**Міністерство освіти і науки України**

**Тернопільський національний економічний університет**

**Факультет комп’ютерних інформаційних технологій
Кафедра економічної кібернетики**

**ГРИНЧУК Діана Іванівна**

 **МОДЕЛІ ОЦІНЮВАННЯ ПОТЕНЦІАЛУ АГРАРНИХ ПІДПРИЄМСТВ**

 спеціальність 051 Економіка

освітня програма Економічна кібернетика

випускна кваліфікаційна робота за освітнім ступенем «магістр»

 Виконала студентка

 Групи ЕКм-51

 Гринчук Діана Іванівна

 \_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_

 підпис

 Науковий керівник:

 д.е.н., професор

 Буяк Л.М.

 \_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_

 підпис

Випускну кваліфікаційну роботу

допущено до захисту

«\_\_\_» \_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_ 20\_\_\_р.

Завідувач кафедри

\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_

 підпис

Тернопіль – 2021

ЗМІСТ

АНОТАЦІЯ……………………………………………………………………….….4

РЕЗЮМЕ………………………………………………………………………….….6

ВСТУП…………………………………………………………………………….…8

РОЗДІЛ 1. ТЕОРЕТИКО-МЕТОДИЧНІ АСПЕКТИ ОЦІНЮВАННЯ ПОТЕНЦІАЛУ АГРАРНИХ ПІДПРИЄМСТВ……………………………….…..11

1.1. Сутність та поняття та економічного потенціалу підприємства………..…..11

1.2. Обгрунтування структури економічного потенціалу підприємств аграрного сектору…………………………………………………………………………..…..18

1.3. Методичні підходи до здійснення оцінки ефективності використання економічного потенціалу аграрних підприємств……………………………....…26

ВИСНОВКИ ДО РОЗДІЛУ 1……………………………...…………………….…41

РОЗДІЛ 2. АНАЛІЗ ТА ОСОБЛИВОСТІ РЕАЛІЗАЦІЇ ЕКОНОМІЧНОГО ПОТЕНЦІАЛУ АГРАРНИХ ПІДПРИЄМСТВ……………………………….…..43

2.1. Особливості реалізації економічного потенціалу аграрних підприємств…..43

2.2. Аналіз та основні тенденції розвитку…………………………………...….…50

2.3. Оптимізація економічного потенціалу підприємств аграрного сектору.…...60

ВИСНОВКИ ДО РОЗДІЛУ 2…………………………………………………...69

РОЗДІЛ 3. МОДЕЛІ ОЦІНЮВАННЯ ЕКОНОМІЧНОГО ПОТЕНЦІАЛУ ПІДПРИЄМСТВ ……………………………...........................................................71

3.1. Наукова методологія моделювання економічного потенціалу підприємства.71

3.2. Використання економіко-статистичних моделей для визначення показників економічного потенціалу агропромислового підприємства……………..………74

3.3. Доведення ефективності розробленої моделі шляхом розрахунків економічного потенціалу та комплексного індексу ефективності використання потенціалу сільськогосподарських підприємств…………………………………83

ВИСНОВКИ ДО РОЗДІЛУ 3…….………………………………………………...87

ВИСНОВКИ………………………………………………….……………….…….88

СПИСОК ВИКОРИСТАНИХ ДЖЕРЕЛ………………………………………..…90

**АНОТАЦІЯ**

Гринчук Д. І. Оцінювання економічного потенціалу агропромислових підприємств України. - Рукoпиc.

Дocлiджeння нa здoбуття освітнього ступеня «магістр» зa cпeцiaльнicтю економічна кібернетика, освітньо-професійна (наукова) програма - Західноукраїнський нaцioнaльний унiвeрcитeт, Тeрнoпiль, 2021.

У даній переддипломній роботі викладено методологічні основи моделювання економічного потенціалу агропромислового підприємства. Також вдалось визначити та подати аспекти, завдання, методи та результати моделювання економічного потенціалу підприємства аграрного сектору економіки. Економіко-математичне моделювання економічного потенціалу включає комплекс математичних методів. Також в даному дослідженні зосереджено увагу на певних характеристиках, притаманних процесу моделювання економічного потенціалу підприємств.

**SUMMARY**

Hrynchuk D. I. Estimation of economic potential of agro-industrial enterprises of Ukraine. - Manuscript.

Research on obtaining a master's degree in economic cybernetics, educational-professional (scientific) program - Western Ukrainian National University, Ternopil, 2021.

In this undergraduate thesis the methodological bases of modeling of economic potential of the agro-industrial enterprise are stated. It was also possible to identify and present aspects, tasks, methods and results of modeling the economic potential of the agricultural sector. Economic and mathematical modeling of economic potential includes a set of mathematical methods. Also, this study focuses on certain characteristics inherent in the process of modeling the economic potential of enterprises.

**РЕЗЮМЕ**

**Кваліфікаційна робота** містить 94 сторінки, 7 таблиць, 10 рисунків, список використаних джерел із 45 найменувань, 1 додаток.

**Метою кваліфікаційної роботи** теоретико-практична основа для визначення масштабів і структури потенціалу сільськогосподарських підприємств та оцінки ефективності їх використання.

**Об’єктом дослідження** є методичні підходи та моделі оцінювання потенціалу сільськогосподарських підприємств.

**Предметом дослідження** є економічний потенціал агропромислового підприємства.

**Одержані результати та їх новизна**: полягають у визначенні залежностей і резервів, які необхідно враховувати в процесі управління ресурсами та витратами для ефективного використання потенціалу підприємства.

**Ключові слова**: потенціал, підприємство, методика, модель, агро, агропромислові, економічні, сільськогосподарський.

**RESUME**

**Thesis contains** 86 pages, 7 tables, 10 figures, a list of used sources of 45 items, 1 appendix.

**The aim of the thesis** is a theoretical and practical basis for determining the scale and structure of the potential of agricultural enterprises and assessing the effectiveness of their use.

**Object** is methodological approaches and models for assessing the potential of agricultural enterprises.

**The subject of research** is the economic potential of the agro-industrial enterprise.

**The results conclusions and innovation:** enterprises consist in certain dependencies and reserves, which are necessary in the process of resource and cost management for efficient use of potential.

**Keywords**: potential, enterprise, methodology, model, agro, agro - industrial, economic, agricultural.

**ВСТУП**

Агропромисловий комплекс України був, є і буде і надалі однією з найперспективніших сфер вітчизняної економіки, що зумовлює актуальність теми даного дослідження. Це пов’язано головним чином із природно-кліматичними умовами України та постійним зростанням експорту сільськогосподарської продукції. У довгостроковій перспективі, в умовах глобалізації, яка характеризується зростанням населення та нестачею продовольства, українські фермери, як ніхто інший, повинні стати лідером у виробництві сільськогосподарської продукції. Забезпечення високих конкурентних переваг для вітчизняних сільськогосподарських товаровиробників повинно, в свою чергу, базуватися на використанні сучасних технологій виробництва, правильних управлінських рішеннях та збалансованості потенціалу компаній різних форм господарювання.

За останні роки в Україні відбулися серйозні політичні, соціальні та економічні зміни - реформуються відносини власності, закріплюються нові форми господарювання на селі та незалежні виробники, формується нова інфраструктура аграрного ринку. Для України, яка має вигідне географічне положення та природні кліматичні умови, аграрний сектор має особливе значення, оскільки є однією з основних галузей економіки. Від рівня її розвитку та функціонування залежить економічний і продовольчий стан країни, розвиток внутрішнього і зовнішнього ринків, матеріальний рівень життя людей.

Питання підвищення ефективності вітчизняного аграрного сектору є одним із головних пріоритетів стратегії розвитку України. Визначення масштабу, структури, функції та режиму економічного потенціалу як теоретичної основи економічних категорій є не лише методологією, а й важливою практикою, оскільки ефективність її використання значною мірою залежить від темпів розвитку сільського господарства України.

Дослідження економічного потенціалу сільськогосподарських підприємств є досить складним завданням, і для його вирішення необхідна оцінка виробничої потужності конкретних видів сільськогосподарської продукції, підрахунок резервів ефективності виробництва, нарощування потенціалу, об’єктивна оцінка діяльності організації. Актуальність даного дослідження зумовлена ​​специфікою розвитку сільськогосподарських підприємств та сучасними викликами, в яких ефективність використання економічного потенціалу стала важливою оціночною категорією.

Метою даного дослідження є теоретико-практична основа для визначення масштабів і структури потенціалу сільськогосподарських підприємств та оцінки ефективності їх використання.

Відповідно до мети роботи були визначені наступні завдання:

- досліджено понятійний апарат ресурсного потенціалу та його компонентів;

- визначено принципи, на яких базується методологія оцінки економічного потенціалу сільськогосподарських підприємств;

- розглянуто методи реалізації економічного потенціалу агропромислових підприємств;

- проаналізовано основні тенденції розвитку підприємств агропромислового сектору економіки України;

- розглянуто науково-методичні методи моделювання потенціалу агропідприємств;

- використано економіко-статистичні моделі з метою визначення показників економічного потенціалу агропромислового підприємства;

- доведено ефективність розробленої моделі шляхом розрахунків показників економічного потенціалу.

Об’єктом дослідження є методичні підходи та моделі оцінювання потенціалу сільськогосподарських підприємств.

Предметом дослідження є економічний потенціал агропромислового підприємства.

У процесі роботи використано такі методи дослідження: метод екстраполяції часових рядів, метод стандартизації та нормування і метод інтегрального індексу ефективності використання потенціалу.

Інформаційною базою в даній роботі є підручники, наукові статті та статистичні дані, які використовуються для збору матеріалів та аналізу. Використовуючи матеріали науковців та дослідників, які приділили велике значення та відіграли велику роль у дослідженні даного питання, дана робота побудована на достовірних даних та наукових надбаннях вчених даної галузі.

Дослідження економічного потенціалу сільськогосподарських підприємств є досить складним завданням, і для його вирішення необхідна оцінка виробничої потужності конкретних видів сільськогосподарської продукції, підрахунок резервів ефективності виробництва, нарощування потенціалу, об’єктивна оцінка діяльності організації. Цінність даного дослідження полягає у визначенні залежностей і резервів, які необхідно враховувати в процесі управління ресурсами та витратами для ефективного використання потенціалу підприємства.

**РОЗДІЛ 1. ТЕОРЕТИКО-МЕТОДИЧНІ АСПЕКТИ ОЦІНЮВАННЯ ПОТЕНЦІАЛУ АГРАРНИХ ПІДПРИЄМСТВ**

* 1. **Сутність та поняття економічного потенціалу підприємства**

Формування концепції потенціалу підприємства відтворює складний інтеграційний перебіг його розвитку, що характеризується багаторічною історією, широким спектром наукових методів, прийняттям різних економічних концепцій, що мають схожі та відмінні риси в методах оцінювання потенціалу. Існує багато способів розглянути зовнішні та внутрішні фактори для визначення єдиного джерела фінансування, запасів, наявних та приховуваних, виробничих та ринкових можливостей, сучасне виробництво, яке можна активізувати [1, с 254].

В етимологічному значенні слово «потенціал» походить від лат. слова «potentia», що має значення «сила», «прихована можливість», джерело можливостей або сили, які можуть практично реалізуватись в господарській практиці. Узагальнення підходів до визначення сутності таких термінів, як «потенціал підприємства», «потенціал» наведено в табл. 1.

Таблиця 1

**Різновидність підходів до визначення сутності таких термінів, як «потенціал підприємства», «потенціал»**

|  |  |  |
| --- | --- | --- |
| **№ з/п** | **Автор, джерело** | **Визначення** |
| 1 | Великий тлумачний словник сучасної української мови  | «Потенціал - сукупність усіх наявних засобів, можливостей, продуктивних сил, що можуть бути використані у певній сфері, галузі, ділянці; запас резервів; приховані здатності, сили якої-небудь діяльності, що можуть виявлятися за певних умов»[2]. |
| 2 | С.І. Ожегов  | «Потенціал - це ступінь потужності в якому-небудь відношенні, сукупність яких-небудь засобів, можливостей»[3]. |
| 3 | А.Б. Борисов  | «Потенціал - сукупність наявних засобів, можливостей у якій-небудь галузі»[4]. |
|  |  | Продовження табл. 1 |
| 4 | Й.С. Завадський | «Потенціал економічний - сукупність економічних можливостей держави, які можуть бути використані для потреб суспільства (виробництво, оборона тощо)»[5]. |
| 5 | О.М. Ждан | «Потенціал підприємства - сукупна здатність підприємства здійснювати економічну, виробничу і фінансову діяльність, спрямовану на досягнення максимально можливого результату за умови альтернатив розвитку системи підприємства у зовнішньому середовищі функціонування, забезпечення високого ступеня фінансової стійкості й платоспроможності»[6]. |
| 6 | О.В. Пастощук | «Потенціал підприємства - це гранична можливість підприємства до генерації доданої вартості на основі максимального використання ресурсів (виробничих, трудових, організаційних) та досягнення ефекту синергії»[7]. |
| 7 | Н.С. Краснокутська  | «Потенціал підприємства можна визначити як можливості системи ресурсів і компетенцій»[8]. |
| 8 | О.В. Березін  | «Потенціал підприємства - це здатність підприємства забезпечувати очікуваний результат або вирішувати поставлені завдання в наявній системі внутрішніх і зовнішніх обмежень з урахуванням здатності носія до розвитку»[9]. |

Можемо спостерігати з наведених вище визначень, що у терміні «потенціал» є багато спільного, як от визначення «можливість». Як відмічено у Великому тлумачному словнику сучасної української мови, «Можливість - це присутність обставин, придатних до чого-небудь, аспектів, які сприяють чомусь: внутрішні сили, резерви виробництва, здатності» [2, с. 684]. Крім того, спільним також є те, що майже в усіх формулюваннях базування здійснюються на існуючих ресурсах компанії. У такий спосіб, відзначимо, що потенціал підприємства - це сукупне відображення існуючих та наступаючих перспектив підприємства, які можуть бути в більшій степені використані в господарській діяльності. Термін «потенціал» в економіці визначається нерозкритими, нематеріалізованими та невиявленими можливостями. Завдяки господарській діяльності можливе перетворення можливостей від потенційних до реальних.

Економічний потенціал, так само як і категорія «потенціал», виділяється великою кількістю способів його визначення. Так, Л. Г. Квасній [10] вказував, що економічний потенціал підприємства означає сукупність всіх форм ресурсного забезпечення та характер його використання. Економічний потенціал - це також сукупність природних ресурсів та умов, цінностей, резервів та можливостей, які підприємство може використовувати для досягнення своїх цілей і реалізації обраних стратегій. Як зазначає вільна енциклопедія «Вікіпедія», економічний потенціал - це сукупність доступних і придатних мобілізаційних джерел, національних засобів і потенційних елементів загальної економічної системи, які можна використовувати і використовувати, сприяючи економічному зростанню та соціально-економічному прогресу [11]. О. В. Березін дав таке визначення: «Економічний потенціал підприємства - це здатність підприємства задовольняти потреби споживачів, при внутрішніх і зовнішніх обмеженнях враховувати можливість розвитку підприємства та забезпечувати стабільний прибуток.» [9]

На думку Є.В. Лапіна «Економічний потенціал - загальна спроможність підприємства визначити, сформувати та максимізувати попит споживачів на товари в найкращому процесі взаємодії з довкіллям і розумним використанням ресурсів» [12, с. 27]. Як стверджує О. І. Маслак, «Економічний потенціал підприємства - це складний, динамічний, інтегрований, взаємопов’язаний та синергічний набір ресурсів та можливостей, що використовуються для збільшення перспектив та для досягнення стратегічних і тактичних завдань сталого розвитку підприємства» [13]. Проаналізувавши вищенаведені методи та помітивши відсутність єдиної методики визначення цієї категорії, можу сформувати авторську дефініцію: економічний потенціал підприємства полягає в тому, щоб максимально ефективно використовувати можливості, ресурси і резерви підприємства, привести економічну систему в найбільш досяжний стан. Варто відмітити, що викликало певні труднощі і відсутність єдиної методики визначення характеру економічного потенціалу підприємства у визначенні складу, аналізу, оцінки та діагностики складових економічного потенціалу підприємства. Побудова економічного потенціалу підприємства є основою використання та розвитку потенціалу підприємства, відповідно до встановлених цілей. Вважаю, що до структури економічного потенціалу підприємства варто включати фінансовий, виробничий, організаційно-управлінський, інвестиційний, маркетинговий, трудовий потенціал. Ці компоненти тісно взаємодіють між собою, утворюються разом і можуть ефективно використовуватися лише разом як сукупність компонентів потенціалу об’єкта господарювання.

Вихідним у дослідженні потенціалу суб'єкта господарювання є виробничий потенціал, відрізняється він складністю структури та доповнюється іншими видами потенціалу. Їх роль пов'язана з виробничим потенціалом додаткових компонентів. Виробничий потенціал - сукупність існуючих ресурсів у суб’єкта господарювання. Виробничу потужність визначають якісні та кількісні параметри цих ресурсів та їх інтеграція. Основною метою виробничого потенціалу підприємства є створення нової вартості, а його елементи повинні бути цілеспрямовано пристосовані до вимог продукції. Якщо матеріальна форма і кількісне співвідношення його компонентів дозволяють йому функціонувати як цінність, яка створює нову цінність, вона зможе досягти своєї мети. Отже, склад і характеристики виробничого потенціалу повинні безпосередньо формуватися параметрами продукції, що виробляється. Виробничий потенціал зобов'язаний постійно відтворюватися для того, щоб здійснювати цей безперервний процес оновлення. Основною функцією виробничого потенціалу повинна бути здатність до самовідтворення. Умовою прискорення темпів науково-технічного прогресу є виробничий потенціал підприємства. Взаємозв’язок між ними полягає в наступному: чим вищий техніко-економічний рівень і використання потенційних елементів, тим міцніше матеріально-технічна основа науково-технічного прогресу, ширше бачення його результатів, більше можливостей для вдосконалення та збільшення факторів виробничого потенціалу. Вони розвивають і вдосконалюють один одного.

