

Міністерство освіти і науки України
Одеський національний технологічний університет

ННІ прикладної економіки і менеджменту ім. Г.Е. Вейнштейна
Кафедра економіки промисловості
Ступінь вищої освіти – перший (бакалавр)
Спеціальність 051 «Економіка»
Освітня програма «Економіка підприємства»



КВАЛІФІКАЦІЙНА РОБОТА БАКАЛАВРА

на тему: «Шляхи підвищення ефективності використання економічного потенціалу ПрАТ ВО «Одеський консервний завод»»

ШИФР КРБ.ЕП.1. 584А-03.4.1

Здобувача _____ Бабакишиєва Мовсума

Керівник _____ проф. Замлинський В.А.

Кваліфікаційна робота допускається до захисту

Рішення кафедри від «12» червня 2024 р., протокол № 15.

Завідувач кафедри економіки промисловості _____ Олександр ПАВЛОВ

Одеса – 2024 рік

ОДЕСЬКИЙ НАЦІОНАЛЬНИЙ ТЕХНОЛОГІЧНИЙ УНІВЕРСИТЕТ

ННІ прикладної економіки і менеджменту ім. Г.Е. Вейнштейна
Кафедра економіки промисловості
Ступінь вищої освіти – перший (бакалавр)
Спеціальність 051 «Економіка»
Освітня програма «Економіка підприємства»

ЗАТВЕРДЖУЮ

Зав. кафедри _____

« ____ » _____ 202__ р.

**ЗАВДАННЯ
НА КВАЛІФІКАЦІЙНУ РОБОТУ ЗДОБУВАЧА****Мовсума Бабакишиєва**

1. Тема роботи: **«Шляхи підвищення ефективності використання економічного потенціалу ПрАТ ВО «Одеський консервний завод»»**
Затверджена наказом ОНТУ від 09 жовтня 2023 р. № 584А.03.
2. Термін здачі здобувачем закінченої роботи 04 червня 2024 р.
3. Вихідні дані роботи: фінансова звітність підприємства; історія підприємства, статистична інформація, періодичні видання, монографії, наукові посібники, статті, сайти Інтернет, аналітичні данні овочеконсервної галузі України.
4. Перелік питань, які потрібно розробити: 1. Теоретичні основи підвищення ефективності використання економічного потенціалу підприємства. 2. Техніко-економічна характеристика та стан виробничо-господарської діяльності ПрАТ ВО «Одеський консервний завод». 3. Аналіз та оцінка ефективності заходу з заміни обладнання на ПрАТ ВО «Одеський консервний завод».
5. Перелік графічного матеріалу (з точним зазначенням обов'язкових креслень) таблиць 8, рисунків 3.
6. Дата видачі завдання 15.03.2024 р.

Керівник _____ Замлинський В.А.

підпис

Завдання прийняв до виконання _____ Бабакишиєв Мовсум

підпис

КАЛЕНДАРНИЙ ПЛАН

№	Назва етапів кваліфікаційної роботи	Термін виконання етапів роботи	Примітка
1.	Обробка даних практики	16.03-28.03.2024	
2.	Теоретичні основи підвищення ефективності використання економічного потенціалу підприємства	29.03-20.04.2024	
3.	Техніко-економічна характеристика та стан виробничо-господарської діяльності ПрАТ ВО «Одеський консервний завод»	21.04-19.05.2024	
4.	Аналіз та оцінка ефективності заходу з заміни обладнання на ПрАТ ВО «Одеський консервний завод»	20.05-29.05.2024	
5.	Анотація, вступ, висновки, список використаних джерел, додаток	30.05-02.06.2024	
6.	Оформлення кваліфікаційної роботи бакалавра	03.06.2024	

Здобувач-дипломник _____ Бабакишиєв Мовсум
підпис

Керівник _____ Замлинський В.А.
підпис

Несу відповідальність за ідентичність електронного та друкованого варіантів кваліфікаційної роботи, даю згоду на обробку персональних даних та не заперечую проти розміщення кваліфікаційної роботи на офіційних web-ресурсах ОНТУ.

Підтверджую, що в кваліфікаційній роботі відсутні порушення норм академічної доброчесності.

Здобувач-дипломник Мовсум Бабакишиєв _____
підпис

АНОТАЦІЯ

на кваліфікаційну роботу бакалавра

Кваліфікаційна робота бакалавра містить 85 сторінок, 31 таблицю, 6 рисунків, список використаних джерел з 34 найменувань, 12 додатків.

Метою дипломної роботи є вивчення шляхів підвищення ефективності використання економічного потенціалу ПрАТ ВО «Одеський консервний завод», розробка заходу та розрахунок його економічної ефективності.

Відповідно до мети в роботі поставлені наступні завдання: визначити теоретичні питання сутності поняття «потенціал підприємства» та його структуру; розглянути сутність поняття «економічний потенціал», його складові та показники оцінки; розкрити основні шляхи підвищення ефективності використання економічного потенціалу підприємства; проаналізувати стан зовнішнього середовища підприємства; охарактеризувати внутрішній стан та зробити техніко-економічний аналіз виробничо-господарської діяльності ПрАТ ВО «Одеський консервний завод»; розробити захід щодо підвищення ефективності використання економічного потенціалу підприємства та розрахувати його економічну ефективність; визначити вплив запропонованого заходу на основні техніко-економічні показники діяльності ПрАТ ВО «Одеський консервний завод».

Об'єктом дослідження є показники ефективності використання економічного потенціалу ПрАТ ВО «Одеський консервний завод».

Предметом дослідження є теоретичні, методичні і практичні аспекти підвищення ефективності використання економічного потенціалу підприємства.

За результатами виконаної роботи сформульовані висновки щодо впливу запропонованого заходу на основні техніко-економічні показники роботи підприємства.

Одержані результати можуть бути використані на підприємстві як заходи щодо вдосконалення його роботи.

Рік виконання роботи 2024. Рік захисту роботи 2024.

ЗМІСТ

ВСТУП	6
РОЗДІЛ 1. Теоретичні основи підвищення ефективності використання економічного потенціалу підприємства	8
1.1. Сутність поняття «потенціал підприємства» та його структура	8
1.2. Сутність поняття «економічний потенціал», його складові та оцінка	11
1.3. Основні шляхи підвищення ефективності використання економічного потенціалу підприємства	23
Висновки до розділу 1	25
РОЗДІЛ 2. ТЕХНІКО-ЕКОНОМІЧНА ХАРАКТЕРИСТИКА ТА СТАН ВИРОБНИЧО-ГОСПОДАРСЬКОЇ ДІЯЛЬНОСТІ ПРАТ ВО «ОДЕСЬКИЙ КОНСЕРВНИЙ ЗАВОД»	27
2.1. Характеристика та аналіз стану зовнішнього середовища підприємства	27
2.2. Характеристика та аналіз стану внутрішнього середовища ПрАТ ВО «Одеський консервний завод»	35
2.3. Техніко-економічний аналіз виробничо-господарської діяльності підприємства	38
Висновки до розділу 2	50
РОЗДІЛ 3. АНАЛІЗ ТА ОЦІНКА ЕФЕКТИВНОСТІ ЗАХОДУ З ЗАМІНИ ОБЛАДНАННЯ НА ПРАТ ВО «ОДЕСЬКИЙ КОНСЕРВНИЙ ЗАВОД»	53
3.1. Техніко-економічне обґрунтування доцільності впровадження заходу	54

	5
3.2. Розрахунок економічної ефективності виробництва	57
3.3. Соціально-економічні наслідки впливу заходу на основні техніко-економічні показники діяльності підприємства	62
Висновки до розділу 3	65
ВИСНОВКИ	67
СПИСОК ВИКОРИСТАНИХ ДЖЕРЕЛ	71
ДОДАТКИ	77

ВСТУП

В основі функціонування будь-якої економічної системи є процеси формування та використання економічного потенціалу.

Ринкова економіка потребує необхідності високого рівня ефективності цих процесів у всіх галузях економіки та на окремих підприємствах, що сприяє вирішенню проблеми підвищення ефективності діяльності за рахунок використання резервів економічного зростання в умовах високо динамічного середовища функціонування, обмеженості та дорожнечі ресурсів.

В сучасних реаліях українська економіка переживає глобальне потрясіння, повномасштабна військова агресія РФ вдарила по всіх ланках економічної системи України. Виробництво основних видів продукції, особливо тих, що складають основу експортного потенціалу України, скорочується.

Крім того, порти закриті, руйнується регіональна транспортно-логістична, соціальна, маркетингова та інженерна інфраструктура. Через відтік кадрів за кордон і часткове переселення в західну частину держави сотні тисяч і навіть мільйони людей тимчасово витісняються з активного економічного життя.

Важливим за таких умов є підтримка економіки України на належному рівні та у найближчій перспективі досягнення довоєнних економічних показників розвитку. Все це можливо лише через підвищення ефективності використання економічного потенціалу підприємств, галузей, держави в цілому.

Метою дипломної роботи є вивчення шляхів підвищення ефективності використання економічного потенціалу ПрАТ ВО «Одеський консервний завод», розробка заходу та розрахунок його економічної ефективності.

Відповідно до мети в роботі поставлені наступні завдання:

- визначити теоретичні питання сутності поняття «потенціал підприємства» та його структуру;
- розглянути сутність поняття «економічний потенціал», його складові та показники оцінки;

- розкрити основні шляхи підвищення ефективності використання економічного потенціалу підприємства;

- проаналізувати стан зовнішнього середовища підприємства;

- охарактеризувати внутрішній стан та зробити техніко-економічний аналіз виробничо-господарської діяльності ПрАТ ВО «Одеський консервний завод»;

- розробити захід щодо підвищення ефективності використання економічного потенціалу підприємства та розрахувати його економічну ефективність;

- визначити вплив запропонованого заходу на основні техніко-економічні показники діяльності ПрАТ ВО «Одеський консервний завод».

Об'єктом дослідження є показники ефективності використання економічного потенціалу ПрАТ ВО «Одеський консервний завод».

Предметом дослідження є теоретичні, методичні і практичні аспекти підвищення ефективності використання економічного потенціалу підприємства.

РОЗДІЛ 1

ТЕОРЕТИЧНІ ОСНОВИ ПІДВИЩЕННЯ ВИКОРИСТАННЯ ЕКОНОМІЧНОГО ПОТЕНЦІАЛУ ПІДПРИЄМСТВА

1.1. Сутність поняття «потенціал підприємства» та його структура

Поняття «потенціал підприємства» походить від латинського слова «potencia» (сила, міць) – це сукупність наявних джерел, можливостей, засобів, запасів, які можуть бути приведені в дію і використані для вирішення певного завдання або досягнення певної мети у певній галузі та на підприємстві [17].

Формування і використання потенціалу підприємства вимагає його структуризації, тобто, розподілу на компоненти з встановленням їхніх функцій та міжкомпонентних зв'язків.

В економічних джерелах виділяють наступні основні види потенціалу підприємства (рисунок 1.1):

- виробничий,
- інноваційний,
- фінансовий,
- соціальний,
- економічний,
- управлінський,
- організаційний,
- відновлювальний,
- стратегічний,
- маркетинговий,
- трудовий,
- науково-технічний,
- інфраструктурний,
- інформаційний.

Кожний вид потенціалу має свої особливості та розглядається вченими з різних точок зору.

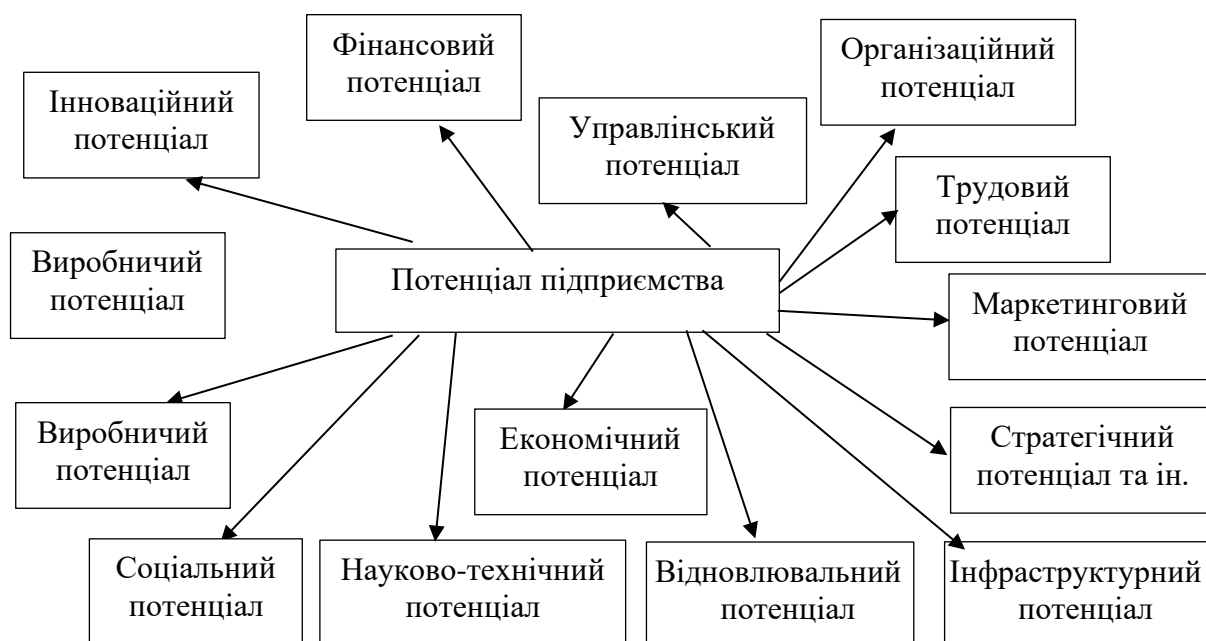


Рис. 1.1. Основні види потенціалу підприємства

Джерело: розроблено автором.

Виробничий потенціал характеризує реальні та потенційні можливості підприємства щодо залучення і використання ресурсів і факторів виробництва, тобто максимально можливий обсяг виробництва продукції (робіт, послуг).

Інноваційний потенціал – це сукупні можливості підприємства щодо створення і впровадження нових ідей для технічного, організаційного чи управлінського оновлення підприємства.

Фінансовий потенціал – це обсяг власних, залучених і позичених фінансових ресурсів підприємства, якими воно може розпоряджатися для здійснення поточних і перспективних витрат. Складовою фінансового потенціалу є інвестиційний потенціал, тобто наявні і приховані можливості для здійснення простого і розширеного відтворення.

Відновлювальний потенціал – це сукупність матеріальних, технічних, нематеріальних, фінансових та інших ресурсів, якими володіє підприємство та використовує або може додатково залучити для простого і розширеного відтворення факторів виробництва.

Науково-технічний потенціал – це рівень забезпечення виробництва наукою, технікою, технологією; рівень підготовки науково-технічних, інженерних, конструкторських кадрів; наявність можливостей та ресурсів для розв’язання науково-технічних проблем і задач.

Управлінський потенціал – це знання, здібності і навички керівного персоналу усіх рівнів, ланок та функціональних служб управління, які реалізуються в процесі формування та організації діяльності виробничих, економічних і соціальних підсистем підприємства та забезпечують інтеграцію функціонально-структурних та нематеріальних елементів.

Організаційний потенціал – це управлінський механізм функціонування підприємства, який визначає порядок організації функціональних елементів системи та характер зв’язків керування, підпорядкування та взаємодії між окремими елементами підприємства.

Маркетинговий потенціал – це здатність підприємства спрямовувати власні функції на використання і пошук потенційних ринків збуту та нових споживачів.

Трудовий потенціал – це сукупність кількісних і якісних характеристик робочої сили підприємства.

Соціальний потенціал підприємства – це сукупність його ресурсів, яка визначає його здатність до стійкого соціального розвитку.

Інфраструктурний потенціал – це збалансовані з потребами виробництва можливості допоміжних та обслуговуючих цехів, служб і господарств щодо забезпечення необхідних умов для діяльності основних цехів і підрозділів підприємства.

Інформаційний потенціал – це сукупність та єдність організаційно-технічних та інформаційних можливостей, які забезпечують збирання, накопичення, зберігання, обробку та поширення інформаційних ресурсів для підготовки та прийняття управлінських рішень. За іншим науковим підходом функціональні елементи потенціалу підприємства водночас є і носіями його зовнішнього ринкового потенціалу.

Стратегічний потенціал – оцінює перспективні можливості підприємства щодо зростання ефективності та зміцнення становища на ринку та може розглядатися як взаємопов'язана сукупність ресурсів, які перебувають у розпорядженні підприємства та мають вирішальне значення для досягнення стратегічних цілей, для оцінки можливих меж функціонування підприємства в майбутньому, виходячи з прогнозованих умов зовнішнього середовища.

Економічний потенціал – сукупні можливості підприємства задовольняти потреби споживачів у продукції та послугах у процесі виробничої діяльності.

1.2. Сутність поняття «економічний потенціал», його складові та оцінка

Одним із головних завдань діяльності будь-якого підприємства є забезпечення його фінансової стабільності. Важливим у цьому є система управління економічним потенціалом.

Економічний потенціал підприємства є основою прийняття стратегічних управлінських рішень, за його допомогою планують та реалізують програму дій на майбутнє, він є основою управління суб'єктом господарювання.

Дослідження сутності економічного потенціалу підприємства як основи економічного розвитку, структурування його складових дають змогу сформулювати принципи активізації економічної політики щодо інтенсифікації економічних процесів.

У таблиці 1.1 розглянемо основні визначення поняття «економічний потенціал» з точки зору різних авторів.

Можна казати, що у літературі немає єдиного підходу визначення поняття «економічний потенціал підприємства».

Основні визначення поняття «економічний потенціал підприємства»

Автор	Визначення
1	2
Балацький О. [1]	здатність підприємства забезпечити отримання стабільного прибутку на основі задоволення потреб споживачів, за внутрішніх та зовнішніх обмежень з урахуванням можливості розвитку підприємства.
«Вікіпедія» [4]	сукупність наявних та придатних до мобілізації основних джерел, засобів країни, елементів потенціалу цілісної економічної системи, що використовуються і можуть бути використані для економічного зростання й соціально-економічного прогресу.
Завадський Й., Осовська Т., Юшкевич О. [5]	сукупність економічних можливостей підприємства, що можуть бути використані для його потреб.
Квасній Л. [6]	сукупність усіх форм ресурсного забезпечення, природних умов та ресурсів, можливостей, запасів та цінностей, які можуть бути використані підприємством для досягнення поставлених цілей та реалізації вибраних стратегій.
Лапін Є. [9]	сукупні можливості підприємства визначати, формувати та максимально задовольняти потреби споживачів у товарах та послугах у процесі оптимальної взаємодії з навколишнім середовищем та раціональним використанням ресурсів.
Войнаренко М., Осауленко О., Скоробагата Л. [10]	це сукупність органічно взаємопов'язаних ресурсів та їх здатність забезпечувати основні бізнес-процеси в заданих межах ризику з метою набуття економічних вигід.
Маслак О. [11]	складна, динамічна, інтегрована, взаємопов'язана та синергічна сукупність усіх видів його наявних ресурсів і можливостей, включаючи перспективи їх збільшення, що використовуються для досягнення тактичних і стратегічних цілей розвитку підприємства та забезпечення його сталого розвитку.
Матковський Р. [12]	це сукупність наявних та придатних до мобілізації основних джерел, елементів потенціалу цілісної економічної системи, що використовуються й можуть бути використані для економічного зростання й соціально-економічного прогресу.
Орехова А. [13]	це сукупна здатність наявних економічних ресурсів забезпечити виробництво максимально можливого обсягу матеріальних благ і послуг, що відповідають проблемам суспільства.
Савченко М. [15]	це сукупна здатність наявних у підприємства економічних ресурсів забезпечувати максимально можливе виробництво товарів і послуг.
Сіденко В. [16]	це результат економічних і виробничих відносин між суб'єктами господарської діяльності.

