

Міністерство освіти і науки України
Львівський національний університет природокористування
Факультет управління, економіки та права

Кафедра менеджменту ім. проф. Є.В. Храпливого

КВАЛІФІКАЦІЙНА РОБОТА

освітнього ступеня «Магістр»

на тему: «**Управління фінансовим потенціалом аграрних підприємств Львівської області**».

Виконав: студент групи Мо-61
Спеціальності: 073 Менеджмент
(шифр і назва)

Роман Онисько
(Прізвище та ініціали)

Керівник: к.е.н. Володимир Боднарчук
(Прізвище та ініціали)

Дубляни 2024

МІНІСТЕРСТВО ОСВІТИ І НАУКИ УКРАЇНИ
ЛЬВІВСЬКИЙ НАЦІОНАЛЬНИЙ УНІВЕРСИТЕТ
ПРИРОДОКОРИСТУВАННЯ

Факультет управління, економіки та права
КАФЕДРА МЕНЕДЖМЕНТУ ІМ. ПРОФ. Є.В. ХРАПЛИВОГО

Освітній ступінь «Магістр»
Спеціальність 073 «Менеджмент»
(шифр і назва спеціальності)

ЗАТВЕРДЖУЮ

Зав. кафедри _____
(підпис)

_____ (звання, ступінь, прізвище та ініціали)

« ____ » _____ 2023 року

ЗАВДАННЯ

на кваліфікаційну роботу студенту

Онисько Роману Михайловичу

(прізвище, ім'я, по-батькові)

1.Тема роботи «**Управління фінансовим потенціалом аграрних підприємств Львівської області**».

Керівник роботи к.е.н., в.о. доцента Боднарчук В.Д.
(прізвище, ім'я, по-батькові, науковий ступінь, вчене звання)

Затверджено наказом по університету № _____ від _____ р.

2.Термін здачі студентом закінченої кваліфікаційної роботи 10. 01.2024

3.Вихідні дані для кваліфікаційної роботи: методичні рекомендації, фінансова звітність підприємства, рекомендована література, статистичні збірники

4.Зміст кваліфікаційної роботи (перелік питань, які потрібно розробити):

РОЗДІЛ 1. ТЕОРЕТИЧНА СУТНІСТЬ ТА ЗНАЧЕННЯ ФІНАНСОВОГО ПОТЕНЦІАЛУ В СІЛЬСЬКОМУ ГОСПОДАРСТВІ

1.1. Теоретичне значення управління в народному господарстві.....

1.2. Фінансовий потенціал та управління ним

1.3. Методика дослідження управління фінансовим потенціалом аграрних підприємств

РОЗДІЛ 2. АНАЛІЗ СУЧАСНОГО СТАНОВИЩА СІЛЬСЬКОГОСПОДАРСЬКИХ ПІДПРИЄМСТВ ЛЬВІВСЬКОЇ ОБЛАСТІ

2.1. Характеристика потенціалу Львівської області

2.2. Організаційно-економічна характеристика фінансового потенціалу Львівської області

2.3. Характеристика фінансового потенціалу ПП «ПАФ «*****»

РОЗДІЛ 3. ШЛЯХИ ПОКРАЩЕННЯ УПРАВЛІННЯ ФІНАНСОВИМ ПОТЕНЦІАЛОМ АГРАРНИХ ПІДПРИЄМСТВ

3.1. Управління платіжною дисципліною

3.2. Підвищення фінансового потенціалу через зниження витрат

3.3 Прогнозування основних показників ПП ПАФ «*****»

5. Перелік графічного матеріалу: графіки, схеми, діаграми

6. Дата видачі завдання 25.04.23

КАЛЕНДАРНИЙ ПЛАН

| № етапу | Назва етапів кваліфікаційної роботи | Строк виконання етапів роботи |
|---------|--|-------------------------------|
| 1. | Отримання завдання. Вивчення рекомендованої літератури по темі КР. Написання аналітичного огляду. Вивчення об'єкту. Аналіз існуючого стану (складання програми; написання пояснювальної записки; підготовка картографічних матеріалів для кваліфікаційної роботи). | 25.04.- 28.04.23 |
| 2. | Розробка перспективного рішення та його обґрунтування (написання перспективної частини; виготовлення планової основи для основного варіанту роботи). | 04.05.- 30.07.23 |
| 3. | Розробка та обґрунтування пропозицій щодо реалізації роботи; кінцеве редагування пояснювальної записки; оформлення кінцевого варіанту роботи та інших графічних матеріалів, які представляються до захисту в ЕК | 04.09.- 25.11.23 |
| 4. | Кінцеве оформлення кваліфікаційної роботи (здача пояснювальної записки керівнику КР; виправлення його зауважень; здача КР на рецензування; кінцеве оформлення ілюстративних матеріалів, таблиць). | 26.09.- 06.12.23 |
| 5. | Підготовка до захисту в ЕК. Пробний захист на випускній кафедрі (написання доповіді й погодження її з керівником КР; виправлення зауважень у графічній частині). | 09.12.23- 10.01.24 |

Студент _____

(підпис)

Керівник роботи к.е.н., в.о. доцента

Боднарчук В.Д.

(наук.ступ., вчене звання, підпис, прізвище та ініціали)

УДК 330.101.542

Кваліфікаційна робота магістра: текстова частина 70 стор., 21 таблиця, 4 рисунки, 36 літературних джерел.

Онисько Роман Михайлович. Управління фінансовим потенціалом аграрних підприємств Львівської області. Львів. ЛНУП. 2024.

Кваліфікаційна робота присвячена вивченню та аналізу питань, пов'язаних із управлінням фінансовим потенціалом аграрних підприємств. Обрана тема визначається актуальністю фінансового управління в сучасних умовах аграрного сектору, який є стратегічно важливим для сталого розвитку економіки. Перший розділ характеризує сучасні погляди науковців на поставлену проблему та методологію досліджень. Характеристику сучасного фінансово-господарського становище висвітлює другий розділ. Третій розділ присвячено виробленню шляхів покращення фінансового потенціалу сільськогосподарських підприємств. На основі проведеного дослідження зроблено обґрунтовані висновки та пропозиції.

Роман Онисько. Управління фінансовим потенціалом аграрних підприємств Львівської області

У роботі проводиться докладний аналіз структури та джерел фінансування аграрних підприємств, визначаються ключові фактори, які впливають на їхню фінансову стійкість та успішність. Досліджуються методи та інструменти управління фінансовим потенціалом, спрямовані на оптимізацію витрат, забезпечення ліквідності та максимізацію прибутковості.

Особлива увага приділяється аспектам фінансового планування, ризик-менеджменту та використання сучасних інформаційних технологій у фінансовому управлінні аграрними підприємствами.

Отримані результати дослідження слугують основою для розробки конкретних рекомендацій та стратегій управління фінансовим потенціалом аграрних підприємств, спрямованих на забезпечення їхньої стабільності та конкурентоспроможності в умовах сучасного ринкового середовища.

Ключові слова: управління, фінансовий потенціал, сільське господарство.

Roman Onysko. Financial potential management of agricultural enterprises in Lviv region

The paper conducts a thorough analysis of the structure and sources of financing for agricultural enterprises, identifying key factors influencing their financial stability and success. Methods and tools for managing financial potential are explored, aiming at cost optimization, liquidity provision, and profitability maximization.

Special attention is devoted to aspects of financial planning, risk management, and the utilization of modern information technologies in the financial management of agricultural enterprises. The obtained research results serve as the basis for developing specific recommendations and strategies for managing the financial potential of agricultural enterprises, directed at ensuring their stability and competitiveness in the conditions of the contemporary market environment.

Keywords: management, financial potential, agriculture.

Зміст

| | стор. |
|--|-----------|
| Вступ | 6 |
| РОЗДІЛ 1 | |
| ТЕОРЕТИЧНА СУТНІСТЬ ТА ЗНАЧЕННЯ ФІНАНСОВОГО ПОТЕНЦІАЛУ В СІЛЬСЬКОМУ ГОСПОДАРСТВІ..... | 8 |
| 1.1. Теоретичне значення управління в народному господарстві..... | 8 |
| 1.2. Фінансовий потенціал та управління ним..... | 17 |
| 1.3. Методика дослідження управління фінансовим потенціалом аграрних підприємств..... | 24 |
| РОЗДІЛ 2 | |
| АНАЛІЗ СУЧАСНОГО СТАНОВИЩА СІЛЬСЬКОГОСПОДАРСЬКИХ ПІДПРИЄМСТВ ЛЬВІВСЬКОЇ ОБЛАСТІ..... | 29 |
| 2.1. Характеристика потенціалу Львівської області..... | 29 |
| 2.2. Організаційно-економічна характеристика фінансового потенціалу Львівської області..... | 44 |
| 2.3. Характеристика фінансового потенціалу ПП «ПАФ «*****»..... | 49 |
| РОЗДІЛ 3 | |
| ШЛЯХИ ПОКРАЩЕННЯ УПРАВЛІННЯ ФІНАНСОВИМ ПОТЕНЦІАЛОМ АГРАРНИХ ПІДПРИЄМСТВ..... | 56 |
| 3.1. Управління платіжною дисципліною..... | 56 |
| 3.2. Підвищення фінансового потенціалу через зниження витрат..... | 59 |
| 3.3. Прогнозування основних показників ПП ПАФ «*****»... .. | 64 |
| Висновки та пропозиції..... | 69 |
| Список використаних джерел..... | 71 |

Вступ

Фінансовий потенціал галузі сільського господарства представляє собою сукупність фінансових можливостей, ресурсів та інвестиційних потоків, доступних для розвитку та підтримки сільськогосподарського сектору. Це включає фінансові ресурси, які становлять основу для функціонування та розвитку сільського господарства, включаючи забезпечення виробництва сільськогосподарської продукції, покращення технологічного розвитку, підтримку фермерів та аграрних підприємств тощо.

Зростає науковий інтерес та практична потреба у використанні такого інструменту оцінки можливостей економічного зростання підприємства, як фінансовий потенціал. Ця категорія фінансового менеджменту дає методологічний підхід до розробки різних методик оцінки можливостей підприємства, за допомогою яких підприємство може визначити свій поточний стан і виробити ефективну стратегію свого розвитку.

Фінансовий потенціал сприяє розвитку необхідної інфраструктури в сільському господарстві, такої як системи зрошення, дороги, електромережі, системи зберігання та переробки сільськогосподарської продукції. Інвестиції в дослідження та розвиток нових технологій у сільському господарстві, таких як сучасні методи обробітку ґрунту, сучасні системи поливу, використання агротехнологій тощо, забезпечують підвищення продуктивності та ефективності виробництва.

Наявність достатнього фінансування дозволяє забезпечити стабільність у функціонуванні сільського господарства, включаючи покриття витрат на посіви, догляд за тваринами, закупівлю необхідних матеріалів та обладнання. Фінансовий потенціал може бути спрямований на підвищення кваліфікації працівників у сільському господарстві через освіту, тренінги та інші програми. Наявність фінансових ресурсів стимулює приваблення нових інвестицій у сільське господарство, що сприяє його розвитку та конкурентоспроможності на ринку.

Усі ці аспекти показують, що фінансовий потенціал галузі сільського господарства має велике значення для її розвитку, забезпечення стійкості та конкурентоспроможності як на внутрішньому, так і на міжнародному ринку.

Метою дослідження є узагальнення поширених у вітчизняній науковій літературі підходів до визначення та оцінки фінансового потенціалу та їх застосування для його оцінки. На етапі розвитку ринкових відносин найважливішим завданням з управління фінансами підприємств, функціонуючих за умов нестабільного соціально-економічного оточення, є побудова комплексної системи стратегічного та оперативного управління фінансовим потенціалом підприємства.

Об'єктом дослідження є відносини у сфері управління фінансовим потенціалом підприємства та його покращення.

Суб'єктом дослідження є адміністративна одиниця та суб'єкти, що проводять господарську діяльність у її межах.

РОЗДІЛ 1

ТЕОРЕТИЧНА СУТНІСТЬ ТА ЗНАЧЕННЯ ФІНАНСОВОГО ПОТЕНЦІАЛУ В СІЛЬСЬКОМУ ГОСПОДАРСТВІ

1.1. Теоретичне значення управління в народному господарстві

Теорія менеджменту та її розвиток мають фундаментальний вплив на практику. Можна стверджувати, що ні в одній з наукових дисциплін немає таких тісних зв'язків між теорією і практикою, як в науках про управління. Попередники організації та менеджменту також мали великий вплив на сучасну практику організаційного менеджменту. Сьогодні найчастіше називають такі три напрями розвитку наук про управління як найважливіші: класичну школу, школу міжособистісних відносин і кількісно-системну школу. Автор вирішив розглянути питання еволюції теоретичних підходів, що функціонують у літературі з даної тематики, та вказати на їх вплив на формування сучасної філософії управління.

У літературі термін менеджмент тлумачиться по-різному, тому існує багато визначень, що підкреслюють різні його аспекти. Згідно з Oxford Advanced Learner's Dictionary, «управління - це контроль і прийняття рішень на підприємстві чи іншій подібній організації, а також процес контролю або поводження з людьми чи речами». Однак, згідно з Кембриджським міжнародним словником англійської мови, це «контролювати або організовувати щось».

Ткачова А.В. визначає роль менеджменту в інноваційній діяльності організації так: «Підприємства, що здійснюють цілеспрямоване управління ризиками інноваційних проектів, не тільки забезпечують успішне виконання проектів, але й набувають іміджу надійних партнерів, а внаслідок цього – довготривалі зв'язки з інвесторами» [33, с.224].

Якобчук В.П. та Литвинчук І.Л. аргументували думку про те, що управління економічними ризиками здійснюється підприємствами переважно неефективно та має безсистемний характер на макрорівні. [36, с.352].

Так, С.Ф. Голов розглядає управління витратами як принципово нову систему, яка дає змогу чітко відстежувати, аналізувати й контролювати витрати [3, с.30]. О. Попов: управління – це розробляння і реалізація управлінських впливів, заснованих на використанні економічних законів щодо формування та регулювання витрат підприємства відповідно до його стратегічних і поточних цілей. Управління витратами – складова система управлінського обліку [27, с. 736].

Управління як суспільне явище - це свідома діяльність, свідоме регулювання (впорядкування) суспільних відносин. [35, с.24]

Управління як явище є невід’ємним атрибутом динамічних систем різного порядку, з яких складається матеріальний світ від одноклітинних мікроорганізмів до сонячної системи. В загальноприйнятому тлумаченні системою називається сукупність елементів (компонентів) між якими внутрішні зв'язки сильніші від зовнішніх, завдяки чому вона існує як єдине ціле.[19, с.6]

У перекладі з грецької слово «технологія» означає науку про виробництво («техно» - ремесло, «логос» - наука). За класичним визначенням технологією називається наука, що вивчає способи і процеси одержання і переробки продуктів природи у предмети споживання та засоби виробництва. В умовах сучасності стрімко зростає активна технологізація різних сторін виробничої діяльності, а поряд з цим - глибоке перетворення самого поняття технології. Сучасний рівень виробництва вкладає і новий зміст у поняття технології. Тому технологія - це наука про способи і процеси виробництва сировини, матеріалів, виробів та послуг.[27, с. 7]

Управління підприємством – комплексний і складний процес, суть якого зводиться до пошуку і ухвалення найбільш ефективних і доцільних рішень і їх практичного здійснення. [2, с.31] Антикризове управління – це постійно організоване спеціальне управління, в основу якого покладена система методів та принципів розробки та реалізації специфічних управлінських рішень, що приймаються відокремленим суб'єктом в умовах суттєвих ресурсних та часових обмежень, підвищеного ризику, фінансових та інтелектуальних витрат для

відновлення життєздатності підприємства та недопущення його ліквідації як господарюючого суб'єкта. [2, с.33]

Тому управління має характеризуватися результативністю та постійністю в довгостроковій перспективі. Однак ефективність не є ізольованим поняттям. Вважається, що ефективний менеджмент – це той, який приносить прибуток власникам і хорошу зарплату працівникам. Ми називаємо ефективність економікою або ефективністю. Враховуючи всі вищезазначені фактори, можна сказати, що управління організацією має бути: системним (комплексним), гнучким і відкритим до змін середовища та адаптації до нього, і, де це можливо, сформованим таким чином, щоб досягти цілі організації. Для організацій найважливішими є клієнти, які є основною рушійною силою діяльності організації. Управління має бути орієнтованим на них і бути ефективним, тобто ефективно приводити до досягнення поставленої мети, і при цьому досягнуті корисні ефекти повинні бути більшими, ніж понесені витрати протягом конкретного періоду часу.

Подальші загальні директиви, які становлять антиномії ефективної роботи, були поставлені у протилежні пари:

- а) спеціалізація – універсалізація,
- б) активація – обмеження діяльності,
- в) очікування слушного моменту, тобто прокрастинація - очікування,
- г) збереження певного виду ресурсів - повне використання ресурсів,
- д) зосередження сил - забезпечення всіх напрямків дій.

Управління стосується будь-якої діяльності, яка об'єднує людей з різними знаннями та навичками в одній організації. Таким чином, менеджмент пов'язаний з інтеграцією людей, пов'язаних спільною справою, що означає, що він міцно вкорінений в організаційну культуру.

Сфери управління підприємством можна класифікувати наступним чином:

- ✓ операційний менеджмент,
- ✓ інвестиційний менеджмент,

✓ фінансовий менеджмент.

Таблиця 1.1. Основні та об'єднувальні функції управління

| Основні функції управління: | |
|-----------------------------------|--|
| Планування: | Розробка стратегій та визначення цілей для досягнення успіху підприємства |
| Організація | Створення структури підприємства та розподіл обов'язків між працівниками |
| Керування персоналом | Розробка та виконання політик управління персоналом, включаючи найм, тренінг та оцінку працівників |
| Керування | Вирішення конфліктів, прийняття рішень та виконання контролю за ходом виконання завдань |
| Контроль | Систематичний аналіз результатів для забезпечення відповідності цілям та коригування дій за необхідності |
| Об'єднувальні функції управління: | |
| Комунікація | Забезпечення ефективного обміну інформацією між всіма рівнями підприємства |
| Мотивація | Стимулювання працівників та забезпечення їхнього інтересу до досягнення цілей підприємства |
| Інтеграція | Забезпечення взаємодії між різними відділами та групами працівників для спільного досягнення цілей |
| Заохочення колективності | Розвивання дружнього та колективного середовища, сприяння співпраці |

На етапі організації підприємства найважливішими напрямками діяльності є: забезпечення фінансування інвестицій, необхідних для запуску бізнесу та здійснення цих інвестицій.

