

**Міністерство освіти і науки України
Дніпровський державний аграрно-економічний університет
Навчально-науковий інститут економіки
Факультет менеджменту і маркетингу
Кафедра економіки**

**ДОПУСТИТИ ДО ЗАХИСТУ:
Завідувач кафедри,
д.е.н., проф.**

_____ **І.І. Вініченко**
« ____ » _____ **2021 р.**

ДИПЛОМНА РОБОТА

**на здобуття освітнього ступеня «Магістр» за освітньо-професійною
програмою «Економіка» зі спеціальності 051 «Економіка» на тему:
«ОЦІНКА РІВНЯ СОЦІАЛЬНО-ЕКОНОМІЧНОГО РОЗВИТКУ
АГРАРНОГО ПІДПРИЄМСТВА ТА РОЗРОБКА ПРОПОЗИЦІЙ ЩОДО
ЙОГО ПІДВИЩЕННЯ»**

Здобувач

Сібельов С.Д.

**Науковий керівник,
д.е.н., професор**

Вініченко І.І.

Дніпро – 2021

**ДНІПРОВСЬКИЙ ДЕРЖАВНИЙ АГРАРНО-ЕКОНОМІЧНИЙ
УНІВЕРСИТЕТ
НАВЧАЛЬНО-НАУКОВИЙ ІНСТИТУТ ЕКОНОМІКИ**

Факультет: менеджменту і маркетингу
Кафедра: економіки
Спеціальність: 051 «Економіка»
Освітньо-професійна програма: «Економіка»
Освітній ступінь: «Магістр»

ЗАТВЕРДЖУЮ
Завідувач кафедри,
д.е.н., проф.
_____ І.І. Вініченко
« ____ » _____ 2020 р.

ЗАВДАННЯ

на дипломну роботу магістра студенту

Сібельову Сергію Дмитрійовичу

1. **Тема роботи:** «Оцінка рівня соціально-економічного розвитку аграрного підприємства та розробка пропозицій щодо його підвищення»
керівник роботи: Вініченко Ігор Іванович, д.е.н., професор
затверджені наказом ДДАЕУ від « 13 » листопада 2020 р. № 2992.
2. **Строк подання студентом роботи:** 5 лютого 2021 року.
3. **Вихідні дані до роботи** Закони і законодавчі акти України, річні звіти підприємства, району, статистична звітність, додаткові таблиці до річних звітів, наукова література.
4. **Зміст розрахунково-пояснювальної записки (перелік питань, які потрібно розкрити).** Вступ. 1. Теоретичні та методичні аспекти соціально-економічного розвитку підприємства. 2. Сучасний стан діяльності підприємства. 3. Обґрунтування соціально-економічного розвитку підприємства. Висновки та пропозиції.
5. **Перелік графічного матеріалу (з точним зазначенням обов'язкових креслень).** 1. Показники ефективності використання ресурсного потенціалу підприємства. 2. Аналіз ліквідності і платоспроможності. 3. Оцінка показників фінансової стійкості підприємства та структури його капіталу. 4. Рентабельності підприємства. 5. Визначення конкурентного статусу підприємства. 6. Багатокутник конкурентного статусу підприємства. 7. Матриця БКГ аналізу. 8. Матриця SWOT-аналізу. 9. Поточні витрати протягом року 10. Визначення показників ефективності проекту. 11. Індикатори ефективності проекту. 12. Показники ефективності виробництва основної продукції.

6. Консультанти розділів роботи

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

7. Дата видачі завдання _____ 20.04.2020 р. _____

КАЛЕНДАРНИЙ ПЛАН

№ з/п	Назва етапів дипломної роботи	Термін виконання етапів роботи	Примітка
1	Вступ і теоретичні та методичні аспекти соціально-економічного розвитку підприємства	травень 2020	
2	Сучасний стан діяльності підприємства	червень-липень 2020	
3	Обґрунтування соціально-економічного розвитку підприємства	вересень-жовтень 2020	
4	Висновки і пропозиції	листопад-грудень 2020	
5	Оформлення дипломної роботи	січень 2021	

Студент _____
(підпис) _____ (прізвище та ініціали)

Керівник роботи _____
(підпис) _____ (прізвище та ініціали)

РЕФЕРАТ

Тема: «Оцінка рівня соціально-економічного розвитку аграрного підприємства та розробка пропозицій щодо його підвищення»

Дипломна робота магістра: 90 с., 22 табл., 2 рис., 3 додатки, 34 літературних джерел.

Об'єктом дослідження є процес соціально-економічного розвитку підприємства. **Предметом дослідження** є теоретичні, методичні та практичні аспекти визначення та удосконалення соціально-економічного розвитку підприємства.

Мета і завдання дослідження. Мета дипломної роботи полягає в оцінці соціально-економічного розвитку аграрного підприємства та розробці пропозицій щодо його підвищення.

Для досягнення зазначеної мети поставлено та вирішено такі **завдання:**

- проаналізовано теоретичні та методичні аспекти формування та оцінки соціально-економічного розвитку підприємства;
- досліджено та охарактеризовано ресурсний потенціал підприємства, його фінансовий стан та результати діяльності; досліджено конкурентоспроможність підприємства та його продукції; визначено соціальний стан розвитку підприємства;
- запропоновано та обґрунтовано основні пропозиції покращення соціально-економічного розвитку підприємства завдяки впровадженню інвестиційного проекту.

Методи дослідження. Теоретичною і методологічною основою дослідження стали наукові праці вітчизняних і зарубіжних учених з питань соціально-економічного розвитку підприємства. Інформаційну основу дипломної роботи становлять законодавчі та нормативні акти, що регулюють діяльність підприємств в Україні; офіційні дані Державного комітету статистики України; фінансово-економічна та статистична документація товариства з обмеженою відповідальністю «Родіна».

Для вирішення поставлених завдань використано такі методи дослідження: аналізу і синтезу; монографічний; статистичний; розрахунково-конструктивний; економіко-статистичний. Обробку даних здійснено з використанням програмного забезпечення Microsoft Excel.

Наукова новизна одержаних результатів полягає в удосконаленні теоретичних та науково-методичних положень щодо оцінки соціально-економічного розвитку підприємства та обґрунтованості пропозицій щодо його підвищення.

Найбільш вагомими результатами роботи, що мають наукову новизну, є такі:

дістали подальшого розвитку:

- обґрунтування доцільності соціально-економічного розвитку підприємства в сучасних умовах глобалізації економічних процесів. Адже, незважаючи на важливість таких основних факторів виробництва як: земля, капітал та інші, сьогодні на перше місце виходить саме людський фактор з його ініціативністю, креативністю, інноваційністю. Саме ці важелі сьогодні формують надійний довгостроковий розвиток підприємства та конкурентоспроможність функціонування у світі та Україні, зокрема. Людський фактор, з його креативністю, ініціативністю, має своє відображення у підприємницькій діяльності, яка знаходить різноманітні шляхи і резерви розвитку бізнесу та його конкурентоспроможності. Отже, враховуючи сучасні реалії, підприємство просто не може у стратегічному плані не дбати про соціальний розвиток. Адже воно може залишитись без основного фактору конкурентоспроможності – людського та інтелектуального капіталів.

- аргументовано доведено, що підприємство є фінансово стійким, конкурентоспроможним на ринку і має усі можливості для соціально-економічного його розвитку.

- обґрунтовано резерви соціально-економічного розвитку підприємства шляхом впровадження інвестиційного проекту.

Досліджено сутність «соціально-економічного розвитку» підприємства; встановлено залежність соціального розвитку підприємства від його економічного розвитку; розглянуто та наведено основні методичні підходи до оцінки соціально-економічного розвитку підприємства; досліджено ресурсний потенціал підприємства, його фінансовий стан та конкурентоспроможність, як самого підприємства, так і окремих його видів продукції; досліджено та обґрунтовано сучасний соціальний стан трудових ресурсів підприємства; розглянуто основні напрями соціально-економічного розвитку підприємства і обґрунтовано доведено доцільність впровадження інвестиційного проекту з виробництва перепелиних яєць та м'яса, з метою соціальної захищеності людського потенціалу підприємства та його економічного розвитку.

Керівництвом підприємства пропонується результати практичних досліджень впровадити в діяльність товариства з обмеженою відповідальністю «Родіна Покровського району Дніпропетровської області.

КЛЮЧОВІ СЛОВА

Соціальний розвиток, економічний розвиток, соціально-економічний розвиток, фінансовий стан підприємства, конкурентоспроможність підприємства, людський капітал, інтелектуальний капітал, соціальний капітал, інвестиційний проект.

КЛЮЧЕВЫЕ СЛОВА

Социальное развитие, экономическое развитие, социально-экономическое развитие, финансовое состояние предприятия, конкурентоспособность предприятия, человеческий капитал, интеллектуальный капитал, социальный капитал, инвестиционный проект.

KEYWORDS

Social development, economic development, socio-economic development, financial state of enterprise, competitiveness of enterprise, human capital, intellectual capital, social capital, investment project.

ЗМІСТ

ВСТУП	7
РОЗДІЛ 1. ТЕОРЕТИЧНІ ТА МЕТОДИЧНІ АСПЕКТИ СОЦІАЛЬНО-ЕКОНОМІЧНОГО РОЗВИТКУ ПІДПРИЄМСТВА	11
1.1. Теоретичні аспекти соціально-економічного розвитку підприємства	11
1.2. Методика оцінки економічного та соціального розвитку підприємства	15
Висновки до першого розділу	18
РОЗДІЛ 2. СУЧАСНИЙ СТАН ДІЯЛЬНОСТІ ПІДПРИЄМСТВА	20
2.1. Оцінка промислово-виробничого потенціалу підприємства	20
2.2. Діагностика фінансового стану підприємства	28
2.3. Конкурентоспроможність підприємства та його продукції	35
Висновки до другого розділу	45
РОЗДІЛ 3. ОБГРУНТУВАННЯ СОЦІАЛЬНО-ЕКОНОМІЧНОГО РОЗВИТКУ ПІДПРИЄМСТВА	47
3.1. Виробничий план виробництва перепелиних яєць	47
3.2. Ефективність впровадження інвестиційного проекту	60
Висновки до третього розділу	65
ВИСНОВКИ ТА ПРОПОЗИЦІЇ	67
СПИСОК ВИКОРИСТАНИХ ДЖЕРЕЛ	71
ДОДАТКИ	75

ВСТУП

Актуальність теми. Сучасний розвиток суспільства, який спрямований на глобалізацію усіх процесів, все більше вимагає більш детального дослідження не тільки, економічних, технологічних, виробничих та інших процесів діяльності підприємства, а і соціального напрямку розвитку підприємства, регіону, країни, світу. Адже, незважаючи на важливість таких основних факторів виробництва як: земля, капітал та інші, сьогодні на перше місце виходить саме людський фактор з його ініціативністю, креативністю, інноваційністю.

Сьогодні, під впливом зростання конкурентної боротьби на товарних, фінансових, технологічних ринках, в гонці за надприбутками, все більше підприємств створюють різноманітні комбінації укрупнення між собою, забуваючи при цьому про людський ресурс. Проте, сьогодні на перший план діяльності підприємств повинен виходити інтелектуальний, людський та соціальний капітали. Саме ці важелі сьогодні формують надійний довгостроковий розвиток підприємства та конкурентоспроможність функціонування у світі та Україні, зокрема. Людський фактор, з його креативністю, ініціативністю, має своє відображення у підприємницькій діяльності, яка знаходить різноманітні шляхи і резерви розвитку бізнесу та його конкурентоспроможності. Таким чином, враховуючи сучасні реалії, підприємство просто не може у стратегічному плані не дбати про соціальний розвиток. Адже воно може залишитись без основного фактору конкурентоспроможності – людського та інтелектуального капіталів.

Проблеми аналізу соціально-економічного розвитку, в умовах всесвітньої глобалізації, все більше стають об'єктом дослідження науковців та практиків. Даним питанням були присвячено роботи таких науковців, як: Р. Акофф, І. Ансофф, І. Богатирьов, В. Балан, В. Залуцький, Л. Лебедева, Л. Макмілан, М. Римкіна, О. Сапрунова та інші. Однак теоретичні та практичні

засади соціально-економічного розвитку підприємства в сучасних умовах глобалізації усіх процесів в наукових роботах є недостатньо дослідженими.

Таким чином, існують проблеми як теоретико-методологічного, так і прикладного характеру, що потребують свого розв'язання. Це актуалізує тему дипломної роботи і соціально-економічне значення наукових результатів дослідження.

Об'єктом дослідження є процес соціально-економічного розвитку підприємства аграрного.

Предметом дослідження є теоретичні, методичні та практичні аспекти визначення та удосконалення соціально-економічного розвитку підприємства.

Мета і завдання дослідження. Мета дипломної роботи полягає в оцінці соціально-економічного розвитку аграрного підприємства та розробці пропозицій щодо його підвищення.

Для досягнення зазначеної мети поставлено та вирішено такі **завдання**:

- проаналізовано теоретичні та методичні аспекти формування та оцінки соціально-економічного розвитку підприємства;
- досліджено та охарактеризовано ресурсний потенціал підприємства, його фінансовий стан та результати діяльності; досліджено конкурентоспроможність підприємства та його продукції; визначено соціальний стан розвитку підприємства;
- запропоновано та обґрунтовано основні пропозиції покращення соціально-економічного розвитку підприємства завдяки впровадженню інвестиційного проекту.

Методи дослідження. Теоретичною і методологічною основою дослідження стали наукові праці вітчизняних і зарубіжних учених з питань соціально-економічного розвитку підприємства. Інформаційну основу дипломної роботи становлять законодавчі та нормативні акти, що регулюють діяльність підприємств в Україні; офіційні дані Державного комітету

статистики України; фінансово-економічна та статистична документація товариства з обмеженою відповідальністю «Родіна».

Для вирішення поставлених завдань використано такі методи дослідження: аналізу і синтезу; монографічний; статистичний; розрахунково-конструктивний; економіко-статистичний. Обробку даних здійснено з використанням програмного забезпечення Microsoft Excel.

Наукова новизна одержаних результатів полягає в удосконаленні теоретичних та науково-методичних положень щодо оцінки соціально-економічного розвитку підприємства та обґрунтованості пропозицій щодо його підвищення.

Найбільш вагомими результатами роботи, що мають наукову новизну, є такі:

дістали подальшого розвитку:

- обґрунтування доцільності соціально-економічного розвитку підприємства в сучасних умовах глобалізації економічних процесів. Адже, незважаючи на важливість таких основних факторів виробництва як: земля, капітал та інші, сьогодні на перше місце виходить саме людський фактор з його ініціативністю, креативністю, інноваційністю. Саме ці важелі сьогодні формують надійний довгостроковий розвиток підприємства та конкурентоспроможність функціонування у світі та Україні, зокрема. Людський фактор, з його креативністю, ініціативністю, має своє відображення у підприємницькій діяльності, яка знаходить різноманітні шляхи і резерви розвитку бізнесу та його конкурентоспроможності. Отже, враховуючи сучасні реалії, підприємство просто не може у стратегічному плані не дбати про соціальний розвиток. Адже воно може залишитись без основного фактору конкурентоспроможності – людського та інтелектуального капіталів.

- аргументовано доведено, що підприємство є фінансово стійким, конкурентоспроможним на ринку і має усі можливості для соціально-економічного його розвитку.

- обґрунтовано резерви соціально-економічного розвитку підприємства шляхом впровадження інвестиційного проекту.

Практичне значення одержаних результатів дипломного дослідження полягає в розробці конкретних пропозицій та рекомендацій щодо соціально-економічного розвитку підприємства шляхом впровадження інвестиційного проекту.

Структура та обсяг дипломної роботи магістра. Дипломна робота складається з реферату, вступу, трьох розділів, сьомих підрозділів, висновків та пропозицій, переліку використаних джерел, додатків. Повний обсяг дипломної роботи становить 90 сторінок. Перелік використаних джерел становить 34 найменування.

РОЗДІЛ 1. ТЕОРЕТИЧНІ ТА МЕТОДИЧНІ АСПЕКТИ СОЦІАЛЬНО-ЕКОНОМІЧНОГО РОЗВИТКУ ПІДПРИЄМСТВА

1.1. Теоретичні аспекти соціально-економічного розвитку підприємства

Сучасний розвиток суспільства, який спрямований на глобалізацію усіх процесів, все більше вимагає більш детального дослідження не тільки, економічних, технологічних, виробничих та інших процесів діяльності підприємства, а і соціального напрямку розвитку підприємства, регіону, країни, світу. Адже, незважаючи на важливість таких основних факторів виробництва як: земля, капітал та інші, сьогодні на перше місце виходить саме людський фактор з його ініціативністю, креативністю, інноваційністю.

