

ВІДОКРЕМЛЕНИЙ ПІДРОЗДІЛ НАЦІОНАЛЬНОГО УНІВЕРСИТЕТУ
БІОРЕСУРСІВ І ПРИРОДОКРИСТУВАННЯ УКРАЇНИ
«НІЖИНСЬКИЙ АГРОТЕХНІЧНИЙ ІНСТИТУТ»

Факультет агротехнологій та економіки

ДОПУСКАЄТЬСЯ ДО ЗАХИСТУ
Завідувач кафедри менеджменту та
аграрної економіки

_____ к.е.н., доцент Інна ДВОРНИК
« ____ » _____ 2023 р.

БАКАЛАВРСЬКА КВАЛІФІКАЦІЙНА РОБОТА

на тему «Підвищення використання ресурсного потенцілу підприємства
(на прикладі ФГ «Вітчизна-Тиниця»)»

Спеціальність: 073 «Менеджмент»

Керівник бакалаврської кваліфікаційної роботи
к.е.н., доцент _____
(підпис) Галина МАКЕДОН

Виконав _____
(підпис) Ігор ЗІЮБА

НІЖИН – 2023

ВІДОКРЕМЛЕНИЙ ПІДРОЗДІЛ НАЦІОНАЛЬНОГО УНІВЕРСИТЕТУ
БІОРЕСУРСІВ І ПРИРОДОКРИСТУВАННЯ УКРАЇНИ
«НІЖИНСЬКИЙ АГРОТЕХНІЧНИЙ ІНСТИТУТ»

Факультет агротехнологій та економіки

ЗАТВЕРДЖУЮ

**Завідувач кафедри менеджменту та
аграрної економіки**

к.е.н., доцент Ірина ДВОРНІК

«___» _____ 2023 р.

ЗАВДАННЯ

на виконання бакалаврської кваліфікаційної роботи студенту

Зюбі Ігорю Вікторовичу

(прізвище, ім'я, по батькові)

Спеціальність: 073 «Менеджмент»

Тема випускної бакалаврської роботи «Підвищення використання ресурсного потенціалу підприємства (на прикладі ФГ «Вітчизна-Тиниця»)»

Затверджена наказом директора ВП НУБіП України «Ніжинський агротехнічний інститут» від «24» 04 2023 № 21 «С»

Термін подання завершеної роботи на кафедру 01.06.2023 р.

Вхідні дані до бакалаврської кваліфікаційної роботи річні звіти підприємства, літературні джерела вітчизняних і зарубіжних авторів, законодавчі і нормативно-правові акти

Перелік питань, що підлягають дослідженню:

1. Теоретичні засади використання ресурсного потенціалу підприємства
2. Аналіз ефективності використання ресурсного потенціалу ФГ «Вітчизна-Тиниця»
3. Напрями підвищення ефективності використання ресурсного потенціалу ФГ «Вітчизна-Тиниця»

Дата видачі завдання «___» _____ 2023 р.

**Керівник бакалаврської
кваліфікаційної роботи**

(підпис)

Галина МАКЕДОН

Завдання прийняв до виконання

(підпис)

Ігор ЗЮБА

РЕФЕРАТ

ВП НУБіП України "НАТІ"

ВП НУБіП України "НАТІ"

Бакалаврська кваліфікаційна робота на тему: «Підвищення використання ресурсного потенціалу підприємства» містить 52 сторінки, 11 таблиць, 3 рисунки. Перелік посилань нараховує 31 найменування.

Метою роботи є розробка механізму підвищення ефективності використання ресурсного потенціалу підприємства.

Об'єктом дослідження є процес забезпечення підвищення ефективності використання ресурсного потенціалу підприємства.

Предметом дослідження є теоретичні та практичні засади ресурсного забезпечення вагоноремонтного заводу, стратегія розвитку.

Методи дослідження: спостереження, економіко-математичні методи, методи теоретичного узагальнення та практичного порівняння, аналіз і синтез, методи експертних оцінок, оцінка рівня використання ресурсів за допомогою SWOT- і PEST-аналізу та аналіз ключових факторів успіху.

Результати дослідження надають змогу вітчизняним підприємствам, в тому числі ФГ «Тиниця-Вітчизна», використати на практиці стратегію диверсифікації з метою забезпечення рівня конкурентоспроможності та поліпшення лідерських позицій на ринку.

Сформовані в роботі рекомендації дозволять підприємствам ефективно конкурувати в умовах ринкової нестабільності та послаблення кон'юнктури ринку, а також удосконалити ефективність виробничої діяльності.

Результати перевірки можливостей практичного використання отриманих результатів. Керівництвом ФГ «Тиниця-Вітчизна» було визнано можливість використання запропонованих рекомендацій щодо забезпечення конкурентоспроможності.

Ключові слова: РЕСУРСИ, ПОТЕНЦІАЛ ПІДПРИЄМСТВА, КОНКУРЕНТОСПРОМОЖНІСТЬ, ПІДВИЩЕННЯ РЕСУРСНОГО ПОТЕНЦІАЛУ, КЛЮЧОВІ ФАКТОРИ УСПІХУ.

ЗМІСТ

ВСТУП	5
ВП НУБіП України "НАТІ"	ВП НУБіП України "НАТІ"
РОЗДІЛ 1. РОЗДІЛ 1 ТЕОРЕТИЧНІ ЗАСАДИ ВИКОРИСТАННЯ РЕСУРСНОГО ПОТЕНЦІАЛУ ПІДПРИЄМСТВА	7
1.1. Економічна сутність та склад ресурсного потенціалу підприємства	7
1.2. Методичні підходи до оцінки ефективності використання ресурсного потенціалу підприємства	11
ВП НУБіП України "НАТІ"	ВП НУБіП України "НАТІ"
РОЗДІЛ 2. АНАЛІЗ ЕФЕКТИВНОСТІ ВИКОРИСТАННЯ РЕСУРСНОГО ПОТЕНЦІАЛУ ФГ «ВІТЧИЗНА-ТИНИЦЯ»	23
2.1. Організаційно-економічна характеристика підприємства та особливостей його розвитку	23
2.3. Аналіз фінансового потенціалу підприємства	24
ВП НУБіП України "НАТІ"	ВП НУБіП України "НАТІ"
РОЗДІЛ 3. НАПРЯМИ ПІДВИЩЕННЯ ЕФЕКТИВНОСТІ ВИКОРИСТАННЯ РЕСУРСНОГО ПОТЕНЦІАЛУ ФГ «ВІТЧИЗНА- ТИНИЦЯ»	32
3.1. Шляхи підвищення ефективності використання ресурсного потенціалу підприємства	32
3.2. Обґрунтування резервів зростання рівня ресурсного потенціалу ФГ «Вітчизна-Тиниця»	39
ВИСНОВКИ	45
СПИСОК ВИКОРИСТАНИХ ДЖЕРЕЛ	48
ВП НУБіП України "НАТІ"	ВП НУБіП України "НАТІ"

ВП НУБіП України "НАТІ"

ВП НУБіП України "НАТІ"

ВСТУП

ВП НУБіП України "НАТІ"

ВП НУБіП України "НАТІ"

Економічна ефективність відображає певні результати складного процесу взаємодії факторів, що впливають на розвиток виробництва. В умовах мінливості попиту та пропозиції на товари і фактори виробництва, змін у конкурентному середовищі, інших макро- і мікроекономічних чинників першочерговим завданням керівництва підприємства стає формування й оцінка поточних і перспективних можливостей підприємства, тобто його потенціалу. Це зумовлено необхідністю забезпечення ефективності функціонування і зміцнення конкурентоспроможності на ринку. Одним із напрямів розвитку підприємства є підвищення ефективності використання ресурсного потенціалу.

ВП НУБіП України "НАТІ"

ВП НУБіП України "НАТІ"

Проблемам ресурсного потенціалу підприємства приділяли і приділяють значну увагу такі вчені-економісти як Шиян В., Лукінов І., Оніщенко А., Пасхавер Б., Фігурнов Е., Лапін Є., Авдеєнко В., Котлов В. та інші. Їхні дослідження зосереджено на визначенні сутності ресурсного потенціалу підприємства як економічної категорії, його структурі, впливі на діяльність та розвиток підприємства, вдосконаленні методики оцінки ресурсного потенціалу підприємства.

ВП НУБіП України "НАТІ"

ВП НУБіП України "НАТІ"

Теоретичною базою дослідження є сучасні засади та методи дослідження підвищення ефективності використання ресурсного потенціалу підприємства, наукові концепції, монографії та періодичні публікації українських та зарубіжних учених з питань ефективності використання ресурсного потенціалу, менеджменту, формування механізмів управління розвитком фірми. У роботі використано законодавчі і нормативні акти України.

ВП НУБіП України "НАТІ"

ВП НУБіП України "НАТІ"

Метою бакалаврської кваліфікаційної роботи є аналіз та обґрунтування системи заходів щодо підвищення ефективності використання ресурсного потенціалу підприємства.

ВП НУБіП України "НАТІ"

ВП НУБіП України "НАТІ"

Досягнення поставленої мети потребує вирішення таких завдань:

- визначити сутність та значення ресурсного потенціалу для підприємств;
- розглянути фактори впливу на зростання ресурсного потенціалу;

- дослідити загальну характеристику діяльності ФГ «Вітчизна-Тиниця»;

- ідентифікувати проблему накопичення ресурсного потенціалу на обраному підприємстві;

- дослідити можливості розвитку підприємства й проаналізувати фактори його формування;

- оцінити ефективність використання ресурсного потенціалу та її проблемні аспекти на ФГ «Вітчизна-Тиниця».

Об'єктом дослідження дипломної роботи є діяльність підприємства ФГ «Вітчизна-Тиниця».

Предметом дослідження є сукупність теоретичних положень та практичних рекомендацій, які спрямовані на підвищення ефективності використання ресурсного потенціалу, що знаходиться в сучасних умовах конкурентного середовища.

Базою дослідження є ФГ «Вітчизна-Тиниця».

Методи дослідження. Під час роботи над дипломною роботою для досягнення поставленої мети було використано наступні методи дослідження: системний підхід (при дослідженні проблем підвищення ефективності використання ресурсного потенціалу підприємства); фінансово-економічний аналіз (під час дослідження стану діяльності підприємства); графічний (для наочного зображення результатів дослідження), статистичний аналіз показників діяльності підприємства допоміг чітко встановити проблемні зони підприємства, які потребують негайного втручання.

Практична значущість. Результати даної бакалаврської кваліфікаційної роботи були розглянуті керівництвом ФГ «Вітчизна-Тиниця» та будуть використані в подальшій діяльності фірми для підвищення ефективності використання ресурсного потенціалу в сучасних умовах.

РОЗДІЛ 1. РОЗДІЛ 1 ТЕОРЕТИЧНІ ЗАСАДИ ВИКОРИСТАННЯ

РЕСУРСНОГО ПОТЕНЦІАЛУ ПІДПРИЄМСТВА

1.1. Економічна сутність та склад ресурсного потенціалу підприємства

Ресурсний потенціал грає важливу роль для ефективної роботи підприємства, оскільки він є засобом для отримання максимального прибутку і підвищення конкурентоспроможності. В етимологічному значенні термін «потенціал» – це засоби, запаси, джерела, які є в наявності та можуть бути мобілізовані, приведені до руху, використані для досягнення певних цілей, здійснення плану, вирішення якоїсь задачі, можливості окремої особи, суспільства, держави у певній області [1, с. 270]. Потенціал у загальному розумінні є можливістю реалізації будь-чого, тому його можна накопичувати, вимірювати його величину як ступінь накопичення, реалізувати. У свою чергу, можливістю називають засіб, умову, обставину, яка необхідна для здійснення будь-чого. Важливою ознакою потенціалу є його здатність до відтворення. Потенціал пов'язаний з характером цілей підприємства. Формування потенціалу підприємства являє собою процес реалізації заходів щодо забезпечення ринкових можливостей підприємства шляхом зміни його характеристик та властивостей до необхідного рівня, відповідно до поставлених цілей [2, с. 6]

Аналіз показав, що деякі вітчизняні та російські вчені [3, с. 214; 4, с. 196] трактують потенціал як сукупність ресурсів без урахування їх взаємодії та участі у процесі виробництва: запас, резерв, приховані здатності, сили, для якоїнебудь діяльності, що можуть виявитися за певних умов; конкретний стан ресурсів відтворення даної країни у певний історичний проміжок часу, тобто потенціал є узагальненою, накопичувальною характеристикою ресурсів; кількість та якість ресурсів, якими володіє господарська система. Інші вчені [5] визначають потенціал підприємства як сукупність ресурсів, що здатні виробляти певну кількість матеріальних благ: характеризує ресурси виробництва, кількісні та якісні їх параметри, що визначають максимальні можливості з виробництва матеріальних

благ у кожний даний момент; сукупність сумісно функціонуючих ресурсів, що здатні виробляти певний обсяг продукції.

