрахунку суми балів перемножуються номер класу, в якому знаходиться значення цього коефіцієнта, і рейтинг цього коефіцієнта. Рейтинг підприємств першого класу по додаткових коефіцієнтах віднімається із загальної суми балів.

Оцінка фінансового потенціалу:

перший рівень – сума балів від 100 до 150: стійкий фінансовий стан;

другий рівень – від 151 до 220 балів: незначне відхилення від норми;

третій рівень – від 221 до 275 балів: підвищений ризик, напруженість, але є можливість поліпшення.

Четвертий рівень – більше 275 балів: незадовільний фінансовий стан.

3. Управлінський потенціал.

У таблиці 3.4 наведено оціночну шкалу управлінського потенціалу підприємства.

Таблиця 3.4. Оціночна шкала управлінського потенціалу підприємства.

Показники	Рівні управлінського потенціалу підприємства		
	Високий рівень А	Середній рівень В	Низький рівень С
Кількість балів	3	2	1
Витрати на систему управління	Менше 3 % від чистого доходу	4-6 % від чистого доходу	7-9 % від чистого доходу
Витрати на підвищення кваліфікації управлінського персоналу	0-2 % від фонду оплати праці	3-6 від фонду оплати праці	7-9 % від фонду оплати праці

Оцінка управлінського потенціалу:

перший рівень –5 – 6 балів, високий рівень управлінського потенціалу;

другий рівень –3 – 4 балів, середній рівень управлінського потенціалу;

третій рівень –2 бали, низький рівень управлінського потенціалу.

4. Ринковий потенціал.

Для проведення оцінки ринкового потенціалу великої кількості об'єктів у табл. 3.1 нами сформована група показників, що дають в сукупності комплексну характеристику стану і перспектив будь-якого підприємства.

У таблиці 3.5 наведено оціночну шкалу ринкового потенціалу підприємства.

Таблиця 3.5. Оціночна шкала ринкового потенціалу підприємства

Найменування показника	1	2	3	4
1	2	3	4	5
Рентабельність власного капіталу (ROE), %	>16	8-16	0-8	≤0
Частка власного капіталу, %	≥70	60-70	50-60	<50
Коефіцієнт покриття необоротних активів власним капіталом	>1,1	1,0-1,1	0,8-1	<0,8
Тривалість обороту короткострокової заборгованості (дні)	1-60	61-90	91-180	>180
Тривалість обороту чистого оборотного капіталу (дні)	1-60	61-90	91-180	>180
Ціна інтервалу	5	3	1	0

Комплексна оцінка ринкового потенціалу:

Перший рівень - сума балів від 21 до 25

Другий рівень - від 11 до 20 балів

Третій рівень - від 4 до 10 балів

Четвертий рівень - від 0 до 3 балів

Зазначимо, що кожна група структурних складових економічного потенціалу має чотири рівні. В залежності від кількості балів підприємство отримує певний рівень певного потенціалу. Для згортки структурних складових економічного

потенціалу існує потреба надати кількісні показники для кожного рівня кожної їх групи.

В таблиці 3.6 наведено кількісні показники для кожного рівня потенціалу

Таблиця 3.6. Кількісні показники для кожного рівня потенціалу

Рівень потенціалу	1 рівень	2 рівень	3 рівень	4 рівень
Кількість балів	20	15	10	0

Нами пропонується формула:

$$I_{E.P.} = \sqrt[4]{K_{B.P.} \times K_{F.P.} \times K_{U.P.} \times K_{R.P.}}, \quad (3.1)$$

де $I_{E.P.}$ – інтегральний показник економічного потенціалу;

$K_{B.P.}$ – комплексний показник виробничого потенціалу;

$K_{F.P.}$ – комплексний показник фінансового потенціалу;

$K_{U.P.}$ – комплексний показник управлінського потенціалу;

$K_{R.P.}$ – комплексний показник ринкового потенціалу.

Таблиця 3.7. Рівні інтегрального показника економічного потенціалу підприємства

Рівень фінансової стійкості підприємства	Абсолютно незадовільний рівень економічного потенціалу (АН)	Низький рівень економічного потенціалу (Н)	Задовільний рівень економічного потенціалу (З)	Високий рівень економічного потенціалу (В)
Значення I_{EP}	0-5	6-10	11-15	16-20

Необхідно зазначити, що запропоновані кордони рівнів економічного потенціалу є умовними. Тому, окрім визначення рівня економічного потенціалу,

доцільно проаналізувати зміни комплексного показника економічного потенціалу в динаміці, що дозволить зробити обґрунтовані висновки про його зміну.

Отже, розроблений нами підхід до оцінки економічного потенціалу підприємства базується на доступних даних публічної звітності, є досить універсальним і дозволяє отримувати об'єктивні оцінки. До недоліків запропонованого підходу можна віднести деяку об'ємність необхідних обчислень і відносну суб'єктивність у встановленні рівневої градації показників.

Проведені аналітичні дослідження дають можливість представити у п. 3.2 розрахунок величини економічного потенціалу ТОВ «Агрофірма «ім. Довженка».

3.2. Апробація методичного підходу до оцінки економічного потенціалу сільськогосподарських підприємств на прикладі ТОВ «Агрофірма «ім. Довженка»

Оцінимо рівень економічного потенціалу ТОВ «Агрофірма «ім. Довженка». За допомогою розробленого методичного підходу (рис. 3.1). Слід зазначити, що всі необхідні для оцінки економічного потенціалу показники розраховані нами у розділі 2 кваліфікаційної роботи.

Оцінимо виробничий потенціал підприємства (табл. 3.8, табл. 3.9).