Сьогодні, під впливом зростання конкурентної боротьби на товарних, фінансових, технологічних ринках все більше підприємств створюють різноманітні комбінації укрупнення між собою. Основними організаційно-правовими формами господарювання на сьогодні стають корпорації, консорціуми та інші форми господарювання, які здатні вижити в умовах конкурентної боротьби, завдяки достатній кількості фінансового капіталу, матеріально-технічній оснащеності, запровадженню новітніх, більш ефективних і ресурсозберігаючих технологій. В конкурентному середовищі виживає той, хто використовуючи «масштаб ефекту» може збільшити обсяги виробництва продукції, знизити собівартість одиниці продукції, що в комплексі призводить до збільшення прибутків підприємства, усунення більшої частки конкурентів на ринку. І це зрозуміло, тому що починаючи з моменту виникнення товарного господарства, головною метою будь-якої підприємницької діяльності було збільшення своїх прибутків. При цьому, досить мало уваги приділялось саме людському ресурсу, завдяки

креативності та інтелектуальному розвитку якого створювались нові технології, відкривалися нові напрямлення виробничої діяльності, підвищувався економічний розвиток країни тощо. Але, еволюційні зміни поступово змінили розуміння ролі підприємницької діяльності і тих факторів, що визначають умови ефективного функціонування бізнесу. Сьогодні на перший план діяльності підприємств виходять інтелектуальний, людський та соціальний капітали. Саме ці важелі сьогодні формують надійний довгостроковий розвиток підприємства та конкурентоспроможність функціонування у світі та Україні, зокрема. Людський фактор, з його креативністю, ініціативністю, мають своє відображення у підприємницькій діяльності, яка знаходить різноманітні шляхи і резерви розвитку бізнесу та його конкурентоспроможності. Таким чином, враховуючи сучасні реалії, підприємство просто не може у стратегічному плані не дбати про соціальний розвиток. Адже воно може залишитись без основного фактору конкурентоспроможності – людського та інтелектуального капіталів.

Отже, враховуючи важливість, як соціального, так і економічного розвитку підприємства, проаналізуємо визначення кожного з них і розберемось у доречності їх об'єднання.

Згідно визначення, яке надається в інтернет-ресурсах (вікіпедія), економічний розвиток «позначає перехід від одного етапу економіки до іншого, при якому в новому періоді не тільки збільшується виробництво тих самих товарів і послуг, що вже вироблялися раніше, а має місце й виробництво нових товарів і послуг з використанням нових технологій порівняно з попереднім періодом»

За енциклопедичним визначенням, економічний розвиток – це «процес функціонування та еволюції економічної системи в довготерміновому періоді, що відбувається під впливом економічних суперечностей, потреб та інтересів. Економічний розвиток характеризується зміною ринкової і виробничої кон'юнктури за тривалий період часу, впродовж якого значну роль відіграють інвестиційні, інноваційні, технічні й технологічні чинники

розвитку економіки, а також чинники економічної власності та господарського механізму». [34]

Соціальний розвиток (за визначенням вікіпедії) - це зміна суспільства, яка призводить до появи нових суспільних відносин, інститутів, норм і цінностей. В результаті розвитку виникає новий якісний стан об'єкта, який виступає як зміна його складу або структури (тобто виникнення, трансформація або зникнення його елементів і зв'язків).

Автори термінологічно-понятійного словника Головатий М. Ф. та Панасюк М. Б. визначають соціальний розвиток як «сукупність відповідних концепцій і реальної практики, законодавства і політики сучасної держави щодо зміцнення і підвищення соціального добробуту населення» [30]

Мартякова Є. соціальний розвиток розглядає як складову соціального процесу і вважає, що соціальний розвиток це «процес, під час якого визначаються та реалізуються соціальні програми в оптимальній послідовності та з найбільшим соціальним та економічним ефектом» [21]

Булавинець В. М. вважає, що підхід Мартякової Е.В. до трактування соціального розвитку є найбільш доречним, оскільки в ньому «акцентується увага на процесах визначення та реалізації соціальних програм, котрі спрямовані на забезпечення соціального добробуту населення» [3].

Отже, незважаючи на різноманітні підходи до визначення даної категорії, головною метою всіх країн є поліпшення якості життя населення, що дозволяє формувати суспільний розвиток конкретної держави.

Досягти соціальної мети можливо лише за умови стабільного економічного розвитку. Адже саме розвиток економіки впливає на виконання державою своїх обіцянок щодо соціального захисту населення. Бідне суспільство, соціально незахищене населення не орієнтується на перспективу. Воно створює культуру бідності, яка спрямована не на економічний та культурний розвиток, а на соціальне виживання.

Таким чином, дві категорії «соціальний розвиток» та «економічний розвиток» тісно пов'язані між собою.

Тепер, розглянемо і проаналізуємо, як науковці трактують об'єднане поняття «соціально-економічний розвиток».

Макліман Г. соціально-економічний розвиток трактує як «здатність системи підтримувати певні темпи руху та утримувати рівновагу при зовнішніх збуреннях». Іншими словами, під соціально-економічним розвитком він розуміє здатність системи адаптуватись до середовища. [33].

Римкіна М. соціально-економічний розвиток трактує наступним чином: «соціально-економічний розвиток підприємства являє собою безперервний процес постійного системного удосконалення – позитивних якісних змін, нововведень у ході виробництва та соціальних відносинах, у продукції, послугах, культурних цінностях та в управлінні організацією при ефективному використанні наявних фінансових, трудових, матеріальних, природних ресурсів, направлений на задоволення потреб колективу та підвищення конкурентоспроможності підприємства в цілому». [29].

На думку Сапрунової О. «зростання рівня соціально-економічного розвитку потребує від керівництва підприємства постійного перетворення матеріально-технічної бази на основі новітніх досягнень науки та техніки, перегляду економічних та соціальних відносин, пошуку нових форм та методів стимулювання трудової та соціальної активності людей, підвищення ролі людини в економічній діяльності підприємства». [29].

З даною думкою складно не погодитись, оскільки соціально-економічний розвиток це комплексний процес, який передбачає циклічний розвиток всієї соціально-економічної системи, шляхом якісних та кількісних змін не лише у сфері інвестицій, виробництва, розподілу, а і розвиток способів управління підприємством, суспільних відносин, які виникають в процесі виробничої діяльності, матеріально-технічної бази виробництва, культурних уподобань та цінностей.

Отже, сьогодні одним із головних напрямів розвитку підприємства повинно бути саме високоефективне управління соціально-економічним його розвитком, яке забезпечує поєднання конкурентоспроможного ведення

бізнесу з ефективним, раціональним та сучасним використанням трудового потенціалу підприємства, що проявляється у розвитку інтелектуального, людського та соціального капіталів.

1.2. Методика оцінки економічного та соціального розвитку підприємства.

Зважаючи на те, що соціальний розвиток підприємства в більшій його частині залежить від економічного розвитку підприємства, то відповідно і методика оцінки соціально-економічного розвитку підприємства будується на підставі комплексного аналізу підприємства і враховує аналіз фінансового стану підприємства, його показники економічної ефективності виробничої діяльності та конкурентоспроможності підприємства в цілому. Адже, тільки фінансово стійке підприємство, яке є конкурентоспроможним на ринку може здійснювати соціальний його розвиток. В той же час, підприємство може бути конкурентоспроможним на ринку тільки завдяки достатньо потужній матеріально-технічній базі, високо технологічному процесу виробництва, раціональному та ефективному використанню усіх наявних ресурсів. А досягти такого результату можливо лише завдяки використанню людського ресурсу з його інтелектуальними, креативними та новітніми ідеями.

Отже, для аналізу соціально-економічного розвитку підприємства застосовується комплексна система показників, яка дозволяє проаналізувати раціональність та ефективність усіх наявних на підприємстві ресурсів, кінцеві результати його діяльності, фінансовий стан підприємства, його конкурентоспроможність на ринку і, обов'язково, соціальний стан людського потенціалу підприємства.

Для комплексного аналізу підприємства застосовуються різні підходи та прийоми. В економічній літературі описано декілька підходів до оцінки ефективності діяльності підприємства. Це означає, що на даний період часу

не існує єдиної методики оцінки ефективності діяльності підприємства. Розглянемо та проаналізуємо основні підходи.

Грошовий підхід передбачає порівняння результатів та витрат діяльності підприємства на основі витрачених та отриманих грошових коштів.

Ресурсний підхід передбачає порівняння результатів та витрат діяльності підприємства на основі співставлення виготовленої продукції та витрачених ресурсів на її виробництво.

Традиційний підхід. В основу даного підходу покладено модель Дюпона «Рентабельність капіталу», яка ґрунтується на оцінці ефективності узагальнюючих показників (показники першого рівня) та на показниках другого рівня. Перша група показників передбачає оцінку ефективності діяльності підприємства в цілому, а друга група показників – оцінку ефективності матеріальних, трудових, земельних, фінансових та інших видів ресурсів. Тобто окремих груп ресурсів.

Багаточинниковий підхід. Даний підхід досить рідко використовується на практиці, оскільки вважається складним за рахунок використання агрегованих індексів.

Головною проблемою грошового та ресурсного підходів є розрив у часі між виробництвом і доходом від реалізації цієї продукції, між витратами на ресурси і виробництвом, між відвантаженою продукцією і періодом, коли гроші за цю продукцію будуть зараховані на розрахунковий рахунок. Адже ми можемо відвантажити продукцію, а гроші за неї отримати, наприклад через 10 місяців (дебіторська заборгованість). Все це приводить до негативних наслідків ефективної діяльності підприємства. Тому грошовий підхід потребує посиленої уваги до питань збуту продукції.

Отже, дослідження вище зазначених підходів доводять, що ресурсний підхід передбачає аналіз витрачених ресурсів на виготовлення продукції, що відповідає другій групі показників традиційного підходу.

Грошовий підхід базується на основі аналізу фінансових ресурсів підприємства. Тобто визначення цілісної ефективності діяльності підприємства, як фінансово незалежного (стійкого), платоспроможного та конкурентоспроможного суб'єкта господарювання, що відповідає першій групі показників традиційного підходу визначення ефективності.

Отже, у сукупності грошовий та ресурсний підходи відображають сутність традиційного підходу визначення ефективності діяльності підприємства.

В основу традиційного підходу покладено оцінку ефективності діяльності підприємства на основі традиційних та узагальнюючих показників таких, як прибуток та рентабельність. Показники можуть вимірюватись як у натуральних одиницях виміру, так і грошових одиницях виміру.

До традиційних показників відносять наступні групи показників:

- показники ефективності використання земельних ресурсів (землевіддача, землемісткість, урожайність та інші);

- показники ефективності використання трудових ресурсів (годинна, денна, річна продуктивність праці, трудомісткість одиниці продукції, темпи росту продуктивності праці, питома вага фонду оплати праці у структурі витрат та її розмір на одного працівника підприємства та інші);

- показники ефективності використання матеріальних ресурсів (фондовіддача, фондомісткість, оборотність обігових коштів, рентабельність основних засобів та інші);

- показники фінансової діяльності підприємства:

- показники ліквідності та платоспроможності підприємства (загальна, швидка та абсолютна ліквідність; коефіцієнт маневрування власних оборотних коштів; робочий функціонуючий капітал та інші);

- показники фінансової стійкості підприємства – коефіцієнт незалежності, коефіцієнт концентрації позикового капіталу, коефіцієнт фінансової стабільності, коефіцієнт заборгованості, фінансового лівереджу та інші);

- показники ділової активності підприємства (коефіцієнт трансформації капіталу, коефіцієнти оборотності дебіторської та кредиторської заборгованості, коефіцієнт оборотності матеріально-виробничих запасів та інші).

Узагальнюючим показником ефективності діяльності підприємства або критерієм економічної ефективності визнається рентабельність. Аналіз рентабельності підприємства проводиться за допомогою показників:

- з використанням витратного підходу (рентабельність продукції, рентабельність операційної діяльності та інші);
- прибутковості продажу (чиста рентабельність продажу та інші);
- ресурсного підходу (рентабельність активів, рентабельність власного капіталу)

Отже, оцінка ефективності діяльності підприємства повинна здійснюватися за фінансовими і нефінансовими показниками, враховувати всі аспекти діяльності підприємства, у тому числі аспекти соціального розвитку підприємства.

Висновки до першого розділу.

1. На підставі проведеного аналізу категорій «соціальний розвиток» та «економічний розвиток» було встановлено, що поєднання цих категорій є доречним, оскільки досягти соціальної мети можливо лише за умови стабільного економічного розвитку. Адже, саме розвиток економіки впливає на виконання державою своїх обіцянок щодо соціального захисту населення. Бідне суспільство, соціально незахищене населення не орієнтується на перспективу. Воно створює культуру бідності, яка спрямована не на економічний та культурний розвиток підприємства, країни, а на соціальне виживання.

2. Зважаючи на те, що соціальний розвиток підприємства в більшій його частині залежить від економічного розвитку підприємства, то відповідно і методика оцінки соціально-економічного розвитку підприємства будується на підставі комплексного аналізу підприємства і враховує аналіз фінансового стану підприємства, його показників економічної ефективності виробничої діяльності, конкурентоспроможності підприємства і, обов'язково, показників, що характеризують соціальний стан людського потенціалу підприємства.

3. Для комплексного аналізу підприємства застосовуються різні підходи та прийоми такі як: грошовий, ресурсний, традиційний та багаточинниковий підходи. Крім вище зазначених підходів існують і інші підходи, які базуються на різних концепціях таких як: система збалансованих показників, концепція вартості бізнесу, концепція грошових потоків.

РОЗДІЛ 2. СУЧАСНИЙ СТАН ДІЯЛЬНОСТІ ПІДПРИЄМСТВА

2.1. Оцінка промислово-виробничого потенціалу підприємства

Оскільки соціальний розвиток підприємства напряму залежить від його економічного розвитку, то першочерговою задачею є проведення комплексного аналізу економічної і фінансової діяльності підприємства, встановлення рівня конкурентоспроможності підприємства.

Товариство з обмеженою відповідальністю «Родіна» знаходиться в Дніпропетровській області, смт. Покровське.

Згідно КВЕД України основними видами економічної діяльності підприємства є: вирощування зернових та технічних культур, змішане сільське господарство, виробництво м'яса, виробництво м'яса свійської птиці та кролів, виробництво продуктів борошномельно-круп'яної промисловості, виробництво готових кормів для тварин, що утримуються на фермах, виробництво хліба та хлібобулочних виробів, операції з нерухомим майном.

Територія господарства розташована у центральному ґрунтово-кліматичному районі, клімат якого вимагає щоб увесь комплекс агротехнічних заходів був направлений на боротьбу по накопиченню і збереженню вологи у ґрунті.

Всі земельні ресурси підприємства знаходяться в оренді. Середньорічна чисельність працівників підприємства станом на кінець 2019 року склала 504 осіб. Процес діяльності підприємства в умовах високої конкуренції на ринку вимагає від його керівництва прийняття обґрунтованих, виважених рішень з урахуванням впливу як зовнішніх, так і внутрішніх чинників на результати його діяльності, наявності та ефективності використання ресурсного потенціалу, спеціалізації підприємства.

Спеціалізація - це процес поглиблення обсягів виробництва одного або декількох видів продукції на підприємстві, в галузі. Як правило, аграрні підприємства розвивають дві поєднані між собою галузі – рослинництво та тваринництво. В кожній з цих галузей розвивається один-два види продукції, на яких спеціалізується підприємство, та додатково декілька видів продукції. Саме ті види продукції, що займають найбільшу питому вагу у структурі товарної продукції (більше 20,0%) і формують рівень та напрям спеціалізації підприємства.

Економічне значення спеціалізації полягає в тому, що:

1. Спеціалізація відкриває можливості для масового виробництва продукції на основі індустріалізації;
2. Спеціалізація вимагає покращення технології виробництва продукції і сприяє скороченню терміну окупності інвестиційних вкладень.

Рівень спеціалізації більш повно характеризує окремі частини галузей у структурі товарної продукції. Він дозволяє виявити кількість і обсяги виробництва продукції. Відомо, чим більше однорідної продукції виробляється підприємством, тим нижчі його витрати на її виробництво, що дозволяє товару бути на ринку продукції конкурентоспроможним. Але, чим вищий рівень спеціалізації, тим вище ризик у підприємства втратити фінансову стабільність через погіршення кон'юнктури ринку

Проаналізуємо спеціалізацію підприємства за допомогою структури товарної продукції (табл. 2.1.)

Вартість товарної продукції підприємства склала 219564,5 тис. грн, у тому числі від реалізації продукції тваринництва 107824,6 тис. грн, продукції рослинництва 111739,9 тис. грн. Розраховані значення свідчать про те, що підприємство успішно займається різногалузеву діяльністю. Загалом з проведеного розрахунку було виявлено, що підприємство є багатогалузевим та ефективним.

Таблиця 2.1

Структура товарної продукції

№	Культура	Виручка від реалізації продукції в середньому за 5-ть років, тис. грн	Питома вага, %
Рослинництво			
1	Соняшник	45026,1	20,51
2	Зернові і зернобобові - всього	25978,4	11,83
3	в т.ч. пшениця озима	25807,3	11,75
4	кукурудза на зерно	169,6	0,08
5	Ріпак озимий	14758,5	6,72
6	<i>Всього</i>	<i>111739,9</i>	<i>50,89</i>
Тваринництво			
7	Свинарство	95404,9	43,45
8	Яйця птиці свійської в шкарлупі свіжі	6906,4	3,15
9	Птахівництво	5410,3	2,46
10	Вівчарство	103	0,05
11	<i>Всього</i>	<i>107824,6</i>	<i>49,11</i>
Всього по підприємству		219564,5	100,0

Підприємство оперує сільськогосподарськими угіддями, які у 100 % обсязі орендовані та за своїм призначенням відносяться до категорії «рілля», тому коефіцієнти освоєння землі та розораності дорівнюють 1. В 2019 році загальна земельна площа складає 10400 га, а в 2015 році цей показник складав 7858 га, тому загальна земельна площа має тенденцію до збільшення, а саме на 32 % або на 2542 га. Таке збільшення свідчить про високий та стабільний розвиток підприємства.

