

**МІНІСТЕРСТВО ОСВІТИ І НАУКИ УКРАЇНИ
КИЇВСЬКИЙ НАЦІОНАЛЬНИЙ ЕКОНОМІЧНИЙ УНІВЕРСИТЕТ
ІМЕНІ ВАДИМА ГЕТЬМАНА**

Факультет економіки та управління
Кафедра бізнес-економіки та підприємництва

Рівень вищої освіти другий (магістерський)
Галузь знань 05 «Соціальні та поведінкові науки»
Спеціальність 051 «Економіка»
Освітньо-професійна програма «Бізнес-Економіка»

Денна форма навчання

КВАЛІФІКАЦІЙНА МАГІСТЕРСЬКА РОБОТА
Якимчука Антона Володимировича
на тему «ОБҐРУНТУВАННЯ ПРОЄКТУ ЗАБЕЗПЕЧЕННЯ ЯКОСТІ
ЕКОНОМІЧНОГО ЗРОСТАННЯ ПІДПРИЄМСТВА»

*Робота виконана з дотриманням основних принципів та фундаментальних
цінностей академічної доброчесності _____ Якимчук А.В.*

Науковий керівник:
канд. екон. наук, доц.
Шевчук Н.В.

Робота допущена до захисту в ЕК «__»_____20__ р. протокол № __

Зав. кафедри бізнес-економіки
та підприємництва,
докт. екон. наук., проф.

І. М. Рєпіна

Київ 2022

ЗМІСТ

ВСТУП.....	3
РОЗДІЛ 1. ТЕОРЕТИКО-МЕТОДИЧНІ ЗАСАДИ ВИЗНАЧЕННЯ ТА ОЦІНЮВАННЯ ЯКОСТІ ЕКОНОМІЧНОГО ЗРОСТАННЯ ПІДПРИЄМСТВА	5
1.1 Взаємопов’язані категорії, що визначають якість економічного зростання підприємства	5
1.2 Науково-методологічна характеристика факторів економічного зростання підприємства	11
1.3 Концептуальні засади визначення та оцінювання якості економічного зростання підприємства	17
РОЗДІЛ 2. ДІАГНОСТИКА ЯКОСТІ ЕКОНОМІЧНОГО ЗРОСТАННЯ ПрАТ «МХП»	21
2.1 Характеристика підприємницької діяльності підприємства	21
2.2 Оцінювання економічного зростання ПрАТ «МХП»	34
2.3 Оцінювання потенціалу забезпечення якості економічного зростання підприємства	41
РОЗДІЛ 3. ОБГРУНТУВАННЯ ПРОЄКТУ ЗАБЕЗПЕЧЕННЯ ЯКОСТІ ЕКОНОМІЧНОГО ЗРОСТАННЯ БІЗНЕСУ ІЗ ПЕРЕРОБКИ КУРЯТИНИ ПрАТ «МХП»	49
3.1 Організаційно-економічні параметри проєкту забезпечення якості м’ясопереробного бізнесу підприємства	49
3.2 Економічне обґрунтування доцільності реалізації розробленого проєкту	53
3.3 Прогнозні показники якості економічного зростання ПрАТ «МХП» за умови реалізації розроблено проєкту	60
ВИСНОВКИ	66
ПЕРЕЛІК ДЖЕРЕЛ ПОСИЛАННЯ	69
ДОДАТКИ	77

ВСТУП

Актуальність теми полягає у спробі розробки проекту забезпечення якості економічного зростання для підприємства, що трансформується, враховуючи проблеми та точки зростання, виокремленими в ході аналізу фінансово-економічної та ринкової складових діяльності підприємства.

Аналіз наукових публікацій включає роботи таких вчених як: Й. Шумпетер, .А. Тонких, О. Ємельянов, Дж. Кейнс та ін.

Метою кваліфікаційної магістерської роботи є розробка та економічне обґрунтування проекту забезпечення якості економічного зростання м'ясопереробного бізнесу ПрАТ «МХП».