Виділяють теоретичні напрями в дослідженні даної категорії, які формують відповідні рівні у структурі потенціалу підприємства [6, с. 24-25]: ресурсний підхід; функціональний підхід; інституційний підхід.

Принциповою відмінністю між поняттями «ресурси» і «потенціал» є те, що ресурси існують незалежно від суб'єктів економічної діяльності, а потенціал окремого підприємства невіддільний від суб'єктів діяльності. Тобто поняття «потенціал», крім матеріальних і нематеріальних засобів, включає і потенції працівника, колективу, підприємства, суспільства в цілому до ефективного використання наявних засобів і ресурсів [7, с. 23]. Таким чином, ресурсний потенціал – це можливості ресурсів, що можуть бути приведені в дію у процесі виробництва. Суб'єктна складова ресурсного потенціалу підприємства визначається інтелектуальними та морально-етичними якостями персоналу, досвідом, знаннями, традиціями. Об'єктною складовою ресурсного потенціалу є всі види ресурсів, наявні на підприємстві. СENS ресурсного потенціалу підприємства являють поточні та перспективні можливості підприємства, які будуть визначатися перетворенням ресурсів завдяки свідомій діяльності людей для створення необхідного продукту

Аналіз показав, що ресурсний потенціал являє собою складну, динамічну, відкриту, ієрархічну, в деякій мірі стохастичну систему. Згідно з системним підходом виділяють структурні елементи ресурсного потенціалу, їх взаємозв'язки, аналізують розвиток даної системи, визначають джерела руху та їх спрямованість. Завдяки структурі система зберігає свої властивості при зміні внутрішніх і зовнішніх умов. Ресурси визначаються такими особливостями виробничих систем, як масштабність, характер діяльності та ступінь замкненості [5, с. 26]. Від цього залежить величина потенціалу, структура його ресурсів та її динамічність і рухливість. Для визначення структури потенціалу підприємства потрібно врахувати основні складові його внутрішнього середовища: системна взаємодія між собою та з елементами зовнішнього середовища визначає можливості для

досягнення цілей підприємства. Оптимальна структура потенціалу повинна мати мінімальну кількість компонентів, але повною мірою виконувати задані функції.

Залежно від спеціалізації підприємства в його внутрішній структурі виділяють функціональні області, наявність яких обумовлює необхідність функціональної структуризації ресурсного потенціалу підприємства (рис. 1.1).



Рис. 1.1. Схема складових ресурсного потенціалу підприємства

Джерелами ресурсного потенціалу є ресурси в розпорядженні підприємства – трудові, інформаційні, фінансові, матеріальні, природні. Основу ресурсного потенціалу являють фактори виробництва. Засоби та предмети праці утворюють матеріальні ресурси, які приводяться в рух трудовими ресурсами. Тому до складу ресурсного потенціалу підприємства включаємо трудові, матеріально-технічні, інформаційні, фінансові та природні ресурси. Саме елементи ресурсного потенціалу створюють можливості досягнення цілей розвитку підприємства, які відкриваються при застосуванні засобів, предметів праці та робочої сили.

Аналіз видів ресурсного потенціалу підприємства показав, що він складається з трудового, матеріально-технічного, природного, фінансового та інформаційного потенціалів. Трудовий потенціал включає в себе можливості

свідомої діяльності людей виробляти продукцію. Він характеризується сукупністю здатностей працівників до економічної діяльності. До основних компонентів трудового потенціалу відносять: здоров'я, освіту, творчість, професіоналізм. Матеріально-технічний потенціал визначається особливостями складу основних засобів та використанням основних і оборотних засобів. Він дозволяє забезпечити безперебійний процес виробництва та відображає технічний стан засобів праці, рівень їх відповідності сучасним вимогам виробництва.

Важливим видом ресурсного потенціалу є інформаційний потенціал, який характеризується рівнем інформаційної забезпеченості всіх господарських процесів на підприємстві, ефективністю збору, обробки та аналізу інформаційних потоків, наявністю прогресивних інформаційних технологій. Характеристиками даного підвиду є: знання, досвід, дані, патенти, ліцензії та інші інформаційні продукти. При низькому рівні інформаційного потенціалу підприємство постане перед проблемою втрати конкурентоспроможності.

Можливості використання фінансових ресурсів підприємства з метою придбання та залучення матеріально-речових і трудових ресурсів пов'язані з фінансовим потенціалом. Стан та якість управління ним визначає ділову активність підприємства, ступінь реалізації економічних інтересів самого підприємства та його партнерів, конкурентоспроможність.

Від природного потенціалу залежить склад та структура виробництва продукції, розмір прибутку. Важливою складовою природного потенціалу є екологічний потенціал, що являє собою систему природних ресурсів, умов, явищ і процесів. Він, з одного боку, є територіальною та ресурсною базою життєдіяльності суспільства, а з іншого – протистоїть йому як об'єкт антропогенного впливу.

Ресурсний потенціал підприємства характеризується сукупністю якостей системи взаємопов'язаних ресурсів та їх мобілізацією в умовах розвитку, досягнення конкурентних переваг з урахуванням впливу зовнішнього середовища [8, с. 135]. Він бере участь у створенні продукції, яка є головним результатом виробничої діяльності підприємства, а її реалізація забезпечує прибуток як кінцеву

мету підприємства. Продукція є результатом втілення ресурсів у ресурсний потенціал, обумовлює його, оскільки вона забезпечує відтворення виробництва. Оновлення продукції та технології її виробництва залежить від інноваційних перетворень на підприємстві. Впровадження нової продукції означає приріст обсягів виробництва, економію від зниження собівартості, зростання чистого прибутку. Чим вище науковий і технологічний рівень ресурсного потенціалу і ступінь його використання, тим потужніша матеріально-технічна база підприємства, більше можливостей для впровадження інновацій, вдосконалення та збільшення масштабів виробництва.

Враховання ресурсних можливостей, вибір правильного напрямку спеціалізації підприємства дозволяє максимальною мірою використати ресурсний потенціал для реалізації соціально-економічних цілей розвитку. Таким чином, ресурсний потенціал акумулює в собі значну частку потенціалу промислового підприємства, основне його значення полягає у створенні нової вартості в процесі виробництва продукції, що забезпечує економічне зростання.

1.2.Методичні підходи до оцінки ефективності використання ресурсного потенціалу підприємства

Ресурсний потенціал підприємства є ключовим фактором, який забезпечує здатності його стабільного розвитку. Стратегічні напрямки і й тактика, що реалізуються в компанії, мають вплив на обсяги ресурсного потенціалу, та ще більшою мірою створюють інтенсивний сценарій зумовлюючи забезпечення переваг над своїми конкурентами. Щоб підприємство ефективно функціонувало, потрібно всебічно оцінити його ресурсний потенціал і раціонально його використовувати.

Методичні підходи до оцінювання відтворення й економічної ефективності роботи підприємств, враховуючи ресурсний потенціал, широко досліджувались в наукових працях Й. С. Завадського, О. Д. Гудзинського, В. Г. Андрійчука, В.

І. Бойка, С. П. Азізова, С. А. Філіпова та інших. Однак варто відзначити, що більший відсоток науково-дослідних розробок відносно методичних оцінок підходів розміру й ефективності користування потенціалом компаній мають дискусійний характер [9].

Зважаючи на те, що окремо взятий показник зазвичай стосується лише окремого виду ресурсів, то для здійснення всебічного оцінювання рівня ефективності використання ресурсних можливостей необхідна система досліджуваних показників.

Успіх будь-якої підприємницької діяльності багато в чому залежить від правильно обраної стратегії керування ресурсним потенціалом компанії. Цей вибір стратегій залежить відповідно від ряду факторів. Наприклад, яким об'ємом ресурсного потенціалу володіє компанія, на якому рівні конкурентоспроможності знаходиться підприємство, яка його ринкова частина. Враховуючи це, технологія управління ресурсним потенціалом фірми має наступні етапи:

- підбір стратегії й тактики з підвищення конкурентоспроможності ресурсного потенціалу;

- дослідження структури, динаміки й ефективності користування ресурсним потенціалом компанії, та її частки на ринку;

- оцінку конкурентоспроможності ресурсного потенціалу компанії;

- дослідження резервних запасів й витрат ресурсного потенціалу;

- здійснення необхідних заходів з метою запобігти підвищенню конкурентоспроможності потенціалу компанії, враховуючи обрану тактику й стратегію [6].

Оцінка ресурсного потенціалу компанії полягає в підрахунках у грошових виразах вартості, яка може бути максимально ймовірною ціною. Метою оцінки ресурсного потенціалу – це визначення певної оцінної вартості, яка необхідна при ухваленні управлінських рішень. Дана характеристика надає:

- оцінку ступеня залучення ресурсів у господарські обороти;

- оцінку ступеня використання активної частки потенціалу;

- оцінку ефективності ресурсів, які були вкладені у формування та розвиток ресурсного потенціалу.

Проводячи оцінку ресурсного потенціалу компанії слід визначитись чи ресурсний потенціал являє собою лише суму ресурсів та яким чином окремі їх види включаються в загальний ресурсний потенціал. Вченими було доведено, що найбільш ефективним і найбільш адекватним критерієм оцінювання потенціалу фірми є її ринкова вартість. Науковці вважають, що основою для методології оцінки ресурсного потенціалу необхідно розуміти сукупність принципів, які базуються на міжнародних стандартах оцінки підприємств [10].

Класифікацію методів оцінки здійснюють відповідно з різними ознаками залежно від типів ресурсів, процесів і одержаних результатів. В якості класифікації зазвичай використовують градацію, які характеризують взаємозв'язки людини з ключовими характеристиками процесів і праці. Відповідних градацій три: результати (прибуток, ефект); витрати; сукупність результатів та витрат.

Враховуючи ці градації, створились три групи методів оцінки потенціалу підприємства, серед яких:

результативний, що оцінює вартість об'єкта керуючись величиною чистого потоку позитивних результатів від користування ним;

- витратний – визначає вартість об'єкта, враховуючу суму витрат на його створення;

- порівняльний – визначає вартість, порівнюючи з базою аналогів, які можуть бути об'єктами ринкових угод.

Для визначення переваг та недоліків цих методів розглянемо їх більш масштабно.

Результативний підхід ґрунтується на залежності вартості об'єкта оцінки від можливостей ефективно користуватися ним. Це твердження базується на тому, що можливий власник не платитиме більше, ніж він прагне отримати від господарського користування ним. Отже, метод оцінювання ресурсного потенціалу за концепцією результативного підходу виходить із позиції корисності окремих

можливостей об'єкта. Цей підхід має такі методи оцінювання ресурсного потенціалу:

- метод прямої капіталізації доходів – коли вартість підприємства дорівнює теперішній вартості майбутніх грошових потоків від його користування, які можуть бути капіталізовані керуючою ланкою;

- метод економічного прибутку – коли вартість компанії визначається добутком суми інвестиційного капіталу і ставки економічної рентабельності, що дорівнює різниці рентабельності інвестиційного капіталу й середньозважених витрат на його залучення й користування;

- метод дисконтування грошових потоків – якщо вартість підприємства складається з теперішньої вартості грошових потоків, які генеровані кожним його компонентом, враховуючи відмінності між рівнями дисконтів;

- метод додаткових доходів – коли вартість компанії розраховується урегулюванням балансу фірми й оцінюванням можливостей отримання доходів від її користування.

