

Український державний університет залізничного транспорту

Кафедра економіки та управління виробничим і комерційним бізнесом

ПІДВИЩЕННЯ ДОХОДІВ ПІДПРИЄМСТВА ЗА РАХУНОК ПРИЙНЯТТЯ
ОПТИМАЛЬНОГО УПРАВЛІНСЬКОГО РІШЕННЯ

Пояснювальна записка і розрахунки
до кваліфікаційної роботи

МРЕ.167.01.06 ПЗ

Розробив: студент 2 курсу, групи 218-ЕП-Д22
спеціальності 051 «Економіка»
(роботу виконано самостійно, відповідно до
принципів академічної доброчесності)

_____ Віталій ВОЛОКІТІН
(підпис)

Керівник: доцент, к-т екон. наук
Ірина ВОЛОВЕЛЬСЬКА

Рецензент: професор, доктор екон. наук
Олена ДИКАНЬ

Український державний університет залізничного транспорту

Факультет економічний

Кафедра економіки та управління виробничим і комерційним бізнесом

Рівень вищої освіти: магістр

Спеціальність: 051 «Економіка»

Освітня програма: «Економіка підприємства»

ЗАТВЕРДЖУЮ

Завідувач кафедри,
професор, д-р екон. наук

_____ Володимир ДИКАНЬ

«____» _____ 2024 р.

ЗАВДАННЯ НА КВАЛІФІКАЦІЙНУ РОБОТУ Волокітіна Віталія Олександровича

1 Тема «Підвищення доходів підприємства за рахунок прийняття оптимального управлінського рішення»

керівник Воловельська Ірина Валеріївна, канд. екон. наук, доцент

затверджені розпорядженням по економічному факультету

від «23» жовтня 2023 року № 30/23

2 Строк подання студентом закінченої роботи «02» січня 2024 року

3 Вихідні дані: Баланс (форма № 1) АТ «Поляниця»

Звіт про фінансові результати (форма № 2) АТ «Поляниця»

Звіт про наявність та рух основних засобів АТ «Поляниця»

Звіт про рух грошових коштів АТ «Поляниця»

Науково-методична література

Статистична інформація

Періодичні видання

4 Зміст розрахунково-пояснювальної записки (перелік питань, які потрібно розробити):

1 Шляхи підвищення доходу за рахунок прийняття управлінських рішень на підприємстві.

2 Комплексний аналіз виробничо-фінансової діяльності акціонерного товариства «Поляниця»

3 Економічне обґрунтування необхідності впровадження

5 Перелік графічного матеріалу

1 Актуальність новизна та практичне значення кваліфікаційної роботи

2 Класифікація управлінських рішень

3 Аналіз інтенсивності споживання основної продукції підприємства у 2022р

4 Аналіз основних показників, що характеризують діяльність підприємства

5 Аналіз фінансового стану підприємства, 2020-2022рр.

6 Джерела виникнення ризиків в агропромисловому виробництві.

7, 8, 9 Розрахунки

10 Зведена таблиця критеріїв

11 Показники якості та обґрунтування впровадження

12 Основні показники до та після впровадження

6 Консультанти окремих розділів

Розділ	Прізвище, ініціали, посада та науковий ступінь консультанта	Підпис, дата	
		завдання видав	завдання прийняв

7 Дата видачі завдання «02» жовтня 2023 року.

КАЛЕНДАРНИЙ ПЛАН

Назва етапів	Строк виконання етапів	Примітка
1 Шляхи підвищення доходу за рахунок прийняття управлінських рішень на підприємстві.	23.10.2023	викон.
2 Комплексний аналіз виробничо-фінансової діяльності акціонерного товариства «Поляниця»	02.11.2023	викон.
3 Економічне обґрунтування необхідності впровадження	14.11.2023	викон.
Висновки	11.12.2023	викон.
Графічна частина	25.12.2023	викон.

Студент _____ Віталій ВОЛОКІТІН

Керівник _____ Ірина ВОЛОВЕЛЬСЬКА

Зміст

Вступ	6
1 Шляхи підвищення доходу за рахунок прийняття управлінських рішень на підприємстві	10
1.1 Методи прийняття управлінських рішень на підприємстві	10
1.2 Шляхи підвищення доходу на підприємстві	19
1.3 Прийняття оптимального рішення як основа для підвищення доходу	35
Висновок до розділу 1	41
2 Комплексний аналіз виробничо-фінансової діяльності акціонерного товариства «Поляниця»	43
2.1 Загальна характеристика діяльності підприємства	43
2.2 Аналіз основних показників акціонерного товариства «Поляниця»	48
2.3 Аналіз ефективності використання трудових ресурсів підприємства	56
2.4 Аналіз ефективності використання основних фондів	59
2.5 Аналіз операційних витрат та собівартості продукції	63
2.6 Аналіз фінансового стану та фінансових результатів	67
Висновки до розділу 2	73
3 Економічне обґрунтування необхідності впровадження	75
3.1 Сільське господарство в Україні та світі	75
3.2 Особливості діяльності сільськогосподарських підприємств	83
3.3 Економічне обґрунтування необхідності впровадження	87

					МРЕ.167.01.06 ПЗ			
Зм..	Арк.	№ докум.	Підпис	Дата				
Розробив	Волокітін				Підвищення доходів підприємства за рахунок прийняття оптимального управлінського рішення	Літ.	Аркуш	Аркушів
Перевірів	Воловельська						5	111
Реценз.						УкрДУЗТ		
Н. Контр.	Назаренко							
Утверд.	Дикань В.Л.							

Висновок до розділу 3	99
Висновки	102
Список використаних джерел	104

					<i>МРЕ.167.01.06 ПЗ</i>	Арк.
						5
Змн.	Арк.	№ докум.	Підпис	Дат		

Вступ

Актуальність дослідження. Управлінське рішення являє собою сукупність дій особи, що приймає рішення, визначає на основі знання об'єктивних законів функціонування економічної системи (об'єкта), аналізу інформації про її стан і власних знань, програму вирішення проблемної ситуації. Рішення-це продукт і мета господарської діяльності, визначають кінцевий результат задачі прийняття рішення, а саме: програма до дії, яка змінить існуючий стан системи.

Кожне рішення являє собою процес впливу на об'єкт управління і характеризується як управлінський вплив.

На сьогоднішній день система прийняття рішень на підприємствах розглядається нами як така система, за допомогою якої ідентифікуються та нейтралізуються негативні зовнішні та внутрішні впливи, та приймається рішення, за допомогою якого підприємство домагається поставлених цілей при найбільш ефективному використанні наявного потенціалу в умовах невизначеності.

Таким чином, не в кого не викликає сумнівів у необхідності створення системи прийняття оптимальних управлінських рішень на кожному підприємстві.

Така система повинна зменшити або нейтралізувати негативний вплив середовища на основі комплексу заходів економічного, правового та організаційного характеру.

Зв'язок роботи з науковими програмами, темами. Кваліфікаційна робота виконувалася у рамках і за тематикою наукових досліджень, що проводяться на кафедрі «Економіка та управління виробничим і комерційним бізнесом» Українського державного університету залізничного транспорту.

Мета і задачі дослідження. Метою дипломної роботи є теоретичне обґрунтування та розробка практичних рекомендацій щодо вибору оптимального

управлінського рішення для підвищення доходів підприємства за допомогою методу ігор .

Мета дослідження обумовила необхідність постановки і вирішення таких завдань:

- дослідження стану зовнішнього та внутрішнього ринків сільськогосподарської продукції та проблем і перспектив розвитку вітчизняного виробника;
- аналіз виробничо-фінансової діяльності акціонерного товариства «Поляниця», визначення основних проблем та резервів підвищення доходів підприємства;
- аналіз сильних, слабих сторін підприємства та його можливостей та загроз;
- формування рекомендацій щодо системи прийняття рішень на основі теорії ігор ;
- обґрунтування економічної доцільності реалізації запропонованих заходів в умовах діяльності підприємства.

Об’єкт дослідження – є процес забезпечення стабільної роботи сільськогосподарських підприємства в умовах невизначеності

Предмет дослідження – є сукупність теоретичних та методичних основ організації системи прийняття рішень на підприємстві на підставі теорії ігор.

Інформаційною основою роботи є дослідження вітчизняних та закордонних вчених в сфері сучасних теорій щодо системи прийняття рішень та керування ризиками підприємства, фундаментальні та прикладні дослідження вітчизняних та зарубіжних вчених, закони України та інші нормативні акти.

Дослідження ґрунтується на статистичних даних про стан сільськогосподарських підприємств в Україні та за кордоном, матеріалах про результати господарської діяльності сільськогосподарських підприємств, довідкових та інструктивних матеріалах та відомості з мережі Інтернет, які містяться у джерелах [1 –80], наведених у списку використаних джерел, а також

інформація, отримана в результаті консультування з керівником роботи, науковими, науково-педагогічними працівниками та іншими особами, яка є неопублікованими авторськими напрацюваннями (найсучасніша інформація дослідницького, інноваційного характеру), дозволена для використання автору роботи виключно при виконанні тільки цієї кваліфікаційної роботи.

Методи дослідження. Для досягнення поставленої мети та виконання означених завдань було використано ряд загальнонаукових і спеціальних методів дослідження: методи теоретичного узагальнення; методи економічного аналізу; абстрактно-логічний метод; методи аналізу та синтезу; системний підхід; методи теорії ігор; методи статистичного аналізу та графічний метод; експертний і розрахунково-аналітичний методи.

Наукова новизна результатів дослідження полягає у розробленні та використанні системи прийняття оптимальних управлінських рішень на основі теорії ігор, що дозволяє обґрунтувати вибір основних пріоритетних напрямків діяльності підприємства на найближчу перспективу.

Практичне значення одержаних результатів полягає у їх використанні при розробленні стратегічних заходів, націлених на досягнення та забезпечення якості продукції та підвищенні доходів підприємства.

Запропоновані рекомендації щодо розроблення та використання теорії ігор дозволяє обґрунтувати вибір основних пріоритетних напрямків діяльності акціонерного товариства «Поляниця» на найближчу перспективу.

Публікації. За темою роботи опубліковано 1 стаття на тему: «Генезис комплементарного розвитку туристичної індустрії», у збірнику наукових праць «Вісник економіки транспорту і промисловості» – №. 83, обсягом 13 сторінок.

Апробація результатів роботи. Основні положення і результати кваліфікаційної роботи доповідалися на 83-й студентській науково-технічній конференції СНТК Українського державного університету залізничного транспорту (12-4 грудня 2023р., м. Харків).

Структура і обсяг роботи. Кваліфікаційна робота складається зі вступу, трьох розділів, списку використаних джерел.

У першому розділі наведено матеріал щодо теоретичних питань відносно системи прийняття рішень для підвищення доходів зокрема сільськогосподарських підприємств.

Другий розділ дипломної роботи присвячено аналіз господарської діяльності акціонерного товариства «Поляниця», який передбачає оцінку обсягових та якісних показників його роботи, показників ефективності використання трудових ресурсів та основних фондів, операційних витрат, фінансових результатів та собівартості.

У третьому розділі дипломної роботи розглянути питання відносно підвищення доходів на основі методів прийняття рішень за допомогою теорії ігор на сільськогосподарському підприємстві в умовах невизначеності та ризиків.

1 Шляхи підвищення доходу за рахунок прийняття управлінських рішень на підприємстві

1.1. Методи прийняття управлінських рішень на підприємстві

Механізм формування рішень - це творчий процес, що вимагає аналізу та синтезу всіх попередніх елементів задачі прийняття рішень:

- опис проблемної ситуації;
- опис наявних часу і ресурсів;
- опис наявних обмежень;
- опис наявних цілей та ін.

Основна проблема при моделюванні процесів прийняття рішень, полягає в тому, що обов'язково є випадкові процеси, що виникають із-за впливу зовнішніх факторів або негативно налаштованих факторів внутрішнього середовища. Фактори внутрішнього середовища з'являються внаслідок появи індивідуальних переваг, які йдуть у розріз з об'єктивними.

Етапи формування рішень:

- визначити можливу сферу і характер рішень. Тут проводиться попередній аналіз проблемної ситуації, який дає можливість визначити область рішення (економ., технічні способи, організаційно та ін), яка звужується до певних сфер управлінської діяльності;

- визначити тип рішення.

Існує три типу рішення:

- стандартні рішення (для типових ситуацій);
- рішення – удосконалення;
- оригінальні рішення.

Найбільш використовувані рішення - удосконалення, оскільки більшості економічних ситуацій, яким потрібні управлінські рішення, задовольняють типові рішення з деякими змінами

Оригінальні рішення використовуються, якщо потрібен новий підхід до вирішення проблемної ситуації. Тут використовують методи генерації ідей, що ґрунтуються на таких підходах:

- мозковий штурм;
- експертний висновок;
- генерація альтернативних рішень.

Зазвичай генеруються кілька альтернативних варіантів рішень, що задовольняють заданим вимогам. Потім з них відбирають оптимальні.

Сформулювати крайні варіанти безлічі рішень (найкращий і найгірший).

І з безлічі варіантів рішень необхідно сформулювати 2 крайні варіанти рішення. Формування цих крайніх варіантів дає шкалу, за якою можна поставити оцінку і напрямок зміни проміжних варіантів вирішення для досягнення максимального або відходу від мінімального результату.

Генерація проміжних варіантів. Тут проводиться аналіз на раціональність і досяжність можливих рішень і дається якісний опис очікуваних переваг і недоліків по кожному варіанту.

Оцінка ймовірності реалізації рішення і порівняльна оцінка переваг по досягненню мети. В якості критеріїв оцінки альтернативних рішень використовується значення ступеня (ймовірності) виконуваності рішень. При формуванні системи переваг при виборі рішення виробляються критерії порівняння та оцінки варіантів рішення, яке необхідно використовувати як на якісному, так і на кількісному рівні.

При підготовці інформації для опису і оцінки проблемної ситуації використовуються деякі типові структури, повнота описів яких залежить від типу розв'язуваної задачі.

Процес прийняття рішень - це система дій, в результаті якої здійснюється вибір оптимального альтернативного рішення з метою досягнення поставленого завдання.

Етапи підготовки і прийняття рішення [5]:

- виявлення проблемної ситуації, визначення мети рішення і критеріїв його результатів;

- етап збору інформації, аналізу інформації та вибору оптимального рішення;

- організація виконання прийнятого рішення. Тут здійснюється розробка плану реалізації рішення; визначення термінів виконання проміжних дій; призначення відповідальних осіб і т.д.

Існують наступні рівні прийняття рішення: організаційний; підготовка та аналіз даних; підготовка завдання; розробка альтернатив; прийняття рішення; інформаційний; отримання і підготовка даних; формулювання проблемної ситуації; підготовка завдання; розробка моделі та методу рішення; розробка альтернатив; прогноз і оцінка; остаточне визначення критеріїв вибору; вибір оптимального рішення; оформлення рішення; технологічний; пошук, отримання та сприйняття даних; фільтрація і стиснення даних; виявлення ситуації і постановка проблеми; визначення проблемної ситуації; структуризація проблемної ситуації; визначення цілей, критеріїв, умов; узгодження і оцінка приватних завдань у складі загальної задачі; визначення приватних критеріїв і уподобань; вибір рішення; оцінка результатів вибору; реалізація рішення.

Перш ніж розглянути широко використовувані сучасними організаціями моделі необхідно описати три базових типи моделей [25]:

- фізична модель (представляє те, що досліджується, за допомогою збільшеного чи зменшеного опису об'єкта або системи. Відмітна характеристика фізичної моделі полягає в тому, що в деякому змісті вона виглядає як модельована цілісність. Приклад: креслення заводу, його зменшена фактична модель, така фізична модель спрощує візуальне сприйняття і допомагає встановити, чи зможе конкретне устаткування фізично розміститися в межах відведеного для нього місця, а також вирішити інші проблеми. Автомобільні та авіаційні підприємства завжди виготовляють фізичні зменшені копії нових засобів

- пересування, щоб перевірити певні характеристики. Будучи точною копією, модель повинна поводити себе аналогічно розробляється новому автомобілю чи літаку, але при цьому коштує вона багато менше справжньої);

- аналогова модель (представляє досліджуваний об'єкт аналогом, який поводить як реальний об'єкт, але не виглядає як такий. Приклад аналогової моделі - організаційна схема. Вибудовуючи її, керівництво в стані уявити собі ланцюги проходження команд і формальну залежність між індивідами та діяльністю. Така аналогова модель явно більш простий і ефективний спосіб сприйняття і прояву складних взаємозв'язків структури великої організації, ніж, скажімо, складання переліку взаємозв'язку всіх працівників);

- математична модель (у цій моделі, званої також символічною, використовуються символи для опису властивостей або характеристик об'єкту чи події).

Побудова моделі є процесом. Основні етапи цього процесу - постановка задачі, побудова, перевірка на достовірність, застосування і відновлення моделі.

Як всі засоби і методи, моделі можуть привести до помилок. Ефективність моделі може бути знижена дією ряду потенційних погрешностей:

- недостовірні вихідні допущення (будь-яка модель спирається на деякі вихідні припущення та передумови. Це можуть бути піддаються оцінці передумови, які можна об'єктивно перевірити і прорахувати. Деякі передумови не піддаються оцінці і не можуть бути об'єктивно перевірені. Ніхто не знає напевно, чи відбудеться це дійсно. Оскільки такі передумови є основою моделі, то точність останньої залежить від точності передумов. Модель не можна використовувати для прогнозування, наприклад, потреби в запаси, якщо неточні прогнози збуту на майбутній період);

- інформаційні обмеження (основна причина невірогідності передумов і інших утруднень - це обмежені можливості в отриманні потрібної інформації, які впливають і на побудову та використання моделей. Точність моделей визначається точністю інформації з проблеми. Побудова моделі найбільш важко в умовах невизначеності. Коли необхідна інформація настільки невизначена, що її

важко одержати, виходячи з критерію об'єктивності, керівнику, можливо, доцільніше покластися на свій досвід, здатність до судження, інтуїцію і допомогу консультантів);

- страх користувачів (модель не можна вважати ефективною, якщо нею не користуються. Основна причина використання моделі полягає в тому, що керівники, яким вона призначена, можуть не цілком розуміти одержувані з допомогою моделі результати і тому бояться її застосовувати);

- слабе використання на практиці (згідно з рядом досліджень рівень методів моделювання в рамках науки управління перевершує рівень використання моделі. Одна з причин такого стану справ - страх. Інші причини - це недолік знань і опір змінам. Дана проблема підкріплює бажаність того, щоб на стадії побудови моделі штабні фахівці залучали до цієї справи користувачів. Коли люди мають можливість обговорити та краще зрозуміти питання, метод або передбачуване зміна, їх опір зазвичай знижується);

- надмірна вартість (вигоди від використання моделі мають з надлишком виправдовувати її вартість. При встановленні витрат на моделювання керівництву слід враховувати витрати часу керівників вищого і нижчого рівнів на побудову моделей і збір інформації, витрати і час на навчання, вартість обробки і зберігання інформації.

Число всіляких конкретних моделей майже також велика, як і кількість проблем, для вирішення яких вони були розроблені. Найбільш поширеними типами моделей науки управління є теорія ігор, моделі теорії черг або модель оптимального обслуговування, моделі управління запасами, моделі лінійного програмування, імітаційне моделювання, економічний аналіз, теорія корисності.

Одна з найважливіших змінних, від якої залежить успіх організації, - конкурентоспроможності. Очевидно, здатність прогнозувати дії конкурентів означає перевагу для будь-якої організації. Теорія ігор - метод моделювання оцінки впливу прийнятого рішення на конкурентів.

Теорію ігор розробили військові з тим, щоб у стратегії можна було врахувати можливі дії противника. У бізнесі ігрові моделі використовуються для

прогнозування реакції конкурентів на зміну цін, нові компанії підтримки збуту, пропозиції додаткового обслуговування, модифікацію та освоєння нової продукції. Якщо, наприклад, за допомогою теорії ігор керівництво встановлює, що при підвищенні цін конкуренти не зробить того ж, воно, ймовірно, має відмовитися від цього кроку, щоб не потрапити в не вигідне положення в конкурентній боротьбі.

Теорія ігор використовується не так часто, як інші моделі. На жаль, ситуації реального світу найчастіше дуже складні, і на стільки швидко змінюються, що неможливо точно спрогнозувати, як відреагують конкуренти на зміну тактики фірми. Тим не менш, теорія ігор корисна, коли потрібно визначити найбільш важливі і вимагаючи обліку чинники в ситуації прийняття рішень в умовах конкурентної боротьби. Ця інформація важлива, оскільки дозволяє керівництву врахувати додаткові змінні або чинники, що можуть вплинути на ситуацію, і тим самим підвищує ефективність рішення.

Моделі управління запасами. Модель управління запасами використовується для визначення часу розміщення замовлень на ресурси та їх кількості, а також маси готової продукції на складах.. Будь-яка організація повинна підтримувати деякий рівень запасів, щоб уникнути затримок на виробництві і в збуті.

Ціль даної моделі - зведення до мінімуму негативних наслідків накопичення запасів, що виражається в певних витратах. Ці витрати бувають трьох основних видів: на розміщення замовлень, на зберігання, а також втрати, пов'язані з недостатнім рівнем запасів. У цьому разі продаж готової продукції або надання обслуговування стають неможливими, а також виникають втрати від простою виробничих ліній, зокрема, у зв'язку з необхідністю оплати праці працівників, хоча вони не працюють в даний момент.

Підтримання високого рівня запасів позбавляє від втрат, обумовлених їх нестачею. Закупівля у великих кількостях матеріалів, необхідних для створення запасів, у багатьох випадках зводить до мінімуму витрати на розміщення замовлень, оскільки фірма може отримати відповідні знижки і знизити обсяг

“паперової роботи”. Однак ці потенційні вигоди перекриваються додатковими витратами типу витрат на зберігання, перевантаження, виплату відсотків, витрат на страхування, втрат від псування, крадіжок і т.д.

Модель лінійного програмування. Застосовують для визначення оптимального способу розподілу дефіцитних ресурсів при наявності конкуруючих потреб. Лінійне програмування зазвичай використовують фахівці штабних підрозділів для вирішення виробничих труднощів.

Типові варіанти застосування лінійного програмування в управлінні виробництвом:

- планування виробництва (складання графіків виробництва, що мінімізують загальні витрати з урахуванням витрат у зв'язку зі зміною ставки відсотка, заданих обмежень щодо трудових ресурсів та рівнями запасів);

- планування асортименту виробів (визначення оптимального асортименту продукції, в якому кожному її виду властиві свої витрати і потреби в ресурсах);

- маршрутизація виробництва виробу (визначення оптимального технологічного маршруту виготовлення виробу, яке має бути послідовно пропущено через кілька обробних центрів, причому кожна операція центру характеризується своїми витратами та продуктивністю);

- управління технологічним процесом (зведення до мінімуму виходу стружки при різанні сталі, відходів шкіри або тканини в рулоні або полотнище);

- регулювання запасів (визначення оптимального поєднання продуктів на складі або в сховище);

- календарне планування виробництва (складання календарних планів, які мінімізують витрати з урахуванням витрат на утримання запасів, оплата понаднормової роботи і замовлень на стороні);

- планування розподілу продукції (складання оптимального графіка відвантаження з урахуванням розподілу продукції між виробничими підприємствами і складами, складами і магазинами роздрібної торгівлі);

- визначення оптимального місця розташування нового заводу (визначення найкращого пункту розташування шляхом оцінки витрат на транспортування між

альтернативними місцями розміщення нового заводу і місцями його постачання та збуту готової продукції);

- календарне планування транспорту (мінімізація витрат подання вантажівок під навантаження і транспортних суден до навантажувальних причалів);

- розподілу робітників (мінімізація витрат при розподілі робітників за верстатів і робочих місць);

- перевантаження матеріалів (мінімізація витрат при маршрутизації руху коштів перевантаження матеріалів, наприклад, автотранспорту, між відділеннями заводу і доставці матеріалів з відкритого складу до місць їх переробки на вантажних автомобілях різної вантажопідйомності з різними ТЕХ).

Імітаційне моделювання. Всі описані вище моделі мають на увазі застосування імітації в широкому сенсі, оскільки всі є заміниками реальності. Тим не менш як метод моделювання, імітація конкретно означає процес створення моделі та її експериментальне застосування для визначення змін реальної ситуації. Головна ідея імітації полягає у використанні якогось пристрою для імітації реальної системи, щоб дослідити і зрозуміти її властивості, поведінку та характеристики. Аеродинамічна труба - приклад фізично відчутній імітаційної моделі, використовуваної для перевірки характеристик розроблюваних літаків і автомобілів. Фахівці з виробництва та фінансів можуть розробляти моделі, що дозволяють імітувати очікуваний приріст продуктивності та прибутку в результаті застосування нової технології або зміни складу робочої сили.

Імітація використовується в ситуаціях, занадто складних для математичних методів типу лінійного програмування. Це може бути пов'язано з надмірно великим числом змінних, труднощами математичного аналізу певних залежностей між змінними або високим рівнем невизначеності.

Отже, імітація - це часто дуже практичний спосіб підстановки моделі на місце реальної системи або натурального прототипу. Експерименти на реальних або прототипних системах коштують дорого і тривають довго, а релевантні змінні не завжди піддаються регулюванню. Експериментуючи на моделі системи,

можна встановити, як вона буде реагувати на певні зміни чи події, в той час коли відсутня можливість спостерігати цю систему в реальності. Якщо результати експериментування з використанням імітаційної моделі свідчить про те, що модифікація веде до поліпшення, керівник може з більшою упевненістю приймати рішення про здійснення зміни в реальній системі.

Економічний аналіз. Майже всі керівники сприймають імітацію як метод моделювання. Однак багато хто з них ніколи не думали, що економічний аналіз - очевидно найбільш поширений метод - це теж одна з форм побудови моделі. Економічний аналіз вбирає в себе майже всі методи оцінки витрат і економічних переваг, а також відносної рентабельності діяльності підприємства. Типова економічна модель заснована на аналізі безбитковості, методі прийняття рішень з визначенням точки, в якій загальний дохід зрівнюється з сумарними витратами, тобто точки, в якій підприємство стає прибутковим.

Обсяг виробництва, що забезпечує безбитковість, можна розрахувати майже по кожному виду продукції або послуги, якщо відповідні витрати вдається визначити. Це може бути число сидінь у літаку, які повинні бути зайняті пасажирями, число відвідувачів у ресторані, обсяг збуту нового типу автомобіля.

Непостійна економічна і політична обстановка змушує підприємства ретельніше і виважено приймати різні рішення, складати плани розвитку, оцінюючи існуючу реальність [48].

Багато дослідження, проведені в США та країнах Європи, свідчать про те, що навіть процвітаючі бізнесмени приймають обґрунтовані і осмислені рішення тільки в половині випадків. Можна тільки дивуватися тому, як деякі бізнесмени приймають рішення, неспроможність яких видно навіть недосвідченій людині. Адже підвищення якості рішень, що приймаються господарськими керівниками, є найважливішим резервом підвищення ефективності всього суспільного виробництва.