Структура посівних площ - це один із найбільш гнучких елементів системи землеробства. Її вдосконалення направлено на збільшення виробництва сільськогосподарської продукції, а також зменшення трудових і матеріально-грошових затрат на виробництво одиниці продукції. Щоб визначити структуру посівної площі, потрібно знайти, яку частку у загальній посівній площі займає певна культура (Додаток А).

Наведені дані щодо динаміки та структури посівних площ підприємства доводять, що найбільшу питому вагу у структурі посівних площ займають зернові і бобові культури (від 42% до 57% в залежності від року) та соняшник (від 35% до 48% в залежності від року дослідження). При цьому слід відмітити, що у 2019 році в порівнянні з 2015 роком загальний обсяг посіву соняшнику скоротився на 0,7%, а от зернових та зернобобових культур і ріпаку озимого – зріс на 53,6% та 101,6% відповідно. Частка площі посіву у 2019 році складає 92,86 %.

Ринкова економіка, супроводжується нестабільністю зовнішнього середовища, попитом і пропозицією, цінами, змінами конкурентного статусу тощо. Одним із пріоритетних завдань управління підприємством є формування і оцінка поточних і майбутніх можливостей суб'єкту господарювання тобто його потенціалу.

Складовими елементами потенціалу підприємства є:

- Організаційний потенціал (набір можливостей і можливостей системи управління для забезпечення і досягнення ефективності роботи підприємства);
- Фінансово-економічний потенціал (фінансово-економічний стан підприємства);
- Виробничий потенціал (сукупність виробничих можливостей, визначається наявністю продуктивних ресурсів, тобто комплексу ресурсів, які функціонують і можуть виробляти певну кількість продукції);
- Маркетинговий потенціал (сукупність споживчих властивостей продукції, виражена здатність підприємства залучати нових клієнтів і підтримувати існуючі)
- Трудової (кадровий) потенціал (комплекс здібностей і можливостей персоналу підприємства для забезпечення досягнення стратегічних цілей діяльності);

- Науково-технологічний (інноваційний) потенціал (загальна здатність компанії випускати нові продукти, здійснювати науково-технічні досягнення і застосовувати передові технології);

- Соціальний потенціал (вартість забезпечення соціальних потреб особистості, яка включає медичні витрати, культурні заходи, організацію відпочинку, інші соціальні пільги, такі як матеріальна допомога і т.д.).

Проведемо експрес-оцінку рівня промислово-виробничого потенціалу підприємства (таблиця 2.2)

Таблиця 2.2

Експрес-оцінка рівня промислово-виробничого потенціалу підприємства

Найменування показника	2015	2016	2017	2018	2019	Рівень ПВП	Бальна оцінка ПВП
Виробнича складова							
Знос основних фондів	0,22	1,26	0,23	0,23	0,23	20%	A (10)
Співвідношення оновлення/вибуття основних фондів	0,81	0,80	0,79	0,76	0,76	0,5 - 1	B(6)
Фондовіддача	2,02	7,46	2,92	2,11	2,58	>1	A(10)
<i>Всього</i>	<i>B(26)</i>						
Матеріальна складова							
Матеріалоемкість	0,98	0,89	0,93	0,91	0,95	<1	A(10)
Матеріаловіддача	1,02	1,11	1,07	1,09	1,05	1-1,5	A(10)
<i>Всього</i>	<i>A(20)</i>						
Кадрова складова							
Коефіцієнт обороту прийому	0,63	0,61	0,6	0,57	0,53	0,5-1	B(6)
Коефіцієнт обороту вибуття	0,53	0,42	0,31	0,57	0,6	0,5-1	A(10)
Професійний склад кадрів							B
<i>Всього</i>	<i>B(16)</i>						
Разом	(B;A;B) - B(62)						

Для експрес-оцінки рівня ПВП достатньо розглянути три-п'ять ключових узагальнюючих показників оцінки кожної складової ПВП; для деталізованої оцінки кількість аналізованих показників має бути значно більшою.

З проведеного аналізу було встановлено, що підприємство успішно існує в бізнесі, однак є труднощі. Найбільш вразливим місцем в промислово-виробничому потенціалі підприємства є співвідношення оновлення/вибуття основних фондів, яке свідчить, що на підприємстві працює застаріла техніка. Для підвищення потенціалу підприємству рекомендується оновити основні засоби.

Зростання фондівдачі є одним з інтенсивних чинників збільшення обсягу випуску продукції. Показник фондівдачі становить в середньому більше одиниці, тому обсяг випуску продукції має тенденцію до збільшення.

З проведених розрахунків, бачимо, що матеріалівдача більша за матеріалоемкість, що свідчить про раціональне використання оборотних фондів.

Співвідношення коефіцієнтів обороту/прийняття, перш за все свідчить про збалансованість, динамічну рівновагу у формуванні трудових ресурсів підприємства. Майже всі робітники підприємства спеціалісти своєї справи. З проведених досліджень було виявлено, що не велика кількість робітників потребують навчання.

Таким чином, підприємство можна зарахувати до розряду із середнім рівнем виробничого потенціалу, так як експрес-оцінка рівня промислово-виробничого потенціалу підприємства становить «В».

Для проведення більш детальної діагности підприємства, доцільно розрахувати показники ефективності використання ресурсного потенціалу.

Ресурсний потенціал підприємства - це сукупність ресурсів, доступних підприємству, а також здатність працівників та менеджерів використовувати ресурси для виробництва товарів (послуг) та отримання максимальної вигоди.

З точки зору підприємства як суб'єкта господарювання ресурсний потенціал є важливим чинником, що впливає на ефективність фінансово-господарської діяльності та підвищення конкурентоспроможності підприємства.

Для розрахунку показників ефективності використання ресурсного потенціалу підприємства, необхідно взяти дані з форми №1 «Баланс підприємства», а саме: виручка від реалізації за рік; середньорічна вартість капіталу; середньорічна вартість оборотного капіталу; фонд оплати праці; балансовий прибуток за рік; середньооблікова чисельність робітників.

Показники ефективності використання ресурсного потенціалу підприємства наведені у таблиці 2.3.

З проведених розрахунків встановлено, що показник ресурсовіддачі, який показує суму доходів від реалізації продукції (робіт, послуг), що припадає на одну грошову одиницю коштів, вкладених в діяльність підприємства, у 2019 році становить 0,82, що говорить про те, що підприємство від однієї вкладеної гривні в свою діяльність отримує 82 коп. прибутку. Порівнянно з 2015 роком, ресурсовіддача у 2019 році зросла на 21,9%.

Показник капіталовіддачі у 2019 році складає 0,88, що свідчить про ефективне вкладання коштів в основний капітал. Підприємство отримує прибуток у розмірі 88 коп. на кожен вкладену гривню в основний капітал.

Ефективність використання основних фондів підтверджується показником фондівіддачі, який у 2019 році склав 2,58, що говорить про перевищення обсягів виробництва продукції над вартістю основних виробничих фондів.

Показник рентабельності основного капіталу, у 2019 році складає 20,1%, що говорить про ефективне використання основного капіталу.

Таблиця 2.3

**Показники ефективності використання ресурсного потенціалу
підприємства**

Показник	Роки					2019р. у % до 2015р.
	2015	2016	2017	2018	2019	
Ресурсовіддача	0,67	0,80	0,89	0,67	0,82	121,90
Рентабельність ресурсів	13,25	7,93	33,55	10,65	6,38	-6,87
Капіталовіддача	0,71	0,85	0,96	0,70	0,88	124,69
Капіталоємність	1,41	1,17	1,04	1,43	1,13	80,20
Рентабельність капіталу	14,0	8,4	36,1	11,1	0,5	-13,5
<i>Показники ефективності основного капіталу</i>						
Фондовіддача	2,02	7,46	2,92	2,11	2,58	127,54
Фондомісткість	0,49	0,13	0,34	0,47	0,39	78,41
Рентабельність основного капіталу	39,86	73,67	110,07	33,44	1,45	-38,41
Фондоозброєність	158,09	55,3	202	216,366	211,91	134,04
<i>Показники ефективності використання оборотного капіталу</i>						
Рентабельність оборотного капіталу	21,49	9,52	53,68	16,61	0,75	-20,74
Оборотність оборотного капіталу	1,09	0,96	1,42	1,05	1,34	123,20
Тривалість обороту оборотного капіталу	334,51	378,80	256,31	348,23	271,52	81,17
<i>Показники ефективності використання трудових ресурсів</i>						
Продуктивність праці робітників	319,87	412,19	590	456,622	546,84	170,96
Прибуток на одного робітника	63,01	40,72	222,37	72,36	306,52	486,47
Зарплатовіддача	13,09	13,50	12,68	16,50	11,30	86,28
Прибуток на 1 грн. ФОП	2,58	1,33	7,11	1,49	6,33	245,53
<i>Рентабельність виробничої діяльності</i>						
Валова рентабельність виробництва	13,86	14,60	20,95	34,54	15,45	1,59
Чиста рентабельність виробництва	11,25	11,31	50,70	15,43	8,99	-2,26

Показники ефективності використання оборотного капіталу доводять, що протягом періоду дослідження їх ефективність значно покращилась. Так, у 2019 році проти 2015 року коефіцієнт оберненості оборотного капіталу

збільшився на 23,2%, що позитивно вплинуло на тривалість їх обороту, яка скоротилась на 63 дні і станом на 2019 рік склала 272 дні.

Протягом періоду дослідження прослідковується чітка тенденція покращення ефективності використання трудових ресурсів (продуктивність праці зросла на 71,0%). Проте, зарплатовіддача свідчить, що розміри оплати праці за виконаний труд працівниками не відповідають нормативам. Її питома вага у розмірі доходу від реалізації продукції у 2019 році скоротилась на 13,72% проти 2015 року.

Показник валової рентабельності підприємства у 2019 році становить 15,45 %, або 0,15 гривень валового прибутку припадає на 1 грн. виручки від реалізації продукції та наданих послуг.

Чиста рентабельність виробництва, має значення 89,0%, що говорить про те, що 89 коп. чистого прибутку припадає на 1 грн. реалізованої продукції.

Таким чином, дослідження наявності та ефективності використання ресурсного потенціалу підприємства доводять, що воно має досить потужний потенціал, ефективно його використовує і здатне конкурувати на ринку, незважаючи на те, що деякі показники ефективності використання потенціалу підприємства мають тенденцію до погіршення.

2.2. Діагностика фінансового стану підприємства

Мінливе конкурентне середовище, зміна технологій виробництва, науково-технічний прогрес потребують від керівників підприємств мобільності і стратегічного мислення. З іншої сторони, наявність старого парку обладнання, застосування традиційних технологій виробництва, орієнтація на застарілі методи управління не дозволяють підприємствам правильно позиціонувати себе на ринку. Все це призводить до важкого

фінансового стану, а в деяких випадках до банкрутства. Аналогічне положення характерно і для підприємств аграрного сектору. Умови жорсткої конкуренції, швидка зміна ситуації на ринку, зростаючі вимоги до якості продукції, вимагають від керівників більш ефективних інструментів управління підприємством.

Вирішення цієї проблеми можливо за рахунок стратегічного розвитку підприємства, що дозволить максимально використовувати його потенціал, вміло реалізовувати розроблену стратегію. Одним із важливих факторів, що визначає конкурентну позицію підприємства є його потенціал. Вивчення структури потенціалу являється важливим і необхідним етапом стратегічного аналізу.

Для визначення проблем підприємства проведемо детальну діагностику фінансового стану підприємства.

Фінансовий стан підприємства характеризується сукупністю показників, що відображають процес формування та використання його фінансових коштів, а саме:

- показники фінансової стійкості (коефіцієнт незалежності, частка залучених коштів, співвідношення власних та залучених коштів, питома вага дебіторської заборгованості, частка власних та довгострокових запозичених коштів тощо);

- показники ліквідності та платоспроможності (коефіцієнт абсолютної ліквідності, загальний коефіцієнт покриття, коефіцієнт ліквідності товарно-матеріальних цінностей);

Проведемо аналіз ліквідності і платоспроможності. (таблиця 2.4)

З проведеного аналізу було виявлено, що величина чистих оборотних активів має тенденцію до збільшення, а саме, в 2019 році порівняно з 2015 роком цей показник зріс на 3,7% і становить 151600 грн. Розрахункове значення даного показника свідчить про наявність у підприємства чистого робочого капіталу, достатнього не лише сплачувати поточні борги, а й можливість для розширення діяльності та інвестування.

Аналіз ліквідності і платоспроможності

Показник	Роки					2019 «+»; «-» до 2015
	2015	2016	2017	2018	2019	
Величина чистих оборотних активів	40905	49135	131352	128393	151600	в 3,7 рази
Коефіцієнт поточної ліквідності	2,60	2,61	7,90	3,56	3,80	1,2
Коефіцієнт швидкої ліквідності	0,85	0,36	3,00	1,19	1,76	0,9
Коефіцієнт абсолютної ліквідності	0,17	0,03	0,17	0,08	0,07	-0,2
Коефіцієнт маневрування власних оборотних коштів	0,11	0,02	0,02	0,03	0,03	-0,1
Частка оборотних коштів (засобів) в активах	0,48	0,50	0,63	0,64	0,63	0,1
Частка виробничих запасів в поточних активах	0,67	0,74	0,61	0,66	0,53	-0,1
Частка чистих оборотних активів у покритті запасів	0,48	0,45	0,77	0,60	0,75	0,3

Коефіцієнт поточної ліквідності визначає платоспроможність підприємства у середньостроковому періоді. Значення цього показника у 2019 році становить 3,8. Це свідчить про неефективне управління оборотними активами, так як оптимальна норма цього показника складає 2-2,5. Даний показник лише характеризує наявність оборотних активів і не відображає їх якості. Коефіцієнт поточної ліквідності є важливим для покупців і власників акцій та облігацій підприємства.

Коефіцієнт швидкої ліквідності визначає платоспроможність підприємства у короткостроковому періоді. Значення цього показника у 2019 році порівняно з 2015 роком зросло на 0,9 і станом на 2019 рік склало 1,76. Зростання відбулося за рахунок збільшення розмірів дебіторської заборгованості, що негативно характеризує діяльність підприємства. Коефіцієнт швидкої ліквідності є важливим для банків.

Абсолютна ліквідність підприємства протягом періоду дослідження коливалась в межах від 0,03 у 2016 році до 0,17 у 2015 році і в цілому має тенденцію до погіршення. За всі п'ять років даний показник не відповідав нормативу (0,2), який свідчить, що 20% поточних зобов'язань підприємство повинно мати можливість погасити в будь-який момент. Головною причиною такого становище є велика частка виробничих запасів у поточних активах, що викликано інфляційними процесами, які відбуваються у державі. А відтак, за умови нормальної, стабільної роботи підприємства значення коефіцієнта може наближатись до 0. Коефіцієнт абсолютної ліквідності є важливим для постачальників сировини і матеріалів.

Отже, можна сказати, що ліквідність - це спроможність будь-якого з активів трансформуватися в гроші (кошти), а рівень ліквідності визначається тривалістю періоду, протягом якого цю трансформацію можна здійснити. Чим коротший цей період, тим вищою є ліквідність.

З цією метою визначають індекс ліквідності, що показує кількість днів, необхідних для перетворення поточних активів на готівку.

Індекс ліквідності представлений у таблиці 2.5.

Таблиця 2.5

Індекс ліквідності

Показник	Роки								
	2015			2017			2019		
	Сума, грн	Кількість днів,	разом	Сума, грн	Кількість днів,	разом	Сума, грн	Кількість днів,	разом
Готівка	4487	-		320	-		391	-	
Дебіторська заборг.	17256	25	431400	56732	25	1418300	95203	30	2856090
Товарні запаси	24279	35	849765	35840	35	1254400	19405	35	679175
Усього	46022		1281165	92892		2672700	114999		3535265
індекс ліквідності	27,84			28,77			30,74		

Згідно таблиці 2.5 індекс ліквідності на підприємстві має тенденцію до погіршення. Так, якщо у 2015 році даний показник становив 28 днів, то вже у 2019 році 31 день. Головною причиною є збільшення дебіторської заборгованості на підприємстві, яка, в свою чергу, викликана погіршенням фінансового становища більшості підприємств в Україні, у зв'язку з інфляційними процесами у державі та зниженням платоспроможності більшості підприємств.

Для більш детального аналізу та виявлення слабких сторін на підприємстві проведемо оцінку показників фінансової стійкості (незалежності) та структури капіталу (таблиця 2.6).