Джерело: розроблено автором.

Економічний потенціал підприємства – наявні ресурси і резерви та найбільш ефективно їх використання для досягнення максимальної прибутковості діяльності підприємства будь-якої галузі.

Так як відсутній єдиний підхід до визначення сутності поняття економічного потенціалу підприємства, тому немає точного обґрунтування його структури, аналізу, методу оцінки та показників діагностики.

Економічний потенціал це комплексна категорія, тому для більш повного її аналізу та оцінки необхідно виділити структуру.

У таблиці 1.2 розглянемо існуючі підходи авторів до визначення структурних складових економічного потенціалу підприємства.

Таблиця 1.2

Підходи до визначення складових економічного потенціалу підприємства

Автор	Складові
Долгожанський І., Загорна Т., Удалих О., Герасименко І., Ращупкіна В. [3]	виробничий, фінансовий, інвестиційний, інноваційний, інформаційний, кадровий, науково-технічний, потенціал відтворення, маркетингово-логістичний, організаційно-управлінський потенціал.
Котирєва С. [7]	Ресурси, система управління та діяльність персоналу.
Краснокутська Н. [8]	Матеріальні, фінансові, трудові та природні ресурси.
Лапін Є. [9]	Соціальна, виробничо-економічна та екологічна складові.
Скоробагата Л. [10]	Кадровий потенціал, виробничий потенціал, фінансовий потенціал та інформаційний потенціал.

Джерело: розроблено автором.

Можна казати, що економічний потенціал підприємства в своїй структурі має суму потенціалів, тому щоб оцінити загальний стан економічного потенціалу підприємства, необхідно розрахувати та проаналізувати стан його складових.

Основними складовими, для розрахунку та оцінки стану економічного потенціалу підприємства, з нашої точки зору є (рисунок 1.2):

- виробничий потенціал,
- фінансовий потенціал,
- інвестиційний потенціал,
- трудовий потенціал,

- маркетинговий потенціал,
- організаційний,
- управлінський потенціал,
- інформаційний.

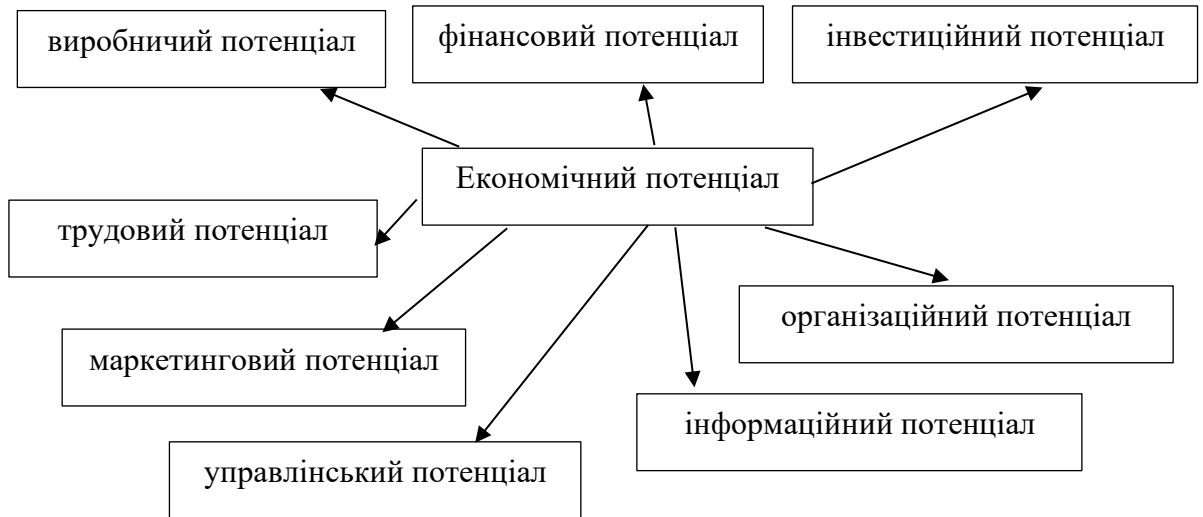


Рис. 1.2. Основні складові економічного потенціалу

Джерело: розроблено автором.

Потрібно, щоб всі складові економічного потенціалу взаємодіяли між собою, так як їх ефективне використання можливо лише разом як сукупність складових частин загального потенціалу суб'єкта господарювання.

Основна складова економічного потенціалу – це виробничий потенціал, який є складним за структурою та доповнюється іншими видами потенціалів, що є по відношенню до виробничого потенціалу додатковими складовими.

Виробничий потенціал підприємства – це сукупність ресурсів, які є в розпорядженні підприємства. Кількісні й якісні параметри цих ресурсів, а також їх взаємовідносини визначають його виробничу спроможність.

Фінансовий потенціал визначається як певний рівень потужності, ступінь можливості забезпечення конкурентоспроможності підприємства, обумовлено тими ресурсами, що є у підприємства, і які воно може ефективно

використовувати й відтворювати. Фінансовий потенціал формується за рахунок власних і позикових коштів.

Інвестиційний потенціал підприємства – це можливість підприємства інвестувати у свій розвиток, придбаючи різні активи і отримуючи за рахунок цього додатковий фінансовий потік. Тобто інвестиційний потенціал підприємства це здатність відтворити виробничу потужність та можливість залучити інвестиції в підприємство.

Інвестиційний потенціал характеризує стан та перспективу використання ресурсів підприємства, може забезпечувати економічне зростання підприємства, грає важливу роль у розвитку інших його потенціалів (виробничих, фінансових, трудових, маркетингових та ін.) за рахунок впровадження інвестиційної діяльності.

Трудовий потенціал підприємства – це трудові ресурси, що характеризуються кількістю працівників, їх професійним, освітнім рівнем, кваліфікацією та іншими якісними характеристиками.

Маркетинговий потенціал показує рівень впливу підприємства на попит споживачів. Роль маркетингового потенціалу підприємства полягає в формуванні ринку потенційних споживачів продукції і послуг підприємства, що забезпечують відтворення попиту на цю продукцію й послуги.

Організаційний потенціал – узагальнююча системна характеристика, що відображує ступень відповідності основних складових підприємства нормативам його діяльності. Основою організаційного потенціалу підприємства є організаційна культура.

Управлінський потенціал підприємства характеризує структуру, рівень кваліфікації працівників апарату управління, наявність методичного, організаційного та технічного забезпечення управлінської діяльності та в більшій мірі залежить від інтелектуального потенціалу підприємства, тобто сукупності інтелектуальних здібностей працівників та можливості їх використання.

Інформаційний потенціал – це обсяги інформаційних ресурсів, техніки, технологій підприємства та інших засобів і можливостей створювати, збирати, накопичувати, обробляти та використовувати різноманітні форми інформації для задоволення інформаційних потреб суспільства.

Запропонована структура економічного потенціалу підприємства є зручною у практичному застосуванні під час аналізу та оцінювання, дасть змогу проаналізувати її елементи на кожному етапі як під час формування, так і в процесі функціонування підприємства.

Інші види потенціалів, що було запропоновано та розглядається вченими, можуть бути включені у основні складові економічного потенціалу підприємства.

Важливою характеристикою будь-якого потенціалу підприємства є взаємозамінність та альтернативність його елементів.

Економічний потенціал підприємства забезпечує реалізацію всіх процесів його діяльності й розглядається як основа для отримання майбутніх результатів у всіх аспектах діяльності підприємства.

Складові потенціалу розглядаються взаємозамінними з погляду досягнення мети діяльності підприємства, що вимірюється узагальнюючими показниками результатів діяльності: прибутку, рентабельності, обсягу виробництва та ін.

Важливим для максимізації прибутковості діяльності підприємства є оцінка ефективності використання складових його економічного потенціалу.

Ефективність діяльності підприємства характеризує величина наявного економічного потенціалу підприємства, його ресурси, можливості, вартість реалізованої продукції та величина отриманих результатів.

Розрахунок та оцінка складових економічного потенціалу дозволяє зробити висновок з ефективності використання, конкурентоспроможності, прибутковості та допоможе управляти потенційними можливостями підприємств.

Найбільш поширеними та традиційними у сучасних літературних

джерелах [11] є методики оцінки за наступними трьома напрямками:

- фінансова діяльність підприємства;
- ринкова вартість підприємства;
- комплексна рейтингова оцінка.

Фінансова діяльність – це система норм і методів, які використовуються для фінансового забезпечення функціонування підприємств і досягнення ними поставленої мети. Основні напрями розрахунку та оцінки показників:

- можливості та гроші підприємства;
- ресурси підприємства;
- доходи підприємства та ін.

Для оцінки ринкової вартості підприємства в теорії та практиці застосовують три традиційних методи [10]:

- дохідний,
- витратний,
- порівняльний.

Основний показник, що визначає величину вартості підприємства з позиції доходного методу – є отримання доходу. Чим більше дохід суб'єкта господарювання, тим більше його ринкова вартість.

У витратному методі відбувається оцінка майна підприємства, зміна вартості активів підприємства є основним показником оцінки його економічного потенціалу, так як враховує можливості функціонування окремого підприємства, галузі і економіки взагалі.

Порівняльний метод заснований на порівнянні об'єкта оцінки з аналогічними об'єктами за однаковими показниками та елементами.

Оцінка показників економічного потенціалу витратним методом в тому, що ринкова вартість підприємства є сумою усіх витрат, понесених власником за період створення і реалізації економічного потенціалу підприємства, проіндексованих на темп інфляції.

Перевага методу в тому, що інформація для розрахунків базується на

фактичних статистичних даних про майновий стан підприємства, але метод не враховує майбутні можливості діяльності в аспекті економічного зростання та отримання чистого доходу та більшість показників є складні і трудомісткі у практичному використанні.

Третім напрямом, що застосовуються для оцінки економічного потенціалу підприємства, є комплексна рейтингова оцінка, що має багато різновидів.

Одним з її напрямів є методика оцінки та розрахунку показників фінансово-господарської діяльності підприємства та розрахунком рейтингу.

Фінансовий стан є важливою характеристикою діяльності підприємства, тому оцінка його економічного потенціалу має здійснюватися на основі показників, що характеризують фінансовий стан, результати та майно підприємств.

Оцінка складової майна підприємства включає:

- аналіз складу, структури та динаміки майна;
- аналіз показників розвитку підприємства, ділової активності та рентабельності;
- оцінку необоротних, оборотних та чистих активів.

У оцінці майнового стану підприємства проводиться аналіз результативних фінансових показників діяльності, доходу, прибутку.

В оцінці фінансового стану розраховуються та аналізуються наступні основні показники:

- ефективність використання капіталу;
- фінансовий стан, ліквідність та платоспроможність підприємства.

У таблиці 1.3 запропонуємо характеристику традиційних методів оцінки економічного потенціалу підприємства [3].

Таблиця 1.3

Традиційні методи оцінки економічного потенціалу підприємства

Методи	Характеристика
1	2
Оцінки ринкової вартості підприємства	<ul style="list-style-type: none"> – дохідний – економічний потенціал підприємства оцінюється з розміру чистого результату економічних показників від його використання; – порівняльний – економічний потенціал підприємства оцінюється та порівнюється з аналогічними; – витратний – економічний потенціал підприємства оцінюється з урахуванням суми витрат на його формування та використання.
Фінансово-економічного аналізу діяльності підприємства	<ul style="list-style-type: none"> – використовуються показники оцінки майнової та фінансової складових потенціалу; – обґрунтовується застосування певних показників та коефіцієнтів господарської діяльності підприємства.
Комплексної рейтингової оцінки	<ul style="list-style-type: none"> – аналіз фінансово-господарської діяльності з використанням великої кількості показників, що характеризують економічний та фінансовий стан підприємства; – розрахунок підсумкового показника рейтингової оцінки на основі розрахунку та порівняння фактичних даних з умовними нормативними показниками діяльності прибуткового підприємства.

Джерело: розроблено автором.

При оцінці економічного потенціалу підприємства за допомогою традиційних методів необхідно фактичний стан та значення показників, що характеризують результати його діяльності.

У такому розрахунку дохідний, порівняльний методи та комплексна рейтингова оцінка характеризують лише результативну складову, а витратний метод – лише ресурсну складову.

Можна зробити висновок, що більш ефективною є методика оцінки фінансово-економічної діяльності, що включає оцінку обох складових економічного потенціалу підприємства: ресурсів (майновий стан) і результатів (фінансовий стан).

При аналізі можливостей і ресурсів підприємства, а також оцінки ефективності їх використання необхідно порівнювати фактичні значення складових економічного потенціалу з їх плановими показниками.

Наступним кроком є розрахунок інтегральної оцінки економічного потенціалу підприємства. На рисунку 1.3 нами запропоновано основні етапи такого розрахунку.



Рис. 1.3. Основні етапи інтегральної оцінки економічного потенціалу підприємства

Джерело: розроблено автором.

Розглянемо більш докладно кожній етап інтегральної оцінки

економічного потенціалу підприємства.

1. Вибір основних складових економічного потенціалу підприємства: виробничий, фінансовий, інвестиційний, маркетинговий, трудовий, інформаційний, управлінський, організаційний потенціал.

2. Вибір основних показників розрахунку складових економічного потенціалу підприємства.

Для оцінки складових економічного потенціалу розглянемо наступні основні показники (таблиця 1.4).

Таблиця 1.4

Показники оцінки складових економічного потенціалу підприємства

Складова	Показники
Виробничий потенціал	коефіцієнт використання виробничої потужності; фондвіддача, фондомісткість, фондоозброєність, коефіцієнт завантаження, коефіцієнт оновлення, коефіцієнт зносу, коефіцієнт придатності основних засобів; питома вага запасів в оборотних активах, питома вага дебіторської заборгованості в оборотних активах, питома вага грошових коштів в оборотних активах; питома вага капіталу та резервів в джерелах формування майна, питома вага короткострокових і довгострокових зобов'язань в джерелах формування майна; питома вага прямих змінних витрат у собівартості продукції; співвідношення зміни цін на ресурси та зміни цін на продукцію; матеріаловіддача, матеріалоемність та ін.
Фінансовий потенціал	показники власного оборотного капіталу, коефіцієнти ліквідності, коефіцієнт покриття, коефіцієнт автономії, коефіцієнт рентабельності активів, коефіцієнт оборотності оборотних та необоротних активів, коефіцієнт маневреності власного капіталу та ін.
Інформаційний потенціал	питома вага вартості комп'ютерів та цифрових засобів у вартості основних засобів; обсяг наявної інформації; питома вага автоматизованої інформації; коефіцієнт наявності програмного забезпечення; рівень захищеності інформації; обсяг інвестицій, спрямованих на розвиток інформаційних технологій; рівень наявності зовнішньої інформації; витрати на отримання зовнішньої інформації; наявність внутрішньої інформації; коефіцієнт надійності та повноти інформації; коефіцієнт захищеності інформації та ін.
Трудовий потенціал	співвідношення коефіцієнту прийому та звільнення, відповідність робітників професійним вимогам та їх кваліфікація, розмір середньої заробітної плати, продуктивність праці, фонд робочого часу підприємства, коефіцієнт плинності кадрів, чисельність виробничого персоналу та його питома вага у загальній чисельності працівників та ін.

1	2
Інвестиційний потенціал	рентабельність власного капіталу, питома вага власного капіталу, тривалість обороту кредиторської заборгованості, тривалість обороту чистого оборотного капіталу, обсяг інвестицій та строк їх окупності та ін.
Маркетинговий потенціал	показники збутової діяльності; показники якості продукції; показники швидкості інноваційних показників; коефіцієнт масштабу ринку; показники обсягів реалізації продукції; показники конкуренції та конкурентоспроможності підприємства; питома вага витрат на рекламу та реалізацію продукції та ін.
Організаційний потенціал	рівень відповідності організаційної структури підприємства меті та задачам існування підприємства; рівень оптимальності горизонтальних та вертикальних зв'язків в організаційній структурі підприємства; показники дублювання функцій; рівень еластичності та гнучкості організаційної структури підприємства та ін.
Управлінський потенціал	Питома вага зайнятих в управлінському апараті; співвідношення чисельності лінійного та функціонального управлінського персоналу; кількість рівнів вертикальної ієрархії управління; рівень спеціалізації управлінських підрозділів; ступінь вірності визначення статусу управлінських підрозділів і посад та ін.

Джерело: розроблено автором.

3. Розрахунок обраних показників за статистичними даними підприємства та порівняння їх з нормативами для підприємства або галузі.

4. Оцінка кожного показника складової економічного потенціалу підприємства за бальним методом.

5. Розрахунок суми балів кожної складової економічного потенціалу підприємства.

6. Загальна оцінка економічного потенціалу відбувається за допомогою інтегрального показника економічного потенціалу підприємства з урахуванням питомиї ваги його складових.

7. Порівняння інтегрального показника економічного потенціалу підприємства фактичного з плановим.

8. Розробка шляхів підвищення ефективності його використання

1.3. Основні шляхи підвищення ефективності використання економічного потенціалу підприємства

Сьогодні у умовах війни в Україні та нестабільності економічного стану країни необхідно розробляти шляхи підвищення ефективності використання економічного потенціалу підприємства, що можуть бути спрямовані як на окремі складові так і на весь економічний потенціал.

Основні шляхи підвищення ефективності використання економічного потенціалу підприємства запропонуємо на рисунку 1.4 та розглянемо основну їх сутність.

