

МІНІСТЕРСТВО ОСВІТИ І НАУКИ УКРАЇНИ
Тернопільська академія народного господарства

На правах рукопису

ШЕВЧЕНКО АНДРІЙ АНАТОЛІЙОВИЧ

УДК 338.439

**ФОРМУВАННЯ ТА ЕФЕКТИВНІСТЬ ВИКОРИСТАННЯ
ЕКОНОМІЧНОГО ПОТЕНЦІАЛУ ПІДПРИЄМСТВ
ХАРЧОВОЇ ПРОМИСЛОВОСТІ**

Спеціальність 08.06.01 – економіка,
організація та управління підприємствами

ДИСЕРТАЦІЯ

на здобуття наукового ступеня
кандидата економічних наук

**Науковий керівник:
Сохацька Олена Миколаївна,
д.е.н., професор**

ТЕРНОПІЛЬ – 2005

ЗМІСТ

| | |
|--|-----|
| ВСТУП | 4 |
| РОЗДІЛ 1. ТЕОРЕТИКО-МЕТОДИЧНІ ПІДХОДИ ДО ФОРМУВАННЯ ТА ЕФЕКТИВНОГО ВИКОРИСТАННЯ ЕКОНОМІЧНОГО ПОТЕНЦІАЛУ ПІДПРИЄМСТВ ХАРЧОВОЇ ПРОМИСЛОВОСТІ..... | 11 |
| 1.1. Теоретичні основи формування економічного потенціалу підприємств | 11 |
| 1.2. Диференціація та інтеграція підприємств харчової промисловості як основа формування їх економічного потенціалу | 26 |
| 1.3. Методичні основи оцінки ефективності економічного потенціалу підприємств | 38 |
| Висновки до першого розділу | 53 |
| РОЗДІЛ 2. АНАЛІЗ ФОРМУВАННЯ ТА ЕФЕКТИВНОГО ВИКОРИСТАННЯ ЕКОНОМІЧНОГО ПОТЕНЦІАЛУ ПІДПРИЄМСТВ ХАРЧОВОЇ ПРОМИСЛОВОСТІ..... | 55 |
| 2.1. Моніторинг економічного потенціалу підприємств Тернопільської області | 55 |
| 2.2. Аналіз собівартості продукції підприємств як якісного критерію використання економічного потенціалу | 88 |
| 2.3. Оцінка ефективності використання економічного потенціалу підприємств харчової промисловості..... | 104 |
| Висновки до другого розділу | 116 |
| РОЗДІЛ 3. ПІДВИЩЕННЯ ЕФЕКТИВНОСТІ ВИКОРИСТАННЯ ЕКОНОМІЧНОГО ПОТЕНЦІАЛУ ПІДПРИЄМСТВ ХАРЧОВОЇ ПРОМИСЛОВОСТІ..... | 119 |
| 3.1. Концепція формування та ефективного використання економічного потенціалу підприємств | 119 |

| | |
|--|-----|
| 3.2. Створення організаційно-економічних передумов підвищення ефективності виробництва продукції підприємств харчової промисловості..... | 128 |
| 3.3. Використання інтегрованої оцінки ефективності економічного потенціалу підприємств харчової промисловості | 149 |
| Висновки до третього розділу | 160 |
| ВИСНОВКИ | 162 |
| СПИСОК ВИКОРИСТАНИХ ДЖЕРЕЛ | 165 |
| ДОДАТКИ | 181 |

ВСТУП

Актуальність теми. Формування національної моделі господарювання, яка б забезпечувала стійке розширене відтворення на інноваційних засадах, не може відбуватися без нарощування економічного потенціалу кожного підприємства.

У харчовій промисловості, яка в останні роки суттєво нарощує обсяги виробництва, мають перспективи успішного розвитку лише ті підприємства, що стабільно і розширено відтворюють свій економічний потенціал в умовах жорсткої національної та міжнародної конкуренції.

В цьому контексті визначення економічного потенціалу балансових та позабалансових ресурсів на предмет формування додаткової вартості в майбутньому та ефективного його використання через мінімізацію матеріальних, часових, інтелектуальних та організаційних зусиль є актуальною та малодослідженою проблемою.

Такий підхід до дослідження економічного потенціалу підприємств входить до нової сучасної зарубіжної концепції управління – управління вартістю (Value Based Management), в основу якої покладено розуміння того факту, що для власників будь-якого підприємства центральним питанням є приріст їх добробуту в результаті функціонування об'єктів володіння. При цьому добробут не вимірюється потужністю, кількістю зайнятих працівників, часткою ринку, виручкою, а вартістю підприємства.

Проблеми формування економічного потенціалу підприємств, в тому числі харчової промисловості, досліджували вітчизняні та зарубіжні вчені, такі як: Адріанов В.Д., Борщевський П.П., Вітвіцький В.В., Воронкова А.Е., Гайдучий П.І., Долішній М.І., Доманчук Д.П., Євдокімов Ф.І., Кириченко О.М., Крикавський Є.В., Лукінов І.І., Мессель-Веселяк В.Я., Олексюк О.І., Отенко І.П., Попов Є.В., Пепа Т.В., Репіна І.М., Саблук П.Т., Сохацька О.М., Тарнавська Н.П., Федонін О.С., Хомин П.Я., Юрчишин В.В. тощо.

Одночасно, аналіз наукових публікацій та практики формування і використання економічного потенціалу підприємств харчової промисловості свідчить про те, що конкретні механізми цього процесу належним чином не висвітлені, не відслідковується вплив зовнішніх та внутрішніх чинників, недостатньо досліджені моделі визначення ефективності економічного потенціалу.

Важливість зазначених наукових проблем і їх практична значимість зумовили вибір теми та постановки основних завдань.

Зв'язок роботи з науковими програмами, планами, темами. Дисертація пов'язана з виконанням наукових досліджень, передбачених планом науково-дослідної роботи Тернопільської академії народного господарства, в рамках держбюджетних тематик кафедри менеджменту “Стратегічні аспекти забезпечення конкурентоспроможності підприємств” (державний реєстраційний номер 0101U002364), в межах якої автором здійснено обґрунтування вибору інтеграції та диференціації в організаційних формах реформованих підприємств та кафедри економіки, організації і планування в АПК “Шляхи підвищення ефективності агропромислового виробництва в умовах ринкових відносин” (державний реєстраційний номер 0101U003409), в рамках якої автором проведено моніторинг економічного потенціалу підприємств харчової промисловості Тернопільської області.

Мета і завдання дослідження. Мета дослідження полягає у виробленні концепції формування та ефективного використання економічного потенціалу підприємств харчової промисловості на основі використання системи чинників нової парадигми управління – вартісного підходу.

Реалізація мети зумовила необхідність виконання таких завдань:

- узагальнити, систематизувати та критично проаналізувати теоретичні і практичні аспекти формування економічного потенціалу

підприємств харчової промисловості з метою вироблення власних методологічних підходів;

- дослідити процеси диференціації та інтеграції, злиття та поглинання підприємств харчової промисловості в контексті підвищення ефективності використання економічного потенціалу, обґрунтувати необхідність їх поєднання;
- здійснити моніторинг економічного потенціалу підприємств харчової промисловості України та Тернопільської області, що дозволить виявити основні тенденції і чинники впливу;
- проаналізувати показники собівартості продукції підприємств харчової промисловості, як якісні критерії використання економічного потенціалу, з метою пошуку шляхів їх зниження;
- вдосконалити методичні принципи формування та ефективного використання економічного потенціалу підприємств харчової промисловості;
- виробити підходи, які ґрунтуються на стратегічному управлінні витратами та матричній моделі грошових потоків, для виявлення організаційно-економічних передумов підвищення ефективності використання економічного потенціалу;
- запропонувати інтегровану оцінку ефективності використання економічного потенціалу підприємств харчової промисловості для об'єктивнішої характеристики діяльності підприємств.

Об'єктом дослідження є сукупність теоретико-методологічних, методичних та практичних засад формування та ефективного використання економічного потенціалу підприємств харчової промисловості.

Предметом дослідження є процес формування та ефективного використання економічного потенціалу підприємств харчової промисловості.

Методи дослідження. Для досягнення поставленої мети роботи використано низку загальнонаукових та спеціальних методів дослідження, взаємопов'язаних та послідовно застосованих у загальній логіці аналізу: діалектичний метод пізнання, наукової абстракції, індукції та дедукції, системний (визначення сутності економічного потенціалу підприємства, його ролі і місця серед інших потенціалів), метод порівняння і синтезу (аналіз концепцій управління витратами), статистичні методи аналізу, графічний (моніторинг економічного потенціалу підприємств харчової промисловості), економіко-математичне моделювання, прогнозування, детермінований аналіз (аналіз собівартості продукції підприємств як якісного критерію використання економічного потенціалу).

Інформаційною базою дослідження стала наукова монографічна література, статті зарубіжних та вітчизняних вчених у періодичних виданнях, законодавчі та нормативні акти України, результати наукових досліджень вітчизняних та зарубіжних наукових центрів, матеріали світових провідних інформаційних агенцій, Internet, статистичні матеріали за проблематикою дисертації.

Наукова новизна одержаних результатів. Наукова новизна одержаних результатів полягає в системному обґрунтуванні теоретико-методичних засад та прикладних аспектів формування та ефективного використання економічного потенціалу підприємств харчової промисловості. Зокрема, в дисертації:

вперше:

- запропоновано цілісну концепцію формування та ефективного використання економічного потенціалу підприємств харчової промисловості, що ґрунтується на визначенні переваг та недоліків організаційно-правових форм при виборі детермінованих моделей підвищення конкурентноспроможності із включенням відповідних етапів, заходів та дій теоретико-методичного, організаційно-економічного та соціального плану, адекватної цінової, податкової та кредитної політики на

макрорівні та використання відповідних чинників управління на мікрорівні;

- розроблено трирівневу модель формування економічного потенціалу, у якій економічний потенціал одночасно розглядається як індикатор адаптаційної здатності підприємства і об'єкт управління, що включає процес формування та оцінки. Базовим рівнем моделі є виробничий потенціал, що дозволяє максимізувати ринковий потенціал у конкурентному середовищі і, в свою чергу, співставлення кількісних значень цих потенціалів формує додаткову вартість через капіталізацію майбутніх прибутків – економічний потенціал;

вдосконалено:

- підходи до формування і нарощування економічного потенціалу підприємств харчової промисловості через поєднання інтеграційних та диференційних процесів шляхом покращення виробництва і збуту, здешевлення сировини і поглиблення ступеня її переробки, оптимізації транспортних та інших витрат на доставку і зберігання. Доведено, що висока собівартість є одним із головних стримуючих факторів у процесі нарощування економічного потенціалу підприємств харчової промисловості;

- методику оцінки економічного потенціалу з позицій можливих майбутніх результатів, через аналіз грошових потоків чистих прибутків і собівартості та уточнення послідовності оцінки економічного потенціалу для підприємств харчової промисловості;

дістали подальшого розвитку:

- концепція стратегічного управління витратами (Strategic Cost Management) через злиття трьох напрямів стратегічного менеджменту – аналіз ланцюжків цінностей, стратегічне позиціонування, аналіз і управління факторами, які визначають витрати, що дало можливість віднайти ефективні шляхи нарощування економічного потенціалу на управлінському рівні;

- застосування деревоподібних графів основних, зовнішніх та побічних чинників формування собівартості продукції підприємств харчової промисловості для виявлення всіх взаємозв'язків та рівнів впливу окремих чинників на результативний показник;

- використання методу “дельта” для моніторингу економічного потенціалу підприємств харчової промисловості України та Тернопільської області, що дозволило згрупувати окремі галузі та проаналізувати динаміку виробництва продукції.

Практичне значення одержаних результатів. Практичне значення одержаних результатів полягає у виробленні методичного підходу до формування та ефективного використання економічного потенціалу підприємств харчової промисловості з урахуванням усіх чинників впливу на нього, розробці рекомендацій щодо функціонування підприємств харчової промисловості.

Сформульовані в дисертації пропозиції використані в роботі Чемеровецької районної державної адміністрації Хмельницької області (довідка про впровадження №1383 від 17.09.2003р.), управлінні сільського господарства і продовольства Чемеровецької районної державної адміністрації Хмельницької області (довідка про впровадження №246 від 30.09.2003р.), управлінні сільського господарства і продовольства Чортківської районної державної адміністрації Тернопільської області (довідка про впровадження №466 від 22.09.2003р.) при реструктуризації підприємств харчової промисловості. Висновки та основні положення дисертаційної роботи знайшли впровадження на підприємствах харчової промисловості Тернопільської області, а саме: ВАТ “Борщівський сирзавод” (довідка про впровадження №151 від 4.10.2004р.) та ДП “Чортківм'ясопром” (довідка про впровадження №679 від 23.09.2003р.). Крім того, результати дисертаційної роботи використано в навчальному процесі Чортківського інституту підприємництва та бізнесу Тернопільської академії народного господарства при підготовці окремих тем курсу

“Економіка підприємств” (довідка про впровадження №56 від 09.09.2004р.).

Особистий внесок здобувача. Усі наукові результати, викладені в дисертаційній роботі, отримані автором особисто. З наукових праць, опублікованих у співавторстві, в дисертації використані лише ті ідеї і положення, що є результатом самостійного дослідження здобувача.

Апробація результатів дисертації. Основні положення та результати дисертаційного дослідження доповідалися на науково-практичній конференції “Сучасний стан та перспективи розвитку обліку, контролю та аналізу в Україні” (м.Чортків, лютий 2001р.); науково-практичній конференції “Україна в умовах ринкової трансформації економіки і сучасних форм господарювання” (м.Чортків, червень 2002р.); міжнародній науково-теоретичній конференції студентів, аспірантів та молодих вчених “Соціально-економічні, політичні та культурні оцінки і прогнози на рубежі двох тисячоліть” (м.Тернопіль, лютий 2003р.); міжнародній науковій конференції “Розвиток підприємницької діяльності на Україні: історія і сьогодення” (м.Тернопіль, березень 2003р.); міжнародній науково-практичній конференції “Розвиток соціально-економічних відносин в умовах трансформації економіки України” (м.Хмельницький, квітень 2003р.); всеукраїнській науковій конференції “Проблеми управління регіональним, економічним і соціальним розвитком” (м.Рівне, травень 2003р.); науково-практичній конференції “Сучасні проблеми соціально-економічного розвитку економіки України: досягнення та перспективи” (м.Чортків, червень 2004р.); науково-практичній конференції “Розвиток корпоративного управління в глобальному середовищі” (м.Тернопіль, жовтень 2004р.).

Публікації. Основні положення дисертації відображенні в 12 наукових працях (наукові статті, тези доповідей), із них 6 у фахових виданнях, загальним обсягом 2.75 д. а., з них особисто автору належать – 2.36 д.а.

РОЗДІЛ 1

ТЕОРЕТИКО-МЕТОДИЧНІ ПІДХОДИ ДО ФОРМУВАННЯ ТА ЕФЕКТИВНОГО ВИКОРИСТАННЯ ЕКОНОМІЧНОГО ПОТЕНЦІАЛУ ПІДПРИЄМСТВ ХАРЧОВОЇ ПРОМИСЛОВОСТІ

1.1. Теоретичні основи формування економічного потенціалу підприємств

Від успішної діяльності підприємств харчової промисловості залежить продовольча безпека держави. За останні роки саме у цій галузі створено нові підприємства, які за короткий термін не лише сформували свій економічний потенціал, але й досягли високого рівня його конкурентоспроможності. Ці підприємства розташовані у різних містах України, випускають різноманітні продукти харчування, мають різний правовий статус та форми власності. Сьогодні торговельні марки ВАТ „Галактон” (м. Київ), АТ „Світоч” (м. Львів), АТ „Оболонь” (м. Київ), ВАТ ПБК „Славутич” (м. Запоріжжя), ТОВ „Сандора” (м. Херсон), АТ „Чумак” (м. Каховка), „Торчин-продукт” (м. Торчин, Волинська обл.) настільки відомі в Україні та за її межами, що можна уже вести мову про створення вітчизняних брендів.

Їх успіхи особливо відчутні на фоні неефективної діяльності реформованих підприємств харчової промисловості, які раніше володіли значним економічним потенціалом. Причину такого стану справ варто шукати у непослідовності реформ, відсутності чіткої мети реформування державного сектора. Ми погоджуємося з думкою О.І. Ковтуна, О.В. Хом'яка, Ю.І. Турянського, що економічні реформи на Україні повинні здійснюватись через специфічні організаційно-економічні структури ведення господарської діяльності, які здатні (за своєю функціональною сутністю, структурою, організацією) віднайти (акумуляувати) кошти і

інтегрувати підприємства в самодостатні господарські системи, а відтак, відродити власне суспільно необхідне виробництво [73, с.443-448].

На наш погляд, метою реформування підприємств харчової промисловості має стати відновлення та нарощування їх економічного потенціалу. Для цього на рівні держави ця галузь як складова моделі інноваційного розвитку повинна стати пріоритетною поряд з галузями, що продукують знання. На рівні підприємств необхідно виробити відповідні теоретичні підходи до формування економічного потенціалу, для чого запропонувати адекватні методики оцінки ефективності його використання.

В процесі наукового дослідження цієї проблематики використаємо такі загальнонаукові та спеціальні методи дослідження як діалектичний, наукову абстракцію, індукцію та дедукцію, аналіз та синтез, системно-структурний принцип пізнання. Зокрема використання системного підходу до вивчення проблем формування економічного потенціалу дозволяє одночасно розглядати його в якості елемента системи управління підприємством та самостійної цілісної системи, що в свою чергу включає ряд складових виробничого та невиробничого характеру.

Сучасний стан економічного потенціалу підприємств того чи іншого сектору економіки країни визначається різними показниками, в першу чергу, особливостями природних і трудових ресурсів, місцем у світовому ринку товарів, системою управління економіки в цілому, формою власності на засоби виробництва, історичними традиціями виробництва того чи іншого виду продукції тощо. Одночасно, існують об'єктивні закони розвитку економічної системи, які діють незалежно від цих особливостей, трансформують неефективні методи управління системою, примушують змінювати форми власності, шукати свою нішу на світовому ринку товарів і послуг. В зв'язку з чим повстає питання щодо вибору адекватного інструментарію для оцінки економічного потенціалу,

здатного оперативно визначати внутрішні можливості та слабкі сторони у діяльності підприємства.

Про важливість та актуальність цієї проблематики свідчать інтенсивні дослідження, які проводять вітчизняні науковці. Лише за останні роки (2000-2003) захищені докторські та кандидатські дисертації [40], [66], [79], [82], [86], [104], [113], [116], [123], [130], [163], [170], до програм підготовки фахівців в системі вищої економічної освіти як нормативної дисципліни включено курс „Потенціал підприємства: формування та оцінка”. Ще у 1997 році Є.В.Крикавський, обґрунтовуючи гіпотезу про високу фізичну здатність економічного потенціалу України до зростання та його незадовільну реалізацію на сучасному етапі з причин відсутності попиту та ефективного розподілу, зазначав, що філософія підприємництва полягає не лише у прибутку, але й у формуванні економічного потенціалу [79, с.37].

Однак проблеми формування економічного потенціалу та оцінка його ефективності залишаються недостатньо дослідженими, зокрема у галузевому аспекті.

При розгляді економічного потенціалу підприємств харчової промисловості в Україні оберемо наступний методологічний підхід: спочатку проаналізуємо теоретичні основи формування економічного потенціалу підприємств незалежно від їх галузевого підпорядкування, потім проведемо дослідження, які враховують особливості підприємств харчової промисловості.

У етимологічному контексті слово „потенціал” має латинське походження і означає „приховані можливості”. Словники іншомовних слів тлумачать його як „міць, силу” [132]. У Великій Радянській Енциклопедії потенціал визначається як „засоби, запаси, джерела, що є в наявності та можуть бути мобілізованими, задіяними, використаними для досягнення певних цілей, здійснення плану; розв’язання будь-якого завдання; можливості окремої особи, суспільства, держави у певній галузі” [31].

Дещо вужче трактують потенціал автори “Економічної енциклопедії”, виданої нещодавно в Україні: „Потенціал – наявні в економічного суб’єкта ресурси, їх оптимальна структура та вміння раціонально використати їх для досягнення поставленої мети [51, с.13].

У вітчизняній економічній літературі зустрічаються категорії „потенціал” стосовно країни, регіону, підприємства, деякі автори окремо виділяють „потенціал підприємства” [106], [108], [123], [153]; „виробничий потенціал” [15], [92], [163], [170], „конкурентоспроможний потенціал” [40], [41], [42], [43]; „експортний потенціал” [66], [69], [82], [116], [130]; „інвестиційний потенціал” [17]; „ринковий потенціал” [115]; „економічний потенціал” [86], вкладаючи при їх трактуванні різний зміст.

Так, Рябикіна Н.І. ототожнює категорії „потенціал підприємства” та „економічний потенціал”, підкреслюючи, що його величина визначається розмірами та структурною комбінацією виробничих та позавиробничих ресурсів [123, с.7]. Можна погодитися з позицією цієї авторки стосовно того, що категорія „потенціал підприємства” є досить абстрактною, оскільки не лише не дає можливості точно та обґрунтовано здійснювати його оцінку, але й майже повністю співпадає з категорією „потенціал”, в той же час категорія „виробничий потенціал підприємства” звужує сутність першої.

На думку Романової А.І. [122, с.12-13] економічний потенціал є узагальнюючою характеристикою роботи підприємства і проявом сукупного впливу наступних взаємозалежних його сторін: виробничого, майнового, фінансового і ділового потенціалів. Але в цьому випадку поняттям економічного потенціалу підмінюється поняття сукупного потенціалу підприємства та, крім того, такий підхід потребує чіткого відокремлення границь складових кожного з названих потенціалів.

Досліджуючи категорію економічного потенціалу промислового підприємства, Євдокімов Ф.І. та Мізіна О.В. [54, с.58] характеризують економічний потенціал як сукупну здатність здійснювати виробничу

діяльність, спрямовану на досягнення максимально можливого фінансового результату за умови забезпечення високого ступеня фінансової стійкості і платоспроможності.

Найчастіше дослідники вживають категорію „виробничий потенціал”, включаючи до його складу різні компоненти. Так, А.І.Анчишкін [20], включає до нього набір ресурсів, які в процесі виробництва набирають форму факторів виробництва. Згодом, Є.А.Іванов [62] і В.К.Фальцман [152] відносять до них лише основні виробничі фонди та потужності, а Т.С.Хачатуров [157] до виробничого потенціалу зараховує виробничі фонди і кваліфіковані кадри працівників. Водночас М.П.Фігурнова [154], до елементів виробничого потенціалу відносить ресурси робочої сили, засоби та предмети праці, створені людиною, та залучені у виробництво запаси корисних копалин. Крім того, В.К.Фальцман [151] стверджує, що до складу виробничого потенціалу повинні входити виробничий апарат та рівень технології, природні ресурси та матеріально-сировинний баланс, система комунікацій, техніка, організація та система одержання, переробки та переміщення інформації. Сюди ж він відносить і науково-технічний потенціал та кадри сфери виробництва, рівень їх кваліфікації та загальної підготовки.

У згаданій “Економічній енциклопедії” категорія „виробничий потенціал” трактується двояко: як реальний обсяг продукції, який можна виготовити за повного використання наявних ресурсів; наявні та потенційні можливості виробництва, наявні фактори виробництва, забезпеченість його певними видами ресурсів [51, с.13].

Дослідження методичних та організаційних засад формування економічного потенціалу підприємств актуалізується тим, що не дивлячись на економічне пожвавлення та позитивні темпи приросту валового внутрішнього продукту в Україні у 2001-2003 роках, більшість колишніх державних підприємств залишаються у кризовому стані, що супроводжується недовикористанням виробничих потужностей,

нагромадженням понаднормативних запасів матеріалів та готової продукції, скороченням чисельності працівників, зниженням їх кваліфікації та продуктивності праці та в цілому втратою економічного потенціалу.

Ряд публікацій присвячується такому оціночному показнику як „ринковий потенціал”, в структурі якого виділяють ресурси, що є в наявності та розпорядженні підприємства. Ці ресурси класифікують за наступними видами: виробничо-технічні, трудові, інформаційні та фінансові [184].

Ряд російських дослідників [92] мають особливий підхід до категорії потенціал підприємства, до складових якого відносять ринковий потенціал, виробничий потенціал та фінансовий. В останні роки з'явилися роботи, де досліджуються проблеми конкурентоспроможного потенціалу підприємства, в яких підкреслюється, що досягти такого статусу можливо за умови ефективного використання його складових: виробничо-фінансових, інтелектуальних та трудових можливостей.

Своє бачення суті та структури потенціалу підприємства мають автори навчального посібника „Потенціал підприємства: формування та оцінка” [153], виданого науковцями Київського національного економічного університету, які створили наукову школу з цієї проблематики в Україні. Вони визначають потенціал підприємства у вигляді інтегрального відображення (оцінки) поточних і майбутніх можливостей економічної системи трансформувати вхідні ресурси за допомогою притаманних їй персоналу підприємницьких здібностей в економічні блага, максимально задовольняючи в такий спосіб корпоративні та суспільні інтереси [153, с.11].

Виходячи із такого визначення, вони пропонують включити до моделі потенціалу підприємства можливості у сфері виробничих та невиробничих ресурсів, персоналу, менеджменту, інформації, інновацій,

фінансів тощо, які створюють сукупний (економічний та соціальний) потенціал.

Ми погоджуємося з Федоніним О.С., Репіною І.М. та Олексюком О.І., що формування потенціалу підприємства – це процес ідентифікації та створення спектра підприємницьких можливостей, його структуризації та побудови певних організаційних форм задля стабільного розвитку та ефективного відтворення [153, с.27]. Однак не зовсім погоджуємося із запропонованою цим автором загальнотеоретичною моделлю формування потенціалу [153, с.29], яка демонструє шлях від бізнес-ідеї до його цільового планування у восьми векторному напрямку через створення системи потенціалів: трудового, маркетингового, фінансового, потенціалу нематеріальних активів, потенціалу організаційної структури, інвестиційного потенціалу, інноваційного потенціалу та техніко-технологічного. Хоча далі цей автор абсолютно правильно стверджує, що елементи потенціалу мають функціонувати одночасно і в сукупності, бо закономірності розвитку можливостей підприємства не можуть бути розкриті окремо, а лише у їх поєднанні, що потенціал підприємства не можна сформувати на базі механічного додавання елементів, оскільки він є динамічним угрупованням.

Виділяючи такі складові як трудовий, техніко-технологічний, потенціал нематеріальних активів, інноваційний, потенціал організаційної структури, цей автор не відносить їх до виробничого потенціалу. Натомість звужує ринковий потенціал до маркетингового (можливо просто ідентифікує їх) і зовсім не виділяє окремо складові економічного потенціалу (фінансовий та інвестиційний). Не дивлячись на запропоновану специфічну модель формування потенціалу підприємств, яка більше ґрунтується на методах оцінки різних активів, нижче по тексту названий автор також вважає, що базою за його висловом ”загальносистемного потенціалу” є виробничий (операційний потенціал) [153, с.31], який дійсно найбільше вивчали вітчизняні науковці [114], [171].

Введена цим автором категорія „структури потенціалу” як відносно стійкого способу організації елементів потенціалу, що розкриває його будову, елементний склад, принцип формування та розвитку, що характеризується такими рисами, як стійкість, стабільність, гнучкість, пропорційність, збалансованість більше підходить до характеристики нашої теоретичної моделі формування економічного потенціалу підприємства, оскільки показує зв'язок та послідовність елементів у системі та одразу містить комплексні оціночні підходи.

Нами не поділяється такий підхід до структурування потенціалу, [153, с.15], оскільки соціальний потенціал можна реалізувати лише за умови достатнього економічного потенціалу. На нашу думку, економічний потенціал не можна включати як простий складовий елемент у систему потенціалу підприємства. По-перше, економічний потенціал не є діяльністю, це скоріше гіпотетична програма, яка ґрунтується на прогнозованих можливостях підприємства. По-друге, це оціночний показник, який показує ступінь розвитку суб'єкта господарювання, індикатор його адаптаційної здатності забезпечувати довгострокове функціонування та досягнення стратегічних цілей на основі використання системи наявних ресурсів (матеріальних, трудових, фінансових). Наш методичний підхід ґрунтується на одночасному сприйнятті економічного потенціалу як індикатора адаптаційної здатності підприємства та об'єкта управління, що включає процес формування та оцінку ефективності.

Матеріальною основою економічного потенціалу є фінансові ресурси, відображені у балансі підприємства, а величина економічного потенціалу є результатом їх сукупних зусиль, виражених потенційним прибутком, що залишається у розпорядженні підприємства.

Виробничий потенціал підприємства є базовим рівнем моделі формування економічного потенціалу. Він показує здатність виробничої системи продукувати матеріальні блага, використовуючи наявні ресурси і

повинен бути інтегральною характеристикою ресурсного забезпечення підприємства.

Оскільки головне призначення виробничого потенціалу підприємства зводиться до утворення нових вартостей, а його елементи повинні цілеспрямовано адаптуватися до вимог продукції, що виготовляється, то своє призначення він зможе виконати тільки в тому разі, коли прийнята ним натуральна форма та кількісне співвідношення його елементів зроблять його здатним функціонувати як утворювальна та додаткова вартість. Тобто, коли зміст та характеристики елементів виробничого потенціалу відповідають та визначаються параметрами продукції, що виготовляється.

Другим рівнем є ринковий потенціал. Саме через нього можна оцінити ефективність використання базового виробничого потенціалу. Це поняття ширше і виступає як узагальнена оцінка конкурентоспроможності продукції та послуг виробничої інфраструктури. Ринковий потенціал можна представити як сукупну можливість виробничого потенціалу та рівня його ділової активності в умовах змінного ринкового середовища задовольняти потреби ринку у визначеному обсязі матеріальних благ та послуг, він показує максимально можливий обсяг реалізації при заданому рівні забезпеченості ресурсами. Нами поділяється точка зору Попова Е.В. [115, с.44], що ринковий потенціал є функцією аналітичного (управлінська діяльність, в тому числі інтелектуальний капітал), виробничого та комунікативного потенціалів, однак вважаємо, що виділяти маркетинговий потенціал не доцільно, оскільки він є складовою ринкового потенціалу.

Третім рівнем є економічний потенціал, який можна оцінити через капіталізацію доходу шляхом розрахунку теперішньої вартості чистого прибутку, який передбачається отримати в майбутньому.

Трирівнева модель формування економічного потенціалу представлена на рис. 1.1.

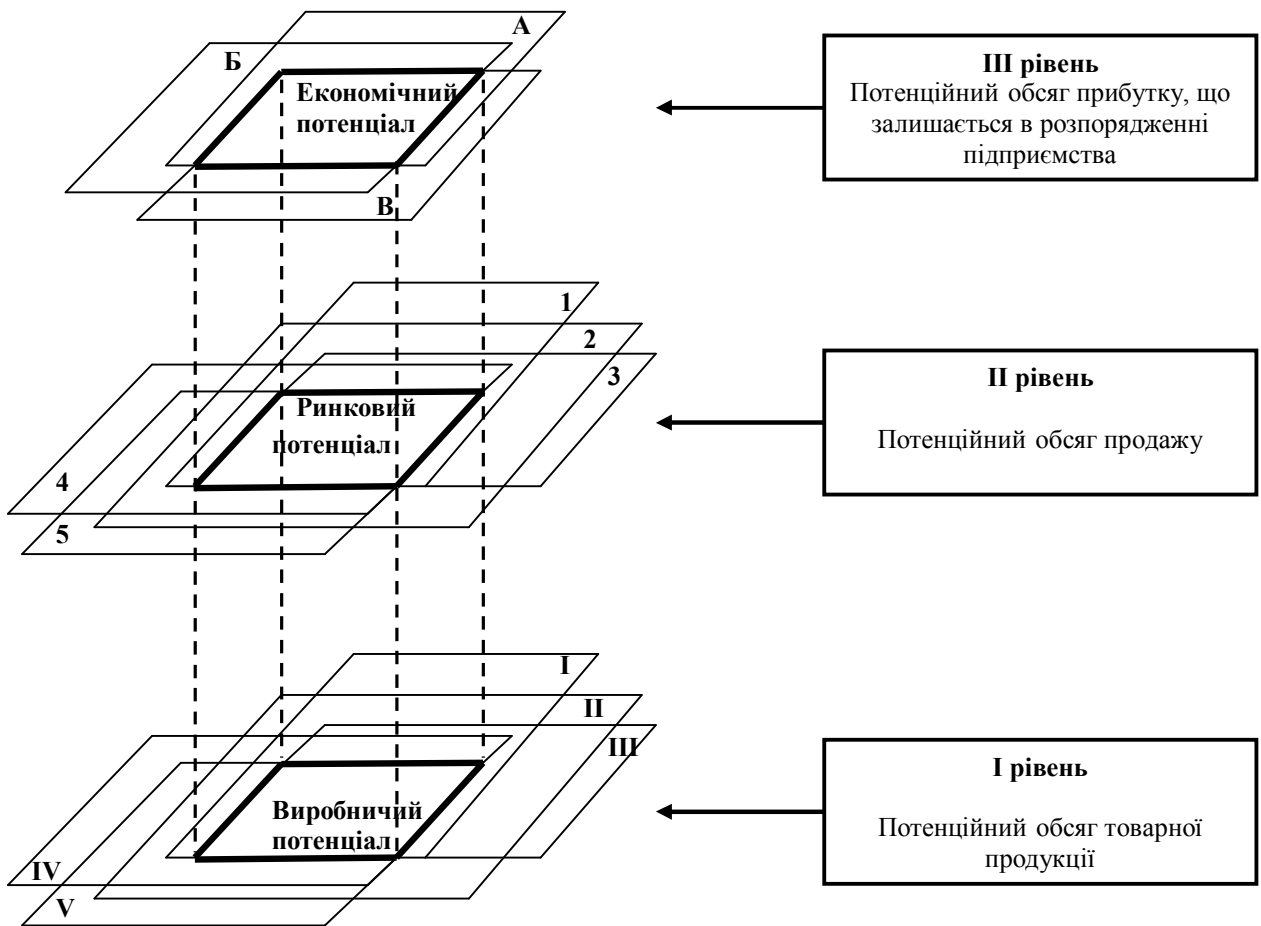


Рис. 1.1. Модель формування економічного потенціалу підприємства

Виходячи із вище згаданого, формування економічного потенціалу підприємства має відбуватися за наступною послідовністю:

На базовому (першому) рівні:

- I.** Формування основних виробничих фондів та оборотних коштів.
- II.** Формування промислово-виробничого персоналу, управлінських кадрів.
- III.** Формування виробничих процесів з використанням інноваційних технологій.
- IV.** Формування системи управління собівартістю.
- V.** Формування системи інформаційного забезпечення.

На другому рівні:

- 1.** Маркетингове середовище (обсяги ринку та частка ринку).
- 2.** Конкурентоспроможність (рейтинг).

3. Товарні знаки, бренди, ділова репутація, наявність постійних покупців.
4. Аналітична діяльність.
5. Комунікативна діяльність.

На третьому рівні:

- A. Прогноз майбутніх грошових потоків (обсяги реалізації).
- B. Прогноз майбутніх витрат.
- B. Прогноз чистих прибутків.

Саме останні оціночні показники і повинні показати ефективність використання виробничого та ринкового потенціалу в майбутньому, оскільки ілюструють здатність цих потенціалів генерувати грошові потоки чистих прибутків у майбутньому, що і буде характеризувати величину економічного потенціалу, яка через капіталізацію майбутніх доходів визначатиме в цілому потенційну оцінку бізнесу.

Ринок є джерелом формування ринкового потенціалу для багатьох підприємств харчової промисловості. Для нарощування ринкового потенціалу конкретне підприємство харчової промисловості повинно мати належний виробничий потенціал: висококваліфіковані кадри, здатні провести дослідження ринку та можливості конкурентів, на основі чого будувати стратегію і здійснювати відповідні дії, щоб їх зусилля дали осяжний результат у вигляді зростаючої частки ринку, розширення бази споживачів тощо. Але і це не є головною метою. Лише за умови формування гнучкого виробничого потенціалу здатного швидко і з найменшими інвестиціями сприймати інноваційні технології, швидко випускати нові конкурентні товари із собівартістю, нижчою від собівартості конкурентів, можна отримати чисті грошові потоки і нарощувати економічний потенціал, що в свою чергу дає можливість нарощувати вартість підприємства.

Сформований виробничий потенціал оцінується через ринковий, а ринковий в свою чергу через економічний. Ми погоджуємося з Федоніним

О.С., Репіною І.М. та Олексюком О.І [153, с.37], Пепою Т.В. [113] та Кириченком О.М. [66], що в основі галузевих особливостей формування потенціалу підприємств лежить специфічність технологічних процесів, особливості організації виробництва, відмінності в характеристиках кінцевого продукту та ресурсів для їх виробництва, а також ринків збуту.

У процесі формування виробничого потенціалу традиційно виділяюся матеріало-, енерго-, трудо-, машинодомінантні підприємства. Підприємства харчової промисловості, які переробляють унікальну сировину, якість та специфічні властивості якої безпосередньо впливають на конкурентоспроможність продукції на ринку є матеріало-домінантними. Ця сировина може оброблятися як вручну, так і з використанням машин та технологій. Частина підприємств цієї промисловості одночасно є і трудодомінантними. Структура вітчизняних підприємств формується приблизно на 60% за рахунок основних фондів, на 25% - персоналу, на 15% - інформації та оборотних фондів [153, с.36].

Особливостями формування економічного потенціалу на сучасному етапі розвитку економічних та управлінських теорій та практики господарювання є зростання ролі трудового потенціалу, виділення окремо такої його складової як інтелектуальний потенціал, який не є власністю організації та інформаційного потенціалу, який тісно пов'язаний з першим, оскільки саме кваліфікований персонал, здатний оперативно формувати інформаційний банк даних та здійснювати аналітичну діяльність та інші види діяльності в тому числі телекомунікаційне забезпечення процесів управління та його віртуалізацію.

Харчова промисловість України є однією з ланок обробної промисловості. Основними кваліфікаційними ознаками, на основі яких відбувається поділ харчової промисловості, є: джерела сировини, місця споживання готової продукції, і джерела сировини та місцезнаходження споживача одночасно. Види харчової промисловості за цими кваліфікаційними ознаками відображені на рис.1.2.



Рис. 1.2. Види харчової промисловості за кваліфікаційними ознаками

Методичні підходи до формування економічного потенціалу підприємств харчової промисловості досліджені недостатньо. В останні роки дослідження вчених зосереджувалося лише на проблемах формування експортного потенціалу цієї промисловості та його державному регулюванні [66], [113].

Так у цих роботах було відзначено, що саме низький рівень використання виробничого потенціалу не дозволяє підприємствам цієї галузі досягти конкурентних переваг на продовольчих ринках близького та далекого зарубіжжя. За підрахунками Пепи Т.В. [113] при ефективному використанні наявного потенціалу можна збільшити обсяги виробництва основних видів продовольчих товарів у 2-2,5 рази.

Харчова промисловість України має потужну ресурсну базу, яка ґрунтується на широкій асортиментній структурі вирощування та

виробництва основних видів сільськогосподарської продукції, яких потенційно може створюватися надлишок. Формування економічного потенціалу її підприємств буде мати відмінності, в першу чергу, на базовому рівні запропонованої нами моделі.

Враховуючи широку диверсифікацію харчової промисловості, у даному дослідженні зупинимося на аналізі діяльності підприємств з виробництва цукру, м'яса та молока, які пов'язані з переробкою сільськогосподарської сировини, характерної для Тернопільської області.

У цілому виробництво названих вище видів продовольчих товарів показано на рис. 1.3.

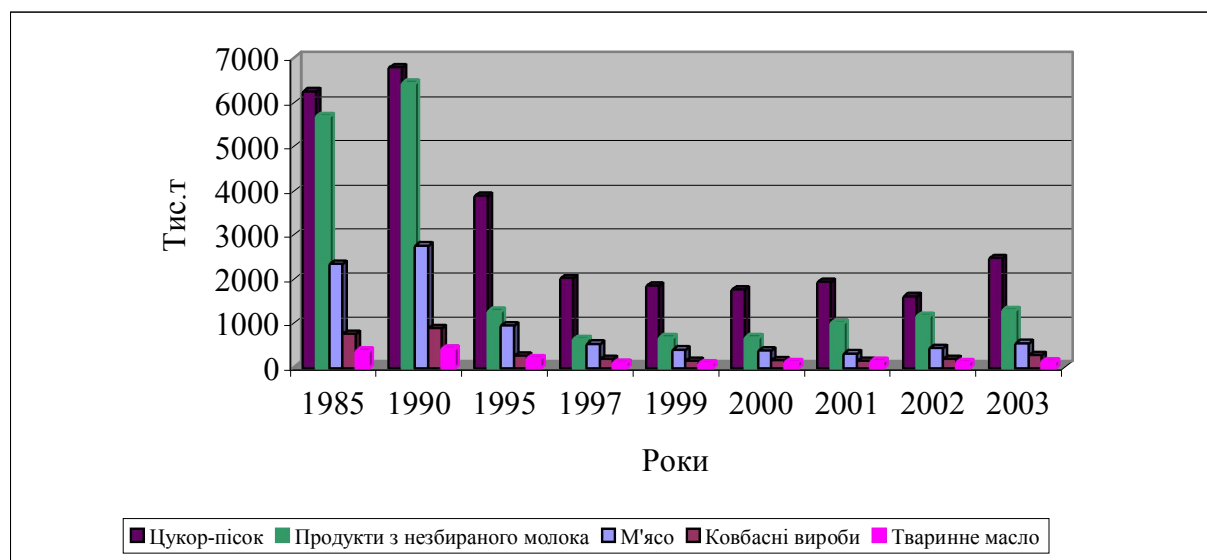


Рис.1.3. Динаміка виробництва основних видів продовольчих товарів в Україні. Складено на основі [139, с.141], [141, с.131].

В цілому за виробництвом продукції харчова промисловість (18.9%) займає друге місце після металургії та оброблення металу (22.1%) серед усіх видів економічної діяльності у 2003 році в Україні [141, с.106].

Як було показано вище, підприємства харчової галузі формують свій економічний потенціал, виходячи із орієнтації на розміщення джерел сировини та концентрацію платоспроможного попиту. Завдяки застосуванню інноваційних технологій, які забезпечують продовження термінів реалізації харчових продуктів та швидкому розвитку мережі

гуртової торгівлі, яка має можливості щодо зберігання цих продуктів, розміщення споживача поступово перестає відігравати вирішальну роль при виборі місця знаходження підприємства харчової промисловості. Вирішальним фактором при прийнятті рішення щодо створення таких підприємств залишається близькість сировинних ресурсів та наявність дешевої робочої сили.

Найскладнішими проблемами формування економічного потенціалу підприємств харчової промисловості є забезпечення високоякісною сільськогосподарською сировиною, інноваційними технологіями її переробки, залучення кваліфікованого персоналу на базовому рівні (виробничого потенціалу) та зростання частки ринку (національного та зарубіжного) на другому рівні (ринкового потенціалу).

За роки реформ відбувся суттєвий спад виробництва сільськогосподарської продукції, зросла собівартість її вирощування. Структуру витрат на одиницю виробленої продукції підприємств харчової промисловості у порівнянні з промисловістю в цілому у 2003 році, покажемо на рис. 1.4.

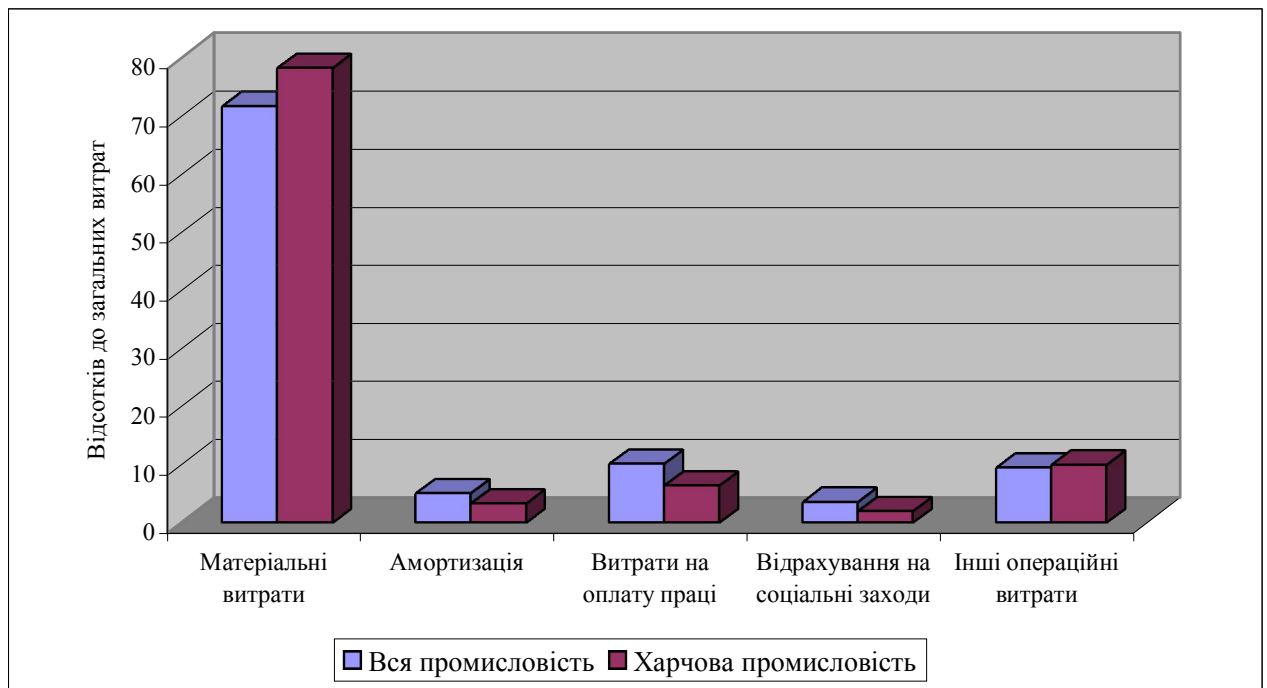


Рис. 1.4. Структура витрат на виробництво виробленої продукції за видами промислової діяльності у 2003 р. Складено на основі [141,с.110].

На рисунку 1.4 чітко видно, що основну частку у структурі собівартості продукції харчової промисловості становлять матеріальні витрати, саме зменшення матеріальних витрат, без погіршення їх якості, є, на наш погляд, чи не основною проблемою підвищення ефективності використання економічного потенціалу.

У власників та менеджменту цих підприємств виникли непрості проблеми щодо формування стабільних джерел сировини. На наш погляд, вирішувати їх можна як через налагодження стабільних зв'язків з сільськогосподарськими виробниками, інтегруючи їх у свої підприємства або диференціюючи з ними свою діяльність.

1.2. Диференціація та інтеграція підприємств харчової промисловості як основа формування їх економічного потенціалу

В сучасних умовах залежність між підприємствами харчової промисловості й інших галузей народного господарства, а також взаємозалежність виробників всередині самого підприємства настільки підсилюється, що виникає необхідність в якісному перетворенні організаційних форм і вдосконаленню господарських зв'язків.

Якісне перетворення організаційних форм виробництва готового продукту і вдосконалення господарських зв'язків, по мірі їх ускладнення належить до обов'язкових умов прискорення руху готового продукту від початкових ланок виробництва до споживача і усунення багатьох перешкод на цьому шляху.

Таке перетворення форм виробництва вимагає постійних внутрішніх змін на підприємствах харчової промисловості. Кожна внутрішня зміна є появою нової функціональної сфери (підсистемою) всередині господарської організації чи об'єднання кількох господарських організацій, раніше уособлених.

Для подальшого викладу проблем трансформації організаційних структур підприємств харчової промисловості доцільно нагадати визначення цього поняття та його природу. Загально визнаним можна вважати положення про те, що структурні змінні є похідними від системи суспільного поділу праці. А ця система включає ряд підсистем, серед яких особливо важливими є підсистеми горизонтального і вертикального поділу праці. Особливість першої з них на підприємствах харчової промисловості полягає у наявності двох зрізів – галузевого та адміністративно-організаційного. Від галузевого зрізу, елементами якого є галузеві утворення, походить “виробнича структура”, а від адміністративно-організаційного – “організаційна структура”.

В економічній літературі набули широкого розповсюдження поняття “диференціації” та “інтеграції” виробничих і організаційних структур на підприємствах харчової промисловості. В “Економічній енциклопедії” дано наступне означення цих понять для будь-яких галузей народного господарства.

Диференціація – структурній поділ стосовно однорідного соціального цілого чи його частини на окремі якісно відмінні елементи (частини, форми, рівні, класи). Диференціація означає як процес розчленування так і його наслідки [50, с.352].

Інтеграція (*лат. integratio – відновлення і цілий*) – поступове зближення та об’єднання економічних суб’єктів у процесі їх взаємодії (взаємовпливу, взаємопроникнення, взаємозбагачення та ін.) [50, с.668].

Таким чином, постійне вдосконалення зв’язків на шляху від сировини до готового продукту вимагає як інтегрування так і диференціювання підприємств харчової промисловості і продуцентів сировини. Тим самим створюються передумови, коли, частково завдяки комбінуванню різноманітних галузей виробництва, тобто завдяки створенню для певних виробничих галузей об’єднуючих центрів виробництва, а частково завдяки розвитку засобів зв’язку, товар швидко

переходить від однієї фази виробництва у іншу. Характерною особливістю сучасного етапу розвитку підприємств харчової промисловості є взаємозв'язок і взаємозалежність різних його складових, які посилюються. Спостерігається організація найрізноманітніших формувань на базі суспільного розподілу праці і поглиблення як інтеграційних так і диференційних процесів.

Необхідність цього викликається низкою причин: зміною форм власності, заміною виробничих і земельних відносин на селі, системи управління господарською діяльністю на підприємствах харчової промисловості, виникаючими протиріччями при становленні ринку. Якщо в умовах планово-адміністративної економіки взаємовідносини між суб'єктами господарювання цілковито регулювалися державою, то при переході до ринку питання управління і налагодження взаємовідносин між підприємствами повністю перейшли до їх власників. Протиріччя, що виникають при цьому, між виробниками сільськогосподарської продукції і підприємствами харчової промисловості вимагають дослідження причин їх виникнення і шляхів їх усунення.

Зв'язок між харчовою промисловістю і сільським господарством на різних етапах розвитку суспільного виробництва здійснюється шляхом інтеграції і диференціації. Перехід до інтегрованого чи диференційованого виробництва об'єктивно обумовлюється рівнем розвитку продуктивних сил і міжгалузевих зв'язків.

В економічній теорії та економічній практиці ці дві категорії відображають дві сторони одного діалектичного процесу розвитку суспільства. З однієї сторони, безперервно виділяються нові галузі виробництва, які до того не існували, з іншої сторони, в процесі співробітництва і об'єднання до того відокремлених галузей і підприємств з'являються нові формування на базі існуючих, що суттєво впливає на потенціал їхніх підприємств.

Одночасно, багато економістів вважають, що зв'язок між підприємствами харчової промисловості і сільським господарством, на сучасному етапі розвитку суспільства здійснюється шляхом інтеграції. Причому, розрізняють два види інтеграції: горизонтальну і вертикальну [81], [114], [118], [176].

Горизонтальна інтеграція є системою взаємозв'язків між підприємствами однієї галузі, тобто відображає зв'язки в середині галузі. Свій розвиток вона одержує в міру поглиблення суспільного розподілу праці на основі об'єднання окремих підприємств для вирішення загальних завдань. Для сільського господарства – це форма добровільного і рівноправного співробітництва сільськогосподарських підприємств шляхом обміну продуктами своєї діяльності або шляхом спільної організації виробництва на основі оптимальної концентрації і спеціалізації.

Горизонтальна інтеграція є ранньою стадією її розвитку і характеризується об'єднанням частини матеріальних, фінансових і трудових ресурсів різних підприємств.

Вертикальна інтеграція означає розвиток міжгалузевих зв'язків. Ці зв'язки можуть відрізнятися за рівнем щільності, але обов'язковою умовою є те, що об'єднуються підприємства різних галузей. Вертикальна інтеграція отримала назву агропромислової.

Вертикальну інтеграцію можуть реалізовувати підприємства, в яких виробництво здійснюється різнопрофільними галузями, де сільськогосподарська сировина вирощується, переробляється, зберігається і реалізовується. При цьому, переробка сільськогосподарської сировини може проводитися як суміжною галуззю, яка функціонує автономно, так і в цехах, створених самим сільськогосподарським підприємством.

Такий підхід “інтеграторів” базується на цілком логічному висновку, що інтеграція дає суттєве збільшення щільності економічних і організаційних зв'язків сільського господарства з підприємствами харчової промисловості, залучення все більшої частини населення до діяльності, що

забезпечує розвиток сільського господарства і подальшого виробництва продуктів харчування і іншої продукції із сільськогосподарської сировини.

Розвиток інтеграції підприємств харчової промисловості з виробниками сільськогосподарської продукції дає можливість забезпечити не лише підвищення ефективності використання їх наявного економічного потенціалу, але й суттєво наростити його за рахунок отримання стабільних джерел сировини та зменшення її собівартості.

Цей висновок підтверджують дослідження Саблука П.Т., Юрчишина В.В. та Іванової Н.А, які показують перевагу інтеграційних процесів через значне скорочення витрат на зберігання і транспортування сільськогосподарської продукції внаслідок зменшення відстані її перевезень та кількості перевалок; використання вторинної сировини, що отримується в процесі переробки сільськогосподарської продукції на кормові цілі; впровадження ефективного типу організації технологічного процесу від початкової стадії вирощування сільськогосподарської сировини до кінцевої стадії реалізації готової продукції, виробленої з цієї сировини [63, с.57-61].

Однак, на наш погляд, в процесі формування економічного потенціалу підприємств харчової промисловості доцільно використовувати не їх лише інтеграцію з виробниками сільськогосподарської сировини, але і диференціацію, як єдине ціле одного процесу, як базис його розвитку в контексті формування нових структур і повернення до старих, потенціал яких був використаний не повністю [133].

Одним із аргументів на користь інтегрування сільськогосподарських виробників і підприємств харчової промисловості є твердження про циклічність процесів інтеграції і диференціації. Прихильники “чистої” інтеграції стверджують, що на сучасному етапі розвитку наступив цикл інтеграції. Питання, коли наступить цикл диференціації залишається відкритим.

Ми вважаємо, що інтеграція і диференціація не носить циклічного характеру. Циклічність може бути забезпечена тільки адміністративними, “силовими” методами. Процес інтеграції і диференціації, на наш погляд, може проходити і проходить одночасно, оскільки одночасно співіснують підприємства різних форм власності, індивідуальні підприємці тощо. Поряд із аграрними підприємствами на базі колективної власності, виникають фермерські підприємства, господарські товариства, сільськогосподарські виробничі кооперативи, присадибні ділянки селян та інших громадян, що мешкають на селі. Перманентно проходить заміна однієї форми організації на іншу. Сьогодні член сільськогосподарського виробничого кооперативу може відокремитися у особисте господарство, а наступного дня він може об’єднатися в приватно-орендне підприємство. Такі ж зміни форм організації проходять на підприємствах харчової промисловості. Сьогодні таке підприємство може відокремитись від виробника сільськогосподарської продукції. Завтра підприємство може об’єднатися з виробником. Виділяють такі причини єдності та боротьби інтеграції і диференціації форм організації виробництва:

- по-перше, всі вони мають різні стартові можливості в плані матеріально-технічної бази, фінансового забезпечення, географічного положення.
- по-друге, ще як слід не відпрацьовано правову базу, яка б створила для всіх форм господарювання такі умови, за яких кожен учасник відчув би себе реальним власником, насамперед землі.

Суспільний розподіл праці і перехід підприємств харчової промисловості на інноваційні технології передбачає роз’єднання, спеціалізацію, збільшуючи число самостійних виробництв. Одночасно, в силу об’єктивних законів вузькоспеціалізовані галузі не можуть успішно розвиватися окремо. І чим вища спеціалізація, тим більша необхідність з’єднання відокремлених виробничих функцій і процесів на базі

міжгалузевої інтеграції. Безумовно, рушійною силою диференційних і інтеграційних процесів є не тільки економічні передумови, що змінюються під впливом науково-технічного процесу, але і соціальні вимоги суспільства, що неухильно намагається забезпечити вищий рівень життя населення.

В той же час, конкуренція змушує товаровиробників підтримувати необхідну структуру товарів, а також оптимальний рівень інтеграції і диференціації виробництв. Економічні умови на кожному етапі вимагають пошуку шляхів підвищення конкурентоздатності окремо взятої виробничої структури. Стійкість технічних, технологічних і економічних зв'язків між різнопрофільними галузями визначається конкуренцією – кожен намагається заключити на певний період вигідний союз, встановити зв'язки на найбільш вигідних умовах, яких минулий партнер не забезпечує. Монополія, як відомо, завжди веде до застою. Інтеграція і диференціація не може постійно замикатися в рамках одного і того ж суб'єкту. Вона повинна носити мобільний характер з метою досягнення більш високої ефективності виробництва, що дозволяє витримувати конкуренцію.

Суть диференціації і інтеграції в харчовій промисловості полягає в тому, що вони проявляються не лише у використанні засобів виробництва, але і об'єктів природи, які безпосередньо приймають участь у переробці сільськогосподарської продукції, шляхом біологічних процесів, фотосинтезу і т.п. Інтеграція і диференціація повинні забезпечити відтворення природних ресурсів і екологічної рівноваги, підвищення родючості основного засобу виробництва – землі і там самим усунути протиріччя між суспільством, яке намагається з найменшими затратами отримати необхідний суспільний продукт і раціональним використанням природних ресурсів, що вимагає також немалих затрат.

Названі процеси повинні відбуватися у контексті реалізації державної програми інноваційного розвитку України на наступні десять років [35, с.303-315]. Для виконання завдань щодо забезпечення

нарощування економічного потенціалу підприємств харчової промисловості необхідно, на наш погляд, на рівні держави виробити свою програму гнучких протекціоністських заходів щодо захисту та стимулювання вітчизняного виробника.

До таких першочергових заходів, на наш погляд, необхідно віднести ефективний державний контроль за ввозом в країну неякісної контрабандної продукції, відміну пільг, давальницької схеми імпорту та експорту, створити інтервенційні фонди на основні види сировини для стабілізації цін на внутрішньому ринку. Без таких заходів у харчовій галузі, в першу чергу цукровій, м'ясній та молочній, потенціал не відродиться.

На нашу думку, здійснення інтеграційних та диференційних процесів при формуванні економічного потенціалу підприємств харчової промисловості можна звести до таких правил:

- головним аргументом для вибору організаційних форм існування підприємств харчової промисловості є відновлення існуючого та нарощування економічного потенціалу;
- пріоритетом при виборі інтеграційних чи диференційних заходів повинно стати:
 - удосконалення методів організації виробництва і збуту продукції, здешевлення сировини, транспортних та інших витрат на її доставку та зберігання;
 - поглиблення ступеня переробки сировини (наприклад, робота українських цукрових заводів характеризуються значними коливаннями коефіцієнтів отримання (витягу) цукру (на рівні 60-70%) та його виходом (10-13%) із цукрового буряку, тоді як у провідних європейських країнах ці показники відповідно становлять 85% та 14%. Якщо в процесі реструктуризації є можливість на існуючих заводах досягти такого рівня за збереженням колишньої енерго- та

технологічної спрямованості, то їх можна виділяти із існуючих об'єднань (холдингів), тобто обирати диференціацію;

- зменшення витрат виробництва (наприклад, витрати умовного палива на переробку цукрових буряків на українських заводах становлять 5.2-9% до її маси, на європейських – 3-3.5%) [158, с.135].