Таблиця 2.6

Оцінка показників фінансової стійкості підприємства та структури його капіталу

Показник	Роки					2019 «+»; «-» до 2015
	2015	2016	2017	2018	2019	
Коефіцієнт незалежності (автономії, власного капіталу)	0,74	0,68	0,83	0,81	0,76	1,02
Коефіцієнт загальної заборгованості	0,26	0,32	0,17	0,19	0,24	0,93
Коефіцієнт фінансової залежності	1,36	1,46	1,21	1,24	1,32	0,98
Коефіцієнт фінансової стабільності	2,81	2,16	4,81	4,18	3,09	1,10
Коефіцієнт фінансового ризику	0,36	0,46	0,21	0,24	0,32	0,91
Показник фінансового лівериджу	0,06	0,001	0,11	0,02	0,10	1,90
Коефіцієнт маневреності власних коштів	0,30	0,27	0,56	0,55	0,51	1,68
Коефіцієнт довгострокового залучення позикових коштів	0,05	0,001	0,10	0,15	0,09	1,82
Коефіцієнт інвестування	1,43	1,36	2,25	2,22	2,03	1,42

Діагностичне вимірювання і оцінка платоспроможності підприємства здійснюється за допомогою коефіцієнтів фінансової стабільності.

В основі даного аналізу лежить оцінка оптимальності співвідношення власного і позикового капіталу підприємства.

Оцінка показників фінансової стійкості підприємства та структури його капіталу доводить, що протягом періоду дослідження підприємство є фінансово стійким, незалежним та платоспроможним, оскільки коефіцієнти фінансової стабільності та незалежності вище за їх нормативні показники, а обсяги позикового капіталу на підприємстві (як короткострокового, так і довгострокового) значно менші, ніж розмір його власного капіталу. Про що свідчить коефіцієнт фінансового ризику, який станом на 2019 рік склав 0,32.

Провівши аналіз виробничої діяльності доцільно розрахувати рентабельність діяльності підприємства, а саме: рентабельність інвестицій; рентабельність продажів; рентабельність виробничої діяльності.

Рентабельність – показник, що засвідчує ефективність діяльності підприємства, головною метою якого є отримання максимального прибутку завдяки обґрунтованим господарським рішенням щодо усіх видів діяльності підприємства (операційної, фінансової, інвестиційної).

Виходячи з даного визначення, рентабельність на підприємстві повинна визначатись за усіма видами діяльності, кожен з яких буде свідчити про ефективність роботи менеджменту в окремому напрямку діяльності підприємства.

Існує безліч коефіцієнтів рентабельності, використання кожного з яких залежить від характеру оцінки ефективності фінансово-господарської діяльності підприємства. Від цього, в першу чергу, залежить вибір оціночного показника (прибутку), використаного в розрахунках.

Для детальної оцінки рентабельності підприємства розрахуємо три види рентабельності (таблиця 2.7).

З проведених розрахунків було встановлено, що коефіцієнт рентабельності активів має тенденцію до збільшення. В 2019 році показник

зріс на 6 відсоткових пункти. Розрахований показник свідчить про ефективність використання активів компанії для генерації прибутку. Даний показник збільшується але не високими темпами, тому значення показника свідчить про середню ефективність роботи підприємства.

Таблиця 2.7

Рентабельності підприємства

Показник	Роки					2019«+»;<«-» до 2015
	2015	2016	2017	2018	2019	
<i>Рентабельність інвестицій (капіталу)</i>						
Коефіцієнт рентабельності активів (всього капіталу)	0,03	0,02	0,12	0,29	0,09	0,06
Коефіцієнт рентабельності власного капіталу	0,07	0,13	0,15	0,36	0,12	0,05
<i>Рентабельність продажів</i>						
Валова рентабельність продажу	0,12	0,13	0,23	0,26	0,13	0,01
Операційна рентабельність продажу	0,39	0,24	0,42	0,22	0,11	-0,28
Чиста рентабельність продажу	0,19	0,10	0,04	0,16	0,08	-0,11
<i>Рентабельність виробничої діяльності</i>						
Валова рентабельність виробництва	0,14	0,15	0,35	0,26	0,15	0,02
Чиста рентабельність виробництва	0,10	0,11	0,51	0,15	0,09	-0,01
Коефіцієнт рентабельності продукції	0,94	1,13	1,48	1,69	1,96	1,02

Коефіцієнт рентабельності власного капіталу вказує, наскільки ефективно використовується власний капітал, тобто скільки прибутку було згенеровано на кожну гривню залучених власних коштів. Значення має не високу різницю між нормативом (0,15), тому свідчить про середню ефективність діяльності підприємства.

Різновидами рентабельності продаж є: валова рентабельність, операційна та чиста рентабельність продаж. Найбільше відхилення у 2019 році у порівнянні з 2017 роком відбулось саме по операційній рентабельності

у зв'язку із збільшенням витрат по статтям адміністративних і побутових витрат. Як бачимо з розрахункового значення чистої рентабельності, даний показник кожен рік коливається, що свідчить про низьку ефективність залучення інвестицій у підприємство та нестабільний вплив структури капіталу і фінансування компанії на її рентабельність.

За основу розрахунку коефіцієнта рентабельності продукції було взято найприбутковішу культуру – соняшник.

Значення показника рентабельності продукції вказує на частку виручки компанії, яка залишається після вирахування всіх витрат за поточний період. Також значення дозволяє приблизно спрогнозувати, на скільки зросте чистий прибуток компанії при підвищенні рівня збуту на гривню. Значення показника має тенденцію до збільшення, що свідчить про сильне ринкове положення, ефективне управління.

Таким чином, аналіз показників рентабельності інвестицій (капіталу), продажів та виробничої діяльності доводить, що їх значення протягом періоду дослідження значно коливаються за різними їх видами. Так, якщо рентабельність інвестицій покращується, то рентабельність продажів та виробничої діяльності в їх чистій частині – погіршується, що в цілому свідчить, про не значне погіршення результатів діяльності підприємства.

2.3 Конкуренентоспроможність підприємства та його продукції

Після проведення оцінки промислово-виробничого потенціалу підприємства та діагностики фінансового потенціалу підприємства для більш детального аналізу слід визначити конкурентний статус підприємства, проаналізувати конкурентоспроможність його продукції, встановити його сильні та слабкі сторони, можливості та загрози і розробити стратегічний напрям діяльності підприємства. Під конкурентоспроможністю підприємства

необхідно розуміти динамічну характеристику здатності адаптуватися до змін, що відбуваються на ринку, і в той же час забезпечити певний рівень конкурентних переваг за наявності необхідності подібних товарів і послуг.

Тобто показник конкурентоспроможності є комплексним, що відображає здатність компанії продавати свої товари та послуги на ринку в певні періоди часу та в певних обсягах.

Конкурентною перевагою є висока компетенція товарів та послуг у порівнянні з їх конкуруючими типами, яка базується на досягнутому рівні конкурентного статусу, достатності та ефективності використання конкурентного потенціалу.

Конкурентний статус – це передумови досягнення конкурентних переваг.

Конкурентний потенціал – це передумови збереження та зростання конкурентних переваг. Отже, конкурентний статус оцінює ресурсну підтримку та готовність компанії до досягнення стратегічних цілей та завдань, ступень засвоєння своїх потенційних можливостей, наявність сприятливих зовнішніх умов для створення та підтримки конкурентних переваг. Конкурентний статус підприємства характеризує передумови для досягнення підприємства того чи іншого рівня конкурентної переваги, тобто основної мети конкуренції на ринку.

Для аналізу конкурентного статусу першим кроком є вибір ключових факторів успіху (технологія, витрати, якість, обсяг реалізації, ринки збуту). Кожному фактору успіху надається ваговий коефіцієнт (сума вагових коефіцієнтів = 1), який підприємство надає самостійно, виходячи з аналізу своєї внутрішньої діяльності. Складається список головних конкурентів і з'ясовується рейтинг (1 – дуже не значні; 2 – не значні, 3 – значні; 4 – дуже значні) кожного конкурента та власне вашого підприємства по кожному фактору успіху.

З'ясовується оціночне значення по кожному фактору успіху шляхом множення вагових коефіцієнтів на рейтинг. Останнім кроком є отримання

суми оціночних значень і з'ясування конкурентної позиції вашого підприємства в порівнянні з конкурентами.

Проаналізуємо конкурентний статус досліджуемого підприємства (табл. 2.8).

Таблиця 2.8

Визначення конкурентного статусу ТОВ «Родіна»

Ключові фактори успіху	Ваговий коефіцієнт	ТОВ "Родіна"		СТОВ "Дніпро-Н"		ТОВ "Агро-Овен"	
		Рейтинг	Оціночне значення	Рейтинг	Оціночне значення	Рейтинг	Оціночне значення
технологія	0,2	4	0,8	4	0,8	3	0,6
витрати виробництва	0,05	3	0,15	2	0,1	2	0,1
якість	0,4	4	1,6	4	1,6	3	1,2
обсяг реалізації	0,15	2	0,3	3	0,45	1	0,15
ринки збуту	0,2	1	0,2	3	0,6	1	0,2
Разом	1	-	3,05	-	3,55	-	2,25

З проведених розрахунків робимо висновок, що найбільшим конкурентом нашому підприємству є СТОВ «Дніпро-Н», яке займає лідируючу позицію. Найголовнішими перевагами СТОВ "Дніпро-Н" є технологія та якість продукції. Ключові фактори успіху підприємства-конкурента, які переважають над нашим підприємством є обсяг реалізації та ринки збуту.

Другу позицію займає наше підприємство, у якого головними перевагами є технологія та якість продукції.

Конкурентний статус підприємства можна представити графічним методом на підставі побудови багатокутників. Цей метод дозволяє наглядно побачити багатокутники конкуруючих між собою товарів різних підприємств-конкурентів (рис. 2.1.).

Для створення багатокутника задаємо фактори конкурентоспроможності: технологія, витрати виробництва, якість; ринки збуту, обсяг реалізації.

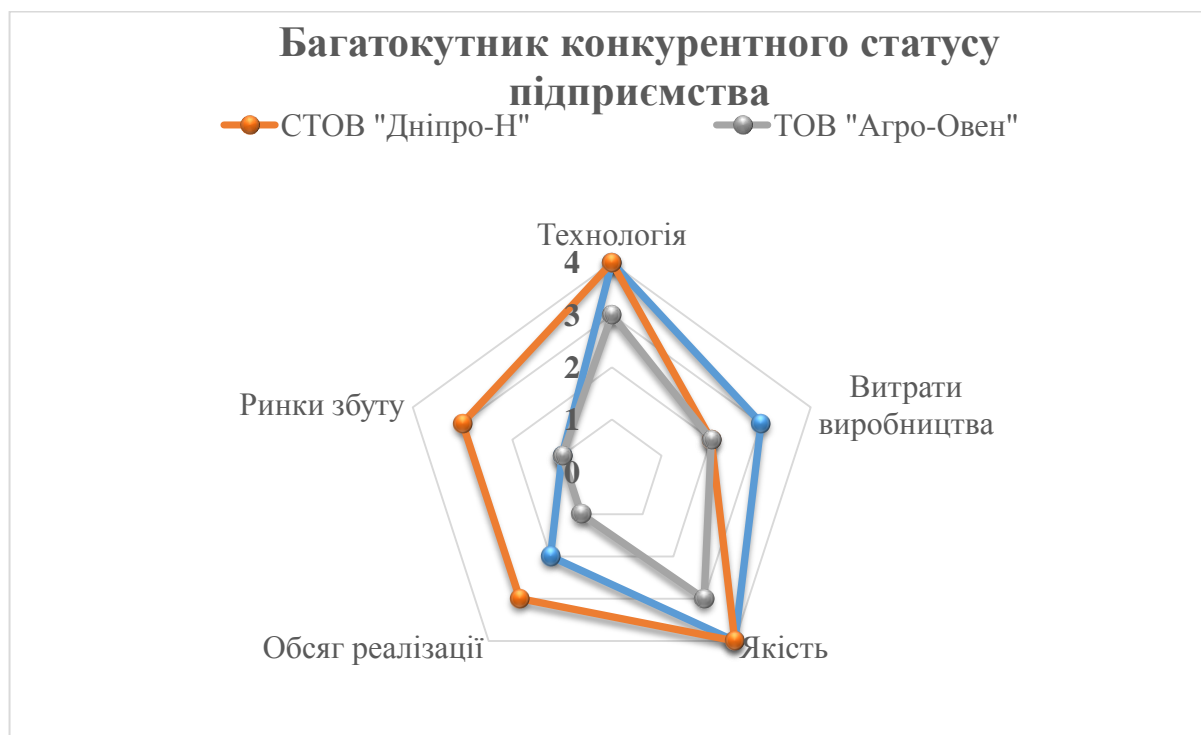


Рис.2.1 Багатокутник конкурентного статусу підприємства

Оцінка характеристик (показників) проводиться експертним методом у балах. Потім на кожний промінь наносяться точки відповідно до отриманого балу певного товару. Послідовно з'єднав всі точки, ми отримуємо багатокутник за кожним товаром. Площа всього кола, умовно приймається за ринок товарів. Співвідношення площ товарів до загальної площі умовно приймається за частку ринку, охоплену певним товаром. Цей метод дає можливість наглядно побачити стан речей, проте, треба зауважити, що застосування експертних методів допускає похибки.

Для виявлення слабких сторін використаємо діагносту методом розрахунку матриці БКГ-аналізу.

Матриця БКГ порівнює позиції господарських підрозділів диверсифікованої компанії на основі темпів росту галузі і відносної частки

ринку. Відносна частка ринку визначається як відношення власної частки до найбільш великого конкурента. Вертикальна межа таким чином походить на рівні 1. Таким чином єдина можливість для фірми стати зіркою чи дійною коровою полягає у тому, щоб стати в галузі власником найбільшої частки ринку. Це надто жорсткий критерій.

Нижче наведено характеристику портфеля пропозицій компанії на регіональному ринку (таблиця 2.9)

Таблиця 2.9

Пропозицій компанії на регіональному ринку

Ключові фактори успіху	Ваговий коефіцієнт	ТОВ "Родіна"		СТОВ "Дніпро-Н"		ТОВ "Агро-Овен"	
		Рейтинг	Оціночне значення	Рейтинг	Оціночне значення	Рейтинг	Оціночне значення
технологія	0,2	4	0,8	4	0,8	3	0,6
витрати виробництва	0,05	3	0,15	2	0,1	2	0,1
якість	0,4	4	1,6	4	1,6	3	1,2
обсяг реалізації	0,15	2	0,3	3	0,45	1	0,15
ринки збуту	0,2	1	0,2	3	0,6	1	0,2
Разом	1	-	3,05	-	3,55	-	2,25

Проаналізувавши наведені по підприємству данні, визначаємо темпи зростання місткості ринку на рік, і відносну долю ринку, що контролюється підрозділами підприємства запишемо до таблиці для подальшої побудови малюнку. (таблиця 2.10)

Таблиця 2.10

Темпи зростання місткості ринку на рік і відносна доля ринку

Показник	Підрозділи, продукція				
	1	2	3	4	5
Темпи зростання місткості ринку на рік, %	468,15	1,77	203,64	304,94	67,90
Відносна доля ринку, що контролюється підрозділом підприємства	1,8	1,8	0,22	1,25	0,43

Побудуємо матрицю БКГ. Для цього спочатку визначимо межу між високим і низьким темпом зростання місткості ринку:

$$(116,88+4,02+19,64+121,74+138,77) / 5 = 80,2\%$$

Потім визначимо межу між лідерами і відстаючими:

$$(1,8+1,8+0,22+1,25+0,43) / 5 = 1,1 \%$$

На основі проведених розрахунків побудуємо матрицю БКГ

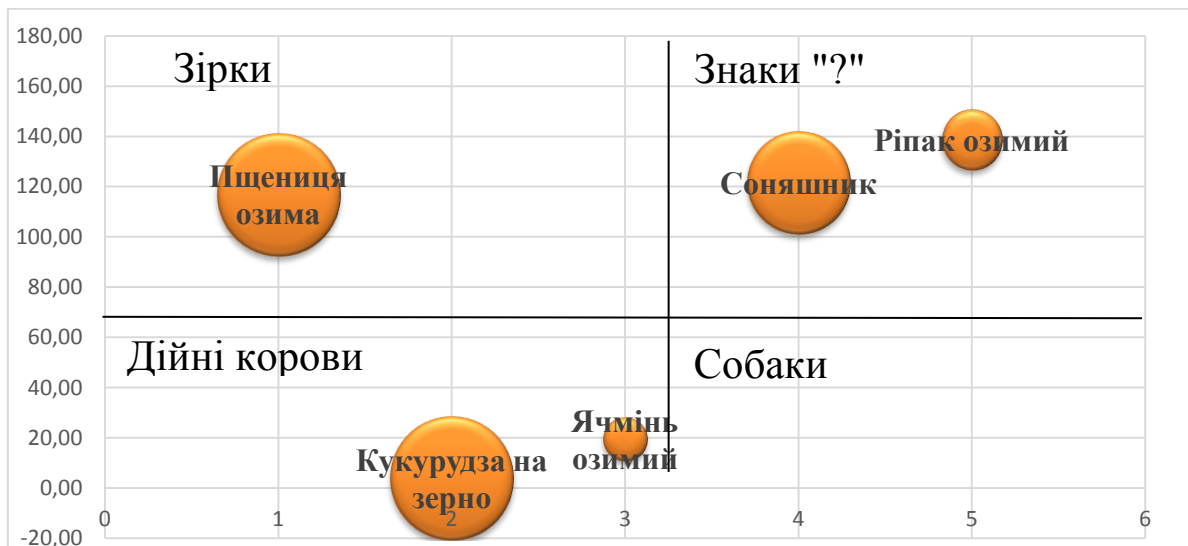


Рис. 2.2. Матриця БКГ аналізу

Культура пшениця озима потрапила у категорію «Зірок», а культури соняшник та ріпак озимий відносяться до категорії «?». Високі темпи росту говорить про їх привабливість, але низька відносна частка ринку піднімає питання про те, чи зможе цей підрозділ ефективно конкурувати з великими ефективно діючими суперниками.