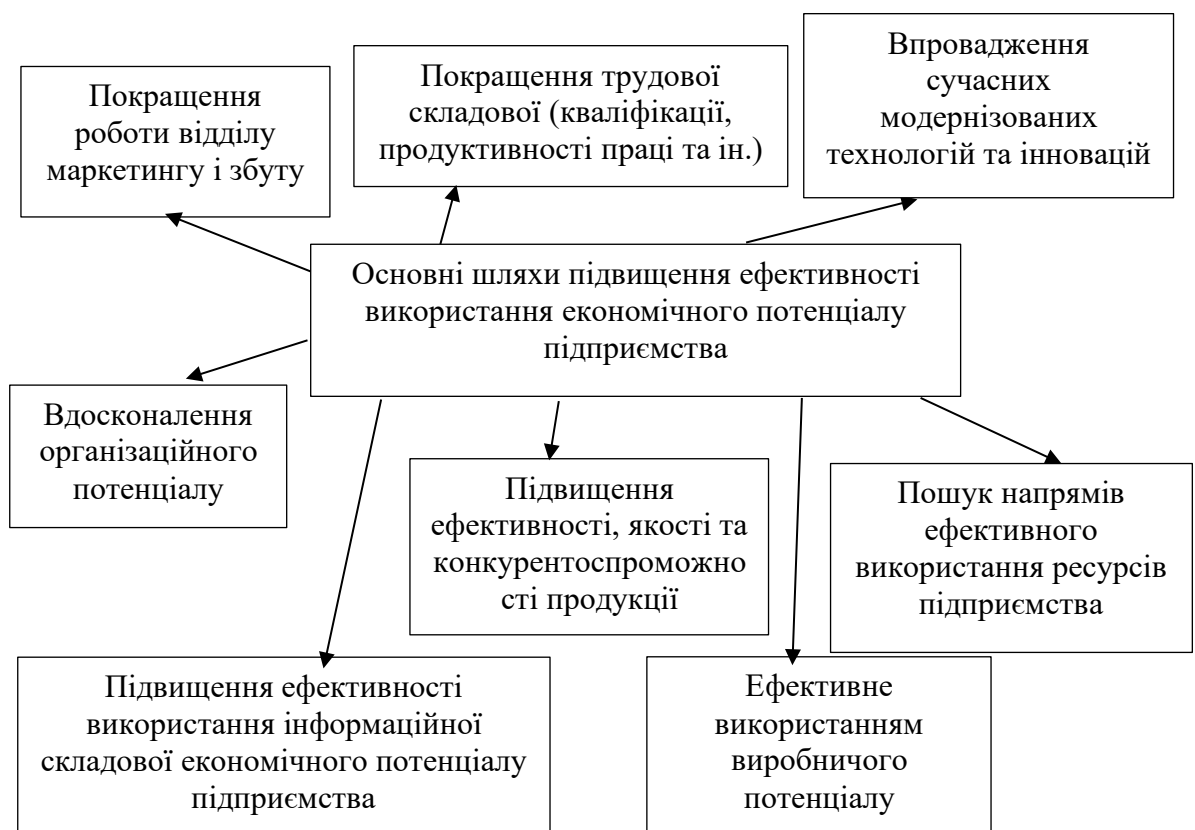


Рис. 1.4. Основні шляхи підвищення ефективності використання економічного потенціалу підприємства

Джерело: розроблено автором.

З точки зору маркетингового потенціалу – покращення роботи відділу маркетингу і збуту дозволить більш повно та точно аналізувати ринок та продукцію конкурентів, за рахунок чого розробляти та впроваджувати нову

інноваційну продукцію та послуги, проводити рекламну діяльність, розширювати частку підприємства на ринку та підвищувати обсяги виробництва продукції та ін.

Розробка заходів з ефективного використання трудового потенціалу підприємства, залучення нових кадрів, підвищення кваліфікації та перепідготовка існуючих та ін. дозволить покращити трудову складову економічного потенціалу підприємства та стимулювати зацікавленість працівників.

Покращення управлінської складової може враховувати на наступні заходи: підвищення мотивації у працівників, підвищення рівня відповідальності керівників за діяльність підприємства, підвищення рівня аналізу кон'юнктури ринку, використання фінансового менеджменту в управлінні витратами; розробка заходів з підвищення конкурентоспроможності продукції та підприємства та ін.

Підвищення ефективності використання інформаційної складової економічного потенціалу підприємства та розробка заходів з розширення обсягу отримання інформації та її достовірності.

Сьогодні в усьому світі на перший план висуваються такі питання, як технічний рівень, якість, надійність, зовнішній вигляд продукції, що залежить від якісного складу техніки, технологій та ефективного їх використання. Підвищення технічної якості засобів праці і оснащеність ними працівників сприяють зростанню ефективності виробничої складової економічного потенціалу підприємства.

Для зниження витрат підприємства та підвищення ефективності їх використання необхідно створити систему аналізу витрат та оцінки відхилень їх фактичного рівня від нормативного та за планом.

Основним напрямом підвищення ефективності використання економічного потенціалу підприємства є управлінська складова, що повинна бути спрямована на розробку ефективної системи стимулювання та мотивації робітників, підвищення кваліфікаційного їх рівня, професійної діяльності,

покращення якості робочої сили та ін.

Вірно розраховані та заплановані заходи з підвищення ефективності використання економічного потенціалу підприємства позитивно впливають на результати його діяльності, що базуються на впровадженні інновацій у виробництво, застосуванні нових технологій, підвищенні рівня освіти і кваліфікації робітників, покращення методів організації та управління виробництвом та підприємством взагалі, економії фінансових витрат та ресурсів та ін.

Висновки до розділу 1

Потенціал підприємства – це сукупне відображення існуючих ресурсів та майбутніх можливостей підприємства, що можуть бути максимально використані в виробничо-господарській діяльності підприємства.

Одна з найбільш важливих складових потенціалу підприємства – це економічний потенціал, що представляє більш повне та ефективне використання сукупних можливостей, ресурсів та резервів підприємства для досягнення максимально можливого стану економіки підприємства та країни взагалі.

Можна казати, що економічний потенціал підприємства в своїй структурі має суму потенціалів, тому щоб оцінити загальний стан економічного потенціалу підприємства, необхідно розрахувати та проаналізувати стан його складових.

До основних складових економічного потенціалу підприємства необхідно віднести: виробничий, фінансовий, інвестиційний, трудовий, маркетинговий, організаційний, управлінський та інформаційний потенціали.

В сучасних умовах, коли в Україні війна, економіка країни знаходиться у кризовому стані та більшість підприємств не вміють ефективно використовувати свій економічний потенціал, особливо актуальним є розробка системи показників кількісної та якісної оцінки складових економічного потенціалу.

В теорії існує багато напрямів підвищення ефективності використання економічного потенціалу підприємства та його виробничо-господарської діяльності взагалі, тому необхідним є розробка заходів щодо покращення ефективності використання складових економічного потенціалу на практиці.

РОЗДІЛ 2

ТЕХНІКО-ЕКОНОМІЧНА ХАРАКТЕРИСТИКА ТА СТАН ВИРОБНИЧО-ГОСПОДАРСЬКОЇ ДІЯЛЬНОСТІ ПРАТ ВО «ОДЕСЬКИЙ КОНСЕРВНИЙ ЗАВОД»

2.1. Характеристика та аналіз стану зовнішнього середовища підприємства

Внаслідок повномасштабної агресії рф проти Україні промисловість і аграрний сектор економіки зазнали значних втрат і руйнувань.

Багато підприємств у зонах бойових дій та окупації зупинилися, велика кількість виробничих потужностей зруйнована або пошкоджена, ускладнено доступ підприємств до ресурсів і сировини, ринків збуту.

Сьогодні є багато проблем з якими зіткнулася країна під час війни, та які вплинули на погіршення стану багатьох галузей країни [22]:

- багато земель країни зіпсовані, тому важко, а деяке і неможливо проводити сільськогосподарську діяльність;
- блокування морських портів привело до знищення експорту сільськогосподарської продукції традиційними торговельними шляхами;
- на прифронтових територіях є проблеми із забезпеченням населення продовольством та ін.

Але не зважаючи на всі ці проблеми та пошкодження галузей, промисловість функціонує та демонструє стійкість до викликів і ризиків війни завдяки вжитим заходам і реалізованим ініціативам на різних рівнях управління.

Аграрний сектор виявив високу стійкість та адаптивність до ризиків воєнного часу – продовольчі потреби населення країни достатньо забезпечені; вжито багато заходів для подолання й недопущення підвищення цін на харчові продукти, розбудови ланцюгів постачання й збуту агропромислової продукції; незважаючи ворожі дії агресора, Україна підтвердила та закріпила свій статус гаранта продовольчої безпеки на світових ринках [22].

За період війни в країні припинила роботу понад третина промислових

підприємств. На початок вересня 2022 р. з початку війни пошкоджено та зруйновано 412 промислових підприємств, з урахуванням великих та середніх об'єктів у східних та південних областях України, загальна сума прямих збитків підприємств складає приблизно 13 млрд дол. США, промислове виробництво в Україні зменшилося на 36,9 %.

Але не зважаючи на всі ці проблеми, сьогодні немає дефіциту овочевих культур. Часткова окупація низки областей призвела до втрати близько 40 % комерційного виробництва ріпчастої цибулі та до 30 % комерційного виробництва моркви. Обсяги таких культур як картопля, столові буряки й білокачанна капуста сильно не змінилися, так як їх виробництво на тимчасово окупованих територіях є менш вагомим. На заході і в центрі України за період війни було збільшено площі посадки овочів «борщового набору», щоб перекрити їх нестачу через тимчасову окупацію південних областей та бойові дії на інших територіях.

Окрім війни, на зниження площ посіву овочів сильно вплинули несприятливі погодні умови, хвороби і шкідники, зростання цін на паливо і хімікати, низькі ціни закупки переробних підприємств та ін.

Розміри посівних площ, валовий збір, та урожайність овочів за період 2010–2022 роки представлено нами у таблиці 2.1.

Таблиця 2.1

Посівна площа, валовий збір і урожайність овочів за 2010–2022 роки

	Посівна площа, тис. га	Валовий збір, тис. тонн	Урожайність з 1 га, ц
2010	465	8122	174
2012	498	10017	199
2015	446	9214	206
2018	439	9440	214
2019	452	9688	214
2020	465	9653	207,6
2021	461	9935	215,5
2022	375	7512	200,3

Джерело: розроблено автором.

З таблиці 2.1 бачимо, що і посівна площа і валовий збір овочів з одного гектара знижуються, але не зважаючи на це, у багатьох регіонах населення

забезпечували безплатним насінням овочів; попит громадян на плодово-ягідні культури цілком забезпечено, хоча внаслідок війни втрачено 25 % площ ягідників, 20 % площ садів.

Також Україна є імпортером плодів та ягід. Вінницька, Чернівецька, Хмельницька, Дніпропетровська, Львівська та Полтавська області, які є найбільшими виробниками плодів та ягід, цілком спроможні забезпечити потреби в цій продукції.

Розміри посівних площ, валовий збір, та урожайність плодів та ягід за період 2010–2022 роки представлено нами у таблиці 2.2.

Таблиця 2.2

Посівна площа, валовий збір і урожайність плодів і ягід за 2010–2022 роки

	Посівна площа, тис. га	Валовий збір, тис. тонн	Урожайність з 1 га, ц
2010	1745	223	127,8
2012	1829	222	121,5
2015	2153	206	95,7
2018	2568	200	77,9
2019	2119	225	106,2
2020	2024	191	94,4
2021	2235	191	85,5
2022	1995	171	85,7

Джерело: розроблено автором.

За підсумками 2022 року доходи від експорту плодів, ягід та горіхів становили 313 млн доларів США, що на 15 % менше від рекордного рівня доходів 2021 року. Основний виторг галузеві підприємства отримали із заморожених ягід і фруктів, волоських горіхів у шкаралупі та без, яблук і груш.

За даними Державної статистики України [4], потреба в овочах в Україні у місяць складає 8,7 кг овочів включаючи баштанні та 6 кг картоплі на особу, та у сільській місцевості овочів споживають більше, ніж в міській.

Сьогодні фактично населення країни споживає 5,3 умовних банок консервної продукції на рік, але за розрахунками МОЗ України [17] необхідне споживання складає 48,8 умовних банок, тобто норма виконується лише на 10,86 %.

Раціональні норми харчування, що визначені МОЗ України [17], кажуть,

що населення країни має споживати на одну особу 161 кг овочів за один рік.

За даними Державної служби статистики України [4], у 2022 році зменшується споживання картоплі, плодів, ягід і винограду та овочів на одну особу (таблиця 2.3).

Таблиця 2.3

Споживання продуктів харчування, на одну особу за рік, кг

Рік	2000	2005	2010	2015	2020	2021	2022
Картопля	135,4	135,6	129	138	134	132,4	131,3
Плоди, ягоди та виноград	29,3	37,1	48	51	56,5	59	57,8
Овочі та баштанні продовольчі культури	101,7	120,2	144	161	164	165,4	161,2

Джерело: розроблено автором.

У 2022 році у середньому кожний українець споживав 131,3 кг картоплі на рік, та за цим показником країна займає друге місце в світі.

Згідно з даними Державної служби статистики України [4] за період 2010–2022 роки на одну особу припадає в середньому за рік всього лише близько 5 кг на рік консервованих овочів, у США за цей же період цей показник складає 53 кг.

В останні роки спостерігається зниження виробництва майже усіх видів консервованих продуктів, що представлено у таблиці 2.4.

Таблиця 2.4

Кількість виробленої промислової продукції в Україні за 2011–2022 роки

	2011	2013	2015	2018	2020	2021	2022
1	2	3	4	5	6	7	8
Сік томатний, млн л	72,4	66,5	44,1	47,3	41,8	37,3	31,3
Сік яблучний, млн л	108	175	86,1	106	53,6	97,6	110
Суміші соків фруктових та овочевих, млн л	315	272	189	184	170,8	198,4	261,7
Пюре та паста томатні концентровані, тис. тонн	74,3	56,1	94,2	112	128,2	129,5	121,2
Сік якогось одного фрукта або овочу, незброжений та без додавання спирту (крім апельсинового, грейпфрутового, ананасового, томатного, виноградного та яблучного соків) неконцентрований, млн л	102	156	67,2	75,8	66,1	76,3	87,8

Продовження табл. 2.4

1	2	3	4	5	6	7	8
Горох консервований без додавання оцту чи оцтової кислоти (крім страв готових овочевих), тис. тонн	16,9	16,1	15,9	11,9	13,2	14,8	14
Кукурудза цукрова консервована або оброблена (крім страв готових овочевих та цукрової кукурудзи сушеної, замороженої або консервованої з додаванням оцту чи оцтової кислоти), тис. тонн	13,8	11,6	14,0	16,6	11,8	16,8	15,8
Овочі (крім картоплі), фрукти, горіхи, гриби та частини рослин їстівні інші, приготовлені чи консервовані з додаванням оцту чи оцтової кислоти, тис. тонн	53,4	42,7	25,3	29,7	27,3	33,7	35,4
Джем, мармелад, пюре, желе, конфітюри, повидло, варення, з інших плодів і горіхів, піддані тепловому обробленню (крім продуктів гомогенізованих), тис. тонн	59,4	65,6	46,1	63,2	49,4	56,3	50

Джерело: розроблено автором за [4].

На ринку консервованої продукції України присутня така консервована продукція, як: соки, нектари, морси, коктейлі та напої з додаванням соку, вони відрізняються один від одного відсотковим вмістом натурального соку.

В останні роки дуже знижуються обсяги перероблення та консервування фруктів і овочів, за 2013-2022 роки індекси перероблення представлено на рисунку 2.1.

Можна побачити, що у 2022 року перероблення та консервування фруктів і овочів знизилося майже в два рази в порівнянні з 2013 роком.

Сьогодні багато підприємств піднімають ціни на свою продукцію через війну, зростання вартості сировини, енергоресурсів, виробничих витрат, інфляції, девальвації гривні, зростання цін на імпортні концентрати, тому і виробництво соків демонструє негативну тенденцію, але в останні роки зростає експорт соків як в країни куди раніше екпортувалася продукція так і в нові [33].

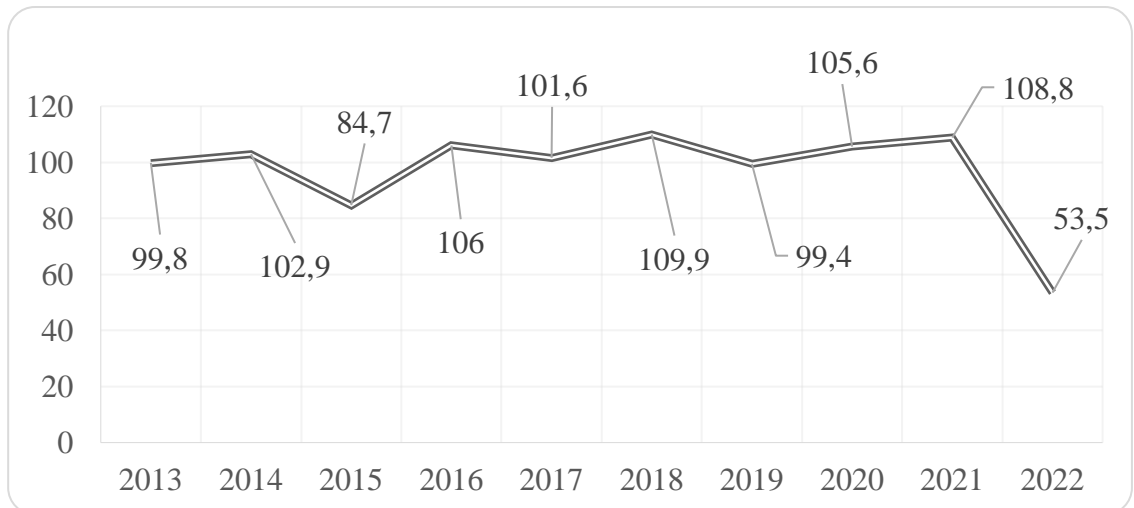


Рис. 2.1. Індекси перероблення та консервування фруктів і овочів за 2013-2022 роки

Джерело: розроблено автором.

У травні – червні, за даними інформаційного агентства УНІАН [26], українцям варто очікувати зростання цін на фрукти, але прогнозується, що ціни на основні овочі знизяться.

За прогнозами Інституту аграрної економіки [27] у червні ціни на яблука зростуть до 27 гривень за кілограм, а на виноград – до 285 гривень, на апельсини до 75 гривень, на лимони до 57 гривень, на банани до 70 гривень, а мандарини до 77 гривень.

Прогнозується, що ціни на овочі борщового набору в Україні знизяться завдяки збільшенню пропозиції овочів закритого ґрунту. Капуста білокачанна до 14 гривень за кілограм (-1,3%); буряк – до 25 гривень (-7%); морква – до 14 гривень (-5%); ріпчаста цибуля – до 15 гривень (-4%); картопля – до 25 гривень (-4%); молода капуста до 45 гривень, а на картоплю – до 30 гривень.

За даними аналізу експертів цін на основні овочі [28], з кінця літа 2023 року ціни на більшість овочів були нижчими за аналогічний період 2022 року. Можна казати, що коли споживачі радіють низьким цінам, це приводить до банкрутству фермерів, через низькі ціни, що надалі знову призводить до зростання цін, так як у всьому потрібен баланс.

Сьогодні можна виділити основні майбутні проблеми та їх рішення на овочевому ринку:

1. Структура ринку не зміниться, й на ньому будуть залишатися ті ж проблеми, що й раніше. Рішенням може бути розробка довгострокової стратегії розвитку, що була б спрямована на зростання якості продукції. Зростання цін без зростання якості та продажів продукції поступово знищує конкурентоспроможність вітчизняної овочевої галузі, змушуючи споживачів купувати більш якісну імпорتنу продукцію навіть і у періоди достатнього місцевого виробництва.

2. Структура ринку зазнає якісних змін і на ринку з'являться проекти, що у своїй головній меті поставляють системність у роботі та акцент на якість.

Якість продукції допоможе повністю відійти від залежності від внутрішнього ринку шляхом виходу на експорт, так як у теперішній час в країні зростання економіки поки що не очікується, а кількість споживачів через війну все зменшується, а Україна за своїми виробничими потужностями здатна виробляти набагато більше продукції, ніж сьогоденний рівень споживання. Тому виробники України мають поставити за мету вирощування високоякісних овочів з суттєвими обсягами системного експорту.