У випадку вже організованої компанії сфери управління включатимуть:

1) з точки зору операційної діяльності:

В управління продажами: координація та стимулювання продажів (мета полягає в тому, щоб укласти договір купівлі-продажу пропонованого продукту, товарів або послуг, а потім належним чином обробляти такі контракти/угоди),

В управління виробництвом (метою є забезпечення виконання укладених договорів купівлі-продажу, тобто виробництво продукту чи послуги),

В управління логістикою (мета полягає в забезпеченні постачання напівфабрикатів), сировина та матеріали, які використовуються для

виробництва продуктів послуг або для отримання товарів (перепродаж, доставка продуктів і товарів одержувачам),

В управлінні людськими ресурсами - залучення, потім мотивація, контроль і винагорода працівників (мета - оптимальне використання людських ресурсів),

2) у сфері інвестиційної діяльності:

- пошук, аналіз та відбір інвестиційних проектів,
- запуск та реалізація інвестиційних проектів,

3) у сфері фінансової діяльності:

- забезпечення фінансування операційної діяльності,
- забезпечення фінансування інвестиційної діяльності.

Найважливішою сферою діяльності вже організованої компанії, тобто ведення операційної діяльності, є, безсумнівно, управління операційною діяльністю, а саме:

- генерування доходів,
- генерування маржі (забезпечення того, що операційні доходи будуть відповідно вищими, ніж прямі операційні витрати),
- генерування належно високого валового операційного прибутку, що розуміється як надлишок операційних доходів над загальними операційними витратами та валовим прибутком.

Науковці та експерти у галузі управління розвивають різноманітні погляди та концепції на сутність цього поняття. Ось деякі основні погляди та тлумачення сутності управління:

1. Багато визначень управління зосереджені на ідеї, що управління - це процес керування та спрямування діяльності інших людей чи ресурсів для досягнення певних цілей, які стоять перед організацією чи керівником.
2. Управління часто описують як процес збалансованої та ефективної координації різних видів ресурсів (людських, фінансових, матеріальних) з метою досягнення стратегічних цілей.

3. Деякі тлумачення управління наголошують на плануванні, організації, керуванні та контролі як основних складових цього процесу.
4. Управління розглядається як спосіб адаптуватися до змін у внутрішньому та зовнішньому середовищі організації чи системи, враховуючи нові умови та можливості.
5. Одне з ключових розумінь управління - це спрямованість на створення мотивації, розвиток команди, розуміння психологічних аспектів керівництва та мотивації.
6. Управління розглядається як система, що включає в себе взаємозв'язані компоненти, де кожен елемент впливає на інші частини системи.

Загальновизнане визначення управління - це процес планування, організації, керівництва та контролю ресурсів (людських, фінансових, матеріальних тощо) з метою досягнення поставлених цілей чи задач. Однак, різні підходи та тлумачення підкреслюють різні аспекти цього процесу залежно від контексту, наукової школи та стратегій управління.

Для того, щоб мати можливість використовувати «антиномії ефективної роботи» на практиці, менеджер повинен отримати широкий спектр знань, на основі яких після ретельного аналізу він зможе оцінити, яка змінна є домінуючою, а також визначити та спланувати конкретні дії, що буде найбільш бажаним з точки зору передбачуваних цілей, беручи до уваги всі супутні обставини та умови, пов'язані з функціонуванням даної організації та, перш за все, зміни, що відбуваються в її оточенні.

Отже, у правильному розумінні професійний менеджмент повинен надавати як організації, так і кожному її члену можливість розвиватися відповідно до мінливих потреб споживачів і умов ведення даного бізнесу. Друкер створив перелік певних характеристик управління та принципів, які роблять його ефективним. Він вважає, що керівництво:

- в першу чергу стосується людей,
- міцно вкорінена в культуру,
- вимагає загальних, простих і зрозумілих цінностей, цілей і завдань,

- повинна спонукати організацію вчитися на досвіді,
- вимагає спілкування,
- вимагає системи показників для оцінки,
- повинно бути орієнтованим насамперед на найважливіший, основний і кінцевий результат - задоволення споживача.

Підсумовуючи, можна зробити спробу створити синтетичне визначення терміну менеджмент. Тому управління – це продуманий, усвідомлений і систематизований процес. Проводиться відповідно до чинного законодавства особами, яким надані відповідні права прийняття рішень та обсяг відповідальності (керівники). Цей процес поділяється на ряд заходів, спрямованих на забезпечення поточного функціонування організації, а також її стабільного розвитку в майбутньому, відповідно до прийнятої стратегії та поставлених цілей. Сфера діяльності менеджменту охоплює не тільки наявні матеріальні та нематеріальні ресурси, але й стосується формування міжорганізаційних відносин з окремими зацікавленими сторонами. Він складається з дій і заходів, спрямованих як на планування, так і на передбачення можливих подій. Відправною точкою має стати визначення проблем і постановка цілей, а потім планування шляхів їх досягнення, організація, прийняття рішень, спілкування, керівництво, мотивація та контроль над людьми. На практиці менеджмент передбачає вміле балансування діяльності на користь часто суперечливих інтересів і очікувань окремих зацікавлених сторін. Результатом дій, вжитих менеджерами, має стати створення та зміцнення ринкової вартості організації, підвищення її конкурентоспроможності та посилення потенціалу інтелектуального капіталу для забезпечення виживання, а також системного розвитку. Управління в першу чергу стосується людей, тому воно має базуватися на таких цінностях, як чесність і повага, а головне – бути пов'язане з усвідомленням почуття відповідальності за прийняті рішення та їх наслідки в майбутньому.

Управління в народному господарстві володіє величезним теоретичним значенням, оскільки це система організаційних, економічних, соціальних і

управлінських процесів, спрямованих на оптимізацію виробництва, розподілу та споживання ресурсів на рівні держави або галузі національної економіки. Теоретичне значення управління в народному господарстві визначається декількома ключовими аспектами. Найперше ефективне використання ресурсів, а саме управління в народному господарстві спрямоване на оптимальне використання ресурсів - людських, фінансових, матеріальних, природних тощо. Теоретичні концепції управління допомагають розробляти стратегії і тактики ефективного використання цих ресурсів для досягнення поставлених цілей.

Теоретичні аспекти управління надають інструменти та методи для підвищення продуктивності праці, оптимізації виробництва та ефективного використання технологій у виробничих процесах. Теоретичні моделі управління допомагають приймати стратегічні рішення на різних рівнях управління - від стратегічного планування до оптимізації роботи окремих підрозділів або фірм.

Регулювання ринку через теоретичні концепції управління в народному господарстві які допомагають створювати ефективні механізми регулювання ринку, сприяючи стабільності, балансу та розвитку економіки.

Управління в народному господарстві спрямоване на створення соціально-економічного благополуччя, забезпечення рівних умов для розвитку суспільства та забезпечення соціальної справедливості. Теоретичні моделі управління допомагають адаптуватися до змін у внутрішньому та зовнішньому середовищі, реагувати на виклики та забезпечувати стійкість системи в умовах нестабільності.

Забезпечення конкурентоспроможності, а саме управлінські теорії допомагають вдосконалювати конкурентні позиції, сприяючи розвитку конкурентоспроможних стратегій та інноваційних підходів. Усі ці аспекти свідчать про важливість та значення теоретичних аспектів управління в народному господарстві як для ефективного функціонування окремих підприємств, так і для стабільності та розвитку економіки держави в цілому.

За останні роки було створено багато нових методів і технік управління еkleктичного характеру, які навряд чи можна віднести до згаданих раніше шкіл. Чи будуть вони самостійними напрямками, покаже майбутнє. Сучасний менеджмент вимагає знання багатьох методів і прийомів. Спираючись на свої знання, ви можете вибрати оптимальний набір для даної ситуації прийняття рішення.

Основним предметом інтересу постмодерністів є інтерпретація організаційними учасниками соціальних ситуацій, у яких вони відіграють свою організаційну роль, і зумовлені ними оцінки, емоції та ставлення. У цьому підході ви створюєте власні конструкції з реальних елементів, що дозволяє тимчасово зрозуміти певний фрагмент мережі зв'язків, що нас оточує, і орієнтуватися в ньому. Це виражається у все більш нових, метафоричних описах світу організацій - організації як театру, організації як гри, як культури тощо з використанням метафори. Модель Z-типу була представлена в 1981 році як спроба створити правила поведінки з використанням практик менеджменту в США і Японії. Таким чином, модель Z-типу є проміжною моделлю. Традиційні американські компанії та відповідні японські компанії відрізняються за такими елементами: 1) тривалість найму, 2) спосіб прийняття рішень, 3) місце відповідальності, 4) швидкість оцінки та просування по службі, 5) механізм контролю, 6) спеціалізація кар'єрного шляху, 7) характер турботи про працівника. В японських компаніях рішення приймаються колективно, а в американських - індивідуально, в японських - іноді довічне, а в американських - короткострокове. Компанії досягають хороших результатів, використовуючи змішані підходи, які він назвав моделлю Z. У цій моделі організація повинна використовувати наступний алгоритм: індивідуальна відповідальність (американська риса), колективне прийняття рішень (японська риса), повільне просування по службі (японська особливість), загальна турбота про співробітника (японська особливість) і модифіковані елементи трьох інших, тобто ні японських, ні американських. Прикладом може бути довгострокова зайнятість, тобто не короткострокова і не довічна.

У літературі термін менеджмент тлумачиться по-різному, тому існує багато визначень, що підкреслюють різні аспекти. Міждисциплінарний характер наук про управління означає, що категорія, яка міститься в назві дисципліни, визначається і тлумачиться по-різному, що природно породжує безліч історичних і сучасних напрямів і шкіл управління. У світовій літературі вже багато років точиться і триває дискусія на цю тему щодо того, чи є менеджмент більш широким поняттям, ніж менеджмент, і який підхід більш виправдано використовувати на практиці? Управління завжди має характеризуватися результативністю та ефективністю в довгостроковій перспективі. Він має бути: системним, гнучким і відкритим до мінливого середовища та адаптації до нього, і, де можливо, сформованим для досягнення цілей організації. Для організацій найважливішими є клієнти, які є основною рушійною силою діяльності організації. Тому управління має бути зосереджене на них і бути ефективним, тобто ефективно приводити до досягнення наміченої мети, і в той же час досягнутий корисний ефект повинен бути більшим, ніж понесені витрати протягом певного періоду часу.

1.2. Фінансовий потенціал та управління ним

Незалежно від того, з якими зовнішніми факторами ми маємо справу, процес змін, що відбуваються на кожному підприємстві, є безперервним явищем. З цієї причини щоденне управління компанією повинно враховувати багато різних факторів. Багато з них мають специфічний характер і потребують довгострокового планування. Одним із цих факторів є поведінка грошей у часі. Ефективне фінансове управління підприємством має вирішальне значення не тільки для отримання прибутку, але й для розвитку компанії – варто підкреслити, що це стосується витрат, пов'язаних з наданням послуг, навчанням і системою фінансової мотивації працівників.

І. П. Мойсеєнко, Л. А. Мачкур трактують фінансовий потенціал як такий, що визначає конкурентоспроможність підприємства, можливості ділового співробітництва, оцінює, наскільки гарантовані економічні інтереси самого підприємства та його партнерів у фінансовому й виробничому відношеннях [20]. А. С. Назаренко, яка визначає під фінансовим потенціалом фінансові можливості підприємства, що формуються за наявності різного виду ресурсів під впливом зовнішнього оточення й внутрішньої структури підприємства та можуть бути реалізовані за допомогою діяльності персоналу та системи управління з метою досягнення максимального бажаного фінансового результату [23].

Управління та фінанси є взаємопов'язаними сферами в управлінській діяльності організацій. Поєднання цих двох аспектів становить основу для успішного функціонування будь-якої компанії чи організації. Стратегічне планування, а саме фінансові показники та ресурси є важливими частинами стратегічного планування. Управління включає в себе визначення цілей і стратегій, а фінанси надають необхідні ресурси для їх досягнення. Фінансовий план допомагає управлінцям розробляти стратегії, визначати пріоритети та розподіляти ресурси.

Фінансовий контроль та аналіз де управлінський процес включає в себе контроль і аналіз фінансових показників, що допомагає у розумінні ефективності стратегій та рішень. Це включає у себе фінансовий звіт, бюджетування, аналіз рентабельності та інші фінансові інструменти.

Управління фінансами впливає на стратегічні рішення щодо інвестицій у розвиток бізнесу, розширення чи модернізацію. Управління повинно узгоджувати стратегічні плани з фінансовими можливостями та ризиками.

Ефективне управління фінансами дозволяє оптимізувати використання ресурсів компанії, включаючи оптимізацію капіталу, управління оборотними коштами та оптимізацію фінансових процесів.

Добре управління фінансами сприяє забезпеченню фінансової стабільності компанії, що є важливим для забезпечення контингенту здатності витримати труднощі та забезпечення можливості розвитку.

Отже, управління та фінанси є взаємопов'язаними аспектами у діяльності будь-якої організації. Ефективне поєднання стратегічного управління та фінансової стратегії дозволяє досягати більшого успіху та стійкості компанії на ринку.

Термін фінансовий менеджмент відноситься до сфери, пов'язаної з організацією фінансових ресурсів підприємства. Він включає виконання таких завдань, як:

- бюджетне планування,
- виконання плану фінансування,
- контроль за виконанням плану фінансування.

Варто підкреслити, що фінансовий менеджмент підтримує інші сфери діяльності, які є ключовими для компанії, такі як: управління проектами, управління персоналом, стратегічний менеджмент.

У контексті фінансового менеджменту варто згадати сучасну теорію підприємства, оскільки вона визначає напрямок усієї діяльності, що здійснюється на підприємстві. Сучасна теорія підприємства стверджує, що метою всіх рішень, які приймаються в компанії, є максимізація ринкової вартості компанії. Зростання ринкової вартості веде до збільшення власності його власників. Таким чином, управління фінансами компанії є одним із основних шляхів досягнення мети компанії.

Звертаючись до принципу часової вартості грошей, слід зазначити, що він чітко говорить про те, що конкретна сума грошей сьогодні коштує більше, ніж така ж сума в майбутньому, і це не залежить від змін загального рівня цін. Існує два типи часової вартості грошей - майбутня вартість і теперішня вартість. Перший тип вартості стосується стану, який прийме наш поточний капітал відповідно до розрахунків, і визначає суму, яку ми матимемо в будь-який час у майбутньому. Ці розрахунки зроблені на основі вкладених сьогодні грошей.

Другий тип вартості говорить нам, скільки зараз коштує певна сума грошей і яку ми очікуємо отримати в будь-який час у майбутньому.

На додаток до наведеної інформації слід додати, що кожен із зазначених видів часової вартості грошей може бути визначений для двох окремих видів грошових платежів. Це одноразові виплати та періодичні виплати. Перший вид платежу відбувається в один момент часу. Крім того, вони можуть бути періодичними платежами, отриманими або інвестованими нерегулярно. Однак періодичні платежі, також відомі як потік фіксованих платежів (ануїтетів), відбуваються циклічно, регулярно, через регулярні проміжки часу, і їх єдина вартість завжди однакова.

Одним із шляхів ефективного управління фінансами підприємства є підвищення рівня ефективності використання наявних на даний момент фінансових ресурсів з капіталу підприємства. Завдяки більш загальному погляду ми можемо дозволити собі здійснювати фінансові операції, які залучають більше ніж одну юридичну особу.

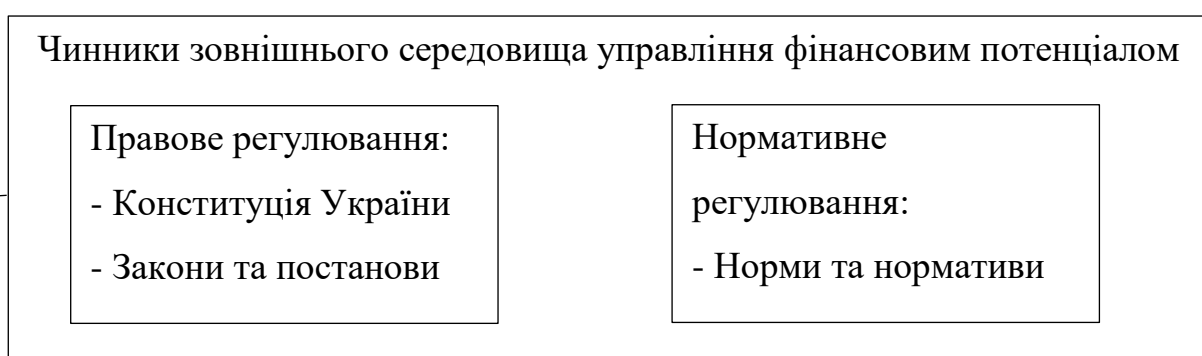
Фінансовий потенціал підприємства визначає його можливості та ресурси у фінансовій сфері, які можна використовувати для розвитку, функціонування та досягнення стратегічних цілей. Значення визначення фінансового потенціалу для підприємства є різноманітним, оскільки дозволяє управлінцям розробляти стратегії розвитку підприємства, запроваджувати концепції ризик-менеджменту, оптимізувати фінансові ресурси, планувати інвестиції та стимулювати привабливість для інвесторів. Враховуючи наявність фінансових ресурсів, компанія може визначити оптимальні напрямки та обсяги розвитку, а також стратегії залучення додаткових фінансових ресурсів.

Розуміння фінансового потенціалу допомагає ідентифікувати можливі фінансові ризики та визначати стратегії для їх управління. Компанії зі значним фінансовим потенціалом можуть легше подолати фінансові труднощі.

