

Державний торговельно-економічний університет
Кафедра економічної теорії та конкурентної політики

КВАЛІФІКАЦІЙНА РОБОТА

на тему:

**На тему: «Діагностика потенціалу розвитку підприємства
ПАТ «РОДИНА» на ринку м'ясопродуктів»
(на матеріалах ПАТ «РОДИНА»))»**

Студент 2 курсу, 3 групи,
спеціальності «Економіка»
Освітньої програми
«Економіка галузевих ринків»

Науковий керівник
д.е.н., професор

Гарант освітньої програми
к.е.н., доцент

Головко Артем
Андрійович

Штундер Ірина
Олександрівна

Ожелевська Тетяна
Станіславівна

Київ 2023

ЗМІСТ

ВСТУП	3
РОЗДІЛ 1. Теоретичні аспекти діагностики потенціалу розвитку підприємства на ринку м'ясопродуктів	7
1.1. Теоретичне обґрунтування діагностики потенціалу підприємства.....	7
1.2. Методологічні підходи до діагностики потенціалу розвитку підприємства.....	14
1.3. Чинники, критерії та показники діагностики потенціалу розвитку підприємства.....	17
РОЗДІЛ 2. Аналіз діагностики потенціалу розвитку підприємства ПАТ «РОДИНА» на ринку м'ясопродуктів	24
2.1. Дослідження зовнішнього середовища підприємства на ринку м'ясопродуктів.....	24
2.2. Обґрунтування внутрішнього потенціалу ПАТ «Родина» та його конкурентоспроможності.....	29
2.3. Оцінка потенціалу розвитку підприємства ПАТ «Родина» на ринку м'ясопродуктів.....	34
РОЗДІЛ 3. Рекомендації щодо підвищення потенціалу розвитку ПАТ «Родина»	42
3.1. Стратегічні ініціативи зміцнення позицій підприємства на ринку м'ясопродуктів.....	42
3.2. Удосконалення інструментарію діагностики потенціалу розвитку підприємства ПАТ «Родина».....	49
ВИСНОВКИ ТА ПРОПОЗИЦІЇ	53
СПИСОК ВИКОРИСТАНИХ ДЖЕРЕЛ	58
ДОДАТКИ	63

ВСТУП

Актуальність дослідження. У відповідь на виклики, які ставить перед українськими підприємствами сучасна економічна обстановка, включаючи глобальні перетворення та економічні коливання, важливим стає пошук шляхів для збереження та зростання внутрішнього потенціалу. В умовах, коли національна економіка та індивідуальні компанії зіштовхуються з проблемами, як-от недостатнє використання виробничих ресурсів, зменшення працівного складу, падіння купівельної спроможності заробітної плати, спад кваліфікації та продуктивності праці, існує очевидна потреба в оновленні підходів до розвитку та управління робочою силою, фінансовими, інформаційними, сировинними та технологічними ресурсами. Така робота має відбуватися з урахуванням постійних змін у зовнішньому середовищі, щоб досягти балансу, який дозволить підприємству не тільки зайняти міцні позиції на ринку, а й утримувати їх. В умовах складної економічної та політичної ситуації ключем до успіху на ринку є розроблення ефективної системи управління внутрішнім потенціалом підприємства.

Ринок м'ясопродуктів є однією з найбільш динамічних і конкурентоспроможних галузей харчової промисловості. В умовах зростаючого попиту на якісні та безпечні харчові продукти, важливим є забезпечення стійкого розвитку підприємств, які діють на цьому ринку. ПАТ «Родина» як учасник цього ринку стикається з рядом викликів, серед яких - необхідність адаптації до змінюваних уподобань споживачів, посилення законодавчих вимог до безпеки продукції, зростання конкуренції, а також потреба в інноваціях та модернізації виробництва.

Діагностика потенціалу розвитку ПАТ «Родина» дозволить виявити внутрішні резерви підприємства, оцінити його конкурентні переваги і виклики, а також розробити стратегії ефективної взаємодії з клієнтами та партнерами. Враховуючи важливість продовольчої безпеки країни та нарощування

експортного потенціалу, таке дослідження набуває особливої ваги і може сприяти розвитку не лише самого підприємства, а й усієї галузі в цілому.

Різні аспекти діагностики потенціалу розвитку підприємства на ринку м'ясопродуктів висвітлені в працях українських та зарубіжних науковців. Зокрема, О.Г. Бровкова, Т.А. Власенко, В.Л. Дикань, К.С. Жадько, О.І Піжук, О.М. Сумець, О.І. Щудло та інші вчені присвятили свої дослідження аналізу потенціалу підприємств та розробці стратегій його розвитку [3, 5, 14, 16, 35, 39, 46].

Дослідження цих праць дозволяє зрозуміти значення діагностики потенціалу підприємства на ринку м'ясопродуктів та виявити питання, які необхідно враховувати при розробці стратегії розвитку. Наприклад, необхідність забезпечення високої якості продукції, збільшення ефективності виробництва, впровадження нових технологій та збільшення конкурентоспроможності на ринку [9, 22, 28]. Отже, дослідження зазначених праць вказує на необхідність проведення діагностики потенціалу ПАТ «Родина» на ринку м'ясопродуктів для розробки стратегії його розвитку, а також підкреслює важливість врахування таких аспектів, як якість продукції, ефективність виробництва, використання новітніх технологій та конкурентоспроможність на ринку.

Метою дослідження є вивчення та аналіз сучасних підходів до забезпечення ефективності використання потенціалу підприємства та проведення на прикладі ПАТ «РОДИНА» комплексної діагностики процесу управління потенціалом підприємства.

Відповідно до поставленої мети було вирішено такі основні **завдання**:

- дослідити теоретичне обґрунтування діагностики потенціалу підприємства;
- розглянути методологічні підходи до діагностики потенціалу розвитку підприємства;
- визначити чинники, критерії та показники діагностики потенціалу розвитку підприємства;
- дослідити зовнішнє середовище підприємства на ринку м'ясопродуктів;

- обґрунтувати внутрішній потенціал ПАТ «Родина» та його конкурентоспроможність;
- надати оцінку потенціалу розвитку підприємства ПАТ «Родина» на ринку м'ясопродуктів;
- сформулювати стратегічні ініціативи зміцнення позицій підприємства на ринку м'ясопродуктів;
- удосконалити інструментарій діагностики потенціалу розвитку підприємства ПАТ «Родина».

Об'єктом дослідження є процеси та механізми, які застосовуються для управління та розвитку потенціалу ПАТ «Родина», що є одним із ключових виробників на ринку м'ясопродуктів.

Предметом дослідження є теоретичні та практичні аспекти механізму управління потенціалом підприємства.

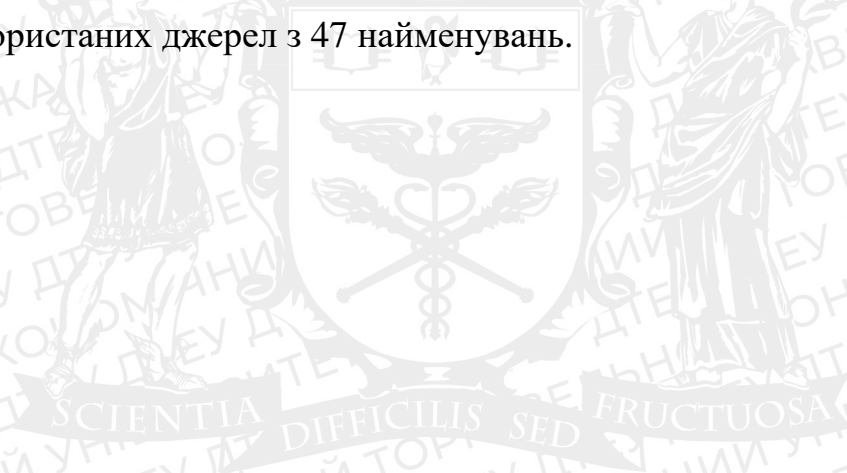
Методи дослідження. У роботі використані такі методи як: структурно-логічний аналіз – при побудові логіки і структури роботи; історичний та порівняння – під час вивчення поглядів вчених на сутність поняття потенціалу підприємства; методи аналізу та синтезу при групуванні факторів впливу на процес управління потенціалом підприємства; метод абстрагування від несуттєвих чинників під час виявлення основних факторів, які впливають на потенціал підприємства; різноманітні прийоми статистичних методів, зокрема порівняння – при зіставленні фактичних даних за відповідні періоди при аналізі діяльності досліджуваного підприємства та при аналізі впливу факторів на його потенціал; методи аналізу, синтезу, індукції та дедукції при визначенні основних підходів до управління ресурсним потенціалом; графічний метод та метод побудови аналітичних таблиць – для наочного відображення результатів дослідження з використанням персональних ЕОМ.

Інформаційною базою дослідження склали дані та матеріали, які включають внутрішню документацію ПАТ «Родина», таку як звіти про виробництво, фінансову звітність, стратегічні плани розвитку та інші оперативні документи. Також були використані результати маркетингових досліджень ринку

м'ясопродуктів, наукові публікації з питань менеджменту та розвитку підприємств, статистичні дані галузі, законодавчі та нормативні акти, що регулюють діяльність підприємств у харчовій промисловості, а також електронні ресурси та бази даних, що містять відомості про сучасні тенденції та інновації в агропромисловому комплексі.

Практичне значення одержаних результатів полягає у комплексному застосуванні розроблених пропозицій у діяльності підприємств щодо шляхів забезпечення економічної ефективності використання потенціалу виробництва.

Структура кваліфікаційної роботи. Робота складається зі вступу, 3 розділів, висновків і пропозицій, списку використаних джерел, додатків. Повний обсяг роботи – 57 сторінок друкованого тексту включає 18 таблиць, 7 рисунків, список використаних джерел з 47 найменувань.



РОЗДІЛ 1

Теоретичні аспекти діагностики потенціалу розвитку підприємства на ринку м'ясопродуктів

1.1. Теоретичне обґрунтування діагностики потенціалу підприємства

В основі поняття «ресурсний потенціал» лежить загальна категорія ресурсів. Термін «ресурс» відноситься до запасу, джерела. До ресурсів належать запаси та джерела сировини, матеріалів, нерухоме майно та грошові кошти, робоча сила.

Ресурс означає зібрання всіх матеріальних та нематеріальних елементів, що використовуються у виробничому процесі, як безпосередньо, так і опосередковано [16].

Однією з ключових характеристик ресурсу є його можливість до відновлення, що виявляється як у плані споживчої цінності, так і в економічній вартості. Для підтримки стабільної роботи підприємства необхідно постійне введення нових ресурсів. Термін «потенціал», що походить від латинського слова, та означає «сила», відноситься до здатності або можливості, яка існує у прихованому стані і може бути активована за певних обставин [12].

Отже, потенціал — це сукупність ресурсів і можливостей, які підприємство може використати для досягнення певних цілей [11].

Сучасні дослідники розвинули і доповнили розуміння концепції «потенціалу». За словами Шершньової З. Є., потенціал розглядається як корисний атрибут, що проявляється у момент активності суб'єкта (наприклад, держави, галузі, підприємства чи індивідуума), чий потенціал є об'єктом аналізу. Ця активність має бути орієнтована на досягнення певних заздалегідь визначених цілей [46].

Должанський І. З. надає визначення потенціалу підприємства як реальної або ймовірної здатності виконувати цілеспрямовану роботу [18]. Загалом, у сучасній економічній науці під поняттям "потенціал підприємства" розуміють сукупність поточних і майбутніх можливостей економічної системи для

перетворення вхідних ресурсів за допомогою підприємницьких здібностей персоналу на економічні блага. Це дозволяє максимально задовольняти корпоративні та суспільні інтереси [24].

Ресурсний потенціал підприємства представляє собою сукупність ресурсів, якими володіє підприємство, і здатність його працівників та керівників ефективно використовувати ці ресурси для виробництва товарів або послуг та досягнення максимального прибутку. Цей потенціал включає в себе не лише наявні ресурси, але і можливість їхнього раціонального використання з огляду на економічну доцільність та науково-технічний прогрес. Важливою частиною ресурсного потенціалу є не лише існуюча ресурсна система, але й нові альтернативні ресурси та джерела їх отримання [13].

Для розкриття сутності ресурсного потенціалу підприємства розглянемо різні погляди вчених-економістів на цей термін, що представлені в таблиці 1.1.

Таблиця 1.1

Трактування поняття «ресурсний потенціал підприємства»

Автор	Визначення поняття "ресурсний потенціал підприємства"
О.Г. Денисюк	Сукупність ресурсів, які підприємство нагромаджує з метою здійснення своєї господарської діяльності та які визначають його здатність до функціонування та розвитку. Ресурсний потенціал відіграє суттєву роль у забезпеченні економічної безпеки підприємства.
Н.М. Богацька	Сукупність ресурсів, якими володіє підприємство, а також здатність його працівників і менеджерів ефективно використовувати ці ресурси для виробництва товарів (послуг) та досягнення максимального прибутку.
О.М. Свіргун	Це суттєвий фактор, який має вплив на результативність фінансово-господарської діяльності та конкурентоспроможність підприємства.
Н.Г. Міценко	Цей термін описує набір ресурсів, які взаємозалежні та використовуються у процесі створення продуктів. Розмір цього потенціалу вимірюється кількістю доступних ресурсів різного типу (наприклад, земельних ресурсів, матеріальних активів, та робочої сили), які підприємство має у своєму розпорядженні.

Джерело: складено авторами на основі [6, 18, 36, 42]

Проведений аналіз вищезгаданих визначень демонструє, що ресурсний потенціал підприємства представляє собою сукупність взаємодоповнюючих елементів (ресурсів), які визначають виробничу потужність та можливості підприємства. Суть ресурсного потенціалу можна визначити наступним чином: ресурсний потенціал формується внаслідок управлінських рішень і одночасно впливає на їх ухвалення; накопичення і вдосконалення складових ресурсного

потенціалу сприяє зростанню його розміру; величина ресурсного потенціалу залежить не лише від обсягу наявних ресурсів, але й від ефективності їх комбінування.

Під час аналізу ресурсного потенціалу як динамічної категорії, важливо зазначити його еволюцію з плином часу, особливо в контексті науково-технічного розвитку. Окрім традиційних фінансових, трудових, матеріальних та нематеріальних ресурсів, сьогодні стають актуальними інноваційні та підприємницькі ресурси. Особливий розвиток отримали інформаційні ресурси, адже сучасні інформаційні технології спрощують доступ до даних та прискорюють процес їх отримання. Так, враховуючи різні наукові підходи, під ресурсним потенціалом підприємства можна розуміти комплекс наявних та потенційно залучених ресурсів, які враховують зовнішні умови та здатність підприємства ефективно використовувати їх для забезпечення економічного зростання, особливо у складних умовах.

Особливості ресурсного потенціалу показано на рис. 1.1.

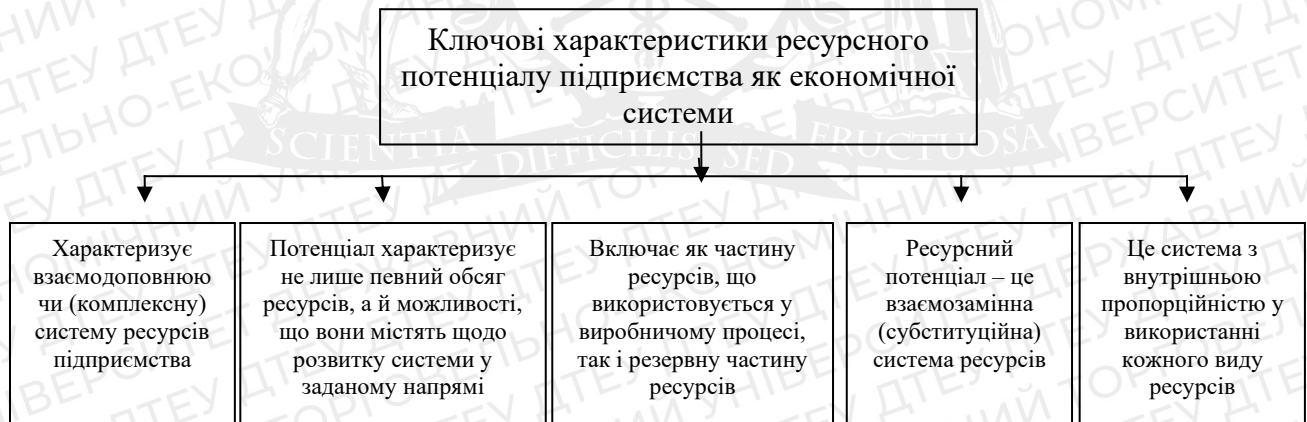


Рис. 1.1. Ключові характеристики ресурсного потенціалу підприємства як економічної системи

Джерело: побудовано автором на основі [26]

Слід зазначити, що термін «потенціал» широко використовується в економічній літературі як кількісне позначення природи, інвестицій, інтелекту, економіки, ресурсів, праці тощо. З цілеспрямованої точки зору, методи оцінки потенціалу явищ з відносно однорідними структурами добре розроблені.

З точки зору підприємства, як суб'єкта господарювання, ресурсний потенціал є важливим фактором, що впливає на ефективність фінансово-господарської діяльності та підвищує конкурентоспроможність підприємств.

Ресурсний потенціал компанії можна оцінювати за допомогою кількох ключових чинників, які включають:

- реальні можливості компанії в різних аспектах економічної діяльності;
- кількість і різноманітність ресурсів та резервів, які використовуються або можуть бути залучені у виробничий процес;
- здібності управлінської команди ефективно задіяти ресурси для виробництва товарів та послуг і максимізувати прибуток;
- форми підприємницької діяльності та пов'язані з ними організаційні та правові структури [33].

До елементів ресурсного потенціалу компанії належать різні види ресурсів: трудові, фінансові, матеріальні ресурси, що включають основні засоби та оборотні активи, а також нематеріальні та інформаційні ресурси.

Трудові ресурси підприємства — це сукупність осіб, які перебувають з підприємством у відносинах юридичної особи, передбачених законодавством про працю, і утворюють трудовий колектив певної структури відповідно до структури виробництва, форми власності конкретного підприємства з його організаційною структурою [24].

Людський потенціал підприємства включає такі важливі елементи, як штат співробітників, робітничий персонал, обладнання для роботи, людські ресурси та персонал. Ці поняття є взаємопов'язаними та часто використовуються як взаємозамінні терміни, що відіграють ключову роль у визначенні продуктивного потенціалу команди. Наприклад, термін «робоча сила» відноситься до сукупності фізичних та інтелектуальних здібностей людини, які вона задіює для створення матеріальних товарів і надання послуг. Резерв робочої сили зазвичай характеризує потенційну робочу силу підприємства як частину резерву робочої сили країни. Кадри – це найважливіший (штатний, постійний), загальнокваліфікований персонал підприємства. Поняття людських ресурсів є ширшим, ніж робоча сила та

трудові ресурси, оскільки вони є основними ресурсами будь-якого підприємства, чий навички та продуктивність є результатом її господарської діяльності [32].

Для забезпечення ефективного використання трудового потенціалу підприємства необхідно здійснювати управління ним, що включає в себе такі кроки: аналіз кадрового потенціалу та оцінка рівня його використання; визначення потреби у працівниках різних спеціальностей відповідно до поточних та перспективних завдань підприємства; прогнозування та планування чисельності працівників на підприємстві з урахуванням стратегічних цілей та завдань. Цей підхід допомагає підприємству забезпечити належний рівень робочої сили та використовувати її в найбільш ефективний спосіб для досягнення бізнес-цілей. Підприємство в цілому та його підрозділи поділяється на різні структурні групи; відбувається розстановка працівників і координація їх роботи; мотивація праці; облік результатів праці; контроль виконання завдання.

Під фінансовими ресурсами розуміють кошти, що утворюються при створенні підприємства і поповнюються за рахунок реалізації продукції, інжинірингу, забезпечення робочою силою та іншої господарської діяльності, а також залучення зовнішнього фінансування [30].

Усі джерела коштів, що використовуються для формування фінансових ресурсів, можна розподілити на дві категорії: власні та позикові [36].

Власні кошти формуються при створенні підприємства та в процесі його діяльності, в тому числі:

- статутний капітал за рахунок установчих або пайових внесків, випуску та розміщення акцій, бюджетного фінансування;
- додатковий капітал, сформований понад суму отриманих пожертвувальних або коштів, отриманих від продажу акцій, а також у разі переоцінки матеріальних активів підприємства за справедливою вартістю;
- нерозподілений прибуток підприємства, який може бути використаний для фінансування господарської діяльності;
- інші виробничі фонди, сформовані за рахунок прибутку;
- амортизаційні відрахування на основні засоби та нематеріальні активи.

Позикові кошти формуються в процесі діяльності підприємства, в тому числі:

- довгострокові та короткострокові банківські кредити;
- облігаційні та необлігаційні;
- товарні або комерційні позики тощо. Позики залучаються у зв'язку з періодичною потребою підприємства в додаткових коштах, які неможливо покрити власними ресурсами. Збір коштів відбувається за принципами платності, терміновості та зворотності. Цільове використання та матеріальне забезпечення.

До матеріальних ресурсів належать основні засоби та оборотні кошти підприємства.

Основні засоби – це знаряддя праці, які мають вартість і функціонують у виробництві у формі постійного споживання протягом тривалого часу, їх вартість за допомогою конкретної праці переноситься на вартість готової продукції, а частина продукції переходить в придатні для використання підставки. Основні кошти підприємств поділяються на активні та пасивні. Активна частина основних засобів виробництва впливає на предмет праці, рух і управління процесом виробництва, пасивна – створює умови для безперебійної роботи активної частини засобу [42].

Оборотні активи є складовою частиною активів підприємства і включають матеріальні та грошові ресурси, які одноразово беруть участь у виробничому процесі та повністю передають свою вартість на готову продукцію (роботи або послуги). Вони грають ключову роль у забезпеченні неперервності всіх операцій підприємства, включаючи постачання, виробництво, збут та фінансування [33].