Сьогодні, успішний процес євроінтеграції України до світового економічного співтовариства неможливий без виробництва якісної та безпечної овочевої продукції, одним з напрямів є органічне сільське господарство. Зростання чисельності суб'єктів органічного виробництва та перехід частини вже діючих підприємств на органічні стандарти можуть розглядатися як перспективний напрям підвищення конкурентоспроможності аграрного сектора України. При цьому виробництво органічної продукції відкриває нову ринкову нішу для українських аграріїв на зарубіжних і світових ринках, що набуває особливої актуальності тепер, коли діють пільгові умови для експорту національної продукції сільськогосподарського виробництва до країн Європейського Союзу. Це в основному нові ринки, що функціонують за механізмами відмінними від традиційних, також

забезпечується підтримка здоров'я нації завдяки виробництву більш якісних продуктів харчування. Тому сьогодні є актуальними питаннями пошук факторів конкурентоспроможності вітчизняного органічного овочівництва.

Також сьогодні одним з популярних продуктів є заморожені ягоди та овочі, що користуються попитом серед споживачів, які ведуть здоровий спосіб життя. На цьому ринку велика конкуренція, але також є унікальні можливості для максимальної прибуткової та рентабельної діяльності.

Однією з головних проблем ринку ягід в Україні є наявність раніше сформованих традицій вирощування. Оскільки велика кількість ягід вирощується в домогосподарствах, які не мають відповідних сертифікатів якості, такі ягоди нецікаві для міжнародних ринків, оскільки вважаються продукцією низької якості та вона не відображається у статистиці, що призводить до існування тіньової складової ринку. Можна казати, ринок ягід в Україні ще знаходиться на стадії розвитку. А оскільки врожайність ягідних культур в Україні на 10–20% нижче, ніж у сусідній, схожою за кліматичними умовами, Польщі, то перспектива зростання українського ринку виглядає привабливо. Україна на сьогоднішній день має значний потенціал для ягідництва. Згідно з даними міжнародних організацій Україна може забезпечити повне внутрішнє споживання фруктів і овочів (у тому числі взимку) і відправляти продукцію на експорт, зберігаючи підвищений попит на ягоди і ягодамістку продукцію [28].

Аналіз праць експертів у сфері овочевої продукції показав [29], що у 2022–2023 рр. Україна суттєво наростила площі під овочами, дещо відігравши їх скорочення через бойові дії та окупацію частин півдня та сходу країни. При цьому акцент в першу чергу ставився власне на розширенні площ та відновленні тих обсягів виробництва, які б задовольняли попит внутрішнього ринку. В той же час якісно сектор практично не змінився, тобто сучасних відносно масштабних проектів із новим баченням ринку та якимось новими підходами до маркетингу овочевої продукції в Україні не з'явилося.

Власне вся ця ситуація з розширенням площ під овочами є лише

стандартною тенденцією, що спостерігається на українському ринку із сезону в сезон, хоча в 2022–2023 роках вона була ускладнена необхідністю розширювати площі в раніше нетипових регіонах виробництва.

Загалом за 2023 рік розширення площ (у порівнянні з 2022 роком) відбулося практично по всім овочевим культурам, за виключенням, можливо, картоплі та столових буряків.

Ціна на буряк та картоплю за період зберігання з осені 2022 року до весни 2023 року не зросла, тому нові виробники не зацікавились цими видами овочів та площі в 2023 році не зростали, а, навпаки, зменшувалися, хоча й в цих сегментах частка окупованого півдня України в виробництві була незначною.

Державна програма підтримки закладання теплиць також дала свої результати, й площі під тепличними господарствами суттєво зросли за 2023 рік, але через розширення площ у вересні 2023 року середня ціна на огірки в Україні за рік впала більш ніж удвічі, а багато хто з новачків щонайменше не отримали ті ціни, на які вони розраховували.

Але сьогодні можна відмітити багато проблем в сфері вирощування овочів, основні з них наступні [29]:

- брак досвіду вирощування нових культур,
- необхідність нового устаткування та нових технологій,
- нові умови для вирощування в нестандартних регіонах,
- брак досвіду продажів овочів, які є швидкокопсувною продукцією й часто потребують швидких продажів (особливо в сегментах сезонних овочів по типу перців, баклажанів, кабачків, огірків, помідорів тощо),
- брак робочої сили та ін.

2.2. Характеристика та аналіз стану внутрішнього середовища ПрАТ ВО «Одеський консервний завод»»

ПрАТ ВО «Одеський консервний завод» є лідером по виробництву

плодово-овочевої консервної продукції в Одеській області [1]. На підприємстві використовуються новітні технології виробництва харчової і жестянобаночної продукції із сировини високої якості, працює кваліфікований персонал.

Успішно працює на ринку, постійно розширюючи свою дилерську мережу і поповнюючи асортимент виробляємої та реалізуємої продукції.

ПрАТ ВО «Одеський консервний завод», є одним з найстаріших переробних підприємств України, який було відкрито у 1919 році. На всьому протязі свого існування завод ріс і розвивався.

На сьогодні в структуру підприємства входить чотири виробничі комплекси, на яких працює близько 800 осіб.

Високі стандарти виробництва, сучасні технологічні потужності, ретельний контроль якості на всіх етапах (починаючи від прийому і сортування сировини і до лабораторних експертиз при відвантаженні продукції) – все це підтверджується численними нагородами, які регулярно отримує продукція на міжнародних виставках.

Торгова марка «Господарочка» була створена в 2002 р щоб забезпечити жителів України якісною і смачною плодовоовочевою консервацією, рибними консервами і всіма улюбленою халвою. І як продовження розвитку заводу та для налагодження комунікацій між одеським консервним заводом і покупцями була створена в 2003 році Компанія ТОВ «Торговий двір «Господарочка». Це дозволило охопити більше регіонів і вийти на якісно новий рівень поставок.

ПрАТ ВО «Одеський консервний завод» є лідером за асортиментом виробляємої продукції, велике місце в лінійці продукції займає овочева консервація.

Також, одним з напрямків виробництва на підприємстві є асортиментна лінійка соків і нектарів, рецептура яких розроблена власною лабораторією та дозволяє максимально зберегти смакові якості і корисні речовини.

Підприємство також виробляє кетчупи та халву.

Виробництвом рибних консервів «Одеський консервний завод» почав займатися з 2009 року. За цей час асортимент продукції, що випускається з первинних 3-х видів продукції зріс до понад 30 найменувань.

Виробництвом тари і упаковки ПрАТ ВО «Одеський консервний завод» займався ще з самого початку, але в 1998 році даний напрямок отримало новий напрям, у цей період на заводі було встановлено лінії по виробництву кришки СКО і з цього часу завод став одним з лідерів по виробництву даного виду продукції, який використовує сьогодні як для продажу, так і у власному виробництві консервації.

Маючи власну лабораторію, підприємство контролює на всіх етапах найменші відхилення від отримання жерсті до випуску готової продукції. На заводі встановлено сучасне обладнання, яке дозволяє виготовляти продукцію високої якості з точністю виготовлення до десятих часток міліметрів. Є експериментальний цех по виробництву кришки ЛВК, в якому жорстко контролюються температурні показники, тому що для даної продукції точність вимірюється сотими частками міліметрів. Йдучи в ногу з потребами ринку проводять модернізацію виробництва.

У 2010 році ПАТ «Виробниче Об'єднання «Одеський консервний завод» вступив в новий виток свого розвитку, запустивши у виробництво дві нові торгові марки ТМ «Союз-Агро» та ТМ «Союз морей». Продукція торгової марки ТМ «Союз-Агро» відразу знайшла свого покупця завдяки високій якості і невисокій ціні.

«Одеський консервний завод» давно займається заморожуванням овочів для потреб власного виробництва, а сьогодні і займається їх реалізацією для інших виробників.

Спочатку це були тільки два продукти кукурудза і горошок, а тепер асортимент поступово розширюється. Дана продукція активно продається не тільки на внутрішньому ринку, але і в країни зарубіжжя. При виробництві заморожених овочів застосовується так званий метод шокової або штучної

заморозки IQF (англ. Individual Quik Frozen), що дозволяє максимально зберегти як зовнішній вигляд заморожених продуктів, так і всі корисні властивості (речовини), аналогічно зі свіжими продуктами.

Зовнішній вигляд овочів у замороженому стані:

- овочі стиглі, чисті, без ушкоджень сільськогосподарськими шкідниками, без механічних ушкоджень;
- колір заморожених овочів однорідний, властивий цьому виду свіжих овочів;
- баклажани, кабачки, перець солодкий, морква, ріпчаста цибуля нарізані кубиками 10×10×10 мм;
- квасоля стручкова нарізана шматочками завдовжки 20-30 мм;
- смак та запах – властивий виду даних овочів, без стороннього смаку та запаху;
- горошок зелений, квасоля стручкова – з легким крохмалистим присмаком;
- консистенція злегка м'якувата, близька до консистенції свіжих овочів та ін.

2.3. Техніко-економічний аналіз виробничо-господарської діяльності підприємства

Аналіз обсягу виробленої продукції в вартісному та натуральному вигляді представимо у таблиці 2.5.

Таблиця 2.5

Аналіз виробництва продукції в натуральному та вартісному виразі

Показники	Попередній рік	Звітний рік	Відхилення	
			Абс	Відн
1. Обсяг виробленої промислової продукції (без ПДВ та акцизного податку):				
у діючих оптових цінах тис. грн	455882	568928	113046	24,8
у порівняних цінах, тис. грн	455882	446284,5	-9597,5	-2,11
2. Фактично вироблено продукції, тонн	5700	5580	-120	-2,11

У звітному році обсяг виробленої продукції у натуральному виразі зменшився на 120 тонн (2,11%), що є негативним, але в діючих цінах обсяг виробництва збільшився на 113046 тис. грн (24,8%) за рахунок підвищення цін на продукцію, та виробництво більш дорогої продукції. У порівняних цінах обсяг виробленої продукції зменшився на 9597,5 тис. грн (2,11%).

Аналіз використання виробничої потужності проведемо у таблиці 2.6.

Таблиця 2.6

Аналіз використання виробничої потужності підприємства

Показники	Попередній рік	Звітний рік	Відхилення
1. Середньорічна виробнича потужність, тонн	19000	19000	-
2. Фактично вироблено продукції, тонн	5700	5580	-120
3. Коефіцієнт використання виробничої потужності, частки	0,3	0,294	-0,006

Середньорічна виробнича потужність за два роки не змінилася, але коефіцієнт її використання знизився на 0,006 пунктів за рахунок зниження виробленої продукції на 120 тонн. Коефіцієнт використання виробничої потужності 0,3 та 0,294, що є дуже низьким та каже о невеликому попиті на продукцію підприємства, але також і про наявність резервів для збільшення обсягів виробництва у майбутньому.

Підприємство виробляє овочеву та фруктову продукції за наступними напрямками, що запропоновано у таблиці 2.7, проведемо аналіз структури виробництва продукції.

Таблиця 2.7

Структура виробленої продукції

Найменування продукції	Фактично вироблено продукції, (тонн)		Структура, %		Відхилення	
	Попередній рік	Звітний рік	Попередній рік	Звітний рік	тонн	%
1	2	3	4	5	6	7
1. Соки фруктові та овочеві	1653	1785,6	29	32	132,6	3
2. Овочі і гриби заморожені	57	44,6	1	0,8	-12,4	-0,2
3. Овочі консервовані натуральні	2223	2343,6	39	42	120,6	3

Продовження табл. 2.7

1	2	3	4	5	6	7
4. Овочі та фрукти консервовані з оцтом	855	892,8	15	16	37,8	1
5. Пюре і пасти фруктові	114	22,3	2	0,4	-91,7	-1,6
6. Фруктові джеми	684	435,3	12	7,8	-248,7	4,2
7. Соуси і приправи	114	55,8	2	1	-58,2	1
8. Всього	5700	5580	100	100	-120	-

З таблиці 2.7 можна побачити, що у звітному році в порівнянні з попереднім структура виробництва продукції майже не змінилася. Зменшення загального обсягу виробництва відбулося за рахунок зниження виробництва таких напрямів як: овочі і гриби заморожені, пюре і пасти фруктові, фруктові джеми та соуси і приправи. Виробництво таких видів продукції як соки фруктові та овочеві і овочі консервовані натуральні зросло на 3 % кожний вид.

Якість процесу реалізації продукції розрахуємо у таблиці 2.8.

Таблиця 2.8

Співвідношення обсягу реалізованої й виробленої продукції

Показники	Попередній рік	Звітний рік	Відхилення	
			абс	%
1. Обсяг виробленої промислової продукції в діючих оптових цінах підприємства (без ПДВ й акцизного податку), тис. грн	455882	568928	113046	24,8
2. Обсяг реалізованої продукції в діючих цінах (без ПДВ й акцизного податку), тис. грн	402176	534698	132522	32,95
3. Відхилення обсягу реалізації від обсягу виробництва, тис. грн	-53706	-34230	19476	36,26

Обсяг виробленої продукції у звітному році зріс на 113046 тис. грн (24,8%), а обсяг реалізованої продукції зріс на 132522 тис. грн (32,95%), але як можна побачити, підприємство виробляє більше ніж реалізує, що є негативним, так як погано працює відділ збуту, но це не є критичним, так як деяка продукція має довгий строк придатності. Також можна побачити, що у звітному році ситуація на підприємстві покращується, так як обсяг нереалізованої продукції знижується.

Аналіз структури основних засобів зробимо у таблиці 2.9.

На початок попереднього року величина основних засобів складала

35620 тис. грн, протягом року на підприємство надійшло основних засобів на суму 2000 тис. грн та вибуло на суму 4717 тис. грн.

На початок звітнього року величина основних засобів складала 32903 тис. грн, на протязі року вибуло основних засобів на суму 24098 тис. грн та було впроваджено на суму 1200 тис. грн. На кінець року величина основних засобів зросла на 22898 тис. грн (або 69,6 %).

Таблиця 2.9

Зміна наявності основних засобів й їх динаміки

Основні засоби	Наявність на початок року	Надійшло у звітному році		Вибуло у звітному році		Наявність на кінець року	відхилення	
		Усього	У т.ч. веден о в дію нових ОЗ	Усього	у т.ч. ліквідовано		абс	%
Попередній рік								
Усього ОЗ	35620	2000	2000	4717	2560	32903	2717	7,63
ОЗ основного виду діяльності	35620	2000	2000	4717	2560	32903	2717	7,63
ОЗ інших галузей	-	-	-	-	-	-	-	-
Невиробничі ОЗ	-	-	-	-	-	-	-	-
Звітний рік								
Усього ОЗ	32903	24098	18600	1200	1200	55801	22898	69,6
ОЗ основного виду діяльності	32903	24098	18600	1200	1200	55801	22898	69,6
ОЗ інших галузей	-	-	-	-	-	-	-	-
Невиробничі ОЗ	-	-	-	-	-	-	-	-

Зміна технічного стану основних засобів розрахована у таблиці 2.10.

Таблиця 2.10

Зміна технічного стану основних засобів

Показники	На кінець попереднього року	На кінець звітнього року	Відхилення
1. Первісна вартість ОЗ, тис. грн	121317	137369	16052
2. Знос, тис. грн	81007	88975	7968
3. Залишкова вартість ОЗ, тис. грн	40310	48394	8084
4. Коефіцієнт придатності	0,33	0,35	0,02
5. Коефіцієнт зношування	0,67	0,65	-0,02

Коефіцієнт придатності збільшився на 0,02, а коефіцієнт зношування знизився на 0,02, що є позитивним.

Для аналізу показників ефективності використання основних засобів основного виду діяльності складемо таблицю 2.11.

Таблиця 2.11

Показники ефективності використання основних засобів основного виду діяльності

Показник	Попередній рік	Звітний рік	Абсолютне відхилення
1. Обсяг виробленої промислової продукції в порівняних цінах (без ПДВ й акцизного податку), тис. грн	455882	446284,5	-9597,5
2. Середньорічна вартість основних засобів основного виду діяльності, тис. грн	34261,5	44352	10090,5
3. Фондовіддача, грн/грн	13,31	10,06	-3,25
4. Фондоємність, грн/грн	0,08	0,1	0,02

Середньорічна вартість основних засобів у звітному році зросла 10090,5 тис. грн, фондівіддача основних засобів знизилась на 3,25 пунктів, а фондоємність зросла на 0,02 пункт, що є негативним у діяльності підприємства.

Для аналізу складу, структури і динаміки оборотних активів складемо таблицю 2.12.

Таблиця 2.12

Склад, структура й динаміка оборотних активів

Показник	На початок року		На кінець року		Відхилення	
	тис. грн	%	тис. грн	%	тис. грн	%
1	2	3	4	5	6	7
Попередній рік						
Оборотні активи	180028	100	179893	100	-135	-
Запаси	141049	78,35	146764	81,58	5715	3,23
Виробничі запаси	34957	24,79	63898	43,54	28941	18,75
Незавершене виробництво	7069	5,01	11040	7,52	3971	2,51
Готова продукція	98963	70,16	71825	48,93	-27138	-21,23
Товари	60	0,04	1	0,01	-59	-0,03
Дебіторська заборгованість за продукцію, товари, роботи, послуги	22910	12,73	25455	14,15	2545	1,42
Дебіторська заборгованість за розрахунками: за виданими авансами	11601	6,44	3443	1,91	-8158	-4,53
з бюджетом	3329	1,85	1260	0,7	-2069	-1,15

Продовження табл. 2.12

1	2	3	4	5	6	7
в тому числі податок на прибуток	30	0,9	-	-	-30	-0,9
Інша поточна дебіторська заборгованість	386	0,21	770	0,43	384	0,22
Гроші та їх еквіваленти	22	0,01	23	0,01	1	-
Готівка	3	13,64	14	60,87	11	47,23
Рахунки в банках	19	86,36	9	39,13	-10	-47,23
Витрати майбутніх періодів	421	0,23	1396	0,78	975	0,55
Інші оборотні активи	310	0,18	782	0,44	472	0,26
Звітний рік						
Оборотні активи	179893	100	211130	100	31237	-
Запаси	146764	81,58	163598	77,49	16834	-4,09
Виробничі запаси	63898	43,54	59251	36,22	-4647	-7,32
Незавершене виробництво	11040	7,52	31348	19,16	20308	11,64
Готова продукція	71825	48,93	72999	44,62	1174	-4,31
Товари	1	0,01	-	-	-1	-0,01
Дебіторська заборгованість за продукцію, товари, роботи, послуги	25455	14,15	7435	3,52	-18020	-10,63
Дебіторська заборгованість за розрахунками:						
за виданими авансами	3443	1,91	26326	12,47	22883	10,56
з бюджетом	1260	0,7	6	0,01	-1254	-0,69
в тому числі податок на прибуток	-	-	-	-	-	-
Інша поточна дебіторська заборгованість	770	0,43	550	0,26	-220	-0,17
Гроші та їх еквіваленти	23	0,01	7943	3,75	7888	3,74
Готівка	14	60,87	32	0,4	18	-60,87
Рахунки в банках	9	39,13	7911	99,6	7902	-39,13
Витрати майбутніх періодів	1396	0,78	549	0,26	-847	-0,52
Інші оборотні активи	782	0,44	4723	2,24	3941	1,8

На початок попереднього року величина обігових активів складала 180028 тис. грн, але на кінець попереднього року величина оборотних активів зменшилася на 135 тис. грн, та склала 179893 тис. грн, це відбулося в основному за рахунок зниження обсягу готової продукції. У звітному році обсяг оборотних активів зріс на 31237 тис. грн, це є негативним, так як обсяг виробленої продукції у натуральному виразі знизився.