Знання фінансового потенціалу дозволяє оптимізувати використання внутрішніх фінансових ресурсів підприємства та ефективно керувати ними.

Розуміння фінансового потенціалу допомагає приймати рішення щодо інвестицій, визначаючи, скільки фінансових ресурсів може бути витрачено на нові проекти або розширення діяльності.

Великий фінансовий потенціал може бути привабливим для потенційних інвесторів, оскільки він свідчить про стабільність та потенційні можливості зростання підприємства. Отже, визначення фінансового потенціалу допомагає підприємствам більш ефективно управляти своїми фінансами, планувати розвиток та забезпечувати стабільність в умовах конкурентної бізнес-середовища.



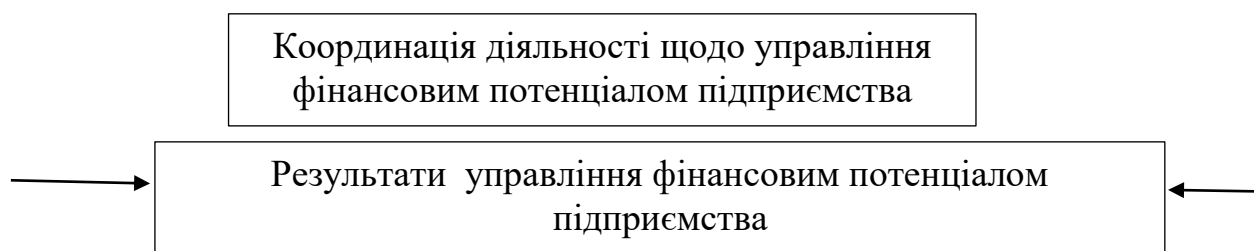


Рис. 1. Механізм управління фінансовим потенціалом підприємства [17]

Фінансовий потенціал підприємства - це сукупність фінансових можливостей, ресурсів, активів та можливостей управління грошовими потоками, які доступні підприємству для забезпечення його функціонування, розвитку, а також досягнення стратегічних цілей.

Основні складові фінансового потенціалу підприємства включають наступні елементи, основними з них є фінансові ресурси - це грошові кошти, які підприємство має в своєму розпорядженні на даний момент або може здобути в майбутньому. Це можуть бути власні кошти, позичені кошти, оборотні та інвестиційні активи. Це також кредитна спроможність, яка є можливістю отримати позичкові кошти від банків, кредиторів, інвесторів або випуск облігацій, яка базується на фінансовому стані підприємства, його рентабельності та кредитній історії.

Капітал підприємства – це обсяг власних коштів, які належать власникам або акціонерам підприємства та використовуються для фінансування його діяльності. Ліквідність – це здатність підприємства швидко перетворити свої активи в готівку або легко реалізовувати активи для виплати поточних зобов'язань.

Ефективне управління фінансами являється основною складовою фінансового потенціалу - це ефективне планування та управління фінансовими ресурсами підприємства, оптимізація фінансових ризиків та використання фінансових можливостей для досягнення стратегічних цілей компанії.

Фінансовий потенціал підприємства є ключовим фактором для забезпечення його стійкості, розвитку та конкурентоспроможності на ринку.

Оцінка та ефективне використання цього потенціалу є важливим завданням для успішного функціонування будь-якого підприємства.

Управління фінансовим потенціалом підприємства є ключовим аспектом успішної діяльності. Ефективне управління полягає в ретельному плануванні фінансів, постійному контролі за фінансовими операціями, оптимізації використання ресурсів, диверсифікації інвестицій, дотриманні фінансової дисципліни та постійному вдосконаленні стратегій. Важливо також враховувати ризики, які можуть вплинути на фінансовий стан підприємства та швидко реагувати на зміни в економічному оточенні.

Під час керування фінансовим потенціалом підприємства, структурний підхід означає успішну роботу елементів підприємства, спрямовану на ефективне функціонування складових фінансового потенціалу. Функціональний підхід – це діяльність уповноважених органів, яка спрямована на стимулювання та регулювання функцій фінансового потенціалу. Процесний підхід - це послідовність дій, спрямованих на втілення фінансового потенціалу підприємства. Системний підхід - набір інструментів та методів для ефективного формування та використання фінансових ресурсів. Таке поєднання підходів управління фінансовим потенціалом підприємства базується на різноманітних концептуальних аспектах, що дозволяє оцінювати рівень фінансового потенціалу, його ефективність та розробляти стратегії розвитку.

У процесі управління фінансовим потенціалом підприємства виникає необхідність у контролі його формування та ефективного використання. Контроль - це активна діяльність, де суб'єкти контролю, об'єднані у певній структурі, спрямовані на досягнення поставлених цілей. Вони беруть до уваги поставлені завдання та використовують різні методи та принципи контролю. Цей процес включає не лише людський фактор, а й використання вартісних та натуральних показників для виявлення тенденцій і відхилень, що дозволяє забезпечити адекватний аналіз і впровадження необхідних корекцій для досягнення поставлених цілей управління фінансовим потенціалом підприємства.

Результативність управління фінансовим потенціалом підприємства залежить від внутрішніх та зовнішніх чинників. Внутрішнє середовище вважається сприятливим, якщо його головною метою є підвищення ринкової цінності підприємства та відповідність стратегії управління фінансовим потенціалом. Після визначення основних елементів механізму управління фінансовим потенціалом, виникає необхідність виявити напрямки його подальшого удосконалення.

1.3. Методика дослідження управління фінансовим потенціалом аграрних підприємств

Дослідження управління фінансовим потенціалом аграрних підприємств є важливим напрямком у вивченні ефективності та оптимізації фінансових ресурсів у сільському господарстві. Методика дослідження цього аспекту передбачає комплексний підхід та використання різних інструментів та методів.

Основні етапи методики дослідження управління фінансовим потенціалом аграрних підприємств включають:

1. Формулювання мети та завдань дослідження, що включає в себе визначення конкретної мети дослідження (наприклад, оцінка ефективності управління фінансовими ресурсами) та розробку переліку завдань для досягнення цієї мети.

2. Вибір методів та інструментів дослідження, що в свою чергу, включає вибір конкретних методів (аналіз, порівняльне дослідження, моделювання тощо) та інструментів (фінансові показники, економічні моделі, анкетування, експертні оцінки).

3. Збір та аналіз даних – це коли проводиться збір необхідної інформації (фінансові звіти, статистичні дані, результати опитування тощо) та її подальший аналіз для визначення ключових тенденцій та проблем управління фінансами.

4. Формулювання висновків та рекомендацій і на основі отриманих результатів формулюються висновки щодо стану управління фінансовим

потенціалом аграрних підприємств та розробляються рекомендації для покращення цього процесу.

5. Публікація результатів дослідження є остаточним етапом і остаточні висновки та рекомендації можуть бути опубліковані в наукових статтях, звітах, дисертаціях або інших джерелах для подальшого використання та поширення.

Ця методика надає можливість глибоко досліджувати процеси управління фінансовим потенціалом аграрних підприємств, дозволяє виявляти слабкі сторони та розробляти стратегії для їх вдосконалення.

В процесі дослідження управління фінансовим потенціалом аграрних підприємств можуть бути використані різні підходи та методики. Деякі з них включають:

- Аналіз фінансових показників за певний період для виявлення тенденцій, ризиків та можливостей управління фінансовим потенціалом.
- Порівняння показників фінансової діяльності аграрних підприємств з аналогічними компаніями чи секторами для встановлення конкурентних переваг та слабких сторін.
- Оцінка фінансового потенціалу за допомогою висновків експертів або консультантів з досвідом у галузі аграрного бізнесу.
- Застосування опитувань серед працівників аграрних підприємств для збору додаткової інформації про процеси управління фінансами.
- Використання математичних моделей для аналізу та передбачення фінансових показників на основі статистичних даних.
- Вивчення конкретних ситуацій управління фінансовим потенціалом аграрних підприємств для виявлення кращих практик або причин неуспіхів.

Ця комплексна методика дослідження надає можливість ретельно вивчити різні аспекти управління фінансовим потенціалом аграрних підприємств та розробляти конкретні стратегії для покращення фінансової стійкості та ефективності цих підприємств.

На початковому етапі дослідження управління фінансовим потенціалом аграрних підприємств, важливо визначити основні кроки та методи, які використовуються в процесі аналізу. Деякі з цих кроків можуть включати формування методичної бази дослідження, збір необхідних даних, аналіз фінансових та економічних показників, ідентифікація проблемних сфер та можливих ризиків, розробку стратегій управління а також оцінку результатів та формування рекомендацій.

Вибір та адаптація методів дослідження, які найкраще підходять для аналізу фінансового потенціалу аграрних підприємств. Вивчення фінансової звітності, збір та аналіз показників фінансового стану, витрат, доходів, оборотних коштів та інших фінансових показників аграрних підприємств. Оцінка фінансових показників аграрних підприємств для виявлення слабких сторін, потенційних ризиків та можливостей для покращення фінансового потенціалу. Визначення основних труднощів та факторів, які можуть негативно вплинути на фінансовий потенціал аграрних підприємств. Визначення оптимальних шляхів вдосконалення управління фінансовим потенціалом та розробка стратегій для їх впровадження. Аналіз отриманих результатів, висновки щодо ефективності управління та розробка конкретних рекомендацій для покращення фінансового потенціалу аграрних підприємств.

Ці кроки становлять основу для подальших досліджень та аналізу, спрямованих на збільшення ефективності управління фінансовим потенціалом аграрних підприємств.

В подальшому розвитку методики дослідження управління фінансовим потенціалом аграрних підприємств можуть бути включені інші етапи. Порівняльне дослідження фінансових показників різних аграрних підприємств для встановлення тенденцій та виявлення кращих практик управління фінансовим потенціалом. Розробка методів прогнозування фінансових показників аграрних підприємств на основі аналізу історичних даних, що дозволяє передбачити можливі ризики та визначити потенційні можливості. Впровадження сучасних технологій та інноваційних підходів для покращення

управління фінансовим потенціалом, таких як аналіз даних, штучний інтелект, блокчейн-технології та інші. Постійний моніторинг і контроль за фінансовим станом підприємства для оперативного реагування на зміни та виявлення відхилень від стратегічних цілей. Аналіз фінансових ризиків та розробка стратегій зменшення або управління цими ризиками для забезпечення фінансової стабільності підприємства. Розробка і впровадження заходів щодо постійного вдосконалення системи управління фінансовим потенціалом для досягнення оптимальних результатів.

Ці етапи можуть допомогти в дослідженні та удосконаленні управління фінансовим потенціалом аграрних підприємств, сприяючи зростанню їхньої конкурентоспроможності та стійкості на ринку.

В подальшому розвитку методики дослідження управління фінансовим потенціалом аграрних підприємств можуть бути враховані такі аспекти як використання кейсів, глибинний аналіз стратегій, оцінка ефективності кадрів, врахування аспектуальності галузі, створення інструментів вимірювання, створення практичних рекомендацій та адаптація для змін. Застосування кейсів аграрних підприємств для аналізу конкретних ситуацій та виявлення особливостей управління фінансовим потенціалом. Дослідження ефективності різних стратегій управління фінансовим потенціалом та їхній вплив на результативність підприємств. Аналіз ролі керівного персоналу у формуванні та використанні фінансового потенціалу підприємств. Розробка нових інструментів вимірювання та оцінки фінансового потенціалу, які б краще відображали специфіку аграрних підприємств. Удосконалення методики з урахуванням специфіки сільськогосподарського сектора, зокрема, урахування сезонності, природних умов, технологічних особливостей тощо. Розробка практичних порад та рекомендацій для підприємств з управління фінансовим потенціалом на основі результатів досліджень. Розвиток гнучкої методики, яка може швидко адаптуватися до змін у фінансових та економічних умовах.

Ці аспекти можуть допомогти удосконалити методику дослідження управління фінансовим потенціалом аграрних підприємств та забезпечити

більш точні та комплексні результати для вдосконалення фінансового стану підприємств в цілому.

Загалом, управління фінансовим потенціалом підприємства є складним та багатогранним процесом, що потребує комплексного підходу. Дослідження цього питання включає в себе вивчення методик оцінки, використання стратегій, контролю за формуванням та використанням фінансів, аналізу внутрішнього та зовнішнього середовища, розроблення нових підходів до вимірювання ефективності управління та створення практичних рекомендацій для підприємств.

Залучення різних методик аналізу, урахування специфіки галузі, створення нових інструментів вимірювання та адаптація до змін у фінансових умовах можуть сприяти покращенню управління фінансовим потенціалом аграрних підприємств. Основною метою такого дослідження є розробка рекомендацій, які допоможуть підприємствам підвищити ефективність управління фінансовим потенціалом та розвитку в цілому.

РОЗДІЛ 2

АНАЛІЗ СУЧАСНОГО СТАНОВИЩА СІЛЬСЬКОГОСПОДАРСЬКИХ ПІДПРИЄМСТВ ЛЬВІВСЬКОЇ ОБЛАСТІ

2.1. Характеристика потенціалу Львівської області

Конкурентоспроможність і конкуренція - це поняття, які постійно асоціюються з діяльністю в середовищі інших суб'єктів, що пропонують аналогічні продукти або послуги. Однак сьогодні термін «конкурентоспроможність» має ширший вимір і обсяг, ніж спочатку. Це стосується не тільки компаній, не тільки рівня цін чи якості, а також має ширшу форму. Це стосується економік, у тому числі регіональних, і також розуміється у вимірі забезпечення процвітання або надання переваг у сфері технологічного розвитку.

Хоча традиційно його можна трактувати як вираження технологічної переваги або нижчих цін на продукцію та послуги, що виробляються в регіоні порівняно з іншими регіонами. Частіше його розуміють у ширшому сенсі, а отже, як набір ознак, що визначають привабливість регіону з точки зору життя чи ведення бізнесу. Говорячи про конкурентоспроможність, пам'ятаємо, що вона передбачає гнучкість. Тоді під цим поняттям ми розуміємо здатність регіонів пристосовуватися до умов, що змінюються, щоб зберегти чи покращити своє становище по відношенню до інших територіальних одиниць.

Конкурентоспроможність пов'язана з перевагою, яка показує, чим і в якій мірі компанія та її продукція кращі за інші. Першість дає можливість вирізнити, але й дистанціюватися від інших компаній, підкреслюючи унікальні особливості пропонованих продуктів. Зазвичай це пов'язано з вищою якістю продукції, кращим обслуговуванням і відносно нижчою ціною. Регіони також можуть виділятися, пропонуючи продукти та послуги, які сприйматимуться як унікальні, і таким чином створювати конкурентну перевагу. У випадку регіонів це передбачає підкреслення сильних сторін шляхом використання можливостей у навколишньому середовищі, усунення або мінімізації слабких сторін і загроз.

Конкурентна перевага повинна підкреслювати особливості, які роблять пропозицію привабливою для поточних і майбутніх користувачів. Основними цільовими групами, для яких підготовлена та диверсифікована пропозиція, є жителі, інвестори та туристи. Територіальні одиниці найчастіше виділяють, підкреслюючи їх унікальне розташування, але перевага може визначатися станом економіки, інфраструктури або якістю та рівнем освіти. Розглянемо основні соціально-економічні показники львівської області, які надають їй певні переваги в таблиці 2.1.

Таблиця 2.1. Основні соціально-економічні показники в порівнянні з всеукраїнськими з визначенням місця

| Показник | Львівська область | Україна | Частка в Україні, % | Місце серед регіонів |
|---|-------------------|---------|---------------------|----------------------|
| Кількість наявного населення на 1 січня 2022 року, тис. осіб | 2478,1 | 41167,3 | 6,0 | 5 |
| Кількість зайнятого населення у віці 15-70 років, тис. осіб | 1028,7 | 15610,0 | 6,6 | 4 |
| Рівень безробіття, % | 7,7 | 9,9 | X | 5 |
| Наявний дохід населення, млрд.грн | 212,0 | 3559,1 | 6,0 | 5 |
| Середньомісячна заробітна плата штатного працівника, грн | 12530 | 14014 | X | 9 |
| Валовий регіональний продукт, млрд.грн | 236,3 | 4222,0 | 5,6 | 5 |
| Обсяг реалізованої промислової продукції (товарів, послуг), млрд.грн | 147,0 | 3589,4 | 4,1 | 8 |
| Продукція сільського господарства (у постійних цінах 2016 року), млрд.грн | 25,8 | 712,6 | 3,6 | 17 |
| Капітальні інвестиції, млрд.грн | 24,0 | 528,8 | 4,5 | 5 |
| Експорт товарів, млн.дол. США | 2932,5 | 68072,3 | 4,3 | 7 |
| Імпорт товарів, млн.дол. США | 4755,3 | 72843,1 | 6,5 | 4 |
| Експорт послуг, млн.дол. США | 861,7 | 12785,6 | 6,7 | 3 |
| Імпорт послуг, млн.дол. США | 115,1 | 7976,5 | 1,4 | 5 |
| Оборот роздрібною торгівлі, млрд.грн | 89,4 | 1443,8 | 6,2 | 6 |
| Оптовий товарооборот, | 139,1 | 3153,2 | 4,4 | 5 |

| | | | | |
|----------|--|--|--|--|
| млрд.грн | | | | |
|----------|--|--|--|--|

Львівська область відзначається наступними перевагами порівняно з усією Україною:

1. Більш високий рівень зайнятості віком від 15 до 70 років, що складає 6,6% від загальної кількості працездатного населення області.
2. Наявний дохід населення в області становить 6,0% від загального доходу населення України.
3. Середньомісячна заробітна плата штатного працівника в області є меншою в порівнянні з усією Україною, але вона розташовується на дев'ятому місці серед регіонів.
4. Валовий регіональний продукт (ВРП) Львівської області становить 5,6% від загального ВРП країни.
5. Капітальні інвестиції в області досягають 24,0 млрд. гривень, що становить 4,5% від усіх інвестицій в Україні.

Щодо місця серед регіонів, то Львівська область займає добрі позиції, що дає можливість приваблювати інвестиції, за якими також займає 5 місце в Україні. Хоча за продукцією сільського господарства ми займаємо 17 місце, що потребує покращення. Найкраще місце (3) область займає за експортом послуг, 4 місце за імпортом товарів та кількістю зайнятого населення.