Нематеріальні ресурси, у свою чергу, представляють собою ту частину активів підприємства, яка приносить довгострокові економічні вигоди та має нематеріальну основу для отримання доходу. Сюди включаються промислові об'єкти, інтелектуальна власність та інші нематеріальні активи [32].

Обидва види активів мають важливе значення для функціонування підприємства та впливають на його фінансовий стан і результативність.

Інші види нематеріальних ресурсів включають:

- ноу-хау – знання технології виробництва, науки і техніки, бізнесу, організації та управління, необхідні для виробничої діяльності. На відміну від комерційної таємниці, ноу-хау на патентовану технологію немає, оскільки вона по суті складається з певних технологій, навичок тощо. Поширення ноу-хау здійснюється шляхом підписання ліцензійної угоди;
- раціоналізаторські пропозиції – нові та корисні для підприємств технічні рішення, пов'язані зі зміною конструкції продукції, виробничих процесів та обладнання або зміною складу матеріалів. Видача їх авторам спеціальних авторських свідоцтв і права на винагороду;
- назва місця походження продукту. Показ назви країни (або місцевості) для визначення специфічних якостей товару, які пояснюються природними умовами, людським фактором, етнічними особливостями місцевості;
- гудвіл – визначає імідж підприємства. Нематеріальні активи – це право користування нематеріальними ресурсами. Власники промислової власності набувають виключні права на їх використання через патенти.

За сучасних умов господарювання ресурсний потенціал підприємства не є показником його ефективності. Запорука ефективної діяльності підприємства в основному визначається якістю використання його ресурсного потенціалу. Інвестиції в ресурси є формою оптимального капіталу, а якість ресурсів, як відомо, зменшує відходи та підвищує продуктивність.

Крім того, ці ресурси разом створюють умови для формування інвестиційно-інноваційного потенціалу бізнесу.

Звісно, успішність та ефективність бізнесу значною мірою залежать від рівня, на якому організація може надавати всі необхідні ресурси. Це свідчить про важливість управління ресурсним потенціалом підприємства. У сучасних умовах, коли ресурси обмежені, їх використання повинно бути максимально ефективним, щоб досягти оптимального використання ресурсів. До можливих шляхів підвищення ефективності управління ресурсним потенціалом підприємства відносяться: використання системного підходу до управління, що дозволяє розглядати всі аспекти управління ресурсами комплексно; чітке планування,

організація, координація, мотивація та контроль у процесі управління працею, що дозволяє досягати максимальної продуктивності працівників; використання методів бенчмаркінгу для порівняння та вдосконалення власних процесів на основі найкращих практик в галузі; впровадження системи управління бізнес-процесами та системи управління ресурсами для оптимізації ресурсного використання та забезпечення ефективного функціонування підприємства [3].

Отже, управління ресурсним потенціалом підприємства є складовою частиною загальної системи управління. Ефективне управління особливо важливо в сучасних умовах, коли ресурси обмежені або коштовні. Запропоновані нами механізми оптимізації та ефективного використання всіх наявних ресурсів бізнесу використовують системний підхід до управління ресурсним потенціалом, створюючи умови для найбільш ефективного використання останнього з метою задоволення цілей споживачів і соціальних потреб.

1.2. Методологічні підходи до діагностики потенціалу розвитку підприємства

Вартість можна аналізувати, враховуючи минулі, теперішні та майбутні досягнення, з огляду на те, що розширення відтворення є можливим тільки коли доходи в грошовому вираженні перевищують затрати, зроблені для їх отримання [1]. Різні методи оцінки вартості можуть бути класифіковані на основі різних характеристик, залежно від взаємозв'язків між ресурсами, процесами та результатами. Наприклад, оцінка, яка заснована на ефективності витрат для створення об'єкта або регулювання земельного масиву, здійснюється постфактум. Оцінка, яка базується на поточному стані ринку (у певному регіоні), відображає поточну вартість об'єктів [12].

Коли оцінка майбутньої користі від використання об'єкта в економічній діяльності проводиться, наприклад, при визначенні чистого потоку капіталу, що буде отриманий інвестором від експлуатації земельної ділянки, будівлі чи іншої споруди, вартість об'єкта розраховується заздалегідь. Враховуючи ці аспекти,

існують три традиційні підходи до оцінки вартості: витратний, порівняльний та дохідний (результативний) [18].

Коротко висвітлюючи економічну сутність основних підходів до оцінки активів підприємства, особливо в контексті їх ефективного використання, можна визначити наступне [4]:

- витратний (майновий) підхід враховує вартість об'єкта, базуючись на загальній сумі витрат, необхідних для його створення та використання;
- порівняльний (ринковий) підхід визначає вартість об'єкта, порівнюючи його з аналогічними об'єктами, які вже були предметом ринкових транзакцій;
- результатний (дохідний) підхід оцінює вартість об'єкта на основі прогнозованого чистого потоку доходів від його використання.

Кожен з цих підходів відображає різні аспекти оцінюваного об'єкта та передбачає застосування специфічних методів [35]. У загальному огляді, методи оцінки підприємства та його потенціалу представлені у табл. 1.2.

Таблиця 1.2

Загальна класифікація методів оцінки підприємства та його потенціалу

Витратні методи	Порівняльні методи	Результатні методи
<ul style="list-style-type: none"> - метод порівняльної одиниці; - метод поділу за компонентами; - метод кількісної діагностики; - метод обліку витрат на інфраструктуру; - метод заміщення; - метод індексації даних проектно-кошторисної документації 	<ul style="list-style-type: none"> - метод парного продажу; - метод статистичних коригувань; - метод експертного порівняння; - метод мультиплікаторів 	<ul style="list-style-type: none"> - метод капіталізації доходів; - метод дисконтування грошових потоків; - метод залишкового доходу

Джерело: складено авторами на основі [28]

В контексті дохідного підходу до оцінки, ключовим фактором, який впливає на вартість об'єкта, є його дохідність. Вищий дохід, що генерується за допомогою об'єкта, сприяє збільшенню його ринкової вартості, при умові інших однакових факторів. У цьому методі використовується концепція очікування доходу, а також беруться до уваги тривалість періоду можливого доходу та аспекти ризику [22].

Порівняльний підхід, у свою чергу, є найбільш точним, коли існує активний ринок об'єктів, схожих на оцінюваний об'єкт [22]. Загалом, усі три підходи -

дохідний, порівняльний та витратний - є взаємозалежними та використовують різні види ринкових даних. На ідеальному ринку вони мають призвести до однакової оцінки вартості об'єкта, але на практиці ці оцінки часто розходяться через недосконалість ринку, дисбаланс між попитом і пропозицією, обмеженість доступу до інформації, невизначеність ефективності виробництва тощо [31].

При виборі методів оцінки вартості потенціалу підприємства важливо враховувати переваги та недоліки кожного з підходів, які представлені у табл. 1.3.

Таблиця 1.3

Переваги і недоліки концепцій оцінки вартості потенціалу підприємства

Підхід	Переваги	Недоліки
Витратний підхід	<ul style="list-style-type: none"> - аналіз оптимального та найбільш продуктивного способу використання земельної ділянки; - технічний та економічний розгляд можливостей зведення нових будівель і проведення різноманітних удосконалень; - врівноваження оціненої ринкової вартості компанії з її потенціалами в кожному структурному аспекті; - оцінка об'єктів, що мають загальнодержавне значення або є унікальними; - оцінка потенціалів у ситуаціях, де ринок капіталу, нерухомості та земель є недостатньо активними або нерозвиненими. 	<ul style="list-style-type: none"> - використання застарілої економічної інформації, яка вимагає адаптації до сучасного часового контексту, при цьому розрахунковий механізм у цьому аспекті часто є недосконалим; - неувага до майбутнього розвитку підприємства та змін у ринкових умовах; - неможливість врахування унікальних можливостей ефективного використання об'єкта в рамках дослідження.
Порівняльний підхід	<ul style="list-style-type: none"> - орієнтування на актуальні ринкові ціни та умови, що дозволяє знизити розбіжності між теоретично розрахованою вартістю та її ринковим відповідником; - використання достовірної та актуальної інформації підвищує точність аналізу та відображає унікальні характеристики оцінюваного об'єкта, ураховуючи його реальні фінансово-економічні показники; - можливість врахування не тільки внутрішніх аспектів об'єкта, але й загальної ринкової ситуації, включаючи баланс попиту та пропозиції, ціни на аналогічні об'єкти та інше. 	<ul style="list-style-type: none"> - потрібен добре розвинутий, структурований та прозорий ринок для об'єктів, що оцінюються; - затруднення в оцінці унікальних або спеціалізованих об'єктів через відсутність аналогів для порівняльного аналізу; - недооцінка майбутнього потенціалу розвитку компаній; - великі витрати часу та ресурсів на збір та аналіз обширної інформації як про сам об'єкт, так і про його аналоги; - потреба в застосуванні складних розрахункових методів для визначення коректних коригувань порівняно з аналогами, що іноді неможливо через обмеження у кваліфікації аналітиків.
Результатний підхід	<ul style="list-style-type: none"> - врахування майбутнього потенціалу та розвитку підприємства як інтегрованого земельного, майнового та соціально-організаційного комплексу, заснованого на попередньому досвіді, досягненнях та існуючих ринкових умовах; 	<ul style="list-style-type: none"> - використання в аналізі переважно прогнозованої (імовірнісної) інформації, а не реальних господарських даних; - методики визначення ставок дисконтування та капіталізації занадто залежать від суб'єктивних оцінок;

Результатний підхід	- можливість врахування унікальних ринкових обставин для конкретного об'єкта через точне встановлення рівня дисконтування або капіталізації.	- неможливість досягти абсолютної точності в оцінці через довгостроковість процесу оцінки та змінність у рухах капіталу.
---------------------	--	--

Джерело: складено авторами на основі [16]

Аналізуючи методологічні підходи до діагностики потенціалу розвитку підприємства, варто визначити, що кожен підхід володіє своїми специфічними характеристиками і може бути застосовний у залежності від конкретної ситуації та наявності даних. Витратний підхід фокусується на вартості відтворення або заміщення об'єкта, тому він є корисним при оцінці фізичних активів і інфраструктури підприємства. Порівняльний підхід дозволяє оцінити потенціал підприємства на основі ринкових умов і порівняння з аналогічними об'єктами, що робить його ефективним у випадках наявності достатньої кількості ринкових даних. Результатний підхід базується на оцінці майбутнього доходу та потоків грошових коштів, що надходять, і є найбільш придатним для визначення потенціалу підприємства з погляду інвестиційної привабливості.

Кожен з цих підходів має свої переваги та обмеження, і часто найкращим рішенням є їх комбінація для отримання більш повного та збалансованого розуміння вартості потенціалу підприємства. Враховуючи можливі відмінності в оцінках, отриманих за різними підходами, необхідно провести детальний аналіз причин цих розбіжностей та, засновуючись на конкретній ситуації підприємства, обрати найбільш адекватні методи оцінки. Практичне застосування методологічних підходів до оцінки потенціалу розвитку підприємства повинно здійснюватись із урахуванням специфіки галузі, стадії життєвого циклу підприємства, існуючих та майбутніх умов його функціонування.

1.3. Чинники, критерії та показники діагностики потенціалу розвитку підприємства

Визначення чинників, критеріїв та показників є ключовим елементом у процесі діагностики потенціалу розвитку підприємства. Це дозволяє не тільки

виявити сильні та слабкі сторони в його діяльності, але й визначити можливості та загрози, що виникають у зовнішньому середовищі.

Чинники можуть включати внутрішні та зовнішні аспекти, які впливають на здатність підприємства до росту та розвитку. Внутрішні чинники охоплюють ресурси, корпоративну культуру, організаційну структуру та управлінські навички, тоді як зовнішні пов'язані з галузевими тенденціями, ринковою кон'юнктурою та економічним кліматом.

Критерії служать для оцінки рівня та якості потенціалу підприємства, вони можуть включати фінансову стабільність, конкурентоспроможність, інноваційність, керованість та адаптивність до змін.

Слід також приділити відповідну увагу чинникам, що формують вартість земельно-майнової та соціально-організаційної системи підприємства, а значить і його потенціалу. Сукупність їх подано у вигляді ієрархічної системи (табл. 1.4).

Таблиця 1.4

Ієрархія чинників, що формують об'єкт оцінки [21]

Рівень 1	Рівень 2	Рівень 3
Загальні чинники безпосередньо не пов'язані з об'єктом оцінки	Локальні чинники, які безпосередньо пов'язані з об'єктом оцінки	Індивідуальні чинники, які безпосередньо обумовлені конкретним об'єктом оцінки
Економічні: - система оподаткування; - джерела фінансування; - попит і пропозиція ринку; - національна політика у галузі; - стратегія зовнішньоекономічних відносин	Фізичні: - типові габаритні розміри та тенденції їх зміни; - залежність від інфраструктури; - мінімальний рівень фізичної придатності; - стандарти безпеки; - естетичні стандарти	Матеріально-технічні: - наявність та якість виробничих запасів; - кількісні та якісні характеристики наявних основних фондів; - стан будівель, споруд, виробничі та загальні господарські площі
Соціальні: - культурно-освітній рівень населення; - статеві-вікова структура населення; - густина заселення території; - структура населення за національностями; - рівень соціальної інфраструктури	Умови продажу: - рівень майнового забезпечення ринкових угод; - особливі умови угод; - мотивація попиту та пропозиції; - регіональна відокремленість; - умови поставок; - необхідність страхування	Ринково-ситуаційні: - обсяг та динаміка попиту (пропозиції) стосовно об'єкта оцінки; - постачальники, партнери та покупці; - урегульованість ринку; - ринкова інфраструктура.
Політичні: - податкове законодавство;	Місцезнаходження: - транспортна доступність;	Соціально-трудова: - чисельність персоналу у

Продовження табл. 1.4

<ul style="list-style-type: none"> - земельні кадастри; - спеціальні нормативно-законодавчі акти; - рівень політичної стабільності; - стратегія національного розвитку; - механізми ліцензування та патентування 	<ul style="list-style-type: none"> - навколишнє природне оточення; - інфраструктура об'єкта; - якість ґрунтів 	<ul style="list-style-type: none"> розрізі окремих категорій; - освітньо-кваліфікаційні характеристики; - соціальний клімат; - якість менеджменту; - рівень трудової дисципліни.
<p>Природні:</p> <ul style="list-style-type: none"> - екологічна ситуація регіону; - місцезонашування; - геологічні, геодезичні, топологічні, сейсмічні та інші характеристики території; - наявність та якісні характеристики родовищ корисних копалин 	<p>Фінансово-економічні:</p> <ul style="list-style-type: none"> - дата оцінки та дата аналогічних ринкових угод; - обсяги, умови та терміни кредитування; - особливі умови фінансування; - рівень наукової прогресивності; - способи господарського використання 	<p>Соціально-функціональні:</p> <ul style="list-style-type: none"> - тип загальної організаційної структури та структури управління; - рівень децентралізації управління; - рівень спеціалізації підрозділів; - система інформаційних потоків

Джерело: складено авторами на основі [21]

Залежно від вибраної методики оцінки, аналіз вказаних аспектів відрізняється. Наприклад, при використанні витратних методів основна увага зосереджується на витратних елементах, однак також враховуються елементи зовнішнього середовища та, частково, функціональні характеристики об'єкта. В контексті порівняльних методів основний акцент робиться на чинниках навколишнього середовища та функціональних особливостях, тоді як результати використання об'єкта та витрати на їх досягнення вважаються вторинними. У свою чергу, при оцінці за допомогою дохідних методів, найважливішими стають саме результати використання об'єкта, а функціональні характеристики та зовнішні фактори мають допоміжне значення [44].

Основою діяльності будь-якої організації є її ресурсний потенціал, а систематичний аналіз ефективності його використання є ключовою частиною управлінського процесу. Важливість ретельного вивчення різних аспектів методології оцінки ресурсного потенціалу підприємства з метою розробки ефективних стратегічних рішень є невід'ємною.

Ефект від діяльності підприємства, а також від використання його ресурсів, визначається як корисний результат. Два основних показника, які вважаються

ефектом, це обсяг виручки від продажу (оборот) та прибуток. Аналіз цих показників у порівнянні з обсягом використаних ресурсів дає уявлення про ефективність їх використання.

Економічна ефективність полягає у порівнянні економічного ефекту з витратами на його отримання. Для цього можуть застосовуватися два типи показників – прямий та зворотній, які обчислюються за певними формулами [34]:

$$E_{ef} = \frac{E\phi}{B}, \quad (1.1)$$

$$E_{ef} = \frac{B}{E\phi}, \quad (1.2)$$

де $E\phi$ – ефект (результат); B – показник витрат.

Прямі показники вимірюють розмір економічного ефекту, отриманого на кожну одиницю витрат, тобто показують ефективність витрат (наприклад, віддача від фондів, ресурсовіддача тощо). З іншого боку, зворотні показники відображають кількість витрат, які потрібні для досягнення одиниці економічного ефекту, тобто показують ступінь витратомісткості (такі як витратомісткість обороту, витратомісткість виробленої продукції, ресурсомісткість тощо) [17].

Показники, які оцінюють ефективність використання ресурсного потенціалу в цілому та його окремих компонентів, є ключовими для оцінки роботи будь-якого підприємства. Це включає оцінку загальної ефективності діяльності підприємства, його господарської та комерційної діяльності тощо. У контексті торговельних підприємств, наприклад, застосовуються певні показники, які розраховуються на основі конкретних формул.

Ресурсовіддача усіх ресурсів [32]:

$$P_B = \frac{P\Pi}{O\Phi + O\text{бК} + \Phi O\Pi}, \quad (1.3)$$

де $P\Pi$ – обсяг реалізованої продукції, тис. грн.; $O\Phi$ – середня за період вартість основних фондів, тис. грн.; $O\text{бК}$ – величина оборотних коштів, тис. грн.; $\Phi O\Pi$ – фонд оплати праці, тис. грн.

Ресурсовіддача господарчих ресурсів [32]:

$$P_B = \frac{P\Pi}{O\Phi + O\delta K}, \quad (1.4)$$

де $P\Pi$ – обсяг реалізованої продукції, тис. грн.; $O\Phi$ – середня за період вартість основних фондів, тис. грн.; $O\delta K$ – величина оборотних коштів, тис. грн.

Рентабельність усіх ресурсів [32]:

$$R = \frac{\Pi}{O\Phi + O\delta K + \Phi O\Pi}, \quad (1.5)$$

де Π – прибуток, тис. грн.; $O\Phi$ – середня за період вартість основних фондів, тис. грн.; $O\delta K$ – величина оборотних коштів, тис. грн.; $\Phi O\Pi$ – фонд оплати праці, тис. грн.

При описі ресурсного потенціалу необхідно враховувати, що він охоплює не тільки ресурси, призначені для використання у поточному періоді, але й їхні запаси, включаючи страхові та інші види. Таким чином, ресурсний потенціал підприємства визначає не тільки фактичну, але й потенційну можливість споживання цих ресурсів у виробничому процесі.

Для аналізу ресурсного потенціалу підприємства може бути використана система показників, яка відображає два основні аспекти потенціалу: наявність ресурсів і ступінь їх використання, деталі якої представлені в додатку А. Перед тим, як обрати показники для включення в методику, важливо проаналізувати різні рівні потенціалу підприємства і представити отримані результати у вигляді таблиці 1.5.

Таблиця 1.5

Характеристика рівнів ресурсного потенціалу підприємства

Рівень ресурсного потенціалу підприємства	Стисла характеристика
Високий рівень потенціалу	Активність підприємства є прибутковою зі стабільним фінансовим станом, демонструючи ефективне використання ресурсів.
Середній рівень потенціалу	У підприємства спостерігається успішне функціонування із прибутковою діяльністю, однак знижується ефективність ресурсів, а фінансові показники стають більш волатильними.
Низький рівень потенціалу	Характеризується постійними недоліками у більшості аспектів функціональних складових: проблеми з забезпеченням основними фондами, сировиною, матеріалами, робочою силою, фінансами, а також неефективне використання цих ресурсів.

Джерело: складено автором на основі [14]

У таблиці 1.5 наведено теоретичну шкалу значень відібраних показників для визначення рівня ресурсного потенціалу підприємства. Далі пропонується призначити кожному значенню показника, яке потрапило у певний інтервал, визначений в таблиці 1.5, відповідну бальну характеристику.

У даному випадку система оцінювання ресурсного потенціалу виглядає наступним чином: високий рівень потенціалу оцінюється в 7-9 балів, середній – в 4-6 балів, та низький – в 1-3 бали. Для досягнення сталого розвитку підприємства важливо, щоб оцінка його потенціалу була на високому рівні з тенденцією до зростання. Це свідчить про підвищення ефективності використання ресурсів, фінансової стабільності та зростання прибутковості діяльності, а також про здатність компанії подолати виклики.

Оцінка кожного елемента ресурсного потенціалу підприємства проводиться на основі ряду показників (додаток Б), використовуючи бальну систему оцінювання. Методика полягає у розрахунку показників, визначених у таблиці, та оцінці їх значення експертами. Визначення відповідності значення потенціалу підприємства до певного інтервалу в шкалі дозволить оцінити його рівень. Всяка вартість розглядається у контексті минулих, сучасних та майбутніх результатів, враховуючи, що розширене відтворення можливе лише тоді, коли доходи покривають затрати.

Коротко, економічну сутність трьох зазначених підходів до оцінки майна підприємства можна визначити так:

- витратний (майновий) підхід оцінює вартість об'єкта на основі загальних витрат на його створення та подальше використання;
- порівняльний (ринковий) підхід визначає вартість об'єкта шляхом порівняння з аналогічними об'єктами, які вже брали участь у ринкових угодах;
- результатний (дохідний) підхід оцінює вартість на основі розміру чистого доходу, отриманого від використання об'єкта.