Серед переваг вищезгаданого методу існують такі: йде врахування перспективи розвитку діяльності компанії, існує можливість врахування особливостей ринкових умов для конкретного об'єкта. Серед недоліків виділяють наступні: в аналітичних підрахунках використовується прогнозована господарська інформація замість фактичної; аналітичні моменти мають суб'єктивний характер; складно отримати абсолютно точні показники у зв'язку з тривалим періодом оцінки й нестабільністю реальних процесів припливу й відпливу капіталу.

Витратний підхід ґрунтується на твердженні, що потенційний власник не захоче витратити на формування й реалізацію особистих внутрішніх або зовнішніх можливостей більше, аніж вартість очікуваного фінансовомайнового підсумку. Отже, методи, які належать цій групі передбачають ресурсну оцінку усіх частин комплексу фірми, враховуючи всі витрати, необхідні для його відтворення на обрану дату в робочому стані. Визначається на основі кошторисів сума витрат для створення об'єкта оцінки, далі оцінюється сума нагромадженого зносу різних видів, кожен із яких усувається або ні

Витратний підхід має 6 методів оцінки:

- простий балансовий метод – полягає у тому, що вартість фірми визначається як різниця між її активами й пасивами;

- метод регулювання балансу – коли вартість компанії дорівнює підсумковим реальним вартостям всіх компонентів єдиного майнового комплексу фірми з вирахуванням його боргів;

- метод ліквідаційної вартості – ідея в тому, що вартість підприємства – це сума коштів, яка буде отримана у випадку його продажу (ліквідації) чи сумі ліквідаційних вартостей всіх видів майна фірми;

- метод чистих активів – коли вартість компанії дорівнює вирахуванням із нормалізованої ціни активів компанії скориговану вартість її пасивів;

- метод вартості заміщення – вартість фірми підраховується як вартість створення аналогічного цілісного майнового комплексу в поточних цінах, що має таку ж корисність для керівників, однак сформований у відповідності із сучасними стандартами й вимогами;

- метод нагромадження активів – коли вартість фірми дорівнює різниці між ринковою вартістю усіх активів компанії й ринковою вартістю всіх його пасивів [11].

На сьогоднішньому етапі, при нерозвинених національних ринках і недоступній про них інформації, слабого рівня теоретичної підготовки експертів, нестабільності економічної системи держави в загальному. Цей підхід є найпоширенішим в українській практиці, бо має такі переваги: відбувається аналіз варіантів ефективнішого використання активів компанії; відбувається науково-технічний аналіз можливостей фірми й різного роду покращення процесів діяльності; відбувається оцінка об'єктів; відбувається оцінка потенціалу в умовах нерозвинутих ринків капіталу. Разом із перевагами стали виявлені й недоліки цього підходу, серед яких: відбувається користування інформацією про діяльність фірми минулих років, що потребує корегування її до сучасного періоду; не враховуються можливості розвитку ринку й підприємства в цілому.

Порівняльний підхід ґрунтується на інформації стосовно недавніх ринкових угод із аналогічними об'єктами, й використанням її в якості бази виявлення вартості досліджуваного об'єкта. Усі методи даної групи базуються на припущенні, що суб'єкти ринкових відносин вкладають угоди порівнюючи із колишнім досвідом і відомими традиціями. Проте абсолютних аналогів окремих елементів ресурсного потенціалу немає, як наслідок користуються різними механізмами коригування ціни аналога. В базі порівняння зазвичай використовують наступні фінансово-економічні показники: сукупний капітал компанії, сума її чистих активів, грошові надходження від функціонування об'єкта, чистий дохід, середня сума виплачуваних дивідендів тощо. Взагалі, потрібною умовою користування методами даної групи є існування ефективного ринку об'єкта оцінки й наявність на цьому ринку об'єктів-аналогів.

Вищезгаданий підхід має 3 методи оцінювання потенціалу:

- метод галузевих співвідношень – який полягає в тому, що вартість фірми оцінюється на основі цінових характеристик й інших якісних або фінансових співвідношень, що характерні даній сфері підприємницької діяльності;

- метод аналогових продаж або ринку капіталу – коли ціна компанії встановлюється на одно рівні з ціною купівлі-продажу контрольних цінних паперів акцій фірми або аналогових цілісних майнових комплексів;

- мультиплікаційний метод – за якого оцінка вартості компанії відбувається на основі визначених показників, коефіцієнтів, котрі створюють вагомі характеристики об'єктів-аналогів, які є на ринку.

Серед переваг такого підходу оцінювання ресурсного потенціалу є такі як: уникнення розбіжностей між розрахунковою одиницею вартості й її ринковими еквівалентами; зростання точності аналітичних підрахунків; врахування як внутрішніх так й зовнішніх чинників впливу на роботу компанії. Серед недоліків є: потреба в існуванні прозорого, розвинутого ринку об'єктів оцінки; не завжди є аналоги для порівняння, а отже нереально провести таку оцінку; майбутнє компанії складно прорахувати; щоб застосувати даний метод оцінки варто зібрати й

опрацювати значну кількість інформації як про об'єкт даної оцінки, так і про його аналоги; важкість в розрахунках усіх необхідних процедур [12].

Ключовою задачею компанії є забезпечення високих показників прибутковості, зростання конкурентоспроможності наданих товарів та послуг. Щоб досягти поставлених задач, підприємству необхідно володіти високим рівнем ресурсного потенціалу, який необхідно оцінювати комплексно, так як ресурсний потенціал це поєднання багатьох чинників (резерви, ресурси, результати діяльності, підприємницькі уміння). Така оцінка повинна містити узагальнені висновки відносно користування ресурсами підприємством, що засновані на системному принципі. Процес оцінки повинен здійснюватися в певній послідовності й мати необхідність у чіткій організованості. Тому, оцінка є результатом аналізування й визначення якісних та кількісних показників компанії. Тобто, дана оцінка надає можливість установити, на якому рівні функціонує ресурсний потенціал, чи відбувається досягнення поставлених цілей, яким чином зміна й вдосконалення управління впливає на повноту залучення ресурсів компанії й ефективність керування нею [13].

З-поміж існуючих методів оцінювання ефективності управління ресурсним потенціалом найчастіше використовується діагностичний підхід, що проводиться комплексно, поетапно й з поелементним дослідженням. За допомогою комплексної форми оцінювання ресурсного потенціалу компанії здійснюється дослідження всіх ресурсів підприємства, які інтегруються в єдиний фактор впливу. Основні методи інтегрування показників: експертний і рейтинговий. Застосовуючи поетапне дослідження зазвичай відбувається акцент уваги на основних критеріях, які характеризують здатність фірми вирішувати її ключові задачі. В цьому випадку відбувається деталізація основних критеріїв, які забезпечують комплексну оцінку.

Кількісні показники призначені для оцінки обсягу й швидкості відтворення певних ресурсів та ресурсного потенціалу в цілому, натомість якісні показники є основою для визначення ефективності користування ресурсами. Використання кількісних та якісних характеристик ресурсного потенціалу компанії дозволяє зробити прогноз початкового рівня розвитку ресурсного потенціалу; виділити

ключові напрями розвитку компанії; підрахувати, відштовхуючись від досягнутого рівня й напрямків розвитку діяльності компанії, припустимих виробничих, соціальних й економічних навантажень.

Основні показники, які характеризують ефективність управління ресурсним потенціалом фірм (табл. 1.1):

- матеріальні ресурси, оцінка яких полягає в аналізі потенційних можливостей предметів та засобів праці технічних і технологічних ресурсів компанії;

- трудові ресурси, оцінювання яких полягає в аналізі показників руху кадрів, рівні продуктивності праці трудових ресурсів;

- фінансові ресурси, які оцінюються через аналіз фінансових показників, обсягів прибутковості, платоспроможності й ліквідності;

- інформаційні ресурси, що оцінюються за допомогою аналізу технічного забезпечення інформаційною системою, аналізу кадрового забезпечення, їх кваліфікаційного рівня.

Найбільш узагальнюючий показник використання основних фондів - це фондівдача, яка визначається за формулою:

$$f = Q / OF,$$

де f – фондівдача;

Q – обсяг продукції;

OF – середньорічна вартість основних фондів.

Коефіцієнт абсолютної ліквідності допомагає визначити частку короткострокових зобов'язань, які фірма здатна погасити в найближчий час, визначається за наступною формулою:

$$K.a. = \text{Грошові активи} / \text{поточні зобов'язання}$$

Продуктивністю праці вважається виробіток продукції на одного робітника.

На вагоноремонтному заводі для обчислення цього показника, ми скористуємось наступною формулою:

$$Pn = Bn / Чсс,$$

де ВП – обсяги продукції, шт. або т.; Чсс – середньосписковий склад

промислового виробничого персоналу, чол.

Таблиця 1.1

Система оцінювання ефективності управління ресурсним потенціалом підприємств

Оцінка ефективності використання матеріальних ресурсів	Оцінка ефективності використання фінансових ресурсів	Оцінка ефективності використання трудових ресурсів	Оцінка ефективності використання інформаційних ресурсів
<ul style="list-style-type: none"> - коефіцієнт забезпечення підприємства матеріальними ресурсами; - коефіцієнт корисаного витрачання матеріальних ресурсів; - коефіцієнт оновлення основних засобів; - коефіцієнт вибуття основних засобів; - знос основних засобів; - фондвіддача 	<ul style="list-style-type: none"> - коефіцієнт концентрації власного капіталу; - коефіцієнт фінансової залежності; - коефіцієнт забезпеченості оборотних коштів власними оборотними активами; - коефіцієнт поточної ліквідності та коефіцієнт швидкої ліквідності; - коефіцієнт абсолютної ліквідності; - рентабельність власного капіталу 	<ul style="list-style-type: none"> - коефіцієнт обороту найманих працівників; - коефіцієнт обороту звільнених працівників; - коефіцієнт загального обороту працівників; - коефіцієнт плинності кадрів; - продуктивність праці 	<ul style="list-style-type: none"> - оцінювання технічного забезпечення інформаційними системами; - оцінювання кадрового забезпечення та рівня їх кваліфікації у галузі інформаційних систем

Серед закордонних практик, щоб оцінити конкурентоспроможність потенціалу підприємства, активно використовують різноманітні методи.

За напрямом формування інформаційної бази є:

- експертний метод – простий у використанні, не потребує збирання повної інформації відносно конкурентів, бо базується на ідеї досвідчених експертів-фахівців. Але його перевага є в той же час і його недоліком, адже інколи суб'єктивізм фахівців може нашкодити результатам оцінки;

- критеріальний метод – в якості інформаційної бази виступають абсолютні значення головних показників

За способом зображення фінальних результатів компанії:

- математичний метод – ґрунтується на факторних моделях оцінювання, що базуються в розрахунку єдиного показника чи декількох цифрових значень

показників, в результаті яких впливає фінальна оцінка. Даний метод є найточнішим, хоча і потребує складних додаткових математичних розрахунків;

- логістичний метод – є алгоритмізованим методом оцінювання, що базується на логічних припущеннях;

- графічний метод – забезпечує вищий рівень сприйняття фінальних результатів оцінювання, що виражається в графічних об'єктах.

За можливістю розробки управлінських рішень є

- одномоментний метод – оцінюється лише фактичне положення справ, без забезпечення можливих розроблень заходів для перспективи;

- стратегічний метод – відбувається оцінка стану потенціалу фірми не лише на конкретну дату, але й на розробку стратегічного плану на перспективу.

За способом оцінки існують:

- матричний метод – в основі покладена ідея розгляду процесів конкуренції в динамічних і взаємозалежних аспектах. За допомогою його в управлінців є можливість оцінити рівень конкурентоспроможності потенціалу не лише власної фірми, а й найближчих конкурентів, що допомагає розробити стратегію

поводження на ринку. Матричним методом часто використовують західні консультативні компанії, тому, маючи необхідне інформаційне забезпечення, ним можуть користуватися й вітчизняні підприємства;

- індикаторний метод – він ґрунтується на користуванні системою індикаторів, за допомогою здійснюється оцінка конкурентоспроможності потенціалу економіки компанії [15].