Основні показники у розрахунку на 1 особу населення наступні:

- ✓ 8 місце Львівська область – 85195, Україна – 86016 грн за Наявним доходом населення
- ✓ 20 місце за продукцією сільського господарства, а саме Львівська область - 10384 грн, а Україна - 17221 грн.
- ✓ 6 місце за капітальними інвестиціями: Львівська область – 9669 грн., Україна – 12719 грн.

Отже, потенціал регіону вказує на перспективу його покращення, оскільки зростає в динаміці. Для аналізу динаміки зростання основних показників, за якими характеризуємо потенціал львівської області, розглянемо

зміну основних показників за 2020-2021 роки. Проведемо його у вигляді рисунку 2.1, що дасть змогу показати його наочніше.

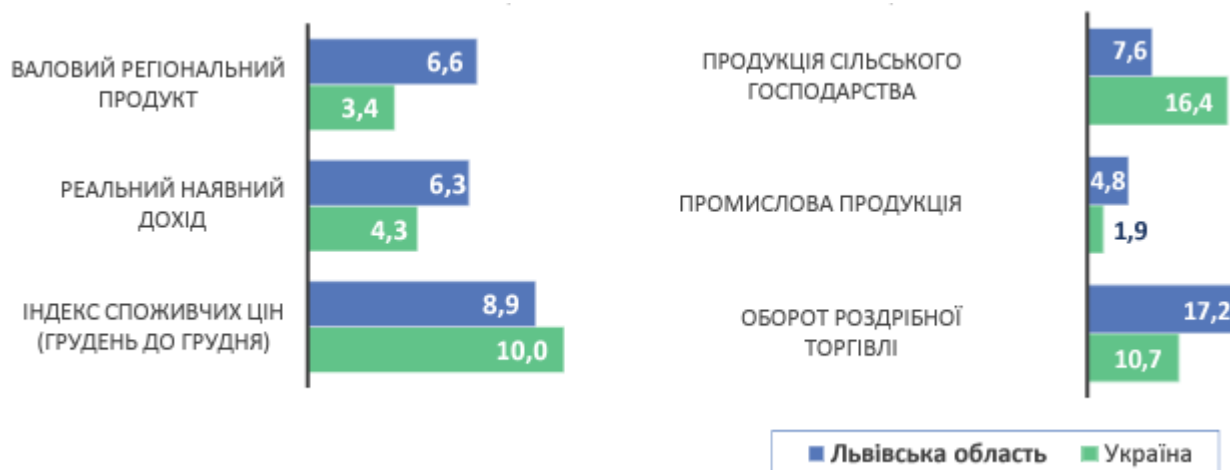


Рис. 2.1. Приріст основних показників (2021 рік у % до 2020 року)

Усі представлені показники зросли за досліджуваний період, а також їх ріс випереджав середній показник по Україні. Таким чином валовий регіональний продукт зріс на 6,6 пункта, реальний наявний дохід зріс на 6,3 пункта. Незадовільний темп приросту, а саме нижчий ніж в середньому по Україні продемонстровано по продукції сільського господарства, а саме ріст по області склав 7,6 пункта, а по Україні 16,4.

Кожне підприємство, якщо воно хоче діяти і розвиватися в мінливому середовищі, повинно виробити певні особливості і методи діяльності, відповідні вимогам і напрямам змін цього середовища. Вона повинна формувати свій потенціал таким чином, щоб постійно підвищувати свою здатність ефективно вирішувати проблеми та покращувати свою позицію по відношенню до ринку та конкуренції. Підприємство, знаючи своє оточення та напрямки та інтенсивність змін, що відбуваються, може адаптувати власну мінливість до мінливості середовища. Тому його необхідно постійно оновлювати та вдосконалювати, «приспосовуючи потенційні можливості до мінливого середовища».

Індекси основних соціально-економічних показників відображають відносні зміни в конкретних показниках в порівнянні з базовим періодом. Вони

надають можливість оцінити тенденції у розвитку різних сфер економіки та соціальних секторів. Ці індекси дозволяють визначити динаміку змін у показниках, таких як реальний дохід, заробітна плата, валовий регіональний продукт, споживчі ціни, виробництво в окремих галузях (промисловість, сільське господарство, будівництво), капітальні інвестиції, експорт і оборот роздрібною торгівлі. Основна мета цих індексів - відстежування тенденцій та аналіз впливу різних факторів на розвиток економіки та соціального сектору регіону чи країни.

Таблиця 2.2. Індекси основних соціально-економічних показників

| | Львівська область | Україна | Місце серед регіонів |
|---|-------------------|---------|----------------------|
| Реальний наявний дохід ¹ | 106 | 104,3 | 3-4 |
| Індекс реальної заробітної плати | 112 | 110,5 | 7,0 |
| Валовий регіональний продукт ¹ | 107 | 103,4 | 5,0 |
| Індекс споживчих цін (грудень до грудня) | 109 | 110,0 | 4,0 |
| Промислова продукція | 105 | 101,9 | 11 |
| Продукція сільського господарства | 108 | 116,4 | 16 |
| Будівельна продукція | 110 | 106,8 | 10 |
| Прийняття в експлуатацію загальної площі житла (нове будівництво) | 119 | 135,3 | 10 |
| Капітальні інвестиції | 138 | 113,0 | 3 |
| Експорт товарів | 126 | 138,4 | 15 |
| Оборот роздрібною торгівлі | 117 | 110,7 | 5 |

*Таблиці складено за даними Управління статистики та [4]

Львівська область відзначається високими показниками у багатьох ключових аспектах порівняно з усією Україною. Наявність капітальних інвестицій, показники промислової та сільськогосподарської продукції, а також будівельної сфери виявляються вищими, ніж середня країни. Однак індекс реального наявного доходу, а також оборот роздрібною торгівлі, хоч і вищі, але не відповідають високим показникам інших галузей.

Таблиця 2.2 показує, що Львівська область має досить високі показники у багатьох основних соціально-економічних аспектах порівняно з усією Україною. Зокрема, реальний наявний дохід, індекс реальної заробітної плати, валовий регіональний продукт та оборот роздрібною торгівлі в області є вищими

в порівнянні зі середніми показниками для України. Однак, деякі показники, такі як промислова продукція та експорт товарів, розташувались на середньому рівні в порівнянні з іншими регіонами. Проте, щодо показника прийняття в експлуатацію загальної площі житла (нове будівництво) та капітальних інвестицій, Львівська область має високе місце серед інших регіонів.

Індекс продукції сільського господарства вказує на зміни у виробництві сільськогосподарської продукції у порівнянні з певним базовим періодом. Цей показник демонструє тенденції у виробництві сільськогосподарських товарів, включаючи рослинництво і тваринництво.

Якщо індекс перевищує 100, це свідчить про зростання обсягів виробництва порівняно з базовим періодом. Якщо індекс менший за 100, це означає, що виробництво зменшилося в порівнянні з базовим періодом.

Таким чином, Індекс продукції сільського господарства відображає динаміку змін у сфері виробництва сільськогосподарських продуктів та є важливим показником для аналізу ефективності галузі сільського господарства.

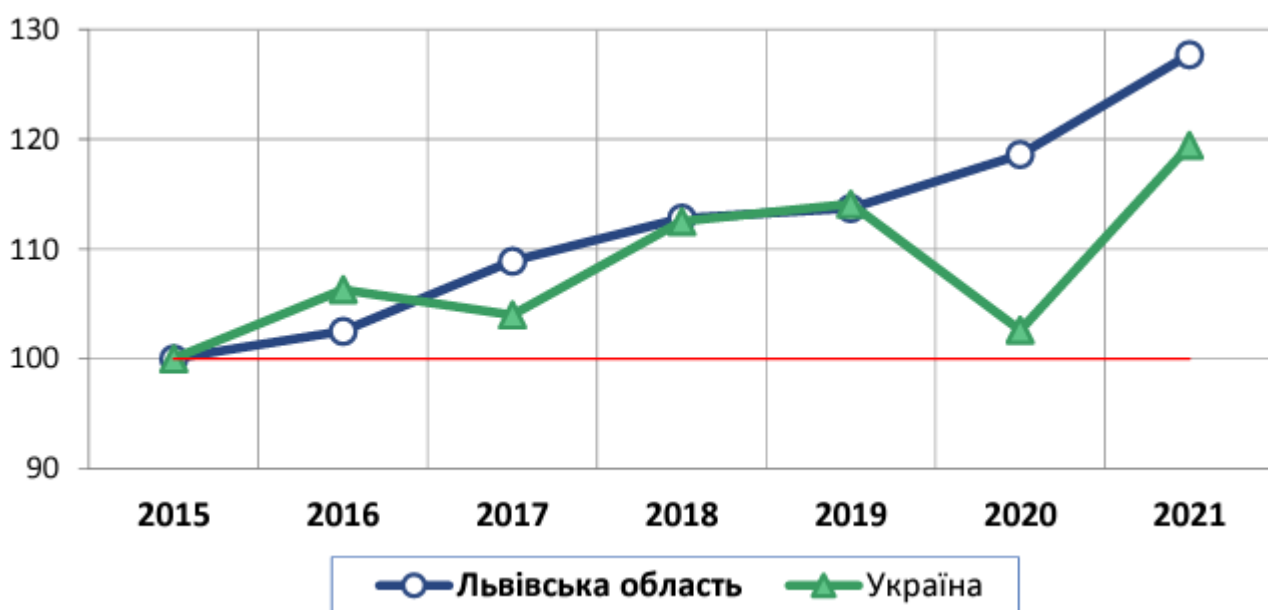


Рис. 2.2. Індеси продукції сільського господарства (у % до 2015 року) [4]

Розглянувши рисунок 2.2 бачимо, що індекси продукції сільського господарства Львівської області зростають в динаміці починаючи з 2015 року. Порівнюючи з даним показником по Україні область показує кращу динаміку адже тут 2017 та 2020 роки мали від'ємні значення.

Валовий регіональний продукт (ВРП) — це сукупна вартість всіх товарів і послуг, що виробляються в конкретному регіоні за певний період (зазвичай за рік). Цей показник вимірює економічну активність та потенціал конкретного регіону, відображаючи обсяг виробництва та рівень економічного розвитку даної території.

ВРП включає в себе сукупність вартості всіх товарів та послуг, вироблених у даному регіоні, і слугує важливим показником для вимірювання економічного розвитку областей, регіонів або країн. Цей показник також дозволяє порівнювати економічну продуктивність різних регіонів та визначати їхній внесок у загальну економіку країни.

Таблиця 2.3. Характеристика валового регіонального продукту

| Показники | 2015р. | | 2019р. | | 2020р. | |
|--|-------------------|---------|-------------------|---------|-------------------|---------|
| | Львівська область | Україна | Львівська область | Україна | Львівська область | Україна |
| Валовий регіональний продукт млрд.грн | 94,7 | 1988,5 | 214,4 | 3977,2 | 236,3 | 4222,0 |
| на 1 особу, грн | 37338 | 46413 | 85177 | 94633 | 94317 | 101138 |
| Індекс валового регіонального продукту, у % до попереднього року | 95,2 | 90,2 | 104,6 | 103,2 | 99,7 | 96,2 |

Таблиця 2.3 демонструє показники валового регіонального продукту (ВРП) для Львівської області та України за періоди 2015, 2019 і 2020 років.

У 2015 році область мала ВРП 94,7 млрд грн, в той час як для всієї України цей показник склав 1988,5 млрд грн. У 2019 році ВРП Львівської області зросло до 214,4 млрд грн, а для всієї країни — до 3977,2 млрд грн. Протягом 2020 року ВРП Львівської області зросло до 236,3 млрд грн, тоді як для України цей показник становив 4222,0 млрд грн.

На душу населення, ВРП Львівської області в 2015 році складав 37338 грн, в порівнянні з 46413 грн на душу населення України. Протягом 2019 та 2020 років, ВРП на душу населення зросло до 85177 та 94317 грн для Львівської області відповідно, тоді як для України ці показники склали 94633 та 101138 грн відповідно.

Індекс ВРП, який відображає зміну цього показника у відсотках порівняно з попереднім роком, показує відносний ріст або зниження економічної активності. У 2020 році Львівська область показала практично стабільний ВРП порівняно з попереднім роком (99,7%), в той час як українська економіка в цілому відображала зниження на 3,8% (96,2%).

Проаналізуємо місце Львівської області за кількістю юридичних осіб, оскільки їх діяльність формує фінансовий потенціал регіону.

Таблиця 2.4. Характеристика реєстру підприємств та організацій України

| Показники | 2020 | | 2021 | | 2022 | |
|---|-------------------|---------|-------------------|---------|-------------------|---------|
| | Львівська область | Україна | Львівська область | Україна | Львівська область | Україна |
| Кількість юридичних осіб, од | 71104 | 1350627 | 74475 | 1395448 | 77475 | 1437009 |
| у тому числі приватне підприємство | 13467 | 200285 | 13579 | 200160 | 13607 | 199963 |
| товариство з обмеженою відповідальністю | 26988 | 674437 | 29250 | 707403 | 31755 | 743682 |
| Кількість юридичних осіб на 1000 осіб населення | 28 | 32 | 30 | 34 | 31 | 35 |

Таблиця 2.4 надає інформацію про кількість юридичних осіб (підприємств і організацій) у Львівській області та в Україні в періоди 2020-2022 років. Це необхідно для кращого аналізу потенціалу регіону та характеристики його фінансових можливостей.

У Львівській області та Україні загальна кількість юридичних осіб зросла з 2020 по 2022 рік. Наприклад, у 2020 році в області було зареєстровано 71 104 юридичних особи, а в Україні - 1 350 627. У 2022 році ці показники зросли до 77 475 в області та 1 437 009 в Україні.

За кількістю юридичних осіб на 1000 осіб населення, спостерігається зростання цього показника як у Львівській області, так і в Україні з 2020 по 2022 рік. Наприклад, у 2020 році в області на кожну тисячу осіб припадало 28

юридичних осіб, а в Україні - 32. У 2022 році ці показники зросли до 31 в області та 35 в Україні на кожну тисячу осіб відповідно.

Основні показники діяльності галузі сільського господарства охоплюють різноманітні аспекти її функціонування та виробничу діяльність. До таких показників можна віднести виробництво сільськогосподарської продукції, технічне оснащення, використання земельних ресурсів, збереження ґрунтів і екологічний стан, рівень доходів сільських господарств, розвиток агротехніки та науково-дослідної бази, ефективність використання ресурсів та інші. Ці показники дозволяють оцінювати ефективність та стан розвитку галузі сільського господарства в країні чи регіоні.

Таблиця 2.5. Основні показники діяльності галузі сільського господарства Львівської області та його роль в економіці України

| Показники | 2019 | | 2020 | | 2021 | |
|---|---------|---------|---------|---------|---------|---------|
| | область | Україна | область | Україна | область | Україна |
| Продукція сільського господарства (у постійних цінах 2016 року), млрд.грн | 23,0 | 681,0 | 24,0 | 612,1 | 25,8 | 712,6 |
| рослинництва | 16,0 | 538,7 | 16,9 | 473,4 | 18,5 | 580,3 |
| тваринництва | 7,0 | 142,3 | 7,1 | 138,7 | 7,3 | 132,3 |
| Із загального обсягу підприємства | 11,1 | 449,8 | 11,9 | 395,7 | 13,6 | 484,1 |
| господарства населення | 11,9 | 231,2 | 12,1 | 216,4 | 12,2 | 228,5 |
| Індекс сільськогосподарської продукції, у % до попереднього року | 100,8 | 101,4 | 104,4 | 89,9 | 107,6 | 116,4 |
| Продукція сільського господарства у розрахунку на 1 особу, грн | 9139 | 16203 | 9584 | 14663 | 10384 | 17221 |

Таблиця 2.5 демонструє динаміку основних показників діяльності сільського господарства в Львівській області в порівнянні з Україною за останні три роки. Продукція сільського господарства в області має тенденцію до зростання, темп якого перевищує показники усієї країни. Загалом, обсяги продукції сільськогосподарської галузі в області незначно зросли протягом

2019-2021 років. Важливим аспектом є збільшення обсягу продукції як у рослинництві, так і тваринництві. Однак, рослинництво стабільно виробляє значну частину продукції сільського господарства в порівнянні з тваринництвом. Серед виробництва виділяється значний внесок підприємств у загальний обсяг продукції, але також важливим є й виробництво населенням, що є частиною валового обсягу.

Індекс продукції сільського господарства в області перевищує український середній показник. Зростання індексу показує позитивну динаміку виробництва у сільському господарстві області в порівнянні з усією країною. Середня величина продукції на одну особу у сільському господарстві області перевищує показники для всієї України, вказуючи на більшу продуктивність сільськогосподарського сектору на душу населення. Ці показники вказують на зростання виробництва сільськогосподарської продукції в Львівській області та її значущу роль у загальній економіці України.

Таблиця 2.6. Характеристика основних показників галузі рослинництва

| Показники | Роки | | | |
|--|--------|--------|-------------------|---------|
| | 2019 | 2020 | 2021 | |
| Виробництво культур сільськогосподарських, тис.т | | | Львівська область | Україна |
| культури зернові та зернобобові | 1643,7 | 1607,4 | 1827,9 | 86010,4 |
| буряк цукровий фабричний | 619,0 | 723,1 | 848,5 | 10853,9 |
| ріпак і кольза | 184,5 | 172,1 | 177,4 | 2938,9 |
| соя | 159,7 | 229,0 | 263,8 | 3493,2 |
| соняшник | 72,7 | 84,8 | 101,7 | 16392,4 |
| картопля | 1572,9 | 1601,1 | 1681,3 | 21356,3 |
| культури овочеві | 709,1 | 806,7 | 829,2 | 9935,2 |
| культури плодові та ягідні | 122,6 | 140,6 | 130,9 | 2235,1 |
| Урожайність культур сільськогосподарських, ц з 1 га зібраної площі | | | | |
| культури зернові та зернобобові | 51,5 | 52,4 | 58,0 | 53,9 |
| буряк цукровий фабричний | 564,3 | 575,7 | 597,3 | 479,1 |
| ріпак і кольза | 28,1 | 25,8 | 33,9 | 29,3 |
| соя | 27,6 | 28,2 | 29,9 | 26,4 |

| | | | | |
|----------------------------|-------|-------|-------|-------|
| соняшник | 28,6 | 27,0 | 25,2 | 24,6 |
| картопля | 167,0 | 168,9 | 176,1 | 166,4 |
| культури овочеві | 193,9 | 191,8 | 196,0 | 215,4 |
| культури плодові та ягідні | 87,7 | 101,4 | 95,4 | 117,3 |

Таблиця 2.6 презентує динаміку виробництва та урожайності основних культур сільськогосподарського сектору рослинництва у Львівській області в порівнянні зі всією Україною протягом 2019-2021 років.