Традиційно основою порівняння служать такі фінансово-економічні індикатори, як загальний капітал компанії, розмір чистих активів, доходи від

основної діяльності (загальний валовий прибуток), грошові потоки з експлуатації об'єкта, чистий прибуток, середній обсяг виплачених дивідендів та інше.

Одним із варіантів методу мультиплікаторів є метод галузевих співвідношень, що базується на попередньо визначених та узагальнених співвідношеннях між характеристиками об'єктів для порівняння.

Результатний підхід ґрунтується на залежності вартості об'єкта оцінки від його потенційної ефективності використання, тобто можливих доходів. Заснований він на принципі, що потенційний власник готовий заплатити за об'єкт не більше, ніж він очікує отримати від його використання, тобто виходить із користі об'єкта.

У процесі оцінки вартості об'єкта з часом застосовуються шість функцій грошової одиниці, розрахованих за допомогою складних відсотків. Економічний аналіз цих шести функцій грошової одиниці та їх застосування в оціночній діяльності представлений у додатку В.

Серед найпоширеніших методів результатної технології розрахунків використовуються дисконтування грошових потоків та капіталізація доходів.

Розглянута методика оцінки рівня ресурсного потенціалу підприємства має кілька переваг, включаючи її придатність для використання як окремими підприємствами, так і для комплексного аналізу тенденцій у галузі або регіоні; а також зрозумілість результатів для всього персоналу компанії.

Таким чином, оцінка ресурсного потенціалу підприємства, що здійснюється через аналіз його виробничого, фінансового і кадрового потенціалів, є важливим кроком у стратегічному аналізі та управлінні, дозволяючи отримати комплексне уявлення про діяльність компанії, виявити її сильні та слабкі сторони, а також створити на цій основі комплексний план стійкого розвитку.

РОЗДІЛ 2

Аналіз діагностики потенціалу розвитку підприємства ПАТ «РОДИНА» на ринку м'ясопродуктів

2.1. Дослідження зовнішнього середовища підприємства на ринку м'ясопродуктів

Об'єктом дослідження є Приватне акціонерне товариство «Родина». Його діяльність підпорядковується нормам Кодексу законів про працю України, власного статуту, угоди про заснування, засідань акціонерів та інших відповідних законодавчих актів.

ПАТ «Родина» Код ЄДРПОУ 00375987, місцезнаходження 35000, Рівненська обл., Костопільський р-н, м. Костопіль, вул. Крип'якевича, буд. 48-А.

Головними напрямками діяльності підприємства є: виробництво соків з фруктів та овочів, інші види переробки та консервації фруктів та овочів, виготовлення крохмалю та крохмальних продуктів. До цього додається виробництво хліба, хлібобулочних і борошняних кондитерських виробів, включаючи торти та тістечка з різними термінами зберігання, виготовлення сухарів, сухого печива, інших видів харчових продуктів. Також зазначаються діяльність посередників у сфері продажу харчових продуктів, напоїв та тютюнових виробів, а також посередництво у торгівлі різноманітними товарами, оптова та роздрібна торгівля, серед інших видів діяльності.

Проведення аналізу зовнішнього середовища підприємства на ринку м'ясопродуктів (на прикладі ПАТ «Родина») є ключовим етапом, що визначає можливості та ризики для стратегічного розвитку.

Оцінювання зовнішніх умов включає глибокий аналіз зовнішніх чинників, що впливають на роботу підприємства та визначають його стратегічний напрям, деталі яких викладено в таблиці 2.1.

Таблиця 2.1

Аналіз зовнішнього середовища підприємства на ринку м'ясопродуктів

Фактори	Аналіз зовнішнього середовища
Економічні	<ul style="list-style-type: none"> - Макроекономічні індикатори (ВВП, інфляція, курси валют) - Споживчі витрати та купівельна спроможність населення - Податкова політика і вплив на вартість виробництва - Тренди цін на сировину для виробництва м'ясопродуктів
Політичні та правові	<ul style="list-style-type: none"> - Законодавчі зміни у сфері харчової промисловості - Торговельні угоди та санкції, які можуть вплинути на експорт - Політика держави щодо підтримки агропромислового сектору
Соціокультурні	<ul style="list-style-type: none"> - Зміна споживачьких уподобань (органічні продукти, здорове харчування) - Демографічні тренди (зростання/зменшення населення) - Культурні аспекти та традиції харчування
Технологічні та інноваційні	<ul style="list-style-type: none"> - Нові технології у виробництві та переробці продуктів - Автоматизація та цифровізація процесів - Інновації у пакуванні та зберіганні продукції
Конкурентна ситуація	<ul style="list-style-type: none"> - Стратегії конкурентів та їх ринкова позиція - Вхід нових гравців на ринок - Цінова конкуренція та диференціація продуктів
Екологічні та природні чинники	<ul style="list-style-type: none"> - Зміни клімату та їх вплив на сільське господарство - Екологічні стандарти та вимоги до виробництва - Політика утилізації відходів та вторинної переробки
Інфраструктура та технічні можливості	<ul style="list-style-type: none"> - Доступність та якість транспортної інфраструктури - Технічні можливості логістики та збуту - Наявність інноваційної та виробничої інфраструктури

Джерело: розраховано автором

На основі проведеного аналізу зовнішнього середовища для ПАТ «Родина» на ринку м'ясопродуктів можна зробити узагальнений висновок, що економічні, політичні, соціокультурні, технологічні, конкурентні, екологічні та інфраструктурні фактори в сукупності створюють складний набір умов, які підприємство повинне враховувати при формулюванні своєї стратегії розвитку.

Зокрема, економічні показники вказують на потребу ретельного планування витрат і ціноутворення з урахуванням макроекономічних умов. Політичні та правові зміни вимагають гнучкості та пристосування до нових нормативних вимог. Соціокультурні тренди спонукають до інновацій у продуктовому портфолію та маркетингових стратегіях. Технологічні нововведення відкривають можливості для оптимізації виробництва та підвищення ефективності ланцюгів постачання. Аналіз конкурентної ситуації підкреслює важливість стратегічного позиціонування та розробки конкурентоспроможних пропозицій. Екологічні та

природні чинники акцентують увагу на сталому розвитку та відповідальності перед довіцільям. Інфраструктурні та технічні можливості визначають оперативні обмеження та потенціал розвитку підприємства.

Таким чином, для забезпечення сталого розвитку та досягнення стратегічних цілей, ПАТ «Родина» повинно системно оцінювати зовнішнє середовище, адаптуватися до його змін та використовувати виявлені можливості для підвищення своєї конкурентоспроможності.

Тому, ринок м'ясопродуктів посідає пріоритетне місце в агропромисловому комплексі та економіці в цілому, оскільки м'ясо є важливою складовою харчового раціону населення. Динамічний розвиток цього сектора сприяє забезпеченню продовольчої безпеки країни, створенню робочих місць та привабливості інвестицій. У контексті глобалізації та змін у світовій економіці ПАТ «Родина» використовує свій потенціал для адаптації до зовнішніх викликів, інноваційного розвитку та підвищення конкурентоспроможності.

Сучасний стан міжнародного ринку м'ясопродуктів характеризується високою конкуренцією та рядом викликів, зумовлених глобалізацією, зміною споживацьких трендів, інноваціями у виробництві та посиленням екологічних норм. Ринок зазнає впливу багатьох факторів, включно з торговельною політикою країн, здоров'ям тварин, попитом на альтернативні білки та зростаючою увагою до етичного та сталого виробництва. Країни-виробники м'яса активно працюють над входженням до нових ринків, оптимізацією логістичних ланцюжків та підвищенням якості продукції для відповідності міжнародним стандартам. Водночас, проблеми, такі як торговельні війни, захворювання тварин, та зміна клімату, створюють додаткові ризики для глобального ринку м'яса.

Актуальна ситуація на світовому ринку м'ясних продуктів ускладнює створення взаємовигідних відносин між виробником, посередником, споживачем та урядом. Отже, є важливим здійснити аналіз конкурентного середовища, в якому діє Приватне акціонерне товариство «Родина» на міжнародному рівні, використовуючи SWOT-аналіз компанії, що представлений у таблиці 2.2.

Таблиця 2.2

Матриця SWOT-аналізу для ПАТ «Родина» на міжнародному ринку

Сильні сторони	Слабкі сторони
<p>Висока якість продукції та дотримання міжнародних стандартів.</p> <p>Експертиза та досвід на ринку м'ясопродуктів.</p> <p>Стабільні довгострокові відносини з постачальниками та покупцями.</p> <p>Сильна репутація і бренд на внутрішньому ринку.</p> <p>Наявність сертифікатів, що підтверджують відповідність продукції міжнародним стандартам.</p> <p>Потенціал для експорту завдяки географічному положенню.</p>	<p>Обмежені виробничі потужності порівняно з великими міжнародними компаніями.</p> <p>Висока залежність від змін у регуляторній політиці і торговельних бар'єрах.</p> <p>Обмежений доступ до новітніх технологій та інновацій.</p> <p>Високі виробничі витрати та вартість продукції.</p> <p>Обмежений маркетинговий та рекламний бюджет для міжнародної присутності.</p> <p>Складнощі з адаптацією до міжнародних вкусових переваг.</p>
Можливості	Загрози
<p>Розширення ринків збуту через глобалізацію та міжнародні торговельні угоди.</p> <p>Збільшення свідомості споживачів щодо якості продукції та пошук натуральних продуктів.</p> <p>Співпраця з іноземними інвесторами для модернізації виробництва та технологій.</p> <p>Популярність органічних та екологічно чистих продуктів може сприяти зростанню продажів.</p> <p>Використання інноваційних технологій у пакуванні та логістиці для покращення якості та терміну зберігання продукції.</p> <p>Зростання світового населення та збільшення попиту на білкові продукти.</p> <p>Можливості для експорту за рахунок маркетингових кампаній, націлених на особливості різних ринків.</p>	<p>Зміни в торговельній політиці та введення тарифів, що можуть ускладнити експорт.</p> <p>Введення більш строгих міжнародних стандартів безпеки харчових продуктів.</p> <p>Політична нестабільність, яка може вплинути на виробничі ланцюги постачання.</p> <p>Загострення конкуренції на міжнародному ринку м'ясопродуктів.</p> <p>Загрози, пов'язані зі здоров'ям тварин, як-от епідемії, які можуть порушити виробництво.</p> <p>Ризики, пов'язані з негативним впливом зміни клімату на аграрний сектор.</p> <p>Високий рівень залежності від цін на корми та інші сільськогосподарські витрати.</p>

Джерело: розраховано автором

Підсумовуючи SWOT-аналіз для ПАТ «Родина» на міжнародному ринку м'ясопродуктів, можна зазначити, що компанія має міцну основу для конкуренції завдяки своїй репутації виробника якісної продукції та стабільним відносинам з постачальниками. Водночас, компанія стикається з викликами, як-от обмежені виробничі потужності та високі виробничі витрати. Ринкові можливості, такі як глобальні тенденції до здорового харчування та органічної продукції, відкривають перед ПАТ «Родина» перспективи для розширення та адаптації продуктової

лінійки. Проте, компанії необхідно активно управляти зовнішніми ризиками, такими як міжнародні торговельні бар'єри та конкурентний тиск.

Завданням ПАТ «Родина» є збереження сильних позицій та пристосування стратегії до зовнішніх умов, що дозволить максимізувати можливості та мінімізувати потенційні загрози. Важливо використовувати інновації для підвищення ефективності та оптимізації витрат, що допоможе зміцнити конкурентні переваги на міжнародній арені. Успішне впровадження цих стратегій дозволить ПАТ «Родина» підвищити свою присутність на міжнародних ринках та гарантувати сталий розвиток у майбутньому.

Аналіз PEST для ПАТ «Родина» на ринку викладено в таблиці 2.3. У широкому контексті діяльності ПАТ «Родина» переважають сприятливі зовнішні фактори. Компанія сама по собі не здатна вплинути на елементи макросередовища, тому їй доводиться адаптуватися до них.

Таблиця 2.3

PEST-аналіз для ПАТ «Родина» на міжнародному ринку

Групи факторів	Події/ фактори	Загрози/ можливості (+/-)	Імовірність події або вияву фактора	Важливість фактора чи події (1-10)	Вплив на підприємство (+/-)	Програма дій
Р - Політичні	Зміни в міжнародних торговельних угодах, що впливають на експорт м'ясопродуктів.	+	75%	7	+525	Моніторинг змін у законодавстві, лобіювання інтересів на міжнародному рівні.
Е - Економічні фактори	Коливання світових цін на корми та інші витрати сільськогосподарського виробництва.	-	80%	8	-640	Розробка стратегій хеджування цінкових ризиків, диверсифікація постачальників.
S - Соціокультурні	Зростаюча увага до етичного та сталого виробництва м'яса.	+	70%	8	+560	Розширення лінійки продуктів з екологічно чистого виробництва, маркетингова кампанія щодо екологічних переваг.
T - Технологічні фактори	Інновації у виробництві та переробці, які можуть зменшити витрати і підвищити якість продукції.	+	85%	9	+765	Інвестиції в новітнє обладнання, впровадження передових технологій у виробничі процеси.

Джерело: розраховано автором

Цей PEST-аналіз вказує на необхідність для ПАТ «Родина» стежити за міжнародними політичними та економічними тенденціями, враховувати соціокультурні зміни та впроваджувати технологічні інновації. Стратегічний розвиток повинен ґрунтуватися на гнучкості та пристосуванні до змін, що забезпечить компанії конкурентні переваги та зміцнить її позиції на міжнародному ринку.

Отже, серед ключових зовнішніх чинників, які впливають на конкурентоздатність ПАТ «Родина» на світовому ринку, можна відзначити наступні аспекти: нестабільність політичного клімату у світі, що ускладнює бізнес-операції; високі податкові ставки та обов'язкові внески; недостатність інвестицій в операції компанії; інтенсивна конкуренція на ринку.

2.2. Обґрунтування внутрішнього потенціалу ПАТ «Родина» та його конкурентоспроможності

Обґрунтування внутрішнього потенціалу та конкурентоспроможності ПАТ «Родина» на ринку м'ясопродуктів вимагає аналізу ряду внутрішніх ресурсів та здібностей компанії. Внутрішній потенціал зумовлюється низкою факторів: якістю виробництва, ефективністю управління, інноваційною активністю, кадровими ресурсами, фінансовою стійкістю, корпоративною культурою та іншими стратегічними активами.

Конкурентоспроможність ПАТ «Родина» обумовлена її здатністю виробляти продукцію, яка відповідає потребам ринку з оптимальним співвідношенням ціни та якості, а також здатністю швидко реагувати на зміни ринкового середовища. Ключовими аспектами є також репутація компанії, відносини з клієнтами та партнерами, а також стратегічне планування та інвестиції в розвиток.

Оцінка вагомості потенційних чинників, що впливають на діяльність підприємства, наведена в додатку Г.

Згідно з інформацією, наведеною у таблиці Г.1, основний вплив на діяльність ПАТ «Родина» мають природні чинники, їх вплив оцінюється на рівні 10 балів за десятибальною шкалою. Також помітний вплив з боку соціально-культурних факторів, які оцінюються у 9 балів, та демографічних – 8,5 балів.

Підсумовуючи, слід зазначити, що всі ці фактори мають суттєвий вплив на аналізоване підприємство. Найменш впливовими виявилися політичні аспекти, за ними слідує правові, економічні, науково-технічні, демографічні, соціально-культурні, а найбільш вагомими виявились природні фактори.

Щодо позиціонування ПАТ «Родина» та її основних конкурентів на ринку м'ясопродуктів, представлене в таблиці 2.4, можна відмітити, що лише в окремих сегментах ринку спостерігається виражена спеціалізація певних компаній.

Таблиця 2.4

Позиціонування ПАТ «Родина» та основних конкурентів у 2023 р.*

Критерії сегментування	Цінові сегменти		
	низькі ціни	середні ціни	високі ціни
Свіже м'ясо	В, Д, Е, Л	В, Д, Е, Л	В, Д, Е, Л
Ковбасні вироби	В, Д, Е, Л	В, Д, Е, Л	В, Д, Е, Л
Делікатеси	В, Д, Е, Л	В, Д, Е, Л	Д, Л
Консервовані м'ясопродукти	В, Д, Е, Л	В, Д, Е, Л	В, Д, Е, Л
Напівфабрикати	Д, Е	В, Д, Е	В, Д, Е, Л

* У таблиці використані позначення: В – ПАТ «Родина»; Д – ТОВ «Прем'єр»; Е – ТОВ «Глобіно»; Л – ТОВ «Галицькі м'ясопродукти».

У результаті проведеної оцінки можна відзначити, що ПАТ «Родина» за асортиментом та сервісом випереджає ТОВ «Прем'єр», за цінами – ТОВ «Галицькі м'ясопродукти», за рівнем кваліфікації персоналу – ТОВ «Глобіно». Найсильнішим конкурентом серед розглянутих підприємств є ТОВ «Прем'єр».

На ринку м'ясопродуктів постійно відбувається жорстка конкурентна боротьба, тому ПАТ «Родина» повинно постійно аналізувати свою діяльність та використовувати наявні та розробляти нові конкурентні переваги.

Визначимо рівень конкурентоспроможності компаній-конкурентів (табл. 2.5).

Таблиця 2.5

Визначення рівня конкурентоспроможності ПАТ «Родина»

Сили конкуренції	ТОВ «Галицькі м'ясопродукти»		ПАТ «Родина»		«ТОВ «Глобіно»»		ТОВ «Прем'єр»	
	Значення	Бал рівня конкурентоспроможності	Значення	Бал рівня конкурентоспроможності	Значення	Бал рівня конкурентоспроможності	Значення	Бал рівня конкурентоспроможності
Рентабельність послуг, %	24,8	2	29,7	3	20,1	1	45,0	4
Коефіцієнт обіговості активів	29,7	3	29,5	2	29,4	1	29,8	4
Капіталомісткість	0,150		0,003		0,001		0,277	
Загальний коефіцієнт покриття	1,5	1	2,0	3	1,9	2	2,2	4
Показник синергетичного ефекту інтегрованих маркетингових комунікацій (ІМК)	1055,5	1	2537,9	3	2005,8	2	3535,6	4
Всього	x	7	x	11	x	6	x	12

Джерело: сформовано автором за даними підприємства

Отже, загальна сума урівноважених оцінок дає можливість зробити висновок, що ПАТ «Родина» мають досить високу конкурентоспроможність і деякі конкурентні переваги порівняно з іншими компаніями, що представлені на ринку. Найменш конкурентоспроможним є компанія ТОВ «Галицькі м'ясопродукти». Але, якщо порівняти оцінки конкурентоспроможності, то можна зробити висновок, що на ринку м'ясопродуктів України існує високий рівень конкуренції. А це означає, що аби бути конкурентоспроможними, усім компаніям потрібно постійно працювати над тим, щоб покращувати конкурентні переваги своєї продукції на ринку.

Щоб визначити стратегічний напрям для кожного виду продукції ПАТ «Родина», необхідно створити матрицю БКГ. Основний принцип матриці БКГ полягає у визначенні відносного росту витрат на стимулювання продажів для різних видів м'ясопродуктів та збільшення обсягів продажу. Для створення матриці потрібно перевести абсолютні показники витрат і доходів, виражені в тисячах гривень, у умовні бали. Вважатимемо максимальний рівень витрат і доходів у 10 балів (максимальний результат), а всі інші показники вирахуємо

пропорційно до максимуму. За результатами таких розрахунків ми отримаємо наступне:

Таблиця 2.6

Результати розрахунку бальних показників для побудови матриці БКГ

Напрямок діяльності	Доля ринку, %	Темп приросту попиту, %
Свіже м'ясо	12,55%	16%
Ковбасні вироби	11,98%	16%
Делікатеси	7,54%	11%
Консервовані м'ясопродукти	6,74%	11%
Напівфабрикати	4,31%	8%

Джерело: сформовано автором за даними підприємства

За аналізом, проведеним у рамках матриці БКГ для ПАТ «Родина», помітно, що продукти, такі як свіже м'ясо та ковбасні вироби, позиціонуються у категорії «Зірок». Ця категорія характеризується високими темпами зростання продажів та солідною часткою на ринку. Продукти цієї категорії приносять значний прибуток. Однак їх нетто-грошовий потік відносно малий через високі інвестиції, необхідні для підтримки такого зростання.

Також слід зазначити, що більшість продукції ПАТ «Родина» входять до категорії «Собаки», де спостерігається низьке зростання. Якщо існує можливість перемістити продукцію з категорії «Собаки» до «Зірок», слід розглянути можливість інвестицій, в іншому випадку – розглянути варіанти їх відмови.

Матриця GE / McKinsey враховує дію значно більшої кількості чинників, ніж БКГ (табл. 2.7).

Таблиця 2.7

Загальна оцінка привабливості та конкурентоспроможності

Вид послуг	Загальна оцінка результатів експертних оцінок привабливості ринків (за 5-ю шкалою)	Загальна оцінка результатів експертних оцінок конкурентоспроможності СГП (за 5-ю шкалою)
Свіже м'ясо	4,15	4,85
Ковбасні вироби	3,13	4,1
Делікатеси	3,41	1,37
Консервовані м'ясопродукти	4,01	3,98
Напівфабрикати	3,96	3,51

Так, відповідно до матриці GE / McKinsey, найбільш конкурентоспроможними для ПАТ «Родина» є розробка концепції свіже м'ясо та ковбасні вироби, консервовані м'ясопродукти, найменш конкурентоспроможними – делікатеси. Визначимо, в яких елементах ринково-продуктової стратегії криється проблема, невідповідність поточній ринковій ситуації (табл. 2.8).