Моделювання дозволяє заздалегідь передбачити хід подій і тенденції розвитку, властиві керованій системі, з'ясувати умови її існування та встановити режим діяльності з урахуванням впливу різних факторів. При цьому, на перший

погляд, може здатися, що чим більша кількість факторів враховано в моделі, тим краще сама модель. Насправді деталізована модель не завжди доцільна, оскільки це надмірно ускладнює модель і представляє труднощі для її аналізу.

Вдосконалення процесу прийняття управлінських рішень і відповідно підвищення якості прийнятих рішень досягається за рахунок використання наукового підходу, моделей і методів прийняття рішень. Модель є представленням системи, ідеї або об'єкта. Необхідно використовувати моделі через складність організацій, неможливості проводити експерименти в реальному світі, необхідності заглядати в майбутнє. Основні типи моделей: фізичні, аналогові і математичні (символічні). Спираючись на методи менеджер витрачає набагато менше часу для прийняття рішень. Тобто методи прийняття управлінських рішень дозволяють економити як час, так і засоби.

1.2 Шляхи підвищення доходу на підприємстві.

Функціонування підприємства супроводиться безперервним кругообігом коштів, який здійснюється у формах витрат ресурсів і одержання доходів, їх розподілу і використання. При цьому визначаються джерела коштів, напрямки та форми фінансування, оптимізується структура капіталу, проводяться розрахунки з постачальниками матеріально-технічних ресурсів, покупцями продукції, державними органами, персоналом підприємства.

Усі ці грошові відносини становлять зміст фінансової діяльності підприємства [4].

Основні завдання фінансової діяльності такі:

- вибір оптимальних форм фінансування, структури капіталу підприємства і напрямків його використання. З метою стабільно високої прибутковості;
- балансування в часі надходжень і витрат платіжних засобів;

- підтримання належності ліквідності та своєчасності розрахунків.

Головний зміст фінансової діяльності підприємства полягає в належному забезпеченні фінансування. Відповідно до джерел фінансування поділяється на:

- внутрішнє - здійснюється за рахунок коштів підприємства:

- а) прибуток;
- б) амортизаційні відрахування;
- в) виручка від продажу майна;
- г) виручка від здачі майна в оренду.

- зовнішнє - використовує кошти не пов'язані з діяльністю підприємства:

- а) внески власників у статутний фонд;
- б) кредит;
- в) зобов'язання боржників;
- г) державні субсидії.

Фінансування ділиться на фінансування:

- за рахунок залучених коштів - це такі кошти, які необхідно повернути, тобто кредит, або боргові зобов'язання;

- за рахунок власних коштів - це кошти від діяльності підприємства або внески власників.

Головними показниками, які відображають фінансові результати діяльності підприємства є дохід і прибуток. Ці показники є вирішальними для підприємства тому, що відображають мету його діяльності, а також цікавлять інвесторів, кредиторів, фінансові органи, податкову службу, фондові біржі.

Основний показник є прибуток, який іноді замінюють показником доходу.

Доход підприємства - це більш загальний показник і прибуток входить до величини доходу.

Доход досить поширений показник серед економічних показників. Зміст його не є однозначним. Часто цим поняттям позначають загальну виручку чи суму грошових надходжень підприємства або окремої особи, існує поняття національний дохід, дохід сім'ї і т.д. [44].

У сфері підприємницької діяльності визнано, що дохід - це виручка від підприємницької діяльності за вирахуванням матеріальних і прирівняних витрат.

Дохід - це загальна сума коштів, яка поступає підприємству за певний період і за вирахуванням податків може бути використана на інвестування і споживання.

Загальна величина доходу підприємства включає дохід від:

- реалізації продукції, робіт, послуг;
- реалізації матеріальних цінностей і майна;
- позареалізаційних операцій (пайова участь у спільних підприємствах, здача майна в оренду, цінних паперів, товарного кредиту, надходжень від економічних санкцій).

Дохід від реалізації продукції обчислюється як різниця між виручкою і матеріальними і прирівняними до них витратами. При цьому не враховується податок на додану вартість і акцизний збір. Прирівняні витрати до матеріальних - це амортизація основних фондів, відрахування на соціальні потреби, платежі та виплати, які об'єднуються у кошторисі виробництва під назвою "Інші витрати".

Таким чином до матеріальних і прирівняних витрат належать всі витрати крім зарплати [65].

Дохід від реалізації матеріальних цінностей і майна - це різниця між ціною їх продажу і матеріальними витратами на придбання і реалізацію, відповідно доходу від реалізації основних фондів - різниця між виручкою від продажу, залишковою вартістю і матеріальними витратами на демонтаж і реалізацію.

На підприємствах для яких дохід є об'єктом оподаткування після вирахування податку він поділяється на фонди споживання, інвестиційний і страховий. Фонд споживання використовується на оплату праці персоналу підприємства (фонд зарплати) і виплату за підсумком роботи за певний період за частку в статутному фонді (дивіденд), матеріальну допомогу.

Прибуток - це та частина виручки, що залишається після відшкодування усіх витрат на виробничу і комерційну діяльність підприємства. Прибуток є основним фінансовим джерелом розвитку підприємства, науково-технічного

удосконалення його матеріальної бази і продукції всіх форм інвестування. Він служить джерелом сплати податків. Вся діяльність підприємства спрямована на те, щоб забезпечити зростання його величини або принаймні стабілізувати її на певному рівні.

Прибутковість та дохідність підприємства є одним з найголовніших показників, що відображають фінансовий стан підприємства. Вони визначають мету підприємницької діяльності. Основний результат діяльності підприємства визначається за допомогою показників, які діляться на: абсолютні та відносні.

Абсолютний показник - це прибуток підприємства; відносний показник - це рентабельність підприємства.

Іноді прибуток ототожнюють з поняттям доход. Але це ототожнення неправильне [28].

Дохід широко використовується у загальному, економічному та побутовому рівні. Можна говорити про національний дохід держави, дохід громадян, дохідність підприємства. Досить часто цим поняттям визначають загальну суму грошових надходжень підприємства від реалізованої продукції, виконаних робіт або послуг.

Разом з тим визначається як різниця між виручкою, отриманою від підприємницької діяльності та матеріальними і прирівняними витратами. Таке тлумачення підпадає під загальнодержавне, макроекономічне тлумачення.

Прибуток є основне джерело розвитку підприємства, науково-технічного вдосконалення його матеріальної бази і продукції, всіх форм інвестування.

Прибуток як важлива категорія ринкових відносин визначає такі функції:

- характеризує економічний ефект - вона служить кінцевим фінансовим результатом. Разом з тим на величину прибутку, його динаміку, які залежать і не залежать від підприємства. Практично поза межами підприємства знаходяться кон'юнктура ринку, рівень ціни на матеріально-сировинні і паливно-енергетичні ресурси, норми амортизації. Від підприємства залежить рівень цін на реалізовану продукцію, зарплату, рівень господарювання, компетентність керівників,

конкурентоспроможність продукції, організація виробництва і праці, продуктивність праці, фінансове планування;

- прибуток відіграє стимулюючу функцію - він одночасно є фінансовим результатом і основним елементом фінансових ресурсів підприємства. Самофінансування визначається отриманим прибутком. Доля чистого прибутку має бути достатньою для фінансування виробничої діяльності соціального розвитку колективу і матеріального стимулювання;

- прибуток джерело формування бюджетів різних рівнів. Він поступає в бюджет у виді додатків і використовується для фінансування державних, інвестиційних, виробничих, науково-технічних і соціальних програм.

Прибуток - це та частина виручки, що залишається після відшкодування всіх витрат на виробничу і комерційну діяльність підприємства. Він характеризує перевищення надходжень над витратами, характеризує мету підприємницької діяльності і береться як головний показник результативності підприємства.

Існує декілька видів прибутку [32]:

- загальний - це весь прибуток від усіх видів діяльності, до його оподаткування розподілу. Інакше - це балансовий прибуток.

- прибуток після оподаткування - це прибуток, що реально поступає в розпорядження підприємства. Це є чистий прибуток.

У зарубіжній практиці існує поняття валовий прибуток - це різниця між виручкою та виробничими витратами. Це поняття включає прибуток і невиробничі (адміністративні, комерційні) витрати.

- операційний прибуток - це чистий прибуток і дорівнює валовому прибутку за виключенням невиробничих витрат.

- моржинальний прибуток - обсяг виручки від продажу продукції за мінусом змінних витрат. Отже, це валовий прибуток, коли калькування ведеться тільки за змінними витратами.

Прибуток підприємств формується за рахунок таких джерел:

- продаж (реалізація) продукції;
- продаж іншого майна;

- позареалізаційні операції.

Прибуток від продажу продукції є основним складником загального прибутку. Це прибуток від операційної діяльності, яка відображає місію і профіль підприємства. Він обчислюється як різниця між виручкою та її повною собівартістю (без урахування ПДВ і акцизного збору)

У разі калькування за неповними витратами ту частину витрат, що її не включено в собівартість продукції, відносять на певний період і прибуток обчислюється: як різниця між виручкою та собівартістю реалізованої продукції на неповними витратами і витратами, що не включені в собівартість, а віднесено на певний період. Це так званий прямий метод обчислення прибутку.

Існує ще аналітичний метод обчислення, за яким прогнозований прибуток визначається коригуванням його фактичної (базової) величини. З урахування впливу певних чинників у плановому періоді. Чинниками може служити зміна обсягів виробництва та продажу, собівартість продукції і цін.

Прибуток від продажу майна включає прибуток від продажу основних фондів, нематеріальних активів, цінних паперів. Його розраховують як різницю між ціною продажу та балансовою (залишковою) вартістю об'єкта, який продається з урахуванням витрат на продаж-демонтаж, транспортування, оплата агентських служб.

Прибуток від позареалізаційних операцій - це прибуток від пайової участі у спільних підприємствах, здаванням майна в оренду, дивіденди на цінні папери, дохід від володіння борговими зобов'язаннями, надходження від економічних санкцій і обчислюється як різниця між доходами, отриманими внаслідок виконання цих операцій і витратами на їх виконання.

Обчислення величини загального прибутку має важливе значення для аналізу та господарської діяльності, тому що прибуток є об'єкт оподаткування. Оподаткований прибуток обчислюється Згідно із Законом України "Про оподаткування прибутку"/

У фінансовій політиці підприємства важливе місце займає розподіл і використання одержуваного прибутку як основного джерела фінансування інвестиційних потреб і задоволення економічних інтересів власників.

Із загального прибутку сплачується податок згідно чинного законодавства. Прибуток, що залишається після оподаткування - чистий прибуток та використовується згідно зі статутом підприємства і ділиться на 2 частини [31]:

- прибуток, що спрямовується за межі підприємства у вигляді виплат власникам підприємства, персоналу, як заохочувальний засіб, на соціальну підтримку, благодійність;

- прибуток, що залишається в розпорядженні підприємства і є фінансовим джерелом його розвитку і спрямовується на розвиток виробництва та інвестиційну діяльність та резервний фонд на компенсацію непередбачених відхилень.

При аналізі фінансової діяльності підприємства більша увага приділяється розгляду структури одержуваних доходів, а так само динаміку формування прибутку. Це пов'язано з тим, що прибуток є основним оціночним показником діяльності фірми, а так само є джерелом надходження доходів до бюджету держави, через систему оподаткування. В результаті виробництва та реалізації товарів (послуг) формуються фінансові ресурси підприємства, що забезпечують кругообіг основного і оборотного капіталу і взаємини по завоюванню ніші ринку або виходу на світовий ринок, надалі розраховуючи на отримання доходів.

Найважливішим фактором, що впливає на суму всіх видів прибутку підприємства, є розмір доходів, що формуються в процесі діяльності. Операційна діяльність це основний вид діяльності підприємства, з метою здійснення якого воно створено. Характер операційної діяльності підприємства визначається специфікою сфери або галузі економіки, до якої вона належить.

Будь-яка організація створюється для збільшення капіталу її власників, поліпшення добробуту, збільшення багатства. При цьому, в залежності від форми вкладеного капіталу, дохід є різними, наприклад, заробітна плата, що виплачується працівникові підприємства, так само кошти, отримані від здачі в

оренду майна, % по кредитах і т.д. При цьому фінансовий результат, відбивну зміна власного капіталу за певний період в результаті виробничо - фінансової діяльності, залежить від співвідношення доходів і витрат фірми.

Поняття доходів змінюється і при прийнятті визначених законодавчих та нормативних документів. Наведемо поняття доходів, з документів з бухгалтерського обліку. Доходи організації в залежності від їх характеру, умови отримання і напрямків діяльності організації підрозділяються на [58]:

- доходи від звичайних видів діяльності;
- операційні доходи;
- позареалізаційні доходи.

Доходи, відмінні від доходів від звичайних видів діяльності, вважаються іншими надходженнями. До інших надходжень відносяться також надзвичайні доходи.

Доходами від звичайних видів діяльності є виручка від продажу продукції і товарів, надходження, пов'язані з виконанням робіт, наданням послуг (далі - виручка). В організаціях, предметом діяльності яких є надання за плату в тимчасове користування своїх товарів за договором оренди, вважаються виручкою надходження, отримання яких пов'язане з цією діяльністю (орендна плата).

Доходи, отримувані організацією від надання за плату у тимчасове користування (тимчасове володіння і користування) своїх активів, прав, що виникають з патентів на винаходи, промислові зразки та інших видів інтелектуальної власності, і від участі в статутних капіталах інших організацій. Коли це є предметом діяльності організації, також відносять до доходів від звичайних видів діяльності

Операційними доходами є:

- надходження, пов'язані з наданням за плату в тимчасове користування активів організації;

- надходження, пов'язані з наданням за плату прав, що виникають з патентів на винаходи, промислові зразки та інших видів інтелектуальної власності;

- надходження, пов'язані з участю в статутних капіталах інших організацій (включаючи відсотки та інші доходи з цінних паперів);

- прибуток, отриманий організацією в результаті спільної діяльності (за договором простого товариства);

- надходження від продажу основних засобів та інших активів, відмінних від грошових коштів (крім іноземної валюти) продукції, товарів;

- відсотки, отримані за надання в користування коштів організації, а також відсотки за використання коштів, що знаходяться на рахунку в організації цього банку.

Надзвичайними доходами вважаються: надходження, що виникають як наслідки надзвичайних обставин господарської діяльності (стихійного лиха, пожежі, аварії, націоналізації і т.п.); страхове відшкодування, вартість матеріальних цінностей, що відносяться від списання непридатних до відновлення й подальшого використання активів.

Чітка класифікація доходів і витрат є базою обґрунтованого визначення чистого результату діяльності за певний період. Крім цього, класифікація необхідна для:

- визначення, з якого джерела отримана основна частина доходів і прибутку звітного періоду;

- поділу виробничої собівартості продукції і невиробничих витрат, у тому числі витрат з управління та реалізації, а також витрат за фінансової діяльності;

- поділу постійних і змінних витрат в цілях управлінського і фінансового аналізу.

Для визначення джерел отримання доходів вся діяльність підприємства поділяється на:

- основну або операційну діяльність (виробництво та реалізація продукції, робіт і послуг підприємства);

- фінансову діяльність (одержання кредитів і видача їх іншим підприємствам; участь підприємства в діяльності інших компаній; операції підприємства на фінансових ринках, курсові різниці та ін.);
- надзвичайні статті (операції, що не є характерними для діяльності підприємства).

Такий поділ дуже важливо, оскільки воно дозволяє визначити, який питома вага доходів, отриманих як від основної діяльності підприємства, так і з інших джерел, особливо з таких, які взагалі не є характерними для діяльності цього підприємства і не можуть розглядатися як постійне джерело отримання його доходів.

Таким чином, в системі фінансового управління необхідно мати наступні показники.

Показники доходів і прибутку [14]:

- чиста виручка від реалізації продукції (робіт, послуг) - це валова виручка від реалізації за вирахуванням податку на додану вартість, акцизів, повернутих товарів і цінових знижок. Саме цей показник є реальною базою для подальшого розрахунку показників прибутку та оцінки рентабельності підприємства;

- валовий прибуток від реалізації - чиста виручка від реалізації за вирахуванням виробничих витрат на реалізовану продукцію. Цей показник дозволяє аналізувати ефективність виробничої діяльності підприємства;

- прибуток (збиток) від основної діяльності (операційний прибуток або операційний збиток) - валовий прибуток від реалізації за вирахуванням витрат по управлінню і витрат зі збуту. Цей показник відображає вплив витрат по управлінню і збуту на фінансовий результат від реалізації;

- прибуток від фінансової діяльності - сальдо доходів і витрат за фінансової діяльності. Цей показник необхідний для того, щоб відокремити прибуток від виробничо-господарської діяльності підприємства від таких джерел прибутку, як одержання відсотків і дивідендів підприємством, операції з іноземною валютою та ін.;

- прибуток від звичайної господарської діяльності - сума прибутків від основної господарської діяльності і прибутків від фінансової діяльності;

- надзвичайні прибутку;

- прибуток (збиток) до сплати податку. Цей показник є точкою переходу від бухгалтерського прибутку до оподаткованого прибутку.

Бухгалтерська (або звітна) прибуток - це прибуток, розрахований відповідно до вимог бухгалтерського обліку. Основна мета визначення бухгалтерського прибутку - показати ефективність діяльності підприємства за звітний період [47].

Бухгалтерський облік для того й існує, щоб зібрати і розібрати інформацію про доходи і витрати підприємства, а також про чистому результаті його діяльності для прийняття управлінських рішень на майбутні періоди. Після того як цієї цілі досягли отриманий результат (прибуток до сплати податку) повинен коректуватися згідно з податковим законодавством країни. Таким чином, оподатковуваний прибуток - це бухгалтерський прибуток, перерахована згідно з податковим вимогам;

- чистий прибуток (чистий збиток) - прибуток після сплати податку. В умовах ринкової економіки це найважливіший показник діяльності підприємства. Саме він перебуває в центрі уваги керівників підприємства та фінансових ринків. Від його динаміки залежить саме існування підприємства, робочі місця для його працівників, виплата дивідендів у акціонерної компанії.

Поділ виробничої собівартості і загальногосподарських витрат періоду, а також витрат зі збуту необхідно, щоб оцінити, який вплив на кінцеві результати надала виробнича діяльність підприємства, а також його адміністративна і позавиробнича діяльності. Так, невисоке значення показника "Валовий прибуток від реалізації продукції" свідчить про те, що підприємству потрібно внести зміни у виробничий процес з метою підвищення його ефективності. Невисоке значення показника "Прибуток від основної діяльності" (операційний прибуток) при хорошому рівні валового прибутку від реалізації відображає

проблеми підприємства в системі загальногосподарського управління виробничим процесом і збутом.

Поділ постійних і змінних витрат важливо для цілей фінансового планування. Основне завдання тут полягає в тому, щоб визначити, як повинні змінитися постійні і змінні витрати при запланованих темпах зростання обсягу реалізованої продукції з урахуванням того, що тільки змінні витрати змінюються пропорційно зростання або падіння обсягу виробництва і реалізації.

Найкращий менеджер мало чого зможе досягти на ринку, якщо у підприємства, яким він керує, буде серйозний недолік коштів. Тому завдання залучення і максимального використання грошового капіталу - одна з ключових в наших сучасних умовах. Оскільки про залучення і використання грошових ресурсів на короткі терміни (обігових коштів) йтиметься нижче, насамперед зупинимося на грошові витрати з довгим циклом освоєння - інвестиції і капіталовкладеннях [45].

При створенні свого підприємства підприємець авансує майбутнє виробництво. Продукція ще не проведена і, природно не реалізована, а певні кошти та майно вже вкладені у формування виробничої структури.

Авансування здійснюється у вигляді формування статутного капіталу, майна і грошових коштів, що дозволяють приступити до реалізації проекту, що лежить в основі створюваного підприємства. Мова далі йде про розширення статутного капіталу і реалізації інвестиційних проектів.

Інвестиційні операції, як відомо, - операції, пов'язані з вкладенням коштів у реалізацію проектів, які будуть забезпечувати отримання фірмою вигоди протягом періоду, що перевищує один рік. В комерційній практиці розрізняють такі типи таких інвестицій:

- інвестиції в фізичні активи, які частіше називають інвестиціями у реальні активи (виробничі будівлі та споруди, а також будь-які види машин і устаткування з терміном служби більше одного року);

- інвестиції в грошові активи (депозити в банках, облігації, акції та інші права на отримання грошових сум від інших фізичних і юридичних осіб);

- інвестиції в нематеріальні (незримі) активи (цінності, придбані фірмою в результаті проведення програм перепідготовки або підвищення кваліфікації персоналу, розробки торгових знаків, придбання ліцензії тощо.).

Проблема залучення з боку інвестицій, здатних створити потужний імпульс для фінансового господарського розвитку підприємств, хвилює сьогодні більшість вітчизняних підприємців. Інвестиції потрібні всім, проте отримує їх далеко не кожен. Для фінансування основних коштів короткостроковий банківський кредит є винятком, а не правилом, оскільки пов'язаний з ним ризик надзвичайно великий. Крім того, підприємствам доводиться враховувати умови, на яких він отримує інвестиції, так як якщо гроші отримані на невигідних умовах, підприємство ризикує зазнати збитків, а в ряді випадків і стати банкрутом.

З точки зору одержуваної за залученими коштами віддачі для інвестора інвестиції можуть бути поділені на [77]:

- субсидії, гранти, дотації від держави, якими забезпечуються підприємства пріоритетних напрямків в економіці. Це - найкращі інвестиції для розвитку;

- грошові кошти з фіксованою сумою відсотки, які складаються з кредитів (банків, держави, підприємств, інших комерційних і некомерційних структур), облігацій (акціонерних товариств і держави), привілейованих акцій (акціонерних товариств відкритого типу). По кожному з позикових коштів виплачується певний відсоток, який встановлюється для кредиту - у договорі позики, а для облігацій і привілейованих акцій - у проспекті емісії;

- залучені кошти, на які виплачується дивіденд (дивіденди виплачуються пропорційно вкладень в статутний фонд).

При розробці інвестиційного проекту важливо раціонально вибрати форми залучення капіталу і насамперед визначити, нарощувати чи власний капітал, випускаючи цінні папери, або залучити позиковий капітал.

Основними формами по залученню коштів на фінансування інвестиційного проекту для збільшення власного капіталу є наступні інструменти фінансування: звичайні акції (цінні папери, які оформляють права на власний капітал компанії і тому мають особливе значення для оцінки його бухгалтерської вартості);

привілейовані акції, які дають інвесторів, порівняно з звичайними акціями, певні переваги (гарантовані дивіденди, переважні права при ліквідації компанії); боргові зобов'язання з варіантами, що представляють зобов'язання компанії повернути кредиту певну суму через фіксований термін і з узгодженою премією у вигляді процентного доходу. Проте у ряді випадків такі позики настільки ризиковані, що не допомагає навіть підвищена прибутковість.

Тоді до них додається варіант (право на покупку акцій у межах фіксованого терміну за визначеною ціною). Кредитору повинна бути повернута вся сума запозичених у нього коштів і, крім того, він може ще реалізувати свої варіанти.

В рамках боргового фінансування існує наступні основні типи кредиту:

- торговий кредит, який надається однією компанією іншій при продажу товару під обіцянку про його майбутньої оплаті;
- банківський кредит, що надається банком (або іншою фінансовою установою) підприємству (фізичній особі) з метою фінансування тимчасових потреб підприємства, зокрема, фінансування сезонних потреб підприємства;
- фінансування тимчасово збільшення кількості товарно-матеріальних запасів, для допомоги у фінансуванні тимчасово збільшеного обсягу дебіторською заборгованістю;
- фінансування сплати податків, для допомоги на покриття неординарних і досить великих витрат (наприклад, переїзд підприємства).

Короткострокові позики можуть надаватися комерційними банками, фінансовими компаніями, урядовими установами. Гроші на короткі терміни можуть бути отримані і за допомогою використання незабезпечених квитків терміном від одного до дев'яти місяців, які продаються компаніями, що мають стабільне положення і високий рейтинг [18].

Практикується далі інвестиційний кредит, який, як правило, являє собою довгостроковий кредит, який надається для придбання землі, будівель, споруд, устаткування та інших активів, що є за своєю природою швидше "основними", а не "поточними активами". Він може бути незабезпеченим, видаватися під заставу нерухомості, забезпечений правом арешту інших активів боржника у разі

несплати боргу. Інвестиційний кредит може надаватися лізинговими компаніями, страховими компаніями, комерційними банками, ощадними банками, трастовими компаніями, освітніми та благодійними установами, пенсійними фондами, індивідуальними інвесторами, андеррайтерами - учасниками ринку, які займаються перепродажем векселів, облігацій і заставних, а також урядовими установами.

Особистий споживчий кредит (надається) торговцем, банком, фінансовою компанією окремій особі (наприклад, для покупки їм будь-якого товару по окремому рахунку в магазинах і при продажу товарів тривалого користування, наприклад, автомобілів або побутової техніки).

Застосовується також державний кредит, одержуваний різними урядовими установами для виконання ними своїх обов'язків. Одержувачем позики виступають органи влади, урядові установи.

Центральний питання для менеджера, отримує кредит - у розрахунку максимальної процентної ставки, за якою кредит залишається для нього ефективним. Найбільш істотну роль серед названих вище джерел фінансування, за ступенем зменшення їх частки в інвестиційних операціях, грають розширення акціонерного капіталу, позики, випуск облігацій. Отже, збільшення акціонерного капіталу є основною формою залучення коштів для розвитку компаній в умовах ринкової економіки.

Якщо вкладення в підприємство здійснюється з одержуваної в ході виробництва прибутку, то такі вкладення приймають форму реінвестування.

Авансування виробництва - процес формування статутного (тобто первісного капіталу, інвестування виробництва - додаткові вкладення до статутного капіталу, реінвестування - це додаткові вкладення, здійснювані з прибутку, одержуваного від виробництва товарів та їх подальшою реалізації.

Вартість авансованого капіталу постійно зберігається в незмінному розмірі за рахунок адекватної компенсації його зносу, тобто за рахунок адекватної компенсації його зносу, тобто за рахунок амортизації капіталу. Процес амортизації - це триєдиний процес [12]:

- списання зносу, тобто зменшення вартості використовуваного капіталу;
- включення повної величини списання в ціну товару, який виробляється з допомогою даного обладнання і призначений для реалізації;
- зарахування величини внеску, включеної в ціну товару, на амортизаційний рахунок для збереження величини капіталу на колишньому рівні.
- розмір цього амортизаційного рахунку повинен бути еквівалентний сумі вкладень або авансированному капіталу.

Знецінення авансованого капіталу не відбувається, оскільки знос компенсується амортизацією. Однак така ситуація характерна лише для функціонуючого капіталу, тобто залученого в процес виробництва. Капітал, який авансований, але не залучений у процес виробництва, знецінюється.