Фінансовий потенціал характеризується як певний рівень спроможності, можливість забезпечити конкурентоспроможність підприємства за рахунок наявних у підприємства ресурсів, здатність цього суб’єкта господарювання ефективно використовувати та відновлювати ці ресурси. Фінансові ресурси залежать від розпорядження суб'єкта господарювання і від їх обсягу, а на фінансову стійкість та конкурентоспроможність підприємства в цілому безпосередньо впливає правильність використання цього потенціалу. Фінансовий потенціал функціонує завдяки власним і позиковим коштам.

Інвестиційний потенціал компанії - це можливість для компанії інвестувати у власний розвиток, придбати різноманітні активи та створити додаткові потоки капіталу через цю дію. У зв’язку з цим, важливим є наявність у підприємства механізму перетворення, збільшення його вартості в грошовий капітал, який створює умови для кругового розвитку та для розширення інвестиційної діяльності всередині компанії та пов’язаної з нею діяльності, з метою створення власних дочірніх та спільних підприємств. Таким чином, можемо стверджувати, що інвестиційний потенціал підприємства - це не лише відтворювальна здатність виробничих потужностей, а й здатність підприємства залучати інвестиції. Інвестиційний потенціал є найважливішою ознакою стану і майбутнього використання ресурсів та джерел розвитку підприємства, відіграваючи важливу роль у розвитку інших її потенціалів (виробничого, фінансового, маркетингового тощо) через інвестиційну діяльність.

Трудовий потенціал підприємства - це поточні та майбутні трудові можливості, які характеризуються такими якісними характеристиками, як рівень освіти, кількість працівників, професійний рівень. Структура трудового потенціалу підприємства - це співвідношення різноманітних демографічних, професійних, функціональних, соціальних та інших ознак працівників і відносини між ними.

Маркетинговий потенціал визначається силою або потужністю впливу суб'єкта господарювання на споживчий ринок, що може привести до появи потенційних споживачів компанії, готових здійснювати первинні та вторинні покупки. Призначення корпоративного маркетингового потенціалу полягає у формуванні потенційного споживчого ринку корпоративних продуктів і послуг, забезпеченні відтворення попиту на ці послуги та товари. Маркетинговий потенціал суб'єкта господарювання — це його здібність залучати потенційних клієнтів до покупки та споживання його товарів і послуг з урахуванням наявних ресурсів компанії.

Організаційно-управлінський потенціал являється сформованою можливістю організаційних елементів, здатних об’єднати та створити команду суміжних видів діяльності, їх належну оцінку відповідно до змін зовнішнього середовища, забезпечення внутрішньої гнучкості, ефективної конкурентоспроможності завдяки ефективності та гнучкості управління. Проявляється організаційний потенціал у таких формах: як поведінкова модель, як система і як результат. Організаційний потенціал - це структурована система ресурсів компанії, яка об’єднана спільною метою.

Висунута структура економічного потенціалу підприємства зручна у практичному застосуванні під час аналізу та оцінки, вона дозволить аналізувати його елементи на кожному етапі, що при становленні, що в процесі функціонування підприємства.

Як слушно відмітив М. С. Пантелєєв, важливою особливістю потенціалу підприємства є взаємозамінність, чергування його елементів [14]. Дійсно, недолік виробничих потужностей можна компенсувати більш ефективним їх використанням шляхом впровадження інновацій, брак кадрів - наявністю фінансових ресурсів та управлінського потенціалу для посилення виробничої кооперації, відсутністю власних розробок нових продуктів чи технологій може отримувати компенсацію шляхом придбання ліцензії тощо. Також варто зазначити, що економічний потенціал підприємства - це насамперед поточна основа майбутніх результатів діяльності підприємства, ним забезпечується реалізація всіх процесів його діяльності. З точки зору досягнення визначальних цілей підприємства, потенційні елементи вважаються взаємозамінними, і вимірюються широкими показниками ефективності: прибуток, обсяги виробництва, рентабельність тощо; а з погляду на показники діяльності, елементи потенціалу варто розглядати як альтернативні, тому що існує багато альтернативних методів, які можуть підвищити ефективність виробництва та збільшити його вихід. Наочним прикладом є виробнича функція, особливо функція Коба-Дугласа, яка виражає фактори виробництва як взаємозамінні.

* 1. **Обгрунтування структури економічного потенціалу підприємства аграрного сектору**

Потенціал підприємства являє собою доволі складну, поліструктурну, динамічну систему. Увага вчених та представників бізнесу прикута до різноманітних концепцій розвитку та потенціалу підприємств. Потенціал підприємства слід розглядати не тільки як ознаку його можливостей, а й як ефективний інструмент розвитку бізнесу [15]. Для оцінки процесу формування, застосовування і розвитку потенціалу підприємства, потрібно здійснити аналіз його внутрішньої структури: з яких окремих частин він складається, як ці частини пов’язані між собою, тобто склад структурних елементів, взаємозв’язок і форму відносин, взаємодії між ними [16].

Економічний потенціал підприємства - це комплекс ресурсів, природних умов, можливостей, що використовуються для досягнення певних цілей у процесі взаємодії з навколишнім середовищем [17]. Дану категорію можна визначити як можливості, які не існують до того часу, поки вони не виявляються в конкретних результатах [15].

О.С. Федонін [18] характеризує структуру потенціалу підприємства як порівняно стійкий спосіб організації потенційних елементів, розкриваючи принципи його структури, елементного складу, формування та розвитку. При цьому зазначається, що до складових потенціалу дозволено віднести усе, що пов'язане з розвитком і функціонуванням підприємства. Згідно цього, саме поняття «структура потенціалу» повинне характеризуватися наступними визначальними рисами: гнучкість, стійкість, збалансованість, стабільність, пропорційність тощо.

Поки що не існує комплексної класифікації типів потенціалу, не сформовано єдиної позиції щодо основних видів потенціалу, що є фундаментальною основою розвитку економічної одиниці в економічному середовищі. Окремі дослідники намагаються сформувати широку класифікацію потенціалу підприємств, яка, очевидно, безнадійна, оскільки характер діяльності кожного підприємства різний, що ґрунтується на структурі економічного потенціалу [19].

Сутність потенціалу виявляється в загальних атрибутах елементів системи, з одного боку, а з іншого - проявляється у відносно автономній формі цих елементів, змінюючи таким чином характеристики потенціалу як системи в його складових. Поділ потенційних компонентів на декілька підсистем дає змогу розглядати їх як незалежні системи та підсистеми в системах вищого порядку. Такий методологічний підхід дозволяє конструювати потенціал сільськогосподарських підприємств, тому потенціал є складною, динамічною, ієрархічною та випадковою системою [20].

В епоху постіндустріального розвитку продуктивності, нові потенціали, що виникають в процесі діяльності суб’єктів підприємства, є динамічними та непередбачуваними, що ще більше ускладнює класифікаційну структуру та безпосередньо впливає на розвиток економічного механізму організації підприємства [19].

О.С. Федонін [18] розглядаючи структуру потенціалу підприємства, розмежував його на суб'єктні та об'єктні складові. Об'єктними є ті складові, що пов'язані з матеріальною формою та особистісною формою потенціалу підприємства і споживається в процесі діяльності. До них належать: фінансовий потенціал, виробничий, інноваційний та потенціал відтворення. Пов’язані з суспільною формою, яку вони виявляють і включають такі суб’єктивні компоненти: маркетинговий, потенціал організаційної структури управління, управлінський та науково-технічний потенціал. Особлива увага у структурі потенціалу підприємства приділяється: інфраструктурному, трудовому та інформаційному потенціалам, однак жоден не можна чітко віднести до об’єктних або до суб’єктних складових.

Економічний потенціал являє собою інтегральну модель потенціалів, яку представляють як багаторівневу структурну модель [21, 22]. Нижчий рівень -виробничий потенціал, який представляє здатність виробничої системи використовувати виробничі ресурси для виробництва матеріальної продукції і характеризується потенційною кількістю товарної продукції. Проміжною ланкою є економічний потенціал, тобто загальний виробничий потенціал підприємства у сучасних маркетингових умовах до задоволення ринкового попиту в певній кількості продукції (потенційні продажі).

Економічний потенціал формується на інституційному рівні і характеризується  потенційним обсягом доходів, якими можуть розпоряджатися підприємства, включаючи господарський, інноваційний та фінансовий потенціал.

Кожна галузь має певний склад елементів системи економічного потенціалу, який, як складна ієрархічна система взаємодіючих елементів, може розкладатися на складові частини по різному. В.В. Россоха [16] виділяє три компоненти у структурі потенціалу підприємств сільськогосподарської сфери: природний, соціальний і виробничий, що об'єднують сім основних структуроутворювальних елементів першого рівня (техніко-технологічний, управлінський, біологічний, інформаційний, природний, підприємницький та фінансовий потенціал), які в свою чергу містять по дві складові.

Є.В. Лапін [23] у структурі економічного потенціалу виокремлює такі підсистеми: інноваційний, кадровий, організаційно-управлінський та виробничий потенціал. У сукупності трудові, організаційно-управлінські, інноваційні та виробничі ресурси складають ресурсну структуру економічного потенціалу підприємства. Ця закономірність залежить не тільки від кількості та якості ресурсів, які є в розпорядженні компанії, але й від їх оптимальних пропорцій та відповідності розміру та складу вимогам завдання. Отже, в економічній літературі немає чіткої думки на рахунок складу ресурсного потенціалу, тому необхідно виокремлювати:

- виробничий потенціал - технічний стан і знос виробничих запасів і основних фондів, а також земля;

- кадровий потенціал - група штатних працівників, чиї якісні та кількісні характеристики в умовах відповідної мотивації та врахування особливостей сільського господарства забезпечують можливості для реалізації виробничо-господарської діяльності з найвищою ефективністю в ринковому середовищі [24];

- фінансовий потенціал - визначається наявними фінансовими ресурсами та їх можливостями, визначається прибутковістю підприємств та при цьому враховує можливості самофінансування розвитку останнього, можливість залучення джерел фінансування у свою господарську діяльність та погашення боргів, ступінь фінансової незалежності, інвестиційна політика та корпоративна привабливість для зовнішніх інвесторів з викладенням у подробицях поточного стану справ і конкретної ідеї його досягнення [25];

- інформаційний потенціал - це потенціал, при якому інформаційна база забезпечує здібність до задоволення необхідності підприємства у достовірній та точній інформації з ціллю прийняття управлінських рішень, а також для того, щоб працівники могли використовувати сучасні методи обробки даних, прогресивні інформаційні технології. При цьому інформація відіграє не допоміжну, а об’єднувальну функцію стосовно інших елементів економічного потенціалу;

- інвестиційний потенціал - можливості формування і відновлювання основних запасів з метою забезпечення конкурентоспроможності товарів та послуг;

- інноваційний потенціал характеризується застосуванням технологій, дослідженнями та розроблюваннями, існуючими ліцензіями, і може в певній мірі визначатись масштабом нематеріальних активів. Саме технологія визначає спосіб зв'язку факторів виробництва, часово-просторовий зв'язок між матеріальними факторами та стадіями виробництва;

- потенціал управлінський - організаційна структура управління забезпечує здатність підприємства бути високоефективним в нестабільному середовищі [17].

Крім зазначених вище складових у структурі потенціалу також виділяють наступні компоненти:

- науково-дослідницький потенціал - прогресивність у використанні обладнання та технологій для виробництва продукції, що відповідає світовим стандартам, найменшим витратам виробництва та ресурсоефективності. Технологія - це не матеріальний елемент виробництва, а ланцюг виробничого процесу, який першим реалізує науково-технічні рішення [26];

- організаційний потенціал - можливість впровадження організаційних інновацій в систему підприємства, в тому числі невикористаних або неефективно використаних ресурсів, що належать підприємству, як системи;

- маркетинговий потенціал - здатність прискорити окупність основних і оборотних засобів, підвищити ліквідність виробництва та конкурентоспроможність продукції та її виробників; вчасно створювати нові продукти та швидко просувати їх на тих ринках, де можна отримати найбільший результат [15].

Беручи до уваги наведене вище, слід зазначити, що активними елементами виступають стратегія, управління, організаційна структура, інформація, а пасивними - фінанси, ресурси, виробництво, персонал тощо.

Численність елементів у поєднанні з різноманітністю технологічних, соціальних, економічних факторів аграрного виробництва знаходиться в основі прогресивного розвитку потенціалу як процесу його постійного вдосконалення і наближення до потреб виробництва, що динамічно змінюються.

Потенціал підприємства у різні часи розвивався за рахунок різних елементів, відповідно зазнавали змін і їхні співвідношення. Тому поряд із структурою потенціалу, як статичне явище в певний період часу, необхідно виділити його структуру розвитку як процес. Змінність структури потенціалу є обов’язковою закономірністю, відповідно до якої у його складі збільшується частка найважливіших елементів, в той час як структурні зрушення направлені на створення умов для підсилення дії тих компонентів, які визначають його прогресивний розвиток. Тому з розвитком продуктивних сил природно виділяються нові фактори, що характеризується різним співвідношенням різних ресурсів і виробничих факторів [20].

Все більше уваги вчені приділяють так званим новим складовим потенціалу бізнесу: інноваційному, інтелектуальному і технологічному потенціалам. Через що управління потенціалом підприємства має керувати здатністю компанії впроваджувати інновації та розвиватися, трансформувати й модернізувати, а також активно використовувати людський капітал та інформаційні технології.

В умовах науково-технічного прогресу інформація стає специфічним ресурсом, необхідною умовою та елементом будь-якої виробничої діяльності. Вона слугує сполучною ланкою відносно інших складових потенціалу підприємства, об'єднуючи їх в єдине ціле [16].

Тому головна ознака потенціалу сучасних підприємств - інформатизація, оскільки тісно пов’язана з складом суспільства та робочою силою. Цей зв'язок реалізується шляхом накопичення та обробки професійної інформації працівниками підприємства в процесі діяльності. Тому можна зробити висновок про те, що цінність персоналу підприємства характеризується інформаційними потоками, які він продукує в процесі господарювання.

Слід зазначити, що фінансові ускладнення більшості підприємств, поруч із об'єктивними факторами, є наслідком невдач і провалів у виробничій діяльності. У свою чергу нерозв'язаність фінансових проблем є причиною, що не дає можливості підприємствам вести розширене товарне виробництво на високому технологічному та технічному рівнях, освоювати ресурсозберігаючі технології, забезпечувати підвищення продуктивності рослин та прибутковість господарювання.

Вагомим фактором, який характеризує ефективність агропромислового виробництва, є задоволення трудовим потенціалом і рівень його застосовування. Недостатнє забезпечення робочою силою спричиняє затримки у виконанні запланованого обсягу робіт, недотримання технології виробництва, і як наслідок - втрати врожаю, а надлишок - зниження продуктивності праці.

Трудовий потенціал підприємств сільськогосподарської сфери використовується не повністю, що зумовлено слабкою мотивацією праці, низьким рівнем соціально-економічного захисту сільських працівників, а також з значим впливом фактора сезонності, який заподіює нерівномірне завантаження працівників підприємства упродовж року в галузі рослинництва. Тому важелем формування потенціалу нинішніх підприємств цієї галузі варто вважати кількісний рівень пропозиції та якісні характеристики трудових фондів.

На діяльність сільськогосподарських підприємств в великій степені впливають природно-кліматичні умови, від яких безпосередньо залежить їх потенціал, а також від племінного фонду, якості насіннєвого матеріалу, догляду, технології вирощування (садіння) та збирання. Станом на сьогодні велика кількість українських компаній працює традиційно, без застосовування нових сортів флори і нових технологій виробництва.

Основою формування структури та необхідною умовою функціонування потенціалу підприємства є комплексне поєднання його компонентів, а взаємодія між ними підвищує ефективність кожного компонента. Елементи економічного потенціалу підприємства можуть отримати комплексний ефект лише при взаємодії в єдиній системі, і не можуть бути визначені як сума функцій окремих компонентів. Економічний потенціал зумовлений не тільки обсягом ресурсів, але і їхньою структурою, якістю, раціональністю використання, ступенем збалансованості складових.

Тому основою успіху підприємства є збалансованість потенціалу, оскільки ефект синергетики, що формується за допомогою місцевого потенціалу, значно перевищує загальні можливості виробничої системи [25].

* 1. **Методичні підходи до здійснення оцінки ефективності використання економічного потенціалу аграрних підприємств**

Оскільки рівень реалізації поточних і потенційних можливостей безпосередньо впливає на здійснення господарських операцій, тактику та стратегічні цілі, об'єктивно необхідно оцінити та визначити якість. Головною ознакою потенціалу в цьому процесі оцінки має бути його важливість, щоб досягти вартісні результативні показники.

Складність вивчення змісту економічного потенціалу агропромислових підприємств полягає в їх різноманітності та масштабності. Багатовимірність, непорівнянність, специфічність кожного компонента, переплетення його економічного змісту та функціонального позиціонування, кількість якісних і кількісних показників, що характеризують економічний потенціал, а також безліч можливих комбінацій різних елементів спрощують їх в єдиний комплексний показник і визначають весь масштаб економічного потенціалу. Тому точки зору економістів щодо теоретичної аргументації та розробки методики оцінки загального економічного потенціалу не є єдиними.