Необхідність проведення інтеграційних процесів у двох напрямках (постачання та збут) пояснюється специфікою харчової галузі. Пряма закупка врожаю у вітчизняних умовах є значно вигіднішою, оскільки інтегрувавшись у сільськогосподарське виробництво, переробник слідкує за агротехнічними заходами по захисту рослин, контролює врожайність та якість продукції через покращення насінневого матеріалу (цукровий буряк, зерно). Вигідним є також інтегрування з постійними покупцями значних обсягів продукції.

Специфіка формування економічного потенціалу підприємств м'ясо-молочної галузі полягає у дотаційності виробництва сировини. За даними Держкомстату лише за 2002 рік з держбюджету було виплачено виробникам молока 337.177 млн. грн., виробникам м'яса 278.848 млн. грн. [158, с.138-139]. На кожен літр зданого на переробку молока було виплачено 27 копійок дотацій. В цілому за 9 місяців 2002 року було реалізовано молока 1536.77 тис. т, в той же час уже за 9 місяців 2003 року – 1258.5 тис. т, ресурсна база суттєво зменшилася.

У всьому світі тваринництво та переробка молока та м'яса функціонує на особливих податкових та економічних умовах. У Європі вони, як і у нас дотуються, у інших країнах мають пільгові режими оподаткування. Схеми підтримки виробників та переробників формувалися десятиліттями. При цьому вирішувалися питання реструктуризації, підвищення ефективності виробництва, розвитку внутрішніх сировинних та споживчих ринків, підтримки конкурентних цін та внутрішніх цін на зовнішніх ринках.

В Україні поки що такі схеми не створені. Не визначені макрозавдання, не сформована структура виробництва, не всі сегменти ринків є достатньо розвинутими. Структура виробництва сирого молока, в якій 75% продукції виробляється одною-двома коровами (такої структури більше не існує у жодній країні світу) за своїм змістом не може бути економічно ефективною.

Вести мову про створення ефективного економічного потенціалу підприємств харчової промисловості по виробництву молока та м'яса, коли постачальник сировини працює в умовах натурального господарства, некоректно. За оцінками фахівців собівартість виробництва молока та м'яса буде конкурентоспроможним лише тоді, коли надої молока зростуть вдвоє, стадо має нараховувати більше 50 голів, а на селі замість 200 індивідуальних виробників має працювати 4 середніх фермерських господарства м'ясо-молочної спеціалізації [158, с.137]. Тобто і для підприємств цієї галузі інтеграція є чи не єдиним шляхом до укрупнення виробництва та нарощування його потенціалу.

Для такої значної реструктуризації галузі необхідні сотні мільйонів доларів інвестицій, яких поки що Україна не зможе здійснити. На наш погляд, інтеграція харчових підприємств цього профілю у сферу виробництва молока і м'яса має відбуватися через участь у капіталі існуючих та створенні нових фермерських господарств. За таких умов переробне підприємство зможе прискорити процес нарощування власного економічного потенціалу. Такого роду цільові інвестиції, на нашу думку, дадуть значний ефект уже за короткий час.

Зроблений нами аналіз показав, що приклади такої інтеграції в Україні уже є. За останні роки непогані показники економічного зростання демонструє ВАТ „Українська продовольча компанія”, яка є інтегрованим холдингом, до складу якого входять 14 цукрових заводів, один елеватор та два сільгосп підприємства, розміщені у п'яти областях України (Житомирській, Київській, Полтавській, Черкаській та Тернопільській). Це

об'єднання стало одним із найбільших цукрових трейдерів України. Нараховує 12 тисяч працівників, виробничі потужності по переробці цукрового буряку виросли лише за 2002 рік у 6,8 рази. Частка ринку цієї компанії становить 6,3% (за цей же 2002 рік виросла у 4 рази). Саме інтеграційне об'єднання цукрових заводів та сільгоспвиробників через холдинг дало такий відчутний ефект. Компанія майже повністю відмовилась від давальницької схеми переробки сировини, оскільки її власні сільгосппідприємства виробили її достатньо, і що найголовніше, це була сировина з високим вмістом цукру, що дозволило підвищити вихід готової продукції з 10% у 2001 році до 12 % у 2002 році [158, с.134]. Ці успіхи тим помітніші, що відбулися на фоні незадовільної роботи галузі у цьому ж році, коли через погодні умови значна частина цукрових буряків залишилася на полях.

Ми підтримуємо точку зору багатьох науковців та практиків щодо необхідності концентрації капіталу і консолідації цукрового ринку. Більшість з них вважають, що Україні потрібні не більше 50 цукрових заводів. Відповідно тоді прийдеться закрити біля 140 підприємств. Це питання є непростим, оскільки більшість із таких заводів були чи не єдиними підприємствами у деяких містечках та селищах, на них в основному працювало працездатне населення, ними утримувалася соціальна сфера. На наш погляд, держава у цьому плані повинна вести з власниками відповідний діалог, створити пільгові умови для перепрофілювання підприємств, залишивши харчовий профіль. У цьому випадку також можна використати інтеграційні процеси, залучивши до програм відновлення економічного потенціалу колишній персонал цих підприємств.

Як критерії конкурсного відбору можуть розглядатися високий коефіцієнт виходу цукру із цукрових буряків і здатність забезпечувати високу якість продукції без значного підвищення її собівартості (звичайно, за умові, що власник підприємства зможе регулярно забезпечувати його

якісною сировиною), що без інтеграції у цю сферу в умовах України здійснити проблематично.

У підприємствах м'ясної промисловості в процесі приватизації і наступного вторинного розподілу власності значних злиттів-поглинань не спостерігалось, як не відбувалося і значних їх реструктуризацій. Тут спостерігаються інтеграційні процеси у сфері збуту. Більше 50% виробництва вітчизняних м'ясопродуктів зосереджено в 4 областях (Донецькій – 19.4%, Дніпропетровській – 12.7%, Київській – 10.48, Луганській – 8.36%). У 2001 році великі переробні підприємства контролювали 60% ринку, у 2002 році цей показник виріс до 75%, у 2003 - до 83%.

Проведений нами аналіз показав, що позитивні приклади агропромислової інтеграції є і у молочній промисловості, зокрема на ВАТ „Яготинський маслозавод” – базовому підприємстві Київщини з переробки молока. Виробничі потужності даного підприємства дають змогу щоденно приймати та переробляти 250 т молока та 50 т вершків, на основі чого виробляється 47 видів молочної продукції.

Основним напрямом діяльності підприємства є заготівля молока від сільськогосподарських підприємств і населення, переробка його, виробництво різноманітної продукції та реалізації її через роздрібну торгівлю.

За період з 2000 року при заводі створено п'ять дочірніх сільськогосподарських підприємств, основний напрям діяльності яких – це виробництво молока, м'яса, зерна тощо. Як результат, уже в 2001 році обсяги закупівель молочної сировини зросли майже на 15%, відповідно обсяги виробництва товарної продукції – на 22.5%, а рентабельність становила 1.5% [186].

Можна зробити висновок, що протягом останніх років співпраця маслозаводу із сільгоспвиробниками різних форм власності, особливо з

населенням, стає тіснішою, тобто інтеграція поглиблюється завдяки таким чинникам.

1. Завод надає велику допомогу як сільськогосподарським підприємствам усіх форм власності, так і господарствам населення в заготівлі кормів.
2. Підприємство надає сільгосппідприємствам кредити під майбутній урожай.
3. Підприємством надається централізована допомога сільгосппідприємствам у придбанні паливно-мастильних і ремонтно-будівельних матеріалів, технологічного обладнання та ветеринарних засобів тощо.
4. Забезпечення індивідуальних здавачів молока товарами повсякденного попиту, побутовою технікою та іншими матеріалами.

На нашу думку, створення подібних переробних підприємств, інтегрованих із сільськогосподарськими товаровиробниками та іншими організаціями з однієї сторони призведе до збільшення економічного потенціалу таких об'єднань, а з іншої – дасть можливість повніше забезпечувати населення продуктами харчування.

Підсумовуючи, можна констатувати, що нарощування економічного потенціалу підприємств харчової промисловості України в цілому та Тернопільської області зокрема можливе лише за умови налагодження ритмічних поставок сировини та створення власних дистриб'юторських мереж та торговельних будинків, тобто здійснення інтеграції у двох напрямках – постачання та збуту.

1.3. Методичні основи оцінки ефективності економічного потенціалу підприємств

Ефективне використання економічного потенціалу підприємств харчової промисловості перш за все вимагає формулювання чіткої

методики цього процесу. Вчені, практики-економісти і політики пропонують достатню кількість різноманітних програм відновлення економічного потенціалу, концепцій його організаційної та структурної побудови, змін форм власності в цій галузі. Однак, у всіх цих програмних документах недостатньо врахована методика припинення кризового стану підприємств харчової промисловості і забезпечення економічного середовища для її успішного розвитку та підвищення конкурентоздатності вітчизняних товаровиробників. Особливо турбує те, що у всіх програмних документах відсутній механізм реалізації відновлення економічного потенціалу, вони не підтримані науковими розрахунками і моделями їх здійснення.

Як було відмічено нами раніше, формування та ефективне використання економічного потенціалу підприємств харчової промисловості не можна вважати фіксованим станом, це неперервний процес, який постійно змінюється і розвивається. При класичному підході до менеджменту він повинен спрацьовувати на випередження, в крайньому випадку, синхронно.

На нашу думку, формування та ефективне використання економічного потенціалу є неперервним процесом активного пристосування суб'єкта господарювання до змін умов функціонування. Причому, особливий акцент ми робимо на словосполученні “активне пристосування”, по тій причині, що ефективно працювати в змінному середовищі, можна лише обравши тактику інтенсивного розвитку, а не тактику виживання.

Під “змiнами умов функціонування” ми розуміємо зміни державного управління харчовою промисловістю на макрорівні (в системі оподаткування, в фінансово-кредитному механізмі, в субсидіюванні, ціноутворенні, імпорті продовольчих товарів).

Не викликає сумніву той факт, що кожне підприємство є самостійним майновим комплексом, який може бути оціненим з позиції

використання наявного економічного потенціалу. У параграфі 1.1 ми запропонували трирівневу модель формування економічного потенціалу підприємства, де послідовно ефективність виробничого потенціалу визначається через ринковий, а останній через економічні показники діяльності, у першу чергу – чистий прибуток, що залишається у розпорядженні підприємства.

З позицій кількісної оцінки це дає нам можливість систематизувати аналітичні процедури у три взаємопов'язаних блоки:

- оцінка ресурсів;
- оцінка виробничої та ринкової діяльності;
- оцінка результатів.

Методика визначення ефективності використання будь-якого виду ресурсів передбачає:

- аналіз наявності та характеристику стану;
- залучення та вибуття, тобто аналіз руху;
- ефективність використання.

Оцінка ресурсів, процесів та результатів може бути здійснена в рамках внутрішнього та зовнішнього аналізів. Різниця між ними визначається чотирма основними факторами:

- горизонт використання результатів аналізу;
- вид доступної інформаційної бази;
- можливість уніфікації та формалізації аналітичних алгоритмів;
- конфіденційність результатів аналізу [127, с.68].

Наведена вище послідовність частково може бути реалізованою в рамках господарського та фінансового аналізів. У науковій літературі існують різні підходи до оцінки використання ресурсів. Найпоширеніша класифікація передбачає матеріальні, фінансові та трудові ресурси. Цікавим є методологічний підхід, автори якого виділяють чотири види ресурсів: землю, капітал, працю, підприємливість [47], [127].

З позиції ресурсного потенціалу підприємства як здатності виконувати передбачений технологічний процес і генерувати необхідні результати зручно підрозділяти всю сукупність ресурсів на три групи: матеріально-технічна база (довгострокові ресурси, обумовлені сутністю технологічного процесу – необоротні активи), оборотні активи (активи, що забезпечують виконання технологічного процесу) і трудові ресурси. Саме ці три види ресурсів задіяних у виробничо-технологічному процесі, забезпечують досягнення результатів господарської діяльності.

Ресурси двох перших груп (матеріально-технічна база й оборотні активи) представлені в балансі, тобто мають однозначну вартісну оцінку. Трудові ресурси в бухгалтерській звітності не представлені (якщо не вважати витрат і заборгованості по заробітній платі, що є об'єктами управлінського обліку і внутрішнього аналізу).

Матеріально-технічна база є лише частиною активів підприємства, однак, це найбільш значима частина, що визначає, зокрема, галузеву приналежність даного підприємства й певну здатність генерувати виручку і прибуток у потрібних обсягах. Детальний аналіз може бути виконаний тільки в рамках внутрішнього аналізу. Зокрема, необоротні активи можна оцінювати в натуральних і вартісних показниках надходження і вибуття основних засобів у цілому, за видами, за підрозділами; віковим складом; ступенем фізичного і морального зносу; рівнем прогресивності устаткування; фондоддачею; значимістю нематеріальних активів за видами; відповідністю фондозабезпеченості середньогалузевим нормативам; змінністю устаткування; ступенем завантаженості виробничих потужностей тощо.

Відповідні аналітичні показники описані в посібниках зі статистики й економічного аналізу. Оборотні кошти є не менш важливим компонентом технологічного процесу. Структура їх є різномірною, однак, на підприємствах харчової промисловості в процесі виробництва основної продукції значну роль відіграють виробничі запаси. Відповідні показники

повинні відображати обґрунтованість плану матеріально-технічного постачання; оптимальність доставки запасів; ритмічність постачання запасів у цілому, за видами запасів і постачальникам; відповідність внутрішнім нормативам, оцінку руху запасів з урахуванням сезонності і пікових навантажень; матеріалоемність тощо. Оцінка робиться як у натуральних, так і у вартісних показниках.

Трудові ресурси відрізняються від матеріальних ресурсів необхідністю їхньої винагороди, тому їхній аналіз виконується за чотирма напрямками:

- а) наявність і стан;
- б) рух;
- в) використання;
- г) стимулювання.

Відповідні показники повинні характеризувати: склад і структуру працівників; рівень освіти і кваліфікації; частку управлінського персоналу; плинність кадрів у різних розрізах; продуктивність праці в цілому, за категоріями працівників і за підрозділами; середню заробітну плату в цілому, за категоріями працівників і за підрозділами; ефективність використання робочого часу; темпи зміни середньої заробітної плати в порівнянні з темпами зміни обсягів виробництва і прибутку; ефективність систем перепідготовки кадрів тощо.

Оцінка розглянутих факторів виробництва повинна виконуватися регулярно в рамках внутрішнього аналізу і базуватися на даних оперативного і бухгалтерського обліку і внутрішньої звітності. Аналіз може виконуватися за традиційною схемою:

- ідентифікація показників і алгоритмів їхнього розрахунку;
- визначення інформаційних джерел (вид інформації);
- визначення інформаційних потоків (хто, коли і кому надає вихідні і результатні дані);

установлення (по можливості) технічно і/або науково обґрунтованих норм (аналітичних нормативів, планових завдань);
оцінка відхилень фактичних значень від нормативів (планів);
оцінка динаміки показників;
оцінка факторів, що викликала відхилення від нормативів і в динаміку.

Результати аналізу, як правило, оформляються у виді сукупності взаємозалежних таблиць, що послідовно розкривають вплив того чи іншого фактора.

Виходячи із запропонованої у п.1.1 моделі формування економічного потенціалу підприємств харчової промисловості, оцінку ефективності його використання пропонуємо здійснювати на першому рівні з використанням вищевказаних традиційних методик. На цьому рівні передбачається оцінити ефективність виробничого потенціалу, у шести площинах:

- використання основних виробничих фондів та оборотних коштів;
- використання промислово-виробничого персоналу;
- оцінка технологічних процесів;
- використання матеріальних ресурсів;
- використання енергоресурсів;
- використання інформаційних ресурсів.

Здійснюючи оцінку виробничого потенціалу підприємства харчової промисловості, на наш погляд, необхідно особливу увагу приділити не лише аналізу кількісних показників, але й якісних, зокрема тих, що не завжди можуть бути відображені у цифровому виразі. Це в першу чергу стосується оцінки технологічних процесів, зокрема їх інноваційності, використання інформаційних ресурсів.

Незважаючи на усім відоме перевірене часом кліше: „Люди — головний актив організації”, практика свідчить, що оцінити, персонал не так просто, особливо з позиції його потенціалу. Для цього варто

використати запропоновані зарубіжною наукою підходи, зокрема так називаний COPS-аналіз.

Дана методика передбачає аналіз чотирьох „вимірів” організації:

C - корпоративна культура (імідж компанії, цінності, норми поведінки, стиль керування, прийнята форма спілкування в компанії);

O - організаційна структура (посадові інструкції, канали підзвітності);

P - люди (рівень кваліфікації, потенціал працівників і здатності керівників);

S - системи керування персоналом (механізми реалізації стратегії; методики підбору персоналу, навчання, атестація, методи заохочення, мотивація, розвиток кар'єри тощо.).

Здійснення цього аналізу вимагатиме високої кваліфікації від аналітика, тим більше що всі зазначені позиції не можна відобразити у цифрах. Найскладніше визначити потенціал управлінського персоналу. До звіту „Про фінансові результати” входить стаття „Адміністративні витрати”, аналіз та порівняння якої з собівартістю та прибутками підприємства дає можливість визначити грошову вартість його менеджменту, однак це не є оцінкою його потенціалу. На наш погляд, потенціал управлінського персоналу можна точніше визначити через категорію „людський капітал”, однак він не відображається у складі активів підприємства, оскільки підприємству не належить. До людського капіталу належать „ноу-хау”, які не можливо відділити від фізичної особи, професійна кваліфікація, професійні нахили, пов'язані з роботою вміння. Саме ці складові характеристики управлінця можуть точніше відобразити його потенціал. Виходом із цієї ситуації є, на наш погляд, вимірювання цінності кожного працівника шляхом визначення очікуваного доходу підприємства від його роботи.

У цьому аспекті варто зазначати ключові проблеми, що виникають при оцінці персоналу, які мають значний вплив на розвиток компанії в цілому. От основні з них: немає чіткої ясності, що має робити і за що нести

відповідальність співробітників, перед ким йому необхідно звітувати; відсутність корпоративного духу; слабе розуміння важливості особистого прикладу керівників усіх рівнів, включаючи вищу ланку; „людина не на своєму місці” - проблема підбора персоналу і його відповідності займаним посадам; немає повного розуміння значимості спілкування: що повинен, що може знати персонал у компанії; недооцінка важливості зворотного зв'язку тощо.

Таким чином, перераховані недоліки і проблеми в роботі з трудовими ресурсами підприємств зв'язані з різними сторонами діяльності підприємств, організацій, фірм. Як пріоритетні з них можна виділити соціальну й економічну сторони діяльності. Для нас найбільший інтерес представляє економічна сторона, а саме — як з урахуванням наявних проблем правильно і максимально точно провести оцінку трудових активів підприємств з метою досягнення ними найбільшої ефективності функціонування.

Більше того, як уже вище згадувалося, у балансі трудові активи як такі не згадуються.

У зарубіжній практиці отримали розвиток як „індивідуально-штучний підхід”, так і „колективний підхід” до оцінки трудових активів підприємств. Сахарцева І.І. та Шляга О.В. [127] систематизували п'ять способів виміру вартості трудових активів — оцінки трудових ресурсів у грошах:

- історична ціна. Усі фактичні витрати на кадровий склад утворюють суму, що щорічно зменшується на амортизацію, розраховану по середній тривалості роботи індивіда на підприємстві. Перевагами методу є простота розрахунків, реальність оціночної бази. Недоліками: реальна вартість робочої сили не обов'язково пов'язана з історично зробленими витратами; підвищення вартості робочої сили і її амортизація є суб'єктивними;

- ціна відшкодування. Передбачається, що заміна працівника призведе до додаткових витрат, нова вартість і буде виражати в грошах величину трудових ресурсів. Переваги: простота й об'єктивність, тому що до уваги приймається поточна ситуація на ринку робочої сили. Недоліки: у ряді випадків заміна працівника знижує ціну робочої сили; заміна працівника рідко буває еквівалентною; практично вартість заміни працівника визначити дуже складно, і кожен визначає її по-різному;
- можлива собівартість. У середині підприємства адміністрація влаштовує аукціон. Усі співробітники „продаються” начальникам відділів, що виступають „покупцями”. Той, на кого не було „попиту”, одержує ціну 0, а сумарна вартісна оцінка інших працівників складає вартість трудових ресурсів. Переваги: реалістичність оцінки, тому що всередині колективу краще знають реальну цінність своїх працівників. Недоліки: включення в загальний підсумок тільки тих, хто котирувався, зменшує загальну вартість і дискримінує людей; менш дохідні підрозділи підприємства втрачають кваліфікованих службовців і стають економічно невиправданими; оцінка економічно штучна й аморальна;
- компенсаційна модель. Даний метод припускає, що майбутня компенсація людини є сурогатом його вартості:

$$V_T = \sum_1^T \frac{j(t)}{(1+r)^{t-T}}, \quad (1.1)$$

де V_T — вартість людських ресурсів:

r — ставка дисконту для даної людини;

$j(t)$ — річний дохід людини аж до звільнення;

t — час (термін) звільнення;

T — кількість штатних і позаштатних співробітників (працівників).

Переваги: приймається до увагу вся робота людини; враховується дисконт. Недоліки: крайній суб'єктивізм, обумовлений величиною

майбутньої заробітної плати, часом очікуваної роботи і ставкою дисконту.

- очікувана зарплата. Метод дозволяє оцінити ресурси виходячи з наступної моделі, що складається з п'яти річних коефіцієнтів економічної ефективності (кожному з них привласнена зменшувальна питома вага):

$$R = \frac{5 \frac{RF_0}{RE_0} + 4 \frac{RF_1}{RE_1} + 3 \frac{RF_2}{RE_2} + 2 \frac{RF_3}{RE_3} + \frac{RF_4}{RE_4}}{15}, \quad (1.2)$$

де RF_i — рівень річного прибутку на власні активи;

RE_i — рівень річного прибутку для всіх підприємств країни;

i — роки від 0 до 4.

Перевага моделі в тому, що в основу покладена оцінка ефективності використання активів підприємства. Недоліки: неможливість реально передбачати рівень річного прибутку в перспективі для всіх підприємств, звідси – необ'єктивність оцінки [127, с.67-72].

На наш погляд, для оцінки потенціалу управлінського персоналу найбільше підходить останній метод, не дивлячись на те, що реально передбачати рівень прибутковості дійсно не просто, цей метод точніше відобразить можливості управлінців у майбутньому, крім того саме цей метод вписується у запропоновану нами модель формування економічного потенціалу підприємств харчової промисловості.

Як зазначалося вище, поетапно-структурний підхід до формування величини економічного потенціалу передбачає виділення проміжних рівнів узагальнення потенційних можливостей підприємства. Нижній рівень – виробничий потенціал демонструє здатність виробничої системи продукувати матеріальні блага, використовуючи ресурси виробництва. Тому необхідно визначати не лише максимально можливу завантаженість потужностей, не менш важливим, в першу чергу для підприємств харчової промисловості, є ефективне використання ресурсів. І в цьому контексті

значну роль відіграє собівартість продукції. Саме ця площина виробничого потенціалу є взаємопов'язаною з другим рівнем – ринковим потенціалом в контексті визначення його конкурентоспроможності.

На другому рівні для оцінки ринкового потенціалу пропонується комплексне використання методів маркетингового аналізу:

- аналіз обсягів та частки ринку;
- аналіз конкурентоспроможності (визначення рейтингу);
- використання товарних знаків, брендів;
- аналіз комунікаційної діяльності, ділової репутації, постійних покупців.

Для визначення ринкового потенціалу підприємств харчової промисловості особливе значення мають аналіз обсягів ринку та його частка на національному, регіональному та місцевому ринках. Велике значення має також динаміка приросту частки ринку по роках. Важливим є також порівняння виробничих потужностей з обсягом реалізації по минулих роках та здійснення прогнозу на майбутній період. Враховуючи галузеву специфіку (матеріаломісткість), доцільно, на наш погляд, здійснювати аналіз собівартості виробленої продукції та порівнювати її з відпускними цінами конкурентів. Непоганим кількісним показником використання ринкового потенціалу може бути і рейтинг підприємства на ринку. До якісних показників необхідно віднести популярність його торговельної марки, створення бренду, наявність постійних покупців, інтеграцію та диференціацію у сировинні сфери та збутові.

Ринковий потенціал підприємства, на нашу думку, є його здатністю забезпечувати постійну конкурентоспроможність на основі якісного управління та організації маркетингової діяльності в цілому. Маркетинговий підрозділ має нарощувати свій потенціал у широкому діапазоні: від ініціювання технологічних новинок на основі вивчення ринку та споживачів, сертифікації продукції, здійсненні усіх процедур просування товару на ринок. При оцінці ринкового потенціалу доцільно

використовувати як діагностичний підхід (опитування, анкетування), так і результатний (обсяги ринку, частка ринку, співвідношення цін на сировину та готову продукцію, динаміка частки ринку тощо). Після проведення оціночних процедур щодо виробничого та ринкового потенціалу, можна приступити до прогнозу їх майбутніх параметрів, тобто аргументувати майбутні грошові потоки обсягів реалізації та чистих прибутків.

Для цього використаємо існуючі методики оцінки бізнесу [37], [64], [89], [153]. Нами підтримується точка зору ряду авторів, що оцінка економічного потенціалу підприємства – це результат визначення та аналізу якісних та кількісних характеристик об'єкта, яким управляють, а також самого процесу управління ним [153, с.79]. Запропонована цими авторами структурно-логічна схема формування вартості потенціалу підприємства і його складових (причому потенціал не називається економічним) [153, с.85], що ґрунтується на методологічних підходах визначення вартості господарюючих об'єктів, зводиться до одержання чистого доходу та інших фінансово-економічних результатів. Базисом для оціночної методології є сукупність принципів, що базуються на міжнародних стандартах оцінки.

Враховуючи той факт, що будь-яку вартість суб'єкта господарювання можна розглядати з позицій колишніх, теперішніх та майбутніх результатів, а довгострокове існування його у конкурентному середовищі є можливим лише за умови покриття понесених витрат та отримання прибутку, вважаємо економічно коректним оцінювати економічний потенціал саме з позицій можливих майбутніх результатів.

Для прогнозу грошових потоків чистих прибутків, необхідно спрогнозувати витратні потоки або потоки собівартості. Саме висока собівартість продукції харчової промисловості є чи не головним стримуючим фактором у процесі нарощування економічного потенціалу цих підприємств. Зменшення собівартості повинно відбуватися поряд з постійним підвищенням якості харчової продукції. Останнє вимагає

суттєвої реструктуризації існуючого виробничого потенціалу, запровадження сучасних технологій, що неможливо без додаткових витрат. Спрогнозувавши грошові потоки, на основі зарубіжних та вітчизняних методик визначаємо коефіцієнт їх дисконтування, або приведення суми майбутньої їх вартості до теперішньої на основі визначення ставки дисконту та визначення дисконтованого потоку чистого прибутку.

Загальна методологія використання методу дисконтування передбачає встановлення вартості потенціалу на рівні чистого приведеного потоку капіталу від його експлуатації. Це означає, що будь-який актив підприємства коштує стільки, скільки він генерує економічних результатів. Загальний розрахунок проводиться за традиційною технологією дисконтування і порівняння грошових припливів і відпливів капіталу підприємства щодо даного об'єкта:

$$NCF = \sum_{i=1}^n CF_i^+ \cdot F_{mi} - \sum_{i=1}^n CF_i^- \cdot F_{mi}, \quad (1.3)$$

де NCF - чистий приведений потік капіталу; CF^+ - приплив капіталу підприємства за i -ий рік (період); CF^- - відплив капіталу підприємства за i -ий рік (період); n - кількість прогнозованих періодів оцінки; F_{mi} - дисконтний множник, визначений як відповідна функція грошової одиниці для i -ого періоду за попередньо встановленою ставкою r щодо базового періоду.

Специфіка оцінювання окремих об'єктів виявляється в особливій структурі дисконтної ставки. Для визначення дисконтної ставки використовуються багато методів, такі як: метод зіставного продажу, метод капітальних активів, метод пов'язаних інвестицій, метод середньозваженої вартості капіталу, метод внутрішньої норми дохідності, метод ставки LIBOR, кожен з яких має свою специфіку використання.

У роботі використаємо метод кумулятивної побудови, який передбачає сумування безризикової ставки з усіма компенсаціями за ризик,

яким обтяжений об'єкт оцінки. Розрахунок ставки дисконту за цим методом проводиться за такою формулою:

$$r = r_{base} + \sum_{i=1}^n k_i, \quad (1.4)$$

де r_{base} - базова безризикова ставка дисконту; k_i - компенсація за i -ий ризик; n - кількість врахованих ризиків.

Особливістю використання методу кумулятивної побудови є те, що безризикова ставка дорівнює депозитній ставці комерційних банків з урахуванням того, що:

- депозит є валютним;
- сума депозитного вкладу співмірна з розміром чистого операційного потоку капіталу;
- термін отримання чистого операційного потоку капіталу від використання об'єкта співмірний зі строком депозитного вкладу;
- умови депозиту відповідають угодам з юридичними особами;
- загальна безризикова дисконтна ставка розраховується як середня між аналітичними ставками провідних банків країни.

Для підприємств харчової промисловості цей дисконт, на нашу думку, не може бути однаковим, оскільки переробка різних видів сировини має суттєві особливості, і характерні лише для неї ризики (наприклад дотаційність молока чи м'яса залежить від політики держави, в Україні правила щодо цього постійно змінюються і ризики відповідно зростають, таких ризиків не має переробка цукру тощо). Тому пропонуємо розраховувати цей дисконт для кожного підприємств окремо, або для групи підприємств колишніх підгалузей (цукрова, м'ясо-молочна, хлібопекарська тощо). Конкретний розрахунок проведемо у розділі 2.

Підсумовуючи вищесказане, наведемо схему оцінки ефективності використання економічного потенціалу підприємств харчової промисловості на рис. 1.5.

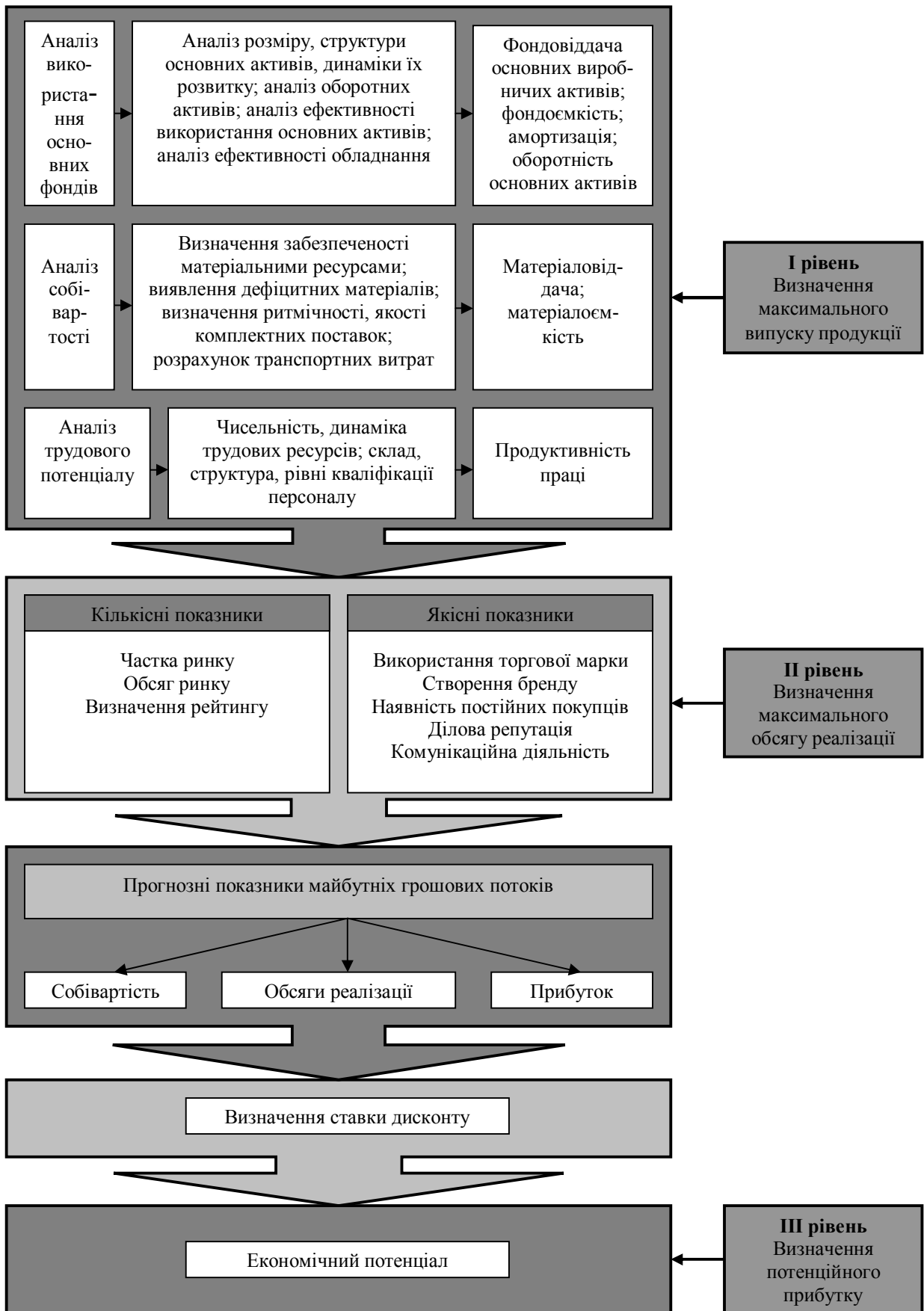


Рис. 1.5. Схема оцінки ефективності економічного потенціалу підприємств харчової промисловості

Висновки до першого розділу

1. Метою реформування підприємств харчової промисловості має стати відновлення та нарощування їх економічного потенціалу. Для цього на рівні держави ця галузь як складова моделі інноваційного розвитку повинна стати пріоритетною поряд з галузями, що продукують знання. На рівні підприємств необхідно виробити відповідні теоретичні підходи до формування економічного потенціалу, для чого запропонувати адекватні методики оцінки ефективності його використання.

2. Системне дослідження теоретичних аспектів формування економічного потенціалу підприємств харчової промисловості показало відсутність єдиних підходів до його визначення. Відзначено, що економічний потенціал не є діяльністю, це скоріше гіпотетична програма, яка ґрунтується на прогнозованих можливостях підприємства. Це оціночний показник, який показує ступінь розвитку суб'єкта господарювання, індикатор його адаптаційної здатності забезпечувати довгострокове функціонування та досягнення стратегічних цілей на основі використання системи наявних ресурсів (матеріальних, трудових, фінансових).

3. Виробничий потенціал підприємства є базовим рівнем моделі формування економічного потенціалу. Він показує здатність виробничої системи продукувати матеріальні блага, використовуючи наявні ресурси і повинен бути інтегральною характеристикою ресурсного забезпечення підприємства.

4. Другим рівнем є ринковий потенціал. Саме через нього можна оцінити ефективність використання базового виробничого потенціалу. Це поняття ширше і виступає як узагальнена оцінка конкурентоспроможності продукції та послуг виробничої інфраструктури. Ринковий потенціал можна представити як сукупну можливість виробничого потенціалу та рівня його ділової активності в умовах змінного ринкового середовища

задовольняти потреби ринку у визначеному обсязі матеріальних благ та послуг, він показує максимально можливий обсяг реалізації при заданому рівні забезпеченості ресурсами.

5. Третім рівнем є економічний потенціал, який можна оцінити через капіталізацію доходу шляхом розрахунку теперішньої вартості чистого прибутку, який передбачається отримати в майбутньому.

6. Зв'язок між харчовою промисловістю і сільським господарством на різних етапах розвитку суспільного виробництва здійснюється шляхом інтеграції і диференціації. Перехід до інтегрованого чи диференційованого виробництва об'єктивно обумовлюється рівнем розвитку продуктивних сил і міжгалузевих зв'язків.

7. Розвиток інтеграції підприємств харчової промисловості з виробниками сільськогосподарської продукції дає можливість забезпечити не лише підвищення ефективності використання їх наявного економічного потенціалу, але й суттєво наростити його за рахунок отримання стабільних джерел сировини та зменшення її собівартості.

8. Запропоновано комплексний механізм оцінки ефективності економічного потенціалу, який включає аналіз використання виробничого потенціалу для висновку щодо максимально можливого випуску продукції; ринкового потенціалу для визначення максимально можливого обсягу реалізації; прогноз майбутніх грошових потоків та їх дисконтування для визначення максимальних прибутків у майбутньому.

РОЗДІЛ 2

АНАЛІЗ ФОРМУВАННЯ ТА ЕФЕКТИВНОГО ВИКОРИСТАННЯ ЕКОНОМІЧНОГО ПОТЕНЦІАЛУ ПІДПРИЄМСТВ ХАРЧОВОЇ ПРОМИСЛОВОСТІ

2.1. Моніторинг економічного потенціалу підприємств Тернопільської області

Розглянуті нами в першому розділі теоретичні та методичні підходи до формування та ефективного використання економічного потенціалу підприємств харчової промисловості застосовують в процесі аналізу їх діяльності у Тернопільській області.

Помітне соціально-економічне зростання промислового виробництва у Тернопільській області впродовж п'яти останніх років пов'язано в першу чергу з активізацією діяльності підприємств харчової промисловості, які лише у 1999 році досягли 72% приросту [185]. З року в рік збільшують випуск продукції підприємства цукрової, м'ясопереробної та молочної промисловості. Враховуючи той факт, що в структурі промислового виробництва Тернопільської області найбільшу питому вагу мають підприємства харчової промисловості, а в структурі виробництва товарів народного споживання частка продовольчих товарів складає 71%, в цілому актуалізується наукове завдання щодо вироблення методики моніторингу їх економічного потенціалу.

Для цього використовуємо локаційний аналіз, який передбачає виявлення економіко-географічних закономірностей і особливостей розміщення конкретних виробництв з метою оптимальної локації конкретного об'єкта. Локаційний аналіз діяльності підприємств харчової промисловості дає можливість визначити регіональні важелі для ефективного використання їх економічного потенціалу.

Звичайно, економічний потенціал підприємств будь-якої галузі, в тому числі харчової, визначається її природними ресурсами, засобами виробництва, трудових і науково-технічним потенціалом, накопиченим національним багатством [120]. Для моніторингу економічного потенціалу підприємств харчової промисловості Тернопільської області проаналізуємо основні соціально-економічні показники їх діяльності у порівнянні з економічними показниками України в цілому. У першу чергу розглянемо питому вагу підприємств харчової промисловості серед інших галузей промисловості. Розподіл продукції промисловості за галузями по Тернопільській області приведений в таблиці 2.1 [140, с.110].

Таблиця 2.1

**Розподіл продукції промисловості за галузями по
Тернопільській області**

(відсотки)

| | 1985 | 1990 | 1995 | 1999 | 2000 |
|--|-------------|-------------|-------------|-------------|-------------|
| Всього по області (по всій промисловості, включаючи підсобну) | 100 | 100 | 100 | 100 | 100 |
| Електроенергетика | 0.0 | 0.1 | 0.1 | 4.6 | 3.8 |
| Хімічна та нафтохімічна промисловість | 1.0 | 0.3 | 0.9 | 3.4 | 3.1 |
| Машинобудування та металообробка | 18.3 | 20.3 | 16.5 | 20.3 | 12.8 |
| Деревообробна промисловість | 2.2 | 2.2 | 2.2 | 1.9 | 1.8 |
| Промисловість будівельних матеріалів | 4.1 | 3.7 | 6.0 | 5.0 | 3.8 |
| Скляна та фарфоро-фаянсова промисловість | 0.5 | 0.5 | 2.9 | 3.8 | 3.8 |
| Легка промисловість | 26.5 | 26.1 | 12.6 | 5.3 | 4.6 |
| Харчова промисловість | 39.6 | 37.3 | 49.6 | 45.9 | 56.7 |
| Борошномельно-круп'яна промисловість | 4.8 | 4.7 | 5.1 | 4.9 | 5.0 |
| Поліграфічна промисловість | 0.1 | 0.1 | 0.4 | 0.5 | 0.4 |
| Інші галузі | 2.9 | 4.9 | 3.7 | 4.4 | 4.2 |

Розподіл продукції промисловості за галузями по Україні приведений в таблиці 2.2 [138, с.104].

Порівняльний аналіз частки харчової промисловості по Україні і в Тернопільській області доцільно проводити з допомогою рисунка 2.1.

Таблиця 2.2

Розподіл продукції промисловості за галузями по Україні

(відсотків)

| | 1985 | 1990 | 1995 | 1996 | 1997 | 1998 | 1999 | 2000 |
|---|--------------|--------------|--------------|--------------|--------------|--------------|--------------|--------------|
| Вся промисловість | 100.0 | 100.0 | 100.0 | 100.0 | 100.0 | 100.0 | 100.0 | 100.0 |
| У тому числі | | | | | | | | |
| Електроенергетика | 3.2 | 3.2 | 11.0 | 12.6 | 12.6 | 16.5 | 16.2 | 12.1 |
| Паливна промисловість | 7.2 | 5.7 | 13.2 | 12.1 | 11.1 | 11.6 | 11.2 | 10.1 |
| Чорна металургія | 12.6 | 11.0 | 21.8 | 21.6 | 22.7 | 22.9 | 23.8 | 27.4 |
| Кольорова металургія | 1.2 | 1.1 | 1.6 | 1.4 | 1.5 | 1.6 | 2.2 | 2.4 |
| Хімічна і нафтохімічна промисловість | 5.7 | 5.5 | 7.0 | 6.7 | 5.9 | 5.7 | 5.4 | 5.9 |
| Машинобудування і металообробка | 28.3 | 30.5 | 16.0 | 14.9 | 15.8 | 15.1 | 14.1 | 13.4 |
| Деревообробна і целюлозно-паперова промисловість | 2.8 | 2.9 | 2.2 | 2.2 | 2.0 | 1.7 | 2.2 | 2.4 |
| Промисловість будівельних матеріалів | 3.6 | 3.4 | 3.9 | 3.3 | 3.3 | 3.3 | 3.1 | 2.7 |
| Скляна і фарфоро-фаянсова промисловість | 0.4 | 0.4 | 0.6 | 0.6 | 0.6 | 0.5 | 0.6 | 0.6 |
| Легка промисловість | 11.6 | 10.8 | 2.8 | 2.1 | 1.8 | 1.5 | 1.6 | 1.6 |
| Харчова промисловість | 18.7 | 18.6 | 15.1 | 16.3 | 16.9 | 14.9 | 15.1 | 16.8 |
| Борошномельно-круп'яна і комбікормова промисловість | 3.0 | 4.0 | 2.7 | 3.6 | 3.0 | 2.0 | 1.6 | 1.5 |
| Медична промисловість | 0.5 | 0.7 | 0.5 | 0.7 | 0.8 | 0.8 | 0.9 | 1.1 |

Як видно з рисунка 2.1 частка харчової промисловості серед інших галузей промисловості України складає відповідно по роках: 1985 р. – 18.7%; 1990р. – 18.6%; 1995р. – 15.1%; 1999р. – 15.1%; 2000р. – 16.8%. В той же час частка харчової промисловості серед інших галузей промисловості по Тернопільській області по тих же роках складає: 1985 р. – 39.6%; 1990р. – 37.3%; 1995р. – 49.6%; 1999р. – 45.9%; 2000р.–56.7%.

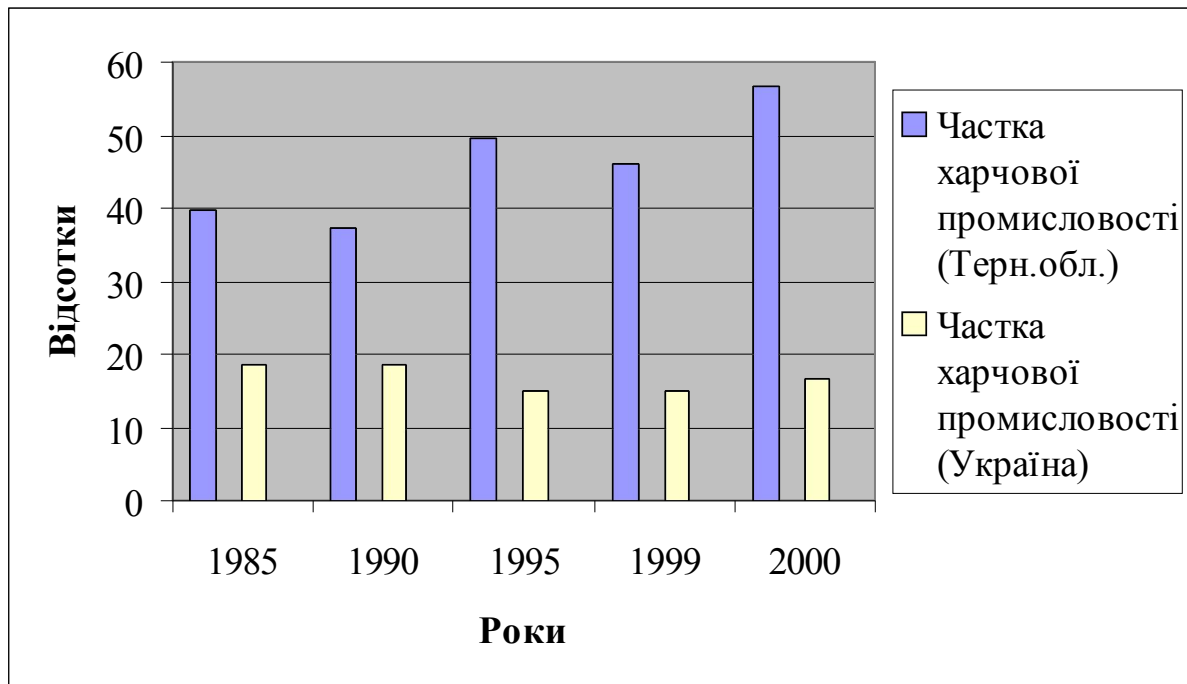


Рис. 2.1. Частка харчової промисловості серед інших галузей

Введемо позначення:

Δ_x - різниця між часткою харчової промисловості в продукції промисловості в цілому по Тернопільській області і по Україні.

Розрахуємо відповідні “дельта” по роках:

$$1985 \dots \dots \Delta_x = 39.6 - 18.7 = 20.9$$

$$1990 \dots \dots \Delta_x = 37.3 - 18.6 = 18.7$$

$$1995 \dots \dots \Delta_x = 49.6 - 15.1 = 34.5$$

$$1999 \dots \dots \Delta_x = 45.9 - 15.1 = 30.8$$

$$2000 \dots \dots \Delta_x = 56.7 - 16.8 = 39.9$$

Таким чином, різниця частки харчової промисловості в продукції усієї промисловості по Тернопільській області і по Україні складає по роках:

1985 - +20.9%; 1990 - +18.7%; 1995 - +34.5%; 1999 - +30.8%; 2000 -+39.3%.

На основі вище вказаного можна зробити висновок, що харчова промисловість в Тернопільській області в структурі всієї промислової продукції складає значно більшу частку, ніж в Україні в цілому. Отже, економічний потенціал у цій області значною мірою залежить від підприємств харчової промисловості.

Оскільки, починаючи з 2001 року Україна перейшла на міжнародні стандарти ведення бухгалтерського та статистичного обліку, тому статистичні дані щодо розподілу продукції промисловості за галузями як в Україні, так і в Тернопільській області у наступних роках відсутні, хоча аналогічні тенденції збереглися. Про це свідчить той факт, що питома вага харчової промисловості у загальному обсязі виробництва у 2003 році складає 59.5% [142, с.103] у Тернопільській області і, відповідно, 18.9% [141, с.106] по Україні (рис. 2.2, рис. 2.3).

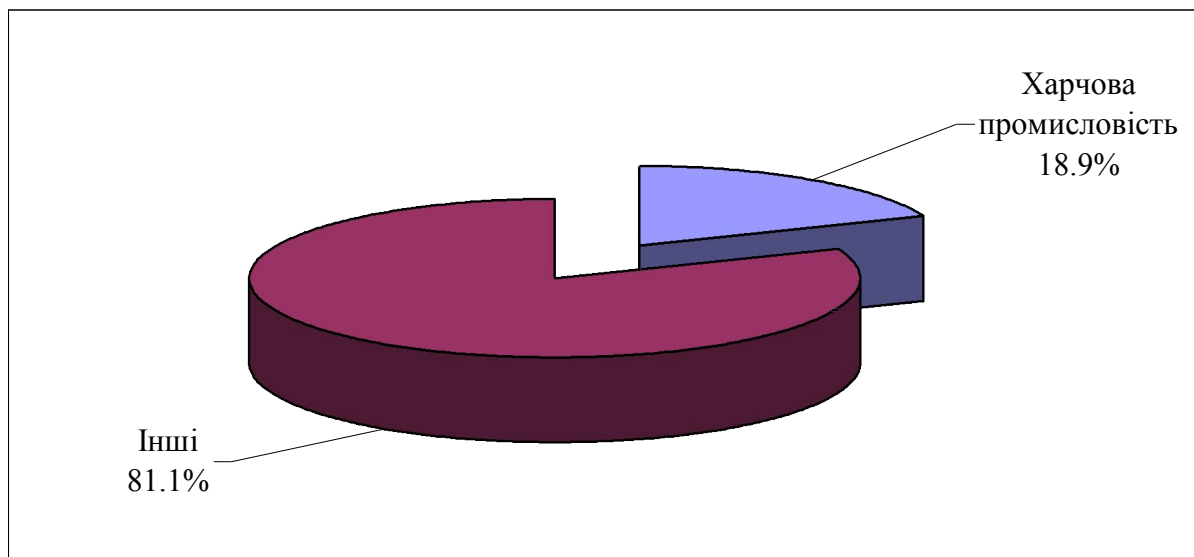


Рис. 2.2. Питома вага харчової промисловості до загального обсягу виробництва в Україні у 2003 році

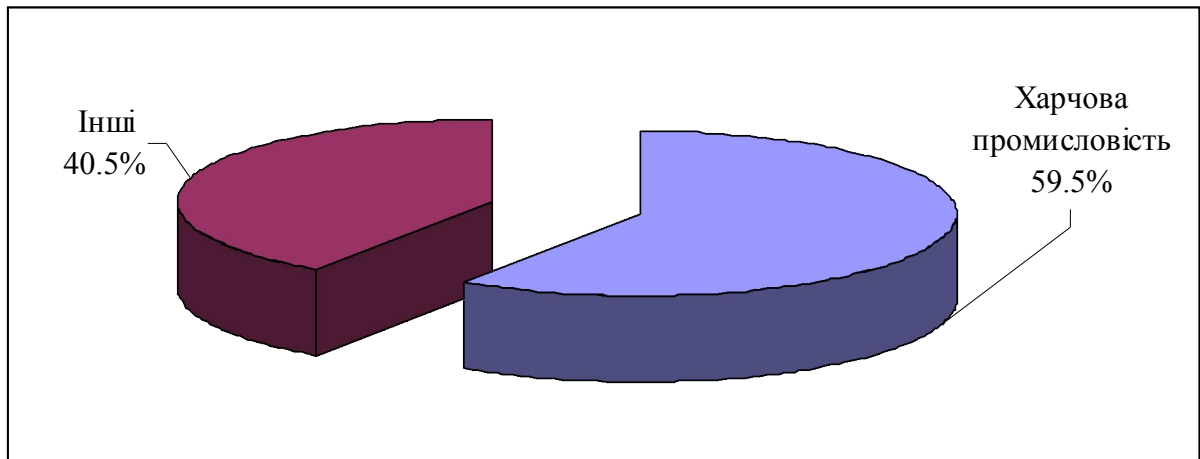


Рис. 2.3. Питома вага харчової промисловості до загального обсягу виробництва в Тернопільській області у 2003 році

Харчова промисловість у 2005 році і в наступних роках буде найбільш інвестиційно привабливим сектором економіки. За даними Міністерства економіки і з питань європейської інтеграції України, в першому півріччі 2005 року в цій галузі ймовірний ріст виробництва на 8-9% (рис. 2.4) [149, с.77].

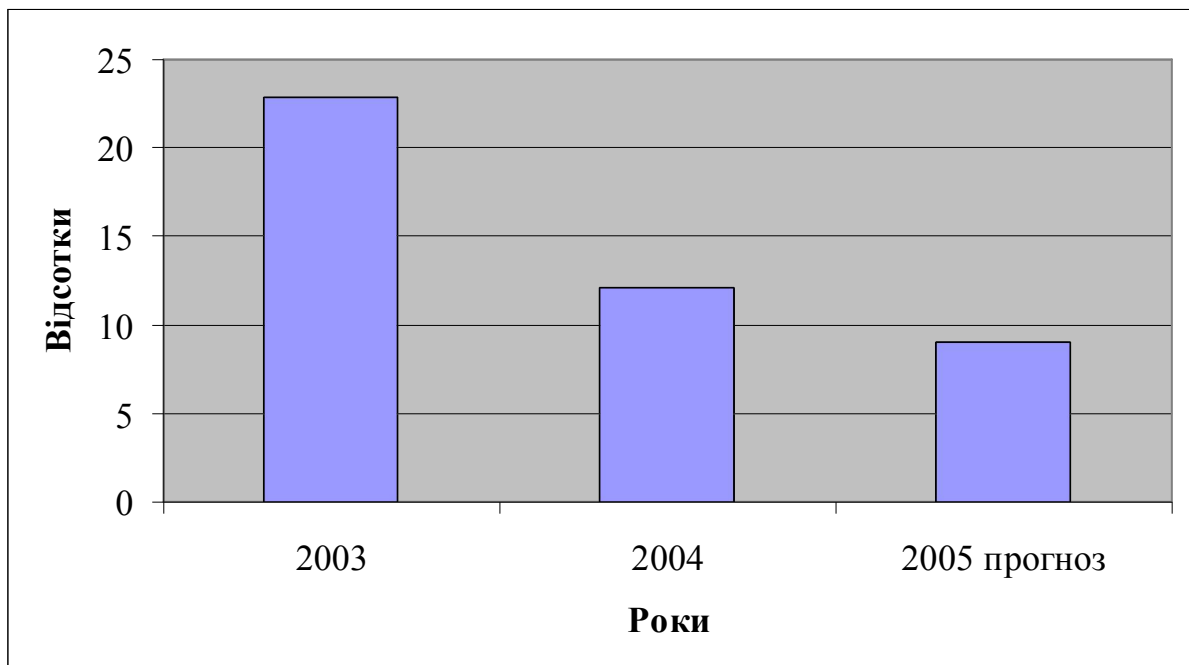


Рис. 2.4. Динаміка виробництва продукції харчової промисловості

Хоча порівняно з попередніми роками (2003 рік 22.9%, 2004 рік 12.1%) спостерігається значно менший загальний приріст виробництва харчової промисловості, прогнозований у 2005 році ріст на рівні 9% буде вважатися також непоганим результатом. Особливі надії покладаються на виробництво молочної продукції і дуже обережні в прогнозах відносно розвитку м'ясної промисловості. При цьому, за прогнозами фахівців, виробництво основних видів продуктів харчування (масла, цукру, молокопродуктів) буде повністю забезпечуватись вітчизняною сировиною.

У 2005 році і наступні десять років в Україні продовжуватиметься формування фінансово-промислових груп і концентрації виробництва, особливо це буде характерно для молочної промисловості, також очікується прихід на ринок іноземних компаній з великим капіталом. Незважаючи на жорстку конкуренцію, кількість компаній в харчовій промисловості щорічно оновлюється майже на 20 відсотків, відповідно і попит на робочу силу на ринку праці в харчовій промисловості буде рости.

Поступово кількість підприємств у харчовій промисловості, які отримують прибутки від ведення комерційно-господарської діяльності починає рости. У 2003 році їх частка складала 52%, а у 2004 році вже 61.3% підприємств галузі стали прибутковими (рис.2.5) [149, с.77].

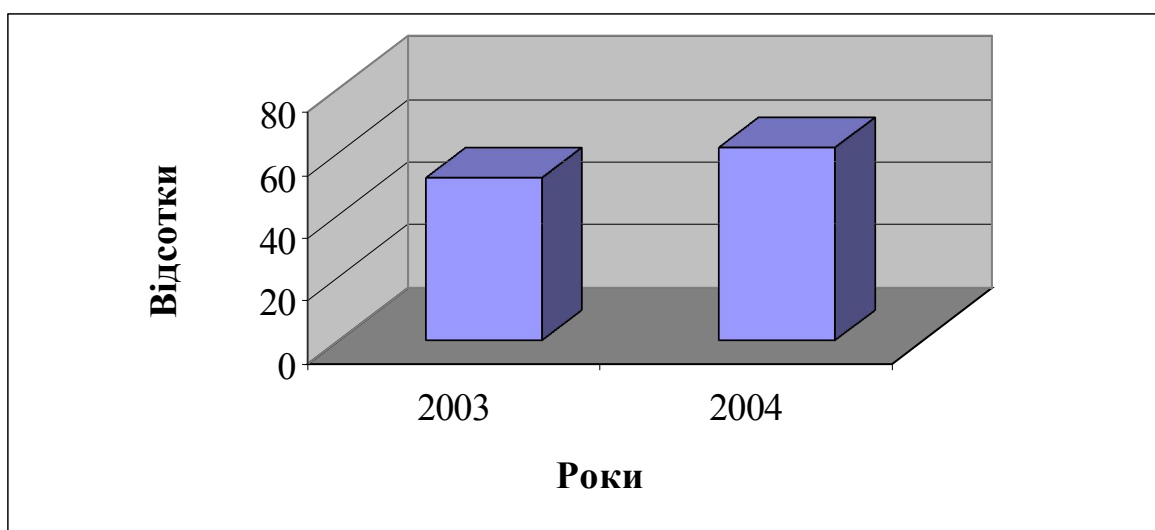


Рис. 2.5. Частка прибуткових підприємств харчової промисловості в січні-серпні 2003- 2004 років

Як видно з рис.2.6, 2.7, на даний час, спостерігається стабільний ріст виробництва основних молокопродуктів. Ця тенденція спостерігається ще з 2001-2002 років, коли українська молочна галузь відчула значне збільшення іноземних і вітчизняних інвестицій.