Таблиця 3.8. Оцінка виробничого потенціалу ТОВ «Агрофірма «ім. Довженка» за 2021 рік

Показники	Рівні виробничого потенціалу підприємства		
	Високий рівень А	Середній рівень В	Низький рівень С
1	2	3	4
Кількість балів	3	2	1
Основні засоби			
Знос основних фондів	(37,0 %) Менше 50 % (помірний)	51-69 % (потребуючий відновлення)	Більш 70% (низький)

Продовження табл.3.8

1	2	3	4
Співвідношення відновлення/вибуття основних фондів	> 1	0,5-1	(0,2) <0,5
Фондовіддача	(2,76) > 1	=1	< 1
Матеріальні ресурси			
Частка прямих змінних витрат у собівартості продукції	Більше 80%	(52,3 %) 50-79 %	Менше 50%
Співвідношення зміна цін на сировину, матеріали/зміна цін на продукцію	< 1	(1,0) =1	> 1
Матеріаловіддача	>2	1-2	< 1
Оцінка стану трудових ресурсів			
Співвідношення коефіцієнту обороту з прийому/коефіцієнту обороту з вибуття	> 1	(0,7) 0,5-1	<0.5
Професійний склад кадрів	Відповідає потребі	Необхідне навчання і відновлення персоналу	Не відповідає потребам, необхідне радикальне відновлення персоналу

Сума балів становить 19 балів. Підприємство відноситься до 1 рівня виробничого потенціалу. Є потреба в відновленні основних засобів.

Оцінка виробничого потенціалу ТОВ «Агрофірма «ім. Довженка» за 2022 рік наведена в табл. 3.9.

Таблиця 3.9. Оцінка виробничого потенціалу ТОВ «Агрофірма «ім. Довженка» за 2022 рік

Показники	Рівні виробничого потенціалу підприємства		
	Високий рівень А	Середній рівень В	Низький рівень С
1	2	3	4
Кількість балів	3	2	1
Основні засоби			

Продовження табл.3.9

1	2	3	4
Знос основних фондів	(45,0 %) Менше 50 % (помірний)	51-69 %(потребуючий відновлення)	Більш 70% (низький)
Співвідношення відновлення/вибуття основних фондів	> 1	0,5-1	(0,1) <0,5
Фондовіддача	(3,23) > 1	=1	< 1
Матеріальні ресурси			
Частка прямих змінних витрат у собівартості продукції	Більше 80%	(56,5 %) 50-79 %	Менше 50%
Співвідношення зміна цін на сировину, матеріали/зміна цін на продукцію	< 1	=1	(1,7) > 1
Оцінка стану трудових ресурсів			
Співвідношення коефіцієнт обороту з прийому/коефіцієнт обороту з вибуття	> 1	0,5-1	(0,1) <0,5
Професійний склад кадрів	Відповідає потребі	Необхідне навчання і відновлення персоналу	Не відповідає потребам, необхідне радикальне відновлення персоналу

Сума балів становить 12 балів. Підприємство відноситься до 3 рівня виробничого потенціалу. Є проблеми з трудовими ресурсами.

Оцінимо фінансовий потенціал підприємства (табл. 3.8, табл. 3.9).

Сума балів дорівнює $3*40+1*35+3*25-1*5-2*3-3*2 = 247$. Фінансовий потенціал відноситься до 3 рівня: підвищений ризик, напруженість, але є можливість поліпшення.

Оцінка фінансового потенціалу ТОВ «Агрофірма «ім. Довженка» за 2022 рік наведена в табл. 3.10.

Таблиця 3.10. Оцінка фінансового потенціалу ТОВ «Агрофірма «ім. Довженка» за 2021 рік

Основні коефіцієнти	Рейтинг коефіцієнта у балах	1 клас	2 клас	3 клас
Коефіцієнт абсолютної ліквідності	3*40	>1	1 – 0,6	(0,04) < 0,6
Коефіцієнт поточної ліквідності	1*35	(11,59) > 0,4	0,4 – 0,3	< 0,3
Коефіцієнт автономії	3*25	1,0-1,1	0,8-1	(0,76) < 0,8
Додаткові коефіцієнти				
Коефіцієнт концентрації притягненого капіталу	1*5	(0,24) < 0,5	0,5 – 1	1
Рентабельність активів, %	2*3	> 25	(16,71%) 25 – 15	< 15
Коефіцієнт оборотності засобів в розрахунках, обороти	3*2	> 7	7 - 3	(1,14) < 3
Разом	247			

Таблиця 3.11. Оцінка фінансового потенціалу ТОВ «Агрофірма «ім. Довженка» за 2022 рік

Основні коефіцієнти	Рейтинг коефіцієнта у балах	1 клас	2 клас	3 клас
1	2	3	4	5
Коефіцієнт абсолютної ліквідності	3*40	>1	1 – 0,6	(0,07) < 0,6
Коефіцієнт поточної ліквідності	1*35	(6,07) > 0,4	0,4 – 0,3	< 0,3

Продовження табл.3.11

Коефіцієнт автономії	3*25	1,0-1,1	0,8-1	(0,71) <0,8
Додаткові коефіцієнти				
Коефіцієнт концентрації притягненого капіталу	1*5	(0,29) < 0,5	0,5 – 1	1
Рентабельність активів, %	3*3	> 25	25 – 15	(3,85) < 15
Коефіцієнт оборотності засобів в розрахунках, обороти	3*2	> 7	7 - 3	(1,05) < 3
Разом	250			

Сума балів дорівнює $3*40+1*35+3*25-1*5-3*3-3*2 = 250$. Фінансовий потенціал відноситься до 3 рівня: підвищений ризик, напруженість, але є можливість поліпшення.

Проведемо оцінку управлінського потенціалу підприємства (табл. 3.12, табл. 3.13).

Таблиця 3.12. Оцінка управлінського потенціалу ТОВ «Агрофірма «ім. Довженка» за 2021 рік

Показники	Рівні управлінського потенціалу підприємства		
	Низький рівень С	Середній рівень В	Високий рівень А
Кількість балів	1	2	3
Витрати на систему управління	(2,1 %) Менше 3 % від чистого доходу	4-6 % від чистого доходу	7-9 % від чистого доходу
Витрати на підвищення кваліфікації управлінського персоналу	0-2 % від фонду оплати праці	(3,5 %) 3-6 % від фонду оплати праці	7-9 % від фонду оплати праці

Отже, рівень управлінського потенціалу ТОВ «Агрофірма «ім. Довженка» у 2021 році відноситься до другого (середнього) рівня.