Незважаючи на те, що потреби даного бізнесу у фінансуванні високі, ми пропонуємо для соняшнику використовувати агресивну стратегію інвестицій і експансії на ринку, спрямовану на використання можливостей швидко зростаючої галузі (розширення частки ринку за рахунок інтенсивного маркетингу).

Для культури пшениця озима, що відносяться до категорії «Зірки», ми пропонуємо стратегію інвестування прибутків у розвиток підрозділу та конкурентну стратегію (зниження витрат виробництва, підвищення якості, індивідуалізація продукції і послуг).

До категорії «Дійні корови» попала кукурудза на зерно, відносно якої підприємству можна запропонувати стратегію збереження ринкових переваг та стратегію використання вільних коштів для підтримки інших культур підприємства.

З проведеного аналізу було виявлено, що до категорії «Собаки» не потрапила жодна культура. Тому для підвищення ефективності та конкурентоспроможності, підприємству пропонуємо замінити культуру «ячмінь озимий» на іншу або вилучити її з обороту, оскільки культура поки ще прибуткова, але є великі загрози втрати свого конкурентоспроможного статусу.

Визначення конкурентного статусу підприємства та конкурентоспроможності його продукції дозволяє уявити сучасний стан діяльності підприємства, але не дає чіткої можливості для визначення подальших його дій. Для цього необхідно проаналізувати сильні і слабкі сторони підприємства, можливості та загрози його на ринку у майбутньому і на основі цього визначити стратегічний напрям діяльності підприємства. Це можливо здійснити за допомогою SWOT-аналізу.

SWOT-аналіз – це аналіз зовнішнього та внутрішнього середовища організації. Аналізу підлягають сильні сторони (Strength), слабкі сторони (Weakness) внутрішнього середовища, а також можливості (Opportunities) і загрози (Threats) зовнішнього середовища організації. Методологія SWOT-аналізу передбачає спочатку виявлення сильних і слабких сторін, можливостей і загроз, після цього встановлення зв'язків між ними, які в подальшому можуть бути використані для формулювання стратегії організації.

В цілому, проведення SWOT-аналізу зводиться до заповнення так званої «матриці SWOT-аналізу». У відповідні клітинки матриці необхідно занести сильні і слабкі сторони підприємства, а також ринкові можливості і загрози.

Сильні сторони підприємства - те, у чому воно досягло успіхів або якась особливість, котра дасть додаткові можливості.

Слабкі сторони підприємства - це відсутність чогось важливого для функціонування підприємства або те, що підприємству поки не вдається в порівнянні з іншими компаніями і ставить його в несприятливе становище.

Ринкові можливості - це сприятливі обставини, які підприємство може використовувати для отримання переваги. Слід зазначити, що можливостями з погляду SWOT-аналізу є не всі можливості, які існують на ринку, а тільки ті, які може використовувати підприємство.

Ринкові загрози - події, настання яких може несприятливо вплинути на підприємство.

Перший крок SWOT-аналізу - оцінка власних сил. Перший етап дозволяє визначити, які сильні сторони й недоліки підприємства. Слід заповнити таблицю (таблиця 2.11). У перший стовпчик записуються ті сильні і слабкі сторони підприємства, які існують в цій галузі, у другий стовпчик значущість цих параметрів у балах.

Таблиця 2.11

Сильні та слабкі сторони підприємства

(Strength) Сильні сторони	Бали	(Weakness) Слабкі сторони	Бали
Підприємство має багаторічну репутацію серед покупців продукції	3	Сезонність виготовлення продукції	5
Потужна матеріально-технічна база.	5	Необхідність жорсткого контролю над технологічним процесом (утримання тварин, годування, обслуговування обладнання тощо).	3
Наявність гарантованих ринків збуту продукції.	4	Необхідність побудови багатоступінчатої системи управління.	3
Новітні технології переробки сировини, транспортування продукції.	5	Зростання вартості продукції в залежності від її якості.	4
Висококваліфікований персонал	5	Низька конкурентоспроможність по деяким галузям	5
Разом	22	-	20

Для стратегічної перспективи компанії особливо значимі сильні сторони. На них повинне будуватися досягнення конкурентних переваг.

Таблиця 2.12

Загрози та можливості підприємства

(Opportunities) Можливості	Значу- щість	Ймовір- ності виник- нення	Шкала оцінки впливу	(Threats) Загрози	Значу- щість	Ймовір- ності виник- нення	Шкала оцінки впливу
Засвоєння нових ринків збуту	4	0,2	0,8	Погіршення поточного законодавства, в т. ч. в сфері оподаткування.	3	0,1	0,3
Навчання, підвищення кваліфікації персоналу.	3	0,2	0,6	Значні коливання цін на матеріально-технічні ресурси та на послуги підприємства	4	0,3	1,2
Зростання продуктивності праці та матеріальної забезпеченості працівників;	4	0,1	0,4	Збільшення рівня конкуренції в галузі.	3	0,3	0,9
Застосування новітніх технологій з виготовлення продукції, краще обладнання.	4	0,3	1,2	Відхилення від технології виробництва продукції, транспортування, переробки сировини.	5	0,1	0,5
Підвищення якості продукту за рахунок власної сировини та новітньої системи переробки.	5	0,2	1	Політична нестабільність в країні	5	0,2	1
Разом		1	4			1	3,9

Сильні сторони нашого підприємства разом складають 22 бали. Найбільший вплив на підприємство мають такі фактори, як: потужна матеріально-технічна база; новітні технології переробки сировини,

транспортування продукції; висококваліфікований персонал. Вплив слабкої сторони внутрішнього середовища для підприємства становить 20 балів. Тобто різниця між сильною та слабкою стороною складає 2 бали, що свідчить про середній стан внутрішнього середовища підприємства.

Другий крок SWOT-аналізу - це оцінка ринку (таблиця 2.12). У перший стовпчик записуються існуючі можливості та загрози, у другий стовпчик записується значущість цього критерію і в третій стовпчик записується ймовірність виникнення можливості або загрози.

З розрахованої таблиці ми бачимо, що підприємство має 5 можливостей для успішного розвитку із яких тільки 2 мають високу можливість успіху. Ймовірність інших трьох низька. Є 2 загрози з якими може зіштовхнутися підприємство з високою ймовірністю виконання події.

Проведений аналіз дозволяє розробити заходи щодо згладжування, усунення чи пом'якшення погроз і посилення можливостей підприємства. Ця робота буде більш ефективною, якщо виявити зв'язки між силою і слабкістю підприємства з погрозою і її можливостями. Тому для встановлення цих зв'язків доцільно скласти матрицю SWOT. (таблиця 2.13)

Таблиця 2.13

Матриця SWOT-аналізу

Поле	Абсолютне значення	Питома вага
Сила і можливості	26	26,05
Сила і загрози	25,9	25,95
Слабкість і можливості	24	24,05
Слабкість і загрози	23,9	23,95
Разом	99,8	100

Провівши SWOT – аналіз можемо зробити наступні висновки: найменшу питому вагу для підприємства мають його слабкі сторони і загрози (23,95%), а найбільшу питому вагу мають його сильні сторони і можливості

(26,05%). Не велика різниця між показниками свідчить про гармонічний розвиток підприємства.

Максимальна оцінка спостерігається в полі «СМ» – «сильні сторони та можливості». Таким чином, інвестиційна альтернатива для підприємства – зростання. Згідно з методикою SWOT-аналізу, поле «СМ» орієнтує стратегію на використання сильних сторін підприємства для реалізації можливостей, що з'явилися в зовнішньому середовищі.

Висновки до другого розділу

1. Дослідження наявності та ефективності використання ресурсного потенціалу підприємства доводять, що воно має досить потужний потенціал, ефективно його використовує і здатне конкурувати на ринку, незважаючи на те, що деякі показники ефективності використання потенціалу підприємства мають тенденцію до погіршення, а саме знос основних фондів підприємства відбувається більшими темпами ніж їх оновлення, питома вага заробітної плати працівників у розмірі отриманої виручки від реалізації продукції та наданих послуг знижується, а показники рентабельності основного, оборотного капіталу та рентабельності виробництва – погіршуються.

2. Оцінка показників ліквідності підприємства, його фінансової стійкості та структури капіталу доводять, що підприємство є фінансово стійким, незалежним та платоспроможним, оскільки коефіцієнти фінансової стабільності та незалежності вище за їх нормативні показники, а обсяги позикового капіталу на підприємстві (як короткострокового, так і довгострокового) значно менші, ніж розмір його власного капіталу. Про що свідчить коефіцієнт фінансового ризику, який станом на 2019 рік склав 0,32.

3. Визначення конкурентного статусу підприємства дозволило встановити, що найбільшим конкурентом нашого підприємства є СТОВ «Дніпро-Н», яке займає лідируючу позицію. Найголовнішими його

перевагами є технологія та якість продукції, а ключовими факторами успіху, які переважають над нашим підприємством є обсяг реалізації та ринки збуту.

4. Дослідження щодо конкурентоспроможності продукції підприємства, за допомогою моделі БКГ, довели, що на підприємстві жодний вид продукції не потрапив до зони, яка не потребує вкладення додаткових інвестицій, а її продукція є основним генератором грошових потоків. Також було виявлено, що кукурудза на зерно та ячмінь озимий, які потрапили до зони «мертвий груз» або «дійні корови», не варто залишати на виробництві підприємства. А відтак, підприємству пропонується, для підвищення його конкурентоспроможності, відмовитись від ячменю озимого і розширити обсяги виробництва продукції галузі тваринництва, що надасть можливості підприємству не звільняти частину працівників, а навпаки їх підтримати, як фінансово, так і морально. Це позитивно вплине на соціально-економічний розвиток підприємства, оскільки працівники підприємства будуть впевнені в можливості працювати і отримувати заробітну плату. До того ж, це надасть можливості збільшити розмір заробітної плати працівникам, здійснювати матеріальне заохочення до трудової діяльності.

5. Згідно з методикою SWOT-аналізу інвестиційна альтернатива для підприємства – зростання. Поле «СМ» орієнтує стратегію на використання сильних сторін підприємства для реалізації можливостей, що з'явилися в зовнішньому середовищі.

РОЗДІЛ 3. ОБГРУНТУВАННЯ СОЦІАЛЬНО-ЕКОНОМІЧНОГО РОЗВИТКУ ПІДПРИЄМСТВА

3.1. Виробничий план виробництва перепелиних яєць

Як зазначалось у попередньому розділі, підприємству рекомендується відмовитись від частки видів продукції, які є не конкурентоспроможними на ринку і розширити обсяги виробництва продукції галузі тваринництва, що надасть можливості підприємству не звільняти частину працівників, а навпаки їх підтримати, як фінансово, так і морально. Це позитивно вплине на соціально-економічний розвиток підприємства, оскільки працівники підприємства будуть впевнені в можливості працювати і отримувати заробітну плату. До того ж, це надасть можливості збільшити розмір заробітної плати працівникам, здійснювати моральне і матеріальне заохочення до трудової діяльності

Отже, розширення обсягів виробництва продукції галузі тваринництва дасть можливість підприємству зберегти людський, інтелектуальний та соціальний капітал підприємства.

Обґрунтуванням вибору розвитку виробництва продукції саме галузі тваринництва стали наступні чинники. По-перше, останнім часом все більше уваги приділяється якості харчування. Зараз це не лише модний тренд, а й необхідність для того, щоб зберігати своє здоров'я. Жирна, багатокалорійна, смажена їжа є шкідливою для нашого здоров'я. А відтак, останнім часом все більше уваги приділяється виробництву продуктів здорового харчування. Особливе місце серед цих продуктів займає такий напрям, як виробництво продукції птахівництва (особливо перепільництво). Продукція цих птахів це не тільки високо поживна продукція, це, перш за все, продукція, яка має багато корисних властивостей – від легкої перетравності до виведення

радіонуклідів. Японські вчені дослідити, що в м'ясі та яйцях цієї птиці практично немає холестерину. Проте, є досить багато різних мікроелементів та вітамінів. У всьому світі виробництво перепелиної продукції набуває все більшої популярності.

Ринок перепелиної продукції в Україні, згідно досліджень НДІ, забезпечений на 30-40% від споживчого попиту на цю продукцію.

Перепел звичайний (лат. *Coturnixcoturnix*) - птах родини фазанових (ряд курячих), найменший представник ряду курячих, який має середню масу тіла в межах 80-150 г та довжину - 16-20 см. Забарвлення оперення буро-коричневе зі світлими плямами та рисочками. В самців на голові оперення більш яскраве - до рудого, в самочок світліше. Крім перепела звичайного, якого ще називають європейським, вирізняють ще перепела німого або японського (лат. *CoturnixJaponica*), що є основним видом, який вирощується на перепелиних фермах. Цей вид був одомашнений у Японії на межі 19 і 20 століть.

Сьогодні існує декілька порід цих птахів, які різняться своїм забарвленням, продуктивністю та масою тіла. Більша частина усіх порід перепелів – це результат схрещування цих птахів з японським перепелом. Всі види перепелів можна вирощувати, як у присадибних господарствах, так і в промислових умовах. Головною метою будь-якого вирощування є максимальне отримання продукції (м'яса та яєць).

Найбільш продуктивними перепелами (по відношенню до дикого перепела) є домашній перепел. Середня маса одного домашнього самця перепела складає біля 110-130 г., а самки біля 150-180 г. Перепели, що вирощуються у промислових масштабах (бройлерні породи) важать 200-250 г. Перепили відносяться до категорії скоростиглих птахів. За 40-60 днів молодняк птиці досягає розмірів дорослої птиці, а нести яйця починають у 50-60 днів. Кількість яєць, масою 10-14 г, протягом року складає біля 300 штук.

З економічної точки зору, виробництво курячих яєць програє виробництву перепелиних яєць. А тому їх виробництво вважається більш рентабельним. Вчені дослідили, що самка перепела при масі 125 г та яйцenessності 250-300 яєць має яєчну масу в 20-24 рази більшу, ніж вага самої птиці (для порівняння у курей цей показник становить лише 8). До того ж м'ясо перепела вважається одним із самих дієтичних видів м'яса. Східні країни м'ясо перепелів використовують у медицині.

Догляд за перепелами такий же як і за будь-якою іншою птицею.

Вирощування перепелів у промислових масштабах краще здійснювати за допомогою використання багатоярусних кліткових батарей. Це дозволяє підвищити продуктивність праці, знизити витрати на одиницю продукції та підвищити кількість отриманої продукції на одиницю площі. Клітки різняться між собою за розміром і виглядом в залежності від тієї кількості перепелів, які в них будуть утримуватись. В залежності від фінансових можливостей, клітки для утримання птиці можна виготовити самостійно або купити. Сьогодні існує велика кількість підприємств, які спеціалізуються на виготовленні спеціалізованого обладнання для будь-яких видів тварин та птиці. Головне, щоб клітки відповідали вимогам усіх необхідних параметрів. Зараз існують підприємства, що спеціалізуються на вирощуванні молодняку перепелів. Під час реалізації молодняку такі підприємства (поряд з можливістю придбати у них спеціалізовану літературу по розведенню перепелів та готові корми для птиці) пропонують придбати спеціалізовані клітки для утримання перепелів.

Утримання перепелів є досить простим. Але, для того, щоб показники продуктивності птиці відповідали нормативам та зростали, необхідно дотримуватись певних правил, а саме:

- світовий та температурний режими у приміщенні повинні відповідати нормативам;
- приміщення повинно бути без протягів;
- необхідно дотримуватись тиші.

Дотримання цих правил запобігає виникненню стресових ситуацій у птахів і підвищенню їх продуктивності.

Висока продуктивність перепелів залежить від збалансованої їх кормової бази, яка містить у собі велику кількість протеїну.

Приміщення для утримання перепелів повинні добре опалюватись та вентилюватись. Повітрообмін потрібно підтримувати в розрахунку на 1 кілограм живої маси птиці не менше 1,5 м³/годину в холодну пору року та 5 м³/годину в теплу. Такі показники пояснюються високим обміном речовин, який притаманний перепелам. Але, перепела є досить чутливими до холодного вітру. Тому, самим головним є чітке розуміння різниці між протягом і провітрюванням приміщення. Якщо приміщення холодне, з навіть невеликими протягами, у перепелів починає випадати пір'я, а їх продуктивність суттєво знижується і підвищуються показники падежу птиці.

Освітлення приміщення для утримання перепелів може досягатись, як за рахунок світла, яке попадає через вікна, так і за рахунок штучного освітлення. Другий варіант є навіть більш прийнятливим, оскільки відсутність вікон у приміщенні сприяє відсутності протягів у ньому.