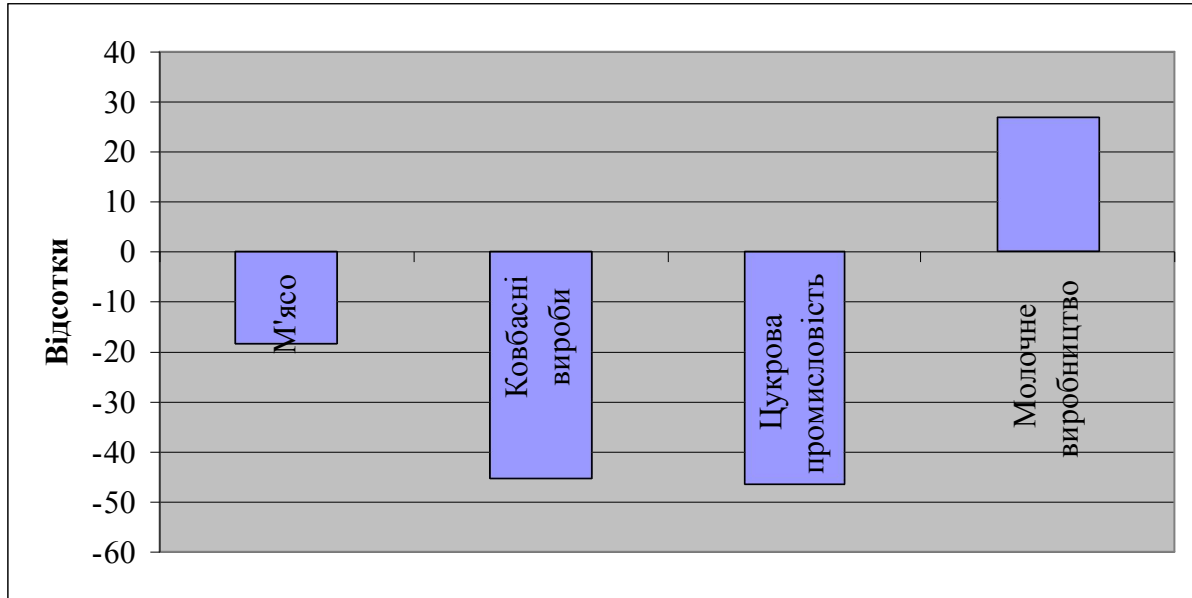


Рис. 2.6. Приріст виробництва в галузях харчової промисловості в січні-жовтні 2004 року порівняно з аналогічним періодом 2003 року

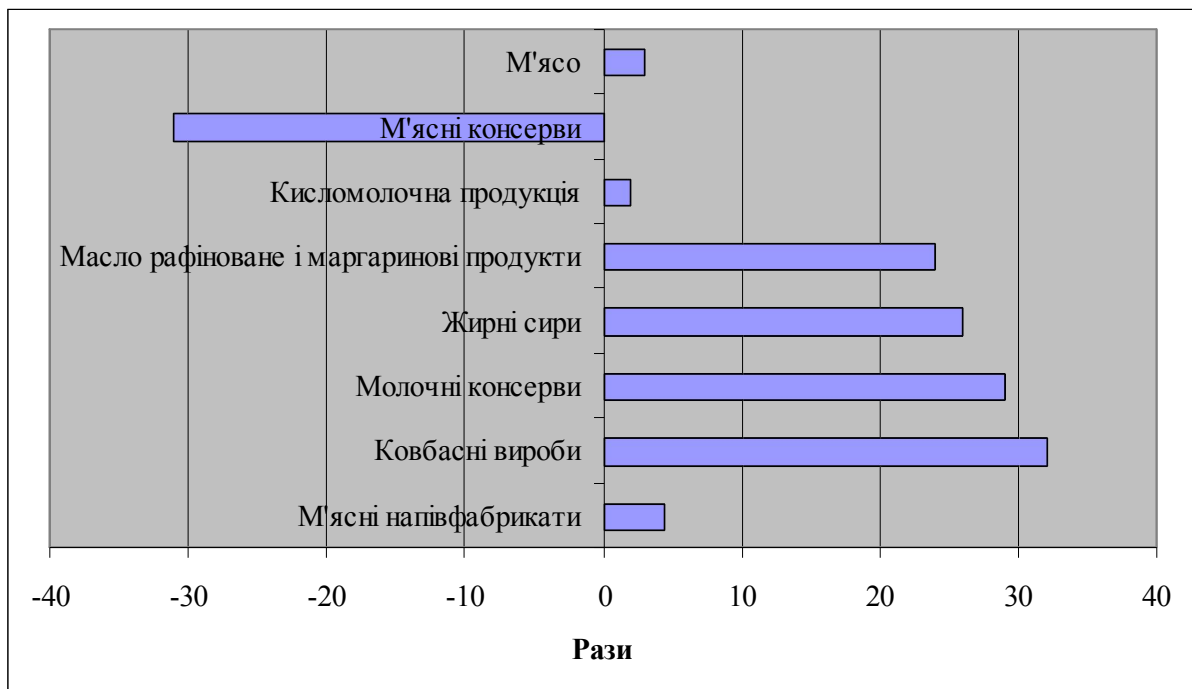


Рис. 2.7. Збільшення обсягів виробництва в січні-червні 2004 року порівняно з аналогічним періодом 2003 року

Молочна промисловість показує високі темпи розвитку, зосередивши основну увагу на внутрішньому ринку і поступово витісняючи імпорту продукцію.

У м'ясній промисловості ситуація гірша, ніж у молочній. Цьому сприяє скорочення поголів'я великої рогатої худоби і свиней, а також труднощі з його відновленням. Зокрема, з великими проблемами м'ясна промисловість стикається при формуванні цінової політики. З однієї сторони, ростуть ціни на м'ясо і м'ясні вироби, з іншої – ринок збуту м'ясної продукції обмежується низькою платоспроможністю населення. Привабливість української м'ясної промисловості, все ж створює умови для приходу на ринок імпортової продукції більш дешевого спрямування.

Проведемо аналіз зміни частки продукції підприємств харчової промисловості серед продукції підприємств промисловості в цілому по Тернопільській області та в Україні в наступному році відносно до попереднього. Для цього проведемо розрахунки і результати наведемо в табл. 2.3.

Таблиця 2.3

Зміна частки продукції підприємств харчової промисловості серед продукції підприємств промисловості в цілому по Тернопільській області та в Україні

(відсотки)

| і-ий рік у порівнянні з | 1990 до | 1995 до | 1999 до | 2000 до | 2003 до |
|---|---------|---------|---------|---------|---------|
| і-тим роком | 1985 | 1990 | 1995 | 1999 | 2000 |
| Δ_{ij}^U по Україні | -0.1 | -3.5 | 0.0 | 1.7 | 2.1 |
| Δ_{ij}^T по Тернопільській області | -2.3 | 3.3 | -3.7 | 10.8 | 12.4 |

Δ_{ij}^U - динаміка частки продукції харчової промисловості по відношенні до промисловості в цілому по Україні, відповідно в і – тому році у порівнянні з і – тим роком;

Δ_{ij}^T - динаміка частки продукції харчової промисловості по відношенні до промисловості в цілому по Тернопільській області, відповідно в j – тому році у порівнянні з i – тим роком.

Для наочності відобразимо знайдені “дельта” на рис. 2.8.

Як видно з рис. 2.8 динаміка зміни частки харчової промисловості в усій промисловості України має два чітко виражених тренди: від падіння частки (від’ємні значення) до зростання (додатні значення). Ці тренди відповідають повністю ситуації в економіці країни в цілому: до 1995 року ситуація рік від року погіршувалася, з 1996 року відбувається повільне зростання.

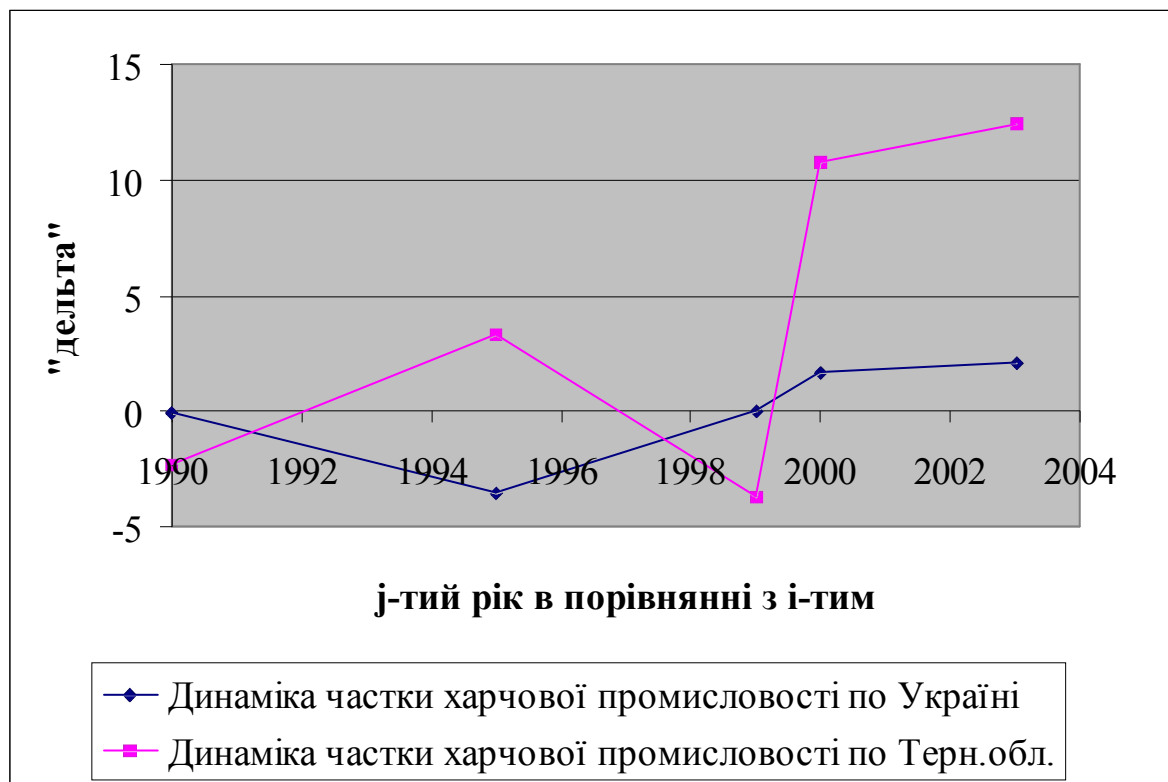


Рис. 2.8. Динаміка частки харчової промисловості по Україні і Тернопільській області

В той же час, динаміка зміни цієї ж частки по Тернопільській області має свою чітко визначену закономірність: падіння частки харчової промисловості продовжувалося до 1995 року. Саме у той період у Тернопільській області підприємства харчової промисловості майже не

працювали, на ринку реалізовувалась харчова продукція польського виробництва. Починаючи з 1995 року ця тенденція кардинально змінюється. Відбувається різке зростання частки у структурі промислового виробництва, яке продовжується до 2004 року. Саме цей процес і спричинив в цілому помітне соціально-економічне зростання в області.

Аналогічний моніторинг проведемо за галузями харчової промисловості Тернопільської області. На рис. 2.9 показано, що у загальному обсязі виробництва продукції харчової промисловості Тернопільської області у 2003 році найбільшу частку займали м'ясна – 22.4%, молочна – 18.2% та цукрова – 16.7% [142, с.109].

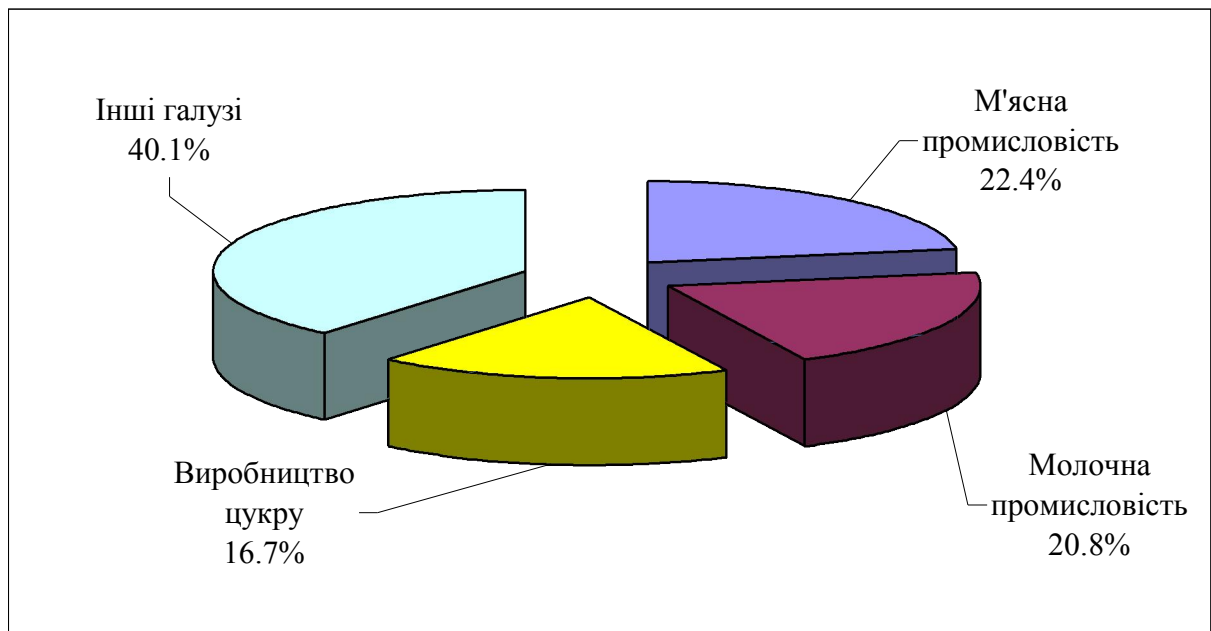


Рис. 2.9. Частка м'ясної, молочної та цукрової галузей у структурі харчової промисловості Тернопільської області

Проведемо порівняльний аналіз падіння економічного потенціалу за індексами виробництва продукції названих трьох галузей харчової промисловості по Тернопільській області і України за останні роки. Базою для такого аналізу служать дані таблиці 2.4 [150, с.118; 142, с.110] і 2.5 [138, с.126; 141, с.108; 141, с.130].

Таблиця 2.4

**Індекси виробництва продукції харчової промисловості у
Тернопільській області**

(відсотків)

| | 2003 рік до відповідного року | | | |
|---------------------------------------|--------------------------------------|-------------|-------------|-------------|
| | 1990 | 2000 | 2001 | 2002 |
| Харчова промисловість в тому числі | 76.1 | 62.8 | 125.8 | 122.7 |
| Цукрова | 39.4 | 32.6 | 61.5 | 39.6 |
| М'ясна | 42.6 | 34.8 | 143.9 | 130.2 |
| Маслосироробна і молочна | 38.6 | 35.9 | 75.0 | 133.5 |

Таблиця 2.5

Індекси виробництва продукції харчової промисловості в Україні

(відсотків)

| | 1990=100 | | | |
|---------------------------------------|-----------------|-------------|-------------|-------------|
| | 2000 | 2001 | 2002 | 2003 |
| Харчова промисловість у тому числі | 116 | 54 | 48 | 58 |
| Цукрова | 110 | 55 | 25 | 22 |
| М'ясна | 126 | 36 | 23 | 24 |
| Маслосироробна і молочна | 112 | 43 | 24 | 30 |

Дані табл. 2.4, в яких обсягів виробництва за 2003 рік порівнюються з 1990, 2000, 2001 та 2002 роками не можуть об'єктивно показати картину про масштаби падіння економічного потенціалу трьох названих вище основних для Тернопільської області галузей харчової промисловості. Як бачимо, за цією таблицею, до 2003 року лише цукрова галузь так і не

змогла вийти із кризового стану, хоча насправді всі названі галузі не повністю використовують свій потенціал.

Для виявлення об'єктивної картини, використаємо вироблений нами алгоритм переведення статистичних даних табл. 2.4 у табл. 2.6.

Введемо позначення:

X_i - обсяг продукції i -го сектору харчової промисловості в 2000 році;

Y_{ij} - обсяг продукції i -го сектору харчової промисловості в j -тому році ($j = 1990, 2000, 2001, 2002$);

v_{ij} - індекси продукції (відсотки) i -го сектору харчової промисловості (2003 рік до j -того року).

Тоді, згідно до позначень:

$$v_{i1990} = \frac{X_i}{Y_{i1990}} * 100 \Leftrightarrow Y_{i1990} = \frac{X_i * 100}{v_{i1990}}; \quad (2.1)$$

$$v_{i2000} = \frac{X_i}{Y_{i2000}} * 100 \Leftrightarrow Y_{i2000} = \frac{X_i * 100}{v_{i2000}}. \quad (2.2)$$

Отримані співвідношення 2.1.1 та 2.1.2 дають можливість визначити індекси продукції i -го сектору харчової промисловості 2000 року відносно 1990 року ($v_{i \frac{2000}{1990}}$):

$$v_{i \frac{2000}{1990}} = \frac{\frac{X_i * 100}{v_{i1990}}}{\frac{X_i * 100}{v_{i2000}}} * 100 \Leftrightarrow v_{i \frac{2000}{1990}} = \frac{v_{i1990}}{v_{i2000}} * 100. \quad (2.3)$$

За даним алгоритмом (2.3) знаходимо індекси продукції i -го сектору харчової промисловості відносно 1990 року для 2001, 2002, 2003 років. Відповідно будуть змінюватися лише індекси. Розрахунки проведемо з допомогою програми, розробленою нами. Текст програми і розрахунки приведені в додатку А.

Використовуючи дані розрахунків зобразимо таблицю 2.4 в трансформованому виді (таблиця 2.6).

Таблиця 2.6

**Індекси продукції за галузями харчової промисловості по
Тернопільській області**

(відсотки)

| | 1990=100 | | | |
|--|----------|---------|---------|------|
| | 2000 | 2001 | 2002 | 2003 |
| Харчова промисловість в тому числі: | 121.178 | 60.4928 | 62.0212 | 76.1 |
| Цукрова | 120.859 | 64.065 | 99.4949 | 39.4 |
| М'ясна | 122.414 | 29.6039 | 32.7189 | 42.6 |
| Маслосироробна і молочна | 107.521 | 51.4667 | 28.9139 | 38.6 |

Дані цієї таблиці вже наглядно показують об'єктивну картину використання економічного потенціалу підприємств названих вище галузей.

Як свідчать проведені нами розрахунки, підприємства цукрової галузі у 2003 році досягли лише 39.4% від рівня 1990 року, підприємства м'ясної – 42.6%, молочної – 38.6%. Тобто, в цілому значний економічний потенціал підприємств харчової промисловості використовується неефективно.

Для виявлення причин такого стану справ проаналізуємо діяльність основних підприємств цих трьох галузей. У Тернопільській області виробництво м'ясної продукції здійснюється на наступних підприємствах: Тернопільському підприємстві “М'ясо-Віта”, Тернопільському “Коопзаготов'єднання”, Чортківському ЗАТ “Агропродукти”, Кременецькому ОВП “Райст”, Заліщицькому підприємстві “Коопзаготпром”, Підволочиському ОВП “Райст”, Збараській райспоживспілці, Заліщицькому МП “РАДОПА”, Тернопільське товариство “Сапфір”, Буцацькому підприємстві “Надія”, Почаївському

ТОВ “Корона”, ТОВ МПЗ “Тернопіль”, Зборівському ТОВ “ЗМП”, Птахофабрика село Великі Гаї, Лановецькому заводі продтоварів, Монастириській райспоживспілці, Козівському коопзаготоб’єднанні, МП “Європродукт” села Мишковичі, ДП “Чернелівське”, Лановецькому ТОВ “Заготзбут”.

На базі даних таблиць 2.5 і 2.6 на основі методу “дельта” проведемо розрахунки для виявлення динаміки економічного потенціалу підприємств м’ясної промисловості Тернопільської області. Дані розрахунків зведемо в таблицю 2.7.

Таблиця 2.7

**Зміна індексу виробництва м’ясної продукції промисловості по
Україні і по Тернопільській області**

(відсотки)

| і-ий рік у порівнянні з | 2000 до | 2001 до | 2002 до | 2003 до |
|--|---------|---------|---------|---------|
| і-тим роком | 1990 | 2000 | 2001 | 2002 |
| Δ_{ij}^{MU} по Україні | 26 | -90 | -13 | 1 |
| Δ_{ij}^{MT} по Тернопільській області | 22.4 | -92.8 | 3.1 | 9.8 |

Δ_{ij}^{MU} - динаміка індексу виробництва м’ясної продукції в цілому по Україні, відповідно в j – тому році у порівнянні з i – тим роком;

Δ_{ij}^{MT} - динаміка індексу виробництва м’ясної продукції по Тернопільській області відповідно в j – тому році у порівнянні з i – тим роком.

Відобразимо на рис. 2.10 динаміку індексів м’ясної промисловості по Україні і по Тернопільській області.

М’ясна промисловість Тернопільської області порівняно з Україною має позитивну динаміку. Це наглядно видно на рис. 2.10. Крива індексу

м'ясної продукції по Тернопільській області проходить вище кривої індексу м'ясної продукції по Україні.

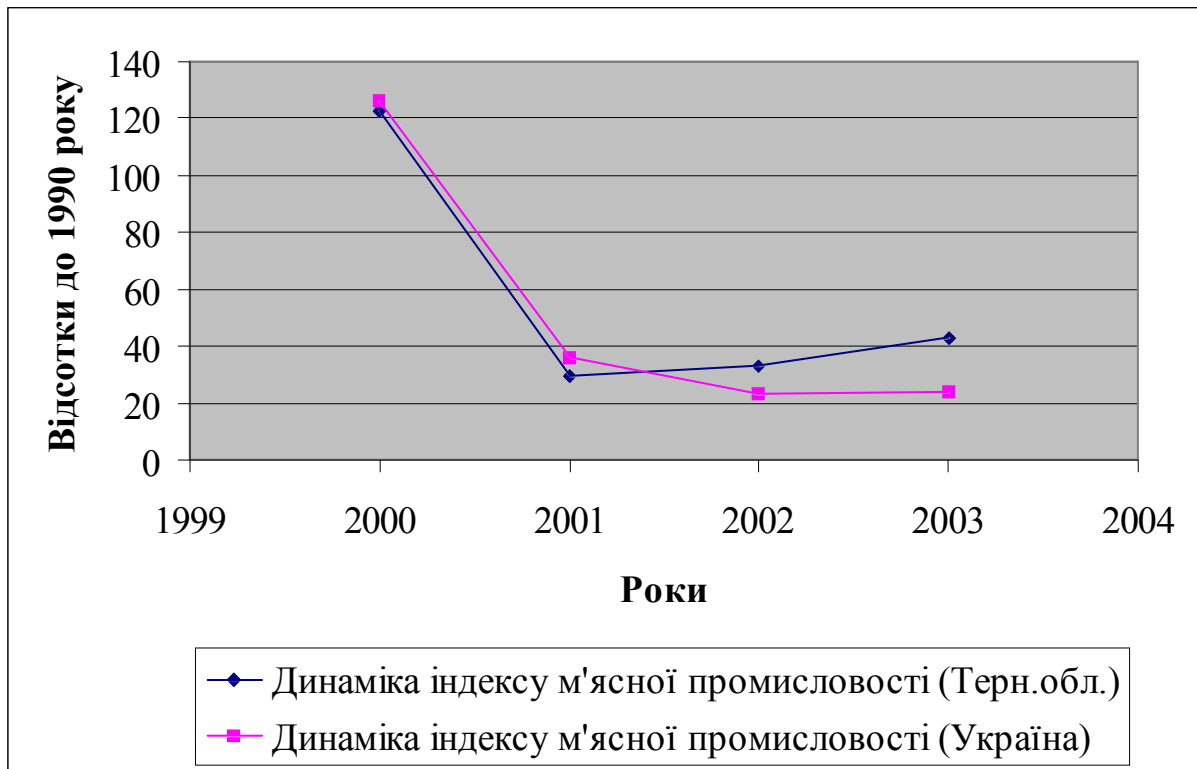


Рис. 2.10. Динаміка індексу м'ясної промисловості

На розміщення м'ясокомбінатів вирішальний вплив має сировинна база, тоді як на розміщення м'ясопереробних підприємств впливає наявність споживачів.

В Тернопільській області є достатня сировинна база і достатній споживчий попит, що і визначає позитивну динаміку індексу м'ясної промисловості по Тернопільській області в порівнянні з Україною.

Проаналізуємо процес формування економічного потенціалу цієї галузі в Тернопільській області на прикладі найбільшого підприємства – ТОВ МПЗ „Тернопіль”. Вибір цього підприємства в якості репрезентабельного об'єкта дослідження обумовлений тим, що за виробництвом ковбасних виробів воно входить у п'ятірку найбільших м'ясокомбінатів України (рис 2.11.)

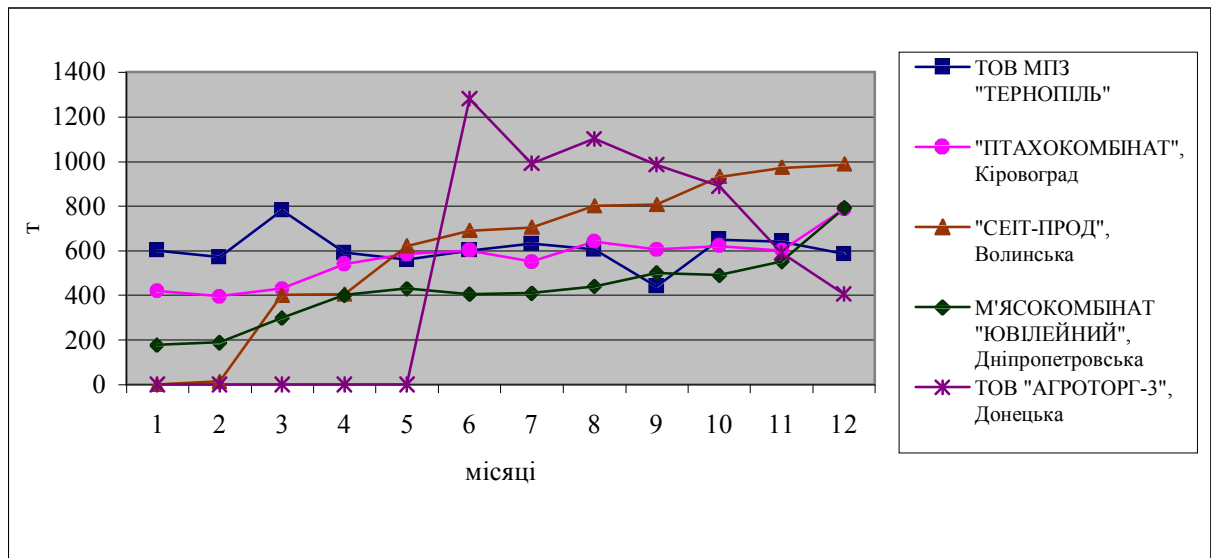


Рис. 2.11. Динаміка виробництва ковбасних виробів найбільшими виробниками в Україні у 2003 році

Тернопільський м'ясокомбінат – це підприємство, діяльність якого залежить від наявності сировини та обсягів заготівлі м'яса, яке враховуючи постійне коливання цін, підприємство закуповує постійно по мірі наявності вільних оборотних коштів.

Введено у експлуатацію у 1984 році, виробничі потужності дозволяють переробляти 100 т м'ясної сировини на добу. Територія становить 14 га, з яких 1.84 га – виробничі площі. З листопада 2000 року працює під назвою ТОВ м'ясопереробний завод “Тернопіль” (ТОВ МПЗ “Тернопіль”).

Обсяг продажу ТОВ МПЗ “Тернопіль” ковбасних виробів у 2002 році склав 5471 т, а в 2003 – 5437 т, в цілому виручка від реалізації продукції склала у 2002 році 92989.8 тис. грн., у 2003 – 91368.6 тис. грн., що становить близько 70% від обсягів реалізації в цілому підприємств м'ясної галузі Тернопільської області.

Як показує аналіз статистичних даних цього підприємства у 2003 році при собівартості продукції в 69338.6 тис. грн. та валовому прибутку 6801.9 тис. грн., адміністративні витрати становили 3672.4 тис. грн., витрати на збут – 5736.6 тис. грн. Інші операційні доходи становили 6126

тис. грн., в той час як інші операційні витрати 8821.7 тис. грн., що в цілому покращило фінансові результати від операційної діяльності і призвело до зменшення збитків від операційної діяльності до розміру 5302.8 тис. грн. В результаті збиткової фінансової діяльності в цілому по підприємству отримано збитки у розмірі 6872 тис. грн. На рис. 2.12 покажемо результати діяльності ТОВ МПЗ “Тернопіль” за 2002-2003 роки.

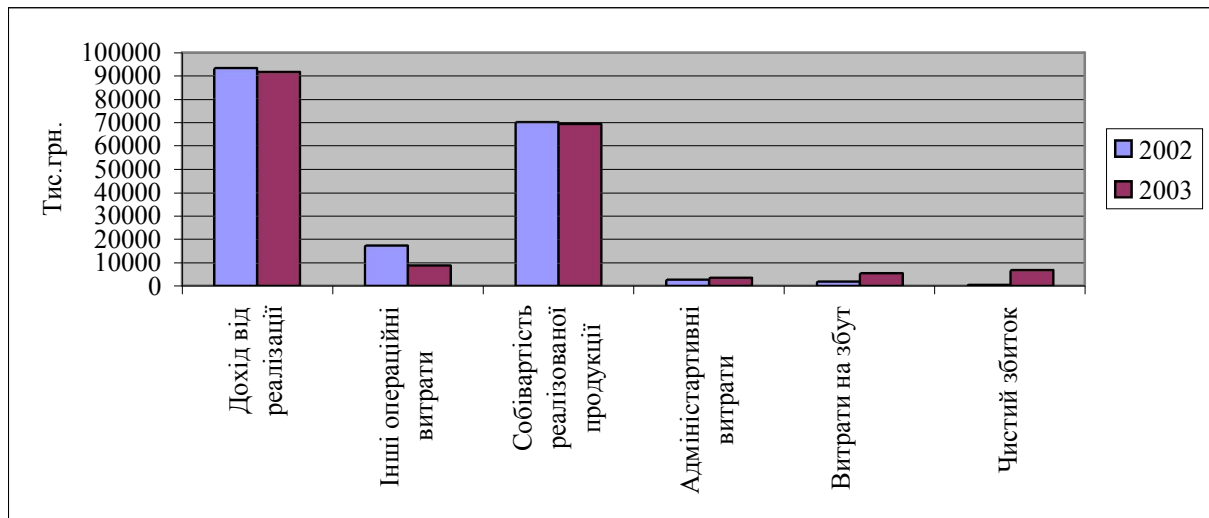


Рис. 2.12. Динаміка результатів діяльності ТОВ МПЗ “Тернопіль” за 2002-2003 роки

Як видно з рис. 2.12, при незначному падінні обсягів реалізації структура витрат змінилася. Причому елементи операційних витрат і собівартість виробництва змінилися не суттєво. Собівартість виробництва у 2003 році порівняно з 2002 навіть зменшилася. В той час на 898.5 тис. грн. зросли адміністративні витрати, і у 3 рази витрати на збут. І це при тому, що обсяги реалізації зменшилися на 1621.2 тис. грн.

Вище вказане дає підстави стверджувати, що менеджмент цього підприємства не ставить перед собою завдання підвищення ефективності використання економічного потенціалу. Одразу зазначимо, підприємство володіє значним економічним потенціалом на першому – виробничому рівні. Ринковий потенціал використовується вкрай неефективно. За останній рік ТОВ не лише зменшило частку ринку, але що найголовніше,

витрати на утримання служби маркетингу (витрати на збут) не виправдали себе. Такий категоричний висновок можна робити, маючи на увазі і той факт, що маркетингові дослідження ТОВ замовляє консалтинговим фірмам, сплачуючи за них значні суми.

Аналіз статей балансу свідчить про значне збільшення вартості основних засобів з 7841.3 тис. грн. у 2003 році від 2281.8 тис. грн. 2002 року. Це сталося через переоформлення договору оренди основних виробничих приміщень з ВАТ „Тернопільський м'ясокомбінат”, коли були нарешті передані на баланс ТОВ не лише лінії з виробництва ковбасних виробів, але й інші виробничі потужності. Тепер уже можна визначати фондівіддачу та фондоемкість

Показник оборотності матеріальних необоротних активів (фондовіддачі) у 2003 році склав 11.4, а показник фондоемкості – 0.087.

Із 26661.6 тис. грн. балансової вартості активів ТОВ, яка збільшилася у порівнянні з 2002 роком на 3473.7 тис. грн., 18665.6 становлять оборотні активи, або 70%, тоді як у 2002 році ці співвідношення становили відповідно: 20677.9 тис. грн. або 89%. У 2003 році дебіторська заборгованість становила 20% річної реалізації. В структурі оборотних активів це становило 10647.7 тис. грн., або 57%.

Нестача власних оборотних коштів змушує підприємство кредитуватись у постачальників та в банках, що спричиняє низькі показники ліквідності. Так у 2001 році загальна поточна ліквідність становила лише 0.83 (17011.0/20388.7) при нормі 2 і більше, а коефіцієнт абсолютної ліквідності взагалі дорівнював 0.007. Коефіцієнт оборотності дебіторської заборгованості становить 10.5 (82048.4/7844.6), а кредиторської – 11.3 (77714.3/6900.7), що свідчить про нарощування підприємством кредиторської заборгованості, яка фактично є безвідсотковим кредитом від постачальника.

Виходячи з даних звітності за 2001 рік можна зробити висновок про дуже високий показник коефіцієнту оборотності основних засобів - 45

разів (82048.4/1829.9), однак дана величина не відображає реальний стан справ, оскільки основна частина фондів підприємства є орендованою у інших юридичних осіб, що і підтвердили дані за 2003 рік.

Значним резервом підвищення фондівіддачі від основних фондів і за рахунок цього зниження собівартості продукції є збільшення коефіцієнту змінності в роботі, який визначається діленням фактично відпрацьованих змін на обладнанні до проектної чисельності змін передбачених технічними характеристиками виробничого обладнання. Поки що обладнання завантажене не повністю. Тобто аналіз дійсно показує наявність значного виробничого потенціалу.

ТОВ МПЗ “Тернопіль” є одним із загальнонаціональних виробників м'ясної продукції в Україні. Продукція заводу є представлена у всіх областях України. Дане підприємство має чи не найширший асортиментний ряд - понад 200 найменувань продукції. ТОВ МПЗ „Тернопіль” є власником двох зареєстрованих торговельних марок: „Доброслав” (група варених ковбас, окремі види напівкопчених ковбас та м'ясні консерви) та „Тернопільські ковбаси” (сирокопчені ковбаси, дорогі сорти варених та напівкопчених ковбас).

Працюючи на ринку з високим рівнем конкуренції, як уже було сказано, на підприємстві постійно проводиться аналіз продаж, в тому числі замовляються дослідження ринку з метою швидкого реагування на зміни.

Широкий асортимент продукції дозволяє охопити смаки різноманітних покупців, однак разом з тим покупець може довго вагатись при виборі певного продукту за наявного широкого асортименту. Саме тому служба маркетингу та комерційний відділ намагаються вести контроль за рівнями продажів для корегування асортиментного плану. На основі показників рівня продажу товарів проводиться аналіз життєвого циклу товару.

Велика роль приділяється контролю за якістю продукції. На підприємстві працює лабораторія виробничого контролю, що одержала

атестат акредитації Держстандарту України. Це дає можливість проводити на постійній основі контроль якості і безпеки продукції, що випускається.

ТОВ МПЗ „Тернопіль” працює як з великими оптовиками, так і безпосередньо з роздрібними торговцями.

Основний акцент робиться на роботу з крупними торговими посередниками та дилерами компанії, оскільки в цьому випадку проблеми з подальшим просуванням продукції бере на себе оптовик і він гарантує певний рівень продажу в певний проміжок часу. До оптовиків ставляться вимоги щодо наявності відповідних умов по зберіганню продукції (холодильні камери), надання інформації про рівень збуту в асортиментному виразі. При досягненні певного рівня збуту оптовика надається знижка при відвантаженні продукції. Крім того, комерційний відділ намагається відстежувати зони діяльності кожного з дистриб'юторів заводу з метою уникнення конкуренції між ними на певній привабливій території і нехтуванням в свою чергу іншими зонами.

Доказом високого рівня якості продукції та культури виробництва є те, що ТОВ МПЗ “Тернопіль” є одним з трьох виробників м'ясної галузі, які працюють з мережею австрійських супермаркетів „Villa Україна”.

Підприємство в основному самостійно здійснює доставку товару до гуртових покупців. Визнанням якості продукції ТОВ МПЗ “Тернопіль” є постійний експорт сирокоченої групи ковбас, м'яса блочного в Російську Федерацію.

Робота з дрібними клієнтами ведеться в основному на місцевому ринку. Особливістю даного ринку є його наповненість продуктом виробництва приватних цехів, які конкурують по ціні. Проте втрата даного ринку на сьогоднішньому етапі може загрожувати труднощами з повторними вступом на нього в майбутньому. Крім цього, метод прямого продажу дозволяє підприємству отримати достовірну інформацію про реальне становище на ринку, уподобання покупців, напрямки розвитку

продукту, в той час як дилери і дистриб'ютори не зацікавлені в даного роду дослідженнях.

Потрібно зауважити, що ринок м'ясопродуктів зазнає суттєвих коливань в різні періоди року. Так активність ринку сягає максимуму в літні місяці, особливо в південних (курортних) регіонах, та напередодні Різдва та Великодня (високий попит на дорогі види продукції - сирокочені ковбаси, копченості). Найменших коливань зазнає попит на напівкопчені ковбаси, сосиски та сардельки). Тому в періоди спаду підприємство змушене проводити заходи щодо стимулюванню продаж: знижки оптовикам, спільні акції з великими оптовими партнерами, дегустації в супермаркетах, тощо, що поряд із зазначеним вище збільшує витрати на збут. Однак без цих заходів про збільшення ринкового потенціалу не може бути і мови.

Кредитуючи споживача, в такий спосіб утримуючи його, ТОВ практично не має власного капіталу, ситуація з яким суттєво погіршилася за 2003 рік. Від мінусового рівня 1561.8 тис. грн. у 2002 році до 5052.5 тис. грн. із знаком мінус. Непокриті збитки зросли також: у 2002 році вони становили 2561.8 тис. грн., у 2003 році – 9434.1 тис. грн. До речі дані двох офіційних звітів („Баланс” та „Звіт про фінансові результати”) щодо значення збитків відрізняються суттєво (у звіті про фінансові результати збитки становлять відповідно 6872.3 тис. грн.), що ще раз підтверджує наш висновок щодо коректності їх використання у наукових дослідженнях.

Залишається лише здогадуватися, як за таких фінансових звітів банки могли ТОВ видати у 2003 році короткострокові кредити у сумі 20791.8 млн. грн., що становить 78% всієї вартості активів, які в свою чергу складаються на 89% із дебіторської заборгованості.

Як видно із попереднього аналізу, визначити економічний потенціал ТОВ МПЗ „Тернопіль” через дисконтування грошових потоків чистих прибутків за офіційними даними неможливо. Насправді ж поставлені

відділом маркетингу завдання щодо збільшення обсягів продаж на 30%, свідчать про наявний ринковий потенціал.

За таких умов зростання виручки у 1.3 рази при наведенні елементарного порядку з регламентацією адміністративних витрат та витрат на збут можуть дати реальний значний чистий прибуток в майбутньому, що суттєво збільшить економічний потенціал. Поки що, як підкреслювалося вище, менеджмент навіть найбільшого у Тернопільській області виробника є практично неконтрольованим, хоча у ВАТ „Тернопільський м'ясокомбінат” значним пакетом акцій володіє Фонд державного майна.

Виробництво цукру в Тернопільській області здійснюється дев'ятьма цукровими заводами: ВАТ „Чортківський цукровий завод”, філія “Козова” ЗАТ АПК, філія “Збараж” ЗАТ АПК, філія “Хоростків” ЗАТ АПК, філія “Борщів” ЗАТ АПК, філія “Ланівці” ЗАТ АПК, філія “Бучач” ЗАТ АПК, Тернопільська філія ЗАТ АПК “Поділля”, Кременецьке ЗАТ “Кременецьцукор”.

На основі даних таблиць 2.5 і 2.6 та використаного в роботі методу ”дельта” покажемо стан підприємств цукрової галузі в Тернопільській області. Дані розрахунків приведемо в таблиці 2.8.

Таблиця 2.8

Зміна індексу виробництва цукрової промисловості по Україні і по Тернопільській області

(відсотки)

| і-ий рік у порівнянні з і-тим роком | 2000 до 1990 | 2001 до 2000 | 2002 до 2001 | 2003 до 2002 |
|---|-----------------|-----------------|-----------------|-----------------|
| Δ_{ij}^{UU} по Україні | 10 | -55 | -30 | -3 |
| Δ_{ij}^{UT} по Тернопільській області | 20.9 | -56.8 | 35.4 | -60.1 |

Δ_{ij}^{UU} - динаміка індексу виробництва цукру в цілому по Україні, відповідно в j – тому році у порівнянні з i – тим роком;

Δ_{ij}^{UT} - динаміка індексу виробництва цукру по Тернопільській області відповідно в j – тому році у порівнянні з i – тим роком.

Знайдені “дельта” по Тернопільській області і Україні відрізняються. Однак, перш, ніж робити висновок про регіональні особливості виробництва цукру в Тернопільській області звернемося до рис. 2.13. На рис. 2.13 відображена динаміка індексів виробництва цукру по Тернопільській області та Україні.

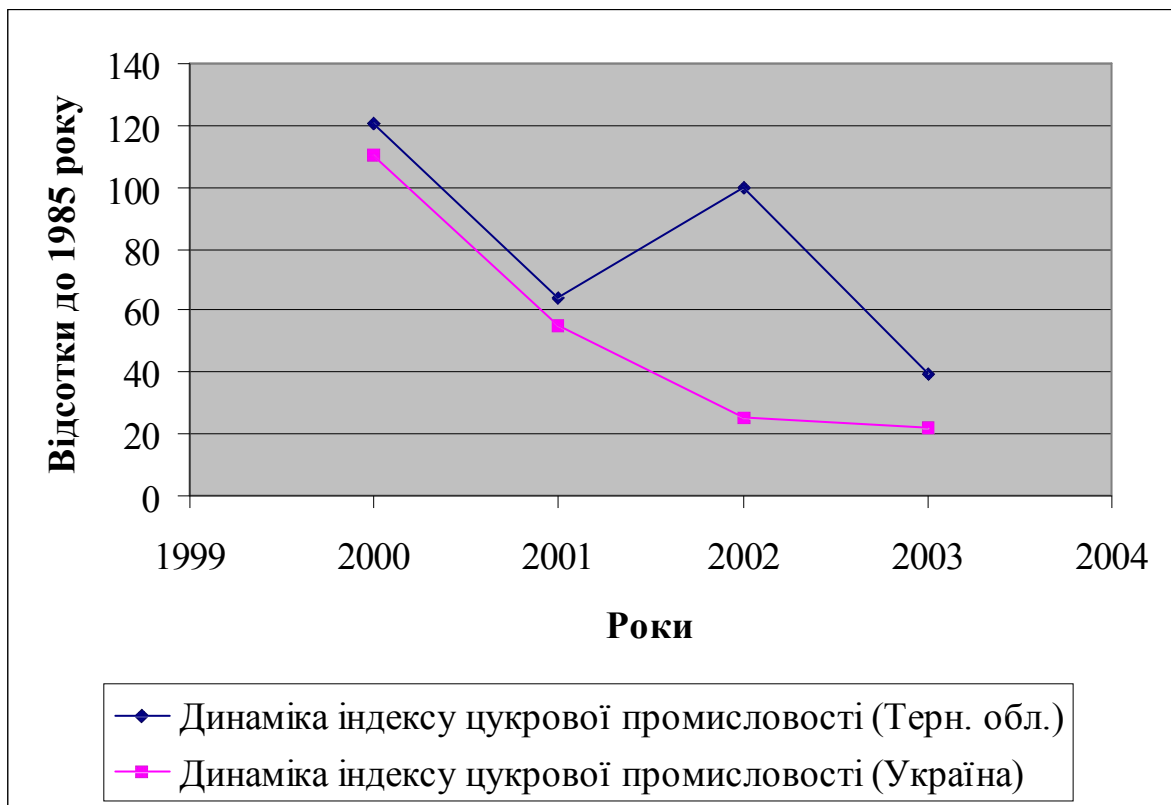


Рис. 2.13. Динаміка індексу виробництва цукру

Майже чітко виражена паралельність кривих динаміки дає можливість зробити висновок, що в Тернопільській області спостерігається та ж тенденція падіння індексу виробництва цукру, в порівнянні з 2000 роком, що і на Україні. Регіональні особливості тут не мають суттєвого впливу. Випадкове зростання індексу виробництва цукру в 2002 року по

Тернопільській області не можна вважати наслідком вдалого реформування. В наступному 2003 році цей індекс чітко розмістився поряд з аналогічним індексом по Україні. Чинники, що визначають падіння індексу виробництва цукру, слід шукати на державному рівні менеджменту цукрового сектору, відповідно не слід чекати серйозних відмінностей у використанні економічного потенціалу сектору на регіональному рівні.

За останні десять років Україна, із найбільшого світового виробника цукру із цукрового буряка і його експортера в інші країни, перейшла в групу країн – імпортерів цукру для власних потреб, а вирощування цукрового буряка і виробництво цукру – із високорентабельних виробництв стало збитковим. Про це свідчить той факт, що за період з 1990 по 1995 роки в Україні вироблялось близько 5 млн. т цукру, тобто сукупний виробничий потенціал цукрових заводів дозволяє виробляти за рік більше 4.5 млн. т цукру із цукрового буряка та переробляти близько 1 млн. т цукру-сирцю із цукрової тростини, а в 2002-2003 роках вироблялося менше 1.5 млн. т цукру.

Але поступово в галузь приходять великий капітал. Серед компаній, які активно працюють на ринку цукру можна виділити наступні: “Євросервіс-Україна”, “Інвестагропродукт”, “Інтерпайп”, “СЕВ”, “Українська продовольча компанія”, “Укрінтерцукор”, “Укрпромінвест”, “Шелтон”, “Укррос”.

Процес формування та використання економічного потенціалу цукрової промисловості в Тернопільській області покажемо на прикладі ВАТ “Чортківський цукровий завод”. Дохід від реалізації продукції ВАТ у 2002 році склав 96636.5 тис. грн., в 2003 – 53068.1 тис. грн., що відповідно становить 87% і 47% від обсягів реалізації в цілому по цукровій промисловості Тернопільської області, що свідчить про репрезентабельність цього об’єкта для нашого дослідження.

У 1997 році на Чортківський цукровий завод прийшов новий інвестор – група компаній “Укррос”. Компанія “Укррос” є власником контрольного пакету акцій заводу. Щорічно інвестор виділяє 25-35 млн. грн. на закупівлю сировини, палива, насіння та мінеральних добрив, також “Укррос” забезпечує свої заводи необхідними ресурсами і займається збутом продукції. В результаті завод вже не перший рік є одним із найуспішніших в галузі. ВАТ “Цукровий завод” активно впроваджує різні технологічні нововведення і має найнижчий в Україні розхід палива (29 куб. м газу замість звичайних для багатьох підприємств 50-60 куб. м), необхідного для переробки 1 т цукрового буряка.

В 2003 році заводом вироблено товарної продукції в порівняльних цінах на суму 64253.7 тис. грн., що складає 78.5% до 2002 року. В порівнянні з минулим роком випуск товарної продукції також зменшився на 17586.7 тис. грн.

Обсяг продукції в оптових цінах складає 17196.5 тис. грн. або 70.9% до випуску продукції 2002 року, що в порівнянні з минулим роком менше на 7064.8 тис. грн. Зменшення випуску продукції обумовлене зменшенням обсягу переробки цукрового буряка та зниженням цукристості цукрового буряка.

Порівняно з 2002 роком у 2003 році цукру вироблено на 15465 тонн менше. Основними причинами є:

- зниження цукристості на 1.62% (зменшився випуск цукру на 5506 т);
- зменшення обсягу заготівлі цукрових буряків (випуск цукру зменшився на 10768 т).

Хоча за рахунок зменшення втрат при зберіганні на 1.42%, зменшення вмісту цукру в мелясі на 0.09% та зменшення втрат у виробництві на 0.03% вдалося збільшити випуск цукру на 809 т. Але таке, порівняно, незначне збільшення випуску цукру не могло істотно вплинути в цілому на невтішну картину у неврожайному 2002 році.

Як показує аналіз статистичних даних Чортківського ВАТ “Цукровий завод” у 2003 році при собівартості реалізованої продукції 43184.3 тис. грн. та валовому прибутку 1446.0 тис. грн. адміністративні витрати та витрати на збут склали відповідно 1372.2 тис. грн. і 1007.7 тис. грн. Інші операційні витрати перевищують інші операційні доходи на 2695.3 тис. грн. Це погіршило фінансові результати від операційної діяльності і призвело до росту збитків, які склали в 2003 році 3629.2 тис. грн. В результаті збиткової фінансової діяльності в цілому по заводі отримано збитки в розмірі 4227.1 тис. грн. На рис. 2.14 покажемо зміну результатів діяльності ВАТ „Чортківський цукровий завод” за 2002-2003 роки.

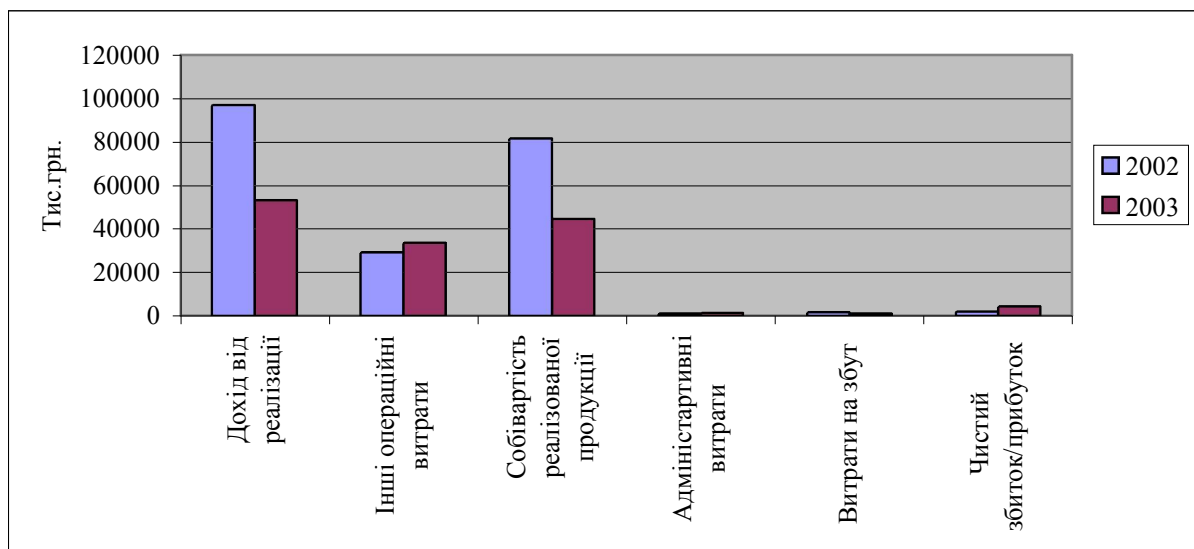


Рис. 2.14. Динаміка результатів діяльності ВАТ „Чортківський цукровий завод” за 2002-2003 роки

Аналіз статей балансу свідчить про збільшення вартості основних засобів у 2003 році на 1214.4 тис. грн. у порівнянні з 2002 роком. Це відобразилося на показниках фондівіддачі та фондоємкості, які 2002 році становили 2.1 рази і 0.46 рази відповідно, а 2003 – 1.2 рази і 0.86 рази.

В цілому проведений аналіз ілюструє аналогічну тенденцію з ТОВ МПЗ „Тернопіль”, оскільки і в даному випадку сировинна база звужує

можливості ефективного використання наявного високого рівня виробничого потенціалу на даному підприємстві. Маючи виробничі потужності 6900 тис. тонн за добу, ВАТ використовує їх на 67-72%. І для цього підприємства основною проблемою є підвищення ефективності використання ринкового потенціалу, оскільки цукор реалізується з прибутком, але всі інші види діяльності є збитковими. Аналогічно високими є витрати на збут та адміністративні витрати, які становлять відповідно 69% та 94% одержаного прибутку від реалізації цукру. Вартість управління ВАТ в цілому на виробничому рівні та вартість маркетингу є суттєво вищими від доходів, які вони приносять акціонерам.

Маслосироробна та молочна промисловість в Тернопільській області зосереджена на наступних підприємствах: ЗАТ “Тернопільський молокозавод”, Теремовлянський ВАТ “Завод сухого знежиреного молока”, Шумський ВАТ “Сирзавод”, Буцацький ВАТ “Сирзавод”, Бережанський ВАТ “Маслозавод”, Борщівський ВАТ “Сирзавод”, Чортківський ВАТ “Сирзавод”, Тернопільський ВАТ “Маслосирбаза “Галичина”, Хоростківський ВАТ “Колмаш”, Монастириський ВАТ “Молочний завод”, Підгаєцький ВАТ “Маслосирзавод “Коропець”, ВАТ “Молокозавод” смт. Товсте, Хоростківське СП ТОВ “Ліго”, Теремовлянська філія “Альфа-Віта”, Коропецьке ДП “Коропчанин Агро”, Козівське підприємство “Біопродукт”, Вишнівецька філія “Західно-Українські сири”, Підволочиська філія “Агро”.

На базі даних таблиць 2.5 і 2.6 розрахуємо “дельта” для маслосироробної та молочної промисловості.

Дані розрахунки приведемо в таблиці 2.9.

Δ_{ij}^{CU} - динаміка індексу виробництва маслосироробної та молочної продукції в цілому по Україні, відповідно в j – тому році у порівнянні з i – тим роком;

Δ_{ij}^{CT} - динаміка індексу виробництва маслосироробної та молочної продукції по Тернопільській області відповідно в j – тому році у порівнянні з i – тим роком.

Таблиця 2.9

Зміна індексу виробництва маслосироробної та молочної продукції промисловості по Україні і по Тернопільській області

(відсотки)

| j -ий рік у порівнянні з i -тим роком | 2000 до 1990 | 2001 до 2000 | 2002 до 2001 | 2003 до 2002 |
|--|--------------|--------------|--------------|--------------|
| Δ_{ij}^{CU} по Україні | 12 | -69 | -19 | 6 |
| Δ_{ij}^{CT} по Тернопільській області | 7.5 | -56.1 | -22.6 | 9.7 |

На рис. 2.15 відображено динаміку індексів маслосироробної та молочної продукції промисловості по Україні і по Тернопільській області.

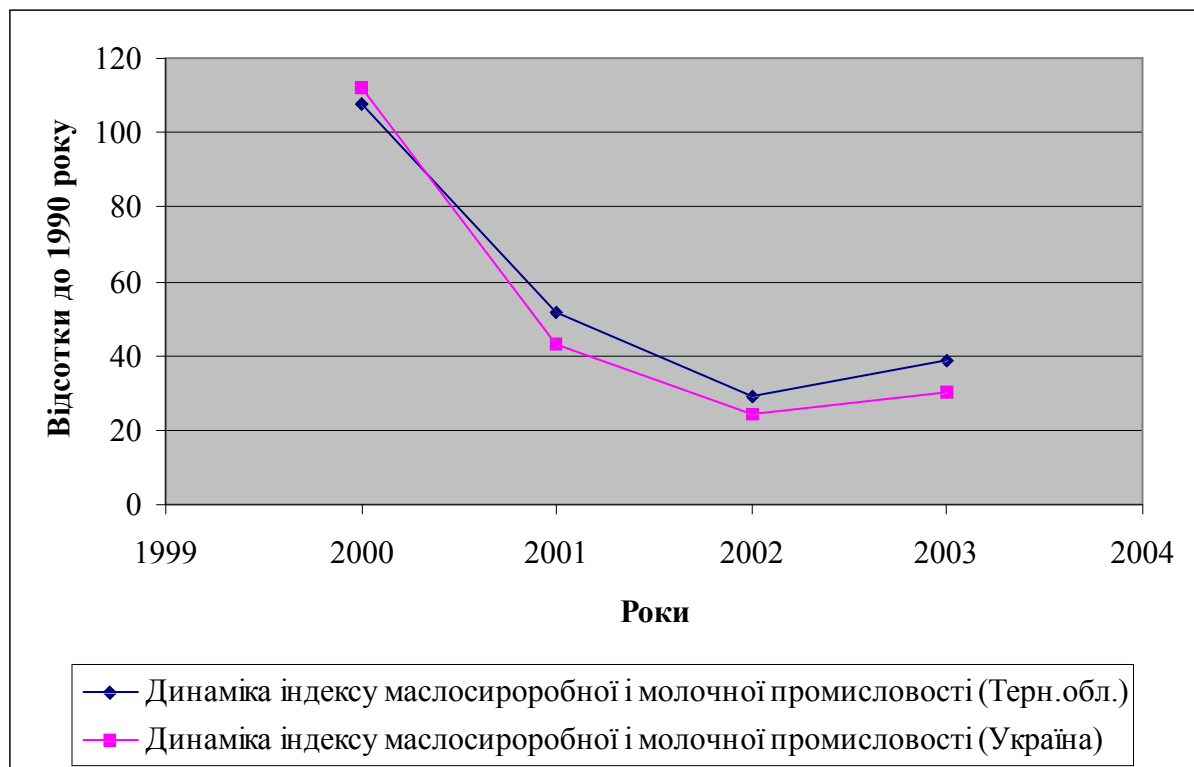


Рис. 2.15. Динаміка індексу маслосироробної та молочної промисловості

Індекси маслосироробної та молочної промисловості в Тернопільській області вищі, ніж по Україні в цілому. Однак різниця “дельта” тут менша, ніж в індексів м’ясної промисловості.

Останнім часом тенденції розвитку молочного виробництва в Україні і в Тернопільській області змінилися. Постійно втрачає свої позиції суспільний сектор виробництва молока, а приватні господарства намагаються певною мірою компенсувати його втрати. Основні причини таких змін ми вбачаємо як в ретроспективі цього питання, так і в сучасних тенденціях розвитку молочного скотарства.

В минулому найбільш розвинутим напрямом тваринництва було молочне скотарство. У 80-х роках воно одержувало значні субсидії, які становили майже 50% капіталів, вкладених в сільськогосподарське виробництво, і 80% коштів, що спрямовувалися на щорічне субсидування харчової промисловості [102, с.40-45].

Починаючи з 1991 року Україна не в змозі була підтримувати попередній рівень субсидій. Тому закономірним стало скорочення поголів’я худоби та зниження їх продуктивності у суспільному секторі. Нині молоко виробляється у господарствах з різними формами власності, які мають різну ефективність господарювання.

Міні-заводи по виробництву молока та молочних продуктів зайняли нішу на внутрішньому ринку України. Це пояснюється тим, що вони пропонують продукцію за нижчими цінами порівняно з великими підприємствами по виробництві молока та молочних продуктів. Однак, більшість міні-заводів обладнані низькопродуктивним устаткуванням. Нижча ціна в порівнянні з великими підприємствами по переробці молока та молочних продуктів пояснюється дешевою ціною робочої сили.

В цілому у Тернопільській області функціонує 15 молокозаводів та три філії відомих в країні об’єднань. Аналогічно з національним ринком в області існує жорстка конкуренція між виробниками. Якщо раніше підприємства турбувалися лише про випуск продукції, то сьогодні від них

вимагається ґрунтовні маркетингові дослідження, збільшення витрат на рекламу, запровадження гнучкої системи цін як на сировину, так і на кінцеву продукцію. На обласному ринку успішно реалізується молочна продукція відомих марок та брендів: „Баланс”, „Ласуня”, „Президент”, „На здоров’я”, „Фані” тощо. Саме за торговельними марками споживачі купують товар, віддаючи перевагу найбільш відомим.

В цілому у молочній промисловості області, аналогічно з Україною, не можна виділити один об’єкт для дослідження, оскільки всі перераховані вище ділять між собою ринок і чітко визначеного лідера немає. Тому проаналізуємо діяльність кількох підприємств, зокрема ЗАТ „Тернопільський молокозавод” та СП ТОВ „Ліго” м. Хоростків, сумарні обсяги реалізації яких у 2003 році становили понад 15% від обласного ринку молочних продуктів. Вважаємо, що їх достатньо для репрезентативної вибірки, оскільки ситуація на інших підприємств даної галузі є аналогічною, а за обсягами реалізації вони є значно меншими.