Ефективність використання оборотних активів характеризується показниками оборотності обігових активів, аналіз зміни оборотності обігових активів представимо у таблиці 2.13, з якої можна побачити, що у звітному році

оборотність обігових активів зросла на 0,5 обертів, а тривалість одного обороту зменшилася на 29,53 дня, що є позитивним у діяльності підприємства.

Таблиця 2.13

Показники оборотності обігових активів

Показник	Попередній рік	Звітний рік	Абсолютне відхилення
1. Обсяг реалізованої продукції (без ПДВ та акцизного податку), тис. грн	402176	534698	132522
2. Середній залишок обігових активів, тис. грн	179960,5	195511,5	15551
3. Коефіцієнт оборотності обігових активів, обороти	2,23	2,73	0,5
4. Тривалість одного обороту обігових активів, днів	161,4	131,87	29,53
5. Коефіцієнт закріплення обігових активів, грн/грн	0,45	0,37	-0,08

Значення показників ефективності використання сировини й матеріалів представимо у вигляді таблиці 2.14.

Таблиця 2.14

Показники ефективності використання сировини й матеріалів

Показники	Попередній рік	Звітний рік	Відхилення
1. Обсяг виробленої промислової продукції в діючих оптових цінах підприємства (без ПДВ й акцизного податку), тис. грн	455882	568928	113046
2. Матеріальні витрати, тис. грн	315033	435551	120518
3. Матеріаловіддача, грн/грн	1,45	1,31	-0,14
4. Матеріалоємність, грн/грн	0,69	0,77	0,08

Зростання показника матеріалоємність на 0,08, та зниження показника матеріаловіддача на 0,14 грн свідчить про погіршення ефективності використання матеріальних ресурсів підприємства.

Обсяг виробленої продукції, перш за все, залежить від забезпеченості підприємства трудовими ресурсами та ефективності їх використання. Аналіз впливу трудових факторів на обсяг виробництва продукції представимо у таблиці 2.15.

Таблиця 2.15

Вплив трудових факторів на обсяг виробництва продукції

Показники	Попередній рік	Звітний рік	Відхилення
1. Обсяг виробленої промислової продукції в порівняних цінах (без ПДВ й акцизного податку), тис. грн	455882	446284,5	-9597,5
2. Середньооблікова чисельність штатних працівників облікового складу, осіб	681	613	-68
3. Середньорічний виробіток одного працівника, тис. грн /особа	669,43	728,03	58,6

У звітному році кількість працівників на підприємстві знизилася на 68 осіб, але середньорічний виробіток кожного робітника зріс на 58,6 тис. грн.

Для аналізу витрат на виробництво за елементами складемо таблицю 2.16.

Таблиця 2.16

Структура витрат на виробництво

Елементи витрат	Абсолютне значення, тис. грн		Структура, %		Відхилення	
	Попередній рік	Звітний рік	Попередній рік	Звітний рік	Абс. значення	Структури
1. Матеріальні витрати	315033	435551	76,78	83,21	120518	6,43
2. Витрати на оплату праці	59309	55373	14,46	10,58	-3936	-
3. Відрахування на соціальні заходи	13312	11429	3,24	2,18	-1883	-1,06
4. Амортизація	6094	8127	1,49	1,55	2033	0,06
5. Інші операційні витрати	16546	12934	4,03	2,48	-3612	-1,55
Усього	410294	523414	100	100	113120	-

У звітному році витрати на виробництво продукції зросли на 113120 тис. грн, більший відсоток складають матеріальні витрати 76,78% та 83,21%, витрати на оплату праці і відрахування на соціальні заходи знижуються, так як зменшилася кількість працівників, витрати на амортизацію зростають як у грошовому так і у відсотковому розмірі, інші операційні витрати знижуються взагалі, а також знижується їх частка у відсотковому співвідношенні.

Коефіцієнт витрати на 1 гривню виробленої продукції розраховується співвідношенням загальної суми витрат на виробництво продукції та обсягу виробленої промислової продукції в діючих оптових цінах підприємства.

Аналіз змін витрат на одну гривню продукції представимо у таблиці 2.17.

Таблиця 2.17

Оцінка витрат на одну гривню продукції

Показник	Попередній рік	Звітний рік	відхилення	
			абс	відн
1. Обсяг виробленої промислової продукції в діючих оптових цінах підприємства (без ПДВ й акцизного податку), тис. грн	455882	568928	113046	24,8
2. Витрати на виробництво продукції, тис. грн	410294	523414	113120	27,57
3. Витрати на 1 гривню виробленої продукції, грн/грн	0,9	0,92	0,02	2,22

Можна побачити, що показник витрати на 1 грн виробленої продукції зросли на 0,02 грн.

Аналіз рівня і динаміки фінансових результатів представимо у таблиці 2.18.

Таблиця 2.18

Оцінка фінансових результатів підприємства

Найменування статей	Абсолютне значення		Відхилення	
	Попередній рік	Звітний рік	Абс	Відн
1	2	3	4	5
Чистий дохід (виручка) від реалізації продукції	402176	534698	132522	32,95
Собівартість реалізованої продукції	370505	459883	89378	24,12
Валовий прибуток (збиток)	31671	74815	43144	136,23
Інші операційні доходи	56631	36524	-20107	-35,51
Адміністративні витрати	(19265)	(19411)	146	0,76
Витрати на збут	(12493)	(19947)	7454	59,67
Інші операційні витрати	(53756)	(32283)	-21473	-39,95
Фінансові результати від операційної діяльності (прибуток або збиток)	27880	39698	11818	42,39
Інші фінансові доходи	97	-	97	100
Інші доходи	-	-	-	-
Фінансові витрати	(2097)	(1492)	-605	-28,85
Інші витрати	(29)	(145)	116	400
Фінансовий результат до оподаткування прибуток (збиток)	7590	38061	30471	401,46
Витрати (дохід) з податку на прибуток	-1370	-6851	-5481	-400,07
Чистий фінансовий результат: прибуток (прибуток або збиток)	6220	31210	24990	401,77

У попередньому році на підприємстві отримано чистий прибуток у розмірі 6220 тис. грн та у наступному році він зростає на 24990 тис. грн та стає 31210 тис. грн.

Фінансовий результат до оподаткування також зростає на 30471 тис. грн до 38061 тис. грн.

Для аналізу показників рентабельності складемо таблицю 2.19.

Таблиця 2.19

Розрахунок коефіцієнтів рентабельності

Показник	Попередній рік	Звітний рік	Абсолютне відхилення
Рентабельність виробництва	2,9	13,01	10,11
Рентабельність власного капіталу	4,71	21,34	16,63
Рентабельність продажу	1,55	5,84	4,29

Дані таблиці 2.19 показали, що на підприємстві обидва роки показники рентабельності достатньо високі, та ще у звітному році всі коефіцієнти рентабельності зростають, що позитивно характеризує діяльність підприємства.

Для аналізу коефіцієнтів фінансової стабільності підприємства складемо таблицю 2.20.

Таблиця 2.20

Значення коефіцієнтів ліквідності

Показник	На початок року	На кінець року	Абсолютне відхилення
Попередній рік			
Коефіцієнт загальної ліквідності	0,99	1,02	0,03
Коефіцієнт поточної ліквідності	0,8	0,82	0,02
Коефіцієнт абсолютної ліквідності	0,22	0,23	0,01
Звітний рік			
Коефіцієнт загальної ліквідності	1,02	1	-0,02
Коефіцієнт поточної ліквідності	0,82	0,81	-0,01
Коефіцієнт абсолютної ліквідності	0,23	0,24	0,01

Значення всіх коефіцієнтів ліквідності не відповідають встановленим нормам, що свідчить про поганий фінансовий стан підприємства, також деякі показники мають негативну тенденцію до погіршення.

Показники, що було розраховано, занесемо у таблицю 2.21.

Таблиця 2.21

Основні техніко-економічні показники виробничо-господарської діяльності підприємства ПрАТ ВО «Одеський консервний завод»

Показник	Попередній рік	Звітний рік	Відхилення	
			Абс.	Відн.
1	2	3	4	5
1. Середньорічна виробнича потужність, тис. тонн	19000	19000	-	-
2. Фактично вироблено продукції, тис. тонн	5700	5580	-120	-2,11
3. Коефіцієнт використання виробничої потужності, частки	0,3	0,294	-0,006	-
4. Обсяг виробленої промислової продукції (без ПДВ та акцизного податку):				
- у діючих оптових цінах підприємства, тис. грн	455882	568928	113046	24,8
- у порівнянних цінах, тис. грн	455882	446284,5	-9597,5	-2,11
5. Обсяг реалізованої продукції в діючих цінах (без ПДВ та акцизного податку), тис. грн	402176	534698	132522	32,95
6. Середньорічна вартість основних засобів основного виду діяльності, тис. грн	34261,5	44352	10090,5	29,45
7. Фондовіддача, грн/грн	13,31	10,06	-3,25	-24,42
8. Середній залишок обігових активів, тис. грн	179960,5	195511,5	15551	8,64
9. Коефіцієнт оборотності обігових активів, частки	2,23	2,73	0,5	22,42
10. Середньооблікова чисельність штатних працівників облікового складу, осіб	681	613	-68	-9,99
11. Середньорічний виробіток одного працівника, тис. грн /осіб	669,43	728,03	58,6	8,75
12. Операційні витрати на виробництво продукції, тис. грн, у тому числі:	410294	523414	113120	27,57
- матеріальні витрати	315033	435551	120518	38,26
- витрати на оплату праці	59309	55373	-3936	-6,64
- відрахування на соціальні заходи	13312	11429	-1883	-14,15
- амортизація	6094	8127	2033	33,36
- інші операційні витрати	16546	12934	-3612	-21,83
13. Витрати на 1 гривню виробленої продукції, грн/грн	0,9	0,92	0,02	2,22
14. Матеріалоємність, грн/грн	0,69	0,77	0,08	11,59
15. Чистий дохід (виручка) від реалізації продукції (товарів, робіт, послуг), тис. грн	402176	534698	132522	32,95
16. Собівартість реалізованої продукції (товарів, робіт, послуг), тис. грн	370505	459883	89378	24,12
17. Чистий прибуток (збиток), тис. грн	6220	31210	24990	401,77
18. Рентабельність виробництва, %	2,9	13,01	10,11	-
19. Рентабельність продажу, %	1,55	5,84	4,29	-

Середньорічна виробнича потужність на підприємстві складає 19000 тис. тонн. У попередньому році обсяг виробництва складає 5700 тис. тонн

продукції, або 30 % використання потужності, а у звітному році вироблено на 120 тис. тонн менше, та складає 5580 тис. тонн (29,4 %).

Обсяг продукції у діючих цінах зріс на 113046 тис. грн, за рахунок підвищення вартості продукції, а у порівняних зменшився на 9597,5 тис. грн.

Всі основні засоби на підприємстві є основними засобами основного виду діяльності, та за два роки їх вартість зросла на 10090,5 тис. грн, з 34261,5 до 44352 тис. грн.

У звітному році фондовіддача знизилася на 3,25 пунктів, що свідчить про погіршення ефективності використання основних засобів підприємства.

У звітному році коефіцієнт оборотності обігових активів зріс на 0,5 часток, що свідчить про покращення ефективності використання обігових активів.

У звітному році обсяг виробленої продукції у діючих цінах зріс на 113046 тис. грн, матеріальні витрати зросли на 120518 тис. грн. Коефіцієнт матеріаловіддачі знизився, в матеріалоємності збільшився, що свідчить про погіршення ефективності використання матеріальних ресурсів на підприємстві.

У звітному році середньооблікова чисельність працівників знизилася на 68 людей, а середньорічний виробіток кожного працівника збільшився на 58,6 тис. грн, що є позитивним.

У звітному році величина витрат на виробництво зросла на 113120 тис. грн, це зростання відбулось за рахунок зростання матеріальних витрат на 120518 тис. грн.

Показник витрат на 1 гривню продукції вказує на прямий зв'язок між собівартістю й прибутком. Витрати на 1 гривню продукції у звітному році зросли на 0,02 тис. грн, на цю зміну вплинуло зростання обсягу продукції в діючих цінах на 113046 тис. грн та зростання витрат на виробництво на 113120 тис. грн.

У попередньому році на підприємстві отримано прибуток у розмірі 6220 тис. грн, у звітному році його сума склала 31210 тис. грн.

Рентабельність виробництва зросла на 10,11 %, рентабельність продажу зросла на 4,29 %.

Висновки до розділу 2

Важлива роль, яку відіграють промисловість і аграрний сектор у забезпеченні стійкості економіки України в умовах затяжної війни і повоєнного відновлення, потребує обґрунтування напрямів і заходів державної політики щодо підтримки реформ та ініціатив, спрямованих на адаптацію суб'єктів господарювання до викликів і ризиків війни, а також закладення підґрунтя для відновлення потенціалу довгострокового зростання. Для досягнення стійкості промисловості державна політика має поєднувати інструменти створення рамкових умов для відновлення промислового виробництва з інструментами стимулювання галузевого розвитку за пріоритетними для економіки напрямами, що забезпечуватимуть її швидке відновлення та модернізацію.

В умовах повномасштабної збройної агресії РФ державна аграрна політика має бути максимально заохочувальною для забезпечення стійкості сільськогосподарського виробництва й збереження ефективності ланцюгів «виробництво – перероблення – зберігання – постачання населенню харчових продуктів». Найважливішими завданнями такої політики є: гарантування продовольчої безпеки; забезпечення сільськогосподарських виробників матеріально-технічними ресурсами; створення умов для самостійного забезпечення харчовими продуктами подвірних господарств і тимчасово переміщених осіб; нарощування первинного й поглибленого перероблення сільськогосподарської сировини всередині країни й збільшення частки готової харчової продукції та продуктів з більшим вмістом доданої вартості в експорті.

Сьогодні відбувається зниження виробництва в плодоовочеконсервної галузі країни.

В розділі було проведено техніко-економічний аналіз виробничої діяльності підприємства ПрАТ ВО «Одеський консервний завод», який є

лідером з виробництва плодово-овочевої консервної продукції в Одеській області.

Можна казати, що середньорічна виробнича потужність на підприємстві складає 19000 тис. тонн, у попередньому році обсяг виробництва складає 5700 тис. тонн продукції, або 30 % використання потужності, а у звітному році виробництво ще знижується на 120 тис. тонн, та складає 5580 тис. тонн (29,4 %).

Обсяг продукції у діючих цінах зріс на 113046 тис. грн, за рахунок підвищення вартості продукції, а у порівняних зменшився на 9597,5 тис. грн.

Всі основні засоби на підприємстві є основними засобами основного виду діяльності, та за два роки їх вартість зросла на 10090,5 тис. грн, з 34261,5 до 44352 тис. грн.

У звітному році фондвіддача знизилася на 3,25 пунктів, що свідчить про погіршення ефективності використання основних засобів підприємства.

У звітному році коефіцієнт оборотності обігових активів зріс на 0,5 часток, що свідчить про покращення ефективності використання обігових активів.

У звітному році обсяг виробленої продукції у діючих цінах зріс на 113046 тис. грн, матеріальні витрати зросли на 120518 тис. грн. Коефіцієнт матеріаловіддачі знизився, в матеріалоємності збільшився, що свідчить про погіршення ефективності використання матеріальних ресурсів на підприємстві.

У звітному році середньооблікова чисельність працівників знизилася на 68 людей, а середньорічний виробіток кожного працівника збільшився на 58,6 тис. грн, що є позитивним.

У звітному році величина витрат на виробництво зросла на 113120 тис. грн, це зростання відбулось за рахунок зростання матеріальних витрат на 120518 тис. грн.

Показник витрат на 1 гривню продукції вказує на прямий зв'язок між собівартістю й прибутком. Витрати на 1 гривню продукції у звітному році

зросли на 0,02 тис. грн, на цю зміну вплинуло зростання обсягу продукції в діючих цінах на 113046 тис. грн та зростання витрат на виробництво на 113120 тис. грн.

У попередньому році на підприємстві отримано прибуток у розмірі 6220 тис. грн, у звітному році його сума склала 31210 тис. грн.

Рентабельність виробництва зросла на 10,11 %, рентабельність продажу зросла на 4,29 %.

РОЗДІЛ 3

АНАЛІЗ ТА ОЦІНКА ЕФЕКТИВНОСТІ ЗАХОДУ З ЗАМІНИ ОБЛАДНАННЯ НА ПРАТ ВО «ОДЕСЬКИЙ КОНСЕРВНИЙ ЗАВОД»

3.1. Техніко-економічне обґрунтування доцільності впровадження заходу

За результатами техніко-економічного аналізу виробничо-господарської діяльності підприємства, який було проведено у розділі 2, пропонуємо захід з заміни чотирьох старих барабанних бланшувача, що за даними підприємства мають 100 % знос, на два нових ковшових бланшувача, менш енерговитратних та більш продуктивних [19].

Бланшування – короткочасна теплова обробка парою, гарячою водою, гарячим розчином солі або кислоти овочів, картоплі і фруктів при температурі 85...96°С з наступним раптовим охолодженням холодною водою.

Бланшувач призначено для теплової обробки овочів, фруктів, ягід, грибів, морепродуктів перед сушінням, консервуванням або заморожуванням.

Сьогодні основними проблемами, що стримують розвиток плодоовочеконсервної галузі можна виділити наступні:

- низький технологічний рівень виробництва і високий ступінь зносу основних виробничих засобів. В останні роки зріс попит на консервовану продукцію в яскравій сучасній упаковці, невеликої ємності, високої якості, яку можна робити тільки на сучасному обладнанні, але існуючі в даний час технологічні процеси є, як правило, високоенерговитратними зі значною часткою ручної праці;

- гострий брак обігових активів і відсутність можливостей ефективного кредитування, що не дозволяє підприємству розширювати обсяги виробництва та робить проблемою збереження наявних обсягів переробки, оскільки період оборотності грошових активів в консервній промисловості досить високий і становить від 3 до 9 місяці;

- низьке завантаження виробничих потужностей (20-30%) і неритмічна поставка сировини на переробку. Несвоєчасна оплата за поставлення на

переробку сировини – ще один з факторів, які негативно впливають на поставку товаровиробниками фруктів на переробні підприємства.

– наявність кадрового дефіциту. Щорічно потреба в залученні додаткової робочої сили в сезон масової переробки фруктів, овочів та плодів складає близько 400 осіб. Сезонність галузі накладає свій відбиток на взаємовідносини між роботодавцями та робітниками, багато підприємств галузі в міжсезоння простоюють, а тимчасовий характер роботи та низький рівень заробітної плати не влаштовує висококваліфіковані кадри, та є потреба у фахівцях вищого та середнього рівня.

Незважаючи на проблеми, плодоовочеконсервна галузь в Україні розвивається і розширюється асортимент фруктової та овочевої продукції, яка успішно реалізується.

Нова модель бланшувача, яку ми пропонуємо для заміни, ковшовий бланшувач, укомплектована парогенератором. Старий бланшувач був водяний та барабанний.

Ковшовий бланшувач призначений для теплової обробки водою і паром плодів та овочів (зеленого горошку, капусти, моркви, картоплі, яблук, груш).