Штучне освітлення досягається за рахунок використання люмінесцентних ламп (40-65 Вт) або ламп накаливання. Інтенсивність освітлення у приміщенні повинна бути у межах 4 Вт на 1 м². Тобто, воно не повинно бути досить яскравим, оскільки це сприяє стресовим ситуаціям для птиці, у результаті яких виникають бійки між перепелами (навіть до заклёвування один одного).

Для отримання харчових яєць максимальна яйценосність перепелів досягається завдяки 20 годинному світловому дню. Тривалість світлового дня повинна бути у режимі 2 години світла, 2 години темряви (по черзі). Для отримання

При виробництві племінного яйця тривалість світлового дня повинна складати не більше 17 годин на добу, у режимі три години світла, дві години темряви.

Тривалі дослідження за перепелами дозволили встановити, що оптимальною температурою для дорослих перепелів є температура на рівні 20-22 С, оскільки вже при температурі 16 С яйценосність птиці суттєво знижується, а при 10 С перепели взагалі перестають нестися. Перепела – це дуже чутлива птиця до різких температурних перепадів та холоду. Якщо у приміщенні холодно, перепели починають скупчуватись, що сприяє задавлюванню друг друга. Вологе повітря, при утриманні птиці, також має суттєве значення. Якщо вона нижча за 55,0%, перепели починають більше пити води і менше їсти. Це сприяє зниженню яйценосності та втраті опірності, яке стає більш ламким. Недоцільно і підвищувати вологу. Оптимальний рівень вологості у приміщенні повинен становити 60-70%.

Важливим при утриманні птиці є дотримання зоотехнічних параметрів. Так, на 1 м² необхідно утримувати не більше 80-120 голів перепелів (біля 0,85 м² на перепела). При виробництві інкубаційних яєць - не більш, ніж 70 голів (125 см² на птицю). Однак в одній клітці не повинно бути більше, ніж 25-30 перепелів. Різкі рухи та зайвий шум, при щільній посадці птиці у клітці, також впливають на її травматизм.

Продуктивні групи птиці формуються з молодняку 4-6 тижневого віку. Групування у більш пізній термін робити не бажано, оскільки підвищується смертність птиці. Головним при утриманні перепелів є те, щоб птиця завжди була ситою та знаходилась у чистому приміщенні.

Годівля є суттєвим елементом утримання птиці. Перший раз після народження перепелів потрібно годувати не пізніше ніж через 12 годин. Адже більш пізнє годування приводить до скорочення життєздатності птиці та її інтенсивності росту. Не дотримання раціону годівлі, збільшення часу між періодами годівлі – все це може призвести до порушення розвитку молоді птиці і, навіть, до її загибелі.

Корми повинні бути якісні та добре збалансовані. Тому досить часто підприємства використовують готові корми, що випускаються спеціалізованими господарствами, а саме: для молодняку бройлерів (ПК-5) та

індиків (ПК-11). Молодняк до двотижневого віку бажано годувати 4 рази на добу, а починаючи з 3 тижня поступово переводять на дворазову годівлю.

Молодняк перепелів переводять на доросле харчування у віці 6 тижнів, протягом 5-6 днів. В цей час раціон годівлі птиці повинен складатись з 50,0% раціону молодняку і 50,0 % раціону дорослої птиці. В період яйцекладки кількість спожитого корму птицею повинно становити 22-28 г. Породи перепелів, що вирощуються на м'ясо повинні споживати на 8-10 % більше корму, ніж звичайна птиця.

При умові відгодівлі птиці на забій, застосовують триразову годівлю. Витрати корму за добу на одну голови птиці складають 25-28 г. Як правило, на відгодівлю йде стадо птиці після їх 9-11 місячного використання. Період відгодівлі становить 3-4 тижні. При цьому самок і самців утримують окремо. Фронт годівлі на дорослу птицю становить 2,5 см.

Обсяг напування водою птиці, при жолобкових поїлках, повинен бути не менше трьох сантиметрів на голову. Якщо на підприємстві застосовують ніпельні поїлки, то один ніпель повинен бути не більше ніж на 10 голів птиці. Вода повинна бути чистою для уникнення потрапляння патогенних організмів до птиці. Для цього її потрібно міняти 2-3 рази на день.

У перепелів, по відношенню до інших видів птиці, найменший період інкубації (17-18 діб). Для інкубації використовують яйця, отримані від племінного поголів'я, що мають правильну форму, чисту гладку шкаралупу та повітряну камеру в тупому кінці яйця. Найкращі показники виводимості мають яйця із середніми показниками по масі. Через особливості забарвлення перепелиних яєць для овоскопії перед закладкою використовують овоскопи зі зменшеною діафрагмою та більш потужним джерелом світла. Перше вибіркове контрольне просвічування яєць із партії найдоцільніше проводити на 6,5 добу, друге - на 9,5, а третє на - 16, при переведенні в інкубатор для виведення.

Під час інкубації необхідно дотримуватись відповідного режиму повітрообміну та вологості. Не дотримання цього режиму приводить до

скорочення виводимості. Виведення, як правило триває шість-сім годин і проходить досить дружно. Але, в інкубаторі їх потрібно ще залишати на 12-15 годин. Отримання перших пташенят, після закладки яєць, відбувається на 18 добу. Після чого необхідно проводити вибраковку, формувати групи і залишати в інкубаторі на долівці ще на 30-40 хвилин (для зігріву). Надалі молодняк переводять у цех на вирощування. Птиця вважається молодняком до 49-55 діб.

Отже, перепили – це швидкоросла птиця, яка має високу продуктивність і цінну продукцію. Дотримання певних умов вирощування перепелів дозволяє тривалий час ефективно їх використовувати на промисловому рівні. Оскільки перепели є невибагливою птицею щодо ветеринарного обслуговування (у неї практично відсутні інфекційні хвороби), їх виробництво є безпечним, що позитивно впливає, як на результати діяльності підприємства, так і на задоволення потреб кінцевого споживача [22].

Виходячи з вище зазначеного, підприємству пропонується впровадити у процес виробництва вирощування перепелів яєчної породи. Спряженим видом продукції буде м'ясо птиці, після реалізації якого підприємство отримає додатковий прибуток.

Виробничий процес буде складатися з 5 етапів:

На першому етапі відбувається інкубація яєць, на другому етапі - вирощування молодняка, на третьому етапі - утримання дорослого птаха, на четвертому - збір яєць і забій птаха, на п'ятому - упаковка і доставка до кінцевого споживача.

Технологія виробництва

1. Інкубація яєць - 18 днів.
2. Вирощування молодняка - до 55 днів.
3. Збір яєць.
4. Забій дорослого птаха.

Для здійснення пропозиції підприємству пропонується закупити основні виробничі засоби, які представлені у таблиці 3.1 та маточне поголів'я

перепелів породи «Японська» з середньорічною несучістю яєць більше 300 шт./рік.

Таблиця 3.1

Основні виробничі засоби

№ п/п	Назва устаткування	К-ть	Призначення	Орієнтовна ціна, грн.
1	Лінія по вирощуванню перепелів	1	Вирощування перепелів	16 080 000
2	Інкубатор ИНКА-1600 (із закладкою для перепелів 4800 шт. на 1 інкубатор).	5	Інкубація яєць	200 000
3	Машина для зняття оперення	1	Зняття оперення	80 000
4	Навантажувач	2	Завантаження на машини і т.д.	60 000
5	Автотранспорт	1	Перевезення	800 000
6	Придбання маточного стада, гол.	4 000	Виробництво	40 000
7	Ремонт приміщень (виробництво, адмінбудівля)	2	Приміщення для виробництва	150 000
	Всього			17 410 000
	в т. ч без маточного стада			17 370 000

Загальна сума витрат на закупівлю необхідного обладнання, ремонт приміщень та придбання маточного стада перепелів складе 17 410 000 грн., в т.ч. на придбання самого маточного поголів'я витрати складуть 40 000 грн.

Основними поточними витратами в процесі виробництва продукції будуть виступати: заробітна плата працівників, амортизаційні відрахування на основні засоби, корми, електроенергія, поточний ремонт обладнання та інші. Додатковими витратами будуть слугувати виплати відсотків за користування кредитом протягом двох років, а також виплата самого тіла кредиту у сумі 17 410 000 грн. Витрати, що пов'язані із закупівлею кормів, лотків для яєць та тушок птиці, підприємство може здійснювати за власний рахунок.

Для підрахунку поточних витрат пов'язаних із заробітною платою працівників задіяних у процесі виробництва продукції необхідно, спочатку, розрахувати необхідну кількість працівників відповідних професій, їх кількість та визначитись у розмірі їх оплати праці. Оскільки на фонд заробітної плати працівників обов'язково нараховується 22,0% єдиного соціального внеску, загальна сума витрат на заробітну плату працівників задіяних у процесі виробництва продукції значно зростає.

Поточні витрати на заробітну плату працівників, задіяний у процесі виробництва та реалізації продукції надано у таблиці 3.2.

Загальна кількість задіяних у процесі виробництва продукції буде складати 45 осіб із місячним фондом заробітної плати у розмірі 357460,0 грн., а річним – 4 289 520,0 грн.

Для підрахунку суми амортизаційних відрахувань на поновлення основних виробничих засобів, скористуємось прямолінійним методом нарахування амортизації. Цей метод є самим розповсюдженим серед підприємств. Для цього врахуємо, що корисний термін використання основних виробничих засобів буде складати п'ять років, а норма амортизаційних відрахувань буде дорівнювати 20,0 %.

Таким чином, загальна сума щорічних амортизаційних відрахувань складе 3 474 000 грн. ($17\,370\,000 * 0,2 = 3\,474\,000$ грн.).

Будь-яке обладнання, що використовується у процесі виробництва продукції потребує витрат на поточний ремонт. Для розрахунку відповідних витрат врахуємо, що норма цих витрат складає 1,8%.

Таким чином, щорічна сума витрат на поточний ремонт обладнання складе 312 660 грн. ($17\,370\,000 * 0,018 = 312\,660$ грн.).

Процес вирощування перепелів не можливий без наявності електроенергії, оскільки встановлено, що при виробництві харчових яєць, з метою отримання максимальної яйценосності, тривалість світлового дня має сягати 20 год. (не зважаючи на те, що перепілки не дуже люблять світло). Для цього використовують штучне освітлення приміщення застосовуючи

лампи накаливання або люмінесцентні, потужністю 40-65 Вт. Наявність електронного обладнання також потребує використання електроенергії.

Таблиця 3.2

Заробітна плата працівників

Посада	К-ть працівників	Графік роботи, год.	К-ть змін	Фонд заробітної плати, грн.	
Бухгалтер	1	Зміна, 8	1	7000	7000
Начальник виробництва	1	щодня		7000	7000
Комірник	1	Зміна, 8	1	6500	6500
Оператор по інкубації	4	Зміна, 12	Через день	6500	26000
Оператор по вирощуванню молодняка	12	Зміна, 12	Через день	6500	78000
Оператор за змістом дорослого птаха	16	Зміна, 12	Через день	6500	104000
Оператор по забою птаха	2	Зміна, 8	1	6500	13000
Пакувальник	2	Зміна, 8	1	6500	13000
Відділ збуту і постачання	2	Зміна, 8	1	6500	13000
Водій	2	Зміна, 8	1	6500	13000
Електрослюсар	1	Зміна, 8	1	6500	6500
Прибиральниця адм. приміщення	1	Зміна, 4	1	6000	6000
Разом	45	х	х	х	293 000
Нарахування на заробітну плату, 22,0%					64 460
Всього місячний фонд заробітної плати					357 460

Для підрахунку витрат на електроенергію врахуємо, що вартість 1 кВт становить 1,68 грн., а кількість електроенергії, що буде застосовуватись щомісячно складе 800 кВт. Тоді, витрати на електроенергію складуть 16 128 грн. ($800 \text{ кВт} * 1,68 \text{ грн.} * 12 \text{ міс.} = 16128,0 \text{ грн.}$).

Для здійснення інвестиційного проекту, підприємству пропонується взяти кредит у загальній сумі 17 410 000 грн. терміном на два роки під 30,0% річних. Це означає, що протягом двох років підприємство повинно повернути всю суму кредиту (тіло кредиту) з відсотками за його користування. Для цього врахуємо відповідну суму витрат у загальній сумі поточних витрат на виробництво та реалізацію продукції.

Враховуючи, що підприємству пропонується взяти кредит на два роки, щорічна сума витрат на повернення тіла кредиту складе 8705000 грн. ($17410000 / 2 = 8705000 \text{ грн.}$), а щорічна сума плати по відсотках за користування кредитом складе 5 223 000 грн. у перший рік ($17 410 000 * 0,3 = 5 223 000 \text{ грн.}$) та 2 611 500 грн. на другий рік ($8 705 000 * 0,3 = 2 611 500$).

Процес виробництва продукції у галузі тваринництва не можливий без наявності кормової бази. Але, для визначення кількості корму та витрат на його закупівлю, необхідно знати кількість тварин, що знаходяться на відгодівлі та утриманні. Для цього розрахуємо план виробництва продукції (додаток Б).

Під час розрахунку виробничого плану врахуємо втрати яєць під час виробництва і реалізації продукції на рівні 10,0%, а також втрати під час інкубації на рівні 20,0%.

Згідно виробничого плану загальна кількість птиці, що буде знаходитись на вирощуванні протягом першого року складе 96 000 голів. Витрати корму на вирощування 1 перепілки протягом 55 днів складають 0,971 кг (табл. 3.3). Витрати на закупівлю комбікорму, враховуючи, що у підприємства є власний комбікормовий завод, складуть 5,3 грн. за 1 кг або 494 044,8 грн. на весь обсяг поголів'я.

Таблиця 3.3

Норма витрати кормів на одного перепела в день залежно від віку, кг

Кількість днів	Норма витрати кормів на одного перепела в день залежно від віку
0 – 7	0,004
8 – 14	0,007
15 – 21	0,013
22 – 28	0,014
29 – 35	0,015
36 – 55	0,023
55 і більше	0,028

Джерело: [22]

Витрати на вирощування поголів'я другого року в обсязі 115 200 голів складуть 592 854 грн, а третього року – також 592 854 грн.

Згідно виробничого плану загальна кількість птиці, що буде знаходитись на утриманні протягом першого року складе 739 200 голів. Витрати корму на утримання 1 перепілки протягом місяця складають 0,84 кг (табл. 3.3). Витрати на закупівлю комбікорму в обсязі 620 928 кг складуть 3290918,4 грн.

Витрати на утримання поголів'я другого року в обсязі 2 649 600 голів складуть 11 796 019 грн, а третього року, при наявності 2 764 800 голів – 12308890,0 грн.

Загальна сума витрат за закупівлю комбікорму для перепелів протягом першого року складе 3 784 963,2 грн., протягом другого року – 12 388 873,0 грн., третього року – 12 901 743,0 грн.

Всі розрахунки щодо витрат на закупівлю корму для вирощування і утримання перепелів надано у додатку В.

Процес реалізації продукції не можливий без витрат на паливно-мастильні матеріали. Оскільки під час реалізації продукції буде

застосовуватись один автомобіль з розходом бензину 14 літрів на 100 км і вартістю бензину 30,0 грн. за 1 літр, загальні витрати на бензин протягом року (при умові, що продукція буде реалізовуватись у м. Дніпро, м. Новомосковськ та інші прилеглі території, а відповідно середній пробіг автомобіля протягом 1 робочого дня складе біля 500 км) складуть 588 000,0 грн. ($500 \text{ км} / 100 \text{ км} * 14 \text{ л} * 30,0 \text{ грн.} * 280 \text{ днів} = 588 000,0 \text{ грн.}$).

Таблиця 3.4

Поточні витрати протягом року, грн.

Показники	2021	2022	2023
Фонд заробітної плати	4 289 520	4 289 520	4 289 520
Амортизація майна (20 % протягом п'яти років)	3474000	3474000	3474000
Лоток для яєць (0,85 грн/шт.)	695 640	2 521 440	2632620
Лоток для тушки (0,85 грн/шт.)	1 700	65 280	97920
Комбікорм: 1-й рік	3784963,2		
2-й рік		12 388 873	
3-й рік			12901743
Електроенергія (вартість 1 кВт 1,68 грн.)	16 128	16 128	16 128
Поточний ремонт (1,8% від вартості обладнання)	312 660	312 660	312 660
Транспортні витрати (30,0 грн. за 1 л бензину при нормі розходу 14 л на 100 км)	588 000	588 000	588 000
Плата за кредит (30,0 % протягом 2-х років)	5223000	2611500	0
Тіло кредиту	8705000	8705000	0
Інші витрати (10% від суми витрат)	2709061,12	3 497 240	2 431 259
Всього витрат	29 799 672	38 469 641	26 743 850
Витрати від операційної діяльності	15 871 672	27 153 141	26 743 850

Під час реалізації продукції пропонується її упаковувати у лотки вартістю 0,85 грн. за 1 лоток. Загальна кількість лотків була розрахована

виходячи з того, що яйця упаковуються десятком, а тушки птиці – по 2 шт. в один лоток. Відповідно, витрати на закупівлю лотків для яєць протягом першого року склали – 695 640,0 грн., другого року – 2 521 440,0 грн., третього року 2 632 620,0 грн. Витрати на закупівлю лотків для реалізації тушок птиці протягом першого року склали 1700,0 грн., другого – 65 280,0 грн., третього – 97 920,0 грн.

