

Національний університет
«Полтавська політехніка імені Юрія Кондратюка»

Навчально-науковий інститут фінансів, економіки, управління та права

Кафедра економіки, підприємництва та маркетингу

Кваліфікаційна робота магістра

на тему: **«Формування стратегії сталого розвитку
суб'єктів господарювання
(на матеріалах СТОВ «Агрофірма «ім. Довженка»)»**

Виконав здобувач другого рівня вищої
освіти, групи 601-ЕП

Спеціальності 076 «Підприємництво,
торгівля та біржова діяльність»

Гужва В.Г.

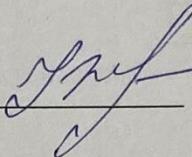
Керівник: Жовнір Н.М.

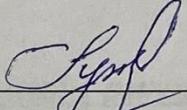
Рецензент: Биба В.В.

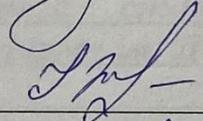
Полтава – 2024 р.

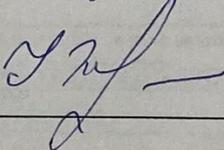
Консультант:

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

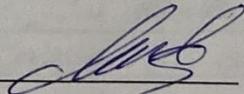
18 . 01 . 2024 р.  Н.М. Жовнір

Здобувач 18 . 01 . 2024 р.  В.Г. Гужва

Керівник роботи 18 . 01 . 2024 р.  Н.М. Жовнір

Нормоконтроль 18 . 01 . 2024 р.  Н.М. Жовнір

Допустити до захисту

Завідувачка кафедри 18 . 01 . 2024 р.  М.Б. Чижевська

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

навчально-науковий інститут фінансів, економіки, управління та права

кафедра економіки, підприємництва та маркетингу

рівень вищої освіти другий

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

ЗАТВЕРДЖУЮ

Завідувач кафедри економіки,
підприємництва та маркетингу

М.Б. Чижевська
"30" жовтня 2023 року

ЗАВДАННЯ НА КВАЛІФІКАЦІЙНУ РОБОТУ ЗДОБУВАЧУ ВИЩОЇ ОСВІТИ

Гужва Володимир Григорович

(прізвище, ім'я, по батькові)

Тема роботи Формування стратегії сталого розвитку суб'єктів господарювання (на матеріалах СТОВ «Агрофірма ім. Довженка»)

Рівень роботи Жовнір Н.М., к.е.н., доцент

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

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

Строк подання здобувачем роботи 15.01.2024 р.

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

Зміст кваліфікаційної роботи (перелік питань, які потрібно розробити)

Розділ 1. Теоретичні основи формування стратегії сталого розвитку підприємства. Розділ 2. Аналіз економіко-фінансового стану СТОВ «Агрофірма ім. Довженка». Розділ 3. Напрямки формування стратегії сталого розвитку СТОВ «Агрофірма ім. Довженка»

Перелік графічного матеріалу: Ілюстративний матеріал у кількості 14 зразків представлений у Додатку Г

6. Консультанти розділів роботи

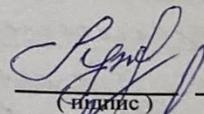
| Розділ | Прізвище, ініціали та посада консультанта | Підпис, дата | |
|--------|---|----------------|------------------|
| | | завдання видав | завдання прийняв |
| р.3 | к.е.м., доцент Жовнір Н.М. | 04.12.23 | 20.12.23 |
| | | | |
| | | | |
| | | | |
| | | | |
| | | | |

7. Дата видачі завдання 30.10.2023 р.

КАЛЕНДАРНИЙ ПЛАН

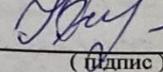
| № з/п | Назва етапів кваліфікаційної роботи | Строк виконання етапів роботи | Пр |
|-------|--|-------------------------------|----|
| 1 | Теоретико-методологічна частина | 30.10–12.11.23 | |
| 2 | Аналітична частина | 13.11–03.12.23 | |
| 3 | Проектна частина | 04.12–24.12.23 | |
| 4 | Виготовлення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

Здобувач


(підпис)

Гужва В.Г.
(прізвище та ініціали)

Керівник роботи


(підпис)

Жовнір Н.М.
(прізвище та ініціали)

Примітки:

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

ЗМІСТ

| | |
|---|-----|
| Вступ | 8 |
| Розділ 1. Теоретичні основи формування стратегії сталого розвитку підприємства | 11 |
| 1.1. Види розвитку підприємства та сутнісна характеристика сталого розвитку | 11 |
| 1.2. Методика формування стратегії сталого розвитку підприємства | 22 |
| 1.3. Показники, що характеризують сталий розвиток підприємства | 30 |
| 1.4. Методи формування стратегії сталого розвитку підприємства | 42 |
| Розділ 2. Аналіз економіко-фінансового стану СТОВ «Агрофірма «ім. Довженка» | 48 |
| 2.1. Організаційно-економічна характеристика товариства.... | 48 |
| 2.2. Аналіз зовнішнього середовища СТОВ «Агрофірма «ім. Довженка» | 72 |
| 2.3. Визначення ключових факторів успіху СТОВ «Агрофірма «ім. Довженка» | 82 |
| Розділ 3. Напрями формування стратегії сталого розвитку СТОВ «Агрофірма «ім. Довженка»..... | 86 |
| 3.1. Інтегральне оцінювання сталого розвитку СТОВ «Агрофірма «ім.Довженка»..... | 86 |
| 3.2. Удосконалення стратегії сталого розвитку товариства..... | 107 |
| Висновки та пропозиції..... | 123 |
| Список використаних джерел | 126 |
| Додаток А. Фінансова та статистична звітність за 2020 рік | 135 |

| | |
|---|-----|
| Додаток Б. Фінансова та статистична звітність за 2021 рік | 176 |
| Додаток В. Фінансова та статистична звітність за 2022 рік | 221 |
| Додаток Г. Ілюстративний матеріал | 258 |

РЕФЕРАТ

Гужва В.Г. Формування стратегії сталого розвитку суб'єктів господарювання (на матеріалах СТОВ «Агрофірма «ім. Довженка»»). Машинопис. Кваліфікаційна робота магістра на здобуття другого рівня вищої освіти зі спеціальності 076 «Підприємництво, торгівля та біржова діяльність». – Полтава: Національний університет «Полтавська політехніка імені Юрія Кондратюка», 2024.

Робота містить 134 сторінок, 41 таблицю, 28 рисунків, 90 найменування використаної літератури, 4 додатків.

Об'єктом дослідження є стратегія сталого розвитку СТОВ «Агрофірма «ім. Довженка»».

Мета даної роботи полягає в теоретичному обґрунтуванні і методологічній розробці основних принципів, а також практичних етапів формування стратегії сталого розвитку підприємства та напрямів її вдосконалення на СТОВ «Агрофірма «ім. Довженка»». У роботі проведено аналіз основних економіко-фінансових показників та організаційно-правових основ діяльності СТОВ «Агрофірма «ім. Довженка»». На особливу увагу заслуговує розроблений методичний підхід щодо оцінювання та обґрунтування інтегрального рівня сталого розвитку досліджуваного підприємства.

У роботі визначено ключову роль економічної, соціальної, екологічної та інноваційної сфер у забезпеченні сталого розвитку СТОВ «Агрофірма «ім. Довженка»», розглянуто показники, що характеризують сталий розвиток підприємства, проаналізовано економіко-фінансовий стан господарської діяльності, сформовано напрями формування стратегії сталого розвитку підприємства, розроблено програму вдосконалення стратегії сталого розвитку підприємства.

Одержані результати можуть бути використані у практичній діяльності досліджуваного підприємства та сприяти підвищенню ефективності його функціонування.

Ключові слова: розвиток, види розвитку, економічний розвиток, соціальний розвиток, екологічний розвиток, сталий розвиток, показники, напрями, програма.

ABSTRACT

Guzhva V.G. Formation of a strategy for the sustainable development of business entities (on materials of the LLC "Agrofirma im. Dovzhenko"). Typewriting. Master's qualification work for obtaining the second level of higher education in specialty 076 "Entrepreneurship, trade and stock market activity". – Poltava: National University «Yuriy Kondratyuk Poltava Polytechnic», 2024.

The work contains 134 pages, 41 tables, 28 figures, 90 names of used literature, 4 appendices.

The object of the study is the strategy of sustainable development of the LLC "Agrofirma im. Dovzhenko".

The purpose of this work is the theoretical substantiation and methodological development of the main principles, as well as the practical stages of the formation of the strategy of the sustainable development of the enterprise and directions of its improvement at the LLC "Agrofirma im. Dovzhenko". In the work, an analysis of the main economic and financial indicators and organizational and legal foundations of the activity of the LLC "Agrofirma im. Dovzhenko". Special attention should be paid to the developed methodical approach to the evaluation and justification of the integral level of sustainable development of the enterprise under study.

The work defines the key role of the economic, social, ecological and innovative spheres in ensuring the sustainable development of the LLC "Agrofirma im. Dovzhenko", the indicators characterizing the sustainable development of the enterprise were considered, the economic and financial state of economic activity was analyzed, directions for the formation of the strategy of the sustainable development of the enterprise were formed, and a program for improving the strategy of the sustainable development of the enterprise was developed. The obtained results can be used in the practical activities of the investigated enterprise and contribute to increasing the efficiency of its functioning.

Keywords: development, types of development, economic development, social development, ecological development, sustainable development, indicators, directions, program.

ВСТУП

Підприємництво, інноваційна діяльність, економічний і сталий розвиток – ці терміни сьогодні поширені. Проте у свідомості більшості людей ці поняття не мають жодного підґрунтя, зв'язку та сили – вони сприймаються без розуміння їх глибинної суті.

Складні умови функціонування сучасних вітчизняних підприємств, зумовлені нестабільністю зовнішнього середовища, соціально-економічними змінами, залежністю від експорту енергетичної сировини тощо, вимагають від підприємств гнучкої реакції для забезпечення свого існування. Поточне використання земних та людських ресурсів не є ані «стійким», ані «життєздатним», що матиме вплив на навколишнє середовище та суспільство в майбутньому. Ось чому так важливо привести економічну, соціальну та екологічну сфери до гармонії. Розробка першого проекту не повинна йти галопом, використовуючи ресурси двох інших.

Сталий розвиток є універсальною ідеєю, яку можуть втілювати як міжнародні організації та уряди, так і місцеві підприємства та навіть приватні особи. Зусилля окремих осіб або підприємств можуть зробити значний внесок у досягнення цілей сталого розвитку. Багато великих виробників вже підтримують цю концепцію і будують на ній свої стратегії. Проте складні умови виживання вимагають координації сил і ресурсів підприємств для досягнення поставленої мети, що можливо лише за умови ефективного менеджменту. Однією з найперспективніших концепцій стратегічного управління є концепція стратегічного корпоративного розвитку, згідно з якою підприємство розвивається за заздалегідь заданим вектором, достатньо точним, щоб забезпечити координацію ресурсів, і водночас досить гнучким, щоб швидко реагувати на зміну умов зовнішнього середовища. Беручи до уваги значення, важливість та перспективу корпоративного розвитку, необхідно визначити найважливіші терміни та поняття, які виникають у контексті цього питання, дослідити їх коріння та зв'язки, щоб

представити питання сталого розвитку підприємства логічно і послідовно та сформулювати його загального сприйняття та розуміння.

Становлення ринкової економіки в Україні суттєво вплинуло на умови діяльності підприємств: змінилися форма власності, методи і принципи державного регулювання, загострилася міжнародна конкуренція. У сформованих умовах ведення бізнесу традиційні методи управління корпоративною стійкістю не працюють у стрімко мінливому конкурентному середовищі на зовнішньому та внутрішньому ринках. Оптимальним процесом, спрямованим на виживання та стабільне функціонування підприємства в таких умовах, є концепція сталого розвитку. У зв'язку з цим сталий розвиток є важливою передумовою конкурентоспроможності вітчизняних підприємств на внутрішньому та зовнішньому ринках.

Складність проблеми формування стратегії сталого розвитку підприємства та недостатній рівень дослідження економічної сутності розвитку зумовлюють актуальність теми роботи.

Темою кваліфікаційної магістерської роботи «Розробка стратегії сталого розвитку суб'єктів господарювання» (за матеріалами СТОВ «Агрофірма «ім. Довженка»). Метою даної роботи є теоретичне обґрунтування та методологічна розробка основних засад, а також практичних етапів створення стратегій сталого розвитку суб'єктів господарювання та напрямів їх удосконалення в СТОВ «Агрофірма «ім. Довженка».

Поставлена мета визначає основні завдання, які необхідно вирішити, а саме:

- визначення системи показників оцінки сталого розвитку підприємства в ринкових умовах;
- аналіз економічного та фінансового стану СТОВ «Агрофірма «ім. Довженка»;
- інтегральне оцінювання сталого розвитку СТОВ «Агрофірма «ім. Довженка»;
- розроблення та уточнення напрямів удосконалення стратегії сталого розвитку товариства.

Об'єктом дослідження є СТОВ «Агрофірма «ім. Довженка». Предметом дослідження є стратегія сталого розвитку СТОВ «Агрофірма «ім. Довженка».

Методику дослідження діяльності СТОВ «Агрофірма «ім. Довженка» зазначають:

- аналіз економічних і фінансових показників;
- інтегральне оцінювання сталого розвитку підприємства.

Інформаційною базою кваліфікаційної роботи є: праці вітчизняних та закордонних учених (Винниченко І.І., Томпсон А.А., Мескон М., Альберт М., Хедоурі Ф., Максименко І.О., Комарницький І., Пономаренко В.С., Пушкар О.І., Тридід О.М., Швайка Л.А., Хміль Ф.І., Черних А.В.). Практична частина роботи базується на даних фінансової та статистичної звітності СТОВ «Агрофірма «ім. Довженка».

Практичне використання результатів та впровадження запропонованих дій дозволить покращити стратегію сталого розвитку та ефективність СТОВ «Агрофірма «ім. Довженка».

РОЗДІЛ 1

ТЕОРЕТИЧНІ ОСНОВИ ФОРМУВАННЯ СТРАТЕГІЇ СТАЛОГО РОЗВИТКУ ПІДПРИЄМСТВА

1.1. Види розвитку підприємства та сутнісна характеристика сталого розвитку

Ринкові засади господарювання, підвищення інтенсивності конкуренції, насичення інформаційного простору, світова фінансова криза тощо вимагає від сучасних підприємств нових методів та підходів до вирішення повсякденних задач для забезпечення повноцінного функціонування, економічної ефективності та виживання на конкурентному ринку. Оптимальним процесом направленим на вирішення вищезгаданих задач є економічний розвиток підприємства.

Філософські науки трактують розвиток, як специфічний процес зміни, результатом якого є виникнення якісно нового, поступальний процес сходження від нижчого до вищого, від складного до простого [60]. Теорія та практика економічних відносин показує, що не завжди рух від простого до складного є розвитком. В історії менеджменту відомі численні факти, коли через надмірність ускладнення своїх структур підприємства втрачали контроль над усталеним та цілеспрямованим розвитком. Так, невідповідність структури підприємства, роздутість, спроба займатись усім і одразу в більшості випадків приводила підприємства до межі, коли керівництво мало приймати рішення щодо подальшого розвитку підприємства в бік реструктуризації та оптимізації структури, з метою відсікання зайвого.

У енциклопедії про розвиток сказано наступне: «Розвиток – необоротна, спрямована, закономірна зміна матеріальних і ідеальних об'єктів. Тільки одночасно наявність всіх трьох зазначених властивостей виділяє процеси розвитку

серед інших змін: оборотність змін характеризує процеси функціонування (циклічне відтворення постійної системи функцій); відсутність закономірності характерно для випадкових процесів катастрофічного типу; при відсутності спрямованості зміни не можуть накопичуватися, і тому процес втрачає характерної для розвитку єдиної, внутрішньо взаємозалежної лінії. У результаті розвитку виникає новий якісний стан об'єкта, що виступає як зміна його складу або структури (тобто виникнення, трансформація або зникнення його елементів або зв'язків)» [14].

У Великому тлумачному словнику сучасної української мови [17] знаходимо декілька визначень цього поняття.

Розвиток – дія, процес, унаслідок якого відбувається зміна якості чогонебудь, перехід від одного якісного стану до іншого, вищого. Необхідно визначити, що зміна якісного стану може привести не лише до вищого ступеня розвитку, але й до нижчого, так як розвиток може бути і регресивним.

Іншим визначенням категорії розвитку є рівень освіченості, культури, розумової та духовної зрілості [17]. Звичайно, рівень освіти може бути показником, що характеризує розвиток (людини, суспільства), але він не розкриває його суті.

Тут ми знаходимо визначення розвитку з біологічної точки зору - це процес кількісних і якісних змін організму і психіки людини, її мислення, почуттів і поведінки, що тягнеться в часі і є результатом поточних біологічних процесів в організмі людини. організм і вплив навколишнього середовища. Не можна не погодитися з тим, що категорія «розвиток» – це процес кількісних і якісних змін явищ, який повинен враховувати вплив зовнішнього середовища.

У загальнотеоретичному плані категорія розвитку виявляє характер змін, які відбуваються у такій системі як підприємство. Іншими словами, це послідовність переходів соціально-економічної системи підприємства з одного стану в інший від початку його створення до дати припинення його діяльності.

Розвиток підприємства є незворотнім процесом, який забезпечує спонтанні чи керовані переходи від одного неповторного стану до іншого через процеси змін. Незворотність кожного конкретного економічного стану підприємства забезпечується неможливістю повного повторення різноманітністю, якості, кількості, які його визначили.

Розвиток буває екстенсивним, інтенсивним, внутрішнім (джерело такого розвитку знаходиться в середині об'єкта) і зовнішнім (визначається лише зовнішніми чинниками). Розвиток тісно пов'язаний з функціонуванням різних об'єктів, проте функціонування може мати і зворотній характер [28]. Розвиток може проявлятися як у процесі, так і в регресі, і виражатися в еволюційній або революційній формі [63]. Прогрес забезпечує розвиток системи від нижчого рівня до вищого, вдосконалюючи систему, підвищуючи рівень організації системи. В економічному плані це проявляється в ускладненні підприємства, покращенні його ефективності, перехід на більш якісний рівень технологій тощо. У випадку з регресом ситуація протилежна. Регрес – це тип розвитку, відповідно до якого система переходить від вищого рівня до нижчого, відбувається перехід до менш досконалого, ефективного виробництва. В економічному плані це може бути підприємство, яке в час воєнних дій змушене перепрофільовуватися і виготовляти продукцію на замовлення державного сектору, або у випадку погіршення фінансових показників підприємство змушене переходити на старі принципи діяльності з метою продовження функціонування.

Отже, проаналізувавши існуючі погляди на поняття розвитку, можна дійти висновку, що розвиток є динамічним процесом, характерним для кожного явища. Усі сфери: природа, життя людини, регіон, країна, світ перебувають у постійному русі, тобто змінюються. У результаті розвитку об'єкт набуває нового якісного стану у вигляді зміни його складу, структури і властивостей. У міру розвитку об'єкта його елементи або зв'язки можуть з'являтися, змінюватися або зникати. Рисунок 1.1 показує визначення категорії розвитку та дає правильне визначення розвитку, яке є більш змістовним та враховує просторово-часові особливості.

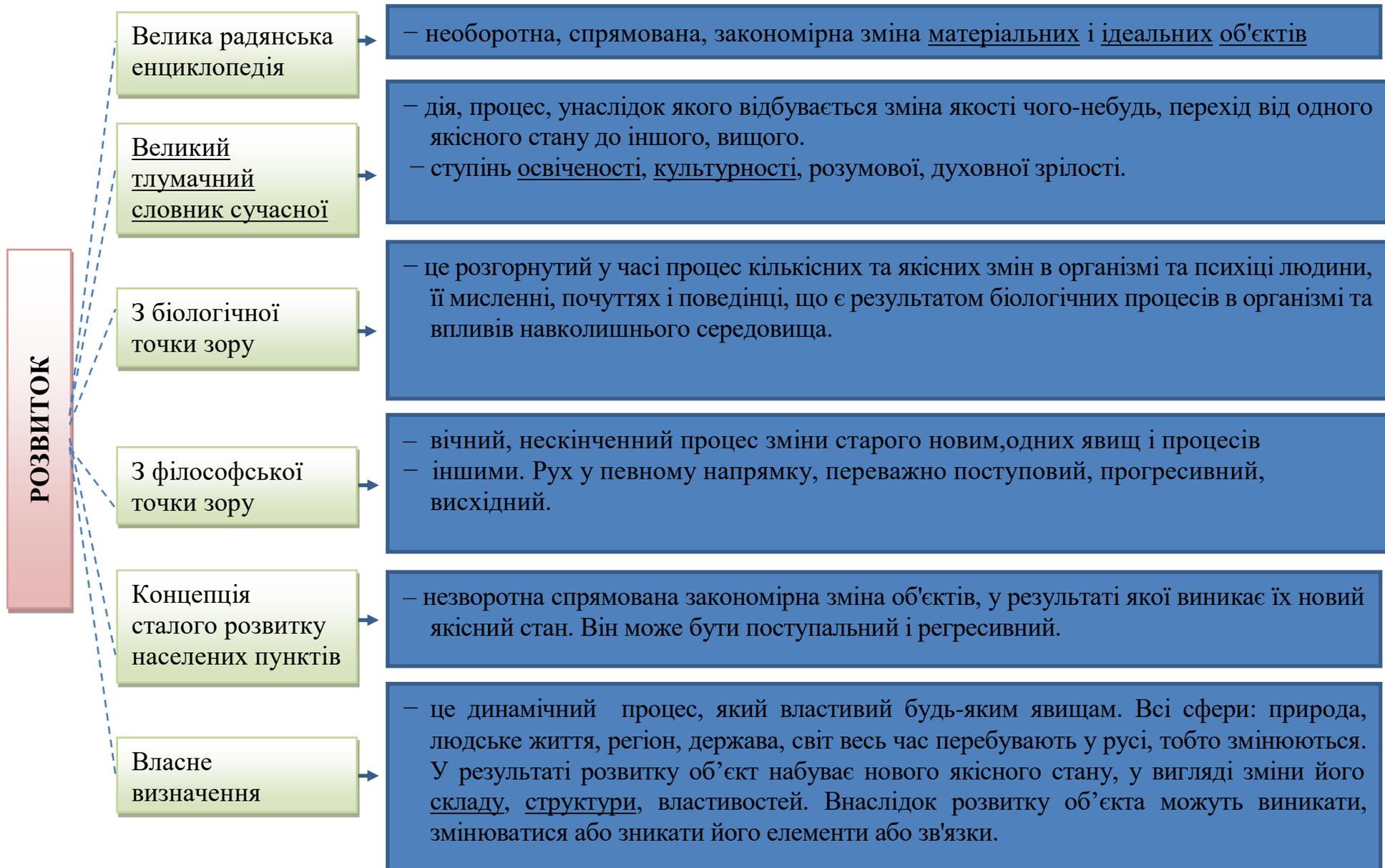


Рисунок 1.1– Визначення категорії «розвиток»

Розвиток – це та системна складова, яка забезпечує пристосування цієї ж системи до умов оточуючого середовища, але крім цього ще й переводячи систему на якісно новий рівень. Цей новий рівень диктується середовищем. Це пристосування має різні форми: еволюція, революція, ускладнення, спрощення тощо. Але незалежно від форми прояву розвитку, основна його мета – це забезпечити подальше функціонування системи, по можливості без втрати ефективності діяльності, в більшості випадків це навіть призводить до покращення системи та її ефективності.

Всі складові підприємства, як системи взаємопов'язаних елементів, під впливом процесів глобалізації змінюються: техніка, технології, управління, інформація, взаємовідносини людей тощо. Причому зміни під впливом зовнішнього середовища відбуваються різними методами, але мета у них одна – забезпечення усталеного економічного розвитку.

Таким чином, розвиток підприємств слід визначити на чотирьох рівнях, кожен з яких створює основу для наступних рівнів (рис. 1.2.):



Рисунок 1.2. – Рівні розвитку підприємства

Науково-теоретичний рівень: це сукупність внутрішньо і зовнішньо детермінованих послідовностей переходів підприємства (або його окремих підсистем) від одного стану відносної стабільності до іншого, починаючи з моменту його створення до повного припинення функціонування.

Методологічний рівень: розвиток підприємства – це безперервна зміна структури, функцій, елементів, а також їх окремих характеристик, які дозволяють більш-менш ефективно функціонувати соціально-економічній системі підприємства в умовах динамічного управління.

Методологічний рівень: корпоративний розвиток – це процес поступової зміни кількісних і якісних властивостей окремих бізнес-процесів і цільової ефективності корпоративних дій в цілому.

Прикладний рівень: розвиток підприємства – це безперервна зміна (підвищення) бажаної ефективності використання основних засобів, оборотних коштів, персоналу, землі тощо в короткостроковій, середньостроковій та довгостроковій перспективі.

Тепер розглянемо підходи трактування поняття «розвиток підприємства» за дослідженнями науковців, а також зобразимо графічно основні аспекти даних підходів у вигляді рисунку 1.3.

Згідно виробничого підходу трактування розвитку підприємства базується на моделі життєвого циклу організації, та визначає дану дефініцію як життєвий цикл, що характеризується низкою часових етапів і має такі стадії розвитку організації: народження, дитинство, рання зрілість, розквіт сил, повна зрілість, старіння, оновлення. [44].

Низка авторів [11; 49] притримуються системного підходу у визначенні сутності розвитку, акцентуючи увагу на цілеспрямованому впливі змін на загальний стан підприємства як системи. З позицій системного підходу розвиток – це процес цілеспрямованих змін, результатом яких є новий якісний стан системи. До даного підходу можна також віднести трактування запропоноване Затхей А.Р. [32], відповідно до якого, розвиток подається як процес цілеспрямованої зміни в часі основних параметрів організаційно-економічної системи, а саме економічних,

технічних, організаційних чи соціальних, та передбачає комплекс повних дій для забезпечення поставленої мети.



Рисунок 1.3. – Підходи до трактування поняття «розвиток підприємства»

Розвиток для організації розглядається, з одного боку, як такий тип змін, що підвищує ступінь організованості системи, а з іншого – як виділена у складі підприємства система, в якій об'єднані інноваційні процеси, що ведуть до кількісних та якісних змін у всіх функціональних галузях підприємства, а також контури її управління на основі зворотних зв'язків, у яких розв'язуються задачі стратегічного й тактичного управління й запускаються механізми самоорганізації оперативного управління розвитком [44].

Цільовий підхід за базову умову приймає визначення кінцевої мети запланованих змін та можливість їх досягнення. Відповідно до цільового підходу розвиток підприємства визначається таким способом його функціонування, що

зорієнтований на взаємодії між умовами і ресурсами внутрішнього середовища підприємства з факторами впливу зовнішнього середовища, з метою забезпечення стійкої конкурентоспроможності та інвестиційної привабливості підприємства на основі виробництва високоякісної продукції, досягнення високої продуктивності праці, кращого використання елементів природи та навколишнього середовища [71].

Таким чином, на основі аналізу різних підходів до дефініції розвитку та виокремлення на основі цього основних складових, що визначають напрям якісних і кількісних змін на підприємстві, категорію «розвиток підприємства» можна узагальнити як процес цілеспрямованих кількісних та якісних змін економічної, організаційної та інноваційної складових системи [67], що відбуваються під впливом чинників зовнішнього та внутрішнього середовища діяльності підприємства результатом який є перехід системи на новий якісний рівень, що відображається посиленням конкурентоспроможності та підвищенням інвестиційної привабливості підприємства та досягненням позитивного приросту капіталу.

Розглядаючи розвиток саме підприємства необхідно зазначити, що основної метою його діяльності є отримання та максимізація прибутку. В той же час, приріст прибутку можливий лише за зміни умов діяльності підприємства, тобто за умов забезпечення постійного та стабільного його розвитку. Розвиток забезпечуючи приріст капіталу через збільшення прибутковості діяльності в кінцевому результаті виступає вагомим чинником досягнення основної мети підприємства.

Сучасна наука виділяє різні види розвитку, такі як економічний розвиток, інноваційний розвиток, екологічний розвиток тощо.

Економічний розвиток є однією з найбільш досліджуваних тем нашого часу та одним із найважливіших понять у макроекономічних науках.

Економічний розвиток – це якісні зміни, які відбуваються з часом у виробничих процесах, системах обліку, економічній структурі та інших сферах, пов'язаних з національною економікою країни чи регіону. Слід зазначити, що це визначення не враховує впливу навколишнього середовища та необхідності просторової координації змін, що становить просторовий каркас економіки регіону

та країни. За економічним енциклопедичним словником Мочерного дано ще одне визначення поняття економічного розвитку: економічний розвиток – незворотні, спрямовані, закономірні (кількісно-якісні) зміни економічної системи (у нашому випадку підприємства) в довготерміновому періоді. Що відбувається під впливом економічних суперечностей, потреб та інтересів, зумовленість яких характеризується дією основних законів діалектики, що не виходять за межі глибинної внутрішньої сутності такої системи [28].

Важливим показником для будь-якої країни є соціальний розвиток - процес зміни структури, складу населення, його цінностей, рівня життя, освіти, здоров'я та інших життєвих показників.

У навчальній літературі часто вживають термін «соціально-економічний розвиток», підкреслюючи тим самим тісний зв'язок між рівнем економічного розвитку та вирішенням соціальних проблем регіону.

Соціально-економічний розвиток — це складний і суперечливий процес, у якому взаємодіють позитивні та негативні фактори, а фази прогресу змінюються фазами регресу. Політичні та військові заворушення, соціальні конфлікти та екологічні катастрофи можуть призупинити економічний розвиток країни, відкинувши його на кілька десятків років, а іноді призводячи до остаточної загибелі, як це було з давніми цивілізаціями.

Просторовий розвиток не можна зводити до кількісних змін та економічного зростання. Його зміст як категорії також визначається низкою факторів, що впливають на якість життя: тривалістю життя, станом навколишнього середовища, станом охорони здоров'я, купівельною спроможністю населення, якістю житла, ступенем економічного розвитку, політичною стабільністю тощо.

Інноваційний розвиток – зміщення акценту на використання принципово нових, прогресивних технологій, перехід на виробництво високотехнологічної продукції, прогресивних організаційно-управлінських рішень в інноваційній діяльності, пов'язаних як з процесами мікро-, так і макроекономічного розвитку – створення технопарків, технополісів, реалізація ресурсоохоронної політики, інтелектуалізація всієї виробничої діяльності. Об'єктивні зміни в соціально-

економічному розвитку зумовили появу нової просторової моделі економічного розвитку, яка характеризується принципово новими рисами та пріоритетами.

Очевидним є зв'язок інноваційної, соціальної, економічної та екологічної сфери, які формують просторовий каркас економіки в цілому. Не можна досягнути просторового розвитку лише успіхом в одній із сфер. Без новітніх технологій неможливий прогрес у виробництві, без здорового, розвинутого суспільства неможливим є економічне зростання, без чистого довкілля не може бути здорового суспільства. Всі сфери тісно пов'язані і взаємодіють між собою, тому не можна надавати перевагу якійсь одній сфері.

Що стосується визначення «розвиток підприємства», потрібно звернутися до менеджменту. В менеджменті отримали поширення поняття «сталий розвиток підприємства», «організаційний розвиток». Так, А.В. Черних під сталим розвитком підприємства пропонує розуміти обумовлений впливом факторів внутрішнього і зовнішнього середовища та такий, що характеризується збільшенням його потенціалу, попиту та продукції, масштабу діяльності. Можливістю забезпечити безперервний прогрес виробництва та зберігати платоспроможність протягом тривалого періоду часу процес змін, які трапляються у функціонуванні підприємства. А.В. Черних не тільки надає поняття сталого розвитку, але й показує його взаємозв'язок із характеристиками підприємства, такими як адаптивність, гнучкість, організованість, сталість, надійність, економічна безпека, стабільність тощо [64].

Під керованим розвитком підприємства пропонується розуміти виділену в складі підприємства систему, в якій об'єднані процеси реструктуризації та реінжинірінгу, інноваційні та інвестиційні процеси, що ведуть до кількісних та якісних змін у всіх функціональних галузях підприємства, а також контури управління на основі зворотніх зв'язків, де вирішуються завдання стратегічного й тактичного управління, а також запускаються механізми самоорганізації оперативного управління розвитком. Тому є можливість стверджувати, що домінантою понять керованого розвитку є все ж таки єдине поняття розвитку підприємства.