Відповідно до поставленої мети були визначені такі *завдання*:

- дослідити сутність економічного зростання бізнесу;
- упорядкувати фактори забезпечення економічного зростання бізнесу;
- визначити сутність поняття «якість економічного зростання»;
- зробити характеристику підприємницької діяльності ПрАТ «МХП»;
- оцінити економічне зростання ПрАТ «МХП»;
- проаналізувати потенціал забезпечення якості економічного зростання ПрАТ «МХП»;
- розробити та обґрунтувати економічну привабливість реалізації бізнес-пропозиції для підприємства;
- надати прогноз впливу розробленої бізнес-пропозиції на цільові показники якості економічного зростання підприємства;

Об'єктом дослідження є процеси забезпечення якості економічного зростання бізнесу

Предметом дослідження є сукупність теоретичних, методичних та прикладних аспектів щодо оцінювання та забезпечення якості економічного зростання бізнесу.

Методи дослідження: дослідження відбувалось за допомогою загальнонаукових та специфічних методів пізнання: логічного та порівняльного аналізу, спостереження, економіко-статистичного методу, метод групування,

узагальнень та класифікацій, системних та структурних підходів до аналізу. Достовірність висновків, які були отримані у ході дослідження було забезпечено використаних інструментів оцінки якості економічного зростання підприємства

Практична значущість отриманих результатів базується на можливості використання розроблених удосконалень і рекомендацій на підприємстві ПрАТ «МХП» за для забезпечення якості економічного зростання.

Інформаційна база дослідження полягає у використанні монографії, вітчизняні та іноземні статті періодичних видань, статистичні дані з державної служба статистики України, інтернет ресурси та фінансова звітність ПрАТ «МХП».

Структура роботи: робота складається зі вступу, трьох розділів, висновків, переліку джерел посилань та додатків.

РОЗДІЛ 1. ТЕОРЕТИКО-МЕТОДИЧНІ ЗАСАДИ ВИЗНАЧЕННЯ ТА ОЦІНЮВАННЯ ЯКОСТІ ЕКОНОМІЧНОГО ЗРОСТАННЯ ПІДПРИЄМСТВА

1.1 Взаємопов'язані категорії, що визначають якість економічного зростання підприємства

Поняття економічного зростання та його якості непокоїло розуми багатьох вчених протягом століть. Із розвитком економіки та економічних взаємин громад, як на внутрішньому так і на зовнішньому рівні, виникало питання «Чи краще сьогодні ніж учора?», відповідь на яке людство шукало та знаходило тисячоліттями. Ще до появи у полі зору прото-наукового товариства поняття інфляції люди уже рахували кількість грошових одиниць та інших активів власних домогосподарств, порівнюючи їх із результатами попередніх періодів. Зокрема, Джеррі Тонер на прикладі Марка Сидонія Фалкса, давньоримського поміщика та рабовласника часів Римської Імперії, у книзі «Як керувати рабами» згадує про важливість нарощення власності поміщика, зростання доходів, диверсифікації активів а також зростання ефективності домогосподарства як шляхом впровадження нових досягнень технологічного розвитку на базі власних господарств так і шляхом різномірних форм взаємодії із робочою силою – рабами. Праця базується на роботах давньоримських філософів та вчених, тому ми можемо вважати, що хоч оповідач і є збірним образом тогочасного «підприємця», проте навіть у античні часи поняття якості економічного зростання підприємства було вкрай актуально, особливо для Риму.

Розпочнімо із вчених, наукові доробки який вплинули на сучасне трактування поняття економічного зростання. Титаном та одним із першовідкривачів сучасного трактування поняття економічного зростання став Й. Шумпетер. За його трактуванням економічне зростання знаходиться одночасно у двох площинах економіки – динамічній та статичній. Статична

площина відповідає за відновлення традиційних елементів структури виробництва. На думку вченого – статика не призводить до економічного зростання у довгостроковій перспективі, оскільки вже за короткий час відбувається активне наповнення ринків пропозицією та обмежує нарощення доданої вартості продукції. Динамічна площина, у свою чергу, має на меті створення інновацій, що і формують головні конкурентні переваги підприємства, дозволяючи йому зберігати лідерські позиції на ринку впродовж довгого часу, сприяючи нарощенню доходів із реалізації продукції з вищим рівнем доданої вартості [1]. Графічне зображення поглядів Шумпетера на статику та динаміку у концепції інновацій та економічного зростання продемонстровано на рис. 1.1.