Оцінка управлінського потенціалу ТОВ «Агрофірма «ім. Довженка» за 2022 рік наведена в табл. 3.13.

Таблиця 3.13. Оцінка управлінського потенціалу ТОВ «Агрофірма «ім. Довженка» за 2022 рік

Показники	Рівні управлінського потенціалу підприємства		
	Низький рівень С	Середній рівень В	Високий рівень А
Кількість балів	1	2	3
Витрати на систему управління	(2,0 %) Менше 3 % від чистого доходу	4-6 % від чистого доходу	7-9 % від чистого доходу
Витрати на підвищення кваліфікації управлінського персоналу	(0,6%) 0-2 % від фонду оплати праці	3-6 від фонду оплати праці	7-9 % від фонду оплати праці

Отже, рівень управлінського потенціалу ТОВ «Агрофірма «ім. Довженка» у 2022 році відноситься до третього (низького) рівня.

Проведемо оцінку ринкового потенціалу підприємства (табл. 3.14).

Таблиця 3.14. Оцінка ринкового потенціалу ТОВ «Агрофірма «ім. Довженка» за 2021 рік

Найменування показника	Значення	Бал
Рентабельність власного капіталу (Рвк), %	22,06	5
Частка власного капіталу, %	76,33	5
Коефіцієнт покриття необоротних активів власним капіталом	3,41	5
Тривалість обороту короткострокової заборгованості (дні)	84,50	3
Тривалість обороту чистого оборотного капіталу (дні)	379,40	0

Сума балів дорівнює 18. Підприємство у 2021 році відносилось до 2 рівня ринкового потенціалу. Підприємство має задовільний рівень доходності, хоча окремі показники знаходяться нижче рекомендованих значень. Слід зазначити, що це підприємство недостатньо стійко до коливань ринкового попиту на продукцію (послуги) і інших чинників фінансово-господарської діяльності. Робота з підприємством вимагає зваженого підходу.

Оцінка ринкового потенціалу ТОВ «Агрофірма «ім. Довженка» за 2022 рік

Таблиця 3.15. Оцінка ринкового потенціалу ТОВ «Агрофірма «ім. Довженка» за 2022 рік

Найменування показника	Значення	Бал
Рентабельність власного капіталу (Рвк), %	5,22	1
Частка власного капіталу, %	71,40	5
Коефіцієнт покриття необоротних активів власним капіталом	2,81	5
Тривалість обороту короткострокової заборгованості (дні)	111,80	1
Тривалість обігу чистого оборотного капіталу (дні)	470,90	0

Сума балів дорівнює 12. Підприємство у 2022 році відносилось до 2 групи ринкового потенціалу. Кількість балів знизилася в порівнянні з попереднім роком, тобто наявна тенденція до зниження рівня ринкового потенціалу.

Надамо комплексну характеристику економічного потенціалу ТОВ «Агрофірма «ім. Довженка» за 2021 рік (табл. 3.16).

Таблиця 3.16. Комплексна характеристика економічного потенціалу ТОВ «Агрофірма «ім. Довженка» за 2021 рік

Група структурних складових економічного потенціалу	Рівень потенціалу	Кількість балів
Виробничий потенціал	1	20
Фінансовий потенціал	3	10
Управлінський потенціал	2	15
Ринковий потенціал	2	15

На рис. 3.2 наведена бальна оцінка економічного потенціалу ТОВ «Агрофірма «ім. Довженка» за 2021 рік.



Рисунок 3.2 – Бальна оцінка економічного потенціалу ТОВ «Агрофірма «ім. Довженка» за 2021 рік

З таблиці 3.14 та рисунку 3.2 видно, що ТОВ «Агрофірма «ім. Довженка» у 2021 році має 1 рівень виробничого, 2 рівень управлінського та ринкового потенціалу і 3 рівень фінансового потенціалу.

Надамо комплексну характеристику економічного потенціалу ТОВ «Агрофірма «ім. Довженка» за 2022 рік (табл. 3.17).

Таблиця 3.17. Комплексна характеристика економічного потенціалу ТОВ «Агрофірма «ім. Довженка» за 2022 рік

Група структурних складових економічного потенціалу	Рівень потенціалу	Кількість балів
Виробничий потенціал	3	10
Фінансовий потенціал	3	10
Управлінський потенціал	3	10
Ринковий потенціал	2	15

На рис. 3.3 наведена бальна оцінка економічного потенціалу ТОВ «Агрофірма «ім. Довженка» за 2022 рік.



Рисунок 3.3 – Бальна оцінка економічного потенціалу ТОВ «Агрофірма «ім. Довженка» за 2022 рік

З таблиці 3.17 та рисунку 3.3 видно, що ТОВ «Агрофірма «ім. Довженка» у 2022 році має 2 рівень ринкового потенціалу і 3 рівні виробничого, фінансового та управлінського потенціалів.

Розрахуємо значення комплексного показника економічного потенціалу підприємства у 2021 році за формулою 3.1.

$$K_{\text{Е.П.}} = \sqrt[4]{20 \times 10 \times 15 \times 15} = 14,56$$

Згідно з таблицею 3.5 рівень економічного потенціалу ТОВ «Агрофірма «ім. Довженка» задовільний (3).

Розрахуємо значення комплексного показника економічного потенціалу підприємства у 2022 році за формулою 3.1.

$$K_{\text{Е.П.}} = \sqrt[4]{10 \times 10 \times 10 \times 15} = 11,07$$

Згідно з таблицею 3.5 рівень економічного потенціалу ТОВ «Агрофірма «ім. Довженка» задовільний (3).

Оцінюючи динаміку зміни рівнів потенціалів ТОВ «Агрофірма «ім. Довженка», слід зазначити, що вона негативна. Існує загроза переходу на низький рівень економічного потенціалу.