Таблиця 2.8

Відповідність ринково-продуктової стратегії ПАТ «Родина» ринковій ситуації

№	Елемент	В чому налягає проблема / невідповідність
Ринкова стратегія		
1.	Цільова аудиторія	Наявна цільова аудиторія обмежена, потрібне розширення на нові демографічні групи та адаптація продуктів до змін у споживацьких трендах.
2.	Позиціонування	Поточне позиціонування може не відображати зростаючу увагу споживачів до здорового харчування та екологічності продуктів.
3.	Конкурентна стратегія	Необхідно оновити конкурентні стратегії для ефективної взаємодії з міжнародними та місцевими конкурентами, можливо, через інновації та диференціацію продукції.
Продуктова стратегія		
1.	Товарна стратегія	Товарна стратегія потребує оновлення, щоб включити більш широкий асортимент продуктів з урахуванням сучасних споживацьких вподобань.
2.	Цінова стратегія	Необхідно розробити гнучку цінову стратегію, яка б враховувала різноманітність споживачів та їх платоспроможність, особливо в контексті міжнародної експансії.
3.	Збутова стратегія	Перегляд існуючих збутових каналів може бути необхідним для кращого проникнення в нові ринки і сегменти.
4.	Стратегія просування	Хоча стратегія просування відповідає ринковій ситуації, можливе оновлення з урахуванням цифрового маркетингу та соціальних медіа.

Джерело: сформовано автором за даними підприємства

Отже, на підставі інформації з таблиці можна зробити висновок, що основна маркетингова проблема управління полягає в невідповідності продуктової та цінової стратегії ПАТ «Родина» поточним умовам ринку. За допомогою індикаторів попиту будемо формувати матрицю Ансофа (рис. 2.1).

	Наявні товари	Нові товари
Наявний ринок	Глибше проникнення на ринок	Розвиток товару
Нові ринки	Розвиток ринку	Диверсифікація

Рис. 2.1. Матриця Ансофа

За матрицею Ансофа, для ПАТ «Родина» найбільш прийнятним є глибше проникнення на ринок.

Основні методи вибору цільового сегменту ринку маркетингової діяльності ПАТ «Родина» на ринку, наведені у табл. 2.9.

Таблиця 2.9

Релевантні методи вибору цільового сегменту ринку маркетингової діяльності ПАТ «Родина»

Методики для визначення ключового сегменту ринку в маркетинговій стратегії, які теоретично можна застосувати на даному ринку:	Підходи до вибору цільової групи на ринку для маркетингових стратегій, які на даний момент застосовуються конкурентами	Для визначення цільової аудиторії на ринку в рамках маркетингової стратегії
Маркетингова стратегія зосереджується на диференціації та репозиціонуванні. Це передбачає перегляд цінової політики.	Розробка різноманітності у лінійці продукції на рослинній основі та зосередження на продуктивній диференціації	Застосування стратегії зниження вартості продукції та розширення її різновидів
Використання методів, що не базуються на ціноутворенні – проведення PR-кампаній.	Підвищення рівня рекламних кампаній, покращення іміджу компанії, використання BTL-заходів	Організація маркетингових акцій для ефективного введення товарів на ринок

Джерело: сформовано автором за даними підприємства

Отже, враховуючи результати проведеного аналізу, основним шляхом до удосконалення цільового сегменту ринку для ПАТ «Родина», з урахуванням внутрішніх умов, стане стратегія відрізнити продукцію та її види, а також перегляд цінової стратегії і підвищення рівня рекламних зусиль.

2.3. Оцінка потенціалу розвитку підприємства ПАТ «Родина» на ринку м'ясопродуктів

Експрес-аналіз фінансової звітності підприємства ПАТ «Родина» почнемо з оцінки майна підприємства і джерел його утворення (табл. 2.10 і табл. 2.11).

Таблиця 2.10

Оцінка структури і динаміки майна підприємства ПАТ «Родина», тис. грн.

Показник	2018	Питома вага,%	2019	Питома вага,%	2020	Питома вага,%	2021	Питома вага,%	2022	Питома вага,%	Відхилення (+), тис.грн.		Темп приросту,%	
											2021/ 2020	2022/ 2021	2021/ 2020	2022/ 2021
1. Необоротні активи														
Нематеріальні активи	1989	0,5	2486	0,5	2561	0,5	3347	0,5	52683	6,3	786	49336	130,7	1574,0
Основні засоби	394629	91,1	439908	94,9	400552	75,8	649988	98,3	595627	71,2	249436	-54361	162,3	91,6
Інші фінансові інвестиції	0	0	0	0	0	0	0	0	182184	21,8	0	182184	-	-
Усього за розділом 1	433019	41,2	463264	42,2	528591	41,4	661211	38,1	836220	37,3	132620	175009	125,1	126,5
2. Оборотні активи														
Запаси	169524	27,4	188085	29,7	207076	27,7	356252	33,2	535007	37,9	149176	178755	172,0	150,2
Дебіторська заборгованість за товари	236814	38,3	173504	27,4	254709	34,1	247558	23,1	416057	29,5	-7151	168499	97,2	168,1
Дебіторська заборгованість за розрахунками	14324	2,3	15352	2,4	64936	8,6	87260	8,1	27948	1,9	22324	-59312	134,4	32,0
Інша поточна дебіторська заборгованість	27844	4,5	26712	4,2	8358	1,1	40662	3,8	111710	7,9	32304	71048	486,5	274,7
Грошові кошти	142915	23,1	217476	34,3	180209	24,1	310405	28,9	56982	4,04	130196	-253423	172,2	18,4
Усього за розділом 2	617758	58,8	633731	57,8	746803	58,6	1072420	61,9	1408576	62,7	325617	336156	143,6	131,3
Баланс	1050777	100,0	1096995	100,0	1275394	100,0	1733631	100,0	2244796	100,0	458237	511165	135,9	129,5

Таблиця 2.11

Аналіз динаміки та структури джерел утворення майна підприємства ПАТ «Родина», тис. грн.

Показник	2018	Питома вага, %	2019	Питома вага, %	2020	Питома вага, %	2021	Питома вага, %	2022	Питома вага, %	Відхилення (+), тис.грн.		Темп приросту, %	
											2021/2020	2022/2021	2021/2020	2022/2021
1	2	3	4	5	6	7	8	9	10	11	12	13	14	15
Власний капітал														
Статутний капітал	179528	29,8	179528	25,8	179528	20,0	179528	13,7	179528	10,6	0	0	100,0	100,0
Додатковий капітал	308559	51,3	402079	57,8	494203	55,1	730667	55,9	1012216	59,8	236464	281549	147,8	138,5
Резервний капітал	15000	2,5	19943	2,9	24783	2,8	34883	2,7	49883	2,9	10100	15000	140,8	143,0
Нерозподілений прибуток	98645	16,4	94605	13,6	197879	22,1	363070	27,8	450207	26,6	165191	87137	183,5	124,0
Усього за розділом 1	601732	57,3	696155	63,5	896393	70,3	1308148	75,5	1691834	75,4	411755	383686	145,9	129,3
Довгострокові зобов'язання														
Усього за розділом 2	11116	1,1	0	0,0	0	0,0	0	0,0	6873	0,3	0	6873	-	-
Поточні зобов'язання														
Кредиторська заборгованість за товари, роботи, послуги	398553	91,0	334880	83,5	321488	84,8	391931	92,1	480898	88,1	70443	88967	121,9	122,7
Поточні зобов'язання за розрахунками з бюджетом	8025	1,8	10188	2,5	17086	4,5	20073	4,7	26669	4,9	2987	6596	117,5	132,9
зі страхування	880	0,2	852	0,2	616	0,2	773	0,2	882	0,2	157	109	125,5	114,1
з оплати праці	1887	0,4	2022	0,5	1978	0,5	2703	0,6	2817	0,5	725	114	136,7	104,2
Інші поточні зобов'язання	28333	6,5	34328	8,6	17141	4,5	1051	0,2	23864	4,4	-16090	22813	6,1	2270,6
Усього за розділом 3	437929	41,7	400840	36,5	379001	29,7	425483	24,5	546089	24,3	46482	120606	112,3	128,3
Баланс	1050777	100,0	1096995	100,0	1275394	100,0	1733631	100,0	2244796	100,0	458237	511165	135,9	129,5

В структурі активів ПАТ «Родина» 37,3% приходить на необоротні активи, решта оборотні (в основному запаси та дебіторська заборгованість). У 2019 році необоротні активи збільшилась на 30 245 тис. грн. за рахунок зростання основних засобів. В 2020 році необоротні активи зростають на 65327 тис. грн. за рахунок зростання у 9 разів незавершених капітальних інвестицій. У 2021 році необоротні активи зросли лише на 786 тис. грн. і у 2022 році – на 49336 тис. грн.. переважно за рахунок інших фінансових інвестицій. Необоротні активи підприємства станом на кінець 2022 року формувались переважно основними засобами (71,2% необоротних активів) та іншими фінансовими інвестиціями (21,8%). Аналіз динаміки оборотних активів показав наступне: оборотні активи ПАТ «Родина» формуються в основному запасами і дебіторської заборгованістю. Обсяг запасів зростає протягом всього аналізованого періоду, що пояснюється нарощуванням виробничої потужності підприємства, і станом на кінець 2022 року їх розмір складав 535007 тис. грн., або 38% оборотних активів.

Дебіторська заборгованість підприємства складала 39% оборотних активів на кінець 2022 року. Найбільшу питому вагу займає дебіторська заборгованість за товари, послуги, найменшу – дебіторська заборгованість за розрахунками.

Протягом 2018-2021 рр. ПАТ «Родина» накопичувало на рахунках значні грошові кошти – 23-35% оборотних активів, лише у 2022 році їх обсяг скоротився на 253423 тис. грн. (до 56982 тис. грн., або 4% оборотних активів). Графічно структуру активів ПАТ «Родина» зображено на рис. 2.2.

Аналізуючи питому вагу статей балансу, можна говорити про те, що найбільшу частку мають оборотні активи – 58,8 % в 2018 році, 57,8 % в 2019 році, 58,6 % в 2020 році, 61,9 % в 2021 році і 62,7 % в 2022 році, причому спостерігається їх зростання протягом останніх років.

Аналіз джерел утворення майна підприємства проведено в таблиці 2.2. Як видно з поданої таблиці, спостерігається наступна динаміка власного капіталу: сума статутного капіталу залишається сталою на протязі всього аналізованого періоду (179528 тис. грн.), додатковий капітал в 2018-2022 рр. зростає з 308559 тис. грн. в 2018 році до 1012216 тис. грн. у 2022 році, та становить майже 60%

власного капіталу підприємства. Діяльність підприємства є прибутковою внаслідок чого зростає сума нерозподіленого прибутку з 98645 тис. грн. у 2018 році до 450207 тис. грн. в 2022 році. Таким чином, власний капітал зростає в 2022 році на 383686 тис. грн. або 29 % і становить на кінець року 75,4% валюти балансу.

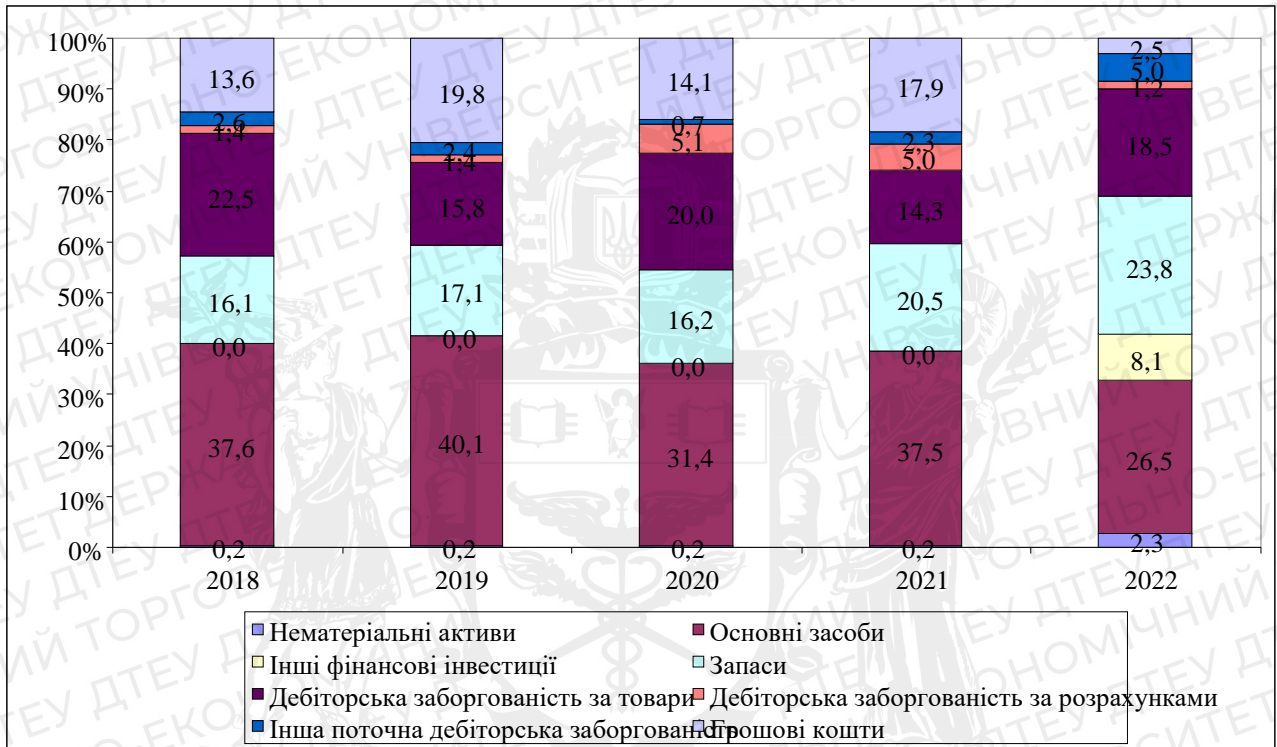


Рис. 2.2. Структура активів ПАТ «Родина» за 2018-2022 рр., %

Обсяг довгострокових зобов'язань підприємства є незначним (менше 1% валюти балансу), спостерігається тільки в 2018 році та 2022 році і складається з відстрочених податкових зобов'язань в сумі 6762 тис. грн. та інших довгострокових зобов'язань в суму 111 тис. грн.

Поточні зобов'язання ПАТ «Родина» формуються переважно з кредиторської заборгованості. Зокрема, кредиторська заборгованість за товари, роботи і послуги в 2018-2022 рр. складає 85-90% поточних зобов'язань підприємства. В 2021 році її розмір складає 391931 тис. грн. або 88% поточних зобов'язань, Протягом 2022 року її обсяг зріс на 88967 тис. грн. – до 480898 тис. грн. Поточні зобов'язання за розрахунками з бюджетом в 2022 році складають близько 5% поточних зобов'язань і протягом року зросли на 6596 тис. грн. – до

26669 тис. грн.. Поточні зобов'язання з страхування та оплати праці в 2022 році становили лише 0,2 та 0,5% поточних зобов'язань. Інші поточні зобов'язання в 2022 році зросли на 22813 тис. грн. і склали 23864 тис. грн., або 4,4% поточних зобов'язань. Всього поточні зобов'язання збільшились в 2022 році на 120606 тис. грн. або 28,3 %. Графічно структуру пасивів ПАТ «Родина» зображено на рис. 2.3.

Отже бачимо, що в складі джерел утворення майна найбільшу питому вагу має власний капітал – в 2018 році – 57,3 %, в 2019 році – 63,5 %, в 2020 році – 70,3 %, в 2021 році – 75,5 %, в 2022 році – 75,4 %, що сформований в основному за рахунок статутного капіталу, додаткового капіталу та нерозподіленого прибутку.

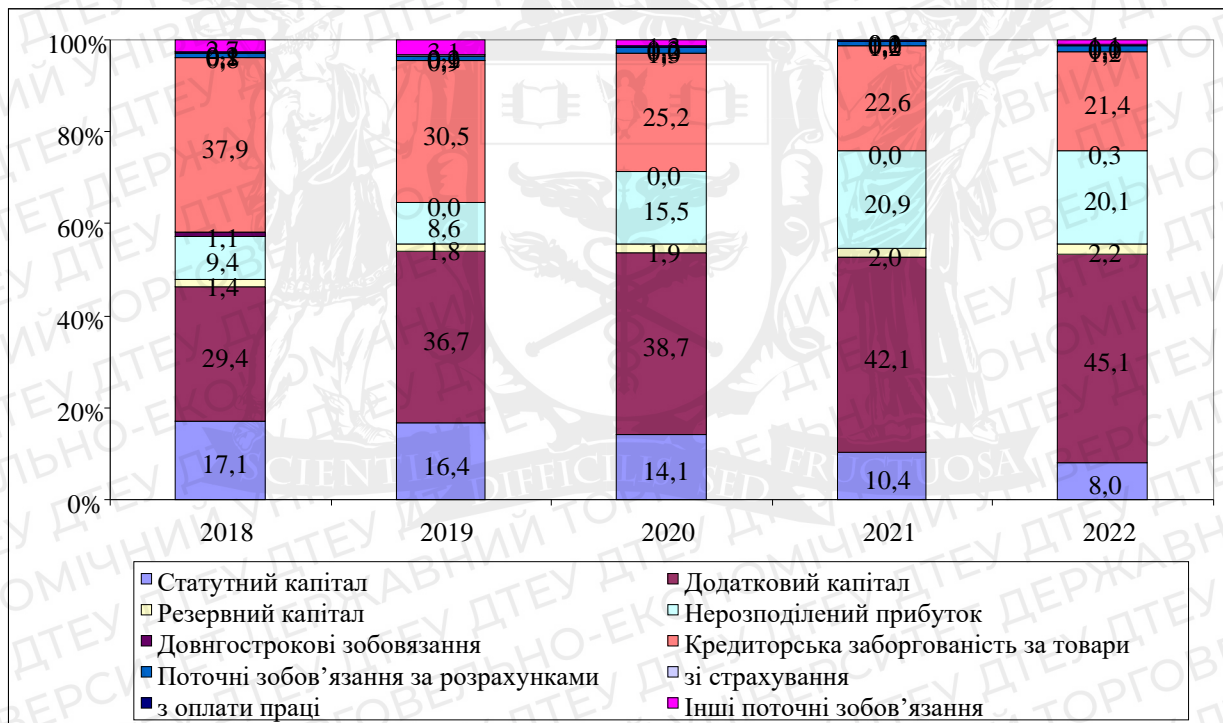


Рис. 2.3. Структура пасивів ПАТ «Родина» за 2018-2022 рр., %

На основі «Звіту про фінансові результати» підприємства ПАТ «Родина» (додаток Д-3) були побудовані таблиці фінансових результатів та здійснена оцінка динаміки основних показників (таблиця 2.12). Відповідно до поданої таблиці на формування чистого прибутку вплинули наступні фактори: чистий дохід від реалізації продукції щорічно зростає, так в 2021 році на 30326 тис. грн. або 2,6 % і в 2022 році на 511423 тис. грн. або 42,6%; операційні доходи протягом 2020-2021 рр. зростали; сума витрат на збут зросла в 2022 році на 120089 тис. грн. або 212 %;

адміністративні витрати зросли в 2021 році на 17104 тис. грн. або 40,7 % і в 2022 році зросли на 81131 тис. грн. або 237 %; витрати з податку на прибуток зростали протягом всього аналізованого періоду.

Таблиця 2.12

**Аналіз звіту про фінансові результати діяльності підприємства ПАТ
«Родина», тис. грн.**

Показники,	2018 рік	2019 рік	2020 рік	2021 рік	2022 рік	Абс. відх. (+,-)		Темп приросту,%	
						2021/2020	2022/2021	2021/2020	2022/2021
1	2	3	4	5	6	7	8	9	10
Чистий дохід	739020	928917	1169746	1200072	1711495	30326	511423	102,6	142,6
Собівартість	337637	411213	462271	386119	681754	-76152	295635	83,5	176,6
Валовий дохід	401383	517704	707475	813953	1029741	106478	215788	115,1	126,5
Інші операційні доходи	33398	12246	25535	151783	236736	126248	84953	594,4	156,0
Адміністративні витрати	80000	52786	42047	59151	140282	17104	81131	140,7	237,2
Витрати на збут	85111	112308	143577	106344	226433	-37233	120089	74,1	212,9
Інші операційні витрати	254969	258116	313926	454761	454797	140835	36	144,9	100,0
Фінансовий результат від операційної діяльності	14701	106740	233460	345480	444965	112020	99485	148,0	128,8
Інші фінансові доходи	21760	19429	14517	14744	22517	227	7773	101,6	152,7
Інші доходи	615	20213	30101	4485	12184	-25616	7699	14,9	271,7
Витрати (дохід) з податку на прибуток		29282	47752	68746	95492	20994	26746	144,0	138,9
Чистий прибуток	44527	96791	200243	295955	383686	95712	87731	147,8	129,6

Графічно результати фінансової діяльності ПАТ «Родина» зображено на рис. 2.4. Таким чином, діяльність ПАТ «Родина» протягом аналізованого періоду є прибутковою, зокрема, в 2018 році отримано прибуток у розмірі 44527 тис. грн., в 2019 році – прибуток становить 96791 тис. грн., в 2020 році – прибуток становить 200243 тис. грн., в 2021 році – 295955 тис. грн., в 2022 році – 383686 тис. грн. Вузькі місця в діяльності ПАТ «Родина» наступні:

- зростання собівартості швидшими темпами, ніж доходів. Собівартість зросла на 76,6% в 2022 році порівняно із 2021 роком, при цьому дохід збільшився на 42,6%. Така тенденція обумовлена зростанням цін на сировину, яка

здебільшого є імпортною та залежною від курсу іноземної валюти, тарифів на комунальні послуги (газ, електроенергія, вода);

- негативним є зростання адміністративних витрат підприємства в 2,37 рази.

Основна причина полягає в зростанні витрат на оренду складських приміщень для зберігання готової продукції та сировини (була зроблена резервна закупка сировини), в зростанні витрат на утримання адміністративних приміщень.