ЗАТ „Тернопільський молокозавод” є одним із успішніших підприємств галузі, оскільки у 2003 році від операційної і звичайної діяльності отримано прибуток в розмірі 687.1 тис. грн. і 410.8 тис. грн. відповідно. Як показує аналіз фінансових результатів даного підприємства, собівартість реалізованої продукції у 2003 році у порівнянні з 2002 роком знизилась на 549.5 тис. грн. Валовий прибуток у 2003 році становив 1772.9 тис. грн., адміністративні витрати 390.5 тис. грн., а витрати на збут 555 тис. грн. Інші операційні доходи становили 45 тис. грн., в той час як інші операційні витрати 185.3 тис. грн. В результаті від фінансової діяльності в цілому підприємству отримало прибутки в розмірі 410.8 тис. грн., що на 90.3 тис. грн. більше, ніж у також прибутковому 2002 році. На рис. 2.16 відобразимо основні результати діяльності ЗАТ „Тернопільський молокозавод” у 2002-2003 роках.

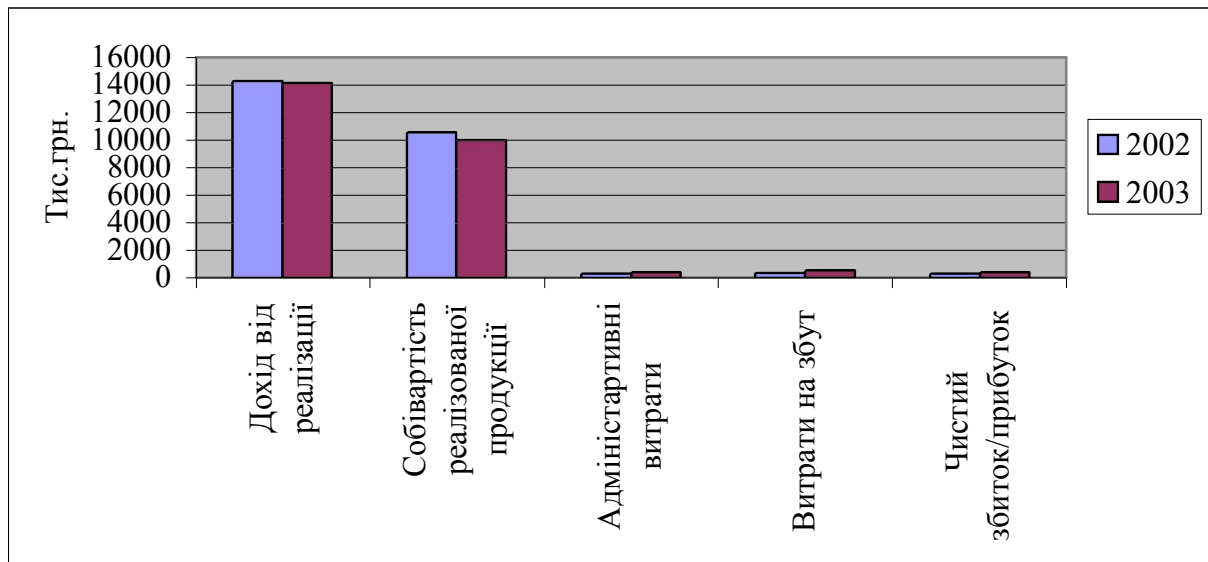
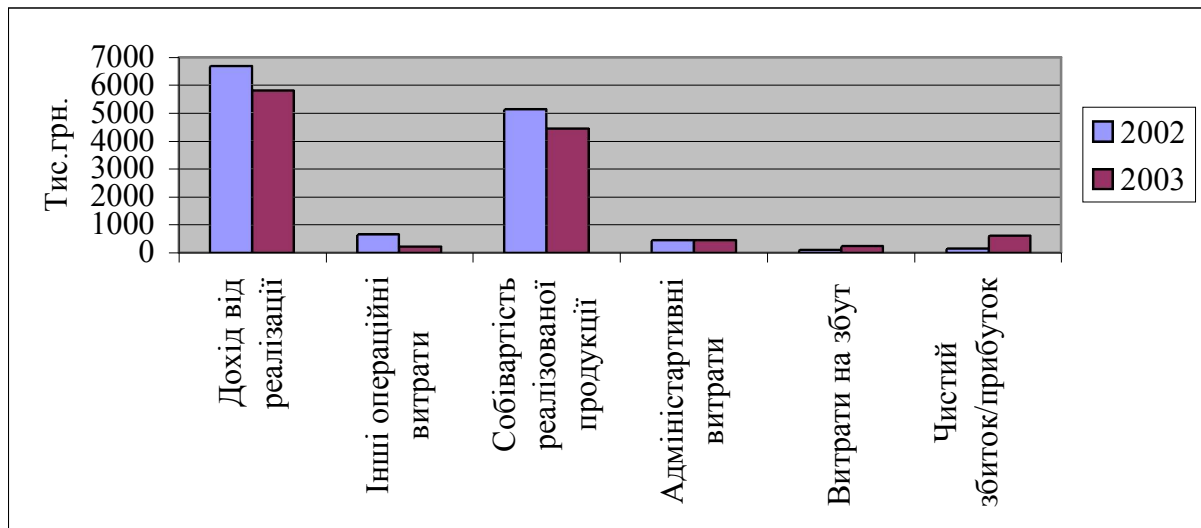


Рис. 2.16. Динаміка результатів діяльності ЗАТ „Тернопільський молокозавод” за 2002-2003 роки

Як видно з рис. 2.16 лише собівартість продукції у 2003 році зменшилася, решта показників фінансової діяльності або незначно змінилися, або взагалі залишилися незмінними. На основі таких статистичних даних фінансової звітності можна зробити висновок, що менеджмент даного підприємства робить, хоч і не значні, але впевнені кроки в сторону підвищення ефективності використання економічного потенціалу. Зазначимо, що виробничий потенціал у ЗАТ „Тернопільський молокозавод” є досить значним, про що свідчить аналіз статей його балансу, хоча ринковий потенціал, як і в більшості підприємств харчової промисловості Тернопільської області, використовується досить неефективно. Це видно з росту необоротних активів підприємства, у порівнянні з 2002 роком майже у два рази. На основі чого показник фондоддачі у 2003 році склав 4.7 та показник фондоємкості – 0.2 рази.

Інший представник молочної промисловості Тернопільської області СП ТОВ “Ліго” має не такі успішні показники діяльності, як „Тернопільський молокозавод”. Фінансові результати діяльності підприємства покажемо на рис. 2.17.



**Рис.2.17. Динаміка результатів діяльності СП ТОВ “Ліго”
за 2002-2003 роки**

Як видно з рис. 2.17, в цілому за фінансовими показниками ситуація у 2002 році була кращою, ніж у 2003 році. При падінні обсягів реалізації у 2003 році структура витрат також змінилася. Інші операційні витрати зменшилися на 430.9 тис. грн., адміністративні витрати практично залишилися без змін, витрати на збут зросли на 132.4 тис. грн., в результаті у 2003 році одержано чистий збиток у сумі 628.3 тис. грн., що на 470.1 тис. грн. гірше, ніж у 2002 році.

Аналіз статей балансу свідчить про збільшення вартості основних засобів у порівнянні з 2002 роком на 944.3 тис. грн., та збільшення в цілому вартості необоротних активів на 488.9 тис. грн. Отже, це свідчить про значний виробничий потенціал і відобразилося на показниках фондоддачі та фондоємкості. У 2002 році показник фондоддачі склав 3.7, а фондоємкості 0.26 рази, у 2003 – 2.5 та 0.4 рази відповідно. Це відбулося внаслідок введення в дію нових потужностей по виробництву молочних продуктів.

Однак, такі значні виробничі потужності використовуються вкрай незадовільно, так обсяги реалізації молочних продуктів у 2003 році

знизилися у порівнянні з 2002 роком на 885.3 тис. грн., що свідчить про втрату ринкового потенціалу, а значить і економічного. Основними причинами такого стану справ є недостатньо ефективна робота з постачальниками сировини, відсутність інтеграції з ними, низька кваліфікація керівних кадрів.

Для одного із аналізованих підприємств, а саме ЗАТ „Тернопільський молокозавод” визначимо рівень його економічного потенціалу за запропонованою у параграфі 1.3 методикою у параграфі 2.3.

2.2. Аналіз собівартості продукції підприємств харчової промисловості як якісного критерію використання економічного потенціалу

Як показав аналіз ефективності використання виробничого та ринкового потенціалу підприємств харчової промисловості Тернопільської області, спільними проблемами на ринку м'яса, цукру та молока є високі закупівельні ціни на сировину, що в цілому істотно впливають на собівартість виробленої продукції, відповідно зменшують грошові потоки чистих прибутків і в цілому рівень економічного потенціалу.

В контексті формування та ефективного використання економічного потенціалу підприємств харчової промисловості важливим є аналіз чинників, що впливають на економічні показники різних сфер господарської діяльності, в тому числі, на використання матеріальних, трудових ресурсів, на фінансові результати діяльності, маркетингову діяльність, на виробництво та реалізацію продукції, собівартість продукції, прибуток і рентабельність.

В той же час, підприємства харчової промисловості різних форм власності виходять на ринок, насичений продукцією не тільки вітчизняного, але і зарубіжного виробництва. Як зазначалося вище, на

такому ринку спостерігається жорстка конкуренція. Прибуткова діяльність підприємств харчової промисловості може бути забезпечена шляхом підвищення цін на продукцію, зменшенням собівартості продукції, випуском принципово нової продукції, на яку підприємства мають змогу встановити ціну, що забезпечить рентабельну роботу. Розробка принципово нових видів продукції харчової промисловості вимагає додаткових капітальних затрат. Крім того, харчова продукція має традиційні споживчі властивості, і важко спрогнозувати чи будуть нові товари мати попит. Збільшення ціни на продукцію в умовах жорсткої конкуренції призводить до того, що товари не продаються. Аналіз, проведений у параграфі 2.1 показав, що найреальнішим шляхом забезпечення рентабельної роботи є зменшення собівартості продукції підприємств. Тому аналіз чинників, що впливають на собівартість продукції має важливе значення в контексті ефективного використання економічного потенціалу. Чим детальніше досліджується вплив кожного чинника на величину собівартості, тим точніші результати аналізу можна отримати. Схема класифікації завдань економічного аналізу приведена на рис. 2.18 [19], [52].

Ми вважаємо, що найдоцільнішим є застосування прямого аналізу чинників. При цьому встановлюється детермінована залежність між собівартістю і чинниками, що впливають на неї, а також визначається вплив кожного чинника на зміну результативного показника.

Моделювання детермінованих факторних систем передбачає розгляд розрахункової формули собівартості у вигляді моделі, елементами якої виступають чинники. Таким чином, детермінована модель розглядається як постановка задачі, в якій необхідно визначити, яка частина результативного показника викликається зміною кожного із чинників.

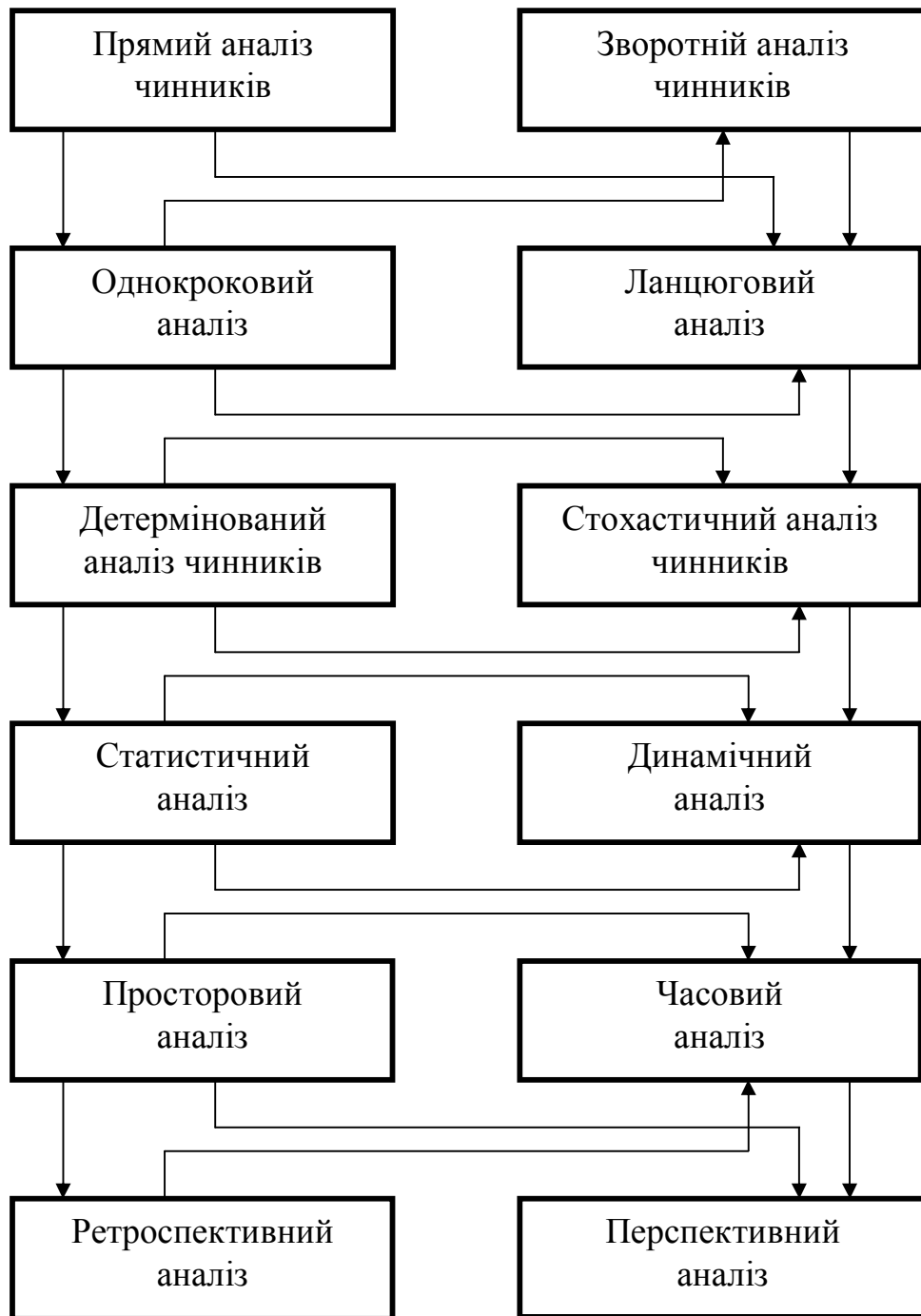


Рис. 2.18. Схема класифікації завдань економічного аналізу

Вплив основних, зовнішніх і побічних чинників на економічні показники доцільно відобразити у вигляді графу, який дозволяє чітко відобразити всі взаємозв'язки і рівні впливу чинників. Відобразимо вплив основних, зовнішніх та побічних чинників на собівартість продукції харчової промисловості у вигляді деревоподібних графів (рис.2.19, рис.2.20, рис.2.21). Назви чинників наведено у додатку Б.

Запропонований граф чинників, які визначають собівартість продукції дає множину варіантів їх аналізу. Одним з основних завдань аналізу собівартості є виявлення впливу окремих чинників на результативний показник.

Спочатку визначимо вплив основних чинників на повну собівартість продукції рис 2.19.

Повна собівартість реалізованої товарної продукції

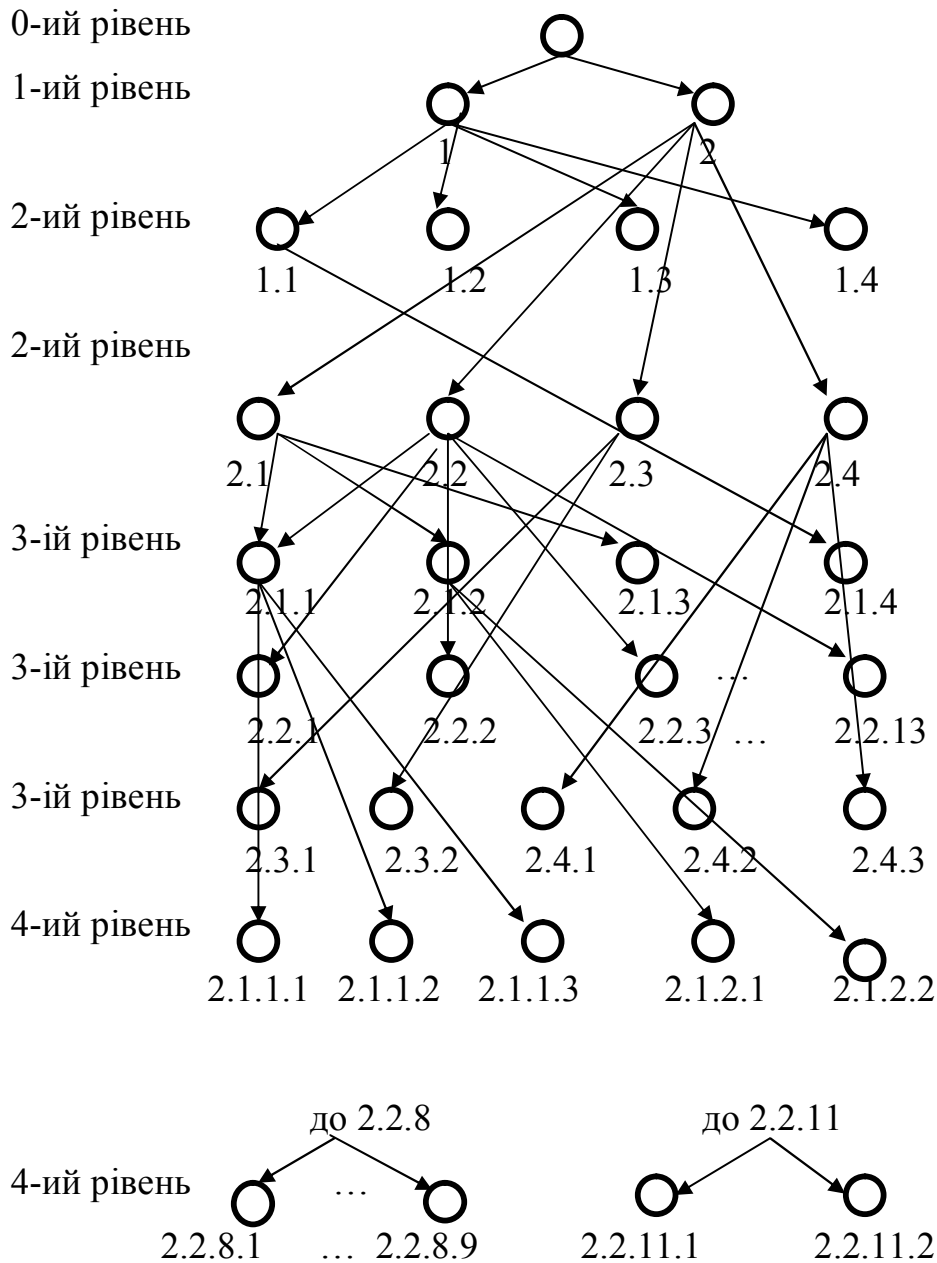


Рис.2.19. Дерево-граф основних чинників, що визначають собівартість (початок)

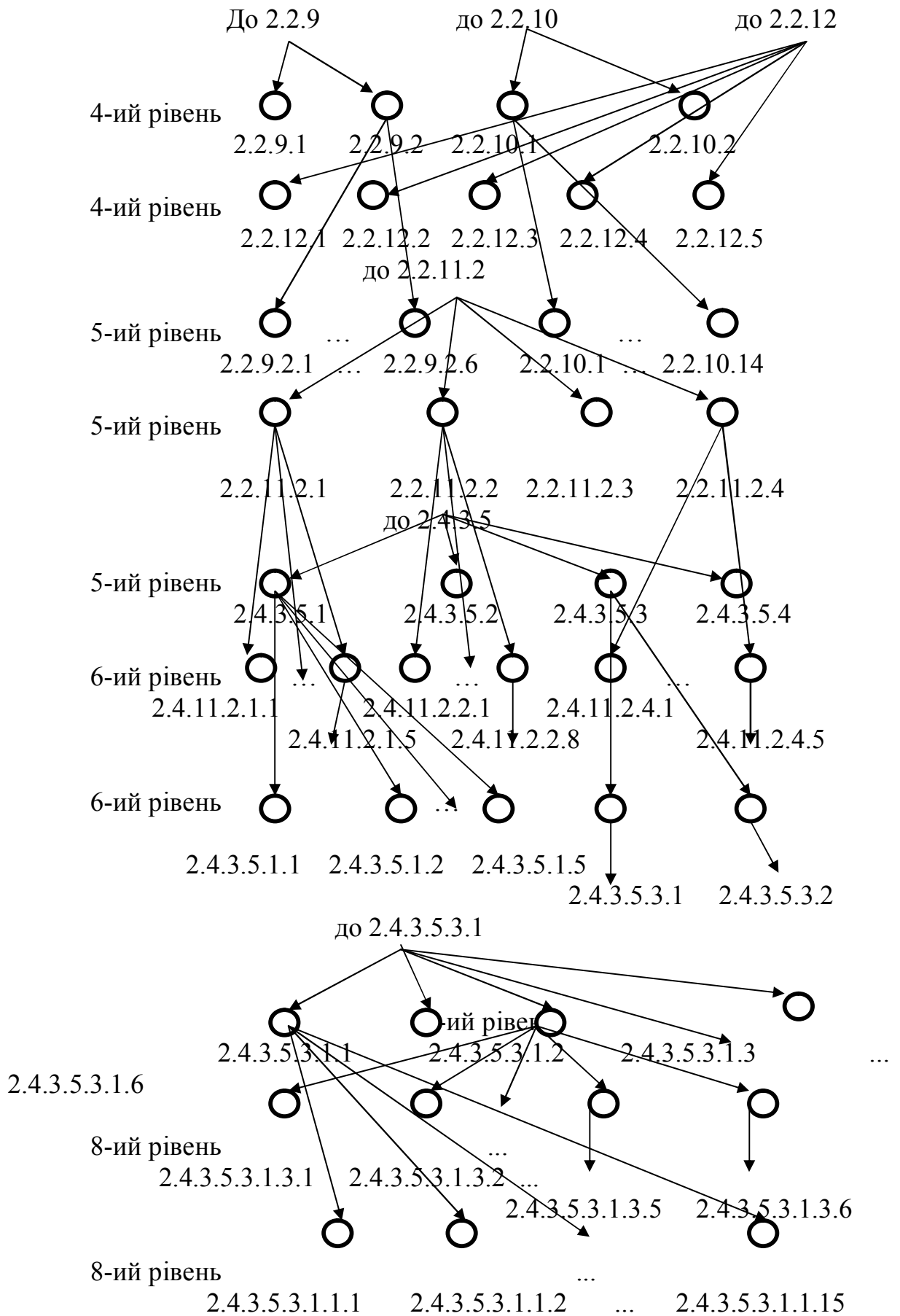


Рис. 2.19. Дерево-граф основних чинників, що визначають собівартість (закінчення)

Виходячи із використання дерева-граф, за допомогою якого можна відслідкувати вплив основних чинників на собівартість продукції, будуюмо аналогічне дерево для зовнішніх чинників, що визначають собівартість продукції (рис 2.20).

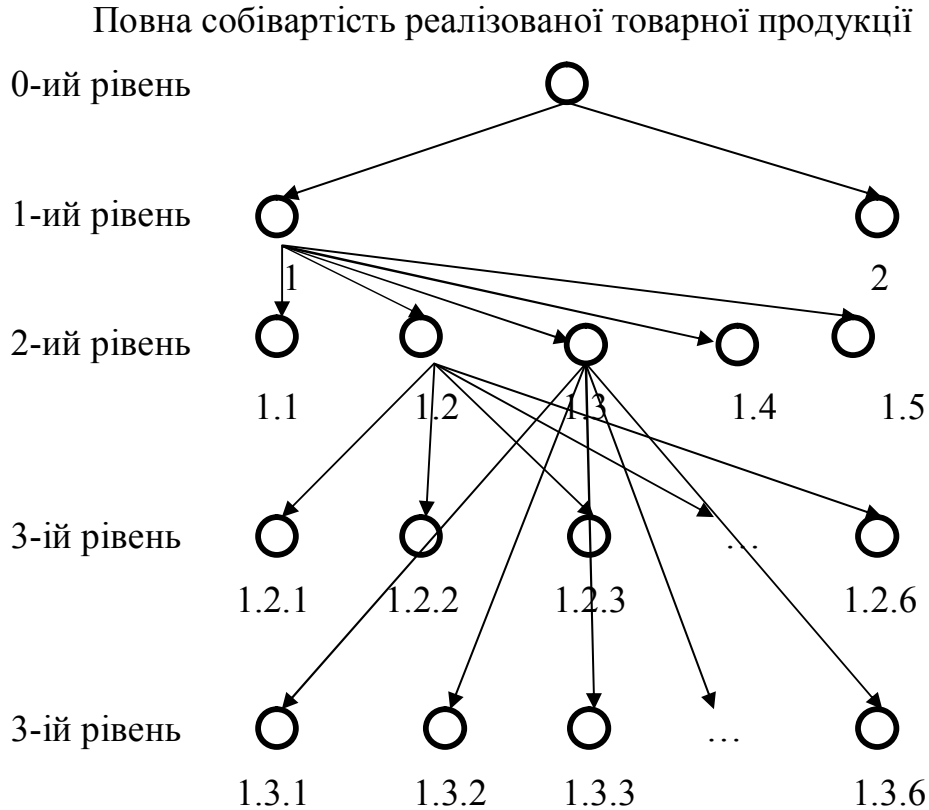


Рис. 2.20. Дерево-граф зовнішніх чинників, що визначають собівартість

Крім того, на повну собівартість реалізованої продукції впливають побічні чинники, зокрема вплив на собівартість структурних змін в складі продукції (рис.2.21).

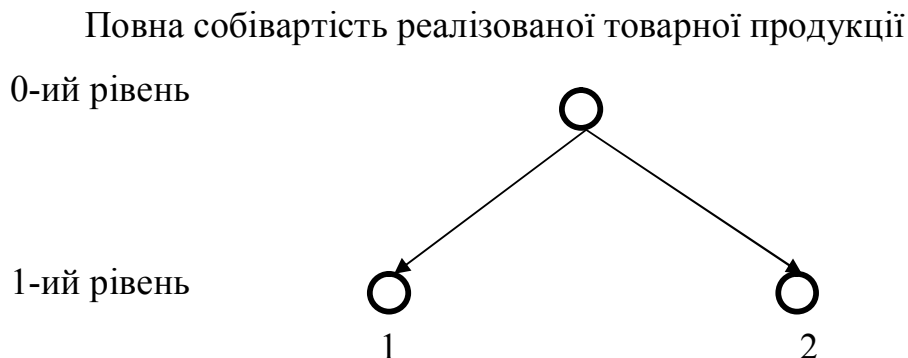


Рис. 2.21. Дерево-граф побічних чинників, що визначають собівартість

Розрахунки нормативної, планової та фактичної собівартості продукції харчової промисловості ідентичні і здійснюються шляхом послідовного групування та розподілу затрат. У відповідності з цим аналіз собівартості проводиться у розрізі статей і елементів затрат. Групування затрат за статтями калькуляції здійснюється у багатьох напрямках.

Розрахункові моделі собівартості на різних рівнях і місцях виникнення вельми громіздкі.

Розглянемо їх за статтями калькуляції. За статтею “Матеріальні затрати” вихідна модель має вид:

$$Z^{SM} = \sum_i \sum_j \sum_k \sum_l (N_{lk} K_{lk}^{izm} K_{kj} C_l T_{ji}), \quad (2.4)$$

де: N_{lk} - зведена норма затрат l -ої сировини в k -му виробі;

K_{lk}^{izm} - коефіцієнт зміни цієї норми, в періоди, що аналізується;

K_{kj} - кількість k -го виробу в j -ій продукції;

C_l - ціна одиниці l -ої сировини;

T_{ji} - обсяг випуску j -ої продукції на i -му підприємстві.

За статтею “Комплектуючі вироби та напівфабрикати” вихідна модель має вид:

$$Z^{vn} = \sum_i \sum_j \sum_k \sum_l (K_{nmj}^p K_{nmj}^{iym} C_n T_{ji}), \quad (2.5)$$

де: K_{nmj}^p - кількість виробів n -го виду на m -ій операції виготовлення j -ої продукції;

K_{nmj}^{iym} - коефіцієнт зміни K_{nmj}^p ;

C_n - ціна n -го виду виробів та напівфабрикатів, що закуповуються;

T_{ji} - обсяг випуску j -ої продукції на i -му підприємстві.

Зазначена модель формально аналогічна до моделі, яка моделює показники за статтею “Матеріальні затрати” з тією різницею, що кількість чинників зменшена на одиницю.

Модель за статтею “Зворотні відходи” має такий вид:

$$Z^{vn} = \sum_i \sum_j \sum_{lk} (N_{lj} K_{lj}^{iym} C_l T_{ji}), \quad (2.6)$$

де: N_{lj} - зведена норма затрат l -ої сировини в j -му виробі;

K_{lj}^{iym} - коефіцієнт зміни норми відходів;

C_l - ціна одиниці можливого використання l -го виду відходів;

T_{ji} - обсяг випуску j -ої продукції на i -му підприємстві.

Приведена модель є алгебраїчною сумою мультиплікативних моделей із чотирьох співмножників.

За статтею “Паливо та електроенергія на технологічні цілі” вихідна модель має вид:

$$Z' = \sum_i \sum_j \sum_m \sum_p (N_{pmj} C_p T_{ji}), \quad (2.7)$$

де: N_{pmj} - зведена норма затрат p -го виду пального або електроенергії в m -ій операції при виготовленні k -ої продукції;

C_p - ціна одиниці p -го виду палива (енергії);

T_{ji} - обсяг випуску j -ої продукції на i -му підприємстві.

Вихідна модель за статтею “Основна заробітна плата” передбачає розрахунок прямої заробітної плати без врахування доплат:

$$Z^{oz} = \sum_i \sum_j \sum_k \sum_m (Z_{ji}^{tar} K_i^{pr} + K_{kj} R_{km} K^{rr} K_{km}^{izm} K_i^{pr}) T_{ji}, \quad (2.8)$$

де: Z_{ji}^{tar} - тарифна заробітна плата робочих при виробництві j -го виробу на i -му підприємстві;

K_i^{pr} - коефіцієнт премій;

K_{kj} - кількість k -их виробів у j -ій продукції

R_{km} - розцінка за виготовлення k -го виробу на m -ій операції;

K_{km}^{izm} - коефіцієнт зміни розцінки;

K^{rr} - коефіцієнт, що враховує розрядність робочого.

Модель включає суму двох мультиплікативних моделей з трьома і шістьма чинниками.

У вихідну модель за статтею “Додаткова заробітна плата” включаються виплати за не відпрацьований час (оплата відпусток, компенсація за не використані відпустки, пільги матерям і т. п.):

$$Z^{dz} = \sum_q \sum_h (Z_q K_h), \quad (2.9)$$

де: Z_q - заробітна плата за товарний випуск продукції працюючих q -ої професії;

K_h - коефіцієнт додаткової заробітної плати h -го виду.

Тут ми маємо мультиплікативну модель з двома змінними. Ставлячи завдання визначити ізольований вплив кожного чинника по заданих детермінованих моделях.

В теорії і практиці економічного аналізу застосовуються різноманітні методи реалізації детермінованих моделей. До них відносяться: метод ланцюгових підстановок; метод простого додавання залишку, що не розкладається; логарифмічний метод; метод коефіцієнтів; метод дольової участі; метод диференціального числення; метод розчеплення приросту чинників та інтегральний метод впливу чинників. Перші чотири методи мають в своїй основі метод ланцюгових підстановок і тому наслідують його основний недолік – результат впливу чинників залежить від послідовності підстановок.

Виникає необхідність у вдосконаленні методу ланцюгових підстановок. Ця проблема знаходиться у центрі уваги спеціалістів і відображена в економічній літературі. Так, визначено, чотири основні причини застосування інших методів детермінованого аналізу чинників:

- об’єктивні труднощі з поділом чинників на кількісні та якісні;
- умовність у визначенні послідовності підстановки чинників;
- суб’єктивний вибір бази для порівняння початкового і кінцевого рівня результативного показника та чинників;
- незворотність часу.

Метод диференціального числення, запропонований В.П. Копняєвим [76], базується на застосуванні диференціального числення при розгляді одного елементу моделі змінною величиною, а всіх решта – постійними величинами. Ідея цього способу базується на відомому положенні математичного аналізу, що при малих Δx , приріст функції з великою ступінню точності можна замінити її диференціалом. Однак, в практиці економічного аналізу величина зміни чинників, як правило, малими не бувають. Тому помилки при застосуванні цього методу можуть бути суттєвими.

Цих недоліків не має інтегральний метод оцінки впливу чинників. З метою усунення помилки диференціального методу, пов'язаною з тим, що Δx не є малою величиною, запропоновано ввести поділ приросту кожної змінної на досить малі проміжки і здійснювати перерахунок частинних похідних на кожному відрізку поділу.

Звідси приріст функції $z = f(x, y)$ можна представити наступним чином:

$$\Delta z = \Delta'x \sum_{i=0}^n f'_x(x_0 + i\Delta'x, y_0 + i\Delta'y) + \Delta'y \sum_{i=0}^n f'_y(x_0 + i\Delta'x, y_0 + i\Delta'y) + \varepsilon, \quad (2.10)$$

де: $A_x^{(n)} = \Delta'x \sum_{i=0}^n f'_x(x_0 + i\Delta'x, y_0 + i\Delta'y)$ - зміна функції $z = f(x, y)$

внаслідок зміни чинника x на величину $\Delta x = x_1 - x_0$;

$$A_y^{(n)} = \Delta'y \sum_{i=0}^n f'_y(x_0 + i\Delta'x, y_0 + i\Delta'y) - \text{зміна функції } z = f(x, y)$$

внаслідок зміни чинника y на величину $\Delta y = y_1 - y_0$;

n - кількість відрізків, на які ділиться приріст кожного чинника:

$$\Delta'x = \frac{x_1 - x_0}{n}; \quad \Delta'y = \frac{y_1 - y_0}{n}.$$

Похибкою ε можна проігнорувати, коли n буде достатньо велике. З іншої сторони, коли виконуються наступні умови.

1. Неперервна диференційованість функції, де в якості аргументу використовується економічний показник.
2. Функція меж початковою і кінцевою точкою елементарного періоду змінюється по прямій Γ_e .
3. Постійність співвідношення швидкостей зміни чинників

$\left| \frac{dy}{dx} = \text{const} \right|$, то при $n \rightarrow \infty$, можна отримати:

$$A_x^{(\infty)} = \lim_{n \rightarrow \infty} A_x^{(\infty)} = \lim_{n \rightarrow \infty} (\Delta'x \sum_{i=0}^n f'_x(x_0 + i\Delta'x, y_0 + i\Delta'y)) = \int_{\Gamma_e} f'_x dx; \quad (2.11)$$

$$A_y^{(\infty)} = \lim_{n \rightarrow \infty} A_y^{(\infty)} = \lim_{n \rightarrow \infty} (\Delta'y \sum_{i=0}^n f'_y(x_0 + i\Delta'x, y_0 + i\Delta'y)) = \int_{\Gamma_e} f'_y dx. \quad (2.12)$$

В роботі ми розглянемо два види детермінованих моделей: мультиплікативну і кратну. Мультиплікативна модель з двома чинниками має вид:

$$y = x_1 x_2, \quad (2.13)$$

з трьома чинниками:

$$y = x_1 x_2 x_3, \quad (2.14)$$

з n чинниками:

$$y = x_1 x_2 \dots x_n. \quad (2.15)$$

Кратна модель, що включає два чинники має вид:

$$y = \frac{x_1}{x_2}. \quad (2.16)$$

Зростання кількості чинників послідовно змінює вид кратних моделей – для трьох чинників:

$$y = \frac{x_1}{x_2 + x_3}, \quad (2.17)$$

для чотирьох чинників:

$$y = \frac{x_1}{x_2 + x_3 + x_4}, \quad (2.18)$$

для n чинників:

$$y = \frac{x_1}{x_2 + x_3 + \dots + x_n}. \quad (2.19)$$

Для обох видів моделей і мультиплікативної і кратної приріст результативного показника визначається як сума приростів від кожного чинника:

$$\Delta y = A_{x_1} + A_{x_2} + \dots + A_{x_n}. \quad (2.20)$$

Таким чином, вплив кожного чинника розраховується шляхом обчислення означеного інтегралу стільки разів, скільки чинників є в моделі.

Ми вважаємо, що доцільно цей метод застосувати в аналізі собівартості продукції харчової промисловості. Однозначність впливу чинників дасть можливість науково обґрунтувати шляхи її зменшення. В роботі визначена задача практичної реалізації інтегрального методу аналізу собівартості продукції на персональних комп'ютерах. Щоб перевести інтегральний аналіз собівартості у площину практичного застосування візьмемо означені інтеграли і задамо практичному аналітику формули у готовому виді. Модель впливу чинників на затрати за статтею “Матеріальні затрати” має вид:

$$A_{N_{lk}} = \int_0^{\Delta N_{lk}} \sum_i \sum_j \sum_l \sum_k \left\{ (K_{0_{lk}}^{izm} + kN_{lk}) (K_{0_{kj}} + lN_{lk}) (C_{0_l} + mN_{lk}) (T_{0_{ji}} + zN_{lk}) \right\} dN_{lk}; \quad (2.21)$$

$$A_{K_{lk}^{im}} = \int_0^{\Delta N_{lk}} \sum_i \sum_j \sum_k \sum_l \left\{ k(N_{0_{lk}} + N_{lk}) (K_{0_{kj}} + lN_{lk}) (C_{0_l} + mN_{lk}) (T_{0_{ji}} + zN_{lk}) \right\} dN_{lk}; \quad (2.22)$$

$$A_{K_{kj}} = \int_0^{\Delta N_{lk}} \sum_i \sum_j \sum_l \sum_k \left\{ (K_{0_{lk}}^{izm} + kN_{lk}) l(N_{0_{lk}} + N_{lk}) (C_{0_l} + mN_{lk}) (T_{0_{ji}} + zN_{lk}) \right\} dN_{lk}; \quad (2.23)$$

$$A_{C_l} = \int_0^{\Delta N_{lk}} \sum_i \sum_j \sum_l \sum_k \left\{ (K_{0_{lk}}^{izm} + kN_{lk}) (K_{0_{kj}} + lN_{lk}) m(N_{0_{lk}} + N_{lk}) (T_{0_{ji}} + zN_{lk}) \right\} dN_{lk}; \quad (2.24)$$

$$A_{T_{ji}} = \int_0^{\Delta N_{lk}} \sum_i \sum_j \sum_l \sum_k \left\{ (K_{0_{lk}}^{izm} + kN_{lk}) (K_{0_{kj}} + lN_{lk}) (C_{0_l} + mN_{lk}) z(N_{0_{lk}} + N_{lk}) \right\} dN_{lk}, \quad (2.25)$$

де: $\Delta N_{lk} = N_{1_{lk}} - N_{0_{lk}}$ - зміна значення чинника N_{lk} , що впливає на зміну затрат за статтею “Матеріальні затрати”, в кінці і на початку періоду, що аналізується.

Згідно до правил інтегрування сум – інтеграл алгебраїчної суми дорівнює алгебраїчній сумі інтегралів. Тобто чотири алгебраїчні суми перемістяться наперед означеного інтегралу. Ці та інші очевидні перетворення відобразимо в додатку В.

Нами отримані розрахункові формули відокремленого впливу чинників на показники собівартості по статтях калькуляції в детермінованих моделях економічного аналізу. Застосування інтегрального методу дає нам переконаність у тому, що цей вплив не залежить від порядку підстановки чинників. В той же час, певна складність цих формул, безумовно, вимагає відповідної підготовки практиків-аналітиків для їх застосування.

Собівартість є ключовим показником, зменшення якого, підвищує ефективність функціонування підприємств харчової промисловості. Відокремлений вплив кожного чинника на показник собівартості дає відповідь на надзвичайно важливе питання – до якої межі зростання того чи іншого чинника залишає продукцію харчової промисловості конкурентноздатною і не збитковою. На наш погляд, саме на таких розрахунках повинен ґрунтуватися аналіз підприємств харчової промисловості для формування та ефективного використання їх економічного потенціалу. Зміна форм власності, інтеграція чи диференціація підприємств харчової промисловості не дасть бажаного ефекту, коли ціни на паливо і електроенергію збільшують собівартість продукції і заганяють виробника на грань банкрутства. На основі детермінованих моделей собівартості можна розрахувати межу збільшення впливу цін на паливо та електроенергію в собівартості продукції харчової промисловості. Застосування цього методу дає можливість вишукати резерви зменшення собівартості та створює умови для наукового управління рівнем собівартості.

Використаємо запропонований математичний апарат для аналізу собівартості ВАТ „Чортківський цукровий завод”.

Собівартість продукції залежить від великого числа різноманітних факторів. Найбільший вплив на собівартість продукції ВАТ „Чортківський цукровий завод” мають наступні з них: ціна на сировину (35-60%), енергоносії та пальне (20-25%), витрати на оплату праці (25-40%). Для зниження показника валового доходу підприємства, як правило, не завищують показники собівартості продукції, знижуючи тим самим податкове навантаження на них. Для цього вони збільшують адміністративні витрати та витрати на збут, користуючись відсутністю контролю власників та податкових служб.

Для самого підприємства зниження собівартості продукції є способом покращення виробничо-господарської діяльності підприємства і розраховується на основі наступних техніко-економічних показників:

- структурні зрушення у виробництві, а саме зміна питомої ваги окремих видів продукції.
- підвищення технічного рівня виробництва:
 - впровадження нових технологій;
 - механізація ручної праці та автоматизація виробництва;
- зміна обсягів виробництва.

У цьому контексті на ВАТ практично робиться дуже мало. Важливе значення в аналізі затрат за статтями калькуляції має визначення ізольованих впливів кожного з чинників, які впливають на затрати. У роботі ми вибрали наступну методику визначення ізольованих впливів чинників.

Спочатку ми одночасно збільшували вплив кожного чинника на одиницю і визначали як у цьому випадку зміняться затрати по елементу затрат (таблиця 2.10).

Потім на одиницю ми збільшували перший чинник, а другий чинник залишали без зміни. Визначивши зміну затрат по першому

чиннику, ізольований вплив другого чинника визначався як різниця зміни від обох чинників одночасно і першого – відокремлено.

Таблиця 2.10

**Визначення одночасної зміни обох чинників за статтею
матеріальні затрати**

| 1. Матеріальні затрати | Затрати на 1 тону (грн.) | Збільшення першого чинника | Зменшення першого чинника | Обсяг випуску цукру, в тоннах | Збільшення другого чинника | Зменшення другого чинника | Затрати за статтею | Зміна затрат за статтею | Вплив двох чинників |
|--|--------------------------|----------------------------|---------------------------|-------------------------------|----------------------------|---------------------------|--------------------|-------------------------|---------------------|
| Вивезення буряків з поля на приймальні пункти заводу | 8,57 | 9,57 | 0 | 28844 | 28845 | 0 | 247193,1 | 276046,65 | 28853,57 |
| Вивезення буряків з поля на приймальні пункти заводу | 8,57 | 0 | 7,57 | 28844 | 0 | 28843 | 247193,1 | 218341,51 | -28851,6 |

Надалі на одиницю збільшувався другий чинник, а перший залишався без змін. Знаючи зміну затрат по другому чиннику, ізольований вплив першого чинника визначався як різниця зміни від обох чинників одночасно і другого – відокремлено. Результати приведемо у таблиці 2.11.

Для проведення розрахунків по заданій методиці визначення відокремленого впливу чинників за елементами затрат була складена програма в Excel.

Як видно, за елементами затрат “Вивезення буряків з поля на приймальні пункти заводу” складають 247193.1 грн. Вони залежать від двох чинників: “Затрати на 1 тонну, грн.” та “Обсягу виробництва, тон”.

Таблиця 2.11

**Визначення відокремленої зміни кожного чинника за статтею
матеріальні затрати**

| 1. Матеріальні затрати | Затрати на 1 тону (грн.) | Збільшення першого чинника | Зменшення першого чинника | Обсяг випуску цукру в тоннах | Збільшення другого чинника | Зменшення другого чинника | Затрати за статтею | Зміна затрат за статтею | Вплив першого чинника | Вплив другого чинника |
|--|--------------------------|----------------------------|---------------------------|------------------------------|----------------------------|---------------------------|--------------------|-------------------------|-----------------------|-----------------------|
| Вивезення буряків з поля на приймальні пункти заводу | 8,57 | 9,57 | 0 | 28844 | 0 | 0 | 247193,1 | 276037,08 | 28844 | 9,57 |
| Вивезення буряків з поля на приймальні пункти заводу | 8,57 | 0 | 0 | 28844 | 28845 | 0 | 247193,1 | 247201,65 | 8,57 | 28845 |
| Вивезення буряків з поля на приймальні пункти заводу | 8,57 | 0 | 7,57 | 28844 | 0 | 0 | 247193,1 | 218349,08 | -28844 | -7,57 |
| Вивезення буряків з поля на приймальні пункти заводу | 8,57 | 0 | 0 | 28844 | 0 | 28843 | 247193,1 | 247184,51 | -8,57 | -28843 |

При одночасному збільшенні цих чинників на одиницю затрати складуть – 276046.65 грн.

Позначивши вплив двох чинників на затрати через $A_{1,2}$ знайдемо:
 $A_{1,2}=28853.57$.

В той же час, при збільшенні на одиницю першого чинника “Затрати на 1тону, грн.” затрати складають за елементами затрат “Вивезення буряків з поля на приймальні пункти заводу” складають – 276037.08. Позначивши вплив першого чинника на затрати через A_1 отримаємо: $A_1=28844$.

Вплив другого чинника (A_2) визначається як: $A_2=A_{1,2} - A_1=9.57$.

Поміняємо порядок зміни чинників спочатку збільшимо на одиницю другий чинник, а ізольований вплив першого чинника визначимо як різницю зміни затрат від двох чинників одночасно і другого чинника. Отримаємо наступні результати: $A_1=8.57$; $A_2=28845$; $A_{1,2}= 28853.57$.

Звідси робимо висновок, що застосовуючи метод ланцюгових підстановок для визначення ізольованого впливу чинників на собівартість ми отримуємо різні впливи одних і тих же чинників в залежності від того, який чинник ми змінюємо першим, а який – другим. Використання цієї програми дасть можливість оперативно визначати зміну собівартості при зміні кожного із зазначених чинників. В нашому випадку, це зв'язок між затратами на виробництво однієї тони цукру та обсягом випуску цукру. Складна на перший погляд модель відносно легко реалізується за допомогою формул та комп'ютерних програм, зокрема і запропонованою у даній роботі (додаток В).

2.3. Оцінка ефективності використання економічного потенціалу підприємств харчової промисловості

Проаналізувавши рівень ефективності використання виробничого та ринкового потенціалу підприємств харчової промисловості, перейдемо до третього рівня – економічного потенціалу. Для цього необхідно за запропонованою у 1.3 методикою оцінити ефективність його використання.

Для підприємств харчової промисловості надзвичайно важливо, щоб ціни реалізації давали можливість отримувати прибуток і вести розширене відтворення. Однак, на даний час на більшість видів продукції харчової промисловості діють ціни, які не забезпечують належний рівень рентабельності, а, не рідко, не дозволяють оплатити затрачену працю і повернути матеріальні затрати. Про що і свідчать дані таблиці 2.12 [141, с.163].

Таблиця 2.12

Рівень рентабельності основних видів продукції сільського господарства у сільськогосподарських підприємствах

(відсотків)

| | 1990 | 1995 | 1997 | 2000 | 2001 | 2002 | 2003 |
|---------------------------|------|-------|-------|-------|-------|-------|-------|
| Цукрові буряки | 29.5 | 31.2 | -10.4 | 6.1 | 1.5 | -8.6 | 6.2 |
| Молоко і молочні продукти | 32.2 | -23.2 | -53.7 | -6.0 | -0.8 | -13.8 | 9.9 |
| М'ясо ВРХ | 20.6 | -19.8 | -61.5 | -42.3 | -21.4 | -40.5 | -44.3 |

В умовах ринку, висока ефективність використання економічного потенціалу можлива тільки при наявності економічно обґрунтованої системи цін та ціноутворення, так як ціна встановлюється не тільки у відповідності до співвідношення попиту та пропозиції, що склалася на ринку, але із співвідношення між цінами на продукцію підприємств харчової промисловості та цінами на продукцію інших галузей.

За останні роки співвідношення цін на продукцію харчової промисловості і цін на засоби виробництва склалося не на користь перших. Утворився та поглибився, так званий, диспаритет цін, внаслідок якого виробництво майже усіх видів продукції стало не рентабельним або збитковим. Для наочності побудуємо діаграми динаміки рівня рентабельності по видах сільськогосподарської продукції (додаток Д).

Доцільно провести детальніший аналіз рівня рентабельності основних видів продукції. Взявши за базовий 1990 рік розрахуємо, як змінювався рівень рентабельності основних видів продукції.

Таблиця 2.13

Зміна рівня рентабельності виробництва м'яса великої рогатої худоби, молока та молочних продуктів і цукрових буряків

(відсотки)

| Зміна рівня рентабельності | $\Delta_{\frac{1995}{1990}}$ | $\Delta_{\frac{1997}{1990}}$ | $\Delta_{\frac{2000}{1990}}$ | $\Delta_{\frac{2001}{1990}}$ | $\Delta_{\frac{2002}{1990}}$ | $\Delta_{\frac{2003}{1990}}$ |
|--|------------------------------|------------------------------|------------------------------|------------------------------|------------------------------|------------------------------|
| Виробництво м'яса великої рогатої худоби | -40.4 | -82.1 | -62.9 | -42.0 | -61.1 | -64.9 |
| Виробництво молока та молочних продуктів | -55.4 | -85.9 | -38.2 | -33.0 | -46.0 | -23.3 |
| Виробництво цукрових буряків | 1.7 | -39.9 | -23.4 | -28.0 | -38.1 | -23.3 |

Для наочності відобразимо розраховані “дельта” на рис. 2.22.

Рівень рентабельності виробництва м'яса великої рогатої худоби, виробництва молока і молочних продуктів та виробництва цукрових буряків має стабільну тенденцію до падіння. Основним чинником, що викликав такий спад рівня рентабельності, був і залишається диспаритет цін на продукцію і паливно-мастильні матеріали та техніку необхідну для їх вирощування.

Що ж є причиною цього диспаритету цін? На наш погляд, основними причинами такого становища є:

- лібералізація цін на матеріально-технічні ресурси та послуги без ув'язки їх з динамікою цін на сільськогосподарську продукцію. Хоча уряд робить спроби дотацій сільськогосподарських виробництв, очікуваного ефекту ці спроби не приносять;

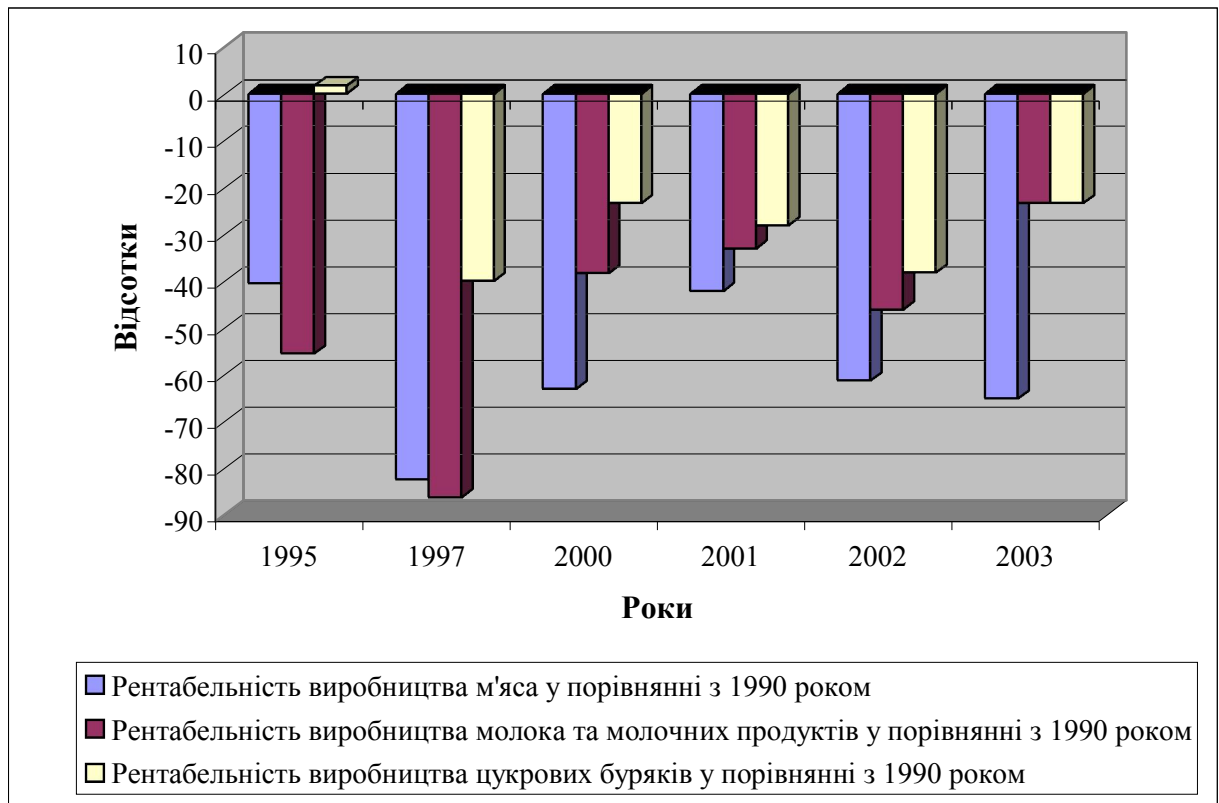


Рис. 2.22. Динаміка зміни рівня рентабельності виробництва м'яса великої рогатої худоби, молока та молочних продуктів і цукрових буряків у порівнянні з 1990 роком

- пониження платоспроможності населення. Якщо ціни на продукцію виробничого призначення – техніку, добрива, паливо – встановлюються монополістами, то ціни на продукцію сільськогосподарського виробництва формуються в умовах не добросовісної конкуренції, тому підвищити ціни на цю продукцію в тій же пропорції не можливо. Населення не має грошей для покупки продуктів по такій ціні;
- вплив на ринок відносно низьких цін на імпортні продовольчі товари, рівень яких у багатьох випадках визначався демпінговою політикою.

В даний час ринкові ціни склалися на рівні, при якому виробництво майже усіх видів тваринництва і рослинництва приносить мінімальний прибуток, або є збитковим. Цей прибуток не дозволяє вести

конкурентноздатне виробництво, відновлювати виробничі фонди, оплачувати працю робітників. Отже, виникає необхідність застосування гарантованих цін, що встановлюється державою на рівні, який забезпечує хоча б мінімальну допустиму рентабельність продукції. Гарантовані ціни доцільно застосовувати як розрахункові величини, для визначення розмірів доплат виробникам сільськогосподарської продукції, якщо ринкова ціна падає нижче собівартості.

Гарантовані ціни встановлюються урядом країни для забезпечення паритетного співвідношення цін на промислову і сільськогосподарську продукцію, покриття затрат для виплати податків і інших платежів, оплати процентів по кредитах, отримання працівниками сільськогосподарських підприємств доходів на рівні середнього доходу інших галузей і отримання прибутку.

Обсяги реалізації продукції по гарантованих цінах встановлюються на основі квот. На наш погляд, розміри квот повинні встановлюватися на рівні 50% обсягу товарної продукції. Якщо квоти будуть встановлюватися на більш високому рівні, то втраяться ринкові стимули. Основний зміст гарантованих цін в умовах ринку – здійснювати державну підтримку підприємств у випадку, коли збут продукції по тих чи інших причинах не рентабельний. Гарантовані ціни доцільно індексувати в залежності від темпів інфляції.

На основі гарантованої ціни визначаються, так звані, закладні ставки. Предметом застави може бути вже вирощена сільськогосподарська продукція, так і продукція майбутнього врожаю. Під заставу продукції сільськогосподарське підприємство може отримати бюджетні ресурси та кредити. По закінченні строку застави, можна прийняти одне з двох рішень. По-перше, можна викупити, продукцію, яка була заставлена, тобто вернути кредити з процентами. По-друге, повідомити про неповернення кредиту. У цьому випадку заставлена продукція стає власністю тримача застави.

Застосування застави дозволяє вирішити наступні питання:

- забезпечити своєчасне отримання кредиту для організації виробництва;
- гарантувати збут продукції по раніше об'явлених цінах;
- послабити тиск монополістів на виробника продукції харчової промисловості;
- накопичувати державні запаси для здійснення товарних інтервенцій у випадку диспаритету цін.

Якщо ринкові ціни на продукцію харчової промисловості опускаються нижче мінімального рівня, або виробники цієї продукції не в стані реалізувати товари по причині падіння попиту на них, то держава повинна організувати закупівельні інтервенції. Закупівельні інтервенції по гарантованих цінах проводять у формі організації закупок і проведення заставних операцій. Внаслідок цього, пропозиція на ринку зменшується і ринкова ціна стабілізується.

Якщо рівень ринкових цін підвищується в умовах дефіциту продукції поверх максимального рівня, то держава повинна здійснювати товарні інтервенції у формі розпродажу із центрального та регіональних фондів.

На продукцію обслуговуючих підприємств та виробників засобів виробництва для підприємств харчової промисловості доцільно встановлювати, так звані лімітні ціни, які визначаються із принципу еквівалентності міжгалузевого балансу. Темпи росту цін на засоби виробництва не повинні перевищувати темпи росту цін на сільськогосподарську продукцію.

В умовах насичення вітчизняного ринку імпортними товарами доцільно мати систему регулювання імпорту, направлену на створення рівних умов для конкуренції. Якщо ціни на імпортну та вітчизняну продукцію знаходяться приблизно на одному рівні, то необхідності у регулюванні немає, так як покупець при інших рівних умовах вибере

вітчизняну продукцію. Якщо ціни на вітчизняну продукцію вище цін на імпорتنу продукцію, тоді збут вітчизняного продукту ускладнений і виникає необхідність встановлювати захисні ціни на імпорتنу продукцію. Це робиться шляхом збільшення митних платежів і зборів при ввозі імпорту.

Цінова політика потребує зваженого підходу. Державне регулювання цін на продукцію харчової промисловості повинна забезпечувати кожному нормально працюючому підприємству дохід, достатній для ведення розширеного відтворення, тобто рівень рентабельності на рівні 30-40%. З іншої сторони, державне регулювання повинно стимулювати виробників зменшувати собівартість продукції та шукати більш вигідні ринки її збуту. Тобто, по мірі стабілізації економіки питома вага продукції, що реалізується по регульованих цінах, повинна невпинно зменшуватися.

В структурі податків, що сплачуються підприємствами харчової промисловості, велику питому вагу займає податок на додану вартість і податок на прибуток. Податок на додану вартість має мету збільшити прибуткову частину бюджету, але в умовах ринку, цей податок призводить до збільшення роздрібних цін на вітчизняну продукцію. По суті цей податок є прихованим податком на прибуток і заробітну плату.