Під ліквідністю розуміється оборотність капіталу в грошову форму у разі виникнення такої необхідності (наприклад, для погашення боргів). Поняття "неліквід", яке існує в середовищі російських ділових людей, означає, що якась вартість не може бути звернена в гроші (наприклад, неякісний товар, який не вдається продати). Неліквідні кошти, зрештою, доводиться списувати за рахунок прибутку, що знижує ефективність виробництва, чим, природно, не зацікавлений ні один менеджер. У цьому сенсі самим ліквідним засобом є самі гроші.

По своєму функціональному призначенню капітал, як відомо, підрозділяється на два великих складових елемента - капітал основний й оборотний капітал.

Кошти, вкладені в основний капітал, відшкодовуються поступово, частинами, протягом досить тривалого періоду часу. Причому стосовно кожного елемента основного капіталу період повернення вкладених коштів буде різний (залежно від нормативного терміну його використання).

Низькі значення коефіцієнта поточної ліквідності можуть свідчити не про фінансовий нездоров'я і неплатоспроможності, а про динамічний розвиток підприємства, бурхливому нарощуванню обігу та швидке освоєння ринку.

1.3 Прийняття оптимального рішення як основа для підвищення доходу

Будь-яка управлінська діяльність у будь-якій сфері життєдіяльності: економіка, політика, маркетинг, і ін пов'язана з прийняттям рішень з будь-яких ситуацій. Таким чином рішення - це: набір управлінських дій особи, що приймає рішення, спрямовані на об'єкт управління для досягнення поставлених цілей.

Управлінське рішення являє собою сукупність дій особи, що приймає рішення, визначає на основі знання об'єктивних законів функціонування економічної системи (об'єкта), аналізу інформації про її стан і власних знань, програму вирішення проблемної ситуації. Рішення-це продукт і мета господарської діяльності, визначають кінцевий результат задачі прийняття рішення, а саме: програма до дії, яка змінить існуючий стан системи.

Кожне рішення являє собою процес впливу на об'єкт управління і характеризується як управлінський вплив. Це показано на рисунку 1.1

Типи управлінських рішень [49]:

- рішення, спрямовані на зміну швидкості процесів і явищ. Вони викликаються порушеннями взаємодії елементів економічної системи через збій ходу керованого процесу або диспропорції ресурсів.(рішення, напр. На зменшення часу ремонту, підвищення оперативності надання даних та ін);

- рішення, спрямовані на зміну напрямку процесів і явищ. Формуються у зв'язку з дисбалансом цілей або порушенням взаємодії елементів економічної системи, які перебувають на різних рівнях ієрархії або елементів однієї групи. Зв'язку елемент-елемент однієї групи; елемент однієї групи і елемент іншої групи або елемент-система.(наприклад: рішення спрямовані на зміни кількісних факторів процесів, а також введення в розгляд нових факторів, які необхідно врахувати);

- рішення, спрямовані на зміну змісту процесів і явищ. Характеризуються неможливістю вирішення проблемної ситуації в існуючих умовах через події

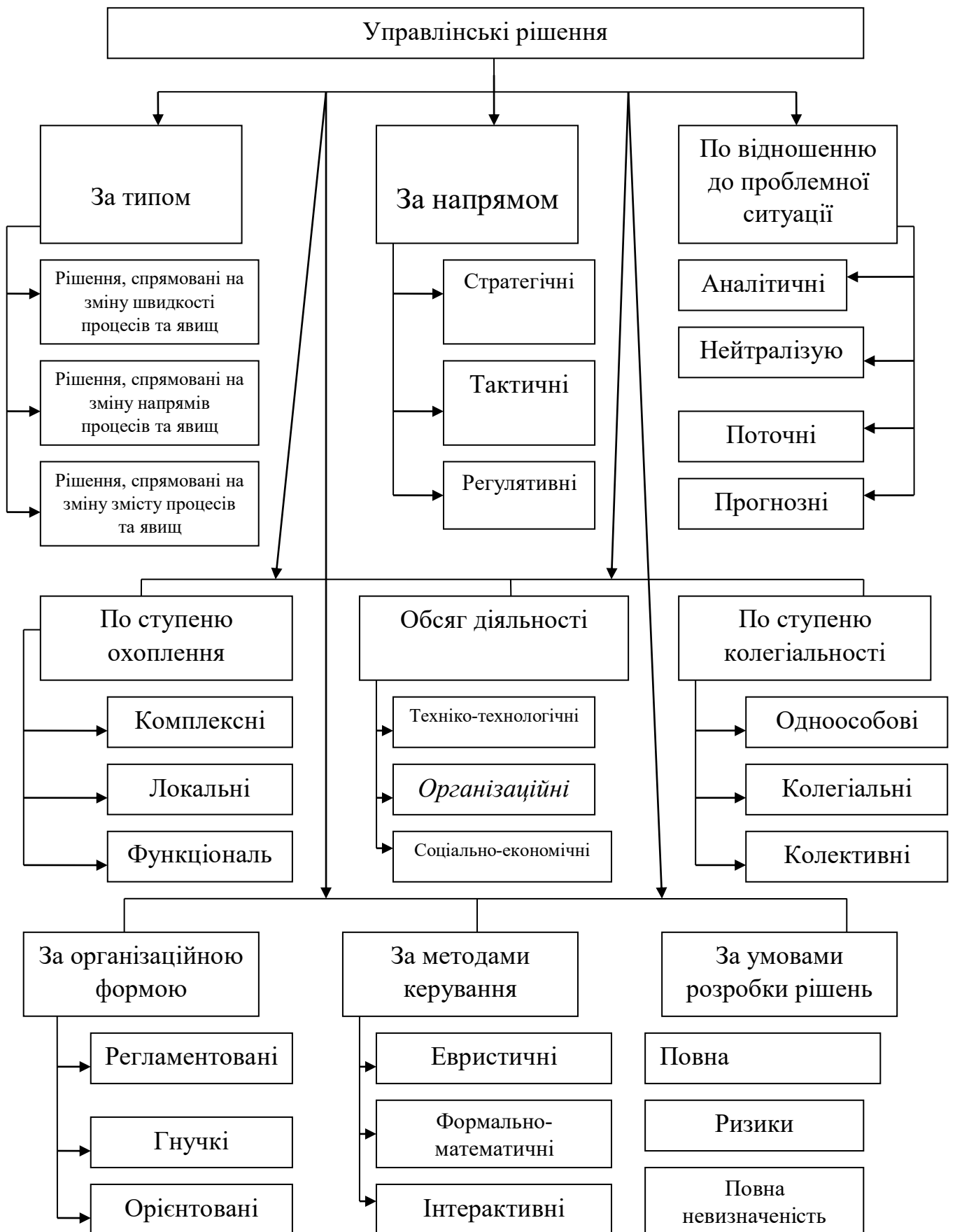


Рисунок 1.1 - Класифікація управлінських рішень

дисбалансу між фактичним і запланованим станом. Тут потрібна зміна змісту процесів, що відбуваються, адаптація їх до конкретних умов. При цьому необхідна нова інформація для проведення аналізу ситуації та вироблення ефективного рішення.

Ці рішення викликаються рівневою невідповідністю проблеми та умовами її дозволу. (зміна стратегії підприємства в області інвестицій, виробництва продукції та інші)

По спрямованості рішення поділяються на:

- стратегічні, визначають головні напрямку розвитку організації;
- тактичні, що передбачають досягнення більш приватних цілей;
- регулюючі, спрямовані на відновлення (зміна) пропорцій, усунення відхилень у функціонуванні підприємства і окремих його частин.

По відношенню до проблемної ситуації рішення поділяються на:

- аналітичні, спрямовані на рішення задач, що впливають з аналізу і оцінки показників, що діагностують рівень кризового стану підприємства;
- нейтралізуючі, спрямовані на усунення причин виникнення проблем;
- поточні, вирішують поточні завдання управління;
- прогнозні - спрямовані на рішення завдань на перспективу.

Функції прийнятих рішень:

- оціночні, що застосовуються для оцінки і аналізу стану наявної ситуації;
- планово-прогнозні, вирішують проблеми формування раціональних планів діяльності, прогнозу розвитку економічної системи;
- організаційні, які вирішують нагальні проблеми формування і вибору конкретної стратегії;

контрольні, вирішують проблеми вибору оптимальних методів і прийомів контролю економічних процесів.

За ступенем охоплення розрізняються рішення:

- комплексні, що охоплюють все підприємство;
- локальні - для окремих підрозділів організації (цехів, дільниць, виробництв, відділів, служб);

- функціональні (тематичні), що відносяться до конкретних функціональних підрозділам підприємства.

За охопленням мети діяльності рішення прийнято підрозділяти на:

- одноцільові, що характеризуються наявністю однієї мети;
- багатоцільові, характеризуються необхідністю одночасного досягнення кількох різнорідних цілей (наприклад: забезпечення якості продукції і оздоровлення навколишнього середовища).

По області діяльності можна виділити наступні типи рішень:

- технічні, пов'язані зі зміною конструкції виробів;
- технологічні, пов'язані з поліпшенням технології виготовлення продукції;
- організаційні, пов'язані із зміною порядку та структури економічної системи;
- економічні, пов'язані з економічними аспектами діяльності підприємств;
- соціальні, що охоплюють соціальні аспекти діяльності економічного об'єкта.

За організаційною формою виконання управлінські рішення можна розбити на наступні групи:

- строго регламентовані, визначають конкретних виконавців, алгоритми виконання завдання, методи й терміни реалізації, задіяні ресурси;
- гнучкі, яких описується і конкретизується тільки завдання на виконання;
- орієнтуючі, в яких задається тільки загальний напрямок діяльності.

За ступенем колегіальності при розробці, рішення можна розділити на:

- одноосібні (зазвичай це рішення, які не стосуються принципових проблем в економічній системі);
- колегіальні (або групові), що вимагають наявності групи фахівців у галузі відповідної розв'язуваної проблеми або спеціальної підготовки;
- колективні - рішення загального характеру, що формуються в основному великою кількістю зацікавлених людей (загальні збори, збори акціонерів та ін).

Експерти вибирають своє рішення відповідно до індивідуальних уподобань. І якщо вони не збігаються, то виникає вектор переваг, який визначають за допомогою одного з таких принципів:

- принципу більшості голосів - вибирається рішення, що має найбільше число прихильників;

- принципу диктатора - за основу береться думка однієї особи групи. Цей принцип характерний для військових організацій, а також для прийняття рішень у надзвичайних обставинах;

- принцип Курно використовується в тому випадку, коли коаліцій немає, тобто пропонується число рішень, рівне числу експертів. У цьому випадку необхідно знайти таке рішення, яке б відповідало вимозі індивідуальної раціональності без обмеження інтересів кожного окремо;

- принцип Парето - використовується при прийнятті рішень, коли всі експерти утворюють єдине ціле, одну коаліцію. У цьому випадку оптимальним буде таке рішення, що не вигідно змінювати відразу всім членам групи, оскільки воно об'єднує їх у досягненні загальної цілі;

- принцип Еджворта використовується в тому випадку, якщо група складається з декількох коаліцій, кожній із котрих не вигідно відмінити своє рішення. Знаючи уподобання коаліцій, можна прийняти оптимальне рішення, не наносячи шкоди одне одному.

За методами розробки управлінських рішень виділяються:

- евристичні, що формуються на основі великого досвіду роботи в даній сфері діяльності (передбачають вивчення принципів, алгоритмів рішення альтернативних завдань у нетипових ситуаціях, які можуть надалі бути перенесені на рішення поточних завдань . Наприклад, досвід та інтуїція керівника);

- формально-математичні, засновані на формальній моделі варіанту рішення;

- інтерактивні, що виробляються в результаті взаємодії особи, що приймає рішення і системи підтримки прийняття рішень.

За умовами розробки рішень їх можна розділити на рішення, що формуються:

- в умовах повної визначеності (результат відомий);
- в умовах ризику (можливо безліч варіантів результату, мають певну ймовірність прояву);
- в умовах повної невизначеності (будь-яке рішення має безліч варіантів результатів, результат яких невідомий)

Процес прийняття рішення - це послідовність взаємопов'язаних кроків, різних для кожного виду розв'язуваної проблеми, що потребують різномірної інформації і технологічного забезпечення.

Основні етапи процесу прийняття рішення [41]:

- усвідомлення і передбачення проблеми - експрес-діагностика зовнішнього і внутрішнього середовища підприємства;
- формулювання проблеми - постановка цілей і завдань вирішення проблеми; оцінка альтернатив досягнення цілі;
- підготовка рішення - збір, аналіз, обробка інформації; бенчмаркінг; визначення можливих стратегій; оцінка відповідності обраної стратегії поставленим цілям;
- прийняття рішення - вибір стратегічного дії;
- контроль за реалізацією прийнятого рішення - оцінка змін у зовнішній і внутрішньому середовищі підприємства; аналіз ходу реалізації стратегії; коригування стратегії.

На сьогоднішній день ситуація така, що повне дотримання етапів проходження процесу прийняття рішення неможливо, так як підходить лише для певних, вже вивчених задач. На практиці зустрічаються складні, слабоструктурні завдання, які вимагають хоча б вибору найбільш оптимального рішення з існуючих.

Висновки до розділу 1

Основна проблема при моделюванні процесів прийняття рішень, полягає в тому, що обов'язково є випадкові процеси, що виникають із-за впливу зовнішніх факторів або негативно налаштованих факторів внутрішнього середовища. Фактори внутрішнього середовища з'являються внаслідок появи індивідуальних переваг, які йдуть у розріз з об'єктивними.

Існує три типу рішення: стандартні рішення (для типових ситуацій); рішення – удосконалення; оригінальні рішення.

Найбільш використовувані рішення - удосконалення, оскільки більшості економічних ситуацій, яким потрібні управлінські рішення, задовольняють типові рішення з деякими змінами

Оригінальні рішення використовуються, якщо потрібен новий підхід до вирішення проблемної ситуації.

Головними показниками, які відображають фінансові результати діяльності підприємства є дохід і прибуток. Ці показники є вирішальними для підприємства тому, що відображають мету його діяльності, а також цікавлять інвесторів, кредиторів, фінансові органи, податкову службу, фондові біржі.

Основний показник є прибуток, який іноді замінюють показником доходу.

Доход підприємства - це більш загальний показник і прибуток входить до величини доходу.

Доход досить поширений показник серед економічних показників. Зміст його не є однозначним. Часто цим поняттям позначають загальну виручку чи суму грошових надходжень підприємства або окремої особи, існує поняття національний дохід, дохід сім'ї і т.д.

Будь-яка управлінська діяльність у будь-якій сфері життєдіяльності: економіка, політика, маркетинг, і ін пов'язана з прийняттям рішень з будь-яких

ситуацій. Таким чином рішення - це: набір управлінських дій особи, що приймає рішення, спрямовані на об'єкт управління для досягнення поставлених цілей.

Управлінське рішення являє собою сукупність дій особи, що приймає рішення, визначає на основі знання об'єктивних законів функціонування економічної системи (об'єкта), аналізу інформації про її стан і власних знань, програму вирішення проблемної ситуації. Рішення-це продукт і мета господарської діяльності, визначають кінцевий результат задачі прийняття рішення, а саме: програма до дії, яка змінить існуючий стан системи.

На сьогоднішній день ситуація така, що повне дотримання етапів проходження процесу прийняття рішення неможливо, так як підходить лише для певних, вже вивчених задач. На практиці зустрічаються складні, слабоструктурні завдання, які вимагають хоча б вибору найбільш оптимального рішення з існуючих.

2 Комплексний аналіз виробничо-фінансової діяльності акціонерного товариства «Поляниця»

2.1 Загальна характеристика діяльності підприємства

Повне найменування товариства – акціонерне товариство «Поляниця».

Основними напрямками діяльності акціонерного товариства «Поляниця» є:

- усі види оптово-роздрібної торгівлі та торговельно-закупівельної діяльності;
- виробнича діяльність;
- виконання будівельних робіт;
- відкриття закладів торгівлі і харчування;
- видавницька та рекламна діяльність;
- оптова торгівля вітами та рослинами;
- виробництво, переробка, зберігання, закупівля та реалізація зернової, олійної та іншої сільськогосподарської продукції та іншої продукції;
- здійснення імпорتنих закупок зернових, сільськогосподарських та інших товарів;
- товарообмін, закупівля та реалізація (оптова, роздрібна, комісійна, та інша) товарів, сировини, напівфабрикатів, конструкцій технологічного та іншого обладнання, нових технологій, транспорту, техніки та інших товарів на вітчизняних ринках;
- ремонт та технічне обслуговування електродвигунів, генераторів і трансформаторів;
- закупівля та реалізація паливно-мастильних матеріалів;
- переробка сировини, у т.ч. відходів промисловості і сільського господарства;
- діяльність, пов'язана з реалізацією транспортних засобів, що підлягають

реєстрації та обліку в органах внутрішніх справ;

- комерційна, посередницька діяльність.

У випадках, коли види діяльності виконувані товариством підлягають ліцензуванню, то товариство зобов'язане отримати таку ліцензію у порядку, передбаченому чинним законодавством.

Підприємство має право:

- здійснювати в установленому порядку ділові контакти у країні та за кордоном з Українськими, іноземними юридичними та фізичними особами;
- після погодження з товариством, від його імені укладати угоди з юридичними та приватними особами, в тому числі договору куплі-продажу, обміну, оренди, підряду, займу, страхування, доручення, комісії, збереження, закладу, спільної діяльності та інше;
- вести погоджену з товариством, та від його імені господарську діяльність, будівництво, придбання та взяття в оренду рухомого та нерухомого майна;
- від імені товариства приймати заходи що до доарбітражного врегулювання спорів, подавати до арбітражного суду позовні та здійснювати інші процесуальні дії; та інш.

Контроль за діяльністю акціонерного товариства «Поляниця» здійснюється ревізійною комісією. Воно має право вимагати від директора та інших посадових осіб давати їй всі необхідні документи та особливі пояснення.

Звітний розклад затверджується Генеральним директором акціонерного товариства «Поляниця». Перевлаштування здійснюється на контрактній або договірній основі, за згодою директора, згідно наказу.

Трудовий колектив товариства становлять усі громадяни, які своєю працею беруть участь в її діяльності на основі трудового договору.

Заробітна плата нараховується і виплачується центральною бухгалтерією акціонерного товариства «Поляниця» .

Майно товариства становлять основні фонди та запаси, МШП, товари, обігові кошти. Директор товариства заключає договори, в тому числі по найму працівників, затверджує структуру.

Акціонерне товариство «Поляниця» самостійно розробляє та затверджує плани економічного та соціального розвитку, виходячи з попиту на вирощену продукцію та необхідність забезпечення виробничого та соціального розвитку, підвищення доходів.

Підприємство очолює Генеральний директор. Він здійснює керівництво акціонерного товариства «Поляниця». Розпоряджається його майном та засобами, укладає договори, угоди з постачальниками, відкриває в банках розрахункові рахунки.

До обов'язків Генерального директора товариства відноситься:

- визначення основних напрямків діяльності товариства, затвердження його планів та звітів про їх виконання
- визначення організаційної структури
- призначення директора товариства та бухгалтера
- прийняття рішень про припинення діяльності товариства, призначення ліквідаційної комісії, затвердження його балансу.

Заступник директора з кадрових питань відповідає за реалізацію кадрової політики товариства.

Він займається питаннями вибору та відбору персоналу, його професійної орієнтації та соціальної адаптації, навчання, підвищення та пониження в посаді, переведення, звільнення.

Першим заступником директора є головний інженер. Він керує науково – дослідними та експериментальними роботами, відповідає за удосконалення техніки та технології виробництва. В його обов'язки входить технічна підготовка виробництва, дотримання технологічної дисципліни.

Організаційна структура акціонерного товариства «Поляниця» наведено на рисунку 2.1.

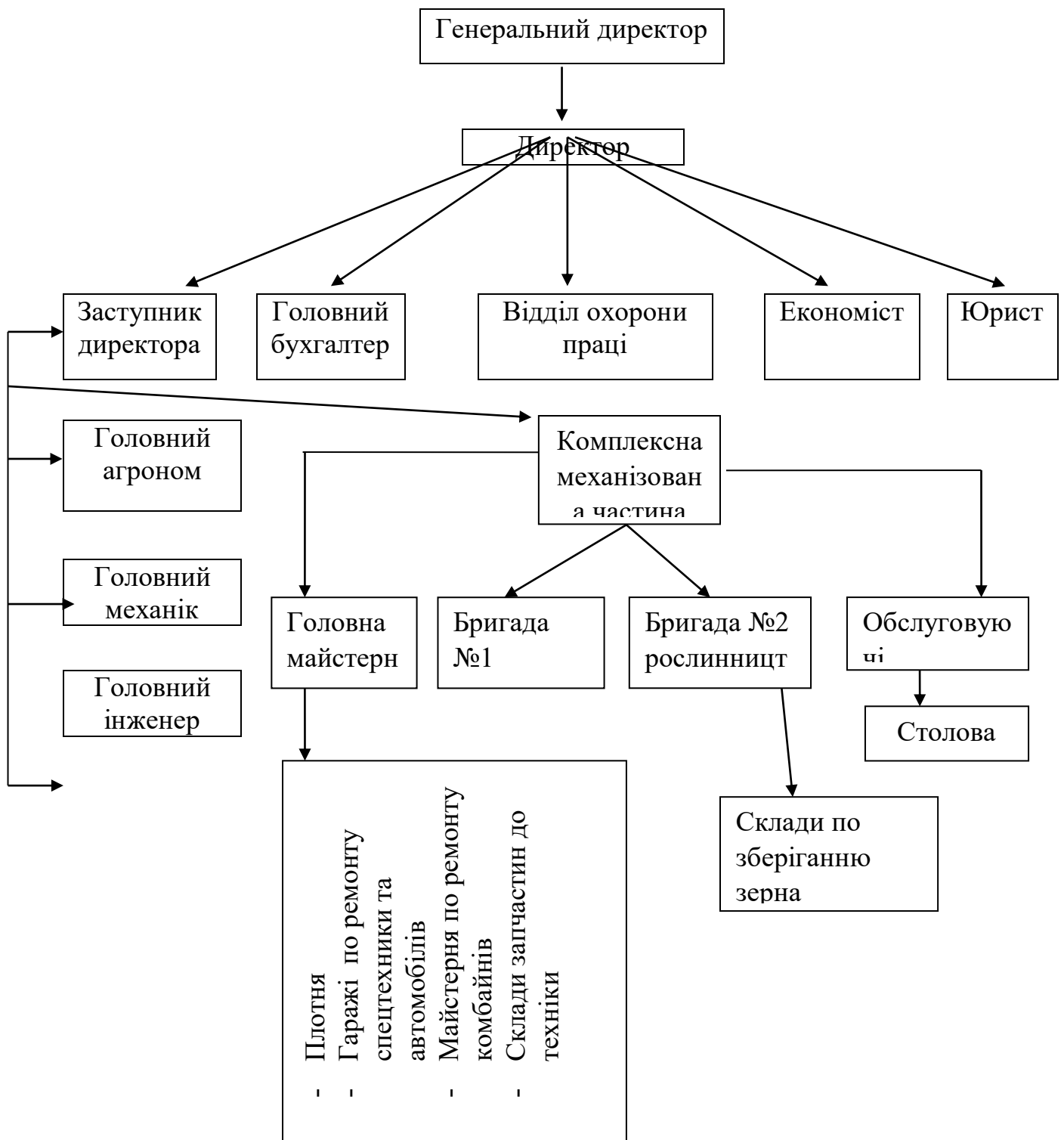


Рисунок 2.1 - Організаційна структура управління

Економічну службу товариства очолює економіст (заступник директора з питань економіки). Він відповідає за організацію планової роботи товариства.

У його компетенції знаходиться також питання фінансів, організації праці та заробітної плати. Служба охорони праці входить до структури товариства, як одна з основних виробничо – технічних служб. Вона підпорядковується керівникові товариства.

Товариство спеціалізується на вирощуванні зернових культур. Асортимент культур різний, вирощують:

- пшеницю,
- ячмінь,
- кукурудзу,
- соняшник,
- горох.

Воно пропонує суміші – відходи, якими являються биті зерна, що були пошкоджені під час транспортування та переробки. Клієнтами виступають приватні особи і домогосподарства. Також населенню надаються послуги по обробці ґрунтів технікою підприємства та послуги з ремонту і технічного обслуговування транспортних засобів. Надаються складські послуги по збереженню зернових культур.

Великі компанії закупають продукцію для подальшої переробки:

- насіння соняшнику - для виготовлення олії;
- горох для переробки на кормові добавки ;
- для подальшого вирощення -зернові та олійні культури;
- закупають пшеницю та кукурудзу для подальшого перепродажу,

забезпечуючи себе прибутком.

Підприємство підписує угоди про вирощування на замовлення, переробку, зберігання зернової, олійної та іншої сільськогосподарської продукції. Надає складські послуги та послуги по ремонту сільськогосподарської техніки.

2.2 Аналіз основних показників акціонерного товариства «Поляниця»

Акціонерне товариство «Поляниця» продає свою продукцію також і на ринку державних закладів, переважно формуючи держрезерв.

Укладає агентські або представницькі угоди з урядом України, щодо здійснення операцій, пов'язаних з:

- виробництвом,
- зберіганням,
- переробкою,
- купівлею
- продажем різноманітних видів сільськогосподарської продукції.

Наше підприємство бере участь у виставках, виставках-продажах, аукціонах, торгах, ярмарках, семінарах, конференціях, благодійних акціях.

Аналіз інтенсивності споживання продукції, що пропонує споживачам підприємство наведено у таблиці 2.1. та рисунку 2.2.

Таблиця 2.1 - Аналіз інтенсивності споживання основної продукції акціонерного товариства «Поляниця» у 2022р, %

Назва продукції	Зернопереробні підприємства	Фермерські господарства	Приватні особи	Держрезерв
Кукурудза	54	28	7	11
Соняшник	86	4	10	-
Пшениця	81	6	4	10
Сахарна свекла	76	12	-	12
Горох	29	64	2	5

Згідно таблиці 2.1 та рисунку 2.2, ми бачимо, що основними клієнтами акціонерного товариства «Поляниця» являються великі зернопереробні підприємства.

Фермерські господарства, купують високоврожайні сорти пшениці, кукурудзи, гороху, та соняшника як посівний матеріал для посіву наступного року.