Адміністративні витрати зросли також за рахунок медичного страхування для всіх співробітників компанії, що було введено в 2022 році;

- зростання витрат на збут обумовлене підвищенням тарифів на паливно-мастильні матеріали для транспортування сировини та готової продукції.

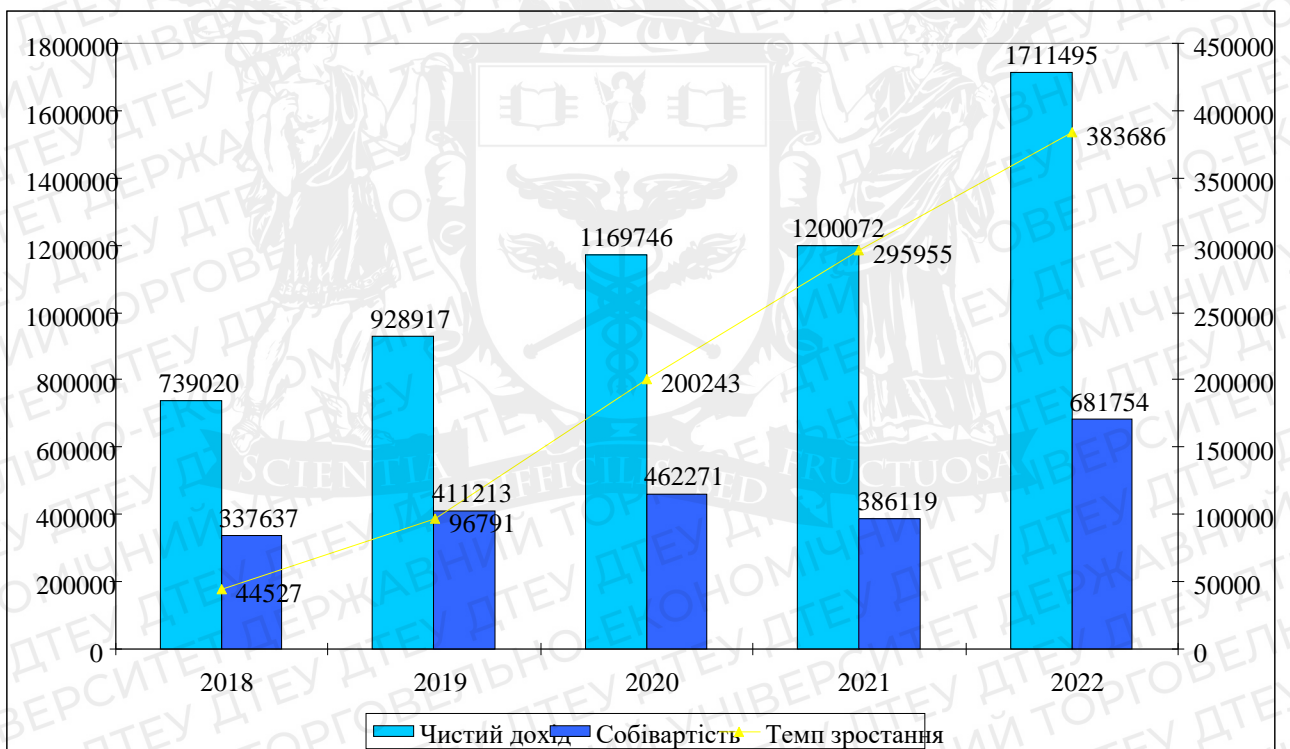


Рис. 2.4. Динаміка результатів фінансової діяльності ПАТ «Родина» протягом 2018-2022 рр., %

Таким, чином, комплексний аналіз фінансового стану ПАТ «Родина» показав, що протягом аналізованого періоду підприємство функціонувало стабільно і прибутково, зокрема в 2022 році зросла сума майна, оборотного і необоротного капіталу, власного капіталу, збільшився валовий і чистий дохід, зросли витрати і підприємство отримало прибуток в розмірі 383686 тис. грн.

РОЗДІЛ 3

Рекомендації щодо підвищення потенціалу розвитку ПАТ «Родина»

3.1. Стратегічні ініціативи зміцнення позицій підприємства на ринку м'ясопродуктів

Розробимо напрями удосконалення системи запобігання банкрутству підприємства. Стратегія подолання кризи повинна бути зорієнтована на зупинення прогресування кризових процесів у діяльності підприємства. Як показав аналіз проведений в другому розділі, основними вузькими місцями в діяльності ПАТ «Родина» є випередження зростання витрат над отриманням доходів.

Шляхи вдосконалення системи запобігання банкрутству для ПАТ «Родина» включають такі аспекти:

- розробка альтернативних джерел збільшення прибутків;
- раціоналізація витрат та забезпечення стабільного, не збиткового функціонування компанії під час кризи.

Важливо зазначити, що без залучення інвестицій для генерації додаткових доходів неможливо розширити ринкову присутність. Варто розглянути використання більш коштовної, але ефективнішої реклами, запровадити нові товари та послуги. Таким чином, реалізація антикризової стратегії можлива через оптимізацію витрат, підвищення продуктивності праці та ефективності бізнесу.

Розробимо цілі антикризової стратегії та оперативні заходи, які будуть направлені на реалізацію антикризової стратегії.

У стратегії антикризового управління ПАТ «Родина» необхідно визначити основні важливі аспекти, які будуть визначати специфіку діяльності підприємства протягом планового періоду. В рамках концепції антикризового менеджменту важливо ідентифікувати наступні ключові пункти:

- мета антикризового управління;
- основні сфери та напрямки діяльності підприємства;

- структура власності та учасники підприємства;
- система управління та ієрархія її складових;
- портфель продуктів та послуг, які надає підприємство;
- джерела формування фінансових ресурсів та основні параметри цього процесу;
- стандарти та правила бізнес-процесів в діяльності підприємства;
- взаємовідносини з кредиторами та умови погашення зобов'язань перед ними.

Визначимо фактори, що впливають на зміни ліквідності ПАТ «Родина».

Таблиця 3.1

Фактори, що впливають на зміни ліквідності ПАТ «Родина»

Фактори, що впливають на підвищення ліквідності	Фактори, що впливають на зменшення ліквідності
Одержання довгострокового кредиту	Погашення кредиторської заборгованості
Інвестування капіталу	Грошові виплати
Прибутки	Збитки
Амортизаційні відрахування	Податки на дохід від дооцінки активів
Скорочення дебіторської заборгованості	Інвестиції в основні засоби
Скорочення запасів	Збільшення дебіторської заборгованості
Повернення наданих позик	Погашення короткострокових кредитів
Продаж необоротних активів	Використання резервних фондів

Таким чином, процес визначення санаційної спроможності підприємства полягає в наступних етапах.

1 етап. Визначимо причини неплатоспроможності ПАТ «Родина».

Основними причинами низької платоспроможності підприємства може бути є затримки платежів і наявність дебіторської заборгованості.

2 етап. Визначимо потенціал можливого розвитку ПАТ «Родина» .

Потенційні можливості виробництва у підприємства дуже високі – на даний час ПАТ «Родина» завантажений не на повну потужність. Проте прогнозувати суттєве збільшення попиту в наступні два роки не є можливим. В країні зараз на це впливають 3 фактори:

- фінансова криза та криза зниження платоспроможності в країні в цілому;
- підвищення рівня заборгованості держави, зниження обсягів державних

інвестицій, скорочення державних видатків;

– відсутність стратегічних програм розвитку підприємств скланої промисловості.

Отже, прогнозуємо, що в найближчі 2 роки обсяг замовлень ПАТ «Родина» суттєво не збільшиться, а залишиться на такому ж рівні.

Проведемо оцінку впливу факторів зовнішнього та внутрішнього середовища на вибір бізнес-стратегії ПАТ «Родина». Проводити вибір стратегії будемо за допомогою SPACE-аналізу (табл. 3.2).

По кожному фактору було проставимо оціночні бали по наступній шкалі (рис. 3.1):

-5	-1	0	1	5
високий негативний вплив фактора	незначний негативний вплив фактора	відсутність впливу фактора	незначний позитивний вплив фактора	високий позитивний вплив фактора		

Рис. 3.1. Оціночна шкала для SPACE-аналізу

Так, з інформації Національного банку України про стан банківського кредитування в країні можна зробити висновок, що можливість зовнішнього фінансування проектів розвитку ПАТ «Родина» неможливе найближчий рік, тому оцінку для даного фактора було встановлено на рівні -5 балів.

Оскільки, підприємство ПАТ «Родина» має значні комерційні зв'язки, тому встановлено оцінку для фактора «Зв'язки з партнерами» 3 бали. Таким же чином було проведено оцінку й інших факторів.

Таблиця 3.2

SPACE-аналіз ПАТ «Родина»

Внутрішня стратегічна позиція			Зовнішня стратегічна позиція		
№	Фінансова сила, FS	Оцінка, бал	№	Стабільність середовища, ES	Оцінка, бал
1	2	3	4	5	6
1	Неможливість одержання кредитів	-5	1	Стабільні зв'язки з партнерами	3
2	Платоспроможність підприємства	2	2	Стабільність сезонного впливу	3
3	Державна підтримка	-3	3	Нестабільність законодавства	-5

1	2	3	4	5	6
4	Наявність фінансових ресурсів	-5	4	Стабільність цін постачальників	-4
5	Власні резервні фонди	-4	5	Слабка наявність сировинної бази	0
6	Стабільність відносин з банком	4	6	Становище з попитом на ринку	3
7	Структура оборотних коштів	2	7	Стабільність зовнішньоекономічних зв'язків	-2
Середня оцінка		-1,29	Середня оцінка		1,00
№	Конкурентна перевага, СА	Оцінка, бал	№	Виробнича сила, IS (адаптовано для торгівлі – комерційна сила)	Оцінка, бал
1	Імідж підприємства	2	1	Можливість розміщення філіалів, складів	-1
2	Канали розподілу	3	2	Стабільність господарської діяльності	3
3	Ціна реалізації	3	3	Стан сировинної бази	3
4	Якість обслуговування	1	4	Можливість економії ресурсів	-3
5	Наявність кваліфікованих керівників і їх кваліфікація	-1	5	Кваліфікований персонал	3
6	Забезпечення внутрішньою інфраструктурою	-2	6	Виробничий досвід	4
7	Задоволення потреб	3	7	Можливість модернізації виробництва	-2
Середня оцінка		1,29	Середня оцінка		1,00
Оцінка за позицією		0,00	Оцінка за позицією		0,71

Метод SPACE-аналізу включає в себе оцінку чотирьох груп факторів для підприємства. Кожен фактор піддавався оцінці на шкалі від 0 до 6, і цю оцінку проводив автор даної роботи як експерт.

Оцінки по напрямкам сил перенесені на рис. 3.2. Координати напрямку стратегічного вектору розраховано наступним чином:

$$X = IS - CA = 1 - 1,29 = -0,29; \quad Y = FS - ES = -1,29 - 1 = -0,29$$

Відповідно до положення вектора і на основі аналізу порівняльної привабливості альтернативних стратегічних дій ПАТ «Родина» найбільш діючою виявляється стратегія захисту своєї ринкової позиції.

Розглянемо, яким чином сформувалася дана стратегія. Перш за все негативно впливає фінансова сила. На даний час в країні фінансова криза і тому фінансова сила має від'ємну оцінку. Зараз комерційні банки надають кредити бізнесу в достатньо обмеженому обсягу і під високі відсотки, при цьому вимагаючи від клієнта ідеального фінансового стану і невисоких ризиків. Тому для проведення агресивних і конкурентних дій, або для розширення і

диверсифікації діяльності на даний час ПАТ «Родина» буде не достатньо фінансування.

Стабільність середовища має оцінку позитивну (1 бал згідно таблиці 3.2), але спостерігається досить негативна оцінка зовнішніх зв'язків і законодавства.

Конкурентна сила має позитивний бал, що пов'язано із наявністю конкурентних переваг ПАТ «Родина» по таким критеріям як якість та ціна продукції і високий професіоналізм персоналу.

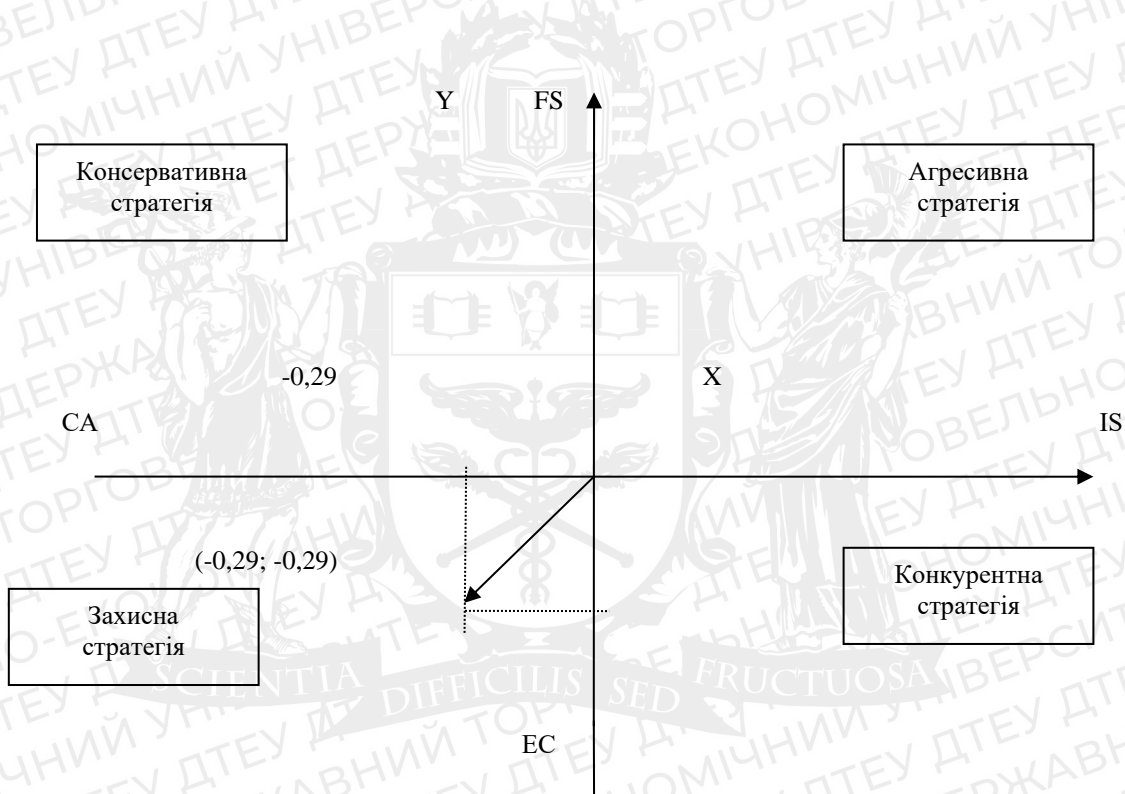


Рис. 3.2. SPACE-аналіз ПАТ «Родина»

Виробнича сила була названа адаптовано до виду діяльності ПАТ «Родина» комерційною силою – має позитивну оцінку.

Оцінюючи позитивні і негативні сторони діяльності ПАТ «Родина» з точки зору санаційної спроможності до позитивних можна віднести: наявність висококваліфікованого персоналу; конкурентоздатні види продукції; майже відсутні конкуренти. Негативні сторони: зростання дебіторської і кредиторської заборгованості, вплив неринкових методів управління; великий знос основних

фондів; наявність невиробничих підрозділів; витрати на утримання соціальної інфраструктури.

Захисна стратегія, визначена в результаті проведеного SPACE-аналізу ПАТ «Родина», обумовлена таким станом ринку: ринок привабливий, але не розвивається на даний час, недостатньо фінансових засобів.

Основною стратегією в умовах захисного становища для будь-якої компанії є акцент на механізмі протидії потенційним загрозам та можливість виходу з ринку.

У випадку ПАТ «Родина» рекомендується залишитися на ринку і зберегти свої поточні позиції. У зв'язку з обмеженими фінансовими можливостями наразі неможливо розвивати ні основні, ні допоміжні напрямки діяльності. Для збереження існуючих позицій важливо продовжувати функціонування підприємства на мінімально прийнятному рівні, щоб задовольнити попит, що існує, і передбачається протягом наступних 1-2 років.

На 3 етапі формування стратегії антикризових заходів для ПАТ «Родина» рекомендується:

- зменшити витрати до мінімуму;
- використовувати всі можливості для отримання прибутку з наявних активів;
- з виручки погашати заборгованість перед кредиторами;
- реструктурувати заборгованість за комунальними платежами.

Отже, на основі цих рекомендацій можна сформулювати антикризову стратегію для ПАТ «Родина».

Для успішної реалізації антикризової стратегії важливо забезпечити інформування персоналу підприємства, зокрема, його ключового персоналу, щодо сутності та основних параметрів цієї стратегії. Одним з ефективних способів досягнення цієї мети є використання концепції збалансованої системи показників (Balanced Scorecard - BSC). Ця концепція може служити основою для перетворення антикризової стратегії підприємства на набір конкретних операційних цілей, які визначають діяльність організації та її складових частин.

Технологія створення BSC для більш зрозумілого представлення передбачає створення спеціальної таблиці. У цій таблиці для кожного з показників оцінювання вказуються причинно-наслідкові зв'язки між досягненням бажаних ефектів, формулюються завдання, визначається вимірник успішності цих завдань, надається конкретна кількісна оцінка цього вимірника, а також розробляються заходи, необхідні для досягнення визначених цілей.

Це підходить для створення системи управління, яка дозволить ефективно впроваджувати антикризову стратегію та забезпечити її успішне виконання на підприємстві. Використання концепції збалансованої системи показників для ілюстрації стратегії антикризової діяльності ПАТ «Родина» подано в таблиці 3.3.

Таблиця 3.3

Застосування концепції BSC для унаочнення змісту стратегії антикризової діяльності ПАТ «Родина»

Сфера	Завдання	Вимірник	Мета	Ініціативи
Фінанси	Утримання позицій, забезпечення отримання виручки хоча б на беззбитковому рівні в перший рік виходу з кризи	Дивідендна віддача на акцію Рентабельність активів Скорочення витрат	20 % зі щорічним приростом у 1 % -3 % у рік x1 -8 % у рік x2 -14 % у рік x3 Скорочення постійних витрат на 25%	Програма утримання позицій
Клієнти	Виробляти якісну продукцію	Обсяг чистої виручки Сума повернень продукції	12 млн.грн. Не більше 0,5% від виручки	Програма утримання позицій Програма підвищення лояльності клієнта Впровадження системи контролю якості
Внутрішні процеси	Сконцентруватися на виробництві прибуткової продукції. Знизити непродуктивні витрати	Рентабельність продукції (сукупна) Питомі витрати на утримання запасів	Не менше 15 % Скорочення до 5 %	Удосконалення номенклатури і асортименту продукції Удосконалення планування закупівель і продажу
Персонал	Навчити і "переозброїти" персонал	Продуктивність праці Частка висококваліфікованого персоналу Чисельність персоналу	2100 тис. грн. / ос. За три роки досягти рівня 75 % Скорочення зайвого персоналу	Програма оптимізації чисельності персоналу Удосконалення розпорядчо-нормативної документації

Отже, основна мета антикризової стратегії – утримання позицій, забезпечення отримання виручки на беззбитковому рівні в перший рік виходу з кризи, скорочення витрат

3.2. Удосконалення інструментарію діагностики потенціалу розвитку підприємства ПАТ «Родина»

Антикризова програма для ПАТ «Родина» має наступну структуру:

1. Аналіз ситуації та основних причин кризи.

На даному підприємстві, ПАТ «Родина», відзначається передкризовий стан, який характеризується локальною внутрішньою кризою платоспроможності. Основними причинами цієї кризи є високий рівень постійних витрат.

2. Мета антикризової програми.

Основною метою антикризової програми є вдосконалення фінансового стану підприємства та створення умов для стабільної та прибуткової роботи.

3. Перелік антикризових заходів та розробка плану-графіку.

Для досягнення вищезазначеної мети рекомендується реалізувати такі антикризові заходи:

1. Зменшити витрати на заробітну плату на 10%.

2. Зменшити витрати на соціальне страхування на 10%.

3. Скоротити адміністративні витрати на 25%.

4. Фінансовий план діяльності підприємства

В результаті запропонованих заходів при незмінних інших показниках отримаємо наступний план доходів та витрат підприємства на 2023 рік (табл. 3.4).

Таблиця 3.4

Фінансовий план ПАТ «Родина» на 2023 рік, тис. грн.

Стаття	2022 р.	2023 р. прогноз
1	2	3
Чистий дохід (виручка) від реалізації продукції (товарів, робіт, послуг)	1711495	1900000
Собівартість реалізованих товарів	681754	700000
Валовий прибуток	1029741	1200000
Інші операційні доходи	236736	240000
Витрати на оплату праці	107837	108000
Адміністративні витрати	140282	145000
Інші витрати	476	1500
Чистий прибуток (збиток)	383686	400000
Рентабельність продукції, %	25%	27%

Таким чином, планується покращення результатів фінансово-господарської діяльності ПАТ «Родина» на 2023 рік.

Таким чином, прогнозується підвищення рівня рентабельності діяльності та рентабельності продукції ПАТ «Родина» в 2023 році порівняно із 2022 роком.

5. **Форми реалізації та механізм контролю за здійсненням антикризової програми.** Для контролю за проведенням заходів рекомендується покласти відповідальність на директора ПАТ «Родина» за виконання даної програми. Директор ПАТ «Родина» має звітувати наглядовій раді раз на місяць про хід виконання антикризового плану заходів.

Для контролю за фінансовим станом підприємства пропонується покласти на економіста з фінансового відділу ПАТ «Родина» обов'язки фінансового контролера. Слід відзначити, що посада економіста не перевантажена функціями, саме тому пропонується не створювати окрему посаду фінансового контролера, а сумістити її.