Отже, згідно з запропонованим нами методичним підходом до комплексної бальної оцінки рівня економічного потенціалу підприємства, ТОВ «Агрофірма «ім. Довженка» має задовільний рівень економічного потенціалу.

3.3. Математичне моделювання економічного потенціалу ТОВ «Агрофірма «ім. Довженка»

В умовах воєнного стану, які характеризуються спадом основних економічних показників, втратою ринків збуту, проблемами з логістикою та дефіцитом трудових ресурсів важливим питанням є переосмислення існуючих підходів щодо оцінки, формування й використання економічного потенціалу сільськогосподарських підприємств. У цьому процесі необхідно здійснювати моделювання оцінки рівня формування й використання економічного потенціалу шляхом використання математичного інструментарію та побудови регресійної моделі, для прийняття ефективних управлінських рішень.

Регресійна модель кількісно відображає причинно-наслідкові зв'язки між економічними чинниками. Основними принципами побудови регресійних моделей є:

1. Інформація, яка використовується в математичному моделюванні, повинна бути повною, достовірною, що адекватно відображає економічні процеси, які відбуваються на сільськогосподарському підприємстві.
2. Чинники, що включаються в регресійну модель, повинні бути кількісно оцінені, економічно інтерпретовані й обумовлені.

3. Математичний апарат, який використовується в моделюванні, повинен вирішити проблему побудови моделі і за його допомогою можна оцінити адекватність цієї моделі.

4. При побудові регресійної моделі необхідно враховувати випадковий член.

5. Параметри моделі повинні економічно адекватно відображати причинно-наслідковий зв'язок між чинниками.

6. Економетрична модель повинна бути перевірена на адекватність шляхом використання відповідних статистичних критеріїв.

Для оцінки зв'язку між чинниками регресійної моделі використаємо критерії: коефіцієнт кореляції і коефіцієнт детермінації, які відображають ступінь впливу незалежних чинників (x_i) та залежну змінну (y).

Основними напрямками оцінки адекватності регресійної моделі використаємо:

1. Перевірку за допомогою F-тесту (F- критерій Фішера);
2. T-розподіл Стьюдента для оцінки надійності коефіцієнта кореляції;
3. Перевірку моделі на гомо- або гетероскедастичність;
4. Перевірку чинників регресійної моделі на мультиколінеарність.

Для встановлення причинно-наслідкового зв'язку між економічними чинниками і показником використання економічного потенціалу застосуємо наступні етапи: математико-статистичний аналіз, побудову багатofакторної регресійної моделі, перевірку побудованої моделі на адекватність, аналіз (інтерпретацію) отриманих результатів.

На етапі математико-статистичного аналізу проведемо перевірку основних припущень класичного регресійного аналізу, крім того, здійснимо найважливішу процедуру багатofакторного аналізу – перевірку чинників на мультиколінеарність.

Для здійснення математико-статистичного аналізу визначимо залежний чинник та незалежні чинники регресійної моделі. Потім проаналізуємо коефіцієнти парної кореляції між чинниками. Результатом етапу математико- статистичного

аналізу буде знаходження множини основних незалежних між собою чинників, що буде базою для побудови регресійної моделі.

Слід зазначити, що для оцінки використання економічного потенціалу використаємо індекс, який визначається як відношення суми виробничого і фінансового потенціалу за звітній період до відповідної суми потенціалів за минулий період.

Для встановлення причинно-наслідкового зв'язку між індексом використання економічного потенціалу і чинниками застосуємо статистичні дані ТОВ «Агрофірма «ім. Довженка», яке займається вирощуванням сільськогосподарських культур, тваринництвом та переробкою сільськогосподарської продукції.

У таблиці 3.18 наведені стандартизовані показники економічного потенціалу ТОВ «Агрофірма «ім. Довженка». Показниками, які представлені в таблиці є:

1. *Iven* – індекс використання економічного потенціалу ТОВ «Агрофірма «ім. Довженка», який ми визначили як середнє арифметичне значення за шістьма показниками (2–7) діяльності підприємства.

2. *Фоз* – фондоозброєність.

3. *Рз* – рівень (вартість) матеріальних запасів.

4. *Рдз* – рівень (сума) дебіторської заборгованості.

5. *Кфз* – коефіцієнт фінансової залежності.

6. *Кфа* – коефіцієнт фінансової автономії.

7. *Ч* – середньоспискова чисельність робітників.

Стандартизація робилася за формулою:

$$P_{ij \text{ ст}} = \frac{P_{ij}}{P_{i \text{ max}}} \quad (3.2)$$

де $P_{ij \text{ ст}}$ - показник i -тий за j -тий рік стандартизований;

P_{ij} – показник i -тий за j -тий рік фактичний;

$P_{i\max}$ - максимальне значення i -того показника за період, що було досліджено.

Таблиця 3.18. Стандартизовані показники економічного потенціалу ТОВ «Агрофірма «ім. Довженка».

	<i>Iвеп</i>	<i>Фозб</i>	<i>Рз</i>	<i>Рдз</i>	<i>Кфз</i>	<i>Кфа</i>	<i>Ч</i>
1	2	3	4	5	6	7	8
2005	0,684	0,411	0,707	0,701	0,829	0,604	0,852
2006	0,776	1,000	0,852	0,792	0,774	0,574	0,664
2007	0,619	0,397	0,664	0,703	0,733	0,601	0,619
2008	0,615	0,346	0,619	0,783	0,727	0,596	0,622
2009	0,628	0,383	0,622	0,789	0,679	0,609	0,688
2010	0,634	0,376	0,688	0,780	0,642	0,623	0,693
2011	0,600	0,385	0,693	0,769	0,599	0,541	0,614
2012	0,655	0,394	0,614	0,540	0,910	0,792	0,678
2013	0,650	0,668	0,894	0,411	0,812	0,454	0,659
2014	0,852	0,761	0,829	1,000	0,823	1,000	0,701
2015	0,664	0,761	0,774	0,397	0,659	0,604	0,792
2016	0,619	0,726	0,733	0,346	0,631	0,574	0,703
2017	0,622	0,622	0,727	0,383	0,613	0,601	0,783
2018	0,636	0,690	0,679	0,376	0,688	0,596	0,789
2019	0,693	0,744	0,642	0,385	1,000	0,609	0,780
2020	0,653	0,691	0,599	0,394	0,609	0,623	1,000
2021	0,678	0,632	1,000	0,458	0,698	0,541	0,740
2022	0,659	0,719	0,775	0,502	0,674	0,525	0,762

Для ТОВ «Агрофірма «ім. Довженка» матриця коефіцієнтів парної кореляції між чинниками, які найбільш впливають на індекс формування економічного потенціалу представлена на рисунку 3.4.