У Львівській області виробництво більшості культур, зокрема кукурудзи, цукрового буряка, картоплі та інших, показує позитивну динаміку зростання протягом аналізованих років. Урожайність зернових, картоплі та овочів в області стабільно зростає, що може свідчити про підвищення ефективності вирощування цих культур у регіоні. Однак, урожайність соняшнику та сої має тенденцію до зменшення.

Львівська область у більшості культур демонструє урожайність, що перевищує середні показники усієї країни. Особливо це стосується урожайності картоплі та овочів. Отже, дані таблиці вказують на позитивну динаміку виробництва та урожайності основних сільськогосподарських культур в Львівській області та вказують на значне значення регіону у виробництві сільськогосподарської продукції в Україні.

Таблиця 2.7. Характеристика основних показників галузі тваринництва

| Показники | Роки | | | |
|--|--------|---------|-------------------|----------|
| | 2019 | 2020 | 2021 | |
| 1 | 2 | 3 | 4 | |
| | | | Львівська область | Україна |
| Кількість сільськогосподарських тварин на кінець року, тис. голів велика рогата худоба | 157,3 | 144,3 | 126,7 | 2644,0 |
| у тому числі корови | 94,3 | 84,8 | 75,9 | 1544,0 |
| свині | 332,4 | 362,7 | 435,3 | 5608,8 |
| вівці та кози | 31,5 | 31,8 | 29,8 | 1094,3 |
| птиця свійська | 9914,9 | 10305,8 | 11576,9 | 202243,1 |

| | | | | |
|---|-------|-------|-------|--------|
| Виробництво продукції тваринництва: реалізація тварин у живій масі, тис.т | 182,1 | 180,2 | 203,5 | 3391,2 |
|---|-------|-------|-------|--------|

Продовження таблиці 2.7

| 1 | 2 | 3 | 4 | |
|---|-------|-------|-------|---------|
| молоко, тис.т | 480,9 | 460,1 | 425,3 | 8713,9 |
| яйця, млн.шт | 581,1 | 579,2 | 598,8 | 14071,3 |
| Виробництво продукції тваринництва на 1 особу, кг м'ясо (у забійній масі) | 51,6 | 51,5 | 59,2 | 58,9 |
| молоко | 191,1 | 183,7 | 171,0 | 210,6 |
| яйця, шт | 231,0 | 231 | 241 | 340 |

Таблиця 2.7 надає інформацію про динаміку показників галузі тваринництва в Львівській області в порівнянні зі всією Україною за період з 2019 по 2021 рік. Загальна кількість тварин у Львівській області, включаючи велику рогату худобу, свиней, вівці, кози та птицю, узагальнено зменшилась за цей період, в той час як у всій країні ця кількість залишалась стабільною або зросла. Реалізація тварин для забою, молоко та яйця також зазнали зниження у Львівській області, тоді як на рівні країни ці показники в основному залишилися стабільними або показали невелике зростання. Незважаючи на зниження загальної кількості тварин, показники виробництва продукції на одну особу в Львівській області залишалися стабільними або показували певний ріст у випуску м'яса, молока та яєць.

Отже, можна відзначити, що хоча загальна кількість тварин в області зменшилась, але виробництво продукції тваринництва на одну особу залишається на стабільному рівні або підвищується, що свідчить про певну ефективність у цій галузі враховуючи наявні ресурси.

Аналіз місця Львівської області серед інших регіонів важливий з декількох причин:

1. Порівняння Львівської області з іншими регіонами дає можливість оцінити розвиток області на фоні інших територій України. Це дозволяє виявити сильні та слабкі сторони області порівняно з іншими регіонами.
2. Аналіз місця області серед інших регіонів допомагає визначити ефективність реалізації економічних, соціальних та інфраструктурних програм та стратегій в порівнянні з іншими регіонами.
3. Розуміння місця області дозволяє розробляти стратегії розвитку та плани дій, спрямовані на покращення економічних показників, які впливають на якість життя людей, інвестиційний клімат та загальний розвиток області.
4. Аналіз місця області у порівнянні з іншими регіонами допомагає відстежувати тенденції її розвитку, виявляти позитивні або негативні тенденції та вчасно приймати відповідні заходи.

Отже, вивчення місця Львівської області серед інших регіонів дозволяє отримати об'єктивну оцінку рівня розвитку області, визначити її конкурентні переваги та недоліки, що є важливим для планування та прийняття рішень управлінського рівня.

Таблиця 2.8. Місце Львівської області серед регіонів

| Показники | 2019 | 2020 | 2021 |
|--|------|------|------|
| | Рік | | |
| Продукція сільського господарства | 17 | 14 | 17 |
| у тому числі | | | |
| рослинництва | 17 | 16 | 17 |
| тваринництва | 5 | 5 | 5 |
| Із загального обсягу | | | |
| підприємства | 18 | 17 | 17 |
| господарства населення | 5 | 2 | 4 |
| Індекс сільськогосподарської продукції | 13 | 1,0 | 16 |
| Продукція сільського господарства у розрахунку | | | |
| на 1 особу | 20 | 19 | 20 |
| РОСЛИННИЦТВО | | | |
| Виробництво культур сільськогосподарських | | | |
| культури зернові та зернобобові | 18 | 18 | 18 |
| буряк цукровий фабричний | 6 | 7 | 6 |
| ріпак і кольза | 8 | 6 | 8 |
| соя | 12 | 4 | 4 |

| | | | |
|----------------------------|---|---|---|
| картопля | 3 | 3 | 2 |
| культури овочеві | 3 | 2 | 2 |
| культури плодові та ягідні | 6 | 4 | 5 |

Таблиця 2.8 надає інформацію про місце Львівської області серед інших регіонів за деякими ключовими показниками, включаючи виробництво продукції сільського господарства, його складових (рослинництво, тваринництво), індекс сільськогосподарської продукції та виробництво сільськогосподарських культур.

За цими показниками, протягом 2019-2021 років, Львівська область займала відносно стабільну позицію серед інших регіонів. У виробництві сільського господарства та його складових (рослинництво, тваринництво), область займала посередні позиції.

Щодо індексу сільськогосподарської продукції та виробництва культур сільськогосподарських, можна відзначити зростання в 2021 році у порівнянні з попередніми роками. Проте, рівень цих показників залишався на середньому рівні серед інших регіонів.

Загалом, Львівська область показувала стабільні результати в аграрному секторі, хоча деякі показники зазнали певних змін в динаміці за досліджуваний період.

Таблиця 2.9. Місце Львівської області за урожайністю основних культур

| Показники | 2019р. | 2020р. | 2021р. | Відхилення, +/- |
|---|--------|--------|--------|-----------------|
| Урожайність культур сільськогосподарських | | | | |
| культури зернові та зернобобові | 10 | 6 | 12 | 2 |
| буряк цукровий фабричний | 3 | 1 | 1 | -2 |
| ріпак і кольза | 9 | 9 | 4 | -5 |
| соя | 3 | 4 | 5 | 2 |
| картопля | 9 | 8 | 11 | 2 |
| культури овочеві | 15 | 14 | 16 | 1 |
| культури плодові та ягідні | 16 | 10 | 14 | -2 |

Таблиця 2.9 характеризує Львівську область за урожайністю основних сільськогосподарських культур протягом трьох років (2019-2021). Цей показник вказує на кількість продукції, яка вирощується з одиниці площі.

Протягом цього періоду, Львівська область показувала коливання в урожайності різних видів культур. Зернові та зернобобові культури та культури овочеві показали певний позитивний ріст урожайності в 2021 році порівняно з попередніми роками. Проте, урожайність буряка цукрового фабричного, ріпаку і кользи та культур плодкових та ягідних залишалася на менш високому рівні.

Область займає 1 місце з урожайності цукрового буряка і покращила свій стан на 2 позиції. Також займає 4 місце за урожайністю сої і покращила свій показник на 5 пунктів. В цілому, хоча деякі культури показали покращення урожайності, інші культури залишалися на стабільному рівні або мали певний спад у 2021 році в порівнянні з попередніми роками.

Таблиця 2.10. Місце Львівської області у виробництві продукції тваринництва

| Показники | 2019р. | 2020р. | 2021р. | Відхилення, +;- |
|---|--------|--------|--------|--------------------|
| Кількість сільськогосподарських тварин | | | | |
| велика рогата худоба | 6 | 6-7 | 10 | 4 |
| у тому числі корови | 5 | 8 | 9 | 4 |
| свині | 5 | 3 | 2 | -3 |
| вівці та кози | 12 | 12 | 13 | 1 |
| птиця свійська | 5 | 5 | 5 | 0 |
| Виробництво основних продуктів тваринництва реалізація на забій сільськогосподарських тварин у живій масі | 5 | 5 | 5 | 0 |
| молоко | 7 | 8 | 8 | 1 |
| яйця | 15 | 14 | 10 | -5 |
| Виробництво продукції тваринництва на 1 особу | | | | |
| м'ясо (у забійній масі) | 9 | 8 | 7 | -2 |
| молоко | 18 | 17 | 17 | -1 |
| яйця | 20 | 19 | 15 | -5 |

Протягом 2019-2020 рр. виробництво основних продуктів тваринництва в Львівській області та їх відношення до кількості сільськогосподарських тварин та на одну особу зазнали коливань. Наприклад, у 2021 році місце за кількістю великої рогатої худоби знизилось, зокрема за кількістю корів область зменшила

своє місце на 5 позицій, що вказує на значне скорочення потенціалу в даних питаннях.

Проте, місце за виробництвом яєць підвищилося на 5 позицій з 15 на 10 місце по Україні. Також, виробництво продукції тваринництва на одну особу покращилося, що вказує на зростання ефективності виробництва на душу населення протягом цього періоду.

2.2. Організаційно-економічна характеристика фінансового потенціалу Львівської області

Проведення характеристики фінансового потенціалу сільського господарства Львівської області важливе, оскільки аналіз фінансового потенціалу дозволяє оцінити ефективність використання ресурсів, здійснити контроль за фінансами та планувати їхнє використання для максимізації прибутку. Також, дослідження фінансового стану допомагає виявити фактори ризику та визначити стабільність сільськогосподарських підприємств, допомагаючи уникнути можливих фінансових криз, розуміння фінансового потенціалу допомагає зробити ефективні плани для розвитку галузі, виявити сильні та слабкі сторони для удосконалення та розвитку агросектора.

Оцінка фінансового потенціалу підприємства – необхідний етап стратегічного аналізу та управління. Запропонована методика розрахунків охоплює всі основні внутрішньо фірмові процеси, які відбуваються в різних функціональних сферах внутрішнього середовища. У результаті забезпечується системний підхід до оцінки підприємства та його потенціалу, який дозволить виявити сильні та слабкі сторони, а також створити на цій основі комплексний план перспективного розвитку.

Сама оцінка фінансового потенціалу дозволяє виявити можливості для підвищення конкурентоспроможності сільського господарства на ринку та залучення інвестицій. Отже, проведення характеристики фінансового

потенціалу сільського господарства Львівської області є важливим інструментом для планування, аналізу та підвищення ефективності цієї галузі.

Таблиця 2.11. Основні структурні показники діяльності сільськогосподарських підприємств-юридичних осіб

| Показники | Роки | | | Відхилення, % |
|---|----------|----------|----------|------------------|
| | 2019 | 2020 | 2021 | |
| Кількість підприємств, шт | 1 404 | 1 447 | 1 499 | 106,8 |
| Кількість працівників штатних, осіб | 14 104 | 13 004 | 13 371 | 94,8 |
| Кількість найманих працівників, осіб | 13 296 | 12 340 | 12 423 | 93,4 |
| Витрати на персонал, млн. грн | 1 686,40 | 1594,30 | 1979,60 | 117,4 |
| Витрати в розрахунку на 1 працівника, тис.грн | 126,8 | 129,19 | 159,35 | 125,7 |
| З витрат на персонал, млн грн | 1395,70 | 1316,40 | 1625,80 | 116,5 |
| Обсяг реалізованої продукції без ПДВ, млн грн | 22394,90 | 22902,90 | 28590,10 | 127,7 |

Таблиця 2.11 надає важливі показники структурної діяльності сільськогосподарських підприємств-юридичних осіб за три роки. Кількість сільськогосподарських підприємств показала стабільний та помітний ріст, що може свідчити про активізацію галузі та більшу конкуренцію. Кількість сільськогосподарських підприємств зросла на 6,8% за цей період.

Незважаючи на збільшення кількості підприємств, кількість штатних працівників у цьому секторі зменшилась. Однак кількість найманих працівників залишилась стабільною. Витрати на оплату праці виростали, що може бути результатом збільшення зарплат та витрат на соціальні програми. Реалізована продукція без ПДВ демонструє вражаючий зріст, вказуючи на позитивний розвиток цієї сфери.

Конкретніше, кількість штатних працівників зменшилась на 5,2%, але загальна кількість найманих працівників залишалась стабільною. Витрати на персонал підвищилися на 17,4%, при цьому середня витрати на одного працівника також зросли на 25,7%. Обсяг реалізованої продукції без ПДВ зросла на 27,7%, що вказує на позитивну тенденцію у розвитку

сільськогосподарських підприємств. У цілому, аналіз свідчить про тенденцію зростання обсягу діяльності та розвитку сільськогосподарських підприємств-юридичних осіб, незважаючи на деяке зменшення штатних працівників.

Таблиця 2.12 Структура активу балансу сільськогосподарських підприємств (тисяч гривень)

| Показники | Роки | | | Відхилення, % |
|------------------------------------|---------------|---------------|---------------|------------------|
| | на 31 грудня | | | |
| | 2020 | 2021 | 2022 | |
| Необоротні активи | 9 990 438,90 | 12 442 045,90 | 14 238 921,90 | 142,5 |
| Оборотні активи | 29 714 667,40 | 28 208 616,80 | 36 543 602,00 | 123,0 |
| Необоротні активи та групи вибуття | 2 557,50 | 746,5 | 1 851,20 | 72,4 |

Аналізуючи Таблицю 2.12, можна відзначити наступні показники структури активу балансу сільськогосподарських підприємств, а саме значний приріст необоротних активів спостерігається з 2020 по 2022 рік, досягнувши збільшення на 142,5%. Це може свідчити про активізацію інвестиційних процесів у довгострокові активи. Хоча відбулося певне збільшення оборотних активів з 2020 по 2021 рік (на 123%), їх загальна сума зросла, що може вказувати на збільшення обсягів обороту матеріальних активів.

Великий приріст цього показника від 2020 до 2022 року може свідчити про розширення довгострокових активів, включаючи можливі вибуття або продаж активів, що перебувають у власності підприємства. Традиційно аналіз фінансового стану проводять за комплексом показників ліквідності, платоспроможності, фінансової стійкості та ділової активності. Безперечно всі ці показники впливають на фінансовий потенціал підприємства. Проте, в першу чергу, потрібно аналізувати показники фінансового стану, пов'язані із використанням фінансових ресурсів, що демонструють показники фінансової стійкості підприємства

Узагальнюючи, спостерігається загальний ріст як необоротних, так і оборотних активів, що свідчить про певну активність та збільшення ресурсів, які можуть бути використані для довгострокового розвитку та операційної діяльності підприємств.

Таблиця 2.13. Структура пасиву балансу сільськогосподарських підприємств Львівської області

| Показники | Роки | | | Відхилення, % |
|---|-----------------|-----------------|-----------------|------------------|
| | 2020 | 2021 | 2022 | |
| Власний капітал балансу | 12932982,90 | 18285614,10 | 22550421,50 | 174,4 |
| Довгострокові зобов'язання і забезпечення | 3 239 011,20 | 4 552 546,00 | 4 804 131,10 | 148,3 |
| Поточні зобов'язання і забезпечення | 23535 669,70 | 17813 249,10 | 23429 822,50 | 99,6 |

Аналізуючи таблицю 2.13 щодо структури пасиву балансу сільськогосподарських підприємств Львівської області за період з 2020 по 2022 рік, можна відзначити, що основні показники зросли за досліджуваний період. Хоча зменшилася сума поточних зобов'язань, що вказує на позитивні зрушення в платіжній дисципліні і фінансових відносинах.

Відбувся значний приріст власного капіталу підприємств з 2020 по 2022 рік, що свідчить про збільшення власних ресурсів та фінансову стійкість підприємств.

Збільшення довгострокових зобов'язань та забезпечення показує, що підприємства звертаються до зовнішніх джерел фінансування для забезпечення своєї діяльності, що може бути пов'язане з розширенням чи модернізацією.

Поточні зобов'язання зазнали певного зменшення у 2021 році порівняно з 2020 роком, але знову зросли у 2022 році. Це може свідчити про коливання у фінансових потребах підприємств та їхню здатність залучати короткострокові ресурси.

Отже, загалом відбулося збільшення власного капіталу та довгострокових зобов'язань, що може свідчити про розвиток інвестиційної діяльності та

залучення нових джерел фінансування, але з відносно стабільними поточними зобов'язаннями.

Фінансові результати сільськогосподарських підприємств до оподаткування - це показники, які відображають фінансовий стан цих підприємств до врахування податків на прибуток. Цей показник допомагає зрозуміти ефективність фінансової діяльності підприємства перед нарахуванням податку на прибуток і може використовуватися для внутрішнього аналізу та прийняття управлінських рішень.