Фінансові плани (план доходів та видатків, прогнозний баланс та платіжний календар, план руху грошових коштів) та розробку бюджетів для підприємства пропонується складати групою у складі директора, головного бухгалтера та економіста.

Додаткові функції щодо фінансового контролінгу для посади економіста пропонуються наступні (табл. 3.5).

Таблиця 3.5

Каталог функцій і завдань фінансового контролера

Функції	Завдання
1. Координація	Керування інформаційними потоками Організація процесу планування
2. Фінансова стратегія	Активний внесок у розробку фінансової стратегії підприємства та управління плануванням фінансово-господарської діяльності Популяризація мети та планів
3. Планування та бюджетування	Розробка пропозицій щодо адаптації організаційної структури підприємства до обраної стратегії розвитку Розробка та постійне вдосконалення внутрішньої методики прогнозування та бюджетування Забезпечення процесу бюджетування Участь у розробці інвестиційних та інших бюджетів

4. Бюджетний контроль	Внутрішнє управління обліком Підготовка та складання річних, квартальних і місячних звітів Аналіз відхилень фактичних результатів від планованих Контроль та аналіз ризиків у фінансово-господарській діяльності, а також розробка заходів для їх мінімізації Виявлення та виправлення слабких сторін на підприємстві Реагування на нові можливості та розвиток сильних сторін Підготовка звітів про бюджетний виконання та рекомендації щодо коригування планів і діяльності
5. Внутрішній консалтинг та методологічне забезпечення	Методична підтримка структурних підрозділів Надання консультацій та рекомендацій керівництву та структурним підрозділам при розробці фінансової стратегії, плануванні, впровадженні нових продуктів та процесів
6. Внутрішній аудит та ревізія	Контроль документообігу, процедур операцій та виконання повноважень співробітниками Проведення внутрішнього аудиту та співпраця з незалежними аудиторськими фірмами при зовнішньому аудиті Забезпечення збереження майна підприємства

Контроль за дотриманням нормативного значення показників фінансового стану, рекомендації по яким приведені вище пропонується доручити головному бухгалтеру ПАТ «Родина».

Отже, рекомендовано розробити проект антикризових заходів на ПАТ «Родина». На основі розробленого плану очікується вихід з кризи ПАТ «Родина» за один рік, та за другий рік – стабілізувати фінансовий стан.

Результати санаційних заходів показані в таблиці 3.6.

Таблиця 3.6

Виявлення результатів санації ПАТ «Родина»

Найменування показника	До санації (2022 рік)	Після санації (2023)	Економічний ефект	
			абс., тис. грн.	%
Чистий дохід від реалізації, т.грн.	1711495	1900000	188505	111,0
Повні витрати, т.грн.	1533473	1650000	116527	107,6
Продуктивність праці одного робітника, грн.	2001	2100	99	104,9
Інші операційні доходи, т.грн.	236736	240000	3264	101,4
Чисельність працівників, осіб	855	900	45	105,3
Фонд оплати праці, т.грн.	107837	115000	7163	106,6
Чистий прибуток, т.грн.	383686	400000	16314	104,3

Таким чином, можна констатувати, що за рахунок проведених санаційних заходів ПАТ «Родина» надається можливість скоротити повні затрати на 8%, при цьому збільшити прибуток підприємства на 16314 тис. грн. до 400000 тис. грн.

Виручка при цьому зростає до рівня 1,9 млрд. грн., що вище показника 2023 року на 11% (рис. 3.3).

Інші операційні доходи планується збільшити на 3264 тис. грн., таким чином прогнозна сума в 2023 році становитиме 240000 тис. грн., що на 1,4% вище показника 2022 року.

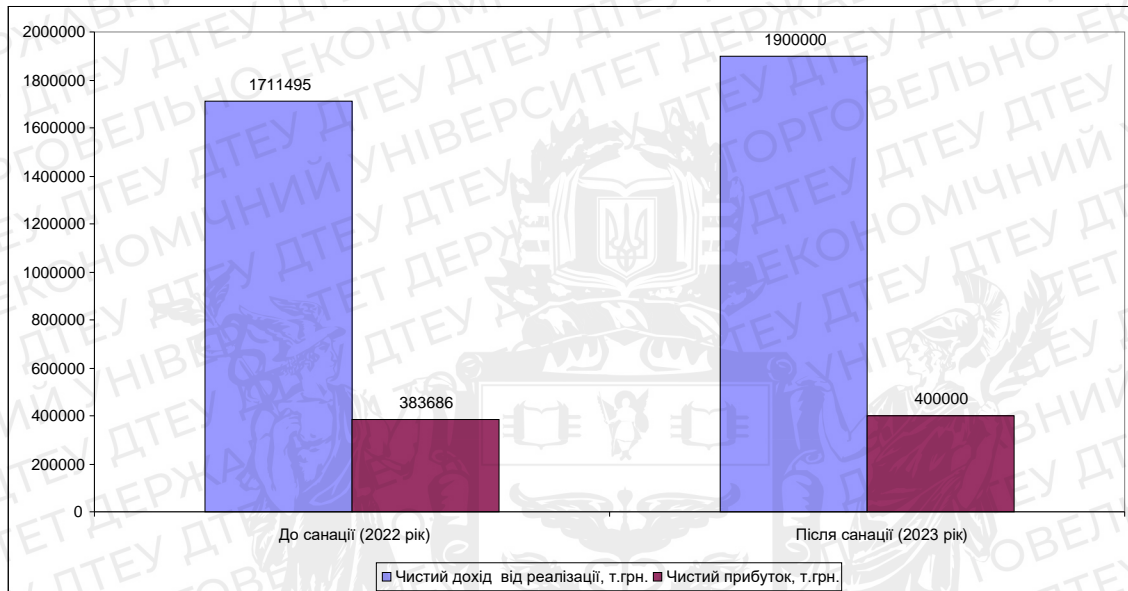


Рис. 3.3. Прогноз динаміки виручки від реалізації та чистого прибутку

Продуктивність праці персоналу зростає на 5% до 2100 тис. грн. на одного працівника (рис. 3.3). У 2023 році планується зростання чисельності працівників на 45 чол. В першу чергу за рахунок висококваліфікованих спеціалістів. При цьому продуктивність праці зростає на 99 тис. грн..

ВИСНОВКИ ТА ПРОПОЗИЦІЇ

На основі проведених досліджень діагностики потенціалу розвитку підприємства ПАТ «Родина» на ринку м'ясопродуктів можна зробити наступні висновки та пропозиції.

1. В результаті проведеного теоретичного дослідження діагностики потенціалу підприємства було визначено, що цей процес є ключовим інструментом стратегічного управління, який дозволяє не лише оцінити сьогоденне становище компанії, але й ідентифікувати перспективи її розвитку. Систематичний аналіз внутрішніх та зовнішніх факторів, оцінка ресурсного потенціалу, компетенцій та можливостей адаптації до змінюваних умов ринку дають можливість не тільки виявити слабкі місця, але й визначити стратегічні напрямки для підвищення ефективності бізнесу. Застосування комплексного підходу в діагностиці, що включає методи SWOT-аналізу, PEST-аналізу, оцінку життєвого циклу підприємства та інші інструменти, дозволяє глибше зрозуміти динаміку розвитку підприємства та створити реалістичний план дій для досягнення бажаних цілей.

Таким чином, діагностика потенціалу підприємства є не просто оцінкою його поточного стану, а стратегічним процесом, який спрямований на виявлення можливостей для зростання та вдосконалення, пропонуючи не вимушені заходи, а обґрунтовані рекомендації, які служать для підтримки та розвитку бізнесу в довгостроковій перспективі.

2. Враховуючи вивчені методологічні підходи, можна констатувати, що діагностика потенціалу розвитку підприємства є багатограним процесом, який включає комплексну оцінку як внутрішніх, так і зовнішніх аспектів діяльності компанії. Методологія діагностики об'єднує кількісні та якісні методи аналізу, включає в себе інструменти фінансового аналізу, оцінку виробничого та інноваційного потенціалів, а також аналіз кадрових ресурсів і корпоративної культури. Цільова орієнтація такого аналізу полягає не в пошуку слабких місць з метою їх негайного виправлення, а у визначенні стратегічних напрямків для

забезпечення сталого розвитку та адаптації до змінюваних ринкових умов. Такий підхід дозволяє розробляти рекомендації, які не вимушують підприємство до конкретних дій, а надають інструменти для обдуманого вибору стратегії розвитку з урахуванням його унікального потенціалу та можливостей.

3. Аналіз чинників, критеріїв та показників діагностики вказує на те, що потенціал розвитку підприємства є багатовимірним конструктом, який вимагає інтегрованого підходу до оцінки. Чинники, як зовнішні, так і внутрішні, впливають на можливості та обмеження розвитку підприємства, водночас критерії та показники діагностики дозволяють кількісно та якісно оцінити цей вплив. Вибір конкретних критеріїв та показників має бути заснований на специфіці галузі, цілях підприємства та його стратегічному баченні. У цьому контексті, важливим є не лише виявлення слабких сторін та можливостей для зростання, але й розуміння того, як різні чинники взаємодіють і впливають на загальну спроможність підприємства до розвитку. Кінцевою метою діагностики є формування комплексного бачення потенціалу підприємства, що дозволяє ефективно планувати та реалізовувати стратегії розвитку, виходячи з об'єктивної оцінки його сильних сторін та можливостей.

4. Ринок м'ясопродуктів посідає пріоритетне місце в агропромисловому комплексі та економіці в цілому, оскільки м'ясо є важливою складовою харчового раціону населення. Динамічний розвиток цього сектора сприяє забезпеченню продовольчої безпеки країни, створенню робочих місць та привабленню інвестицій. У контексті глобалізації та змін у світовій економіці ПАТ «Родина» використовує свій потенціал для адаптації до зовнішніх викликів, інноваційного розвитку та підвищення конкурентоспроможності.

Підсумовуючи SWOT-аналіз для ПАТ «Родина» на міжнародному ринку м'ясопродуктів, можна зазначити, що компанія має міцну основу для конкуренції завдяки своїй репутації виробника якісної продукції та стабільним відносинам з постачальниками. Водночас, компанія стикається з викликами, як-от обмежені виробничі потужності та високі виробничі витрати. Ринкові можливості, такі як глобальні тенденції до здорового харчування та органічної

продукції, відкривають перед ПАТ «Родина» перспективи для розширення та адаптації продуктової лінійки. Проте, компанії необхідно активно управляти зовнішніми ризиками, такими як міжнародні торговельні бар'єри та конкурентний тиск. Отже, серед основних зовнішніх факторів, що впливають на конкурентоспроможність ПАТ «Родина» на міжнародному ринку можна виділити такі чинники як: нестійке політичне середовище в світі створює додаткові перепони для ведення бізнесу; значні податки та обов'язкові платежі до бюджету; відсутність інвестицій у діяльності компанії; достатньо високий конкурентний ринок.

5. ПАТ «Родина» володіє суттєвим внутрішнім потенціалом, який виражається в ресурсному забезпеченні, оперативній ефективності, стратегічному плануванні, та інноваційній активності. Компанія має міцну матеріальну та фінансову базу, кваліфікований персонал та інтелектуальні активи, що разом формують надійну основу для розвитку та зростання. Операційна ефективність забезпечується через оптимізовані виробничі процеси, ефективну логістику та управління ланцюгами постачання, що сприяє зниженню витрат та покращенню якості продукції.

Стратегічне планування ПАТ «Родина» орієнтоване на довгостроковий розвиток та враховує потреби ринку, дозволяючи компанії пристосовуватися до змін та використовувати нові можливості. Інноваційна діяльність, яка включає розробку нових продуктів і технологій, сприяє підвищенню конкурентоспроможності компанії на ринку.

За цих умов, ПАТ «Родина» не тільки здатне утримувати свої позиції, але й активно розширювати сферу своєї діяльності, підвищуючи свою ринкову вартість та забезпечуючи високий рівень задоволення клієнтів. Таким чином, компанія демонструє високий рівень конкурентоспроможності та має всі перспективи для подальшого успішного розвитку.

6. Комплексний аналіз фінансового стану ПАТ «Родина» показав, що протягом аналізованого періоду підприємство функціонувало стабільно і прибутково, зокрема в 2022 році зросла сума майна, оборотного і необоротного

капіталу, власного капіталу, збільшився валовий і чистий дохід, зросли витрати і підприємство отримало прибуток в розмірі 383686 тис. грн.

7. ПАТ «Родина» реалізувало низку стратегічних ініціатив, спрямованих на зміцнення своїх позицій на ринку м'ясопродуктів. Ці заходи включають впровадження передових технологій обробки та зберігання м'яса, розширення асортименту продукції з урахуванням змінних уподобань споживачів, а також зосередження на підвищенні якості продуктів через сертифікацію та контроль якості на всіх етапах виробництва.

Компанія також інвестувала у маркетингові дослідження та брендінг, що дозволило вдосконалити стратегії просування товарів та встановити міцні зв'язки з клієнтами. Розвиток партнерських відносин з постачальниками та дистриб'юторами забезпечив більш ефективне управління ланцюгом постачання, а розширення географії продажів допомогло відкрити нові ринки.

У результаті, ПАТ «Родина» підвищило свою конкурентоспроможність на ринку м'ясопродуктів, що виявилось у збільшенні ринкової частки, зростанні прибутку та покращенні загального іміджу компанії серед споживачів. Ці дії демонструють ефективне стратегічне планування та реалізацію, які є ключовими для досягнення довгострокового успіху в індустрії м'ясопродуктів.

8. Використання двофакторної та п'ятифакторної моделей Альтмана та моделі Бівера для визначення ймовірності банкрутства підприємства показало, що ПАТ «Родина» має тенденцію до скорочення ймовірності настання банкрутства. Антикризова стратегія ПАТ «Родина» має бути направлена на припинення розвитку кризових явищ на підприємстві. З метою удосконалення системи запобігання банкрутству підприємства запропоновано покращити результати фінансово-господарської діяльності ПАТ «Родина» на 2023 рік за рахунок скорочення витрат на заробітну плату та соціальне страхування на 10%, витрат на адміністративні цілі на 25%.

Для контролю за фінансовим станом підприємства пропонується покласти на економіста з фінансового відділу ПАТ «Родина» обов'язки фінансового контролера. В результаті проведених санаційних заходів ПАТ

«Родина» може збільшити прибуток у 2023 році на 16314 тис. грн. до 400000 тис. грн.

В цілому, враховуючи весь проведений аналіз, можна стверджувати, що визначення і впровадження стратегії на ринку м'ясопродуктів є невід'ємною складовою успіху ПАТ «Родина».



СПИСОК ВИКОРИСТАНИХ ДЖЕРЕЛ

1. Андрієнко О. Управління проектами в бізнес-об'єднаннях малих і середніх підприємств / Програма розвитку Організації Об'єднаних Націй. Київ, 2017. 77 с.
2. Богацька Н.М., Хачатрян В.В. Сучасний підхід до оцінки сутності ресурсного потенціалу підприємства. Економіка і суспільство 2016. № 3. С. 113–121.
3. Бровкова О.Г. Стратегічний менеджмент. Навчальний посібник. Центр навчальної літератури (ЦУЛ). 2019. 224 с.
4. Вініченко І.І., Сорока Ю.О. Ефективність використання ресурсного потенціалу сільськогосподарських підприємств. Інвестиції: практика та досвід. № 22. 2015. С. 34-37.
5. Власенко Т. А. Управління стратегічними змінами підприємства: стратегії, механізми, системи. Харків: «Друкарня Мадрид», 2019. 406 с.
6. Воловик Д. В. Теоретичні засади оптимізаційного моделювання ресурсного потенціалу аграрних підприємств. Українська наука: минуле, сучасне, майбутнє. 2014. Вип. 19 ; Ч. 1. С.11-16.
7. Воронко О.С. Особливості SWOT-аналізу в управлінні підприємством / О.С. Воронко. Розвиток соціально-економічних систем в геоелементному просторі: теорія, методологія, організація обліку та оподаткування: матеріали міжнар. наук.-практ. конф. 11-12 травня 2017 р.(ТНТУ ім. І.Пулюя, м. Тернопіль). Тернопіль: ФОП Паляниця В.А. 2017. С.57-58.
8. Гевко О.Б., Шведа Н.М. Стратегічне управління: навчальний посібник. Тернопіль: ФОП Паляниця В.А., 2016. 152 с.
9. Гончар М. В. Обґрунтування структуризації ресурсного потенціалу підприємства. Науковий вісник Полісся. 2016. № 2 (6). С.108-113.
10. Гринчук Ю. С. Використання та відтворення виробничо-ресурсного потенціалу агроформувань на нормативних засадах. Економіка і Фінанси. 2015. №3. С. 9–13.

11. Грицаєнко М.І. Соціальний капітал в системі аграрного ресурсного потенціалу. Науковий вісник Таврійського державного агротехнологічного університету. 2021. №1.
12. Дашковська І. Ресурсне забезпечення та ресурсний потенціал інноваційної діяльності підприємства. URL: http://ena.lp.edu.ua:8080/bitstream/ntb/16391/1/212_Dashkovska_363_364_Modern_Problems.pdf
13. Денисюк О.Г. Використання ресурсного потенціалу підприємства та його фінансової складової. Ефективна економіка. 2018. № 2. С. 55–67.
14. Дикань В.Л., Зубенко В.О., Маковоз О.В., Токмакова І.В., Шраменко О.В. Стратегічне управління: навч. посібник. К.: «Центр учбової літератури», 2019. 272 с.
15. Єпіфанова І. Ю., Джеджула В. В. Місце процесу управління проектами в стратегії розвитку підприємств. Innovation and Sustainability. 2022. № 3. С. 8–13.
16. Жадько К.С. Підвищення ефективності використання персоналу та його розвиток. Монографія. Дніпропетровськ: УМСФ, 2016. 493 с.
17. Іваннікова Н. Дослідження ресурсного потенціалу підприємства житлово-комунального господарства. Науковий вісник Ужгородського національного університету. 2015. Вип. 3. С. 154–158.
18. Квасницька Р., Тарасюк М. Структуризація потенціалу підприємства. Вісник КНТЕУ. 2017. № 1. С. 73-82.
19. Коломієць А. С. Формування стратегії управління проектом. Державне управління: удосконалення та розвиток. 2019. № 11. URL: http://www.dy.nauka.com.ua/pdf/11_2019/34.pdf (дата звернення: 05.07.2023).
20. Крюкова І. О., Степаненко С. В. Ефективність вітчизняного агробізнесу у призмі пріоритетів сталого розвитку. Агросвіт. 2022. №9-10. С. 3-12.

21. Кузьменко О.В. Організаційно-економічний механізм стратегічного управління ресурсним потенціалом підприємства. Академічний огляд. 2019. № 1(40). С. 110–115.
22. Латишева О.В. Ресурсний потенціал підприємства: сутність, складові та особливості управління елементами забезпечення сталого розвитку. Економічний вісник Донбасу. 2018. № 3 (53). С. 126-130.
23. Лейбович А. В. Формування та оцінка ресурсного потенціалу Запорізького регіону. Інвестиції: практика та досвід, 2018. №10. С.60- 67.
24. Макєєв О.О. Формування механізму управління ресурсним потенціалом суб'єктів аграрного бізнесу. Український журнал прикладної економіки. 2020. Том 5. № 2. С. 393–401.
25. Маречик В.Я., Невмержицька С.М. Розвиток управлінського потенціалу як запорука успішного функціонування підприємства. Вісник Хмельницького національного університету. 2013. № 3. Т. 2. С. 237-242.
26. Маршук Л.М. Принципи формування фінансово-ресурсного потенціалу підприємства. Науковий вісник Херсонського державного університету. 2016. Вип. 18. С. 56-59.
27. Матвеев М., Лебедченко В., Гайдай Г. Регулювання ЗЕД в умовах війни. Наукові перспективи. 2022. № 5(23). С. 232–245.
28. Мельник О.В. Ефективність використання виробничих ресурсів у аграрному секторі України. Економіка і суспільство. № 9. 2017. С. 282-288.
29. Мягких І. М., Третяк А. Проблеми використання проектного підходу для розвитку підприємництва. Освітньо-інноваційна інтерактивна платформа «Підприємницькі ініціативи»: матеріали II Всеукр. наук. інтернет-конф., (7 груд. 2017 р.). Київ: КНУТД, 2017. С. 443–448.
30. Невроцький Н.О. Оцінка ефективності використання ресурсного потенціалу підприємства. Інтернаука. 2017. № 1 (23). Т. 2. С. 97–101.
31. Олійник Л. В., Кузнєцова А.П. Методологічні засади формування стратегії розвитку підприємства. Економіка і організація управління. Вінниця. 2018 . Вип. 3 (31). С. 118-126.

32. Орел А. М. Конкурентні стратегії інноваційно-інвестиційного розвитку суб'єктів аграрного виробництва. Український журнал прикладної економіки. 2019. Том 4. № 4. С. 411–418.

33. Орехова А.І. Економічний потенціал підприємства: сутнісні характеристики та структуризація. Економіка і суспільство. 2018. Вип. 17. С. 308-313.

34. Петришин Л. Економічна поведінка сільськогосподарських підприємств у мінливому середовищі розвитку: монографія. Львів: Сполом, 2021. 442 с.

35. Піжук О. І. Стратегія підприємства : навч. посіб. / О. І. Піжук ; Державна фіскальна служба України, Університет ДФС України, [та ін.]. Ірпінь, 2018. 390 с.

36. Смолич Д.В., Тимошук І.В. Ресурсний потенціал підприємства: сутність, складові та модель управління в сучасних умовах господарювання. Економічний простір. 2020. №153. С. 75-82.