Характерна особливість ПДВ – розрив в часі між платежем при закупці матеріальних ресурсів і отримання платежів з покупців, підсилюється сезонністю виробництва продукції харчової промисловості. З метою підвищення конкурентноздатності вітчизняного виробника доцільно відмінити ПДВ на всіх стадіях виробництва і реалізації продукції підприємств харчової промисловості.

На даний час податок на прибуток сплачується з продукції, яка є результатом переробки сировини, отриманої на давальницьких умовах. Така продукція фактично є оплатою сировини, що здавалася на переробку. В зв'язку з цим, з метою вдосконалення оподаткування і мотивації збільшення обсягів продукції підприємств харчової промисловості,

доцільно звільнити дані підприємства від податку на прибуток від реалізації, при переробці сировини, отриманої на давальницьких умовах.

Так як підприємства харчової промисловості відчувають гостру нестачу оборотних фондів, доцільно не обкладати податком прибуток підприємств, якщо він направлений на поповнення оборотних фондів.

Найважливішою умовою обґрунтованої системи оподаткування повинна бути ліквідація великої кількості податків та платежів, збереження їх стабільності з врахуванням особливостей діяльності галузі. Ми вважаємо, що вдосконалення системи оподаткування в харчовій промисловості повинна проводитись в наступних напрямках:

- скорочення бази оподаткування підприємств і зменшення податкового тиску;
- введення податкових пільг для промислових підприємств, будівництва і других галузей, що вкладають свої кошти в розвиток підприємств харчової промисловості;
- не обкладати податком прибуток, який іде на поповнення оборотних засобів;
- сплата податків і обов'язкових платежів з підприємств харчової промисловості повинна відбуватися не раніше четвертого кварталу.

Іншим важливим аспектом формування та ефективного використання економічного потенціалу підприємств харчової промисловості є система кредитного обслуговування цих підприємств. Разом з вдосконаленням цінової політики і зменшенням податкового тиску, повинні розвиватися всі форми кредиту. Підприємства харчової промисловості, в силу своїх особливостей, не можуть ефективно працювати без залучення кредитних коштів, використання яких скоротилося.

До 1990 року кредити були доступними і дешевими: річна ставка складала від 1 до 5% по короткотермінових кредитах, і від 0.75% до 2% по

довгострокових кредитах. На сучасному етапі кредитні ставки суттєво зросли. Підприємства харчової промисловості не мають можливості брати кредити під високі проценти. Тому вони почали брати, так званий, товарний кредит. Проведений нами аналіз показав, що товарний кредит не виправдовує себе. На відміну від банківського кредиту товарний кредит не забезпечує регулярного поступлення коштів для виробничої діяльності, не здатний забезпечити потреби виробників в сезонних оборотних коштах. Маючи відповідну суму коштів, можна значно дешевше придбати паливно-мастильні матеріали та енергетичні ресурси і інші засоби виробництва. Хоча товарний кредит не приносить очікуваної економії, він все таки дешевший від прямих банківських кредитів.

Нестача власних оборотних коштів призводить до того, що підприємства харчової промисловості не розраховуються з постачальниками. Проведені дослідження показують, що основними проблемами кредитування в ринкових умовах є:

- недостатньо відпрацьований фінансово-кредитний механізм;
- недоступність кредитів через високі процентні ставки;
- збиткова діяльність, яка не дозволяє повернути отриманні кошти;
- збитковість більшості підприємств харчової промисловості.

На наш погляд, для ефективного використання економічного потенціалу необхідно ввести кредитування із спеціального фонду, яке означає повернення до доступної процентної ставки для підприємств харчової промисловості. З цією метою, ми пропонуємо провести ряд заходів, а саме:

- ввести пільгове кредитування на сезонні потреби підприємств;
- створити цільові фонди довгострокового кредитування з видачею наймів безпосередньо виробникам;
- розширити кредитну базу на основі розробки механізму іпотечного довгострокового кредиту.

Широкий розвиток повинні отримати створення сільської кредитної кооперації і сільськогосподарських кооперативних банків, які зможуть відіграти важливу роль в кредитуванні підприємств харчової промисловості та ефективного використання їх економічного потенціалу.

В сучасних умовах держава повинна регулювати процеси забезпечення умов для стійкого економічного росту суб'єктів господарювання. Саме держава створює умови для мотивації власників та менеджерів у формуванні та ефективному використанні економічного потенціалу – вільного підприємництва і добросовісної конкуренції. В контексті формування та ефективного використання економічного потенціалу підприємств харчової промисловості основними мотиваційними аспектами на державному рівні є:

- оптимальна цінова політика;
- зменшення податкового тиску;
- вдосконалення кредитно-фінансової системи.

Використавши первинні документи статистичної звітності названих вище підприємств, розрахуємо рівень наявного у них економічного потенціалу. Виходячи із того, що три із чотирьох підприємств є збитковими через високі витрати на збут та адміністративні витрати, визначимо рівень економічного потенціалу по грошовим потокам чистих прибутків від виробничої діяльності та збереженим амортизаційним відрахуванням. Для приведення грошових потоків до теперішнього часу використаємо ставку дисконту за методом кумулятивної побудови, що відповідає сумі без ризикової ставки та всіх компенсацій за ризик. У нашому випадку вона становить 15-20% річних. Збільшення дисконтної ставки розраховано експертним шляхом через опитування фахівців експертно-оціночних підприємств.

Для ТОВ МПЗ „Тернопіль” грошові потоки бруто прибутку у 2002 році становили 8019.6 тис. грн., у 2003 році – 6801.9 тис. грн., амортизація відповідно 113.8 та 248.8 тис. грн. Без врахування високих витрат

адміністративних та витрат на збут, ці показники можна вважати реальними і в майбутньому. Для визначення рівня економічного потенціалу оберемо найвищий показник прибутку – за 2002, додамо до нього амортизаційний грошовий потік, віднявши 30% потік для сплати податку на прибуток, та помноживши на ставку дисконту (капіталізувавши минулий грошовий потік) і отримуємо можливе значення економічного потенціалу цього підприємства у розмірі

Розрахуємо рівень економічного потенціалу для ЗАТ „Тернопільський молокозавод”. Як було показано вище чистий прибуток за 2002 та 2003 роки відповідно становив 320.5 тис. грн. та 410.8 тис. грн. Врахувавши збереження цієї тенденції в майбутньому, прогнозуємо виручку у майбутніх 2004-2006 роках на рівні відповідно 14200 тис. грн., 14300 тис. грн. та 14400 тис. грн. Такий незначний приріст виручки вважаємо за реальний, оскільки на регіональному ринку конкуренція буде лише загострюватися. Враховуючи часткову модернізацію заводу, яка дозволила у 2003 році суттєво зменшити собівартість продукції (на 549.5 тис. грн.), її майбутній прогноз по рокам становить відповідно 10020 тис. грн., 9900 тис. грн., 9800 тис. грн. всі інші витрати залишимо на рівні 2003 року. Розрахунок економічного потенціалу зведемо у табл. 2.14.

Таблиця 2.14

Розрахунок майбутніх грошових потоків ЗАТ „Тернопільський молокозавод” на 2003-2006 роки

(тис. грн.)

| Назва грошових потоків | Роки | | | |
|------------------------|---------|-------|-------|-------|
| | 2003 | 2004 | 2005 | 2006 |
| Виручка | 14149.7 | 14200 | 14300 | 14400 |
| Собівартість | 10018.5 | 10020 | 9900 | 9800 |
| Інші витрати | 3720.5 | 3720 | 3720 | 3720 |
| Чистий прибуток | 410.8 | 460 | 680 | 880 |

Розрахунок показав, що навіть за умови збереження інших витрат (безумовно досить високих) грошові потоки чистих прибутків суттєво зростають. Для визначення економічного потенціалу приведемо ці грошові потоки до теперішнього часу шляхом їх дисконтування. Як підкреслювалося у параграфі 1.3, існують різні підходи до визначення коефіцієнту дисконтування. На наш погляд, у даному випадку доцільно використати підхід щодо альтернативності інвестиційних вкладень. Результати роботи за 2003 рік ЗАТ „Тернопільський молокозавод” свідчать, що віддача вкладеної 1 гривні становила 17% річних. Тому при оцінці економічного потенціалу використаємо саме таку ставку дисконту, тим більше, що на такий її рівень виходимо і через розрахунок від безризикової ставки, яку в свою чергу коректуємо на ризик діяльності на ринку молочних продуктів.

Використавши формулу 1.3, визначимо величину економічного потенціалу ЗАТ „Тернопільський молокозавод”.

$$NCF = 410,8 + 358,9 + 581,2 + 752,1 = 2103 \text{ тис. грн.}$$

Отже, економічний потенціал як здатність генерувати грошові потоки чистого прибутку до 2006 року становить для ЗАТ „Тернопільський молокозавод” 2103 тис. грн., що більше ніж у 5 разів від обсягів чистого прибутку 2003 року.

Висновки до другого розділу

1. На основі моніторингу економічного потенціалу підприємств харчової промисловості Тернопільської області зроблено висновок: харчова промисловість в Тернопільській області в структурі всієї промислової продукції складає значно більшу частку, ніж по Україні в цілому.

2. Запропонований в роботі метод “дельта” дав можливість згрупувати окремі сектори харчової промисловості у дві групи:

- перша – в якій спостерігається тенденція падіння індексів виробництва продукції як в Тернопільській області так і на Україні. До цієї групи належать виробництво цукру;
- друга – в якій спостерігається тенденція зниження індексу продукції по Україні і зростання по Тернопільській області. До цієї групи належать виробництво м'ясної, маслосироробної та молочної продукції.

3. Аналіз одного з найбільших виробників м'ясної продукції в Україні ТОВ МПЗ “Тернопіль” (за виробництвом ковбасних виробів воно входить в п'ятірку найбільших м'ясокомбінатів України) показав, що підприємство володіє значним економічним потенціалом на першому – виробничому рівні, хоча ринковий потенціал використовується неефективно.

4. Процес формування та використання економічного потенціалу цукрової промисловості в Тернопільській області проведено на прикладі ВАТ “Чортківський цукровий завод”. В цілому проведений аналіз ілюструє аналогічну тенденцію з ТОВ МПЗ „Тернопіль”, оскільки і в даному випадку сировинна база звужує можливості ефективного використання наявного високого рівня виробничого потенціалу на даному підприємстві. Маючи виробничі потужності 6900 тис. тонн за добу, ВАТ використовує їх на 67-72%. І для цього підприємства основною проблемою є підвищення

ефективності використання ринкового потенціалу, оскільки цукор реалізується з прибутком, але всі інші види діяльності є збитковими.

5. В цілому у молочній промисловості області, аналогічно з Україною, не можна виділити один об'єкт для дослідження, оскільки всі перераховані вище ділять між собою ринок і чітко визначеного лідера немає. Тому в роботі проведено аналіз діяльності кількох підприємств, зокрема ЗАТ „Тернопільський молокозавод” та СП ТОВ „Ліго” м. Хоростків, сумарні обсяги реалізації яких у 2003 році становили понад 15% від обласного ринку молочних продуктів. Аналіз цих підприємств показав, що їх виробничі потужності використовуються вкрай незадовільно, що свідчить про втрату ринкового потенціалу, а значить і економічного. Основними причинами такого стану справ є недостатньо ефективна робота з постачальниками сировини, відсутність інтеграції з ними, низька кваліфікація керівних кадрів.

6. В роботі відображено вплив основних, зовнішніх і побічних чинників на собівартість продукції харчової промисловості у вигляді деревоподібного графу, який дозволяє чітко побачити всі взаємозв'язки і рівні впливу чинників.

7. Інтегральним методом отримані розрахункові формули відокремленого впливу чинників на показники собівартості за статтями калькуляції в детермінованих моделях економічного аналізу. Відокремлений вплив кожного чинника на показник собівартості дає можливість розрахувати межу зростання того чи іншого чинника, при якій продукція харчової промисловості буде конкурентноздатною і не збитковою. Запропонований математичний апарат використано для аналізу собівартості продукції ВАТ „Чортківський цукровий завод”.

8. Дослідження показали, що за останні роки поглибився диспаритет цін на продукцію харчової промисловості і цін на засоби виробництва, внаслідок якого виробництво майже усіх видів продукції стало не рентабельним.

9. На наш погляд, основними причинами диспаритету цін є:

- лібералізація цін на матеріально-технічні ресурси та послуги без ув'язки їх з динамікою цін на продукцію харчової промисловості;
- пониження платоспроможності населення;
- вплив на ринок відносно низьких цін на імпортні продовольчі товари, рівень яких у багатьох випадках визначався демпінговою політикою.

10. В роботі визначено рівень економічного потенціалу по грошових потоках чистих прибутків від виробничої діяльності та збереженням амортизаційних відрахувань. Для приведення грошових потоків до теперішнього часу використано ставку дисконту за методом кумулятивної побудови, що відповідає сумі безризикової ставки та всіх компенсацій за ризик. У нашому випадку вона становить 15-20% річних. Збільшення дисконтної ставки розраховано експертним шляхом через опитування фахівців експертно-оціночних підприємств. Розрахунок рівня економічного потенціалу проведено на прикладі ЗАТ “Тернопільський молокозавод”. Розрахунок показав, що грошові потоки чистих прибутків суттєво зростають. Отже, економічний потенціал як здатність генерувати грошові потоки чистого прибутку до 2006 року становить для ЗАТ „Тернопільський молокозавод” 2103 тис. грн., що більше ніж у 5 разів від обсягів чистого прибутку 2003 року.

РОЗДІЛ 3

ПІДВИЩЕННЯ ЕФЕКТИВНОСТІ ВИКОРИСТАННЯ ЕКОНОМІЧНОГО ПОТЕНЦІАЛУ ПІДПРИЄМСТВ ХАРЧОВОЇ ПРОМИСЛОВОСТІ

3.1. Концепція формування та ефективного використання економічного потенціалу підприємств

Харчова промисловість – складна сфера прикладання людської праці. Процес відтворення тут залежить від множини взаємозалежних природних, економічних та соціальних чинників.

Узагальнимо дві специфічні риси її розвитку:

1. Особлива залежність від природних умов. Сировинною базою для галузі є продукція сільського господарства, де якості вічний і головний засіб виробництва виступає земля, якої не купиш за кордоном, не заміниш, не збільшиш її продуктивність реформуванням. Це викликає особливі форми концентрації, спеціалізації на інтенсифікації підприємств харчової промисловості.

2. Сезонність виробництва. Період виробництва не співпадає з календарним періодом робочого часу. Поки є сировина – доти працює виробництво. В деяких підприємствах сезон виробництва продовжується кілька місяців в році (виробництво цукру), а потім припиняється зовсім. У деяких обсяг виробництва різко коливається (зменшується, збільшується) у різні періоди. Наприклад, молочна та маслосироробна продукція в літній та зимовий час. Ці специфічні умови мають суттєвий вплив на величину підприємств, їх спеціалізацію, на формування персоналу.

Проведені нами дослідження показують, що формування економічного потенціалу в харчовій промисловості має суттєві відмінності від інших галузей народного господарства. Розширене відтворення у цій галузі, а також підтримання економічної рівноваги вимагає державної підтримки. Проведене в першому та другому розділі дослідження

дозволило сформулювати концепцію формування та ефективного використання економічного потенціалу підприємств харчової промисловості. Для забезпечення процесу формування та подальшого ефективного використання економічного потенціалу на підприємствах харчової промисловості України, на наш погляд, необхідно одночасно здійснити ряд заходів на макро- та мікрорівнях управління.

Дана галузь національної економіки має всі реальні можливості виступити носієм економічного зростання в масштабах світового ринку. Вона може підсилити ряд своїх конкурентних переваг, особливо через задіяння вільних виробничих потужностей під нові технології переробки сировини. Як свідчать проведені українськими вченими дослідження високі темпи економічного зростання ця галузь продемонструвала на фоні дієвого конкурентного середовища. Так, у харчовій промисловості обсяги виробленої продукції зросли у 2003 році проти 2002 року на 20%. Збільшення обсягів виробництва спостерігалось майже за всіма основними видами діяльності, зокрема у м'ясній (26.1%) та молочній (13.6%) галузях. [145, с.153]. Все вище зазначене в основному підтверджує правильність цінової, податкової та кредитної політики держави відносно підприємств харчової галузі.

Запропонована концепція базується на вивченні переваг та недоліків організаційно-правових форм підприємств, дослідження чинників, що впливають на зниження ефективності підприємств харчової промисловості, виявлення та дослідження мотивів вибору форм господарювання, побудови детермінованих моделей підвищення їх конкурентоздатності (рис. 3.1).

Концепція може бути використаною для підприємств харчової промисловості різних форм господарювання, і в цьому її універсальність. Характерною особливістю її є те, що ми не акцентуємо основну увагу на несуттєвих деталях, а виявляємо загальні закономірності процесу формування економічного потенціалу.

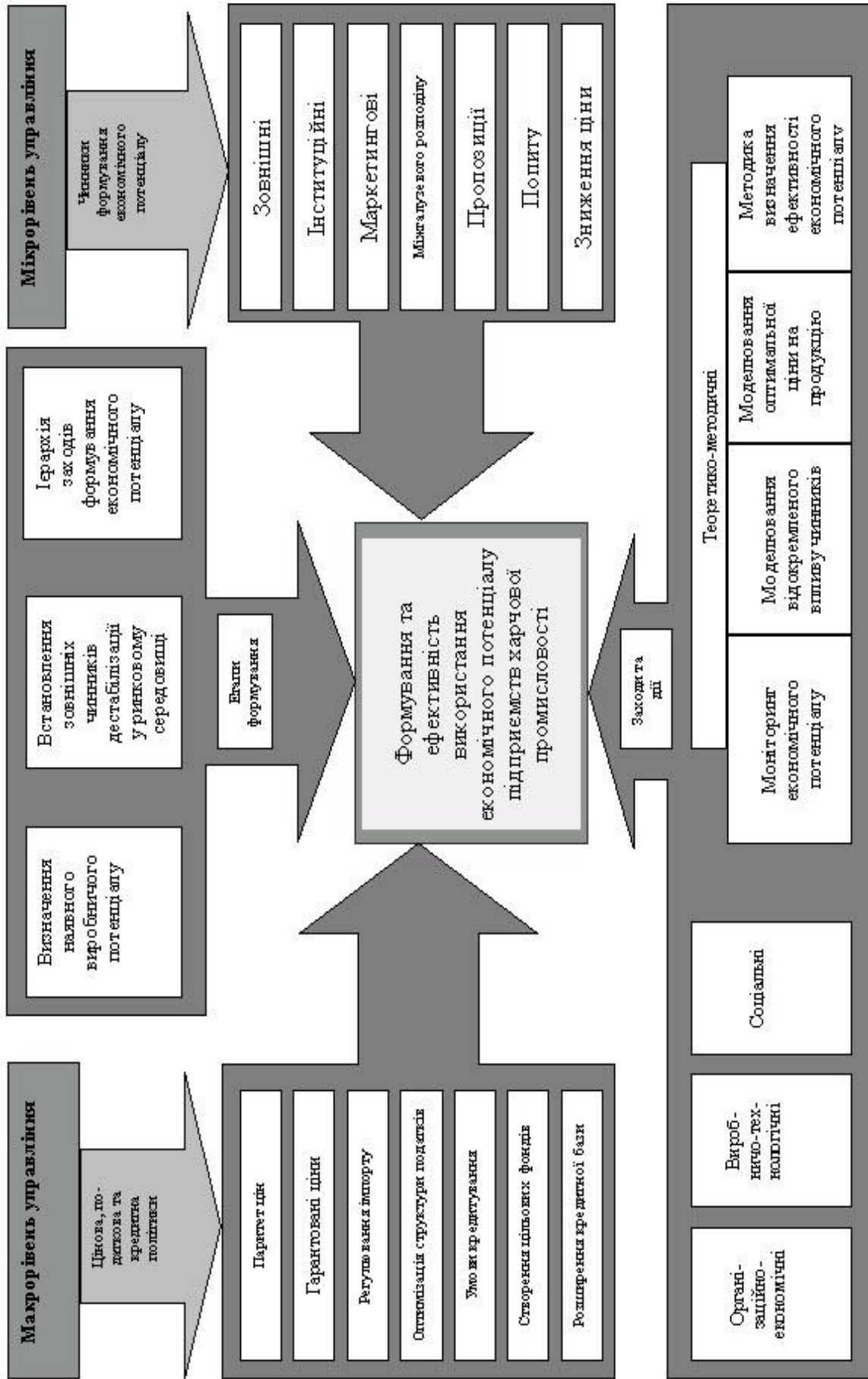


Рис. 3.1. Концепція формування та ефективного використання економічного потенціалу підприємств харчової промисловості

Іншими словами, процес формування та ефективного використання економічного потенціалу розглядається як локальна система, що повинна органічно вписатися в загальну систему функціонування підприємства.

На макрорівні ця концепція логічно впливає із запропонованої у параграфі 1.1 трирівневої моделі формування економічного потенціалу підприємства. Для успішного формування та наступного ефективного використання економічного потенціалу підприємств харчової промисловості необхідно забезпечити послідовне виконання трьох етапів. На першому етапі необхідно заново сформувати (для підприємств, що лише створюються) або оцінити наявний виробничий потенціал. Для цього необхідно визначити на всіх його площинах максимально можливі параметри, а саме: обсяги виробничих фондів; кількісні та якісні характеристики персоналу; види виробничих процесів; формування інформаційних товарних та фінансових потоків.

Після цього, на наш погляд, доцільно скласти заходи та окреслити першочергові дії в організаційно-економічних, виробничо-технологічних та соціальних напрямках.

В процесі функціонування підприємства та зростання ступеню завантаженості виробничих потужностей необхідно визначити максимально можливу частку ринку, що адекватно ринковому потенціалу.

Аналіз проведений у другому розділі показав, що найбільшими проблемами на шляху нарощування ринкового потенціалу є наявність якісної сировини та жорстка конкуренція з іншими підприємствами, які використовують агресивний маркетинг (активно просувають власні торговельні марки, бренди тощо).

Неабияким за важливістю фактором, що стримує процеси нарощування економічного потенціалу є собівартість виробленої продукції, що викликає необхідність управління цим процесом аж до моделювання оптимальної ціни на продукцію. На ринку молока і м'ясних

продуктів низька ціна не завжди приваблює покупців, тому мова може йти про набір знижок та надбавок на продукцію, які пропонується використовувати на різних ринках.

Успіх формування та ефективного використання економічного потенціалу підприємств харчової промисловості на мікрорівні управління визначають наступні чинники: зовнішні, інституційні, маркетингові, міжгалузевого розподілу, пропозиції, попиту, зниження ціни.

Цінова, податкова та кредитна політики держави на макрорівні управління повинна забезпечити: паритет цін, гарантовані ціни регулювання імпорту, оптимізацію структури податків, пільгове кредитування, створення цільових фондів, розширення кредитної бази.

Заходи та дії в концепції формування та ефективного використання економічного потенціалу розподілені на наступні сегменти: організаційно-економічні, виробничо-технологічні, соціальні, теоретико-методичні. Ми вважаємо, що ефективне використання наявного економічного потенціалу залежить саме від своєчасно вжитих заходів та правильних дій направлених на виконання поставленої мети. В теоретико-методичному сегменті обґрунтовано наступну послідовність дослідження: моніторинг економічного потенціалу, моделювання відокремленого впливу чинників, моделювання оптимальної ціни на продукцію, методику визначення ефективності економічного потенціалу.

У заходах формування та ефективного використання економічного потенціалу зовнішнього характеру обов'язково повинні бути детально відображені: державна політика протекціонізму, процеси вдосконалення кредитної та інвестиційної політики держави, збільшення коштів із місцевих бюджетів на утримання соціальної сфери, формування нових ринкових структур і аграрного ринку.

До чинників формування та ефективного використання економічного потенціалу ми відносимо: вдосконалення системи управління підприємством, застосування раціональної системи спеціалізації

підприємств харчової промисловості, вдосконалення системи взаємних розрахунків на основі розрахунків лише готівкою, підсилення режиму економії на кожному робочому місці, впровадження інтенсивних технологій, підвищення кваліфікації і перепідготовки персоналу, розвиток власної фірмової торгівлі.

Модель організаційно-економічних заходів формування та ефективного використання економічного потенціалу відображена на рисунку 3.2.

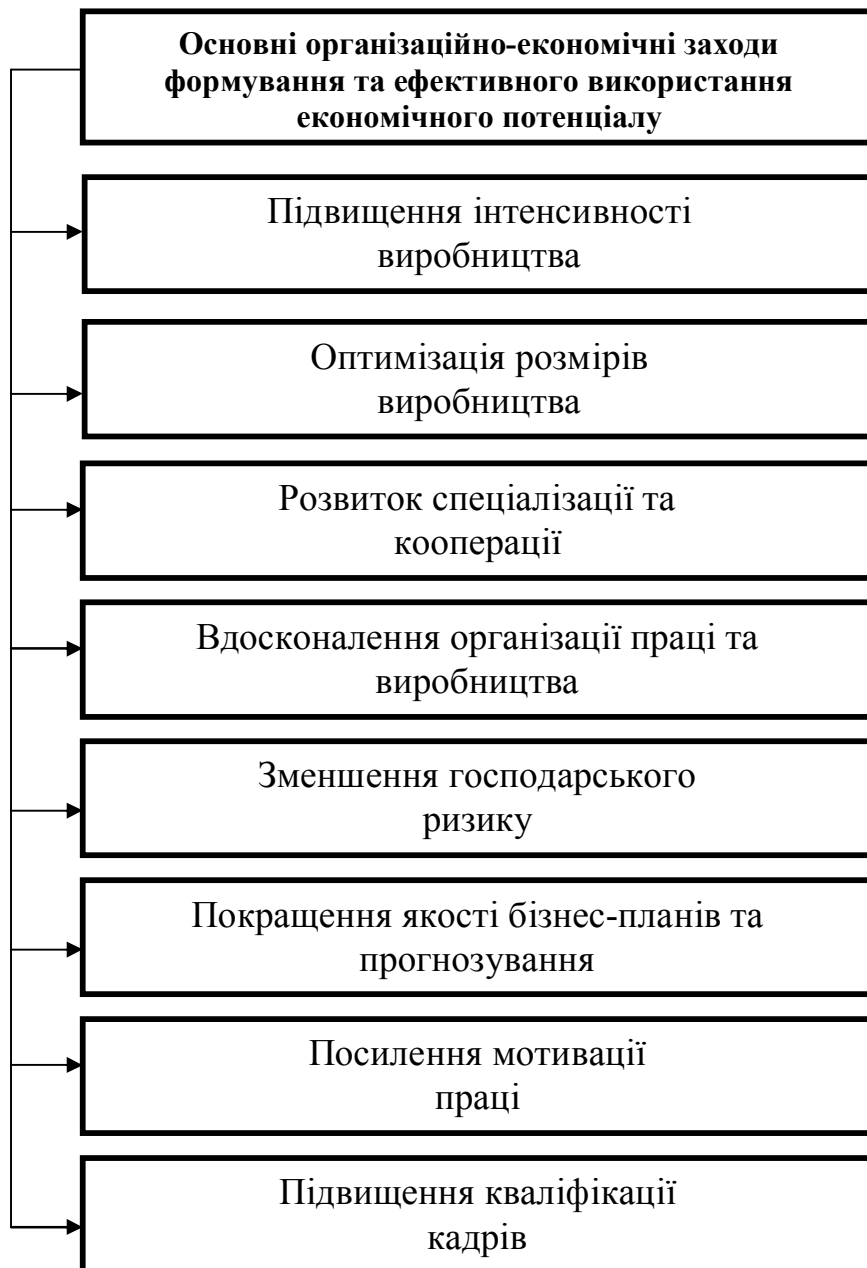


Рис. 3.2. Модель організаційно-економічних заходів формування та ефективного використання економічного потенціалу

Організаційно-економічні заходи включають у себе:

- використання прийомів та методів підвищення інтенсивності виробництва;
- рішення комплексу задач оптимізації розмірів підприємств;
- подальший розвиток спеціалізації та кооперації;
- вдосконалення організації праці та виробництва;
- зниження господарського ризику;
- покращення якості бізнес-планів та прогнозування;
- підсилення мотивації праці;
- підвищення кваліфікації кадрів.

До виробничо-технологічних заходів формування та ефективного використання економічного потенціалу, що сприяють уникнення банкрутства, пристосованні до ринкових умов господарювання відносимо:

- покращення якості продукції;
- пониження ресурсо- та трудоемності продукції;
- оптимізація виробничої структури;
- впровадження ефективних технологій.

Важливе значення мають соціальні заходи формування та ефективного використання економічного потенціалу. Модель основних соціальних заходів формування та ефективного використання економічного потенціалу відображено на рис. 3.3.

Наші дослідження показують, що у більшості проектів ефективного використання економічного потенціалу підприємств харчової промисловості детально описаний механізм переходу від однієї форми власності до іншої. В той же час, запропоновані нами заходи, а саме, виробничо-технологічні, організаційно-економічні та соціальні, не знаходять відображення у цих проектах. На наш погляд, їх системне висвітлення є життєво необхідним. Перевести підприємство із однієї форми власності в іншу і очікувати позитивного результату від реформ марно.

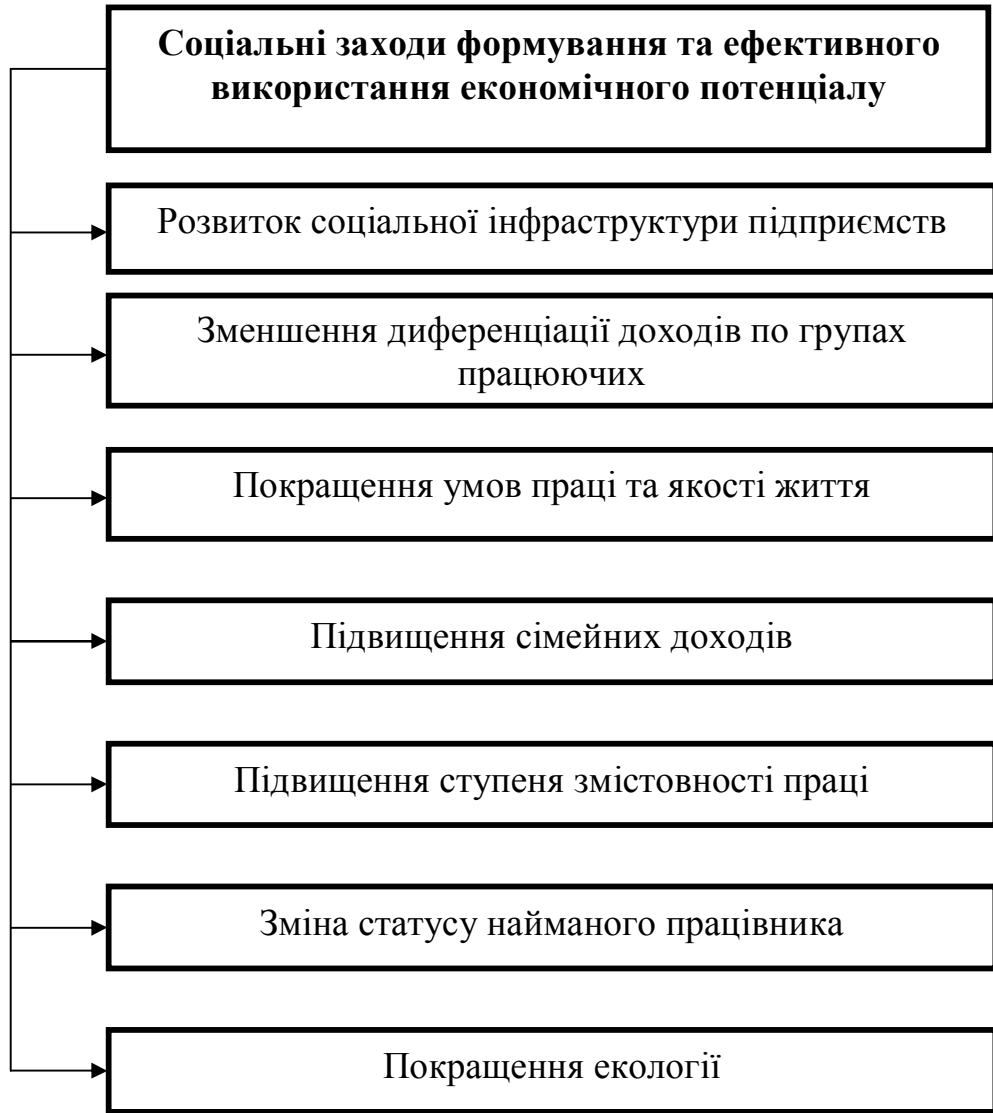


Рис. 3.3. Модель основних соціальних заходів формування та ефективного використання економічного потенціалу

Перераховані вище заходи самі по собі не будуть реалізовані. В результаті проекти зазнають невдачі, зменшується ефективність виробництва, підприємства банкрутують, хоча зміни форми власності були позитивним. Проекти формування та ефективного використання економічного потенціалу підприємств харчової промисловості повинні включати у себе конкретні розділи, що забезпечують реалізацію перерахованих трьох груп заходів. В таблиці 3.1 приведений фрагмент проекту формування та ефективного використання економічного потенціалу, направлено на реалізацію цих заходів.

Таблиця 3.1

Основні заходи формування та ефективного використання економічного потенціалу підприємств харчової промисловості

| Заходи | Строки виконання | Відповідальний за виконання | Джерела фінансування | Процес забезпечення | Показник оцінки | |
|---|------------------------------------|-----------------------------|---------------------------|--|---|--|
| | | | | | Натуральний | Вартісний |
| 1. Заходи формування та ефективного використання економічного потенціалу організаційно-економічного характеру | | | | | | |
| Посилення трудової дисципліни | Постійно | Головний економіст | Власні кошти | Виділення працівникам дольової власності, оплата за якість і кількість продукції, участь працівників у прибутку підприємства | Вихід продукції на одного працюючого в натурі | Затрати на оплату праці на одиницю продукції |
| Вдосконалення організації праці та виробництва | Постійно протягом звітного періоду | Головні спеціалісти | Власні кошти підприємства | Зміна норм завантаження обладнання, скорочення персоналу, розширення асортименту продукції | Скорочення чисельності працюючих | Продуктивність праці |
| І так далі ... | ... | ... | ... | ... | ... | ... |
| 2. Заходи формування та ефективного використання економічного потенціалу виробничо-технологічного характеру | | | | | | |
| ... | ... | ... | ... | ... | ... | ... |
| 3. Заходи формування та ефективного використання економічного потенціалу соціального характеру | | | | | | |
| ... | ... | ... | ... | ... | ... | ... |

Очевидно, що такий документ буде мати на кожному конкретному підприємстві свої відмінності, але розробники проектів повинні враховувати організаційно-економічні, виробничо-технологічні та соціальні заходи формування та ефективного використання економічного потенціалу. Найбільший ефект досягається у випадку, коли в якості індикативного плану на підприємстві розробляються бізнес-плани, проводяться прогностичні розрахунки майбутніх грошових потоків. Найскладніше, на наш погляд, визначити обсяги реалізації продукції, оскільки конкуренція на ринку харчових продуктів є високою. Визначити основні показники виробничої програми на плановий період (собівартість продукції, виробництво промислової продукції, чисельність та оплата праці працюючих) простіше, оскільки це є внутрішня інформація, доступна для менеджерів. Окремо варто визначитися з інвестиційною діяльністю

(капітальними вкладеннями; вводом в дію виробничих потужностей, житла та об'єктів соціального плану; джерелами фінансування). На основі вищесказаного розраховуються економічні показники діяльності, плануються заходи щодо страхування господарських ризиків, враховуючи бюджетні асигнування тощо. Все це разом взяте дає можливість на підприємствах харчової промисловості реалізувати запропоновану концепцію.

3.2. Створення організаційно-економічних передумов підвищення ефективності виробництва продукції підприємств харчової промисловості

Для реалізації запропонованої у параграфі 3.1 концепції на підприємствах харчової промисловості повинні бути створені відповідні організаційно-економічні передумови.

Вибраний у роботі підхід до дослідження проблем формування та ефективного використання економічного потенціалу підприємств харчової промисловості як до об'єкту, що вивчається одночасно на мікро- і макрорівнях, приводить нас до висновку, що виникають протиріччя інтересів на цих рівнях. З точки зору визначення ефективності використання економічного потенціалу підприємств харчової промисловості необхідно звернутися до компромісу цілей функціонування цих підприємств на мікро- і макрорівнях.

На мікрорівні це - ефективність роботи. Ми зацікавлені отримати максимальний прибуток при мінімальних затратах обмежених ресурсів, які є у нашому розпорядженні.

На макрорівні це - міжгалузевий баланс виробництва. При всіх можливих різних прибутковостях продукції секторів харчової промисловості немає підстав стверджувати, що продукція одного сектору більш потрібна, ніж продукція іншого.

Ці цілі вступають у протиріччя. Підприємця мало цікавить прибутковість інших галузей, навпаки він зацікавлений купити необхідну сировину, обладнання і тому подібне за найнижчими цінами, що призводить до зменшення прибутковості інших галузей.

Досягнення компромісу між вказаними цілями є наріжним каменем збільшення ефективності використання економічного потенціалу. Адже, будь-яке співвідношення цілей є компромісом. Оптимізація компромісу цілей, тобто знаходження такого єдиного їх співвідношення, при якому досягається екстремум критерію оптимальності, є ідеальним вирішенням проблеми. На наш погляд, сьогодні це завдання є передчасним. Їх вирішення потребує врахування великої кількості критеріїв, які мають складну форму обмежень. Реальнішим є завдання щодо знаходження кількох варіантів компромісу і вибір серед них кращого на основі аналізу попереднього досвіду і прогнозування майбутніх результатів діяльності. Можна сперечатися, що це не єдиний розв'язок, залишається поле для дискусій, але зате у цьому випадку можна отримати практичні результати, а не чисто теоретичні моделі.

Отже, саме компроміс цілей на макро- і мікрорівнях, може зробити одну галузь надприбутковою, а іншу збитковою, і навпаки. Основний показник ефективної роботи будь-якого підприємства – рентабельність. Як відомо, використовується велика кількість показників рентабельності, в роботі ми трактуватимемо рентабельність окремих видів продукції, з точки зору класичної економічної теорії, і визначатимемо як відношення прибутку або збитку до собівартості її виробництва.

Потрібно врахувати, що ціна на продукцію, від якої залежить прибуток, диктується функцією попиту і пропозиції, за умови високої конкуренції, є більш менш сталою величиною. Іншими словами, підприємство харчової промисловості, входить на ринок з продукцією, ціна на яку відома. Таким чином, збільшення прибутку, може бути досягнуто шляхом збільшення кількості реалізованої продукції. Таке

збільшення на сучасному ринку є проблематичним. Продукція підприємств харчової промисловості не є монопольною. Жодне підприємство цієї галузі не може претендувати на те, що його продукція на ринку є єдиною в своєму роді. Крім того, потрібно врахувати те, що збільшення обсягу продукції потребує додаткових інвестицій. Тобто, це ще раз підтверджує той факт, що збільшення ефективності використання економічного потенціалу підприємств харчової промисловості лежить у площині зменшення собівартості продукції.

Не дивлячись на те, що саме зменшення собівартості продукції підприємств є реальним шляхом підвищення ефективності, матеріальні витрати розраховуються, так званім “котловим” методом. При цьому методі не розшифровуються, які саме затрати складають “левову” частку в собівартості продукції і відповідно формують ціну на неї.

Тому саме стратегічне управління витратами і собівартістю в тому числі, покликане віднайти ефективні шляхи нарощування економічного потенціалу підприємств харчової промисловості. Можна стверджувати, що стратегічне управління витратами створює базові стратегічні установки для системи управління витратами, а традиційні методи “дочищають” собівартість, у тому числі використовуючи залежність витрат від обсягів продукції.

Концепція стратегічного управління витратами (надалі – SCM, від англійського Strategic Cost Management) з’явилася порівняно недавно і в даний час часто використовується ведучими консалтинговими фірмами як рекомендація для практичного використання. Основні положення даної системи звернені до основ стратегії управління підприємством і базуються на фундаментальних поняттях і принципах стратегічного менеджменту.

Поява SCM є результатом злиття трьох напрямків стратегічного менеджменту:

1. Аналіз ланцюжків цінностей.
2. Стратегічне позиціонування.

3. Аналіз і управління факторами, що визначають витрати.

Ланцюжком цінностей, за М. Портером [117], є погоджений набір видів діяльності, що створюють цінність для підприємства, починаючи з вихідних джерел сировини для постачальників даного підприємства аж до готової продукції, доставленої кінцевому користувачу, включаючи обслуговування споживача. При цьому будемо акцентувати свою увагу не тільки на процесах, що відбуваються усередині фірми, а набагато ширше, виходячи за рамки конкретного підприємства.

Стратегічне позиціонування впливає на процеси управління витратами підприємства в залежності від його стратегічного вибору в створенні конкурентних переваг. Ми погоджуємося з М. Портером [117], що підприємство може домогтися успіху в конкурентному суперництві або підтримуючи низькі витрати (лідерство на основі витрат), або пропонуючи споживачам різноманітну, переважаючу конкурентів, продукцію (стратегія диференціації продукції).

Очевидно, що підходи до управління витратами будуть розрізнятися в залежності від стратегічного позиціонування.

Аналіз і управління факторами, що визначають витрати, припускає створення таких умов роботи, що забезпечували б найбільш сприятливе сполучення функціональних можливостей підприємства і його ефективності з погляду одержання максимального прибутку за рахунок мінімізації витрат.

У чому ж істотна відмінність традиційного підходу до управління витратами від SCM? Відмінність складається в принципово іншому світогляді стосовно процесу управління витратами. Можна говорити про те, що міняється парадигма управління витратами. Відзначимо основні розходження у світоглядному відношенні до традиційної системи і SCM.

1. Відмінність з погляду мети. Метою в рамках традиційного підходу є зниження витрат будь-якими шляхами як основний спосіб утримання і завоювання конкурентних переваг. У рамках SCM ця мета

також має місце, але планування системи управління витратами різко міняється в залежності від основного стратегічного позиціонування підприємства: лідерство по витратах або диференціація продукції. Більш того, у рамках кожного зі стратегічних напрямків можливе планування збільшення значення витрат на будь-якій ділянці ланцюжка цінностей, якщо це викликає адекватне зниження витрат для інших ділянок або принесе фірмі іншу конкурентну перевагу.

2. Відмінність з погляду способів аналізу витрат. У традиційному підході виробляється оцінка суми витрат (собівартості), що приходяться на одиницю продукції або виробничий підрозділ. У такий спосіб акцент робиться на внутрішньому середовищі підприємства. Концепція доданої цінності (вартості) відіграє ключову роль. Відповідно до цієї концепції усі види діяльності, що призводять до витрат, розподіляються на такі, котрі приносять додаткову цінність (і, отже, їхня наявність виправдана) і не приносять додаткову цінність. Останні розглядаються як найбільш перспективні з погляду зниження витрат. У рамках SCM вартість розглядається з погляду різних етапів загального ланцюжка цінностей, частиною якої є підприємство і його підрозділ. Концепція ж доданої вартості розглядається як дуже вузька і навіть іноді небезпечна.

3. Відмінності з погляду опису поводження витрат. У рамках традиційної системи витрати розглядаються головним чином як функція обсягу продукції. І в зв'язку з цим виробляється докладний аналіз перемінних, постійних і змішаних витрат. Обсяг продукції розглядається як критичний фактор утворення витрат. З позицій SCM витрати насамперед залежать від стратегічного вибору. І в цьому зв'язку вони є функцією набагато більш загальних структурних і функціональних факторів.

Традиційна система управління витратами часто зосереджує увагу на процесах, що відбуваються усередині підприємства – її закупівлях, функціях, виробках, споживачах. Іншими словами, управлінський облік

підприємства розглядає стадії додавання цінності, починаючи з надходження ресурсів від постачальників і закінчуючи одержанням оплати від споживачів. Ключовим моментом є доведення до максимуму різниці (доданої вартості) між закупівлями і реалізацією.

Концепція ланцюжків цінності докорінно відрізняється від концепції доданої вартості. З погляду SCM концепція доданої вартості має два великих недоліки: вона починається занадто рано і закінчується занадто пізно. Справді, початок аналізу витрат з моменту закупівлі не дає можливості використання у своїх інтересах зв'язків і умов роботи постачальників. Істотну перевагу підприємство може отримати, втрутившись у роботу постачальників (для їхньої ж користі) і одержавши для себе визначені переваги по витратах. З іншої сторони, підприємство може значно розширити свої конкурентні переваги, зайнявшись післяпродажним обслуговуванням клієнтів. Тим самим можуть бути створені передумови для “прив’язування” визначених клієнтів до підприємства на довгий термін.

У своєму класичному виді ланцюжок цінностей виглядає в такий спосіб (рис. 3.4).

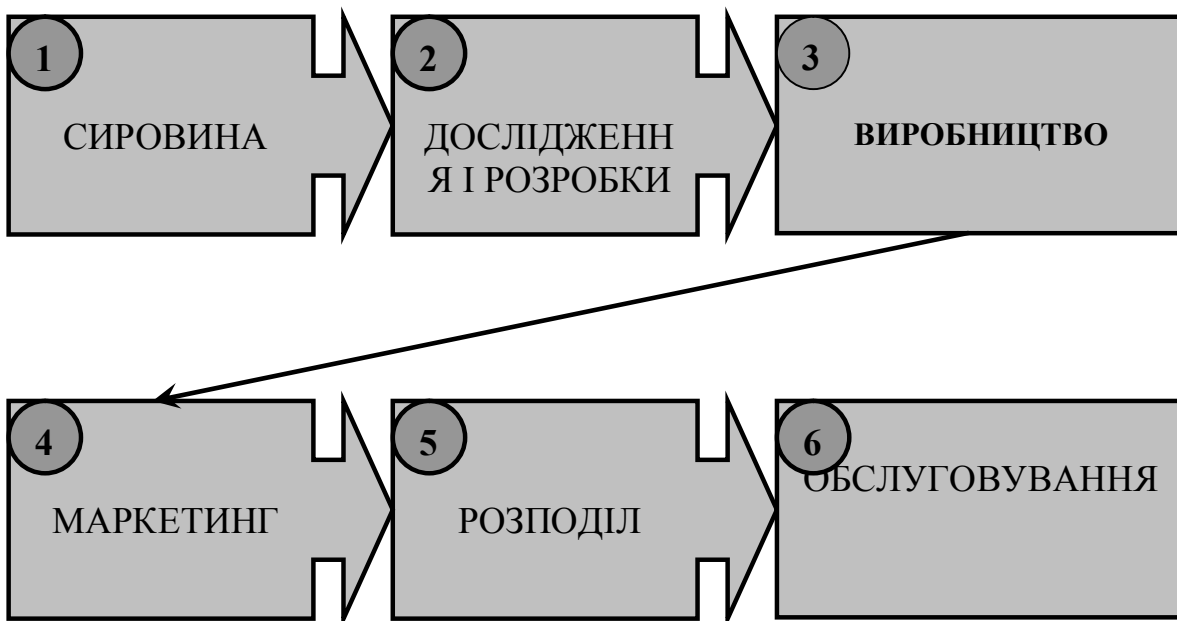


Рис. 3.4. Ланцюжок цінностей підприємства

Зі стратегічної точки зору концепція ланцюжка цінностей, на відміну від концепції доданої вартості, припускає, принаймні, чотири напрямки збільшення прибутку:

- зв'язок з постачальниками;
- зв'язок зі споживачами;
- технологічні зв'язки усередині ланцюжка цінностей одного підрозділу підприємства;
- зв'язки між ланцюжками цінностей підрозділів усередині підприємства.

Зупиняючи на останніх двох факторах, підкреслимо, що в рамках цього підходу створюється можливість проаналізувати й обґрунтувати, як збільшення витрат у процесі одного виду економічної діяльності може привести до зниження загальних витрат, а отже і собівартості продукції. Приклад такого рішення може бути установка комп'ютерної системи обліку і звітності, що шляхом автоматизації великої кількості облікових і звітних операцій скорочує загальні й адміністративні витрати підприємства в цілому. Загальний механізм використання ланцюжка цінностей містить у собі наступні етапи.

1. Побудова ланцюжка цінностей даної галузі і установлення витрат, доходів і активів для усіх видів економічної діяльності, що є ланками ланцюжка.

2. Установлення затратоформуєчих факторів, що регулюють кожен вид економічної діяльності.

3. Створення стійкої конкурентної переваги або шляхом кращого, ніж у конкурентів управління факторами витрат, або шляхом реконфігурації ланцюжка цінностей.

Перший етап є основним для всього процесу SCM. Конкурентна перевага фірми не може бути істотно досліджена на рівні галузі в цілому. Ланцюжок цінностей розбиває конкретну галузь на окремі стратегічні види діяльності. Вихідна позиція для аналізу витрат – це визначення ланцюжка

цінностей конкретної галузі і установлення витрат, доходів і активів для кожного виду економічної діяльності (ланки ланцюжка цінностей).

Ми пропонуємо приклад, побудований на основі діяльності ВАТ “Чортківський цукровий завод”. На рис. 3.5 представлений ланцюжок цінностей типового цукрового заводу.

ВАТ “Чортківський цукровий завод” контролює ланки ланцюжка цінностей від четвертого до сьомого включно. Собівартість готової продукції є досить висока, і ніякі зусилля традиційного характеру не можуть істотно знизити сумарні витрати.

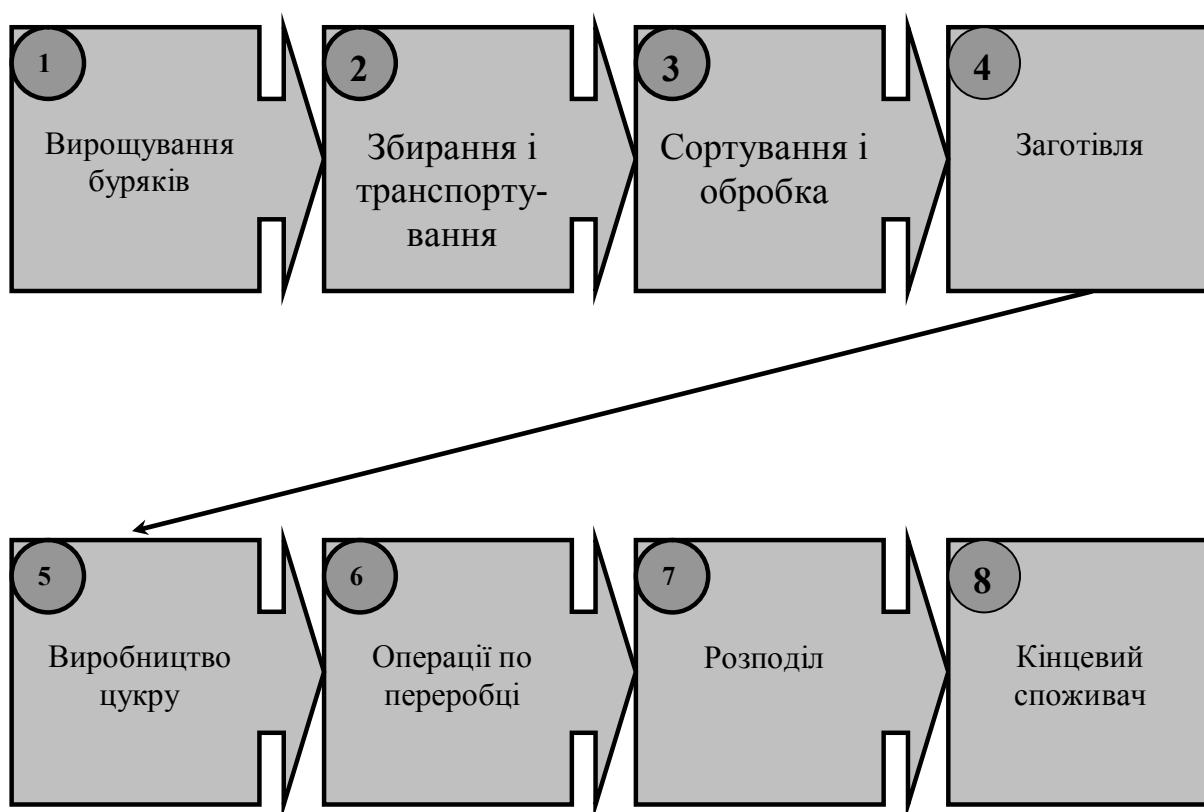


Рис. 3.5. Ланцюжок цінностей цукрового заводу

З огляду на сформоване положення, ми пропонуємо залучити до бізнесу першу, другу і третю ланки ланцюжка цінностей. Це дозволить знизити собівартість у середньому більш ніж на 10%. Крім того, підприємство вирішить проблему з якістю сировини, що постачається на підприємство.

Зрозуміло, що ідеальною схемою організації цукрового бізнесу є прилучення до ланцюжка цінностей підприємства усіх ланок.

Варто підкреслити, що ланцюжки цінностей будуються з різними рівнями деталізації. Так, на рис. 3.5 зображений ланцюжок цінностей на рівні галузі в цілому. Аналогічні ланцюжки створюються на рівні підприємства й окремого підрозділу підприємства. Тут доречно згадати методологію бізнесів-процесів, тому що на рівні підприємства більш ефективно розглядати не функціональну структуру, а структуру основних бізнесів-процесів.

У рамках SCM використовуються два способи розвитку стійкої конкурентної переваги: низька собівартість (лідерство по витратах) і диференціація продукції. Основний акцент стратегії лідерства по витратах робиться на досягненні більш низької собівартості в порівнянні з конкурентами. Лідерство по витратах може бути досягнуте за допомогою наступних підходів:

- економія за рахунок масштабу виробництва;
- використання досвіду керування собівартістю у виді побудови емпіричних залежностей витрат від різних факторів бізнесу;
- строгий контроль витрат;
- зведення до мінімуму витрат у таких сферах, як дослідження і розробки, обслуговування клієнтів, реклама і просування товару.

У рамках стратегії диференціації основний акцент робиться на створенні такої продукції, що сприймається споживачами як щось унікальне і, тому привабливе. Підходи до диференціації припускають прихильність до торгової марки. Наявність стійкого, добре впізнаваного бренду фірми – необхідна умова реалізації стратегії диференціації. При аналізі витрат варто піднятися на більш високий рівень причин появи витрат.

Як приклад того, яким чином стратегічне позиціонування може впливати на роль аналізу витрат, розглянемо рішення про вкладення

засобів в удосконалювання системи планування витрат на виробництво. Для підприємства, що здійснює стратегію лідерства по витратах у розвинутому торговому бізнесі, швидше за все, підвищена увага до калькуляції собівартості буде дуже важливим постійним інструментом. З іншого боку, для підприємства, яке слідує стратегії диференціації продукції на керованому ринку, у швидко зростаючому і швидко мінливому напрямку бізнесу, ретельно сплановані витрати, мабуть, виявляться набагато менш важливими.

Для оцінки стратегічного позиціонування в рамках SCM важливе усвідомлення стратегічної спрямованості підприємства харчової промисловості. Доцільно розглянути три стратегічні спрямованості.

1. Нарощування. Ця стратегічна спрямованість ставить метою розширення частки ринку збуту, навіть за рахунок часткового зниження прибутку і грошових потоків. Даний напрямок припускає масштабні інвестиційні програми, і тому зароблених фірмою грошей часто буде не вистачати на фінансування інвестиційних проектів. Та бізнес-одиниця компанії, що дотримується даної стратегічної спрямованості, є чистим споживачем коштів.

2. Підтримка. Ця стратегічна спрямованість пов'язана з утриманням завойованої частки ринку і відповідно позицій підприємства стосовно конкурентів. Відтік грошей для підприємства, що вибирає таку стратегію, швидше за все, приблизно буде дорівнює грошовому припливу. Цим шляхом звичайно йдуть підприємства, що працюють на швидко мінливому ринку.

3. Використання інновацій. Ця стратегічна спрямованість має на увазі як мету одержання максимальних короткострокових прибутків і грошових доходів, навіть за рахунок зниження частки на ринку. Таку стратегію звичайно вибирають підприємства з великою часткою ринку.

Методологія використання стратегічного позиціонування сполучена з впливом ризику. Підприємства, що прийняли стратегію

диверсифікованості продукції, принципово підвладні більшому ризику, ніж підприємства, орієнтовані на лідерство по витратах. У цьому зв'язку відношення до планування і управління витратами в другому випадку більш тверде, тому що мінімізація ризиків відбувається за рахунок строгого дотримання всіх нормативів і планових показників.

В умовах стратегії диверсифікованості продукції підприємство часто зіштовхується з необхідністю модифікації існуючих продуктів і (або) запровадження в дію нових. У цих умовах ступінь невизначеності досить висока. Підприємство несе більший ризик. Відноситися до планування з високою часткою деталізації і погоджуватися з тим, що здійснювати твердий контроль виконання планів навряд чи розумно взагалі, тому що це є слабко досяжною задачею. Ідеологія SCM, власне кажучи, створює передумови до побудови системи контролю витрат і бюджетування, висуваючи різні вимоги до загальної структури і ступеня деталізації процесу управління.

У рамках SCM собівартість визначається і керується багатьма факторами, що впливають один на одного. У традиційному управлінському обліку і управлінні витратами розглядається переважно один фактор – обсяг продукції в сполученні з так називаними носіями витрат усередині деякого виробничого чи комерційного процесу. Це, безсумнівно, корисно, але має обмежений вплив на результат управління витратами, оскільки зводиться до розподілу витрат на змінні і постійні, встановленню величини вкладеного (маржинального) доходу, запасу безпеки і тому подібних показників бізнесу.

Ідея затратоформуєчих факторів у SCM полягає в тому, що при аналізі витрат варто піднятися на більш високий рівень причин появи витрат. У цьому випадку існує потенційна можливість, прийнявши правильне стратегічне рішення на верхньому рівні (наприклад, змінивши технологію), одночасно позбутися великої кількості факторів нижнього рівня (виробничих чи комерційних носіїв витрат). Дана ідея виглядає дуже

привабливою, особливо з погляду керівників вищої ланки. Варто тільки пам'ятати, що серйозне стратегічне рішення призводить нерідко до великого обсягу інвестиційних витрат, і в кожному конкретному випадку це рішення варто ретельно перевіряти й обґрунтовувати, розглядаючи відповідний інвестиційний проект. Найбільш істотний вплив на витрати роблять функціональні фактори, тобто ті, котрі впливають на витрати підприємства і зв'язані з його здатністю успішно функціонувати. Для усіх функціональних факторів “більше” завжди означає “краще”. Перелік функціональних факторів містить у собі:

- втягнення робочої сили – прийняття працівниками на себе зобов'язань по постійному удосконаленню з погляду затрат;
- комплексне управління якістю – переконання, що якість продукції є одним з головних факторів, що забезпечують конкурентну перевагу;
- раціональне використання виробничого потенціалу – вибір найкращого варіанта з наявних на підприємстві;
- ефективність планування підприємства з погляду внутрішньозаводської логістики;
- використання зв'язків з постачальниками і замовниками в контексті ланцюжка цінностей і витрат підприємства.

Зрозуміло, далеко не завжди той чи інший фактор може бути проаналізований для конкретного підприємства харчової промисловості. Більш того, не завжди вдається успішно управляти кожним з факторів у контексті зниження витрат. Проте з позицій SCM:

- обсяг не є найбільш істотним фактором, що пояснює поведження витрат;
- корисніше пояснювати стан по витратах мовою тих структурних альтернатив і функціональної майстерності, що формують конкурентоздатну позицію даного підприємства;

- не всі стратегічні фактори однаково важливі в розглянутий момент часу – необхідно робити безупинний моніторинг стану підприємства, очікуючи моменту, коли приходить час для кожного з факторів.