Інші поточні витрати були взяті у розмірі 10 % від загальної суми витрат.

Тепер, для наочності, зведемо усі поточні витрати, що пов'язані з виробництвом і реалізацією продукції в єдину таблицю 3.4.

Загальна сума поточних витрат у 2023 році менша за попередні роки оскільки в її суму не враховувалась сума кредиту та плата за користування кредитом (виплата кредиту із відсотками було здійснено протягом перших двох років), а також за рахунок скорочення суми інших витрат.

3.2. Ефективність впровадження інвестиційного проекту

Реалізація інвестиційного проекту з виробництва перепелиних яєць передбачає вкладення коштів у розмірі 17 410 000,0 грн. Для здійснення реалізації інвестиційного проекту підприємству рекомендується взяти кредит під 30,0% річних строком на два роки.

Тривалість проекту 3 роки.

Для визначення економічної ефективності інвестиційного проекту необхідно спочатку скласти бюджет проекту. Для цього потрібно визначити загальну суму операційних витрат та запланованих доходів.

Враховуючи, що у розділі 3.1 наведена сума операційних витрат, розрахуємо загальну суму запланованих доходів і зведемо усі розрахунки у таблицю 3.5.

Таблиця 3.5

Доходи підприємства від виробництва продукції

Показники	2021	2022	2023
Кількість яєць, шт.	16368000	59328000	61944000
Ціна за 1 десяток, грн.	10,0	10,0	10,0
Кількість тушок перепелів, шт.	4000	153 600	230 400
Вага тушки, г	80	80	80
Ціна за 1 кг, грн.	60,0	60,0	60,0
Дохід від реалізації яєць, грн.	16368000,0	59328000,0	61944000,0
Дохід від реалізації перепелів, грн.	19200,0	737280,0	1105920,0
Загальний дохід від виробництва та реалізації продукції, грн.	16 387 200,0	60 065 280,0	63 049 920,0
Дохід за три роки, грн.			139 502 400,0

Загальний дохід від виробництва та реалізації продукції з кожним роком збільшується, у зв'язку із збільшенням поголів'я птиці. За три роки існування проекту підприємство може отримати загальний дохід на рівні 139 502 400,0 грн.

Бюджет проекту з виробництва перепелиних яєць надано у таблиці 3.6.

Таблиця 3.6

Бюджет проекту, грн.

Статті доходів/витрат	2021	2022	2023
1. Кошти на початок проекту	-17410000	-30 822 472	-9 226 833
2. Надходження від операційної діяльності	16387200	60065280	63049920
3. Разом наявні кошти (1+2)	-1022800	29 242 808	53 823 087
4. Витрати від операційної діяльності	15 871 672	27 153 141	26 743 850
4а. Витрати по виплатах за кредит	13928000	11316500	0
5. Кошти на кінець року (3-4)	-30 822 472	-9 226 833	27 079 236

Бюджет проекту доводить, що на третьому році існування інвестиційного проекту отриманий чистий дохід від виробництва та реалізації продукції перекриє його витрати.

Для визначення економічної ефективності інвестиційного проекту необхідно провести проектний аналіз з визначенням основних показників результативності – чистої теперішньої вартості, чистої теперішньої вартості модифікованої, рентабельності інвестицій, коефіцієнту вигод / витрат, строку окупності проекту.

Для розрахунку показників проектної аналізу побудуємо таблицю 3.7.

Таблиця 3.7

Визначення показників ефективності проекту

Показники	2021	2022	2023
Сума інвестицій, грн.	17410000		
Вигоди по проекту, грн.	16387200	60065280	63049920
Поточні витрати по проекту, грн.	15 871 672	27 153 141	26 743 850
Очікуваний прибуток, грн.	515 528	32 912 139	36 306 070
Відсотки по кредиту (30%) + тіло кредиту, грн.	13928000	11316500	0
Амортизація, грн.	3474000	3474000	3474000
Коефіцієнт дисконтування (R=30%)	1	0,592	0,455
Чисті грошові потоки, грн.	-9 938 472	25 069 639	39 780 070
Дисконтовані грошові потоки, грн.	-9938472,32	14841226,25	18099931,62
Дисконтований грошовий потік з початку експлуатації проекту, грн.	-9938472,32	4902753,935	23002685,56
Дисконтовані вигоди, грн.	19861200	37615253,76	30268383,6
Дисконтовані витрати, грн.	29799672,32	22774027,51	12168451,98

При розрахунку коефіцієнта дисконтування було враховано, що в знаменнику даної формули степінь $t-1$ береться тоді, коли дохід від інвестицій починають отримувати в перший же рік їх здійснення. За таких

умов коефіцієнт дисконтування у першому році береться за одиницю. В решті випадків за степінь береться t , тобто рік, на який розраховується коефіцієнт дисконтування [1].

Завершальним етапом проведення проектного аналізу буде розрахунок наступних інструментів проектного аналізу:

1) чиста теперішня вартість проекту (NPV) – різниця між сумою дисконтованих грошових надходжень, які виникають при реалізації проекту, та сумою дисконтованих витрат, необхідних для здійснення усього проекту:

$$NPV = \sum_{t=1}^n \frac{B_t - C_t}{(1+i)^t}, \quad (3.1)$$

де B_t - повні вигоди за рік t ;

C_t – повні витрати за рік t ;

t – відповідний рік проекту (1, 2, ..., n);

n – строк служби проекту в роках; i – ставка дисконту (процентна).

2) чиста теперішня вартість проекту модифікована (NPV_M) – різниця між NPV та сумою інвестицій:

$$NPV_M = NPV - I, \quad (3.2)$$

де I – сума інвестицій.

3) рентабельність інвестицій (PI) – визначає вигоду інвестора від участі в проекті:

$$PI = (NPV_M : I) * 100\%. \quad (3.3)$$

4) коефіцієнт вигоди/затрати (B/C) - сума дисконтованих вигод, поділена на суму дисконтованих затрат:

$$B/C = \frac{\sum_{t=1}^n B_t / (1+i)^t}{\sum_{t=1}^n C_t (1+i)^t}. \quad (3.4)$$

5) строк окупності проекту (PB) – визначає, за який період проект покриває витрати:

$$PB = (t_0 - 1) + \frac{I - \sum PV_{(t_0-1)}}{PV_{t_0}}, \quad (3.5)$$

де PV – дисконтовані грошові потоки;

t_0 – номер року, в якому сума дисконтованих грошових потоків починає перевищувати суму інвестицій. [14]

Результат розрахунків даних індикаторів занесемо до таблиці 3.8.

Таблиця 3.8

Індикатори ефективності проекту

Показники	Значення
NPV	23002685,6
NPV _м	5592685,6
Рентабельність інвестицій, %	32,1
Коефіцієнт вигоди/затрати	1,36
Строк окупності проекту, років	2,69

Провівши проектний аналіз, можемо стверджувати, що даний проект є доцільним, оскільки значення чистої теперішньої вартості модифікованої перевищує суму інвестицій на 5 592 685,6 грн., коефіцієнт вигоди/витрати більший за одиницю, період окупності не перевищує періоду його експлуатації.

Для наочного зображення ефективності запропонованого проекту підприємству з виробництва та реалізації перепелиних яєць зведемо усі дані щодо ефективності виробництва продукції та ефективності інвестицій у таблицю 3.9.

Таблиця 3.9

Показники ефективності виробництва основної продукції

Показники	2021	2022	2023
Кількість яєць, шт.	16368000	59328000	61944000
Витрати на виробництво яєць - всього, грн.	15 869 972	27 087 861	26 645 930
Собівартість 10 яєць, грн	9,70	4,57	4,30
Ціна 10 яєць, грн	10,00	10,00	10,00
Прибуток на 10 яєць, грн.	0,30	5,43	5,70
Рівень рентабельності, %	3,14	119,02	132,47

Показники ефективності доводять, що запропонований проект з виробництва перепелиних яєць є доцільним, оскільки рівень рентабельності продукції на третій рік існування проекту складає 132,47 %.

Висновки до третього розділу

1. Враховуючи, що здорове та корисне харчування із кожним роком стає все більш популярним і у нашій країні, підприємству пропонується впровадити у виробництво інвестиційний проект з виробництва перепелиних яєць та м'яса (як спряженого продукту), оскільки яйця та м'ясо саме цих птахів вирізняються не тільки високою поживністю, а й цілою низкою корисних властивостей – від легкої перетравності до виведення радіонуклідів. Завдяки японським ученим, які з'ясували, що в м'ясі і яйцях перепелів міститься величезна кількість вітамінів і мікроелементів, а холестерину немає зовсім, перепелина продукція завоювала величезну популярність у всьому світі. Аналіз ринку виробництва яєць і м'яса птиці, за даними НДІ птахівництва України, забезпечений у розмірі 30-40% від загального потрібного рівня.

2. Для здійснення інвестиційного проекту, підприємству пропонується закупити лінію по вирощуванню перепелів; п'ять інкубаторів ИНКА-1600 (із закладкою для перепелів 4800 шт. на 1 інкубатор); машину для зняття оперіння; два навантажувача; один автомобіль для перевезень продукції; маточне стадо перепелів у кількості 4000 шт. та провести ремонт приміщення з виробництва продукції і адмінбудівлі.

3. Для здійснення реалізації інвестиційного проекту підприємству необхідно 17 410 000 грн., які рекомендується взяти у кредит під 30,0% річних терміном на 2 роки. Тривалість проекту 3 роки.

Всі поточні витрати, що пов'язані із закупівлею лотків для реалізації яєць та м'яса птиці і комбікорму, підприємство може здійснити за власний рахунок. До складу підприємства входить комбікормовий завод.

4. Під час розрахунку виробничого плану було встановлено, що загальна сума поточних витрат на виробництво та реалізацію продукції планується у наступному розмірі: 1-й рік – 15871672,0 грн., 2-й рік – 27153141,0 грн., 3-й рік – 26743850,0 грн. Витрати на третій рік існування проекту різко скорочуються, оскільки період виплати кредиту складає лише 2 роки.

5. Аналіз інвестиційного проекту довів, що він є доцільним, оскільки значення чистої теперішньої вартості модифікованої перевищує суму інвестицій на 5 592 685,6 грн., коефіцієнт вигоди/витрати більший за одиницю, період окупності не перевищує періоду його експлуатації і складає 2,69 роки.

6. Показники ефективності виробництва перепелиних яєць засвідчують, що виробництво даного виду продукції є досить прибутковим (прибуток на десяток яєць складає 5,70 грн.). Критерій економічної ефективності – рівень рентабельності на третій рік існування проекту дорівнює 132,47%, це означає, що підприємство на кожну вкладену гривню додатково отримує 1,32 грн.

ВИСНОВКИ ТА ПРОПОЗИЦІЇ

На основі проведеного аналізу у дипломній роботі ми можемо зробити наступні висновки:

1. На підставі проведеного аналізу категорій «соціальний розвиток» та «економічний розвиток» було встановлено, що поєднання цих категорій є доречним, оскільки досягти соціальної мети можливо лише за умови стабільного економічного розвитку. Адже, саме розвиток економіки впливає на виконання державою своїх обіцянок щодо соціального захисту населення. Бідне суспільство, соціально незахищене населення не орієнтується на перспективу. Воно створює культуру бідності, яка спрямована не на економічний та культурний розвиток підприємства, країни, а на соціальне виживання.

2. Зважаючи на те, що соціальний розвиток підприємства в більшій його частині залежить від економічного розвитку підприємства, то відповідно і методика оцінки соціально-економічного розвитку підприємства будується на підставі комплексного аналізу підприємства і враховує аналіз фінансового стану підприємства, його показників економічної ефективності виробничої діяльності, конкурентоспроможності підприємства і, обов'язково, показників, що характеризують соціальний стан людського потенціалу підприємства.

3. Для комплексного аналізу підприємства застосовуються різні підходи та прийоми такі як: грошовий, ресурсний, традиційний та багаточинниковий підходи. Крім вище зазначених підходів існують і інші підходи, які базуються на різних концепціях таких як: система збалансованих показників, концепція вартості бізнесу, концепція грошових потоків.

4. Дослідження наявності та ефективності використання ресурсного потенціалу підприємства доводять, що воно має досить потужний потенціал, ефективно його використовує і здатне конкурувати на ринку, незважаючи на

те, що деякі показники ефективності використання потенціалу підприємства мають тенденцію до погіршення, а саме знос основних фондів підприємства відбувається більшими темпами ніж їх оновлення, питома вага заробітної плати працівників у розмірі отриманої виручки від реалізації продукції та наданих послуг знижується, а показники рентабельності основного, оборотного капіталу та рентабельності виробництва – погіршуються.

5. Оцінка показників ліквідності підприємства, його фінансової стійкості та структури капіталу доводять, що підприємство є фінансово стійким, незалежним та платоспроможним, оскільки коефіцієнти фінансової стабільності та незалежності вище за їх нормативні показники, а обсяги позикового капіталу на підприємстві (як короткострокового, так і довгострокового) значно менші, ніж розмір його власного капіталу. Про що свідчить коефіцієнт фінансового ризику, який станом на 2019 рік склав 0,32.

6. Визначення конкурентного статусу підприємства дозволило встановити, що найбільшим конкурентом нашого підприємства є СТОВ «Дніпро-Н», яке займає лідируючу позицію. Найголовнішими його перевагами є технологія та якість продукції, а ключовими факторами успіху, які переважають над нашим підприємством є обсяг реалізації та ринки збуту.

7. Дослідження щодо конкурентоспроможності продукції підприємства, за допомогою моделі БКГ, довели, що на підприємстві жодний вид продукції не потрапив до зони, яка не потребує вкладення додаткових інвестицій, а її продукція є основним генератором грошових потоків. Також було виявлено, що кукурудза на зерно та ячмінь озимий, які потрапили до зони «мертвий груз» або «дійні корови», не варто залишати на виробництві підприємства. А відтак, підприємству пропонується, для підвищення його конкурентоспроможності, відмовитись від ячменю озимого і розширити обсяги виробництва продукції галузі тваринництва, що надасть можливості підприємству не звільняти частину працівників, а навпаки їх підтримати, як фінансово, так і морально. Це позитивно вплине на соціально-економічний розвиток підприємства, оскільки працівники підприємства будуть впевнені в

можливості працювати і отримувати заробітну плату. До того ж, це надасть можливості збільшити розмір заробітної плати працівникам, здійснювати моральне та матеріальне заохочення до трудової діяльності. А відтак, розширення обсягів виробництва продукції галузі тваринництва дасть можливість підприємству зберегти людський, інтелектуальний та соціальний капітал підприємства.

5. Згідно з методикою SWOT-аналізу інвестиційна альтернатива для підприємства – зростання. Поле «СМ» орієнтує стратегію на використання сильних сторін підприємства для реалізації можливостей, що з'явилися в зовнішньому середовищі.

6. Враховуючи, що здорове та корисне харчування із кожним роком стає все більш популярним і у нашій країні, підприємству пропонується впровадити у виробництво інвестиційний проект з виробництва перепелиних яєць та м'яса (як спряженого продукту), оскільки яйця та м'ясо саме цих птахів вирізняються не тільки високою поживністю, а й цілою низкою корисних властивостей – від легкої перетравності до виведення радіонуклідів. Завдяки японським ученим, які з'ясували, що в м'ясі і яйцях перепелів міститься величезна кількість вітамінів і мікроелементів, а холестерину немає зовсім, перепелина продукція завоювала величезну популярність у всьому світі. Аналіз ринку виробництва яєць і м'яса птиці, за даними НДІ птахівництва України, забезпечений у розмірі 30-40% від загального потрібного рівня.

7. Для здійснення інвестиційного проекту, підприємству пропонується закупити лінію по вирощуванню перепелів; п'ять інкубаторів ИНКА-1600 (із закладкою для перепелів 4800 шт. на 1 інкубатор); машину для зняття оперіння; два навантажувача; один автомобіль для перевезень продукції; маточне стадо перепелів у кількості 4000 шт. та провести ремонт приміщення з виробництва продукції і адмінбудівлі.

8. Для здійснення реалізації інвестиційного проекту підприємству необхідно 17 410 000 грн., які рекомендується взяти у кредит під 30,0% річних терміном на 2 роки. Тривалість проекту 3 роки.

Всі поточні витрати, що пов'язані із закупівлею лотків для реалізації яєць та м'яса птиці і комбікорму, підприємство може здійснити за власний рахунок. До складу підприємства входить комбікормовий завод.

9. Під час розрахунку виробничого плану було встановлено, що загальна сума поточних витрат на виробництво та реалізацію продукції планується у наступному розмірі: 1-й рік – 15871672,0 грн., 2-й рік – 27153141,0 грн., 3-й рік – 26743850,0 грн. Витрати на третій рік існування проекту різко скорочуються, оскільки період виплати кредиту складає лише 2 роки.