Таблиця 2.14. Фінансові результати сільськогосподарських підприємств до оподаткування

| Показник | Роки | | | Відхилення | |
|---|-----------|-----------|-----------|------------|-----------|
| | 2020 | 2021 | 2022 | % | Тис. грн. |
| Усі підприємства | | | | | |
| Фінансовий результат, тис. грн | 1519 376 | 5441 332 | 3702 297 | 243,7 | 2182 921 |
| Прибуткові підприємства | 81,9 | 83,4 | 81,4 | 99,4 | -0,50 |
| Результат прибуткових підприємств, тис. грн | 1 990 352 | 5 848 091 | 4 937 495 | 248,1 | 2 947 143 |
| Збиткові підприємства, % | 18,1 | 16,6 | 18,6 | 102,8 | 0,50 |
| Результат збиткових підприємств | 470 976 | 406 759 | 1 235 198 | 262,3 | 764 221 |

Таблиця 2.14 представляє фінансові результати сільськогосподарських підприємств до оподаткування за різні роки.

За вказані періоди спостерігається позитивна тенденція для фінансового результату всіх підприємств. У 2021 році було зафіксовано збільшення фінансового результату порівняно з 2020 роком на 243,7%, становлячи 3 702 297 тис. гривень.

Прибуткові підприємства становлять 81,9% у 2020 році, 83,4% у 2021 році та 81,4% у 2022 році від усіх підприємств. Хоча відсоток підприємств, які приносять прибуток, залишається стабільним, фінансовий результат збільшився

з 1 990 352 тис. гривень у 2020 році до 4 937 495 тис. гривень у 2022 році. Хоча відсоток збиткових підприємств становив 18,1% у 2020 році, він зменшився до 16,6% у 2021 році та знову зростає до 18,6% у 2022 році. Однак фінансові збитки зросли з 470 976 тис. гривень у 2020 році до 1 235 198 тис. гривень у 2022 році.

Ця таблиця вказує на позитивну динаміку загального фінансового результату, але також на постійні зміни в структурі прибуткових та збиткових підприємств протягом років.

2.3. Характеристика фінансового потенціалу ПП «ПАФ «***»**

Потенціал підприємства — це ресурс його можливостей, виробничих можливостей, здатності діяти (щодо виробництва, досліджень і розробок, маркетингу тощо), притаманний його ресурсам і дає змогу досягти наміченої мети за допомогою специфічної діяльності у відповідь на виклики розвитку. Підприємство може розкрити, розвинути і використати цей потенціал у своїх інтересах лише у відповідних умовах, які воно само не створює (вплив підприємства на навколишнє середовище часто незначний), і які можуть бути як причиною глибоких порушень, так і сприятливими можливостями для цього.

Підприємство, знаючи вимоги зовнішнього середовища, напрямки та динаміку його змін, також має враховувати (при програмуванні майбутньої діяльності) практичні рішення та особливості успішно працюючих компаній (бенчмаркінг). Ці рішення та особливості, що характеризують «відмінні» компанії, називають критичними факторами успіху. Це чинники стратегічного значення (стратегічні фактори), найважливіші для майбутнього організації, які вона повинна розвивати, щоб підвищити свою конкурентоспроможність і зберегти вигідну позицію на ринку. Фінансовий потенціал підприємства характеризує ряд показників, в основі яких лежить оцінка фінансового стану

підприємства, результатів його діяльності, ефективності формування та використання фінансових ресурсів. Оцінка фінансового потенціалу комунального підприємства за ресурсним, концептуальним та інтегральним підходом підкреслює необхідність застосування комплексного підходу до оцінки фінансового потенціалу підприємства, що дозволяє максимально об'єктивно визначити можливості його нарощення у мінливих умовах господарювання.

Таблиця 2.15 - Аналіз динаміки та структури майна ПП «ПАФ
«*****» станом на кінець року

| Показники | 2019 р. | | 2020 р. | | 2021 р. | | Відхилення (+,-) | |
|---------------------------------------|---------|------|----------|------|----------|------|---------------------|------|
| | тис.грн | % | тис.грн. | % | тис.грн. | % | тис.грн. | % |
| Усього майна | 28829,5 | 100 | 25723,9 | 100 | 32440,2 | 100 | 3610,7 | 100 |
| в т. ч.: | 19180,3 | 66,5 | 17475,8 | 67,9 | 20530 | 63,3 | 1349,7 | 37,4 |
| основні засоби і необоротні активи | | | | | | | | |
| оборотні активи | 9649,2 | 33,5 | 8248,1 | 32,1 | 11910,2 | 36,7 | 2261 | 62,6 |
| з них: матеріальні оборотні активи | 8569 | 88,8 | 5300,8 | 64,3 | 8700,1 | 73,6 | 121,1 | 8,5 |
| грошові кошти | 147 | 1,5 | 18,3 | 0,2 | 2 | 0,0 | -145 | -6,4 |
| кошти в розрахунках | 933,2 | 9,7 | 2929 | 35,5 | 3170,1 | 26,4 | 2233,9 | 97,9 |

Таблиця 2.15 показує динаміку та структуру майна ПП «ПАФ «*****» протягом трьох років. Загальна вартість майна підприємства зросла з 28 829,5 тис. гривень у 2019 році до 32 440,2 тис. гривень у 2021 році. Відхилення становить 3 610,7 тис. гривень або 12,5% зростання.

Основні засоби і необоротні активи складають більшу частину майна підприємства, зменшилися з 19 180,3 тис. гривень у 2019 році до 20 530 тис. гривень у 2021 році. Протягом трьох років спостерігається збільшення цієї категорії майна на 1 349,7 тис. гривень або 7,1%.

Внесок оборотних активів у загальне майно зросла з 9 649,2 тис. гривень у 2019 році до 11 910,2 тис. гривень у 2021 році. Це відповідає збільшенню на 2

261 тис. гривень або 23,4%. Зокрема, матеріальні оборотні активи показали значний ріст з 8 569 тис. гривень у 2019 році до 8 761,1 тис. гривень у 2021 році, що відображає збільшення на 192,1 тис. гривень або 2,2%.

Грошові кошти зменшилися з 147 тис. гривень у 2019 році до 2 тис. гривень у 2021 році, що відповідає відхиленню відносно незначного обсягу на -145 тис. гривень або -6,4%. Кошти в розрахунках великою мірою зросли з 933,2 тис. гривень у 2019 році до 3 147,1 тис. гривень у 2021 році. Це відображає значне збільшення на 2 213,9 тис. гривень або 237,3%.

Таблиця 2.16 Аналіз динаміки та структури джерел коштів, що вкладені в майно ПП «ПАФ «*****» станом на кінець року

| Показники | 2019 р. | | 2020 р. | | 2021 р. | | Відхилення (+,-) | |
|-----------------------------|----------|------|----------|------|----------|------|------------------|--------|
| | тис.грн. | % | тис.грн. | % | тис.грн. | % | тис.грн. | % |
| Усього коштів | 28829,5 | 100 | 25723,9 | 100 | 32**0,2 | 100 | 36**,7 | 100 |
| Власний капітал | 18267,2 | 63,4 | 22338,3 | 86,8 | 28**1,2 | 88,7 | 10**4 | 291,2 |
| Позичені кошти | 185 | 0,6 | | 0,0 | 11**,4 | 3,6 | 9*8,4 | 27,7 |
| Кредиторська заборгованість | 10377,3 | 36,0 | 3385,6 | 13,2 | 24**,6 | 7,6 | -7**1,7 | -218,8 |

Таблиця 2.16 відображає динаміку та структуру джерел коштів, вкладених у майно ПП «ПАФ «*****» протягом трьох років. Загальна сума коштів, вкладених у майно, зросла з 28 829,5 тис. гривень у 2019 році до 32 **0,2 тис. гривень у 2021 році. За три роки спостерігається зростання на 3 610,7 тис. гривень або 12,5%. Збільшення обсягу власних коштів підприємства може свідчити про його успішну фінансову стійкість та здатність генерувати прибуток. Це може вплинути на його розвиток, інвестиційні можливості та можливість впровадження нових проектів.

Внесок власного капіталу у загальну суму коштів збільшився з 18 267,2 тис. гривень у 2019 році до 28 781,2 тис. гривень у 2021 році. Збільшення власного капіталу може зменшити залежність підприємства від зовнішніх джерел фінансування, таких як позики або кредити. Це може знизити фінансові

ризиками і витрати на обслуговування позик. Відбулося збільшення на 10 514 тис. гривень або на 57,5%. Сума позичених коштів становила лише 0,6% від загальної суми у 2019 році, але зросла до 3,6% у 2021 році. Це відповідає збільшенню на 998,4 тис. гривень або на 540,5%.

Підвищення позичених коштів може збільшити фінансові ризики підприємства, оскільки необхідно погасити позички з урахуванням відсотків. Збільшення власного капіталу може знизити цей ризик, оскільки він не вимагає обов'язкового повернення на певний строк. Кредиторська заборгованість зменшилася з 10 377,3 тис. гривень у 2019 році до 2 475,6 тис. гривень у 2021 році, відповідно вона зменшилася на 7 901,7 тис. гривень або на 76,1%.

Таблиця 2.17 Основні показники діяльності ПП «ПАФ «*****»,
станом на кінець року

| Показник | 2019 р. | 2020 р. | 2021 р. | Відношення 2021 до 2019р. (%) |
|--|---------|---------|---------|-------------------------------------|
| Доход від реалізації продукції, тис.грн | 14563 | 11865 | 1***2,7 | **9,5 |
| Інші операційні доходи, тис.грн. | 1433,1 | 4**8 | 2**0,4 | 1*8,0 |
| Разом доходи, тис.грн | 15996,1 | 16**3 | 19**8,7 | 12*,4 |
| Собівартість виробленої продукції, тис.грн. | 13361,1 | 9**9,1 | 15798,8 | 118,2 |
| Інші операційні витрати | 2267 | 6456,8 | 2600 | 114,7 |
| Інші витрати | 253 | 391,1 | 1184,9 | 468,3 |
| Фінансовий результат до оподаткування, тис.грн. | 115 | 286 | 315 | 273,9 |
| Чистий прибуток (збиток), тис.грн. | 115 | 286 | 315 | 273,9 |

Таблиця 2.17 свідчить про зростання фінансового потенціалу підприємства, а саме за період з 2019 по 2021 рік доходи від реалізації продукції зросли на 19,5%, з 14,563 тис. грн у 2019 році до 17,402.7 тис. грн у 2021 році. Правда, собівартість виробленої продукції також зросла на 18,2%, з 13,361.1 тис. грн у 2019 році до 15,798.8 тис. грн у 2021 році.

В цілому, варто відзначити, що доходи від реалізації продукції зросли, що свідчить про позитивну тенденцію в діяльності підприємства. Однак, разом з цим, інші операційні та витрати також зросли, тому важливо уважно

аналізувати та контролювати ці показники для забезпечення стійкості та прибутковості підприємства.

Таблиця 2.18. Основні фінансово-економічні показники діяльності ПП

«ПАФ «*****»»

| Показники | 2019 р. | 2020р. | 2021р. | 2021 р. до 2019 р., % |
|---|---------|---------|---------|-----------------------------|
| Чистий дохід (виручка) від реалізації с.-г. продукції, тис. грн. | 14563 | 11865 | 17402,7 | 119,5 |
| у т.ч. на 1 га с. г. угідь, тис. грн. | 14,82 | 17,17 | 16,91 | 114,11 |
| на 1 середньорічного працівника, тис. грн | 554,87 | 591,36 | 582,52 | 104,98 |
| Собівартість реалізованої продукції, тис. грн. | 12614,0 | 12102,0 | 13361,1 | 105,92 |
| Прибуток (збиток), тис. грн | 148,0 | 2682,0 | 1201,9 | У 8,12 раз |
| Рівень рентабельності, % | 1,17 | 22,16 | 9,00 | У 7,7 раз |

Таблиця 2.18 надає інформацію про ключові фінансові показники ПП "ПАФ «*****» за 2019-2021 роки, які важливі для аналізу фінансового потенціалу підприємства. Чистий дохід (виручка) від реалізації сільськогосподарської продукції: за три роки він зростає на 19,5%. Це свідчить про позитивну тенденцію у розвитку бізнесу.

Чистий дохід на один гектар сільськогосподарських угідь показує виручку, отриману з одного гектару сільськогосподарської ділянки. Зменшення з 17,17 тис. грн у 2020 році до 16,91 тис. грн у 2021 році на кожний гектар може вказувати на ефективне використання землі. За рахунок збільшення чистого доходу та зменшення кількості працівників у 2021 році порівняно з 2019 роком, чистий дохід на працівника зріс.

Собівартість реалізованої продукції зростає на 5,92%. Зазвичай, велике зростання собівартості може стати причиною зниження прибутковості підприємства. Прибуток (збиток) – це ключовий показник для фінансового

потенціалу. Відбувся значний зріст прибутку в 2020 році, але він знизився у 2021 році, що може вказувати на коливання ефективності підприємства.

Рівень рентабельності показує відсоток прибутку від чистого доходу. Рентабельність зросла до 22,16% у 2020 році, але знизилась до 9% у 2021 році. Це може свідчити про те, що прибуток знижується відносно чистого доходу, що може бути потенційним сигналом про проблеми з ефективністю управління чи зростанням витрат.

Загалом, показники показують коливання в фінансовій продуктивності та ефективності підприємства з року в рік, що може вимагати додаткового аналізу та стратегічного управління для покращення фінансового потенціалу підприємства.

Таблиця 2.19 Оцінка ліквідності, платоспроможності та фінансової стійкості ПП «ПАФ «*****» на кінець року

| Показник | 2019 р. | 2020 р. | 2021 р. | Відхилення (+,-) |
|--|---------|---------|---------|------------------|
| 1. Загальний коефіцієнт ліквідності | 5,2 | 5,6 | 4,4 | -0,8 |
| 2. Коефіцієнт швидкої ліквідності | 0,6 | 0,6 | 0,9 | 0,2 |
| 3. Коефіцієнт абсолютної ліквідності | 0,24 | 0,17 | 0,01 | -0,23 |
| 4. Коефіцієнт автономії | 0,86 | 0,88 | 0,88 | 0,02 |
| 5. Коефіцієнт маневреності власного капіталу | 0,58 | 0,49 | 0,41 | -0,17 |
| 6. Коефіцієнт фінансового ризику | 0,17 | 0,14 | 0,13 | -0,03 |

Таблиця 2.19 надає оцінку ліквідності, платоспроможності та фінансової стійкості ПП «ПАФ «*****» на кінець року за різними показниками. Відхилення вказують на зміни цих показників протягом років.

1. Загальний коефіцієнт ліквідності показує здатність компанії погашати свої поточні зобов'язання за рахунок поточних активів. Відхилення показника у від'ємному напрямку (зниження) від 2019 року до 2021 року може вказувати на певні труднощі в оплаті поточних зобов'язань за рахунок поточних активів.

2. Коефіцієнт швидкої ліквідності вказує на здатність компанії погашати свої негайні зобов'язання за рахунок найбільш ліквідних активів. Зростання цього показника може свідчити про покращення ліквідності підприємства.
3. Коефіцієнт абсолютної ліквідності зменшився за період з 2019 по 2021 рік, що може вказувати на погіршення здатності компанії виплачувати свої поточні зобов'язання за рахунок найбільш ліквідних активів.
4. Коефіцієнт автономії залишився стабільний від 2019 до 2021 року, що може вказувати на стабільність відносної частки власного капіталу у загальному капіталі підприємства.
5. Коефіцієнт маневреності власного капіталу знижується з 2019 до 2021 року, що може вказувати на зменшення здатності використовувати власний капітал для фінансування різних видів активів.
6. Коефіцієнт фінансового ризику також знижується, що може вказувати на зменшення ризику платежів за видачу позикових коштів.

Ці показники разом дають уявлення про рівень ліквідності, платоспроможності та фінансової стійкості підприємства "ПАФ «*****»" з року в рік.

Отже, підприємство є фінансово стійким та його ліквідність вказує на позитивну тенденцію в фінансовому контексті. Таким чином, основні його показники зростають в динаміці, а управлінські рішення підвищують потенціал підприємства, який видно в динаміці.

РОЗДІЛ 3

ШЛЯХИ ПОКРАЩЕННЯ УПРАВЛІННЯ ФІНАНСОВИМ ПОТЕНЦІАЛОМ АГРАРНИХ ПІДПРИЄМСТВ

3.1. Управління платіжною дисципліною

Для покращення фінансового потенціалу підприємств агросектору необхідно більше уваги приділити вдосконаленню платіжної системи та дисципліни. Найважливішою метою підприємства у вільній ринковій економіці є отримання прибутку. Щоб підприємство могло компенсувати і примножувати вкладений капітал за рахунок отриманого прибутку, воно повинно підтримувати ліквідність. Здатність розраховуватися за зобов'язаннями в короткий термін є найважливішим завданням підприємства. Воно не повинно генерувати прибуток протягом цього періоду, але для того, щоб продовжувати функціонувати, воно повинно підтримувати ліквідність. У довгостроковій перспективі отримання прибутку та підтримання фінансової ліквідності є найважливішим завданням підприємства.

Для того, щоб суб'єкт господарювання міг правильно оцінити свій фінансовий стан, а особливо свою платоспроможність – суб'єкт господарювання повинен підготувати звіт про рух грошових коштів. Запровадження звіту про рух грошових коштів у бухгалтерському обліку є кроком до максимально правдивого представлення фінансового стану компанії та підкреслення важливості касового принципу. Грошові потоки представляють діяльність суб'єкта господарювання об'єктивніше, ніж отриманий прибуток. Це пов'язано з тим, що прибуток визначається на основі різних принципів бухгалтерського обліку, які, можуть спотворювати реальну картину.