Для комплексної оцінки потенціалу фірми необхідна всеохоплююча система показників. Розробка такої системи має складатися зі структурної моделі, яка вміщає як фактичну динаміку, так і теоретичні передумови. Отже, структурна модель системи показників має налічувати в собі такі вимоги:

- забезпечення порівняння, єдиного направлення показників груп, всієї системи;

- загальнотеоретичні інтерпретації, взаємозв'язки та єдиненоцільне цілеспрямування як окремих показників, так й всієї системи в цілому;

- спроможність регулювати значення величин показників, в залежності від рівня користування ресурсами, які витрачаються, й ефективності результатів; -здатність отримати прогноз про спрямованість динаміки показників.

Щоб оцінити ефективність використання ресурсного потенціалу, ряд економістів використовують узагальнюючий комплексний показник, який характеризує рівень користування ресурсним потенціалом:

$$P_v = VP/PP,$$

де P_v – ресурсовіддача, грн; VP – вартість валової продукції, грн; PP – ресурсний потенціал підприємства, грн.

Уявлення відносно величини ресурсного потенціалу фірми й окремих її елементів дозволяють керувати характеристиками потенціалу, як результат, виникає можливість цілеспрямовано діяти на віддачу ресурсів.

Перспективною є здатність використовувати цей показник під час стимулювання праці керівників і спеціалістів різних підрозділів компанії, для будівництва умовних оцінок діяльності фірми й галузі.

Забезпечення високого рівня прибутку підприємства, підвищення конкурентоспроможності його товарів та послуг це головні задачі компанії. Для досягнення поставлених цілей підприємству необхідно володіти високим рівнем ресурсного потенціалу, оцінка якого має носити комплексний характер, бо цей потенціал утворюється через поєднання кількох чинників (ресурсів, резервів, результатів діяльності, підприємницьких здібностей).

Отже, можна зробити висновок, що прикладна оцінка потенціалу компанії здійснюється на основі усіх підходів й усіма методами, які доступні підприємству. Кінцевий вибір величини вартості об'єкта здійснюється на базі підрахунку його середньоарифметичного еквіваленту, враховуючи вагомість отриманих результатів або суб'єктивної думки експерта. Процес гармонізації одержаних результатів вартості не стає механічним усередненням, - це імовірнісні розрахунки ринкової вартості, величина якої знаходиться в межах від мінімальної до максимальної підрахункової вартості об'єкта. Фінальний висновок проводиться на базі логічних

науково аргументованих висновків, що передбачають повторне аналізування вартісно-утворювальних чинників, перевірку обчислювальних процедур

Обсяги ресурсного потенціалу, його структура можуть широко застосовуватися в плануванні, складанні прогнозу й стимулюванні виробництва.

Зробивши аналіз методичних підходів до оцінки ресурсного потенціалу, робимо висновки, що всі вони мають як переваги так і недоліки. Окремо взятий один метод оцінки підвищення використання ресурсного потенціалу не може повністю забезпечити й задовольнити всі початково покладені на метод задачі. Все це свідчить про те, що станом на сьогодні залишається відкритим питання розробки новітнього методичного забезпечення, щоб забезпечити оцінку ресурсного потенціалу всіх рівнів підприємства [9].

ВП НУБіП України "НАТІ"

ВП НУБіП України "НАТІ"

ВП НУБіП України "НАТІ"

ВП НУБіП України "НАТІ"

ВП НУБіП України "НАТІ"

ВП НУБіП України "НАТІ"

ВП НУБіП України "НАТІ"

ВП НУБіП України "НАТІ"

РОЗДІЛ 2

АНАЛІЗ ЕФЕКТИВНОСТІ ВИКОРИСТАННЯ РЕСУРСНОГО ПОТЕНЦІАЛУ ФГ «ВІТЧИЗНА-ТИНИЦЯ»

2.1. Організаційно-економічна характеристика підприємства та особливостей його розвитку

Об'єктом дослідження є фермерське господарство «Вітчизна-Тиниця», що знаходиться в селі Тиниця Чернігівської області і засноване у 2003 році. Діяльність підприємства регулюється Господарським Кодексом України, Кодексом законів про працю України, та іншим чинним законодавством.

Основним видом діяльності фермерського господарства є вирощування зернових культур (крім рису), бобових культур і насіння олійних культур. Площа орних земель 1813 га. Основні культури, що вирощуються в господарстві: озима пшениця, озимий ріпак, цукрові буряки, кукурудза, соняшник. Підприємство використовуємо традиційну систему обробітку ґрунту, майже 80% землі кожного року переорюється. Середня кількість працівників – 48 осіб.

ФГ «Вітчизна-Тиниця» розташоване в зоні Полісся. Загальна кількість річних опадів тут на рівні 400-600 мм, але випадають вони нерівномірно – основне вологонакопичення відбувається в осінньо-зимовий період. Щороку природно-кліматичні сюрпризи створюють певні проблеми на шляху до отримання високих урожаїв.

ФГ «Вітчизна-Тиниця» працює тільки зі знаними та перевіреними постачальниками. Зокрема, співпраця з компанією «Байер» почалася вже давно. Понад 70% усіх засобів захисту рослин у господарстві «Вітчизна-Тиниця» – це продукти компанії «Байер». І це не межа, адже, за словами керівника, впевненість у дієвості та ефективності препаратів «Байер» міцніє із року в рік, тож співпраця лише розширюватиметься. Із виходом на ринок новинок цього виробника ЗЗР їх неодмінно застосовуватимуть на полях ФГ «Вітчизна-Тиниця».

2.2. Аналіз фінансового потенціалу підприємства

ВП НУБіП України "НАТІ"

ВП НУБіП України "НАТІ"

Аналіз фінансового потенціалу доцільно розпочати з аналізу доходів ФГ «Вітчизна-Тиниця», для цього потрібно проаналізувати динаміку фінансових результатів. Аналіз динаміки чистого прибутку ФГ «Вітчизна-Тиниця» потрібно почати з дослідження динаміки фінансових результатів який проведено в табл. 2.1.

ВП НУБіП України "НАТІ"

ВП НУБіП України "НАТІ"

Таблиця 2.1

Динаміка фінансових результатів ФГ «Вітчизна-Тиниця» за 2020-2022 роки,

тис.грн.

Показники	2020 р.	2021 р.	2022 р.	Темп росту 2022/2020, %
1	2	3	4	5
Чистий дохід від реалізації продукції (товарів, робіт, послуг)	1106496	1193407	1179993	6,6
Собівартість реалізованої продукції (товарів, робіт, послуг)	833537	823182	823119	-1,3
Валовий прибуток	272959	370225	356874	30,7
Інші операційні доходи	5695	25360	32370	468,4
Адміністративні витрати	64524	75918	84981	31,7
Витрати на збут	18928	51469	62525	230,3
Інші операційні витрати	32710	30095	35180	7,6
Фінансовий результат від операційної діяльності: прибуток	162492	238103	206558	27,2
Дохід від участі в капіталі	34	0	0	-
Інші фінансові доходи	2034	6341	9889	386,2
Інші доходи	3213	4698	1167	-63,7
Фінансові витрати	16445	18144	6923	-57,9
Втрати від участі в капіталі	0	59	41	-
Інші витрати	60300	63084	49015	-18,8
Фінансовий результат до оподаткування: прибуток	91028	167855	161638	77,5
Витрати (дохід) з податку на прибуток	22918	30036	31859	39,0
Чистий фінансовий результат: прибуток	68110	137819	129776	90,5

Аналізуючи дані табл. 2.1 можна відмітити що, за останні три роки позитивну динаміку мав результат від операційної діяльності на 27,2% та обсяг чистого прибутку на 90,5%. На позитивну динаміку обсягу чистого прибутку мало значний вплив суттєве зменшення статті «фінансові витрати», загалом на 57,9% за

аналізований період. В табл. 2.2 проаналізовано динаміку чистого прибутку досліджуваного підприємства за 2020-2022 роки.

Таблиця 2.2

Динаміка чистого прибутку ФГ «Вітчизна-Тиниця» за 2020-2023 роки, тис. грн.

Показники	2020 р.	2021 р.	2022 р.	Приріст 2022/2020 р.	
				+/-, тис грн	%
Прибуток від операційної діяльності	162492	238103	206558	44066	27,1
Прибуток від участі в капіталі	-1116	-7046	4092	15256	136,6
Прибуток від звичайної діяльності	910284	167855	161635	79607	77,5

Аналізуючи дані табл. 2.2 необхідно відмітити що, досліджуване підприємство проводить прибуткову діяльність. Між прибутком від операційної діяльності та прибутком від звичайної діяльності спостерігається позитивна динаміка. При цьому позитивна динаміка прибутку від пайової участі досягла 15 256 000 грн. В табл. 2.3 проаналізовано структуру чистого прибутку ФГ «Вітчизна-Тиниця» за 2020-2022 роки.

Таблиця 2.3

Динаміка чистого прибутку ФГ «Вітчизна-Тиниця» за 2020-2022 роки, тис. грн.

Показники	2020 р.	2021 р.	2022 р.	Приріст 2022/2020 р.
Прибуток від операційної діяльності	107,4	103,05	98,06	-9,34
Прибуток від участі в капіталі	-7,4	-3,05	1,94	9,37
Разом	100	100	100	x

Аналізуючи структуру прибутку ФГ «Вітчизна-Тиниця» за 2020-2022 роки потрібно відмітити що, основною складовою у прибутку досліджуваного підприємства є прибуток від операційної діяльності. В той же час, прибуток від участі в капіталі у 2020-2022 роках мав від'ємне значення, в результаті -9, 04% та 9, 37% відповідно, що мало вплив на динаміку чистого прибутку. В табл. 2.4 проаналізовано динаміку доходів та витрат фінансових результатів від операційної

діяльності ФГ «Вітчизна-Тиниця» за 2020-2022 роки. Проаналізуйте дані у таблиці.

2.4 Зазначимо, що за аналізований період 2020-2022 років, виторг від операційної діяльності збільшився на 27, 2%. Істотний вплив на збільшення доходів від операційної діяльності мало збільшення на 110 590 000 гривень або 39, 7% інших операційних доходів. Водночас суттєво зросли операційні витрати, склавши 69, 524 млн гривень, або зростання на 59, 8%. На збільшення операційних витрат значною мірою вплинуло збільшення комерційних витрат на 43597000 грн або 230, 3%, адміністративних витрат на 20457000 грн або 31, 7% та інших операційних витрат на 2470000 грн або 7, 5%.

Таблиця 2.4

Динаміка доходів та витрат фінансових результатів від операційної діяльності ФГ «Вітчизна-Тиниця» за 2020-2022 роки, тис. грн.

Показники	2020 р.	2021 р.	2022 р.	Приріст 2022/2020 р.	
				+/-, тис грн	%
Валовий: прибуток	272959	370225	356874	83915	30,7
Інші операційні доходи	5695	25360	32370	26675	468,4
Разом доходи від операційної діяльності	278654	395585	389244	110590	39,7
Адміністративні витрати	64524	75918	84981	20457	32,7
Витрати на збул	28928	51469	62525	43597	230,3
Інші операційні витратит	32710	30095	35180	2470	7,5
Разом витрати операційної діяльності	116162	157482	182686	69524	59,8
Прибуток від операційної діяльності	162492	238103	206558	44066	27,2

В результаті, фінансовий результат від операційної діяльності збільшився за аналізований період на 44066 тис.грн., або на 27,2%. У 2020 році відмічено значне зменшення доходу від операційної діяльності, що мало суттєвий вплив на обсяг прибутку, в той же час, обсяг витрат від операційної діяльності має постійну щорічне збільшення. В табл. 2.5 проаналізовано структуру доходів та витрат операційної діяльності досліджуваного підприємства за 2019-2021 роки.