Бланшувач безперервної дії, призначений для бланшування (варіння) цілих, або нарізаних овочів і фруктів в середовищі гарячої води, пари або пароводяної суміші (насиченої водяної пари). Входить в комплект устаткування технологічних ліній виробництва фруктових маринадів, компотів, варення і джемів; сушених овочів і фруктів.

Основні вузли: каркас, бланширувальний тунель, ковшовий транспортер, привід, паропровід, водопровід і електроустаткування.

Каркас є зварною трубчастою конструкцією, на якій змонтовані усі вузли машини.

Тунель складається з окремих скріплених між собою секцій коробчатого перерізу. Усередині тунеля по роликах пересувається ковшовий транспортер. Нижня частина тунеля є ванною, яку заповнюють водою. Для огляду і

очищення тунель має верхні і бічні люки. На тунелі встановлені два термометри і водомірне скло. У верхній його частині закріплений вузол автоматичного регулювання температури.

Ковшовий транспортер служить для переміщення продукту. Привід транспортера складається з електродвигуна, двоступінчатого редуктора, черв'ячного редуктора і ланцюгової передачі.

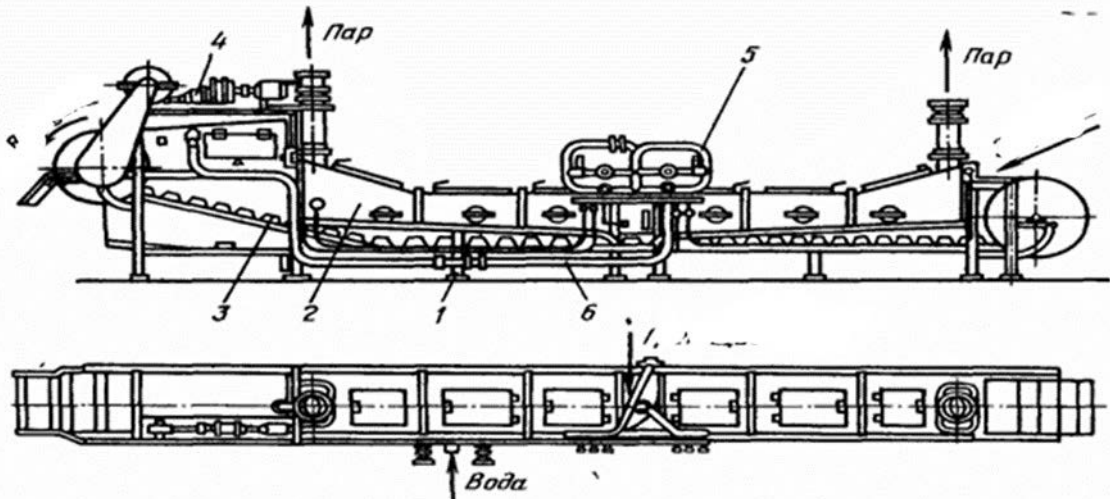
Водопровід є системою труб, призначених для наповнення водою і обполіскування бланширувального тунеля, охолодження продукту, обполіскування ковшів і створення водяних завіс, що відділяють парове відділення тунеля від зовнішнього середовища.

Перед початком роботи машину налаштовують на потрібний технологічний режим. Бланшувач наповнюють водою до бортів переливань, подають пару для нагріву води і парового простору до заданої температури, включають транспортер з одночасним поданням на обробку продукту. Потім відкривають крани душових пристроїв і, крани подання води до охолоджувального пристрою. У бланшувачі продукт піддається тепловій обробці водою чи паром, або одночасно водою і паром. Температура регулюється автоматично. Продуктивність агрегату залежить від швидкості руху ковшового транспортера.

Основні частини ковшового бланшувача представлено на рисунку 3.1 [20].

На внутрішній поверхні бланшувального тунелю 2 знаходяться направляючі по яких переміщуються ролики ковшового транспортера. Нижня частина тунелю (ванна) заповнюється гарячою водою, пар і гаряче повітря виводяться з машини через дві витяжні труби.

Ковшовий транспортер складається з ковшів, виготовлених з перфорованої, нержавіючої, листової сталі товщиною 1 мм. Відстань між центрами двох сусідніх ковшів 0,2 м. Транспортер приводиться в рух приводом, який складається з електродвигуна, редукторів черв'ячної, зубчатої та ланцюгової передачі.



- | | | |
|---------------------------|---------------------------|-----------------|
| 1 – каркас, | 3 – ковшовий транспортер, | 5 – паропровід, |
| 2 – бланшувальний тунель, | 4 – привід, | 6 – водопровід. |

Рис. 3.1. Ковшовий бланшувач

Джерело: [20]

Робоча частина ковшового транспортера проходить у ванні між верхніми та нижніми барботерами, холоста – під ванною. Барботери це розміщені впоперек ванни трубки діаметром 8 мм, в яких просвердлено отвори діаметром 1,5 мм.

При вмиканні бланшувача його налагоджують на певний технологічний режим і закривають заслінки витяжних труб. При водяному бланшуванні ванну наповнюють водою, подають пару, нагріваючи воду до певної температури, подають воду в систему охолодження продукту, вмикають привід транспортера і починають завантаження ковшів продуктом. Продукт повинен пройти по бланшувальному тунелю від місця завантаження до місця вивантаження.

Після закінчення роботи бланшувача, або при довгій зупинці продукт з ковшів вивантажують, зливають рідину в ванни, чистять і ополіскують тунель.

Основне, що передбачає проєкт – заміну старого обладнання на нове більш енергоефективне і автоматизоване. Замінюється механічне, технологічне, електричне обладнання та автоматику на сучасне устаткування

з високими техніко-економічними показниками, що дозволяє економити на використанні електроенергії, газу, води та ін., що має гарний вплив на збереження екології світу.

Захід дозволить знизити чисельність персоналу, які перейдуть на роботу у інший цех.

3.2. Розрахунок економічної ефективності виробництва

Для впровадження заходу нам потрібні інвестиції.

Інвестиції в обладнання визначаються за формулою:

$$I_0 = V_0 + TP + MO + I_v + D_0 + D - L, \quad (3.1)$$

де V_0 – вартість придбання обладнання;

TP – транспортні витрати в обладнання (5% від вартості придбання обладнання);

MO – вартість монтажу обладнання (10 % від вартості придбання обладнання);

I_v – інші витрати (5 % від вартості придбання обладнання);

D_0 – залишкова вартість обладнання, що демонтується;

D – вартість демонтажу (5 % від первинної вартості обладнання, демонтаж).

L – ліквідаційна вартість обладнання.

Техніко-економічна характеристика старого та нового обладнання представлено у таблиці 3.1.

Таблиця 3.1

Техніко-економічна характеристика обладнання

Показники	обладнання	
	Барабанний бланшувач	Ковшовий бланшувач
1	2	3
Продуктивність, кг/годину	120	230
Встановлена потужність, кВт (max) (без парогенератора)	5	6
Напруга живлення, В	250	350

Продовження табл. 3.1

1	2	3
Максимальна температура в камері стерилізації, град.	96 °С	95 – 100 °С
Автоматичне керування по температурі тенами камери		
Матеріали, які контактують з продуктом та паром	нержавіюча харчова сталь	
Наявність лопатевого (секторального) живильника на завантаженні		
Накопичувальний бункер на завантаженні, дм ³	75	80
Кількість гілок транспортера, од.	1	2
Наявність плавного регулювання частоти обертання електродвигуна транспортера		
Наявність термоізоляції, мм	20...28	35...50
Наявність збірників конденсату із зливними трубами		
Рекомендована продуктивність парогенератора (хв)	-	37 кг/час при p=4 кг/см ²
Габаритні розміри, мм (max) (ДхШхВ)	3200*800*1800	2800*1000*1500
Маса, тонн	1,8	0,7
Споживання води, куб. м/г	2	2,3
Каналізування промстоків, куб. м/г	2	2,3
Чисельність обслуговуючого персоналу, люд. у т.ч.:		
3-го розряду	1	1
Ціна придбання обладнання, тис. грн	220	330

Нормативно-довідкова інформація для виконання розрахунків представлена у таблиці 3.2.

Таблиця 3.2

Нормативно-довідкова інформація

Показники	Значення
Норматив відрахувань у соціальні фонди, % від основної та додаткової заробітної плати	22
Норма амортизації обладнання (4 група), %	20
Норма витрат на ремонтні роботи по обладнанню, %	4,8
Норма витрат на утримання і експлуатацію обладнання, %	1,6
Річний фонд робочого часу, год	1200
Собівартість 1 кВт*год електроенергії, грн	4,85
Собівартість 1 м ³ води, грн	35,16
Коефіцієнт використання інженерного ресурсу	0,8
Годинна тарифна ставка робочого, грн 3-го розряду	50,27
Вартість брухту, тис. грн за тонну	6
Строк окупності капітальних вкладень, роки	5

Старі бланшувачі, які плануються до заміни, демонтуємо та здаємо на брухт. Розраховуємо з урахуванням сплати податку на прибуток (18 %).

Розраховуємо інвестиції в заміну обладнання:

$$I_0 = 330 + 330 * 0,15 + 330 * 0,02 + 220 * 2 * 0,05 - 1,8 * 2 * 6 * 0,82 = 390,39 \text{ тис. грн.}$$

Річна виробнича потужність підприємства та обсяг виробництва за звітний період не змінюються так як заміна обладнання не впливає на вузькі міста та захід не збільшує виробництво продукції.

Аналіз стану основних виробничих засобів підприємства показав, що обладнання має високий рівень зносу, тому для зниження витрат виробництва та підвищення прибутковості підприємства було запропоновано його заміна.

Розрахуємо амортизацію нового обладнання.

$$A = 390,39 * 0,2 = 78,08 \text{ тис. грн.}$$

Розрахуємо витрати на ремонтні роботи по новому обладнанню.

$$B_p = 390,39 * 0,052 = 20,3 \text{ тис. грн.}$$

Розрахуємо витрати по утриманню та експлуатації обладнання.

$$B_{ue} = 390,39 * 0,016 = 6,25 \text{ тис. грн.}$$

Розрахуємо витрати на електроенергію, що споживається обладнанням.

$$\text{Вел старе обладнання} = 3840 * 5 * 2 * 0,8 * 4,85 = 148,99 \text{ тис. грн.}$$

$$\text{Вел нове обладнання} = 3840 * 6 * 0,8 * 4,85 = 89,4 \text{ тис. грн.}$$

Розрахуємо основну та додаткову заробітну плату робітників, обслуговуючих обладнання. На підприємстві додаткова заробітна плата складає 20 %, та інші доплати 15 %.

$$\text{ЗП по старому обладнанню} = 50,27 * 1 * 2 * 3840 * 1,2 * 1,15 = 532,78 \text{ тис. грн.}$$

$$\text{ЗП по новому обладнанню} = 50,27 * 1 * 3840 * 1,2 * 1,15 = 266,39 \text{ тис. грн.}$$

Розрахуємо нарахування у фонд соціального призначення (єдиний соціальний внесок – 22% від суми основної та додаткової заробітної плати).

$$\text{ЄСВ по старому обладнанню} = 532,78 * 0,22 = 117,21 \text{ тис. грн.}$$

$$\text{ЄСВ по новому обладнанню} = 266,39 * 0,22 = 58,61 \text{ тис. грн.}$$

Представимо всі розрахунки у таблиці 3.3.

Таблиця 3.3

Економія витрат з впровадження заходу заміни обладнання, тис. грн.

Найменування витрат	Обладнання		Економія, тис. грн
	старе	нове	
Амортизація обладнання	-	78,08	78,08
Витрати на ремонтні роботи по обладнанню	-	20,3	20,3
Витрати по утриманню та експлуатації обладнання	-	6,25	6,25
Витрати на електроенергію	148,99	89,4	-59,59
Основна та додаткова заробітна плата робітників	532,78	266,39	-266,39
Відрахування у соціальні заходи	117,21	58,61	-58,6
Всього	798,98	519,03	-279,95

Економія від впровадження заходу = $519,03 - 798,98 = 279,95$ тис. грн.

Економія від запропонованого заходу становить 279,95 тис. грн, в такому же розмірі складає оподаткований прибуток підприємства з впровадження заходу.

Розрахуємо чистий прибуток.

$$\text{ЧП} = 279,95 * 0,82 = 229,56 \text{ тис. грн.}$$

Прибуток підприємства підвищиться на 279,95 тис. грн, з якого чистий прибуток складе 229,56 тис. грн.

Для впровадження заходу підприємству потрібні інвестиції у розмірі 390,39 тис. грн в основні засоби.

Оцінку інвестиційної привабливості проекту необхідно розрахувати за трьома основними показниками [30]:

1. Чистий приведений дохід (NPV);
2. Індекс дохідності (ІД);
3. Строк окупності інвестицій (Сок).

Чистий приведений дохід (Net Present Value (NPV) – метод оцінки інвестицій, за яким розраховується дисконтована вартість прогнозованих в майбутньому прибутків від основної діяльності підприємства і відповідних інвестицій з застосуванням вибраного коефіцієнту дисконтування.

NPV розраховується за формулою:

$$NPV = \sum_1^n ПЧГП_t - I, \quad (3.2)$$

де I – інвестиційні засоби у проєкт;

$ПЧГП_t$ – приведений чистий грошовий потік підприємства в t -році від проєкту, та розраховується за формулою:

$$ПЧГП = \frac{ГП_t}{(1+i)^t}, \quad (3.3)$$

де i – ставка дисконтування грошових потоків

$ГП_t$ – грошовий потік підприємства в t -році від проєкту, та розраховується за формулою:

$$ГП_t = ЧП_t + A_t, \quad (3.4)$$

де $ЧП_t$ – чистий прибуток підприємства в t -році від проєкту;

A_t – амортизаційні відрахування в t -році від проєкту.

$NPV > 0$ – проєкт приймаємо до реалізації;

$NPV < 0$ – проєкт відхиляємо, бо він збитковий;

$NPV = 0$ – проєкт не прибутковий і не збитковий.

Індекс дохідності інвестицій (ІД) – це показник ефективності запропонованих інвестиційних проєктів, розраховується за формулою:

$$ІД = \frac{\sum_1^t ПЧГП_t}{I}, \quad (3.5)$$

$ІД > 1$ – проєкт дохідний;

$ІД < 1$ – проєкт збитковий;

$ІД = 1$ – дохідність інвестицій точно відповідає нормативу.

Строк окупності інвестицій (Сок) – період часу, за який окупляться інвестиції у проєкт, розраховується за формулою:

$$Сок = \frac{I}{\sum ПЧГП}, \quad (3.6)$$

де $\sum ПЧГП$ – середній річний приведений грошовий потік за t -років.

Ставка дисконтування відповідає середньозваженій вартості грошей, що залучаються для здійснення проєкту. Середню вартість грошей в проєкті плануємо 24 %.

Розрахуємо показники оцінки інвестиційної привабливості проєкту

заміни обладнання у таблиці 3.4.

Таблиця 3.4

Розрахунок інвестиційної привабливості проєкту

Показники	Періоди реалізації проєкту			всього
	Передінвестиційний	1 рік	2 рік	
1	2	3	4	6
Інвестиції в основні засоби, тис. грн	390,39			
Оподаткований прибуток, тис. грн		279,95	279,95	
Чистий прибуток, тис. грн		229,56	229,56	
Амортизація обладнання, тис. грн		104,63	104,63	
Чистий грошовий потік, тис. грн		334,19	334,19	
Середньозважена вартість капіталу, %	24			
Дисконтний множник		0,8065	0,6504	
Приведений чистий грошовий потік, тис. грн		269,52	217,36	
Сумарний приведений чистий грошовий потік, тис. грн		269,52	486,88	
Чистий приведений дохід, тис. грн				96,49
Індекс дохідності інвестицій				1,25
Строк окупності інвестицій, років				1,56

$$NPV = 486,88 - 390,39 = 96,49 \text{ тис. грн.}$$

$$ІД = 486,88 / 390,39 = 1,25.$$

$$\text{Сок} = 1 + (390,39 - 269,52) / 217,36 = 1,56 \text{ року.}$$

Максимальну окупність інвестицій в проєкт заплановано у межах до п'яти років.

Проведені розрахунки в таблиці 3.4 свідчать про інвестиційну привабливість запропонованого проєкту, оскільки чистий приведений дохід проєкту складає 96,49 тис. грн, що > 0 , індекс дохідності проєкту > 1 , та складає 1,25, строк окупності інвестицій 1,56 року < 5 .

3.3. Соціально-економічні наслідки впливу заходу на основні техніко-економічні показники діяльності підприємства

Вплив запропонованого інвестиційного проєкту на основні техніко-економічні показники виробничо-господарської діяльності ПрАТ ВО «Одеський консервний завод» приведемо в таблицях 3.5 та 3.6.

Таблиця 3.5

**Вплив запропонованого заходу на основні техніко-економічні показники діяльності
ПрАТ ВО «Одеський консервний завод»**

Найменування заходу	Інвестиції, тис. грн			Зміни показників діяльності підприємства (±)								
	Всього	у тому числі у		Реалізована продукція, тис. грн	Собівартість, тис. грн				Чистий прибуток, тис. грн.	Чисельність зайнятих, люд	Строк окупності інвестицій, років	
		основні засоби	обігові активи		Всього	у тому числі:						
						матеріальні витрати	витрати на оплату праці	відрахування на соціальні заходи				амортизація основних засобів та інші витрати
Заміна бланшувачів	390,39	390,39	-	-	-279,95	-59,59	-266,39	-58,6	104,63	229,56	-1	1,73

Таблиця 3.6

Основні техніко-економічні показники виробничо-господарської діяльності ПрАТ ВО «Одеський консервний завод» після впровадження заходу

Показник	Звітний рік	Плановий рік	Відхилення	
			Абс.	Відн.
1	2	3	4	5
1. Середньорічна виробнича потужність, тис. тонн	19000	19000	-	-
2. Фактично вироблено продукції, тис. тонн	5580	5580	-	-
3. Коефіцієнт використання виробничої потужності, частки	0,294	0,294	-	-
4. Обсяг виробленої промислової продукції (без ПДВ та акцизного податку):	568928	568928	-	-
- у діючих оптових цінах підприємства, тис. грн				
- у порівнянних цінах, тис. грн	446284,5	446284,5	-	-
5. Обсяг реалізованої продукції в діючих цінах (без ПДВ та акцизного податку), тис. грн	534698	534698	-	-
6. Середньорічна вартість основних засобів основного виду діяльності, тис. грн	44352	44742,39	390,39	0,88
7. Фондовіддача, грн/грн	10,06	12,72	2,66	26,44
8. Середній залишок обігових активів, тис. грн	195511,5	195511,5	-	-
9. Коефіцієнт оборотності обігових активів, частки	2,73	2,73	-	-
10. Середньооблікова чисельність штатних працівників облікового складу, осіб	613	612	-1	-0,16
11. Середньорічний виробіток одного працівника, тис. грн /осіб	728,03	729,22	1,19	0,16
12. Операційні витрати на виробництво продукції, тис. грн, у тому числі:	523414	523134,05	-279,95	-0,05
матеріальні витрати	435551	435491,41	-59,59	-0,01
витрати на оплату праці	55373	55106,61	-266,39	-0,48
відрахування на соціальні заходи	11429	11370,4	-58,6	-0,51
амортизація	8127	8231,63	104,63	1,29
інші операційні витрати	12934	12934	-	-
13. Витрати на 1 гривню виробленої продукції, грн/грн	0,92	0,919	-0,001	-0,11
14. Матеріалоємність, грн/грн	0,77	0,765	-0,005	-0,65
15. Чистий дохід (виручка) від реалізації продукції (товарів, робіт, послуг), тис. грн	534698	534698	-	-
16. Собівартість реалізованої продукції (товарів, робіт, послуг), тис. грн.	459883	459883	-	-
17. Чистий прибуток (збиток), тис. грн	31210	31439,56	229,56	0,74
18. Рентабельність виробництва, %	13,01	13,09	0,08	-
19. Рентабельність продажу, %	5,84	5,88	0,04	-

Аналіз таблиці 3.6 показав, що захід не вплине на виробничу потужність та обсяг виробництва.