У наукових працях Гавви В. Н., Краснокутської Н. С., Федоніної О. С. досліджується проблема визначення потенціалу підприємства. При цьому процес оцінки та їх результати не є повністю уніфікованими. Загалом обґрунтованість використання одного чи набору показників, абсолютних чи відносних одиниць вимірювання недостатньо доведена. Дослідники поділяються на системних прихильників і тих, хто вважає, що існує єдиний комбінований (комплексний) показник. Погоджуюся, що існування деяких показників не суперечить існуванню загальних показників, але за певних умов. Повернення деяких показників до загального стану не є обов’язковою умовою і виконується лише тоді, коли такі показники (наприклад, визначення ціни цільового показника продажів) не вимагають додаткових функцій або потребують їх лише як еталон.

До прихильників системного методу належать Лагун М. І. та Сакун А. Ж. Вони помітили недоліки комплексних показників, такі як обчислювальна складність і недостатня теоретична обґрунтованість гетерогенного порівняння [34, с.86; 35, с. 230]. Підводячи підсумок, у будь-якому випадку, діагностика окремих елементів є попереднім кроком для оцінки всього об’єкта, якщо цього потребує суб’єкт, або визначення його початкової продуктивності у вартісних чи фізичних одиницях. Діагностика — це аналіз кожного елемента, результат якого формує систему індексів, що відображає потенціал кожного елемента носія і служить основою для формулювання плану відтворення та розвитку кожного функціонального елемента в межах розвитку його потенціалу.

Вчені з цього питання, що б вони не думали про природу методу вимірювання потенціалу, зазвичай визначають:

1) критерій;

2) суб'єкт оцінки;

3) метод оцінки;

4) показник (система індикаторів);

5) послідовність оцінки;

6) одиниця виміру;

7) об'єкт оцінки.

Зазвичай наголошується, що між цими елементами існує відповідний взаємозв'язок і відповідне співвідношення. Відповідно до існуючої методики, процес оцінки потенціалу підприємства за існуючими методами повинен базуватися на схемі взаємозв'язку не стільки об'єкта і суб'єкта оцінки, як об'єкта і суб'єкта управління. [18, с. 80].

Аналіз потенційних досліджень на основі ресурсного методу, який задіяний у наукових працях Мойси М.Я., Крюкової І.О., Россохи В.В., Тарасової В.В. [36, 37, 38] показує, що вартість синергічного ефекту, як правило, рекомендується оцінювати як суму фактичних значень його компонентів. Однак поки не зрозуміло, які показники використовуються для вимірювання цих компонентів. Використання натуральних показників є доволі не простим, тому для оцінки цінності потенціалу підприємства необхідно використовувати систему вартісних показників. Оцінка потенціалу підприємства - цілеспрямований і упорядкований процес дефініції оцінки об’єкта в грошовій формі на певному ринку протягом певного періоду часу з урахуванням потенційного та фактичного доходу.

У процесі визначення кількісних характеристик потенціалу підприємства не можна ігнорувати розрахункову структуру об’єкта, включаючи носія, наявний потенціал і потенціал носія, а також обмежувальний вплив на навколишнє середовище та отриманий від нього зворотний зв’язок. Виходячи з вищесказаного, має сенс довести раціональність системи індикаторів, які визначають можливість об’єкта давати очікувані результати під час роботи. Розмір виробничого потенціалу на кінцевому етапі не визначається сумою різнорідних потенціалів окремих елементів, а є загальним показником, який існує лише в загальній кількості і відображає кількість сільськогосподарської продукції, оптимізовану за різноманітністю, якістю та ціною. Тоді розрахований на цій основі економічний потенціал можна виразити як вартість об’єкта збуту, або як рентабельність операції.

Діагностика потенціалу підприємства направлена на виявлення «вузького місця» у виробництві, збуті (реалізації) та постачанні. За результатами діагностики потрібно приймати та реалізовувати управлінські рішення, усувати або зменшувати негативні наслідки зовнішніх і внутрішніх обмежень, знаходити шляхи реалізації наявних резервів.

Можна використовувати результати діагностики не тільки для планів виробництва та реалізації продукції або планів розвитку та розподілу ресурсів, але й для того, щоб цінити ринкову вартість об’єкта або визначити економічні наслідки його діяльності. Звісно, ​​повну оцінку неможливо зробити лише на основі результатів діагностики, що обмежує очікувані результати, оскільки на суб’єкта впливає зовнішнє середовище.

Науковці виступають за використання методу систематичної оцінки потужності, розглядаючи можливість визначення її за фізичним об’ємом потенційного елемента, де потенціал вимірюється вартістю відновлюваних ресурсів, в яких виробничі фонди беруться до розрахунків при оцінці їх відтворення витрат, а праця і природа - в розрізі виробничих фондів. Іноді ми розглядаємо можливість оцінки фізичної кількості потенційних елементів підприємства через кількість виробничо персоналу [39, с 14].

Сучасний погляд зазнав принципових змін, більшість науковців вважають, що універсальним мірилом усіх характеристик будь-якого елемента потенціалу підприємства є одиниця вартості.

Існує багато способів оцінки потенціалу підприємства, але всі вони зводяться до методу оцінки вартості майна в цілому:

- вартість (майно) - визначення вартості об'єкта з огляду на суму витрат, створення та використання;

- порівняння (ринкове) - визначення вартості на основі порівняння з аналогами, які стали предметом ринкових угод;

- результат (дохід) - оцінка вартості об'єкта, використовуючи чистий потік позитивних результатів, отриманих об'єктом.

Слід зазначити, що кожен із цих методів реалізується за допомогою специфічних прийомів, що мають залежність від об’єкта оцінки.

Метод витратний заснований на наступному припущенні: пцотенційні власники-користувачі не погодяться витрачати більше очікуваних фінансових результатів на формування та реалізацію своїх внутрішніх або зовнішніх можливостей. Тому метод цієї групи проводить оцінку ресурсів на комплексній землі підприємства та всіх складових соціально-організаційного комплексу на основі всіх витрат, які необхідні для відтворення чи заміщення за умов праці на конкретну дату.

Порівняльний метод базується на інформації про ринкову угоду з подібними об'єктами і використовує її як основу для визначення вартості об'єкта.

Груповий підхід базується на припущенні, що суб’єкти ринкових відносин досягають згоди за аналогією зі сформованими традиціями або набутим досвідом. Для потенційних окремих елементів немає абсолютних аналогів, тому для коригування вартості аналогів слід використовувати інший механізм.

Отриманий метод заснований на залежності вартості об’єкта оцінки від можливості його ефективного використання, тобто можливого результату. Твердження ґрунтується на ідеї, що користувач не буде платити за об'єкт більше, ніж він очікував отримати від його економічного використання. Тому оцінка потенціалу за виниклими концепціями базується на локалізації корисності тих чи інших здібностей об’єкта.

Варто зазначити, що ці методи та спеціальні методи мають свої переваги та недоліки, лише на основі всебічного використання досвіду оцінки можна по-справжньому визначити вартість майна та його втілений потенціал. Основні переваги та недоліки описаного методу наведено в таблиці 2.

Таблиця 2

Методи оцінки потенціалу підприємства, їх плюси та мінуси

|  |  |  |
| --- | --- | --- |
| Підхід | Плюси методів | Мінуси методів |
| Витратний підхід | Аналіз найкращого та найефективнішого плану землеустрою;  | Використання «застарілої» економічної інформації необхідно звести до одночасового періоду, не досконалим в цьому аспекті є механізм розрахунків; |
| Техніко-економічний аналіз можливості новобудов і різноманітних поліпшень; | Ігнорування перспективи розвитку компанії та ринкового середовища;  |
| Кінцевий баланс між ринковою вартістю компанії та її можливостями закожним зі структурних елементів;  | Персональна можливість ефективного використання предмета повністю виходить за рамки дослідження; |
|  | Продовження табл. 2 |
| Оцінювання об'єкту загального статусу або унікальних характеристик;  | Повне випадання із кола досліджень індивідуальних здібностей ефективного використання об’єкту. |
| Оцінка потенціалу в умовах нерухомості землі та неактивного і нерозвиненого ринку капіталу. |   |
| Порівняльний підхід | Уникнення різниці між розрахунковою вартістю та її ринковим еквівалентом, звертаючи увагу на поточні фактичні ціни та ринкові умови; | Вимога до існування розвиненого, цивілізованого та прозорого цільового ринку оцінки; . |
| Із врахуванням фактично досягнутих економічних результатів точність аналізу і розрахунку та відображення деталей об'єкта оцінки підвищує достовірна фактична інформація; | Неможливість оцінити специфічні або унікальні об'єкти через відсутність порівнянних аналогів;  |
| Доступ до розгляду не тільки внутрішніх характеристик об'єкта, а й загальної ринкової кон'юнктури (ціни на супутні об'єкти тощо, пропорція пропозиції і попиту). | Ігнорування майбутніх перспектив розвитку компанії. |
|   | Великі витрати часу та ресурсів. |
| Результатний підхід | Врахування минулого досвіду, досягнень та кон'юнктури ринку, діяльності п-ства як цілісного соціально-організаційного комплексу; | Використання прогнозів (ймовірності) замість фактичної економічної інформації в аналітичних розрахунках;  |
| Вміння розглядати деталі ринкової кон'юнктури конкретного об'єкта шляхом правильного визначення ставки дисконту або рівня капіталізації. | Процедура аналізу ставки дисконтування та формування капіталізації є занадто суб'єктивною. |
|   | Продовження табл. 2 |
| Неможливість отримати абсолютно точні результати через тривалість періоду оцінки та нестабільності фактичного процесу потоків капіталу. |

*Джерело: сформовано згідно даних [18, с. 117-118]*

Варто зазначити, що реальна оцінка потенціалу підприємства здійснюється на основі всіх доступних методів. Остаточний вибір значення об'єкта ґрунтується на визначенні його середнього арифметичного еквівалента з урахуванням ваги результату або суб'єктивних думок експертів. Слід підкреслити, що процес узгодження отриманої вартості не спрощується до механічного середнього - це повністю виключений зі сфери особистого дослідження ймовірнісний розрахунок ринкової вартості, а її значення знаходиться в діапазоні від мінімального до найбільшого значення розрахункової вартості об’єкту.

Дорошенко Ю.А. вважає, що вартість сукупного потенціалу підприємства має вимірятися сумою його часткового потенціалу. Проте складання різних показників, що характеризують різні компоненти потенціалу та відіграють різні ролі, потребує використання рівнів для визначення коефіцієнта значущості кожного показника в загальній оцінці [40, с. 21]. Така різниця іноді зумовлена ​​несумісністю оцінок наявності тих чи інших видів ресурсів, і неможливо дати об’єктивну оцінку, щоб зробити її приблизною, а іноді навіть недостовірною. Крім того, формування господарської діяльності агропромислових підприємств здійснюється шляхом всебічного впливу можливостей потенціального ресурсного комплексу.

Якщо сільськогосподарське підприємство має достатньо збалансований потенціал (це запорука успіху його діяльності) , то завдяки впливу місцевого потенціалу вироблена синергія значно перевищує загальну потужність потенційних компонентів і збільшує його потужність виробничої системи. У разі потенційного дисбалансу, коли його складові розвиваються по-різному, або який-небудь локальний потенціал знаходиться в небажаному стані, навпаки, виникне ефект «доміно», а загальний потенціал визначається шляхом оцінки його найслабшого елемента. При цьому потенціал компанії потребує негайної трансформації для покращення балансу її складових, тому що вона потребує запобігання небезпечним процесам та зменшення негативних впливів.

Основні методологічні труднощі під час кількісної оцінки загального економічного потенціалу пов'язані з:

По-перше, якісною непорівнянністю і неоднорідністю її структурних компонентів. Для визначення на практиці різних елементів економічного потенціалу, використовують систему показників, що характеризує їх з різних сторін. Окрім того, окремі показники можуть змінюватися в різні боки. Тому кожен з них чітко не розумів масштаби та динаміку розвитку потенціалу.

По-друге, проблематичність визначення загального масштабу економічного потенціалу полягає в тому, що він характеризується не лише кількісними параметрами, а й потенціалом ефективної роботи елементів конструкції та загальним потенціалом.

По-третє, оскільки деякі структурні елементи є якісними, тобто не мають кількісного вираження, але є відмінності в якісному змісті (наприклад, інформаційний, кліматичний потенціал, організаційний потенціал), важко розглянути їх вплив на загальний потенціал.

Березін О.В та Плотник О.Д. для оцінки ефективності використання потенціалу підприємства застосували наступні алгоритми дослідження [39, с 51]:

1. Оцінка та розрахунок місцевого потенціалу компанії.

2. Оцінка можливості розвитку окремих потенційних елементів.

3. Оцінка коефіцієнта значущості латентного компонента.

4. Рівень розвитку потенціалу, системне встановлення якісних і кількісних зв’язків між окремими його елементами.

5. Аналіз та підсумок особистої оцінки потенційних перспектив розвитку компанії.

6. Інтегрувати нові узагальнені показники у визначену систему.

Тому оцінка потенціалу допомагає виявити «вузькі місця» у виробничій системі, усунути їх, цілеспрямовано керувати процесом реалізації корпоративних можливостей, створити умови для нових можливостей та втілити їх у реальність. Деякі науковці вважають, що методи дослідження ефективності використання сучасного аграрного економічного потенціалу мають переважно базуватися на дослідженні різноманітних важелів оновлення аграрного ресурсного потенціалу. З цією метою дослідники рекомендують визначити та проаналізувати детермінанти його відтворення (політичні та соціально-культурні умови в країні; технічний прогрес, нормативно-правову базу; інвестиційне середовище; розвиток села тощо). Більшість науковців і практиків виділяють такі ключові фактори відтворення ресурсного потенціалу в сільськогосподарських галузях економіки, як:

- політичні (політичні та соціально-економічні умови країни);

- соціально-економічні (нормативна база, комплексний план розвитку сільської місцевості, рентабельність агропромислових підприємств, рівень матеріального та соціально-психологічного стимулювання працівників, розвиток сільськогосподарських галузей економіки та ринку праці тощо);

- природа та клімат (водна та вітрова ерозія, родючість ґрунтів, стихійні лиха, температурні умови тощо);

- якість та ефективність використання земель сільськогосподарського призначення;

- сезонність виробництва (осінньо-веснянні польові роботи тощо).

Основною складністю в загальній оцінці сільськогосподарських ресурсів за допомогою вартісних показників є відсутність грошової оцінки природних ресурсів. В останні роки в господарській практиці все ширше використовується грошова оцінка земельних ресурсів. В економічній літературі грошова оцінка землі в основному поділяється на дві категорії:

- нормативна оцінка, тобто капіталізація доходу від оренди ділянки, визначена відповідно до встановлених нормативно-правових актів, а також механізм і формулювання показників для розрахунку земельних податків, орендної плати за землю, національних тарифів, сільськогосподарських втрат, економічного стимулювання та охорони земель;

- експерти (оцінювачі) використовують відповідні методи, прийоми та процедури оцінювання для проведення експертних оцінок, а результати оцінки будуть представлені у вигляді звітів. Виконавчий підрозділ: Департамент страхування обігу земель; встановлення розміру застави кредиту; визначення вартості землі при корпоративній реорганізації, банкрутстві та ліквідації; відображення вартості землі в обліку; визначення втрат власників та користувачів землі - у разі підписання договору чи рішення суду тощо.

Для запобігання безпідставного використання останньої, необхідна грошова оцінка землі, а її використання може економічно змусити землевласників і користувачів обережно ставитися до землі. Це дозволяє організаціям впливати на земельні відносини, особливо при здійсненні земельних операцій, а також створює потрібну для органів місцевого самоврядування фінансову базу.

Грошова оцінка української землі базується на доходах від ренти, включаючи диференційну ренту від родючості ґрунту та розташування землі, диференційну ренту від інтенсифікації землі та абсолютний рентний дохід (еквівалент 1,6 ц зернових з 1 га). Грошова оцінка землі — це добуток річного рентного доходу та періоду її капіталізації. Диференційний рентний дохід для всієї України становить 7,4 ц зернових з гектара, плюс абсолютний дохід від оренди - 9 ц/га. Однак використання єдиного абсолютного рентного доходу (1,6 ц/га зерна) для всіх землекористувачів і регіонів не зовсім прийнятне, оскільки призводить до ігнорування якості кожної земельної ділянки, що не сприяє її ефективному використанню.

Проте різноманітні методи, які використовуються для цієї мети, не дають чіткої оцінки земельних ресурсів, це ускладнює розробку методів грошової оцінки сільськогосподарського потенціалу.

Щодо другої складової ресурсного потенціалу агропромислових підприємств - їх матеріально-технічних ресурсів, то слід зазначити, що їх вартість в Україні в останні роки розраховувалась на основі суми основних фондів та матеріальних оборотних коштів. При цьому, щоб уникнути повторного обліку, доцільно від вартості основних фондів відняти вартість багаторічних насаджень, з матеріальних оборотних активів навпаки, - вилучити амортизацію основних засобів.

Однак, аналізуючи основні засоби, слід також зазначити, що за останні роки вони неодноразово переоцінюються через інфляцію. Проте об’єктивної ціни поки що немає, а індекс цін на засоби промислового виробництва значно вищий за вартість машин та обладнання. При цьому слід мати на увазі, що при оцінці залишкової вартості слід враховувати основні засоби. Це пов’язано з тим, що в більшості сільськогосподарських підприємств ступінь зносу дуже високий.

Щодо грошової оцінки працівників сільськогосподарського підприємства, то її складно визначити за сучасних умов переходу на ринок, оскільки не існує єдиної методики визначення різних типів працівників на підприємстві. Існуючі сучасні методи грошової оцінки трудового потенціалу можна розділити умовно на дві групи:

1) собівартість, що розраховується виходячи з її величини як розмір заробітної плати, витрати на забезпечення належних умов соціального життя та праці або компенсаційної ціни, це сума витрат, які пов'язані із заміною всіх працівників, при необхідності залучення до справи конкретного керівника - дод. 2 місяці);

2) дохід, коли вартість людських ресурсів розраховується на основі фактичного доходу, який компанія отримує від праці працівників. Остання є капіталізованою частиною прибутку, отриманого від цієї роботи.