Таблиця 2.5

Динаміка структури доходів та витрат операційної діяльності ФГ «Вітчизна-Тиниця» за 2020-2022 роки, %

Показники	2020 р.	2021 р.	2022 р.	Приріст 2022/2020 р.
Валовий прибуток	97,9	93,6	91,7	-6,2
Інші операційні доходи	2,1	6,4	8,3	6,2
Разом доходи від операційної діяльності	100	100	100	X
Адміністративні витрати	55,6	48,2	46,5	-9,1
Витрати на збут	16,3	32,6	34,2	17,9
Інші операційні витрати	28,1	19,2	19,3	-8,8
Разом витрати операційної діяльності	100	100	100	x

Аналізуючи структуру доходів операційної діяльності необхідно зазначити, що, головною складовою у доходах операційної діяльності є валовий прибуток, в той же час, його частку щороку зменшується, з 97, 9% у 2020 році до 91, 7% у 2022 році, в той же час частка інших операційних доходів поступово збільшується.

У витратах операційної діяльності основною складовою є адміністративні витрати, частка яких щороку зменшується, з 55, 6% у 2020 році до 46, 5% у 2022 році, загалом негативна динаміка склала 9, 1 пункт. В той же час, суттєво збільшилась частка витрат на збут, загалом на 17, 9 пунктів. Частка інших операційних витрат у загальному обсязі операційних витрат коливалась від 28, 1% у 2019 році до 19, 2% у 2021 році, загалом зменшення у структурі даної статті витрат склало 8, 8 пункти.

В табл. 2.6 проаналізовано доходи та витрати від фінансової діяльності досліджуваного підприємства за 2020-2022 роки.

Таблиця 2.6

Динаміка доходів та витрат фінансових результатів від фінансової діяльності ФГ «Вітчизна-Тиниця» за 2020-2022 роки, тис. грн.

Показники	2020 р.	2021 р.	2022 р.	Приріст 2022/2020 р.	
				+/-, тис грн	%
Дохід від участі в капіталі	34	0	0	-34	0
Інші фінансові доходи	2034	6341	9889	7855	386,2
Інші доходи	3213	4698	1167	-2046	-63,7
Дохід від фінансової діяльності	5281	11039	11056	5775	109,3
Фінансові витрати	16445	18144	6923	-9522	-483,6
Витрати від фінансової діяльності	16445	18144	6923	-9522	-483,6
Прибуток/збиток від фінансової діяльності	-11164	-7105	4133	15297	137

Аналізуючи динаміку доходів від фінансової діяльності відмітимо що, загалом обсяг доходів від фінансової діяльності збільшився на 15297 тис.грн., або на 137% за аналізований період. На збільшення доходу від фінансової діяльності суттєво вплинуло збільшення обсягу інших фінансових доходів загалом на 7855 тис.грн., або на 386,2%, в той же час, обсяг інших доходів зменшився на 2046 тис. грн., або на 63,7%. Витрати від фінансової діяльності за аналізований період зменшились на суму 9522 тис. грн., або 483,6%. Загалом прибуток від фінансової діяльності збільшився за аналізований період на 15297 тис. грн, від 162 тис. грн. у 2019 році до 4133 тис. грн. у 2022 році.

В табл. 2.7 проаналізовано структуру доходів та витрат від фінансової діяльності досліджуваного підприємства за 2020-2022 роки.

У доходах фінансової діяльності відмічено за аналізований період значну зміну структури. Так, протягом аналізованого періоду структура доходів змінилась, і у 2022 році частка інших фінансових доходів склала 89,44% і інших доходів лише 10,56%.

Таблиця 2.7

Показники	2020 р.	2021 р.	2022 р.	Приріст 2022/2020 р.
Дохід від участі в капіталі	0,54	0	0	-
Інші фінансові доходи	38,51	57,44	89,44	50,93
Інші доходи	60,85	42,56	10,56	-50,29
Дохід від фінансової діяльності	100	100	100	X
Фінансові витрати	100	100	100	-
Витрати від фінансової діяльності	100	100	100	x

Опитані компанії не отримували доходів від інвестиційної діяльності за аналізований період, але збитки від пайової участі у 2021 році становили 59 000 грн, а у 2022 році – 41 000 грн. Інші витрати: 2020 р. – 60 300 тис. грн., 2021 р. – 63 084 тис. грн., 2022 р. – 49 015 тис. грн.

Отже, основний прибуток ФГ «Вітчизна-Тиниця» отримує від операційної діяльності, де головною складовою є валовий прибуток, в той же час темп росту операційних витрат більше ніж темп росту доходів. В операційних витратах значний темп росту відмічено по витратам на збут на адміністративним витратам.

Від фінансової діяльності досліджуване підприємство у 2022 році отримало значний обсяг прибутку, проти 2020-2022 років коли було отримано збитки.

Дебіторська чи кредиторська заборгованість підлягає невідповідності термінів розрахункових зобов'язань та виконання цих розрахунків у відносинах компанії з покупцями, постачальниками, фінансовими установами, підрядниками, працівниками, установами соціального страхування та підзвітними особами.

Дебіторська заборгованість становить значну частку оборотних активів і істотно впливає фінансове становище підприємства. Тому слід провести порівняльний аналіз кредиторської та дебіторської заборгованості ФГ «Вітчизна-Тиниця» у 2022 році (таблиця 2.8).

Таблиця 2.8

Порівняльний аналіз кредиторської та дебіторської заборгованості ФГ «Вітчизна-Тиниця» за 2022 рік, тис.грн.

Статті дебіторської заборгованості	На кінець періоду	Статті кредиторської заборгованості	На кінець періоду	Приріст	
				Дт	Кт
1. Дебіторська заборгованість за товари, роботи, послуги	246841	1. Кредиторська заборгованість за товари, роботи, послуги	125289	121552	
2. Дебіторська заборгованість за розрахунками з бюджетом	31980	2. Поточні зобов'язання з бюджетом	6293	25687	
3. Дебіторська заборгованість за виданими авансами	13228	3. Поточні зобов'язання за одержаними авансами	95342		82114
		4. Поточні зобов'язання зі страхування	3205		3205
Інша дебіторська заборгованість	2020	5. Поточні зобов'язання з оплати праці	1841		9821
		6. Поточні забезпечення	2039		2039
Разом	294069	Разом	244009	50060	

Виходячи з даних табл. 2.8, дебіторська заборгованість ФГ «Вітчизна-Тиниця» у 2022 році перевищує кредиторську заборгованість на 50060 тис. грн.

Для повної оцінки фінансового потенціалу ФГ «Вітчизна-Тиниця» необхідно провести чіткий аналіз основних показників, що характеризують ліквідність, платоспроможність та фінансову стійкість підприємства (таблиця 2.9).

Таблиця 2.9

Динаміка показників ліквідності, платоспроможності та фінансової стійкості ФГ «Вітчизна-Тиниця» за 2020-2022 роки

Показники	2020 р.	2021 р.	2022 р.	Приріст 2022/2020 р. +/-, тис грн	Норматив
Коефіцієнт загальної ліквідності	4,7	2,17	2,97	-1,73	2,0-2,5
Коефіцієнт абсолютної ліквідності	0,52	0,28	0,32	-0,2	0,2-0,25
Коефіцієнт термінової ліквідності	1,8	0,66	1,11	-0,69	Більше 1
Коефіцієнт фінансової незалежності	0,45	0,3	0,38	-0,07	Більше 0,5
Коефіцієнт фінансової залежності	0,54	0,66	0,72	0,18	Менше 0,5
Коефіцієнт фінансування (або фінансового ризику)	0,86	0,52	0,39	-0,47	Менше 1,0
Коефіцієнт забезпеченості власними осоробтниками засобами	0,79	0,54	0,66	-0,13	Більше 0,1
Коефіцієнт маневреності власного ресурсного потенціалу	0,94	1,18	1,27	0,33	Більше 0

Аналіз розрахункових показників ліквідності, платоспроможності та фінансової стійкості ФГ «Вітчизна-Тиниця» з 2020 по 2022 рік показує, що всі показники перебувають у межах норми, незалежно від деяких показників, тобто. Досліджувана компанія дуже ефективно використала свій фінансовий потенціал, є ліквідною та платоспроможною з нормальною фінансовою стійкістю. В табл. 2.10 наведено показники використання фінансового потенціалу ФГ «Вітчизна-Тиниця» за 2020-2022 роки.

Таблиця 2.10

Показники	2020 р.	2021 р.	2022 р.
Темп росту чистого прибутку	0,62	1,02	-0,06
Темп росту виручки	0,1	0,08	-0,01
Темп росту активів	0,06	-0,03	0,05
Темп росту кредиторської заборгованості	0,03	1,05	-0,22
Рівень фінансового потенціалу	-0,43	2,12	-0,24

Отже, за останні три роки ФГ «Вітчизна-тиниця» проводило прибуткову діяльність, при цьому, обсяг чистого прибутку мав позитивну динаміку у сумі 70607 тис. грн., або 77,5%. На позитивну динаміку чистого прибутку мала вплив стаття «фінансові витрати», яка за аналізований період зменшилась на 6923 тис. грн., або на 57,9%. Головною складовою чистого прибутку є прибуток від операційної діяльності. Проаналізувавши показники ліквідності, платоспроможності та ліквідності можна відмітити що, всі показники знаходяться в межах нормативу не зважаючи на негативну динаміку деяких показників, тобто, досліджуване підприємство досить ефективно використовує фінансовий потенціал і є ліквідним та платоспроможним з нормальною фінансовою стійкістю.

ВП НУБіП України "НАТІ"

ВП НУБіП України "НАТІ"

ВП НУБіП України "НАТІ"

ВП НУБіП України "НАТІ"

ВП НУБіП України "НАТІ"

ВП НУБіП України "НАТІ"

ВП НУБіП України "НАТІ"

ВП НУБіП України "НАТІ"

РОЗДІЛ 3

НАПРЯМИ ПІДВИЩЕННЯ ЕФЕКТИВНОСТІ ВИКОРИСТАННЯ РЕСУРСНОГО ПОТЕНЦІАЛУ ФГ «ВІТЧИЗНА-ТИНИЦЯ»

3.1. Шляхи підвищення ефективності використання ресурсного потенціалу підприємства

Основною причиною низького рівня ефективності аграрного виробництва є низька ресурсозабезпеченість, перш за все трудовими ресурсами та матеріальними обіговими активами. У той же час існуючі підходи щодо здійснення оцінювання рівня розвитку потенціалу ресурсозабезпечення не дозволяють визначити економічний результат функціонування агропідприємства, оскільки ними не враховується рівень потенціалу спожитих ресурсів і ресурсів, що знаходяться в процесі господарського використання.

У зв'язку з цим пріоритетними напрямками для підвищення рівня ефективного використання ресурсів є збільшення інтенсивності використання виробничих ресурсів, забезпечення їх збалансованості, оптимальної комбінації на основі застосування кластеру, що належить аграрним підприємствам, що дає позитивний результат мультиплікаційний ефект та підвищення рівня економічної ефективності виробництва аграрної сфери: підвищення рівня надання агропромислових підприємств матеріально-технічними ресурсами, кваліфікованими трудовими ресурсами, підвищення рівня мотивації праці, застосування ресурсозберігаючих технологій.

На даний момент посіви ФГ «Вітчизна-Тиниця» розташовано на 1813 га. Підприємство повністю перешло на нову зарубіжну техніку, перевага надається машинам New Holland і John Deere.

Перед висівом пшениці на товарні посіви господарство проводить випробування сортів чи гібридів, які господарство планує вирощувати. Висівається насіннєвий матеріал як вітчизняної, так і зарубіжної селекції. Щороку закладаються досліди на 8–10 га, проводиться моніторинг щодо потенційної врожайності, адаптивності, стійкості до стресових умов, хвороб і шкідників, можливості

отримання стабільного врожаю та якісних показників. Основний чинник низької врожайності – стресові умови, в яких перебувають культури. Тому адаптивні можливості сорту потрібно вивчати в першу чергу. Випробовувати сорт потрібно для того, щоб розуміти його потенціал, бачити слабкі та сильні сторони. Зазвичай перемагає українська селекція.

Основним напрямом удосконалення використання ресурсів підприємства є забезпечення максимального використання в економічній діяльності власних джерел фінансових ресурсів: чистого прибутку та зносу. Збільшення чистого прибутку, у свою чергу, ФГ «Вітчизна- Тиниця» може забезпечити шляхом збільшення обороту та збільшення прибутковості власного ресурсного потенціалу. Збільшення суми фінансування через амортизаційні відрахування може бути пов'язано з прискоренням зносом основних засобів.