Середньорічна вартість основних засобів основного виду діяльності зросте на суму інвестицій у заміну обладнання – 390,39 тис. грн, та складе у звітному періоді 44742,39 тис. грн, фондвіддача зросте на 2,66 грн на кожному грн виробленої продукції.

Захід знизить чисельність персоналу на одну людину, а середньорічний виробіток кожного робітника підвищиться на 1,19 тис. грн.

Захід дозволить знизити операційні витрати на 279,95 тис. грн, з яких 59,59 тис. грн в матеріальні витрати, 266,39 тис. грн – витрати на оплату праці, 58,6 тис. грн – відрахування на соціальні заходи, 104,63 тис. грн – додаткова амортизація, інші операційні витрати не зміняться.

Витрати на 1 грн виробленої продукції знизяться на 0,001 грн, матеріалоємність знизиться на 0,005 грн.

Чистий прибуток зросте на 229,56 тис. грн. Значення показнику рентабельність виробництва зросте на 0,08 % та рентабельність продажу зросте на 0,04 %.

Висновки до розділу 3

На підприємстві було запропоновано захід з заміни чотирьох старих барабанних бланшувача, які мають 100 % знос, на два нових ковшових бланшувача, більш продуктивних, та менш енерговитратних.

Захід не вплине на виробничу потужність та обсяг виробництва.

Середньорічна вартість основних засобів основного виду діяльності зросте на суму інвестицій у заміну обладнання – 390,39 тис. грн, та складе у звітному періоді 44742,39 тис. грн. Фондовіддача зросте на 2,66 грн на кожному грн виробленої продукції.

Захід знизить чисельність персоналу на одну людину, а середньорічний виробіток кожного робітника підвищиться на 1,19 тис. грн.

Захід дозволить знизити операційні витрати на 279,95 тис. грн, з яких 59,59 тис. грн в матеріальні витрати, 266,39 тис. грн – витрати на оплату праці,

58,6 тис. грн – відрахування на соціальні заходи, 104,63 тис. грн – додаткова амортизація, інші операційні витрати не зміняться.

Витрати на 1 грн виробленої продукції знизяться на 0,001 грн, матеріалоємність знизиться на 0,005 грн.

Чистий прибуток зросте на 229,56 тис. грн. Значення показнику рентабельність виробництва зросте на 0,08 % та рентабельність продажу зросте на 0,04 %.

Проведені розрахунки свідчать про інвестиційну привабливість запропонованого проекту, оскільки чистий приведений дохід проекту складає 96,49 тис. грн, що > 0 , індекс дохідності проекту > 1 , та складає 1,25, строк окупності інвестицій 1,56 року < 5 .

ВИСНОВКИ

Потенціал підприємства – це сукупне відображення існуючих ресурсів та майбутніх можливостей підприємства, що можуть бути максимально використані в виробничо-господарській діяльності підприємства.

Одна з найбільш важливих складових потенціалу підприємства – це економічний потенціал, що представляє більш повне та ефективне використання сукупних можливостей, ресурсів та резервів підприємства для досягнення максимально можливого стану економіки підприємства та країни взагалі.

Можна казати, що економічний потенціал підприємства в своїй структурі має суму потенціалів, тому щоб оцінити загальний стан економічного потенціалу підприємства, необхідно розрахувати та проаналізувати стан його складових.

До основних складових економічного потенціалу підприємства необхідно віднести: виробничий, фінансовий, інвестиційний, трудовий, маркетинговий, організаційний, управлінський та інформаційний потенціали.

В сучасних умовах, коли в Україні війна, економіка країни знаходиться у кризовому стані та більшість підприємств не вміють ефективно використовувати свій економічний потенціал, особливо актуальним є розробка системи напрямів підвищення ефективності його використання та виробничо-господарської діяльності взагалі, тому необхідним є розробка заходів щодо покращення ефективності використання складових економічного потенціалу на практиці.

Сьогодні відбувається зниження виробництва в плодоовочеконсервної галузі країни.

В роботі було проведено техніко-економічний аналіз виробничої діяльності підприємства ПрАТ ВО «Одеський консервний завод», який є лідером з виробництва плодово-овочевої консервної продукції в Одеській

області.

Можна казати, що середньорічна виробнича потужність на підприємстві складає 19000 тис. тонн, у попередньому році обсяг виробництва складає 5700 тис. тонн продукції, або 30 % використання потужності, а у звітному році виробництво ще знижується на 120 тис. тонн, та складає 5580 тис. тонн (29,4 %).

Обсяг продукції у діючих цінах зріс на 113046 тис. грн, за рахунок підвищення вартості продукції, а у порівняних зменшився на 9597,5 тис. грн.

Всі основні засоби на підприємстві є основними засобами основного виду діяльності, та за два роки їх вартість зросла на 10090,5 тис. грн, з 34261,5 до 44352 тис. грн.

У звітному році фондовіддача знизилася на 3,25 пунктів, що свідчить про погіршення ефективності використання основних засобів підприємства.

У звітному році коефіцієнт оборотності обігових активів зріс на 0,5 часток, що свідчить про покращення ефективності використання обігових активів.

У звітному році обсяг виробленої продукції у діючих цінах зріс на 113046 тис. грн, матеріальні витрати зросли на 120518 тис. грн. Коефіцієнт матеріаловіддачі знизився, в матеріалоємності збільшився, що свідчить про погіршення ефективності використання матеріальних ресурсів на підприємстві.

У звітному році середньооблікова чисельність працівників знизилася на 68 людей, а середньорічний виробіток кожного працівника збільшився на 58,6 тис. грн, що є позитивним.

У звітному році величина витрат на виробництво зросла на 113120 тис. грн, це зростання відбулось за рахунок зростання матеріальних витрат на 120518 тис. грн.

Показник витрат на 1 гривню продукції вказує на прямий зв'язок між собівартістю й прибутком. Витрати на 1 гривню продукції у звітному році

зросли на 0,02 тис. грн, на цю зміну вплинуло зростання обсягу продукції в діючих цінах на 113046 тис. грн та зростання витрат на виробництво на 113120 тис. грн.

У попередньому році на підприємстві отримано прибуток у розмірі 6220 тис. грн, у звітному році його сума склала 31210 тис. грн.

Рентабельність виробництва зросла на 10,11 %, рентабельність продажу зросла на 4,29 %.

Розвиток економіки будь-якої країни базується на реалізації інвестиційних проєктів, які забезпечують процес розширеного відтворення, створюють нові вартості, робочі місця, новий виробничий і споживчий потенціал.

Сьогодні для підвищення ефективності використання економічного потенціалу підприємств необхідна розробка та впровадження на них інвестиційних проєктів.

Аналіз техніко-економічних показників виробничо-господарської діяльності підприємства показав, що на ньому недостатньо використовується виробнича потужність, тому в роботі було запропоновано захід з заміни чотирьох старих барабанних бланшувачів, які мають 100 % знос, на два нових ковшових бланшувачів, більш продуктивних, та менш енерговитратних.

На підприємстві було запропоновано захід з заміни чотирьох старих барабанних бланшувачів, які мають 100 % знос, на два нових ковшових бланшувачів, менш енерговитратних і більш продуктивних.

Для обґрунтування прибутковості такого проєкту було розраховано основні економічні показники проєкту, розмір інвестицій в нього та основні інвестиційні показники його привабливості.

Захід не вплине на виробничу потужність та обсяг виробництва.

Середньорічна вартість основних засобів основного виду діяльності зросте на суму інвестицій у заміну обладнання – 390,39 тис. грн, та складе у звітному періоді 44742,39 тис. грн. Фондовіддача зросте на 2,66 грн на кожну

грн виробленої продукції.

Захід знизить чисельність персоналу на одну людину, а середньорічний виробіток кожного робітника підвищиться на 1,19 тис. грн.

Захід дозволить знизити операційні витрати на 279,95 тис. грн, з яких 59,59 тис. грн в матеріальні витрати, 266,39 тис. грн – витрати на оплату праці, 58,6 тис. грн – відрахування на соціальні заходи, 104,63 тис. грн – додаткова амортизація, інші операційні витрати не зміняться.

Витрати на 1 грн виробленої продукції знизяться на 0,001 грн, матеріалоємність знизиться на 0,005 грн.

Чистий прибуток зросте на 229,56 тис. грн. Значення показнику рентабельність виробництва зросте на 0,08 % та рентабельність продажу зросте на 0,04 %.

Проведені розрахунки свідчать про інвестиційну привабливість запропонованого проекту, оскільки чистий приведений дохід проекту складає 96,49 тис. грн, що > 0 , індекс дохідності проекту > 1 , та складає 1,25, строк окупності інвестицій 1,56 року < 5 .

СПИСОК ВИКОРИСТАНИХ ДЖЕРЕЛ

1. Балацький, О.Ф. Економічний потенціал підприємства. навчальний посібник. Суми: Університетська книга, 2023. 724 с.
2. Гладушняк О.К., Грінь Д.С. Технологічне обладнання консервних заводів: підручник. Херсон: 2023. 348 с.
3. Господарський кодекс України. URL: <https://zakon.rada.gov.ua/laws/show/436-15#Text>. (дата звернення: 19.03.2024).
4. Державна служба статистики України. URL: <https://www.ukrstat.gov.ua>. (дата звернення: 15.04.2024).
5. Должанський І.З., Загорна Т.О., Удалих О.О., Герасименко І.М., Ращупкіна В.М. Управління потенціалом підприємства: навчальний посібник. К.: Центр навчальної літератури, 2022. 299 с.
6. Економічний потенціал. URL: https://uk.wikipedia.org/wiki/Економічний_потенціал (дата звернення: 20.03.2024).
7. Єрмошенко М. М., Плужников І. О. Аналіз і оцінка інвестиційних проектів: навч. посібник Національна академія управління. К., 2022. 155 с.
8. Завадський Й.С., Осовська Т.В., О.О. Юшкевич. Економічний словник. URL: http://library.nlu.edu.ua/poln_text/knigi/kondor/ekonomich_sl_2006.pdf (дата звернення: 19.03.2024).
9. Квасній Л.Г. Антикризове управління економічним потенціалом. *Бізнес Інформ*, 2022. № 5. С. 248–250.
10. Котирева С. О. Сутність та особливості управління економічним потенціалом підприємства. URL: http://www.nbuv.gov.ua/portal/chem_biol/nvnltnu/17_1/234_Kotyriewa_17_1.pdf (дата звернення: 09.04.2024).
11. Краснокутська Н.С. Потенціал підприємства: формування та оцінка: навчальний посібник Київ: Центр навчальної літератури, 2020. 352 с.

12. Лапін Є.В. Науково-методичні аспекти управління економічним потенціалом промислового підприємства. *Вісник Української академії банківської справи*. 2022. №1(16). С. 93–98

13. М. П. Войнаренко, О. Г. Осауленко, Л. В. Скоробагата, В. О. Шевчук. Економічний потенціал підприємства: обліково-статистичний та інформаційно-технологічний контексти: монографія. Київ: Держкомстат України, 2021. 282 с.

14. Малинич Г., Чайнюк О. Ринок заморожених ягід в Україні: стан, проблеми та перспективи розвитку // Матеріали IV Міжнародної науково-практичної конференції «Формування механізму зміцнення конкурентних позицій національних економічних систем у глобальному, регіональному та локальному вимірах» (м. Тернопіль, 31 березня 2022 р.). Тернопіль, 2022. С. 56–57.

15. Маслак О.І., Квятковська Л.А., Безручко О.О. Особливості формування економічного потенціалу підприємства в умовах циклічних коливань. *Актуальні проблеми економіки*. 2023. № 9(135). С. 36–46.

16. Матковський Р.Б. Деякі теоретичні проблеми визначення сутності економічного потенціалу. *Вісник Львівської комерційної академії*. Львів, 2020. Випуск 7, С.192–196.

17. Міністерство охорони здоров'я України. URL:<https://moz.gov.ua>. (дата звернення: 06.05.2024).

18. Національний науковий центр «Інститут аграрної економіки» URL:<http://www.iae.org.ua>. (дата звернення: 02.05.2024).

19. Обладнання для консервної промисловості і заводів дитячого харчування. URL: <https://barmash.com.ua/cats/oborudovanie-dlya-konservnoj-promyshlennosti/> (дата звернення: 19.05.2024).

20. Обладнання. URL: <https://flagma.ua/uk/products/blanshuvach/>. (дата звернення: 09.05.2024).

21. Овочевий бум в Україні-2023. Чергові гойдалки чи вирішальна мить галузі? URL:<https://latifundist.com/blog/read/3058-ovochevij-bum-v-ukrayini-2023-cherгови-gojdalki-chi-virishalna-mit-galuzi>. (дата звернення: 12.05.2024).
22. Орехова А.І. Економічний потенціал підприємства: сутнісні характеристики та структуризація. URL: https://economyandsociety.in.ua/journals/17_ukr/45.pdf (дата звернення: 09.04.2024).
23. Осик С.В., Бабакишиєв Мовсум. Цифрова трансформація потенціалу підприємств АПК / Матеріали наукового колоквиуму «Цифрова трансформація економіки України: проблеми і пріоритети побудови стратегії конкурентних переваг» 8 травня 2023 року / кафедра економіки промисловості. Одеса: Одеський національний технологічний університет, 2024. С. 67–74. 123 с.
24. Податковий кодекс України. URL: <https://zakon.rada.gov.ua/laws/show/2755-17>. (дата звернення: 19.03.2024).
25. ПрАТ ВО «Одеський консервний завод». URL: <https://okz.od.ua/uk/>. (дата звернення 05.11.2023).
26. Пріоритети забезпечення стійкості промисловості й аграрного сектору економіки України в умовах повномасштабної війни: аналіт. доп. / [О. В. Собкевич, А. В. Шевченко, В. М. Русан, Л. А. Жураковська]; за ред. Я. А. Жаліла. Київ: НІСД, 2023. 49 с.
27. Савченко М.В. Управління економічним потенціалом промислових підприємств. Харків, 2022. 190 с.
28. Сіденко В. Р. Потенціал економічного розвитку України в контексті європейської інтеграції. *Фінанси України*. 2023. №9. С. 143–150.
29. Сучасний стан та перспективи економічного розвитку України: теорія, методологія, практика: колективна монографія / Кол. авторів. Полтава: ПП «Астроя», 2023. 225 с.
30. Федонін О.С., Рєпіна І.М., Олексюк О.І. Потенціал підприємства: формування та оцінка: навч. посібник. К.: КНЕУ, 2022. 316 с.

31. Фінансова звітність. URL: <https://clarity-project.info> (дата звернення: 09.05.2024).
32. Хмарська І. А., Кучерява К. Я., Клімова І.О. Особливості післявоєнного відновлення економіки України. Економіка та суспільство. 2022. № 42. URL: <https://doi.org/10.32782/2524-0072/2022-42-31> (дата звернення: 15.04.2024).
33. Що буде з цінами на овочі та фрукти в травні: прогноз експерта. URL:<https://www.unian.ua/economics/agro/cini-na-produkti-v-ukrajini-shcho-podorozhchaye-v-travni-12622338.html>. (дата звернення: 02.05.2024).
34. О. Капнік В Україні здорожчали овочі та фрукти: як змінилися ціни 2024 рік. URL:<https://tsn.ua/groshi/v-ukrayini-zdorozhchali-ovochi-ta-frukti-yak-zminilisya-cini-2493826.html#:~:text=На%20українських%20ринках%20і%20в,зросли%20на%2011%2C61%25>. (дата звернення: 15.04.2024).

Міністерство освіти і науки України
Одеський національний технологічний університет

ННІ прикладної економіки і менеджменту ім. Г.Е. Вейнштейна
Кафедра економіки промисловості
Ступінь вищої освіти – перший (бакалавр)
Спеціальність 051 «Економіка»
Освітня програма «Економіка підприємства»



ДОДАТКИ
ДО КВАЛІФІКАЦІЙНОЇ РОБОТИ БАКАЛАВРА

на тему: «Шляхи підвищення ефективності використання економічного потенціалу ПрАТ ВО «Одеський консервний завод»»

Здобувача _____ Бабакишиєва Мовсума

Керівник _____ проф. Замлинський В.А.

Лист 1

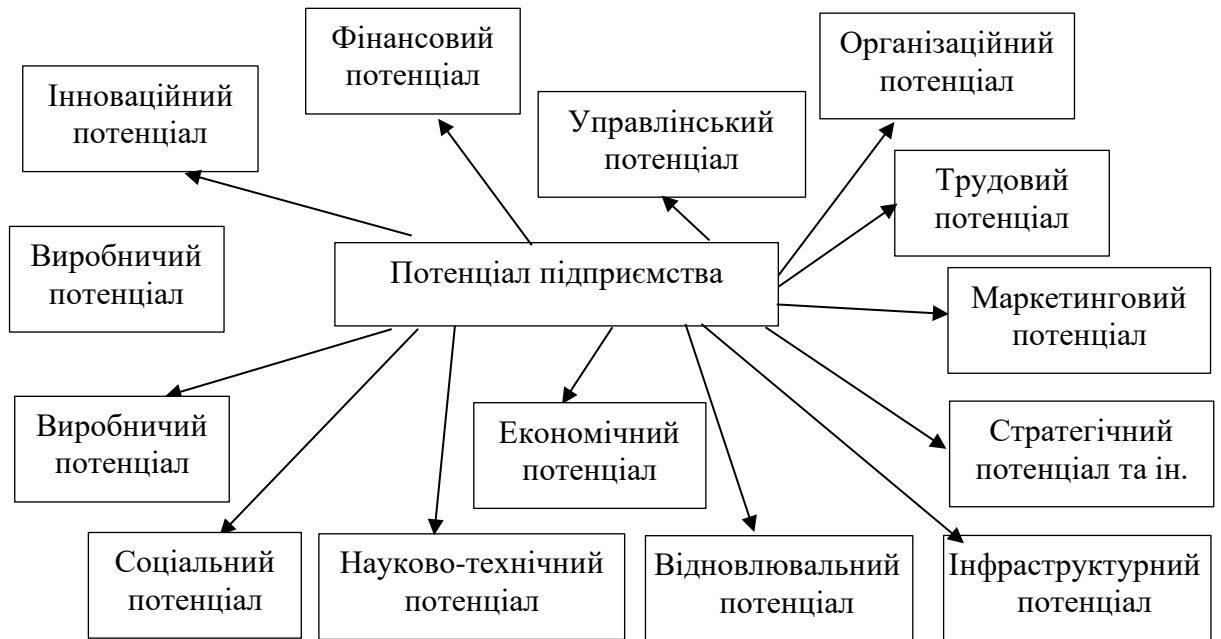


Рис. 1. Основні види потенціалу підприємства

Лист 2

Таблиця 1

Основні визначення поняття «економічний потенціал підприємства»

Автор	Визначення
1	2
Балацький О.	здатність підприємства забезпечити отримання стабільного прибутку на основі задоволення потреб споживачів, за внутрішніх та зовнішніх обмежень з урахуванням можливості розвитку підприємства.
«Вікіпедія»	сукупність наявних та придатних до мобілізації основних джерел, засобів країни, елементів потенціалу цілісної економічної системи, що використовуються і можуть бути використані для економічного зростання й соціально-економічного прогресу.
Завадський Й., Осовська Т., Юшкевич О.	сукупність економічних можливостей підприємства, що можуть бути використані для його потреб.
Квасній Л.	сукупність усіх форм ресурсного забезпечення, природних умов та ресурсів, можливостей, запасів та цінностей, які можуть бути використані підприємством для досягнення поставлених цілей та реалізації вибраних стратегій.
Лапін Є.	сукупні можливості підприємства визначати, формувати та максимально задовольняти потреби споживачів у товарах та послугах у процесі оптимальної взаємодії з навколишнім середовищем та раціональним використанням ресурсів.
Войнаренко М., Осауленко О., Скоробагата Л.	це сукупність органічно взаємопов'язаних ресурсів та їх здатність забезпечувати основні бізнес-процеси в заданих межах ризику з метою набуття економічних вигід.
Маслак О.	складна, динамічна, інтегрована, взаємопов'язана та синергічна сукупність усіх видів його наявних ресурсів і можливостей, включаючи перспективи їх збільшення, що використовуються для досягнення тактичних і стратегічних цілей розвитку підприємства та забезпечення його сталого розвитку.
Матковський Р.	це сукупність наявних та придатних до мобілізації основних джерел, елементів потенціалу цілісної економічної системи, що використовуються й можуть бути використані для економічного зростання й соціально-економічного прогресу.
Орехова А.	це сукупна здатність наявних економічних ресурсів забезпечити виробництво максимально можливого обсягу матеріальних благ і послуг, що відповідають проблемам суспільства.
Савченко М.	це сукупна здатність наявних у підприємства економічних ресурсів забезпечувати максимально можливе виробництво товарів і послуг.
Сіденко В.	це результат економічних і виробничих відносин між суб'єктами господарської діяльності.