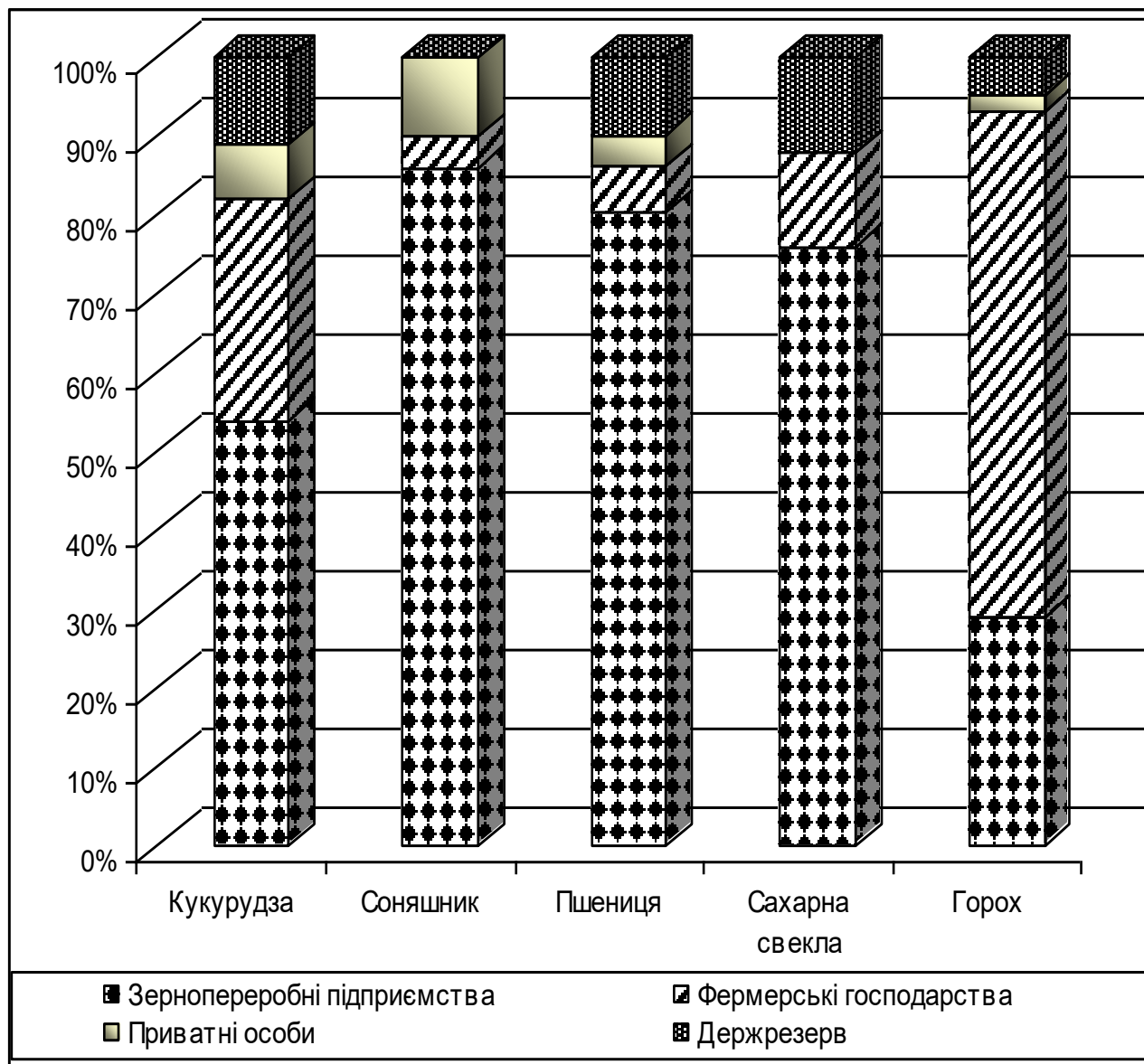


Рисунок 2.2 - Аналіз інтенсивності споживання основної продукції 2022р %.

Також закупають горох для подальшої переробки на кормові добавки, які використовують при відгодівлі худоби та птиці.

Харківські приватні хлібопекарні та кафе регулярно купують високоякісну пшеницю для виготовлення хлібобулочних виробів.

Дроблене зерно, що виявляється в процесі очистки, сушки, транспортування знайшло свого споживача серед сільського населення, яке займається відгодівлею худоби та птахів для власних потреб.

Постійними споживачами являються також приватні підприємства Харківської області, які задіяні в сфері рибного господарства.

Також закупають насіння соняшнику для виготовлення рафінованої олії. За допомогою автотранспорту перевозиться 96 % олійної сировини, що вирощується на сільськогосподарських угіддях акціонерного товариства «Поляниця».

Головний вид діяльності акціонерного товариства «Поляниця» - вирощуванні зернових культур.

Для більш повного уявлення про його діяльність зроблено аналіз основних показників в динаміці, наведений у таблиці 2.2 та рисунку 2.3.

Як видно з даних у таблиці 2.2, обсяг товарної продукції у 2020 році складав 1546.8 тис. грн, а у 2022р. – 2309.0 тис. грн, що на 49.2 % більше, ніж у базисному році. Таке збільшення обумовлено ростом об'ємів продаж сільськогосподарської продукції.

Вартість основних фондів збільшилась на 65.3 %. Такий ріст обумовлено тим, що в експлуатацію були введені нові основні засоби.

За цей період були закуплені нові: зерноочисний комплекс, сівалка, комп'ютеритранспортні засоби для забезпечення безперебійного обслуговування постачальників і споживачів, а також для внутрішнього користування товариства.

За період з 2020 по 2022 рік виникли значні зміни відносно вартості оборотних фондів, вони збільшились на 65.1 %.

Таблиця 2.2 - Аналіз основних показників, що характеризують діяльність підприємства

Показники	2020р.	2021 р.	2022 р.	Зміна
-----------	--------	---------	---------	-------

				абс. (+,-)	відн., %	
					до 2021 р.	до 2020 р.
Дохід, тис.грн	31847.0	47770.5	50981.0	3210.5	106.7	160.8
Обсяг товарної продукції, тис.грн	1546.8	1976.0	2309.0	333.0	116.8	149.2
Вартість основних фондів, тис.грн	19455.7	29183.6	32165.9	2982.3	110.2	165.3
Вартість оборотних фондів, тис.грн	24150.3	36225.7	39871.0	3645.3	110.1	165.1
Фонд заробітної платні, тис.грн	3098.8	4054.0	4248.4	194.4	104.8	137.1
Середньорічна чисельність робітників, люди	99	109	116	7.0	106.4	117.2

Це визвано тим, що за цей період виникло збільшення різноманітних запасів, зв'язаних безпосередньо з виробництвом готової продукції, яке також за цей період збільшилось.

За звітний період збільшилась і середньооблікова чисельність робітників на 17,2%.

Це виникло за рахунок повної комплектації штату робочих у зв'язку зі збільшенням обсягу виробництва.

Також слід зазначити збільшення фонд заробітної плати на 37.1% у зв'язку зі збільшенням кількості робітників на підприємстві та мінімальної заробітної платні у державі.

Таким чином, можна зробити висновок, що акціонерне товариство «Поляниця» являється рентабельним і прибутковим підприємством.

Підприємство постійно збільшує об'єми виробництва, при цьому і об'єм товарної продукції, внаслідок чого збільшується і грошова виручка підприємства,

що наведено у таблиці 2.3.

Структура та динаміка продукції підприємства графічно представлена на рисунках 2.4- 2.5.

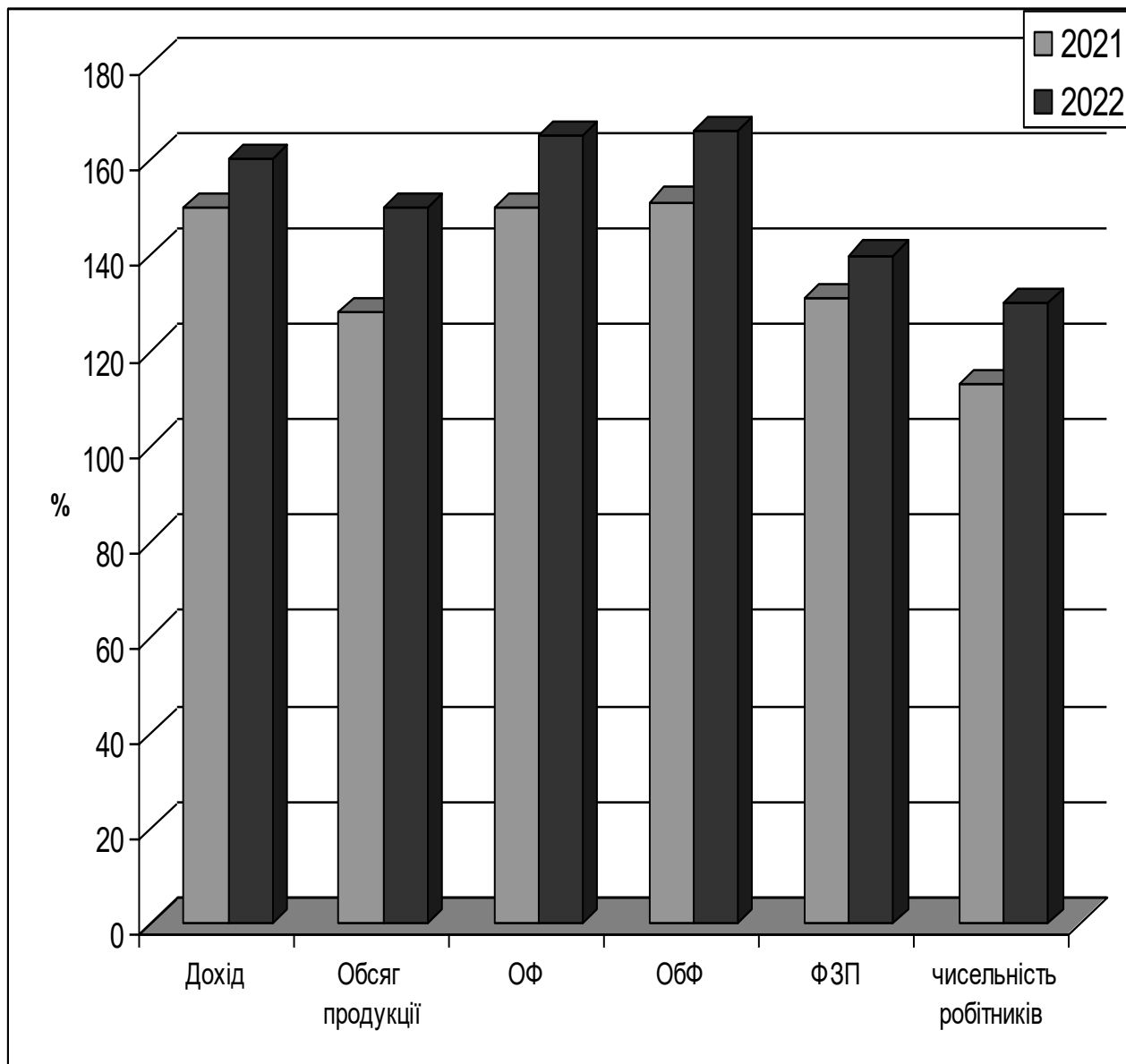


Рисунок 2.3 - Динаміка основних показників, що характеризують діяльність товариства, у % до 2020р.

Таблиця 2.3 - Аналіз товарної продукції акціонерного товариства «Поляниця» , 2020-2022рр.

Показники	2020		2021		2022		Зміна, відн., %	
	Кількість, т	%	Кількість, т	%	Кількість, т	%	До 2021р	До 2022р.
Озима пшениця	1001.0	9,3	5900.6	39,4	9816.2	53,7	166.6	980.6
- Дальніцька	1001.0	-	1345.7	-	2649.8	-	197.0	264.6
-Золотоколо	-	-	-	-	396.6	-	-	-
-Турунчук	-	-	1209.0	-	1102.3	-	91.1	-
- Шестипалов	-	-	3345.9	-	5555.5	-	166.0	-
Кукурудза	1267.8	11,8	2098.0	14,1	2186.0	11,9	104.2	172.4
Ріпак	3 456.7	32,1	1009.0	6,7	505.55	2,8	50.1	14.6
- Kanti	406.0	-	109.9	-	33.0	-	29.9	8.1
- PR 46 W 14	1876.0	-	209.7	-	234.6	-	111.9	12.4
- Фінесс	1174.7	-	689.4	-	237.9	-	34.6	20.2
Соняшник/Горох	5038.3	46,8	5957.6	39,8	5790.3	31,6	97.1	114.9
Разом	10 763,8	100	14 965.2	100	18 297.7	100	122.3	169.9

Слід зазначити, що за 2020-2022 роки, структура товарної продукції змінилася.

Відхилення у показниках можуть сталися у зв'язку з природно – кліматичними умовами.

Наприклад, озима пшениця до 2021 року практично не сіялася, тому що через засухи могли бути одержані недружні пророщення і дозрівання могло бути нерівномірним, тому і урожайність була б низька, коли ж у 2021 році її все ж таки посадили, то хоч і були нерівномірні пророщення, але після дощів одержали заплановану густоту пророщення, тому що вегетаційний період із –за теплої осені був продовжений і завдяки цьому був одержаний високий урожай.

Орієнтуючись на максимальний прибуток, господарства займаються вирощуванням найбільш рентабельних сільськогосподарських культур, які користуються стійким комерційним попитом як на внутрішньому, так і на зовнішньому ринках.

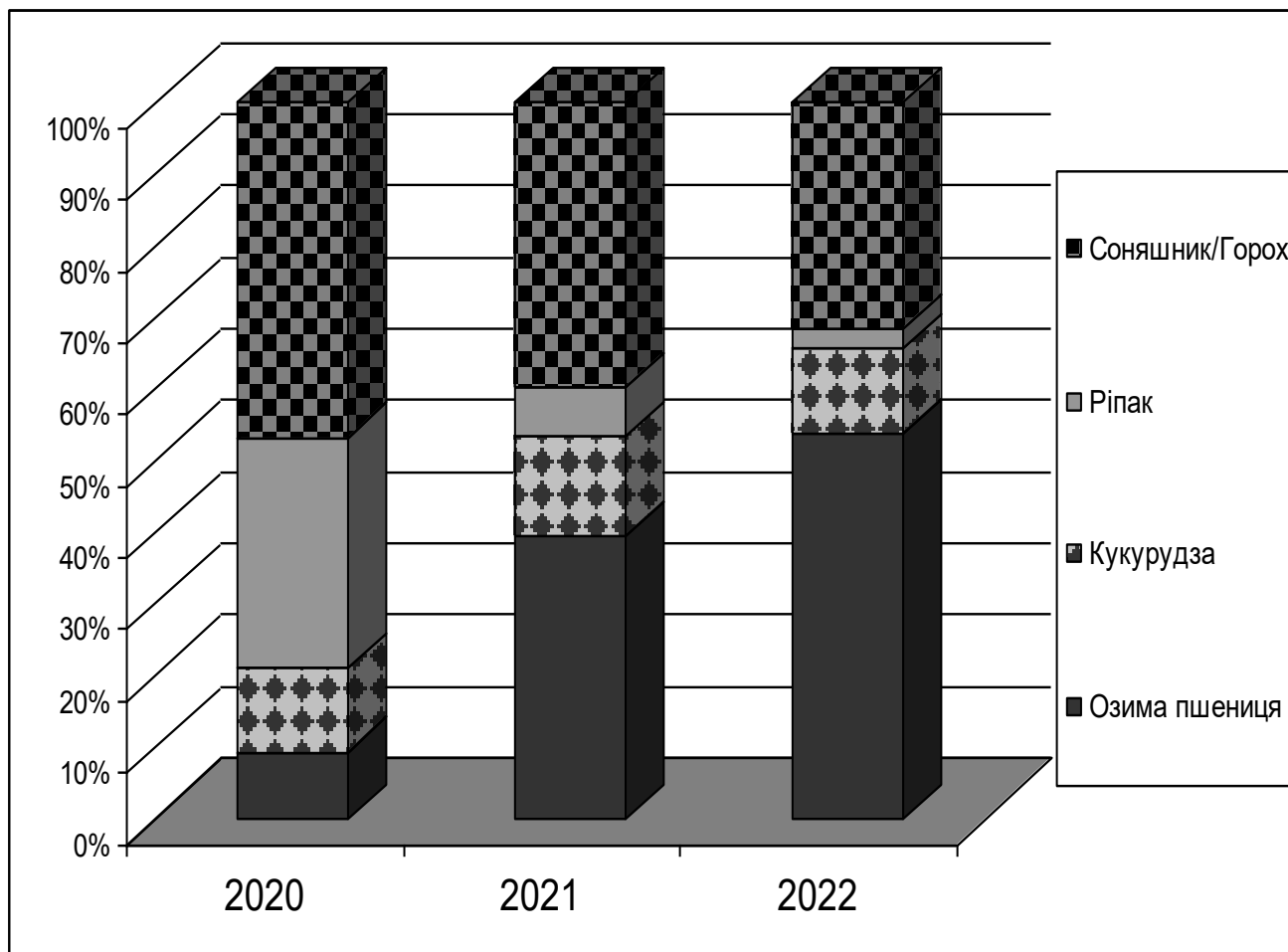


Рисунок 2.4 - Структура товарної продукції підприємства, %

Одна із таких культур – є соняшник. Більшість господарств після збирання соняшника змушені утримувати "чорний пар" і нести при цьому збитки. Використовуючи у сівозміні після соняшника, горох, господарства мають можливість відмовитися від утримання "чорного пару", зменшити кількість агротехнічних операцій, отримати прибутки від реалізації виробленого товарного гороху та провести певний комплекс робіт по посіву зернових озимих культур після збирання гороху в той же рік господарювання.

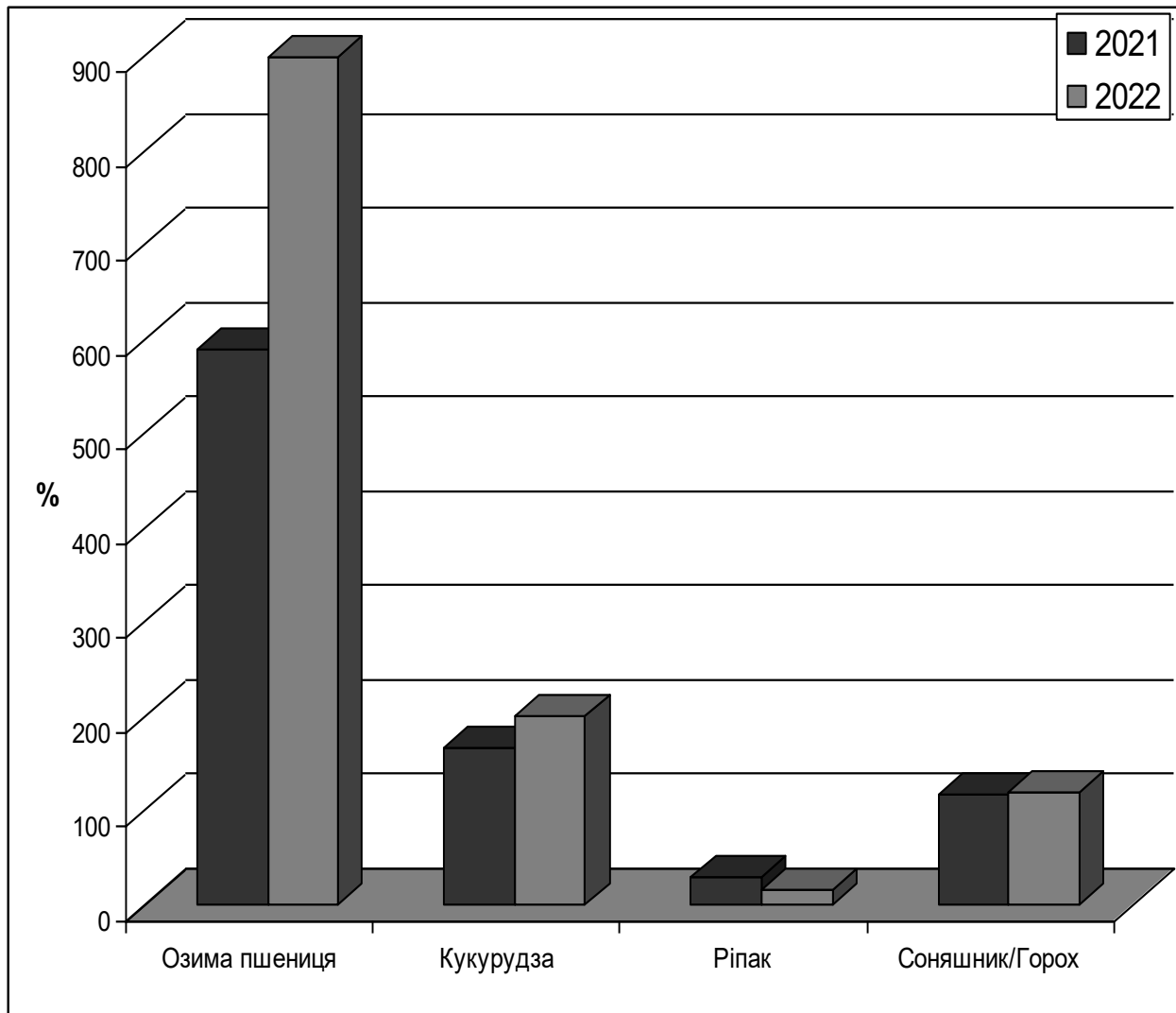


Рисунок 2.5 - Динаміка товарної продукції товариства за видами, у % до 2020р.

Слід зазначити також, що площі сільськогосподарських угідь на підприємстві збільшуються з кожним роком, у зв'язку з тим, що все більше селян віддають свої земельні паї в оренду.

Товариство в свою чергу, розраховується за орендовані земельні паї, в залежності від суми вартості земельного паю у грошовому виразі або вирощуваними сільськогосподарськими культурами за бажанням селян.

В 2020 році товариство мало в обробітку 8 732,29 га. орної землі, а у 2022 році вже 11 200,7Га - у 1.2 рази більше.

Реалізація вирощуваних сільськогосподарських культур здійснюється за контрактною угодою з замовниками.

Насіння соняшнику реалізується, на умовах. що замовник виплачує 50% вартості до збирання врожаю соняшника, та 50% після збирання, підприємство в свою чергу зобов'язується постачати насіння замовнику і потім отримує другу половину оплати.

2.3 Аналіз ефективності використання трудових ресурсів підприємства

Під системою трудових показників слід розуміти сукупність кількісних і якісних вимірників ступеня ефективності застосування живої праці в процесі виробництва.

До основних трудових показників належать [22]:

- продуктивність праці;
- чисельність персоналу;
- фонд заробітної плати підприємства, в т.ч. за категоріями персоналу і структурними підрозділами;
- середня заробітна плата (середньомісячна, середньорічна по підприємству); загальний фонд робочого часу, і т.д.

Аналіз показників з праці та заробітної плати, тобто трудових показників наведено у таблиці 2.4. та графічно представлено на рисунку 2.6.

Таблиця 2.4 - Аналіз показників праці, 2020-2022рр.

Показники	2020 р.	2021 р.	2022р.	Зміна		
				абс. (+,-)	відн., %	
					до 2021 р.	до 2020 р.
Обсяг товарної продукції, тис.грн	1 546.8	1 976.0	2 309.0	333.0	116.8	149.2
Фонд заробітної платні, тис.грн	3 098.8	4 054.0	4 248.4	194.4	104.8	137.1
Середньомісячна заробітна плата, грн.	9 067	9 744	10 654	910	109,4	117,6
Середньорічна чисельність робітників, люд	99	109	116	7.0	106.4	117.2
Продуктивність праці, тис.грн/люд	91.5	89.3	91.8	2.5	103.4	100.5

Як видно з таблиці 2.4, чисельність працівників збільшилась на 17.2% за період аналізу.

Обсяг товарної продукції збільшився на 49.2%, відповідно збільшилась і продуктивність праці, хоча слід зазначити, що з-за збільшення кількості працівників, продуктивність праці збільшується меншими темпами, ніж обсяг товарної продукції.

Продуктивність праці збільшилася на 3,4%. Це є позитивним фактором для підприємства.

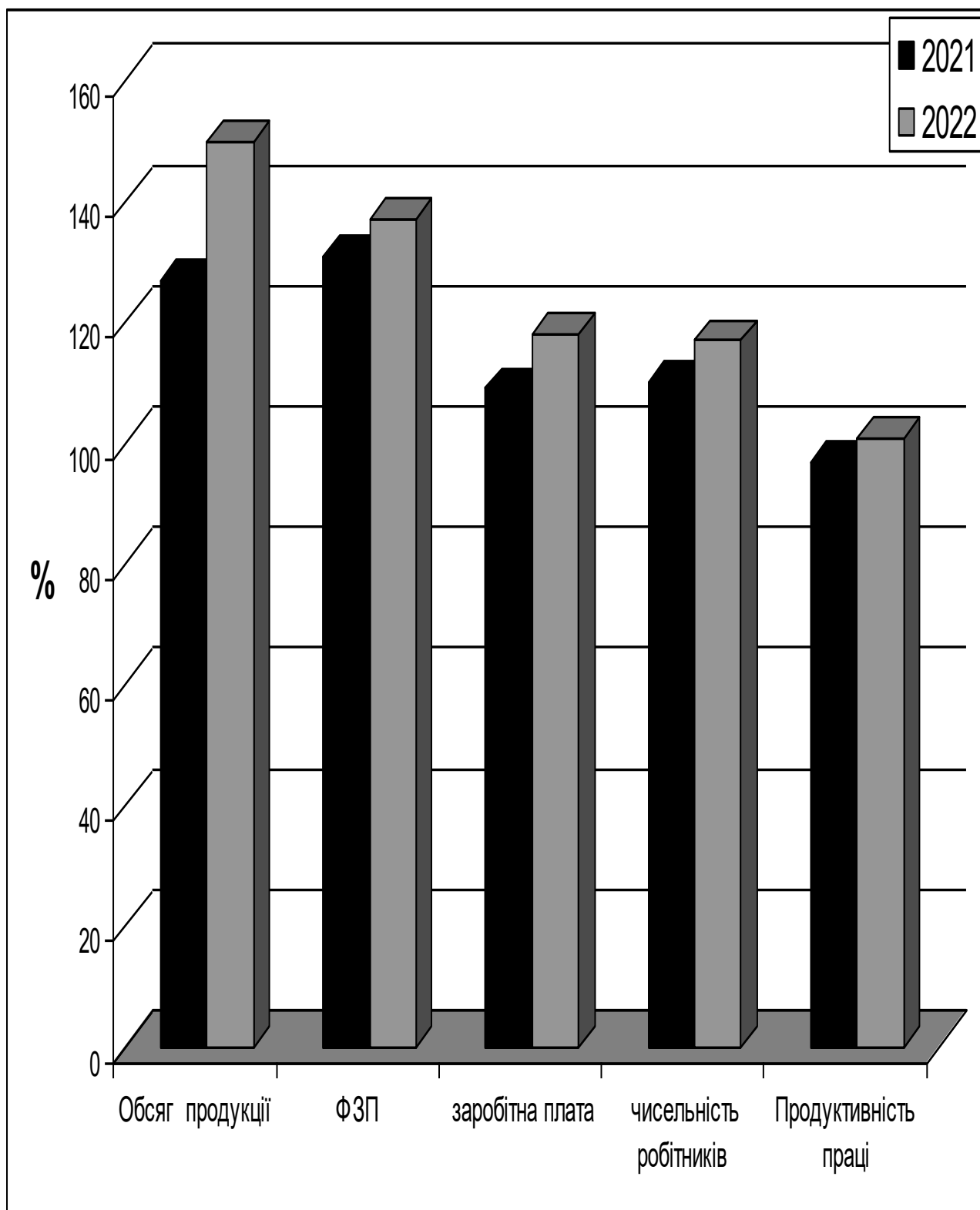


Рисунок 2.6 - Динаміка показників праці товариства, у % до 2020р.