Ми пропонуємо формування собівартості продукції і ціни на неї на підприємствах харчової промисловості проводити за допомогою матричної моделі грошових потоків. Відобразимо матричну структуру грошових потоків на підприємствах харчової промисловості в таблиці 3.2.

Таблиця 3.2

Матрична модель грошових потоків

(вартісні показники)

| Види продукції (споживання) / Види продукції (продаж) | 1 | 2 | ... | j | ... | n | Грошові потоки від продажу продукції іншим споживачам | Сумарні грошові потоки |
|---|----------|----------|-----|----------|-----|----------|---|------------------------|
| 1 | v_{11} | v_{12} | ... | v_{1j} | ... | v_{1n} | W_1 | V_1 |
| 2 | v_{21} | v_{22} | ... | v_{2j} | ... | v_{2n} | W_2 | V_2 |
| ... | ... | ... | ... | ... | ... | ... | ... | ... |
| i | v_{i1} | v_{i2} | ... | v_{ij} | ... | v_{in} | W_i | V_i |
| ... | ... | ... | ... | ... | ... | ... | ... | ... |
| n | v_{n1} | v_{n2} | ... | v_{nj} | ... | v_{nn} | W_n | V_n |
| Оплата праці | OP_1 | OP_2 | ... | OP_j | ... | OP_n | $\sum_{j=1}^n OP_j$ | - |
| Прибуток | P_1 | P_2 | ... | P_j | ... | P_n | $\sum_{j=1}^n P_j$ | - |
| Сумарні грошові потоки | V_1 | V_2 | ... | V_j | ... | V_n | - | $\sum_{i=1}^n V_{ij}$ |

Основна ідея запропонованої матричної моделі грошових потоків на підприємствах харчової промисловості полягає у тому, що підприємства повинні витратити тільки ті кошти, які ними зароблені. Це виключає різноманітні схеми бартерних угод, неможливість не розрахунку за

енергоносії, заборгованість по оплаті праці тощо. Тому сумарні грошові потоки $V_1, V_2, \dots, V_i, \dots, V_n$ в останній колонці повинні дорівнювати сумарним грошовим потокам $V_1, V_2, \dots, V_j, \dots, V_n$ в останньому рядку матричної моделі відображеної в таблиці 3.2. Іншими словами, ми пропонуємо, забезпечити баланс (рівність) доходів і витрат підприємства. Наприклад, нехай запропонована модель відображає баланс грошових потоків на молокопереробному підприємстві, і перший вид продукції – виробництво масла, другий вид – виробництво сиру. Тоді V_1 – сумарні грошові потоки отримані від реалізації масла. Відповідно v_{11} – грошові потоки, які витрачаються на забезпечення процесу виробництва масла на молокозаводі, v_{12} – частина грошових потоків від реалізації масла, перерозподіляється на виробництво сиру.

Узагальнюючи, визначимо v_{ij} як грошові потоки від виробництва i -того виду продукції на молокозаводі, що перерозподіляються для потреб j -того виду продукції. Різниця між сумарними грошовими потоками, отриманими від реалізації i -того виду продукції (V_i) і внутрішнім перерозподілом грошових потоків на підприємстві ($\sum_{j=1}^n V_{ij}$) складає грошові потоки від реалізації i -того виду продукції іншим споживачам ($W_i = V_i - \sum_{j=1}^n V_{ij}$ ($i=1,2,\dots,n$)).

Баланс доходів і витрат забезпечується тим, що кожен вид виробництва продукції в моделі розглядається двічі. Тому в колонках моделі v_{ij} ($i=1,2,\dots,n$) відображені грошові потоки, які витрачаються підприємством для забезпечення виробництва інших видів продукції.

Крім забезпечення виробництва всіх видів продукції підприємство витрачає отримані грошові потоки на оплату праці працівників (OP_j). Відповідно різниця між сумарними грошовими потоками від реалізації продукції j -того виду (V_j) і оплатою праці плюс сумарні витрати на

забезпечення випуску усіх видів продукції молокозаводу складає прибуток кожного виду продукції ($P_j = V_j - OP_j - \sum_{i=1}^n V_{ij} (j = 1, 2, \dots, n)$).

Ми пропонуємо, ввести коефіцієнти прямих грошових потоків, які розраховуються за формулою: $k_{ij} = \frac{v_{ij}}{V_j} (i = 1, 2, \dots, n, j = 1, 2, \dots, n)$.

Ці коефіцієнти з економічної точки зору інтерпретуються як грошові потоки і-того виду продукції на випуск j-того виду продукції вартістю одна гривня і складають квадратну матрицю коефіцієнтів грошових потоків розмірністю $n \times n$.

Очевидно, що кожен із коефіцієнтів k_{ij} менший від одиниці. Крім того, якщо $\sum k_{ij} > 1$ для всіх і та j, то виробництво і-того виду продукції збиткове (на одну гривню продукції j-тої галузі витрачається більше однієї гривні продукції і-тої галузі). Якщо $\sum k_{ij} = 1$, то прибуток дорівнює нулю.

Тобто, матриця $k = \begin{pmatrix} k_{11} & k_{12} & \dots & k_{1n} \\ k_{21} & k_{22} & \dots & k_{2n} \\ \dots & \dots & \dots & \dots \\ k_{n1} & k_{n2} & \dots & k_{nn} \end{pmatrix}$ коефіцієнтів прямих грошових

потоків дає відповідь на питання: якими повинні бути грошові потоки інших галузей на одну гривню виду продукції, що залишився, з тим, щоб виключити його збитковість.

Ця властивість матриці коефіцієнтів прямих грошових потоків дає можливість для аналізу ефективності грошових на підприємствах харчової промисловості за минулий період. В той же час запропонована модель грошових потоків є потужним інструментом для прогнозування формування грошових потоків на майбутні періоди.

З таблиці 3.2 очевидне співвідношення запропонованої моделі грошових потоків, яке має наступний вигляд:

$$kV + W = V, \quad (3.1)$$

де:

$$k = \begin{pmatrix} k_{11} & k_{12} & \dots & k_{1n} \\ k_{21} & k_{22} & \dots & k_{2n} \\ \dots & \dots & \dots & \dots \\ k_{n1} & k_{n2} & \dots & k_{nn} \end{pmatrix} - \text{матриця коефіцієнтів прямих грошових}$$

потоків;

$$V = \begin{pmatrix} V_1 \\ V_2 \\ \dots \\ V_n \end{pmatrix} - \text{вектор сумарних грошових потоків;}$$

$$W = \begin{pmatrix} W_1 \\ W_2 \\ \dots \\ W_n \end{pmatrix} - \text{вектор грошових потоків від продажу продукції}$$

іншим споживачам,

є системою n лінійних рівнянь із $2n$ невідомими. Надалі стратегія прогнозування залежить від того, які пріоритети визначає для себе керівництво підприємства. Можливі два варіанти.

Перший: керівництву більш пріоритетним є забезпечення грошових потоків від продажу продукції іншим споживачам. Тобто, підприємство має гарантовані контракти на продажу кожного виду продукції і ризики зриву продажі відсутні або зведені до мінімуму. У цьому випадку, задавшись вектором грошових потоків від продажу продукції іншим споживачам W^{pl} на плановий період і розв'язавши систему тепер вже із n невідомими, знайдемо вектор сумарних грошових потоків V^{pl} на плановий період.

Другий: керівництво вважає більш пріоритетним забезпечення сумарних грошових потоків по тій причині, що неукладені контракти на майбутні поставки продукції і існують великі ризики того, що деякі види продукції будуть нереалізовані. Керівництво підприємства погоджується на утворення нереалізованих запасів окремих видів продукції. Тоді згідно до запропонованої моделі задаються вектором сумарних грошових потоків V^{pl} на плановий період і розв'язавши систему, також із n невідомими,

знайдемо вектор грошових потоків від продажу продукції іншим споживачам W^{pl} на плановий період.

Таким чином, застосування запропонованої моделі грошових потоків для підприємств харчової промисловості виключає збитковість продукції будь-якої з них. Виключається також підвищення цін на паливо і енергетику, виробники яких використовують своє положення монополістів.

На наш погляд, при формуванні грошових потоків на підприємствах харчової промисловості використання запропонованої моделі є доцільним, так як забезпечує їх оптимізацію.

В цьому контексті з використанням балансу сумарних грошових потоків споживання $\sum_{j=1}^n V_{ij} + W_i = V_i (i=1,2,\dots,n)$ і грошових потоків продажу

$\sum_{i=1}^n V_{ij} + OP_j + P_j = V_j (j=1,2,\dots,n)$ можна розрахувати прибуток від реалізації продукції для будь-якого підприємства харчової промисловості.

Наприклад, для підприємства ВАТ “Чортківський цукровий завод”, прибуток розрахований за матричною моделлю з використанням балансу грошових потоків споживання та продажу склав 1882.7 тис. грн.

Крім того, для створення організаційно-економічних передумов підвищення ефективності виробництва продукції підприємств харчової промисловості, на макрорівні, тобто на державному рівні, необхідно визначити, які із підгалузей потребують підтримки.

В першу чергу, це стосується цукрової промисловості, яка із трьох досліджуваних у роботі є найпроблемнішою, оскільки у сезоні 2004 року із 192 цукрових заводів працюють лише 119, тридцять з них вже “порізані” на металолом, а в найближчому майбутньому перестануть існувати ще приблизно 40 підприємств.

Урядова програма 2004 року передбачає виділити 105 тис. грн. для фінансування реструктуризації галузі, для якої планується пільгове

кредитування. Розрахунки уряду передбачають довести виробництво цукру до 2 млн. тонн, у 2003 році було вироблено 1.45 млн. тонн.

Нами підтримується точка зору тих фахівців, які вважають, що така програма є не реальною. Такі припущення базуються на суто економічних факторах. Для того, щоб виробництво цукру із буряку було рентабельним, урожайність повинна складати хоча б 400 ц/га (середній показник в Європі – 500-600 ц/га). На жаль, в Україні, навіть у найкращі роки, вона складала 211 ц/га, тобто при тих наявних засобах, які вкладаються в землю, досягнути такої урожайності неможливо, в тому числі і через низьку якість сільськогосподарської техніки.

Наше дослідження свідчить про те, що спостерігається тенденція зміни власників цукрових заводів. У 2004 році, за різною інформацією, 10-16 цукрових заводів змінили своїх власників через непривабливість бізнесу. Основною причиною вважається недозавантаженість підприємств, які працюють максимум два місяці в рік. Придбають підприємства, як правило, великі цукрові компанії, які бажають усунути конкурента на сировинному ринку, або ж невеликі підприємства, які мають контакт із сільгоспвиробниками. Куплений завод в такому випадку консервується і в подальшому “ріжеться” на метал. Уряд передбачає встановити мораторій на перепрофілювання і демонтаж цукрових заводів, але більшість з них є приватною власністю і рішення щодо їх подальшої долі приймають власники.

Нами підтримується точка зору тих фахівців, які пропонують завантажити заводи привізною цукровою тростиною. Це дасть можливість підприємствам працювати круглорічно і, відповідно, у людей була б постійна робота. Тростниковий цукор був би дешевшим і при цьому збільшилися би надходження в бюджет при імпорті сирцю. Більшість країн вже відмовилися від споживання дорогого цукру із цукрового буряка на користь дешевого тростникового. Навіть європейські країни з 2004 року зменшують дотації виробникам цукрового буряка. Крім того, населення, не

підозрюючи цього, давно споживає тростниковий цукор, який не тільки ввозиться офіційно за квотами, але й постачається контрабандно. Частину продукції можна було б експортувати в Росію, де існує високий попит на дешевий тростниковий цукор, а земельні площі, на яких селяни вирощували цукровий буряк можна засіяти іншими сільськогосподарськими культурами. Багато аналітиків, вважають, що при розумному підході саме сирець міг би стати спасінням цукрової галузі.

Однак, на наш погляд, і в цьому випадку за рахунок збільшення урожайності цукрових буряків можна залишити і це виробництво. При цьому при реалізації за вищими цінами необхідно особливо підкреслювати, що цукор вироблений із буряку, що допоможе йому конкурувати з цукром із тростини.

Ситуація у молочній промисловості дещо інша, оскільки у цій галузі існує велика кількість підприємств, які виробляють різноманітну молочну продукцію. Тому визріла необхідність у розробці нових єдиних національних стандартів для різних видів молочної продукції. Ця робота уже розпочалася, фінансує розробку цих стандартів Союз молочних підприємств, до якого входить близько 60 виробників (в тому числі такі великі, як “Юнімілк-Україна”, “Вімм-Білл-Данн”, “Лакталіс-Україна”, “Фанні”, “Яготинський маслозавод” і інші). Національний стандарт України “Виробництво молока і кисломолочних продуктів. Терміни і визначення понять” був введений в дію з 1 липня 2004 року. Аналіз показав, що він є за свідченням виробників і торговців вкрай невдалим та “антимолочним”. Положення Закону України “Про молоко і молочні продукти” є несумісними із Національним стандартом, що може завадити роботі молокопереробних підприємств.

Прийняття такого Закону, на нашу думку, можна вважати кроком назад у розвитку аграрного ринку, що може зашкодити усій харчовій промисловості України.

Незважаючи, на законодавчу невизначеність у молочній промисловості ряд підприємств даної галузі успішно працюють, використовуючи нові організаційно-економічні заходи для підвищення ефективності виробництва молочної продукції. Здебільшого це найбільші вітчизняні виробники молочної продукції, які досягли успіху шляхом об'єднання зусиль. Позитивним є той факт, що ці об'єднання молочної промисловості реалізують нові схеми фінансування.

Зокрема, торговий дім “Галактіс” – дочірнє підприємство заводу “Галактон”, одного із п'яти найбільших виробників молочної продукції, що входить в холдинг “Юнімілк Україна” у жовтні 2004 року розпочав продаж дворічних облігацій на загальну суму 20 млн. грн. на аукціоні в Першій фондовій торговій системі. Перша практика випуску облігацій на суму 10 млн. грн. вже була у 2002 році, що в цілому принесло позитивний результат. Облігації досить активно продавалися і їх власниками ставали деякі банки і фінансові групи тощо. Виконання зобов'язань “Галактіса” по погашенню облігацій гарантує материнська компанія “Галактон. Крім того, якщо компанія буде не в стані виконати свої зобов'язання, її виплати гарантує ще одна структура – Укрсоцбанк.

На нашу думку, ріст цін на молочну продукцію в Україні загрожує учасникам ринку зниженням продажу, загостренню конкуренції і питання про залучення додаткових ресурсів є першочерговим. Досягнути цього можна шляхом об'єднання зусиль не тільки виробників, але й торгових компаній, банків та інших структур.

Вище сказане підтверджує наше бачення напрямків розвитку підприємств молочної промисловості шляхом інтеграції, створенням холдингів, залученням додаткових коштів у галузь з використанням фінансових інструментів, зокрема здійснюючи емісію боргових цінних паперів та в перспективі акцій.

Як було сказане вище, основною проблемою м'ясної промисловості України є нестача сировини, а саме: м'яса великої рогатої худоби та

свиней. Це відображається і на роботі великих м'ясокомбінатів, яких в Україні є 78, з них у 2004 році активно працюють не більше десяти.

На думку переробників м'яса це наслідки неврожаю зерна у 2003 році. Корм для худоби подорожчав і більшість господарств та дрібних власників почали позбавлятися від неї. У 2003 році поголів'я худоби зменшилося на 14%, як наслідок худоба подорожчала. На жаль, динаміка зменшення поголів'я в Україні все ще зберігається, що спричинило утворення дефіциту сировини. Необхідно відновити поголів'я на рівні 1990-х років, але на це потрібен час. Іншими словами, дефіцит вітчизняного м'яса в найближчі роки збережеться і ціни на нього будуть високими.

На нашу думку, ціни на м'ясо та м'ясні продукти залишаться високими щонайменше до середини 2005 року, поки не підросте молодняк, який зараз вирощується у господарствах. Але для повного відновлення поголів'я і на стабілізацію ринку потрібно не менше 3-5 років. І це при умові, що на державному рівні буде прийнята довгострокова програма розвитку скотарства, яка обговорюється у парламенті і розрахована на період до 2010 року.

Нами підтримується точка зору тих фахівців, які передбачають в подальшому збільшення виробництва м'яса птиці, яке у 2005 році може перевищити 400 тис. тонн. В основному буде рости виробництво курятини. Лідери ринку нарощують потужності не тільки за рахунок будівництва нових підприємств, але і шляхом модернізації дрібних птахокомплексів.

Підсумовуючи вище сказане, можна стверджувати, що для підприємств харчової промисловості основними організаційними заходами у найближчій перспективі будуть залишатися:

- злиття і поглинання невеликих підприємств і створення потужних виробників з відомими брендами;
- використання нових схем фінансування, зокрема випуск боргових цінних паперів та публічне розміщення акцій;

- реалізація державних програм “Цукор”, “Молоко”, “М’ясо” в контексті підтримки на державному рівні виробників цієї сировини;
- інтеграція та диференціація переробників з виробниками сировини, що дасть можливість застосувати інноваційні технології як на стадії виробництва так і реалізації продукції;
- ліквідація і перепрофілювання збиткових підприємств;
- підвищення ефективності використання економічного потенціалу відбуватиметься, в тому числі, через вдосконалення організаційних структур управління, підвищення рівня кваліфікації персоналу, зокрема вищого менеджменту.

3.3. Використання інтегрованої оцінки ефективності економічного потенціалу підприємств харчової промисловості

Крім запропонованої в першому розділі удосконаленої методики оцінки економічного потенціалу, яка була використана у другому розділі, на наш погляд важливим є здійснення сукупної інтегральної оцінки, яка включала б всі можливості та враховувала всі обмеження при визначенні величини економічного потенціалу підприємства. Із поширених методів діагностики та оцінки виділяють наступні: експертний метод, бальний метод, рейтинговий порівняльний аналіз, факторний аналіз, економіко-математичне моделювання, імітаційне моделювання [91, с.702].

Елементи експертного методу були використані у вдосконаленій методиці, апробованій на кількох підприємствах харчової промисловості Тернопільської області. Однак за її допомогою не завжди можна порівняти між собою декілька підприємств. Розв’язати такі завдання можна лише за допомогою бального методу, рейтингового порівняльного аналізу або факторного аналізу. Для підприємств харчової промисловості, такий критерій як собівартість випуску продукції, може бути покладений в основу для порівняння.

Оскільки ефективність роботи підприємств харчової промисловості в значній мірі визначається рівнем собівартості продукції, що випускається ними, тим самим визначається логіка визначення ефективності використання економічного потенціалу. Вона полягає у порівнянні собівартості продукції, яка випускалася, за різні періоди часу. Зменшився рівень собівартості – використання економічного потенціалу ефективне, збільшився рівень собівартості, чи залишився на тому ж рівні – потенціал використано неефективно. На наш погляд, така оцінка ефективності використання економічного потенціалу з практичної точки зору є найпростішою. Саме тому в роботі було визначено основні шляхи формування собівартості на підприємствах харчової промисловості і запропонована модель визначення ізольованого впливу чинників її формування.

Порівняння рівня собівартості продукції залежить від бази порівняння. Що мається на увазі? Якщо підприємство зменшило собівартість продукції на 2%, то за формальною логікою використання економічного потенціалу цього підприємства можна визнати ефективним. З іншої сторони, аналогічне підприємство, провівши ряд заходів, добилося зниження собівартості продукції на 5%. Тоді, ефективність використання економічного потенціалу першого підприємства видається вже не таким достатнім.

На наш погляд, слід визнати існування різноманітних варіантів оцінки ефективності економічного потенціалу підприємств харчової промисловості. Розглянемо два найважливіші, на нашу думку, способи. Перший базується на порівнянні показників ефективності використання економічного потенціалу на самому підприємстві. Другий – на порівнянні показників ефективності використання економічного потенціалу двох аналогічних підприємств. Одне з яких умовно можна назвати “еталонним”. В другому варіанті оцінки ефективності використання економічного потенціалу ми визнаємо можливість порівняння показників трьох і більше

підприємств. Але, це принципово не міняє підходу до самої оцінки. Просто, збільшується кількість розрахунків.

В якості показників, за допомогою яких ми пропонуємо оцінювати ефективність економічного потенціалу за двома варіантами, вводимо систему коефіцієнтів. Ці коефіцієнти в першу чергу пов'язані з концепцією ефективного використання економічного потенціалу підприємств харчової промисловості. В цій концепції визначено три основні групи чинників, від яких залежить успіх реформування: чинники організаційно-економічного, виробничо-технологічного та соціального характеру. В зв'язку з цим вводимо три коефіцієнти:

k_{oe} - коефіцієнт, що характеризує результативність організаційно-економічних чинників;

k_{vt} - коефіцієнт, що характеризує результативність виробничо-технологічних чинників;

k_s - коефіцієнт, що характеризує результативність соціальних чинників.

Поряд з питанням, як розраховувати ці чинники, кожен з яких окремо може характеризувати ефективність відновлення економічного потенціалу підприємств харчової промисловості існує проблема розрахунку інтегрованого показнику ефективності (k_{int}). Ми пропонуємо інтегрований показник ефективності розраховувати як добуток трьох перерахованих показників. Отримаємо:

$$k_{int} = k_{oe} k_{vt} k_s. \quad (3.2)$$

Коефіцієнт, що характеризує результативність організаційно-економічних чинників формування та ефективного використання економічного потенціалу, визначається на основі моделі організаційно-економічних заходів. Згідно до цієї моделі пропонується вісім заходів.

Ввівши позначення:

$k_{oe1}, k_{oe2}, \dots, k_{oe8}$ - коефіцієнти, що характеризують ефективність кожного з восьми організаційно-економічних заходів, отримуємо:

$$k_{oe} = k_{oe1} \cdot k_{oe2} \cdot \dots \cdot k_{oe8}. \quad (3.3)$$

Тобто, коефіцієнт, що характеризує результативність організаційно-економічних чинників формування та ефективного використання економічного потенціалу, визначається як добуток відповідних восьми коефіцієнтів. Кожен коефіцієнт окремо розраховується як відношення показнику, що характеризує організаційно-економічний захід. Наприклад, k_{oe8} - ефективність організаційно-економічного заходу “Підвищення кваліфікації кадрів”, визначається діленням кількості працівників, що підвищили свою кваліфікацію до кількості працівників, що підвищили свою кваліфікацію раніше.

Коефіцієнт, що характеризує результативність виробничо-технологічних чинників формування та ефективного використання економічного потенціалу, визначається на основі моделі виробничо-технологічних заходів. Згідно до цієї моделі пропонується чотири заходи.

Ввівши позначення:

$k_{vr1}, k_{vr2}, \dots, k_{vr4}$ - коефіцієнти, що характеризують ефективність кожного з чотирьох виробничо-технологічних заходів, отримуємо:

$$k_{vr} = k_{vr1} \cdot k_{vr2} \cdot \dots \cdot k_{vr4}. \quad (3.4)$$

Тобто, коефіцієнт, що характеризує результативність виробничо-технологічних чинників формування та ефективного використання економічного потенціалу, визначається як добуток відповідних чотирьох коефіцієнтів. Кожен коефіцієнт окремо розраховується як відношення показнику, що характеризує виробничо-технологічний захід.

Коефіцієнт, що характеризує результативність соціальних чинників формування та ефективного використання економічного потенціалу, визначається на основі моделі соціальних заходів. Згідно до цієї моделі пропонується сім заходів.

Ввівши позначення:

$k_{s1}, k_{s2}, \dots, k_{s7}$ - коефіцієнти, що характеризують ефективність кожного з семи соціальних заходів, отримаємо:

$$k_s = k_{s1} \cdot k_{s2} \cdot \dots \cdot k_{s7}. \quad (3.5)$$

Тобто, коефіцієнт, що характеризує результативність соціальних чинників формування та ефективного використання економічного потенціалу, визначається як добуток відповідних семи коефіцієнтів. Кожен коефіцієнт окремо розраховується як відношення показника, що характеризує соціальний захід.

Інтегрований показник ефективності (k_{int}) складає собою добуток багатьох окремих показників. Якщо інтегрований показник $K_{int} > 1$, то процес використання економічного потенціалу ефективний. І якщо інтегрований показник $K_{int} < 1$, то процес не ефективний.

Тут, ми робимо одне важливе зауваження. Слід правильно трактувати конкретні числові значення інтегрального показника ефективності використання економічного потенціалу. Що мається на увазі? Наприклад, при двох коефіцієнтах, що входять в інтегрований показник і дорівнюють 0.7, інтегральний показник дорівнює 0.49. З іншої сторони, при восьми коефіцієнтах, що входять в інтегральний показник, що дорівнюють 2.0, цей показник дорівнювати 256.

У першому випадку, очевидне штучне зменшення ефективності використання економічного потенціалу, в другому – штучне збільшення.

В роботі ми провели дослідження і побудували таблицю зміни інтегрального показника ефективності використання економічного потенціалу підприємств харчової промисловості при зміні показників, що входять в неї, в інтервалі від 0.1 до 2.0. Причому, це дослідження проведено для кількості показників, що входить в інтегральний показник, від двох до восьми.

Дані дослідження приведені в таблиці 3.3.

Таблиця 3.3

**Таблиця розрахунку інтегрального коефіцієнту
заданого у вигляді добутку коефіцієнтів**

| Значення коефіцієнтів | Добуток двох коефіці- єнтів | Добуток трьох коефіці- єнтів | Добуток чотирьох коефіці- єнтів | Добуток п'яти коефіці- єнтів | Добуток шести коефіці- єнтів | Добуток семи коефіці- єнтів | Добуток восьми коефіці- єнтів |
|--------------------------|--------------------------------------|---------------------------------------|--|---------------------------------------|---------------------------------------|--------------------------------------|--|
| 0.1 | 0.01 | 0.001 | 0.0001 | 0.00001 | 0.000001 | 0.0000001 | 0.00000001 |
| 0.2 | 0.04 | 0.008 | 0.0016 | 0.00032 | 0.000064 | 0.0000128 | 0.00000256 |
| 0.3 | 0.09 | 0.027 | 0.0081 | 0.00243 | 0.000729 | 0.0002187 | 0.00006561 |
| 0.4 | 0.16 | 0.064 | 0.0256 | 0.01024 | 0.004096 | 0.0016384 | 0.00065536 |
| 0.5 | 0.25 | 0.125 | 0.0625 | 0.03125 | 0.015625 | 0.0078125 | 0.00390625 |
| 0.6 | 0.36 | 0.216 | 0.1296 | 0.07776 | 0.046656 | 0.0279936 | 0.01679616 |
| 0.7 | 0.49 | 0.343 | 0.2401 | 0.16807 | 0.117649 | 0.0823543 | 0.05764801 |
| 0.8 | 0.64 | 0.512 | 0.4096 | 0.32768 | 0.262144 | 0.2097152 | 0.16777216 |
| 0.9 | 0.81 | 0.729 | 0.6561 | 0.59049 | 0.531441 | 0.4782969 | 0.43046721 |
| 1 | 1 | 1 | 1 | 1 | 1 | 1 | 1 |
| 1.1 | 1.21 | 1.331 | 1.4641 | 1.61051 | 1.771561 | 1.9487171 | 2.14358881 |
| 1.2 | 1.44 | 1.728 | 2.0736 | 2.48832 | 2.985984 | 3.5831808 | 4.29981696 |
| 1.3 | 1.69 | 2.197 | 2.8561 | 3.71293 | 4.826809 | 6.2748517 | 8.15730721 |
| 1.4 | 1.96 | 2.744 | 3.8416 | 5.37824 | 7.529536 | 10.54135 | 14.7578906 |
| 1.5 | 2.25 | 3.375 | 5.0625 | 7.59375 | 11.39063 | 17.085938 | 25.6289063 |
| 1.6 | 2.56 | 4.096 | 6.5536 | 10.48576 | 16.77722 | 26.843546 | 42.949673 |
| 1.7 | 2.89 | 4.913 | 8.3521 | 14.19857 | 24.13757 | 41.033867 | 69.7575744 |
| 1.8 | 3.24 | 5.832 | 10.4976 | 18.89568 | 34.01222 | 61.222003 | 110.199606 |
| 1.9 | 3.61 | 6.859 | 13.0321 | 24.76099 | 47.04588 | 89.387174 | 169.83563 |
| 2 | 4 | 8 | 16 | 32 | 64 | 128 | 256 |

Аналіз цих даних показує, що уникнути штучного заниження і завищення інтегрованого показника ефективності, можна лише тоді, коли

значення коефіцієнтів, що входять в нього, коливаються близько від одиниці, як у меншу так і у більшу сторону.

Слід зробити важливе зауваження. В роботі ми досліджували динаміку зміни інтегрального показника ефективності використання економічного потенціалу по наступній методиці. Значення показників, що входять в інтегральний показник в інтервалі від 0.1 до 2.0 проходило з кроком 0.1. Тобто, 0.1, 0.2, ..., 2.0. Надалі, при визначенні добутку цих показників, ми вважали, що вони приймають одне і те ж значення.

Очевидно, що діапазони зміни показників, що входять в інтегральний показник, значно ширші. Однак, ми вважаємо, що прийнята методика, дала нам можливість сформулювати висновок відносно застосування інтегрального коефіцієнту ефективності використання економічного потенціалу. Більш детальне дослідження зміни цього коефіцієнту залежно від зміни коефіцієнтів, що входять до нього, вимагає спеціального дослідження, яке не вписується в дану роботу за своїм обсягом.

З економічної точки зору, дані таблиці 3.3 трактуються таким чином: ефективність використання економічного потенціалу на базі як організаційно-економічних, виробничо-технологічних так і соціальних заходів не може бути революційним. Якщо будь-який з коефіцієнтів, що характеризує ці заходи приймає значення 150-200% як у більшу чи меншу сторону, то такі дані є не реальними. Інтегральний коефіцієнт ефективності використання економічного потенціалу у таких випадках приймає заниженні або завищенні значення і малопридатний для оцінки ефективності. Ми вважаємо, що реальними результатами підприємств є збільшення тих чи інших коефіцієнтів максимум на 20%. В протилежному випадку, збільшення коефіцієнтів не є наслідком ефективного використання економічного потенціалу, а корінною перебудовою підприємства. Наприклад, зміною продукції, яка випускається, суттєвим збільшенням обсягів випуску продукції тощо.

Для наочності відобразимо динаміку зміни інтегрального показника ефективності використання економічного потенціалу підприємств харчової промисловості на рис. 3.6, 3.7.

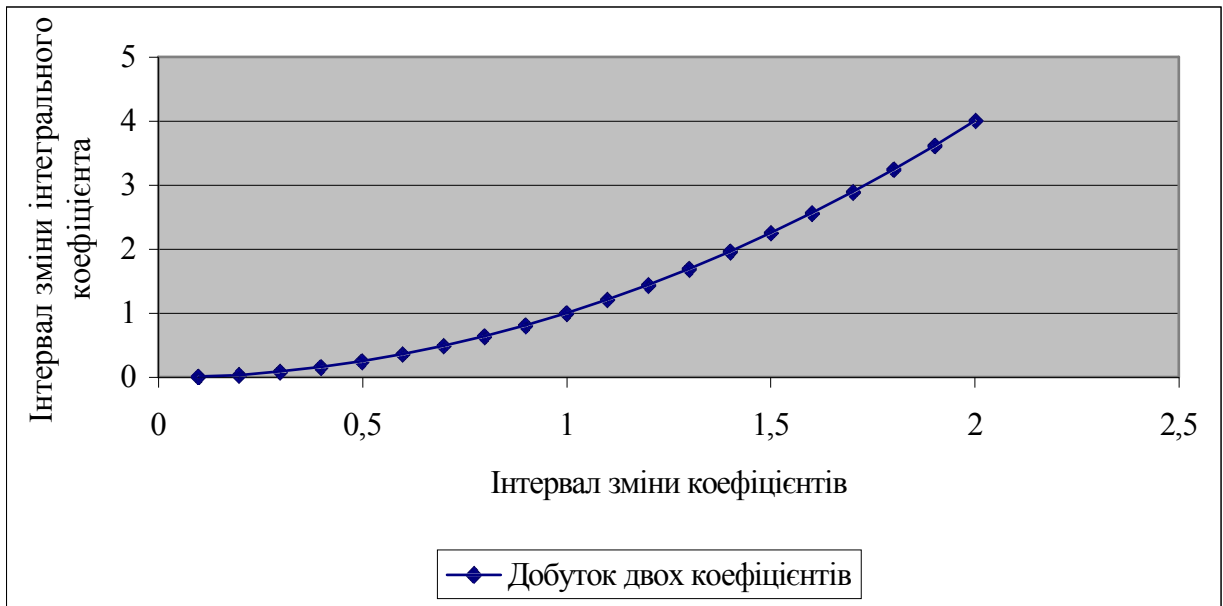
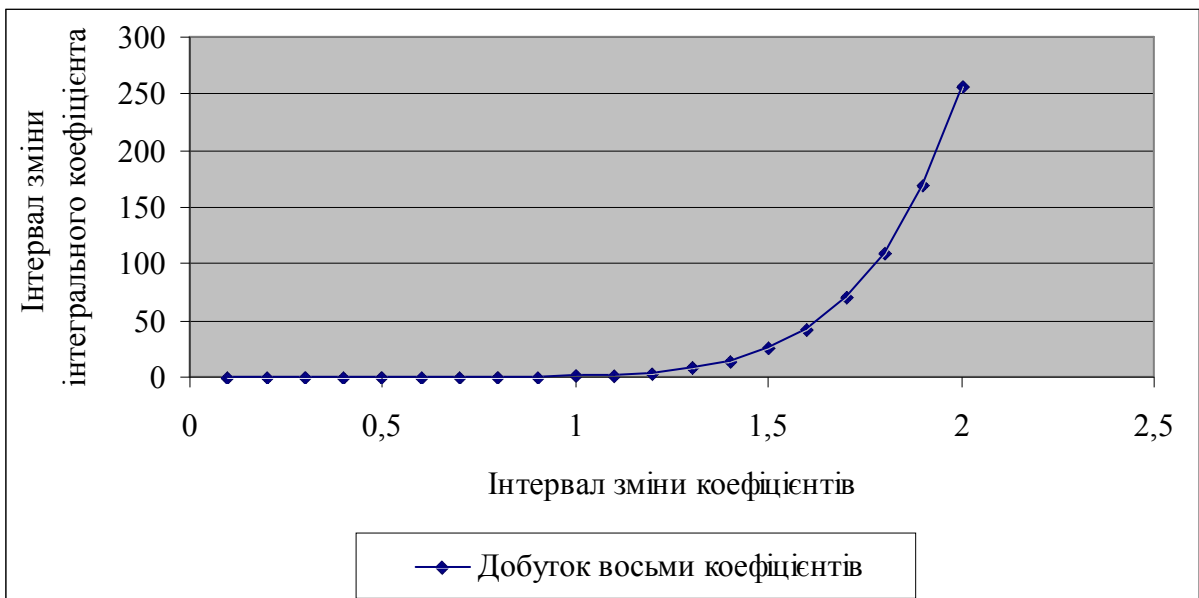


Рис. 3.6. Зміна інтегрального коефіцієнта ефективності при добутку двох коефіцієнтів



Ми вибрали два крайніх варіанти зміни інтегрального показника ефективності для двох коефіцієнтів і восьми коефіцієнтів, що входять в цей показник. Проміжні варіанти для трьох, чотирьох, п'яти, шести і семи коефіцієнтів, що входять в інтегральний показник, приведені у додатку Е.

Ми розглянули методику розрахунку інтегрального коефіцієнту ефективності використання економічного потенціалу підприємств харчової промисловості, який базується на порівнянні показників на самому підприємстві. Необхідно визначити, як розраховувати інтегральний показник ефективності, який базується на порівнянні показників ефективності двох аналогічних підприємств. Як було відмічено вище, одне з яких умовно можна назвати “еталонним”.

Введемо додаткові позначення.

k_{oe}^p - коефіцієнт, що характеризує результативність організаційно-економічних чинників використання економічного потенціалу підприємства, що порівнюється;

k_{vt}^p - коефіцієнт, що характеризує результативність виробничо-технологічних чинників використання економічного потенціалу підприємства, що порівнюється;

k_s^p - коефіцієнт, що характеризує результативність соціальних чинників використання економічного потенціалу підприємства, що порівнюється;

k_{oe}^e - коефіцієнт, що характеризує результативність організаційно-економічних чинників використання економічного потенціалу “еталонного” підприємства;

k_{vt}^e - коефіцієнт, що характеризує результативність виробничо-технологічних чинників використання економічного потенціалу “еталонного” підприємства;

k_s^e - коефіцієнт, що характеризує результативність соціальних чинників використання економічного потенціалу “еталонного” підприємства.

Пропонуємо інтегральний показник ефективності використання економічного потенціалу (k_{int}) розраховувати за формулою 3.6:

$$k_{int} = \frac{k_{oe}^p k_{vt}^p k_s^p}{k_{oe}^e k_{vt}^e k_s^e}. \quad (3.6)$$

Розглянемо три основні варіанти, які можуть скластися, в процесі розрахунку інтегрального показника ефективності використання економічного потенціалу, який базується на базі порівняння заданого підприємства з “еталонним”.

Перший: чисельник розрахункової формули інтегрального показника ефективності використання економічного потенціалу більший від знаменника.

Другий: чисельник розрахункової формули інтегрального показника ефективності використання економічного потенціалу дорівнює знаменнику.

Третій: чисельник розрахункової формули інтегрального показника ефективності використання економічного потенціалу менший від знаменника.

У першому варіанті інтегральний показник ефективності використання економічного потенціалу заданого підприємства $k_{int} > 1$. З економічної точки зору це означає, що використання економічного потенціалу заданого підприємства ефективніше, ніж на підприємстві, яке прийняте нами за “еталонне”.

У другому варіанті інтегральний показник ефективності використання економічного потенціалу заданого підприємства $k_{int} = 1$. З економічної точки зору це означає, що ефективність використання економічного потенціалу заданого підприємства дорівнює ефективності

використання економічного потенціалу підприємства, яке прийняте нами за “еталонне”.

У третьому варіанті інтегральний показник ефективності використання економічного потенціалу заданого підприємства $k_{\text{int}} < 1$. З економічної точки зору це означає, що використання економічного потенціалу заданого підприємства менш ефективно, ніж на підприємстві, яке прийняте нами за “еталонне”.

Запропонована методика визначення інтегрального показника ефективності використання економічного потенціалу підприємств харчової промисловості за двома варіантами, дозволяє уникнути суб’єктивної оцінки ефективності.

Адже, в практиці економічної діяльності, часто керівники підприємств, для визначенні ефективності використання економічного потенціалу вибирають той показник, який їм вигідний. Наприклад, збільшення прибутку від реалізації продукції. При цьому, замовчується те, що не виплачується заробітна плата працівникам, погіршуються соціальні умови працюючих, не впроваджуються нові технологічні процеси тощо.

Запропонована методика дає об’єктивну оцінку ефективності використання економічного потенціалу і охоплює усі сфери діяльності підприємства.

Висновки до третього розділу

1. В роботі сформульовано концепцію формування та ефективного використання економічного потенціалу підприємств харчової промисловості. Концепція базується на вивченні переваг та недоліків організаційно-правових форм підприємств ринкової орієнтації, дослідження чинників, що впливають на зниження ефективності підприємств харчової промисловості, виявлення та дослідження мотивів вибору форм господарювання, побудови детермінованих моделей підвищення їх конкурентноздатності, з врахуванням трьох рівнів (етапів) формування економічного потенціалу.

2. Розроблені моделі організаційно-економічних та соціальних заходів формування та ефективного використання економічного потенціалу підприємств харчової промисловості, приведений фрагмент проекту формування та ефективного використання економічного потенціалу, направлено на реалізацію цих заходів.

3. Дослідження показали, що стратегічне управління витратами (SCM) і собівартістю в тому числі, покликане віднайти ефективні шляхи нарощування економічного потенціалу підприємств харчової промисловості. Можна стверджувати, що стратегічне управління витратами створює базові стратегічні установки для системи управління витратами підприємств харчової промисловості.

4. Аналіз формування собівартості продукції і ціни на неї на підприємствах харчової промисловості рекомендовано проводити за допомогою матричної моделі грошових потоків, в якій матриця коефіцієнтів прямих грошових потоків дає відповідь на питання: якими повинні бути грошові потоки інших галузей на одиницю вартості продукції харчової промисловості, з тим, щоб виключити її збитковість.

5. Запропоновано два варіанти оцінки ефективності використання економічного потенціалу підприємств харчової промисловості. Перший базується на порівнянні показників ефективності використання

економічного потенціалу на одному підприємстві. Другий – на порівнянні показників ефективності використання економічного потенціалу двох або більше аналогічних підприємств.

6. В роботі проведено дослідження зміни інтегрального показника ефективності використання економічного потенціалу підприємств харчової промисловості при зміні показників, що входять в неї, в інтервалі від 0.1 до 2.0.

ВИСНОВКИ

У дисертації наведено теоретичне узагальнення та нове вирішення наукової проблеми, що полягає у розробці теоретико-методичних і прикладних засад формування та ефективного використання економічного потенціалу підприємств харчової промисловості. Основні результати дослідження дають підстави для таких висновків.

1. Системне дослідження теоретичних аспектів формування економічного потенціалу підприємств харчової промисловості показало відсутність єдиних підходів до його визначення. В результаті аналізу різних точок зору автором відзначено, що економічний потенціал є гіпотетичною програмою, яка ґрунтується на прогнозованих можливостях підприємства, оціночним показником, який показує ступінь розвитку суб'єкта господарювання, індикатором його адаптаційної здатності забезпечувати довгострокове функціонування та досягнення стратегічних цілей на основі використання системи наявних ресурсів (матеріальних, трудових, фінансових).

2. Трирівнева модель формування економічного потенціалу підприємств харчової промисловості, яка включає: на першому рівні – виробничий потенціал як максимально можливий випуск продукції, на другому рівні – ринковий потенціал як максимально можливий обсяг реалізації та третій рівень – економічний потенціал як потенційний обсяг прибутку, що залишається в розпорядженні підприємства, дозволяє на останньому третьому рівні за допомогою прогнозних оціночних показників визначити ефективність використання виробничого та ринкового потенціалу в майбутньому, оскільки вони ілюструють здатність цих потенціалів генерувати грошові потоки чистих прибутків у майбутньому, що і буде характеризувати величину економічного потенціалу, яка через капіталізацію майбутніх доходів визначатиме в цілому потенційну оцінку бізнесу.

3.Процес формування та використання економічного потенціалу в м'ясній, цукровій та молочній промисловості, які займають левову частку серед інших галузей харчової промисловості Тернопільської області, досліджено на основі репрезентаційної вибірки. Аналіз показав, що високі виробничі потужності підприємств використовуються вкрай незадовільно, продукція є неконкурентноспроможною, що призводить до втрати ринкового потенціалу, а значить і економічного.

4.Використання деревоподібного графу основних, зовнішніх та побічних чинників собівартості продукції підприємств харчової промисловості, дозволило виявити всі їх взаємозв'язки і рівні впливу та запропонувати економіко-математичну модель інтегрального аналізу відокремленого впливу чинників на собівартість продукції за статтями калькуляції. Модель відокремленого впливу кожного чинника на показник собівартості дозволяє розрахувати межу зростання того чи іншого чинника, при якій продукція харчової промисловості буде конкурентноздатною і не збитковою.

5.Комплексний аналіз економічного потенціалу показав відсутність системного підходу до його ефективного використання та оцінки. Запропоновано концепцію формування та ефективного використання економічного потенціалу підприємств харчової промисловості, яка базується на детальному дослідженні чинників, що впливають на підвищення ефективності роботи, виявленні та дослідженні мотивів вибору форм господарювання, побудови економіко-математичних моделей та підвищення їх конкурентноздатності. Ця концепція логічно впливає із трирівневої моделі формування економічного потенціалу підприємства і дозволяє розрахувати реальну оцінку (бізнесу) вартості підприємства.

6.Проведене автором дослідження показало, що саме стратегічне управління витратами (SCM) і собівартістю в тому числі, покликане віднайти ефективні шляхи нарощування економічного потенціалу підприємств харчової промисловості. Стратегічне управління витратами

створює базові стратегічні установки для системи управління витратами, основні положення якої звернені до основ стратегії управління підприємством. SCM відрізняється від традиційного підходу до управління витратами, змінюючи парадигму управління витратами. У рамках SCM аналіз і управління факторами, що визначають витрати, припускає створення таких умов роботи, що забезпечували б найбільш сприятливе сполучення функціональних можливостей підприємства і його ефективності з погляду отримання максимального прибутку за рахунок мінімізації витрат.

7. Застосування матричної моделі грошових потоків для розрахунку співвідношення вартості продукції підприємств харчової промисловості та продукції суміжних галузей і цінової політики дозволяє виключити збитковість та забезпечити конкурентоспроможність підприємств харчової промисловості. Використання запропонованої моделі на підприємствах харчової промисловості при формуванні грошових потоків є доцільним, так як забезпечує їх оптимізацію.

8. Об'єктивну оцінку ефективності використання економічного потенціалу можна забезпечити, використавши систему коефіцієнтів, на базі яких розраховується інтегральний показник ефективності використання економічного потенціалу підприємств харчової промисловості за двома варіантами. Запропонована в роботі методика дозволяє уникнути суб'єктивної оцінки ефективності та дає реальну оцінку ефективності використання економічного потенціалу підприємств харчової промисловості і охоплює всі сфери діяльності підприємства.

СПИСОК ВИКОРИСТАНИХ ДЖЕРЕЛ

1. Конституція України. – К.:Українська правова фундація, 1996. – 63с.
2. Закон України “Про власність” // Голос України. – 1991. – 24 квітня.
3. Закон України “Про господарчі товариства” // Голос України. – 1991. – 11 жовтня.
4. Закон України “Про селянське (фермерське) господарство”// Урядовий кур’єр. – 1993. – 29 липня.
5. Закон України “Про колективне сільськогосподарське підприємство” // Голос України. – 1992. – 20 березня.
6. Закон України “Про особливості приватизації майна в агропромисловому комплексі” // Урядовий кур’єр. – 1996. – 15 серпня.
7. Закон України “Про плату на землю”. - Урядовий кур’єр. – 1996. – 19 жовтня.
8. Закон України “Про охорону навколишнього природного середовища” // Голос України. – 1991. – 24 липня.
9. Закон України “Про пріоритетність соціального розвитку села та агропромислового комплексу в народному господарстві” // Голос України. – 1992. – 12 червня.
10. Закон України “Про екологічну експертизу” // Голос України. – 1995. – 16 березня.
11. Закон України “Про оподаткування прибутку підприємств” №283 / 97 – ВР від 22.05.97 р. // Діло. – 1998. - №1.
12. Закон України “Про сільськогосподарську кооперацію” // Урядовий кур’єр. – 1997. – 14 серпня.
13. Земельний кодекс України // Голос України. – 1992. – 5 травня.
14. Указ Президента України “Про невідкладні заходи щодо прискорення реформування аграрного сектору економіки” // Урядовий кур’єр. – 1999. – 8 грудня.

15. Авдеенко В.Н. Производственный потенциал промышленного предприятия. – М.: Экономика, 1989. – 239 с.
16. Агропромисловий комплекс України: стан, тенденції, перспективи розвитку. Інформаційно-аналітичний збірник (вип. 4) / За ред. П.Т.Саблука та ін. – К.: ІАЕ УААН, 2000. – 413 с.
17. Адрианов В.Д. Россия: экономический и инвестиционный потенциал. – М.: ОАО «Издательство «Экономика», 1999. – 662 с.
18. Алиев Э. Б. Социально-экономическая география: Понятийно-терминологический словарь. – М.: Мысль, 1983. – 360 с.
19. Анализ финансово-хозяйственной деятельности предприятий: Уч. / Под ред. В.А. Раевского. – М.: Экономика, 1998. – 117 с.
20. Анчишкин А.И. Прогнозирование роста социалистической экономики. – М.: Экономика, 1973. – 294 с.
21. Атонюк П.О. Збереження експортного продовольчого потенціалу України // Економіка АПК. – 2002. – № 1. – С. 111.
22. Бажан М.П. Географічна енциклопедія України, 3 том “Київ”. – 1993. – 359 с.
23. Байдарка А., Червяков О. Финансово-экономический анализ. – М.: Экономика, 1998. – 188 с.
24. Балабанов И. Основы финансового менеджмента. Учебн. пос. – М.: ФиС, 1999. – 480 с.
25. Баканов М. И., Шеремет А.Д. Теория экономического анализа. – М.: Финансы и статистика, 1997. – 416 с.
26. Баккет М. Фермерское производство: организация, управление, анализ / Пер. с англ. – М.: Агропромиздат, 1989. – 464 с.
27. Баранчик І.І. Стабільне вітчизняне виробництво – надійний фактор продовольчої безпеки України // Економіка АПК. – 2001. – № 1. – С. 14.

28. Беленький П.Е., Гиттик Ю.П., Ладына Т.В. Управление техническим и организационным развитием предприятия. – К.: Техника, 1992. – 126 с.
29. Бернштейн Л.Н. Анализ финансовой отчетности. – М.: Экономика, 1997. – 387 с.
30. Бойко В.І., Коржинський М.П., Лазня В.В. та ін. Ринок продовольства. – К.: ІАЕ УААН, 1995. – 278 с.
31. Большая Советская Энциклопедия: [В 30-ти т.] / Гл. ред. А.М. Проходов. – 3-е изд. – М.:1978. – Т. 20. – 632 с.
32. Большой экономический словарь / Под ред. А.Н. Азриалияна. – 5-е изд., доп. и перераб. – М.: Институт новой экономики. – 2002. – 1280с.
33. Борщевський П.П., Князев С.І. Основні напрямки розвитку борошномельно-круп'яної і комбікормової промисловості України // Економіка АПК. – 2001. – № 5. – с.36-47.
34. Борщевський П.П., Чернюк А.Г., Смаглий О.Б. Підвищення ефективності розвитку і розміщення харчової промисловості. – К.: Наукова думка, 1994. – 160 с.
35. Безчасний Л., Мельник В. Інноваційна модель економічного розвитку України // Журнал європейської економіки. – 2003. – Том 2 (№ 3). – С. 303-315.
36. Бухгалтерський облік у сільському господарстві: Підручник для вузів. / Ю.Я. Литвин, П.Я. Хомин, В.С. Совінський та ін.; за редакцією Ю.Я. Литвина. – 2-е вид., перероб і доп. – Тернопіль: “Чарівниця”, 1995. – 824 с.
37. Валдайцев С.В. Оценка бизнеса и инноваций. – М.: ИНФ. – изд. дом «Филинь», 1997. – 336 с.
38. Вітвіцький В.В. Оптимізація трудових затрат на виробництві молока // Економіка АПК. – 2001. – № 2. – С. 52-58.

39. Волик А.М. Можливості використання досвіду кооперації зарубіжних країн в Україні // Економіка АПК. – 1999. – № 6. – С. 91-95.
40. Воронкова А.Е. Стратегічне управління конкурентоспроможним потенціалом промислових підприємств // Автореф. дис. ... д-ра екон. наук. – Д., 2002.
41. Воронкова А.Э. Стратегическое управление конкурентоспособным потенциалом предприятия: Монография. – 2-е изд., стереотипное. – Луганск: Изд-во Восточноукраинского национального университета имени Владимира Даля, 2004. – 320 с.
42. Воронкова А.Э., Пономарев В.П., Дибнис Г.И. Поддержка конкурентоспособного потенциала предприятия. – К.: Техника, 2000. – 152 с.
43. Воронкова А.Э. Методология диагностики конкурентоспособного потенциала предприятия // Вісник Технологічного Університету Поділля. – 2004. – Частина 1, Том 2. – С. 7-11.
44. Гайдучкий П. І., Корольова О. Є. Формування ринкових відносин в агропромисловому комплексі. – К.: ІАЕ УААН, 1994. – 175 с.
45. Данилишин Б. М. Эколого-экономические проблемы обеспечения устойчивого развития производительных сил Украины. – К.: СОПС Украины, 1996. – 260 с.
46. Долішній М., Даниленко А., Мицишин С., Подольський М. Інтегровані територіальні агропромислові комплекси // Економіка України. – 2000. – № 4. – С. 61-67.
47. Доманчук Д., Скальський В. Про деякі аспекти реформування агропромислових підприємств на Хмельниччині // Економіка України. – 1999. – № 11. – С. 60-64.
48. Донец Ю.Ю. Эффективность использования производственного потенциала. – К.: Знание, 1978. – 135 с.

49. Дубицький В. Стан і можливі напрямки розвитку агропромислової інтеграції // Економіка України. – 1999. – № 12. – С. 62-65.
50. Економічна енциклопедія: У трьох томах. / Редкол.: С.В. Мочерний та ін. – К.: Видавничий центр “Академія”, 2000 – Т.1. – 352 с.
51. Економічна енциклопедія: У трьох томах. / Редкол.: С.В.Мочерний та ін. – К.: Видавничий центр “Академія”, 2002. – Т.3. – 952 с.
52. Економічний аналіз діяльності промислових підприємств та об’єднань: Навч. Посібник / Під ред. проф. С.І. Шкарабана, доц. М.І.Сапачова. – Тернопіль, ТАНГ, 1999. – 205 с.
53. Економічний словник – довідник / За ред. С.В. Мочерного – К.: Феміда, 1995. – 368 с.
54. Євдокімов Ф.І., Мізіна О.В. Дослідження категорії “економічний потенціал промислового підприємства” // Наукові праці Донецького національного технічного університету. Серія: економічна. – Донецьк: ДонНТУ. – 2004. – № 75. – С. 54-59.
55. Завадський Й.С. Управління сільськогосподарським виробництвом в системі АПК. – К.: УФІМБ, 1992. – 367 с.
56. Завгородній В.П., Савченко В.Я. Бухгалтерський облік, контроль і аудит в умовах ринку. – К.: “Блиц-інформ”, 1996. – 832 с.
57. Загальна економічна теорія (політична економія): Підручник / Керівник авт. кол. і наук. ред. проф. І.В. Буян. В 2-х частинах. – Тернопіль: Лідер, 1999. – Частина перша. – 300 с.
58. Занг В.Б. Синергетическая экономика. Время перемены в нелинейной экономической теории: Пер. с англ. – М.: Мир, 1999. – 336 с.
59. Зглінський В. Трансформації в аграрному секторі постсоціалістичних країн Європи // Економіка України. – 2000. – №1. – С. 79-82.
60. Зеленський С.М. Пріоритети розвитку агропромислової сфери регіону // Економіка АПК. – 2000. – № 2. – С.30.

61. Зерновий та хлібопродуктовий товарообіг в Україні: Енциклопедичний довідник. – К.: АртЕк, 2000. – 448 с.
62. Иванов Е.А. Воспроизводство и использование основных фондов. – М.: Экономика, 1998. – 215 с.
63. Іванова Н.А. Виробництво і переробка насіння соняшнику в Черкаській області // Економіка АПК. – 1999. – № 5. – С. 57-61.
64. Йосипов В., Маховилова Г., Терехова В. Оценка бизнеса. – Санкт Петербург: ЗАО «Питербук», 2001. – 410 с.
65. Камінова С.Р. Розвиток молокопродуктивного підкомплексу України // Економіка АПК. – 2002. – № 2. – С. 30.
66. Кириченко О.М. Державне регулювання експортного потенціалу харчової промисловості // Автореф. дис. ... к-та. екон. наук. – К., 2002.
67. Кириченко О. До проблем розвитку харчової промисловості // Економіка України. – 2002. – № 10. – С. 82-84.
68. Кінах А.К. Основні підсумки та перспективи розвитку аграрної реформи в Україні // Економіка АПК. – 2002. – № 3. – С. 11-18.
69. Клименко Н.А. Менеджмент експортного потенціалу галузей агропромислового комплексу України: Автореф. дис. ... к-та. екон. наук. – К., 2001.
70. Ковалёва О., Константинов Ю. Аудит. – М.: Финансы и статистика, 1999. – 277 с.
71. Ковбасюк М.Р. и др. Анализ финансовой деятельности предприятий. – М.: Финансы и статистика, 1990. – 187 с.
72. Ковтун Е.О. Удосконалювати внутрішньогосподарські відносини // Економіка АПК. – 1997. – № 10. – С. 56-57.
73. Ковтун О.І., Хом'як О.В., Турянський Ю.І. Організаційно-економічні механізми формування раціональної та ефективної економіки України // Вісник Національного університету "Львівська

- Політехніка”. Менеджмент та підприємництво в Україні: етапи становлення і проблеми розвитку. – 2001. – № 417. – С. 443-448.
74. Колесникова Н.А. Финансовый и имущественный потенциал региона: опыт регионального менеджмента. – М.: Финансы и статистика, 2000. – 240 с.
75. Коньгин В.С. Фермерское хозяйство США. – М.: Агропромиздат, 1989. – 272 с.
76. Копняев В.П. Методы анализа прибыли и рентабельности предприятия. – М.: Финансы, 1969. – 128 с.
77. Костаневич Н., Волкова Л. Чому є низькою ефективність переробки на деяких сільськогосподарських підприємствах? // Економіка України. – 1999. – № 8. – С. 86-87.
78. Котков В.П. Методологічні засади інтеграції виробництва і промислової переробки молока // Економіка АПК. – 1997. – № 8. – С. 23-27.
79. Крикавський Є.В. Формування економічного потенціалу підприємств на основі логістичних концепцій // Автореф. дис. ... д-ра екон. наук. – Львів, 2001.
80. Крисальний О.В. Подолання кризових явищ та напрями розвитку агропромислового виробництва України // Економіка АПК. – 1999. – № 1. – С. 58-62.
81. Кузнецов А.А. Экономика агропромышленного комплекса. – Мичуринск: МГСХА – 1996. – 234 с.
82. Крушніцька Г.Б. Экспортний потенціал регіону та шляхи покращення його використання (на прикладі Чернівецької області) // Автореф. дис. ... к-та екон. наук. – К., 2001.
83. Кучма Л.Д. Село на шляху реформ // Економіка АПК. – 2002. – № 3. – С. 3-10.

84. Лемішко О.О. Диверсифікація – найважливіший фактор підприємницької діяльності у сільськогосподарських підприємствах Луганської області // Економіка АПК. – 2001. – № 4. – С. 106-109.
85. Лиськов В. Харчова промисловість у системі АПК // Економіка України. – 2000. – № 8. – С. 55-58.
86. Лукін С.О. Економічний потенціал регіону та регулювання його розвитку (в умовах ринкових перетворень) // Автореф. дис. ... к-та екон. наук. – Л., 2001.
87. Лукінов І.І. Продовольча безпека та її гострота у світовому вимірі // Економіка АПК. – 2001. – № 4. – С. 33-36.
88. Малишків О. Статутний фонд: бухгалтерський облік і аудит // Діло. – 1995. – № 31. – С. 11.
89. Маркус Я. Посібник з оцінки бізнесу в Україні. – К.: Міленіум, 2002. – 320 с.
90. Мельник Л.Ю., Макаренко П.М. Концепція виробництва сільського господарства, тенденції і перспективи // Економіка АПК. – 2002. – №2. – С. 17.
91. Менеджмент для магістрів: Учеб. пособие / Под ред. д.э.н., проф. А.А. Епифанова, д.э.н., проф. С.Н. Козьменко. – Сумы: ИДТ «Университетская книга», 2003. – 762 с.
92. Мерзликина Г.С., Шаховская Л.С. Оценка экономической состоятельности предприятия: Монография. – ВолгГТУ, Волгоград, 1998. – 63 с.
93. Месель-Веселяк В.Я. Удосконалення економічних відносин учасників інтегрованих формувань // Економіка АПК. – 1998. – № 6. – С. 19-21.
94. Месель-Веселяк В.Я. напрями реформування агропромислового виробництва в Україні // Економіка АПК. – 1999. – № 1. – С. 36-40.
95. Месель-Веселяк В.Я., Саблук П.Т., Монік М.Й. Розвиток форм господарювання на селі. – А.: Урожай, 1993. – 376 с.