На основі цього, необхідною умовою розвитку підприємства та реалізації основної мети його діяльності є залучення частини капіталу у вигляді інвестицій у подальше розширення виробництва, запровадження різного роду інновацій, забезпечуючи тим самим циклічність і безперервність процесу змін. Таким чином, у сучасних умовах незаперечно важливою є роль інвестицій у забезпеченні ефективного розвитку підприємства та безперервності цього процесу. Спрощену модель, що відображає роль інвестицій у процесі розвитку підприємства зображено на рисунку 1.4.

За умов загострення конкуренції особливої ваги набуває боротьба між підприємствами за залучення інвестицій та приваблення інвесторів, шляхом підвищення власної інвестиційної привабливості та конкурентоспроможності, що набуває форми інвестиційної конкуренції [66].

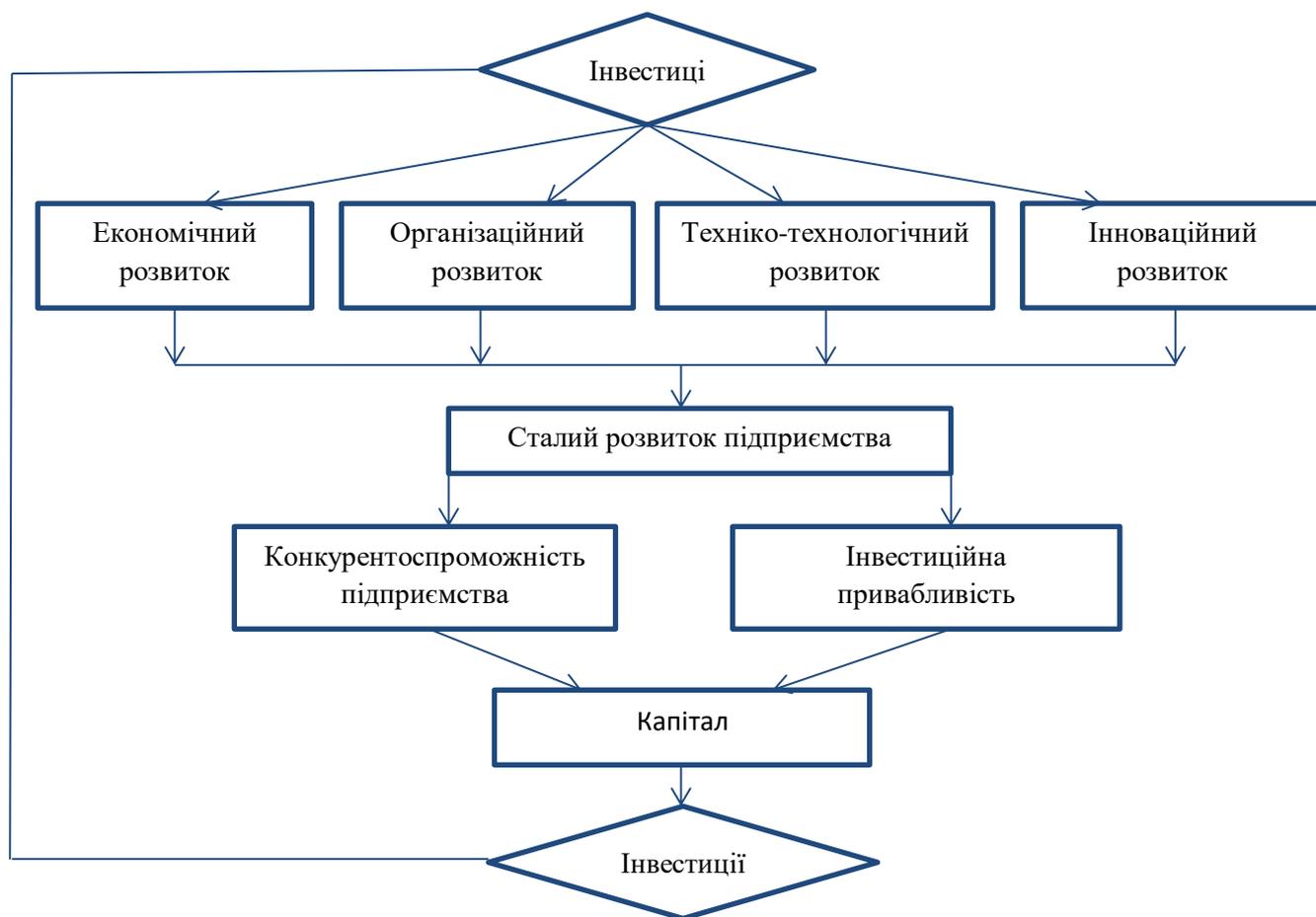


Рисунок 1.4. – Модель сталого розвитку підприємства із врахуванням впливу інвестицій

Стратегічний розвиток підприємства реалізується на основі відповідної стратегії розвитку, що дозволяє отримати уявлення про те, як підприємство може

забезпечити досягнення накреслених стратегічних цілей. Відповідно до цього, основною умовою ефективного управління підприємства та його розвитком виступає стратегічне планування, що в широкому розумінні охоплює планування розвитку, зростання конкурентоспроможності, інвестиційної привабливості підприємства та інноваційне планування [61].

Отже, розвиток підприємства – це сукупність змін різної економічної природи, спрямованості, інтенсивності, що об'єктивно відбуваються у соціально-економічному середовищі підприємства під впливом внутрішніх і зовнішніх чинників, а також призводять до переходу та фіксацій підприємства у різних організаційно-економічних станах (відносно стійкого характеру). Або як ми визначили, розвиток – це економічна складова життєдіяльності підприємства в усіх її формах і проявах протягом його життєвого циклу, яка здійснюється під впливом екзогенних і ендогенних чинників та зорієнтована на досягнення поставленої власником мети.

Розвиток є загальним принципом будь-якої соціально-економічної системи і розглядається як незворотна спрямована зміна організації. Він обумовлений наступними факторами [11; 16]: глобальними процесами світової цивілізації; науково-технічним прогресом; змінами зовнішнього та внутрішнього середовища; потребами та інтересами суспільства; демографічними тенденціями; екологічними змінами; економічними кризами; моральним та фізичним старінням і зносом матеріальних елементів; циклічними процесами макро- та мікрорівня. Важливого значення для сучасного управління розвитком на підприємствах набуває інформація, оскільки вона зв'язок та об'єднує всі елементи організації. Екологічний фактор є імпульсом економічного зростання підприємства або обмеження його можливостей внаслідок застосування шкідливої технології.

1.2 Методика формування стратегії сталого розвитку підприємства

Діагностика діяльності підприємства, з економічного погляду – це періодичне дослідження відповідного стану підприємства. Яке має на меті

уточнення тенденцій розвитку всіх видів його діяльності в траєкторії життєвого циклу та ухвалення економічно та соціально обґрунтованих коригувальних рішень.

З організаційного погляду, діагностика – це система методів, прийомів і методик проведення досліджень для визначення цілей функціонування суб'єкта господарювання, способів її досягнення, виявлення проблем і вибору варіантів їхнього розв'язання.

Є ще таке поняття, як експрес-діагностика підприємства, коли вивчаються організаційна і функціональна структура, а також проводиться фінансово-економічний і логістичний аналіз (табл. 1.1.).

Таблиця 1.1 – Складові експрес-діагностики підприємства

| ЕКСПРЕС-ДІАГНОСТИКА ДІЯЛЬНОСТІ ПІДПРИЄМСТВА | | | |
|---|-------------------------------|--|---|
| Організаційна робота | Функціональна діагностика | Фінансово-економічний аналіз | Логістичний аналіз |
| Організаційна структура; штатний розклад; посадові інструкції; організаційна документація | Збут; виробництво; постачання | Аналіз динаміки фінансово-економічних показників за попередні роки | Аналіз поточних процесів: інформаційних, постачальницьких, виробничих, збутових |

Організаційна складова охоплює вивчення організаційної структури підприємства, його штатного розкладу, посадових інструкцій та організаційної документації. Функціональна діагностика включає вивчення постачальницько-збутової та виробничої діяльності підприємства. Логістичний аналіз має на меті дослідження ефективності інформаційних, постачальницьких виробничих і збутових потокових процесів.

За фінансово-економічного аналізу досліджується динаміка фінансово-економічних показників за попередні роки. Економічна і фінансова діагностика дає можливість оцінювати ефективність використання виробничих ресурсів підприємства і визначити ступінь забезпеченості його необхідними коштами для здійснення нормальної господарської діяльності та проведення грошових розрахунків.

Економічна діагностика діяльності підприємства спрямована насамперед на вивчення внутрішнього середовища його функціонування. Внутрішнє середовище

включає низку параметрів (ресурсів): технічних, технологічних, кадрових, просторових, організаційної структури, фінансових ресурсів і стратегічного потенціалу. Аналіз внутрішнього середовища має на меті оцінку слабких і сильних сторін підприємства. Внутрішнє середовище справляє постійний та безпосередній вплив на функціонування господарської системи, має декілька зрізів, стан яких у сукупності визначає потенціал підприємства, тобто його здатність виконувати поставлені перед ним завдання.

Фундаментальна діагностика кризового стану підприємства здійснюється за допомогою оцінки фінансового стану на основі комплексного аналізу з метою поглиблення результатів оцінки кризових параметрів фінансового розвитку суб'єкта господарювання, отриманих у процесі експрес-діагностики банкрутства. В процесі проведення фундаментальної діагностики визначаються основні фактори, що зумовлюють кризовий розвиток:

- незалежні від діяльності суб'єкта господарювання зовнішні фактори;
- залежні від діяльності – внутрішні фактори.

І зовнішні, і внутрішні фактори в процесі дослідження поділяють на підгрупи.

Так, із зовнішніх факторів розглядаються суто ринкові (рівень попиту, пропозиції, стабільність валютного ринку тощо), фактори, що формують загрозу банкрутства суб'єкта (інфляція, рівень, безробіття, стабільність законодавчої та податкової бази), і фактори, які структура визначає самостійно з урахуванням специфіки своєї діяльності.

Внутрішні фактори пов'язані з операційною та фінансовою діяльністю і визначають використання основних коштів, структуру поточних витрат, тривалість будівельно-монтажних робіт, структуру та ліквідність активів, дебіторську заборгованість, рівень фінансових ризиків тощо.

Антикризове управління є частиною загальної стратегії суб'єкта господарювання, воно передбачає розробку системи попередньої діагностики загрози банкрутства. Які формують механізм фінансового оздоровлення суб'єкта господарювання і забезпечують його вихід із кризового стану. Однією зі складових політики антикризового управління є методичне забезпечення діагностики

кризового стану та загрози банкрутства, яке включає різні підходи та інструменти проведення діагностики.

Важливою передумовою застосування правильних антикризових заходів є ідентифікація глибини фінансової кризи. Розрізняють три фази кризи:

- фазу, яка безпосередньо не загрожує функціонуванню підприємства (за умови переведення його в режим антикризового управління);
- фазу, яка загрожує подальшому існуванню підприємства і потребує негайного проведення фінансової санації;
- кризовий стан, який не сумісний з існуванням підприємства і призводить до його ліквідації.

Ідентифікація фази фінансової кризи є необхідною умовою подолання економічної кризи. Одним із засобів подолання кризи та банкрутства підприємства є фінансова санація. Термін санація походить від лат. вапаге - оздоровлення, видужання. Це максимум заходів, спрямованих на запобігання банкрутства промислових, торгових, банківських монополій. Санація здійснюється:

- шляхом об'єднання підприємства, яке перебуває на межі банкрутства, з потужнішою компанією;
- за допомогою випуску нових акцій або облігацій для мобілізації грошового капіталу;
- шляхом збільшення банківських кредитів і надання урядових субсидій;
- через перетворення короткострокової заборгованості на довгострокову;
- за допомогою повної або часткової купівлі державою акцій підприємства, що перебуває на межі банкрутства.

Санація – це сукупність усіх заходів, які спроможні привести підприємство до фінансового оздоровлення; система фінансово-економічних, виробничо-технічних, організаційно-правових та соціальних заходів, спрямованих на досягнення чи відновлення платоспроможності підприємства-боржника в довгостроковому періоді.

Метою фінансової санації є покриття поточних збитків та усунення причин їхнього виникнення, поновлення або збереження ліквідності та платоспроможності

підприємства, скорочення всіх видів заборгованості, поліпшення структури оборотного капіталу та формування фондів фінансових ресурсів, необхідних для проведення санаційних заходів виробничо-технічного характеру.

Однак перелік санаційних заходів ще не означає оздоровлення та повного виходу підприємства з фінансової кризи. Взагалі наслідки кризи найчастіше пов'язані з двома факторами: її причинами і можливістю управління процесами кризового розвитку.

Політика антикризового управління суб'єктом господарювання в разі загрози банкрутства повинна передбачати виконання таких заходів:

- визначення масштабів кризового стану, виявлення яких пов'язане з аналізом відхилень від нормального розвитку фінансової діяльності;
- дослідження основних факторів, що зумовлюють кризовий розвиток;
- здійснення постійного моніторингу фінансової діяльності суб'єкта господарювання з метою виявлення різних ознак кризових явищ;
- формування системи цілей виходу суб'єкта господарювання з кризового стану, що відповідають його масштабам;
- вибір і використання діючих моделей, здатних поновити платоспроможність та відновити рівновагу – цьому напряму антикризової політики приділяється першочергова увага;
- вибір ефективних форм санацій та їх обґрунтування;
- контроль за результатами розроблених заходів, спрямованих на виведення суб'єкта господарювання з кризи.

У фазі кризи необхідно прагнути до стабілізації їхнього фінансово-економічного стану, тому першорядного значення набуває підтримка платоспроможності підприємства та забезпечення стабільного становища. Виявлення несприятливих тенденцій розвитку підприємства з метою своєчасної санації та запобігання банкрутству, а також його передбачення, є найважливішим завданням.

Для виходу з кризового стану на цих підприємствах можуть бути запропоновані найрізноманітніші методи аналізу, прогнозування та моделювання, нині їх налічується близько 300. Моделювання є найуніверсальнішим методом

будь-якого дослідницького процесу. Моделювання процесу санації підприємства передбачає можливості впливу всіх чинників – зовнішніх та внутрішніх за прогнозування економічної ситуації на конкретному підприємстві з урахуванням його галузевої специфіки. Велике значення при цьому надається стратегічному управлінню, органічною частиною якого є складання прогнозів.

Дослідження стану внутрішнього середовища підприємства – необхідний етап процесу прогнозування, оскільки дає можливість визначити наявність кризової ситуації, але слід зазначити, що на господарську діяльність підприємства можуть впливати численні та різноманітні чинники. Проведений кількісний і якісний економічний аналіз підприємства дає змогу отримати достатню картину, на базі якої ухвалюються подальші рішення.

Проблема кризи та банкрутства підприємства має не тільки локальний, а й загальнодержавний характер, тому що в банкрутстві не зацікавлений жоден суб'єкт. У світовій практиці проводяться дослідження на прикладі підприємств із розвинутою ринковою економікою. Економічна теорія запропонувала низку моделей прогнозування фінансово-економічного стану та банкрутства підприємства, серед яких найвідоміші моделі:

- Альтмана (США);
- Охе – Вербаєра (Бельгія);
- Кізі – Мак Гуїннеса (Велика Британія);
- Охе – Джуса – Де Воса (Бельгія).

Для фінансово-економічної діагностики діяльності підприємства у світовій практиці використовують різні методи, серед яких, на думку фахівців, доцільно застосувати найпростіший експрес-аналіз ризику банкрутства підприємства (про що йшлося вище).

Найчастіше для прогнозування ймовірності банкрутства використовують аналітичну модель Альтмана, розроблену в 60-ті роки відомим західним економістом Е. Альтманом, - алгоритм інтегральної оцінки загрози банкрутства суб'єкта господарювання, що ґрунтується:

- на комплексному обліку найважливіших показників, що діагностують кризовий стан;

- аналізі поточної та прогнозуванні майбутньої платоспроможності;
- застосуванні двох показників: коефіцієнтів поточної ліквідності та забезпеченості власними коштами, які розраховуються за даними квартальних і річних балансів.

Водночас безпосереднє використання світових моделей у повсякденній практиці українських підприємств без пристосування їх до специфіки конкретних галузей національної економіки, може призвести до значних помилок. Так, спроба використати модель Альтмана у вітчизняній практиці натрапила на певні труднощі. Моделі, які використовують західні економісти, не відповідають економічним умовам України.

Для таких умов фахівці відносять:

- інформаційну закритість підприємств;
- особливості оподаткування, які примушують підприємців спотворювати справжні результати своєї діяльності;
- інші умови фондомісткості та енергоємності виробництва;
- інший рівень продуктивності праці тощо. Перераховані особливості українського простору не дають можливості повною мірою використовувати моделі американського дослідника Е. Альтмана, оскільки перенесення американської практики в умови ринку України не забезпечує всебічної оцінки фінансового стану підприємства та призводить до значних відхилень прогнозу від реальності.

Напрацьований у 90-ті роки український досвід фінансово-економічної діагностики підприємств насамперед виходив із нестабільності оцінки варіації таких показників, як суми прибутку, що залишається в розпорядженні підприємства (чистого прибутку), виручки від реалізації, витрат на виробництво та реалізації продукції, величини оборотного капіталу підприємства.

На практиці ознаки спаду часто виявити набагато легше, ніж причини, що лежать у його основі. Набір цих ознак може бути унікальним для кожної компанії, проте можна виокремити найбільш характерні та поширені:

- падіння прибутковості, яке відображається в зниженні прибутку до оподаткування, або як процента від продажу, або зниженні ROI (прибутку на капіталовкладення);

- падіння питомого обсягу продажу порівняно з тим, що в галузі; цей показник може вимірюватися в продажу на одного працівника, продажу на квадратний метр площі, на одиницю виробничих потужностей;

- зростання рівня фінансової залежності у зв'язку із заборгованістю, яка постійно зростає;

- проблеми ліквідності в поточних і термінових показниках, а також проблеми із запасами, дебіторами і кредиторами;

- зменшення частки ринку, що свідчить про те, що компанія на цьому ринку неконкурентоспроможна.

Наявність різноманітних методик діагностики кризових явищ суб'єктів господарювання зумовлює потребу та доцільність їх системної класифікації, яка надасть можливість об'єднати різні методи в окремі групи, визначити спільні проблеми та недоліки, притаманні окремим авторським розробкам.

Багато сучасних українських підприємств перебувають у кризовому стані, який вимагає впровадження антикризових заходів, а наука і практика антикризового управління нині перебувають у стадії початкового розвитку. Антикризове управління як новий тип менеджменту базується на передбачанні появи кризових ситуацій, пом'якшенні протікання і наслідки криз у господарській діяльності підприємств.

Проте успіхи та невдачі українських, а також пострадянських підприємств слід розглядати як результат взаємодії низки чинників:

- зовнішніх (попит на ринку послуг, рівень доходів населення, стан науки, техніки тощо);

- внутрішніх (стратегія підприємства, принципи його діяльності, ресурси, їхнє використання, маркетинг та ін.).

Здатність підприємства пристосуватися до змін технологічних, економічних і соціальних чинників – гарантія не тільки його виживання, а й успішної діяльності.

Вивчення теоретико-методологічних засад антикризового управління свідчить, що у практиці діагностики кризового стану вітчизняних підприємств практично немає моделей прогнозування, які враховують національну специфіку. Отже, для ефективного впливу на процеси фінансово-економічної діяльності підприємств необхідно в господарській алгоритм їхньої діяльності ввести сучасні механізми, які включають систему показників, що найбільш повно та адекватно відображають фінансове становище суб'єктами господарювання. Для розвитку вітчизняних підприємств у сучасних умовах дуже важливим є знання про кризу, її характер, можливі вияви в життєдіяльності окремого підприємства. Це вимагає знань про процеси антикризового управління. Поглиблення знань про технології підвищує ефективність управління, що сприяє стабільнішому розвитку вітчизняних підприємств.

Таким чином, для підприємств, незалежно від їхньої форми власності, формування системи антикризового управління має першочергове значення, адже вона визначає життєздатність, стійкість та рівновагу підприємства, формує фінансову стабільність, спрямовану на досягнення економічних результатів.

1.3. Показники, що характеризують сталий розвиток підприємства

Сталий розвиток підприємства проявляється через поліпшення параметрів виробничих або бізнес-процесів чи управління ними, внаслідок чого підвищується ефективність діяльності підприємства у поточному періоді порівняно з базовим. За В. Парето про ефективний розвиток підприємства можна говорити тоді, коли значення усіх цільових показників не погіршуються. А значення хоча би одного із них поліпшується за певний проміжок часу, або ж передбачається компенсація погіршення значень одних цільових показників, за рахунок поліпшення інших [13].

Достовірну та адекватну на сьогоднішній день оцінку сталості і формування вектора ефективного розвитку підприємства необхідно проводити за допомогою механізму організаційно-економічних заходів, що включають аналіз і оцінку п'яти видів ефективності діяльності підприємства (фінансова, маркетингова, виробнича,

інноваційна, соціальна) та сприяють своєчасному виробленню та прийняттю ефективних управлінських рішень по кожному з даних напрямків у комплексі.

На нашу думку, необхідно розробити алгоритм комплексної оцінки сталого розвитку підприємства, який дасть наочне уявлення про основні кроки, етапи оцінки і про взаємозв'язок компонентів ефективного функціонування підприємства. Запропонований алгоритм дозволить уніфікувати підходи до оцінки ефективного розвитку підприємства, врахувати всі функціональні складові та направити підприємство на досягнення бажаних виробничих, фінансових та економічних результатів, наслідком яких буде досягнення комплексного розвитку підприємства в перспективі.

В основі алгоритму комплексної оцінки сталого розвитку пропонуємо виділити чотири поступових етапи, кожен з яких доповнюватиме попередній, що в результаті, дасть змогу отримати об'єктивну оцінку рівня сталого розвитку підприємства. Для того, щоб методично правильно провести оцінку сталого розвитку підприємства, доцільно виділити наступні етапи даного алгоритму:

Етап 1 – підготовка до оцінки.

Етап 2 – збір джерел інформації за період, що аналізується.

Етап 3 – комплексна оцінка сталого розвитку за допомогою інтегрального показника.

Етап 4 – оформлення результатів комплексної оцінки.

Реалізація комплексної оцінки сталого розвитку підприємства починається з підготовчого етапу, в рамках якого визначаються цілі оцінки, основні функціональні складові сталого розвитку та формується система основних показників оцінки. Визначення мети оцінки сталого розвитку підприємства виконує важливу оцінку – відстежує ступінь адаптації підприємства до навколишнього середовища, тобто допомагає виявити доцільність продовження здійснення намічених стратегічних заходів протягом терміну реалізації стратегічного плану.

При формуванні системи показників, що розглядаються в якості параметрів, що відображають цілі формування і обробки інформаційних масивів дослідження, слід дотримуватися таких вимог [9]:

- обрані показники повинні кількісно або якісно висловлювати цілі, поставлені в рамках розв'язуваної управлінського завдання;
- сформованість сукупності показників повинна відображати функціонування всіх основних підсистем підприємства;
- використовувана система показників повинна бути придатна для проведення моніторингу та вимірювання результатів, щоб забезпечити можливість своєчасного виявлення проблем, які потребують управлінського втручання і здійснення коригування цілей у разі їх недосяжності;
- використовувані показники повинні бути порівняні, щоб забезпечити адекватне порівняння аналогічних об'єктів управлінського впливу – підприємств та їх підрозділів, бізнес-одиниць і бізнес-процесів;
- сформовані показники повинні розраховуватися на базі обов'язкової для підприємства – економічні, фінансові і статистичні показники. В основному вони містяться в бухгалтерській, статистичній звітності. Також важливо своєчасно отримати дані про зовнішнє середовище функціонування підприємства.

На третьому етапі проводимо безпосередню оцінку сталого розвитку, яка складається з трьох стадій:

- розрахунок локальних показників оцінки кожної з функціональних складових ефективного розвитку підприємства;
- розрахунок інтегрального показника за функціональними складовими ефективного розвитку підприємства;
- розрахунок комплексного інтегрального показника оцінки сталого розвитку підприємства. Зведення ряду показників в єдиний інтегральний показник дозволяє визначити відмінність досягнутого стану від бази порівняння в цілому та по групі обраних підприємств за аналізований період часу.

Провівши оцінку рівня сталого розвитку підприємства доцільно перейти до наступного етапу – оформлення результатів комплексної оцінки. На даному етапі необхідно провести детальний аналіз результатів оцінки рівня сталого розвитку підприємства та виявити динаміку сталого розвитку за певний період часу.

Об'єктивна динаміка комплексного інтегрального показника дозволяє приймати обгрунтовані рішення, пов'язані з ефективністю і сталим розвитком

промислового підприємства, а також використовувати його в якості рейтингової оцінки для порівняння діяльності промислових підприємств.

Для вітчизняної промисловості характерним є застосування груп показників використання матеріальних, енергетичних, трудових і фінансових ресурсів, завантаження обладнання та ефективності господарської діяльності. Натомість у ринковій економіці інформаційним джерелом для прийняття управлінських рішень є не лише показники загальної внутрішньовиробничої звітності, але і особливості співпраці з ринком. Тобто до числа таких цільових показників крім економічних (рентабельність, прибутковість тощо), повинні входити й такі показники, як задоволення потреб і очікувань споживачів, удосконалення системи корпоративного управління, мотивування персоналу підприємства, поліпшення бізнес-процесу, задоволення потреб та інтересів акціонерів тощо [55].

Під час оцінювання діяльності підприємства за П. Друкером [22] основну увагу варто звернути на показники товарообігу, наданих послуг, виробничого процесу, маркетингової діяльності, обслуговування, впровадження технологій, підготовки та навчання кадрів.

Збалансована система показників Нортон-Каплана [36] часто є основою для побудови різноманітних методик оцінювання діяльності підприємств. Ця система дає змогу поєднати фінансові та нефінансові індикатори у певних сферах (фінанси, споживачі, бізнес-процеси, кадровий потенціал) та являється інструментом стратегічного управління підприємством. Інша система показників – передбачає побудову піраміди індикаторів, які розгалужуються за усіма сферами діяльності, враховуючи взаємозв'язки та взаємовпливи. У цій системі використовують дві категорії показників: цільові (визначають керівники вищого рівня управління відповідно до обраних стратегій розвитку) та функціональні (показники, які істотно впливають на досягнення цільових показників) [40; 80]. Існують також інші системи оцінювання (система Мейсела, піраміда ефективності тощо) котрі часто повторюють одна одну [77].

Як показують результати дослідження літературних джерел за проблемою, не існує єдиного підходу щодо побудови систем індикаторів. До того ж основні

розбіжності стосуються структурованості систем індикаторів, кількісного переліку, зв'язку зі стратегією розвитку, інформаційного наповнення тощо.

Наприклад, у США існує близько 2000 різних показників діяльності підприємств, натомість для аналізу фінансового стану підприємств використовують близько 200 показників [19].

У загальному розуміння показник – це свідчення, доказ, ознака чого-небудь; наочні дані про результати якоїсь роботи, якогось процесу; дані про досягнення у чому-небудь; дані, які свідчать про кількість чого-небудь [53]. За іншими визначеннями показник – кількісна характеристика певної властивості соціально-економічних об'єктів та процесів [42]; якісна величина, що є результатом розрахунків чи вимірювання [26]. Отже, економічні показники являють собою систематизовану та згруповану за певними принципами економічну інформацію.

Щодо категорії «індикатор», то в [70; 28; 31] він трактується як цифровий показник зміни економічної величини, що використовується для обґрунтування економічної політики, спрямованості розвитку економічних процесів та оцінювання їх результативності. Індикатор – орієнтований економічний показник, що дає змогу певною мірою передбачити, в якому напрямі варто очікувати розвиток економічних процесів [29].

У результаті дослідження термінів «показник» та «індикатор» виникає необхідність уточнення змісту цих категорій, їх взаємозв'язків та встановлення умов застосування цих категорій в межах управління розвитком підприємств. Проведені дослідження дають змогу стверджувати, що «показник» потрібно розглядати як кількісний вимірник стану, розвитку певного об'єкта (суб'єкта), процесу чи явища. Показники можуть бути індикаторами тоді, коли за їх допомогою відслідковують та аналізують тенденції зміни різних сфер діяльності підприємства. Тобто, із великої кількості показників вибирають ті, які є пріоритетними та відображають стан і динаміку основних напрямків діяльності. Отже, індикаторами можна вважати ключові показники, що систематично відстежуються, оцінюються, аналізуються, які дають змогу прогнозувати та відображати тенденції розвитку підприємства.

Загалом основні показники можна групувати за такими напрямками діяльності підприємства:

- виробництво і освоєння нових видів продукції; матеріально-технічне забезпечення;
- праця і соціальний розвиток;
- інвестування;
- фінанси тощо.

Крім того, показники можна класифікувати ще за такими ознаками, як економічний зміст, економічне призначення, спосіб відображення властивостей предмету дослідження тощо [69]. Розрізняють також за часовим горизонтом стратегічні та оперативні показники. Для стратегічних характерним є відбиття стратегічної сутності, а для оперативних – будь-яка сфера діяльності підприємства.

Системи індикаторів можна умовно поділити на діагностичні та інтерактивні. До того ж діагностичні системи забезпечують функціонування підприємств та потребують постійної уваги з боку менеджерів, а інтерактивні – вимагають пильної та систематичної участі персоналу системи менеджменту, постійного навчання та самовдосконалення працівників, контролювання. На підприємстві повинні використовуватись системи двох типів: діагностичні – в організаційно-запрограмованих сферах, та інтерактивні – у нестандартних незапрограмованих сферах. Діагностичні системи ґрунтуються на чітко визначених принципах: врахування кількісних критеріїв діяльності підприємства, закріплення відповідальних осіб за досягнення конкретних індикаторів, забезпечення опису взаємозв'язків між індикаторами, доступність збирання інформації стосовно індикаторів тощо. Інтерактивні системи, як правило, пов'язані із нефінансовими показниками, що призводить до додаткових затрат ресурсів, часу та зусиль для збирання інформації, аналізування тощо на відміну від фінансових показників, які достатньо повно представлені у стандартній статистичній звітності підприємств [72].

Дослідження показали, що до основних принципів формування системи показників оцінювання сталого розвитку підприємств потрібно зарахувати [36; 37; 40]:

- зв'язок індикаторів зі стратегією розвитку підприємства у довгостроковій перспективі;

- релевантність (індикатори повинні чітко відображати головну мету і підпорядковані їй компліментарні цілі розвитку підприємства);

- цілісність охоплення усіх сфер діяльності підприємства та усіх ієрархічних рівнів управління, необхідність урахування як фінансових, так і нефінансових індикаторів;

Інтегрованість у систему менеджменту підприємства та інформаційна доступність індикаторів для усіх менеджерів;

- інформаційна прозорість, наочність та доступність індикаторів (у систему входять такі показники, які можна відстежувати і які не потребують значних коштів щодо їх формування, а також є простими для аналізу і зіставлення даних);

- взаємоузгодженість, взаємозалежність та збалансованість індикаторів;

- формальне представлення та кількісне вираження значень індикаторів (розрахунок числових значень індикаторів за однозначними алгоритмами без жодних суб'єктивних оцінок, переведення якісних значень у кількісну шкалу на підставі теорії нечітких множин і формування лінгвістичних змінних);

- обмеженість кількості індикаторів (не більше 25).

Як зазначається нище сукупність взаємопов'язаних економічних показників, за допомогою яких можна отримати вичерпну кількісну та якісну інформацію про діяльність та розвиток підприємства, утворює систему економічних показників. Формування та впровадження такої системи сприяє обґрунтованому плануванню, дієвому контролюванню та оперативному регулюванню розвитку підприємства.