Рисунок 1.1 – Схема пояснення понять статичної та динамічної площини Й. Шумпетера у контексті інновації та економічного зростання

Джерело: складено

Згідно із ідеями Й. Шумпетера, економічним розвитком є явищем окремим, цілком відмінним від явищ, що можемо спостерігати в колообізі економіки. Це, скоріше, несподіванки, що створюють кризу та назавжди змінюють ринкове середовище, народжуючи нові ідеї та формати взаємодії, що і отримують лідерство у нових ринкових умовах. Такі зміни характерні для промислової, комерційної сфери, проте не притаманні для потреб споживачів. Отже, простими словами: ринок, сам по собі, динамічний, тобто схильний до

змін, що можуть як згубити гравців ринку так і дати їм величезні можливості до зростання. Усі зміни, так чи інакше, відбуваються через кризи. Тому, для підприємства, в момент кризи важливо перебудувати модель функціонування або-ж вигадати щось нове, що радикально змінить порядок речей і, в подальшому, дозволить йому вибороти нові позиції на цьому-ж або іншому ринку. Концепція «Up or Out» - розвиток або вихід. Спрощена схема даного процесу розміщена на рис. 1.2.

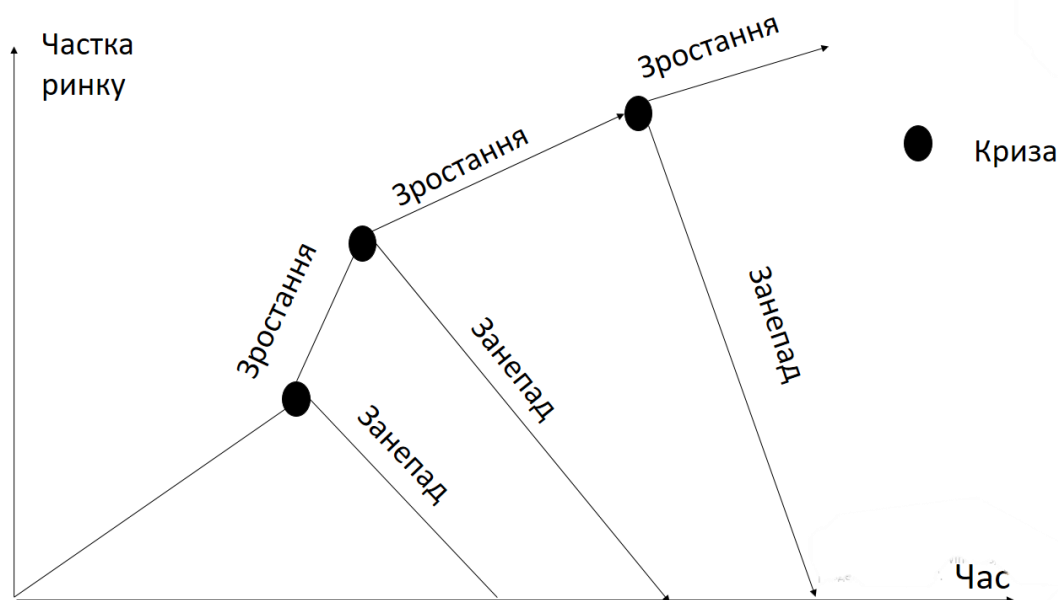


Рисунок 1.2 – Схема шумпетерівського бачення економічного зростання через призму криз та інновацій

Джерело: складено автором

Й. Шумпетер, безперечно, був титаном економічної думки та справжнім інноватором у царині економіки, особливо станом на час свого наукового доробку, а саме перша половина XX століття, проте економічне зростання непокоїло розуми представників інших економічних шкіл та підходів до даної науки. Пропонуємо розглянути погляди вчених-економістів на концепцію економічного зростання. Для цього скористаємось табл. 1.1, де зібрані цитати вчених щодо питання економічного зростання.