Середньомісячна заробітна плата зросла на 17,6%. Це сталося у зв'язку із збільшенням мінімальної заробітної плати.

2.4 Аналіз ефективності використання основних фондів

Одним з важливих факторів збільшення обсягу виробництва продукції на підприємстві є забезпеченість його основними засобами в необхідній кількості та асортименті і більш повне і ефективне їх використання. Специфіка технологічних процесів, особливості продукції, що виробляється, умови організації праці визначають особливий характер використання засобів виробництва і, в першу чергу, основних фондів підприємства [24].

Основні засоби підприємства являють собою вартість матеріально-речових цінностей, що використовуються підприємством в виробничій та невиробничій сферах тривалий час (більш 1 року). У відповідності з діючою типовою класифікацією, основні засоби групуються в залежності від їх функціонального призначення, галузевої власності, натурально-речового складу та інше.

Основні засоби в бухгалтерському балансі показуються за первісною і залишковою вартістю. Так само відображається сума їхнього зносу.

Зміна величини основних фондів може викликатися надходженням на підприємство основних засобів чи вибуттям їх, зміною їхньої вартості у зв'язку з уточненням, а також у випадку переоцінки.

Коефіцієнт зносу основних фондів визначається відношенням суми нарахованого зносу до первісної вартості основних засобів.

Фондовіддача характеризує ефективність використання основних засобів на підприємстві. Розраховується як відношення суми обсягу реалізації продукції до залишкової вартості основних виробничих фондів.

Головними показниками, що характеризують ефективність використання основних фондів підприємства є: фондовіддача, фондоемність та фондоозброєність [29].

Фондомісткість – відношення середньорічної вартості основних виробничих фондів до доходів. Фондомісткість змінюється відповідно зміні фондовіддачі, тобто з кожним роком значення цього показника покращується. Щорічне, хоч і

незначне, но зменшення фондоємності свідчить про ефективне використання основних фондів Товариства.

У таблиці 2.5. та рисунках 2.7 та 2.8 наведено аналіз показників стану та ефективності використання основних фондів підприємства.

Таблиця 2.5 – Аналіз стану та ефективності використання основних фондів

Показник	2020 р.	2021 р.	2022 р.	Зміна		
				абс. (+,-)	від., %	
					до 2021р.	до 2020р.
Вартість на початок року, тис. грн	15677.0	19455.7	29183.6	9727.9	150.0	186.6
Вартість на кінець року, тис. грн	19455.7	29183.6	32165.9	2982.3	110.2	165.4
Середньорічна вартість, тис. грн	17566.4	24319.6	30674.8	5355.2	126.2	174.6
Сума вибуття основних засобів, тис. грн	1643.5	2613.9	2780.9	167.0	106.4	169.1
Сума оновлення основних засобів, тис. грн	5422.2	12341.8	5762.3	-6579.5	46.8	106.3
Знос основних засобів, тис. грн	4050.0	4995.6	5680.9	685.3	113.7	140.2
Коефіцієнт оновлення	0.31	0.51	0.19	-0.32	37.3	61.3
Коефіцієнт вибуття	0.10	0.14	0.09	-0.05	64.3	90.0
Коефіцієнт зносу	0.23	0.21	0.19	-0.02	90.5	82.6
Фондовіддача	1,63	1,64	1,58	-0.06	96.3	96.9
Фондоємність	0,63	0,60	0,64	0.03	105.0	101.5
Фондоозброєність	103,9	130,1	142,0	11.9	109.1	136.5

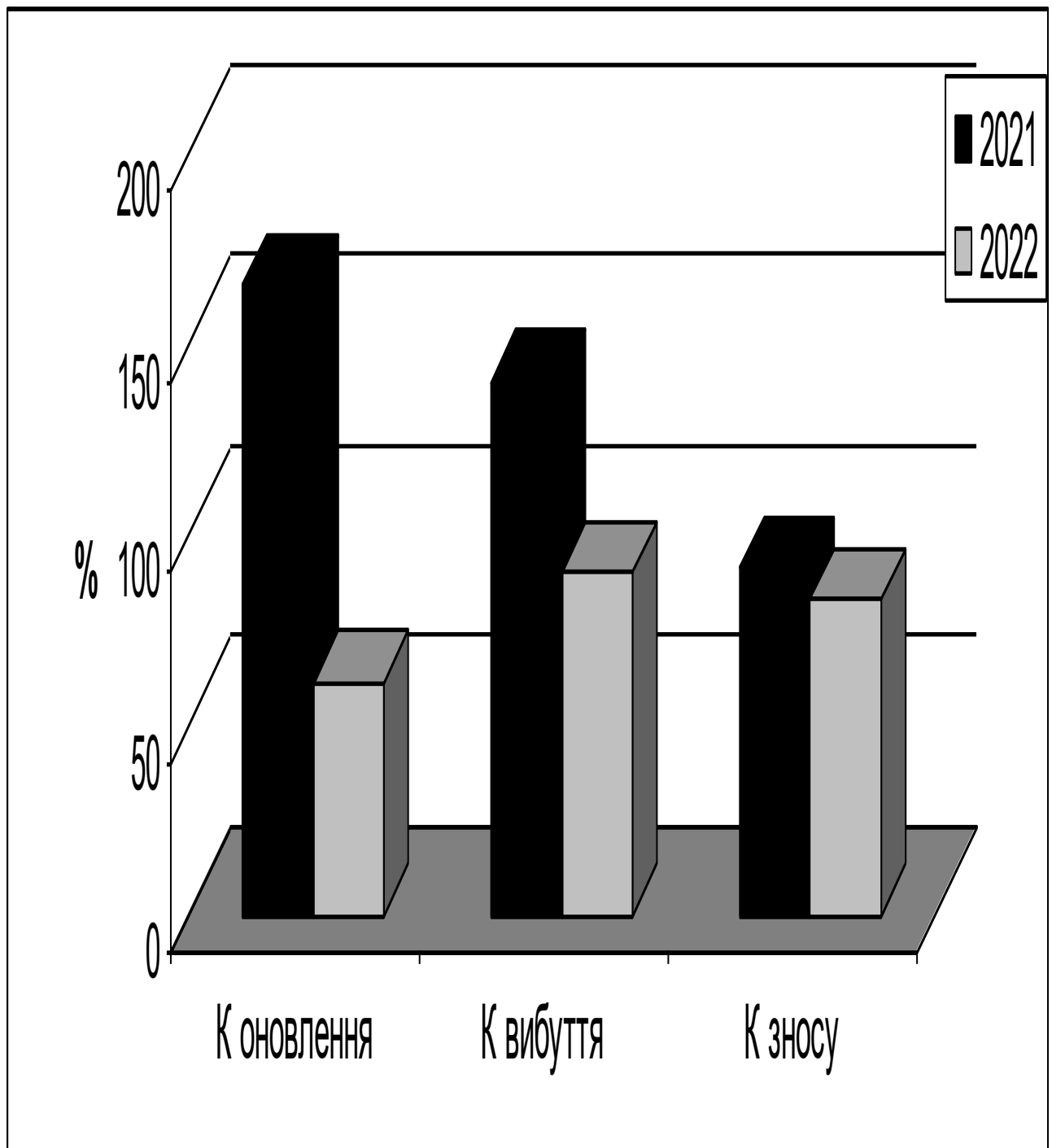


Рисунок 2.7 - Динаміка показників стану та руху ОФ, у % до 2020 року.

Як видно з розрахунків, аналіз динаміки фондовіддачі показав, що зміна цього показника у період з 2020 р. по 2022 р. носить негативний характер, тобто постійно зменшується, це означає що ефективність використання основних фондів підприємства знижується.

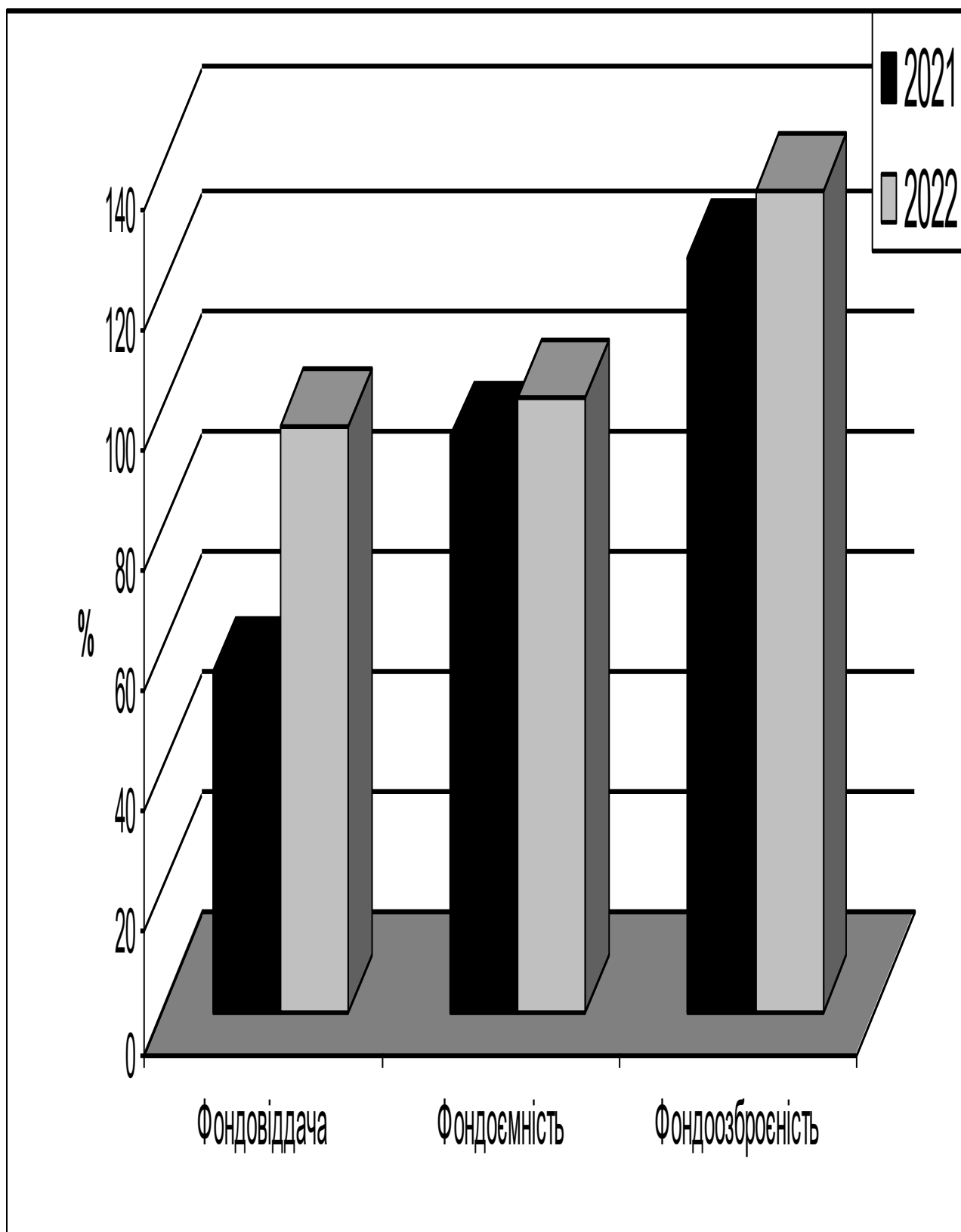


Рисунок 2.8 - Динаміка показників ефективності використання ОФ, у % до 2020р.

Фондовіддача за аналізуємий період зменшилась на 3.1%, а фондомісткість відповідно збільшилась на 1.5%.

Коефіцієнт оновлення зменшився на 38.7%, коефіцієнт вибуття на 10%, коефіцієнт зносу – на 17,4%. Це свідчить про те, що основні фонди оновлюються значно нижчими темпами, ніж зношується, що є негативним фактором.

2.5 Аналіз операційних витрат та собівартості продукції

Звіт про фінансові результати встановлює такий склад економічних елементів операційних витрат, обов'язковий для застосування на всіх підприємствах виробничої сфери.

Операційні витрати плануються за статтями номенклатури витрат та за елементами витрат [32]:

- заробітна плата;
- відрахування на соціальні заходи;
- паливо;
- електроенергія;
- матеріали;
- амортизаційні відрахування;
- інші витрати.

Підставою для віднесення певних сум на рахунки витрат є первинні документи: вимоги, акти списання матеріалів, акти приймання робіт, наряди на виконання робіт, розрахунково-платіжні відомості.

Аналіз операційних витрат та собівартості продукції наведено у таблиці 2.6 та рисунку 2.9.

У таблиці 2.7. та рисунку 2.10 наведено структура операційних витрат товариства.

Таблиця 2.6 – Аналіз операційних витрат

Показник	2020 р.	2021 р.	2022 р.	Зміна		
				абс. (+,-)	від.,%	
					до 2021 р.	до 2020р.
Операційні витрати, тис. грн, усього, у тому числі:	24 257.3	33 335.1	37 721.7	4 386.6	113.2	155.6
Фонд оплати праці, тис. грн	3 098.8	4 054.0	4 248.4	1 94.4	104.8	137.1
Відрахування на соціальні заходи, тис. грн	1 115.3	1 216.2	1 359.5	143.3	111.8	121.9
Матеріальні витрати, тис грн	5113.2	7669.8	9203.8	1534.0	120.0	179.9
Амортизація, тис. грн	8471.7	10707.6	11249.1	541.5	105.1	132.9
Інші операційні витрати, тис.грн	6458.3	9687.5	11624.9	1937.4	119.9	180.0
Собівартість продукції, тис.грн	25327.6	37994.4	39193.3	1 198.9	103.2	154.7

Згідно аналізу, операційні витрати за період з 2020 по 2022 рік збільшились на 55.6%, та відповідно, собівартість продукції на 54.7%. Це сталося за рахунок наступних елементів витрат:

- по фонду оплати праці : збільшення ФОП на 37.1% сталося у зв'язку зі збільшенням кількості робітників на підприємстві та мінімальної заробітної платні у державі;
- по відрахуванням на соціальні заходи: збільшення цього показника на 21.9% обумовлено збільшенням фонду заробітної платні;
- матеріальні витрати збільшились на 79.9% у зв'язку з подорожчанням сировини, палива, електроенергії;

- амортизація збільшилась на 32.9% у зв'язку зі збільшенням обороту ОФ.

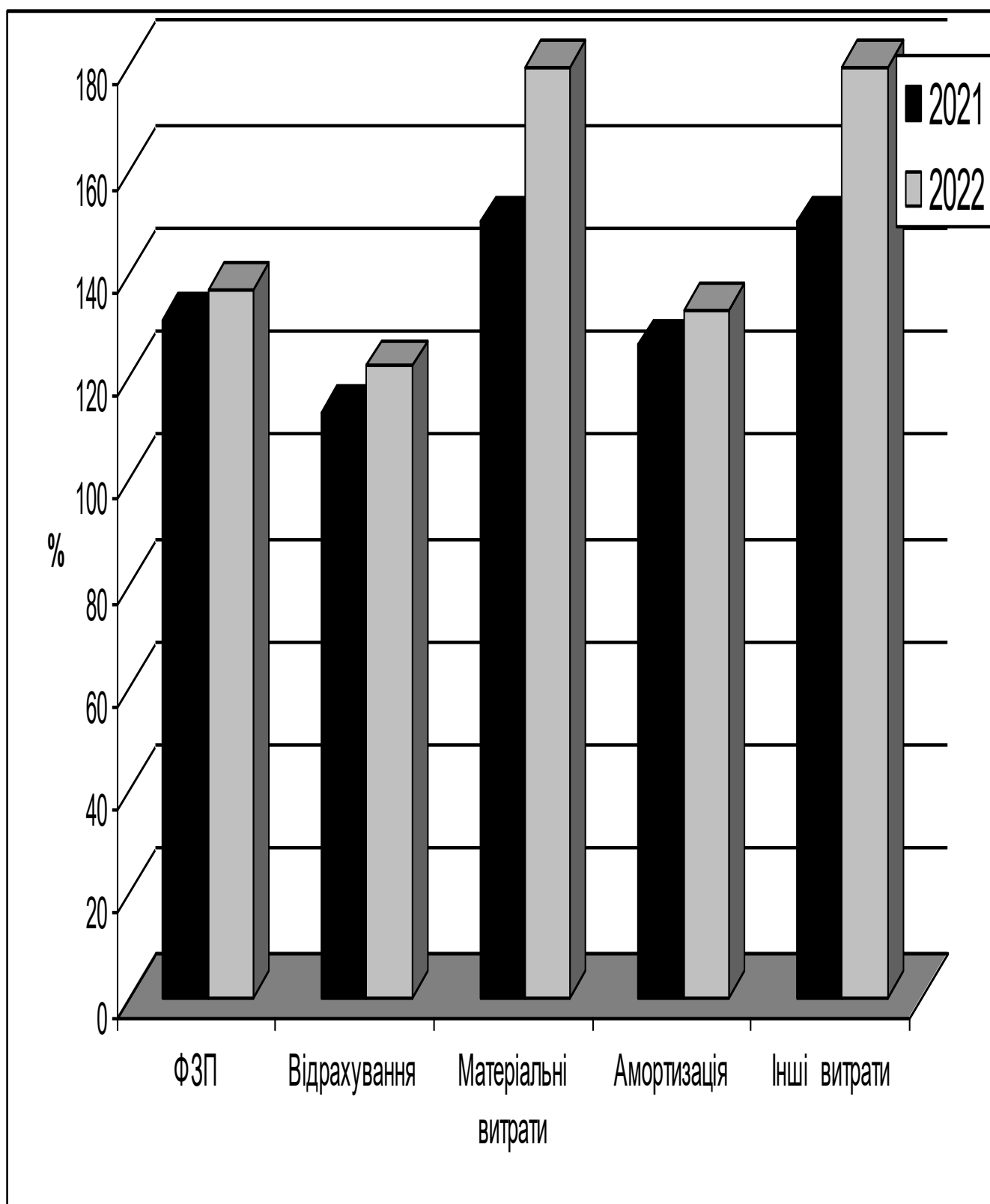


Рисунок 2.9 - Динаміка елементів операційних витрат, у % до 2020р.

Таблиця 2.7 - Структура операційних витрат, %

Показник	2020 р.	2021 р.	2022 р.
Операційні витрати, усього, у тому числі:	100,0	100,0	100,0
Фонд оплати праці	17,7	18,1	17,3
Відрахування на соціальні заходи	6,8	6,5	6,4
Матеріальні витрати	21,0	22,0	24,5
Амортизація	30,1	27,8	28,9
Інші операційні витрати	24,4	25,6	22,9

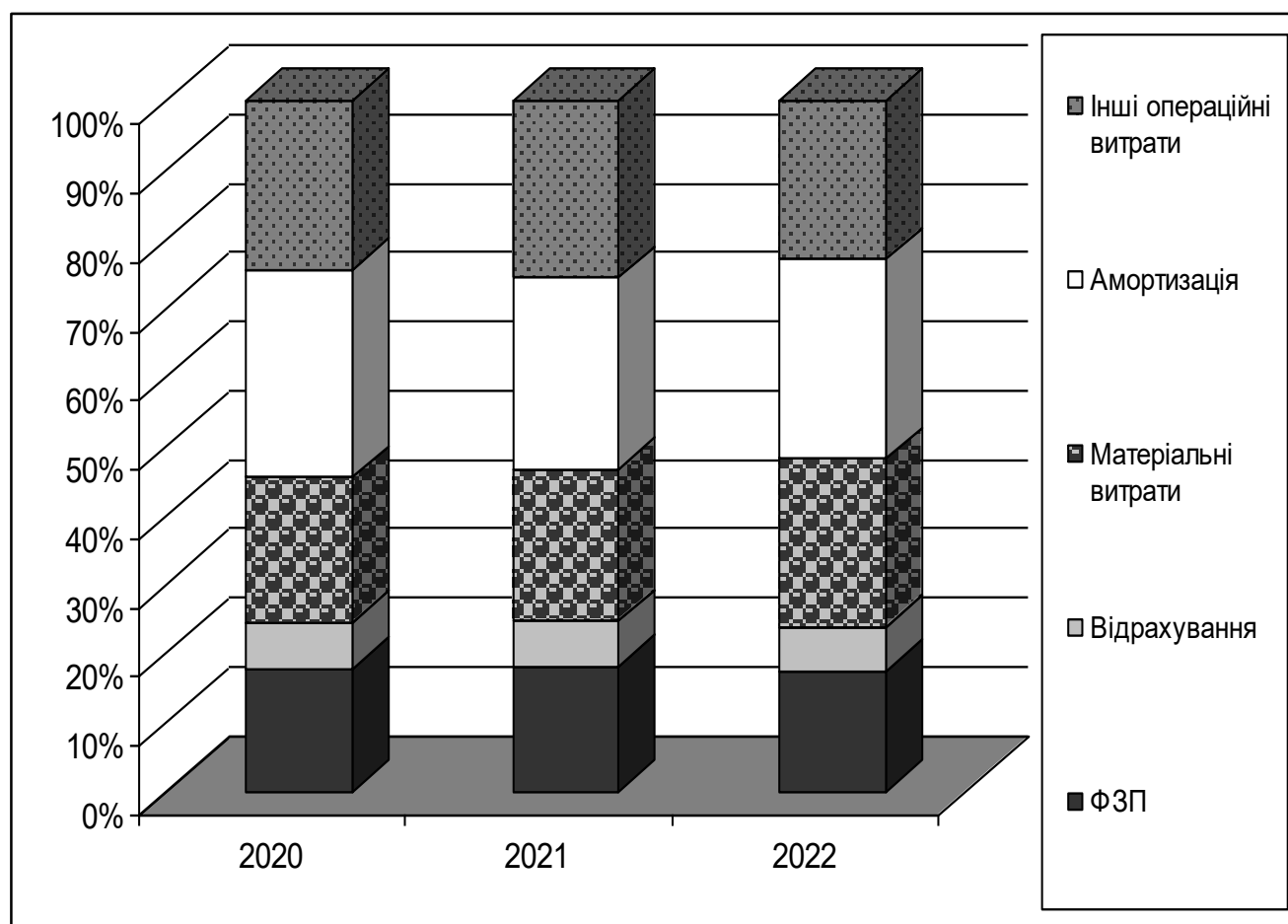


Рисунок 2.10 – Структура операційних витрат, %, 2020-2021рр

Щодо структури операційних витрат, слід зазначити, що найбільшу частку займають статті «Амортизація» та «Інші операційні витрати».

Також слід зазначити, що структура операційних витрат суттєво не змінилася за аналізований період.

2.6 Аналіз фінансового стану та фінансових результатів

Завданням фінансово-економічного аналізу є розгляд проблем, пов'язаних із функціонуванням фінансового механізму, зокрема, пов'язаних із коротко- та довготерміновими операціями вкладеннями [36].

Контроль і врахування аналізу фінансового стану підприємств дає змогу визначити наскільки ефективно чи неефективно працює підприємство.

Рентабельність – це показник прибутковості у відношенні до витрачених засобів, фінансових ресурсів, або виробленої продукції.

Підприємство вважається платоспроможним, якщо його активи більші за зовнішні зобов'язання, тобто активи підприємства перевищують суму II і III розділів пасиву. Ця умова виконується практично для будь-якого підприємства.

Ліквідність – це спроможність підприємства сплатити свої поточні (короткострокові зобов'язання в установлені строки).

Підприємство ліквідне, якщо його оборотні засоби (II розділ активу) більші за його короткострокові зобов'язання (IV розділ пасиву).

Для кількісної оцінки ступеня ліквідності розраховується такі показники [63]:

- коефіцієнт поточної ліквідності (покриття): відношення загальної суми оборотних засобів до короткострокових зобов'язань. Нормативна величина 2-2,5;

- коефіцієнт ліквідності: відношення суми ліквідних активів, тобто грошових коштів і вкладень в розрахунках до короткострокових зобов'язань. Добрим показником вважається величина цього коефіцієнта 0,7-0,8;

- коефіцієнт абсолютної ліквідності. Коефіцієнт абсолютної ліквідності

показує, яку частину кредиторської заборгованості підприємства може погасити швидко. Значення даного показника не повинне опускатися нижче 0,2. Розраховується як відношення грошових коштів і вкладень до короткострокових зобов'язань. Для забезпеченні ліквідності підприємства вважається достатньою величина цього коефіцієнта від 0,2 до 0,25;

- коефіцієнт маневреності власних оборотних коштів. Даний коефіцієнт показує, яка частина обсягу власних оборотних коштів (у спеціальній літературі їх іноді ще називають функціонуючим, або працюють, капіталом) припадає на найбільш мобільний складову поточних активів - грошові кошти. Визначається він ставленням величини обсягу грошових коштів до величиною власних оборотних коштів (різниця поточних активів і пасивів);

- коефіцієнт маневреності показує частку власних коштів, вкладених в оборотні активи. Чітких рекомендацій у значенні цього коефіцієнта немає, але вважається, що його значення повинно бути не менше 0,2, що дозволить забезпечити достатню гнучкість у використанні власного капіталу. Для оцінки коефіцієнта маневреності необхідно порівняти його значення з рівнем минулих періодів, середньогалузевим значенням або рівнем у найближчих конкурентів. Зменшення цього коефіцієнта вказує на можливе уповільнення погашення дебіторської заборгованості або посилення умов надання товарного кредиту з боку постачальників і підрядників, а збільшення свідчить про зростаючу можливість відповідати за поточними зобов'язаннями. Значення коефіцієнта маневреності власних оборотних коштів залежить від характеру діяльності підприємства: у фондоемких виробництвах його нормальний рівень повинен бути нижче, ніж у матеріалоємних;

- показник наявності власних оборотних коштів розраховується як джерела власних обігових коштів за вирахуванням вартості оборотних засобів та інших необоротних активів;

- коефіцієнт фінансової незалежності розраховується як відношення джерел власних і прирівняних до них коштів до довгострокових та іншим пасивів (оптимально повинен прагне до «1»);

- коефіцієнт автономії розраховується як відношення загальної суми залучених коштів до величиною власних коштів. Нормальне мінімальне значення коефіцієнта автономії орієнтовно оцінюється на рівні 0,5, що передбачає забезпеченість позикових коштів власними, тобто, реалізувавши майно, сформований з власних джерел, підприємство зможе погасити зобов'язання. Однак у ході оцінки цього коефіцієнта, необхідно брати до уваги галузеву належність підприємства. Наприклад, машинобудівні підприємства повинні мати більш високе значення коефіцієнта автономії, ніж підприємства торгівлі, що пояснюється високою питомою вагою необоротних активів у структурі балансу, наявність довгострокових позикових коштів і інші розглянуті вище фактори;

- коефіцієнт фінансової стійкості - розраховується як відношення вартості власного капіталу і довгострокових пасивів до загальної суми фінансових ресурсів (оптимально повинен прагнути до «0,85»)

Аналіз фінансових результатів наведено у таблиці 2.8. та на рисунку 2.11.