10. Аналіз інвестиційного проекту довів, що він є доцільним, оскільки значення чистої теперішньої вартості модифікованої перевищує суму інвестицій на 5 592 685,6 грн., коефіцієнт вигоди/витрати більший за одиницю, період окупності не перевищує періоду його експлуатації і складає 2,69 роки.

11. Показники ефективності виробництва перепелиних яєць засвідчують, що виробництво даного виду продукції є досить прибутковим (прибуток на десяток яєць складає 5,70 грн.). Критерій економічної ефективності – рівень рентабельності на третій рік існування проекту дорівнює 132,47%, це означає, що підприємство на кожну вкладену гривню додатково отримає 1,32 грн.

СПИСОК ВИКОРИСТАНИХ ДЖЕРЕЛ

1. Андрійчук В.Г. Економіка аграрних підприємств. Підручник, 2-ге видання, доповнене і перероблене. – К.:КНЕУ, 2004. – 624 с
2. Ансофф И. Новая корпоративная стратегия. – СПб.: Изд – во «Питер», 1999. – 416 с.
3. Булавинець В. М. Теоретичні засади соціального розвитку та роль держави у його фінансовому забезпеченні / В.М. Булавинець // Фінансова система України, 2010. – випуск 13. – С. 177-184.
4. Виханский О.С. Стратегическое управление: Учебник. – М.: Гардарики, 1998. – 296 с.
5. Гетьман О. О. Економічна діагностика : навчальний посібник для студентів вищих навчальних закладів / О. О. Гетьман, В. М. Шаповал – К. : Центр навчальної літератури, 2007. – 307 с.
6. Глухарев С.М. Конспект лекцій з курсу «Економічна діагностика» (для студентів 5 курсу денної і 6 курсу заочної форм навчання спеціальності 7.050107, 8.050107 – «Економіка підприємства») / Укл.: Глухарев С.М. – Харків: ХНАМГ, 2008 – 118с.
7. Горелов Д.О., Большенко С.Ф. Стратегія підприємства. Навчально – методичний посібник. – Харків: ХНАДУ, 2011. – 133 с.
8. Городинська Д. М. Економічна стійкість підприємства/ Д. М. Городинська// Актуальні проблеми економіки. – 2008. – №10 (42). – С. 141–146.
9. Горбонос Ф. В. Економіка підприємства : Підручник. / Ф. В. Горбонос, Г. В. Черевко, Н. Ф. Павленчик, А. О. Павленчик. – К. : Знання, 2010. – 463 с.

10. Дикань В.Л. Стратегічне управління: [Навчальний посібник] / В.Л. Дикань, В.О. Зубенко, І.В. Токмакова, О.В. Маковоз, О.В. Шраменко. – К.: «Центр учбової літератури», 2013 р. – 272 ст
11. Дорошук А.А. Выбор стратегии предприятия в условиях экономического кризиса // Стратегии развития предприятия в условиях рыночной экономики –2008. – № 3. – С. 92 –95.
12. Карпенко Г. В. Шляхи удосконалення фінансового стану підприємства/ Г. В. Карпенко// Економіка держави. – 2010. – №1. – С. 61–62
13. Калінеску Т.В., Романовська Ю.А., Кирилов О.Д. Стратегічний потенціал підприємства: формування та розвиток. Монографія. – Луганськ: Вид – во СНУ ім. В. Даля, 2007. – 272 с.
14. Кіндрацька Г.І. Стратегічний менеджмент : навч. посіб. / Г.І. Кіндрацька. - К. : [2-ге вид., пере-робл. і доповн.]. - К. : Знання, 2010. - 406 с
15. Клименко С.М. Управління конкурентоспроможністю підприємства: [Навчальний посібник]. / Клименко С.М., Дуброва О.С., Барабась Д.О. та інші – К.: КНЕУ, 2006. - 527 ст
16. Кривов'язюк І. В. Економічна діагностика [текст]: навч. посіб. / І . В. Кривов'язюк. – К.: Центр учбової літератури, 2013. - 456 с.
17. Косянчук Т .Ф ., Лук'янова В.В., Майорова Н .І., Швил В.В. Економічна діагностика: Навчальний посібник / За заг. ред. Т.Ф. Косянчук – Львів: Новий Світ - 2000. 2007. - 452 с.
18. Кобилянська О.І. Фінансовий облік: навч. посібник / Олена Іванівна Кобилянська. - К.: Знання, 2004. – 473.
19. Ковальчук М.І. Економічний аналіз діяльності підприємств. Навч. підручник. - К.: КНЕУ, 2004. - 314 с.
20. Макаровська Т.П., Бондар Н.М. Економіка підприємства. – К.: МАУП, 2003. – 304 с.
21. Мартякова Е. В. Экономический механизм реформирования социальных процессов: страхование, маркетинг, риск-менеджмент:

Монографія / Е. В. Мар-тякова. – НАН України. Ін-т економіки пром-сти. – Донецьк, 2003. – 590 с.

22. Переваги перепельництва / Агро-бізнес [Електронний ресурс] – Режим доступу: <http://www.agro-business.com.ua/suchasne-tvarynnytstvo/1207-perevagy-perepilnytstva.html>

23. Перепелинна ферма [Електронний ресурс] – Режим доступу: https://inventure.com.ua/investments/perepelinaya_ferma

24. Портер М. Международная конкуренція / М. Портер; пер. с англ. - М. : Международные отношения, 1993. - 896 с.

25. Портер М. Е. Конкурентна перевага: Як досягти високого результату і забезпечити його стійкість / Майкл Е. Портер; пер. с англ. – М.: «Альпина Бизнес Букс», 2005 р.. –37ст

26. Прохорова В. В. Управління потенціалом конкурентоспроможності підприємств на засадах контролінгу : монографія / В. В.Прохорова, В. І. Чобіток; МОНМС України, 2012 р. - 247 ст

27. Пуцентейло П. Р. Конкурентоспроможний розвиток галузі тваринництва як найвищий рівень прояву конкуренції / П. Р. Пуцентейло - Інноваційна економіка. – 2014 р. – № 3. – 61 ст

28. Райзберг Б. А. Сучасний економічний словник / Б. А., Райзберг Л. Ш. Лозовский, Е. Б. Стародубцева 5-е вид., перероб. и доп. — М.: ИНФРА-М, 2007. — 495 ст

29. Римкіна М. Теоретичні аспекти дослідження соціально-економічного розвитку підприємства / М. Римкіна // Вісник Київського національного університету ім. Тараса Шевченка, 2014. – Випуск 5 (158). – С. 72-76.

30. Термінологічно-понятійний словник. Соціальна політика і соціальна робота. / [М. Ф. Головатий, М. Б. Панасюк]. – К.: МАУП, 2005. – 560 с. – Біб-ліогр.: С. 483-511. – С. 362.

31. Томпсон А.А. Стратегический менеджмент. Искусство разработки и реализации стратегии : учебн. для вузов / А.А. Томпсон, А.Дж.

Стрикленд; пер. с англ. под. ред. Л.Г. Зайцева, М.И. Соколовой. М. : Банки и биржи, 1998. - 576 с.

32. Управління конкурентоспроможністю підприємства : Навчальний посібник. – С. М. Клименко, О. С. Дуброва [та ін.] – К. : КНЕУ, 2006. – 527 с

33. Lawrence G. McMillan. McMillan on Options //John Wiley & Sons, 2011 – 672 p.

34. <http://www.ukr.vipreshebnik.ru/entsiklopediya/51-e/715-ekonomichnij-rozvitok.html>

ДОДАТКИ

Структура посівної площі

Культура	2015		2016		2017		2018		2019		2019 у % до 2015
	га	%	га	%	га	%	га	%	га	%	
Зернові і бобові всього	3342	42,53	4651	50,43	4444	53,82	4844	57,62	5133	49,36	153,6
З них: жито	-		-		-		-		498	4,79	
Пшениця озима	2053	26,13	1723	18,68	3247	39,32	3161	37,60	3180	30,58	154,9
Гречка	-		250	2,71	-		-		56	0,54	
Кукурудза на зерно	500	6,36	1403	15,21	413	5,00	801	9,53	706	6,79	141,2
Ячмінь озимий	749	9,53	755	8,19	673	8,15	882	10,49	693	6,66	92,5
Ячмінь ярий	6	0,08	120	1,30	111	1,34	-		-		
Просо	34	0,43	400	4,34	-		-		-		
Соняшник	3754	47,77	3554	38,53	3181	38,52	3188	37,92	3731	35,88	99,4
Ріпак озимий	762	9,70	1018	11,04	632	7,65	375	4,46	1536	14,77	201,6
Ріпак ярий	-	-	-		-		-		-		
Загальна посівна площа	7858		9223	117,37	8257	89,53	8407	101,82	10400	123,71	132,3
Частка посівної площі у загальній земельній площі підприємства, %	94,01	х	108,67	х	97,45	х	96,04	х	92,86	х	98,8

Додаток Б

План виробництва продукції

	I	II	III	IV	V	VI	VII	VIII	IX	X	XI	XII	Всього на кінець року
Перепілки яєчного напрямлення породи "Японська"; 1-й рік вирощування (починаючи з 2-х місячного віку)													
яйценосність 1 перепілки, шт.	25	25	25	25	25	25	25	25	25	25	25	25	300
кількість перепілок маточного стада, шт.	4000	4000	4000	4000	4000	4000	4000	4000	4000	4000	4000	4000	4000
кількість яєць, шт.	100000	100000	100000	100000	100000	100000	100000	100000	100000	100000	100000	100000	1200000
з них: на реалізацію (втрати = 10,0%; РТ=90,0%)	90000	66000	66000	66000	66000	66000	66000	66000	66000	90000	90000	90000	888000
на закладку яєць (з 1 по 8 закладку), шт.	0	24000	24000	24000	24000	24000	24000	24000	24000				192000
		инк. (18 днів)	вирощ. 1-ї закладки	вирощ. 1-ї закладки									
молодняк (80% від 1-ї закладки), шт.					19200								
молодняк (80% від 2-ї закладки), шт.			інк.	вир.	вир.	19200							
молодняк (80% від 3-ї закладки), шт.				інк.	вир.	вир.	19200						

молодняк (80% від 4-ї закладки), шт.					інк.	вир.	вир.	19200						
молодняк (80% від 5-ї закладки), шт.						інк.	вир.	вир.	19200					
молодняк (80% від 6-ї закладки), шт.							інк.	вир.	вир.	19200				
молодняк (80% від 7-ї закладки), шт.								інк.	вир.	вир.	19200			
молодняк (80% від 8-ї закладки), шт.									інк.	вир.	вир.	19200		
молодняк 1-го року - всього, шт.					19200	38400	57600	76800	96000	115200	134400	153600	153600	
яйценосність 1 перепілки молодняку, шт.					25	25	25	25	25	25	25	25		
кількість яєць молодняку, шт.					480000	960000	1440000	1920000	2400000	2880000	3360000	3840000	17280000	
з них: на реалізацію (втрати = 10%; РТ=90%)					432000	864000	1296000	1728000	2160000	2568000	3000000	3432000	15480000	
на закладку яєць (з 9 по 11 закладку), шт.					0	0	0	0	0	24000	24000	24000	72000	
всього на реалізацію яєць, шт.	90000	66000	66000	66000	498000	930000	1362000	1794000	2226000	2658000	3090000	3522000	16368000	
всього на реалізацію тушок, шт.												4000	4000	

2-й рік вирощування													
яйценосність 1 перепілки, шт.	25	25	25	25									
кількість яєць молодняку 1-го і 2-го року, шт.	4320000	4800000	5280000	5760000									20160000
з них: на реалізацію (втрати = 10%; РТ=90%)	3864000	4296000	4728000	5160000									18048000
на закладку яєць (з 12 по 15 закладки), шт.	24000	24000	24000	24000									96000
молодняк 1-го року - всього, шт.	153600	153600	153600	153600									
молодняк (80% від 9-ї закладки), шт.	19200												
молодняк (80% від 10-ї закладки), шт.		19200											
молодняк (80% від 11-ї закладки), шт.			19200										
молодняк (80% від 12-ї закладки), шт.				19200									
перепілки 1-го та 2-го року - всього, шт.	172800	192000	211200	230400									230400
кількість перепілок 1-го та 2-го року (з урахуванням щомісячному					211200	192000	172800	153600	134400	115200	96000	76800	76800

забої у кількості 18000) - всього, шт.														
яйценосність 1 перепілки, шт.					25	25	25	25	25	25	25	25		
кількість яєць від перепілок 1-го та 2-го року, шт.					5280000	4800000	4320000	3840000	3360000	2880000	2400000	1920000	28800000	
з них: на реалізацію (втрати = 10%; РТ=90%)					4728000	4296000	3864000	3432000	3000000	2568000	2136000	1704000	25728000	
на закладку яєць (з 16 по 23 закладки), шт.					24000	24000	24000	24000	24000	24000	24000	24000	192000	
молодняк (80% від 13-ї закладки), шт.					19200									
молодняк (80% від 14-ї закладки), шт.						19200								
молодняк (80% від 15-ї закладки), шт.							19200							
молодняк (80% від 16-ї закладки), шт.								19200						
молодняк (80% від 17-ї закладки), шт.									19200					
молодняк (80% від 18-ї закладки), шт.										19200				
молодняк (80%											19200			

від 19-ї закладки), шт.													
молодняк (80% від 20-ї закладки), шт.												19200	
молодняк 2-го року, шт.					19200	38400	57600	76800	96000	115200	134400	153600	153600
яйценосність 1 перепілки, шт.					25	25	25	25	25	25	25	25	
кількість яєць молодняку 2-го року, шт.					480000	960000	1440000	1920000	2400000	2880000	3360000	3840000	17280000
з них: на реалізацію (втрати = 10%; РТ=90%)					432000	864000	1296000	1728000	2160000	2592000	3024000	3456000	15552000
на закладку яєць (з 24 по 26 закладки), шт.					0	0	0	0	0	0	0	0	0
всього на реалізацію яєць, шт.	3864000	4296000	4728000	5160000	5160000	5160000	5160000	5160000	5160000	5160000	5160000	5160000	59328000
всього на реалізацію тушок, шт.					19200	19200	19200	19200	19200	19200	19200	19200	153600
3-й рік вирощування													
кількість перепілок 2-го року (з урахуванням щомісячному забої у кількості 18000) - всього, шт.	211200	192000	172800	153600	134400	115200	96000	76800	57600	38400	19200	0	

яйценосність 1 перепілки, шт.	25	25	25	25	25	25	25	25	25	25	25	25	
кількість яєць перепілок 2-го року, шт.	5280000	4800000	4320000	3840000	3360000	2880000	2400000	1920000	1440000	960000	480000	0	
з них: на реалізацію (втрати = 10%; РТ=90%)	4728000	4296000	3864000	3432000	3000000	2568000	2136000	1704000	1272000	840000	408000	0	
на закладку яєць (з 24 по 32 закладки), шт.	24000	24000	24000	24000	24000	24000	24000	24000	24000	24000	24000	0	
молодняк (80% від 21-ї закладки), шт.	19200												
молодняк (80% від 22-ї закладки), шт.		19200											
молодняк (80% від 23-ї закладки), шт.			19200										
молодняк (80% від 24-ї закладки), шт.				19200									
молодняк (80% від 25-ї закладки), шт.					19200								
молодняк (80% від 26-ї закладки), шт.						19200							
молодняк (80% від 27-ї закладки), шт.							19200						
молодняк (80% від 28-ї закладки), шт.								19200					

Витрати корму на вирощування та утримання перепелів

Показники / місяці	I	II	III	IV	V	VI	VII	VIII	IX	X	XI	XII	Всього на кінець року
Перепілки яєчного напрямлення породи "Японська"; 1-й рік вирощування (починаючи з 2-х місячного віку)													
Витрати корму на вирощування 1 перепілки протягом 2-х місяців - 0,971 кг, на утримання 1 перепілки протягом місяця - 0,84 кг													
кількість перепілок на утриманні, шт.	4000	4000	4000	4000	23200	42400	61600	80800	100000	119200	138400	157600	739200
витрати корму на утримання 1 перепілки, кг	0,84	0,84	0,84	0,84	0,84	0,84	0,84	0,84	0,84	0,84	0,84	0,84	
всього корму на утримання перепілок, кг	3360	3360	3360	3360	19488	35616	51744	67872	84000	100128	116256	132384	620928
перепілки на вирощуванні, шт.			19200	19200	19200	19200	19200	19200	19200	19200	19200	19200	96000
витрати корму на вирощування 1 перепілки протягом				0,971		0,971		0,971		0,971		0,971	

всього корму на вирощуван ня молодняку 3-го року, кг		18643,2		18643,2		18643,2		18643,2		18643,2		18643,2	111859
всього витрат корму протягом 3-го року, кг	193536	212179,2	193536	212179,2	193536	212179,2	193536	212179,2	193536	212179,2	193536	212179,2	2434291
вартість 1 кг корму, грн.	5,3	5,3	5,3	5,3	5,3	5,3	5,3	5,3	5,3	5,3	5,3	5,3	
всього витрат на корм протягом 3-го року, грн.	1025740,8	1124549,7	1025740,8	1124549,7	1025740,8	1124549,7	1025740,8	1124549,7	1025741	1124550	1025741	1124550	12901743