Слід відзначити, що для формування матриці статистики коефіцієнтів парної кореляції використовуються дані сільськогосподарського підприємства за останні вісімнадцять років.

Variable	Correlations (3.1)						
	Фозб	Рз	Рдз	Кфз	Кфа	Ч	Івен
Фозб	1,000000	-0,376839	0,026800	0,084467	0,186336	-0,108318	0,228933
Рз	-0,376839	1,000000	0,297464	0,045178	-0,073593	0,193889	0,357601
Рдз	0,026800	0,297464	1,000000	0,281361	0,872129	-0,317893	0,884840
Кфз	0,084467	0,045178	0,281361	1,000000	0,213849	0,221835	0,583136
Кфа	0,186336	-0,073593	0,872129	0,213849	1,000000	-0,533237	0,740333
Ч	-0,108318	0,193889	-0,317893	0,221835	-0,533237	1,000000	-0,039547
Івен	0,228933	0,357601	0,884840	0,583136	0,740333	-0,039547	1,000000

Рисунок 3.4 – Матриця коефіцієнтів парної кореляції між чинниками, які найбільш впливають на індекс використання економічного потенціалу

ТОВ «Агрофірма «ім. Довженка»

Виходячи із значень матриці коефіцієнтів кореляції (рис. 3.1) можна зробити висновок, що найбільш суттєвими чинниками, які впливають на індекс використання економічного потенціалу є: рівень дебіторської заборгованості, коефіцієнт фінансової залежності та фондоозброєність.

На другому етапі для побудови багатофакторної моделі вибираються за допомогою інструменту ridge regression прикладної програми STATISTICA 10.0 (рисунки 3.5 і 3.6).

The screenshot displays a data table with columns for years (2005-2022) and variables (Івен, Фозб, Рз, Рдз, Кфз, Кфа, Ч). Two dialog boxes are overlaid on the table. The first dialog, titled 'Multiple Linear Regression: Лист1 in 3.3', shows the 'Quick' tab selected. The second dialog, titled 'Select dependent and independent variable lists:', shows a list of variables on the left and right. The dependent variable list contains '1 - Івен'. The independent variable list contains '2 - Фозб', '3 - Рз', '4 - Рдз', '5 - Кфз', '6 - Кфа', and '7 - Ч'. The 'Show appropriate variables only' checkbox is checked.

Рисунок 3.5 – Введення даних для багатофакторного регресійного аналізу у прикладну програму STATISTICA 10.0

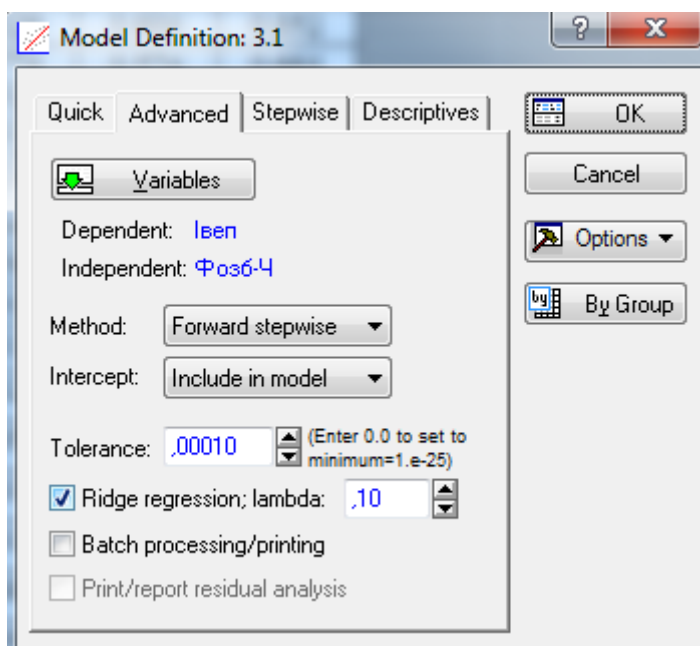


Рисунок 3.6 – Використання інструменту ridge regression прикладної програми STATISTICA 10.0

Отримуємо такий результат (рис. 3.7):