Таблиця 2.8 - Аналіз фінансових результатів товариства, 2020-2022рр.

Показник	2020 р.	2021 р.	2022 р.	Зміна		
				абс. (+,-)	від, %	
					до 2021 р.	до 2020р.
Собівартість реалізованої продукції, тис.грн	25327.6	37994.4	39193.3	1 198.9	103.2	154.7
Валовий прибуток, тис.грн	893.9	1340.8	1609.0	268.2	120.1	180.2
Фондовіддача	1.63	1.64	1.58	-0.06	96.3	96.9
Джерела засобів, усього тис.грн, у т.ч.:	43664.6	65479.6	78588.5	13108.9	120.0	179.9
- власні	12835.7	19253.6	23097.0	3843.4	119.9	179.9
- довгострокові кредити і позики	22190.9	33286.4	39943.7	6657.3	119.9	180.0
Рентабельність підприємства, %	2,04	2,05	2,05	0.0	100.0	100.5
Рентабельність власних ресурсів, %	6,96	6,97	6,97	0.0	100.0	100.2
Рентабельність довгострокових ресурсів, %	2,55	2,56	2,57	0.01	100.4	100.8
Рентабельність продукції, %	3,05	3,26	3,27	0.01	100.3	107.2

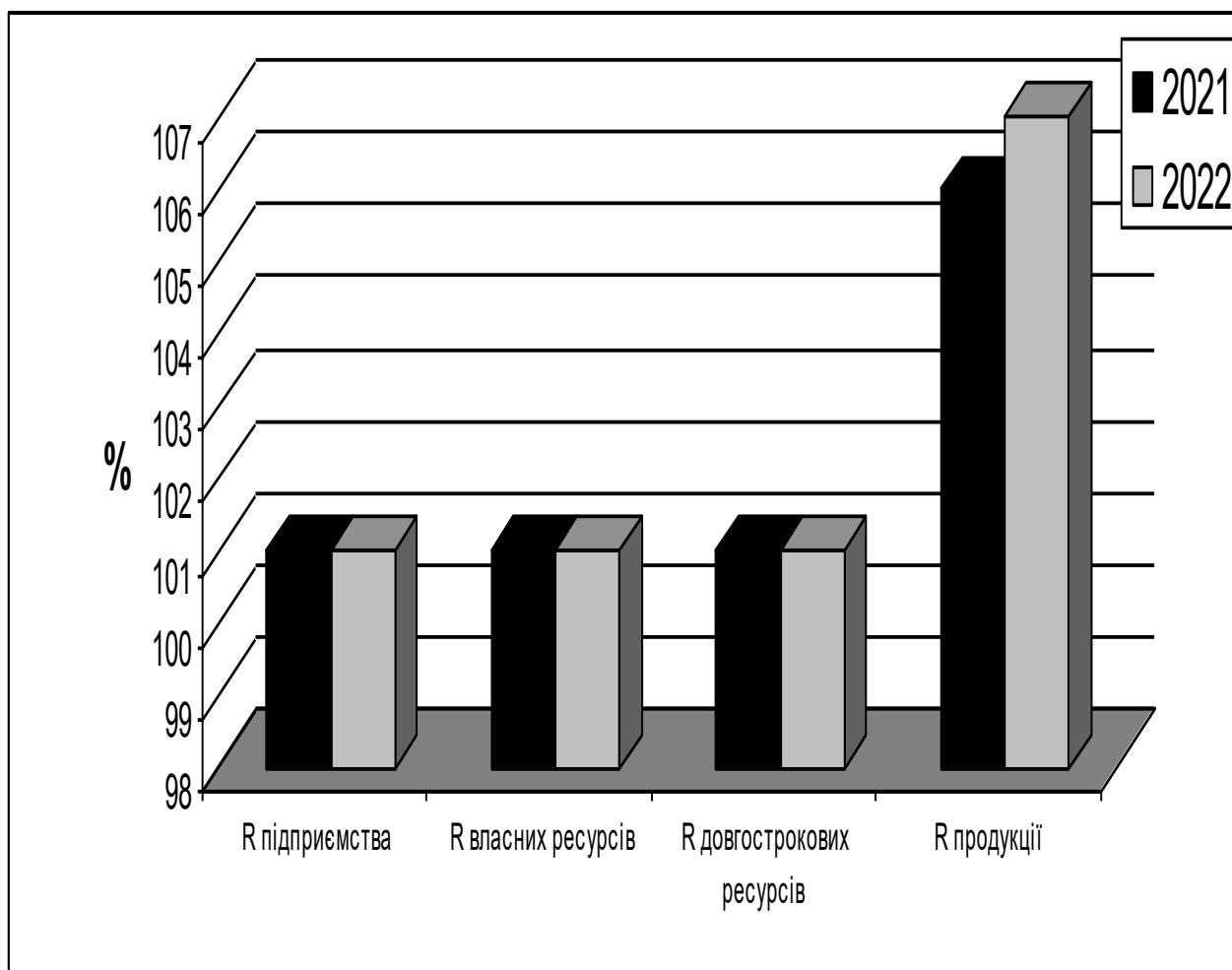


Рисунок 2.11 - Динаміка фінансових результатів підприємства, у % до 2020р.

Виходячи з таблиці 2.8, можна зробити висновок, що рентабельність підприємства за аналізований період збільшилась на 0.5%.

Рентабельність власних ресурсів збільшилась на 0.2% і становить за рахунок того, що валовий прибуток збільшився на більший відсоток ніж джерела власних коштів.

Рентабельність продукції теж збільшилась на 7.2%.

Це сталося за рахунок того, що валовий прибуток зріс бистрішими темпами, ніж собівартість продукції.

Щодо рентабельності власних ресурсів, слід зазначити, що цей показник збільшився достатньо незначно, як і показник рентабельності довгострокових кредитів, за рахунок практично однакових темпів росту розрахункових

показників, таких, як валовий прибуток та різні джерела засобів.

Аналіз фінансового стану підприємства наведено у таблиці 2.9.

Таблиця 2.9. Аналіз фінансового стану підприємства, 2020-2022рр.

Показник	2020 р.	2021 р.	2022 р.	Зміна		
				абс. (+,-)	від.,%	
					до 2021 р.	до 2020р.
Оборотні кошти, у т.ч:	24150.3	36225.7	43470.8	7245.1	119.9	180.0
Запаси, тис. грн	16629.9	23317.8	27981.2	4663.4	119.9	168.3
Дебіторська заборгованість, тис. грн	7938.3	11907.5	14289.1	2381.6	120.0	180.0
Грошові кошти та їх еквіваленти, тис. грн	667.9	735.9	883.1	147.2	120.0	132.2
Інші оборотні активи, тис. грн	176.3	264.5	317.4	52.9	120.1	180.1
Довгострокова заборгованість, тис. грн	22190.9	33286.4	39943.7	6657.3	120.1	180.0
Разом короткострокових зобов'язень, тис. грн	8396.8	12595.8	15113.6	2517.8	119.9	179.9
Коефіцієнт поточної ліквідності (покриття)	2,87	2,9	2,8	-0.1	96.6	97.5
Коефіцієнт абсолютної ліквідності	0.08	0.06	0.06	0.0	100.0	75.0
Коефіцієнт швидкої ліквідності	0.9	1.1	1.02	0.02	92.7	113.3
Коефіцієнт фінансової стійкості	0,8	0,8	0,81	0.01	101.3	101.3
Собівартість реалізованої продукції, тис.грн	25327.6	37994.4	39193.3	1 198.9	103.2	154.7

Згідно розрахунків, слід зазначити, що перевищення значення позикових коштів над власними є достатньо негативним фактором.

Позитивним є той факт, що основні показники фінансового стану мають достатньо незначне, але все ж збільшення. Що графічно наведено на рис.2.12.

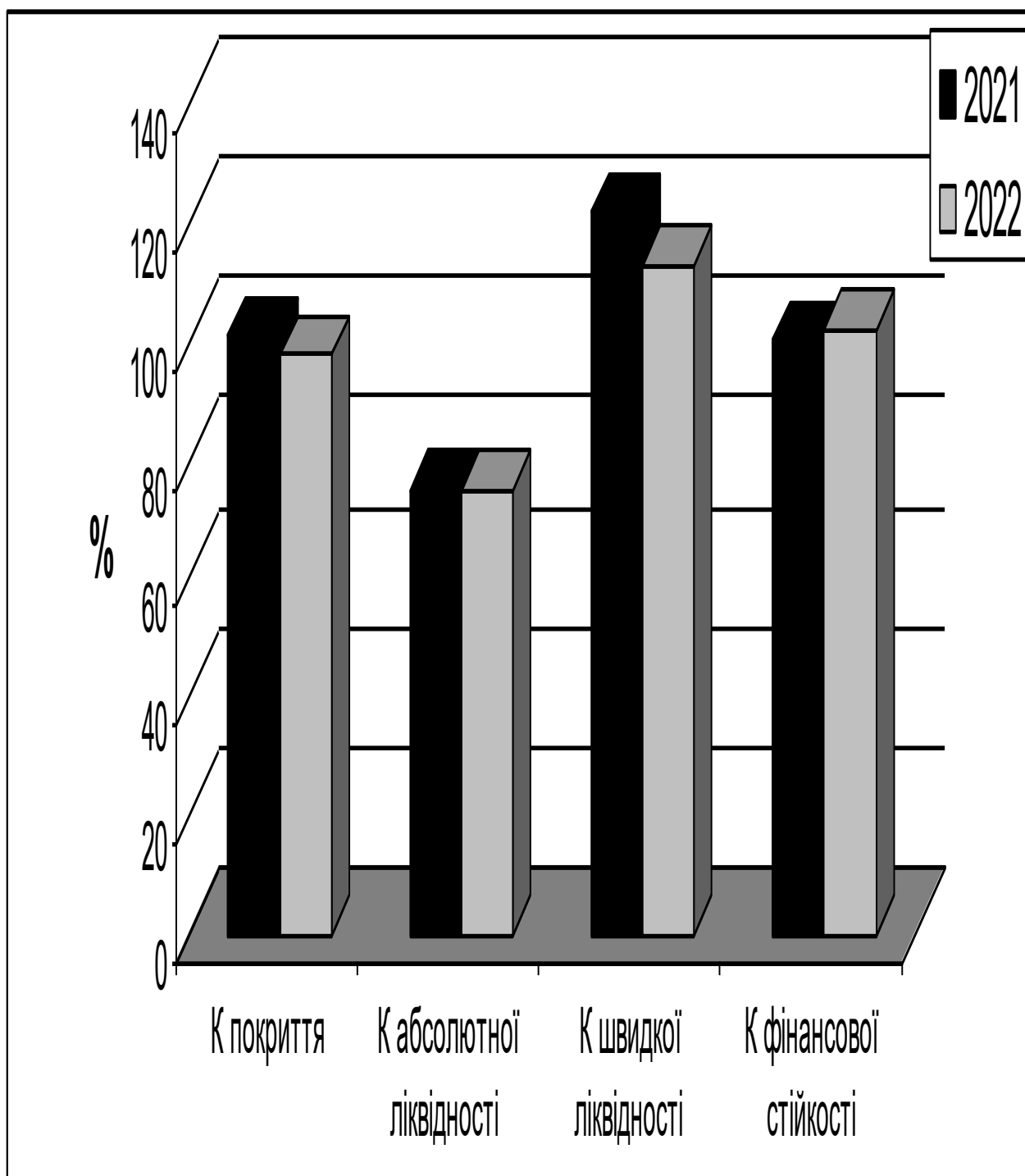


Рисунок 2.12 - Динаміка показників фінансового стану підприємства, у % до 2020р.

Висновки до розділу 2

Повне найменування товариства – акціонерне товариство «Поляниця».

Товариство спеціалізується на вирощуванні зернових культур. Асортимент культур різний, вирощують: пшеницю, ячмінь, кукурудзу, соняшник, горох.

Воно пропонує суміші – відходи, якими являються биті зерна, що були пошкоджені під час транспортування та переробки. Клієнтами виступають приватні особи і домогосподарства.

Також населенню надаються послуги по обробці ґрунтів технікою підприємства та послуги з ремонту і технічного обслуговування транспортних засобів.

Надаються складські послуги по збереженню зернових культур.

Згідно таблиці та рисунку, ми бачимо, що основними клієнтами акціонерного товариства «Поляниця» являються великі зернопереробні підприємства.

Фермерські господарства, купують високоврожайні сорти пшениці, кукурудзи, гороху, та соняшника як посівний матеріал для посіву наступного року.

Також закупають горох для подальшої переробки на кормові добавки, які використовують при відгодівлі худоби та птиці.

Харківські приватні хлібопекарні та кафе регулярно купують високоякісну пшеницю для виготовлення хлібобулочних виробів.

Дроблене зерно, що виявляється в процесі очистки, сушки, транспортування знайшло свого споживача серед сільського населення, яке займається відгодівлею худоби та птахів для власних потреб.

Постійними споживачами являються також приватні підприємства Харківської області, які задіяні в сфері рибного господарства.

Також закупають насіння соняшнику для виготовлення рафінованої олії. За допомогою автотранспорту перевозиться 96 % олійної сировини, що

вирощується на сільськогосподарських угіддях акціонерного товариства «Агротехсервіс».

Головний вид діяльності акціонерного товариства «Поляниця» - вирощуванні зернових культур.

Як видно з даних аналізу, обсяг товарної продукції у 2020 році складав 1546.8 тис. грн, а у 2022р. – 2309.0 тис. грн, що на 49.2 % більше, ніж у базисному році. Таке збільшення обумовлено ростом об'ємів продаж сільськогосподарської продукції.

Вартість основних фондів збільшилась на 65.3 %. Такий ріст обумовлено тим, що в експлуатацію були введені нові основні засоби.

За цей період були закуплені нові: зерноочисний комплекс, сівалка, комп'ютеритранспортні засоби для забезпечення безперебійного обслуговування постачальників і споживачів, а також для внутрішнього користування товариства.

За період з 2020 по 2022 рік виникли значні зміни відносно вартості оборотних фондів, вони збільшились на 65.1 %.

Це визвано тим, що за цей період виникло збільшення різноманітних запасів, зв'язаних безпосередньо з виробництвом готової продукції, яке також за цей період збільшилось.

За звітний період збільшилась і середньооблікова чисельність робітників на 17,2%.

Це виникло за рахунок повної комплектації штату робочих у зв'язку зі збільшенням обсягу виробництва.

Також слід зазначити збільшення фонд заробітної плати на 37.1% у зв'язку зі збільшенням кількості робітників на підприємстві та мінімальної заробітної платні у державі.

Таким чином, можна зробити висновок, що акціонерне товариство «Поляниця» являється рентабельним і прибутковим підприємством.

Підприємство також постійно збільшує об'єми виробництва, при цьому і об'єм товарної продукції, внаслідок чого збільшується і грошова виручка підприємства.

3 Економічне обґрунтування необхідності впровадження

3.1 Сільське господарство у світі

Сільське господарство - найдавніша галузь матеріального виробництва і особлива галузь економіки. Адже воно займається вирощуванням культурних рослин (рослинництво) і розведенням і вирощуванням домашніх тварин (тваринництво).

Тим самим сільське господарство забезпечує населення продуктами харчування і, водночас, промисловість - сировиною.

Сільське господарство зародилося в Середній Азії і Єгипті як мінімум 10 тис. років тому.

Сільськогосподарські громади стали основою суспільного устрою в Китаї, Індії, Європі, Мексиці і Перу, а потім поширилися по всьому світі. Перебудова сільського господарства на наукову основу відбулася в Європі у 18 столітті у відповідь на значне зростання населення. Механізація створила передумови для значного прогресу у сільському господарстві в Європі і США в 19 столітті.

Після Другої світової війни стався «бум» використання хімічних препаратів: гербіцидів, інсектицидів, фунгіцидів і добрив. Однак у суспільстві виникла протидія застосуванню деяких видів препаратів, оскільки вони забруднювали і руйнували навколишнє середовище. Це стимулювало розвиток альтернативних методів, наприклад, сільське господарство без застосування хімікатів.

У сільськогосподарському виробництві зайнята приблизно половина економічно активного населення світу. Але в країнах, що розвиваються, цей показник становить 2/3 і більше, тоді як у розвинутих країнах - менше 10 %, а у США і деяких країнах Західної Європи - тільки 2-3 %.

Сільське господарство так чи інакше розвивається майже в усіх країнах.

Однак у країнах, що розвиваються, переважає внутрішнє споживання продукції, тоді як економічно розвинуті країни є найбільшими експортерами сільськогосподарських товарів [78].

Водночас економічно розвинуті країни є найбільшими імпортерами сільськогосподарської продукції, оскільки мають надзвичайно місткий споживчий ринок.

Співвідношення двох головних галузей сільського господарства - рослинництва і тваринництва - залежить від цілого ряду чинників. Перш за все напрямки господарства визначають природні умови, які можуть накладати суттєві обмеження на певні види сільськогосподарських виробництв, сприяючи водночас розвитку інших.

Велика роль також належить рівню індустріалізації країни, що може забезпечити високоомеханізоване господарство. Подекуди розвиток тих чи інших галузей сільського господарства визначається етнічними й релігійними особливостями країни.

Так, наприклад, іслам забороняє вживання свинини, а індуїзм - убивати корів. Так само вкрай рідко вбивають велику рогату худобу деякі африканські народи.

Загалом, рослинництво переважає у більшості країн, що розвиваються. Виняток становлять країни тропічних пустель, де надзвичайно мала площа орних земель, а також південноамериканської пампи (Аргентина, Уругвай), де розвивається високотоварне тваринництво. Натомість в економічно розвинутих країнах перевага надається тваринництву.

У сільському господарстві економічно розвинених країн переважає високотоварне агропромислове виробництво. Це означає, що фермери виробляють таку кількість сільськогосподарської продукції, яка значно перевищує їхні потреби.

У країнах, що розвиваються, переважає дрібнотоварне сільське господарство. Фермери мають змогу продавати лише незначну частку своєї

продукції. Виробництво здебільшого орієнтується на задоволення власних потреб фермерських господарств у продуктах харчування.

У сільському господарстві деяких країн, що розвиваються, поширена плантаційна система. Її запровадили португальці ще в XIV ст. на тропічних островах західноафриканського узбережжя. Плантації — це великі сільськогосподарські підприємства, які спеціалізуються на вирощуванні одного тропічного продукту, наприклад кави або какао, для постачання його на ринок.

Зараз в сільському господарстві відбуваються широкомасштабні перетворення на основі сучасної агротехніки.

Зараз триває новий етап "зеленої революції", який має назву "біотехнологічна революція". На цьому етапі широко застосовуються біотехнології, комп'ютерні засоби, нові способи захисту рослин, обробітку ґрунтів тощо.

Виділяють два основні типи рослинництва - неполивне і зрошувальне. Останнє найпоширеніше в тропіках, сухих субтропіках і субекваторіальних широтах, найбільші площі зрошувальних земель - у Китаї, Індії, Мексиці, Пакистані.

Основа рослинництва - зернове господарство. Зернові культури займають майже 1/2 оброблюваної території, вони є основним джерелом рослинних білків у харчуванні. Щорічно збирається близько 2 млрд т на рік зернових. Майже 4/5 світового виробництва припадає на три основні "хліби людства" - пшеницю, рис і кукурудзу.

Цукор людство навчилося виробляти в основному з двох культур — цукрової тростини і цукрового буряку. Цукрова тростина любить тропічний, субтропічний і мусонний клімат. Її вирощують країни, що розвиваються. Цукровий буряк росте в помірному кліматі. Вирощують цукрові буряки переважно в розвинених країнах. Більшість цукру, виробленого з цукрових буряків, споживається в країнах-виробниках. Міжнародна торгівля цукром — це передусім торгівля цукром-сирцем із тростини. Його потрібно ще рафінувати (очищати).

Виробництво натурального каучуку зосереджено у Південно-Східній і Південній Азії. Значні плантації каучуконосних дерев є також в Африці (Ліберія) та Латинській Америці.

Найбільший у світі виробник тютюну — Китай. Входять у рейтинг також США, Індія, Бразилія. Тютюнові плантації є і в Італії, Греції, Індонезії, Болгарії, Туреччині, Японії, на Кубі.

Важливою сільськогосподарською культурою є картопля. Люди використовують її не лише для їжі. Картопля — чудовий корм для худоби, цінна сировина для технічних потреб. Батьківщиною картоплі є регіон, що охоплює нинішні території Перу, Еквадору й Болівії.

Звідти картопля поширилася по всій земній кулі. В Україні картопля з'явилася на початку XVIII ст. на Охтирщині (нині це Сумська область України).

З олійних культур найбільше культивують соняшник (Україна, країни Південної Європи, США, Аргентина, Китай) та сою (США, Китай, Корея).

Найбільші виробники чаю: Індія, Шрі-Ланка, Китай; кави — Бразилія, Колумбія, Мексика, Індія та країни Східної Африки. Батьківщиною чаю вважається Індія, кави — Ефіопія, какао — Мексика.

Серед непродовольчих культур насамперед слід назвати бабовник. Основним регіоном його поширення є Азія, зокрема Індія, Китай, Пакистан, Таїланд, Туреччина.

Вирощують бабовник і в інших регіонах. Світовими експортерами бабовни є Узбекистан, Китай, Пакистан, Індія, Австралія, Парагвай, деякі африканські країни.

Імпортують бабовну багато країн з розвиненою ринковою економікою.

Найбільшими виробниками винограду є Франція та Італія. Щороку вони збирають його близько 6 млн т кожна. Помітними виробниками є Іспанія, США, Аргентина, Німеччина, Португалія, ПАР, Румунія.

80 % зібраного у світі винограду використовується для виготовлення вина, 7 % — для приготування родзинок.

У США частка винограду, що використовується для виробництва вина, менша, зате з нього тут виготовляють багато років, варення, родзинок.

Батьківщиною лимону, апельсину, мандарину, грейпфруту вважаються субтропічні й тропічні регіони Азії та Малайський архіпелаг. Основні площі цих рослин — у країнах Середземномор'я, в Індії, Австралії, Китаї. Великим виробником цитрусових є також США.

Щороку в світі збирають 35 млн т бананів. Найбільше їх експортують центральноамериканські та карибські країни. Батьківщина банана — Південно-Східна Азія.

Кокосовий горіх вирощують на Гавайських островах, У Малайзії, Таїланді та інших тропічних країнах.

Батьківщиною манго є Індія. Існує близько 2000 його сортів. Плоди бувають жовтого, зеленого або червоного кольорів.

Садівництво розвинене в багатьох країнах. Найпоширеніше плодове дерево у світі — яблуня. Вирощують також груші, сливи та інші плоди. Оливки культивують переважно країни Середземномор'я.

Квітникарство спрямоване як на задоволення власних потреб країн, так і для постачання квітів на експорт. Багато квітів експортують, наприклад, Нідерланди.

Тваринництво розвинуте в усіх регіонах земної кулі. Воно досить різноманітне за складом, напрямками, рівнем інтенсивності та продуктивності.

Серед галузей тваринництва найбільш поширене зокрема скотарство, яке займається розведенням великої рогатої худоби. Більша половина худоби припадає на країни, що розвиваються. Найбільше поголів'я худоби в Індії, Бразилії, Китаї, США, Аргентині.

В економічно розвинутих країнах Європи, Північної Америки в лісовій та лісостеповій зонах розводять велику рогату худобу молочно-м'ясного та молочного напрямків. Найбільші виробники молока - країни Європи. У країнах з посушливим і сухим кліматом: Індія, Пакистан, Аргентина, Австралія - розвинуте екстенсивне тваринництво м'ясного

напрямку.

У напівпустелях і пустелях, саванах, а також у густозаселених сільських районах країн, що розвиваються, переважає тваринництво м'ясного і м'ясововняного напрямку.

Свинарство поширене всюди, крім мусульманських країн. Значне поголів'я свиней у Китаї (майже 50 %), країнах Європи (Німеччині, Франції, Італії, Великій Британії, Україні, Польщі), до 10 % - у США.

Вівчарство поширене майже повсюдно. Але більша частина овець випасається в напівпустельних і пустельних районах світу. Найбільші виробники вовни і баранини - Австралія, Нова Зеландія, Південна Африка, Аргентина, Індія. Вівчарство розвинене також у Великій Британії, Іспанії, Туреччині, Китаю, США та ін.

Оленів розводять у лісовій і тундровій зонах Північної півкулі. Ще й нині тут трапляються табуни диких оленів [69.]

Кролів вирощують у багатьох країнах світу, за винятком тропічних та екваторіальних. В Австралії диких кролів розвелось так багато, що вони стали справжнім лихом.

Історичні джерела свідчать, що людство почало займатися птахівництвом за 3200 років до нашої ери.

Тоді жителі сучасної Індії приручили дику курку з джунглів. Пташині ферми з'явилися порівняно недавно — наприкінці XIX ст., і відтоді птахівництво переведено на промислову основу. Вирощування бройлерів, утримання курчат та індиків при штучному освітленні вперше було запроваджено у США. Згодом поширилася відгодівля на птахофермах поголів'я із використанням кормів, збагачених гормонами.

Птахівництво розвинене в багатьох країнах світу, оскільки воно практично не залежить від природних умов. В останні десятиріччя перспективною галуззю тваринництва стало спеціалізоване інтенсивне птахівництво м'ясного і яєчного напрямків. Воно зосереджене в країнах з певними традиціями споживання цієї продукції.

Кілька тисяч років тому китайці винайшли спосіб виготовлення тканини з нитки, яку виробляє гусениця шовкопряда, утворюючи кокон. Для відгодівлі шовкопряда використовується листя тутового дерева (шовковиці). З кожного кокона (розміром з голубине яйце) одержують 460-1100 м нитки. Нині тутовий шовкопряд розводять у Китаї, Японії, Індії, Іспанії, Італії, центральноамериканських державах, тобто там, де теплий клімат і достатньо кормових ресурсів.