Таблиця 1.2 – Групи показників оцінювання сталого розвитку підприємства

| Група | Показники | Автори |
|---------------------------|---|---|
| 1 | 2 | 3 |
| 1. Показники ефективності | <ul style="list-style-type: none">- прибуток;- витрати підприємства;- відносне вивільнення оборотних коштів;- продуктивність праці (виробіток);- обсяг виробництва продукції (валовий дохід); | С. Покропивний; О. Павловська, Н. Притуляк, Н. Невмержицька; О. Кузьмін, М. Тимошук; М. Коробов; О. Мельник; |

| Група | Показники | Автори |
|-------------------------------|---|---|
| 1 | 2 | 3 |
| | <ul style="list-style-type: none"> - рентабельність продукції; - коефіцієнт оборотності активів; - фондівдача (капіталовіддача); - коефіцієнт котування акцій; - інші. | А. Загородній |
| 2. Показники продукції | <ul style="list-style-type: none"> - інтегральний показник якості продукції; - стадія життєвого циклу; - екологічність; - технологічність; - ресурсомісткість (фондомісткість); - інноваційність; - лідерство; - питома вага продукції на експорт; - структура асортименту продукції; - коефіцієнт оновлення асортименту продукції; - інші. | О. Кузьмін, М. Тимошук; М. Білик. |
| 3. Показники ресурсів: | | |
| матеріальних | <ul style="list-style-type: none"> - коефіцієнт придатності основних засобів; - коефіцієнт оновлення основних засобів; - питома вага активної частини основних засобів; - питома вага матеріальних витрат в операційних витратах; - матеріаловіддача; - інші. | О. Кузьмін, М. Тимошук; Л. Тимофєєва; Н. Горицька. |
| фінансових | <ul style="list-style-type: none"> - інтегральний показник фінансового стану підприємства; - інтегральний показник ймовірності банкрутства; - коефіцієнт автономії; - коефіцієнт структури залученого капіталу; - співвідношення позикових та власних коштів; | О. Кузьмін, М. Тимошук; О. Павловська, Н. Притуляк, Н. Невмержицька; М. Коробов; Б. Андрушків; І. Алексєєв. |
| | <ul style="list-style-type: none"> - коефіцієнт маневреності власних коштів; - коефіцієнти ліквідності; - коефіцієнт заборгованості; - коефіцієнт фінансової стійкості; - коефіцієнт оборотності власного капіталу; - коефіцієнт структури залученого капіталу; - співвідношення позикових та власних коштів; - коефіцієнт маневреності власних коштів; - коефіцієнти ліквідності; - коефіцієнт заборгованості; - коефіцієнт фінансової стійкості; - коефіцієнт оборотності власного капіталу; - інші. | |

| Група | Показники | Автори |
|------------------------------------|--|--|
| 1 | 2 | 3 |
| трудових | <ul style="list-style-type: none"> - інтегральний показник якості персоналу (інтелектуальна складова); - рівень мотивування; - рівень кваліфікації працівників; - показники чисельності і структури персоналу; - фондоозброєність праці; - середній тарифний розряд; - інші. | О. Кузьмін, М. Тимошук; В. Герасимчук; Р. Фещур, І. Олексів; О. Мельник; Г. Захарчин. |
| енергетичних | <ul style="list-style-type: none"> -енергоємність продукції; -інші. | О. Кузьмін, М. Тимошук. |
| Інформаційних | -інтегральний показник інформаційного забезпечення; | С. Ілляшенко. |
| нематеріальних | <ul style="list-style-type: none"> - імідж підприємства; - рівень партнерських відносин; - рівень лояльності споживачів; - капітал торгової марки; - інтелектуальний потенціал підприємства; - інші. | О.Кузьмін, М. Тимошук. |
| 4.Показники операційної діяльності | <ul style="list-style-type: none"> - коефіцієнт відтвореності технологічного процесу; - питома вага операційних витрат у загальному обсязі доходу від реалізації продукції; - загальне обертання капіталу; - обертання власного капіталу; - рівень досягнення бюджетної ділової активності підприємства; - адаптація підприємства до структурних зрушень на ринку. - | О.Кузьмін, М. Тимошук; О. Павловська, Н. Притуляк, Н. Невмержицька. Експрес-діагностика; М. Чумаченко; О. Мельник; Ж. Поплавська. |
| 5.Показники системи менеджменту | <ul style="list-style-type: none"> - рівень менеджменту персоналу; - інтегральний коефіцієнт якості корпоративного управління; - коефіцієнт ділової активності; - рівень організації праці; - рівень маркетингового управління підприємством; - інші. | О. Кузьмін, О. Муқан; О. Мельник; R. Zuber; Є. Крикавський. |
| 6.Показники рівня розвитку | <ul style="list-style-type: none"> - частка ринку (питома вага товарів підприємства на зовнішньому та внутрішньому ринках); - частка сертифікованих на відповідність міжнародним стандартам видів продукції підприємства; - індекс цінової конкурентоспроможності; - наукоємність продукції; - рівень задоволення потреб ринку; - інтегральна оцінка інвестиційної привабливості; - інші. | С. Бестужева; С. Покропивний. |

Кожна з цих груп характеризує певний аспект діяльності підприємства. Так, показники ефективності дають змогу оцінити діяльність підприємства, загалом, а показники продукції показують її якість, стадії життєвого циклу, інноваційність тощо. Показники ресурсів характеризують усі наявні ресурси на підприємстві та ефективність їх використання. Показники операційної діяльності, системи менеджменту та рівня розвитку підприємств розкривають рівень управління підприємством тощо.

На основі проведеного аналізу існуючих в літературі підходів до оцінювання діяльності підприємств та рівня сталого розвитку, та за результатами здійснених досліджень Самуляк В.Ю. [50] сформував систему факторних оцінок рівня сталого розвитку підприємств, яка містить три цільові групи.

У першу групу входять показники, які характеризують стан сталого розвитку підприємства на основі витрат ресурсів. У другій групі містяться показники продукції, до складу третьої групи входять показники економічної ефективності, які описують рентабельність, виробіток на одного працівника, обсяг продаж, темп приросту валового доходу та капіталовіддачу (таблиця 1.3).

Таблиця 1.3 – Система факторних оцінок рівня сталого розвитку підприємства

| 1. Показники використання ресурсів (R) |
|---|
| 1.1. Фінансові R1. Інтегральний показник фінансового стану підприємства R2. Інтегральний показник ймовірності банкрутства |
| 1.2. Основні засоби R3. Показник придатності основних засобів |
| 1.3. Праця (людські) R4. Інтегральний показник якості персоналу (інтелектуальна складова) R5. Рівень мотивування |
| 1.4. Матеріальні R6. Витрати виробництва (середній темп зниження) R7. Питома вага матеріальних витрат в операційних витратах R8. Матеріаловіддача (середній темп приросту) |
| 1.5. Енергетичні R9. Енергоємність продукції (середній темп зміни) |
| 1.6. Інформаційні R10. Інтегральний показник рівня інформаційного забезпечення |

| 2. Показники продукції (P) |
|---|
| P1. Інтегральний показник якості продукції |
| P2. Питома вага продукції на експорт |
| P3. Середній коефіцієнт оновлення продукції |
| 3. Показники економічної ефективності (E) |
| E1. Рентабельність продукції (середній темп приросту) |
| E2. Виробіток на одного працівника (середній темп приросту) |
| E3. Обсяг продажу (середній темп приросту) |
| E4. Середній темп приросту валового доходу |
| E5. Фондовіддача |

На основі проведеного аналізу існуючих в літературі підходів, методів і способів до оцінювання діяльності підприємств, рівня сталого розвитку, та за результатами здійснених досліджень формуємо систему показників визначення і оцінки інтегрального сталого розвитку підприємств, яка містить чотири цільові групи за його видами.

Варто наголосити на необхідності поєднання індикаторів стану і динаміки, тобто обов'язкового включення у систему індикаторів показників динаміки (табл. 1.4).

Таблиця 1.4 – Показники комплексної оцінки сталого розвитку підприємства

| Види розвитку | Показники, що характеризують рівень розвитку | Спосіб розрахунку |
|--|--|---|
| 1 | 2 | 3 |
| Показники економічного розвитку підприємства | Фондовіддача | Обсяг випуску продукції/Середньорічна вартість основних фондів |
| | Матеріаломісткість | Сума матеріальних витрат/Вартість виробленої продукції |
| | Коефіцієнт оборотності активів | Чиста виручка від реалізації продукції/ Середньорічна вартість активів |
| | Продуктивність праці | Обсяг виготовленої продукції/ Чисельність працівників (робітників) |
| | Коефіцієнт платоспроможності | Зобов'язання підприємства/ Активи підприємства |
| | Коефіцієнт абсолютної ліквідності | Грошові кошти і короткострокові фінансові вкладання/ Короткострокові зобов'язання |
| | Рентабельність продажу | Прибуток (збиток) до оподаткування / Чистий дохід |

| Види розвитку | Показники, що характеризують рівень розвитку | Спосіб розрахунку |
|---|--|--|
| 1 | 2 | 3 |
| | Рентабельність активів | Прибуток (збиток) до оподаткування / Середня вартість сукупного капіталу |
| Показники соціального розвитку підприємства | Середньомісячна заробітна плата | Фонд оплати праці/ (Чисельність працівників*12 місяців) |
| | Рівень оплати праці за 1 людино-годину | Чистий дохід/ Фонд робочого часу |
| | Рівень кваліфікації працівників | Оперативна звітність |
| | Рівень відповідності працівників займаючим посадам | Оперативна звітність |
| Показники екологічного розвитку підприємства | Коефіцієнт екологічної чистоти продукції | Оперативна звітність. Оцінка експертів |
| | Штрафи за порушення екологічного законодавства | Оперативна звітність |
| | Екологічні збори за забруднення навколишнього середовища | Оперативна звітність |
| | Енергоємність виробництва | Обсяг витрат паливно-енергетичні ресурси/ Обсяг виготовленої продукції |
| | Витрати на придбання енергії для власних потреб | Фінансова звітність |
| Показники інноваційного розвитку підприємства | Коефіцієнт оновлення | Вартість оновлених виробничих засобів/Загальна вартість основних виробничих засобів на кінець року |
| | Фондоозброєність | Середньорічна вартість основних виробничих засобів/Середньоспискова чисельність робітників |
| | Механоозброєність | Середньорічна вартість машин та устаткування/Чисельність робітників |
| | Коефіцієнт механізації та автоматизації виробництва | Обсяг продукції виготовленої за допомогою машин і устаткування/Обсяг виготовленої продукції |

Інтегральна оцінка рівня сталого розвитку підприємства матиме такий вигляд:

$$P = \frac{1}{n} * \sum_{j=1}^n a_j * \frac{P_j^0}{P_j^*} \quad (0 < a_j \leq 1); \quad (1.1)$$

де n – кількість складових розвитку підприємства;

a_j – коефіцієнт вагомості j -ї складової розвитку підприємства;

P_{jo} – рівень реалізації j -ї складової розвитку підприємства;

P_j^* – еталонна оцінка j -ї складової розвитку підприємства.

Шкала оцінювання рівня розвитку підприємства наведена у табл. 1.5.

Таблиця 1.5 – Шкала оцінювання рівня розвитку підприємств (P)

| Кількісні межі зміни | Якісні оцінки |
|----------------------|---------------|
| 1 | 2 |
| [0,7;1] | Високий |
| [0,5;0,7] | Відповідний |
| [0;0,5] | Обмежений |

Розроблений підхід до оцінювання рівня сталого розвитку підприємств відзначається обґрунтованістю і доступністю. Використовуючи розроблену нами методику комплексної оцінки сталого розвитку підприємства розробимо комплекс необхідних заходів та пропозицій щодо удосконалення сталого розвитку підприємства. Обґрунтуємо недоліки господарської діяльності підприємства та можливий потенціал його подальшої господарсько-виробничої діяльності.

1.4 Методи формування стратегії сталого розвитку підприємства

Процвітання економіки України залежить від ефективної діяльності та розвитку вітчизняних підприємств. В умовах європейської інтеграції виникає необхідність у вдосконаленні і адаптації напрацьованих наукових результатів та практичних підходів для визначення і забезпечення ефективного розвитку суб'єктів господарювання (підприємства).

Трансформаційні процеси в національній економіці, що спричинили кардинальні зміни умов господарювання на всіх її рівнях, значно розширили поле та наповнили новим змістом економічну діяльність. Докорінно змінюється цільова

орієнтація, предмет і метод діагностики та економічного аналізу діяльності всіх структурних ланок національної економіки країни. Практична необхідність вивчення кон'юктури ринку, факторів зовнішнього і внутрішнього економічного середовища підприємств та їх адаптивності, оцінки потенційної прибутковості і ступеня підприємницького ризику суттєво впливають на методикау і організацію аналітичних досліджень.

Використовувана в сучасних умовах традиційна модель комплексного аналізу та діагностики підприємницького аналізу потребує реконструкції у відповідності з його новою функціональною роллю. Мова йде не про зниження функціональної ролі діагностики та економічного аналізу як самостійної функції управління, а лише про зміну їх цільової орієнтації в рамках оптимальної організаційної моделі стратегічного управління, що потребує вивчення зарубіжного і вітчизняного досвіду у цій сфері.

Серед якісно оновлених напрямків і функцій управлінської діяльності є концепція економіко-аналітичної діагностики, яка знайшла широке застосування в країнах з розвиненими відносинами і має значні перспективи розвитку в Україні.

Відтак, діагностика підприємства – це метод аналізу стану внутрішнього середовища організації, встановлення проблем та вузьких місць, які спричиняють відхилення та деформації об'єкта від норми чи цілі, виявлення потенційно сильних та слабких сторін, що впливають на реалізацію ефективності стратегії організації [92, с. 9].

Відобразимо процес формування стратегії схематично (рис. 1.5).

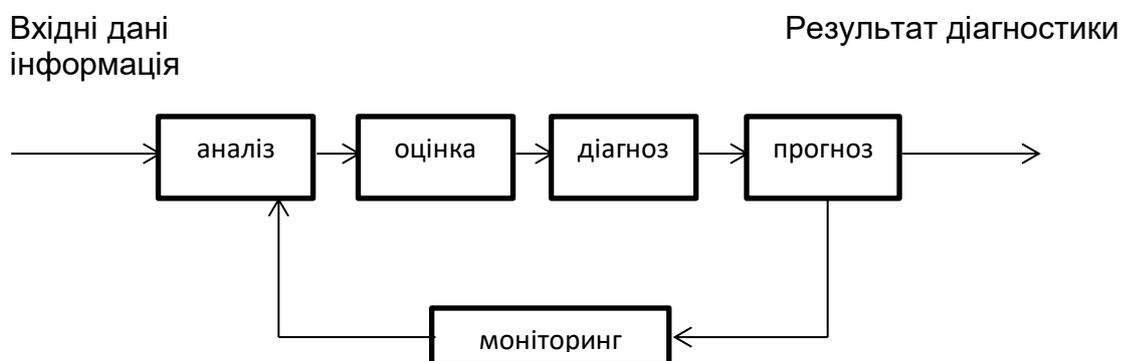


Рисунок 1.5 – Схема здійснення процесу формування стратегії

Центральне місце в процесі формування стратегії відведено аналізу, оцінці, діагнозу та прогнозуванню майбутнього стану об'єкта.

Залежно від того, яка інформація використовується, методи формування стратегії розділяються на кількісні й методи експертної оцінки. В основі застосування кількісних методів лежить визначення кількісних показників, що певним чином характеризують діяльність підприємства і досягнуті результати. Вибір кількісних параметрів залежить від виду і напряму економічної діагностики, а також від специфіки підприємства.

Серед найбільш розповсюджених кількісних методів формування стратегії можна виділити наступні:

Статистичні методи – передбачають аналіз первинної інформації за допомогою її узагальнення шляхом визначення відносних і середніх величин, індексів, а також показників, що характеризують ряди динаміки (темпи проросту, зростання, абсолютне значення одного відсотка та ін.). Найчастіше при проведенні діагностики вдаються до визначення відносних величин (коефіцієнтів), а також показників структури, що характеризують стан підприємства. Визначення показників за певний період дає змогу оцінити тенденції розвитку підприємства, що особливо важливо при оцінці його фінансового стану.

Методи економічного (факторного) аналізу – передбачають пояснення змін результативних показників факторних. Встановлення зв'язку між змінами показників дозволяє відповісти на запитання: вплив яких факторів обумовив зміни показників, що характеризують поточний стан підприємства? До найбільш розповсюджених методів факторного аналізу слід віднести балансовий метод, а також багатофакторні мультиплікативні моделі, що дають змогу врахувати вплив змін багатьох факторів на зміну результативних показників. Головний недолік цієї групи полягає в тому, що їх застосування дозволяє пояснити причини змін показників, але не дає змогу оцінити наслідки.

Методи фінансового аналізу – застосовуються для аналізу фінансового стану підприємства і обґрунтування рішень для забезпечення його покращення. Найбільш розповсюдженими методами цієї групи можна вважати:

R-аналіз (аналіз за допомогою фінансових коефіцієнтів) що передбачає визначення показників, які характеризують ліквідність, прибутковість і структуру капіталу підприємства, а також оборотність його активів.

Методи інтегральної оцінки фінансового стану підприємства – дозволяють оцінити фінансовий стан підприємства на основі визначення інтегральних показників. При цьому показники, що поєднуються в інтегральному, відбивають вплив певних факторів на фінансовий стан і обираються підприємством з урахуванням специфіки діяльності. Одним з важливих варіантів узагальнення показників фінансового стану є застосування середньої геометричної

$$I_{\text{фс}} = \sqrt[n]{X_1 * X_2 * \dots * X_n} \quad (1.2)$$

де $X_1, X_2 \dots X_n$ – значення показників, що характеризують фінансовий стан підприємства;

n – кількість показників.

Для узагальненої оцінки фінансового стану підприємства можуть також використовуватись методи кореляційного і регресійного аналізу.

Методи діагностики банкрутства – застосовують з метою встановлення вірогідності банкрутства підприємства. Найбільш розповсюдженим є застосування емпіричних моделей, які дозволяють оцінити ймовірність банкрутства на основі врахування фінансових результатів підприємства, співвідношення активів та зобов'язень, структури капіталу та інших факторів. Найбільш відомою серед таких моделей є модель Альтмана.

Методи визначення вартості підприємства (методи оцінки бізнесу) – застосовують для діагностики вартості підприємства. Залежно від принципів, покладених в основу визначення вартості, методи оцінки поділяються на три підходи:

Доходний підхід – застосовується для підприємств, що демонструють зростання фінансових результатів, є перспективними і мають стратегічні переваги. Вартість таких підприємств визначається на основі прогнозування і дисконтування

грошових потоків за певний період. Логіка застосування доходного підходу ґрунтується на тому, що вартість підприємства визначається з урахуванням поточної вартості майбутніх грошових потоків, тобто економічних вигод власника.

Порівняльний (ринковий) підхід – передбачає визначення вартості підприємства на основі інформації про угоди щодо продажу аналогічних підприємств. Застосування методів цього підходу можливе лише за умов розвиненого фондового ринку і високої ділової активності його суб'єктів.

Витратний підхід – передбачає визначення вартості підприємства на основі розрахунку ринкової вартості активів з урахуванням зобов'язань на певний момент часу. Він застосовується для визначення вартості підприємств, які припинили свою діяльність і не можуть бути оцінені іншими методами.

Експертні методи застосовують для діагностики стану підприємства у випадках, коли явища або процеси, що розглядаються, не можуть бути оцінені кількісно. Загальною рисою цих методів є те, що основою діагностики є аналіз думок експертів, які залучаються підприємством з урахуванням їх досвіду та компетенції.

До найбільш розповсюджених експертних методів належать SWOT-аналіз, метод Дельфі і «метод мозкового штурму».

SWOT-аналіз – використовується здебільшого у стратегічному плануванні і пов'язаний з визначенням сильних та слабких сторін підприємства, а також можливостей та загроз, що впливають на його діяльність. Основними етапами застосування методу є класифікація факторів, оцінка їх впливу з урахуванням думок експертів, оцінка досягнутих результатів та прийняття рішень щодо посилення позицій підприємства. Метод досить часто застосовується для розробки маркетингових стратегій, оскільки дозволяє оцінити конкурентні переваги підприємства.

Метод Делфі – передбачає прийняття рішень на основі залучення експертів, виявлення їх думок з проблемних питань шляхом анкетування та статистичної обробки результатів.

Основними етапами методу є: визначення завдання експертизи, формування експертної групи, організація і проведення експертизи, обробка результатів і прийняття рішення.

При формуванні групи експертів враховується їх досвід у сфері вирішення родібних проблем і кваліфікація. Опитування експертів проводиться із забезпеченням конфіденційності їх думок. При цьому застосовують заделегідь розроблені анкети.

Важливим етапом методу є оцінка результатів опитування. На основі обробки думок експертів визначається коефіцієнт конкордації, що ілюструє, наскільки оцінки експертів узгоджені між собою. Для визначення коефіцієнту конкордації (W) використовують співвідношення:

$$W = \frac{12 \cdot \sum_{j=1}^m \left[\sum_{i=1}^n x_{ij} - \frac{1}{2} mn + 1 \right]^2}{m^2 n^3 - n}, \quad (1.3)$$

де m – кількість експертів;

n – кількість об'єктів (факторів), що оцінюються;

- оцінка i -го фактора j -м експертом.

Чим ближче значення коефіцієнта конкордації до 1, тим більшу узгодженість думок демонструють експерти.

Однією з переваг методу є широка сфера його застосування: він застосовується не тільки для оцінки економічних явищ і процесів, але й у інших сферах діяльності. Метод «мозкового штурму» - на відміну від попереднього передбачає відкрите обговорення експертами шляхів вирішення абсолютно нових проблем. У процесі обговорення можуть висловлюватися будь які ідеї, які потім допрацьовуються.

Метод «мозкового штурму» не передбачає проведення анкетування та обробки результатів. Головна мета його застосування – запропонувати методи вирішення проблем, з якими підприємство стикається вперше.

Розглянуті методи діагностування дозволять удосконалити стратегію сталого розвитку підприємства.

РОЗДІЛ 2

АНАЛІЗ ЕКОНОМІКО-ФІНАНСОВОГО СТАНУ СТОВ «АГРОФІРМА «ІМ.ДОВЖЕНКА»

2.1. Організаційно-економічна характеристика товариства

Товариство з обмеженою відповідальністю «Агрофірма «ім. Довженка»; скорочено: ТОВ «Агрофірма «ім. Довженка», зареєстроване за адресою: Україна, 38030, Полтавська обл., Миргородський р-н, село Яреськи, вул.Козацький шлях, будинок 29. Номер і дата державної реєстрації: 03770394, дата реєстрації: 30.05.2005 [28].

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

Свою діяльність підприємство здійснює на основі установчого договору та Статуту. Розмір статутного фонду: 36 000 грн [28].

Власником підприємства є ТОВ Фірма «Астарта Київ». У складі агрофірми ім. Довженка працює 8 виробничих підрозділів, а саме: ВП «Агро-Маяк» (директор Олексій Коростиленко), ВП «Балясне» (директор Володимир Шаповал), ВП «Гоголеве» (директор Анатолій Легейда), ВП «Золота гора» (директор Віктор Микитченко), ВП «Орданівка» (директор Віктор Юрченко), ВП ім. Шевченка (директор Петро Хоменко), ВП «Шишацька» (директор Іван Панасенко), ВП «Шишацький комбикормовий завод» (директор Володимир Соляник) [28].

СТОВ «Агрофірма «ім. Довженка» працює за двома напрямками: рослинництво та тваринництво. Згідно КВЕД, основним видом діяльності є 01.50 - Змішане сільське господарство [28].

Згідно статуту СТОВ «Агрофірма «ім. Довженка» Учасники Товариства мають право:

– брати участь в діяльності Товариства, управлінні справами Товариства в

порядку, визначеному в установчих документах;

- вибирати і бути обраними в органи управління Товариства і контролю;
- брати участь у розподілі прибутку Товариства та одержувати його частку (дивіденди);

- одержувати інформацію про діяльність Товариства. На вимогу учасника Товариство зобов'язане надати йому для ознайомлення річні баланси, звіти про фінансово-господарську діяльність Товариства, протоколи ревізійної комісії, протоколи зборів органів управління Товариства тощо;

- передавати свої повноваження іншому учасникові або його представникові;
- вийти в передбаченому установчими документами порядку зі складу Товариства.

Учасники Товариства СТОВ «Агрофірма «ім. Довженка» зобов'язані:

- додержуватися вимог статуту Товариства, виконувати рішення його органів управління;

- вносити внески у розмірі та порядку що передбачені статутом Товариства та законодавством;

- нести інші обов'язки, передбачені законодавством України та статутом Товариства [28].

Учасник Товариства, який систематично не виконує чи неналежно виконує свої обов'язки або своїми діями перешкоджає досягненню мети Товариства, може бути виключений з Товариства на підставі рішення зборів учасників Товариства. При виключенні учасника з Товариства йому виплачується вартість частини майна у порядку і строки передбачені законодавством та статутом.

Учасники Товариства не володіють окремими правами на об'єкти, що входять до складу майна Товариства, в тому числі і на об'єкти власності, внесені учасниками в якості статутного внеску.

Мета діяльності СТОВ «Агрофірма «ім. Довженка» полягає у розвитку аграрного сектору економіки на засадах приватної власності, для отримання прибутку шляхом здійснення виробництва та реалізації сільськогосподарської

продукції (рослинництва), допоміжної продукції, надання окремих видів послуг та ін.

Організаційна структура СТОВ «Агрофірма «ім. Довженка» наведена на рисунку 2.1. Головним центром є центральний офіс, який відіграє важливу роль у господарській діяльності підприємства. В центральному офісі розміщено управління та керівництво сільськогосподарського підприємства, центральні ремонтні майстерні, автопарк, склади. Кожне відділення має свій бригадний центр, де знаходяться керівний персонал відділення, працівники, виробничі та житлові приміщення, культурно-побутові заклади.

Згідно відображеної структури, СТОВ «Агрофірма «ім. Довженка» має лінійно-функціональну організаційну структуру управління. Такий вибір організаційної структури управління є характерним для підприємств, що виробляють однотипну продукцію масового виробництва. Саме таким і є досліджуване товариство.

Отже, організаційна структура СТОВ «Агрофірма «ім. Довженка» є лінійно-функціональною та є найпоширенішим видом структури бюрократичного типу, характеризується великим числом горизонтальних і вертикальних зв'язків і незначною участю низових ланок управління в прийнятті рішень. Керівники при цій системі поділяються на лінійних і функціональних. На нашу думку, така структура є ефективною для досліджуваного підприємства та максимально забезпечує комунікації між підрозділами. Виробнича структура досліджуваного підприємства складається із виробничих підрозділів підприємства (цехів, діляниць, служб), що входять в його склад та взаємодіють між собою.

Для дослідження господарських показників СТОВ «Агрофірма «ім. Довженка» використаємо дані фінансового, статистичного та оперативного обліку підприємства за 2020-2022 рр., а саме:

- форма №1 – «Баланс» (Звіт про фінансовий стан) (у додатках А, Б, В);
- форма №2 – «Звіт про фінансові результати» (звіт про сукупний дохід) (у додатках А, Б, В).

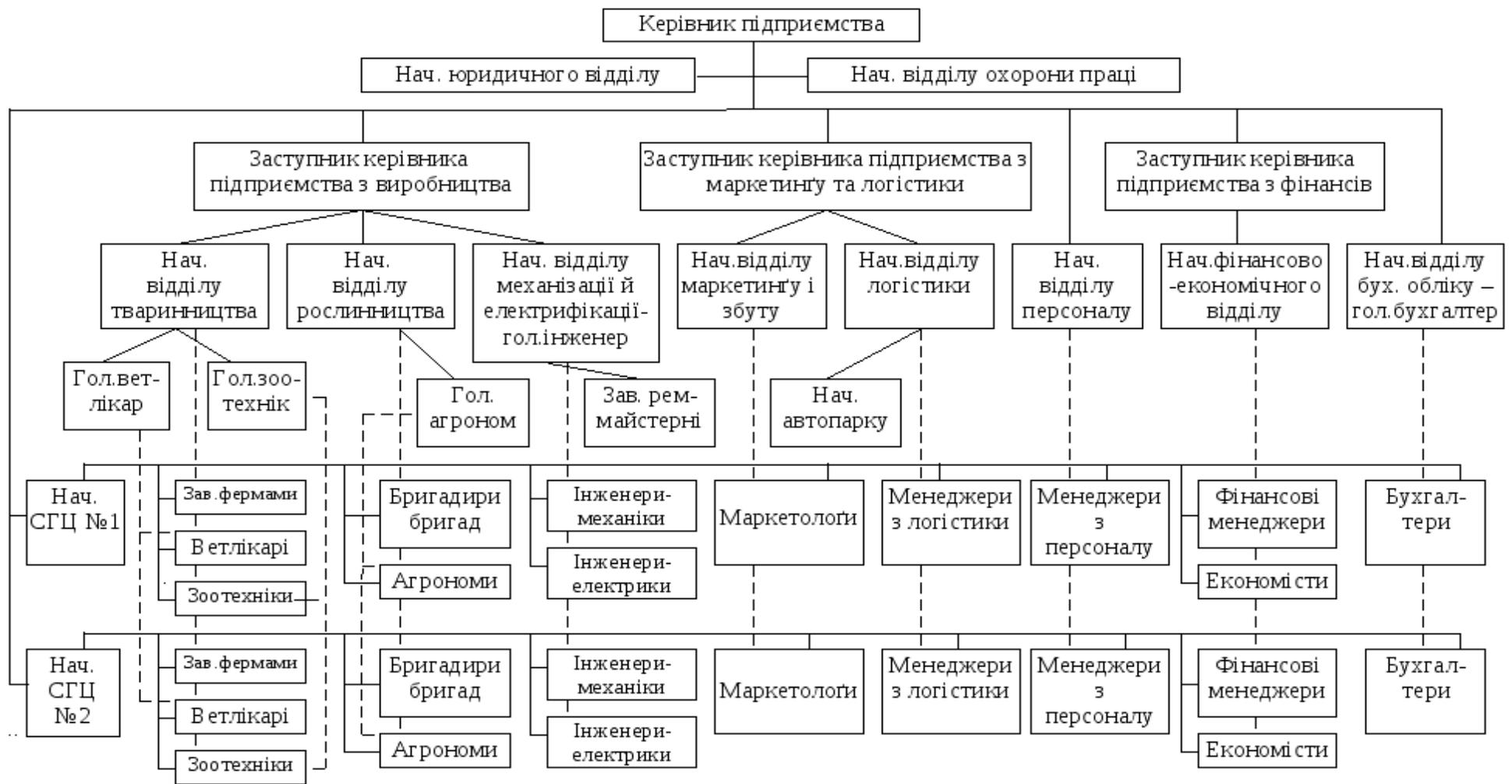


Рисунок 2.1 – Організаційна структура управління СТОВ «Агрофірма «ім.Довженка»

Відобразимо на рис. 2.2 динаміку та структуру показників діяльності підприємства за видами.

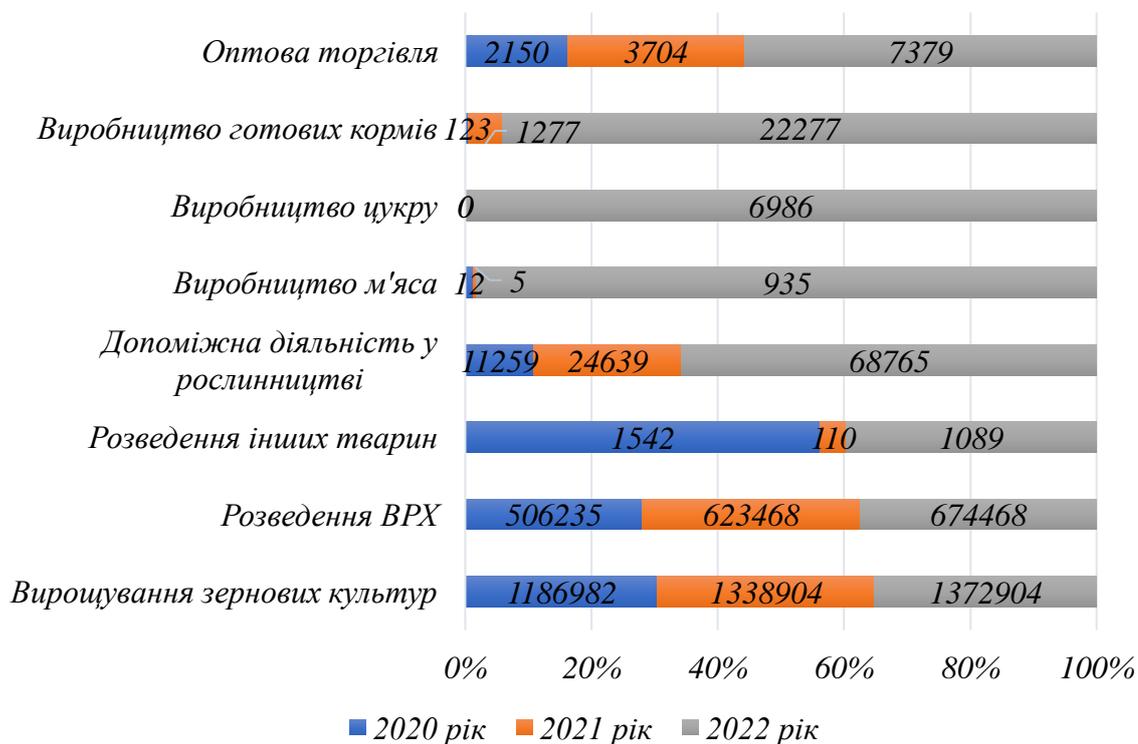


Рисунок 2.2 – Динаміка основних показників діяльності СТОВ «Агрофірма «ім. Довженка» за 2020-2022 рр.