96. Методические рекомендации по организации маркетинга в агропромышленном производстве // АПК: экономика, управление. – 1993. – № 7. – С. 45-55; №8. – С. 35-45.
97. Милосердов В. В. Аграрная политика и проблемы развития АПК. – М.: Агропромиздат, 1990. – 296 с.
98. Михайлова Л.І. Реформування сільськогосподарських підприємств: досвід ФРН та проблеми України // Економіка АПК. – 1998. – № 5. – С. 79-82.
99. Мних Є.В. Економічний аналіз на промисловому підприємстві: Навч. посібник. – К.: ІЗМН, 1996. – 117 с.
100. Моррис Р. Маркетинг: ситуации и примеры: Пер. с англ. – М.: Банки и биржи, ЮНИТИ, 1994. – 207 с.
101. Москаль О.І. Особливості планування фінансово-господарського розвитку агропромислового виробництва в регіоні // Економіка АПК. – 2001. – № 1. – С. 53-56.
102. Мостенська Т.Л. Проблеми розвитку молочного виробництва в Україні // Економіка АПК. – 2001. – № 6. – С. 40-45.
103. Нікбат Е., Гропеллі А. Фінанси. – К.: Основи. – 1993. – 22 с.
104. Олексюк О.І. Управління потенціалом акціонерних товариств // Автореф. дис. ... к-та екон. наук. – К., 2001.
105. Отенко И.П. Методологические основы управления потенциалом предприятия. Научное издание. – Харьков: Изд. ХНЭУ, 2004. – 216 с.
106. Отенко И.П., Малярец Л.М. Механизм управления потенциалом предприятия. Научное издание. – Харьков: Изд. ХГЭУ, 2003. – 220 с.
107. Отенко І.П. Потенціал підприємства і його види. Науковий вісник Полтавського університету споживчої кооперації України. – Полтава. – № 4(2). – 2001. – С. 18-21.
108. Отенко И.П. Развитие потенциала предприятия. Економіка: проблеми теорії і практики (м. Дніпропетровськ). – № 139. – 2002. – С. 156-162.

109. Основи маркетингу на підприємствах АПК / За ред. П.І. Гайдуцького, Є.А. Бузовського. – К.: ІЕА УААН, 1992. – 38 с.
110. Пасхавер Б. Продовольча доступність // Економіка України. – 2001. – № 7. – С. 71.
111. Пахольчук О.І. Організаційно-економічні умови формування фермерських господарств на Черкащині // Економіка АПК. – 1998. – № 2. – С. 33-35.
112. Пензей Я. Динаміка виробництва цукрових буряків і цукру та його споживання в Україні // Регіональна економіка. – 2001. – № 2. – С.24.
113. Пепа Т.В. Формування та використання експортного потенціалу харчової промисловості України // Автореф. дис. ... к-та екон. наук. – К., 2001.
114. Петрович И.М., Теребух А.А. Производственный потенциал предприятия и его измерение // Организация и планирование отраслей народного хозяйства. – 1991. – № 102. – С. 34-43.
115. Попов Е.В. Рыночный потенциал предприятия / Е.В. Попов. – М.: ЗАО "Издательство «Экономика», 2002. – 559 с.
116. Попов О.І. Підвищення ефективності формування і використання експортного потенціалу підприємства (на прикладі АПК Автономної Республіки Крим) // Автореф. дис. ... канд. екон. наук. – С., 1998.
117. Портер М. Конкуренция: Учебное пособие: Пер. с англ. – М.: Издательский дом «Вильямс», 2000. – 495 с.
118. Прогнозирование развития региональных продовольственных комплексов / Под ред. Е. Н. Крылатых. – М.: Агропромиздат, 1989. – 329 с.
119. Радченко В.В., Лютый Ю.М. Федеральная финансовая система США и ее воздействие на аграрный сектор // Економіка АПК. – 2001. – №5. – С. 122-125.
120. Райзенберг Б.А., Лозовский Л.Ш., Стародубцева Е.Б. Современный экономический словарь. – М.: ИНФРА-М, 1997. – 496 с.

121. Региональная специализация сельскохозяйственного производства / Борщевский П.П., Прейгер Д.К., Иванух Р.А. – К.: Наукова думка, 1989. – 200 с.
122. Романова А.И. Экономическая устойчивость производственных предприятий // Вестник ТИСБИ. – 2001. – № 4. – С. 12-13.
123. Рябикіна Н.А. Теоретико-методологічні засади оцінки та оптимізації використання потенціалу промислового підприємства (на прикладі гірничо-збагачувальних підприємств) // Автореф. дис. ... к-та екон. наук. – О., 2003.
124. Савицкая Г.В. Анализ хозяйственной деятельности предприятия: 4-е изд., перераб. и доп. – Минск: ООО «Новое знание», 1999. – 668 с.
125. Самюелсон П.А., Нордгауз В.Д. Макроекономіка Пер. з англ. – К.: Основи, 1995. – 456 с.
126. Сатир Л.М. Організаційно-економічні фактори реформування сільськогосподарських підприємств // Економіка АПК. – 1998. – № 2. – С. 20-23.
127. Сахарцева І.І., Шляга О.В. Методичні підходи до оцінки трудових активів підприємств // Вісник Академії економічних наук України. – 2003. – №2 (4). – С. 67-73.
128. Семенов В. Ф. Шляхи підвищення ефективності реформування агропромислового комплексу регіону. – К.: РВПС України, 1998. – 206 с.
129. Семин А.Н., Пустуев А.Л., Мингалев В.Д. Сельскохозяйственный менеджмент: рыночные структуры хозяйствования. – Екатеринбург: Изд-во Урал. Гос. Ун-та, МП “ПИПП”, 1995. – 416 с.
130. Серова Л.П. Управління експортним потенціалом підприємства // Автореф. дис. ... к-та екон. наук. – К., 2002.
131. Ситник В. П. та ін. Вдосконалення економічного механізму в АПК. – К.: Урожай 1989. – 184 с.

132. Словарь-справочник менеджера / Под ред. М.Г. Лапусты – М.: ИНФРА-М, 1996. – 608 с.
133. Совершенствование производственно-экономических отношений сельского хозяйства с другими отраслями АПК /рекомендации/. М.: Агропромиздат. – 1990. – 68 с.
134. Сохацька О.М. Міжнародні ф'ючерсні ринки: теоретико-методологічні аспекти: Монографія. – Тернопіль: Карт-бланш, 2002. – 454 с.
135. Сохацька О.М. Ф'ючерсні ринки. Історія, сучасність, перспективи становлення в Україні: Монографія. – Тернопіль: Економічна думка, 1999. – 408 с.
136. Сохацька О.М., Шевченко А.А. Аналіз основних тенденцій розвитку інтеграційних і диференційних процесів підприємств аграрної сфери і переробних галузей // Збірник наукових праць кафедри економічного аналізу. – Тернопіль: Економічна думка, 2001. – № 9 – С. 103-106
137. Сохацька О.М., Шевченко А.А. Оцінка ефективності реформування підприємств харчової та переробної промисловості // Вісник Українського державного університету водного господарства та природокористування. Економіка. – 2003. – № 1 (20). – С. 324-330.
138. Статистичний щорічник України за 2000 рік. – Державний комітет статистики України, 2001. – 598 с.
139. Статистичний щорічник України за 2001 рік. – Державний комітет статистики України, 2002. – 644 с.
140. Статистичний щорічник Тернопільської області за 2001 рік. – Тернопільське обласне управління статистики, 2002. – 445 с.
141. Статистичний щорічник України за 2003 рік. – Державний комітет статистики України, 2004. – 631 с.
142. Статистичний щорічник Тернопільської області за 2003 рік. – Тернопільське обласне управління статистики, 2004. – 477 с.

143. Талавиря М.П. Удосконалення економічних відносин у виробництві та переробці м'яса свиней // Економіка АПК. – 1998. – №1. – С.49-52.
144. Тарнавська Н.П., Пушкар Р.М. Менеджмент: теорія та практика: Підручник для вузів. – Тернопіль: Карт-бланш, 1997. – 456 с.
145. Тарнавська Н.П. Вплив міжнародної мобільності капіталу на формування конкурентного середовища в Україні // Вісник ТАНГ. – 2004. – № 5-1. – С. 151-157.
146. Тивончук С.В. Формування господарського механізму агропромислових підприємств ринкового типу // Економіка АПК. – 1998. – № 4. – С. 25-29.
147. Тихонов В.А. Агропромышленный комплекс: сущность, общая концепция развития // Производственно-экономические связи в системе АПК. – М.: Колос. – 1983. – 296 с.
148. Трегобчук А.М. Економічні проблеми відтворення модернізації ресурсного потенціалу АПК // Економіка АПК. – 1999. – № 1. – С. 54-58.
149. Тополь Н., Татаренко Г. «Вкусная» работа // Бизнес. – 2005. – №1-2. – С. 77-81.
150. Україна у цифрах у 2001 році: Корот. стат. довід. / Держкомстат України: За ред. О.Г. Осавуленка; Відп. за вип.. В.А. Головка. – К.: Техніка, 2002. – 262 с.
151. Фальцман В.К. Оценка инвестиционных проектов и предприятий. – М.: ТЕИС, 1999. – 56 с.
152. Фальцман В.К. Производственный потенциал: вопросы прогнозирования. – М.: Экономика, 1987. – 150 с.
153. Федонін О.С., Репіна І.М., Олексюк О.І. Потенціал підприємства: формування та оцінка: Навч. посібник. – К.: КНЕУ, 2003. – 316 с.
154. Фигурнова Н.П. Сбалансированный рост экономики: (полит.-экон. аспект) / отв. ред. В.Г. Стародубровский; АН СССР. – М.: Наука, 1990. – 190 с.

155. Фінансовий і ціновий механізм АПК в умовах переходу до ринку / Саблук П. Т., Дем'яненко М.Я., Шпичак О. М. та ін. – К.: ІАЕ УААН, 1993. – 232 с.
156. Хайман С. Производственный и научно-технический потенциал СССР // Вопросы экономики. – 1982. – № 12. – С. 13-23.
157. Хачатуров Т.С. Методы и практика определения эффективности капитальных вложений и новой техники. – М.: Наука, 1977. – 253 с.
158. Цыганок А., Татаренко Г. Выход на мировой финансовый рынок – цель украинской сельхозкомпании // Бизнес. – 2003. – № 46. – С. 131-135.
159. Чернюк Л., Антоньєва Л. Пропорції та пріоритети інфраструктури в сфері виробництва продуктів харчування // Економіка України. – 1997. – № 6. – С. 46-56.
160. Чечель О.М. Державне регулювання забезпечення продовольчої безпеки // Економіка АПК. – 2000. – № 8. – С. 73-76.
161. Чумаченко Н.Г. Анализ и прогнозирование развития экономики региона. – К.: Наукова думка, 1991. – 226 с.
162. Чухно А.А. Перехід до ринкової економіки. – К.: Наукова думка, 1993. – 276 с.
163. Шаріпова О.С. Управління виробничим потенціалом при модернізації господарського комплексу // Автореф. дис. ... к-та екон. наук. – Л., 2002.
164. Шевченко А.А. Модель формування економічного потенціалу // Тези доповідей науково-практичної конференції “Розвиток корпоративного управління в глобальному середовищі”. – м. Тернопіль, 2004. – С. 217-220.
165. Шевченко А.А. Зарубіжний досвід управління інтеграційними і диференційними процесами в аграрному секторі // Вісник ТАНГ. – 2002. – № 7/1. – С. 115-118.

166. Шевченко А.А. Оцінка ринкового потенціалу підприємства // Тези доповідей міжнародної наукової конференції “Розвиток підприємницької діяльності на Україні: історія і сьогодення”. – м. Тернопіль, 2003. – С. 95
167. Шевченко А.А. Моніторинг економічного потенціалу підприємств харчової та переробної галузей Тернопільської області // Регіональні аспекти розвитку і розміщення продуктивних сил України. Збірник наукових праць кафедри управління трудовими ресурсами і РПС. – Випуск 7. – Тернопіль: Економічна думка, 2002. – С. 60-63.
168. Шевченко А.А., Богуцька І.В. Аналіз сучасного економічного стану підприємств харчової та переробної промисловості // Збірник наукових праць кафедри економічного аналізу. – Тернопіль: Економічна думка, 2003. – С. 57-60.
169. Шевченко А.А. Цінова політика як основний мотиваційний чинник підвищення ефективності виробництва підприємств харчової та переробної промисловості // Вісник Технологічного університету Поділля. Економічні науки. – 2003. – № 1. – С. 117-120.
170. Шилепницький П.І. Вдосконалення управління виробничим потенціалом (на прикладі підприємств машинобудування) // Автореф. дис. ... к-та екон. наук. – Л., 2001.
171. Штефаніч Д.А., Стефанів Ф.И. Методические вопросы оценки пропорциональности производственного потенциала предприятия народного хозяйства. – 1989. – № 96. – С. 39-42.
172. Экономическая стратегия фирмы / Под ред. А.П. Градова. – СПб.: Спецлитература, 1995. – 428 с.
173. Экономика сельского хозяйства / Под редакцией Добрынина В.А. – М.: Колос, 1990. – 546 с.
174. Экономикс / Под ред. Покрытана А.К., Збарского М.Н. – Одесса: Выбор, 1994. – 654 с.

175. Экономико-математические методы и модели: Учебн. Пособие / Холод Н.И., Кузнецов А.В., Жихар Я.Н. и др. – Мн.: БГЭУ, 1999. – 412 с.
176. Юрчишин В.В. Концептуальні основи розробки новітньої аграрної політики та її реалізації // Економіка АПК. – № 8. – С. 3-8.
177. Юрчишин В.В. Науково-методичні та організаційні основи розвитку системи управління аграрним сектором економіки // Економіка АПК. – № 1. – 2003. – С. 17-25.
178. Яромилицький В.К. Організація та економічний механізм науково-виробничих відносин в АПК // Економіка АПК. – 1997. – № 11. – С. 39-43.
179. Ярчук М.М. Перспективи розвитку цукробурякового виробництва в Україні // Економіка АПК. – 2002. – №3. – С. 19-22.
180. Ярчук М.М. Основні напрями відновлення і розвитку цукробурякового виробництва в Україні // Економіка АПК. – 2001. – № 7. – С. 3-7.
181. Ashenfelter O., Layard R., eds. Handbook of Labor Economics. – Amsterdam: North-Holland, 1994.
182. Kaufman B. The Economics of Labor Markets. Fourth edition. – Fort Worth: The Dryden Press, 1994.
183. Kovach I. Iakosc zycia na wsi w 6 wybranych krajach postsocialistycznych. “Wies i Rolnictwa”. – №3, 1997.
184. http://www.cfin.ru/manadgment/manufact_potential.shtml.
185. <http://golob.narod.ru/grenregion.html>.
186. <http://www.ukragroportal.com/cgi-bin/index>.

ДОДАТКИ

Додаток А

Таблиця А.1

**Індекси продукції за галузями харчової промисловості по
Тернопільській області**

(відсотки)

| | 2003 рік до відповідного року | | | |
|--------------------------|-------------------------------|-------|-------|-------|
| | 1990 | 2000 | 2001 | 2002 |
| Харчова промисловість | 76,1 | 62,8 | 125,8 | 122,7 |
| в тому числі | | | | |
| Цукрова | 39,4 | 32,6 | 61,5 | 39,6 |
| Хлібопекарська | 34,2 | 28,7 | 74,7 | 114,9 |
| Кондитерська | 56 | 56,2 | 158 | 200 |
| Спиртова | 420 | 310 | 136,8 | 176,8 |
| Пивоварна | 159 | 124,6 | 220 | 131,6 |
| Плодоовочева | 80,2 | 57 | 187,2 | 200 |
| М'ясна | 42,6 | 34,8 | 143,9 | 130,2 |
| Маслосироробна і молочна | 38,6 | 35,9 | 75 | 133,5 |

Таблиця А.2

**Програма переводу таблиці “Індекси продукції за галузями харчової
промисловості по Тернопільській області” відносно 1990 року**

| 1990=100 | | | | |
|------------------|------------------|------------------|------------------|--------|
| 1990 | 2000 | 2001 | 2002 | 2003 |
| $=(B10*100)/B10$ | $=(B10/C10)*100$ | $=(B10/D10)*100$ | $=(B10/E10)*100$ | $=B10$ |
| $=(B11*100)/B11$ | $=(B11/C11)*100$ | $=(B11/D11)*100$ | $=(B11/E11)*100$ | $=B11$ |
| $=(B12*100)/B12$ | $=(B12/C12)*100$ | $=(B12/D12)*100$ | $=(B12/E12)*100$ | $=B12$ |
| $=(B13*100)/B13$ | $=(B13/C13)*100$ | $=(B13/D13)*100$ | $=(B13/E13)*100$ | $=B13$ |
| $=(B14*100)/B14$ | $=(B14/C14)*100$ | $=(B14/D14)*100$ | $=(B14/E14)*100$ | $=B14$ |
| $=(B15*100)/B15$ | $=(B15/C15)*100$ | $=(B15/D15)*100$ | $=(B15/E15)*100$ | $=B15$ |
| $=(B16*100)/B16$ | $=(B16/C16)*100$ | $=(B16/D16)*100$ | $=(B16/E16)*100$ | $=B16$ |
| $=(B17*100)/B17$ | $=(B17/C17)*100$ | $=(B17/D17)*100$ | $=(B17/E17)*100$ | $=B17$ |
| $=(B18*100)/B18$ | $=(B18/C18)*100$ | $=(B18/D18)*100$ | $=(B18/E18)*100$ | $=B18$ |

Додаток Б

Таблиця Б.1

**Назви чинників, що визначають собівартість продукції,
по шифрах графу**

| Шифр графу | Назва чинника |
|------------|--|
| | <u>Основні чинники</u> |
| 1 | Зміна затрат на залишки на складах і у відвантаженої продукції |
| 1.1 | Готова продукція на складах |
| 1.2 | Відвантажені товари, строк оплати яких ще не наступив |
| 1.3 | Відвантажені товари, не оплачені в строк покупцями і замовниками |
| 1.4 | Товари на відповідальному зберіганні в покупця, в зв'язку з відмовою від акцепту |
| 2 | Повна собівартість товарної продукції |
| 2.1 | Невиробничі затрати |
| 2.1.1 | Затрати на тару та упаковку |
| 2.1.1.1 | Послуги своїх допоміжних виробництв, пов'язані з виробництвом тари та упаковки |
| 2.1.1.2 | Вартість тари, придбаної на стороні |
| 2.1.1.3 | Оплата затарювання та упаковки сторонніми організаціями |
| 2.1.2 | Затрати на транспортування продукції |
| 2.1.2.1 | Затрати на доставку продукції на станції відгрузки, погрузку в вагони |
| 2.1.2.2 | Оплата послуг спеціалізованих транспортно-експедиційних контор |
| 2.1.3 | Комісійні збори |
| 2.1.4 | Інші розрахунки по збуту |

Продовження таблиці Б.1

| Шифр графу | Назва чинника |
|------------|---|
| 2.2 | Виробнича собівартість товарної продукції |
| 2.2.1 | Сировина і матеріали |
| 2.2.2 | Зворотні відходи |
| 2.2.3 | Комплектуючі, напівфабрикати та послуги інших підприємств |
| 2.2.4 | Паливо і енергія на технологічні цілі |
| 2.2.5 | Основна заробітна плата |
| 2.2.6 | Додаткова заробітна плата |
| 2.2.7 | Відрахування на соціальне страхування |
| 2.2.8 | Затрати на підготовку та освоєння виробництва |
| 2.2.8.1 | Розробка технологічного процесу виготовлення нового виробу |
| 2.2.8.2 | Розробка інструментального оснащення |
| 2.2.8.3 | Розробка та оформлення затратних нормативів |
| 2.2.8.4 | Коректування технологічної документації перед випуском серійної продукції |
| 2.2.8.5 | Випробування матеріалів, напівфабрикатів, інструментів |
| 2.2.8.6 | Налагодження обладнання |
| 2.2.8.7 | Виготовлення дослідного зразка |
| 2.2.8.8 | Розробка та освоєння нової технології виробництва |
| 2.2.8.9 | Випробування на підприємстві та у споживача дослідної партії продукції |
| 2.2.9 | Затрати на утримання і експлуатацію обладнання |
| 2.2.9.1 | Зміна затрат на товарну продукцію на календарний період |
| 2.2.9.2 | Затрати на утримання та експлуатацію обладнання за календарний період |
| 2.2.9.2.1 | Амортизація обладнання і транспортних засобів |

Продовження таблиці Б.1

| Шифр графу | Назва чинника |
|-------------|---|
| 2.2.9.2.2 | Експлуатація обладнання (крім затрат на біжучий ремонт) |
| 2.2.9.2.3. | Біжучий ремонт обладнання і транспортних засобів |
| 2.2.9.2.4 | Переміщення вантажів всередині заводу |
| 2.2.9.2.5 | Зношення малоцінних інструментів та пристосувань |
| 2.2.9.2.6 | Інші затрати |
| 2.2.10 | Цехові затрати |
| 2.2.10.1 | Зміна затрат на товарну продукцію за календарний період |
| 2.2.10.2 | Цехові затрати за календарний період |
| 2.2.10.2.1 | Утримання апарату управління цеху |
| 2.2.10.2.2 | Утримання іншого цехового персоналу |
| 2.2.10.2.3 | Амортизація будівель та інвентаря |
| 2.2.10.2.4 | Утримання будівель та інвентаря |
| 2.2.10.2.5 | Біжучий ремонт будівель та інвентаря |
| 2.2.10.2.6 | Затрати на випробування, досліди і дослідження |
| 2.2.10.2.7 | Охорона праці |
| 2.2.10.2.8 | Зношення малоцінного інвентаря |
| 2.2.10.2.9 | Інші виробничі затрати |
| 2.2.10.2.10 | Втрати від простоїв |
| 2.2.10.2.11 | Втрати від псування матеріальних цінностей при зберіганні в цехах |
| 2.2.10.2.12 | Втрати від недовикористання деталей, вузлів і технологічного обладнання |
| 2.2.10.2.13 | Недостача матеріальних цінностей незавершеного виробництва |
| 2.2.10.2.14 | Інші невиробничі затрати |
| 2.2.11 | Загальнозаводські затрати |
| 2.2.11.1 | Зміна затрат на товарну продукцію за календарний період |

Продовження таблиці Б.1

| Шифр графу | Назва чинника |
|--------------|---|
| 2.2.11.2 | Загальнозаводські затрати за календарний період |
| 2.2.11.2.1 | Затрати на управління підприємством |
| 2.2.11.2.1.1 | Заробітна плат апарату управління підприємством |
| 2.2.11.2.1.2 | Відрядження |
| 2.2.11.2.1.3 | Утримання пожежної та воєнізованої охорони |
| 2.2.11.2.1.4 | Інші затрати |
| 2.2.11.2.1.5 | Відрахування на утримання управлінського апарату вищестоящих організацій |
| 2.2.11.2.2 | Загальногосподарські затрати |
| 2.2.11.2.2.1 | Утримання іншого загальнозаводського персоналу |
| 2.2.11.2.2.2 | Амортизація основних засобів загальнозаводського призначення |
| 2.2.11.2.2.3 | Утримання і біжучий ремонт будівель і інвентаря загальнозаводського призначення |
| 2.2.11.2.2.4 | Здійснення дослідів, випробувань, утримання загальнозаводських лабораторій |
| 2.2.11.2.2.5 | Охорона праці |
| 2.2.11.2.2.6 | Підготовка кадрів |
| 2.2.11.2.2.7 | Організований набір робітників |
| 2.2.11.2.2.8 | Інші затрати |
| 2.2.11.2.3 | Збори та відрахування |
| 2.2.11.2.4 | Загальнозаводські невиробничі затрати |
| 2.2.11.2.4.1 | Втрати від простоїв |
| 2.2.11.2.4.2 | Втрати від псування матеріалів та продукції при зберіганні на складах |
| 2.2.11.2.4.3 | Недостача матеріалів та продукції на складах |
| 2.2.11.2.4.4 | Надбавки за вирахування скидок по косинусу “фі” |

Продовження таблиці Б.1

| Шифр графу | Назва чинника |
|--------------|--|
| 2.2.11.2.4.5 | Інші невиробничі затрати |
| 2.2.12 | Втрати від браку |
| 2.2.12.1 | Собівартість забракований товарів, напівфабрикатів та ін. |
| 2.2.12.2 | Затрати по виправленню браку |
| 2.2.12.3 | Вартість браку по ціні використання (-) |
| 2.2.12.4 | Суми утримань з винуватців браку (-) |
| 2.2.12.5 | Суми, що утриманні з постачальників недоброякісних матеріалів, віднесені до зменшень втрат від браку (-) |
| 2.2.13 | Інші невиробничі затрати |
| 2.3 | Виробнича собівартість по групах порівняльної та не порівняльної продукції і найважливіших виробів |
| 2.3.1 | Виробнича собівартість порівняльної продукції |
| 2.3.1.1 | Виробнича собівартість виробу "А" з розшифруванням статей калькуляції |
| 2.3.1.2 | Виробнича собівартість виробу "Б" з розшифруванням статей калькуляції |
| 2.3.1.3 | Інші вироби, по яких складаються звітні калькуляції |
| 2.3.2 | Виробнича собівартість не порівняльної продукції |
| 2.3.2.1 | Виробнича собівартість окремих найважливіших виробів з розшифруванням статей калькуляції |
| 2.4 | Виробнича собівартість товарної продукції по елементах затрат |
| 2.4.1 | Зміна недовершеного виробництва напівфабрикатів, що включаються у валову продукцію |
| 2.4.2 | Зміна інструментів власного виробництва, що включається в валову продукцію |
| 2.4.3 | Собівартість валової продукції |

Продовження таблиці Б.1

| Шифр графу | Назва чинника |
|-----------------|--|
| 2.4.3.1 | Списано затрат на невиробничі рахунки |
| 2.4.3.2 | Зміна залишку по рахунку “Витрати майбутніх періодів” |
| 2.4.3.3 | Зміна залишків незавершеного виробництва, напівфабрикатів власного виробництва, що не включаються у валову продукцію |
| 2.4.3.4 | Зміна залишку по рахунку “Майбутні витрати” |
| 2.4.3.5 | Затрати на виробництво |
| 2.4.3.5.1 | Затрати предметів праці |
| 2.1.3.5.2 | Сировина та основні матеріали за вирахуванням відходів |
| 2.4.3.5.1.2 | Комплектуючі, напівфабрикати, що закуповуються |
| 2.4.3.5.1.3 | Допоміжні та інші матеріали |
| 2.4.3.5.1.4 | Паливо зі сторони |
| 2.4.3.5.1.5 | Енергія всіх видів зі сторони |
| 2.4.3.5.2 | Амортизація основних засобів |
| 2.4.3.5.3 | Загальні затрати на працю |
| 2.4.3.5.3.1 | Заробітна плата, основна та додаткова |
| 2.4.3.5.3.1.1 | Робочих |
| 2.4.3.5.3.1.1.1 | Оплата по договірних розцінках при прямих угодах |
| 2.4.3.5.3.1.1.2 | Оплата по договірних розцінках при преміальних угодах |
| 2.4.3.5.3.1.1.3 | Оплата по договірних розцінках при прогресивних угодах |
| 2.4.3.5.3.1.1.4 | Доплати договірникам по прогресивних розцінках |
| 2.4.3.5.3.1.1.5 | Премії договірникам |
| 2.4.3.5.3.1.1.6 | Погодинна оплата по тарифних окладах |
| 2.4.3.5.3.1.1.7 | Премії погодинникам |
| 2.4.3.5.3.1.1.8 | Надбавки по коефіцієнтах |

Продовження таблиці Б.1

| Шифр графу | Назва чинника |
|------------------|---|
| 2.4.3.5.3.1.1.9 | Доплати контракторам, пов'язані зі змінами умов праці |
| 2.4.3.5.3.1.1.10 | Доплати за роботу в неробочий час |
| 2.4.3.5.3.1.1.11 | Оплата цілодобових простоїв та годин простоїв в середині зміни |
| 2.4.3.5.3.1.1.12 | Оплата чергових відпусток |
| 2.4.3.5.3.1.1.13 | Вартість безплатних комунальних послуг та натуральних видач |
| 2.4.3.5.3.1.1.14 | Винагороди за вислугу років |
| 2.4.3.5.3.1.1.15 | Інші види заробітної плати |
| 2.4.3.5.3.1.2 | Учнів |
| 2.4.3.5.3.1.3 | ІТР |
| 2.4.3.5.3.1.3.1 | Оплата по основних окладах |
| 2.4.3.5.3.1.3.2 | Премії |
| 2.4.3.5.3.1.3.3 | Надбавки по коефіцієнтах |
| 2.4.3.5.3.1.3.4 | Оплата чергових відпусток |
| 2.4.3.5.3.1.3.5 | Винагорода за вислугу років |
| 2.4.3.5.3.1.3.6 | Інші види заробітної плати |
| 2.4.3.5.3.1.4 | Службовців |
| 2.4.3.5.3.1.5 | Молодшого обслуговуючого персоналу |
| 2.4.3.5.3.1.6 | Персоналу охорони |
| 2.4.3.5.3.2 | Відрахування на соціальне страхування |
| 2.4.3.5.4 | Інші грошові затрати |
| | <u>Зовнішні чинники</u> |
| 1 | Зовнішні чинники, що впливають на собівартість продукції |
| 1.1 | Економія в зв'язку з особливо сприятливими кліматичними і транспортними умовами |

Продовження таблиці Б.1

| Шифр графу | Назва чинника |
|------------|---|
| 1.2 | Економія по незалежних від підприємства причинах |
| 1.2.1 | В зв'язку з зміною цін на сировину, матеріали, паливо, напівфабрикати, тарифів на електроенергію та тепло |
| 1.2.2 | В зв'язку із зміною ставок заробітної плати і нарахувань на неї |
| 1.2.3 | В зв'язку із зміною податків і інших зборів, що входять в собівартість продукції |
| 1.2.4 | В зв'язку зі зміною норм амортизаційних відрахувань |
| 1.2.5 | В зв'язку зі зміною обсягу і складу виробів, що закупаються |
| 1.2.6 | Інші чинники |
| 1.3 | Економія пов'язана з порушенням державної дисципліни |
| 1.3.1 | Не виконання необхідних заходів по охороні праці, покращення умов праці та техніки безпеки |
| 1.3.2 | Не виконання плану біжучого ремонту основних виробничих фондів |
| 1.3.3 | Не виконання плану по підготовці, підвищенні кваліфікації і організованому набору робочих |
| 1.3.4 | Не проведення заходів по дослідках, випробуваннях і освоєння нової техніки |
| 1.3.5 | Не відрахування запланованих сум на науково-дослідними роботами |
| 1.3.6 | Інші чинники |
| 1.4 | Економія від випуску продукції із відступом від стандартів та технічних умов |
| 1.5 | Економія отримана в зв'язку із порушенням технологічної дисципліни |

Закінчення таблиці Б.1

| Шифр графу | Назва чинника |
|------------|---|
| 2 | Повна собівартість реалізованої товарної продукції, очищеної від впливу зовнішніх чинників |
| | <u>Побічні чинники</u> |
| 1 | Вплив на собівартість структурних зрушень в складі продукції |
| 2 | Повна собівартість реалізованої товарної продукції, очищеної від впливу зовнішніх чинників, а також побічних чинників |

Додаток В

**Формули визначення впливу чинників на затрати за статтями
собівартості**

1.Стаття “Сировина і основні матеріали”:

$$A_{N_{lk}} = \sum_i \sum_j \sum_k \sum_l \left\{ K_{0_{lk}}^{izm} K_{0_{kj}} C_{0_l} T_{0_{ji}} \Delta N_{lk} + 1/2 [C_{0_l} T_{0_{ji}} (K_{0_{kj}} k + K_{0_{lk}}^{izm} l) + K_{0_{lk}}^{izm} K_{0_{kj}} (T_{0_{ji}} m + C_{0_l} z)] \Delta N_{lk}^2 \right\} \\ + 1/3 [C_{0_l} T_{0_{ji}} kl + (K_{0_{kj}} k + K_{0_{lk}}^{izm}) (T_{0_{ji}} m + C_{0_l} z) + K_{0_{lk}}^{izm} K_{0_{kj}} mz] \Delta N_{lk}^3 + \\ + 1/4 [kl(T_{0_{ji}} m + C_{0_l} z) + mz(K_{0_{kj}} k + K_{0_{lk}}^{izm} l)] \Delta N_{lk}^4 + 1/5 kmlz \Delta N_{lk}^5 \};$$

$$A_{K_{lk}^{izm}} = \sum_i \sum_j \sum_k \sum_l \left\{ k N_{0_{lk}} K_{0_{kj}} C_{0_l} T_{0_{lk}} \Delta N_{lk} + 1/2 k [(l N_{0_{lk}} + K_{0_{lk}}) C_{0_l} T_{0_{ji}} + (T_{0_{ji}} m + C_{0_l} z) N_{0_{lk}} K_{0_{lk}}] \Delta N_{lk}^2 \right\} \\ + 1/3 k [l C_{0_l} T_{0_{ji}} + (l N_{0_{lk}} + K_{0_{kj}}) (T_{0_{ji}} m + C_{0_l} z) + mz N_{0_{lk}} K_{0_{kj}}] \Delta N_{lk}^3 + \\ + 1/4 k [l (T_{0_{ji}} m + C_{0_l} z) + mz (l N_{0_{lk}} + K_{0_{kj}} l)] \Delta N_{lk}^4 + 1/5 kmlz \Delta N_{lk}^5 \};$$

$$A_{C_l} = \sum_i \sum_j \sum_k \sum_l \left\{ m K_{0_{lk}}^{izm} K_{0_{kj}} N_{0_{lk}} T_{0_{lk}} \Delta N_{lk} + 1/2 m [(K_{0_{lk}}^{izm} K_{0_{kj}} (N_{0_{lk}} z + T_{0_{ji}}) + (K_{0_{lk}}^{izm} l + k K_{0_{kj}}) N_{0_{lk}} T_{0_{ji}}] \Delta N_{lk}^2 \right\} \\ + 1/3 m [K_{0_{lk}}^{izm} z (N_{0_{lk}} l + K_{0_{kj}}) + N_{0_{lk}} k (K_{0_{kj}} z + T_{0_{ji}}) + z (K_{0_{lk}}^{izm} l + K_{0_{kj}} k)] \Delta N_{lk}^3 + \\ + 1/4 m [kl (N_{0_{lk}} z + T_{0_{ji}}) + z (K_{0_{lk}}^{izm} l + K_{0_{kj}} k)] \Delta N_{lk}^4 + 1/5 kmlz \Delta N_{lk}^5 \};$$

$$A_{K_{kj}} = \sum_i \sum_j \sum_k \sum_l \left\{ l C_{0_l} T_{0_{ji}} K_{0_{lk}}^{izm} N_{0_{lk}} \Delta N_{lk} + \right. \\ + 1/2 l [K_{0_{lk}}^{izm} N_{0_{lk}} (C_{0_l} z + T_{0_{ji}} m) + C_{0_l} T_{0_{ji}} (K_{0_{lk}}^{izm} + N_{0_{lk}} k)] \Delta N_{0_{lk}} + \\ + 1/3 l [K_{0_{lk}}^{izm} m (N_{0_{lk}} z + T_{0_{ji}}) + C_{0_l} z (N_{0_{lk}} k + K_{0_{lk}}^{izm}) + k T_{0_{ji}} (N_{0_{lk}} m + C_{0_l})] \Delta N_{lk}^3 \\ \left. + 1/4 l [z (K_{0_{lk}}^{izm} m + C_{0_l} k) + km (N_{0_{lk}} z + T_{0_{ji}})] \Delta N_{lk}^4 + 1/5 mklz \Delta N_{lk}^5 \right\};$$

$$A_{T_{ji}} = \sum_i \sum_j \sum_k \sum_l \left\{ z K_{0_{lk}}^{izm} K_{0_{kj}} C_{0_l} N_{0_{lk}} \Delta N_{lk} + \right. \\ + 1/2 z [K_{0_{lk}}^{izm} K_{0_{kj}} (N_{0_{lk}} m + C_{0_l}) + C_{0_l} N_{0_l} (K_{0_{lk}}^{izm} l + K_{0_{kj}} k)] \Delta N_{lk}^2 + \\ + 1/3 z [K_{0_{lk}}^{izm} (K_{0_{kj}} m + C_{0_l} l) + l N_{0_{lk}} (K_{0_{lk}}^{izm} l + C_{0_l} l) + K_{0_{kj}} k (N_{0_{lk}} m + C_{0_l})] \Delta N_{lk}^3 + \\ \left. 1/4 z [m (K_{0_{lk}}^{izm} l + K_{0_{kj}} k) + kl (N_{0_{lk}} m + C_{0_l})] \Delta N_{lk}^4 + 1/5 zklm \Delta N_{lk}^5 \right\}.$$

2. Стаття “Комплектуючі вироби та напівфабрикати”:

$$\begin{aligned}
 A_{K_{nmj}^p} = & \sum_i \sum_j \sum_k \sum_l \left\{ T_{0_{ji}} C_{0_n} K_{0_{nmj}}^{izm} \Delta K_{nmj}^p \right. \\
 & + 1/2 \left[m K_{0_{nmj}}^{izm} C_{0_n} + T_{0_{ji}} \left(K_{0_{nmj}}^{izm} l + T_{0_{ji}} z \right) \right] \left(\Delta K_{nmj}^{izm} \right)^2 + \\
 & + 1/3 \left[T_{0_{ji}} z l + C_{0_l} T z + K_{0_{nmj}}^{izm} m \right] \left(\Delta K_{nmj}^p \right)^3 + \\
 & \left. + 1/4 m z l \left(\Delta K_{nmj}^p \right)^4 \right\}
 \end{aligned}$$

$$\begin{aligned}
 A_{K_{nmj}^{izm}} = & \sum_i \sum_j \sum_l \sum_m \left\{ z T_{0_{ji}} K_{0_{nmj}}^p C_{0_n} \Delta K_{nmj}^p + \right. \\
 & + 1/2 z \left[m K_{0_{nmj}}^p C_{0_n} + T_{0_{ji}} \left(K_{0_{nmj}}^p l + C_{0_n} \right) \right] \left(\Delta K_{nmj}^p \right)^2 + \\
 & \left. + 1/3 z \left[C_{0_n} m + l \left(T_{0_{ji}} + K_{0_{nmj}}^p m \right) \right] \left(\Delta K_{nmj}^p \right)^3 + 1/4 z l m \left(\Delta K_{nmj}^p \right)^4 \right\};
 \end{aligned}$$

$$\begin{aligned}
 A_{C_n} = & \sum_i \sum_j \sum_l \sum_m \left\{ l T_{0_{ji}} K_{0_{nmj}}^p K_{0_{nmj}}^{izm} \Delta K_{nmj}^p + \right. \\
 & + 1/2 l \left[K_{0_{nm}}^p K_{0_{nm}}^{izm} m + T_{0_{ji}} \left(K_{0_{nmj}}^p z + K_{0_{nmj}}^{izm} \right) \right] \left(\Delta K_{nmj}^p \right)^2 + \\
 & \left. + 1/3 l \left[K_{0_{nmj}}^{izm} m + z \left(K_{0_{nmj}}^p m + T_{0_{ji}} \right) \right] \left(\Delta K_{nmj}^p \right)^3 + 1/4 l z m \left(\Delta K_{nmj}^p \right)^4 \right\};
 \end{aligned}$$

$$\begin{aligned}
 A_{T_{ji}} = & \sum_i \sum_j \sum_l \sum_m \left\{ m K_{0_{nmj}}^p K_{0_{nmj}}^{izm} C_{0_n} \Delta K_{nmj}^p + \right. \\
 & + 1/2 m \left[C_{0_n} K_{0_{nmj}}^p z + K_{0_{nmj}}^{izm} \left(K_{0_{nmj}}^p l + C_{0_n} \right) \right] \left(\Delta K_{0_{nmj}}^p \right)^2 + \\
 & \left. + 1/3 m \left[K_{0_{nmj}}^{izm} l + z \left(K_{0_{nmj}}^p l + C_{0_n} \right) \right] \left(\Delta K_{nmj}^p \right)^3 + 1/4 m l z \left(\Delta K_{nmj}^p \right)^4 \right\}
 \end{aligned}$$

В розрахункових формулах :

$$z = \frac{\Delta K_{nmj}^{izm}}{\Delta K_{nmj}^p}; \quad l = \frac{\Delta C_n}{\Delta K_{nmj}^p}; \quad m = \frac{\Delta T_{ji}}{\Delta K_{nmj}^p}.$$

3. Стаття “Зворотні відходи”:

$$\begin{aligned}
 A_{K_{nmj}^p} = & \sum_i \sum_j \sum_k \sum_l \left\{ T_{0_{ji}} C_{0_n} K_{0_{nmj}}^{izm} \Delta N_{lj} \right. \\
 & + 1/2 \left[m K_{0_{nmj}}^{izm} C_{0_n} + T_{0_{ji}} \left(K_{0_{nmj}}^{izm} l + T_{0_{ji}} z \right) \right] (\Delta N_{lj})^2 + \\
 & + 1/3 \left[T_{0_{ji}} z l + C_{0_l} T z + K_{0_{nmj}}^{izm} m \right] (\Delta N_{lj})^3 + \\
 & \left. + 1/4 m z l (\Delta N_{lj})^4 \right\};
 \end{aligned}$$

$$\begin{aligned}
 A_{K_{lj}^{izm}} = & \sum_i \sum_j \sum_l \sum_m \left\{ z T_{0_{ji}} N_{0_{lj}} C_{0_n} \Delta N_{lj} + \right. \\
 & + 1/2 z \left[m N_{0_{lj}} C_{0_n} + T_{0_{ji}} \left(N_{0_{lj}} l + C_{0_n} \right) \right] (\Delta N_{lj})^2 + \\
 & \left. + 1/3 z \left[C_{0_n} m + l \left(T_{0_{ji}} + N_{0_{lj}} m \right) \right] (\Delta N_{lj})^3 + 1/4 z l m (\Delta N_{lj})^4 \right\};
 \end{aligned}$$

$$\begin{aligned}
 A_{C_l} = & \sum_i \sum_j \sum_l \sum_m \left\{ T_{0_{ji}} N_{0_{lj}} K_{0_{nmj}}^{izm} \Delta N K_{lj} + \right. \\
 & + 1/2 l \left[N_{0_{lj}} K_{0_{nmj}}^{izm} m + T_{0_{ji}} \left(N_{0_{lj}} z + K_{0_{nmj}}^{izm} \right) \right] (\Delta N_{lj})^2 + \\
 & \left. + 1/3 l \left[K_{0_{nmj}}^{izm} m + z \left(N_{0_{lj}} m + T_{0_{ji}} \right) \right] (\Delta N_{lj})^3 + 1/4 l z m (\Delta N_{lj})^4 \right\};
 \end{aligned}$$

$$\begin{aligned}
 A_{T_{ji}} = & \sum_i \sum_j \sum_l \sum_m \left\{ m N_{0_{lj}} K_{0_{nmj}}^{izm} C_{0_n} \Delta N_{lj} + \right. \\
 & + 1/2 m \left[C_{0_n} N_{0_{lj}} z + K_{0_{nmj}}^{izm} \left(N_{0_{lj}} l + C_{0_n} \right) \right] (\Delta N_{0_{lj}})^2 + \\
 & \left. + 1/3 m \left[K_{0_{nmj}}^{izm} l + z \left(N_{0_{lj}} l + C_{0_n} \right) \right] (\Delta N_{lj})^3 + 1/4 m l z (\Delta N_{lj})^4 \right\};
 \end{aligned}$$

В розрахункових формулах:

$$z = \frac{\Delta K_{nmj}^{izm}}{\Delta N_{lj}}; \quad l = \frac{\Delta C_n}{\Delta N_{lj}}; \quad m = \frac{\Delta T_{ji}}{\Delta N_{lj}}.$$

4. Стаття “Паливо та електроенергія”:

$$A_{N_{pmj}} = \sum_i \sum_j \sum_m \sum_p \left\{ k C_{0_p} N_{0_{pmj}} \Delta N_{pmj} + \right. \\ \left. + 1/2 (C_{0_p} l + T_{0_{ji}} k) \Delta N_{pmj}^2 + 1/3 k l \Delta N_{pmj}^3 \right\};$$

$$A_{C_p} = \sum_i \sum_j \sum_m \sum_p \left\{ k N_{0_{pmj}} T_{0_{ji}} \Delta N_{pmj} + \right. \\ \left. + 1/2 k (N_{0_{pmj}} l + T_{0_{ji}}) \Delta N_{pmj}^2 + 1/3 k l \Delta N_{pmj}^3 \right\};$$

$$A_{T_{ji}} = \sum_i \sum_j \sum_m \sum_p \left\{ l N_{0_{pmj}} C_{0_p} \Delta N_{pmj} + \right. \\ \left. 1/2 l (k N_{0_{pmj}} + C_{0_p}) \Delta N_{pmj}^2 + 1/3 l k \Delta N_{pmj}^3 \right\}.$$

В розрахункових формулах:

$$k = \frac{\Delta C_p}{\Delta N_{pmj}}; \quad l = \frac{\Delta T_{ji}}{\Delta N_{pmj}}.$$

5. Стаття “Додаткова заробітна плата”:

$$Z^{dz} = \sum_q \sum_h (Z_q K_h)$$

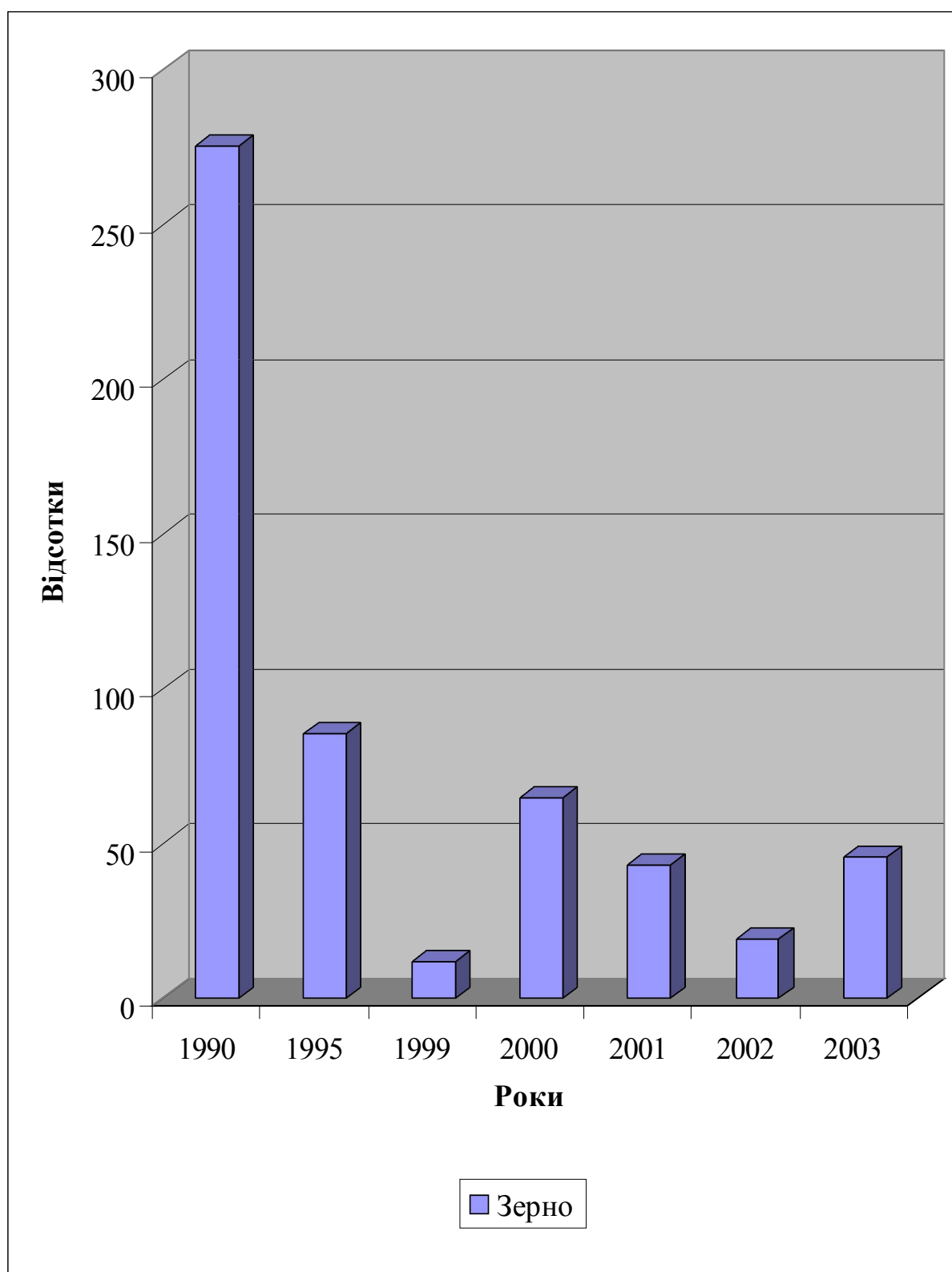
$$A_{Z_q} = \sum_q \sum_h \left\{ 1/2 (K_{0_h} + K_{1_h}) \Delta Z_q \right\};$$

$$A_{K_h} = \sum_q \sum_h \left\{ 1/2 (Z_{0_q} + Z_{1_q}) \Delta K_h \right\}.$$

В приведених формулах:

$$\Delta Z_q = Z_{1_q} - Z_{0_q}; \quad \Delta K_h = K_{1_h} - K_{0_h}.$$

Додаток Д

**Рівень рентабельності основних видів сільськогосподарської продукції
у сільськогосподарських підприємствах****Рис. Д.1. Рівень рентабельності виробництва зерна**