Звіт про рух грошових коштів є найціннішим джерелом інформації для управління фінансами підприємства. Чистий фінансовий результат, визначений у звіті про фінансові результати, не відображає фактичного фінансового стану. Розбіжність між величиною визначеного чистого фінансового результату та залишком грошових коштів пов'язана з такими напрямками:

- в операційній діяльності – може існувати різниця між надходженнями або відтоками грошових коштів компанії з часом і в операціях, включених у звіт про фінансові результати. Звіт про фінансові результати включає негрошові витрати, такі як амортизація,
- в інвестиційній діяльності - капітальні інвестиції, придбання іншого підприємства, продаж акцій можуть відображатися в балансі, але не в звіті про фінансові результати,
- у фінансовій діяльності - збільшення капіталу або погашення грошових позик змінить залишок готівки, але не вплине на прибуток у звіті про фінансові результати.

Аналізуючи еволюцію концепції звітності про рух грошових коштів, можна помітити, що підкреслюється їх важливість при оцінці фінансового стану підприємства. Показники використовуються для визначення таких основних параметрів підприємства, як: ліквідність, платоспроможність або ефективність використання активів і зовнішнього капіталу. Розраховані на основі даних балансу та звіту про фінансові результати, вони не відображають реального стану суб'єкта господарювання. Показники на основі грошових потоків є відсутньою ланкою в представленні повних даних компанії.

Коефіцієнт ефективності продажів і активів є більш корисним для менеджерів компанії, ніж коефіцієнт прибутковості продажів і активів, тобто основні показники, розраховані на основі балансу та звіту про фінансові результати. Це тому, що операційним грошовим потоком важче маніпулювати, ніж чистим прибутком. Існує більша корисність показників, заснованих на грошових потоках.

Підсумовуючи, грошовий потік є «барометром» діяльності компанії. Грошовий потік надає інформацію про фактичну ситуацію в компанії, оскільки він використовується для:

- ✓ проведення ретельного фінансового аналізу,
- ✓ планування майбутньої діяльності компанії,
- ✓ визначення джерел надходження грошових коштів на підприємстві,

- ✓ управління ліквідністю та оборотним капіталом,
- ✓ прогнозування банкрутства підприємства,
- ✓ оцінка кредитоспроможності підприємства.

Швидкість переказу коштів між підприємствами може бути поліпшена кількома способами:

1. Електронні перекази, а саме використання електронних систем переказу, таких як банківські перекази, мобільні платежі або цифрові гроші, може значно прискорити процес переказу коштів.
2. Деякі банки пропонують API, які дозволяють автоматизувати процеси платежів між підприємствами. Це дозволяє швидше обробляти та виконувати платежі.
3. Використання миттєвих платіжних систем або сервісів грошових переказів, які пропонують оперативні трансфери коштів.
4. Розробка поглиблених взаємовідносин з банками, які працюють з підприємствами, може допомогти знайти оптимальні рішення для швидкого переказу коштів.
5. Передбачення регулярних трансакцій та вчасне попередження про платежі, а саме попереднє планування, може допомогти забезпечити швидкий переказ коштів.
6. Використання систем автоматизації для моніторингу та виконання платежів може спростити процес та зменшити час, необхідний для переказу коштів.

Загалом, оптимізація процесу переказу коштів між підприємствами вимагає ретельного аналізу і вибору оптимального методу відповідно до конкретних потреб і умов.

Першочергово варто розглянути автоматизацію таких процесів на підприємстві, як управління складом і облік товарів, обробка та аналіз фінансової інформації, ведення обліку звітності та податків, а також оптимізація внутрішніх операційних процесів, що включають управління виробництвом, ланцюжком постачання, та ресурсними процесами.

Автоматизація цих аспектів може покращити ефективність, точність і швидкість роботи, виключити помилки та оптимізувати витрати, що сприятиме загальному підвищенню продуктивності та ефективності підприємства.

Автоматизація на підприємстві спрямована на широкий спектр завдань, сприяє покращенню ефективності та оптимізації бізнес-процесів. Однією з ключових сфер є автоматизація фінансового обліку та управління складськими запасами, що дозволяє точніше вести облік та контроль за рухом товарів, оптимізувати запаси і впливати на процеси постачання.

Також, важливою є автоматизація виробничих процесів, включаючи моніторинг і контроль за виробництвом, використанням ресурсів, плануванням та управлінням виробничими лініями.

Автоматизація обліку звітності, податків та відносин з клієнтами (CRM-системи) дозволяє підприємствам оптимізувати процеси роботи з інформацією та забезпечує високий рівень точності даних. Це забезпечує ефективну комунікацію з клієнтами та партнерами, а також сприяє вчасному та правильному формуванню звітності для фінансових і податкових цілей.

Загалом, впровадження систем автоматизації на підприємстві сприяє підвищенню продуктивності праці, зниженню витрат, покращенню контролю і призводить до загального покращення бізнес-процесів.

3.2. Підвищення фінансового потенціалу через зниження витрат

Зменшуючи витрати, підприємство може знизити ризик неплатоспроможності та банкрутства. Заощаджені кошти можна використати, серед іншого, на: для покриття поточних зобов'язань або інвестування в розвиток компанії – наприклад, у навчання чи придбання сучасного обладнання. Зниження постійних витрат також дозволить запропонувати клієнтам нижчі ціни, що може позитивно вплинути на конкурентоспроможність компанії. Всупереч нашим сподіванням, війна не закінчилася ні через тиждень,

ні через місяць, а отже дуже важко працювати, коли вдвічі зросли ціни на паливо та добрива, а також на пестициди та запчастини до сільгосптехніки.

На жаль, є проблеми і з реалізацією вирощеного зерна – через труднощі з його експортом морем пропонуються дуже низькі ціни на зерно. Тому фермери змушені зберігати його у своїх силосах та в усіх інших приміщеннях, які можна для цього пристосувати.

Більшість українських селян до війни вважалися досить заможними через високу врожайність полів і їх високу сільськогосподарську корисність. Зараз ситуація кардинально змінилася і наші аграрії не можуть дозволити собі витратити великі кошти на отримання високих врожаїв.

Україна – найбільша країна Європи. Тут зустрічаються різні типи ґрунтів, основним з яких є родючий чорнозем. Проте в різних регіонах України дощі випадають нерівномірно. Якщо на заході кількість опадів може бути подібною до Західної Європи, то на сході та півдні ситуація може нагадувати пустелю. Тому кожен фермер в Україні змушений розробляти власну технологію вирощування рослин і відбирати більш-менш посухостійкі рослини. Якщо вологи дуже мало, сіють озиму пшеницю, озимий ячмінь і соняшник, іноді сорго або гірчицю. Якщо у вас буде достатньо дощу – на ваших полях буде добре кукурудза, соя та ріпак. Це позитивно впливає на потенціал та управління ним, адже готовність до змін є визначальною в сучасних умовах.

Водночас інвестиції у вирощування зернових завжди відрізнялися залежно від регіону. Якщо кількість опадів невелика, немає необхідності вносити велику кількість добрив, оскільки вони не зможуть засвоїтися рослинами. Так само не можна орати сухі поля, оскільки вода, що залишилася, випарується. Тому ще задовго до війни багато фермерів експериментували з економними технологіями вирощування. Навіть тим, у кого було добре фінансово, сьогодні це допомагає пережити важкі часи.

Минулого року на тих полях, де аграрії не змогли внести добрива та виконати інші важливі агротехнічні обробки, середня врожайність була непоганою. Ті, хто зазвичай збирав 5-7 тонн пшениці, 8-11 тонн кукурудзи і 3-4

тонни ріпаку з 1 гектара, зараз теж такий же врожай. Інша справа, що це вимушена економія і ніхто не хоче продовжувати цей експеримент наступного року. Адже навряд чи земля довго проіснує в хорошому стані без нормального мінерального живлення.

Сьогодні 1 тонна мінеральних добрив в Україні коштує від 700 до 1000 євро. Якщо у вас 2000 гектарів землі (найпоширеніша площа одного господарства), вам доведеться заплатити не менше 200-250 тисяч євро, щоб внести потрібну кількість добрив. Зараз ці суми нереальні для українських аграріїв, тому вони шукають способи заощадити.

Зокрема українським аграріям слід відмовитися від способу внесення добрив, а саме розкидати сотні кілограмів дорогих гранул на гектар по всьому полю економічно не вигідно. Натомість необхідно вносити невелику кількість добрива разом із насінням під час посіву. Це забезпечує хороший початковий розвиток молодих рослин. Якщо корінь добре розвинений з самого початку, рослини заберуть усі інші поживні речовини з ґрунту.

Очевидно, що ця практика малоперспективна, але ідея полягає в тому, щоб прожити певний час і не збанкрутувати. Проте хочу підкреслити, що досвід багатьох українських аграріїв показує, що якщо правильно використовувати соломку в полі і сприяти її гарному розкладанню, то з часом мінеральних добрив знадобиться значно менше.

Сьогодні також спостерігається підвищений інтерес до використання мікробіологічних препаратів. Деякі експерти звертають увагу аграріїв на те, що пряма залежність між урожайністю та кількістю добрив є хибною. Замість цього краще звернути увагу на здоров'я ґрунту і разом із насінням внести в ґрунт азотні та фосфорні препарати, адже, ця практика досить ефективна.

Дуже важливо вибрати правильну технологію обробітку ґрунту. Не обов'язково орати все поле на велику глибину. Багато фермерів практикують мінімальний обробіток ґрунту, прямий посів насіння на необроблених полях або працюють за технологією strip-till. Це дозволяє економити до 30 літрів пального на 1 га поля, тобто від 35 до 50 євро.

У 2022 році погода була дуже несприятливою для врожаю. На жаль, більшість кукурудзи, а також соняшник і соя залишилися в полі. Зібране зерно кукурудзи мало вологість і потребувало додаткового досушування. Це дуже дорого, тому що ціна на природний газ в Україні теж зросла, а зерно кукурудзи – навпаки – значно подешевшало.

Тому українські виробники повинні переводити свої сушарки на солом, дрова чи інші альтернативні види палива. Насправді це досить простий процес, і багато українських виробників сільгосптехніки відразу створили необхідні варіанти теплогенераторів для сушіння зерна та обігріву приміщень.

Через те, що аграрії змушені два роки зберігати зерно, в Україні гостро не вистачає зерносховищ. Тому кожен фермер вчиться переобладнати під зерносховища старі гаражі, господарські будівлі та інші приміщення. Дуже зручною виявилася технологія зберігання зерна в довгих поліетиленових мішках (рукавах).

Якщо говорити про цей воєнний рік у цілому, то можна відзначити, що швидко і впевнено українські аграрії адаптувалися та адаптуються далі до цих складних умов. Наприклад, труднощі зі збутом зерна частково компенсуються встановленням власного обладнання для переробки зерна на борошно, крупу, олію тощо. А частину цієї продукції селяни віддають безкоштовно – біженцям чи малозабезпеченим.

Тому я впевнений, що українські аграрії, незважаючи на всі дуже великі проблеми, спричинені російською агресією, зможуть вистояти та допомогти країні захиститися. Їм сьогодні дуже важко, особливо тим, хто на лінії вогню чи пережив окупацію. Сільськогосподарська техніка цих фермерів була спалена або викрадена, їхні ферми зруйновані, їхні корови та свині вбиті, а їхні поля заміновані.

Поряд із цим потрібно шукати способи ліквідації економічних загроз та покращення фінансового становища. Фінансовий стан сільськогосподарського підприємства може бути покращений у воєнний час за допомогою таких стратегій:

1. Диверсифікація виробництва, а саме необхідно розглянути можливості розширення або зміни асортименту продукції на ті, які вимагають меншої кількості ресурсів, збільшують маржинальність або підвищують попит на ринку в умовах війни. Також такі, які можуть перероблятися внутрі країни та експортувати кінцевий продукт.

2. Ефективне управління ресурсами, а саме оптимізація використання ресурсів (паливо, добрива, сировини) для зниження витрат і максимізації виробництва. Тут найкраще підійде стратегія ощадливого виробництва відома також як технологія Тойоти.

3. Розвиток внутрішніх ресурсів, а саме самозабезпечення. Підвищуйте самодостатність у виробництві. Розвивайте внутрішні джерела, які допоможуть забезпечити підприємство необхідними ресурсами.

4. Залучення додаткових інвестицій, що, звичайно, в час війни може мати труднощі. Хоча сільське господарство використовуючи досвід інших галузей може застосовувати метод Фандрейзингу, а саме розглянути можливості для залучення додаткових інвестицій, включаючи урядову підтримку або інвестиції з приватного сектору.

5. Реорганізація фінансів або достосування їх до умов воєнного часу. Необхідно підготувати бюджет з урахуванням воєнного часу, враховуючи зміни витрат та можливостей заробітку.

6. Проводити стратегічне планування на основі розробки стратегічного плану для адаптації до умов війни, враховуючи можливі ризики і шляхи їх зменшення.

7. Диверсифікація ринків з урахуванням проблем логістики. На нашу думку потрібно розширювати ринки збуту продукції, шукаючи нових клієнтів та ринки збуту як у внутрішній, так і зовнішній торгівлі.

8. Ефективне використання технологій стане запорукою зростання ефективності як виробництва так і управління ним. Необхідно застосовувати сучасні технології для підвищення продуктивності та ефективності виробництва.

9. Підтримка персоналу та його збереження є визначальним в умовах війни. Наша країна стикнулася з кадровим голодом і необхідно зберігати та мотивувати персонал, оскільки вони є ключовими активами для будь-якого підприємства, особливо в умовах воєнних дій.

10. Зменшення непродуктивних витрат та відмова від не вигідних контрактів. Необхідно провести аналіз всіх видів витрат та ідентифікувати можливість їх зменшення або економії.

11. Стабілізація цін та умов оплати через застосування принципів передоплати та виходу підприємств на тендерні закупівлі. Укладати договори на стабільних умовах з постачальниками та покупцями, щоб зменшити ризики коливання цін та умов оплати.

12. Диверсифікація фінансових джерел через пошук альтернативних джерел фінансування, такі як державні програми підтримки, фонди, кредити під низький відсоток та інші.

13. Стабільна робота із банками та фінансовими установами через підтримку стабільних відносин з банками для забезпечення фінансової підтримки у потрібний час.

Це лише деякі із загальних стратегій, адаптованих до умов воєнного часу. Конкретні дії повинні бути розроблені відповідно до поточної ситуації та можливостей підприємства.

3.3 Прогнозування основних показників ПП ПАФ «***»**

Для прогнозування розвитку ПП "ПАФ «*****»" на наступні 3 роки можна провести аналіз тенденцій та динаміки показників за останні три роки.

1. Майнові показники:

- Усього майна зросло з 2019 року до 2021 року на 3610,7 тис. грн. або на 12,5%. Значне зростання спостерігалось у значенні оборотних активів, що підвищило загальне майно компанії.

- Основні засоби і необоротні активи також зросли, але уповільнення темпів зростання спостерігається у 2021 році порівняно з 2020 роком.
2. Джерела коштів:
- Збільшення власного капіталу було основним джерелом зростання майна компанії протягом цього періоду.
 - Зменшення кредиторської заборгованості є позитивним моментом, але важливо звернути увагу на збільшення позичених коштів.
3. Діяльність та фінансові показники:
- Доходи від реалізації продукції зросли на 19,5% від 2019 року до 2021 року, що свідчить про позитивну динаміку.
 - Собівартість виробленої продукції також зросла, але при цьому чистий прибуток значно збільшився з 2019 до 2021 року.
4. Фінансово-економічні показники:
- Загалом рівень рентабельності спадає, але залишається на достатньо високому рівні.
 - Прибуток збільшився значно протягом останніх років, але спад у 2021 році в порівнянні з 2020 роком.
5. Ліквідність, платоспроможність та фінансова стійкість:
- Більшість коефіцієнтів ліквідності та фінансової стійкості зменшилися протягом цього періоду, що може вказувати на певні ризики.

Прогноз наступних трьох років може включати:

1. Продовження зростання доходів від реалізації продукції через можливе розширення ринків збуту або вдосконалення виробництва.
2. Збільшення власного капіталу для підтримки росту, але можливо також збільшення позичених коштів для фінансування нових проектів чи розвитку бізнесу.
3. Подальше удосконалення виробничих процесів для зниження собівартості продукції та збільшення прибутку.

4. Уважне керування ліквідністю та фінансовими ризиками для збереження стійкості компанії.