Згідно рис.2.1, вирощування зернових культур показує певний зріст протягом років, що може бути пов'язано з розширенням земель або удосконаленням технологій. Сфера розведення ВРХ також демонструє зростання протягом аналізованого періоду. Помітний стрибок у виробництві готових кормів в 2021 та подальше значне зростання в 2022 році, що може свідчити про збільшення попиту на цю продукцію. Сфера оптової торгівлі також показує постійний ріст у всі три роки, що може бути позначено зростанням обсягів продажу чи розширенням асортименту. Розведення інших тварин зменшилось з 1542 тис.грн в 2020 році до 1089 тис.грн в 2022 році. Допоміжна діяльність у рослинництві зросла з 11259 тис.грн в 2020 році до 68765 тис.грн в 2021 році. Виробництво м'яса має незначний ріст з 12 в 2020 році до 935 тис.грн в 2022 році, як і виробництво цукру – у 2022 р. становить 6986 тис.грн.

Загалом, можна визначити, що певні галузі, такі як вирощування зернових культур, розведення ВРХ та оптова торгівля, показують стабільний позитивний ріст. Деякі сфери, такі як виробництво готових кормів та допоміжна діяльність у рослинництві, демонструють значний ріст. Одночасно, інші сектори, наприклад, розведення інших тварин та виробництво цукру, можуть вимагати додаткового уваги та аналізу для зрозуміння факторів, що впливають на їхні показники.

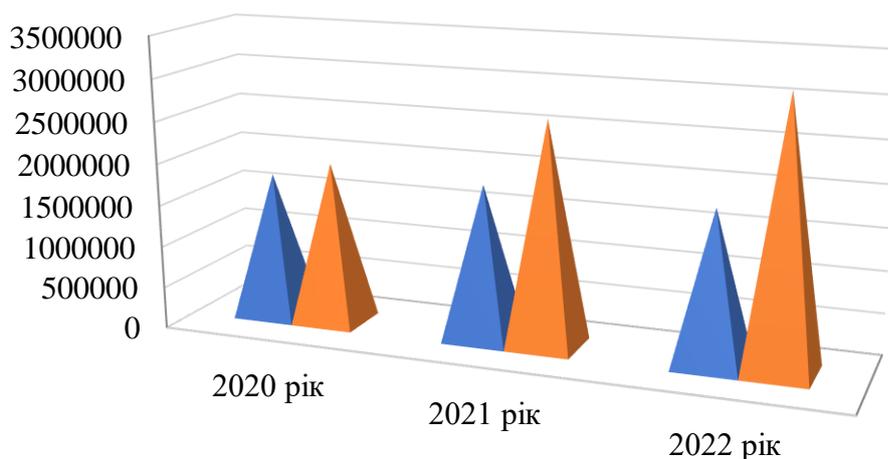
Аналіз економічного та фінансового стану підприємства доцільно розпочати з динаміки та джерел формування його майна, результати дослідження наведемо в табл.2.1.

Таблиця 2.1 – Динаміка стану майна підприємства СТОВ «Агрофірма «ім. Довженка» на кінець 2020-2022 рр.

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

Згідно табл.2.1, за період з 2020 по 2022 рік відбулося значне зростання усього майна підприємства на 1 412 897 тис. грн або 140%. В порівнянні з 2021 роком, зріст склав 1 305 587 тис. грн або 135%. Хоча обсяг основних засобів і необоротних активів зменшився на 75% у 2022 році порівняно з 2020 роком, проте відсоткова частка в структурі майна зросла з 49% до 37%. Порівняно з 2021 роком, спостерігається зменшення в обсягу на 24 249 тис. грн або 14%.

Відобразимо на рис.2.3 структуру активної частини балансу підприємства.



| | 2020 рік | 2021 рік | 2022 рік |
|---------------------|----------|----------|----------|
| ■ Необоротні активи | 1745497 | 1845682 | 1821433 |
| ■ Оборотні активи | 1933983 | 2664547 | 3164955 |

Рисунок 2.3 – Аналіз структури активної частини балансу СТОВ «Агрофірма «ім. Довженка» за 2020-2022 рр., тис.грн

Загальний приріст оборотних активів на 1 230 972 тис. грн або 164% свідчить про значний розвиток підприємства. Порівняно з 2021 роком, відбулося збільшення на 500 408 тис. грн або 119%.

Значний приріст запасів і дебіторської заборгованості вказує на активний розвиток виробничих процесів та збільшення обсягів реалізації. Гроші та їх еквіваленти зменшилися на 14 730 тис. грн або 72%, що може бути пов'язане із стратегією управління ліквідністю. Зменшення дебіторської заборгованості від 2021 року на 104 777 тис. грн або 7% може свідчити про поліпшення в управлінні дебіторською заборгованістю. Зростання інших оборотних активів на 16 136 тис.

грн або 334% може вказувати на розширення діяльності підприємства та введення нових напрямків. Загалом, підприємство демонструє позитивну динаміку розвитку, яка виявляється в значному зростанні усього майна та його складових елементів. Однак важливо враховувати, що збільшення обсягів може вимагати управлінського контролю над ліквідністю та оптимізації використання ресурсів.

Проведемо далі дослідження джерел формування майна підприємства, результати узагальнимо в табл.2.2.

Таблиця 2.2 – Динаміка джерел формування майна підприємства СТОВ «Агрофірма «ім. Довженка» на кінець 2020-2022 рр.

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

Згідно табл.2.2, за аналізований період спостерігається збільшення власного капіталу на 801968 тис. грн або 29%. Відсоткова частка власного капіталу в структурі джерел формування майна скоротилася з 75% в 2020 році до 71% в 2022 році. Позиковий капітал значно збільшився протягом аналізованого періоду, зростання становить 505 619 тис. грн або 55%. Відсоткова частка позикового капіталу в структурі майна збільшилася з 25% в 2020 році до 29% в 2022 році. Загальний зріст джерел формування майна підприємства становить 1 305 587 тис. грн або 35% протягом трьох років.

Суттєве збільшення власного капіталу та позикового капіталу вказує на активний розвиток підприємства та його стратегію фінансування. Довгострокові позики зросли на 106229 тис. грн або 21%, що може свідчити про необхідність додаткового фінансування для реалізації довгострокових проектів.

Короткострокові позики значно збільшилися з 0 в 2020 році до 277 242 тис. грн в 2022 році, що може вказувати на потребу в оборотних коштах. Виділений показник «Доходи майбутніх періодів» вказує на наявність планованих доходів на користь підприємства в обсязі 555 тис. грн у 2022 році.

Відобразимо загальну структуру пасивів на рис.2.4.

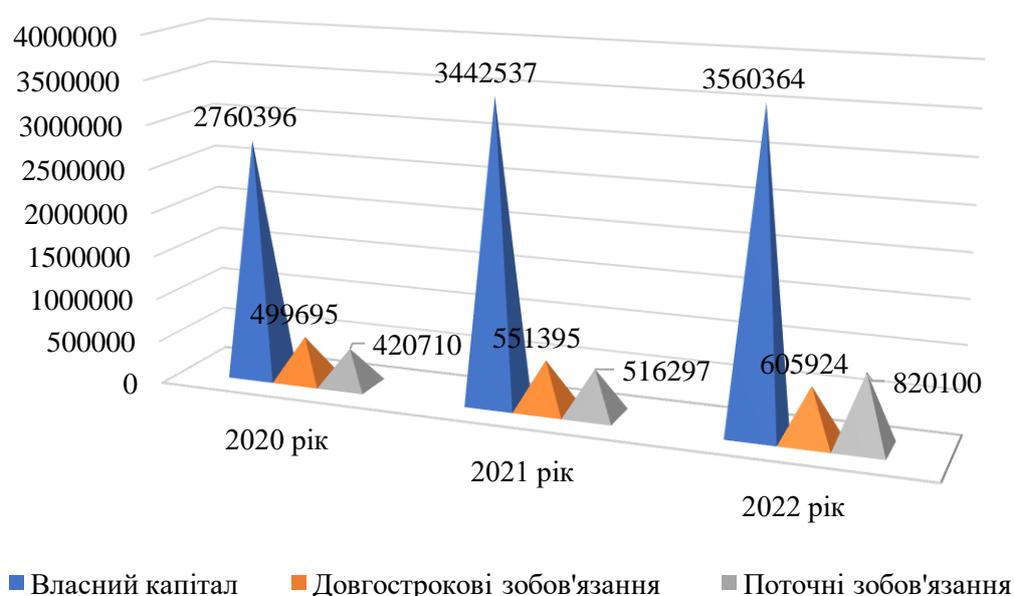


Рисунок 2.4 – Аналіз структури пасивної частини балансу СТОВ «Агрофірма «ім. Довженка», за 2020-2022 рр. тис. грн

Згідно дослідження, підприємство активно використовує комбінацію власного та позикового капіталу для фінансування своєї діяльності, що може свідчити про бажання диверсифікації джерел фінансування та розширення проектів. Зростання короткострокових позик може бути результатом потреби в оборотних коштах для покриття поточних витрат. Посилення ролі власного капіталу може покращити фінансову стійкість підприємства, але важливо управляти балансом між власним та позиковим капіталом для забезпечення ефективного використання ресурсів.

Отже, не зважаючи на зростання частки зобов'язань, основну структуру пасивів становить власний капітал підприємства, що є позитивною тенденцією та свідчить про високий рівень самофінансування підприємства та зменшення залежності від зовнішніх кредиторів.

Для деталізації аспектів економіко-фінансового стану СТОВ «Агрофірма «ім. Довженка», необхідно проаналізувати складові елементи майна досліджуваного підприємства. У табл.2.3 відобразимо аналіз стану та структури основних засобів підприємства.

Згідно табл.2.3, вартість основних засобів зросла на 98 257 тис. грн або 110,6%, що свідчить про активний розвиток підприємства та вклад у нові активи. В порівнянні з 2021 роком, спостерігається збільшення на 28 585 тис. грн або 102,87%.

Сума зносу зросла на 196 154 тис. грн або 173,88%, що може бути зумовлено значними обсягами засобів та їхнім активним використанням. В порівнянні з 2021 роком, збільшення склало 92 060 тис. грн або 124,91%.

Залишкова вартість скоротилася на 97 897 тис. грн або 85,20% за три роки, вказуючи на збільшення амортизаційних витрат та/або вибуття застарілих активів. В порівнянні з 2021 роком, спостерігається зменшення на 63 475 тис. грн або 89.88%.

За 2022 рік надійшло нових основних засобів на суму 67 543 тис. грн, що є значним зростанням порівняно з попередніми роками. Вибуття основних засобів в 2022 році також зросло на 11 098 тис. грн.

Таблиця 2.3 – Аналіз стану та руху основних засобів підприємства СТОВ «Агрофірма «ім. Довженка», за 2020-2022 рр. тис. грн

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

Коефіцієнт зносу вищий в 2022 році, що може свідчити про збільшення старіння активів та необхідність їхнього оновлення. Коефіцієнти придатності та оновлення показують певне зменшення, що може вказувати на потребу в оновленні парку основних засобів. Коефіцієнт вибуття показує збільшення, що може свідчити про активність у вибутті застарілих або неефективних активів.

Отже, підприємство активно інвестує в нові основні засоби, що сприяє зростанню їхньої вартості. Збільшення суми зносу та зменшення залишкової вартості можуть вказувати на потребу в ефективному управлінні та поновленні

основних засобів. Коефіцієнти зносу та придатності слід вивчати у контексті конкретної галузі та стратегії підприємства для оптимізації управління активами

В сучасних умовах, для забезпечення ефективного управління підприємством, важливим є підвищення ефективності використання основних засобів. Ступінь вирішення цього завдання оцінюється шляхом вивчення в динаміці показників ефективності використання основних засобів (табл. 2.4).

Таблиця 2.4 – Аналіз показників ефективності використання основних засобів СТОВ «Агрофірма «ім. Довженка», за 2020-2022 рр

| Показники, джерело інформації/поря- док розрахунку | Роки: | | | Відхилення 2022 до 2020 року | | Відхилення 2022 до 2021 року | |
|---|---------|---------|---------------|---------------------------------|----------------------|---------------------------------|------------------------|
| | 2020 | 2021 | 2022 | Абсо- лютне | Темп зрост., % | Абсо- лютне | Темп зроста- ння |
| 1.Чистий дохід від реалізації продукції, робіт, послуг, тис. грн. | 1708303 | 1992108 | 2154804 | 446501 | 126,14 | 162696 | 108,17 |
| 2.Прибуток від операційної діяльності, тис. грн. | 409395 | 814222 | 428374 | 18979 | 104,64 | - 385848 | 52,61 |
| 3.Середньорічна вартість основних засобів, тис. грн. | 697679 | 961853 | 1010981, 5 | 313302,5 | 144,91 | 49128,5 | 105,11 |
| 4.Середньоспискова чисельність працівників, осіб | 1194 | 1205 | 1207 | 13 | 101,09 | 2 | 100,17 |
| 5.Фондовіддача, грн./грн. | 2,45 | 2,07 | 2,13 | -0,32 | 87,05 | 0,06 | 102,91 |
| 6.Фондомісткість, грн./грн. | 0,41 | 0,48 | 0,47 | 0,06 | 114,88 | -0,01 | 97,17 |
| 7.Фондоозброєність праці, тис. грн./особу | 584,32 | 798,22 | 837,60 | 253,28 | 143,35 | 39,38 | 104,93 |
| 8.Рентабельність основних засобів, % | 58,68 | 84,65 | 42,37 | -16,31 | 72,21 | -42,28 | 50,05 |

Згідно табл.2.4, чистий дохід від реалізації зріс на 446 501 тис. грн або 126,14%, що свідчить про успішну комерційну діяльність підприємства. В

порівнянні з 2021 роком, спостерігається збільшення на 162 696 тис. грн або 108,17%.

Прибуток від операційної діяльності в 2022 році зменшився на 385 848 тис. грн або 52,61% порівняно з 2021 роком, що може вимагати уваги до управлінських рішень та витрат. У порівнянні з 2020 роком відбулося збільшення на 18 979 тис. грн або 104,64%.

Середньорічна вартість основних засобів зросла на 313 302,5 тис. грн або 144,91%, що може вказувати на розширення та модернізацію активів підприємства. В порівнянні з 2021 роком відбулося збільшення на 49 128,5 тис. грн або 105,11%.

Середньоспискова чисельність працівників у 2022 році збільшилась на 13 осіб або на 1,09% порівняно з 2020 роком та на 2 особи порівняно з 2021 роком, що може бути результатом оптимізації робочих процесів та впровадження ефективної технології.

Фондовіддача зросла на 87,05%, вказуючи на підвищену ефективність використання основних засобів для генерації доходу. Фондомісткість зросла на 114,88%, що може свідчити про ефективне використання робочої сили для виробництва. Фондоозброєність праці збільшилася на 104,93%, вказуючи на більше інвестування в працю на одного працівника.

Рентабельність основних засобів в 2022 році скоротилася на 16,31% в порівнянні з 2020 роком та на 42,28% в порівнянні з 2021 роком. Це може свідчити про необхідність удосконалення управлінської стратегії та оптимізації витрат на утримання активів.

Отже, підприємство показує вражаючі показники зростання чистого доходу та середньорічної вартості основних засобів, що може свідчити про його успішність та стратегічну діяльність. Зменшення прибутку від операційної діяльності та рентабельності основних засобів може бути результатом збільшення витрат або інших факторів, що вимагає уваги та аналізу.

Аналіз ефективності оборотних засобів є критичним етапом дослідження діяльності підприємства. Цей показник визначає, наскільки ефективно

підприємство управляє своїми ресурсами для забезпечення плинності грошових коштів. Відобразимо в табл.2.5 результати дослідження.

Таблиця 2.5 – Показники ефективності використання оборотних активів підприємства СТОВ «Агрофірма «ім. Довженка» за 2020-2022 рр

| Показники | 2020 рік | 2021 рік | 2022 рік | Відхилення 2022-го року від: | | 2022-й рік у % до: | |
|---|----------|----------|----------|------------------------------|-----------|--------------------|-----------|
| | | | | 2020 року | 2021 року | 2020 року | 2021 року |
| 1. Середні залишки оборотних активів, | 1827809 | 2299265 | 2914751 | 1086942 | 615486 | 159,5 | 126,8 |
| 1.1. Грошових | 49035,5 | 30348 | 22983 | -26052,5 | -7365 | 46,9 | 75,7 |
| 1.2. Коштів у розрахунках | 898360,5 | 1227619 | 1816459 | 918098 | 588839,5 | 202,2 | 148,0 |
| 1.3. Запасів | 448943,5 | 518629,5 | 847376 | 398432,5 | 328746,5 | 188,7 | 163,4 |
| 2. Чистий дохід від реалізації продукції, робіт, послуг, тис. | 1708303 | 1992108 | 2154804 | 446501 | 162696 | 126,1 | 108,2 |
| 2.1. Одноденна | 4745,3 | 5533,6 | 5985,6 | 1240,3 | 451,9 | 126,1 | 108,2 |
| 3. Оборотність оборотних активів, | 385,2 | 415,5 | 487,0 | 101,8 | 71,5 | 126,4 | 117,2 |
| 3.1. Грошових коштів та їх | 10,3 | 5,5 | 3,8 | -6,5 | -1,6 | 37,2 | 70,0 |
| 3.2. Коштів у розрахунках | 189,3 | 221,8 | 303,5 | 114,2 | 81,6 | 160,3 | 136,8 |
| 3.3. Запасів | 94,6 | 93,7 | 141,6 | 47,0 | 47,8 | 149,6 | 151,1 |
| 4. Коефіцієнт оборотності оборотних активів | 0,9 | 0,9 | 0,7 | -0,2 | -0,1 | 79,1 | 85,3 |
| 4.1. Грошових коштів та їх | 34,8 | 65,6 | 93,8 | 58,9 | 28,1 | 269,1 | 142,8 |
| 4.2. Коштів у розрахунках | 1,9 | 1,6 | 1,2 | -0,7 | -0,4 | 62,4 | 73,1 |
| 4.3. Запасів | 3,8 | 3,8 | 2,5 | -1,3 | -1,3 | 66,8 | 66,2 |
| 5. Вивільнення (-), залучення (+) оборотних активів у зв'язку зі змінами їх оборотності, грн. | x | 167797,1 | 427704,4 | x | 259907,3 | x | 254,9 |
| 6. Прибуток від операційної | 409395,0 | 814222,0 | 428374,0 | 18979,0 | -385848,0 | 104,6 | 52,6 |
| 7. Рентабельність оборотних активів, % | 22,4 | 35,4 | 14,7 | -7,7 | -20,7 | 65,6 | 41,5 |

Згідно табл.2.5, протягом трьох років середні залишки оборотних активів зросли на 1 086 942 тис. грн порівняно із 2020 роком та на 615486 тис.грн порівняно з 2021 роком, що свідчить про збільшення масштабів діяльності підприємства. Значний спад у грошових коштах на рівні 46,9% вказує на необхідність управління ліквідністю та ефективним використанням грошових ресурсів. Зростання чистого доходу на 162 696 тис. грн. за два роки свідчить про успішну реалізацію продукції та послуг.

Збільшення періоду оборотності на 101,8 днів вказує на можливий ризик затримок у виручці та оптимізації обігового капіталу. Зменшення коефіцієнта на 0,2 свідчить про можливі труднощі у використанні активів для генерації обороту. Позитивне значення вивільнення оборотних активів у 2021 та 2022 роках вказує на ефективне управління цими ресурсами. Помітний зріст прибутку від операційної діяльності на 52,6% у 2021 році підтверджує успішну фінансову діяльність підприємства. Спад рентабельності на 20,7% вказує на потребу в оптимізації використання оборотних активів для забезпечення прибутковості.

Отже, загальною тенденцією є зростання обсягів діяльності, але водночас потреба в управлінні ліквідністю та оптимізації обороту активів для підтримання стабільності та прибутковості підприємства.

Проведемо далі дослідження динаміки формування чистого прибутку підприємства, табл.2.6.

Згідно табл.2.6, спостерігається позитивна динаміка зростання чистого доходу на 26,14% у 2021 році та на 8,17% у 2022 році. Це свідчить про успішну реалізацію продукції та збільшення обсягів діяльності підприємства. Збільшення собівартості на 20,21% в 2021 році та на 1,33% в 2022 році може вказувати на підвищення витрат на виробництво та збільшення вартості ресурсів. Суттєвий приріст валового прибутку на 71,87% в 2021 році та на 70,10% в 2022 році свідчить про ефективне управління виробничими процесами та підвищення прибутковості.

Таблиця 2.6 – Динаміка формування чистого прибутку підприємства СТОВ «Агрофірма «ім. Довженка» за 2020-2022 рр

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

Значний ріст операційних доходів на 70,13% в 2021 році порівняно з 2020 роком та їх спад на 9,04% в 2022 році свідчать про деяку нестабільність у фінансовій діяльності. Істотне зменшення фінансового результату у 2022 році на 47,39% в порівнянні з 2021 роком вказує на можливі проблеми у фінансовій стратегії підприємства. Загальна тенденція до спаду чистого прибутку на 32,66% у 2021 році

та на 73,31% у 2022 році може свідчити про важкості підприємства у збереженні стабільності та рентабельності.

Отже, стан формування прибутку на підприємстві СТОВ «Агрофірма «ім. Довженка» за 2020-2022 роки вказує на певні позитивні тенденції, такі як зростання чистого доходу та валового прибутку. Однак важливо враховувати істотний ріст собівартості продукції та нестабільність у фінансовій діяльності, що призводить до спаду чистого прибутку. Ефективне управління витратами та удосконалення фінансових стратегій стануть ключовими чинниками для забезпечення стійкості та подальшого розвитку підприємства.

Проведемо далі дослідження показників рентабельності, табл.2.7.

Таблиця 2.7 – Аналіз рентабельності діяльності підприємства СТОВ «Агрофірма «ім. Довженка» за 2020-2022 рр

| № | Показник | Роки: | | | Відхилення | | | |
|---|---|----------|-----------|-----------|---------------------------------------|----------------|----------------------------------|----------------|
| | | | | | Відхилення 2022-го року від 2020 року | | Відхилення 2022-го року від 2021 | |
| | | 2020 рік | 2021 рік | 2022 рік | Абсолютне | Темп зрост., % | Абсолютне | Темп зрост., % |
| 1 | 2 | 3 | 4 | 5 | 6 | 7 | 8 | 9 |
| 1 | Середньорічна вартість сукупного капіталу, тис. грн. | 3627146 | 4095515 | 4748308,5 | 1121162,5 | 30,91 | 652793,50 | 15,94 |
| 2 | у тому числі власного капіталу, тис. грн. | 2634424 | 3101466,5 | 3501450,5 | 867026,5 | 32,91 | 399984,00 | 12,90 |
| 3 | Валовий прибуток, тис. грн. | 195928 | 197964 | 336742 | 140814 | 71,87 | 138778,00 | 70,10 |
| 4 | Прибуток від звичайної діяльності до оподаткування, тис. грн. | 271204 | 684337 | 182636 | -88568 | -32,66 | 501701,00 | -73,31 |

Продовження табл. 2.7

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

Згідно табл.2.7, середньорічна вартість сукупного капіталу показує суттєвий ріст на 30,91% у 2021 році та 15,94% у 2022 році свідчить про збільшення обсягів вкладеного капіталу у діяльність підприємства. Спад рентабельності капіталу та власного капіталу на 48,56% та 49,33% відповідно вказує на важкості підприємства у забезпеченні ефективного використання ресурсів. Спад рентабельності продукції на 12,96% та зростання валової рентабельності продажу на 36,26% вказують на нестабільність у витратно-прибутковому аспекті діяльності. Значний спад чистої рентабельності продажу на 46,61% та 25,88% у 2021 та 2022 роках відповідно свідчить про складнощі у генерації чистого прибутку від реалізації продукції.

Графічна інтерпретація результаті вдослідження відображена на рис.2.5.

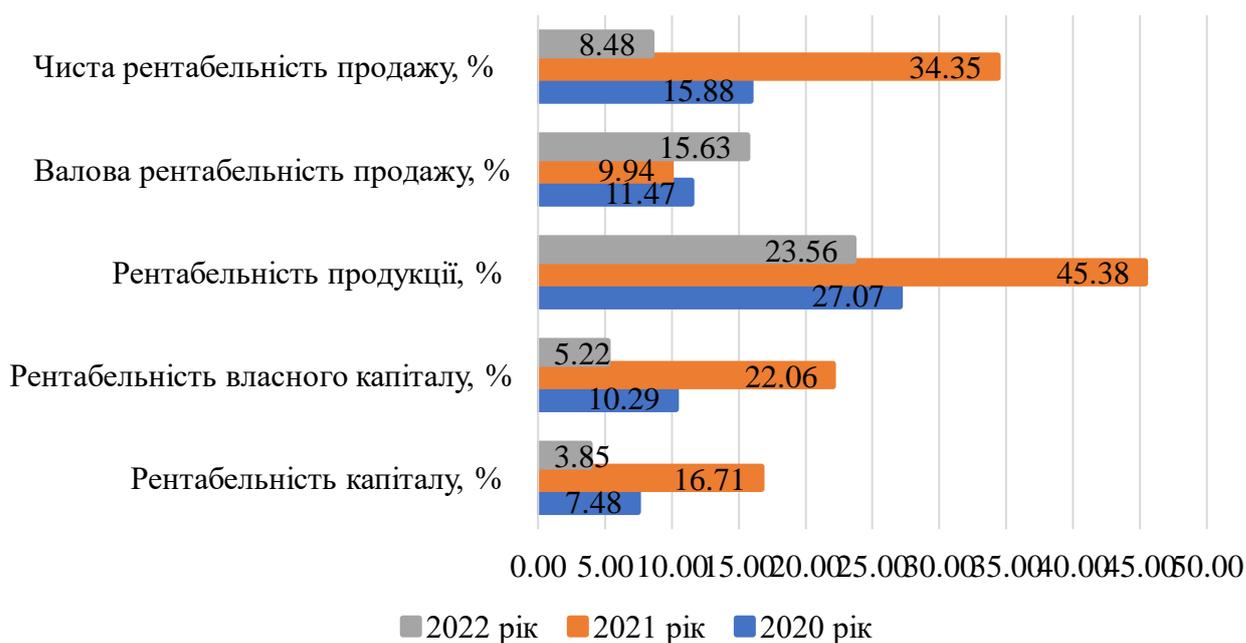


Рисунок 2.5 – Динаміка показників рентабельності СТОВ «Агрофірма «ім. Довженка» за 2020-2022 рр, %

Отже, протягом трьох років рентабельність підприємства СТОВ «Агрофірма «ім. Довженка» виявила різнобічні тенденції. В 2021 році відбувся помітний ріст рентабельності капіталу та власного капіталу, досягнувши 16,71% та 22,06% відповідно. Однак у 2022 році спостерігається загальний спад показників рентабельності, особливо валової та чистої рентабельності продажу, що може свідчити про труднощі в генерації прибутку від реалізації продукції. Важливо ретельно аналізувати фактори, що впливають на ці показники, та впроваджувати стратегії для підвищення ефективності управління фінансами та виробничими процесами для забезпечення стабільності та росту підприємства.

Показники структури капіталу або фінансової стійкості характеризують ступінь захищеності інтересів кредиторів й інвесторів, що мають довгострокові вкладення в підприємство (табл.2.8).

Згідно табл.2.8, суттєве збільшення суми власних обігових коштів на кінець 2021 року порівняно з 2019 і 2020 роками (зростання на 830,261 тис. грн). Загалом,

цей показник показує позитивні тенденції у фінансовому забезпеченні підприємства.

Таблиця 2.8 – Аналіз показників фінансової структури капіталу СТОВ «Агрофірма «ім. Довженка» за 2020-2022 рр.

| Показники | Норма | На кінець 2019 р. | На кінець 2020 р. | На кінець 2021 р. | Відхилення (+,-) 2021 року до | |
|---|-----------------------------|-------------------|-------------------|-------------------|-------------------------------|-----------|
| | | | | | 2019 року | 2020 року |
| 1. Сума власних обігових коштів, тис. грн. | (позитивна) | 1514594 | 2148250 | 2344855 | 830261 | 196605 |
| 2. Коефіцієнт забезпечення оборотних активів власними коштами | (>0,1) | 0,78 | 0,81 | 0,74 | -0,04 | -0,07 |
| 3. Маневреність робочого капіталу | (зменшення показника) | 0,27 | 0,29 | 0,46 | 0,18 | 0,17 |
| 4. Маневреність власних обігових коштів | (високе значення показника) | 0,03 | 0,00 | 0,02 | -0,02 | 0,01 |
| 5. Коефіцієнт забезпечення власними обіговими коштами запасів | (збільшення показника) | 2,65 | 2,44 | 1,90 | -0,76 | -0,55 |
| 6. Коефіцієнт покриття запасів | (збільшення показника) | 2,90 | 2,64 | 2,30 | -0,60 | -0,35 |
| 7. Коефіцієнт економічної незалежності | (>0,5) | 0,77 | 0,94 | 0,71 | -0,06 | -0,22 |
| 8. Коефіцієнт фінансової залежності | (близько 2) | 1,29 | 1,07 | 1,40 | 0,11 | 0,33 |
| 9. Коефіцієнт маневреності власного капіталу | (>0,5) | 0,55 | 0,62 | 0,66 | 0,11 | 0,03 |
| 10. Коефіцієнт концентрації позикового капіталу | (<0,5) | 0,25 | 0,24 | 0,29 | 0,04 | 0,05 |
| 11. Коефіцієнт фінансової стабільності | (³¹) | 3,00 | 3,22 | 2,50 | -0,50 | -0,73 |
| 12. Коефіцієнт фінансової стійкості | (0,7-0,9) | 0,89 | 0,89 | 0,84 | -0,05 | -0,05 |

Коефіцієнт забезпечення оборотних активів власними коштами зменшився у 2021 році, що може вказувати на меншу здатність власних коштів покривати

оборотні активи.

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

Коефіцієнт забезпечення власними обіговими коштами запасів та коефіцієнт покриття запасів: зниження цих показників може вказувати на менше використання власних коштів для покриття запасів.

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

Коефіцієнт маневреності власного капіталу: зростання показника, що свідчить про покращення управління власним капіталом.

Коефіцієнт концентрації позикового капіталу: збільшення показника може вказувати на більшу концентрацію позикового капіталу.

Коефіцієнт фінансової стабільності та стійкості: зниження обох показників може свідчити про певний ризик та непевність у фінансовій структурі.

Підприємство має позитивні тенденції у фінансовому забезпеченні та управлінні робочим капіталом. Однак, є показники, що можуть вимагати уваги та подальшого аналізу, зокрема, зменшення економічної незалежності та збільшення фінансової залежності, а також зниження показників фінансової стабільності та стійкості.

Остаточний висновок про фінансовий стан підприємства дається на підставі розрахунку узагальнюючих показників фінансової стійкості СТОВ «Агрофірма «ім. Довженка», що представлені в табл.2.9.

Отже, здійснивши аналіз узагальнюючих показників фінансової стійкості СТОВ «Агрофірма «ім. Довженка», можемо зазначити, що досліджуване підприємство має абсолютну фінансову стійкість, оскільки $E_1, E_2, E_3 > 0$.