На мою думку, грошову оцінку трудового потенціалу агропромислових підприємств слід визначати як суму нарахованої заробітної плати (включаючи не тільки фактичні виплати, а й прострочені виплати), витрати на навчання та перепідготовку, а також залучення висококваліфікованих фахівців для задоволення працівників і різноманітні соціальні потреби його сім'ї.

Россоха В.В. запропонував кілька методів визначення потенційної вартості бізнесу, і саме розрахунок економічного потенціалу при грошовій оцінці став найбільш поширеним методом на практиці.

Враховуючи особливості сучасного етапу розвитку галузі, її основні принципи такі [16, с. 37]:

- вартість землі визначається валютною вартістю кожного з них на момент розрахунку;

- основні засоби враховуються при первинній оцінці;

- врахування оборотних коштів у фактичних витратах, оскільки вважається, що оборотність оборотних коштів у сільськогосподарському виробництві в середньому становить близько одного року;

- оцінка витрат трудового потенціалу здійснюється виходячи з кількості працюючих у господарстві (або групі господарств) та фактичного річного рівня заробітної плати кожного працівника.

Запропонований метод не дає достовірного уявлення про потенційний розмір сільськогосподарських підприємств через те, що грошова оцінка різних видів ресурсів є непорівнянною. Серед них строк ефективного використання основних засобів становить від 5 до10 років, термін капіталізації земельних ресурсів - 33 роки, оцінка трудових ресурсів і оборотних коштів змінюється щороку.

Метод грошової оцінки річного економічного потенціалу, запропонований Плотником О.Д., такий [33, с.44]:

- вартість землі визначається розміром орендної плати в період сплати;

- основні засоби обліковуються за амортизацією;

- врахування оборотного капіталу у фактичній собівартості, оскільки він вважається швидкістю обороту середнього оборотний капітал для сільськогосподарського виробництва становить близько одного року;

- оцінка витрат трудового потенціалу здійснюється на основі кількості працюючих на підприємстві та фактичного річного рівня заробітної плати кожного працівника.

Однак слід пам'ятати, що визначені цими методами вартісні еквіваленти окремих потенційних факторів мають певні недоліки, серед яких:

По-перше, фактичний розмір економічного потенціалу характеризується індексом споживної вартості, який фіксує здатність певного засобу виробляти деяку кількість матеріальних продуктів за рахунок фізичних, хімічних та інших природних характеристик і характеристик, передбачених технологічними засобами виробництва.

По-друге, вартісний вимір окремих факторів виробничої потужності не дає значення фактичного інтегрального потенціалу, а аналізує динаміку його використання і ефективність. Оцінка та розмір економічного потенціалу певною мірою умовні, оскільки в сільському господарстві потенціал залежить не тільки від наявної кількості відповідних виробничих ресурсів, але й залежить від потенційного максимального використання цих ресурсів у сучасних організаціях і формах соціально-економічного розвитку. Відповідно до вищевказаної методики, до її складу не входять організаційні та соціально-економічні фактори, що є елементами економічного потенціалу.

По-третє, наведені вище методи повинні робити основні припущення при визначенні еквівалентного рівня вартості виробничих фондів, необхідних для оцінки вартості робітника в сільськогосподарському виробництві. Тому оцінка працівника не завжди об’єктивно відображає справжній потенціал живої праці. В такому випадку при розрахунку вартості виробничих фондів, еквівалентних найманому працівнику, за першим варіантом методу його потенціал визначається як середньорічна заробітна плата, а не потенційна продуктивність живої праці.

Тому для забезпечення ефективного управління, раціонального використання та відтворення ресурсів у сільськогосподарських підприємствах можлива гармонійна взаємодія таких умов: економічна та соціальна доцільність наявного у підприємства виду ресурсів, застосування передових, екологічно безпечних та високопродуктивних технологій процесів сільськогосподарського виробництва, забезпечення процесу оновлення та збільшення відтворення ресурсного потенціалу.

Складові елементи потенціалу однорідні за своєю природою відповідно функціональній ознаці, але їхній вплив на виробництво та його результати неоднаковий. Значення ресурсів відображається у виробничому процесі, який характеризується його впливом на результати. Важливість елементів не є постійним, а змінюється з додаванням нових елементів у виробничий процес, зміною їх якості та пропорцій, зміною сучасного етапу розвитку, зміною економічних парадигм. У минулому визначальні елементи потенціалу були основою матеріалів і технологій.

За нової економічної системи оцінка базується на здатності підприємства до якісних змін, яка в основному визначається такими факторами, як якість працівників, рівень виробництва та організації праці, ефективність системи управління підприємством та оптимальне поєднання.

**ВИСНОВКИ ДО РОЗДІЛУ 1**

Економічний потенціал має складну структуру, є багатоаспектним у своєму застосуванні, проте на сьогодні серед науковців відсутній єдиний підхід до розуміння суті, змісту та структури потенціалу підприємств аграрної сфери.

Розглянуті теоретичні положення слугують базою для проведення подальшого дослідження структури економічного потенціалу підприємств аграрної сфери більш практичного характеру, встановлення зв’язків між його елементами та складовими розвитку й управління.

Завдяки теоретико-методологічних дослідженням механізму формування та розвитку потенціалу сільськогосподарських підприємств запропоновано визначати економічний потенціал підприємств як здатність забезпечити стабільний прибуток за рахунок задоволення споживчого попиту в умовах внутрішніх і зовнішніх обмежень.

Методологія оцінки економічного потенціалу сільськогосподарських підприємств базується на таких принципах: вартість землі визначається розміром орендної плати на момент сплати, фактичним річним рівнем заробітної плати на одного працівника. У моделі враховано всі економічні ресурси, а також значущі коефіцієнти ресурсів у процесі сільськогосподарського виробництва, які визначаються на основі кореляційного та регресійного аналізу.

Тому можна сказати, що потенціал підприємства є комплексним відображенням поточних і майбутніх можливостей підприємства, які найбільшою мірою можуть бути використані в господарській діяльності.

Економічний потенціал підприємства — це найбільш ефективне використання комплексних можливостей, ресурсів і резервів підприємства для досягнення найбільш досяжного стану економічної системи.

До структурних компонентів економічного потенціалу підприємства слід віднести виробничий потенціал, фінансовий потенціал, інвестиційний потенціал, трудовий потенціал, маркетинговий потенціал, організаційний та управлінський потенціал. Подальші дослідження передбачатимуть визначення характеру взаємодії між цими елементами.

**РОЗДІЛ 2. АНАЛІЗ ТА ОСОБЛИВОСТІ РЕАЛІЗАЦІЇ ЕКОНОМІЧНОГО ПОТЕНЦІАЛУ АГРАРНИХ ПІДПРИЄМСТВ**

**2.1. Особливості реалізації економічного потенціалу аграрних підприємств**

Неоднозначний і складний перехідний характер української економіки після кризи визначив динамічні та нестабільні умови функціонування підприємницького категорії коли економічна діяльність постійно знаходиться під загрозою, неможливо забезпечити належний рівень розвитку національної економіки. Саме тому для реалізації економічного потенціалу сільськогосподарських компаній необхідний новий метод повної трансформації дослідницької системи, а її захисна реакція на руйнівний вплив зовнішніх потрясінь для задовільнення сталого економічного зростання підприємства. Це потребує інтеграції інноваційних методів у процес реалізації потенціалу вітчизняних сільськогосподарських підприємств на основі взаємодоповнюючих методів.

Наукові інтереси відомих вчених С.Т. Дуба, В.З. Бугай, О.В. Ареф'єва, С.О. Котирєва, Т.В. Харчука, Ю.В. Клюєва, О.В. Березіна, А.В. Горбунова, О.Д. Плотника та ін. орієнтовані на економічний потенціал як складну економічну систему. Це такі питання, як концептуальні установки, структура економічного потенціалу, оцінка масштабів, наукові методи реалізації та формування потенціалу підприємства. Однак, незважаючи на важливість своїх наукових досягнень, у цій роботі вчені не робили спроб задовольнити додаткові потреби реалізації економічного потенціалу агропродовольчих компаній з точки зору продовольчої безпеки. Відповідно до контексту латинське «complementum» перекладається як доповнення і завершення. Спільний корінь «compleo» означає заповнення, виконання, завершення, а споріднене - «complexion» - зв'язок, систему, сукупність. Отже, можна сказати, що мова йде про закінчення певного процесу та отримання загального результату. Головна особливість повноти полягає в тому, що ціле визначається не є частиною, а, навпаки, частина залежить від цілого» [27]. Суть концепції взаємодоповнюваності полягає в системі інструментів регулювання. Тому слід приділяти увагу такому змісту, як узагальнення поточних аспектів управління, які є взаємодоповнювальними [30].

Комплементарний підхід передбачає використання ресурсів одного компонента системи його другим компонентом. Він зосереджується на абсолютному використанні сукупності можливостей всієї системи для максимізації напряму розвитку системи всіх компонентів системи комплементарного підходу. Для реалізації економічного потенціалу, є можливість максимізувати напрям розвитку системи всіх її структурних компонентів. Результатом є додатковий ефект, який на відміну від синергетичного, використовує лише один актив, щоб забезпечити потенціал для розвитку двох незалежних структурних компонентів, в той же час синергетичний ефект можна отримати, використовуючи різні ресурси [28].

Запровадження стратегії інтеграції може максимізувати взаємодоповнювальні ефекти, оскільки підприємство розвиває економічну діяльність та встановлює економічні відносини з економічними, соціальними та державними суб’єктами. Тому стійкість корпоративного економічного розвитку та адекватність її реагування на постійно мінливе зовнішнє та внутрішнє бізнес-середовище потребує пошуку та впровадження інноваційних методів розвитку, які є взаємодоповнювальними методами. Це взаємодоповнюючий шлях, що формується на основі реалізації та формування економічного потенціалу підприємства, а також передбачає узгодження інтересів зацікавлених сторін, оскільки вони доповнюють один одного на основі різних інституційних відносин.

Кожен суб’єкт господарювання повинен реально оцінювати свій ресурсний портфель, розглядати можливість ефективного використання ресурсних фондів та прогнозувати можливість пов’язаних з цим загроз. Завдяки більш ретельній діагностиці стану розвитку компонентів економічного потенціалу підприємства можна визначити і навіть коригувати стратегію реалізації пріоритетних цілей економічного розвитку. Цього можна досягти шляхом встановлення взаємовигідних відносин з постачальниками, конкурентами та іншими зацікавленими сторонами, що дозволить підвищити якість продукції та зміцнити позиції на ринку. Така стратегія економічного розвитку допоможе мінімізувати потенційні ризики та рівні загроз економічної діяльності підприємств, реалізуючи взаємодоповнювальні ефекти економічного потенціалу підприємств, недоліки економічного розвитку перетворюватимуться на переваги, які в висновку підвищитимуть конкурентні переваги підприємств [29].

У недоліках економічного дарвінізму та теорії конкуренції п’яти сил М. Портер усунув ресурсну концепцію економічного розвитку підприємства і виявив, що різниця в економічному розвитку підприємства зумовлена ​​нерівністю пропозиції ресурсів підприємства та різницею в ефективності їх використання. Таким чином, відповідно до теорії М. Портера, компанія, як самостійна частина економічної системи, функціонує незалежно від своїх контрагентів у бізнес-середовищі, що постійно змінюється. Недоліком методу визначення ресурсів і можливостей є те, що він фокусується лише на доступних ресурсних можливостях суб’єкта, що не відповідає фактичним аспектам інших сутностей. Тому, у узвичаєній теорії менеджменту існує явище дуалізму, оскільки:

- по-перше, підприємство вважається автономною ланкою економічної системи, що діє в недиференційованому сталому бізнес-середовищі;

- по-друге, компанія розглядається як контрольована частина економічної системи, що працює в умовах бізнесу, що постійно змінюються.

Спільним для цих методів є те, що підприємство є самостійною частиною економічної системи, а їх відмінність відображається в розкритті процесу використання його ресурсів для найбільшого досягнення цілей економічного розвитку та раціональності його економічного потенціалу,

Тому доказ того, що концепція, сформована економічним потенціалом підприємства, за своєю суттю є взаємодоповнювальною, проводиться на основі дослідження його понятійно-категоріального апарату. Дослідження, проведені в конкретному напрямку, доводять, що розглянуті категорії відповідають одна одній, відкривають між ними симбіотичні відносини, окреслюють взаємодоповнюваність економічного потенціалу підприємств, визначають особливості їх формування та ключові переваги, які вони реалізують.

На мою думку, на площині, що формується економічним потенціалом підприємства, за наявності різних теорій та ідей слід використати провідне доповнення Н. Бора, яке сьогодні належить до найбільш ґрунтовно розроблених філософсько-науково-теоретичних концепцій. З конкретними ідеологічними методами зручно порівнювати лише уявлення про фізичне поле та теорію відносності. Зміст домінанти доповнення виявляє нагромадження реального світу, тому тезу й антитезу слід використовувати одночасно, оскільки вона сама по собі не має достатнього значення. А їх особистісні відмінності пов'язує третій елемент (ознаки, характеристики), а третій елемент повинен виконувати функцію ступеня єдності свідомості. Застосування цієї переваги в економічному розвитку підприємств володіє певною особливістю, яка узагальнюється так: предмет пізнання буде також його об'єктом. З огляду на це, основним доповненням до використання Н. Бора в економіці сьогодні є об’єктивно необхідна реальність.

Концепція взаємодоповнюваності, сформована економічним потенціалом вітчизняних підприємств, визначається об’єктивною логікою функціонування та ефективної взаємодії його структурних підсистем і компонентів. За використанням економічного потенціалу підприємства ресурсний потік одного структурного підрозділу є комплементарним до іншої концепції, яка орієнтується на повне використання потенціалу. Інакше кажучи, на основі реалізації пріоритетних цілей економічного розвитку підприємства та запровадження відповідних інструментів для його реалізації сформований економічний розвиток підприємства в умовах глобалізації розкриває сутність взаємодоповнювального підходу.

Тому комплементарний метод як сучасний метод економічного розвитку українського агропромислового комплексу ґрунтується на симбіозі та синергії структурних складових формування та використання економічного потенціалу підприємства для того, щоб максимально досягнути цільові напрямки його реалізації.

В наукових колах були встановлені різні методи окреслення складових комплементарності. Є науковці, які вважають що ці компоненти зазвичай взаємодоповнюють і взаємодіють, що допомагає системі працювати ефективніше. Іншими словами, згідно з цим методом компоненти рівнозначні. Існують також наукові думки, які виділяють один ключовий компонент серед додаткових елементів і доповнюються іншим компонентом, тим самим збільшуючи ефективність всієї системи. У цьому випадку варто згадати про нерівність між домінуванням одного компонента та іншого в системі. У цьому підході ключові компоненти можуть працювати автономно, але вони не настільки ефективні, як інші додаткові компоненти.

Акцентуючи увагу на стратегічному значенні розвитку агропромислового сектору для національної економіки та проаналізувавши методи та інструменти економічної адаптації комерційного сектору, я вважаю, що принцип взаємодоповнюваності має бути інтегрований у формування економічного потенціалу та усвідомлення справедливості і раціональності вітчизняних сільськогосподарських підприємств, пріоритетне мислення щодо реалізації економічного розвитку підприємств.

При вивченні взаємодоповнюючих явищ слід розрізняти наступні два методи:

-лінійний, структурні складові економічного потенціалу є взаємозалежними, що визначає їх взаємодоповнювальні характеристики;

-ієрархічний, коли одна зі структурних елементів економічного потенціалу підприємства виконує домінуючу функцію, тоді як інші - доповнюють один одного, забезпечуючи максимальне досягнення пріоритетних цілей, які забезпечують його реалізацію [27].

На основі ієрархічного підходу, можу визначити зміст взаємодоповнюючої концепції формування та реалізації економічного потенціалу сільськогосподарських підприємств, яка взаємоузгоджену. Взаємозалежність зумовлена ​​такими факторами: по-перше, неспроможність забезпечити реалізацію економічного потенціалу підприємства, розвиваючи лише одну з його структурних складових, по-друге, структурні компоненти потенціалу існують об'єктивно і можуть ефективно відігравати доповнювальну роль, вимагаючи відповідних механізмів управління.

Взаємодоповнюваність економічного розвитку підприємства є системою напрямів, і відповідність цій системі може забезпечити реалізацію його економічного потенціалу з урахуванням ключових відмінностей між основними елементами та функціями його структурних підрозділів.

На мою думку, розмір основних елементів структурного блоку економічного потенціалу підприємства не еквівалентний рівню його ефекту, але кожен з них необхідний через те, що впливає на кінцевий результат економічного потенціалу підприємства. Варто зазначити, що основні елементи структурного блоку підкоряються закону взаємодії та координації, що може істотно підвищити або, навпаки, послабити економічний потенціал підприємства, створюючи тим самим його нові стандарти якості. Узагальнені ефекти основних елементів не тільки можуть, а й повинні перевищувати розміри кінцевого ефекту від використання кожного з них, або послаблювати їх, визначати позитивні чи негативні результати їх синергії. Результатом такої взаємодії є те, що відповідно до принципу цілісності, завдяки взаємодії всіх структурних елементів системи, принципово виробляється невід’ємна нова якість всієї системи, а не окремих елементів.

Відповідно до закону синергії будь-яка економічна система має певні характеристики набору структурних елементів, при взаємодії яких загальний потенціал системи або значно перевищуватиме просте значення потенціалу кожного структурного елемента системи, або навпаки - буде значно меншим.