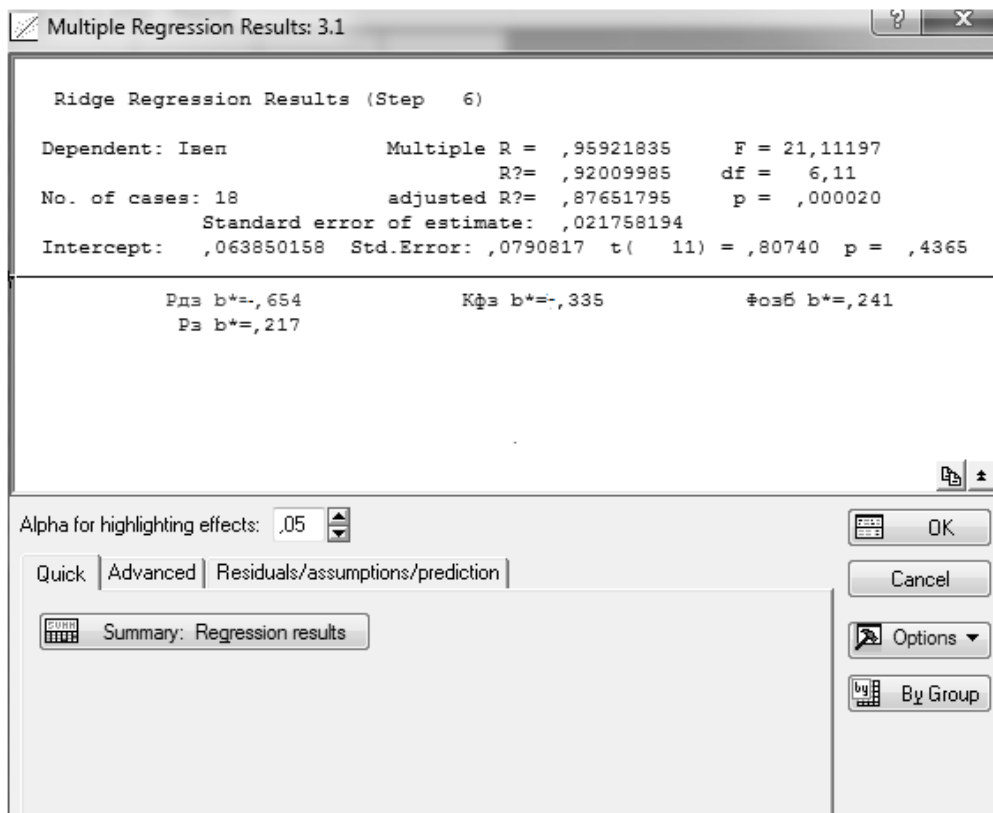


Рисунок 3.7 – Результат багатofакторного регресійного аналізу у прикладній програмі STATISTICA 10.0

Використовуючи функцію Ridge Regression Summary отримуємо (рис. 3.8.):

Ridge Regression Summary for Dependent Variable: Iben (3.1)						
= ,10000 R = ,95921835 R ² = ,92009985 Adjusted R ² = ,8765179						
F(6, 11) = 21,112 p < ,00002 Std. Error of estimate: ,02176						
N=18	b*	Std.Err. of b*	b	Std.Err. of b	t(5)	p-value
Intercept			0,225179	0,113633	1,981626	0,104361
Pдз	-0,654081	0,140468	-0,233766	0,050203	4,656438	0,005550
Kфз	-0,335426	0,134845	-0,187981	0,075570	2,487501	0,055330
Фозб	0,240738	0,139867	0,156354	0,090841	1,721189	0,145838
Pз	0,216910	0,144915	0,125145	0,083608	1,496806	0,194701

Рисунок 3.8 – Функція Ridge Regression Summary у аналітичному програмі STATISTICA 10.0

Отже, маємо наступну регресійну модель впливу рівнів дебіторської заборгованості, коефіцієнта фінансової залежності та фондоозброєності на індекс використання економічного потенціалу:

$$I_{вен} = 0,2252 - 0,2338P_{дз} + 0,1880K_{фз} + 0,1564\Phi_{озб} + 0,1251P_з \quad (3.3)$$

З рис. 3.7. та 3.8 видно, що рівняння регресії підприємства є адекватними та статистично значущими, адже коефіцієнт множинної кореляції R для зазначеної моделі дорівнює 0,959, що свідчить про наявність сильного зв'язку між сукупністю незалежних чинників та результативною ознакою. Тобто показники діяльності підприємства мають досить високий ступень щільності зв'язку з інтегральним показником рівня використання економічного потенціалу підприємства. Коефіцієнт детермінації (R^2), згідно з розрахунками, дорівнює 0,920. Це свідчить про те, що 92 % розміру частки зміни інтегрального показника рівня використання економічного потенціалу підприємства пояснюється варіацією змін показників, що увійшли до рівняння регресії. Тобто чим величина коефіцієнта детермінації ближче до одиниці, тим менше в моделі неврахованих чинників. Нормований R- квадрат показує, наскільки додавання нової змінної може поліпшити якість моделі, однак у якості діагностичної величини і з метою економії витрат цей чинник використовується рідко тому, що при збільшенні кількох змінних і кількості

спостережень його значення не завжди може підвищуватися убік підвищення, нормований R-квадрат становить 0,877. Похибка апроксимації становить 2,1 %, що свідчить про те, що якість моделей оцінюється майже в повному обсязі. Статистична значущість моделі в цілому підтверджується значенням критерію Фішера F, значення якого становить 21,13, що перевищує табличні значення.

За результатами побудови кореляційно-регресійної моделі для ТОВ «Агрофірма «ім. Довженка» необхідно розробити модель управлінських впливів, які дозволять підвищити рівень використання економічного потенціалу підприємства.

Необхідно в рамках побудови регресійно-кореляційної моделі розробити бізнес-модель управління, що буде представлена як цілісна система елементів і відносин між ними, управління кожною складовою якої забезпечить взаємний вплив на решту складових та на їхній взаємозв'язок із зовнішнім середовищем. Це і забезпечить якісне поліпшення всіх стратегічних та оперативних впливів на різних рівнях управління рівнем використання економічного потенціалу підприємства.

Таким чином, в результаті дослідження побудована регресійна модель впливу чинників на індекс використання економічного потенціалу. Ця модель дозволила встановити причинно-наслідкові зв'язки між чинниками і узагальнюючим показником оцінки використання економічного потенціалу на сільськогосподарському підприємстві, результати яких можуть бути використані для прийняття управлінських рішень в сучасних економічних умовах господарювання України.

Отже:

1. Обґрунтування теоретико-методичних підходів, дозволило встановити етапи розробки регресійної моделі: математико-статистичний аналіз, побудова багатофакторної регресійної моделі, перевірка побудованої моделі на адекватність, аналіз (інтерпретація) отриманих результатів.

2. Із розробленої регресійної моделі (3.3) видно, що між рівнем дебіторської заборгованості і індексом використання економічного потенціалу обернений зв'язок. Так, із збільшення рівня дебіторської заборгованості на 1% спостерігається

скорочення індексу використання економічного потенціалу на 23% і, навпаки. Коефіцієнт фінансової залежності має обернений зв'язок, а його збільшення на 1% призводить до зменшення індексу використання економічного потенціалу на 19%. Показник ефективності використання основних засобів – фондоозброєність – показав прямопропорційний зв'язок. Збільшення фондоозброєності основних засобів на 1 тис. грн./чол. призводить до зростання індексу використання економічного потенціалу на 16% і навпаки.