Загальну оцінку платоспроможності СТОВ «Агрофірма «ім. Довженка» дає коефіцієнт покриття, що також називають коефіцієнтом поточної ліквідності. Він дорівнює відношенню поточних активів до поточних зобов'язань і показує, якою

мірою поточні зобов'язання забезпечуються поточними активами, тобто скільки грошових одиниць поточних активів припадає на 1 грошову одиницю поточних зобов'язань:

Таблиця 2.9 – Аналіз узагальнюючих показників фінансової стійкості СТОВ «Агрофірма «ім. Довженка» за 2020-2022 рр., тис. грн

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

$$Кз.п. = (A1+A2+A3):(П1+П2).$$

Установлено норматив цього показника, рівний 2. Розрахуємо даний показник по кожному року:

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

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

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

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

$$\text{Кш.л.} = (A1+A2):(П1+П2).$$

Установлено норматив цього показника, рівний 0,7. Розрахуємо даний показник по кожному року:

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

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

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

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

$$\text{Кабс. л.} = (A1):(П1+П2).$$

Установлено норматив цього показника, більший 0,2. Розрахуємо даний показник по кожному року:

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

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

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

Узагальнимо результати на рис.2.6.

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

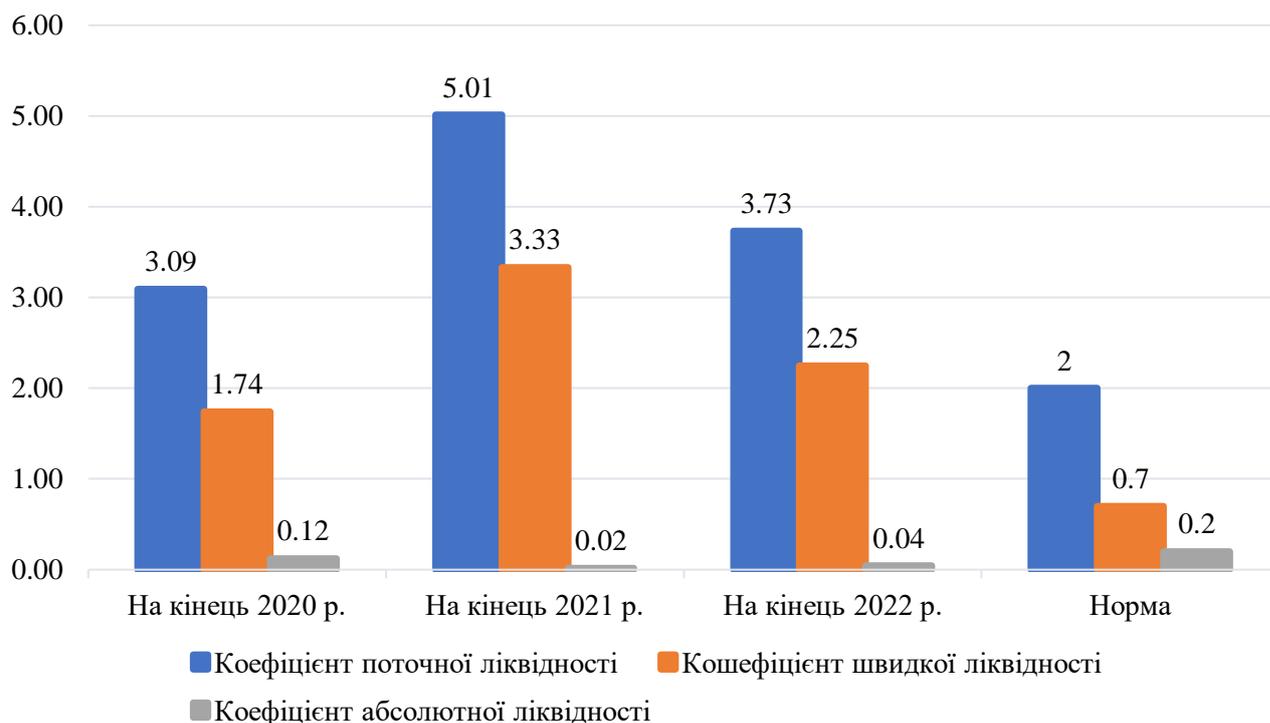


Рисунок 2.6 – Аналіз показників ліквідності СТОВ «Агрофірма «ім. Довженка» за 2020-2022 рр.

Показник перевищує норму в 2 рази, що свідчить про високу поточну ліквідність підприємства. Однак, зменшення з 2021 до 2022 року може вказувати на певне зниження ліквідності.

Коефіцієнт швидкої ліквідності на кінець 2020 року становив 1,74, на кінець 2021 року збільшився до 3,33, але на кінець 2022 року знову зменшився до 2,25. Цей показник також перевищує норму, що вказує на високу ліквідність, але зниження може викликати облікові або фінансові проблеми.

Коефіцієнт абсолютної ліквідності на кінець 2020 року становив 0,12, на кінець 2021 року зменшився до 0,02, але на кінець 2022 року трошки зріс до 0,04. Показник нижчий від норми, що може вказувати на те, що підприємство може мати труднощі в оплаті своїх негайних зобов'язань.

Отже, підприємство володіє високими рівнями ліквідності, які перевищують стандартні норми. Однак зменшення коефіцієнтів ліквідності від 2021 до 2022 року може вказувати на потенційні труднощі у фінансовій сфері, і, можливо, вимагати уваги та аналізу

Узагальнюючи проведене дослідження економічних та фінансових показників СТОВ «Агрофірма «ім. Довженка» за 2020-2022 рр, демонструє змішаний стан у різних аспектах його фінансової та господарської діяльності. Підприємство володіє високим рівнем ресурсного забезпечення, що виявляється у значних обсягах власних коштів та активів. Активи підприємства, зокрема основні та оборотні активи, зазнали росту протягом аналізованого періоду, що може свідчити про розвиток його діяльності. Однак, пасиви показують ріст як власного капіталу, так і зобов'язань. Підприємство володіє високими рівнями ліквідності, особливо в 2021 році, хоча коефіцієнти в 2022 році мають тенденцію до зниження. Важливо відзначити, що у 2022 році всі три коефіцієнти ліквідності (поточний, швидкий та абсолютний) залишаються вищими за нормативні значення. Аналіз фінансової стійкості показує, що підприємство стикається із зниженням коефіцієнтів фінансової стабільності та стійкості у 2022 році. Це може бути ознакою певних ризиків або труднощів. Незважаючи на те, що показники ліквідності вказують на високу платоспроможність, зниження фінансової стійкості може вплинути на здатність підприємства виконувати свої фінансові зобов'язання у майбутньому. Отже, підприємство володіє значними ресурсами та високою ліквідністю, але присутній ризик через зниження показників фінансової стійкості. Також, можемо зазначити, що СТОВ «Агрофірма «ім. Довженка» є ліквідним, платоспроможним, фінансово стабільним та незалежним, а отже підприємство має в достатку ресурсів для розвитку за умови сприятливого середовища функціонування.

2.2. Аналіз зовнішнього середовища СТОВ «Агрофірма «ім. Довженка»

Сьогодні сільськогосподарський ринок є одним з найважливіших елементів економіки в цілому. Одна з причин - здатність генерувати значний обсяг валового внутрішнього продукту

У цілому, ринок сільськогосподарської продукції вважається диференційованим, що пов'язано не лише з кількістю товарних груп в асортименті,

але і широким спектром різновидності продукції, сфери застосування продуктів та галузі виробництва, починаючи від харчової, медицини, промислової та технічної. До потенційних переваг такої диференціації можна віднести розширення загальної частки ринку; захоплення частки ринку конкурентів; нарощення валового прибутку на кожен гривню продажу.

Проте слід зазначити, що одним із важливих чинників ціноутворення на світовому ринку сільськогосподарської продукції є ціна на нафту та нафтопродукти. За даними спеціально проведених досліджень, які базуються на використанні моделі часткової рівноваги, зниження глобальних цін на нафту призводить до зниження цін на соняшник на 3%, на пшеницю – на 4%, на цукор – на 5%, на шрот масляних культур – на 6%, на етанол – на 13% і на мінеральні добрива – на 14% [16]. Якщо ж ціни на нафту на світовому ринку знижуються майже втричі, як це відбулося впродовж 2016–2021 рр., то рівень зниження цін на продукцію сільського господарства виявляється ще більшим. Отже, можна вважати ринок сільськогосподарської продукції з помірно контрольованими цінами.

Споживачами продукції СТОВ «Агрофірма «ім. Довженка» є ті суб'єкти ринку, які використовують продукцію для подальшого виробничого чи особистого споживання чи для наступного перепродажу іншим споживачам з одночасним одержанням для себе прибутку. А відтак, головними споживачами сільськогосподарської продукції СТОВ «Агрофірма «ім. Довженка» є переробні підприємства — цукрозаводи, підприємства елеваторної і борошно-круп'яної промисловості, комбікормові заводи, масло- і молокозаводи, м'ясокомбінати, спиртові заводи тощо. СТОВ «Агрофірма «ім. Довженка» укладає з названими партнерами договори (контракти), в яких передбачають умови продажу і відповідальність сторін за невиконання договірних зобов'язань.

Відобразимо на рис.2.7 структуру споживачів СТОВ «Агрофірма «ім. Довженка».

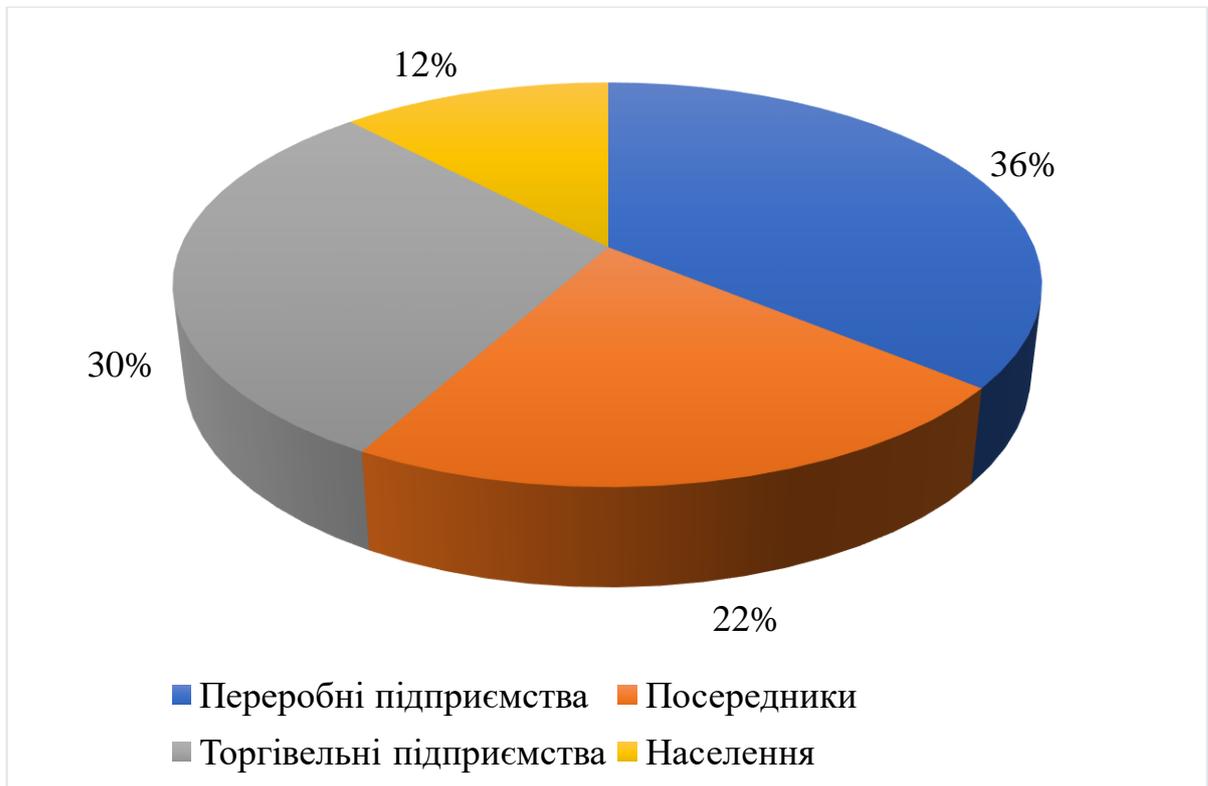


Рисунок 2.7 – Структура споживачів СТОВ «Агрофірма «ім. Довженка» у 2022 р. [1]

СТОВ «Агрофірма «ім. Довженка» частину своєї продукції реалізує населенню на сільськогосподарських ринках або прямо на місці (працівникам господарства, соціальної сфери села, іншим громадянам — для особистого споживання). Цим каналом реалізують переважно овочі, баштанні, фрукти, молодняк тварин.

Клієнтська база СТОВ «Агрофірма «ім. Довженка» є розгалуженою, що пов'язано як із широким спектром діяльності, так і із наявністю виробничих підрозділів. Відтак, постійними клієнтами, що цікавляться продукцією цукру, є потужні великі підприємства, які виробляють напої (ТОВ «Сандора», ПАТ «Оболонь», ПрАТ «Ерлан»); молочні продукти (ДП «Лакталіс-Україна», ПАТ «Хорольський молококонсервний комбінат дитячих продуктів», ПАТ «Вімм-Білл-Данн Україна» та ін.); солодоці (ПАТ «Виробниче об'єднання «КОНТІ», Кондитерська Корпорація ROSHEN) [63].

Причинами такої уваги до продукції СТОВ «Агрофірма «ім. Довженка» є те,

що підприємство виготовляє високоякісну продукцію, що підтверджено відповідними сертифікатами. А також має зручне розташування для транспортування сировини.

Сегментація ринку проводиться з метою поділу споживачів на групи. В основу сегментації ринку (рис.2.8) покладено дві характеристики: географічна і соціально-економічна (ціна). Отже, СТОВ «Агрофірма «ім. Довженка» має намір реалізовувати свою продукцію в Центральному регіоні України за середньою ціною.

| | | | | | |
|---|-----------------------|---------------------------|-------------------------|-------------------------|------------------------------|
| <i>Ціна</i> Висока Середня Низька | | | | | <i>Географічний розподіл</i> |
| | | | | | |
| | | | | | |
| | | | | | |
| | Східний регіон | Центральний регіон | Північний регіон | Південний регіон | |

Схема (1) сегментації ринку

| | | | | | | |
|---|-----|---------|------------|---------------|------------|------------------------------|
| <i>Ціна</i> Висока Середня Низька | | | | | | <i>Географічний розподіл</i> |
| | | | | | | |
| | | | | | | |
| | | | | | | |
| | С/г | Харчова | Будівельна | Деревообробна | Комунальна | |

Рисунок 2.8 – Схема (2) сегментації ринку

В основу сегментації ринку, відображеної на рис.2.8, покладено дві характеристики: за галузевим принципом і соціально-економічна(ціна). Отже, СТОВ «Агрофірма «ім. Довженка» реалізовуватиме свою продукцію в таких галузях як сільськогосподарська, харчова та ремонтна за середнім рівнем цін, а послуги для місцевого населення в галузі комунального обслуговування – за низькими цінами.

Проведемо аналіз попиту на продукцію та послуги, його обсяг та динаміку для визначення місця СТОВ «Агрофірма «ім.Довженка» на ринку Полтавської області, табл.2.10.

Таблиця 2.10 – Попередня характеристика потенційного ринку підприємства СТОВ «Агрофірма «ім.Довженка» на ринку Полтавської області (станом на 31.12.2022 р.) [13]

| № п/п | Показники стану ринку(найменування) | Характеристика |
|-------|--|--|
| 1 | Кількість головних гравців, од | Близько 100 |
| 2 | Загальний обсяг продаж, тис.грн | 10 млрд. |
| 3 | Динаміка ринку (якісна оцінка) | Стабільне зростання |
| 4 | Наявність обмежень для входу (вказати характер обмежень) | Висока вартість входу, необхідність значних інвестицій у виробництво, сертифікація продукції |
| 5 | Специфічні вимоги до стандартизації та сертифікації | Відповідність вимогам державних стандартів, сертифікація на відповідність вимогам ЄС |
| 6 | Середня норма рентабельності галузі (або по ринку),% | 10-15% |

Кількість головних гравців на ринку Полтавської області становить близько 100 підприємств. Серед них є як великі агрохолдинги, так і невеликі фермерські господарства. Загальний обсяг продажів на ринку Полтавської області становить близько 10 млрд. грн. Цей показник зростає щороку на 5-10%. Динаміка ринку є стабільною. Попит на сільськогосподарську продукцію зростає внаслідок зростання населення та підвищення рівня життя. Наявність обмежень для входу на ринок є високим. Це пов'язано з необхідністю значних інвестицій у виробництво, сертифікацію продукції та дотриманням вимог державного регулювання. Специфічні вимоги до стандартизації та сертифікації продукції включають відповідність вимогам державних стандартів та сертифікацію на відповідність вимогам ЄС. Середня норма рентабельності галузі становить 10-15%. Цей показник є досить високим, що є привабливим для інвесторів.

Отже, ринок сільськогосподарської продукції в Полтавській області є досить розвиненим і має значний потенціал для подальшого зростання. Однак, на ринок існують високі обмеження для входу, що ускладнює конкуренцію.

Проведемо далі аналіз загальних рис конкуренції на ринку (табл. 2.11).

На основі проведеного аналізу конкурентного середовища можна зробити висновок про те, що підприємство СТОВ «Агрофірма «ім. Довженка» працює в умовах досить конкурентоспроможного ринку. Підприємство має розробити

ефективну конкурентну стратегію, яка дозволить йому витримати конкуренцію і досягти успіху на ринку. Від так, підприємствам на ринку необхідно зосереджувати зусилля на пошуку конкурентних переваг, які дозволять компанії займати стійкі конкурентні позиції на даному ринку.

Таблиця 2.11 – Аналіз конкуренції на ринку Полтавської області

| Особливості конкурентного середовища | В чому проявляється дана характеристика | Вплив на діяльність підприємства |
|--------------------------------------|---|--|
| Тип конкуренції | На ринку Полтавської області існує олігополія, тобто конкурують між собою кілька великих підприємств. | Підприємство має обмежені можливості для впливу на ціни та обсяги продаж. |
| Рівень конкурентної боротьби | Конкуренція на ринку є досить інтенсивною. Підприємства конкурують між собою за цінами, якістю продукції, сервісом та іншими факторами. | Підприємство має розробити ефективну конкурентну стратегію, яка дозволить йому витримати конкуренцію. |
| Галузева ознака | Ринок аграрного виробництва є глобальним, тому підприємства конкурують не тільки з місцевими, а й з іноземними компаніями. | Підприємство має враховувати конкурентні переваги іноземних компаній, щоб бути конкурентоспроможним. |
| Конкуренція за видами товарів | На ринку існує велика кількість різноманітних видів сільськогосподарської продукції. Тому підприємства конкурують між собою за різні сегменти ринку. | Підприємство має визначити свою цільову аудиторію та розробити стратегію, яка дозволить їй задовольнити потреби цієї аудиторії. |
| Характер конкурентних переваг | Конкуренційні переваги підприємств можуть бути пов'язані з ціною, якістю, сервісом, інноваційністю та іншими факторами. | Підприємство має визначити свої конкурентні переваги та розробити стратегію, яка дозволить їх реалізувати. |
| Інтенсивність конкуренції | Інтенсивність конкуренції на ринку залежить від багатьох факторів, таких як кількість конкурентів, рівень їхніх ресурсів, доступність ресурсів, державне регулювання та інші. | Підприємство має постійно аналізувати фактори, які впливають на інтенсивність конкуренції, щоб адаптувати свою діяльність до змін. |

У процесі формування та оцінки стратегічних альтернатив та маркетингових концепцій відводиться особливе місце для використання моделі п'яти сил конкуренції, яку розробив Майкл Портер. Ця модель допомагає визначити оптимальне відношення між внутрішнім станом організації та впливом сил у її

зовнішньому оточенні. Здійснимо аналіз конкурентного середовища відповідно до концепції Майкла Портера (табл.2.12).

Таблиця 2.12 – Аналіз конкуренції в галузі за М. Портером

| Фактор | Оцінка впливу |
|--|---|
| Конкурентна боротьба в галузі | Ринок аграрного виробництва в Україні є досить конкурентоспроможним. На ринку існує кілька великих підприємств, які конкурують між собою за цінами, якістю продукції, сервісом та іншими факторами. Цей фактор має високий вплив на діяльність підприємства СТОВ «Агрофірма «ім. Довженка». |
| Вплив постачальників | Постачальники на ринку аграрного виробництва мають певний вплив на діяльність підприємства. Вони можуть впливати на ціни на сировину та матеріали, які необхідні підприємству для виробництва продукції. Цей фактор має середній вплив на діяльність підприємства СТОВ «Агрофірма «ім. Довженка». |
| Вплив покупців | Покупці на ринку аграрного виробництва мають високий вплив на діяльність підприємства. Вони можуть впливати на ціни, які готові платити за продукцію підприємства. Цей фактор також має високий вплив на діяльність підприємства СТОВ «Агрофірма «ім. Довженка». |
| Вплив галузей, що виробляють замітники | Вплив галузей, що виробляють замітники На ринку аграрного виробництва існує ряд галузей, які виробляють замітники сільськогосподарської продукції. Наприклад, замість зерна можна використовувати кукурудзу або картоплю, замість м'яса можна використовувати соєвий білок. Цей фактор має середній вплив на діяльність підприємства СТОВ «Агрофірма «ім. Довженка». |
| Вплив нових гравців на ринку | На ринку аграрного виробництва існують певні обмеження для входу, які можуть становити певні труднощі для нового підприємства. Однак, ринок має тенденцію до зростання, що може приваблювати нових гравців. Цей фактор має середній вплив на діяльність підприємства СТОВ «Агрофірма «ім. Довженка». |

Отже, підприємство СТОВ «Агрофірма «ім. Довженка» працює в умовах досить конкурентоспроможного ринку. Підприємство має розробити ефективну конкурентну стратегію, яка дозволить йому витримати конкуренцію і досягти успіху на ринку.

Проведемо дослідження факторів конкурентоспроможності на ринку збирання відходів, табл.2.13.

Вибір факторів конкурентоспроможності є важливим завданням для підприємства. Підприємство має вибрати фактори, які є найбільш важливими для його цільової аудиторії та які дозволять підприємству виділитися серед конкурентів.

Таблиця 2.13 – Обґрунтування факторів конкурентоспроможності ринку сільськогосподарської продукції

| Фактор конкурентоспроможності | Обґрунтування вибору |
|-------------------------------|--|
| Частка ринку | Частка ринку є важливим фактором конкурентоспроможності, оскільки вона показує, який відсоток ринку займає підприємство. У 2021 р. цей показник становив 17,3% ринку Полтавської області, та в 2022 р зріс до 20,6% [1; 13]. |
| Ціна | Ціна є одним з найважливіших факторів, які впливають на рішення покупців. Підприємство може отримати конкурентні переваги, пропонуючи більш низькі ціни, ніж конкуренти. Однак, слід враховувати, що зниження цін може негативно позначитися на прибутку підприємства. |
| Асортимент | Асортимент продукції є важливим фактором конкурентоспроможності, оскільки він дозволяє підприємству задовольняти різні потреби споживачів. |
| Доступ до каналів розподілу | Доступ до каналів розподілу є важливим фактором конкурентоспроможності, оскільки він дозволяє підприємству доставляти свою продукцію до споживачів. |
| Торговий маркетинг | Торговий маркетинг є важливим фактором конкурентоспроможності, оскільки він дозволяє підприємству стимулювати продажі своєї продукції. Підприємство може отримати конкурентні переваги, проводячи ефективні маркетингові кампанії. |
| Рівень диференціації ТМ | Рівень диференціації ТМ є важливим фактором конкурентоспроможності, оскільки він дозволяє підприємству виділитися серед конкурентів. Підприємство може отримати конкурентні переваги, розробляючи унікальний і привабливий бренд. |
| Репутація виробника | Репутація виробника є важливим фактором конкурентоспроможності, оскільки вона впливає на довіру споживачів. |
| Рівень лояльності до бренду | Рівень лояльності до бренду є важливим фактором конкурентоспроможності, оскільки він дозволяє підприємству отримувати повторні продажі. Підприємство може отримати конкурентні переваги, створюючи продукцію, яка відповідає потребам і вимогам споживачів. |
| Унікальність позиціонування | Унікальність позиціонування є важливим фактором конкурентоспроможності, оскільки воно дозволяє підприємству виділитися серед конкурентів. Підприємство може отримати конкурентні переваги, пропонуючи продукцію, яка відповідає певним потребам споживачів або має певні переваги. |
| Маркетинговий бюджет | Маркетинговий бюджет є важливим фактором конкурентоспроможності, оскільки він дозволяє підприємству проводити ефективні маркетингові кампанії. Підприємство може отримати конкурентні переваги, виділяючи більше коштів на маркетинг, ніж конкуренти. |

З метою зміцнення своїх позицій на внутрішньому ринку СТОВ «Агрофірма «ім. Довженка» доцільно приділяти увагу таким складовим конкурентоспроможності продукції, як рівень якості виготовленої продукції та середнім цінам на її реалізацію, вдосконаленню організації інноваційної діяльності,

розвитку логістики та формуванню ефективних стратегій маркетингу.

Відповідно до виявлених факторів конкурентоспроможності в галузі та виявлених факторів внутрішнього середовища, що здатні їх забезпечити, можна оцінити сильні та слабкі сторони, табл.2.14.

Таблиця 2.14 – Порівняльний аналіз конкурентоспроможності

| № | Фактор конкурентоспроможності | Вагові значення фактора (1-20) | Рейтинг конкурентів у порівнянні з підприємством | | | | | | |
|----|-------------------------------|--------------------------------|--|----|----|-----|-----|---|---|
| | | | -3 | -2 | -1 | 0 | 1 | 2 | 3 |
| 1 | Частка ринку | 20 | 1 | 2 | | | | | |
| 2 | Ціна | 10 | | | | 1,2 | | | |
| 3 | Асортимент | 18 | | | | | | 1 | 2 |
| 4 | Доступ до каналів розподілу | 15 | | | | 1,2 | | | |
| 5 | Торговий маркетинг | 15 | | | 2 | | 1 | | |
| 6 | Рівень диференціації ТМ | 13 | | | | 1,2 | | | |
| 7 | Репутація виробника | 12 | | | | 1,2 | | | |
| 8 | Рівень лояльності до бренду | 14 | | | | 1,2 | | | |
| 9 | Унікальність позиціонування | 15 | | | | | 1,2 | | |
| 10 | Маркетинговий бюджет | 10 | | | | | | 1 | 2 |

Згідно наведеного аналізу табл.2.14 перевагами конкурентів над СТОВ «Агрофірма «ім.Довженка» є: ширший асортимент послуг, більший маркетинговий бюджет. Узагальнимо дослідження СТОВ «Агрофірма «ім. Довженка», відобразивши в табл. 2.15 вплив факторів середовища на підприємство за допомогою Swot-аналізу.

Провівши SWOT-аналіз можна зробити наступні висновки:

1. Використовуючи свої сильні сторони, конкуренти можуть забезпечити самостійне вирощування сільськогосподарської продукції на власних площах, що заощаджує витрати на закупівлю чи оренду спеціально відведеної площі для вирощування.

2. Однією із внутрішніх слабостей являється недостатній обсяг складів та ангарів, для зберігання продукції.

Таблиця 2.15 – Swot-аналіз СТОВ «Агрофірма «ім. Довженка»

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

3. Серед зовнішніх можливостей конкурентів є те, що нею можуть зацікавитись закордонні інвестори, котрі будуть вливати свої кошти у компанію, адже можна буде придбати сучасну техніку для виробництва конкурентоздатної продукції.

4. Але є і потенційні зовнішні загрози, які можуть дещо негативно вплинути на розвиток діяльності конкурентного ринку, а саме воєнний стан в Україні, наслідки війни на сільськогосподарську діяльність та високі ризики втрати продукції.

Отже, наведений SWOT-аналіз показує які слабкі та сильні сторони, а також наявні можливості та загрози з боку зовнішнього середовища. За наведеними даними можна зробити висновок, що конкуренти СТОВ «Агрофірма «ім. Довженка» мають значну кількість сильних сторін, для забезпечення втілення можливостей та подолання загроз зовнішнього середовища і звичайно ж зменшити їх негативний вплив на розвиток діяльності. На основі проведеного аналізу можна зробити висновок про те, що СТОВ «Агрофірма «ім. Довженка» має досить високий конкурентний потенціал. Підприємство займає значну частку ринку

(близько 20%), має широкий асортимент продукції, доступ до ефективних каналів розподілу, а також проводить активну маркетингову діяльність. Однак, підприємству необхідно продовжувати працювати над підвищенням конкурентних переваг.

2.3. Визначення ключових факторів успіху СТОВ «Агрофірма «ім. Довженка»

У сучасному світі питання сталого розвитку стає все більш важливим для підприємств, що працюють у різних галузях економіки. СТОВ «Агрофірма «ім. Довженка» не виключення, і важливим аспектом його діяльності є розробка та оцінка стратегії для досягнення сталого розвитку.

Стратегія сталого розвитку - це підхід до управління, який спрямований на досягнення успіху компанії не лише з економічної точки зору, але й з урахуванням соціальних та екологічних аспектів. Сутність цієї стратегії полягає в збалансованому взаємодії між здійсненням прибуткової діяльності та відповідальним ставленням до навколишнього середовища та суспільства. Реалізація маркетингової стратегії сталого розвитку є важливою для СТОВ «Агрофірма «ім. Довженка» з наступних причин:

- покращення іміджу підприємства. В умовах зростаючої уваги суспільства до питань сталого розвитку, підприємства, які займаються питаннями сталого розвитку, отримують більш позитивний імідж у споживачів;
- підвищення конкурентоспроможності. Певні споживачі віддають перевагу товарам і послугам компаній, які займаються питаннями сталого розвитку;
- зниження витрат. Впровадження заходів сталого розвитку може призвести до зниження витрат підприємства.

Відобразимо в табл.2.16 характеристику стратегії сталого розвитку СТОВ «Агрофірма «ім.Довженка».

Таблиця 2.16 – Складові стратегії сталого розвитку СТОВ «Агрофірма «ім.Довженка»

| Елемент стратегії | Характеристика | Проблемні місця |
|--------------------------|--|---|
| Цілі стратегії | Збільшення обсягів продажів продукції, покращення рентабельності виробництва, створення позитивного іміджу підприємства | Не конкретизовані цілі у сфері сталого розвитку |
| Цільова аудиторія | Фізичні особи, підприємства, установи | Не враховує потреби різних сегментів цільової аудиторії |
| Позиціонування | Якістю, доступністю, відповідністю екологічним стандартам | Не унікальне позиціонування |
| Асортимент продукції | Широкий асортимент сільськогосподарської продукції | Необхідно розробляти нові продукти, які відповідають потребам цільової аудиторії |
| Ціноутворення | Конкурентоспроможні ціни | Необхідно проводити дослідження цінової чутливості цільової аудиторії |
| Маркетингові канали | Широка мережа збуту, прямі продажі | Необхідно розвивати нові канали збуту, такі як онлайн-торгівля |
| Маркетингові комунікації | Реклама, PR, участь у виставках | Необхідно розробляти більш ефективні маркетингові кампанії |
| Сталий розвиток | Впровадження сучасних технологій виробництва, запровадження заходів щодо захисту навколишнього середовища, соціальна відповідальність підприємства | Не конкретизовані цілі та завдання у сфері сталого розвитку, відсутня система моніторингу та оцінки результатів |

Згідно табл.2.16 бачимо, що для реалізації стратегії сталого розвитку була успішною, підприємство формує цілі і розробляє завдання, а також впроваджує систему моніторингу та оцінки результатів. Це дозволяє підприємству відстежувати прогрес у досягненні цілей і вносити необхідні корективи в стратегію. Діюча стратегія СТОВ «Агрофірма «ім. Довженка» є цілеспрямованою та спрямованою на досягнення конкретних результатів.

Сполучною ланкою між постачальником послуг і споживачами є комплекс маркетингу, який включає: послугу; цінову політику; рекламні інструменти; канали розповсюдження. Проаналізуємо ефективність кожного з наведених елементів діяльності СТОВ «Агрофірма «ім.Довженка» в табл.2.17.

Згідно табл.2.17, ринкова частка підприємства значно зросла, досягнувши 19,08%, що є вражаючим збільшенням на 164,26% порівняно з 2021 роком.

Зменшення в темпі приросту сукупного обсягу реалізації продукції на 8,45% свідчить про можливі проблеми у зростанні обсягів продажу. Рентабельність значно знизилась, вказуючи на неефективність товарної політики.