В загальному, соціально-економічну складову механізму економічного потенціалу підприємства слід розглядати як сферу, де підприємство використовує відповідні форми, переваги, методи та інструменти в економічному процесі, щоб відповідати за заходи соціальної відповідальності, які вживаються зацікавленими сторонами в економічному процесі.

Для реалізації стимулюючих елементів механізму управління економічним потенціалом агропромислового підприємства необхідно створити умови для усвідомлення працівниками необхідності пошуку шляхів задоволення своїх потреб, їх стримування чи ігнорування.

Тому для забезпечення реалізації пріоритетної мети економічного потенціалу підприємства, тобто в процесі формування економічного потенціалу підприємства ринкова вартість підприємства максимізується відповідно до принципу взаємодоповнюваності.

**2.2. Аналіз та основні тенденції розвитку**

Коли матеріальне виробництво, економічне зростання та споживання відбуваються в межах, визначених стійкістю екосистеми, можна гарантувати сталий розвиток сільськогосподарських підприємств. Можна говорити про те, що концептуальні принципи сталого розвитку передбачають екологізацію та гуманізацію економіки, запроваджують певну принципову методологічну систему суспільної діяльності.

Дослідження сталого розвитку агропромислових підприємств сприятиме зменшенню впливу викликів, викликаних процесом глобалізації та індустріалізації сільського господарства, подоланню їх кризових явищ, забезпеченню зростання ефективності виробництва та захисту навколишнього середовища.

Розглядаючи сталий розвиток як новітню концепцію національної економіки, варто відмітити, що вона повинна забезпечити найкраще використання наявних ресурсів у період кризи для модернізації економічної діяльності.

Сьогодні завдання полягає в тому, щоб визнати необхідність сталого розвитку, підтримки сталого розвитку та рішуче діяти, щоб зробити цей процес максимально досконалим і прийнятним у майбутньому. Економіка, як наука, застосовує багато методів і засобів, які були розроблені для дослідження взаємодії людини та природи. Виникнення нових потреб людини є результатом економічних рушійних сил та їх взаємодії, необхідно знайти нові методи, які втілені в складових сталого розвитку: економіці, навколишньому середовищі та суспільстві.

Сталий розвиток підприємств аграрного сектору можна визначити як розвиток, заснований на збалансованості та інтеграції таких важливих складових, як економіка (підтримка правильного рівня рентабельності), навколишнє середовище (охорона природи та її здатність до самовідновлення) та суспільство (забезпечення високого рівня життя).

Поточний стан розвитку сільськогосподарських підприємств характеризується невизначеними змінами навколишнього середовища та високими ризиками в сільськогосподарських операціях. Тому на основі підтвердження перспективних напрямів своєї діяльності, найбільш необхідним є забезпечити дійовий соціально-економічний розвиток сільськогосподарських підприємств сектору економіки, перехід на вищий рівень розвитку, сформулювати відповідні заходи адаптації до існуючих ринкових змін та посилення їх конкурентної позиції на ринку.

Комплексний аналіз сталого розвитку агропродовольчих підприємств регіону базується на систематизації показників екологічної, економічної, а також соціальної складових.

Характеристикою економічної складової є збільшення виробництва за рахунок підвищення ефективності управління. В останні роки економічний розвиток сільськогосподарських підприємств Тернополя відзначається поступовим збільшенням виробництва. Основним показником масштабів сільськогосподарських підприємств та їх виробничих підрозділів є вартість валової продукції (ВВП), яка визначає кінцевий результат виробництва (рис.1).

Рис.1. Динаміка вартості продукції с/г України, млн. грн.

 *Джерело: сформовано за даними [31]*

Аналіз показує, що валовий внутрішній продукт зростає, лише з незначним зниженням у 2016 році. Більшість продукції виробляється сім’ями.

Характеристикою валового регіонального продукту (ВРП) є рівень економічного розвитку та результати економічної діяльності всіх суб'єктів господарювання регіону. Під час оцінки фази аграрного ВРП у Тернопільській області розроблено середньостроковий прогноз. З цією метою я використала аналіз тенденцій на основі методів екстраполяції часових рядів (рис. 2).

Проведене моделювання дозволить передбачити майбутній сільськогосподарський ВРП та розробити стратегії розвитку такої економічної діяльності.

Рис. 2. Трендова модель ВРП сільського господарства у Тернопільській області за 2015-2019 рр.

*Джерело: розроблено автором за даними [32]*

При аналізі економічних складових сталого розвитку сільськогосподарських підприємств важливо враховувати рентабельність сільськогосподарського виробництва (рис. 3, 4).

Рис.3. Рівень рентабельності виробництва продукції у с/г підприємствах України, %.

*Джерело: сформовано за даними [31]*

Рис.4. Рівень рентабельності виробництва продукції в с/г підприємствах України, у т.ч. фермерські господарства %.

*Джерело: сформовано за даними [31]*

Спостерігається поперемінне зниження і зростання цього показника сільськогосподарської продукції в АПК. Варто зазначити, що рентабельність картопляної продукції в 2017-2019 роках демонструвала тенденцію до зростання.

Швидкий розвиток с/г виробництва за сучасних умов у значній мірі залежить від інвестиційного середовища агропромислового сектору економіки. За сучасних умов ефективність інвестиційної політики залежить від стану виробництва, технічного рівня основних засобів підприємства, підняття якості продукції та її конкурентоспроможності, вирішення екологічних та соціальних проблем.

Зокрема, К. Соловчук О. вважає, що залучення інвестицій дозволяє спочатку зрозуміти поточну інвестиційну діяльність у регіоні чи підгалузі агропромислового комплексу, оцінити інвестиційний потенціал, сформулювати план дій щодо формування інфраструктури підтримки інвестиційної діяльності та залучення інвестиційних ресурсів.

Економічні умови діяльності сільськогосподарських підприємств Тернопільської області сприяють залученню інвестицій та показують ефективність діяльності та відповідну привабливість для вітчизняних та іноземних інвесторів (табл. 1).

Таблиця 1

Динаміка капітальних інвестицій в с/г України, 2010-2018 рр.

|  |  |  |  |  |  |
| --- | --- | --- | --- | --- | --- |
| Показник | 2010 | 2015 | 2016 | 2017 | 2018 |
| Капітальні інвестиції в сільське господарство, млн грн | 10817,6 | 29309,6 | 49661 | 63400,6 | 65059,3 |
| Питома вага інвестицій у сільське господарство, % | 6 | 10,69 | 13,78 | 14,08 | 11,18 |
| Темп приросту інвестицій в сільське господарство, % | - | 270,88 | 169,38 | 127,69 | 102,59 |

 *Джерело: сформовано за даними [31]*

З точки зору державної політики, значна увага приділена заохоченню інвестицій в українську економіку, визначено пріоритетність інвестицій в аграрний сектор. Однак, з огляду на особливості сільськогосподарського виробництва, сезонність використання ресурсів і грошових потоків, оборотність капіталу відбувається відносно повільно, що впливає на зниження рентабельності.

Враховуючи, що галузь залучає капітал та інвестиції на нижчий рівень, ніж інші сектори економіки. Крім того, вітчизняна с/г продукція та продукти її переробки не можуть вільно і широко надходити на світовий ринок. Тому необхідно створювати нові кращі економічні умови, використовувати новітні технології, забезпечити належний рівень державної підтримки, що позитивно вплине на сільськогосподарські підприємства та аграрний сектор української економіки.

Я згодна з точкою зору А. Ужви, що довгострокове стійке економічне зростання є передумовою для досягнення сталого економічного розвитку. Однак при розгляді концепції сталого розвитку немає потреби ототожнювати її зі стійким економічним зростанням, оскільки без урахування екологічних факторів забезпечити розвиток сільськогосподарського виробництва неможливо. Немає прямого зв’язку між позитивним чи негативним імпульсом економічного зростання та погіршенням якості навколишнього середовища. Це якісні зміни, які дозволяють будь-якій економічній системі оптимізувати використання ресурсів, реалізувати свій потенціал, забезпечити стабільний дохід і безперебійну роботу в природному середовищі, дотримуватись її законів і підтримувати її якість.

Практика управління, заснована на інтенсивному виробництві, супроводжується негативними наслідками екологічної системи, які в сукупності значною мірою погіршують умови виробництва сільськогосподарського сектору та знижують економічну ефективність та продуктивність використання природно-ресурсного потенціалу аграропродовольчого сектору.

Погіршення довкілля та екологічного стану самих сільськогосподарських підприємств. Зокрема, сільськогосподарські підприємства мають негативний вплив на навколишнє середовище через використання хімікатів, мінеральних добрив, пестицидів, скидання забруднюючих речовин в атмосферу.

Однією з умов дотримання та впровадження принципів сталого розвитку є зниження рівня ріллі, але в Тернопільській області цей показник щороку збільшується, що є негативною тенденцією. Тому необхідно вжити необхідних заходів для зниження рівня землеробства та покращення якості земель.

З екологічної точки зору сільськогосподарське виробництво досягло переломного моменту, об’єктивно необхідно розробити новий якісно новий метод організації природокористування сільського господарства, який базується на координації суспільства, виробництва та природи та позиціонується як стратегічний метод екологічно сталого розвитку.

Однією з основних компонентів сталого розвитку сільськогосподарських підприємств також є соціальна складова. Вона орієнтована на людей і спрямована на підтримку стабільності соціальної та культурної системи. Збалансованість цих трьох компонентів забезпечує взаємозв'язок між ними з метою вирішення стратегічних і поточних завдань суспільного розвитку та нагляду за пов'язаними процесами. Регулятором останнього має стати держава в якості інструменту реалізації соціальних благ. Завданням органу державної влади є формування життєвого середовища громадян, яке характеризується певним регіональним сільськогосподарським виробництвом та спільною організацією соціальних груп. Щоб безпосередньо відігравати регулюючу роль держави в забезпеченні сталого розвитку с/г в соціальних та інших аспектах, необхідно сформулювати відповідні національні стратегії, які мають базуватися на певних базових принципах.

В контексті соціальної складової сталого розвитку с/г реалізуєтьсятакож загальне право сільських жителів та працівників сільськогосподарських підприємств на гідне виживання. В основі цього принципу лежить соціальна справедливість і єдність громадян, яка є базовою концепцією сучасного демократичного суспільства. Для реалізації соціальної справедливості ключовою вимогою є подолання соціальної нерівності та поділу сільських жителів у отриманні соціального добробуту. Досягнення цієї цілі теж сприятиме виконанню головного права громадян - права на участь у прийнятті рішень, це важливий фактор суспільної єдності та розвитку соціальних систем та соціального капіталу.

Стратегія розвитку сільськогосподарського виробництва України до 2025 року визначає, що метою розвитку аграрного сектору є збільшення його доходів від зайнятості. Однією з цілей реалізації цієї стратегії є підвищення середньомісячної оплати праці працівників сільського господарства до сер. рівня за різними галузями (табл. 2).

Таблиця 2

Середньомісячна заробітна плата працівників Тернопільської області, грн. [32]

|  |  |  |  |  |  |  |
| --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- |
|   | 2015 р. | 2016 р. | 2017 р. | 2018 р. | 2019 р. | 2020 р. |
| Середня заробітна плата в області | 2717 | 3404 | 5134 | 6470 | 7768 | 8667 |
| Середня з/п у сільському господарстві | 2826 | 3732 | 5423 | 7647 | 10461 | 11695 |
| Частка з/п в с. г. до середньої з/п у Тернопільській області, % | 104 | 109 | 105,6 | 118,2 | 134,7 | 134,9 |

*Джерело: розроблено автором за даними [32]*

Я помітила зростання відсотка оплати праці в сільському господарстві та середньої заробітної плати в Тернопільській області, і за останні три роки заробітна плата в цій галузі значно перевищує середню оплату праці в області. Це не лише позитивна динаміка в економіці, а й позитивна тенденція соціального розвитку та розвитку аграрного сектору всієї Тернопільської області.

Як характеристику соціальної складової сталого розвитку аграрного сектору необхідно також враховувати основні соціальні параметри сільських населених пунктів, а саме соціальну інфраструктуру, стан населення, умови життя, зайнятість тощо.

Економічний прогрес і соціальне благополуччя є необхідними умовами для реалізації поточної екологічної політики в регіоні. Вони досягають економічної збалансованості на регіональному рівні, формують плани екологізації господарських комплексів, визначають пріоритети розвитку та джерела коштів для реалізації цих планів. На місцевому рівні механізм співпраці між місцевою владою та сільськогосподарськими та промисловими підприємствами різних форм власності є найбільш ефективним у забезпеченні роботи консультаційних служб та моніторингу стану місцевої аграрної екосистеми.

Проаналізувавши основні дані сталого розвитку сільського господарства Тернополя, я визначила слабкі і сильні сторони, а також загрози і можливості (див. Рис. 5).

|  |  |
| --- | --- |
| Сильні сторони  | Слабкі сторони  |
| -Привабливе природне середовище;-Достатня кількість трудових ресурсів;-Наявність кваліфікованих кадрів у галузі сільського господарства;-Стабільна доступність системи навчання та перепідготовки;-Багато родючого ґрунту;-Висока сільськогосподарська активність;-Виробництво продукції сільського господарства, яка є екологічно чистою. | -Відстань до центру України;-Складна демографічна ситуація (негативний приріст, зменшення народжуваністі);- Низька заробітна плата;-Недостатні запаси води;-Нестача оборотних коштів;-Недостатнє впровадження біотехнологій; |
| Загрози | Перспективні можливості |
| -Зміни нормативно-правової бази та законодавчої;-Негативні демографічні тенденції;-Політична нестабільність в країні;-Зменшення іноземних інвестиції в сільське господарство; -Існування тіньового сектору економіки;-Збільшення імпорту сільськогосподарської продукції та продовольства;-Нестабільність цін та інфляція;-Конкуренція з боку інших виробників; -Купівельна спроможність населення низька. | -Розширення транскордонного співробітництва;-Збільшення капіталовкладення в сільське господарство;-Посилення економічних інновацій;-Можливість створення регіональних кластерів;-Формування регіональних брендів;-Збільшення глибини переробки сировини для сільськогосподарської продукції;-Розвиток органічного виробництва. |

Рис. 5. SWOT-аналіз сталого розвитку сільського господарства Тернопільської області.

Проведений SWOT-аналіз може окреслити пріоритетні напрямки залучення інвестицій, реалізація яких має забезпечити сталий розвиток сільського господарства Тернопільської області: модернізація технології агротехніки; створення нових конкурентоспроможних експортоорієнтованих виробництв, що визначатиме загальний економічний розвиток міст, регіонів у середньостроковій перспективі; підвищення енергонасиченості сільськогосподарського виробництва та впровадження інтенсифікаційних технологій, вирощування та обробляти екологічно чисту продукцію.

**2.3. Оптимізація економічного потенціалу підприємств аграрного сектору**

У практиці управління необхідно постійно прагнути до найкращого співвідношення між видами використання ресурсів, оскільки брак чи надлишок тих чи інших ресурсів закономірно вплине на збалансованість виробничих потужностей і створить найкращий економічний коефіцієнт. Ринковий попит не тільки підкреслює потребу в кількісному забезпеченні ресурсами, а й підкреслює якість ресурсів.

Аналізуючи результати мого дослідження можна спостерігати, що агропромислові підприємства неефективно застосовують наявний економічний потенціал, що призводить до уповільнення загального обсягу виробництва.

Окремі аспекти оптимізації та ефективного використання економічного потенціалу сільськогосподарських підприємств описані в працях: Россохи В.В., Горянського В.Ф., Лапіна Є.В., Тарасової В.В.

Економічний потенціал підприємства — це здібність підприємства забезпечувати стабільний прибуток на базі задоволення попиту споживачів та за умов внутрішніх і зовнішніх обмежень. Компанії застосовують особистий економічний потенціал в якості інструменту процесу адаптації, щоб своєчасно реагувати на негативний вплив довкілля.

Розроблено алгоритм оптимізації економічного потенціалу агропродовольчих підприємств, який включає кілька послідовних етапів:

1. Визначимо перелік економічних ресурсів, задіяних у процесі сільськогосподарського виробництва.

2. Розглянемо поточні обмеження ресурсів і розрахуємо очікуваний вихід загальної продукції.

3. Дослідимо граничну ефективність факторів виробництва.

4. Розрахуємо граничну норму заміщення економічних ресурсів.

5. Виберемо найоптимальніше співвідношення економічних ресурсів та врахуйте фактичну наявність та ефективність використання ресурсів.

Вибір факторів, що входять до багатофакторної регресійної моделі, ґрунтується на попередньому логічному теоретичному аналізі. Вона обмежується метою аналізу та наявністю вихідної інформації про масштаб економічних факторів. У математичну модель, що характеризує економічний потенціал та ефективність сільськогосподарських підприємств, ми включаємо такі основні елементи: землю, трудові ресурси та виробничі фонди, тобто вибираємо три фактори:

$X\_{1}$ - площа с/г угідь у розрахунку на одне підприємство, га;

$X\_{2}$ - середньооблікова кількість осіб, зайнятих у сільськогосподарському виробництві, осіб;

$X\_{3}$ - середньорічна вартість основних та оборотних засобів, тис. грн.

Загальний обсяг виробництва (Y) кожного підприємства у 2015 році в порівняльній ціні використовується як показник ефективності використання економічного потенціалу.

У результаті розрахунку за допомогою кореляційно-регресійного аналізу отримана функція множинної регресії:

$Y=0,8465X\_{1}^{0,8288}$\*$X\_{2}^{0,0641}\*X\_{3}^{0,1927}$ (1)

Дані кореляційної регресійної моделі показують, що серед досліджуваних підприємств Тернопільської області спостерігаються значні коливання окремих факторів економічного потенціалу. І навпаки, диференціація потенційних факторів призведе до величезних змін загального випуску (у межах ± 28,6%). Важливо відзначити, що між результативною ознакою і чинниками X1, X2 і X3, коефіцієнт, що його характеризує, знаходиться в межах 0,8-0,9. На основі кореляційно-регресійної моделі розраховано очікуваний випуск загальної вартості продукції сільськогосподарських підприємств Тернополя (табл. 3).