Основними продуктами галузі бджільництва є мед і віск. Бджоли відіграють значну роль у запиленні рослин, підвищуючи цим урожайність сільськогосподарських культур. Бджільництво як галузь виникло в регіоні Середземного моря. Нині воно поширене в багатьох країнах світу, за винятком полярних областей. Африканські медоносні бджоли відзначаються більшою, ніж європейські, працездатністю.

Рибальством людство займається здавна, і поширене воно на планеті скрізь. Щорічний вилов риби у світі наближається до 100 млн т. Близько 90 % вилову (не лише риби, а й інших дарів моря, наприклад крабів) припадає на Світовий океан та його моря. Половину світового вилову риби здійснюють шість країн: Китай, Японія, США, Чилі, Перу.

Третину вилову використовують на виготовлення кормів для тварин. В основному рибу ловлять на континентальному шельфі. Найбільшу кількість риби з внутрішніх водойм виловлює Китай — понад 4 млн т на рік. Друге місце належить Індії. Найпоширеніша риба в цих країнах — короп. Рибні ферми забезпечують щорічний вилов риби в обсязі 10 млн т. Найбільше їх в Індії та Китаї.

Сільське господарство є частиною агропромислового комплексу. До нього відносять три сфери:

Одна з них - це промисловість, що виробляє засоби виробництва для сільського господарства.

Друга сфера охоплює власне сільськогосподарське виробництво.

Третя сфера представлена галузями, які зайняті транспортуванням,

переробкою і збутом сільськогосподарської сировини і продукції.

У світовому господарстві таку агропромислову інтеграцію називають агробізнесом, або агровиробничою сферою.

На розвиток агробізнесу активно впливають соціально-економічні чинники - аграрні відносини на селі, форми земельної власності, характер землекористування, рівень розвитку агрокультури та ін. Величезний вплив мають досягнення НТР, зокрема розвиток генної і клітинної інженерії - завдяки їм прибуткове виробництво може розвиватися навіть там, де раніше займатися сільським господарством було неможливо або не вигідно.

Для агробізнесу економічно розвинутих країн характерні ринкові виробничі відносини. Основною виробничою одиницею там є сімейна ферма. Середній розмір її залежить від місцевих історичних, соціальних, природних умов і спеціалізації.

Так, наприклад, в Австралії він досягає 1,8 тис. га, у США і Канаді - близько 200 га, тоді як у Західній Європі становить лише 17, а в Японії - 2 га. Частина землі належить державі (1/4-1/3 площі), а також великим монополіям агробізнесу і церкві.

В останні десятиліття в країнах Заходу виник міжнародний агробізнес, ядро якого утворюють великі ТНК, що контролюють виробництво і збут продуктів харчування. Серед 100 найбільших - понад 40 американських і більш як 30 західноєвропейських (швейцарська "Нестле", нідерландська "Юнілевер" та ін.).

Сільське господарство країн, що розвиваються, включає два абсолютно різні сектори - традиційний і сучасний.

Традиційне ведення сільського господарства спирається на дрібні господарства й охоплює переважну більшість сільського населення країни. У таких господарствах немає спеціалізації, вони майже не використовують мінеральних добрив. Селяни вирощують продовольчі культури, які є основою їх харчування.

Сучасний сектор сільського господарства країн, що розвиваються,

представлений великими, добре організованими плантаціями, які займають кращі землі. Тут широко використовують найману робочу силу, машини, добрива і штучне зрошення. Такі плантації зазвичай орієнтовані на зовнішні ринки.

У сільському господарстві постсоціалістичних і соціалістичних країн сформувалися аграрно-промислові комплекси. Проте якщо в Китаї, наприклад, були проведені реформи, які спричинили швидке зростання аграрної економіки, то в деяких країнах СНД цього не відбулося. Через відсутність належних реформ у 1990-х роках найбільший занепад сільськогосподарського виробництва спостерігався в багатьох колишніх країнах Радянського Союзу, у тому числі і в Україні.

3.2 Особливості сільськогосподарських підприємств

Сільськогосподарське виробництво в найбільшій мірі піддається впливу факторів, що приводять до виникнення ризиків. Виробництво та реалізація сільськогосподарської продукції пов'язані з вірогідністю виникнення ситуацій, що ведуть до втрати прибутку або навіть ресурсів виробника, до неплатоспроможності підприємства та банкрутства.

Сучасний етап розвитку країни характеризується масштабними соціально-економічними реформами в усіх галузях і сферах суспільного життя, що в цілому характерно і для агропромислового комплексу, який переживає в останнє десятиліття значні труднощі. Багато в чому таке положення пов'язане з нестабільністю і невизначеністю економічного середовища, в якому здійснюють діяльність сільськогосподарські товаровиробники, а, отже, з наявністю значної кількості ризиків, з якими вони стикаються [54].

У сільському господарстві в якості головного, незамінного засобу виробництва використовується земля. Вона є єдиним засобом виробництва, що

при правильному використанні зберігає свої якості. Однак і земля схильна «зношування», що виражається в зниженні її родючості. Для підтримки, а тим більше підвищення родючості землі потрібні значні капітальні вкладення, які окупляться тільки в наступні роки. У зв'язку з цим значно збільшується термін обігу капіталу.

Сільське господарство як галузь відрізняється застосуванням таких специфічних засобів виробництва як живі організми - рослини і тварини, які розвиваються на основі біологічних законів. Тому результати агропромислового виробництва, його економічна ефективність в основному залежать від агробіологічних і фізіологічних властивостей рослин і тварин, а не від кількості трудових зусиль і коштів.

У сільському господарстві, як правило, переміщуються знаряддя виробництва (трактори, комбайни та інша сільськогосподарська техніка) при виконанні роботи по території, а предмети праці (рослини) знаходяться на одному місці.

Сільськогосподарська техніка настільки специфічна, що в основному використовується для виробництва окремих видів продукції і не придатна для виробництва інших.

Для виробництва кожного виду продукції існує комплекс машин, що вимагає значної забезпеченості матеріальними ресурсами (паливо, паливно-мастильні матеріали).

Також територіальне розміщення агропромислового виробництва пов'язане з великим обсягом перевезень виробленої продукції (зерна, картоплі, цукрового буряка, молока, м'яса та іншої продукції). У зв'язку з цим на пересування робочих агрегатів потрібна велика кількість енергетичних ресурсів, тому забезпеченість сільського господарства енергетичними ресурсами (енергозабезпеченість і енергоозброєність) повинна бути значно вище, ніж в інших галузях.

Виробництво сільськогосподарської продукції здійснюється на великих площах і розсіяна по різних кліматичних зонах, які розрізняються природно-

кліматичними умовами, що роблять великий вплив на кінцеві результати виробництва, які часом багато в чому залежать не від кількості і якості застосовуваних ресурсів, а від конкретних умов, в яких здійснюється виробництво.

Крім того, природнокліматичні умови впливають на розміщення і спеціалізацію сільського господарства. Окремі сільськогосподарські культури можуть зростати і дозрівати тільки в певних кліматичних умовах. Залежність агропромислового виробництва від природно-кліматичних факторів обумовлює постійні коливання обсягів виробництва і ринкових цін на різні види продукції.

Однією з важливих особливостей сільського господарства є те, що значна частина створеної продукції бере участь в подальшому процесі виробництва, тому рівень товарної сільськогосподарської продукції значно нижче, ніж в інших галузях. Також все це вимагає додаткових матеріальних ресурсів для будівництва приміщень і об'єктів виробничого призначення [46].

У сільському господарстві робочий період і період виробництва не збігаються. Час виробництва продукції складається з робочого часу, тобто коли застосовується праця людини і часу, коли відбувається дія природних факторів, тому завжди період виробництва довшою робочого періоду. Розбіжність робочого періоду з часом випуску продукції викликає сезонний характер виробництва, тобто витрати праці здійснюються, а вихід продукції відбувається після закінчення певного терміну.

Сезонний характер виробничих процесів також обумовлює відмінний від інших галузей порядок формування оборотного капіталу і відтворення робочої сили. Так як технологічний процес виробництва і реалізації сільськогосподарської продукції займає кілька місяців, то забезпечити норматив оборотних коштів за рахунок власних джерел не тільки не можливо, але і економічно невиправдано - надлишок оборотних коштів, утворений у міжсезоння, омертвляє капітал і створює передумови для цільового використання або неефективного використання тимчасово вільних коштів.

Більшість агропромислових підприємств виробляють кілька видів

товарної продукції. Також у сільському господарстві по-іншому будується організація, трудових процесів у галузі рослинництва і тваринництва. Тут виконавець не має постійного робочого місця. В процесі виробництва сільськогосподарської продукції в залежності від пори року та специфіки оброблюваної культури робочі рільництва і механізатори виконують різні види робіт.

У сільському господарстві наявність великого числа сільськогосподарських товаровиробників створює умови для високої конкуренції на ринку продуктів. Це робить неможливим вплив на ринкову ціну окремого товаровиробника, тобто відсутні умови для створення монополії. Галузь характеризується ціновою не еластичністю попиту на сільськогосподарську продукцію, що говорить про його незалежність від зміни цін. На основі цих особливостей сільськогосподарської галузі, можливо виділити наступні джерела виникнення ризиків в агропромисловому виробництві [52].

До першого джерела ризиків можна віднести зміну погодних умов. Головним чином це впливає на врожайність сільськогосподарських культур, і як наслідок на витрати виробництва, обсяги реалізації продукції, розмір прибутку й рентабельності.

Друге джерело ризиків - це біологічна природа, яка використовуються в сільському господарстві, виробничих ресурсах та виробленої продукції. Терміни і послідовність виконання технологічних операцій зумовлені цією природою, а їх порушення неминуче підсилює ризик втрати продукції і доходу. Запізнілий або надто ранній посів, тривале збирання врожаю, погані умови зберігання продукції, хвороби тварин і шкідники рослин - все це пов'язано з прямим ризиком втрати продукції, підвищенням витрат, зниженням прибутку.

Третє джерело пов'язане із небажаними змінами якості і кількості факторів виробництва. Це зниження якості посівного матеріалу, добрив, комбікормів, незадовільний рівень якості техніки, несвоєчасна поставка паливно-мастильних матеріалів та інше.

Четверте джерело впливає з територіальної протяжності сільськогосподарського виробництва, що може призводити до ускладнення технологічного контролю, а несвоєчасне або неякісне проведення робіт стає додатковим джерелом ризиків.

П'яте джерело - зміна умов реалізації виробленої продукції. Погіршення співвідношення попиту і пропозиції і як наслідок несприятливий для виробника зміна ринкових цін, посилення конкурентної боротьби, підвищення тарифів на транспортування або витрати на зберігання продукції.

Шосте джерело пов'язане зі зміною грошово-кредитної політики. Це - дефіцит бюджету, зміна курсу національної валюти, темпи інфляції, підвищення відсотків за кредитами комерційних банків. А також зміна економічної політики, що може проявлятися в застосування методів протекціонізму або, навпаки, лібералізації економіки, посилення або послаблення податкового тягаря регулювання експорту й імпорту та інше .

Для забезпечення ефективної господарської діяльності та отримання позитивних економічних результатів необхідно управляти ризиками.

Повністю прибрати ризик з господарської діяльності неможливо. Але спробувати знизити його або хоча б створити резерви для покриття наслідків ризику, можливе. Саме на цьому базується система управління ризиками на будь-якому підприємстві.

3.3 Економічне обґрунтування необхідності впровадження

Для подальшого розвитку діяльності підприємства, 6 років тому була побудована олійниця. З основної частки продукції соняшнику, вирощеного на власних полях виготовляється високоякісна олія. Ринками збуту являється Харківська область.

На сьогоднішній день перед підприємством стоїть завдання визначити, чи

варто розширювати дане виробництво з допомогою заміни обладнання більш потужним.

Для обґрунтування оптимального рішення відносно цієї пропозиції, ми пропонуємо розрахувати це за допомогою методу ігор.

Керівництво підприємства гадає, що підприємство може опинитися у одній з наведених ситуацій (E1; E2; E3) з наступною вірогідністю:

- виникне додаткова потреба в уже існуючій продукції – 40%;
- необхідність в оновленні продукції – 50%;
- необхідність розробки нової продукції – 10%

В залежності від ситуації на ринку, керівництво підприємства має прийняти рішення по вибору однієї з обраних для нього за допомогою експертів стратегії (A1; A2; A3):

- нічого не змінювати
- збільшити обсяг послуг, що вже надає підприємство;
- розширити асортимент наданих послуг власними силами.

Для обрання оптимальної стратегії ми використаємо метод ігор.

Першим гравцем виступить керівництво підприємства, яке буде розглядати три стратегії: A1; A2; A3.

Другим гравцем буде зовнішня риночка середа, яка має для нас 3 становища: E1; E2; E3.

Згідно оцінкам експертів, можливі прибутки будуть мати наступне значення, які для зручності зведені у матрицю прибутків:

Таблиця 3.1 - Матриця прибутків

Зовнішнє становище→	E1	E2	E3
Стратегія↓			
A1	2	6	12
A2	10	6	8
A3	14	10	4

Причому експерти виставляють бали від «0» до «20», де «0» - найгірший результат-тобто найменший прибуток, а «20»- максимальний результат – тобто найбільший прибуток.

Для вибору оптимальної стратегії необхідно розглянути стратегії відносно наступних критеріїв:

1 Критерій Байєса. Згідно цьому критерію обирається стратегія, при якій майбутній прибуток максимізується. Таким чином забезпечується:

$$\max_i \bar{a}_i = \max_i \sum_{j=1}^n a_{ij} p_{ij}, \quad (3.1)$$

де a_i – можливий виграш;

n – кількість випадків;

p_i – вірогідність.

$$\sum_{j=1}^n a_{ij} p_{ij} = (2*0.3+6*0.6+12*0.1) = 5.4$$

$$\sum_{j=1}^n a_{ij} p_{ij} = (10*0.3+6*0.6+8*0.1) = 7.4$$

$$\sum_{j=1}^n a_{ij} p_{ij} = (14*0.3+10*0.6+4*0.1) = 10.6$$

$$\max_i \bar{a}_i = \max_i \sum_{j=1}^n a_{ij} p_{ij} = \max(5.4; 7.4; 10.6) = 10.6$$

Таким чином по даному критерію перемагає стратегія А3.

2. Критерій Бернуллі-Лапласа. Даний критерій звать критерієм недостатнього обґрунтування.

Згідно йому якщо нема достатніх причин розраховувати, що вірогідносте значення показника має нерівномірне поділення, вони розраховуються як рівнозначні.

Таким чином оптимальною вважається стратегія, яка забезпечує

наступне:

$$\max_i \bar{a}_i = \max_i \frac{1}{n} \sum_{j=1}^n a_{ij}, \quad (3.2)$$

де $a_1 = (2+6+12)/3 = 6.7$

$a_2 = (10+6+8)/3 = 8.0$

$a_3 = (14+10+4)/3 = 9.3$

Згідно розрахунків $\max a = a_3 = 9.3$

Таким чином, згідно цього критерія перемагає стратегія А3.

3 Критерій Вальда забезпечує вибір найбільш «обережної» стратегії, то є з найгіршою ситуацією найкращий варіант.

Цей критерій використовується у випадках, коли необхідна гарантія, щоб виграш за будь-яких умов був не менший, чим найбільший із можливих за гірших умов.

Оптимальною буде вважатися така стратегія А, при якій :

$$a = \max_i \min_j \bar{a}_{ij}, \quad (3.3)$$

де $a_i = \{2; 6; 4\}$

$\max a_i = 6 = A_2$

Таким чином згідно цього критерія перемагає стратегія А2.

4 Критерій Гермесера. Згідно цьому критерію оптимальною є така

стратегія, при якій мінімальний середній виграш $\min_i \bar{a}_{ij}$ гравця буде максимальним, тобто стратегія q, найдена за умови:

$$q = \max_p \min_j \sum_{i=1}^m a_{ij} p_i \quad (3.4)$$

Таблиця 3.2 - Розрахункова таблиця

Зовнішнє становище→	E1	E2	E3	a _i	q
Стратегія↓					
A1	2	6	12	2	0.6
A2	10	6	8	6	3.6
A3	14	10	4	4	0.4
P _i	0.3	0.6	0.1	-	

$$q_1 = 2 \cdot 0.3 = 0.6$$

$$q_2 = 6 \cdot 0.6 = 3.6$$

$$q_3 = 4 \cdot 0.1 = 0.4$$

Максимальне значення при виконанні стратегії A2. Таким чином по даному критерію вона перемагає.

5 Критерій максимакса. Цей критерій ще звуть критерієм крайнього оптимізму.

Згідно йому «гравець» передбачає, що зовнішньо середовище перебуває у найсприятливішому для нього стані, і, як наслідок має поводитися легковажно.

Разом з тим цим критерієм користуються свідомо – наприклад, коли перед гравцем стоїть дилема: або одержати найбільший виграш – або стати банкрутом.

Оптимальною за максимальним критерієм вважається стратегія A при якій найбільший виграш буде максимальним, якщо йому забезпечиться:

$$a = \max_i \max_j a_{ij} \quad (3.5)$$

Виграшу відповідатиме найбільший елемент матриці прибутків. Для нашого випадку це 14 – стратегія А3.

6 Критерій Севіджа – або критерій мінімального ризику. Оптимальною за цим критерієм є така стратегія A_i , при якій мінімізується величина $\max_j r_{ij}$

максимального ризику, тобто забезпечується $\min_i \max_j r_{ij}$.

Нам необхідно скласти нову матрицю прибутків, в якій від максимального значення прибутку по кожному стовпчику необхідно відняти значення других значень, тобто:

Таблиця 3.3 -Розрахункова таблиця

Зовнішнє становище→ Стратегія↓	E1	2 E	3 E	m axr _{ij}
A1	14-2 =12	4	0	12
A2	14-10=4	4	4	4
A3	14-14 =0	0	8	8

Таким чином можемо побачити, що мінімальне значення ризику має стратегія А2.

7 Критерій Гурвіца. Цей критерій встановлює баланс між випадком крайнього оптимізму та крайнього песимізму.

Оптимальною згідно цьому критерію вважається чиста стратегія A_i , знайдена за умови:

$$\max_i [k \min_j a_{ij} + (1-k) \max_j a_{ij}] \quad (3.6)$$

2 випадки їх розглядання:

1. $k = 1$ – критерій дуже оптимістичний;

$k = 0$ – критерій дуже песимістичний;

Якщо k знаходиться у межах від 0 до 1, то на основі салонності гравця k оптимізму чи песимізму формується чиста або змішана стратегія. При відсутності ярко вираженої схильності до ризику гравця, ми вважаємо що $k = \frac{1}{2}$.

2. Знаходяться рекомендовані стратегії за умов оптимізму (k перебуває в межах 0.1-0.2) і песимізму (k перебуває в межах 0.8-0.9). Якщо в обох випадках отримана одна стратегія, то вона оптимальною.

Якщо отримують дві стратегії, то на основі схильності чи несхильності гравця до ризику формується чиста (оптимістична або песимістична) або змішана стратегія.

Для нашого випадку знаходимо k згідно рівнянню $\max_i [k \min_j a_{ij} + (1-k) \max_i a_{ij}]$ та складаємо рівняння по кожній стратегії:

Таблиця 3.4 - Розрахункова таблиця

	$a_j = \min$	a_{ij}	$k * a_i$	$\beta_i = \max$	a_{ij}	$(1-k) * \beta_i$	h_i
A1	2		$k*2$	14		$(1-k)*14$	$14-12k$
A2	6		$k*6$	10		$(1-k)*10$	$10-4k$
A3	4		$k*4$	12		$(1-k)*12$	$12-8k$

$$h_1 = (1-k)*14 + 2k = 14 - 14k + 2k = 14 - 12k$$

$$h_2 = (1-k)*10 + 6k = 10 - 4k$$

$$h_3 = (1-k)*12 + 4k = 12 - 8k$$

Якщо $k=0$ (умова мінімального ризику і оптимізму), то $\max h_i = 14$ (стратегія A2) тому що:

$$h_1 = 14 - 12 \cdot 0 = 14$$

$$h_2 = 10 - 4 \cdot 0 = 10$$

$$h_3 = 12 - 8 \cdot 0 = 12$$

Якщо $k = 1$ (умови мінімального ризику та песимізму), то $\min h_i = 6$ (стратегія A2) тому що:

$$h_1 = 14 - 12 \cdot 1 = 2$$

$$h_2 = 10 - 4 \cdot 1 = 6$$

$$h_3 = 12 - 8 \cdot 1 = 4$$

Далі ми прирівнюємо рівняння стратегій A1 і A2 та знаходимо k :

$$14 - 12k = 10 - 4k$$

$$14 - 10 = 12k - 4k$$

$$k = 0.25$$

Таким чином, при $k < 0.25$, оптимальною стане стратегія A1, а при $k > 0.25$ оптимальною стане стратегія A2.

Причому песимістична стратегія A2 стане більш оптимальною по відношенню до ризиків.

8 Критерій Ходжен-Лемана. Цей критерій ґрунтується на поєднанні критеріїв Байєса та Вальда за допомогою параметра λ ($0 \leq \lambda \leq 1$): оптимальною вважається стратегія, що відповідає умові:

$$\max_i [\lambda \sum_{j=1}^n a_{ij} g_j + (1 - \lambda) \min_j a_{ij}] \quad (3.7)$$

При $\lambda = 0$ отримують критерій Вальда; при $\lambda = 1$ – критерій Байєса. Аналізування практичних ситуацій за кількома критеріями одночасно дає змогу глибше дослідити суть явища та обрати найобґрунтованіше рішення.

Таблиця 3.5 - Розрахункова таблиця

	$\sum_{j=1}^n a_{ij} p_{ij}$	$\lambda \sum_{j=1}^n a_{ij} p_{ij}$	$\min_j a_{ij}$	$(1-\lambda) \min_j a_{ij}$	$\max_i [\lambda \sum_{j=1}^n a_{ij} p_{ij} + (1-\lambda) \min_j a_{ij}]$
A1	5.4	$5.4 * \lambda$	2	$(1-\lambda) * 2$	$2 + 3.4 * \lambda$
A2	7.4	$7.4 * \lambda$	6	$(1-\lambda) * 6$	$6 + 1.4 * \lambda$
A3	10.6	$10.6 * \lambda$	4	$(1-\lambda) * 4$	$4 + 6.6 * \lambda$

Якщо $\lambda=0$ (критерій Вальда), то $\max h_i=6$ – це стратегія A2

Якщо $\lambda=1$ (критерій Байеса), то $\max h_i= 10.6$ – це стратегія A3.

Далі необхідно прирівняти рівняння стратегій A2 і A3:

$$6 + 1.4 * \lambda = 4 + 6.6 * \lambda$$

$$\lambda = 0.38$$

Таким чином, при $\lambda < 0.38$ – оптимальною є стратегія A2, а при $\lambda > 0.38$ – стратегія A3.

Далі наочності складемо таблицю критеріїв по стратегіям:

Таблиця 3.6 - Зведена таблиця критеріїв

Стратегія→ Критерій↓	A1	A2	A3
Байеса	-	-	+
Лапласа	-	-	+
Вальда	-	+	-
Гермеєра	-	+	-
Максимакс	-	-	+
Севіджа	-	+	-
Гурвіца	-	+	-
Ходжен-Лемана	-	+	+
%	0	57	43

Таким чином, згідно зроблених розрахунків, маємо наступні рекомендації. Збільшити випуск та якість продукції за рахунок придбання нового обладнання, причому:

- 57% коштів спрямувати на підвищення якості продукції, що випускається;
- 43% коштів спрямувати на розроблення нової технології виробництва.

Вивчаючи звіти про господарську діяльність за послідовні відрізки часу, підприємство може виявити виникнення сприятливих або несприятливих тенденцій і вжити відповідних заходів.

Розглянемо звіт про результати господарської діяльності за 2022 рік невеликої олійниці, що знаходиться на нашому підприємстві.

Це – звіт про роздрібну торгівлю рослинним маслом:

- річна продуктивність за умови безвідмовної роботи – 107 986л;
- час простою через відмови в роботі – 12%,
- річні витрати на ремонтування – 9 600 грн,
- річні витрати на використання – 52 720грн,

Ми пропонуємо придбання олійницею нового пресувального агрегату та додаткового обладнання, що забезпечить виконання двох стратегічних рішень : збільшить обсяг робіт та покращило якість готової продукції.

Визначимо інтегральний показник якості пресувального агрегату, якщо показники його якості такі:

- річна продуктивність за умови безвідмовної роботи – 209160 л;
- час простою через відмови в роботі – 9%,
- вартість давильного агрегату 60000 грн;
- річні витрати на ремонтування – 8000 грн;
- загальні витрати на використання – 45000грн;
- термін служби – 3 роки.

Множник поправки, що враховує окупність одноразових капіталовкладень на виготовлення продукції становить $\varphi(t) = 0,591$ (для

терміну служби 3 роки).

Порівняємо одержаний показник з давильним агрегатом, який фізично зносився .

Річний сумарний корисний ефект від використання старого пресувального агрегату з урахуванням простоїв через відмови в роботі складає:

$$Q = 107\,986 \text{ л} (1-0,12) = 95\,028 \text{ л}$$

Для строку служби більше, ніж один рік, інтегральний показник його якості визначають за формулою:

$$J_n = \frac{Q}{K_0\varphi(t) + S_e(t)}, \quad (3.8)$$

де Q – сумарний корисний ефект від використання агрегату за весь строк його роботи, грн;

K_0 – сумарні капітальні витрати для виготовлення виробів, грн;

t – строк використання;

S_e – сумарні експлуатаційні витрати (біжучі) за весь термін роботи агрегату, грн

$$J_z = \frac{95028}{52720 + 9600} = 1,5$$

Річний сумарний корисний ефект від використання нового пресувального агрегату з урахуванням простоїв через відмови в роботі складає:

$$Q = 209160 \text{ л} (1-0,09) = 190335 \text{ л}$$

Для строку служби більше, ніж один рік, інтегральний показник його якості визначають:

$$J_n = \frac{Q}{K_0\varphi(t) + S_e(t)} \quad (3.9)$$

де Q – сумарний корисний ефект від використання агрегату за весь строк його роботи, грн;

K o – сумарні капітальні витрати для виготовлення виробів, грн;

t – строк використання;

Se – сумарні експлуатаційні витрати (біжучі) за весь термін роботи агрегату, грн

$$J_3 = \frac{190335}{60000 \cdot 0,591 + 53000} = 2,15$$

Інтегральний показник якості старого пресувального агрегату $J_3 = 1,5$, тоді, як нового $J_6 = 2,15$, що значить, що новий пресувальний агрегат буде економічно вигідним.

Отже, новий пресувальний агрегат буде економічно вигідним, $J_3 > J_6$.

Ціль всіх цих вимірювань полягає в тому, щоб виявити наскільки ефективно використовує підприємство свої ресурси. По мірі росту інфляції, тиску конкурентів та вартості капіталу подібні виміри являються важливим барометром маркетингу та ефективності системи управління.