На рис.3.1 представлена принципова модель оцінки фінансового потенціалу підприємства

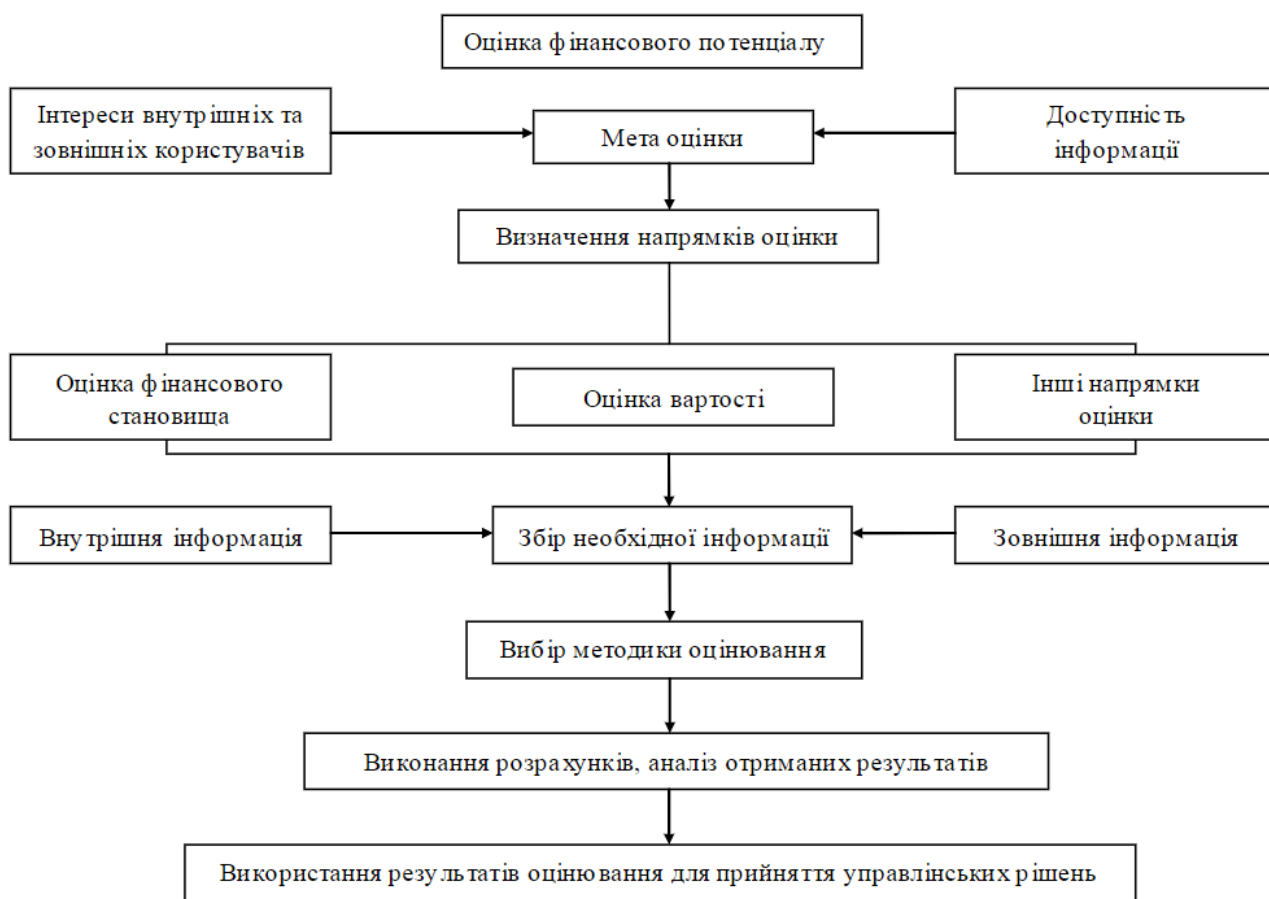


Рис.3.1. Модель оцінювання фінансового потенціалу підприємства [12]

Оцінка фінансового потенціалу дозволяє вибрати основні напрями активізації діяльності підприємств, виробити необхідну стратегію поведінки, спрямовану на мінімізацію втрат і фінансового ризику від вкладень в їх діяльність.

Однак, прогнозування таких параметрів вимагає більш детального аналізу ринкових умов, конкурентної ситуації, політики управління компанією та макроекономічних факторів, які можуть вплинути на подальший розвиток бізнесу.

Таблиця, яка узагальнює аналіз та прогнозування розвитку ПП "ПАФ «*****»" на наступні три роки, враховуючи дані за останні три роки:

Таблиця 3.1. Прогнозування основних показників на найближчу перспективу

| Показники | 2019 р. | 2020 р. | 2021 р. | Прогноз на 2022-2024 рр. |
|-------------------------------------|---------|---------|---------|--|
| Усього майна | 28829,5 | 25723,9 | 32440,2 | Продовження зростання майна |
| Основні засоби і необоротні активи | 19180,3 | 17475,8 | 20530 | Збільшення активів, але темпи зростання можуть сповільнитися |
| Оборотні активи | 9649,2 | 8248,1 | 11910,2 | Продовження зростання оборотних активів |
| Власний капітал | 18267,2 | 22338,3 | 28781,2 | Імовірне збільшення за рахунок прибутку |
| Доход від реалізації продукції | 14563 | 11865 | 17402,7 | Продовження позитивної динаміки |
| Собівартість реалізованої продукції | 13361,1 | 9169,1 | 15798,8 | Можливе зростання |
| Чистий прибуток | 115 | 286 | 315 | Продовження позитивної тенденції |
| Рівень рентабельності | 11,7% | 22,1% | 9,00% | Спад до умовно нормальних значень |

Це узагальнений прогноз, який може бути корисним для уявлення можливих тенденцій розвитку компанії в найближчі три роки. Однак він побудований на підставі історичних даних і може бути змінений внаслідок різних зовнішніх чи внутрішніх факторів.

На основі інформації з таблиць, можна спробувати зробити загальний прогноз для 2024 року для ПП ПАФ «*****». Однак, варто зазначити, що точний прогноз потребує більш детального аналізу та урахування внутрішніх та зовнішніх факторів, що можуть вплинути на бізнес у наступному році.

1. Майнові показники:

- Ймовірне подальше зростання усього майна до понад 35 тис. грн. через попередній позитивний тренд.

- Очікується збільшення оборотних активів, але темпи зростання можуть сповільнитися.

2. Джерела коштів:

- Збільшення власного капіталу може продовжитися за рахунок прибутку.
- Позичені кошти можуть також зрости, що відобразиться на підвищенні обсягу залучення зовнішнього фінансування.

3. Діяльність та фінансові показники:

- Продовження позитивного тренду в зростанні доходів від реалізації продукції.
- Сподіване збільшення чистого прибутку, хоча може сповільнитися порівняно з попереднім періодом.

4. Фінансово-економічні показники:

- Ймовірний спад рентабельності до рівня 8-10%, але залишається на високому рівні.
- Собівартість продукції продовжить зростати, що може зменшити маржинальність.

5. Ліквідність, платоспроможність та фінансова стійкість:

- Ймовірне подальше зниження коефіцієнта абсолютної ліквідності.
- Можлива деяка стабілізація чи зниження загального коефіцієнта ліквідності та коефіцієнта фінансового ризику.

Це загальний прогноз на основі даних з попередніх років та уявлення про можливий розвиток компанії.

Висновки та пропозиції

Управління підприємством – комплексний і складний процес, суть якого зводиться до пошуку і ухвалення найбільш ефективних і доцільних рішень і їх практичного здійснення. Ефективне управління фінансами являється основною складовою фінансового потенціалу - це ефективне планування та управління фінансовими ресурсами підприємства, оптимізація фінансових ризиків та використання фінансових можливостей для досягнення стратегічних цілей підприємства.

Аналізуючи потенціал Львівської області відзначимо наступні переваги порівняно з усією Україною, а саме наявний дохід населення в області становить 6,0% від загального доходу населення України, середньомісячна заробітна плата штатного працівника в області є меншою в порівнянні з усією Україною, але вона розташовується на дев'ятому місці серед регіонів. Валовий регіональний продукт (ВРП) Львівської області становить 5,6% від загального ВРП країни, а капітальні інвестиції в області досягають 24,0 млрд. гривень, що становить 4,5% від усіх інвестицій в Україні. За кількістю юридичних осіб на 1000 осіб населення, спостерігається зростання цього показника як у Львівській області, так і в Україні з 2020 по 2022 рік.

Продукція сільського господарства в області має тенденцію до зростання, темп якого перевищує показники усієї країни. Загалом, обсяги продукції сільськогосподарської галузі в області незначно зросли протягом 2019-2021 років. Важливим аспектом є збільшення обсягу продукції як у рослинництві, так і тваринництві. Однак, рослинництво стабільно виробляє значну частину продукції сільського господарства в порівнянні з тваринництвом. Серед виробництва виділяється значний внесок підприємств у загальний обсяг продукції, але також важливим є й виробництво населенням, що є частиною валового обсягу.

Проведений аналіз показників ПАФ «*****» за 2019-2021 роки, які важливі для аналізу фінансового потенціалу підприємства. Чистий дохід

(виручка) від реалізації сільськогосподарської продукції: за три роки він зростає на 19,5%. Це свідчить про позитивну тенденцію у розвитку бізнесу.

Для покращення фінансового потенціалу підприємств агросектору необхідно більше уваги приділити вдосконаленню платіжної системи та дисципліни. Щоб підприємство могло компенсувати і примножувати вкладений капітал за рахунок отриманого прибутку, воно повинно підтримувати ліквідність. Першочергово варто розглянути автоматизацію таких процесів на підприємстві, як управління складом і облік товарів, обробка та аналіз фінансової інформації, ведення обліку звітності та податків, а також оптимізація внутрішніх операційних процесів, що включають управління виробництвом, ланцюжком постачання, та ресурсними процесами.

Зменшуючи витрати, підприємство може знизити ризик неплатоспроможності та банкрутства. Фінансовий стан сільськогосподарського підприємства може бути покращений у воєнний час за допомогою таких стратегій, як диверсифікація виробництва, ефективного управління ресурсами, розвитку внутрішніх ресурсів, залучення додаткових інвестицій, реорганізації фінансів або достосування їх до умов воєнного часу, проведення стратегічного планування, диверсифікації ринків з урахуванням проблем логістики, ефективного використання технологій, підтримки персоналу та його збереження, зменшення непродуктивних витрат та відмова від не вигідних контрактів, стабілізації цін та умов оплати, диверсифікації фінансових джерел, стабільної роботи із банками та фінансовими установами.

Зроблений загальний прогноз для 2024 року для ПП ПАФ «*****» показав, що ймовірно подальше зростання усього майна, очікується збільшення оборотних активів та ймовірний спад рентабельності до рівня 8-10%, собівартість продукції продовжить зростати, ймовірно подальше зниження коефіцієнта абсолютної ліквідності та деяка стабілізація чи зниження загального коефіцієнта ліквідності. Отже, підприємство досить добре захищене щодо зовнішніх ризиків та має добрий фінансовий потенціал, а керівництво підприємства управляє фінансовим потенціалом на задовільному рівні.

Список використаних джерел

1. Анісімова Л. А., Жилінська О. І. Менеджмент : практикум. Навч. посіб. Видання друге. К.: 2018. 237 с.
2. Воронін О.Є., Товма І.О. Сутність та основні принципи антикризового управління. Культура народів Причорномор'я. — 2011. — № 216. — С. 30-33. — Бібліогр.: 9 назв. — укр.
3. Голов С.Ф. Управлінський облік: Підручник. – К.: Лібра, 2003. – 704 с. 5. Давидович І.Є. Управління витратами: Навч. посібник. 2-ге вид., перероб. і доп. – Тернопіль: Економічна думка, 2004. – 228 с.
4. Головне управління статистики у Львівській області. Посилання: <https://www.lv.ukrstat.gov.ua/>
5. Гудзь О. Є. Діагностика та управління фінансовим потенціалом підприємства. Облік і фінанси. 2015. №1. С. 71 – 76. URL: http://nbuv.gov.ua/UJRN/Oif_apk_2015_1_12.
6. Дараган, А.В., Геворкян, А.Ю. Формування складників фінансового потенціалу підприємства // Економічний простір. (167). С. 55 – 58. DOI: <https://doi.org/10.32782/2224-6282/167-10.5>.
7. Дзюбенко О. М. Властивості фінансового потенціалу як об'єкта економічного аналізу. Проблеми теорії та методології бухгалтерського обліку, контролю і аналізу. 2017. Вип. 3. С. 43 – 54. URL: http://nbuv.gov.ua/UJRN/ptmbo_2017_3_9.17.
8. Завдяки урядовій програмі релокації збережено понад 35 тисяч робочих місць. Новини КМУ. URL:<https://www.me.gov.ua/News/Detail?lang=uk-UA&id=a54c8281-02fa-4ced-8b14-3a7ca772a826&title=Zavdiaki..>
9. Занора В. О., Войтко С. В. Управління підприємствами: планування технологічних витрат, ризик-менеджмент, мотивування, прийняття управлінських рішень : монографія. Нац. техн. ун-т України «Київ. політехн. ін-т ім. Ігоря Сікорського». Київ : КПІ ім. Ігоря Сікорського : Політехніка, 2017. 223 с.

10. Кондратенко Н. О., Новікова М. М., Спасів Н. Я. Розвиток системи адаптивного управління фінансовими ресурсами підприємства // Проблеми економіки. 2021. №1. С. 78 – 84. DOI: <https://doi.org/10.32983/2222-0712-2021-1-78-84>.
11. Корнійчук Г. В. Модернізація механізму управління фінансовим потенціалом агроформувань. Технологічний аудит і ре-зерви виробництва. 2016. № 5(4). С. 4 – 9. URL: [http://nbuv.gov.ua/UJRN/Tatrv_2016_5\(4\)__2.10](http://nbuv.gov.ua/UJRN/Tatrv_2016_5(4)__2.10).
12. Костецька І., Ольхівська М., Ольхівський В. Бізнес-планування у системі менеджменту : навч. посіб. Нац. ун-т «Львів. політехніка». Львів; Дрогобич : Посвіт, 2019. 271 с.
13. Кузенко Т. Б., Сабліна Н. В. Методичні підходи до управління фінансовим потенціалом підприємства. Актуальні проблеми економіки. 2015. № 4. 123-130 с. URL: http://nbuv.gov.ua/UJRN/ape_2015_4_16.8.
14. Кузьмін О. Є., Мельник О. Г., Процик І. С., Романишин С. Б., Дарміць Р. 3. Менеджмент: графічна і таблична візуалізація : навчальний посібник. Львів: Видавництво Львівської політехніки, 2018. 208 с.
15. Кунцевич В. О. Поняття фінансового потенціалу розвитку підприємства та його оцінки. Актуальні проблеми економіки. – 2004. – № 7. – С. 123–130.
16. Ляхович Л.А. Фінансовий потенціал підприємства: сутність та управління. Інфраструктура ринку. 2018. Випуск 22. С. 92 – 97. URL: http://www.market-infr.od.ua/journals/2018/22_2018_ukr/17.pdf7.
17. Марченко В. М., Бондар А. І. Управління фінансовим потенціалом підприємства. *Ефективна економіка*. 2018. № 11. – URL: <http://www.economy.nauka.com.ua/?op=1&z=6644> (дата звернення: 23.12.2023). DOI: [10.32702/2307-2105-2018.11.4](https://doi.org/10.32702/2307-2105-2018.11.4)
18. Маслак О.І. Особливості оцінювання фінансового потенціалу промислового підприємства. О.І. Маслак // Вісник КрНУ імені Михайла Остроградського. 2012. Випуск 6(77). С. 124 – 129.

19. Мельник А. Ф. Державне управління: Навч. посіб. / А.Ф. Мельник, О.Ю. Оболенський, А.Ю. Ва-сіна, Л.Ю. Гордієнко; За ред. А.Ф. Мельник. — К.: Знання-Прес, 2003. с.343
20. Мойсеєнко І. П. Аналіз фінансового потенціалу підприємства / І. П. Мойсеєнко, Л. А. Мачкур // НУ «Львівська політехніка» – 2006. – Вип.16.2. – С. 201–206
21. Мордовцев О. С., Алефіренко А. В. Методичні підходи до управління фінансовим потенціалом підприємства. Вісник Нац. техн. ун-ту «ХПІ»: зб. наук. пр. Сер.Актуальні проблеми управління та фінансово-господарської діяльності підприємства. Харків. НТУ «ХПІ». 2017. No 54 (1257). С. 90 – 94. URL: <https://repository.kpi.kharkov.ua/handle/KhPI-Press/38553.13>.
22. Морушко О. О., Висоцький А. Л., Зелінський А. Я. Менеджмент і лідерство: навч. посіб. Нац. ун-т «Львів. Політехніка». Львів : Тріада плюс, 2018. 187 с.
23. Назаренко А. С. Теоретичні підходи до визначення сутності економічної категорії «фінансовий потенціал підприємства» / А. С. Назаренко // Економіка фінанси і право. – 2009. – № 8. – С. 22–29.
24. Назарова Т. Ю. Управління фінансовим потенціалом промислових підприємств на засадах синергетичного підходу: автореф. дис. на здобуття наук. ступеня канд. ек. наук. спец. 08.00.04 «економіка та управління підприємствами». Назарова Т. Ю. [наук. керівник Міщенко В. А.]. Нац. техн. ун-т «Харків. політехн. ін-т» Харків, 2016. 5 с.9.
25. Панченко В. А., Галета Я. В., Черненко О. В. Основи менеджменту : навч. посіб. Дніпро : Середняк Т. К., 2019. 451 с.
26. Пікус Р.В. Управління фінансовими ризиками: Робочий зошит / Р.В. Пікус, Н.В. Приказюк. – Кам'янець-Подільський: Аксіома, 2010. – 160 с.
27. Попов О. Управління витратами // Економічна енциклопедія: У 3-х томах. Т. 3. – К.: Видавничий центр «Академія», 2002. – 952 с.

28. Попри війну 3 з 4 МСБ планують розширення бізнесу у 2023 році. Дослідження Європейська бізнес асоціація. URL:<https://eba.com.ua/po-pry-vijnu-3-z-4-msb-planuyut-rozshyrennya-biznesu-u-2023-rotsi/>.
29. Портна О. В. Фінансовий потенціал України: проблеми та перспективи. Проблеми економіки. – 2012. – № 4. – С. 205–208.
30. Саух І. Фінансовий потенціал підприємства як об'єкт стратегічного аналізу // Економічний часопис Волинського національного університету імені Лесі Українки. 2017. № 1. С. 132 – 140. URL: http://nbuv.gov.ua/UJRN/echscenu_2017_1_20.
31. Свірський В. Фінансовий потенціал: теоретико-концептуальні засади. Світ фінансів. 2007. – № 4(13). – С.43–51.
32. Терещенко Е. Ю. Економічна сутність фінансового потенціалу підприємства. [Електронний ресурс]. – Режим доступу : URL: http://www.confcontact.com/2008dec/7_tereschenko.htm.
33. Ткачова А. В. Ризики інноваційних проектів підприємства: специфіка, види, методика управління / А. В. Ткачова // Вісник Одеського національного університету. Економіка. – 2013. - Вип. 2. – С. 224-232.
34. Толпежніков Р. О. Сутність та методика оцінювання фінансового потенціалу підприємства. Теоретичні і практичні аспекти економіки та інтелектуальної власності. - 2013. - Вип. 2(1). - С. 277-282. - Режим доступу: http://nbuv.gov.ua/UJRN/Traeiv_2013_2%281%29__44
35. Чорний Г.М. Управління концептуальні засади національного менеджменту. / Г.М. Чорний. Монографія. - К: ННЦ ІАЕ, 2005. - 102 с.
36. Яковчук В. П. Інноваційні бізнес-тренди в ризик-менеджменті / В. П. Яковчук, І. Л. Литвинчук // Зб. наук. пр. Таврійського держ. агротехнол. ун-ту. Сер. Екон. науки. – 2012. – № 2 (18), т. 5. – С. 348–355.