Таблиця 3

Сподіваний вихід валової продукції в агропромислових підприємствах Тернопільської області за умови різних варіантів поєднання ресурсів, 2018 р.

|  |  |
| --- | --- |
| Вартість засобів (X3), тис.грн. | Середньооблікова чисельність працівників (X2), осіб: |
| 60 | 120 | 180 | 240 | 300 | 360 | 420 | 480 | 540 |
| Площа сільськогосподарських угідь (X1) 1500 га | 1500 |
| 3000 | 2208 | 2308 | 2369 | 2413 | 2448 | 2477 | 2501 | 2523 | 2542 |
| 6000 | 2523 | 2638 | 2708 | 2758 | 2798 | 2831 | 2859 | 2883 | 2905 |
| 9000 | 2729 | 2853 | 2928 | 2982 | 3025 | 3061 | 3091 | 3118 | 3141 |
| 12000 | 2884 | 3015 | 3095 | 3152 | 3198 | 3235 | 3267 | 3295 | 3320 |
| 15000 | 3011 | 3148 | 3230 | 3291 | 3338 | 3377 | 3411 | 3440 | 3466 |
| 30000 | 3441 | 3597 | 3692 | 3761 | 3761 | 3860 | 3898 | 3932 | 3961 |
| Площа сільськогосподарських угідь (X1) 3000 га | 3000 |
| 3000 | 3922 | 4100 | 4208 | 4286 | 4348 |

|  |
| --- |
| 4399 |

 | 4443 | 4481 | 4515 |
| 6000 | 4482 | 4686 | 4809 | 4899 | 4969 | 5028 | 5078 | 5121 | 5160 |
| 9000 | 4846 | 5067 | 5200 | 5297 | 5373 | 5436 | 5490 | 5538 | 5579 |
| 12000 | 5123 | 5355 | 5497 | 5599 | 5679 | 5746 | 5803 | 5853 | 5898 |
| 15000 | 5348 | 5591 | 5738 | 5845 | 5929 | 5999 | 6058 | 6110 | 6157 |
| 30000 | 6112 | 6390 | 6558 | 6680 | 6680 | 6856 | 6924 | 6984 | 7036 |
| Площа сільськогосподарських угідь (X1) 4500 га | 4500 |
| 3000 | 5488 | 5738 | 5889 | 5998 | 6085 |

|  |
| --- |
| 6156 |

 | 6217 | 6271 | 6318 |
| 6000 | 6272 | 6557 | 6730 | 6855 | 6954 | 7036 | 7106 | 7167 | 7221 |
| 9000 | 6782 | 7090 | 7277 | 7412 | 7519 | 7608 | 7683 | 7749 | 7808 |
| 12000 | 7169 | 7495 | 7692 | 7835 | 7948 | 8041 | 8121 | 8191 | 8253 |
| 15000 | 7484 | 7824 | 8030 | 8179 | 8297 | 8395 | 8478 | 8551 | 8616 |
| 30000 | 8553 | 8942 | 9177 | 9348 | 9348 | 9594 | 9689 | 9773 | 9847 |
| Площа сільськогосподарських угідь (X1) 6000 га | 6000 |
| 3000 | 6966 | 7282 | 7474 | 7613 | 7723 | 7814 | 7891 | 7959 | 8019 |
| 6000 | 7961 | 8323 | 8542 | 8701 | 8827 |

|  |
| --- |
| 8930 |

 | 9019 | 9097 | 9165 |
| 9000 | 8608 | 8999 | 9236 | 9408 | 9544 | 9656 | 9752 | 9836 | 9910 |
| 12000 | 9099 | 9512 | 9763 | 9945 | 10088 | 10206 | 10308 | 10396 | 10475 |
| 15000 | 9499 | 9930 | 10192 | 10382 | 10531 | 10655 | 10761 | 10853 | 10935 |
| 30000 | 10856 | 11349 | 11648 | 11865 | 11865 | 12178 | 12298 | 12404 | 12498 |

 З таблиці аналізу даних 3 видно, що зі збільшенням площі сільськогосподарських угідь, виробничих фондів і чисельності працюючих зростає загальна вартість продукції одиниці підприємства.

Таким чином, стабільна площа сільськогосподарських угідь становить 3000 га, середньооблікова чисельність працюючих — 300, а змінна вартість виробничих фондів — 6000, 9000, 12000 грн. Потенційні обсяги загальної продукції становлять 4969, 5373 та 5679 тис. грн. відповідно.

Слід зазначити, що шляхом поєднання різних економічних факторів можна отримати приблизно однакову суму загальної вартості продукції сільськогосподарських підприємств. Зокрема, загальний обсяг виробництва становить 9768 тис. грн. Він може забезпечити 4500 га ріллі та виробничих фондів на 30 млн грн. І чисельність працюючих 480 осіб, і сукупність цих факторів, відповідно, за таким співвідношенням: 6000 га, 12 млн ​​грн. та 180 осіб.

Оскільки економічна вигода окремого елемента економічного потенціалу сільського господарства залежить не лише від його масштабу, а й від його кількісного співвідношення, абсолютна додана вартість економічної ефективності до загального обсягу виробництва валової продукції. Вплив цих елементів,-нестабільний, залежить від поєднання їх кількості.

Розглянемо тенденцію зміни розмірів характеристик абсолютного зростання загального обсягу виробництва під впливом різного співвідношення факторів дослідження. Як ми всі знаємо, абсолютний приріст залежної змінної (Y) визначається функцією часткової похідної першого порядку відповідного фактора. З економічної точки зору це збільшення називається граничною ефективністю (продуктивністю) i-го економічного фактора, який представляє розмір додаткового продукту, отриманого шляхом збільшення коефіцієнта на 1, за умови, що всі інші фактори, включені в модель, не змінилися. У наведеному прикладі масштаб додаткового продукту, розрахований за похідною функцією, для кожного структурного елемента економічного потенціалу представлений таким рівнянням:

- за чинником $X\_{1}$:

 $∆Y\_{X\_{1}}=0,17017\_{X\_{1}}^{-0,1713}\*X\_{2}^{0,0641}\*X\_{3}^{0,1928}$ (2)

- за чинником $X\_{2}$:

 $∆Y\_{X\_{2}}=0,0543\_{X\_{1}}^{-0,8287}\*X\_{2}^{-0,9359}\*X\_{3}^{0,1928}$ (3)

- за чинником $X\_{3}$:

 $∆Y\_{X\_{3}}=0,1632\_{X\_{1}}^{-0,8287}\*X\_{2}^{0,0641}\*X\_{3}^{-0,8072}$ (4)

У табл. 4 проведені розрахунки величини граничної ефективності фактора Х1 за різних значень чинників $X\_{2}$ та $X\_{3}$.

Таблиця 4

Гранична ефективність $X\_{1}$ за різних значень чинників $X\_{2}$ та $X\_{3}$

|  |  |
| --- | --- |
| Вартість засобів (X3), тис.грн. | Площа сільськогосподарських угідь (X1), га: |
| 1260 | 2400 | 3840 | 5100 |
| Середньооблікова чисельність працівників (X2) 100 осіб |
| 6000 | 1,374 | 1,207 | 1,120 | 1,060 |
| 12000 | 1,619 | 1,416 | 1,314 | 1,245 |
| 18000 | 1,707 | 1,503 | 1,495 | 1,322 |
| 30000 | 1,855 | 1,634 | 1,517 | 1,449 |
| Середньооблікова чисельність працівників (X2) 200 осіб |
| 6000 | 1,441 | 1,267 | 1,175 | 1,113 |
| 12000 | 1,687 | 1,485 | 1,378 | 1,307 |
| 18000 | 1,899 | 1,577 | 1,463 | 1,388 |
| 30000 | 2,044 | 1,714 | 1,691 | 1,519 |
| Середньооблікова чисельність працівників (X2) 300 осіб |
| 6000 | 1,482 | 1,304 | 1,219 | 1,145 |
| 12000 | 1,734 | 1,528 | 1,418 | 1,344 |
| 18000 | 1,849 | 1,621 | 1,505 | 1,427 |
| 30000 | 2,099 | 1,762 | 1,636 | 1,552 |
| Середньооблікова чисельність працівників (X2) 400 осіб |
| 6000 | 1,512 | 1,330 | 1,233 | 1,179 |
| 12000 | 1,768 | 1,558 | 1,446 | 1,371 |
| 18000 | 1,876 | 1,653 | 1,535 | 1,456 |
| 30000 | 2,037 | 1,897 | 1,699 | 1,583 |

Як показано в табл. 4, при незмінних значеннях факторів $X\_{2}$ і $X\_{3}$ при збільшенні коефіцієнта $X\_{1}$ гранична ефективність зменшується, а при збільшенні факторів $X\_{2}$ і $X\_{3}$ постійне значення фактора $X\_{1}$ зростає.

Отже, якщо вартість виробничих фондів і середньооблікова чисельність працівників становлять відповідно 6000 тис. грн., площа сільськогосподарських угідь становить 1260 га для групи підприємств із 100 чол., при збільшення на 1 га, виробництво валової продукції зростає на 1374 грн. Абсолютний приріст валової продукції групи підприємств із площею сільськогосподарських угідь 5100 га - становить всього 1060 грн.

Подібні висновки можна зробити і щодо режиму формування граничної ефективності інших факторів. Розрахунок кількісної зміни граничної ефективності фактора $X\_{3}$ виявляє таку закономірність: За фіксованої шкали факторів $X\_{1}$ і $X\_{2}$ збільшення середньорічних витрат виробництва супроводжується зменшенням випуску додаткової продукції, реалізованої за цей фактор. При цьому її кількість збільшується зі збільшенням площі сільськогосподарських угідь сільськогосподарських підприємств ($X\_{1}$).

Отже, аналіз розрахункових даних показує, що через різне поєднання окремих структурних елементів економічного потенціалу сільськогосподарських підприємств ефективність їх використання істотно коливається. За розрахунками, останнє суттєво вплине на масштаби економічно обґрунтованого заміщення одного потенційного фактора іншим.

Похідна функція, отримана за результатами кореляційно-регресійного аналізу, може бути використана для визначення альтернативної граничної норми дослідницького фактора. Гранична норма заміщення кількісно виражає процес компенсації економічної ефективності факторів, які з певних причин зупиняють виробництво, тобто характер цього показника відображає певний рівень додаткової кількості конкретних факторів економічного потенціалу, необхідних для підтримки виробництва. Елементи зменшуються на певну кількість або повністю вилучаються з виробничого процесу.

У моєму дослідженні практичне значення має компенсація щорічного скорочення виробничих фондів ($X\_{3}$), землі ($X\_{1}$) і робочої сили ($X\_{2}$).

В результаті розрахунку отримано такі параметри рівняння граничної норми заміщення досліджуваного фактора:

- для заміни чинника $X\_{1}$ чинником $X\_{3}$:

 $ГНЗ\_{X\_{1}/X\_{3}}=\frac{0,8287}{0,1928}\*\frac{X\_{3}}{X\_{1}}=-4,2982\frac{X\_{3}}{X\_{2}}$ (5)

- для заміни чинника $X\_{2}$ чинником $X\_{3}$:

 $ГНЗ\_{X\_{2}/X\_{3}}=\frac{0,0641}{0,1928}\*\frac{X\_{3}}{X\_{2}}=-0,3325\frac{X\_{3}}{X\_{2}}$ (6)

Закон формування граничної норми заміщення дослідницьких факторів наведено в таблиці 5.

Таблиця 5

Прогноз граничних норм заміщення сільськогосподарських угідь виробничими фондами в аграрних підприємствах Тернопільської області, 2018 р.

|  |  |
| --- | --- |
| Вартість засобів (X3), тис.грн. | Площа сільськогосподарських угідь (X1), га: |
| 1260 | 2400 | 3840 | 5100 |
| 3000 | -10,234 | -5,373 | -3,358 | -2,528 |
| 6000 | -20,468 | -10,746 | -6,716 | -5,057 |
| 9000 | -30,702 | -16,118 | -10,074 | -7,585 |
| 12000 | -40,936 | -21,491 | -13,432 | -10,113 |
| 15000 | 51,169 | 26,864 | 16,790 | -12,642 |
| 30000 | -102,339 | -53,728 | -33,580 | -25,284 |

На основі даних, наведених у табл. 5 можна помітити, що зміна граничної норми заміщення виробничих фондів (X3) сільськогосподарськими землями (X1) визначається величиною цих факторів: для постійної площі сільськогосподарських угідь X1 збільшення коефіцієнта X3 означає, що граничний коефіцієнт заміщення падає. Зокрема, вартість 3000 тис. грн у групах сільськогосподарських підприємств та засобів виробництва, 1260 га сільськогосподарських угідь, 1 га сільськогосподарських угідь компенсується виробничим засобами на суму 10234 грн., в той час як гранична норма заміщення становить 2528 грн, у групі підприємств вартістю 3000 тис. грн, і площею сільськогосподарських угідь 5100 га., що в 4 рази менше.

Крім того, при збільшенні площі оброблених земель компенсаційний ефект фактора Х3 характеризується суміжною різницею в напрямі зростання граничної швидкості заміщення фактора, яка поступово зростає, а при збільшенні фактора Х3 - зменшується. Це пояснюється тим, що коли виробничі фонди компанії стають більш насиченими, економічні вигоди від їх використання зменшуються.

Подібна тенденція спостерігається і у формуванні граничного коефіцієнта заміщення середньої зайнятості в сільськогосподарському виробництві та виробничих фондах (табл. 6).

Таблиця 6

Прогнозні граничні норми заміщення працівників виробничими фондами в аграрних підприємствах Тернопільської області, 2018 р.

|  |  |
| --- | --- |
| Вартість засобів (X3), тис.грн. | Середньооблікова чисельність працівників (X2), осіб: |
| 60 | 120 | 180 | 240 | 300 | 360 | 420 | 480 | 540 |
| 3000 | -16,623 | -8,312 | -5,541 | -4,156 | -3,325 | -2,771 | -2,375 | -2,078 | -1,847 |
| 6000 | -33,247 | -16,623 | -11,082 | -8,312 | -6,649 | -5,541 | -4,750 | -4,156 | -3,694 |
| 9000 | -49,870 | -24,935 | -16,623 | -12,468 | -9,974 | -8,312 | -7,124 | -6,234 | -5,541 |
| 12000 | -66,494 | -33,247 | -22,165 | -16,623 | -13,299 | -11,082 | -9,499 | -8,312 | -7,388 |
| 15000 | -83,117 | -41,559 | -27,706 | -20,779 | -16,623 | -13,853 | -11,874 | -10,390 | -9,235 |
| 30000 | -166,234 | -83,117 | -55,411 | -41,559 | -33,247 | -27,706 | -23,748 | -20,779 | -18,470 |

В таблиці аналізу даних 6 видно, що за умови збереження середньооблікової чисельності працівників сільськогосподарських підприємств - 300 осіб, вартість виробничих матеріалів становить 6 млн. грн., а остання зросла на 3325 грн. Передбачено звільнення працівника на суму 30 000 грн виробничих фондів. За звільнення працівника необхідно заплатити додатково 33 247 основних засобів.

Коли вартість засобів виробництва залишається незмінною, при збільшенні середньооблікової чисельності працівників, гранична норма заміщення капіталу найманого працівника зменшується. Вартість основних засобів становить 5000 тис. грн. Із збільшенням кількості працівників з 60 до 540 максимальний коефіцієнт заміщення знизився з 33 247 до 16 623 грн.

**ВИСНОВКИ ДО РОЗДІЛУ 2**

Про доцільність використання необхідності взаємодоповнюваності для реалізації економічного потенціалу агропродовольчих компаній свідчить лінійний та ієрархічний характер їхньої інтеграції. Отже, лінійний характер взаємодоповнюваності вимагає інтеграції, розкриває ознаки взаємодії та взаємодоповнюваності між базовими елементами економічного потенціалу структурних блоків агропродовольчих компаній, тоді як ієрархічний характер вказує на взаємодоповнювальну роль домінуючої ролі та інших базових елементів.

Водночас, виходячи з принципів лінійного та ієрархічного методів, вона демонструє доцільність інтеграції взаємодоповнюючих потреб у процес формування економічного потенціалу підприємства, реалізація якої як системи диверсифікованих заходів передбачає забезпечення сприятливого бізнес середовища. Розвиток підприємств має можливість спиратися на гармонію та взаємне узгодження економічних інтересів для досягнення синергії.

Сталий розвиток сільськогосподарських підприємств можливий за умов реалізації ефективного використання власних виробничих потужностей та ресурсного потенціалу, стратегічного планування та довгострокових цілей розвитку, реалізація цих стратегій сприятиме підвищенню ефективності та конкурентоспроможності підприємств.

Для досягнення стійкості на рівні сільськогосподарських підприємств, що вплине на рівень продовольчої безпеки населення на конкретній території, необхідне чітке визначення регіональних планів сталого функціонування аграрного сектору. Основою плану має стати концепція та стратегія сталого розвитку аграрного сектору регіону, що дозволить реалізувати передбачені стратегією заходи щодо забезпечення сталості сільськогосподарського виробництва.

Перспективою подальших досліджень буде розробка механізму взаємодії економічної, екологічної та соціальної складових сталого розвитку сільськогосподарських підприємств.

На основі дослідження механізму оптимізації економічного потенціалу сільськогосподарських підприємств можна зробити наступні висновки.