В інших рівних умовах сума реінвестованого чистого доходу визначається пропорціями між розподілом отриманого чистого прибутку та часткою, яка споживається та накопичується підприємством у поточному періоді. Резерви зростання прибутку є кількісно вимірними можливостями для його збільшення внаслідок змін факторів, що впливають на нього, а також запобігання втрат від інших видів діяльності.

Основними джерелами збільшення резервів є:

1) збільшення обсягів реалізації продукції. Для визначення резервів рентабельності внаслідок зміни обсягу продажів послуг, необхідно збільшити різницю в обсязі реалізації фактичним доходом за певний вид послуг. Джерелами інформації для визначення резерву є результати аналізу виконання продукції та послуг;

2) зниження собівартості продукції (робіт, послуг). Важливим напрямком пошуку запасів для зростання прибутку є зменшення витрат на виробництво та реалізацію продукції (наприклад, заощадження матеріальних витрат, витрати на оплату праці через вдосконалення технологій, тощо). На основі порівняння норм витрат, використання виробничих потужностей з фактичними витратами визначається резервом їх зменшення, а отже, і збільшенням прибутку;

3) підвищення продажної ціни для покращення якості товару, продажу на більш вигідних ринках. Підприємство також має можливість збільшити прибуток шляхом зміни ринків продуктів. Моніторинг ринків збуту дозволяє виявляти незадоволені потреби споживачів, коригувати ціноутворення для підвищення ефективності роботи підприємства.

Як зазначено у попередньому розділі, ФГ «Вітчизна-Тиниця» має значний обсяг власного ресурсного потенціалу, тоді як ефективність використання власного ресурсного потенціалу залежить від багатьох факторів, які можна розділити на зовнішні, що впливають поза інтересами підприємства, і внутрішні, на що компанія може і повинна активно впливати.

Зовнішні чинники включають такі, як загальна економічна ситуація, податкове законодавство, умови отримання кредитів та відсоткові ставки для них, можливість цільового фінансування, участь у програмах, що фінансуються з бюджету. Ці та інші фактори визначають структуру, в рамках якої підприємство може маніпулювати внутрішніми факторами раціонального руху власного ресурсного потенціалу. На сучасному етапі, враховуючи останні події в економіці, можна віднести головні зовнішні чинники, що впливають на стан та використання власних фінансових ресурсів, такі як криза неплатежів, високий рівень податків, високі темпи банківських кредитів, тощо. Криза продажу послуг, висока конкуренція у галузі та неплатежі призводять до сповільнення обороту ресурсного потенціалу, зниження обсягів продажів (табл. 3.1).

Загалом, найважливішими тенденціями в управлінні ФГ «Вітчизна-Тиниця» є загальні економічні процеси в Україні. З проблемних питань економічного аналізу, які характеризують нинішній стан української економіки, насамперед слід підкреслити невизначеність щодо платоспроможності багатьох вітчизняних суб'єктів господарювання. Найбільш вагомою є ситуація, коли платіжна криза натрапила на стратегічно важливі сектори функціонування загального економічного комплексу держави, але для досліджуваного підприємства ФГ «Вітчизна-Тиниця» зовнішні чинники найбільше вплинули на агресію рф.

Таблиця 3.1

Зовнішні та внутрішні фактори впливу на ефективність використання власного ресурсного потенціалу ФГ «ВІТЧИЗНА-ТИНИЦЯ»

Зовнішні фактори	Внутрішні фактори
<ol style="list-style-type: none"> 1. Загальна платіжна криза в країні. 2. Низька купівельна спроможність населення. 3. Неприятливі умови кредитування. 4. Невідрегульованість правового забезпечення господарської діяльності. 5. Недосконалість податкової політики. 6. Збільшення обсягу імпорту фруктів 7. Неплатоспроможність боржників. 8. Зростання цін на комунальні послуги. 9. Анексія Криму в відповідно припинення зв'язків. 10. Агресія Росії на сході України, і відповідно, зменшення споживачів послуг 11. Коливання валютного курсу. 	<ol style="list-style-type: none"> 1. Висока частка умовно постійних витрат у собівартості через неповну завантаженість виробничих потужностей. 2. Енергомісткість, трудомісткість та ресурсозатратність діючих технологій. 3. Низька якість продукції у поєднанні з її високою ціною. 4. «Тінізація» частини господарського обороту. 5. Відсутність джерел довготермінового фінансування капіталовкладень. 6. Некомпетентність фінансового керівництва. 7. Неєфективність фінансового менеджменту 8. Відсутність управлінського обліку, контролю над видатками. 9. Відсутність фінансового планування. 10. Нестабільна платоспроможність; 11. Значний обсяг основних засобів

Основними резервами підвищення ефективності менеджменту ФГ «Вітчизна-Тиниця» можна зазначити підвищення обсягів реалізації та зменшення витрат. Для того, щоб збільшити обсяги продажів, досліджуване підприємство ФГ «Вітчизна-Тиниця» повинно поліпшити товарну політику підприємства.

Сума отриманих коштів багато в чому визначається ефективністю продажів.

Ефективність продажу залежить від: якості продукції; обсягу пропозиції; ступеня конкуренції між виробниками на ринку фруктів; кількості та рівню посередників з продажу продукції; структури каналів збуту продукції.

Маркетингова система являє собою цілісне формування, створене для цілеспрямованої діяльності в галузі агробізнесу з метою підвищення ефективності продажу сільськогосподарської продукції сільськогосподарськими підприємствами та впливу на ринок домашніх фруктів через тісний зв'язок підсистем та структурних елементів. Вона повинна виступати інтегратором споживчого попиту, виробництва, транспорту, можливостей торгівлі, які

здійснюються на основі передових наукових досліджень, на відповідній законодавчій основі та за допомогою новітніх засобів комунікації (рис. 3.1).

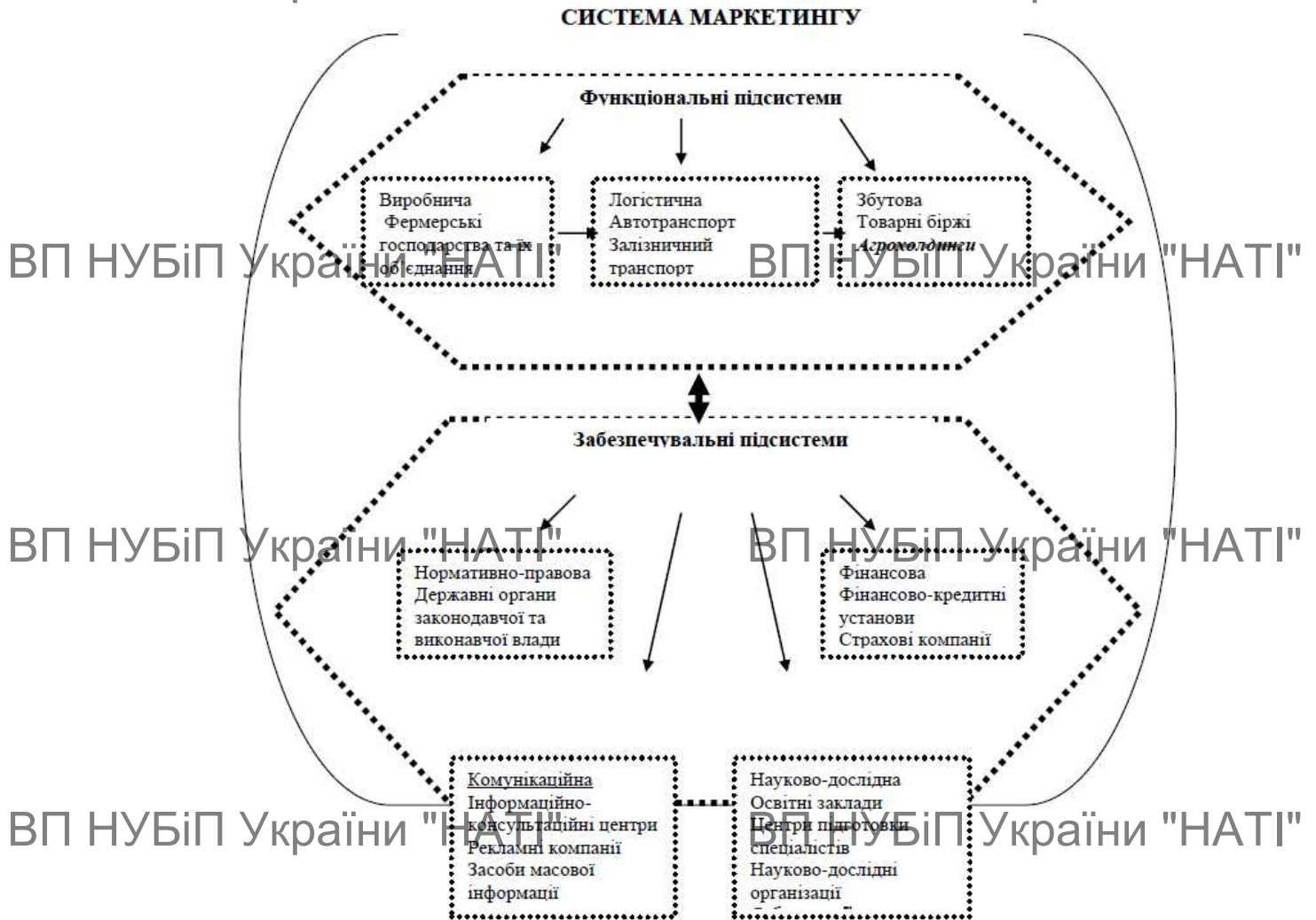


Рис. 3.1. Система маркетингу для виробничого кооперативу на базі ФГ «Вітчизна-Тиниця»

Для вирішення вищезазначених проблем, а також для досягнення гідних позицій на фруктовому ринку як на державному, так і на міжнародному рівнях, пропонується кілька альтернативних способів формування маркетингової системи досліджуваної економіки, яка будується на принципах кооперації та співробітництва:

1. Створення службового кооперативу на територіальній основі, основною метою якого є збільшення доходів сільськогосподарських підприємств шляхом отримання більш високої ціни на одиницю продукції, що реалізується через

кооператив. У даному випадку економічними інтересами членів кооперативу є отримання прибутку шляхом формування великих партій плодів та їх продажу за гідними цінами через біржу або безпосередньо до агрохолдингів, торговців та переробних підприємств. Крім того, кооператив є юридичною особою, здатною представляти інтереси своїх членів у здійсненні зовнішньоекономічних контрактів. Створення торговельного кооперативу береться в кожному районі Чернігівської області.

2. Спільна діяльність сільськогосподарських підприємств є другою альтернативою через формування маркетингової системи. Знову ж таки, загальною метою цієї консолідації для ФГ «Вітчизна-Тиниця» є продаж виробленої продукції, отримання гідних цін на неї, нормальних умов зберігання продукції та об'єктивних висновків щодо їх якості. Ціни на інформаційні та консалтингові послуги, надані консультантами-експертами, будуть суттєво зменшені для ФГ «Вітчизна-Тиниця». Перевагою такої форми співробітництва є також імідж компанії ФГ «Вітчизна-Тиниця» та її досить стабільну позицію на ринку.

3. Створення асоціації фермерських господарств, призначене зробити сільськогосподарські підприємства практично невразливими в ринкових умовах. Регульовані комунікації з постачальниками дозволять отримувати сировину, матеріали, запчастини, добрива, тощо за цінами на 10-15% нижче, ніж на ринку, це стане можливим, якщо асоціація буде працювати постійними постачальниками на взаємовигідних умовах. Проблеми з транспортуванням і зберіганням вирішуються шляхом створення власних транспортних парків та фруктових складських приміщень.

Створення асоціації також дозволяє покладатися на свою юридичну службу як основний компонент юридичної та регулятивної підсистеми; власний інтернет-портал та сільськогосподарська консультативна служба; лабораторія для оцінки якості фруктів. Тобто створення якісних інформаційної та науково-дослідної підсистем майже наполовину знаходиться в руках самих сільгоспвиробників та дозволить окрім своєчасного отримання цінної інформації значно скоротити зовнішні витрати на коштовні послуги. Об'єднані фермери здатні створити один з

елементів фінансової підсистеми - кредитної спілки, яка є свого роду сільськогосподарським обслуговуючим кооперативом. Це дозволить відмовитися від деяких послуг банків-респондентів, а також зменшити витрати.