4. На основі розробленої регресійної моделі можна розробити відповідні управлінські заходи, що спрямовані на збільшення індексу використання економічного потенціалу ТОВ «Агрофірма «ім. Довженка». Зокрема, для збільшення індексу необхідно забезпечити зниження рівня дебіторської заборгованості та коефіцієнта фінансової залежності й спрямувати заходи на збільшення фондоозброєності та збільшення запасів.

Висновки за розділом 3

У третьому розділі кваліфікаційної роботи, що має назву «Розробка та апробація методичного підходу до комплексної оцінки економічного потенціалу підприємства» розроблений методичний підхід до оцінки економічного потенціалу підприємства, що базується на доступних даних публічної звітності підприємства, є універсальним і дозволяє отримувати об'єктивні оцінки рівня економічного потенціалу. Запропонований методичний підхід реалізується на основі використання бальної оцінки показників складових економічного потенціалу підприємства. Зазначено, що сконструйований на основі будь-яких принципів загальний синтетичний показник оцінки економічного потенціалу підприємства та його елементів не може охопити або, точніше, врахувати всі сторони цього поняття. Тому економічний потенціал запропоновано оцінювати за показниками, що характеризують його окремі структурні складові.

Запропонований в кваліфікаційній роботі методичний підхід до оцінки економічного потенціалу підприємства апробовано на даних ТОВ «Агрофірма «ім.

Довженка». Зібрана інформація про більш ніж двадцять показників діяльності зазначеного підприємства за два роки (2021 та 2022 рр.), здійснено групування вибраних показників у групи структурних складових економічного потенціалу підприємства, визначено кількість балів у відповідності до значень кожного показника, визначено кількість балів у кожній групі структурних складових економічного потенціалу підприємства в кожній групі, визначено комплексний показник економічного потенціалу підприємства шляхом згортки балів по всім групам структурних складових економічного потенціалу підприємства. За результатами оцінки рівня економічного потенціалу зроблено висновок, що ТОВ «Агрофірма «ім. Довженка» має задовільний рівень економічного потенціалу.

У третьому розділі також здійснено економетричне моделювання економічного потенціалу ТОВ «Агрофірма «ім. Довженка». Із розробленої економетричної моделі видно, що між рівнем дебіторської заборгованості і індексом використання економічного потенціалу обернений зв'язок. Так, із збільшення рівня дебіторської заборгованості на 1% спостерігається скорочення індексу використання економічного потенціалу на 23% і, навпаки. Коефіцієнт фінансової залежності має обернений зв'язок, а його збільшення на 1% призводить до зменшення індексу використання економічного потенціалу на 19%. Показник ефективності використання основних засобів - фондоозброєність - показав прямопропорційний зв'язок. Збільшення фондоозброєності основних засобів на 1 тис. грн./чол. призводить до зростання індексу використання економічного потенціалу на 16% і навпаки.

На основі розробленої економетричної моделі можна запропонувати відповідні управлінські дії спрямовані на збільшення індексу використання економічного потенціалу сільськогосподарського підприємства. Зокрема, для збільшення індексу необхідно забезпечити зниження рівня дебіторської заборгованості й коефіцієнта фінансової залежності й спрямувати заходи на збільшення фондоозброєності та збільшення запасів.

ВИСНОВКИ

Кваліфікаційна робота присвячена питанням економічного потенціалу підприємства та його оцінці. Метою кваліфікаційної роботи є розробка та апробація методики оцінки економічного потенціалу підприємства.

У першому розділі роботи розкрито економічний потенціал сільськогосподарських підприємств та його складники. В управлінні економічним потенціалом суб'єктів господарювання накопичено значний досвід, що об'єктивно вимагає розробки теоретичних та організаційно-методичних положень оцінки економічного потенціалу підприємств різних видів економічної діяльності, виявлення чинників, що визначають його стан та перспективи розвитку. Вивчення економічного потенціалу підприємства передбачає розгляд його як системно організованої сукупності матеріальних, нематеріальних ресурсів та процесів щодо їх перетворення з метою досягнення кінцевих результатів.

Структура економічного потенціалу є багатомірною, визначається та характеризується цілою сукупністю соціально-економічних критеріїв, що відображають матеріальну та нематеріальну сфери потенціалу та ефективність його використання. Розробка та обґрунтування організаційно-методичних підходів до оцінки економічного потенціалу передбачають врахування галузевої специфіки (видів економічної діяльності) господарюючого суб'єкта.

Також оцінено методичні засади оцінки економічного потенціалу підприємства. Методика економічної оцінки представляє сукупність спеціальних прийомів та способів дослідження господарських процесів та їх результатів. Для оцінки ринкового потенціалу необхідно вивчати: потенційний попит на продукцію та частка ринку, займана підприємством; потенційний обсяг попиту на продукцію підприємства; підприємство та ринок праці; підприємство та ринок чинників виробництва.

Управління ринковим потенціалом спрямоване на реалізацію стратегічних цілей розвитку сільськогосподарських підприємств, забезпечення стійкості економічного потенціалу, де основна мета аналізу економічного потенціалу

сільськогосподарських підприємств полягає у встановленні та вивченні всіх зазначених його складових, оцінці показників, що відображають його динаміку, структуру. та ефективність використання.

У першому розділі розкрито поняття інформаційна база та етапи аналізу економічного потенціалу сільськогосподарського підприємства. Змістовність економічного аналізу, його глибина та повнота обліку всіх чинників, що впливають на економічний потенціал сільськогосподарських підприємств, у суттєвій формі визначаються станом інформаційного забезпечення. Побудова системи інформаційного забезпечення аналізу економічного потенціалу передбачає формування інформаційної бази. Виходячи із завдань аналізу економічного потенціалу, рекомендованих аналітичних показників для його оцінки, у дисертаційній роботі пропонується структура інформаційної бази аналізу економічного потенціалу сільськогосподарських підприємств.