Таблиця 2.17 – Аналіз господарської діяльності СТОВ «Агрофірма «ім.Довженка» в розрізі елементів комплексу маркетингу

| Показник | 2021 рік | 2022 рік | Абсолютне відхилення | Відносне відхилення, % |
|---|----------|----------|----------------------|------------------------|
| 1.Товарна політика | | | | |
| Темп приросту ринкової частки підприємства | 11,61 | 19,08 | 7,46 | 164,26 |
| Темп приросту сукупного обсягу реалізації продукції | 16,61 | 8,17 | -8,45 | 49,16 |
| Рентабельність продажів | 34,35 | 8,48 | -25,88 | 24,67 |
| Рентабельність продукції | 38,14 | 10,05 | -28,10 | 26,34 |
| 2.Цінова політика | | | | |
| Індекс товарообігу | 1,17 | 1,26 | 0,10 | 108,17 |
| Коефіцієнт покриття витрат | 1,02 | 0,89 | -0,13 | 86,92 |
| 3.Розподіл (збут) | | | | |
| Темп приросту витрат на збут | -10,54 | 65,46 | 76,00 | -620,77 |
| Частка витрат на збут в загальних витратах | 51,92 | 22,62 | -29,31 | 43,56 |
| Коефіцієнт приросту обсягу реалізації від приросту витрат на збут | -1,58 | 0,12 | 1,70 | -7,92 |
| Коефіцієнт рентабельності витрат на збут | 2,35 | 2,42 | 0,07 | 102,81 |
| 4.Просування (реклама) | | | | |
| Коефіцієнт рентабельності заходів просування | 8,12 | 1,31 | -6,81 | 16,13 |
| Темп приросту витрат на просування | 56,55 | 18,18 | -38,36 | 32,15 |
| Частка витрат на просування у загальних витратах | 36,35 | 11,31 | -25,04 | 31,11 |
| Коефіцієнт приросту зростання обсягу реалізації від приросту витрат на просування | 0,29 | 0,45 | 0,16 | 152,88 |

Зростання індексу товарообігу на 108,17% вказує на успішну цінову політику та підвищення обсягів продажів. Водночас зниження коефіцієнта покриття витрат свідчить про можливі труднощі у витратах і неефективність цінової стратегії.

Темп приросту витрат на збут має тенденцію зростання на 76,00%, що може вказувати на необхідність оптимізації збутових витрат. Зменшення частки витрат на збут в загальних витратах може свідчити про оптимізацію процесів. Коефіцієнт приросту обсягу реалізації від приросту витрат на збут має від'ємний показник, що вказує на можливі неефективності витрат на збут.

Коефіцієнт рентабельності заходів просування має зниження на 16,13%, що може вимагати перегляду стратегії рекламних заходів. Зниження темпу приросту витрат на просування на 38,36% може вказувати на зменшення рекламних витрат.

Отже, результати аналізу свідчать про успіх у розширенні ринкової частки та різних викликах у сукупному обсязі продажів. Також вони вказують на потребу удосконалення товарної та цінової політики, оптимізації витрат на збут і рекламні заходи для досягнення стійкого та сталого розвитку компанії.

Узагальнюючи проведені дослідження, можна зробити висновок, що господарська діяльність СТОВ «Агрофірма «ім. Довженка» має свої сильні та слабкі сторони. Позитивним є значне збільшення ринкової частки на 164,26%, що свідчить про ефективність певних маркетингових стратегій. Підвищення індексу товарообігу на 108,17% вказує на успішну цінову політику та підвищення обсягів продажу. Водночас, різке зниження рентабельності на 25,88% та 28,10% відповідно може свідчити про неефективність товарної політики та потребу її перегляду. Значне зростання витрат на збут (76,00%) та просування (32,15%) вимагає уваги до ефективності та оптимізації витрат. Зменшення темпів приросту сукупного обсягу реалізації продукції на -8,45% свідчить про можливі труднощі у збільшенні обсягів продажу та ефективність маркетингових заходів. Від так, проблеми полягають у наступному:

низька ефективність товарної політики. Зниження рентабельності продукції та продажів вказує на потребу удосконалення товарної стратегії, можливо, через перегляд цільової аудиторії, асортименту чи якості продукції.

проблеми у витратах. Зростання витрат на збут та просування вимагає аналізу ефективності кампаній та можливої оптимізації витрат для підвищення ефективності.

Загальною тенденцією є необхідність уточнення та оптимізації господарської діяльності для забезпечення сталого розвитку підприємства.

РОЗДІЛ 3

НАПРЯМИ ФОРМУВАННЯ СТРАТЕГІЇ СТАЛОГО РОЗВИТКУ СТОВ «АГРОФІРМА «ІМ. ДОВЖЕНКА»»

3.1. Інтегральне оцінювання сталого розвитку СТОВ «Агрофірма «ім.Довженка»

Як зазначалося вище, сталий розвиток – це економічна складова життєдіяльності підприємства в усіх її формах і проявах протягом життєвого циклу, яка здійснюється під впливом екзогенних та ендогенних факторів і орієнтована на досягнення поставленої мети. власник. Для комплексної оцінки сталого розвитку СТОВ «Агрофірма «ім. Довженка» обрано такі типи – економічний, соціальний, екологічний та інноваційний розвиток, які дозволяють визначити рівень готовності підприємства до входження на іноземні ринки товарів і послуг, зокрема країн Європейського Союзу. Економічні відносини - основні пріоритети, що надають нові можливості для розвитку та розширення ринків збуту продукції (товарів і послуг). Тобто підприємство інвестуватиме у будівництво нових виробничих цехів, створення нових робочих місць та збільшення обсягів виробництва й реалізації продукції.

Розрахунок показників, що характеризують належний рівень сталого розвитку СТОВ «Агрофірма «ім. Довженка» дозволяє дати загальну оцінку. Відповідно до розробленої методики доцільно проводити оцінку економічного розвитку підприємства. Розрахунки його складових представлені в таблиці 3.1, яка враховує основні параметри економічного функціонування підприємства, а також зміни в структурі та розвитку.

Розрахувавши показники, що характеризують економічний розвиток СТОВ «Агрофірма «ім. Довженка» за 2020-2022 роки, можна зробити наступні висновки.

Таблиця 3.1 – Показники, що характеризують економічний розвиток СТОВ «Агрофірма «ім. Довженка» за 2020-2022 р. р.

| Показники | Роки | | | Відхилення | | | |
|--|-------------|--------|-------------|--------------|---------------|--------------|---------------|
| | 2020 | 2021 | 2022 | 2022 до 2020 | | 2022 до 2021 | |
| | | | | Абсолютне | Темп росту, % | Абсолютне | Темп росту, % |
| 1 | 2 | 3 | 4 | 5 | 6 | 7 | 8 |
| 1. Фондовіддача, грн./грн. | 2,45 | 2,07 | 2,13 | -0,32 | 87,05 | 0,06 | 102,91 |
| 2. Коефіцієнт оборотності запасів, грн./грн. | 3,8 | 3,8 | 2,5 | -1,3 | 66,8 | -1,3 | 66,2 |
| 3. Коефіцієнт оборотності активів, обороти | 1,9 | 1,6 | 1,2 | -0,7 | 62,4 | -0,4 | 73,1 |
| 4. Продуктивність праці одного робітника, тис.грн./особу | 1430,7 4 | 1653,2 | 1785,2 6 | +354,52 | 124,8 | +132,06 | 108 |
| 5. Коефіцієнт платоспроможності | 3,09 | 5,02 | 3,73 | | | | |
| 6. Коефіцієнт абсолютної ліквідності | 0,12 | 0,015 | 0,04 | | | | |
| 7. Чиста рентабельність продажу, % | 15,88 | 34,35 | 8,48 | -7,40 | -46,61 | -25,88 | -75,33 |
| 8. Рентабельність активів, % | 7,48 | 16,71 | 3,85 | -3,63 | -48,56 | -12,86 | -76,98 |

Фондовіддача – це відношення вартості світового виробництва до середньорічної вартості основних засобів. Вона виражає ефективність використання трудових ресурсів, тобто показує, скільки готової продукції виробляється на одиницю основних виробничих фондів.

За аналізований період прибутковість СТОВ «Агрофірма «ім. Довженка» знизилася на 0,32 грн./грн. порівнюючи 2022 з 2020 роками.

Коефіцієнт оборотності запасів – це відношення чистого доходу від реалізації продукції до запасів. Як бачимо, порівняно з 2022 роком показник знизився на 1,3 грн/грн, що свідчить про зниження ефективності використання резервів.

Коефіцієнт оборотності активів характеризує ефективність використання підприємством усіх наявних ресурсів, незалежно від джерел їх залучення, тобто показує, скільки разів на рік (чи інший звітний період) здійснюється повний цикл

виробництва й обігу. , що приносить відповідний ефект у вигляді прибутку, тобто кількості грошових одиниць реалізованої продукції, створених кожною грошовою одиницею активів. Аналіз цього показника вказує на зниження до рівня 1,2 обороту на рік, що є несприятливим для функціонування підприємства, оскільки чим більший оборот досягається активами, тим суттєвіший ефект (рис. 3.1).

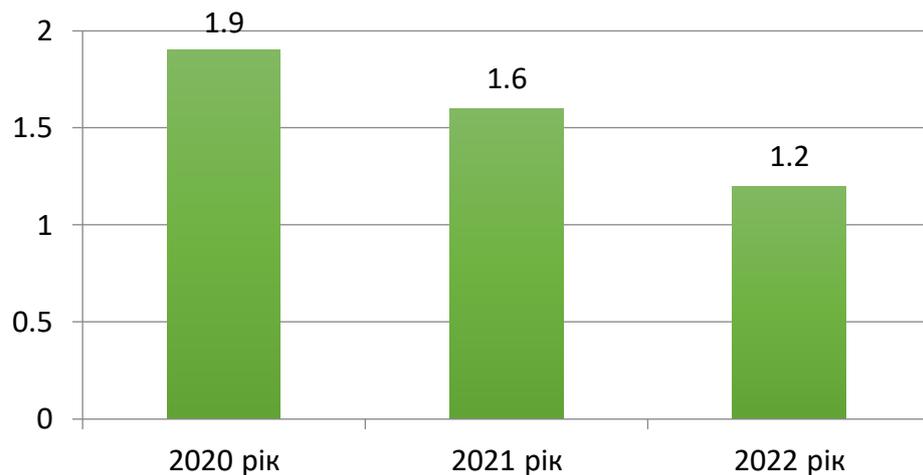


Рисунок 3.1– Динаміка коефіцієнта обіговості активів на СТОВ «Агрофірма ім. Довженка» за 2020-2022 р. р.

Продуктивність праці - це показник, що характеризує її ефективність і показує здатність працівників виробляти певну кількість продукції за одиницю часу. Продуктивність праці також можна сформулювати як плідність, ефективність дій людей у процесі створення матеріальних благ. Продуктивність праці одного працівника у 2022 році порівняно з 2020 роком зросла на 354 452 тис. грн./особу, що свідчить про ефективне використання трудових ресурсів.

Коефіцієнти платоспроможності – це показники, які використовуються для оцінки здатності підприємства (компанії, компанії) виконувати свої довгострокові зобов'язання. Платоспроможність підприємства – це здатність підприємства своєчасно та в повному обсязі розраховуватися за своїми фінансовими зобов'язаннями перед кредиторами. Підприємство може отримати кредит у банку на підставі кредитного договору, в якому визначаються зобов'язання кожної із

сторін, умови надання кредиту (зокрема його термін і умови повернення), відповідальність учасників у разі невиконання зобов'язань тощо.

Для своєчасного погашення кредиту підприємство повинно бути платоспроможним, тобто мати джерела погашення – власні кошти та кошти, отримані вчасно за рахунок досягнення запланованих обсягів реалізації товарів і послуг, а також виконаного товарообігу. Цей коефіцієнт зріс з 3,09 у 2020 році до 3,73 у 2022 році, що свідчить про те, що підприємство є платоспроможним, але має збільшити частку власного капіталу або зменшити короткострокові зобов'язання (рис. 3.2).

Рівень коефіцієнта абсолютної ліквідності показує, яка частина поточних зобов'язань може бути погашена грошовими коштами та їх еквівалентами. Чим вище його значення, тим вище гарантія повернення боргу. Рекомендоване значення цього коефіцієнта $\geq 0,2 - 0,25$.

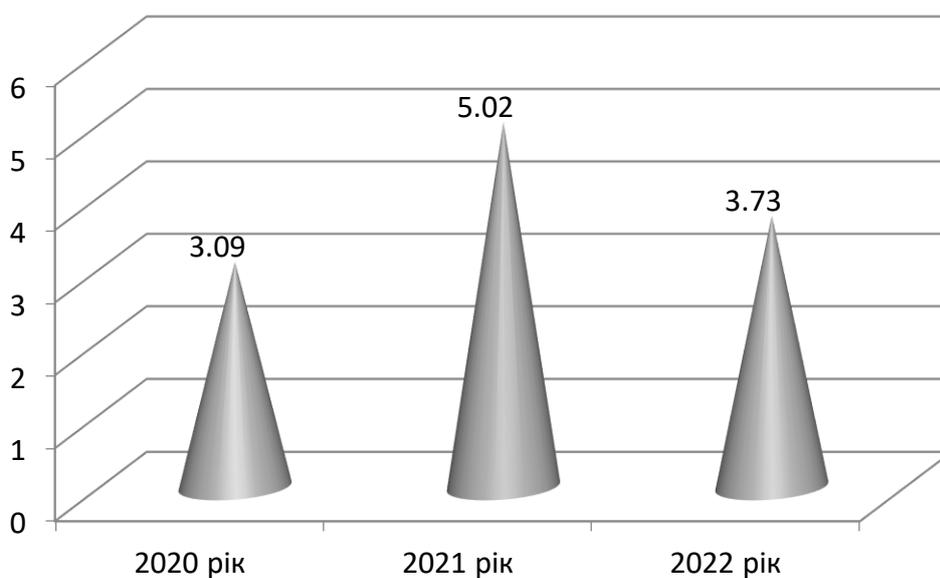


Рисунок 3.2 – Динаміка коефіцієнта платоспроможності
СТОВ «Агрофірма «ім. Довженка» за 2020-2022 р. р.

На підприємстві СТОВ «Агрофірма «ім. Довженка» рівень даного показника не перевищує нормативне значення (рис. 3.3).

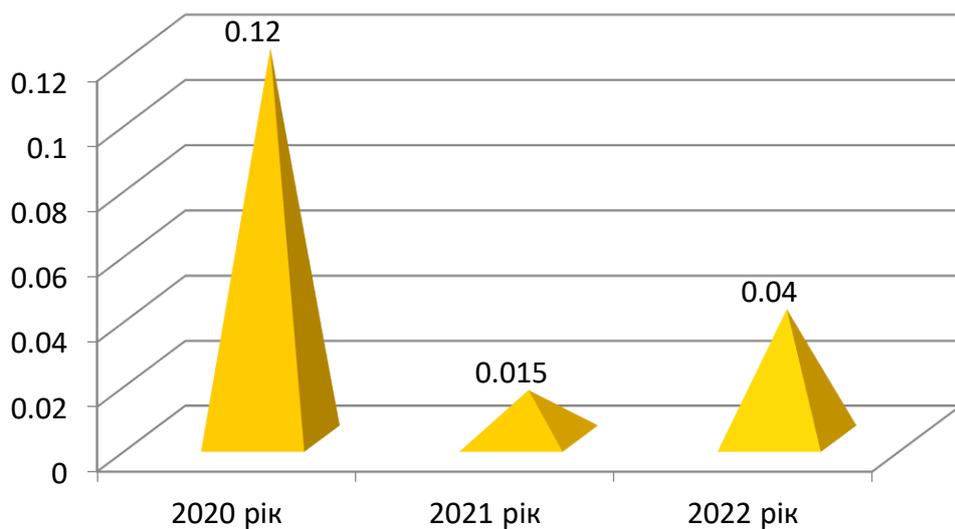


Рисунок 3.3 – Динаміка коефіцієнта абсолютної ліквідності
СТОВ «Агрофірма ім. Довженка» за 2020-2022 р. р.

Рентабельність продажу показує, який прибуток з однієї гривні продажу отримало підприємство. Порівнюючи 2022 і 2020 роки цей показник різко знизився з 15,88% до 8,48%, що свідчить про зменшення прибутковості підприємства за аналізований період.

Рентабельність активів – фінансовий коефіцієнт, що характеризує ефективність використання всіх активів підприємства. Рентабельність активів розраховується як частка від ділення чистого прибутку або прибутку від звичайної діяльності до оподаткування, на середньорічну величину активів. Тобто показує скільки прибутку припадає на 1 грн. активів. Як бачимо, у 2020 році цей показник був на рівні 7,48 %, а вже у 2022 році рентабельність активів різко знизилася до рівня 3,85% (рис.3.4).

Враховуючи те, що майже всі показники економічного стану підприємства є величинами, які характеризують окремі сторони господарської діяльності необхідною процедурою є приведення показників до єдиної величини. Тому основним завданням оцінки економічного розвитку підприємства (далі ОЕРП) є розрахунок його інтегрального показника.

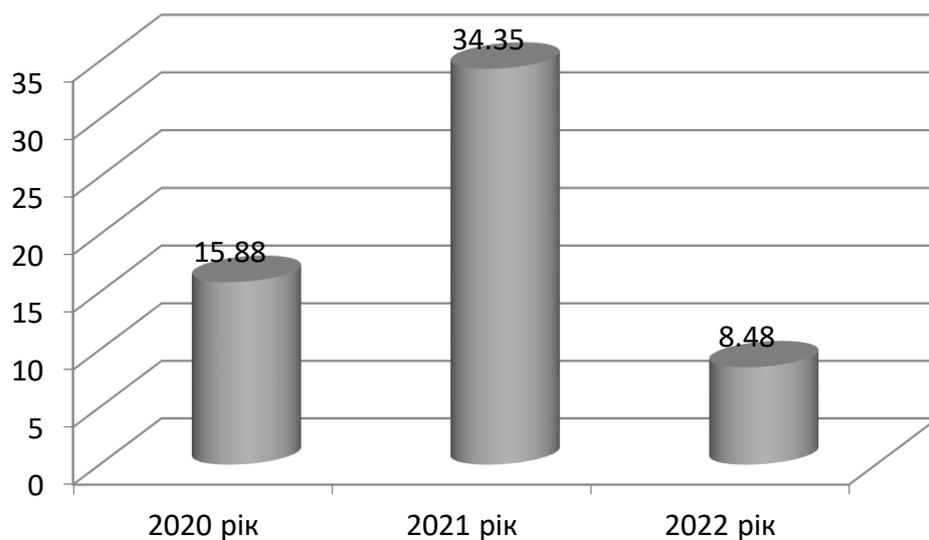


Рисунок 3.4 – Динаміка рентабельності активів СТОВ «Агрофірма «ім. Довженка» за 2020-2022 р. р.

Для розрахунку інтегрального показника використовуємо метод експертних оцінок.

До групи експертів були запрошені директора, головні бухгалтера і економісти підприємств міста Полтава і районів:

Таблиця 3.2 – Оцінка вагомості показників, що характеризують економічний розвиток підприємства експертним методом

| Показники ОЕРП | Експерти (Кількість спеціалістів) | | | | | | | | | | Сума рангів | Ранжування |
|--|-----------------------------------|----|---|---|---|---|---|---|----|----|-------------|------------|
| | 1 | 2 | 3 | 4 | 5 | 6 | 7 | 8 | 9 | 10 | | |
| 1 | 2 | 3 | 4 | 5 | 6 | 7 | 8 | 9 | 10 | 11 | 12 | 13 |
| 1. Фондовіддача (ФВ) | 9 | 10 | 8 | 7 | 6 | 8 | 7 | 9 | 8 | 8 | 80 | 3 |
| 2. Коефіцієнт оборотності запасів (Кз) | 5 | 6 | 4 | 5 | 6 | 7 | 5 | 6 | 7 | 5 | 56 | 7 |
| 3. Коефіцієнт оборотності активів (Коб.акт.) | 6 | 5 | 7 | 6 | 4 | 5 | 8 | 3 | 6 | 5 | 55 | 8 |
| 4. Продуктивність праці одного робітника (ППроб) | 8 | 7 | 9 | 8 | 6 | 7 | 8 | 8 | 9 | 7 | 77 | 4 |

Продовження таблиці 3.2

| 1 | 2 | 3 | 4 | 5 | 6 | 7 | 8 | 9 | 10 | 11 | 12 | 13 |
|--|---|---|---|----|---|----|---|---|----|----|----|----|
| 5. Коефіцієнт платоспроможності (Кпс) | 7 | 8 | 9 | 10 | 8 | 10 | 7 | 9 | 8 | 6 | 82 | 2 |
| 7. Чиста рентабельність продажу (Рпрод.) | 6 | 7 | 8 | 6 | 7 | 5 | 8 | 6 | 8 | 7 | 68 | 6 |
| 8. Рентабельність активів (Ракт.) | 6 | 8 | 9 | 8 | 6 | 7 | 6 | 7 | 8 | 6 | 71 | 5 |

На наступному етапі розраховуємо рейтинг кожного показника, розрахунок проводиться наступним чином:

$$R_1 = 1; R_2 = 0,5; R_3 = 0,33; R_4 = 0,25; R_5 = 0,2; R_6 = 0,166;$$

$$R_7 = 0,143; R_8 = 0,125.$$

Розраховуємо $\sum R_i$:

$$R_i = 1 + 0,5 + 0,33 + 0,25 + 0,2 + 0,166 + 0,143 + 0,125 = 2,718$$

Визначаємо питому вагу кожного показника:

$$a_i = \frac{R_i}{\sum R_i} \quad (3.1)$$

$$a_1 = \frac{1}{2,718} = 0,368; \quad a_2 = 0,184; \quad a_3 = 0,123; \quad a_4 = 0,092; \quad a_5 = 0,074;$$

$$a_6 = 0,061; \quad a_7 = 0,053; \quad a_8 = 0,046.$$

Визначаємо інтегральний показник економічного стану СТОВ «Агрофірма «ім.Довженка» за наступною формулою:

$$N = 0,368 * \text{Ка.л.} + 0,184 * \text{Кпс} + 0,123 * \text{ФВ} + 0,092 * \text{ППроб} + \quad (3.2)$$

$$+ 0,074 * \text{Ракт.} + 0,061 * \text{Рпрод.} + 0,053 * \text{ММ} + 0,046 * \text{Коб. акт.}$$

Інтегральні показники економічного стану СТОВ «Агрофірма «ім. Довженка» наведені в таблиці 3.3 і на рисунку 3.5.

Виходячи з даних отриманих при розрахунку інтегрального показника економічного розвитку СТОВ «Агрофірма «ім. Довженка» за 2020-2022 р. р. помітно, що він за аналізований період має позитивну тенденцію до підвищення.

Таблиця 3.3 – Динаміка інтегрального показника економічного розвитку СТОВ «Агрофірма «ім. Довженка» за 2020-2022 р. р.

| Показник | 2020 | 2021 | 2022 |
|---|--------|--------|--------|
| 1 | 2 | 3 | 4 |
| Інтегральний рівень економічного розвитку (N) | 152,64 | 143,72 | 142,28 |

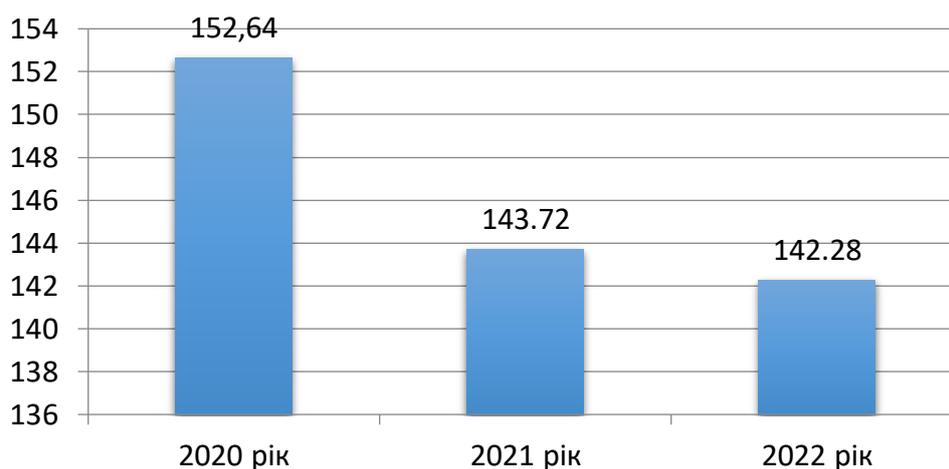


Рисунок 3.5 – Динаміка інтегрального рівня економічного розвитку на СТОВ «Агрофірма «ім. Довженка» за 2020-2022 р. р.

Наступним етапом є розрахунок показників, що характеризують соціальний розвиток СТОВ «Агрофірма «ім. Довженка» за 2020-2022 р. р. (табл. 3.4).

Таблиця 3.4 – Показники, що характеризують соціальний розвиток СТОВ «Агрофірма «ім. Довженка» за 2020-2022 р. р.

| Показники | Роки | | | Відхилення | | | |
|---|-------|-------|-------|--------------|---------------|--------------|---------------|
| | 2020 | 2021 | 2022 | 2022 до 2020 | | 2022 до 2021 | |
| | | | | Абсолютне | Темп росту, % | Абсолютне | Темп росту, % |
| 1 | 2 | 3 | 4 | 5 | 6 | 7 | 8 |
| 1. Середньомісячна заробітна плата, тис.грн | 6,08 | 6,77 | 6,81 | 0,73 | 123,59 | +0,04 | 101,06 |
| 2. Рівень оплати праці на 1 люд.-год., тис.грн./люд.-год. | 0,004 | 0,006 | 0,007 | 0,003 | 176,42 | 0,001 | 112,33 |
| 3. Рівень кваліфікації працівників | 0,85 | 0,87 | 0,92 | +0,07 | 108,24 | +0,05 | 105,75 |
| 4. Рівень відповідності займаній посаді | 0,88 | 0,93 | 0,94 | +0,06 | 106,82 | +0,01 | 101,08 |

Провівши розрахунок показників, що характеризують соціальний розвиток СТОВ «Агрофірма «ім. Довженка» можна зробити наступні висновки.

Середньомісячна заробітна плата працівників підприємства має позитивну тенденцію до зростання, хоч і рівень зарплати трохи вищий прожиткового мінімуму. У 2020 році рівень зарплати складає 6080 грн./міс., до 2022 року до рівня 6810 грн./міс. (рис.3.6).

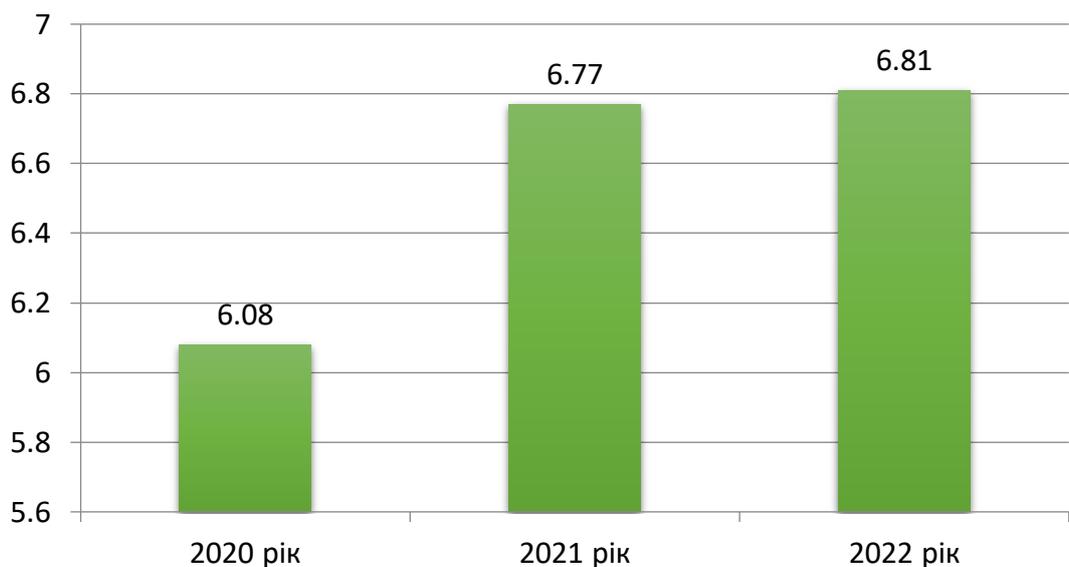


Рисунок 3.6 – Динаміка середньомісячної заробітної плати на СТОВ «Агрофірма «ім. Довженка» за 2020-2022 р. р.

Рівень оплати праці на 1 людино-годину показує скільки коштів чистого доходу створюють працівники за 1 людино-годину робочого часу. У 2020 році цей показник був ще на рівні 0,004 тис.грн./люд.-год., а далі ми спостерігаємо тенденцію до зростання і вже у 2022 році рівень оплати праці за 1 людино-годину становить 0,007 тис.грн./люд.-год..

Рівень кваліфікації працівників знаходиться на задовільному рівні і щорічно зростає в своєму значенні. Так станом на 2020 рік рівень кваліфікації склав 0,85, у 2021 році – 0,87 і у 2022 році вже становив 0,92. Кваліфікація – це сукупність виробничих знань та практичних навичок, що визначають ступінь підготовки

працівника до виконання професійних функцій відповідної складності. Рівень кваліфікації АУП характеризується рівнем освіти, досвідом роботи на посаді.

Рівень відповідності займаній посаді ще один вагомий показник оцінки соціального розвитку підприємства. Частка працівників, що відповідає займаній посаді у 2020 році складала 0,88, а у 2022 році близько 95%, що говорить про гарно підібраний персонал, його високий рівень освіти і кваліфікації. Ті працівники, що не відповідають займаній посаді були відправлені на перекваліфікацію або звільнені з роботи.

Для розрахунку інтегрального показника соціального розвитку використовуємо метод експертних оцінок (табл. 3.5).

Таблиця 3.5 – Оцінка вагомості показників, що характеризують соціальний розвиток підприємства експертним методом

| Показники ОСРП | Експерти (Кількість спеціалістів) | | | | | | | | | | Сума рангів | Ранжування |
|---|-----------------------------------|---|---|---|---|---|---|---|----|----|-------------|------------|
| | 1 | 2 | 3 | 4 | 5 | 6 | 7 | 8 | 9 | 10 | | |
| 1 | 2 | 3 | 4 | 5 | 6 | 7 | 8 | 9 | 10 | 11 | 12 | 13 |
| 1. Середньомісячна заробітна плата (ЗПсерміс) | 8 | 7 | 9 | 8 | 9 | 9 | 7 | 8 | 9 | 8 | 82 | 1 |
| 2. Рівень оплати праці на 1 люд.-год. (Роп) | 6 | 7 | 6 | 5 | 8 | 7 | 8 | 9 | 7 | 9 | 72 | 3 |
| 3. Рівень кваліфікації працівників (Рквал) | 5 | 6 | 7 | 8 | 4 | 5 | 7 | 6 | 7 | 8 | 63 | 4 |
| 4. Рівень відповідності займаній посаді (Рпос.) | 7 | 8 | 9 | 6 | 7 | 9 | 7 | 8 | 8 | 7 | 76 | 2 |

На наступному етапі розраховуємо рейтинг кожного показника, розрахунок проводиться наступним чином:

$$R_1 = 1; R_2 = 0,5; R_3 = 0,33; R_4 = 0,25.$$

Розраховуємо $\sum R_i$:

$$R_i = 1 + 0,5 + 0,33 + 0,25 = 2,08$$

Визначаємо питому вагу кожного показника:

$$a_1 = \frac{1}{2,08} = 0,48; \quad a_2 = 0,24; \quad a_3 = 0,16; \quad a_4 = 0,12;$$

Визначаємо інтегральний показник соціального розвитку СТОВ «Агрофірма «ім. Довженка» за 2020-2022 р. р. за наступною формулою:

$$N=0,48*ЗПсерміс+0,24*Рпос.+0,16*Роп+0,12*Рквал \quad (3.3)$$

Інтегральні показники соціального розвитку СТОВ «Агрофірма «ім. Довженка» за 2020-2022 р. р. та їх динаміка наведені в таблиці 3.6 і на рисунку 3.7.