37. Собкевич О.В. Пріоритети забезпечення стійкості промисловості й аграрного сектору економіки України в умовах повномасштабної війни: аналіт. доп. / [О. В. Собкевич, А. В. Шевченко, В. М. Русан, Л. А. Жураковська] ; за ред. Я. А. Жаліла. Київ : НІСД, 2023. 49 с.

38. Стратегії сталого розвитку України до 2030 року (проект) URL: <https://ips.ligazakon.net/document/ JH6YF00A> (дата звернення: 25.06.2023).

39. Сумець О. М. Стратегічний менеджмент : підручник / О. М. Сумець ; МВС України, Харків. нац. ун-т внутр. справ, Кременч. льот. коледж. Харків : ХНУВС, 2021. 208 с.

40. Сумець О. М. Стратегічний менеджмент : підручник / О. М. Сумець ; МВС України, Харків. нац. ун-т внутр. справ, Кременч. льот. коледж. Харків : ХНУВС, 2021. 208 с.

41. Федонін О. С., Репіна І. М., Олексюк О. І. Потенціал підприємства: формування та оцінка: навч.-метод. посібник для самост. вивч. дисц. Київ: КНЕУ, 2005. 261 с.

42. Чорна М.В. Ціннісно-орієнтоване управління реалізацією ресурсного потенціалу торговельного підприємства: монографія. Харків: ХДУХТ, 2015. 373 с.

43. Чупир О. М. , Бурлака Є. О., Бутенко О. П. Управління розвитком ресурсного потенціалу підприємств: монографія. Х.: ХНУБА, 2022. 178 с.

44. Шаманська О.І. Система ефективного управління ресурсним потенціалом підприємства. Ефективна економіка. 2021. № 9. С. 81–88.

45. Швиданенко Г.О. Розвиток підприємства: стратегічні наміри, ризики та ефективність : кол. Монографія.; М-во освіти і науки України, Держ. ВНЗ "Київ. нац. екон. ун-т ім. Вадима Гетьмана". Електрон. текстові дані. Київ : КНЕУ, 2015. 231 с.

46. Щудло О. І. Проблеми ефективного використання ресурсного потенціалу закладів охорони здоров'я. Студентські наукові читання – 2022 : зб. матер. наук.-практ. конф. факультету економіки та менеджменту за результатами I туру Всеукраїнського конкурсу студентських наукових робіт. Житомир: Поліський національний університет, 2022. С 269-271.

47. Tulchynska S., Shevchuk N., Kleshchov A., Kryshchop I., Zaburmekha Ye. (2021). The Role of Higher Education Institutions in the Development of EcoIndustrial Parks in Terms of Sustainable Development. IJCSNS International Journal of Computer Science and Network Security, 21 (10), p. 317-323.

Додатки

Додаток А

Таблиця А.1

Узагальнюючі показники оцінки потенціалу підприємства

Групи ресурсів	Наявність ресурсів	Рівень використання ресурсів
Матеріальні	<p>Рівень забезпечення матеріальними ресурсами:</p> $K_{\text{мат}} = \frac{Q_{\text{покр}} + Q_{\text{дог}}}{\Pi}$ <p>де $Q_{\text{покр}}$ – внутрішні джерела покриття потреби; $Q_{\text{дог}}$ – обсяг наявних ресурсів за договорами; Π – потреба у ресурсах.</p>	<p>Коефіцієнт використання матеріалів:</p> $K_{\text{вик}} = \frac{\sum MB_{\text{факт}}}{\sum MB_{\text{пл}}}$ <p>де $MB_{\text{факт}}$ – фактичні матеріальні витрати; $MB_{\text{пл}}$ – матеріальні витрати за планом при фактичному обсязі випуску продукції. Також характеризують рівень використання такі показники, як матеріаловіддача, матеріаломісткість, рівень матеріальних витрат на 1 грн. собівартості продукції тощо.</p>
Трудові	<p>Наявність трудових ресурсів:</p> $K_{\text{труд}} = \frac{ЧР_{\text{факт}}}{ЧР_{\text{потр}}}$ <p>де $ЧР_{\text{факт}}$ – фактична чисельність робітників за категоріями і професіями; $ЧР_{\text{потр}}$ – потреба у робітниках.</p>	<p>Ступінь використання фонду робочого часу:</p> $\text{КвикФРВ} = \frac{\text{ФРВ}_{\text{факт}}}{\text{ФРВ}_{\text{план}}}$ <p>де $\text{ФРВ}_{\text{факт}}$ – фактичний фонд робочого часу працівників підприємства; $\text{ФРВ}_{\text{план}}$ – плановий фонд робочого часу працівників підприємства. Повноту використання трудових ресурсів можна оцінити по кількості відпрацьованих днів і годин одним працівником за аналізований період часу</p>
Технічні	<p>Наявність необхідного для виробництва обладнання, приладів, машин і устаткування:</p> $Q_{\text{обл}} = \frac{Q_{\text{прац}}}{Q_{\text{необх}}}$ <p>де $Q_{\text{прац}}$ – кількість працюючого обладнання; $Q_{\text{необх}}$ – необхідна кількість обладнання.</p>	<p>Повнота використання підприємством техніки і виробничої потужності – коефіцієнт використання потужності підприємства:</p> $k_n = \frac{B_{\text{пл}(\phi)}}{\Pi}$ <p>$B_{\text{пл}(\phi)}$ – плановий (фактичний) обсяг випуску продукції; Π – проектна виробнича потужність.</p>
Фінансові	<p>Коефіцієнта наявності і достатності фінансових ресурсів:</p> $K_{\text{наяв}} = \frac{\text{ФР}_{\text{наяв}}}{\text{ФР}_{\text{необх}}}$ <p>де $\text{ФР}_{\text{наяв}}$ – обсяг наявних фінансових ресурсів; $\text{ФР}_{\text{необх}}$ – обсяг необхідних фінансових ресурсів.</p>	<p>Рівень використання фінансових ресурсів – показник ресурсовіддачі:</p> $P_{\text{від}} = \frac{РП}{\text{ФР}}$ <p>де $РП$ – обсяг реалізованої продукції; ФР – сума фінансових ресурсів, вкладених в діяльність підприємства.</p>

Методика оцінки потенціалу підприємства

Найменування показника	Формула	Високий рівень потенціалу	Середній рівень потенціалу	Низький рівень потенціалу
2. Коефіцієнт зносу основних засобів	$\frac{A}{OF_{поч}}$	< 0,5	0,5 ÷ 0,7	> 0,7
2. Співвідношення коефіцієнтів оновлення і вибуття основних фондів	$\frac{K_{оновл}}{K_{виб}}$	> 1	0,5 ÷ 1	< 0,5
3. Фондовіддача основних засобів	$\frac{Собівартість}{B}$	> 1	1	< 1
4. Витрати на гривню товарної продукції	$\frac{C}{B}$	< 1	1	> 1
5. Матеріаловіддача	$\frac{B}{MB}$	> 1	1	< 1
6. Співвідношення коефіцієнтів обороту по прийому і звільнення робітників	$\frac{K_{пр}}{K_{зв}}$	> 1	0,5 ÷ 1	< 0,5
7. Зміна (температура) середньорічного виробітку на одного працівника	$\frac{ПП_1}{ПП_0}$	> 1,1	1 ÷ 1,1	< 1
8. Рентабельність активів	$\frac{\Pi}{A}$	> 0,2	0,1 ÷ 0,2	< 0,1
9. Рентабельність власного капіталу	$\frac{ЧП}{BK}$	> 0,15	0,1 ÷ 0,15	< 0,1
10. Коефіцієнт поточної ліквідності (покриття)	$\frac{A_1 + A_2 + A_3}{\Pi_1 + \Pi_2}$	> 2	1 ÷ 2	< 1
12. Коефіцієнт фінансової стійкості	$\frac{BK}{ЗК}$	> 1	0,9 ÷ 1	< 0,9

Умовні позначення:

A – середньорічна сума нарахованої амортизації основних засобів;

OF_{поч} – вартість основних фондів на початок року;

OF – середньорічна величина основних фондів;

K_{оновл} – коефіцієнт оновлення основних фондів;

K_{виб} – коефіцієнт вибуття основних засобів організації;

B – виручка від реалізації продукції;

C – собівартість продукції підприємства;

MB – величина матеріальних витрат підприємства;

K_{пр} – коефіцієнт обороту по прийому персоналу;

K_{зв} – коефіцієнт обороту по вибуттю трудових ресурсів;

ПП_{1,0} – виробіток продукції на одного працівника відповідно в звітному і минулому періоді;

ЧП – чистий прибуток за період;

BK – величина власного капіталу;

ЗК – величина залученого капіталу;

A₁ – грошові кошти і поточні фінансові інвестиції;

A₂ – дебіторська заборгованість, яка буде погашена за умовами договорів;

A₃ – запаси та інші оборотні активи;

Π₁, Π₂ – сума кредиторської заборгованості і короткострокових зобов'язань (поточні зобов'язання за розрахунками, короткострокові кредити та позикові кошти).



Економічна сутність шести функцій грошової одиниці

Функція грошової одиниці	Економічна сутність	Технологія розрахунку	Сфера використання в оцінчій практиці
1	2	3	4
Майбутня вартість грошової одиниці (F_1)	Відображає зростання грошової одиниці, покладеної на депозит. Відсоток нараховується на початкову суму та відсотки, нараховані раніше	$F_1 = (1+r)^n$ r – процентна ставка (ставка дисконту) n – число періодів нарахування процентів	Прогнозування майбутньої вартості об'єкта оцінки, виходячи з його теперішньої ринкової вартості
Нагромадження грошової одиниці за період (F_2)	Показує майбутню вартість серії регулярних однакових платежів за певний період за відповідної відсоткової ставки	$F_2 = \frac{(1+r)^n - 1}{r}$	Прогнозування майбутньої вартості об'єкта оцінки, виходячи з величини платежу у серії виплат і часу їх здійснення
Фактор фондозаміщення (коефіцієнт заміщення капіталу) F_3)	Показує суму первинного інвестування, необхідну для нагромадження грошової одиниці з урахуванням нарахованих відсотків	$F_3 = \frac{r}{(1+r)^n - 1}$	Визначення щорічної суми, необхідної для відшкодування інвестицій у купівлю нерухомості
Поточна вартість грошової одиниці (F_4)	Показує теперішню вартість грошової одиниці, яку очікується отримати у майбутньому	$F_4 = \frac{1}{(1+r)^n}$	Приведення майбутніх грошових доходів від експлуатації об'єкта до теперішньої (поточної) вартості. розрахунок поточної величини грошової суми, яку буде отримано в майбутньому від продажу об'єкта
Поточна вартість одиничного анuitету (фактор поточної вартості анuitету) (F_5)	Дає змогу визначити теперішню вартість через серію однакових майбутніх платежів	- для звичайного анuitету $F_5 = \frac{1 - (1+r)^{-n}}{r}$ - для авансованого анuitету $F_5^i = \frac{1 - (1+r)^{-(n-1)}}{r} + 1$	Розрахунок майбутніх однакових грошових надходжень
Коефіцієнт амортизації грошової одиниці (F_6)	Служить для розрахунку періодичних платежів за основну суму боргу та відсотки за нього	$F_6 = \frac{r}{1 - \frac{1}{(1+r)^n}}$	Використовується для визначення вартості об'єкта, придбаного за рахунок кредитних ресурсів

Оцінка факторів макросередовища ПАТ «Родина»

№ з/п	Група факторів	Фактор	Стан (зміна) фактора	Характер впливу	Оцінка ступеню впливу
1.	Економічні	1. Розвиток національної економіки	Низький	Негативний	10
		2. Розвиток асортименту послуг підприємства	Високий	Позитивний	10
		3. Стан державного бюджету	Низький	Негативний	6
		4. Темп інфляції	Помірний	Негативний	7
		5. Рівень безробіття	Високий	Негативний	7
		6. Рівень податкових ставок	Середній	Негативний	10
Середній ступінь впливу					8,3
2.	Політичні	1. Рівень політичної стабільності в суспільстві	Низький	Негативний	8
		2. Сила лобістських груп	Високий	Негативний	4
		3. Характер політичної боротьби	Високий	Негативний	5
		4. Ступінь суспільної підтримки урядової програми розвитку	Низький	Негативний	10
Середній ступінь впливу					6,75
3.	Правові	1. Законодавчі акти, які регулюють діяльність підприємства	Покращується	Позитивний	8
Середній ступінь впливу					8
4.	Демографічні	1. Чисельність населення	Зменшується	Негативний	9
		2. Рівень народжуваності	Низький	Негативний	8
Середній ступінь впливу					8,5
5.	Науково-технічні	1. Нововведення у сфері послуг	Високий	Позитивний	9
		2. Нововведення у сфері технологій	Високий	Позитивний	8
		3. Нововведення у сфері менеджменту	Середній	Позитивний	8
Середній ступінь впливу					8,3
6.	Природні	1. Стан природних ресурсів	Середній	Позитивний	10
		2. Екологічний фактор	Низький	Негативний	10
		3. Природні умови	Середній	Позитивний	10
Середній ступінь впливу					10
7.	Соціально-культурні	1. Рівень освіти	Середній	Позитивний	8
		2. Соціальні умови життя	Низький	Негативний	10
Середній ступінь впливу					9

Додаток Д

**Звіт про фінансовий стан ПАТ «Родина»
на 31.12.2019 р.**

Актив	Код рядка	На початок звітного періоду	На кінець звітного періоду
1	2	3	4
I. Необоротні активи			
Нематеріальні активи:	1000	1989	2486
первісна вартість	1001	5919	6311
накопичена амортизація	1002	3930	3825
Незавершені капітальні інвестиції	1005	0	0
Основні засоби:	1010	394629	439908
первісна вартість	1011	831288	892436
знос	1012	436659	452528
інші фінансові інвестиції	1035	0	0
Довгострокова дебіторська заборгованість	1040	3789	5126
Відстрочені податкові активи	1045	1052	1287
Усього за розділом I	1095	433019	463264
II. Оборотні активи			
Запаси	1100	169524	188085
Виробничі запаси	1101	93612	109254
Незавершене виробництво	1102	1542	1947
Готова продукція	1103	115641	141257
Товари	1104	110	136
Векселі одержані	1120	0	0
Дебіторська заборгованість за продукцію, товари, роботи, послуги	1125	236814	173504
Дебіторська заборгованість за розрахунками: за виданими авансами	1130	14324	15352
з бюджетом	1135	34520	38151
у тому числі з податку на прибуток	1136	0	0
з нарахованих доходів	1140	12257	15478
із внутрішніх розрахунків	1145	0	0
Інша поточна дебіторська заборгованість	1155	27844	6897
Поточні фінансові інвестиції	1160	14523	19844
Гроші та їх еквіваленти	1165	142915	217476
Готівка	1166	2	2
Рахунки в банках	1167	142913	217474
Витрати майбутніх періодів	1170	0	0
Інші оборотні активи	1190	7	9
Усього за розділом II	1195	617758	633731
III. Необоротні активи, утримувані для продажу, та групи вибуття			
Баланс	1300	1050777	1096995
Пасив			
	Код рядка	На початок звітного періоду	На кінець звітного періоду
I. Власний капітал			
Зареєстрований (пайовий) капітал	1400	179528	179528
Внески до незареєстрованого статутного капіталу	1401	0	0
Капітал у дооцінках	1405	0	0
Додатковий капітал	1410	308559	402079
Емісійний дохід	1411	0	0
Накопичені курсові різниці	1412	0	0
Резервний капітал	1415	15000	19943
Нерозподілений прибуток (непокритий збиток)	1420	98645	94605
Неоплачений капітал	1425	(0)	(0)
Вилучений капітал	1430	(0)	(0)
Інші резерви	1435	0	0

Усього за розділом I	1495	601732	696155
II. Довгострокові зобов'язання і забезпечення			
Відстрочені податкові зобов'язання	1500	11116	0
Пенсійні зобов'язання	1505	0	0
Довгострокові кредити банків	1510	0	0
Інші довгострокові зобов'язання	1515	0	0
Резерв на виплату джек-поту	1545	0	0
Усього за розділом II	1595	11116	0
III. Поточні зобов'язання і забезпечення			
Короткострокові кредити банків	1600	0	0
Векселі видані	1605	0	0
Поточна кредиторська заборгованість: за довгостроковими зобов'язаннями	1610	0	0
за товари, роботи, послуги	1615	398553	334880
за розрахунками з бюджетом	1620	8025	10188
за у тому числі з податку на прибуток	1621	9899	12567
за розрахунками зі страхування	1625	880	852
за розрахунками з оплати праці	1630	1887	2022
за одержаними авансами	1635	155	189
за розрахунками з учасниками	1640	0	0
із внутрішніх розрахунків	1645	0	0
за страховою діяльністю	1650	0	0
Поточні забезпечення	1660	5597	6740
Доходи майбутніх періодів	1665	0	0
Відстрочені комісійні доходи від перестраховиків	1670	0	0
Інші поточні зобов'язання	1690	28333	34328
Усього за розділом III	1695	437929	400840
Баланс	1900	1050777	1096995

Звіт про фінансові результати ПАТ «Родина» за 2019 р.

Стаття	Код рядка	За звітний період	За аналогічний період попереднього року
Чистий дохід від реалізації продукції (товарів, робіт, послуг)	2000	928917	739020
Чисті зароблені страхові премії	2010	0	0
Премії підписані, валова сума	2011	0	0
Премії, передані у перестраховання	2012	0	0
Зміна резерву незароблених премій, валова сума	2013	0	0
Зміна частки перестраховиків у резерві незароблених премій	2014	0	0
Собівартість реалізованої продукції (товарів, робіт, послуг)	2050	(411213)	(337637)
Чисті понесені збитки за страховими виплатами	2070	0	0
Валовий: прибуток	2090	517704	401383
Валовий: збиток	2095	(0)	(0)
Дохід (витрати) від зміни у резервах довгострокових зобов'язань	2105	0	0
Дохід (витрати) від зміни інших страхових резервів	2110	0	0
Зміна інших страхових резервів, валова сума	2111	0	0
Зміна частки перестраховиків в інших страхових резервах	2112	0	0
Інші операційні доходи	2120	12246	33398
Дохід від зміни вартості активів, які оцінюються за справедливою вартістю	2121	0	0
Дохід від первісного визнання біологічних активів і сільськогосподарської продукції	2122	0	0
Дохід від використання коштів, вивільнених від оподаткування	2130	(0)	(0)
Адміністративні витрати	2130	(52786)	(80000)

Витрати на збут	2150	(112308)	(85111)
Інші операційні витрати	2180	(258116)	(254969)
Витрат від зміни вартості активів, які оцінюються за справедливою вартістю	2181	0	0
Витрат від первісного визнання біологічних активів і сільськогосподарської продукції	2182	0	0
Фінансовий результат від операційної діяльності: прибуток	2190	106740	14701
Фінансовий результат від операційної діяльності: збиток	2195	(0)	(0)
Дохід від участі в капіталі	2200	0	0
Інші фінансові доходи	2220	19429	21760
Інші доходи	2240	20213	615
Дохід від благодійної допомоги	2241	0	0
Фінансові витрати	2250	(0)	(0)
Втрати від участі в капіталі	2255	(0)	(0)
Інші витрати	2270	(6)	(6)
Прибуток (збиток) від впливу інфляції на монетарні статті	2275	0	0
Фінансовий результат до оподаткування: прибуток	2290	128412	60654
Фінансовий результат до оподаткування: збиток	2295	(0)	(0)
Витрати (дохід) з податку на прибуток	2300	-31621	-16127
Прибуток (збиток) від припиненої діяльності після оподаткування	2305	0	0
Чистий фінансовий результат: прибуток	2350	96791	44527
Чистий фінансовий результат: збиток	2355	(0)	(0)

II. СУКУПНИЙ ДОХІД

Стаття	Код рядка	За звітний період	За аналогічний період попереднього року
Дооцінка (уцінка) необоротних активів	2400	0	0
Дооцінка (уцінка) фінансових інструментів	2405	0	0
Накопичені курсові різниці	2410	0	0
Частка іншого сукупного доходу асоційованих та спільних підприємств	2415	0	0
Інший сукупний дохід	2445	-3	-3
Інший сукупний дохід до оподаткування	2450	-3	-3
Податок на прибуток, пов'язаний з іншим сукупним доходом	2455	0	0
Інший сукупний дохід після оподаткування	2460	-3	-3
Сукупний дохід (сума рядків 2350, 2355 та 2460)	2465	96789	44524

III. ЕЛЕМЕНТИ ОПЕРАЦІЙНИХ ВИТРАТ

Матеріальні затрати	2500	289712	212841
Витрати на оплату праці	2505	80123	65982
Відрахування на соціальні заходи	2510	24121	18564
Амортизація	2515	52364	41258
Інші операційні витрати	2520	485613	395847
Разом	2550	671133	734492

**Звіт про фінансовий стан ПАТ «Родина»
на 31.12.2020 р.**

Актив	Код рядка	На початок звітного періоду	На кінець звітного періоду
1	2	3	4
I. Необоротні активи			
Нематеріальні активи:	1000	2486	2561
первісна вартість	1001	6311	6712
накопичена амортизація	1002	3825	4151
Незавершені капітальні інвестиції	1005	0	0
Основні засоби:	1010	439908	400552
первісна вартість	1011	892436	812265
знос	1012	452528	411713
інші фінансові інвестиції	1035	0	0
Довгострокова дебіторська заборгованість	1040	5126	5981
Відстрочені податкові активи	1045	1287	1402
Усього за розділом I	1095	463264	528591
II. Оборотні активи			
Запаси	1100	188085	207076
Виробничі запаси	1101	109254	121008
Незавершене виробництво	1102	1947	2213
Готова продукція	1103	141257	153964
Товари	1104	136	151
Векселі одержані	1120	0	0
Дебіторська заборгованість за продукцію, товари, роботи, послуги	1125	173504	254709
Дебіторська заборгованість за розрахунками:		15352	64936
за виданими авансами	1130		
з бюджетом	1135	38151	44298
у тому числі з податку на прибуток	1136	0	0
з нарахованих доходів	1140	15478	18942
із внутрішніх розрахунків	1145	0	0
Інша поточна дебіторська заборгованість	1155	6897	8358
Поточні фінансові інвестиції	1160	19844	22458
Гроші та їх еквіваленти	1165	217476	180209
Готівка	1166	2	3
Рахунки в банках	1167	217474	180206
Витрати майбутніх періодів	1170	0	0
Інші оборотні активи	1190	9	10
Усього за розділом II	1195	633731	746803
III. Необоротні активи, утримувані для продажу, та групи вибуття			
Баланс	1300	1096995	1275394
Пасив	Код рядка	На початок звітного періоду	На кінець звітного періоду
I. Власний капітал			
Зареєстрований (пайовий) капітал	1400	179528	179528
Внески до незареєстрованого статутного капіталу	1401	0	0
Капітал у дооцінках	1405	0	0
Додатковий капітал	1410	402079	494203
Емісійний дохід	1411	0	0
Накопичені курсові різниці	1412	0	0
Резервний капітал	1415	19943	24783
Нерозподілений прибуток (непокритий збиток)	1420	94605	197879
Неоплачений капітал	1425	(0)	(0)

Вилучений капітал	1430	(0)	(0)
Інші резерви	1435	0	0
Усього за розділом I	1495	696155	896393
II. Довгострокові зобов'язання і забезпечення			
Відстрочені податкові зобов'язання	1500	0	0
Пенсійні зобов'язання	1505	0	0
Довгострокові кредити банків	1510	0	0
Інші довгострокові зобов'язання	1515	0	0
Резерв на виплату джек-поту	1545	0	0
Усього за розділом II	1595	0	0
III. Поточні зобов'язання і забезпечення			
Короткострокові кредити банків	1600	0	0
Векселі видані	1605	0	0
Поточна кредиторська заборгованість: за довгостроковими зобов'язаннями	1610	0	0
за товари, роботи, послуги	1615	334880	321488
за розрахунками з бюджетом	1620	10188	17086
за у тому числі з податку на прибуток	1621	12567	15894
за розрахунками зі страхування	1625	852	616
за розрахунками з оплати праці	1630	2022	1978
за одержаними авансами	1635	189	214
за розрахунками з учасниками	1640	0	0
із внутрішніх розрахунків	1645	0	0
за страховою діяльністю	1650	0	0
Поточні забезпечення	1660	6740	7451
Доходи майбутніх періодів	1665	0	0
Відстрочені комісійні доходи від перестраховиків	1670	0	0
Інші поточні зобов'язання	1690	15123	17141
Усього за розділом III	1695	400840	379001
Баланс	1900	1096995	1275394

Звіт про фінансові результати ПАТ «Родина» за 2020 р.