Наявність та можливість використання різноманітної фінансової інформації є основною умовою ефективності аналізу та оцінки економічного потенціалу підприємства.

Основним елементом в інформаційному масиві даних є річна бухгалтерська фінансова звітність. Перевага даного інформаційного ресурсу обумовлена такими причинами: системність та періодичність формування бухгалтерських звітів; документальне оформлення бухгалтерських записів та можливість перевірки інформаційних даних; можливість порівняльного аналізу бухгалтерських даних про бізнес-процеси з галузевими даними, з показниками конкурентів; можливість детального аналізу стану та використання виробничих ресурсів у динаміці, виявлення закономірностей та взаємозв'язку у складових елементах економічного потенціалу підприємства.

У другому розділі кваліфікаційної роботи описано організаційно-економічну характеристику Товариства з обмеженою відповідальністю «Агрофірма «ім. Довженка». Це сільськогосподарське підприємство, що розташоване в селі Ярецьки Шишацького району Полтавської області. Товариство створено з ціллю здійснення господарської, фінансово-інвестиційної, комерційної та іншої діяльності з метою

отримання прибутку. Виконавчим органом Товариства є Генеральний директор, який керує поточною діяльністю.

Виробничі підрозділи товариства створені для розмежування господарської діяльності підприємства, що надає можливість більш оперативно проводити керівництво діяльністю та полегшує процес проведення контролю за виконанням поставлених завдань, розширює права трудового колективу.

Також в роботі проведено аналіз фінансових показників ТОВ «Агрофірма «ім. Довженка». В ході аналізу розглянуто майновий потенціал підприємства. Оборотні активи підприємства формуються переважно за рахунок інших оборотних активів та запасів. Частка основних засобів у загальній структурі активів за 2022 рік становила 11,3%, що свідчить, що ТОВ «Агрофірма «ім. Довженка» має легку структуру активів, що свідчить про мобільність майна. Аналізуючи ліквідність підприємства було проаналізовано коефіцієнти абсолютної ліквідності, швидкої ліквідності та поточної ліквідності. Здійснено аналіз фінансової стійкості підприємства.

Здійснено аналіз показників ефективності ТОВ «Агрофірма «ім. Довженка». Більшість коефіцієнтів фінансової стійкості вищі за нормативні значення, отже, за 2022 р. ТОВ «Агрофірма «ім. Довженка» має підвищену ринкову фінансову стійкість. Тенденція цих показників має негативну динаміку. Формальні показники ліквідності перебувають на достатньому рівні. Протягом 2022 р. підприємство збільшило статутний капітал, власний капітал також збільшився. Власний капітал становить менше половини у структурі фінансування. Аналіз дебіторської та кредиторської заборгованостей показав, що загалом заборгованість характеризується вкрай низькою оборотністю, отже, низькою якістю. Їх співвідношення складається на користь підприємства (дебіторська заборгованість перевищує кредиторську).

У третьому розділі кваліфікаційної роботи, що має назву «Розробка та апробація методичного підходу до комплексної оцінки економічного потенціалу підприємства» розроблений методичний підхід до оцінки економічного потенціалу підприємства, що базується на доступних даних публічної звітності підприємства, є універсальним і дозволяє отримувати об'єктивні оцінки рівня економічного

потенціалу. Запропонований методичний підхід реалізується на основі використання бальної оцінки показників складових економічного потенціалу підприємства. Зазначено, що сконструйований на основі будь-яких принципів загальний синтетичний показник оцінки економічного потенціалу підприємства та його елементів не може охопити або, точніше, врахувати всі сторони цього поняття. Тому економічний потенціал запропоновано оцінювати за показниками, що характеризують його окремі структурні складові.

Запропонований в кваліфікаційній роботі методичний підхід до оцінки економічного потенціалу підприємства апробовано на даних ТОВ «Агрофірма «ім. Довженка». Зібрана інформація про більш ніж двадцять показників діяльності зазначеного підприємства за два роки (2021 та 2022 рр.), здійснено групування вибраних показників у групи структурних складових економічного потенціалу підприємства, визначено кількість балів у відповідності до значень кожного показника, визначено кількість балів у кожній групі структурних складових економічного потенціалу підприємства в кожній групі, визначено комплексний показник економічного потенціалу підприємства шляхом згортки балів по всім групам структурних складових економічного потенціалу підприємства. За результатами оцінки рівня економічного потенціалу зроблено висновок, що ТОВ «Агрофірма «ім. Довженка» має задовільний рівень економічного потенціалу.

У третьому розділі також здійснено економетричне моделювання економічного потенціалу ТОВ «Агрофірма «ім. Довженка». Із розробленої економетричної моделі видно, що між рівнем дебіторської заборгованості і індексом використання економічного потенціалу обернений зв'язок. Так, із збільшення рівня дебіторської заборгованості на 1% спостерігається скорочення індексу використання економічного потенціалу на 23% і, навпаки. Коефіцієнт фінансової залежності має обернений зв'язок, а його збільшення на 1% призводить до зменшення індексу використання економічного потенціалу на 19%. Показник ефективності використання основних засобів - фондоозброєність - показав прямопропорційний зв'язок. Збільшення фондоозброєності основних засобів на 1 тис. грн./чол. призводить до зростання індексу використання економічного

потенціалу на 16% і навпаки.

На основі розробленої економетричної моделі можна запропонувати відповідні управлінські дії спрямовані на збільшення індексу використання економічного потенціалу сільськогосподарського підприємства. Зокрема, для збільшення індексу необхідно забезпечити зниження рівня дебіторської заборгованості й коефіцієнта фінансової залежності й спрямувати заходи на збільшення фондоозброєності та збільшення запасів.

Вцілому, мета роботи досягнута, а результати досліджень можна рекомендувати до практичної реалізації.