Таблиця 3.6 – Динаміка інтегрального показника соціального розвитку СТОВ «Агрофірма «ім. Довженка» за 2020-2022 р. р.

| Показник | 2020 | 2021 | 2022 |
|--|------|------|------|
| 1 | 2 | 3 | 4 |
| Інтегральний рівень соціального розвитку (N) | 1,79 | 2,13 | 2,18 |

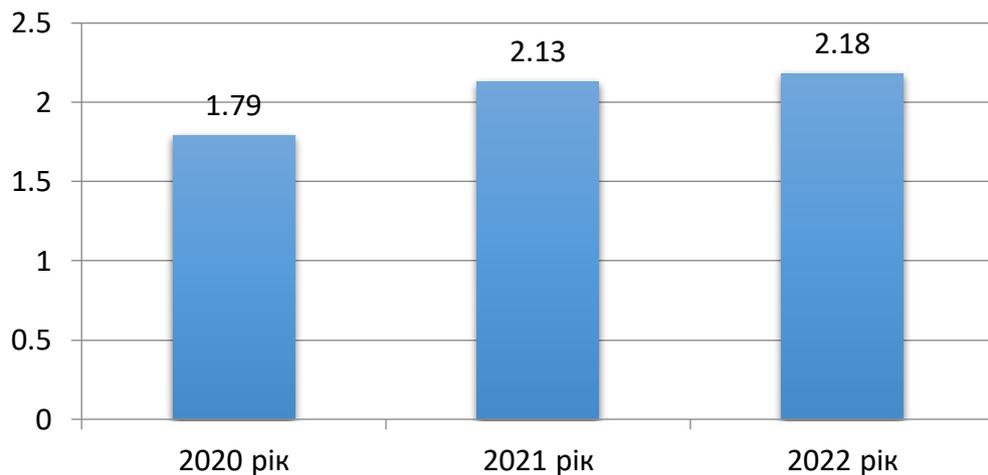


Рисунок 3.7 – Динаміка інтегрального показника соціального розвитку на СТОВ «Агрофірма «ім. Довженка» за 2020-2022 р. р.

Виходячи з даних отриманих при розрахунку інтегрального показника соціального розвитку СТОВ «Агрофірма «ім. Довженка» за 2020-2022 р. р., то необхідно відмітити суттєве його поліпшення за рахунок зростання середньомісячної заробітної плати одного працівника.

Наступним етапом є аналіз показників, що характеризують екологічний розвиток СТОВ «Агрофірма «ім. Довженка» за 2020-2022 р. р. та визначення його інтегрального рівня (табл. 3.7).

Провівши розрахунок показників, що характеризують екологічний розвиток СТОВ «Агрофірма «ім. Довженка» за 2020-2022 р. р. можна зробити наступні висновки.

Коефіцієнт екологічної чистоти має позитивну тенденцію до удосконалення. Цей показник характеризує рівень екологічної безпеки користування товаром споживачем. Під екологічною чистотою продукції розуміється, як продукція, що не чинить шкідливого впливу на організм людини, так і не шкодить навколишньому середовищу, може бути перероблена або утилізована.

Таблиця 3.7 – Показники, що характеризують екологічний розвиток СТОВ «Агрофірма «ім. Довженка» за 2020-2022 р. р.

| Показники | Роки | | | Відхилення | | | |
|--|--------|--------|--------|--------------|------------------|--------------|------------------|
| | 2020 | 2021 | 2022 | 2022 до 2020 | | 2022 до 2021 | |
| | | | | Абсолютне | Темп приросту, % | Абсолютне | Темп приросту, % |
| 1 | 2 | 3 | 4 | 5 | 6 | 7 | 8 |
| 1. Коефіцієнт екологічної чистоти, % | 95 | 98 | 100 | +5 | +5,26 | +2 | +2,04 |
| 2. Штрафи за порушення екологічного законодавства, тис. грн | 1,07 | 0,86 | 0,00 | -1,07 | -100,00 | -0,86 | -100,00 |
| 3. Екологічні збори за забруднення навколишнього середовища, тис. грн. | 0,54 | 0,64 | 1,04 | +0,51 | +94,62 | +0,40 | +62,25 |
| 4. Енергоємність, грн./грн. | 0,0065 | 0,0054 | 0,0034 | -0,0031 | -47,74 | -0,002 | -37,31 |
| 5. Витрати на придбання енергоресурсів, млн. грн | 3,5 | 7 | 8,9 | +5,4 | +154,29 | +1,9 | +27,14 |

Підприємство виплатило штрафи за порушення екологічного законодавства у 2020 і 2021 роках у сумі 6,98 тис.грн. і 4,88 тис. грн. відповідно. У 2022 році СТОВ «Агрофірма «ім. Довженка» не сплачувало ніяких штрафів за порушення екологічного законодавства за рахунок виробництва повністю екологічної чистої продукції і обладнанням спеціально відведених місць для зберігання відходів.

Енергоємність продукції з кожним роком знижується, що позитивно характеризує раціональне використання підприємством своїх енергетичних ресурсів. Зменшення енергоємності продукції зменшує постійні витрати підприємства, а отже, у підприємства є можливість зменшити ціну, що збільшить конкурентоздатність підприємства, або залишити ціну на попередньому рівні і від цього зростуть прибутки підприємства.

Витрати на придбання енергоресурсів для власних потреб щороку зростають, але їхні темпи зростання набагато нижчі, ніж темпи зростання обсягів реалізованої продукції. У порівнянні з 2020 роком витрати у 2022 році збільшилися на 5,4 млн.грн., або 154,3% (обсяги реалізації збільшилися майже на 387%).

Для розрахунку інтегрального показника використовуємо метод експертних оцінок.

Таблиця 3.8 – Оцінка вагомості показників, що характеризують екологічний розвиток підприємства експертним методом

| Показники ОЕРП | Експерти (Кількість спеціалістів) | | | | | | | | | | Сума рангів | Ранжування |
|---|-----------------------------------|---|----|---|---|----|---|---|----|----|-------------|------------|
| | 1 | 2 | 3 | 4 | 5 | 6 | 7 | 8 | 9 | 10 | | |
| 1 | 2 | 3 | 4 | 5 | 6 | 7 | 8 | 9 | 10 | 11 | 12 | 13 |
| 1. Коефіцієнт екологічної чистоти (Кеч) | 7 | 8 | 9 | 8 | 9 | 9 | 7 | 8 | 8 | 9 | 82 | 2 |
| 2. Штрафи за порушення екологічного законодавства (Штр) | 5 | 7 | 4 | 8 | 6 | 7 | 5 | 6 | 7 | 5 | 60 | 5 |
| 3. Екологічні збори за забруднення навколишнього середовища (Зекол) | 7 | 5 | 7 | 6 | 7 | 5 | 8 | 7 | 5 | 6 | 63 | 4 |
| 4. Енергоємність (ЕМ) | 8 | 9 | 10 | 7 | 8 | 10 | 9 | 8 | 9 | 10 | 88 | 1 |
| 5. Витрати на придбання енергоресурсів (Витр ^{енерг}) | 5 | 6 | 8 | 7 | 8 | 6 | 6 | 8 | 7 | 8 | 69 | 3 |

На наступному етапі розраховуємо рейтинг кожного показника, розрахунок проводиться наступним чином:

$$R_1 = 1; R_2 = 0,5; R_3 = 0,33; R_4 = 0,25; R_5 = 0,2.$$

Розраховуємо $\sum R_i$:

$$R_i = 1 + 0,5 + 0,33 + 0,25 + 0,2 = 2,28.$$

Визначаємо питому вагу кожного показника:

$$a_1 = \frac{1}{2,28} = 0,438; a_2 = 0,219; a_3 = 0,146; a_4 = 0,109; a_5 = 0,088;$$

Визначаємо інтегральний показник екологічного розвитку СТОВ «Агрофірма «ім. Довженка» за наступною формулою:

$$N = 0,438 * EM + 0,219 * K_{\text{еч}} + 0,146 * \text{Витр}^{\text{енерг}} + 0,109 * Z_{\text{екол}} + 0,088 * \text{Штр} \quad (3.4)$$

Інтегральні показники екологічного розвитку СТОВ «Агрофірма «ім. Довженка» за 2020-2022 р. р. наведені в таблиці 3.9 і на рисунку 3.8.

Таблиця 3.9 – Динаміка інтегрального показника екологічного розвитку СТОВ «Агрофірма «ім. Довженка» за 2020-2022 р. р.

| Показник | 2020 | 2021 | 2022 |
|---|------|------|------|
| 1 | 2 | 3 | 4 |
| Інтегральний рівень екологічного розвитку (N) | 0,87 | 1,38 | 1,63 |

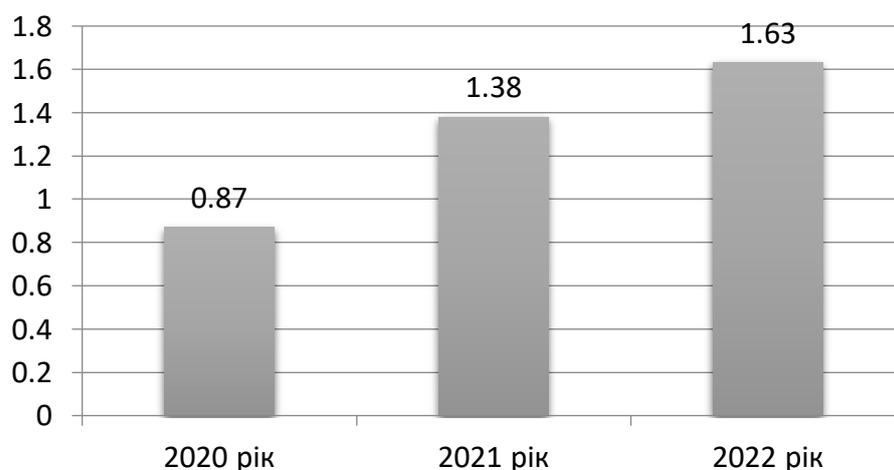


Рисунок 3.8 – Динаміка інтегрального рівня екологічного розвитку на СТОВ «Агрофірма «ім. Довженка» за 2020-2022 р. р.

Виходячи з даних отриманих при розрахунку інтегрального показника екологічного розвитку СТОВ «Агрофірма «ім. Довженка» за 2020-2022 р. р. помітно, що він за аналізований період має позитивну тенденцію до підвищення.

Тепер визначимо показники інноваційного розвитку СТОВ «Агрофірма «ім. Довженка» за 2020-2022 р. р. та розрахуємо інтегральний показник розвитку (табл.3.10).

Таблиця 3.10 – Показники, що характеризують інноваційний розвиток СТОВ «Агрофірма «ім. Довженка» за 2020-2022 р. р.

| Показники | Роки | | | Відхилення | | | |
|--|------------|------------|------------|--------------|---------------|--------------|---------------|
| | 2020 | 2021 | 2022 | 2022 до 2020 | | 2022 до 2021 | |
| | | | | Абсолютне | Темп росту, % | Абсолютне | Темп росту, % |
| 1 | 2 | 3 | 4 | 5 | 6 | 7 | 8 |
| 1. Коефіцієнт оновлення основних засобів | 0,001 | 0,001 | 0,066 | 0,06 | | 0,06 | |
| 2. Фондоозброєність праці, тис.грн./особу | 584,3 2 | 798,2 2 | 837,6 0 | 253,28 | 143,35 | 39,38 | 104,93 |
| 3. Механоозброєність праці, тис.грн./особу | 576,05 | 545,76 | 523,85 | -52,2 | 90,9 | -21,91 | 95,99 |
| 4. Коефіцієнт механізації та автоматизації | 0,78 | 0,83 | 0,89 | +0,11 | 114,10 | +0,060 | 107,23 |

Провівши розрахунок показників, що характеризують інноваційний розвиток СТОВ «Агрофірма «ім. Довженка» можна зробити наступні висновки.

Коефіцієнт оновлення основних засобів характеризує інтенсивність уведення в дію нових основних засобів. Він показує частку введених основних засобів за визначений період у загальній вартості основних засобів на кінець звітного періоду. У 2022 році цей показник зріс з 0,001 у 2020 р. до 0,066 у 2022 р. (рис.3.9). Це показує, що підприємство активно оновлює свої основні засоби задля забезпечення високої результативності виробництва.

Фондоозброєність праці одного працівника – вартість основних виробничих фондів, що припадає на одного працівника. Обчислюється діленням середньорічної вартості основних засобів на кількість працівників. Динаміка фондоозброєності

праці працівників СТОВ «Агрофірма «ім. Довженка» показує позитивну тенденцію до збільшення.

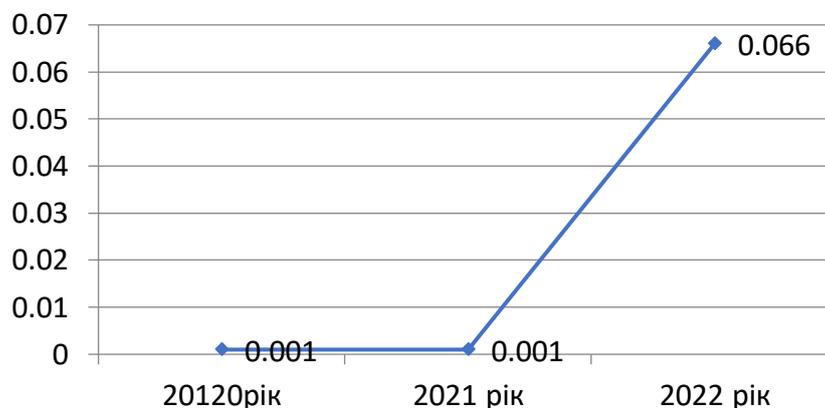


Рисунок 3.9 – Динаміка коефіцієнта оновлення основних засобів на СТОВ «Агрофірма «ім. Довженка» за 2020-2022 р.р.

У порівнянні з 2021 роком рівень фондоозброєності праці одного працівника зріс (рис. 3.10).

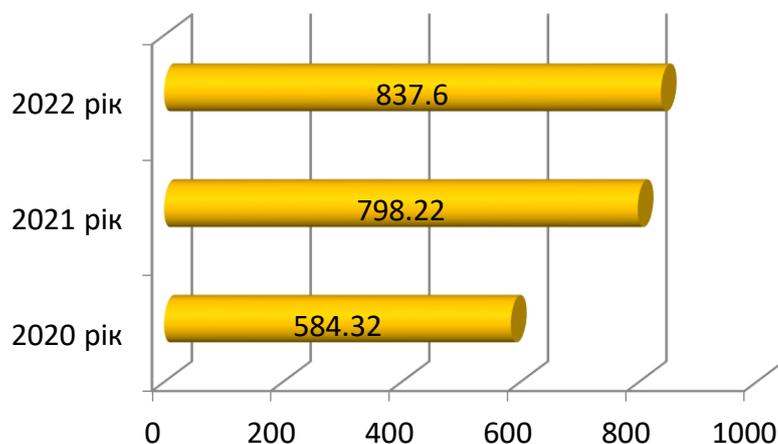


Рисунок 3.10 – Динаміка фондоозброєності праці одного працівника на СТОВ «Агрофірма «ім. Довженка» за 2020 -2022 р.р.

Механоозброєність праці – це відношення середньорічної вартості машин і механізмів до середньоспискової чисельності працівників. Механоозброєність праці показує негативну тенденцію: у 2020 році цей показник становив 576.05

тис.грн/особу, у 2021 році – 545,76 тис.грн/особу, у 2022 році – 523,85 тис. грн/особу, що показує зниження на 4% порівняно з 2021 роком (рис. 3.11). Така динаміка механоозброєності праці може бути викликана зношенням машин та механізмів і збільшенням чисельності працівників.

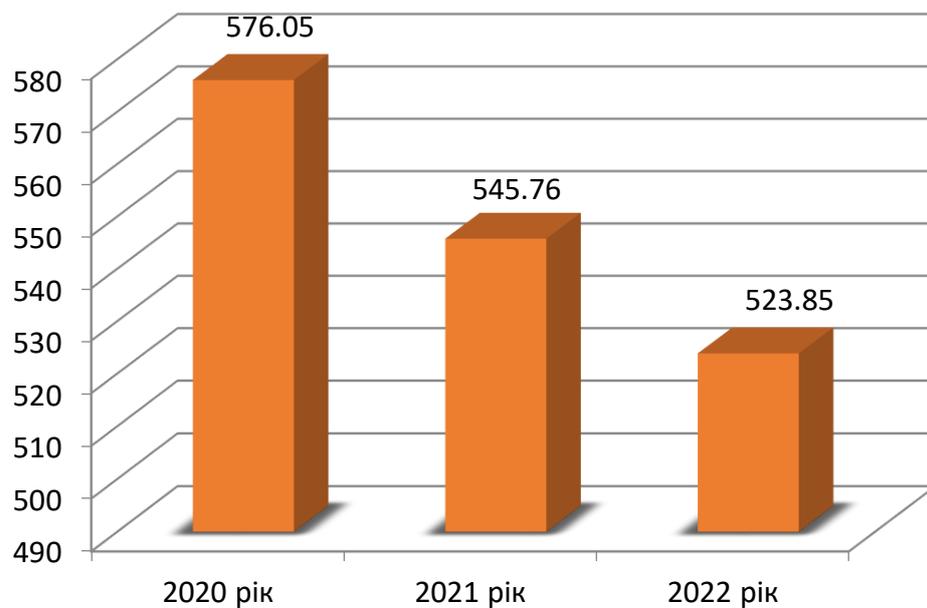


Рисунок 3.11 – Динаміка механоозброєності праці на СТОВ «Агрофірма «ім. Довженка» за 2020-2022 р.р.

Коефіцієнт механізації праці – це відношення кількості робітників (відпрацьованих людино-днів, обсягу робіт), зайнятих на механізованих роботах, до загальної чисельності робітників (відпрацьованих людино-днів, загального обсягу робіт). Рівень автоматизації характеризують ті ж показники, що і рівень механізації. Це коефіцієнт автоматизації виробництва, коефіцієнт автоматизації робіт і коефіцієнт автоматизації праці. Розрахунок аналогічний, але виконується на автоматизованих роботах. На підприємстві СТОВ «Агрофірма «ім. Довженка» коефіцієнт механізації і автоматизації у 2020 році був на рівні 0,78, у 2021 році – 0,83, у 2022 році – 0,89 (рис.3.12). Це показує, що на підприємстві ще достатньо високий рівень операцій виконується механічним шляхом та автоматизоване виробництво.

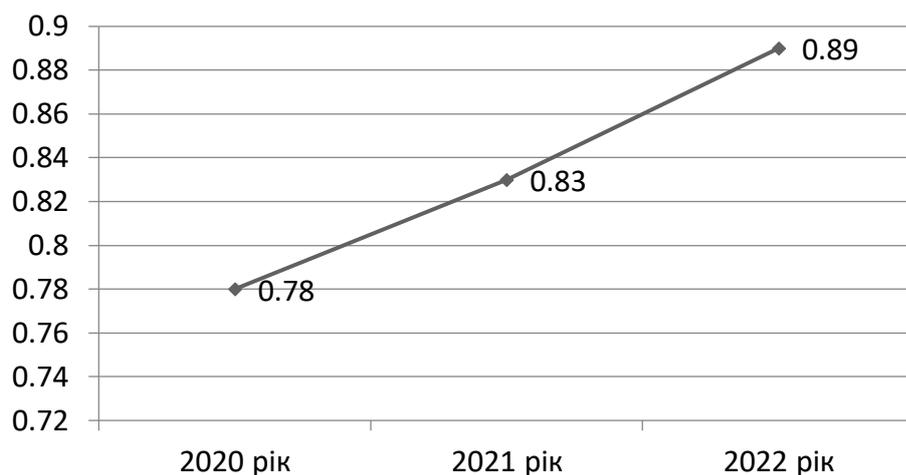


Рисунок 3.12 – Динаміка коефіцієнта механізації та автоматизації на СТОВ «Агрофірма «ім. Довженка» за 2020-2022 р. р.

Для розрахунку інтегрального показника інноваційного розвитку підприємства використовуємо метод експертних оцінок.

Таблиця 3.11 – Оцінка вагомості показників, що характеризують інноваційний розвиток підприємства експертним методом

| Показники ОІРП | Експерти (Кількість спеціалістів) | | | | | | | | | | Сума рангів | Ранжування |
|---|-----------------------------------|---|---|---|---|---|---|---|----|----|-------------|------------|
| | 1 | 2 | 3 | 4 | 5 | 6 | 7 | 8 | 9 | 10 | | |
| 1 | 2 | 3 | 4 | 5 | 6 | 7 | 8 | 9 | 10 | 11 | 12 | 13 |
| 1. Коефіцієнт оновлення основних засобів ($K_{03}^{нов}$) | 8 | 9 | 6 | 8 | 7 | 9 | 8 | 9 | 8 | 8 | 80 | 2 |
| 2. Фондоозброєність (Ф озбр.) | 8 | 9 | 8 | 8 | 9 | 7 | 9 | 8 | 7 | 8 | 81 | 1 |
| 3. Механоозброєність праці (М озбр.) | 7 | 8 | 9 | 8 | 8 | 9 | 7 | 9 | 8 | 6 | 79 | 3 |
| 4. Коефіцієнт механізації та автоматизації (К мех. і авт..) | 7 | 6 | 8 | 5 | 9 | 8 | 6 | 5 | 7 | 7 | 68 | 4 |

На наступному етапі розраховуємо рейтинг кожного показника, розрахунок проводиться наступним чином:

$$R_1 = 1; R_2 = 0,5; R_3 = 0,33; R_4 = 0,25.$$

Розраховуємо $\sum R_i$:

$$R_i = 1 + 0,5 + 0,33 + 0,25 = 2,08$$

Визначаємо питому вагу кожного показника:

$$a_1 = \frac{1}{2,08} = 0,48; \quad a_2 = 0,24; \quad a_3 = 0,16; \quad a_4 = 0,12;$$

Визначаємо інтегральний показник інноваційного розвитку СТОВ «Агрофірма «ім. Довженка» за наступною формулою:

$$N=0,48*\Phi_{\text{озбр.}}+0,24*K_{03}^{\text{НОВ}}+0,16*M_{\text{озбр.}}+0,12* K \text{ мех. і авт.} \quad (3.5)$$

Інтегральні показники інноваційного розвитку СТОВ «Агрофірма «ім. Довженка» за 2020-2022 р. р. наведені в таблиці 3.12 і на рисунку 3.13.

Таблиця 3.12 – Динаміка інтегрального показника інноваційного розвитку СТОВ «Агрофірма «ім. Довженка» за 2020-2022 р. р.

| Показник | 2020 | 2021 | 2022 |
|--|--------|--------|--------|
| 1 | 2 | 3 | 4 |
| Інтегральний рівень інноваційного розвитку (N) | 475,34 | 462,92 | 450,51 |

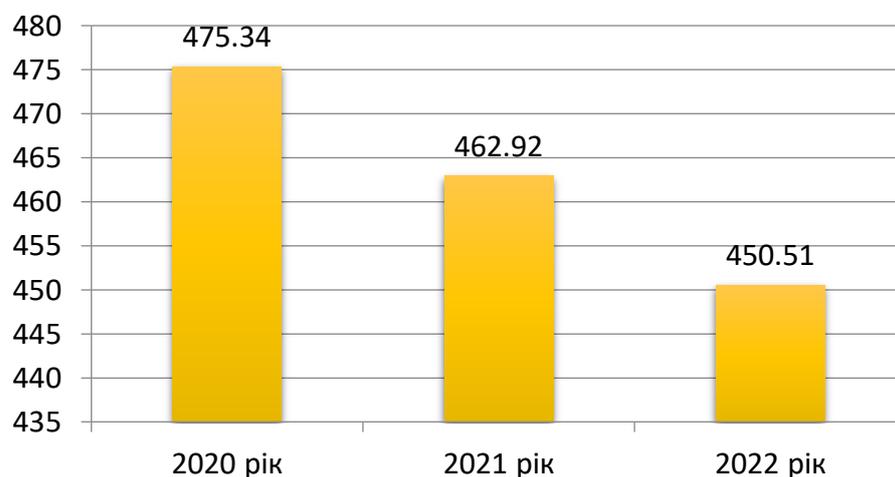


Рисунок 3.13 – Динаміка інтегрального рівня інноваційного розвитку СТОВ «Агрофірма «ім. Довженка» за 2020-2022 р. р.

Виходячи з даних отриманих при розрахунку інтегрального показника інноваційного розвитку СТОВ «Агрофірма «ім. Довженка» за 2020-2022 р. р. помітно, що він за аналізований період має негативну тенденцію до зниження.

На основі проведених розрахунків проводимо розрахунок інтегральної оцінки сталого розвитку підприємства СТОВ «Агрофірма «ім. Довженка» за 2020-2022 р. р.

Визначення інтегральної оцінки рівня сталого розвитку підприємства матиме такий вигляд:

$$P = \frac{1}{n} * \sum_{j=1}^n a_j * \frac{P_j^0}{P_j^*} \quad (0 < a_j \leq 1) \quad (3.6)$$

За еталонну оцінку j-ї складової розвитку підприємства ми візьмемо середнє арифметичне інтегрального показника видів розвитку. Еталонна оцінка матиме наступний вигляд:

$$P_j^* = \frac{\sum Ni}{n} \quad (3.7)$$

$$P_{\text{екон.}}^* = \frac{152,64 + 143,72 + 142,28}{3} = 146,21$$

$$P_{\text{соц.}}^* = \frac{1,79 + 2,13 + 2,18}{3} = 2,03$$

$$P_{\text{еколог.}}^* = \frac{0,87 + 1,38 + 1,63}{3} = 1,3$$

$$P_{\text{іннов.}}^* = \frac{475,34 + 462,92 + 450,51}{3} = 462,92$$

Для розрахунку вагомості інтегральних показників сталого розвитку підприємства використовуємо метод експертних оцінок.

Таблиця 3.13 – Оцінка вагомості показників, що характеризують сталий розвиток підприємства експертним методом

| Показники ОІРП | Експерти (Кількість спеціалістів) | | | | | | | | | | Сума рангів | Ранжування |
|--------------------------|-----------------------------------|---|---|---|---|---|---|---|----|----|-------------|------------|
| | 1 | 2 | 3 | 4 | 5 | 6 | 7 | 8 | 9 | 10 | | |
| 1 | 2 | 3 | 4 | 5 | 6 | 7 | 8 | 9 | 10 | 11 | 12 | 13 |
| 1. Економічний розвиток | 8 | 7 | 9 | 8 | 9 | 9 | 7 | 8 | 9 | 8 | 82 | 1 |
| 2. Соціальний розвиток | 6 | 7 | 6 | 5 | 8 | 7 | 8 | 9 | 7 | 9 | 72 | 3 |
| 3. Екологічний розвиток | 5 | 6 | 7 | 8 | 4 | 5 | 7 | 6 | 7 | 8 | 63 | 4 |
| 4. Інноваційний розвиток | 7 | 8 | 9 | 6 | 7 | 9 | 7 | 8 | 8 | 7 | 76 | 2 |

На наступному етапі розраховуємо рейтинг кожного показника, розрахунок проводиться наступним чином:

$$R_1 = 1; R_2 = 0,5; R_3 = 0,33; R_4 = 0,25.$$

Розраховуємо $\sum R_i$:

$$R_i = 1 + 0,5 + 0,33 + 0,25 = 2,08$$

Визначаємо питому вагу кожного показника:

$$a_1 = \frac{1}{2,08} = 0,48; \quad a_2 = 0,24; \quad a_3 = 0,16; \quad a_4 = 0,12;$$

Розраховуємо інтегральну оцінку розвитку СТОВ «Агрофірма «ім. Довженка» за 2020-2022 р. р.:

$$P_{19} = \frac{1}{4} * \left(0,48 * \frac{152,64}{146,21} + 0,24 * \frac{1,79}{2,03} + 0,16 * \frac{0,87}{1,3} + 0,12 * \frac{475,34}{462,92} \right) = 0,236$$

$$P_{20} = \frac{1}{4} * \left(0,48 * \frac{143,72}{146,21} + 0,24 * \frac{2,13}{2,03} + 0,16 * \frac{1,38}{1,3} + 0,12 * \frac{462,92}{462,92} \right) = 0,254$$

$$P_{21} = \frac{1}{4} * \left(0,48 * \frac{142,28}{146,21} + 0,24 * \frac{2,18}{2,03} + 0,16 * \frac{1,63}{1,3} + 0,12 * \frac{450,51}{462,92} \right) = 0,261$$

Інтегральна оцінка рівня сталого розвитку підприємства СТОВ «Агрофірма «ім. Довженка» за 2020-2022 р. р. наведені в таблиці 3.14 і на рисунку 3.14.

Таблиця 3.14 – Інтегральна оцінка рівня сталого розвитку СТОВ «Агрофірма «ім. Довженка» за 2020-2022 р. р.

| Показник | 2020 | 2021 | 2022 |
|--|-------|-------|-------|
| 1 | 2 | 3 | 4 |
| Інтегральний рівень сталого розвитку (P) | 0,236 | 0,254 | 0,261 |

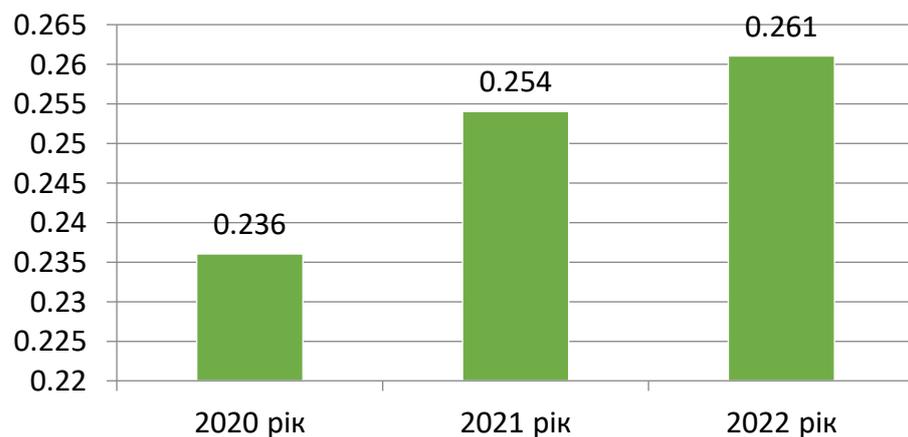


Рисунок 3.14 – Динаміка інтегральної оцінки рівня сталого розвитку СТОВ «Агрофірма «ім. Довженка» за 2020-2022 р. р.

За шкалою оцінювання рівня сталого розвитку підприємств, що наведена у табл. 3.15 визначаємо рівень сталого розвитку підприємства по роках.

Таблиця 3.15 – Шкала оцінювання комплексного рівня розвитку СТОВ «Агрофірма «ім. Довженка» (P)

| Кількісні межі зміни | Якісні оцінки |
|----------------------|---------------|
| 1 | 2 |
| (0,7; 1] | Високий |
| [0,5; 0,7] | Відповідний |
| [0; 0,5] | Обмежений |

Аналіз за період з 2020 по 2022 роки показує, що СТОВ «Агрофірма «ім.Довженка» за 2020-2022 р. р. має обмежений рівень сталого розвитку. Розрахована інтегральна оцінка сталого розвитку підприємства нижча межі 0,5, що дорівнює обмеженому розвитку. Тому потрібно розробити програму покращення сталого розвитку СТОВ «Агрофірма «ім. Довженка», яка допоможе вирішити питання на всіх рівнях управління підприємством та виробничих ділянках і дасть змогу вийти на нові ринки збуту.

3.2. Удосконалення стратегії сталого розвитку товариства

Ми можемо запропонувати вирощену продукцію двома шляхами: власна часткова переробка на існуючому переробному підприємстві та продаж потенційним споживачам – великим переробним підприємствам України.

Переробка сої не потребує значних капіталовкладень, тому пропонуємо побудувати власне переробне підприємство ближче до ринку. Для виробничого майданчика достатньо 20 кв. м.