Крім того, створення асоціації дозволить вилучити дрібних посередників з ринку, а не розглядати агрохолдинги та торговців як основних споживачів виготовленої продукції. Знову ж таки, встановлення міцних зв'язків з переробною промисловістю, дозволить мати стабільний ринок збуту нестандартних продуктів, а кількість вирощених фруктів вплине на ринкові ціни.

Отже, кожен з пропонованих способів формування маркетингової системи може вирішити такі цілі та завдання:

- зниження орендної плати сільськогосподарської техніки;
- зменшення виробничих витрат;
- встановлення системи зберігання продукції;
- формування необхідних партій фруктів для експорту;
- створення своєчасного доступу до надійних джерел інформації;
- оплата за найманих спеціалістів з маркетингу, експертів, брокерів, тощо.

Для підвищення ефективності збутової діяльності господарствам потрібно бути об'єднаними один з одним для виходу на ринок спільною пропозицією. Більш ефективним є об'єднання цих виробників з логістичними компаніями, оскільки це дає можливість продавати кондиціоновані продукти за найвищою ціною.

Для виходу на ринок об'єднаною пропозицією фруктів певної якості на збутовій стадії, щоб набути привабливості пропозиції крупним торговельно-закупівельним підприємствам, які працюють поза межами українського ринку фруктів, підприємствам теж доцільно об'єднуватись.

Як висновок можна сказати що виробнику сільськогосподарської продукцію при формуванні витрат виробництва продукції потрібно враховувати цінові коливання, намагатися укладати кредитні угоди з банками з термінами погашення вигідними для виробника, об'єднуватись з іншими виробниками сільськогосподарської продукції для формування великої та однорідної партії, що дає змогу отримати більш вигідну ціну. Вкладати кошти у будівництво

фруктосховищ, капельного зрошення садів через механізми кредитування, лізингу, при ньому потрібна потужна підтримка зі сторони держави, щоб захистити вітчизняного виробника від посередників.

Отже, резервами удосконалення управління ресурсним потенціалом ФГ «Вітчизна-Тиниця» є збільшення обсягів реалізації продукції та зниження витрат у досліджуваному господарстві. Резерв на збільшення обсягів продажу ФГ «Вітчизна-Тиниця» це асоціація фермерських господарств Чернігівської області, що займаються вирощуванням фруктів. Створення асоціації дозволить вирішити питання, пов'язані з організацією продажів великих партій плодів, будівництвом фруктосховищ. Об'єднані господарства можуть створити власну кредитну спілку, яка є свого роду сільськогосподарським обслуговуючим кооперативом. Це дозволить відмовитися від деяких послуг банків-респондентів, а також зменшити витрати.

3.2. Обґрунтування резервів зростання рівня ресурсного потенціалу

ФГ «Вітчизна-Тиниця»

Резерви підвищення ефективності використання ресурсного потенціалу ФГ «Вітчизна-Тиниця»:

1. Витрати на залучення зовнішніх консультантів. Погляд зі сторони на фінансову та господарську діяльність може бути більш об'єктивним і незалежним. Залучення зовнішніх консультантів завжди дає величезний зовнішній імпульс розвитку бізнесу. Адже керівництво, і зокрема, працівники ФГ «Вітчизна-Тиниця» не завжди об'єктивно можуть оцінити ситуацію, визначити ризики, виявити резерви підвищення ефективності власного ресурсного потенціалу. Як, сказав китайський стратег Сун'зі «Нерішучий лідер ніколи не досягне успіху». Але, при цьому, постає питання ефективності оцінки роботи зовнішнього консультанта, тому консультант окрім оговореної в контракті суми гонорару, має отримати і відсотки від додаткових надходжень на досліджуване підприємство, це стосується,

наприклад, ризик–менеджера, який запропонує напрями збільшення прибутку ФГ «Вітчизна-Тиниця», і при цьому, запропонує шляхи уникнення впливів як зовнішніх так і внутрішніх ризиків. Дана пропозиція не стосується залучення зовнішніх консультантів щодо перевірки фінансової та правової діяльності ФГ «Вітчизна-Тиниця», але залучення даних спеціалістів є необхідним, адже даний захід дозволить уникнути непередбачуваних витрат (штрафів, пені) в майбутньому.

2. Витрати на рекламу ФГ «Вітчизна-Тиниця» витрачає на рекламу в середньому 2% від суми витрат на збут, у 2017 році витрати на рекламу склали 1,25 млн.грн, зокрема, це була реклама в періодичних виданнях. Зменшення витрат на рекламу не приведе до значних вартісних втрат тільки в тому випадку, коли ФГ «Вітчизна-Тиниця» знайде інші, більш дешеві, і умовно безкоштовні методи та види реклами. Відсутність достатнього обсягу коштів на рекламу має бути замінено кмітливістю, ініціативністю, нестандартними креативними пропозиціями та творчою роботою всього колективу ФГ «Вітчизна-Тиниця» направленої на поліпшення та стабілізацію фінансового стану ФГ «Вітчизна-Тиниця». Не можна відмовлятися від реклами яка є найбільш ефективною, навпаки, витрати треба направити на розвиток даних ефективних інструментів. Обов'язковою є розміщення реклами в Інтернет–ресурсах, адже нині Інтернет є найбільш успішним і досить дешевим місцем ефективної реклами.

3. Витрати на утримання персоналу. Витрати на утримання персоналу треба зменшувати в першу чергу, адже, у 2020 році витрати на оплату праці склали 33,6% від чистого доходу ФГ «Вітчизна-Тиниця», а у 2022 році 30% від загального обсягу чистого доходу, що є досить значним показником. Однак, при зменшенні матеріального стимулювання альтернативою заробітній платі може бути мотивація ініціативних, креативних працівників, наприклад, винагородою за цікаві, креативні ідеї, премії за особливі досягнення, бонуси за додатковий дохід ФГ «Вітчизна-Тиниця», нематеріальна мотивація. Що стосується скорочення персоналу, даний захід є неефективним, адже разом з персоналом ФГ «Вітчизна-Тиниця» втратить і інвестиції в людський капітал, адже скільки було вкладено сил та ресурсів на згуртування колективу, мотивацію, розвиток корпоративної культури, професійне

вдосконалення. Для стимулювання діяльності персоналу необхідно максимально активізувати і інтенсивно використовувати інтелектуальний і творчий потенціал персоналу ФГ «Вітчизна-Тиниця», мотивувати креативність, раціоналізаторство на всіх рівнях досліджуваного підприємства.

4. Витрати з економічної безпеки підприємства. Варто зазначити, що ФГ «Вітчизна-Тиниця» має збільшити витрати пов'язані з економічною безпекою підприємства. Необхідно провести комплекс попереджувальних заходів по ліквідації ризиків. Рекомендується посилити на підприємстві систему ризик-менеджменту, правову систему та систему безпеки. Провести процедуру юридичного аудиту всіх напрямів діяльності досліджуваного підприємства, включаючи антикризовий аудит інформаційної безпеки.

5. Витрати на маркетинг, проведення наукових та маркетингових досліджень, аналіз товарного ринку, розробка нових видів послуг та напрямів діяльності. Зокрема, досліджуваному підприємству необхідно створити власний сайт. На даний час розробка власного сайту для підприємства є доступною послугою та необхідно.

6. ФГ «Вітчизна-Тиниця» необхідно створити виробничий сайт, на якому буде вказано асортимент продукції, його ціни і умови доставки. Як правило, створення сайту виконується в ексклюзивному дизайні, відповідному сфері діяльності ФГ «Вітчизна-Тиниця». Такий ресурс повинен інформувати відвідувачів про реалізовані товари або послуги, а також їх ціни та умови оплати. Грамотно створений сайт буде максимально ефективно виконувати всі завдання з інформування потенційних клієнтів про головний напрям діяльності нашого господарства, при цьому буде залучати їх до безпосереднього контакту. Досить ефективним вважається саме створення сайту-візитки, в деякому розумінні це економічний і вигідний спосіб заявити про себе.

7. Кредитна політика ФГ «Вітчизна-Тиниця». Не зважаючи на те, що дебіторська заборгованість за аналізований період зменшилась, частка даного активу у оборотному капіталі досить значна, більше 37% у 2022 році. В умовах високої інфляції та нестабільного фінансового стану необхідно мати продуману

кредитну політику і контролювати дебіторську заборгованість. В зв'язку зі значним обсягом дебіторської заборгованості існує ризик неплатежів за зобов'язаннями, що істотно впливає на фінансовий стан ФГ «Вітчизна-Тиниця». Правильна кредитна політика дозволить поліпшити використання ресурсного потенціалу і оцінити ризики, які прийняло на себе підприємство. При укладенні контрактів з клієнтами на надання послуг ФГ «Вітчизна-Тиниця» необхідно визначитися чи надавати відстрочку платежу, строк відстрочки платежу, а також розмір наданої знижки.

Для цього необхідно використовувати наступні заходи:

1) Перевірка кредитоспроможності клієнта, яка може включати купівельну і платіжну історію клієнта. Так, платіжна історія може бути отримана як формальними так і неформальними засобами, наприклад, через неформальні контакти з банками чи партнерами клієнта. Також, кредитна історія клієнта може бути оцінена на основі своєчасності розрахунків між клієнтом та досліджуваним підприємством. Необхідно провести поточний аналіз та перспективну оцінку фінансової стабільності клієнта, для цього можуть бути використані ті ж джерела інформації, а також неформальні думки професіоналів, незалежних аналітиків, експертів.

2) Вибір кредитної політики. Для вибору оптимальної кредитної політики, досліджуване підприємство має порівняти потенційні вигоди від збільшення обсягу послуг до вартості надання додаткових кредитів, а також з ризиками можливої несплати. Також, необхідно розробити і запропонувати клієнтам програму пільг і знижок за передоплату, оплату готівкою і своєчасне погашення дебіторської заборгованості. В контрактах з клієнтами обов'язково мають бути зазначені такі розділи, як: строк оплати послуг, штрафні санкції за невиконання грошових зобов'язань (оплати послуг), курсова різниця на день розрахунків за оплату товару, форс-мажорні обставини та інші ризики.

3) Контроль заборгованості клієнта. Основними заходами контролю є ретельні перевірки клієнтів на стадії укладення контрактів, аналіз їх фінансового стану протягом строку дії контракту (особливо якщо контракт укладено на довгий термін), і своєчасне оповіщення юридичної служби про необхідність стягнення

боргу. Серед добровільних способів погашення боргу можна виділити фіксацію розміру боргу в контракті з боржником і складання графіку погашення заборгованості.

Як правило, планомірна робота з боржниками дає змогу не допустити виникнення безнадійної заборгованості, що істотно підвищує рейтинг досліджуваного підприємства.

У випадку, якщо послуги надаються з відстрочкою платежу, необхідно в контракті обумовити забезпечення, яке може виникнути при заборгованості.

Національне законодавство передбачає такі види забезпечення, зокрема: неустойка (штраф, пеня), застава або гарантія.

Ще одним доповненням у плані гарантії повернення боргу може бути страхування фінансових або комерційних ризиків. Одним з недоліків даного заходу є досить високий страховий платіж (5-15% від страхової суми), але, якщо страхова компанія згодилась застрахувати даний ризик, то це означає, що клієнт пройшов ретельну перевірку на платоспроможність.

Наразі стало можливим рефінансування дебіторської заборгованості, що в умовах постійних затримок платежів для ФГ «Вітчизна-Тиниця» є надійним способом отримання грошових коштів. Основними такими формами на сьогодні є факторинг, облік векселів і фортфейтинг.

Так, факторинг – це інструмент прискорення надходження платежів, і відповідно, збільшення обсягу оборотних коштів.