Перш за все, механізм компенсації та заміщення одного фактора економічного потенціалу іншим — це складна технологія виробництва та соціально-економічний процес. Його характеристика полягає не в механічній заміні чи компенсації кількості окремих різних потенційних елементів, а у відтворенні через взаємодію їх виробничих і компенсаційних функцій, у забезпеченні необхідних методів виробництва, стабілізації економіки та підвищенні її ефективності.

По-друге, через збільшення вартості засобів виробництва за фіксованої частки інших факторів економічна вигода від заміни останніх фондами зменшилася. Тому необмежена участь капіталу у виробництві не вирішує проблеми підвищення ефективності використання потужностей. Загальна кількість окремих факторів економічного потенціалу зросла, а їх поєднання якісно не покращилося, що призвело до відносного зниження економічного та компенсаційного впливу цих факторів.

Перспектива подальших наукових досліджень свідчить про необхідність вивчення взаємозв’язків між сільськогосподарськими підприємствами як основи розвитку економічного потенціалу.

**РОЗДІЛ 3. МОДЕЛІ ОЦІНЮВАННЯ ЕКОНОМІЧНОГО ПОТЕНЦІАЛУ ПІДПРИЄМСТВ**

**3.1. Наукова методологія моделювання економічного потенціалу підприємства**

Концептуальну схему моделювання економічного потенціалу підприємства представлено взаємодією блоків, розділення кожного зумовлено гнучкістю інфузійної системи, пристосуванням до різних умов і вимог, правил експлуатації та розрізнення за параметрами господарських об'єктів (див. дод. 1).

Економічний потенціал підприємства на основі програмного цільового блоку функціональної моделі визначає мету та подає її у вигляді комплексу завдань, які розв'язуються в інформаційній системі, що підтверджує структуру математичного забезпечення (набір математичних методів, моделей та реалізації інформаційної системи). Основою вирішення проблеми є база даних, що містить стандартні та конкретні показники.

Поєднавши усі дані, які містяться у масивах уніфікованих та характерних показників та звівши їх до одного формату для формування набору необхідних первинних даних, сформується універсальний набір індикаторів «База даних».

Отже, вихідний інформаційний потік бази даних являє собою набір показників, що представляють середні значення, коефіцієнти та агреговані показники. За різними завданнями інформаційний потік опрацьовується в базі знань. Інструментарій бази знань являє собою набір наукових засобів, що використовуються для вивчення предметної діяльності, перетворює набір універсальних показників за допомогою методів математичного та економічного аналізу.

Метою контурного моделювання та прогнозування є прогнозування розвитку економічних процесів, оцінка впливу суміжних факторів та їх змін на результативні показники. За допомогою призмового аналізу та процесу управління вирішенням інформаційних проблем рекомендується розглядати «модель моделювання та прогнозування» як набір стандартизованих прикладних моделей, які можуть моделювати різні часткові та загальні рішення для визначення процесу економічного прогнозування.

Процес створення математичної моделі, яка описує функцію та розвиток економічного потенціалу підприємства, можна виразити так: визначити мету моделювання економічного потенціалу, сформулювати формальний план, що відображає його функцію та механізм розвитку, та здійснити цілеспрямований та змістовний опис системи економічного потенціалу; скласти блок-схему моделі, яка забезпечить систематичний та цілеспрямований опис модельованого об'єкта; вибрати параметри моделі економічного потенціалу; визначити та зв'язати всю інформацію, що циркулює в системі; формалізувати економічний потенціал; дослідити для з'ясування механізму його роботи; відкоригувати об'єктну модель відповідно до змін внутрішнього та зовнішнього середовища.

Моделювання економічного потенціалу полягає в досягненні певних цілей, серед яких пошук шляхів і засобів підвищення його оперативної ефективності. Відповідно до мети моделювання відбувається вибір типу моделі, визначається спосіб опису та форму об’єкта моделювання, його структуру та зміст функції, вибір параметрів опису та стандартів.

Результатом роботи блоку прогнозування та моделювання є формування бази даних сценаріїв моделювання. Зазвичай кожному сценарію притаманні кілька методів управління. Що провокує виникнення проблеми оцінки порівняльної ефективності сценаріїв моделювання з метою обрати найкращий серед них або їх комбінацій. По завершенню вибору оптимального способу впливу на конкретний ризик, можна сформувати загальну стратегію управління всім спектром ризиків об’єкта дослідження, який можна назвати етапом прийняття рішення. Результатом цього етапу є отримання нової інформації про зміни тих чи інших внутрішніх параметрів. Дана інформація є інформацією моделі і буде використана як вхідні дані для наступного циклу моделювання. Тому завершальним етапом є коригування результатів обраної стратегії з урахуванням нової інформації, реалізованої механізмом зворотного зв’язку.

Тому концепція комплексного аналізу економічного потенціалу підприємств дозволяє проектувати інформаційно-аналітичні системи різної складності та призначення, щоб на практиці вирішувати складні завдання аналізу підприємства та вибирати для нього справжні науково обґрунтовані стратегії. економічний розвиток.

**3.2. Використання економіко-статистичних моделей для визначення показників економічного потенціалу агропромислового підприємства**

Використання економіко-статистичних моделей більшою мірою підвищило точність результатів оцінки. Хоча для цього використовуються різні види математичних функцій, водночас значною перевагою є реальна можливість з урахуванням ресурсозабезпеченості підприємства на їх основі, визначити оціночні ефективні економічні результати діяльності підприємства.

На основі логічних теоретичних припущень досліджуваної форми взаємозв’язку в процесі моделювання залежності загального обсягу виробництва від основних елементів виробничого потенціалу (трудових та виробничих фондів ресурсів землі) обрано абстрактну форму моделі похідної функції. У практиці кореляційного регресійного моделювання економічних явищ і процесів, що характеризують виробничу діяльність агропромислових підприємств, можуть використовуватися такі статистичні моделі, як степенева, лінійна однофакторна, лінійна багатофакторна, квадратична парабола, гіперболічна парабола.

Перелік основних статичних функцій для аналізу економічного потенціалу може бути доповнений іншими типами. Остаточне рішення про вибір конкретного типу моделі має ґрунтуватися на порівнянні оцінених статистичних характеристик: F-критерію, t-критерію Стьюдента, коефіцієнтів апроксимації тощо, які отримують при розрахунку конкретних числових параметрів порівнюваних типів функцій. Фактори, що входять до багатовимірної регресійної моделі. Відбір здійснюється на основі попереднього логічного теоретичного аналізу.

Економіко-статистичні моделі на основі розрахованих показників ефективності не дають прямих, але через їх коливання розвиток та використання економічного потенціалу аграрного сектору є досить відносними поняттями.

Крім того, регресійні моделі можна використовувати лише для дослідження однорідних об’єктів, наприклад, сільськогосподарських підприємств або районів зі схожими спеціальностями. Інакше розрахункові значення показників діяльності різних якісних груп осіб будуть непорівнянними.

З урахуванням наведених нормативних актів Плотник О. Д. рекомендує розраховувати річний економічний потенціал сільськогосподарських підприємств за такою формулою [33, с. 46]:

 $Р\_{ЕП}=k\_{1}\*OP+k\_{2}\*A+k\_{3}\*MB+k\_{4}\*ФОП$ (7)

де $Р\_{ЕП}$ - річний економічний потенціал сільськогосподарських підприємств, грн.;

ОР - річний розмір орендної плати (3% від грошової оцінки сільськогосподарської землі), грн.;

А - річна амортизація основних засобів, грн.;

МВ - річні матеріальні витрати, грн.;

ФОП - річний фонд заробітної плати працівників, грн.;

$k\_{1},k\_{2},k\_{3},k\_{4}$ - коефіцієнт парної кореляції (коефіцієнт значущості ресурсу).

При вивченні впливу ресурсів на результати сільськогосподарського виробництва необхідно визначити: узагальнити результативні показники, показники, пов’язані зі значимістю ресурсів, і показники, які можна використовувати як фактори важливості ресурсів.

Загальними показниками ефективності є: загальна і товарна продукція, загальний обсяг продажів і чистий прибуток (прибуток). Після вибору показників ефективності та розподілу виробничих ресурсів необхідно зрозуміти ступінь їх впливу на результативні показники, тобто важливість факторів. З цією метою теорії економічного та статистичного моделювання і пов’язані з ними теорії використовують різноманітні статистичні показники. Серед них найчастіше використовуються коефіцієнти попарної кореляції, часткова визначеність, коефіцієнт еластичності, а також змінний індекс ступеня функції Кобба-Дугласа та значення часткової похідної виробничої функції.

У свою чергу, основним недоліком цих методів розрахунку економічного потенціалу та супутніх показників є низька стабільність коефіцієнта значущості. Це відбувається, коли ці коефіцієнти розраховуються в певний період року і коли група підприємств знаходиться в межах географічного охоплення. Ця нестабільність пов’язана з тим, що всі статистичні коефіцієнти, розраховані на основі регресійної моделі та використані як міра важливості факторів виробництва, фактично показують лише внесок останніх у зміни продуктивних характеристик. Коефіцієнти регресійної моделі переважно відображають співвідношення між середніми виробничими ресурсами цієї групи підприємств та їх результатами [41].

Елементи, що становлять економічний потенціал сільського господарства, є функціонально однорідними за своєю природою, оскільки всі вони є ресурсами, які, як передбачається, забезпечують виробничі результати. Для кількісної порівнянності різні типи ресурсів повинні бути зведені до одного виміру. З цієї причини в статистиці використовується багато методичних прийомів. Найбільш поширений метод стандартизації або нормування. Найпростішим є значення кожного показника, що характеризує конкретний об’єкт дослідження, відноситься до середнього його угруповання або базового значення в даному році, тобто індексу розрахунку руху ресурсів:

 $Е\_{пот}=\frac{П\_{с.у.}}{\sum\_{}^{}П\_{с.у}}+\frac{ЧП}{\sum\_{}^{}ЧП}+\frac{ОсФ}{\sum\_{}^{}ОсФ}+\frac{ОбФ}{\sum\_{}^{}ОбФ}+\frac{І}{\sum\_{}^{}І}$ (8)

де, $Е\_{пот}$ - коефіцієнт економічного потенціалу підприємств, стандартизований метод.

 $П\_{с.у.}$ - площа оброблених земель підприємства, га;

ЧП - кількість працівників, зайнятих у сільському господарстві, осіб;

ОсФ - середньорічна вартість основних засобів, грн.;

ОбФ - середньорічна вартість оборотних засобів, грн.;

І - індекс капітальних вкладень.

При цьому співвідношення між об’єктами дослідження на кожному рівні показника зберігається, але не натуральне, а відносно одиниці. Отримані відносні показники можна додати разом. Ця операція можлива, оскільки ці показники зводяться до єдиної бази даних.

При оцінці потенційної вартості ресурсів, утворених агропромисловістю, щоб уникнути подвійного обліку сировини, виробленої власноруч, її вартість слід відняти від загальної вартості сільськогосподарських і промислових ресурсів. Пропозиція Черемісіна С.Г. заслуговує на увагу. Доцільність використання комплексної оцінки дозволяє уникнути наявних недоліків. Вона запропонувала визначати вартісну оцінку потенціалу підприємства як обсяг ресурсів, скоригований відповідно до коефіцієнта відповідності, який вимагає технологія виробництва, і помножений на добуток коефіцієнтів інших компонентів потужності, які не підлягають оцінці вартості. . Останній розраховується відношенням фактично досягнутого рівня до норми.

Сума стандартизованих значень ресурсів за змістом ближча до показників ресурсозабезпеченості, а не до економічного потенціалу. На відміну від ресурсної безпеки, тут розглядається як незамінна можливість ресурсної системи забезпечити певний рівень виробництва при їх використанні. Тому для підвищення точності кількісної оцінки цієї можливості, а також показників ресурсозабезпеченості підприємств і регіонів необхідно визначити важливість кожного ресурсу.

Отримане індексним методом значення сільськогосподарського економічного потенціалу виражається у відносних одиницях, при цьому на основі індексу даються конкретні уявлення щодо економічної та регіональної диференціації, а також зміни основних тенденцій розвитку економіки сільського господарства.

Для прогнозування майбутньої тенденції розвитку сільськогосподарського виробництва необхідно не лише визначити наявний економічний потенціал, а й відстежити динамічні зміни рівня його використання. Не через показник, а через набір показників для характеристики потенціалу підприємства, а за характером самого показника вигідно застосовувати кошториси витрат, натуральні оцінки або зовсім інші оцінки-евристики. Методологічна основа їх визначенням є результат і Співвідношення якості ресурсів, що використовуються для його досягнення. При цьому показник рівня використання елементів спроможності повинен дозволяти порівняльно оцінити ефективність використання різних елементів спроможності підприємства та різних виробничих систем.

Для оцінки економічної вигоди виробництва сільськогосподарського підприємства використовуються натуральні та вартісні показники. Відправною точкою є їх природна форма врожайності або продуктивність худоби. Підвищення цих показників відповідає головному завданню - збільшення виробництва споживчої вартості та підвищення рівня життя. Однак для визначення економічної ефективності необхідно розуміти витрати на забезпечення належної врожайності сільськогосподарських культур і продуктивності тваринництва. Кожне сільськогосподарське підприємство виробляє різноманітну продукцію. Для отримання порівнянного значення собівартості та результатів виробництва кількість всієї продукції переводять у собівартість.

Основні показники економічної вигоди від сільськогосподарського виробництва включають: загальну вартість продукції та відношення загального доходу до собівартості продукції; витрати праці на виробництво 1 т продукції; 1 цнт собівартості продукції; приріст з 1 га та 1 ц врожаю та прибутковість.

Для оцінки потенційного рівня ефективності сільськогосподарських підприємств розраховується комплексний індекс ефективності (ІЕФ) обчислювальної потужності, що характеризує його рентабельність та динамічне використання виробничих ресурсів. Його можна визначити за рівнянням виду [16, с. 149]:

 $І\_{еф}=\sqrt[4]{j\_{пп}\*j\_{фв}\*j\_{мв}\*j\_{п}}$ (9)

де, $І\_{еф}$ - комплексний індекс та коефіцієнт ефективності використання потенціалу сільськогосподарських підприємств;

$j\_{пп}, j\_{фв}, j\_{мв},j\_{п}$ - формули розрахунку продуктивності праці, фондовіддачі, матеріаловіддачі, ефективності використання землі та інших показників розраховуються за даними індексами.

 $j\_{пп}=\frac{Пр\_{п}}{ЧП\_{п}}:\frac{Пр\_{ср}}{ЧП\_{ср}}$ (10)

 $j\_{фв}=\frac{Пр\_{п}}{ОВЗ\_{п}}:\frac{Пр\_{ср}}{ОВЗ\_{ср}}$ (11)

 $j\_{МВ}=\frac{Пр\_{п}}{МВ\_{п}}:\frac{Пр\_{ср}}{МВ\_{ср}}$ (12)

 $j\_{п}=\frac{Пр\_{п}}{П\_{с.у\_{П}}}:\frac{Пр\_{ср}}{П\_{с.у\_{ср}}}$ (13)

де, $Пр\_{п}$, $Пр\_{ср}$ - чистий прибуток досліджуваного підприємства та районних сільськогосподарських підприємств відповідно, грн.;

$ЧП\_{п}$, $ЧП\_{ср}$ - середньооблікова чисельність працівників сільського господарства в досліджуваному підприємстві та сільськогосподарських підприємствах району відповідно становить осіб;

 $ ОВЗ\_{п}$, $ОВЗ\_{ср}$ - середньорічна вартість основних засобів досліджуваного підприємства та сільськогосподарських підприємств району відповідно, грн.;

$МВ\_{п}$, $МВ\_{ср}$ - матеріальні розходи досліджуваних підприємств та регіональних агрокомпаній відповідно грн.;

$П\_{с.у\_{П}}$, $П\_{с.у\_{ср}}$ - площа сільськогосподарських угідь, які використовуються досліджуваними підприємствами та районними сільгосппідприємствами, становить відповідно га.

Показники продуктивності праці, фондовіддачі та зміни землекористування визначаються за співвідношенням відповідних показників протягом звітного періоду до показників у базовому періоді.

Чим вищий індекс комплексного використання економічного потенціалу, тим вища ефективність використання економічного потенціалу протягом звітного періоду.

Одним із показників ефективності економічного потенціалу є ресурсоефективність та ресурсомісткість, які є важливою складовою досягнення ефектів у виробництві. Ресурсоефективність і ресурсомісткість розуміються як здатність агрегувати виробничі ресурси для створення продукції за певний період часу. Чим нижчі витрати праці та капіталу на одиницю продукції, тим нижча ресурсомісткість, вища ефективність використання ресурсів, вища ефективність виробництва.

Економічні категорії суспільного виробництва є ресурсомісткістю і ресурсоефективності. Ресурсомісткість і ресурсоефективність комплексно показують відношення функціональності виробничих ресурсів до отриманих результатів, характеризують рівень

Використання комплексних ресурсів. Усі економічні, політичні та соціальні процеси відображаються в цих взаємозв'язках.

Під ресурсомісткістю розуміють вартість спроби досягти того ж результату в різних природних та економічних умовах, тоді як ресурсоємність відображає продуктивність ресурсів, що використовуються в однакових умовах. Формула розрахунку [17, с. 64]:

 $РР=\frac{ВП}{РП}$,

де, РР - ресурсовіддача, грн.

ВП - валова продукція у порівняльних цінах 2020 р., грн.;

РП - сума ресурсного потенціалу підприємства, грн.

Зменшення загальних ресурсів, необхідних для створення одиничного продукту, за тих же інших умов призведе до зниження ресурсомісткості продукту. Отже, отриманий продукт буде ресурсоефективним, що свідчить про меншу собівартість виробництва за рахунок більш раціонального використання ресурсів. Тому це підвищує характеристику ефективності всього сільськогосподарського виробництва.