Таблиця 3.7 - Основні показники до та після впровадження

Назва показника	До впровадження	Після впровадження	Зміна, %
річна продуктивність за умови безвідмовної роботи	107 986л	209160 л	+93,7
час простою через відмови в роботі	12%	9%	-3
річні витрати на ремонтування	9 600 грн	8 000 грн	-16,7
річні витрати на використання	52 720грн	45 000 грн	-14,7

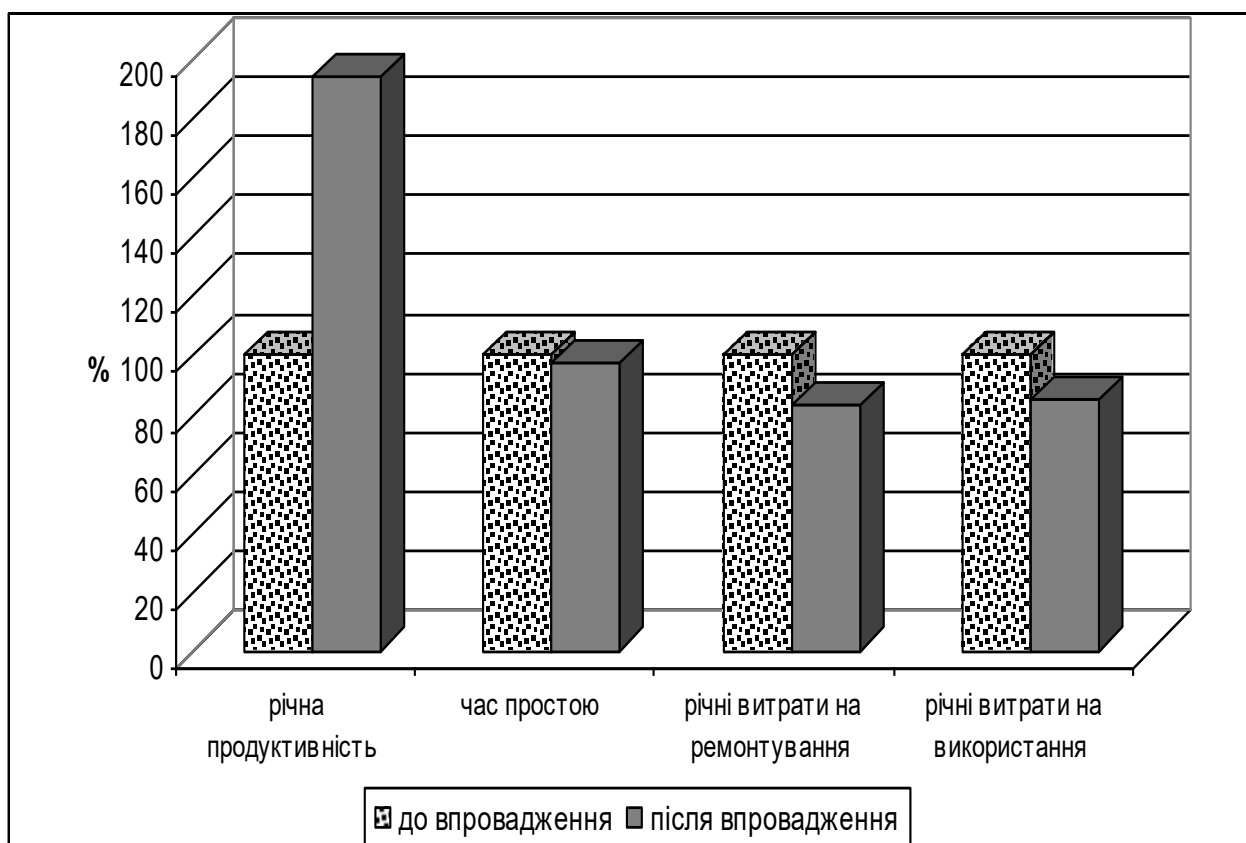


Рисунок 3.1 - Зміна основних показників до та після впровадження пресу,
%

Висновки до розділу 3

Сільське господарство - найдавніша галузь матеріального виробництва і особлива галузь економіки. Адже воно займається вирощуванням культурних рослин (рослинництво) і розведенням і вирощуванням домашніх тварин (тваринництво).

Тим самим сільське господарство забезпечує населення продуктами харчування і, водночас, промисловість - сировиною.

Сільське господарство зародилося в Середній Азії і Єгипті як мінімум 10 тис. років тому.

Сільське господарство є частиною агропромислового комплексу. До нього відносять три сфери:

Одна з них - це промисловість, що виробляє засоби виробництва для сільського господарства.

Друга сфера охоплює власне сільськогосподарське виробництво.

Третя сфера представлена галузями, які зайняті транспортуванням, переробкою і збутом сільськогосподарської сировини і продукції.

У світовому господарстві таку агропромислову інтеграцію називають агробізнесом, або агровиробничою сферою.

На розвиток агробізнесу активно впливають соціально-економічні чинники - аграрні відносини на селі, форми земельної власності, характер землекористування, рівень розвитку агрокультури та ін. Величезний вплив мають досягнення НТР, зокрема розвиток генної і клітинної інженерії - завдяки їм прибуткове виробництво може розвиватися навіть там, де раніше займатися сільським господарством було неможливо або не вигідно.

Сільськогосподарське виробництво в найбільшій мірі піддається впливу факторів, що приводять до виникнення ризиків. Виробництво та реалізація сільськогосподарської продукції пов'язані з вірогідністю виникнення ситуацій, що ведуть до втрати прибутку або навіть ресурсів виробника, до неплатоспроможності підприємства та банкрутства.

До першого джерела ризиків можна віднести зміну погодних умов.

Друге джерело ризиків - це біологічна природа, яка використовуються в сільському господарстві, виробничих ресурсах та виробленої продукції.

Третє джерело пов'язане із небажаними змінами якості і кількості факторів виробництва.

Четверте джерело впливає з територіальної протяжності сільськогосподарського виробництва, що може призводити до ускладнення технологічного контролю, а несвоєчасне або неякісне проведення робіт стає додатковим джерелом ризиків.

П'яте джерело - зміна умов реалізації виробленої продукції.

Шосте джерело пов'язане зі зміною грошово-кредитної політики.

Для забезпечення ефективної господарської діяльності та отримання

позитивних економічних результатів необхідно управляти ризиками.

Повністю прибрати ризик з господарської діяльності неможливо. Але спробувати знизити його або хоча б створити резерви для покриття наслідків ризику, можливе. Саме на цьому базується система управління ризиками на будь-якому підприємстві.

Для подальшого розвитку діяльності підприємства, 6 років тому була побудована олійниця. З основної частки продукції соняшнику, вирощеного на власних полях виготовляється високоякісна олія. Ринками збуту являється Харківська область.

На сьогоднішній день перед підприємством стоїть завдання визначити, чи варто розширювати дане виробництво з допомогою заміни обладнання більш потужним.

Для обґрунтування оптимального рішення відносно цієї пропозиції, ми пропонуємо розрахувати це за допомогою методу ігор.

Ми пропонуємо придбання олійницею нового пресувального агрегату та додаткового обладнання, що забезпечить виконання двох стратегічних рішень : збільшить обсяг робіт та покращило якість готової продукції.

Висновки

У процесі написання дипломної роботи були зроблені наступні висновки.

Функціонування підприємства супроводжується безперервним кругообігом коштів, який здійснюється у формах витрат ресурсів і одержання доходів, їх розподілу і використання.

При цьому визначаються джерела коштів, напрямки та форми фінансування, оптимізується структура капіталу, проводяться розрахунки з постачальниками матеріально-технічних ресурсів, покупцями продукції, державними органами, персоналом підприємства.

Управлінське рішення являє собою сукупність дій особи, що приймає рішення, визначає на основі знання об'єктивних законів функціонування економічної системи (об'єкта), аналізу інформації про її стан і власних знань, програму вирішення проблемної ситуації. Рішення-це продукт і мета господарської діяльності, визначають кінцевий результат задачі прийняття рішення, а саме: програма до дії, яка змінить існуючий стан системи.

В дипломній роботі ми зробили комплексний аналіз виробничо-фінансової діяльності акціонерного товариства «Поляниця», основний вид діяльності якого - виробництво, переробка, зберігання, закупівля та реалізація зернової, олійної та іншої сільськогосподарської продукції та іншої продукції а також техсервіс сільськогосподарської техніки.

Сучасний етап розвитку країни характеризується масштабними соціально-економічними реформами в усіх галузях і сферах суспільного життя, що в цілому характерно і для агропромислового комплексу, який переживає в останнє десятиліття значні труднощі. Багато в чому таке положення пов'язане з нестабільністю і невизначеністю економічного середовища, в якому здійснюють діяльність сільськогосподарські товаровиробники, а, отже, з наявністю значної кількості ризиків, з якими вони стикаються.

У сільському господарстві наявність великого числа сільськогосподарських

товаровиробників створює умови для високої конкуренції на ринку продуктів. Це робить неможливим вплив на ринкову ціну окремого товаровиробника, тобто відсутні умови для створення монополії. Галузь характеризується ціновою нееластичністю попиту на сільськогосподарську продукцію, що говорить про його незалежність від зміни цін.

Для подальшого розвитку діяльності підприємства, там була побудована олійниця. З невеликої частки продукції соняшнику, вирощеного на власних полях виготовляється високоякісна олія. Ринками збуту являється Харківська область.

На сьогоднішній день перед підприємством стоїть завдання визначити, чи варто розширювати дане виробництво з допомогою заміни обладнання більш потужним.

Таким чином, підприємству необхідно вибрати 1 з 3 стратегій подальшого розвитку для уникнення втрат у майбутньому, якщо результат виробничої ситуації повністю визначено.

Після розрахунків був зроблений висновок про те, що впровадження пресовочного агрегату вигідне, так як:

- показники роботи олійниці до і після впровадження істотно змінюються;
- інтегральний показник якості старого пресувального агрегату $J_3 = 1,5$, тоді, як нового $J_6 = 2,15$, що значить, що новий пресувальний агрегат буде економічно вигідним;
- згідно теорії корисності, стратегія, при якій ми будемо вводити новий агрегат буде більш успішною, оскільки її показники більше приближаються до еталону, а також згідно розрахунків, дана стратегія менш переможена ризиків, ніж значення еталону.

Список використаних джерел

- 1 Податковий кодекс України/ URL: https://ips.ligazakon.net/document/T10_2755?an=21397&ed=2020_08_01
- 2 Господарський Кодекс України.: [офіц. текст станом на 02.08.2017 р. зі змінами та доп.]. закон України. URL: <http://zakon5.rada.gov.ua/laws/show/436-15>.
- 3 Про господарські товариства: закон України: офіц. текст: станом на 19 лют. 2004 р. К.: Парламентське видавництво, 2005. 64 с.
- 4 Про захист прав споживачів: закон України: офіц.. текст станом на 19.11.2022р. URL: <https://zakon.rada.gov.ua/laws/show/1023-12#Text>
- 5 Цивільний кодекс України: офіц. текст станом на 10.10.22 р. URL: <https://zakon.rada.gov.ua/laws/show/435-15#Text>
- 6Болотна О.В. Маркетинг відносин як сучасна концепція маркетингу. *Траєкторія науки*. 2015. №2-3. С. 241-256.
- 7 Башинська І.О., Полещук А.А., Мотова А.В. Удосконалення системи управління ризиками на підприємстві. *Причорноморські економічні студії*. 2017. № 17. С. 91–94.
- 8 Боровик М. В. Ризик-менеджмент : конспект лекцій для студентів магістратури усіх форм навчання спеціальності 073 – Менеджмент. Харків : ХНУМГ ім. О. М. Бекетова, 2018. 65 с.
- 9 Бутенко В.М., Мацола О.А. Сучасні ризики управління зовнішньоекономічною діяльністю. *Інвестиції: практика та досвід*. 2023. № 5. С. 37–43. URL: <https://www.nayka.com.ua/index.php/investplan/article/view/1222/1231>
- 10 Бутенко, В., Байдацький, М. Теоретичні основи формування системи управління ризиками на підприємстві. *Економіка та суспільство*. 2023. Вип.50. URL: <https://doi.org/10.32782/2524-0072/2023-50-35>.

11 Вербіцька І. Ризик-менеджмент як сучасна система управління ризиками підприємницьких структур. *Сталий розвиток економіки*. № 5. 2013. С. 282–291.

12 Вітлінський В. В. Ризикологія в економіці та підприємництві. Київ : КНЕУ, 2004. 480 с.

13 Волинець І. Організація ризик-менеджменту на підприємстві. *Економічний часопис Східноєвропейського національного університету імені Лесі Українки*. 2016. Випуск № 2. С. 51–55.

14 Воловельська І.В. Вибір оптимальної інноваційної стратегії підприємств залізничного транспорту: дис. ... канд. екон. наук. Х., 2008. 194 с.

15 Воловельська І.В., Волокітін В.О. С. Генезис комплементарного розвитку туристичної індустрії *Вісник економіки транспорту і промисловості*. 2023. № 83.

16 Воловельська І.В. Старченко Я. В. сучасні конкурентні стратегії: теоретичний аспект. *Вісник економіки транспорту і промисловості*. 2023. № 81-82. С. 134-138.

17 Волокітін В.О. Генезис комплементарного розвитку туристичної індустрії. 83 студентська науково-технічна конференція. тези. 12 - 14 грудня 2023р. Харків: УкрДУЗТ. 2023. С. 428-429

18

19 Гатаулліна, Е., Клименко, М. Ризикорієнтовний менеджмент корпоративних підприємств у сучасних умовах. *Економіка та суспільство*. 2022. Вип. 44. URL: <https://doi.org/10.32782/2524-0072/2022-44-18>.

20 Горова К. О. Обґрунтування господарських рішень і оцінювання ризиків. Харків, 2011. 82 с.

21 Дикань В.Л., Кірдіна О.Г. Сутнісні аспекти конкурентоспроможності національної економіки. *Вісник економіки транспорту і промисловості*. 2009. № 28. С. 13-20.

22 Дикань В. Л. Товарознавство та комерційна діяльність: підручник / В. Л.

Дикань та ін.; за ред. В. Л. Дикань. Харків: УкрДУЗТ, 2018. 362 с.

23 Дикань В. Л., Воловельська І. В. Інноваційні стратегії підприємств: проблеми, шляхи вирішення. *Вісник економіки транспорту і промисловості*. 2019. № 67. С. 9–17.

24 Дикань В. Л., Воловельська І. В., Маковоз О. В. Економічна безпека підприємства: навч. Посібник. Х.: УкрДАЗТ, 2011. 243 с.

25 Дикань В. Л., Єлагін Ю. В., Сухорукова Т. Г. Економіка праці на підприємствах залізничного транспорту: підручник. Х.: УкрДАЗТ, 2012. 275 с.

26 Дикань В. Л., Козинець А. С., Чупир Т. Я. Економічний аналіз ефективності діяльності залізниці: навчальний посібник. Харків, 2004. 161 с.

27 Дикань В. Л., Корінь М. В. Державне регулювання промислового розвитку України. *Вісник економіки транспорту і промисловості*. 2018. № 61. С. 9-19.

28 Дикань В. Л., Маслова В. О. Організація виробництва: навчальний посібник. Харків, УкрДАЗТ, 2013. 422 с.

29 Дикань В. Л. Українська модель економічної системи як нова концепція розвитку національної економіки. *Вісник економіки транспорту і промисловості*. 2013. Вип. 44. С. 11-17.

30 Дикань В. Л., Обруч Г. В. Визначення ефективності реалізації потенціалу конкурентоспроможності вагонобудівних підприємств. *Вісник економіки транспорту і промисловості*. 2016. № 56. С. 9-18.

31 Дикань В. Л., Островерх Г. Є. Удосконалення механізмів державного управління розвитком залізничної галузі України у євроінтеграційному просторі. *Вісник економіки транспорту і промисловості*. 2018. № 62. С. 11–19.

32 Дикань В. Л., Толстова А. В. Розвиток економіки України на основі принципу рівноправності відносин держави, бізнесу та суспільства. *Вісник економіки транспорту та промисловості*. 2018. № 63. С. 9-19.

33 Дикань, В. Л., Воловельська І. В., Каличева Н. Є. Економіка підприємства: конспект лекцій. Ч. 1. Харків : УкрДУЗТ, 2021. 55 с.

- 34 Дикань, В. Л., Воловельська І.В., Каличева Н.Є. Економіка підприємства: конспект лекцій. Ч. 2. Харків : УкрДУЗТ, 2021. 45 с.
- 35 Дикань, В. Л., Воловельська І.В., Каличева Н.Є. Економіка підприємства: конспект лекцій. Ч. 3. Харків : УкрДУЗТ, 2021. 49 с.
- 36 Дикань, В. Л., Воловельська І.В., Каличева Н.Є. Економіка підприємства: конспект лекцій. Ч. 4. Харків : УкрДУЗТ, 2022. 50 с.
- 37 Довганець О., Довба І. Роль ризик-менеджменту в системі корпоративного управління. *Геополітика України: історія і сучасність*. 2019. Випуск 2 (23). С. 147–163.
- 38 Донець Л. Економічні ризики та методи їх вимірювання: навч. посібник. Київ: Центр навчальної літератури, 2006. 312 с.
- 39 Дячков Д.В. Формування системи ризик-менеджменту підприємства. *Економічний форум*. 2015. Випуск № 4. С. 235–241.
- 40 Економічна діагностика: підручник / В. Л. Дикань, І. В. Токмакова, В. О. Овчиннікова, М. В. Корінь, А. В. Толстова. Харків: УкрДУЗТ, 2022. 285 с.
- 41 Забезпечення конкурентоспроможності підприємств: підручник / В. Л. Дикань, Ю. Т. Боровик, О. М. Полякова, Ю. М. Уткіна. Харків: УкрДАЗТ, 2012. 415 с.
- 42 Загородній А.Г., Вознюк Г.Л. Фінансово-економічний словник. К.: Знання, 2011. 1072 с.
- 43 Заїнчковський А.О., Труш Ю.Л. Управління якістю продукції: поняття та функції. *Вісник Житомирського державного технологічного університету. Серія : Економічні науки*. 2015. № 2. С. 128-133.
- 44 Зяйлик М.Ф., Вівчар О.І. Процесний підхід до менеджменту якості. *Інноваційна економіка*. 2013. № 1. С. 191-194.
- 45 Іванків О.Я. Сучасні підходи до оцінки якості послуг. *Глобальні та національні проблеми економіки*. 2015. Вип. 4. С. 399-403.

46 Коваленко В.В. Ризики в системі економічної безпеки підприємства та засоби їх нейтралізації. *Вчені записки Університету «КРОК»*. 2019. № 3. С. 175–180. URL: <https://doi.org/10.31732/2663-2209-2018-51-175-180>

47 Коваленко О. В. Підприємництво та його організаційно-правові засади : навч. посіб. Львів : Вид-во ДЗ «ЛНУ імені Тараса Шевченка», 2013. 400 с.

48 Ковернега Т.А. Особливості формування стратегії управління економічними ризиками для забезпечення економічної безпеки на вітчизняних підприємствах. *Науковий вісник ХДУ. Серія «Економічні науки»*. 2014. Випуск 8. Частина 7. С. 98–102.

49 Кондратюк М. В., Мадждуб С. Розробка механізму формування і реалізації інноваційних процесів на підприємстві. *Вісник економіки транспорту і промисловості*. 2016. № 54. С. 325-330.

50 Кондратюк, М. В., Лактіонова К. С. Шляхи удосконалення процесу управління інвестиційною діяльністю підприємства. *Вісник економіки транспорту і промисловості*. 2014. № 48. С. 172-174.

51 Кондратюк, М. В., Москова О.А., Шевцов Д.С. Сучасні інструменти для забезпечення ефективного управління на підприємстві. *Вісник економіки транспорту і промисловості*. 2023. №84.

52 Корж Н.В. Методи управління фінансовими ризиками. *Траєкторія науки*. 2016. Випуск № 10. С. 1.1–1.6.

53 Коюда П.М., Коюда О.П. Характеристика та класифікація ризиків. URL: <http://eprints.kname.edu.ua/1356/1/203-214>

54 Кравченко В.А. Виявлення та опис підприємницьких ризиків: практичний алгоритм для українського бізнесу. *Вісник Запорізького національного університету*. 2008. № 1(3). С. 63–70.

55 Крайнік О. М. Ризик менеджмент як інструмент регулювання економічної поведінки суб'єктів господарювання в сучасних умовах. *Інвестиції: практика та досвід*. 2015. № 10. С. 28–31.

56 Кривець Ю.М. Підвищення ефективності корпоративного управління агроформувань на засадах визначення принципів, рейтингових оцінок індикаторів, ризик-менеджменту та контролінгу. *Наукові праці Полтавської державної аграрної академії. Економічні науки*. 2015. Випуск 1 (10). С. 170–175.

57 Лагунова І.А. Сутність та принципи концепції ризик-менеджменту. *Актуальні проблеми державного управління*. 2018. № 1 (53). С. 44–52.

58 Лакіза В. В., Карпляк Г. А. Ризики у бізнес-діяльності малих та великих підприємств. *Логістика*. 2011. С. 107-114.

59 Лук'янова В., Головач Т. Економічний ризик: навчальний посібник. Київ: Академвидав, 2007. 462 с.

60 Метрологія, 2014. ДСТУ ІЕС/ISO 31010:2013. Національний стандарт України. Керування ризиком. Методи загального оцінювання ризику. URL: [http://metrology.com.ua/download/iso\\$iecoh\\$as\\$i\\$dr/87\\$seea/1062\\$dstu\\$ies\\$iso\\$31010\\$2013](http://metrology.com.ua/download/iso$iecoh$asidr/87$seea/1062$dstuiesiso$31010$2013)

61 Мех К., Федулова І. Формування системи ризик-менеджменту на підприємстві. *Економіка та суспільство*. 2022. Вип. 43. URL: <https://doi.org/10.32782/2524-0072/2022-43-58>.

62 Насікан Н.І., Гринчук Ю.С., Вдовічена О.Г. Ризикорієнтовний менеджмент корпоративних підприємств у сучасних умовах. *Економіка та держава*. 2021. Випуск № 3. С. 71–76.

63 Обґрунтування господарських рішень та оцінка ризиків: навч. посіб. / упор. А. А. Герасимчук, Т. В. Мірзоева, О. А. Томашевська. Київ: ЦП «Компринт», 2018. 596 с.

64 Обруч Г. В., Іванюта Б. Л., Журавльов К. В. Проблеми і перспективи розвитку малого та середнього підприємництва в Україні. *Вісник економіки транспорту і промисловості*. 2018. №61. С 53-62.

65 Підприємництво. Реалізація підприємницької діяльності у сучасних ринкових умовах: підручник / С. В. Панченко, В. Л. Дикань, О. В. Шраменко та ін. Харків : УкрДУЗ, 2018. ч. 2. 228 с.

66 Підприємництво. Теоретичні основи організації підприємницької діяльності: підручник / С. В. Панченко, В. Л. Дикань, О.В. Шраменко та ін. Харків : УкрДУЗТ, 2018. ч. 1. 241 с.

67 Побережна І. С. Інтеграція системи ризик-менеджменту в загальний процес управління підприємством. Теоретичні і практичні аспекти економіки та інтелектуальної власності. 2011. №3. URL: http://archive.nbuv.gov.ua/portal/soc_gum/Tpaeiv/2011_3/95.pdf

68 Ріщук Л. Управління ризиками господарської діяльності на нафтопереробних підприємствах: автореф. дис. ... канд. екон. Наук. Івано-Франківськ, 2010. 20 с.

69 Савченко М.В., Солоненко Ю.В. Управління ризиками на підприємствах сімейного бізнесу. *Економіка і організація управління*. 2019. № 2 (34). С. 28–36.

70 Сарана Л.А., Білан О.В., Бітюк І.М. Управління ризиками підприємства в сучасних умовах господарювання. *Економіка та управління підприємствами*. 2021. URL: <https://doi.org/10.32782/2520-2200/2021-2-15>

71 Стандарт ISO 31000:2018 Riskmanagement – Guidelines. URL: [https://www.iso.org/obp/ui/#iso:std:iso:31000:ed\\$2:v1:e](https://www.iso.org/obp/ui/#iso:std:iso:31000:ed$2:v1:e)

72 Стратегічне управління: підруч. для студ. екон. спец. ВНЗ / В. Л. Дикань, О. В. Шраменко, І. В. Токмакова та ін. Харків: УкрДАЗТ, 2013. 331 с.

73 Цивільний кодекс України: офіц. тест станом на 10.10.22 р. URL: <https://zakon.rada.gov.ua/laws/show/435-15#Text>

74 Чайкіна А. Особливості інтеграції ризик-менеджменту в систему управління підприємством. *Економіка та суспільство*. 2022. № 39. URL: <https://doi.org/10.32782/2524-0072/2022-39-5>

75 Швець Ю. Ризики в діяльності промислових підприємств: види, методи оцінки та заходи подолання ризику. *Науковий вісник Ужгородського національного університету: серія: Міжнародні економічні відносини та світове господарство*. 2018. Вип. 17. Ч.2. С. 131–135.

76 Швиданенко Г. О., Приходько Л. М. Оптимізація бізнес-процесів : навч. посіб. Київ : КНЕУ, 2012. 487 с.

77 Ярослав Голобородько. Війна в Україні: економіка, бізнес, логістика, допомога. 2022. URL: <https://trans.info/ru/viyna-v-ukrayini-ekonomika-biznes-logistika-dopomoga-279148>

78 Penman S. Financial Statement Analysis and Security Valuation. McGraw-Hill Irwin, 2009. 784 p.

79 Методичні вказівки до виконання кваліфікаційної роботи рівня вищої освіти «другий (магістерський) рівень» усіх форм навчання / каф. «Економіки та управління виробничим і комерційним бізнесом». В. Л. Дикань, В. В. Компанієць, І. В. Токмакова, І.Л. Назаренко. Харків: УкрДУЗТ, 2019. 60 с.

80 Студентська навчальна звітність. Текстова частина (пояснювальна записка). Загальні вимоги до побудови, викладення та оформлення: методичний посібник з додержання вимог нормоконтролю у студентській навчальній звітності /Козар Л.М. [та ін.]; за заг. ред. Л.М. Козара. Х.: УкрДУЗТ, 2018. 54 с.

АКТ

перевірки випускної кваліфікаційної роботи на наявність ознак академічного плагіату

Відповідно до даних сервісу Strikeplagiarism.com кваліфікаційна робота на тему: «Підвищення доходів підприємства за рахунок прийняття оптимального управлінського рішення»
автора: Волокітін Віталій Олександрович
(ПІБ автора повністю)

містить 48,69 % запозичень. Ознаки академічного плагіату – відсутні.

Перевірку виконала
доцент кафедри економіки та управління
виробничим і комерційним бізнесом



(підпис)

Ганна ОБРУЧ

06.12.2023 р.