Стаття	Код рядка	За звітний період	За аналогічний період попереднього року
Чистий дохід від реалізації продукції (товарів, робіт, послуг)	2000	1169746	928917
Чисті зароблені страхові премії	2010	0	0
Премії підписані, валова сума	2011	0	0
Премії, передані у перестраховання	2012	0	0
Зміна резерву незароблених премій, валова сума	2013	0	0
Зміна частки перестраховиків у резерві незароблених премій	2014	0	0
Собівартість реалізованої продукції (товарів, робіт, послуг)	2050	(462271)	(411213)
Чисті понесені збитки за страховими виплатами	2070	0	0
Валовий: прибуток	2090	707475	517704
Валовий: збиток	2095	(0)	(0)
Дохід (витрати) від зміни у резервах довгострокових зобов'язань	2105	0	0
Дохід (витрати) від зміни інших страхових резервів	2110	0	0
Зміна інших страхових резервів, валова сума	2111	0	0
Зміна частки перестраховиків в інших страхових резервах	2112	0	0
Інші операційні доходи	2120	25535	12246
Дохід від зміни вартості активів, які оцінюються за справедливою вартістю	2121	0	0
Дохід від первісного визнання біологічних активів і сільськогосподарської продукції	2122	0	0
Дохід від використання коштів, вивільнених від	2130	(0)	(0)

оподаткування			
Адміністративні витрати	2130	(42047)	(52786)
Витрати на збут	2150	(143577)	(112308)
Інші операційні витрати	2180	(313926)	(258116)
Витрат від зміни вартості активів, які оцінюються за справедливою вартістю	2181	0	0
Витрат від первісного визнання біологічних активів і сільськогосподарської продукції	2182	0	0
Фінансовий результат від операційної діяльності: прибуток	2190	233460	106740
Фінансовий результат від операційної діяльності: збиток	2195	(0)	(0)
Дохід від участі в капіталі	2200	0	0
Інші фінансові доходи	2220	14517	19429
Інші доходи	2240	30101	20213
Дохід від благодійної допомоги	2241	0	0
Фінансові витрати	2250	(0)	(0)
Втрати від участі в капіталі	2255	(0)	(0)
Інші витрати	2270	(6)	(6)
Прибуток (збиток) від впливу інфляції на монетарні статті	2275	0	0
Фінансовий результат до оподаткування: прибуток	2290	271811	128412
Фінансовий результат до оподаткування: збиток	2295	(0)	(0)
Витрати (дохід) з податку на прибуток	2300	-71568	-31621
Прибуток (збиток) від припиненої діяльності після оподаткування	2305	0	0
Чистий фінансовий результат: прибуток	2350	200243	96791
Чистий фінансовий результат: збиток	2355	(0)	(0)

II. СУКУПНИЙ ДОХІД

Стаття	Код рядка	За звітний період	За аналогічний період попереднього року
Дооцінка (уцінка) необоротних активів	2400	0	0
Дооцінка (уцінка) фінансових інструментів	2405	0	0
Накопичені курсові різниці	2410	0	0
Частка іншого сукупного доходу асоційованих та спільних підприємств	2415	0	0
Інший сукупний дохід	2445	-4	-3
Інший сукупний дохід до оподаткування	2450	-4	-3
Податок на прибуток, пов'язаний з іншим сукупним доходом	2455	0	0
Інший сукупний дохід після оподаткування	2460	-4	-3
Сукупний дохід (сума рядків 2350, 2355 та 2460)	2465	200239	96789

III. ЕЛЕМЕНТИ ОПЕРАЦІЙНИХ ВИТРАТ

Матеріальні затрати	2500	332615	289712
Витрати на оплату праці	2505	85614	80123
Відрахування на соціальні заходи	2510	29568	24121
Амортизація	2515	58610	52364
Інші операційні витрати	2520	521658	485613
Разом	2550	1028065	671133

**Звіт про фінансовий стан ПАТ «Родина»
на 31.12.2021 р.**

Актив	Код рядка	На початок звітного періоду	На кінець звітного періоду
1	2	3	4
I. Необоротні активи			
Нематеріальні активи:	1000	2561	3347
первісна вартість	1001	6712	7550
накопичена амортизація	1002	4151	4203
Незавершені капітальні інвестиції	1005	0	0
Основні засоби:	1010	400552	649988
первісна вартість	1011	812265	1112553
знос	1012	411713	462565
інші фінансові інвестиції	1035	0	0
Довгострокова дебіторська заборгованість	1040	5981	6272
Відстрочені податкові активи	1045	1402	1604
Усього за розділом I	1095	528591	661211
II. Оборотні активи			
Запаси	1100	207076	356252
Виробничі запаси	1101	121008	166818
Незавершене виробництво	1102	2213	2831
Готова продукція	1103	153964	186433
Товари	1104	151	170
Векселі одержані	1120	0	0
Дебіторська заборгованість за продукцію, товари, роботи, послуги	1125	254709	247558
Дебіторська заборгованість за розрахунками:		64936	
за виданими авансами	1130		26284
з бюджетом	1135	44298	42212
у тому числі з податку на прибуток	1136	0	0
з нарахованих доходів	1140	18942	18764
із внутрішніх розрахунків	1145	0	0
Інша поточна дебіторська заборгованість	1155	8358	40662
Поточні фінансові інвестиції	1160	22458	30275
Гроші та їх еквіваленти	1165	180209	310405
Готівка	1166	3	1
Рахунки в банках	1167	180206	310404
Витрати майбутніх періодів	1170	0	0
Інші оборотні активи	1190	10	8
Усього за розділом II	1195	746803	1072420
III. Необоротні активи, утримувані для продажу, та групи вибуття			
Баланс	1300	1275394	1733631
Пасив	Код рядка	На початок звітного періоду	На кінець звітного періоду
I. Власний капітал			
Зареєстрований (пайовий) капітал	1400	179528	179528
Внески до незареєстрованого статутного капіталу	1401	0	0
Капітал у дооцінках	1405	0	0
Додатковий капітал	1410	494203	730667
Емісійний дохід	1411	0	0
Накопичені курсові різниці	1412	0	0
Резервний капітал	1415	24783	34883
Нерозподілений прибуток (непокритий збиток)	1420	197879	363070
Неоплачений капітал	1425	(0)	(0)

Вилучений капітал	1430	(0)	(0)
Інші резерви	1435	0	0
Усього за розділом I	1495	896393	1308148
II. Довгострокові зобов'язання і забезпечення			
Відстрочені податкові зобов'язання	1500	0	0
Пенсійні зобов'язання	1505	0	0
Довгострокові кредити банків	1510	0	0
Інші довгострокові зобов'язання	1515	0	0
Резерв на виплату джек-поту	1545	0	0
Усього за розділом II	1595	0	0
III. Поточні зобов'язання і забезпечення			
Короткострокові кредити банків	1600	0	0
Векселі видані	1605	0	0
Поточна кредиторська заборгованість: за довгостроковими зобов'язаннями	1610	0	0
за товари, роботи, послуги	1615	321488	391931
за розрахунками з бюджетом	1620	17086	20073
за у тому числі з податку на прибуток	1621	15894	19472
за розрахунками зі страхування	1625	616	773
за розрахунками з оплати праці	1630	1978	2703
за одержаними авансами	1635	214	258
за розрахунками з учасниками	1640	0	0
із внутрішніх розрахунків	1645	0	0
за страховою діяльністю	1650	0	0
Поточні забезпечення	1660	7451	8694
Доходи майбутніх періодів	1665	0	0
Відстрочені комісійні доходи від перестраховиків	1670	0	0
Інші поточні зобов'язання	1690	17141	1051
Усього за розділом III	1695	379001	425483
Баланс	1900	1275394	1733631

Звіт про фінансові результати ПАТ «Родина» за 2021 р.

Стаття	Код рядка	За звітний період	За аналогічний період попереднього року
Чистий дохід від реалізації продукції (товарів, робіт, послуг)	2000	1200072	1169746
Чисті зароблені страхові премії	2010	0	0
Премії підписані, валова сума	2011	0	0
Премії, передані у перестраховання	2012	0	0
Зміна резерву незароблених премій, валова сума	2013	0	0
Зміна частки перестраховиків у резерві незароблених премій	2014	0	0
Собівартість реалізованої продукції (товарів, робіт, послуг)	2050	(386119)	(462271)
Чисті понесені збитки за страховими виплатами	2070	0	0
Валовий: прибуток	2090	813953	707475
Валовий: збиток	2095	(0)	(0)
Дохід (витрати) від зміни у резервах довгострокових зобов'язань	2105	0	0
Дохід (витрати) від зміни інших страхових резервів	2110	0	0
Зміна інших страхових резервів, валова сума	2111	0	0
Зміна частки перестраховиків в інших страхових резервах	2112	0	0
Інші операційні доходи	2120	151783	25535
Дохід від зміни вартості активів, які оцінюються за справедливою вартістю	2121	0	0
Дохід від первісного визнання біологічних активів і сільськогосподарської продукції	2122	0	0
Дохід від використання коштів, вивільнених від	2130	(0)	(0)

оподаткування			
Адміністративні витрати	2130	(59151)	(42047)
Витрати на збут	2150	(106344)	(143577)
Інші операційні витрати	2180	(454761)	(313926)
Витрат від зміни вартості активів, які оцінюються за справедливою вартістю	2181	0	0
Витрат від первісного визнання біологічних активів і сільськогосподарської продукції	2182	0	0
Фінансовий результат від операційної діяльності: прибуток	2190	345480	233460
Фінансовий результат від операційної діяльності: збиток	2195	(0)	(0)
Дохід від участі в капіталі	2200	0	0
Інші фінансові доходи	2220	14744	14517
Інші доходи	2240	4485	30101
Дохід від благодійної допомоги	2241	0	0
Фінансові витрати	2250	(0)	(0)
Втрати від участі в капіталі	2255	(0)	(0)
Інші витрати	2270	(8)	(6)
Прибуток (збиток) від впливу інфляції на монетарні статті	2275	0	0
Фінансовий результат до оподаткування: прибуток	2290	364701	271811
Фінансовий результат до оподаткування: збиток	2295	(0)	(0)
Витрати (дохід) з податку на прибуток	2300	-68746	-71568
Прибуток (збиток) від припиненої діяльності після оподаткування	2305	0	0
Чистий фінансовий результат: прибуток	2350	295955	200243
Чистий фінансовий результат: збиток	2355	(0)	(0)

II. СУКУПНИЙ ДОХІД

Стаття	Код рядка	За звітний період	За аналогічний період попереднього року
Дооцінка (уцінка) необоротних активів	2400	0	0
Дооцінка (уцінка) фінансових інструментів	2405	0	0
Накопичені курсові різниці	2410	0	0
Частка іншого сукупного доходу асоційованих та спільних підприємств	2415	0	0
Інший сукупний дохід	2445	-4	-4
Інший сукупний дохід до оподаткування	2450	-4	-4
Податок на прибуток, пов'язаний з іншим сукупним доходом	2455	0	0
Інший сукупний дохід після оподаткування	2460	-4	-4
Сукупний дохід (сума рядків 2350, 2355 та 2460)	2465	295951	200239

III. ЕЛЕМЕНТИ ОПЕРАЦІЙНИХ ВИТРАТ

Матеріальні затрати	2500	350967	332615
Витрати на оплату праці	2505	91891	85614
Відрахування на соціальні заходи	2510	32869	29568
Амортизація	2515	62621	58610
Інші операційні витрати	2520	560701	521658
Разом	2550	1099049	1028065

Додаток 3

**Звіт про фінансовий стан ПАТ «Родина»
на 31.12.2022 р.**

Актив	Код рядка	На початок звітнього періоду	На кінець звітнього періоду
1	2	3	4
I. Необоротні активи			
Нематеріальні активи:	1000	3347	52683
первісна вартість	1001	7550	59331
накопичена амортизація	1002	4203	6648
Незавершені капітальні інвестиції	1005	0	0
Основні засоби:	1010	649988	595627
первісна вартість	1011	1112553	1134659
знос	1012	462565	539032
інші фінансові інвестиції	1035	0	182184
Довгострокова дебіторська заборгованість	1040	6272	5726
Відстрочені податкові активи	1045	1604	0
Усього за розділом I	1095	661211	836220
II. Оборотні активи			
Запаси	1100	356252	535007
Виробничі запаси	1101	166818	313035
Незавершене виробництво	1102	2831	13830
Готова продукція	1103	186433	207942
Товари	1104	170	200
Векселі одержані	1120	0	0
Дебіторська заборгованість за продукцію, товари, роботи, послуги	1125	247558	416057
Дебіторська заборгованість за розрахунками: за виданими авансами	1130	26284	22703
з бюджетом	1135	42212	5240
у тому числі з податку на прибуток	1136	0	0
з нарахованих доходів	1140	18764	5
із внутрішніх розрахунків	1145	0	0
Інша поточна дебіторська заборгованість	1155	40662	111710
Поточні фінансові інвестиції	1160	30275	260825
Гроші та їх еквіваленти	1165	310405	56982
Готівка	1166	1	3
Рахунки в банках	1167	310404	56979
Витрати майбутніх періодів	1170	0	0
Інші оборотні активи	1190	8	47
Усього за розділом II	1195	1072420	1408576
III. Необоротні активи, утримувані для продажу, та групи вибуття			
Баланс	1300	1733631	2244796
Пасив	Код рядка	На початок звітнього періоду	На кінець звітнього періоду
I. Власний капітал			
Зареєстрований (пайовий) капітал	1400	179528	179528
Внески до незареєстрованого статутного капіталу	1401	0	0
Капітал у дооцінках	1405	0	0
Додатковий капітал	1410	730667	1012216
Емісійний дохід	1411	0	0
Накопичені курсові різниці	1412	0	0
Резервний капітал	1415	34883	49883
Нерозподілений прибуток (непокритий збиток)	1420	363070	450207
Неоплачений капітал	1425	(0)	(0)

Вилучений капітал	1430	(0)	(0)
Інші резерви	1435	0	0
Усього за розділом I	1495	1308148	1691834
II. Довгострокові зобов'язання і забезпечення			
Відстрочені податкові зобов'язання	1500	0	6762
Пенсійні зобов'язання	1505	0	0
Довгострокові кредити банків	1510	0	0
Інші довгострокові зобов'язання	1515	0	111
Резерв на виплату джек-поту	1545	0	0
Усього за розділом II	1595	0	6873
III. Поточні зобов'язання і забезпечення			
Короткострокові кредити банків	1600	0	0
Векселі видані	1605	0	0
Поточна кредиторська заборгованість: за довгостроковими зобов'язаннями	1610	0	0
за товари, роботи, послуги	1615	391931	480898
за розрахунками з бюджетом	1620	20073	26669
за у тому числі з податку на прибуток	1621	19472	25064
за розрахунками зі страхування	1625	773	882
за розрахунками з оплати праці	1630	2703	2817
за одержаними авансами	1635	258	403
за розрахунками з учасниками	1640	0	0
із внутрішніх розрахунків	1645	0	0
за страховою діяльністю	1650	0	0
Поточні забезпечення	1660	8694	10556
Доходи майбутніх періодів	1665	0	0
Відстрочені комісійні доходи від перестраховиків	1670	0	0
Інші поточні зобов'язання	1690	1051	23864
Усього за розділом III	1695	425483	546089
Баланс	1900	1733631	2244796

Звіт про фінансові результати ПАТ «Родина» за 2022 р.

Стаття	Код рядка	За звітний період	За аналогічний період попереднього року
Чистий дохід від реалізації продукції (товарів, робіт, послуг)	2000	1711495	1200072
Чисті зароблені страхові премії	2010	0	0
Премії підписані, валова сума	2011	0	0
Премії, передані у перестраховання	2012	0	0
Зміна резерву незароблених премій, валова сума	2013	0	0
Зміна частки перестраховиків у резерві незароблених премій	2014	0	0
Собівартість реалізованої продукції (товарів, робіт, послуг)	2050	(681754)	(386119)
Чисті понесені збитки за страховими виплатами	2070	0	0
Валовий: прибуток	2090	1029741	813953
Валовий: збиток	2095	(0)	(0)
Дохід (витрати) від зміни у резервах довгострокових зобов'язань	2105	0	0
Дохід (витрати) від зміни інших страхових резервів	2110	0	0
Зміна інших страхових резервів, валова сума	2111	0	0
Зміна частки перестраховиків в інших страхових резервах	2112	0	0
Інші операційні доходи	2120	236736	151783
Дохід від зміни вартості активів, які оцінюються за справедливою вартістю	2121	0	0
Дохід від первісного визнання біологічних активів і сільськогосподарської продукції	2122	0	0
Дохід від використання коштів, вивільнених від	2130	(0)	(0)

оподаткування			
Адміністративні витрати	2130	(140282)	(59151)
Витрати на збут	2150	(226433)	(106344)
Інші операційні витрати	2180	(454797)	(454761)
Витрат від зміни вартості активів, які оцінюються за справедливою вартістю	2181	0	0
Витрат від первісного визнання біологічних активів і сільськогосподарської продукції	2182	0	0
Фінансовий результат від операційної діяльності: прибуток	2190	444965	345480
Фінансовий результат від операційної діяльності: збиток	2195	(0)	(0)
Дохід від участі в капіталі	2200	0	0
Інші фінансові доходи	2220	22517	14744
Інші доходи	2240	12184	4485
Дохід від благодійної допомоги	2241	0	0
Фінансові витрати	2250	(12)	(0)
Втрати від участі в капіталі	2255	(0)	(0)
Інші витрати	2270	(476)	(8)
Прибуток (збиток) від впливу інфляції на монетарні статті	2275	0	0
Фінансовий результат до оподаткування: прибуток	2290	479178	364701
Фінансовий результат до оподаткування: збиток	2295	(0)	(0)
Витрати (дохід) з податку на прибуток	2300	-95492	-68746
Прибуток (збиток) від припиненої діяльності після оподаткування	2305	0	0
Чистий фінансовий результат: прибуток	2350	383686	295955
Чистий фінансовий результат: збиток	2355	(0)	(0)

II. СУКУПНИЙ ДОХІД

Стаття	Код рядка	За звітний період	За аналогічний період попереднього року
Дооцінка (уцінка) необоротних активів	2400	0	0
Дооцінка (уцінка) фінансових інструментів	2405	0	0
Накопичені курсові різниці	2410	0	0
Частка іншого сукупного доходу асоційованих та спільних підприємств	2415	0	0
Інший сукупний дохід	2445	0	-4
Інший сукупний дохід до оподаткування	2450	0	-4
Податок на прибуток, пов'язаний з іншим сукупним доходом	2455	0	0
Інший сукупний дохід після оподаткування	2460	0	-4
Сукупний дохід (сума рядків 2350, 2355 та 2460)	2465	383686	295951

III. ЕЛЕМЕНТИ ОПЕРАЦІЙНИХ ВИТРАТ

Матеріальні затрати	2500	594182	350967
Витрати на оплату праці	2505	107837	91891
Відрахування на соціальні заходи	2510	36738	32869
Амортизація	2515	82650	62621
Інші операційні витрати	2520	712066	560701
Разом	2550	1533473	1099049