Відомо, що технології переробки сої в залежності від використовуваних методів поділяються на «мокрі» та «сухі». Продукти, отримані за «мокрими» технологіями, включають соєве молоко, соєвий майонез і соєву пасту, які отримують з цільних соєвих бобів (іноді попередньо оброблених). Основними компаніями в Україні, які використовують такі технології, є «Торчин», «Щедро» та

«Королівський смак». Традиційно соєве молоко виробляють на так званих «соєвих млинах» - приміщення, в яких соєві боби проходять вологий подрібнення, потім піддають термічній обробці при температурі 95-110°C (за допомогою парогенератора), і на завершення - завершальному процесу - старінню (з метою руйнування шкідливих сполук або дезактивація). Соєвий майонез отримують із соєвого молока шляхом згущення, соєву пасту отримують шляхом відділення осаду, що утворюється при відстоюванні соєвого молока, і містить переважно вуглеводи та невелику кількість залишкового білка та жиру. Для виготовлення 1 кг майонезу за такою технологією потрібно не менше трьох кілограмів соєвої сировини. Виробничі потужності цих підприємств використовують 24% вітчизняної сировини. Тому існує реальна можливість укладення договорів на постачання соєвої сировини цим компаніям. Продукція СТОВ «Агрофірма «ім. Довженка» на 40% дешевша за імпорту та не містить генетично модифікованих організмів.

«Сухі» технології включають процеси отримання соєвого шроту після обробки соєвих бобів в екструдері для віджиму олії або у високошвидкісних млинах. Соєве борошно також можна отримати з молока шляхом концентрування та випарювання.

Сухі соєві продукти у вигляді борошна та манної крупи виробництва українських компаній більш ніж у 1,5-2 рази дешевші за аналогічні імпортні продукти. Безсумнівною перевагою продуктів, отриманих за «сухою» технологією, є їх тривале зберігання та легкість введення в раціон сільськогосподарських тварин.

Обсяг імпорту соєвого шроту, який широко використовується в тваринництві в Україні, за останні роки значно скоротився через непомірно високі ціни та зростання активності вітчизняних виробників. Тому існує реальна можливість укладення контрактів на постачання соєвої сировини також для цих підприємств.

Разом з тим, пропонується створити виробництва для власної часткової переробки соєвих продуктів: виробництво соєвих добавок. Технологічна концепція виробництва соєвої добавки повинна відповідати таким вимогам:

- оптимізація технології годівлі тварин;

- зниження собівартості, тобто підвищення рентабельності господарства;
- мінімізація витрат енергії та ресурсів;
- охорона навколишнього середовища.

Цілі та завдання такої технології:

1. Виробництво кормів має відбуватися безпосередньо перед годівлею худоби.

2. Температура корму, який споживають сільськогосподарські тварини, повинна бути від 20 до 30°C.

3. Питомі енерговитрати на приготування сої, гороху та інших інгредієнтів повинні бути мінімальними.

4. Встановлена потужність обладнання повинна бути мінімальною.

5. Кулінарне обладнання та технологія повинні забезпечувати ефективне приготування кормів типу «соя», «соева кукурудза», «горох» тощо.

6. Технологія призначена для забезпечення ефективного введення вітамінів, препаратів та інших БАД.

7. Надійність і безпека експлуатації приладів.

8. Екологічна чистота приладів і технологій.

Проаналізувавши ринок технології виробництва соєвої продукції, для реалізації даного напрямку пропонується використовувати технологію ТЕКМАШ. Технологія ТЕКМАШ реалізована за допомогою гідродинамічних нагрівачів ТЕК-СМ і базується на:

1. Виробництві концентрованих соєвих добавок у вигляді кремів і пастоподібних виробів.

2. Відразу після приготування соєві пасти розвести холодною водою до необхідної концентрації соєвого молока і відповідно знизити температуру до 20-30°C.

3. В одній із розроблених модифікацій реалізована вимога повної автономності пристрою як приводу дизеля.

4. Надійність і безпека техніки визначається відсутністю нагрівальних елементів. Апарат не має парогенератора і не потребує узгодження з державним наглядом за охороною праці.

5. Технологія ТЕКМАШ – це безвідходність. Забруднення немає.

Технологія пропонує:

- мінімізацію енергетичних витрат шляхом поєднання процесів нагрівання, подрібнення, змішування та введення необхідних для технології компонентів в один технологічний цикл;

- мінімізація енергоспоживання встановленого обладнання завдяки високому ККД процесу (не менше 90%);

- відмова від теплообмінних пристроїв.

Принцип дії системи ТЕК-СМ заснований на нагріванні рідини за допомогою гідромеханічних явищ, зокрема кавітації та турбулентного тертя. Обладнання складається з електричного або дизельного насоса, бункера, в який завантажуються інгредієнти (сировина, вода, домішки) і спеціальної насадки, в якій здійснюється процес одночасного подрібнення і нагріву суміші. Автоматика контролює і підтримує необхідну технологією температуру. Об'єкт захищений патентами України та міжнародними заявками на винаходи.

Використання абсолютно нового підходу до нагрівання соєвого шламу дозволяє:

- запобігання утворенню канцерогенних речовин, що виникають в термічно окисленому продукті внаслідок горіння на конвективних поверхнях;

- забезпечити рівномірний об'ємний нагрів всієї маси, що переробляється, тим самим запобігаючи втратам вітамінного складу внаслідок перегріву частини продукту;

- максимально спростити конструкцію монтажу та зменшити експлуатаційні витрати.

Таблиця 3.16 – Порівняльна таблиця показників установок готування соєвого молока УСК-1000 та ТЕК-СМ.

| Технічні характеристики | УСК-1000 | ТЕК-СМ |
|---|----------|-----------|
| Продуктивність, люд-год | 1000 | 320 |
| Споживання соєвих бобів, кг/година. | 50 | 86,9 |
| Установлена потужність, кВт | 6 | 45 |
| Витрати пари на 1 тону продукту, кг | 200 | - |
| Кількість обслуговуючого персоналу, чол. | 2 | 2 |
| Технологічний цикл: час роботи/пауза, хв. | 60 | 45/15 |
| Витрати води, л/година. | 2300 | 300(1000) |
| Вага устаткування, кг | 1200 | 800 |
| Вартість устаткування, грн. | 165540 | 52000 |

Отже, з табл. 3.16 видно, що вигіднішою технологією є технологія переробки сої ТЕК – СМ від ТЕКМАШ, тому що споживання соєвих бобів на технології ТЕК – СМ набагато більша ніж УСК-1000. Потужність теж більша майже на 10%. Час роботи сприйнятливий для працівників і вартість такого устаткування набагато дешевша ніж УСК-1000.

Вироблену таким чином продукцію планується використати також у власному тваринницькому секторі, завдяки чому збільшити щорічно виробництво м'яса свинини на 35 – 40%, птиці – на 20 – 25%, телятини – на 12 – 15%.

Надлишки виробленої продукції можна реалізовувати іншим сільськогосподарським підприємствам та фермерським господарствам Полтавської та Сумської областей.

Розробка та впровадження послуг «зеленого» туризму

СТОВ «Агрофірми «ім Довженка» має значну кількість заболочених земель, непридатних для вирощування сільськогосподарських рослин. Ми пропонуємо використати це для створення ставкового господарства і на цій основі організувати «зелений туризм».

У наш час багато людей хочуть відпочити на свіжому повітрі біля води, де

мешкають живі істоти, спостерігати за тим, як вони плавають або ловити рибу. Через брак фінансових ресурсів, а інколи навіть елементарного бажання працювати над покращенням умов життя диких тварин, птахів та риб, господарства не охороняють природних територій, не кажучи вже про рибництво. Створилося своєрідне замкнуте коло: відсутність коштів у господарствах не дає їм можливості правильно та ефективно використовувати природні ресурси, тим самим збільшуючи надходження коштів, які, у свою чергу, можуть бути спрямовані на організацію культурного відпочинку, охорону, відтворення землі та оплату праці працівників.

Створення рибного ставка не вимагає великих фінансових вкладень. Найголовніше - викопати яму, прикрасити її, наповнити водою і заселити придатною для цього регіону рибу. Для початку виберемо відповідне місце: воно повинно бути доступним для сонячних променів, але в той же час не піддаватися постійному освітленню протягом дня, так як перегрів зашкодить рибкам. Їх доцільно розміщувати якомога далі від доріг і випасу худоби в місцях, захищених від північних і північно-східних вітрів. Ці умови необхідні для того, щоб риба залишалася спокійною в період нересту. Потім визначаємо розміри рибного ставка з урахуванням типу та кількості його майбутніх мешканців. На першому етапі ми пропонуємо будівництво двох ставків об'ємом 6000 м³ (100 м x 20 м, глибина 3 м). Для копання водойми ми використовуємо екскаватор JCB3CN з продуктивністю 250-280 м³ ґрунту за робочу зміну при роботі зі стандартним заднім ковшем. Таким чином ставок викопується протягом 20-24 робочих днів. Оренда бульдозера та робота бульдозером коштує 1500 грн за зміну. Тож створення водойми коштуватиме близько 36 тис. грн. Край ставок можна зміцнити натуральним каменем середнього розміру.

Протягом періоду росту при повносистемному розведенні ставкового коропа риба приносить збут протягом двох років. У перше літо від малька виростає до дорослої особини, у друге – до товарної маси. Весь виробничий цикл при повносистемному ставковому вирощуванні включає: утримання стада маток-виробників: самців і самок необхідних риб; отримання життєздатних мальків для

забезпечення господарства власним рибопосадковим матеріалом; виховання молоді; зимівля риби; доводять рибу в друге літо до товарного стану. Перед пересадкою молодої риби у ставки необхідно влаштувати гідротехнічні споруди: дренажні канали, вапнувати дно ставка та визначити місця нагулу. Ставки повинні характеризуватися високою природною продуктивністю. Ці ставки мають необхідну глибину і не замерзають під час зимівлі риби. У наших умовах на 1 га такого ставка садять до 40 кг коропів. Оскільки площа наших ставків становить 0,2 га, то на ставок достатньо закупити 8 кг малька. Кілограм малька коропа можна купити за 25 грн. Так, наповнення ставка коштує 200 гривень. Рибу можна відгодовувати вітчизняними соєвими продуктами.



Рисунок 3.15 – Приклад альтанки для відпочинку

У зоні діяльності СТОВ «Агрофірма «ім. Довженка» чотири адміністративні райони: Шишацький, Гадяцький, Диканський та Полтавський. Основними отримувачами послуг з управління ставами та природними територіями будуть мешканці цих територій, міста Полтави, а згодом і всієї області. До незаперечних

«плюсів» такого господарства можна віднести наявність місць відпочинку та риболовлі за помірними цінами. Іншим ефективним способом запровадження нових послуг було б створення можливостей для організованого відпочинку та риболовлі.

Підвищення економічної ефективності використання основних виробничих потужностей виражається у збільшенні виробництва валової продукції, підвищенні продуктивності праці та зниженні собівартості продукції.

Перераховані вище чинники працюватимуть ще ефективніше, якщо в їх основу буде покладено фактор впровадження досягнень науково-технічного прогресу. Впровадження нових технологій власної переробки сільськогосподарської продукції дозволить підприємству вийти на новий рівень виробництва та економічні можливості. Цей фактор завжди вимагає значних вкладень і часу, але є одним з найважливіших і актуальних. Його акція має різні напрямки та терміни. Одним із наслідків її діяльності є поява нових видів продукції та підвищення якості існуючої продукції.

Для підтвердження цих припущень необхідно провести деякі розрахунки та зробити відповідні висновки:

- 1) наскільки ефективним можна вважати проект;
- 2) на скільки зросла вартість капіталу, інвестованого в проект;
- 3) яким був дисконтований і недисконтований період окупності проекту?
- 4) які заходи необхідно вжити для підвищення ефективності проекту?

Розраховуємо економічний ефект для вирощування сої. За інтенсивних технологій вирощування сої при мінімально допустимій ціні досягається рівень рентабельності 53,5 – 76,7 %, а при високоінтенсивних – до 101,7 %. Звичайні ж технології можуть забезпечити рівень рентабельності лише до 17,3 %, а прибуток у розрахунку на 1 ц продукції – до 22,08 грн. (табл. 3.17).

Важливо підкреслити, що інтенсивні енергозберігаючі технології, ймовірно, залишаться прибутковими навіть у роки низької врожайності.

Таблиця 3.17 – Розрахунок прибутку та рівня рентабельності насіння сої за різних технологій вирощування

| Варіант технології | Урожайність, ц/га | Повна собівартість грн./ц | Ціна реалізації, грн./ц | Прибуток, грн./ц | Рівень рентабельності, % |
|-----------------------------------|-------------------|---------------------------|-------------------------|------------------|--------------------------|
| Звичайна | 15 | 136,83 | 150 | 13,17 | 9,6 |
| Звичайна поліпшена | 15 | 127,92 | 150 | 22,08 | 17,3 |
| Інтенсивна | 25 | 97,75 | 150 | 52,25 | 53,5 |
| Інтенсивна поліпшена | 25 | 92,47 | 150 | 57,53 | 62,2 |
| Інтенсивна енергозберігаюча | 25 | 84,89 | 150 | 65,11 | 76,7 |
| Високоінтенсивна | 30 | 77,12 | 150 | 72,88 | 94,5 |
| Високоінтенсивна енергозберігаюча | 30 | 74,38 | 150 | 75,62 | 101,7 |

Крім того, прогнозуючи ціну реалізації продукції на наступний рік і виходячи з фінансових можливостей, наявного виробничого потенціалу та ринкових цін на закупівлю сировини, сільськогосподарське підприємство може вибрати конкретну технологію вирощування сільськогосподарських культур. Крім того, використовуючи запропонований методичний підхід до визначення собівартості витрат на різні технології вирощування та на інші культури, можна визначити оптимальну структуру виробництва в рослинництві, яка буде найбільш ефективною.

На основі даних про площу посівів, впровадження інтенсивних енергозберігаючих технологій та економії коштів на 1 га (281,03 грн.) можна оцінити очікуваний економічний ефект за 2016 – 2020 роки (табл. 3.18).

$$E = (E_{\text{коштів}} \cdot P_{\text{пос.}} \cdot V_{i.t.} / 1000);$$

Дослідивши економічний механізм формування виробничих витрат у вирощуванні сої, можна стверджувати, що СТОВ «Агрофірма «ім. Довженка», використовуючи його як систему противитратних економічних важелів, має

можливість значно збільшити обсяг виробництва та поліпшити якість продукції галузі при мінімальних виробничих витратах.

Таблиця 3. 18 – Очікуваний економічний ефект від впровадження інтенсивних енергозберігаючих технологій на вирощуванні сої.

| Показник | 2018 рік | 2019 рік | 2020 рік | 2021 рік | 2022 рік |
|--|----------|----------|----------|----------|----------|
| Площа посіву, тис. га | 65 | 62 | 60 | 57 | 55 |
| Впровадження інтенсивних енергозберігаючих технологій, % | 75 | 80 | 85 | 90 | 95 |
| Економічний ефект, млн. грн. | 13,7 | 13,9 | 14,3 | 14,4 | 14,7 |

Застосування спеціалізованих комп'ютерних програм для поліпшення планування й обліку виробничих ресурсів і посилення контролю за їх витрачанням значно підвищує ефективність господарювання. Конкурентоспроможність продукції рослинництва значною мірою забезпечується впровадженням інтенсивних енергозберігаючих технологій вирощування сої.

Для розрахунку економічного ефекту від впровадження технології переробки сої ТЕКМАШ використовуємо такі дані:

1. Тривалість зміни – 8 годин, кількість технологічних циклів – 7, тривалість підготовчого циклу виробництва – 1 година. Кількість змін на добу – 1 зміна.
2. Норма амортизації (прискорення) – 20% , кількість робочих днів у році – 365.
3. Вартість сировина (сої):
 - 600 грн./ т. – при вирощуванні сої в господарстві;
 - 1000 грн./ т. – при закупівлі на стороні.
4. Електроенергія – 0,2762 грн. /квт *ч (із ПДВ).
5. Оренда приміщення 30 м² – 600 грн./міс.
6. Транспортні витрати – 1000 грн. на місяць.
7. Фонд заробітної плати – 6100 грн. на місяць, у т.ч. враховано необхідні нарахування.
8. Приймаємо накладні витрати – 32 %, що становить 290 грн. на місяць.
9. Експлуатаційні витрати (без обліку вартості води й електроенергії) становлять:

$1000+1100+290+600 = 3600$ грн. на місяць або 120 грн. на добу.

10. Амортизаційні відрахування на добу становлять – 17,5 грн.

Установка ТЕК-СМ споживає 34 квт*год. за один цикл вартістю 9,4 грн. або 65,8 грн. за зміну.

Витрати на воду при вартості 1,3 грн. за 1 м³ становлять – 11,6 грн. на добу.

Загальні експлуатаційні витрати для ТЕК-СМ в добу становлять $93+65,8+17,5+11,6 = 188$ грн.

Виходячи з технічних характеристик устаткування продуктивність за зміну складе: 2240 кг соєвої пасти, для чого необхідно 627,2 кг бобів сої.

7%-ве соєве молоко може бути отримане без додаткових витрат енергії шляхом розведення соєвої пасти холодною водою в пропорції 1 частина пасти – 3 частини води. Кількість соєвого молока, отриманого таким шляхом, становить 8960 кг. При цьому температура молока буде дорівнювати 25- 300°С, що відповідає технологічній температурі вживання молока тваринами.

Собівартість виробництва соєвого молока при розрахунку на 1 т з використанням ТЕК-СМ становить: $188:8,9 = 27,2$ грн. за 1 т.

Таким чином, собівартість виробництва соєвого молока на установці ТЕК-СМ в 3,7 рази нижча собівартості виробництва продукту на інших установках.

У перерахунку на переробку 1 т бобів сої витрати складуть для ТЕК-СМ: $188:0,6272 = 300$ грн.

Для коректності подальшого порівняння припустимо, що на іншій установці виробляється 7 тонн молока на добу, у рік – 7 т x 365 = 2555 т.

Відповідно витрати складуть 2555 т x 78,9 грн. = 201590 грн.

Для виробництва такої ж кількості молока за рік на установці ТЕК-СМ необхідні витрати 2555 т x 21,1 грн. = 53910 грн.

Таким чином, економія фінансових витрат складе $201590 - 53910 = 147\ 680$ грн.

Для повного уявлення про питому вагу переробки незалежно від типу устаткування проведемо розрахунок з вартістю бобів сухої сої. Будемо вважати, що соя вирощується в господарстві по 600 грн. /т. Тоді повна вартість виробництва

однієї тонни 7%-ого соєвого молока використовуючи обладнання ТЕК-СМ дорівнює $27,2 + 600 * 0,07 = 69,2$ грн.

Для спрощення аналізу, оскільки питома вага 7%-ого соєвого молока близька до питомої ваги води, можна з деякими округленнями кілограми замінити літрами.

Тоді вартість 1 л молока відповідно складе: для ТЕК-СМ: 0,069 грн.

Для спрощення подальшого аналізу, округлимо ціну убік збільшення: для ТЕК-СМ: 7 коп.

Розрахунок строку окупності устаткування.

1. Як і раніше, будемо вважати, що кожний день виготовляється 7 т молока.

2. При цьому економія при заміні «сухої» технології на «вологу» на 1 т складе:

$$280 \text{ грн.} - 70 \text{ грн.} = 210 \text{ грн.}$$

3. Тоді, при початковій вартості устаткування 52 000 грн., строк його окупності:

$$52\,000 \text{ грн.} : 210 \text{ грн.} = 248 \text{ діб.}$$

Економія за рахунок упровадження нової технології при ціні молока 7 коп. за 1 кг складає $415 \times (0,28 - 0,07) = 87,15$ грн., що відповідно складає $87,15 : 367 = 23,8\%$.

При переході на нову технологію вартість кормів зменшиться на $415 \times (0,13 \text{ грн.} - 0,07 \text{ грн.}) = 24,9$ грн.

Відповідно прибутковість підніметься на 5% (с 18,7% до 23,7%), тобто в 1,27 рази.

Таким чином, можна зробити висновок, що концепція розвитку технологій приготування соєвих добавок дійсно відповідає таким вимогам:

- оптимізації технології годівлі тварин;
- зниження затрат, тобто підвищення рентабельності господарств;
- мінімізації енерго- й ресурсоспоживання;
- охорони довколишнього середовища.

Також технологія забезпечує:

- мінімізацію витрат енергії за рахунок сполучення в одному циклі переробки процесів нагрівання, розмелу, перемішування й уведення необхідних за технологією складових;

- мінімізацію встановлених потужностей устаткування за рахунок високого ККД процесу (не нижче 90%);

- відмова від теплообмінного устаткування.

За інтенсивних технологій вирощування сої при мінімально допустимій ціні досягається рівень рентабельності 53,5 – 76,7%, а при високоінтенсивних – до 101,7%. Звичайні ж технології можуть забезпечити рівень рентабельності лише до 17,3 %, а прибуток у розрахунку на 1 ц продукції – до 22,08 грн. Важливо підкреслити, що інтенсивні енергозберігаючі технології з високою ймовірністю забезпечують прибутковість навіть у маловрожайні роки.

Очікуваний економічний ефект від впровадження інтенсивних енергозберігаючих технологій на вирощуванні сої на наступні роки поступово збільшується з 13,7 млн. грн. до 17,4 млн. грн..

Економія фінансових витрат від впровадження технології ТЕК – СМ складе 147680 грн.

Економія за рахунок упровадження нової технології при ціні молока 7коп. за 1 кг складає $415 \times (0,28 - 0,07) = 87,15$ грн., що відповідно складає $87,15 : 367 \times 100\% = 23,8\%$.

Отже, за рахунок впровадження запропонованих заходів СТОВ «Агрофірма «ім. Довженка» матиме змогу зменшити витрати та отримати додаткові надходження у розмірі 174356 тис. грн.

Підводячи підсумок проектної частини випускної роботи, слід зробити наступні висновки. СТОВ «Агрофірма «ім. Довженка» повинна проводити аграрну політику в напрямку вирощування в основному тих зернобобових культур і в таких обсягах, щоб забезпечувати продовольчу безпеку, а також мати високі валютні надходження за експорт високоякісних продуктів.

Оскільки, оцінивши ринкову перспективність трьох СБО СТОВ «Агрофірма «ім. Довженка» ми дійшли висновку, що найкращі позиції має вирощування

технічних культур, то доцільно рекомендувати розширювати цей напрямок діяльності.

Для того, щоб конкурувати з іншими сільськогосподарськими підприємствами СТОВ «Агрофірмі «ім. Довженка» доцільно на землях, що не засіваються або використовуються неефективно (вирощування культур, що погано реалізуються) , а таких земель підприємство має 75 га, вирощувати сою та організувати її власну переробку.

Останніми роками соя і соєві продукти стають продуктами здорового харчування населення розвинених країн. Соя - одна з небагатьох культур, вирощувати яку справді вигідно попри те, що витрати на її вирощування трохи вищі, ніж на традиційні в Україні культури. Соя не виснажує землі, а навпаки, збагачує її азотом. Немає проблем і зі збутом - її охоче беруть як дрібні переробники, так і великі комбінати. Переробка сої не потребує значних капіталовкладень. Світова ціна сої за останні 20 років коливалася від \$175 до \$210 за 1 т., і, за оцінками експертів, має тенденцію до стабільності попиту і цін у майбутньому.

Проаналізувавши ринок технологій виробництва соєвих продуктів, для реалізації маркетингового завдання пропонується скористатися технологією ТЕКМАШ. Технологія ТЕКМАШ реалізується за допомогою гідродинамічних нагрівачів ТЕК-СМ і базується на приготуванні концентрованих соєвих добавок у вигляді сметаноподібних та пастоподібних продуктів.

Вироблену таким чином продукцію планується використати у власному тваринницькому секторі, завдяки чому збільшити щорічно виробництво м'яса свинини на 35-40%, птиці – на 20-25%, телятини – на 12-15%. А також для корму риби у ставковому господарстві, що пропонується створити.

Надлишки виробленої продукції можна реалізовувати іншим сільськогосподарським підприємствам та фермерським господарствам Полтавської та Сумської областей.

СТОВ «Агрофірмі «ім. Довженка» має значний обсяг заболочених угідь, які непридатні для вирощування сільськогосподарських культур. У роботі

запропоновано використати їх для створення ставкового господарства та організації на його основі «зеленого туризму».

Основними користувачами послуг ставкового господарства та природних угідь будуть жителі чотирьох районів області та м. Полтави, а згодом – і в цілому області. До незаперечних «плюсів» такого господарства слід віднести доступність відпочинку та рибалки за прийнятними цінами. Ми запропонували створити сприятливі умови для відпочинку: альтанки (розраховані на малі та великі компанії від 8 до 20 людей.), зруби для ночівлі та інші малі архітектурні форми. Вартість рибалки пропонується встановити на рівні 30 грн. за 1 кг. виловленої риби, а вартість відпочинку за добу з ночівлею – 300 грн. з людини.

Створення бази для відпочинку та ставкового господарства на базі СТОВ «Агрофірми «ім. Довженка» надасть змогу задовольнити потреби споживачів у відпочинку на природі, гарантує фінансові надходження господарству, і надасть нові робочі місця жителям навколишніх сіл.

Розрахований економічний ефект від вирощування сої та реалізації продуктів її переробки показує, що при застосуванні інтенсивних технологій її вирощування при мінімально допустимій ціні досягається рівень рентабельності 53,5 – 76,7 %, а при високоінтенсивних – до 101,7 %.

Очікуваний економічний ефект від впровадження інтенсивних енергозберігаючих технологій на вирощуванні сої поступово збільшується з 13,7 млн. грн. до 17,4 млн. грн..

Економія фінансових витрат від впровадження технології ТЕК – СМ складе 147680 грн.

Економія за рахунок упровадження нової технології при ціні молока 15 грн. за 1 кг складає $415 \times (0,28 - 0,07) = 87,15$ грн., що відповідно складає $87,15 : 367 \times 100\% = 23,8\%$.

Отже, за рахунок впровадження запропонованих заходів СТОВ «Агрофірма «ім. Довженка» матиме змогу зменшити витрати та отримати додаткові надходження у розмірі 174356 тис. грн.

Узагальнюючи обрані напрямки підвищення рівня сталого розвитку підприємства, підібрані відповідно до результатів аналізу СТОВ «Агрофірма «ім. Довженка», розроблено стратегію удосконалення сталого розвитку товариства (табл. 3.19)

Таблиця 3.19 – Програма удосконалення сталого розвитку СТОВ «Агрофірма «ім. Довженка»

| Стратегії | Заходи для реалізації | Результат |
|---|---|--|
| 1 | 2 | 3 |
| Власна переробка сої | Придбання технології переробки сої ТЕК – СМ від ТЕКМАШ | Економія витрат; Збільшення виробництва продукції; Розширення ринку збуту |
| Впровадження послуг «зеленого» туризму | Створення ставкового господарства на базі відпочинку | Задоволення потреб споживачів у відпочинку на природі; Додаткові фінансові надходження; Нові робочі місця жителям навколишніх сіл. |
| Рівень кваліфікації працівників | Підвищення кваліфікації для операторів обслуговуючих нову лінію виробництва | Зростання якості продукції |
| Стимулювання служби маркетингу | Рекламна діяльність. Залучення нових клієнтів. Розширення ринків збуту. | Розширення ринків збуту |
| Вдосконалення системи управління виробництвом | Зростання загальної продуктивності праці. Покращення якості продукції. | Зростання продуктивності праці на 10%. |
| Формування іміджу підприємства на європейському ринку | Участь у виставках. | Зростання обсягу реалізації на 5% Ідентифікація продукту на ринку. |

Удосконалена стратегія сталого розвитку СТОВ «Агрофірма «ім. Довженка» дозволить збільшити результативність господарювання, конкурентоспроможність товариства та отримати економічний, соціальний та екологічний ефект від реалізації розроблених напрямів.

ВИСНОВКИ ТА ПРОПОЗИЦІЇ

Головною метою даної кваліфікаційної роботи було дослідити особливості формування стратегії сталого розвитку підприємства, розробити систему показників та методику оцінювання сталого розвитку підприємств в контексті євроінтеграційних процесів України, а також провести комплексну оцінку стратегії сталого рівня розвитку СТОВ «Агрофірма «ім. Довженка» та перспективи виходу на міжнародний ринок товарів і послуг.

У першому розділі розглянуто сутність поняття «розвиток підприємства», його види, рівні розвитку та підходи до трактування сталого розвитку, досліджено систему його оцінювання, сформовано методику формування стратегії сталого розвитку.

У другому розділі кваліфікаційної роботи було розглянуто організаційно-економічні основи діяльності СТОВ «Агрофірма «ім. Довженка». Досліджено проблеми та перспективи розвитку сільського господарства в Україні. Проаналізовано зовнішнє середовище підприємства з використання різних методів оцінки. За результатами аналізу економічних та фінансових показників господарської діяльності підприємства СТОВ «Агрофірма «ім. Довженка», стало зрозуміло, що в цілому підприємство працює ефективно, всі показники мають тенденцію до зростання.

СТОВ «Агрофірма «ім. Довженка» за 2020-2022 рр, демонструє економічно стабільний стан у різних аспектах його фінансової та господарської діяльності. Підприємство володіє високим рівнем ресурсного забезпечення, що виявляється у значних обсягах власних коштів та активів. Активи підприємства, зокрема основні та оборотні активи, зазнали росту протягом аналізованого періоду, що може свідчити про розвиток його діяльності. Однак, пасиви показують ріст як власного капіталу, так і зобов'язань. Підприємство володіє високими рівнями ліквідності, особливо в 2021 році, хоча коефіцієнти в 2022 році мають тенденцію до зниження. Важливо відзначити, що у 2022 році всі три коефіцієнти ліквідності (поточний,

швидкий та абсолютний) залишаються вищими за нормативні значення. Аналіз фінансової стійкості показує, що підприємство стикається із зниженням коефіцієнтів фінансової стабільності та стійкості у 2022 році. Це може бути ознакою певних ризиків або труднощів. Незважаючи на те, що показники ліквідності вказують на високу платоспроможність, зниження фінансової стійкості може вплинути на здатність підприємства виконувати свої фінансові зобов'язання у майбутньому. Отже, підприємство володіє значними ресурсами та високою ліквідністю, але присутній ризик через зниження показників фінансової стійкості. Також, можемо зазначити, що СТОВ «Агрофірма «ім. Довженка» є ліквідним, платоспроможним, фінансово стабільним та незалежним, а отже підприємство має в достатку ресурсів для розвитку за умови сприятливого середовища функціонування.

Наведений SWOT-аналіз показує слабкі та сильні сторони, а також наявні можливості та загрози з боку зовнішнього середовища. За наведеними даними можна зробити висновок, що конкуренти СТОВ «Агрофірма «ім. Довженка» мають значну кількість сильних сторін, для забезпечення втілення можливостей та подолання загроз зовнішнього середовища і звичайно ж зменшити їх негативний вплив на розвиток діяльності. На основі проведеного аналізу можна зробити висновок про те, що СТОВ «Агрофірма «ім. Довженка» має досить високий конкурентний потенціал. Підприємство займає значну частку ринку (близько 20%), має широкий асортимент продукції, доступ до ефективних каналів розподілу, а також проводить активну маркетингову діяльність. Однак, підприємству необхідно продовжувати працювати над підвищенням конкурентних переваг.

У третьому розділі кваліфікаційної роботи магістра було проаналізовано інтегральний рівень сталого розвитку СТОВ «Агрофірма «ім. Довженка», виявлено, що підприємство має обмежений рівень комплексного розвитку, що спонукає до удосконалення подальшої стратегії розвитку: залучення позикових коштів для розширення виробництва, вихід на нові ринки збуту продукції, стимулювання служби маркетингу, реорганізація системи управління підприємства, розробка нових видів продукції, або модернізація існуючої тощо

Для вдосконалення стратегії сталого розвитку підприємства на основі комплексного аналізу основних пріоритетних напрямків розроблено програму.

Програмою передбачено реалізацію наступних заходів:

- власне переробне виробництво;
- розвиток зеленого туризму;
- підвищення кваліфікаційного рівня персоналу, тобто перепідготовка працівників для модернізованої лінії виробництва;
- стимулювання маркетингових служб для розширення клієнтської бази, ринків збуту та ефективної рекламної діяльності;
- удосконалення системи управління виробництвом, що відповідає за підвищення загальної ефективності роботи та якості продукції;
- формування іміджу підприємства на європейському ринку, в тому числі активна участь у виставках і тендерах з метою ідентифікації продукту на ринку.

Ця програма стає важливим пріоритетом у досягненні стратегічних цілей підприємства, а саме підвищення рівня сталого розвитку СТОВ «Агрофірма «ім. Довженка».