Лист 3

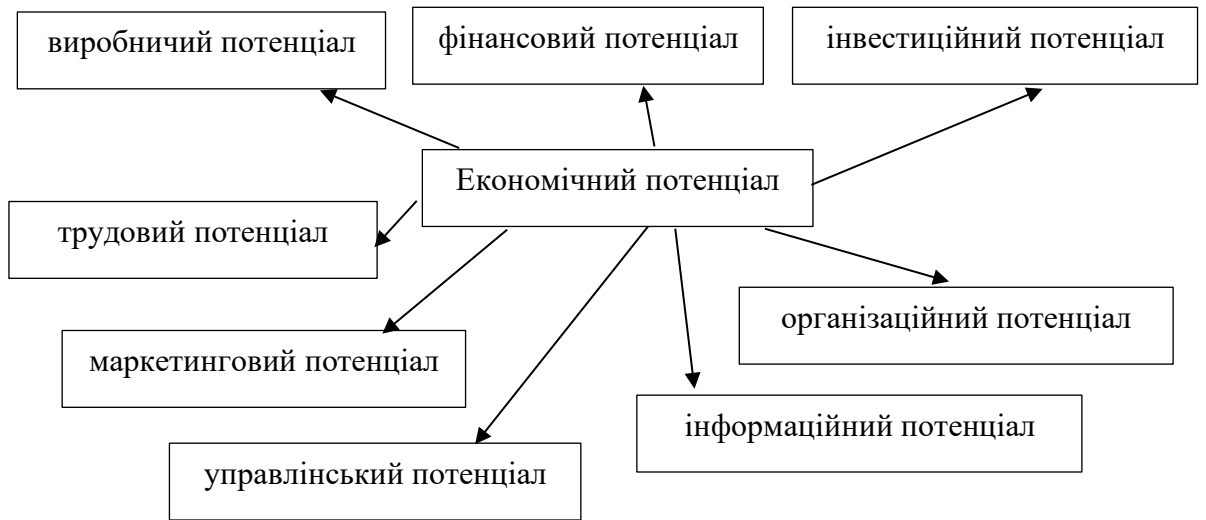


Рис. 2. Основні складові економічного потенціалу

Лист 4

Таблиця 2

Показники оцінки складових економічного потенціалу підприємства

Складова	Показники
Виробничий потенціал	коефіцієнт використання виробничої потужності; фондвіддача, фондомісткість, фондоозброєність, коефіцієнт завантаження, коефіцієнт оновлення, коефіцієнт зносу, коефіцієнт придатності основних засобів; питома вага запасів в оборотних активах, питома вага дебіторської заборгованості в оборотних активах, питома вага грошових коштів в оборотних активах; питома вага капіталу та резервів в джерелах формування майна, питома вага короткострокових і довгострокових зобов'язань в джерелах формування майна; питома вага прямих змінних витрат у собівартості продукції; співвідношення зміни цін на ресурси та зміни цін на продукцію; матеріаловіддача, матеріалоємність та ін.
Фінансовий потенціал	показники власного оборотного капіталу, коефіцієнти ліквідності, коефіцієнт покриття, коефіцієнт автономії, коефіцієнт рентабельності активів, коефіцієнт оборотності оборотних та необоротних активів, коефіцієнт маневреності власного капіталу та ін.
Інформаційний потенціал	питома вага вартості комп'ютерів та цифрових засобів у вартості основних засобів; обсяг наявної інформації; питома вага автоматизованої інформації; коефіцієнт наявності програмного забезпечення; рівень захищеності інформації; обсяг інвестицій, спрямованих на розвиток інформаційних технологій; рівень наявності зовнішньої інформації; витрати на отримання зовнішньої інформації; наявність внутрішньої інформації; коефіцієнт надійності та повноти інформації; коефіцієнт захищеності інформації та ін.
Трудовий потенціал	співвідношення коефіцієнту прийому та звільнення, відповідність робітників професійним вимогам та їх кваліфікація, розмір середньої заробітної плати, продуктивність праці, фонд робочого часу підприємства, коефіцієнт плінності кадрів, чисельність виробничого персоналу та його питома вага у загальній чисельності працівників та ін.
Інвестиційний потенціал	рентабельність власного капіталу, питома вага власного капіталу, тривалість обороту кредиторської заборгованості, тривалість обороту чистого оборотного капіталу, обсяг інвестицій та строк їх окупності та ін.
Маркетинговий потенціал	показники збутової діяльності; показники якості продукції; показники швидкості інноваційних показників; коефіцієнт масштабу ринку; показники обсягів реалізації продукції; показники конкуренції та конкурентоспроможності підприємства; питома вага витрат на рекламу та реалізацію продукції та ін.
Організаційний потенціал	рівень відповідності організаційної структури підприємства меті та задачам існування підприємства; рівень оптимальності горизонтальних та вертикальних зв'язків в організаційній структурі підприємства; показники дублювання функцій; рівень еластичності та гнучкості організаційної структури підприємства та ін.
Управлінський потенціал	Питома вага зайнятих в управлінському апараті; співвідношення чисельності лінійного та функціонального управлінського персоналу; кількість рівнів вертикальної ієрархії управління; рівень спеціалізації управлінських підрозділів; ступінь вірності визначення статусу управлінських підрозділів і посад та ін.

Лист 5

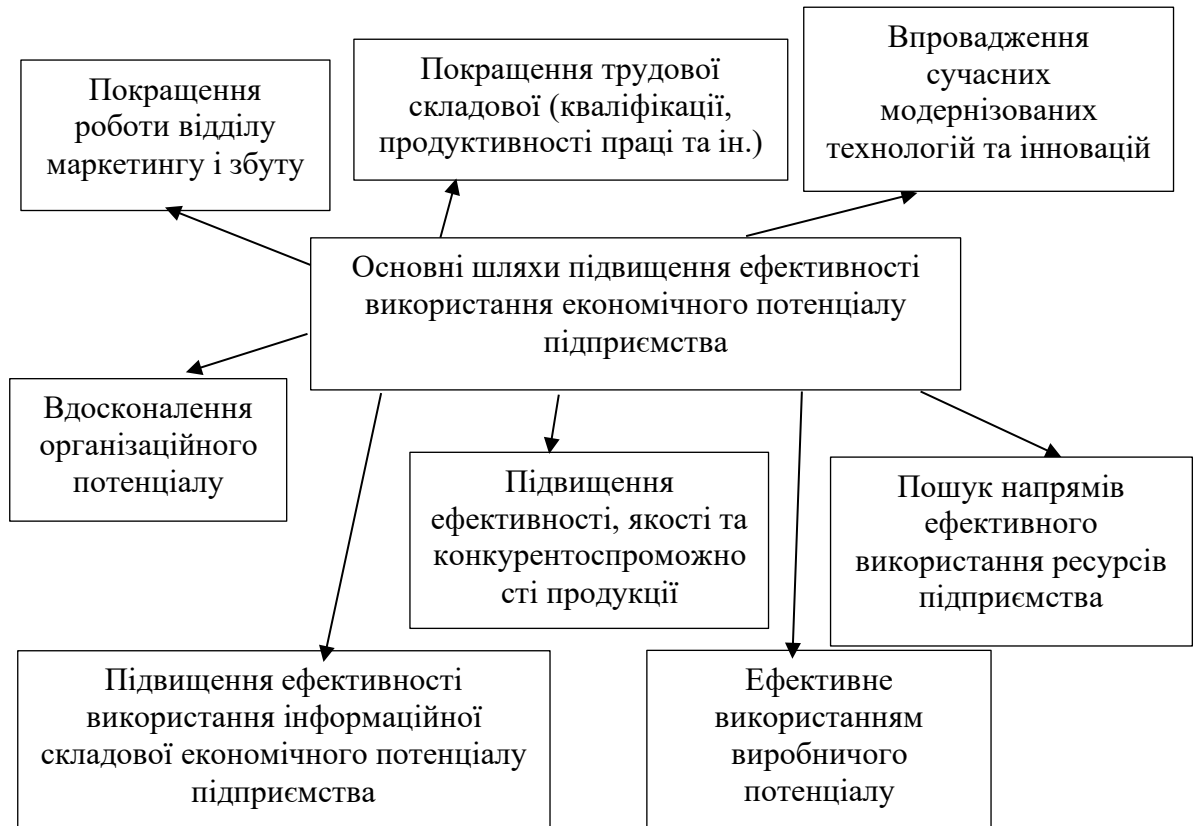


Рис. 3. Основні шляхи підвищення ефективності використання економічного потенціалу підприємства

Лист 6

Таблиця 3

Посівна площа, валовий збір і урожайність овочів за 2010–2022 роки

	Посівна площа, тис. га	Валовий збір, тис. тонн	Урожайність з 1 га, ц
2010	465	8122	174
2012	498	10017	199
2015	446	9214	206
2018	439	9440	214
2019	452	9688	214
2020	465	9653	207,6
2021	461	9935	215,5
2022	375	7512	200,3

Таблиця 4

Посівна площа, валовий збір і урожайність плодів і ягід за 2010–2022 роки

	Посівна площа, тис. га	Валовий збір, тис. тонн	Урожайність з 1 га, ц
2010	1745	223	127,8
2012	1829	222	121,5
2015	2153	206	95,7
2018	2568	200	77,9
2019	2119	225	106,2
2020	2024	191	94,4
2021	2235	191	85,5
2022	1995	171	85,7

Лист 7

Таблиця 5

**Кількість виробленої промислової продукції в Україні за
2011–2022 роки**

	2011	2013	2015	2018	2020	2021	2022
1	2	3	4	5	6	7	8
Сік томатний, млн л	72,4	66,5	44,1	47,3	41,8	37,3	31,3
Сік яблучний, млн л	108	175	86,1	106	53,6	97,6	110
Суміші соків фруктових та овочевих, млн л	315	272	189	184	170,8	198,4	261,7
Пюре та паста томатні концентровані, тис. тонн	74,3	56,1	94,2	112	128,2	129,5	121,2
Сік якогось одного фрукта або овочу, незброжений та без додавання спирту (крім апельсинового, грейпфрутового, ананасового, томатного, виноградного та яблучного соків) неконцентрований, млн л	102	156	67,2	75,8	66,1	76,3	87,8
Горох консервований без додавання оцту чи оцтової кислоти (крім страв готових овочевих), тис. тонн	16,9	16,1	15,9	11,9	13,2	14,8	14
Кукурудза цукрова консервована або оброблена (крім страв готових овочевих та цукрової кукурудзи сушеної, замороженої або консервованої з додаванням оцту чи оцтової кислоти), тис. тонн	13,8	11,6	14,0	16,6	11,8	16,8	15,8
Овочі (крім картоплі), фрукти, горіхи, гриби та частини рослин їстівні інші, приготовлені чи консервовані з додаванням оцту чи оцтової кислоти, тис. тонн	53,4	42,7	25,3	29,7	27,3	33,7	35,4
Джем, мармелад, пюре, желе, конфітюри, повидло, варення, з інших плодів і горіхів, піддані тепловому обробленню (крім продуктів гомогенізованих), тис. тонн	59,4	65,6	46,1	63,2	49,4	56,3	50

Лист 8

Таблиця 6

Основні техніко-економічні показники виробничо-господарської діяльності підприємства ПрАТ ВО «Одеський консервний завод»

Показник	Попередній рік	Звітний рік	Відхилення	
			Абс.	Відн.
1	2	3	4	5
1. Середньорічна виробнича потужність, тис. тонн	19000	19000	-	-
2. Фактично вироблено продукції, тис. тонн	5700	5580	-120	-2,11
3. Коефіцієнт використання виробничої потужності, частки	0,3	0,294	-0,006	-
4. Обсяг виробленої промислової продукції (без ПДВ та акцизного податку):				
- у діючих оптових цінах підприємства, тис. грн	455882	568928	113046	24,8
- у порівнянних цінах, тис. грн	455882	446284,5	-9597,5	-2,11
5. Обсяг реалізованої продукції в діючих цінах (без ПДВ та акцизного податку), тис. грн	402176	534698	132522	32,95
6. Середньорічна вартість основних засобів основного виду діяльності, тис. грн	34261,5	44352	10090,5	29,45
7. Фондовіддача, грн/грн	13,31	10,06	-3,25	-24,42
8. Середній залишок обігових активів, тис. грн	179960,5	195511,5	15551	8,64
9. Коефіцієнт оборотності обігових активів, частки	2,23	2,73	0,5	22,42
10. Середньооблікова чисельність штатних працівників облікового складу, осіб	681	613	-68	-9,99
11. Середньорічний виробіток одного працівника, тис. грн /осіб	669,43	728,03	58,6	8,75
12. Операційні витрати на виробництво продукції, тис. грн, у тому числі:				
- матеріальні витрати	410294	523414	113120	27,57
- витрати на оплату праці	315033	435551	120518	38,26
- відрахування на соціальні заходи	59309	55373	-3936	-6,64
- амортизація	13312	11429	-1883	-14,15
- інші операційні витрати	6094	8127	2033	33,36
- інші операційні витрати	16546	12934	-3612	-21,83
13. Витрати на 1 гривню виробленої продукції, грн/грн	0,9	0,92	0,02	2,22
14. Матеріалоємність, грн/грн	0,69	0,77	0,08	11,59
15. Чистий дохід (виручка) від реалізації продукції (товарів, робіт, послуг), тис. грн	402176	534698	132522	32,95
16. Собівартість реалізованої продукції (товарів, робіт, послуг), тис. грн	370505	459883	89378	24,12
17. Чистий прибуток (збиток), тис. грн	6220	31210	24990	401,77
18. Рентабельність виробництва, %	2,9	13,01	10,11	-
19. Рентабельність продажу, %	1,55	5,84	4,29	-

Лист 9

Таблиця 7

**Вплив запропонованого заходу на основні техніко-економічні показники діяльності
ПрАТ ВО «Одеський консервний завод»**

Найменування заходу	Інвестиції, тис. грн			Зміни показників діяльності підприємства (±)								
	Всього	у тому числі у		Реалізована продукція, тис. грн	Собівартість, тис. грн				Чистий прибуток, тис. грн.	Чисельність зайнятих, люд	Строк окупності інвестицій, років	
		основні засоби	обігові активи		Всього	у тому числі:						
						матеріальні витрати	витрати на оплату праці	відрахування на соціальні заходи				амортизація основних засобів та інші витрати
Заміна бланшувачів	390,39	390,39	-	-	-279,95	-59,59	-266,39	-58,6	104,63	229,56	-1	1,73

Лист 10

Таблиця 8

Основні техніко-економічні показники виробничо-господарської діяльності ПрАТ ВО «Одеський консервний завод» після впровадження заходу

Показник	Звітний рік	Плановий рік	Відхилення	
			Абс.	Відн.
1	2	3	4	5
1. Середньорічна виробнича потужність, тис. тонн	19000	19000	-	-
2. Фактично вироблено продукції, тис. тонн	5580	5580	-	-
3. Коефіцієнт використання виробничої потужності, частки	0,294	0,294	-	-
4. Обсяг виробленої промислової продукції (без ПДВ та акцизного податку):	568928	568928	-	-
- у діючих оптових цінах підприємства, тис. грн				
- у порівнянних цінах, тис. грн	446284,5	446284,5	-	-
5. Обсяг реалізованої продукції в діючих цінах (без ПДВ та акцизного податку), тис. грн	534698	534698	-	-
6. Середньорічна вартість основних засобів основного виду діяльності, тис. грн	44352	44742,39	390,39	0,88
7. Фондовіддача, грн/грн	10,06	12,72	2,66	26,44
8. Середній залишок обігових активів, тис. грн	195511,5	195511,5	-	-
9. Коефіцієнт оборотності обігових активів, частки	2,73	2,73	-	-
10. Середньооблікова чисельність штатних працівників облікового складу, осіб	613	612	-1	-0,16
11. Середньорічний виробіток одного працівника, тис. грн /осіб	728,03	729,22	1,19	0,16
12. Операційні витрати на виробництво продукції, тис. грн, у тому числі:	523414	523134,05	-279,95	-0,05
матеріальні витрати	435551	435491,41	-59,59	-0,01
витрати на оплату праці	55373	55106,61	-266,39	-0,48
відрахування на соціальні заходи	11429	11370,4	-58,6	-0,51
амортизація	8127	8231,63	104,63	1,29
інші операційні витрати	12934	12934	-	-
13. Витрати на 1 гривню виробленої продукції, грн/грн	0,92	0,919	-0,001	-0,11
14. Матеріалоємність, грн/грн	0,77	0,765	-0,005	-0,65
15. Чистий дохід (виручка) від реалізації продукції (товарів, робіт, послуг), тис. грн	534698	534698	-	-
16. Собівартість реалізованої продукції (товарів, робіт, послуг), тис. грн.	459883	459883	-	-
17. Чистий прибуток (збиток), тис. грн	31210	31439,56	229,56	0,74
18. Рентабельність виробництва, %	13,01	13,09	0,08	-
19. Рентабельність продажу, %	5,84	5,88	0,04	-