Використання ресурсної ефективності дозволяє диференційовано прогнозувати виробництво та реалізацію сільськогосподарської продукції з урахуванням виробничої потужності підприємства. У порівнянні з підприємствами з низькою ресурсоефективністю підприємства з високою ресурсоефективності потребують менших капітальних вкладень та інших ресурсів для виробництва одиниці продукції. Тому показники ресурсомісткості легше сприймаються при аналізі результатів виробництва та внутрішніх резервів, а також при плануванні та прогнозуванні ресурсоефективності виробництва та реалізації сільськогосподарської продукції.

Згідно твердження Калетніка Г.М., стратегічні та інституційні аспекти використання економічного потенціалу українського аграрного сектору мають реалізовуватися відповідно до прогнозів аграрної науки, яка в основному має визначати такі завдання, що випливають із довгострокових пріоритетів країни та суспільства. і сільське господарство в його планах. Ефективне вирішення цих проблем має забезпечити значний соціально-економічний ентузіазм, інноваційні можливості та інвестиційну привабливість, стабільність виробництва та сталий розвиток у сільській місцевості [18, с.13].

Використання економічного потенціалу сільськогосподарських підприємств, висвітленого в даному дослідженні, при оцінці економічної ефективності забезпечить більш повну та точну оцінку їх діяльності.

**3.3. Доведення ефективності розробленої моделі шляхом розрахунків економічного потенціалу та комплексного індексу ефективності використання потенціалу сільськогосподарських підприємств**

Оскільки я мала можливість пройти переддипломну практику в агрохолдингу "Контінентал Фармерз Груп" (колишня "Мрія") можу застосувати розроблену модель на прикладі даного підприємства.

Для аналізу та розрахунків комплексного індексу ефективності використання потенціалу сільськогосподарських підприємств використаємо також дані таких агрокомпаній регіону (Тернопільської області), як: ПАП "АГРОПРОДСЕРВІС" та ПАП “ДЗВІН”.

Для дослідження комплексного індексу ефективності (ІЕФ) обчислювальної потужності дані відображу в вигляді статистики в табл. 7.

Таблиця 7

Значення інтегрального індексу ефективності використання потенціалу окремих аграрних підприємств України, 2019 - 2013 рр.

|  |  |  |
| --- | --- | --- |
| Підприємство | Роки | Абсолютне відхилення 2019 від 2013 рр., (+, -) |
| 2013 | 2016 | 2019 |
| Агрохолдинг "Контінентал Фармерз Груп" (колишня "Мрія") | 1,574 | 1,785 | 1,823 | 0,249 |
| ПРИВАТНЕ АГРОПРОМИСЛОВЕ ПІДПРИЄМСТВО "АГРОПРОДСЕРВІС" | 1,267 | 1,217 | 1,013 | -0,254 |
| ПРИВАТНЕ АГРОПРОМИСЛОВЕ ПІДПРИЄМСТВО " ДЗВІН " | 1,41 | 1,431 | 1,278 | -0,132 |

*Джерело: розроблено автором за даними https://bakertilly.ua/news/id49433*

Згідно даних табл. 7, ефективність використання потенціалу у агрохолдингу “Контінентал Фармерз Груп» (колишня "Мрія») порівняно із середньорайонними показниками у 2009 р. була вищою на 82,3 %, а за 2013-2019 рр. інтегральна ефективність збільшилась на 24,9 %. Це зумовлено збільшенням усіх одиничних показників ефективності функціонування підприємства порівняно із середньорайонним рівнем. Ефективність використання потенціалу ПАП "АГРОПРОДСЕРВІС" за досліджуваний період зменшилася до 1,3 % за рахунок зниження рівня індексу продуктивності праці. Інтегральна ефективність використання потенціалу ПАП “ДЗВІН” за 2013-2019 рр. зменшилася від 13,2 до 27,8 %, що обумовлено зниженням рівня продуктивності праці та фондовіддачі.

Для визначення коефіцієнту стандартизовантого методу економічного потенціалу підприємств, візьмемо дані провідного агропромислового підприємства «Кернел» за 2018, оскільки необхідні дані саме цього підприємства знаходяться в вільному доступі.

Для аналізу та розрахунків комплексного індексу ефективності використання потенціалу сільськогосподарських підприємств використаємо також дані таких агрокомпаній України, як: «»UkrLandFarming» та «Укрпромінвест Агро».

Для дослідження комплексного індексу ефективності (ІЕФ) обчислювальної потужності дані відображу в вигляді статистики на рис. 7, 8, 9, 10 [45].

Рис. 7. Кількість працівників сільськогосподарських підприємств України, осіб

Рис. 8. Дохід сільськогосподарських підприємств України, млн. грн.

Рис. 9. Площа діяльності сільськогосподарських підприємств України, тис. га.

Рис. 10. Чистий прибуток сільськогосподарських підприємств України, млн. грн.

Отже, коефіцієнт економічного потенціалу підприємств за стандартизованим методом обраховується наступним чином:

 $Е\_{пот}=\frac{П\_{с.у.}}{\sum\_{}^{}П\_{с.у}}+\frac{ЧП}{\sum\_{}^{}ЧП}+\frac{ОсФ}{\sum\_{}^{}ОсФ}+\frac{ОбФ}{\sum\_{}^{}ОбФ}+\frac{І}{\sum\_{}^{}І}=\frac{524000}{381333}+\frac{12807}{12469}+\frac{15698,48}{14584,92}+\frac{32309,536}{17819,676}+\frac{0,008}{0,005}=6,391$

Це свідчить про те, що економічний потенціал підприємства «Кернел» має позитивну статистику порівняно з іншими підприємствами сільськогосподарського сектору.

**ВИСНОВКИ ДО РОЗДІЛУ 3**

За допомогою теоретико-методологічних досліджень механізму формування та розвитку сільськогосподарських підприємств запропоновано визначати економічний потенціал підприємств як здатність задовольняти споживчий попит та забезпечити стабільний прибуток з урахуванням наявних внутрішніх та зовнішніх обмежень потенціального розвитку підприємства.

Досліджені підходи оцінки економічного потенціалу сільськогосподарських підприємств базується на таких принципах: вартість землі визначається розміром орендної плати на момент розрахунку, а фактична вартість основних засобів - сумою амортизаційних відрахувань, оборотні кошти - виходячи з чисельності працівників та вартості трудового потенціалу, фактичного річного рівня заробітної плати на одного працівника. У моделі враховано всі економічні ресурси, а також коефіцієнти важливості ресурсів у процесі сільськогосподарського виробництва, які визначаються на основі кореляційного та регресійного аналізу.

**ВИСНОВКИ**

Економічний потенціал має складну структуру, є багатоаспектним у своєму застосуванні, проте на сьогодні серед науковців відсутній єдиний підхід до розуміння суті, змісту та структури потенціалу підприємств аграрної сфери.

Розглянуті теоретичні положення слугують базою для проведення подальшого дослідження структури економічного потенціалу підприємств аграрної сфери більш практичного характеру, встановлення зв’язків між його елементами та складовими розвитку й управління.

Завдяки теоретико-методологічних дослідженням механізму формування та розвитку потенціалу сільськогосподарських підприємств запропоновано визначати економічний потенціал підприємств як здатність забезпечити стабільний прибуток за рахунок задоволення споживчого попиту в умовах внутрішніх і зовнішніх обмежень.

Методологія оцінки економічного потенціалу сільськогосподарських підприємств базується на таких принципах: вартість землі визначається розміром орендної плати на момент сплати, фактичним річним рівнем заробітної плати на одного працівника. У моделі враховано всі економічні ресурси, а також значущі коефіцієнти ресурсів у процесі сільськогосподарського виробництва, які визначаються на основі кореляційного та регресійного аналізу.

За допомогою теоретико-методологічних досліджень механізму формування та розвитку сільськогосподарських підприємств запропоновано визначати економічний потенціал підприємств як здатність задовольняти споживчий попит та забезпечити стабільний прибуток з урахуванням наявних внутрішніх та зовнішніх обмежень потенціального розвитку підприємства.

Досліджені підходи оцінки економічного потенціалу сільськогосподарських підприємств базується на таких принципах: вартість землі визначається розміром орендної плати на момент розрахунку, а фактична вартість основних засобів - сумою амортизаційних відрахувань, оборотні кошти - виходячи з чисельності працівників та вартості трудового потенціалу, фактичного річного рівня заробітної плати на одного працівника. У моделі враховано всі економічні ресурси, а також коефіцієнти важливості ресурсів у процесі сільськогосподарського виробництва, які визначаються на основі кореляційного та регресійного аналізу.

Тому можна сказати, що потенціал підприємства є комплексним відображенням поточних і майбутніх можливостей підприємства, які найбільшою мірою можуть бути використані в господарській діяльності.

**СПИСОК ВИКОРИСТАНИХ ДЖЕРЕЛ**

1. Економіка підприємства в умовах ринкових перетворень: монографія / за заг. ред. д-ра екон. наук, проф. О.Г. Янкового. Одеса: Атлант, 2010. 390 с.

2. Великий тлумачний словник сучасної української мови / уклад. та гол. ред. В.Т. Бусел. Київ; Ірпінь: Перун, 2005. Т. VIII. 1728 с.

3. Ожегов С.И. Толковый словарь русского языка: Ок. 100 000 слов, терминов и фразеологических выражений; под ред. проф. Л.И. Скворцова; 28-е изд., перераб. М.: Мир и Образование; Оникс, 2012. 1376 с.

4. Борисов А.Б. Большой экономический словарь. М.: Книжный мир, 2009. 864 с.

5. Економічний словник / Й.С. Завадський, Т.В. Осовська, О.О. Юшкевич. Київ, 2006. URL: http:/library.nlu.edu.ua/poln\_text/knigi/kondor/ekonomic\_sl\_2006.pdf.

6. Ждан О.М. Економічне обгрунтування терміну «потенціал підприємства». Науковий вісник НЛТУ України. 2010. Вип. 20.3. С. 139-142.

7. Пастощук О.В. Визначення сутності понять потенціал та вартість. Вісник Хмельницького національного університету. 2010. № 4. T. 4. С. 305-308.

8. Краснокутська Н.С. Потенціал підприємства: формування та оцінка: навч. посіб. К.: Центр навчальної літератури, 2005. 352 с.

9. Березін О.В., Плотник О.Д. Економічний потенціал аграрних підприємств: механізми формування та розвитку. Полтава: Інтер Графіка, 2012. 221 с.

10. Квасній Л.Г. Антикризове управління економічним потенціалом. Бізнес Інформ. 2012. № 5. С. 248-250.

11. Економічний потенціал / Вікіпедія - вільна енциклопедія. URL: https://uk.wikipedia.org/wiki/%D0%95%D0 %BA%D0%BE%D0%BD%D0%BE%D0%BC%D1%96%D1%87%D0%BD%D0%B8%D0%B9\_%D0%BF%D0%BE %D1%82%D0%B5%D0%BD%D1%86%D1%96%D0%B0%D0%BB.

12. Лапин Е.В. Экономический потенциал предприятия: монография. Сумы: Университетская книга, 2002. 309 с.

13. Особливості формування економічного потенціалу підприємства в умовах циклічних коливань / О.І. Маслак, Л.А. Квятковська, О.О. Безручко. Актуальні проблеми економіки. 2012. № 9(135). С. 36-46.

14. Пантелєєв М.С., Шматько Н.М. Формування механізму стратегічного управління потенціалом підприємства. Вісник економіки транспорту і промисловості. 2013. № 41. С. 209-215.

15. Харченко С.В. Управлінські аспекти забезпечення результативності використання потенціалу підприємства Р С.В. Харченко // Актуальні проблеми економіки. - 209. - № 8. - С. 141-149.

16. Россоха В.В. Методологічні аспекти формування та розвитку потенціалу підприємств аграрної сфери АПК / В.В. Россоха // Економіка АПК. - 2005. - № 8.- С.36-42.

17. Мягких І.М. Аналіз і оцінка використання ресурсного потенціалу в системі споживчої кооперації / І.М. Мягких // Актуальні проблеми економіки. - 2009. - № 1. - С. 136-142.

18. Федонін О.С. Потенціал підприємства: формування та оцінка: навч. посібник / Федонін О.С., Рєпіна І.М., Олексюк О.І. - К. : КНЕУ, 2004. - 316 с.

19. Яремко І.І. Концептуальні підходи до формування й управління потенціалом підприємства / І.І. Яремко // Науковий вісник НЛТУ України. - 2009. - Вип. 19.9. - С. 233-238.

20. Россоха В.В. Потенціал аграрного підприємства: методологія дослідження / В В. Россоха // Економіка АПК. - 2005. - № 4. - С. 35-40.

21. Потенціал підприємства: формування та оцінка : навч. посіб. / [О.К. Добикіна, В.С. Рижиков, С.В. Касьянюк, М.Є. Кокотько, Т.Д. Костенко, А.А. Герасимов]. - К. : Центр учбової літератури, 2007. - 208 с.

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

23. Лапін Є.В. Економічний потенціал підприємств промисловості: формування, оцінка, управління : автореф. дис. на здобуття наук. ступеня д-ра екон. наук : спец. 08.07.01 - економіка промисловості / Є.В. Лалін. - Х., 2006. - 37 с.

24. Прижигалінська Н.В. Формування та підвищення ефективності використання кадрового потенціалу ефективності сільськогосподарських підприємств : автореф. дис. на здобуття наук. ступеня канд. екон. наук : спец. 08.00.04 - економіка та управління підприємствами / Н.В. Прижигалінська. - Миколаїв, 2008. - 21 с.

25. Россоха В.В. Теоретичні положення оцінки потенціалу підприємств АПК / В.В. Россоха // Економіка АПК. - 2005. - № 6. - С. 45-51.

26. Россоха В.В. Ефективність використання виробничого потенціалу в аграрній сфері АПК / В.В. Россоха // Економіка АПК. - 2004. - № 6. - С. 16-22.

27. Липов В. В. Інституційна комплементарність: від моделі ринкової економіки до концепції множинності варіантів капіталізму. Економічна теорія. 2010. № 2. С. 47-60.

28. Пілевич Д. С. Сутність комплементарної інвестиційної політики держави. Вісник Чернігівського державного технологічного університету. URL: http://vistnic.stu.cn.ua/index.pl?task =arcl&j=31&id=16.

29. Сухай О. Є., Яремко І. І. Концептуальні підходи до формування й управління потенціалом підприємства. Науковий вісник НЛТУ України. 2009. Вип. 19.9. С. 233-238.

30. Хвесик М. А., Сундук А. М. Управління розвитком національної економіки в контексті дії глобальних процесів. Економіка України. 2013. №3 (616). С. 4-15.

31. Сільське господарство України / Державна служба статистики України. URL: <http://www.ukrstat.gov.ua/druk/publicat/kat_u/2020/zb/09/zb_sg_Ukr_2019.pdf>

32. Державна служба статистики України / Головне управління статистики у Тернопільській області. URL: <http://www.te.ukrstat.gov.ua/arxivOPSTV.html>

33. Плотник О.Д. Особливості оцінки ефективності використання економічного потенціалу аграрних підприємств. Економіка та управління АПК : Зб. наук. праць. Біла церква, 2010. Вип. 3 (75). С. 44 - 48.

34. Лагун М.І. Аналіз майнового потенціалу підприємства. Формування ринкових відносин в Україні. 2008. №6. С. 85 - 89.

35. Сакун А.Ж. Основні методи та показники оцінки ефективності підприємницької діяльності аграрних структур. Таврійський науковий вісник: Зб. наук. пр. Херсон: Херсонський державний аграрний університет. 2008. Вип. 61. С. 229-233.

36. Мойса М.Я., Крюкова І.О. Ресурсний потенціал аграрних підприємств та економічний механізм його раціонального використання. Економіка АПК. 2004. № 2. С. 77 - 80.

37. Россоха В.В. Теоретичні положення оцінки потенціалу підприємств АПК. Економіка АПК. 2005. №6. С. 45 - 51.

38. Тарасова В.В. Ресурсоємність і ресурсовіддача в агровиробництві: монографія. Житомир: ДВНЗ “Державний агроекологічний університет”, 2007. 348 с.

39. Архипов В.М. Проектирование производственного потенциала объединений (теоретические аспекты). Луганск: ЛГУ, 1984. 135 с.

40. Дорошенко Ю. А. Экономический потенциал территории. Санкт- Петербург: Химия, 1997. 237 с.

41. Тредіт В.Є. Методика оцінки величини ресурсного потенціалу сільськогосподарських підприємств. Ефективна економіка: Електронне наукове фахове видання. 2015. №4. URL: http://www.economy.nayka.com.ua.

42. Плотницька С.І. Ресурсний потенціал підприємства як фактор побудови ефективної стратегії конкурентоспроможності. Ефективна економіка: Електронне наукове фахове видання. 2015. №4. URL: <http://www.economy.nayka.com.ua>.

43. Тарасова В.В. Ресурсоємність і ресурсовіддача в агровиробництві: монографія. Житомир: ДВНЗ “Державний агроекологічний університет”, 2007. 348 с.

44. Калетнік Г.М. Стратегіко-інституційні засади ефефктивності використання потенціалу аграрного сектору економіки. Економіка. Фінанси. Менеджмент: актуальні питання науки і практики. 2015. № 1. С. 3-15.

45. Річна фінансова звітність KERNEL HOLDING S.A. на 30 липня 2018 р. [Електронний ресурс] // KERNEL HOLDING S.A., 2018. - URL: https://www.kernel.ua/wp-content/uploads/2018/10/Kernel\_ FY2018\_Annual\_Report\_Standalone.pdf.

Додаток А



Рис. 6. Концептуальна схема моделювання економічного потенціалу підприємства.