Отже, основними резервами підвищення ефективності використання ресурсного потенціалу ФГ «Вітчизна-Тиниця» є :

- зменшення витрат на відрядження, за рахунок удосконалення організаційної структури;
- зменшення витрат на рекламу, за рахунок розміщення реклами на Інтернет-ресурсах;
- скорочення витрат на утримання персоналу, за рахунок переведення персоналу на режим віддаленої роботи, та зміни офісу на більш бюджетний;
- скорочення інших витрат, за рахунок контролю офісних витрат;

- збільшення витрати на маркетинг;

збільшення витрат на економічну безпеку, за для найму незалежних експертів для проведення відповідного аудиту;

- кредитна політика, яка пов'язана зі значним обсягом дебіторської заборгованості, оскільки існує ризик не платежів за зобов'язаннями, що істотно впливає на фінансовий стан ФГ «Вітчизна-Тиниця».

ВП НУБіП України "НАТІ"

ВП НУБіП України "НАТІ"

ВП НУБіП України "НАТІ"

ВП НУБіП України "НАТІ"

ВП НУБіП України "НАТІ"

ВП НУБіП України "НАТІ"

ВП НУБіП України "НАТІ"

ВП НУБіП України "НАТІ"

ВП НУБіП України "НАТІ"

ВП НУБіП України "НАТІ"

ВИСНОВКИ

ВП НУБіП України "НАТІ"

ВП НУБіП України "НАТІ"

Отже, по результатах проведеного дослідження можна зробити наступні висновки.

Ресурсний потенціал підприємства є сукупністю видів ресурсів, якими володіє підприємство, які пов'язані між собою, ефективне використання яких на практиці дозволяє досягнути позитивного синергетичного соціально-економічного ефекту. Ресурсний потенціал підприємства представляє собою одну з об'єктивних характеристик суспільного виробництва, а саме: сукупність не тільки можливостей ресурсів, але й здатність підприємства здійснювати процеси виробництва, розподілу, відтворення товарів і послуг, а також приносити доходи.

До основних принципів управління ресурсним потенціалом підприємства можна віднести: науковість, оптимальність, комплексність, об'єктивність, економічність, гнучкість, оперативність, адаптивність, безперервність, інноваційність, організаційне новаторство. Метою управління ресурсним потенціалом підприємства є оптимізація ресурсоемності продукції підприємства на тлі забезпечення відповідного рівня конкурентоспроможності продукції підприємства та підвищення результативності діяльності підприємства. Відповідно до мети, основними завданнями управління ресурсним потенціалом підприємства є моніторинг наявного ресурсного потенціалу підприємства та рівня його використання, визначення основних зовнішніх та внутрішніх факторів, що впливають на ресурсний потенціал підприємства, визначення напрямків розвитку ресурсного потенціалу відповідно до стратегічних та тактичних цілей підприємства.

Аналіз ресурсного потенціалу підприємства можна здійснити, використовуючи різні методики. Однак необхідно детально досліджувати конкретні показники, які є складовими частинами ресурсного потенціалу, а також звертати увагу на екстенсивні і інтенсивні фактори ефективності використання ресурсного потенціалу підприємства. Це дозволить встановити позитивні і негативні тенденції в діяльності компанії, прийняти грамотні управлінські рішення

щодо ефективного використання ресурсів і виявлених господарських резервів, скористатися наявними можливостями для підвищення результатів функціонування.

Основним видом діяльності фермерського господарства є вирощування зернових культур (крім рису), бобових культур і насіння олійних культур. Площа орних земель 1813 га. Основні культури, що вирощуються в господарстві: озима пшениця, озимий ріпак, цукрові буряки, кукурудза, соняшник. Підприємство використовує традиційну систему обробітку ґрунту, майже 80% землі кожного року переорюється. Фермерське господарство «Вітчизна-Тиниця» має значний обсяг майнового потенціалу, для ведення господарської діяльності використовує власний капітал, частка якого у майні підприємства у 2022 році склала 71,8%.

Джерелами формування основного ресурсного потенціалу та оборотного ресурсного потенціалу ФГ «Вітчизна-Тиниця» у 2022 році є переважно власні джерела, зокрема, пайовий капітал, резервний капітал та нерозподілений прибуток. Частка поточних зобов'язань ФГ «Вітчизна-Тиниця» у 2022 році склала 19%. Рівень зносу основних засобів прийнятний, підприємство постійно оновлює необоротні активи.

За останні три роки ФГ «Вітчизна-Тиниця» проводив прибуткову діяльність, при цьому, обсяг чистого прибутку мав позитивну динаміку. На позитивну динаміку чистого прибутку мала вплив стаття «фінансові витрати», яка за аналізований період зменшилась на 6923 тис.грн., або на 57,9%. Головною складовою чистого прибутку є прибуток від операційної діяльності. Проаналізувавши показники ліквідності, платоспроможності та ліквідності можна відмітити що, всі показники знаходяться в межах нормативу не зважаючи на негативну динаміку деяких показників, тобто, досліджуване підприємство досить ефективно використовує фінансовий потенціал і є ліквідним та платоспроможним з нормального фінансової стійкістю.

Чисельність персоналу у 2022 році на ФГ «Вітчизна-Тиниця» склала 48 осіб. З метою підвищення ефективності управління, удосконалення організації праці та забезпечення більш якісного розподілу виробничих потужностей відбулось

зменшення чисельності персоналу за останні три роки на 3 особи. 46,5% складає персонал віком 35-49 років. На підприємстві постійно проводиться навчання персоналу. Плинність кадрів незначна.

Резервами удосконалення управління ресурсним потенціалом ФГ «Вітчизна-Тиниця» є збільшення обсягів реалізації продукції та зниження витрат у досліджуваному господарстві. Резерв на збільшення обсягів продажу ФГ «Вітчизна-Тиниця» – це асоціація фермерських господарств Чернігівської області, що займаються вирощуванням фруктів. Створення асоціації дозволить вирішити питання, пов'язані з організацією продажів великих партій плодів, будівництвом фруктосховищ. Об'єднані господарства можуть створити власну кредитну спілку, яка є свого роду сільськогосподарським обслуговуючим кооперативом. Це дозволить відмовитися від деяких послуг банків-респондентів, а також зменшити витрати.

Основними резервами підвищення ефективності використання ресурсного потенціалу ФГ «Вітчизна-Тиниця» є : зменшення витрат на відрядження, за рахунок удосконалення організаційної структури; зменшення витрат на рекламу, за рахунок розміщення реклами на Інтернет-ресурсах, скорочення витрат на утримання персоналу, за рахунок переведення персоналу на режим віддаленої роботи, та зміни офісу на більш бюджетний; збільшення витрати на маркетинг; збільшення витрат на економічну безпеку, за для найму незалежних експертів для проведення відповідного аудиту; кредитна політика, яка пов'язана зі значним обсягом дебіторської заборгованості, оскільки існує ризик не платежів за зобов'язаннями, що істотно впливає на фінансовий стан ФГ «Вітчизна-Тиниця».

СПИСОК ВИКОРИСТАНИХ ДЖЕРЕЛ

ВП НУБіП України "НАТІ"

ВП НУБіП України "НАТІ"

1. Свіргун О.М., Соколовська В. В. Ресурсний потенціал підприємства: теоретичні аспекти. URL: http://www.ukrnauka.com/17_AND_2010/Economics/69284.doc.html
2. Ареф'єва О.В. Економічні засади формування потенціалу підприємства. *Актуальні проблеми економіки*. 2008. №7(85). С. 71–76.
3. Youcontrol – повне досьє на кожну компанію України ФГ «Вітчизна-Тиниця». URL: <https://youcontrol.com.ua/>
4. Веб-портал Finance UA. URL: <https://finance.ua/ua/>
5. Романовська Ю.А. Критерії оцінювання розвитку стратегічного потенціалу підприємства. *Економіка: проблеми теорії та практики. Збірник наукових праць*. Дніпропетровськ: ДНУ, 2008. С. 51–59.
6. Краснокутська Н.С. Потенціал підприємства: формування та оцінка: навч. посібник / Н.С. Краснокутська. К.: Центр навч. літ-ри, 2005. 352 с.
7. Формування та оцінювання потенціалу підприємства: навч. Посібник. Луганськ: СНУ ім. В.Даля, 2007. 35 с.
8. Мягких І.М. Аналіз та оцінка використання ресурсного потенціалу в системі споживчої кооперації. *Актуальні проблеми економіки*. 2009. №1(91). С. 136–142.
9. Федонін О.С. Потенціал підприємства формування та оцінка. К.: КНЕУ, 2005. 216 с.
10. Мець В.О. Економічний аналіз фінансових результатів та фінансового стану підприємства: Навч. посіб. К.: Вища школа. 2009. 255с.
11. Макаренко М.В. Формування механізму управління ефективним функціонуванням підприємства. *Актуальні проблеми економіки*, 2010. № 11. с.126-135.
12. Лахтіонова Л.А. Фінансовий аналіз суб'єктів господарювання: монографія. К.: КНЕУ. 2009. 425с.

ВП НУБіП України "НАТІ"

ВП НУБіП України "НАТІ"

13. Губенко А. В. Значення трудового потенціалу для економічного розвитку підприємства/ Економіка і маркетинг в XXI сторіччі. Ч.1. 2010. С. 78–80.

14. Ареф'єва О.В. Управління потенціалом розвитку промислових підприємств. К. : Грот, 2009. 200с.

15. Крамаренко Г.О. Фінансовий аналіз і планування. Київ: Центр навч. л-ри, 2005.-224 с.

16. Артем'єв Б.В. Аналіз сучасних підходів до визначення сутності економічного потенціалу. Управління розвитком. 2010. № 2. 105 с.

17. Ткаченко А.М. Трудовий потенціал – основний фактор у процесі виробництва. Економіка та підприємництво. Держава та регіони. 2006. № 3. 353 с.

18. Прокопишин Л.М. Механізм формування та використання управлінського потенціалу на підприємствах машинобудування. Актуальні проблеми економіки. 2009. № 7. 270 с.

19. Краснокутська Н.С. Потенціал підприємства: формування та оцінка : [навч. посіб.] / Н.С. Краснокутська. - К. : Центр навчальної літератури, 2005. - 352 с.

20. Блонська В.І. Засоби підвищення ефективності використання трудового потенціалу. Науковий вісник НЛТУ України. 2011. Вип. 21.18.

21. Бова Т.В. Оцінка ефективності використання виробничого потенціалу сучасних промислових підприємств. Економічний простір. 2008. № 12/2. С.66-72.

22. Стельмах М., Крисько Ж. Основні методи оцінки конкурентоспроможності підприємства. Економічний аналіз. 2007. Вип. 1(17) С. 287-292

23. Гончар О. І. Еволюція категорії «потенціал підприємства» та її роль в економічних дослідженнях. Вісник Хмельницького національного університету. 2009. №5. Т.3. С. 245-247

24. Скриньковський Р. М. Діагностика конкурентоспроможності продукції підприємства. Проблеми економіки № 4, 2015. URL: http://www.problecon.com/export_pdf/problems-of-economy-2015-4_0-pages-240_246.pdf

25. Іпполітова І.Я. Формування узагальнюючого показника оцінки ефективності використання ресурсів підприємства. Економіка підприємства та управління виробництвом. 2008. С.87-89.
26. Теорія конкурентних переваг URL: <http://www.info-library.com.ua/books-text-4391.html>
27. Потенціал підприємства: формування та оцінка: навч. Посібник. Центр учбової літератури, 2007. 208 с.
28. Мойса М.Я. Ресурсний потенціал підприємств та економічний механізм його раціонального використання. Економіка АПК. 2004. № 2. С.38-43
29. Волощук С. Оцінка ресурсного потенціалу у розвитку підприємництва//Економіка АПК. 2000. № 12. С. 47-52
30. Попович П.Я. Економічний аналіз діяльності суб'єктів господарювання. Тернопіль: Економічна думка, 2010. 454 с.
31. Коваленко О.В. Ефективність використання ресурсного потенціалу підприємств. Вісник аграрної науки. 2008. № 7. С. 70-72.

ВП НУБіП України "НАТІ"

ВП НУБіП України "НАТІ"

ВП НУБіП України "НАТІ"

ВП НУБіП України "НАТІ"

ВП НУБіП України "НАТІ"

ВП НУБіП України "НАТІ"