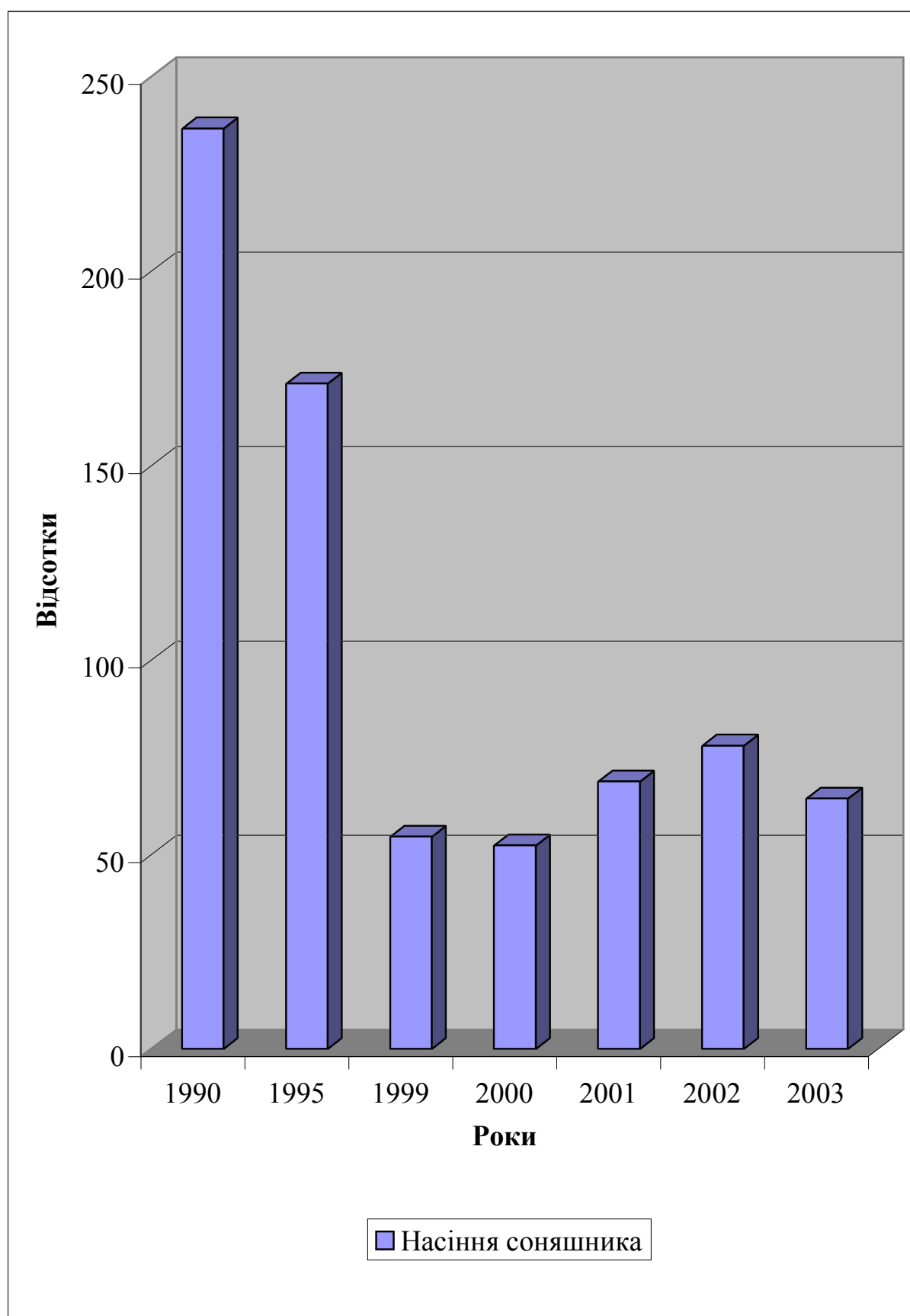


Рис. Д.2. Рівень рентабельності виробництва насіння соняшника

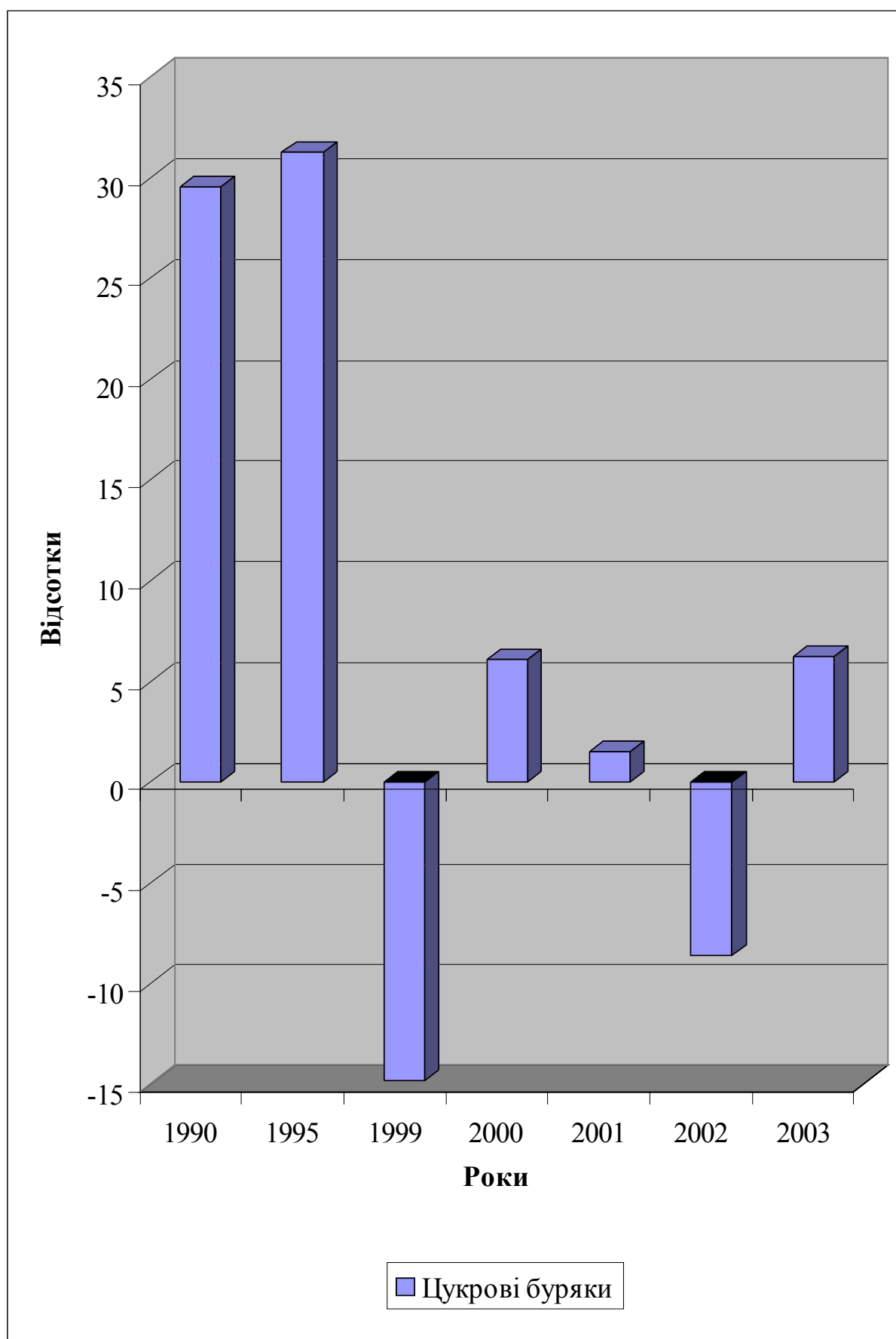


Рис. Д.3. Рівень рентабельності виробництва цукрових буряків

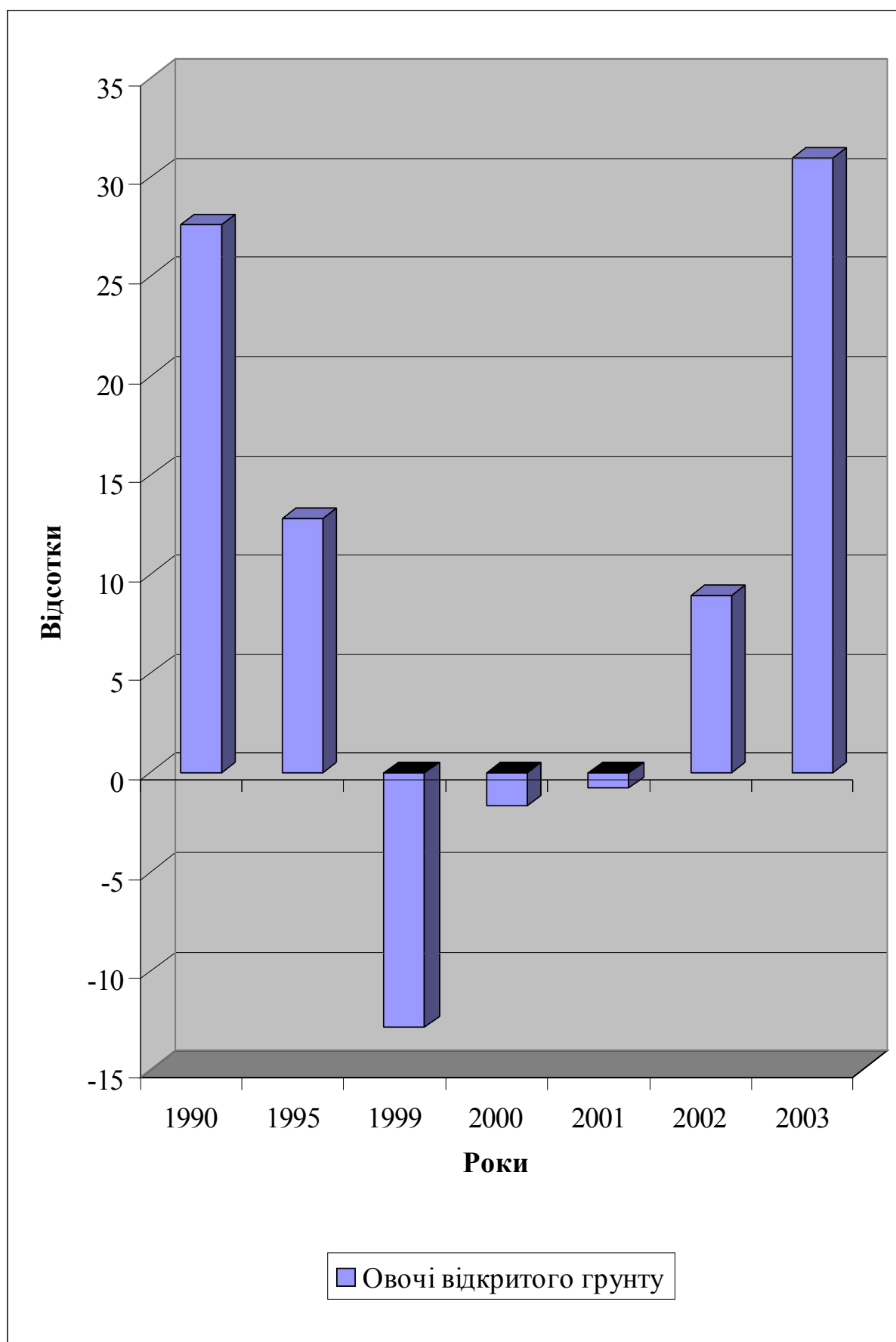


Рис. Д.4. Рівень рентабельності виробництва овочів на ґрунті

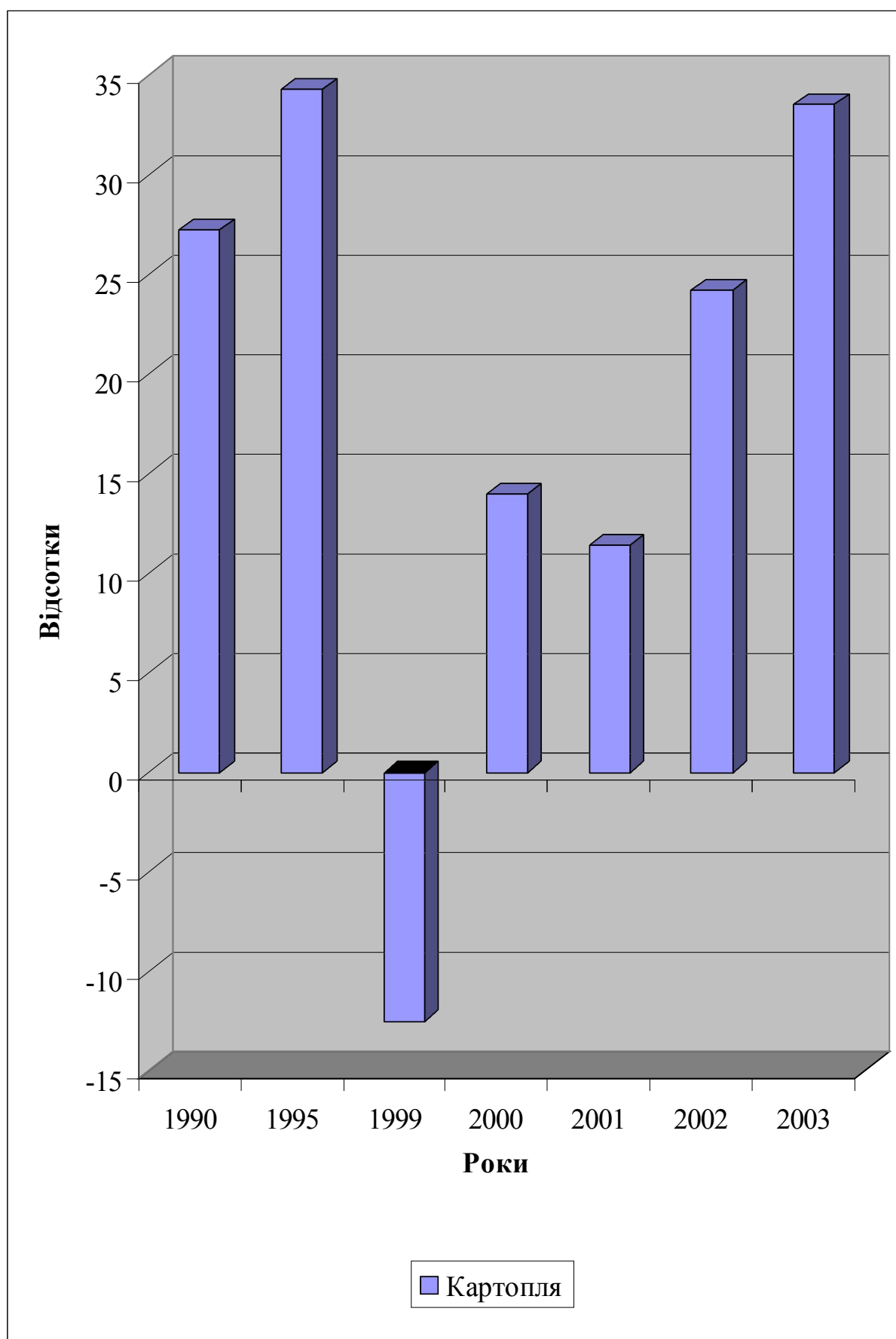


Рис. Д.5. Рівень рентабельності виробництва картоплі

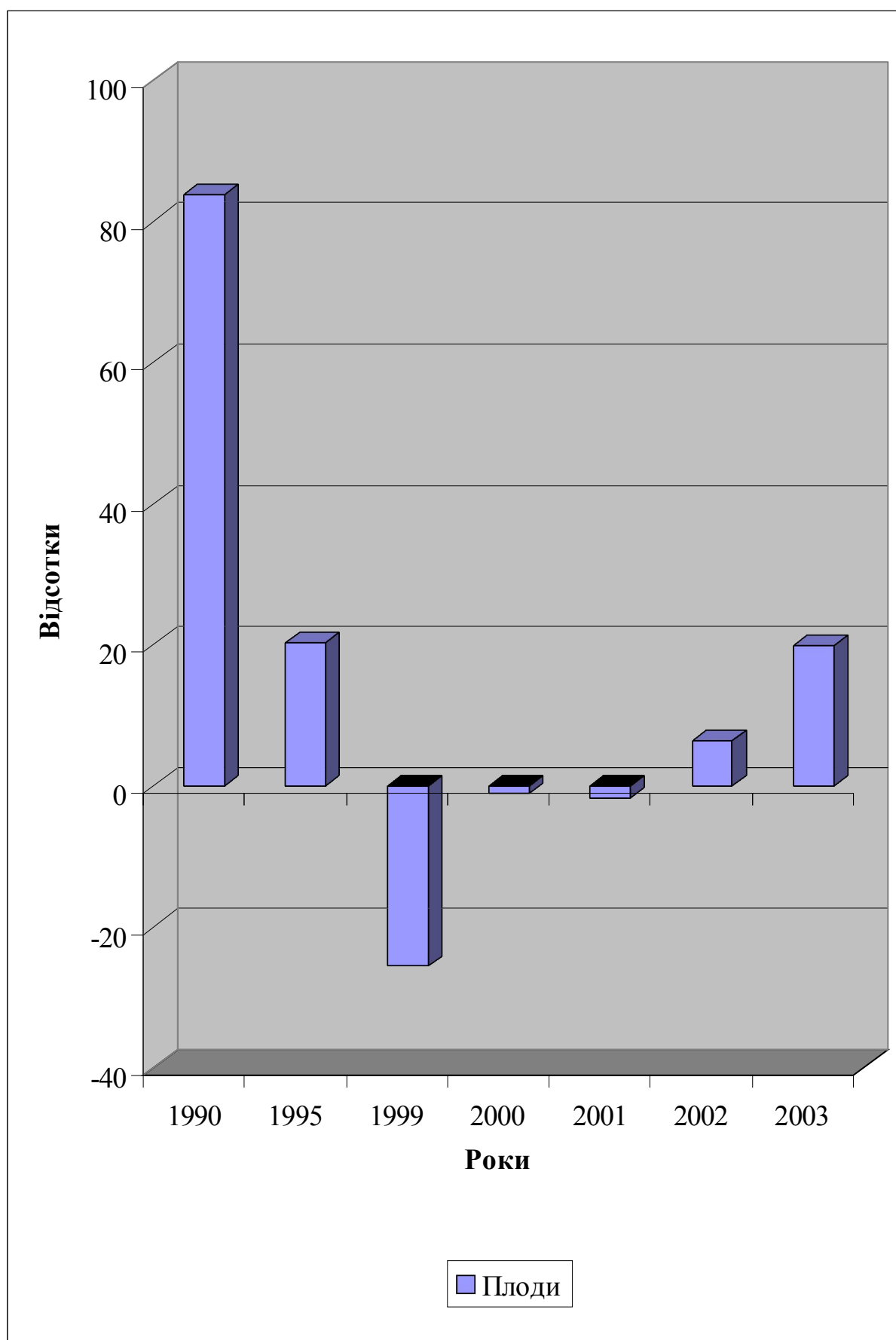


Рис. Д.6. Рівень рентабельності виробництва плодів

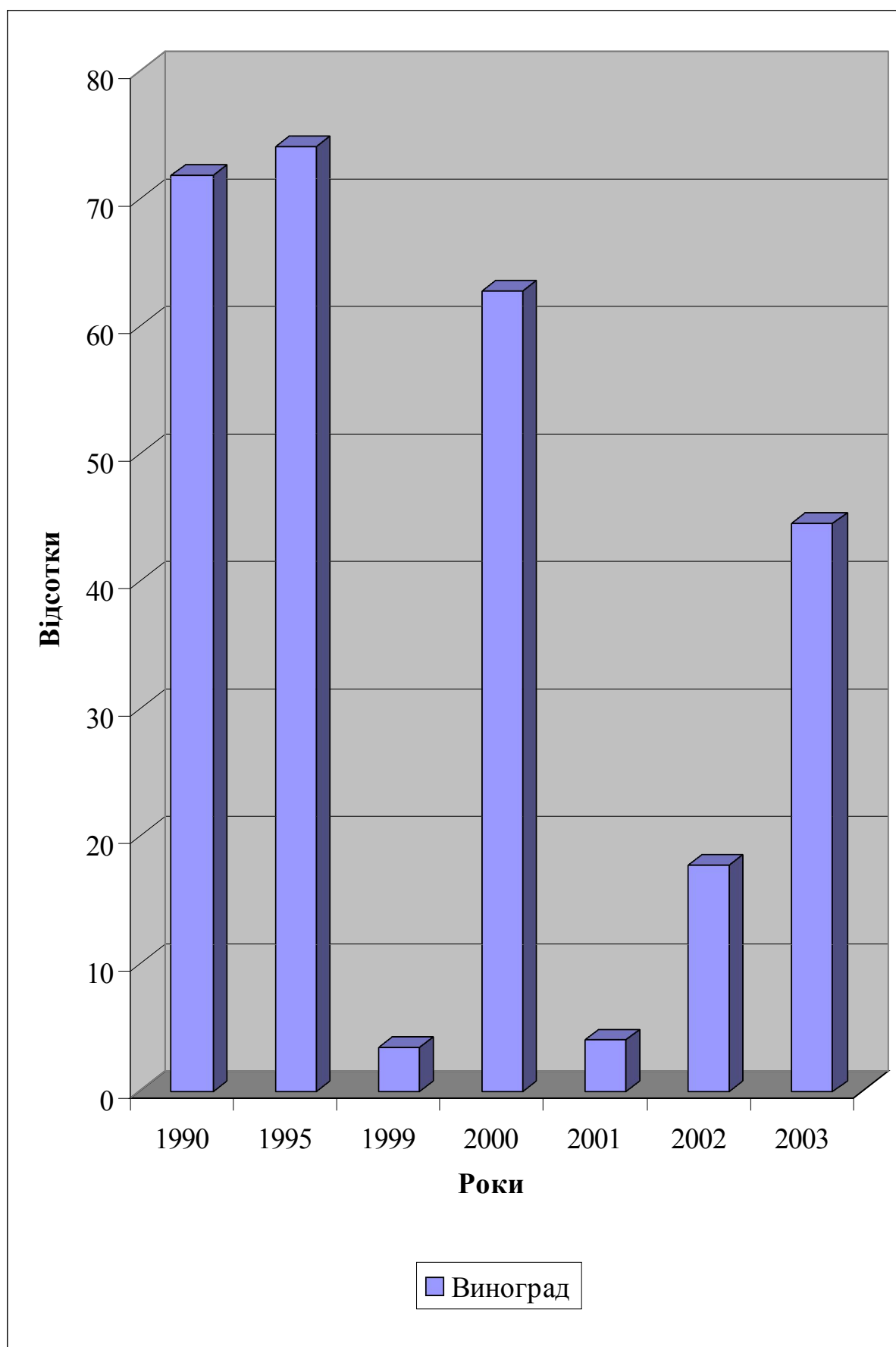


Рис. Д.7. Рівень рентабельності виробництва винограду

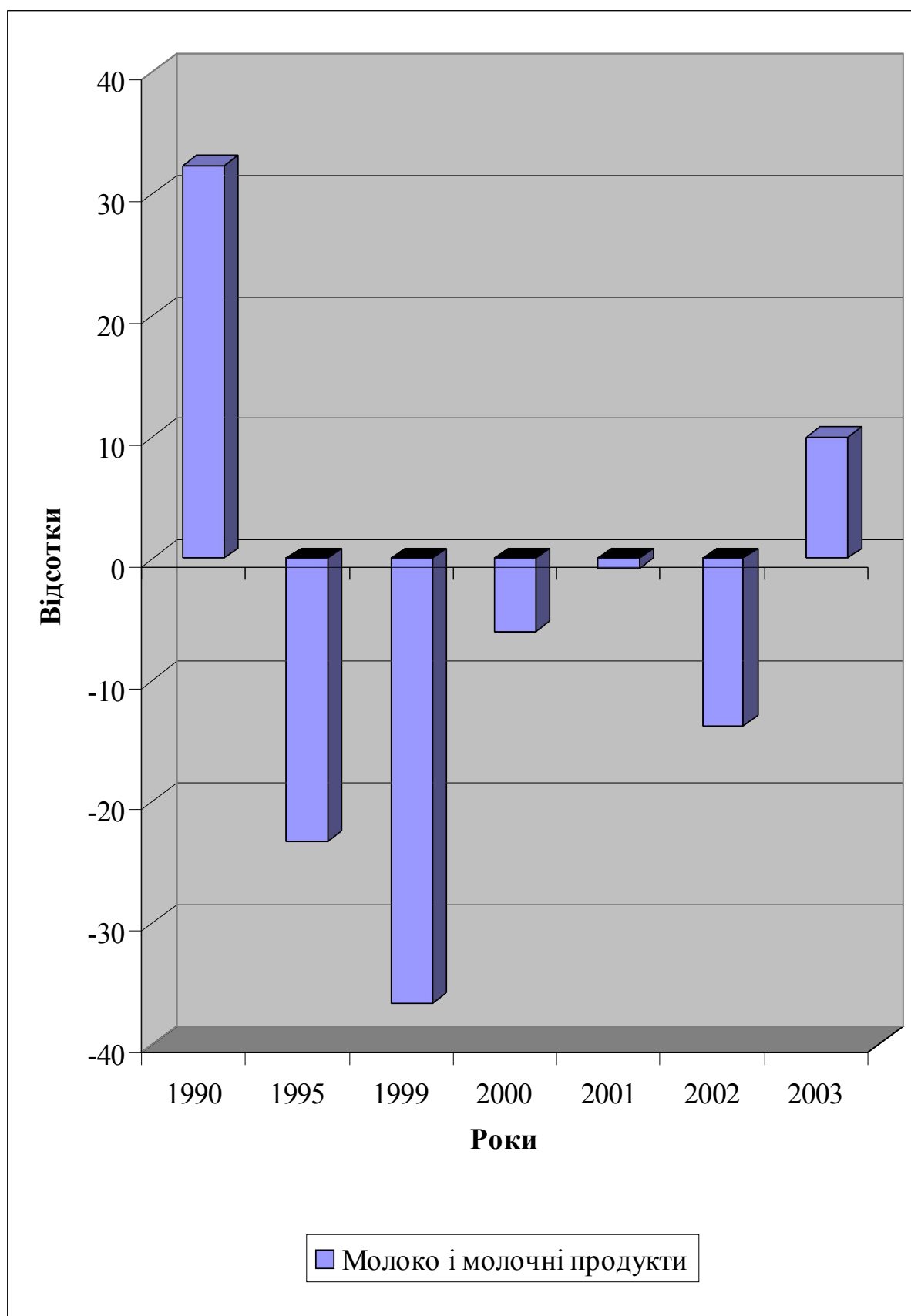


Рис. Д.8. Рівень рентабельності виробництва молока і молочних продуктів

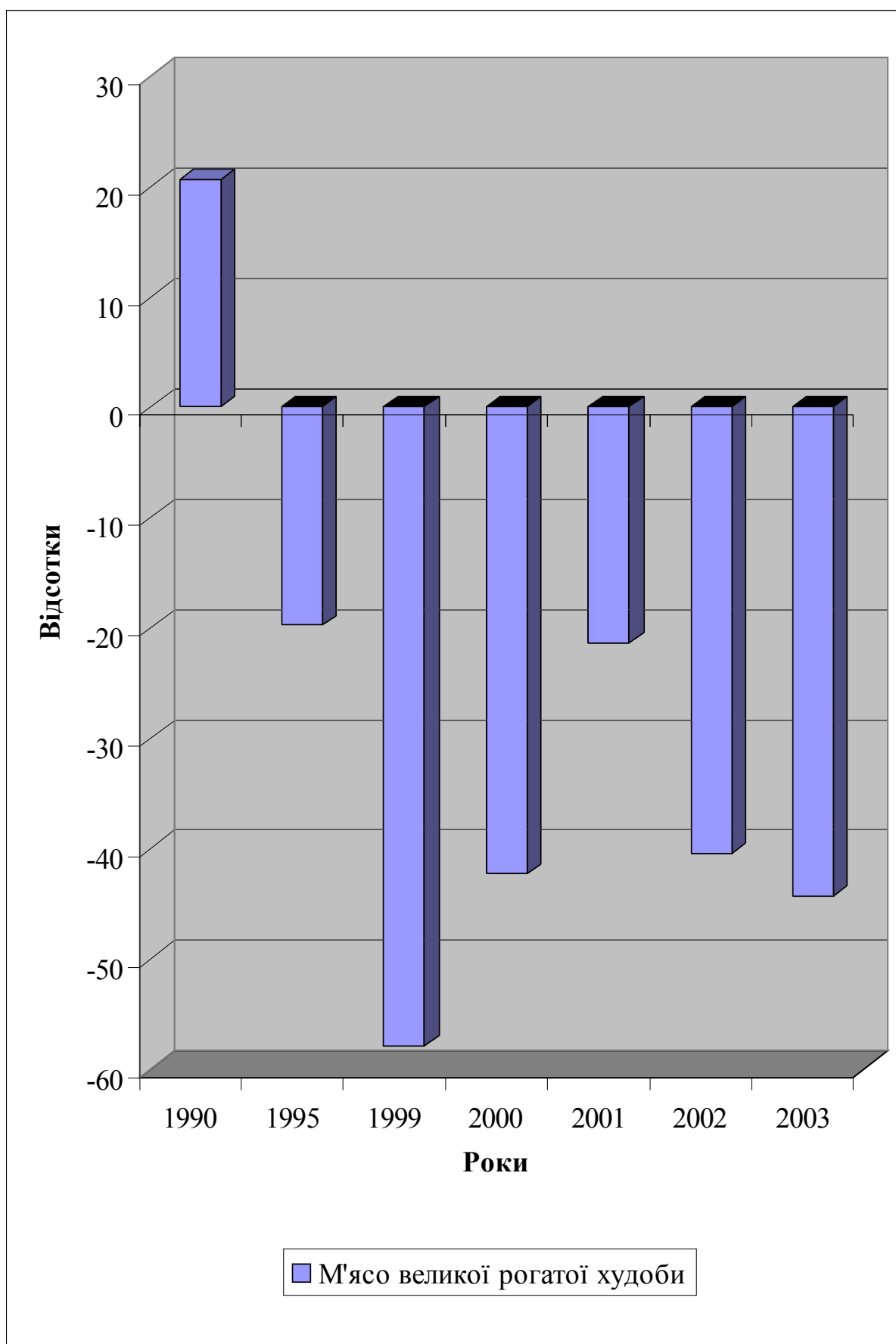


Рис. Д.9. Рівень рентабельності виробництва м'яса великої рогатої худоби

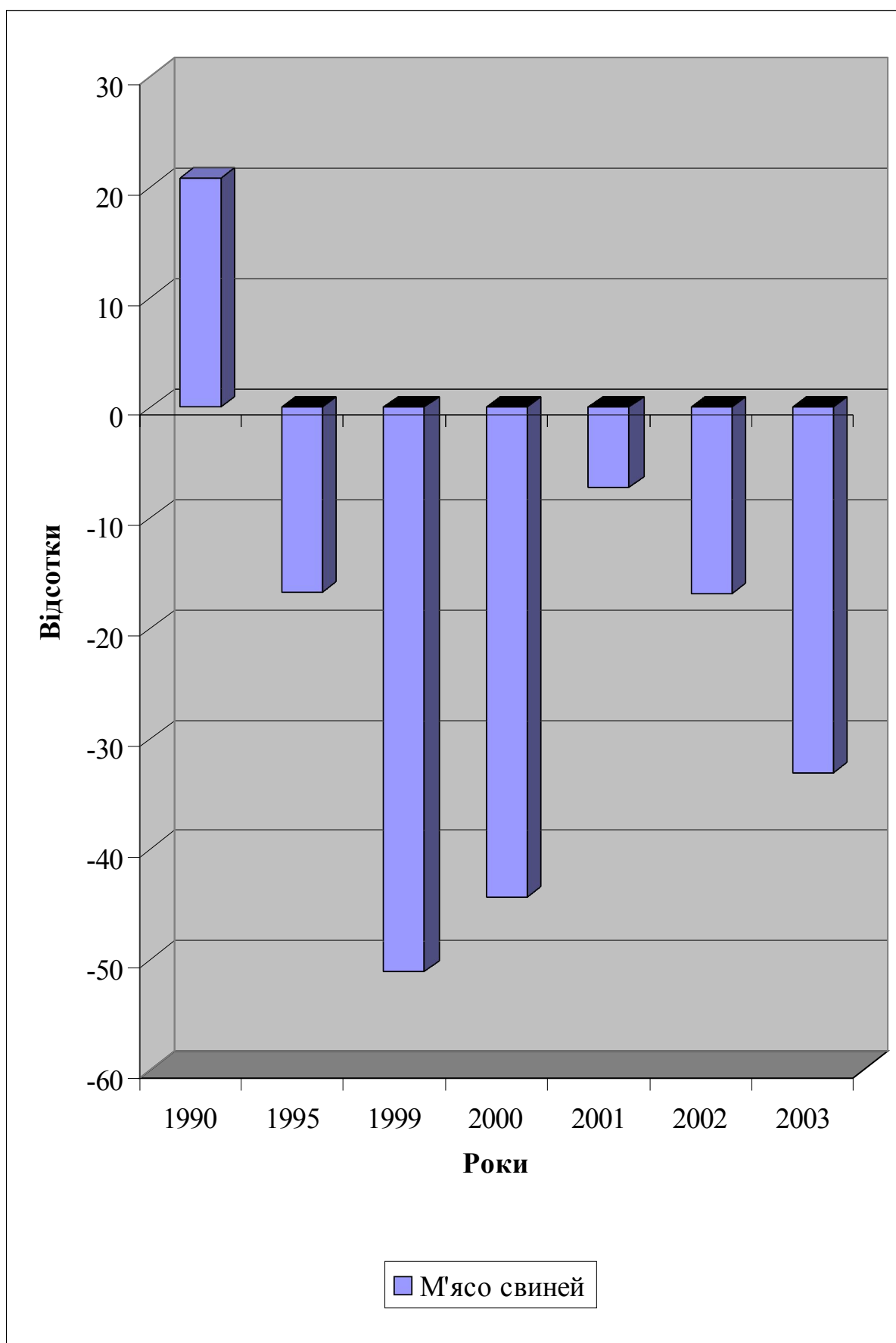


Рис. Д.10. Рівень рентабельності виробництва м'яса свиней

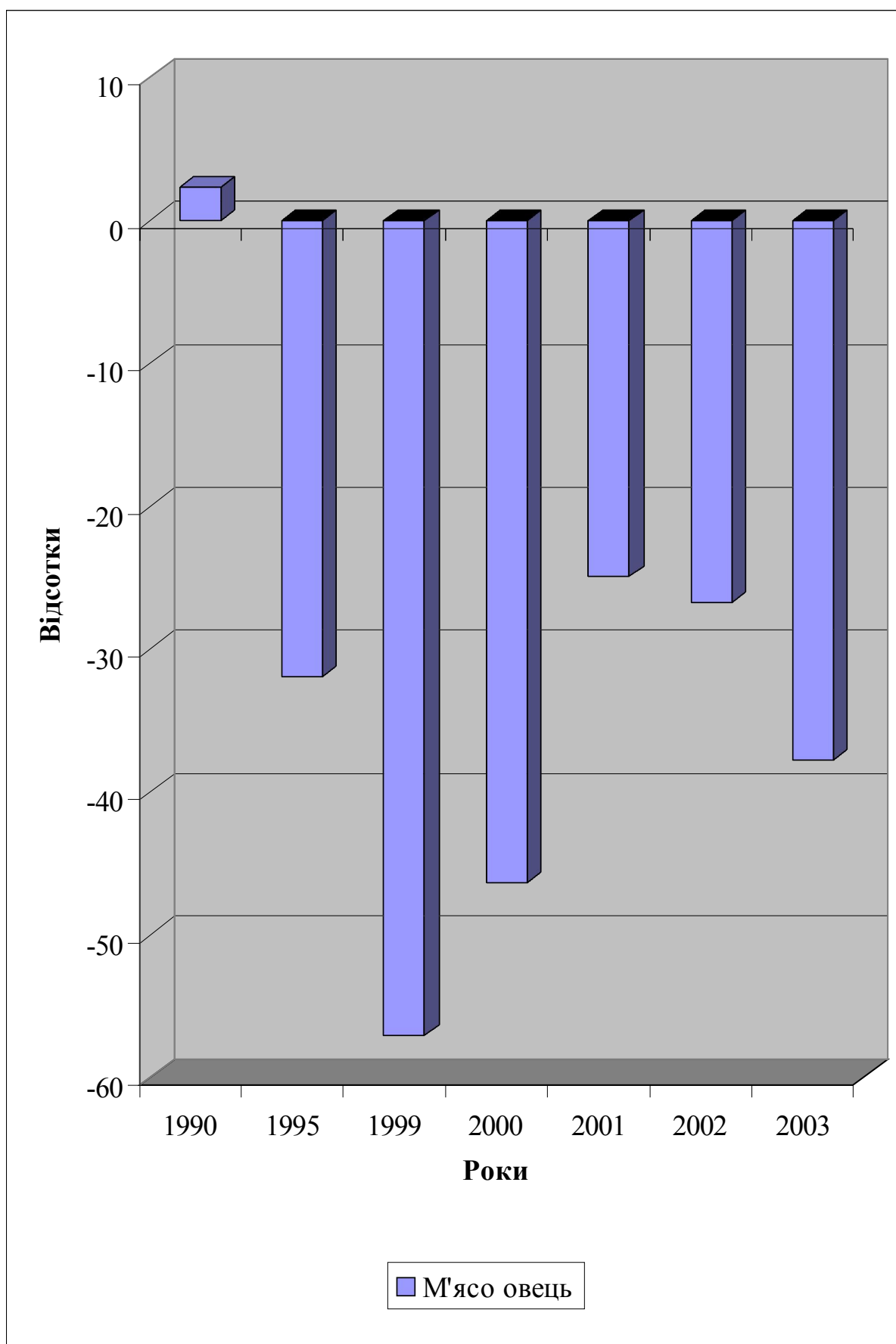


Рис. Д.11. Рівень рентабельності виробництва м'яса овець

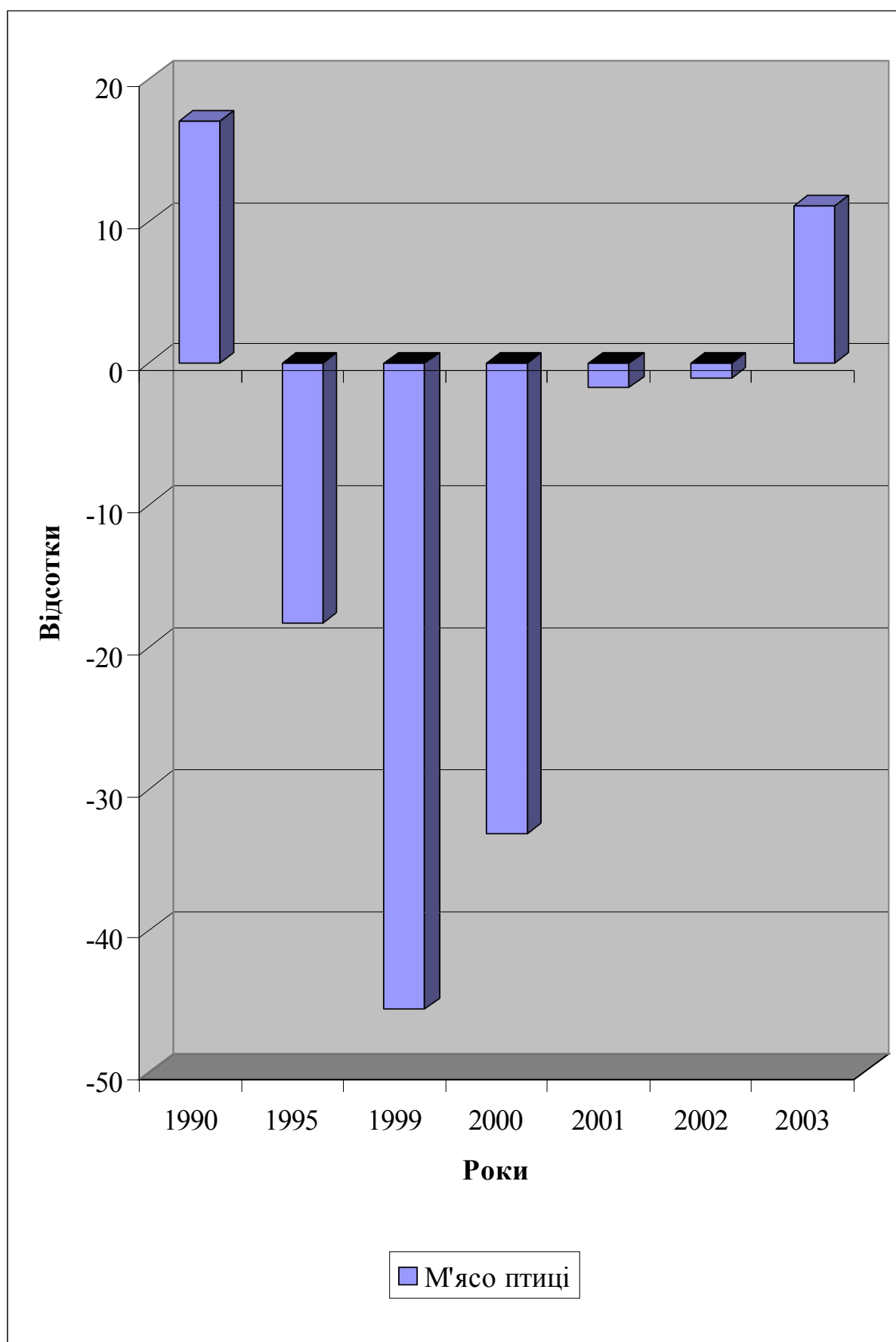


Рис. Д.12. Рівень рентабельності виробництва м'яса птиці

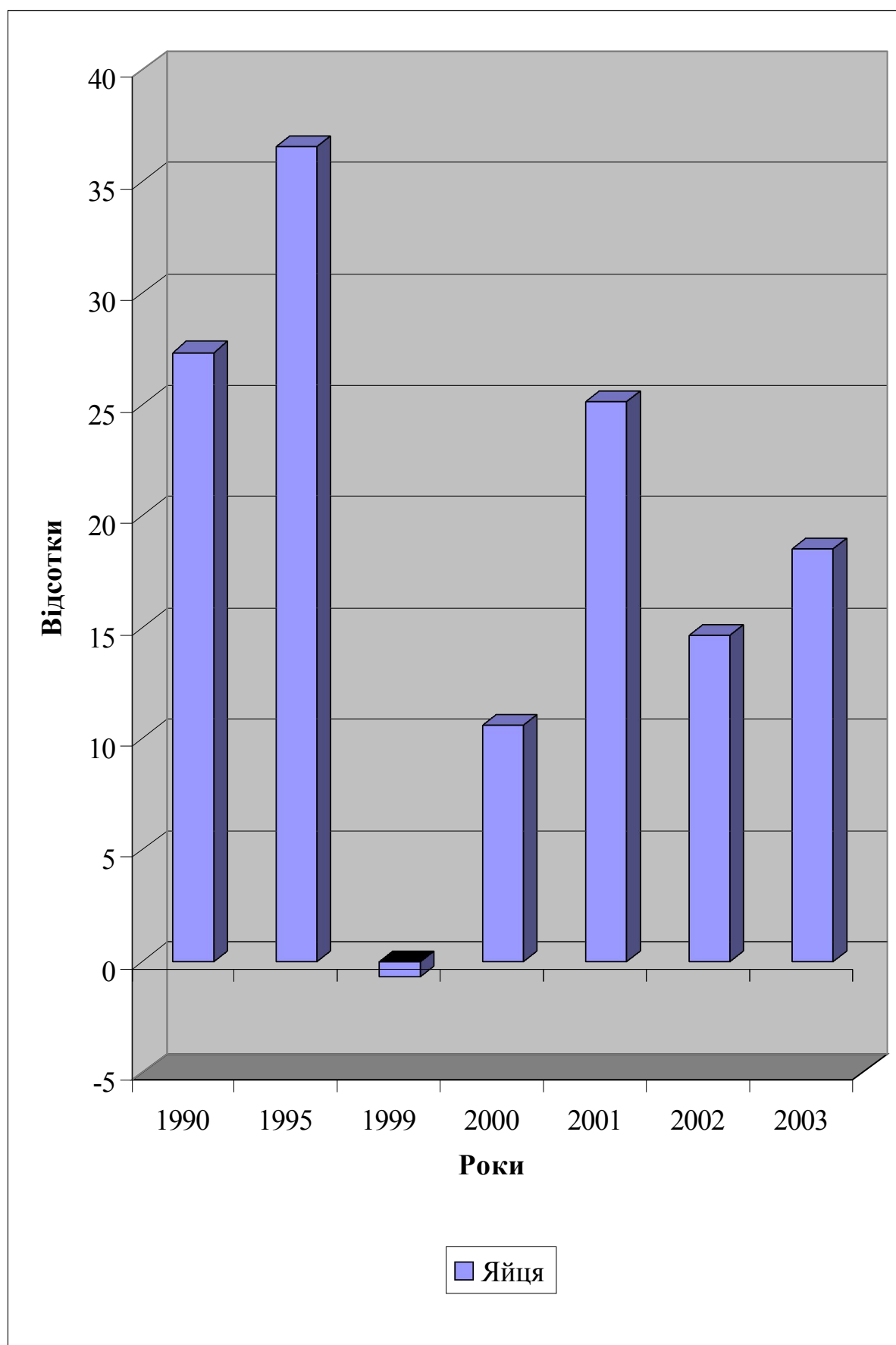


Рис. Д.13. Рівень рентабельності виробництва яєць

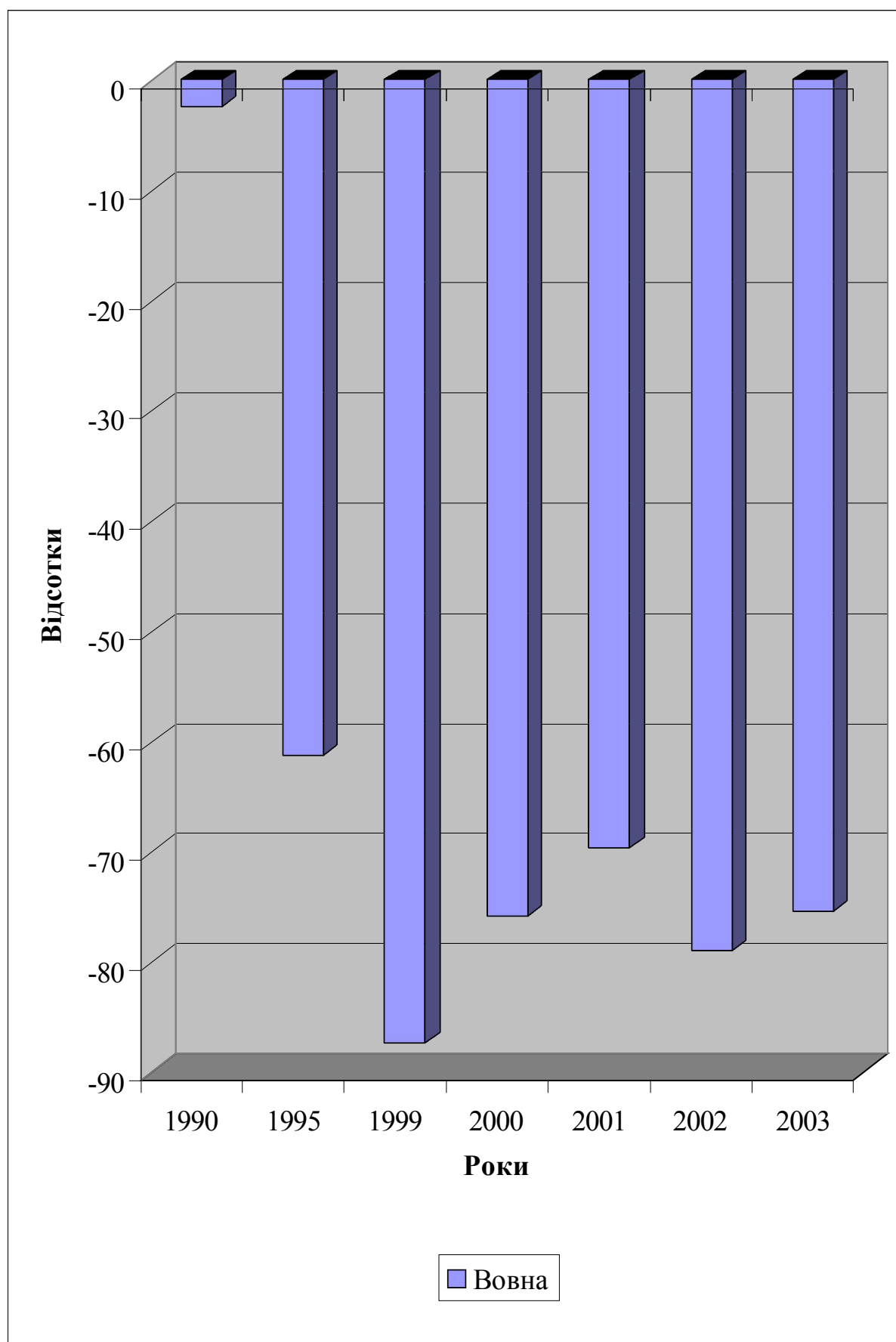
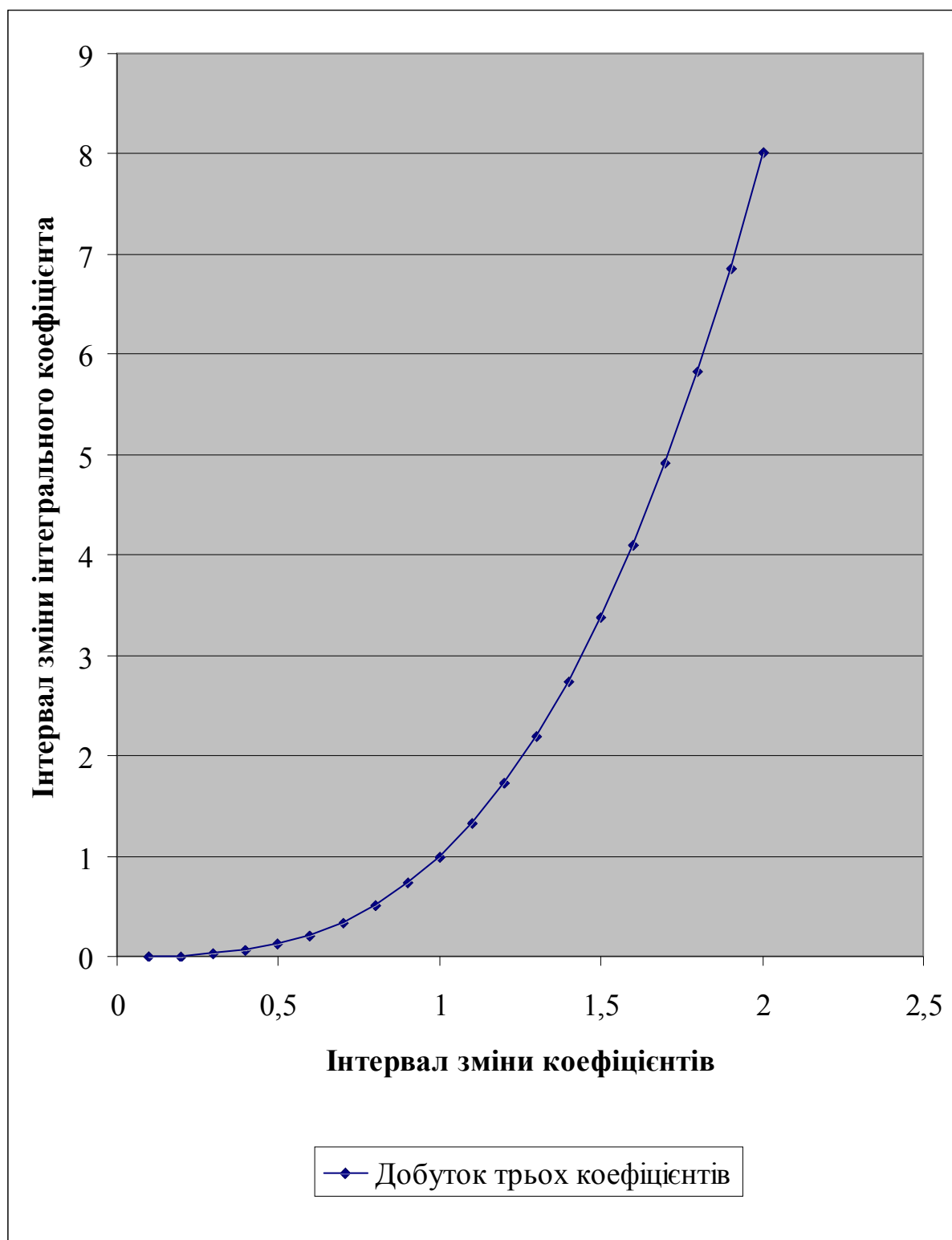


Рис. Д.14. Рівень рентабельності виробництва вовни

Додаток Е

**Зміна інтегрального коефіцієнта ефективності в залежності від
добутку кількості коефіцієнтів**

**Рис. Е.1. Зміна інтегрального коефіцієнта при добутку трьох
коефіцієнтів**

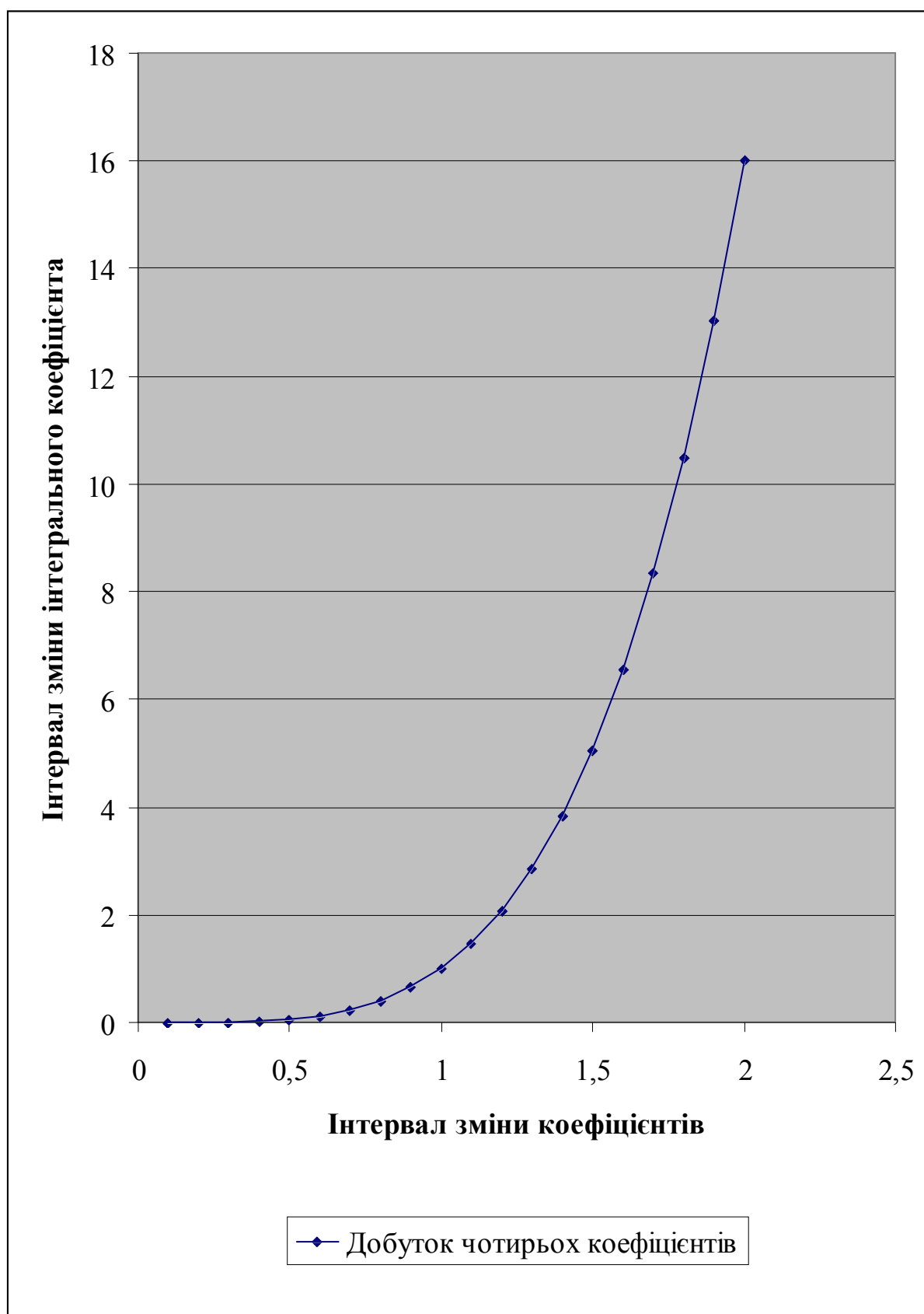


Рис. Е.2. Зміна інтегрального коефіцієнта при добутку чотирьох коефіцієнтів

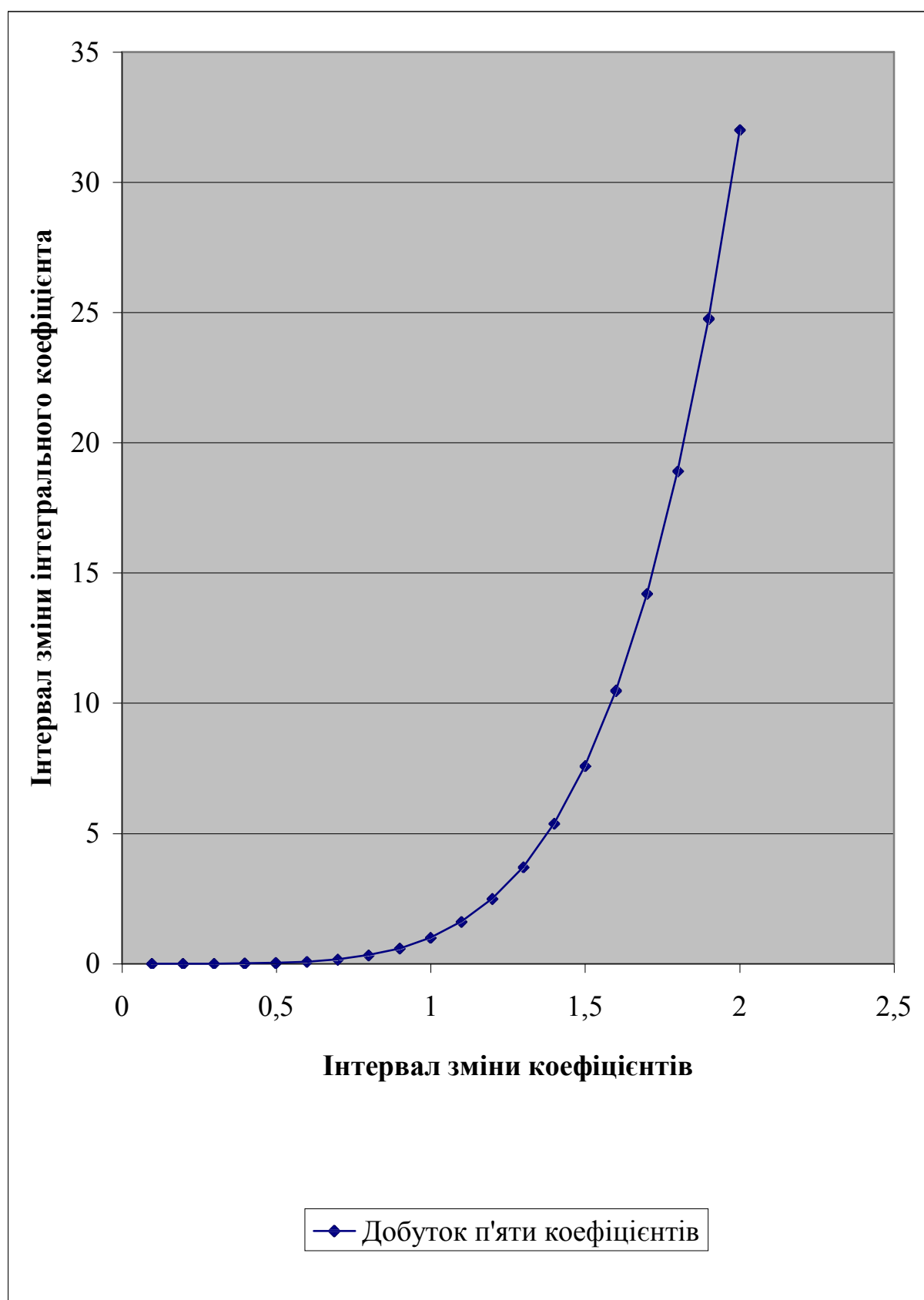


Рис. Е.3. Зміна інтегрального коефіцієнта при добутку п'яти коефіцієнтів

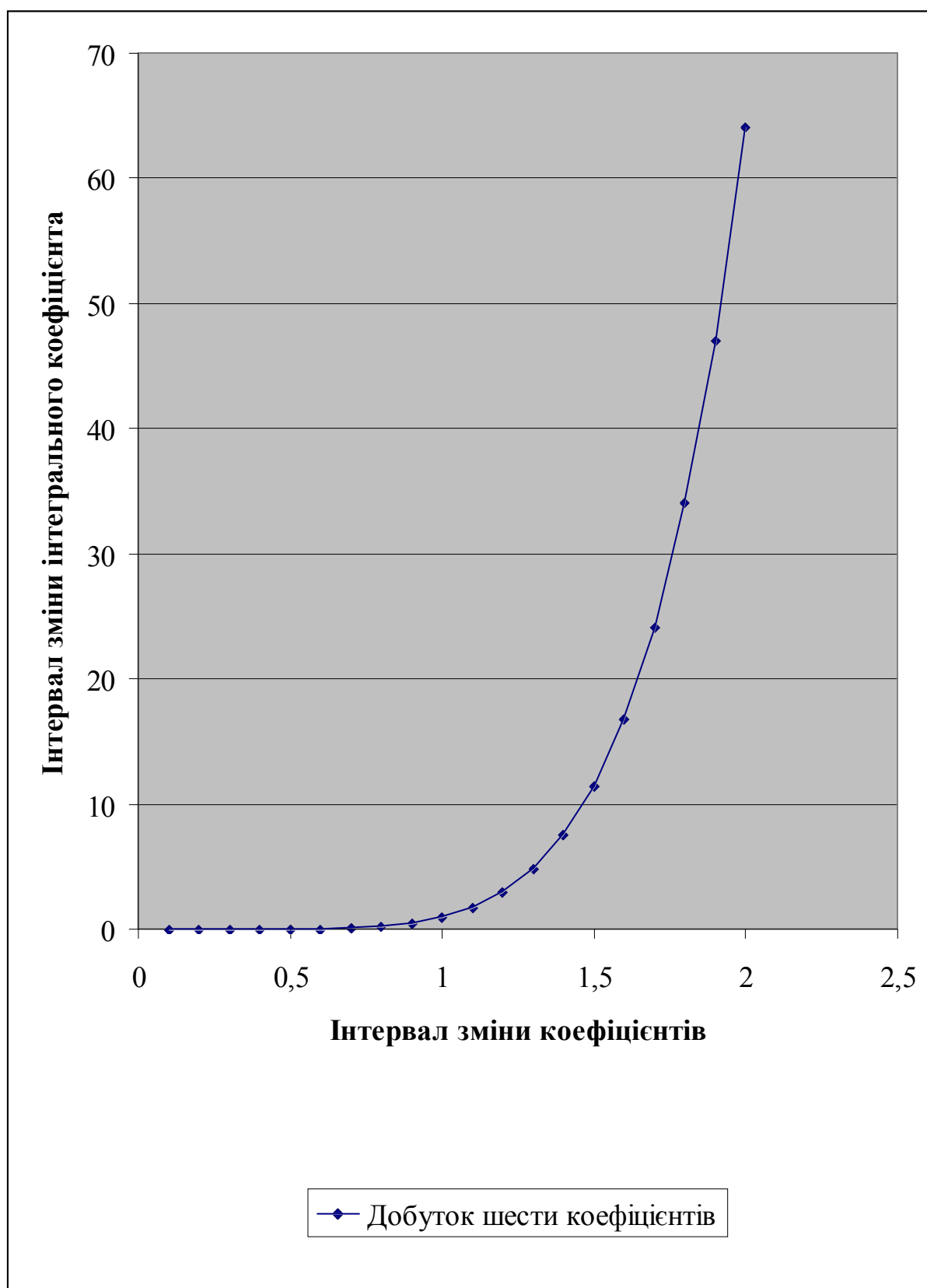


Рис. Е.4. Зміна інтегрального коефіцієнта при добутку шести коефіцієнтів

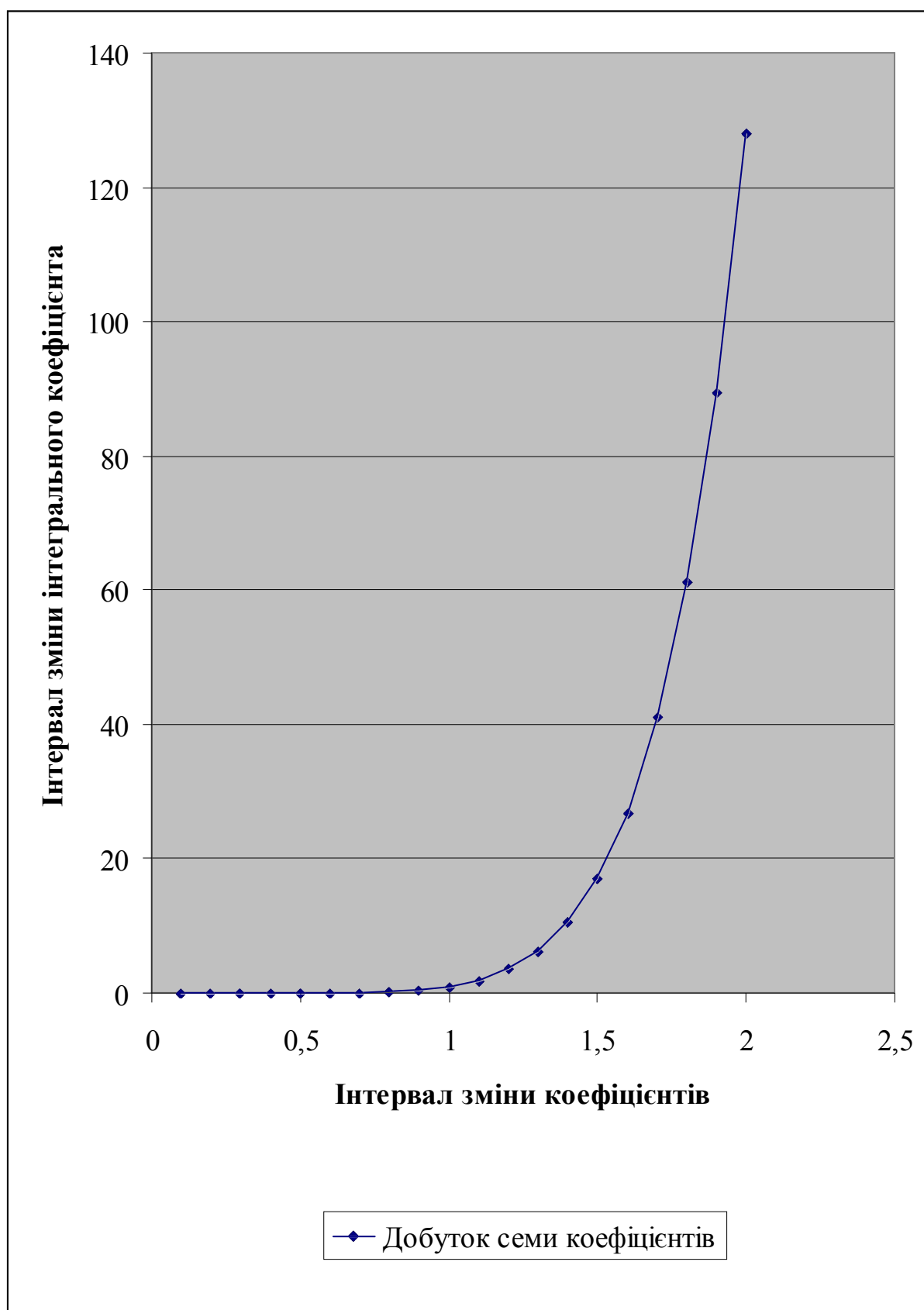


Рис. Е.5. Зміна інтегрального коефіцієнта при добутку семи коефіцієнтів