Таблиця 1.1 – Погляди вчених-економістів на проблему економічного зростання

Вчений	Погляд на проблему
А. Тонких	«Економічне зростання – збільшення об'ємних показників діяльності підприємства у часі» [2]
С. Брю та К. Макконелл	«Збільшення виробничих можливостей, що відбуваються із збільшенням кількості факторів виробництва, що використовуються, або із вдосконаленням техніки і технології [3, с 634]
О. Ємельянов	«Економічне зростання є більш широким поняттям ніж економічний розвиток підприємства, що пояснюється тим, що зростання може відбуватись не тільки за рахунок внутрішніх процесів, а і за рахунок впливу зовнішніх аспектів без впливу внутрішніх»[4]
Н. Касьянова	«Позитивна зміна можливостей системи задовольняти потреби за рахунок самоорганізації, тобто за рахунок підвищення ефективності використання власних ресурсів, а не за рахунок залучення ресурсів ззовні» [5]
О. Дерев'янку	«Економічне зростання визначається, з одного боку, як форма розвитку підприємства, а з іншого як його передумова» [6]
А. Зіміна	«Економічне зростання – порівняно більш вузький процес ніж економічний розвиток та представляє собою одну з його форм»

Джерело: складено автором за матеріалами вказаних джерел

Як ми бачимо із поглядів вчених – існує певна неоднозначність у трактуванні поняття економічного зростання, що викликано як предметами досліджень авторів поглядів, так і їх точками зору на проблемне питання. Хтось зауважує, що зростання насамперед є збільшенням виробництва чи виробничих потужностей. Інші зауважують, що мова йде про нарощення нематеріальної складової, а саме технологій виробництва, продуктивності праці, автоматизації, тощо. Різні погляди вчених на питання економічного зростання базуються на двох типах економічного зростання: інтенсивному та екстенсивному.

Екстенсивним називають тип зростання при якому банально зростають обсяги виробленої продукції, нарощення виробничих потужностей, відкриття нових філій підприємства, як от пахофабрик чи збільшення земельного банку. Важливим елементом екстенсивного типу зростання є низький або відсутній приріст технологізації виробництва, продуктивності праці, тощо. Даний тип, хоч і має переваги, проте обмежений ресурсами підприємства та громад чи держави, на території яких розташований. Простіше кажучи – неможливо побудувати ще одну пахофабрику чи купити ще землі для сільськогосподарських угідь якщо такої землі не буде. Непересічним прикладом може слугувати Тайвань чи

Гонконг, де банк землі у розпорядженні держави, а значить і підприємств, надто обмежений, що змушує їх (підприємства) вводити інноваційні рішення для нарощення не лише обсягів виробництва а і поліпшувати якість економічного зростання. Таким чином ми переходимо до другого типу економічного зростання – інтенсивного.

Інтенсивний тип економічного зростання характеризується нарощенням технологізації виробництва, нарощенням показника продуктивності праці шляхом автоматизації виробництва, введенням інноваційної складової, будь-то підхід до організації робочого процесу чи формату ЗП, нових технологій переробки продукції чи будь-чого іншого, що було б інноваційним та приносило додатковий економічний зиск підприємству. Базовою відмінністю від екстенсивного типу зростання є принцип «навести порядок у тому, що є перед набуттям чогось нового», тобто досягнення наближених до максимальних результатів ефективності виробництва на уже наявних структурних елементах підприємства перед потенційним розширенням.

Із переваг інтенсивного типу перед екстенсивним ми хотіли б виділити можливість нарощення доходів та прибутків на фоні істотно нижчого рівня витрат на реалізацію проекту по нарощенню доходів. Простіше кажучи – дешевше буде виявити та ліквідувати наявні проблеми, поліпшити бізнес-процеси, тощо ніж будувати новий завод, на якому знову стикатись із аналогічними проблемами. Особливо яскраво цей приклад виглядає у динаміці. Також варто звернути увагу на набуття певної конкурентної асиметрії в разі ставки на інтенсивний підхід, оскільки є велика ймовірність набуття нових конкурентних переваг, на фоні який споживач буде більш лояльний до даного підприємства. Також важливим фактором буде новий досвід керівництва, який можна буде реалізувати в майбутньому для ліквідації чи запобігання кризових ситуацій на підприємстві. Не дарма кажуть – досвід – шлях до успіху.

Для спрощення сприйняття інформації, а також для її графічної інтерпретації скористаємось рис. 1.3, де спрощено показано різницю між типами

економічного зростання. Це допоможе нам наочно побачити принципову різницю між ними та краще зрозуміти базові їх принципи.

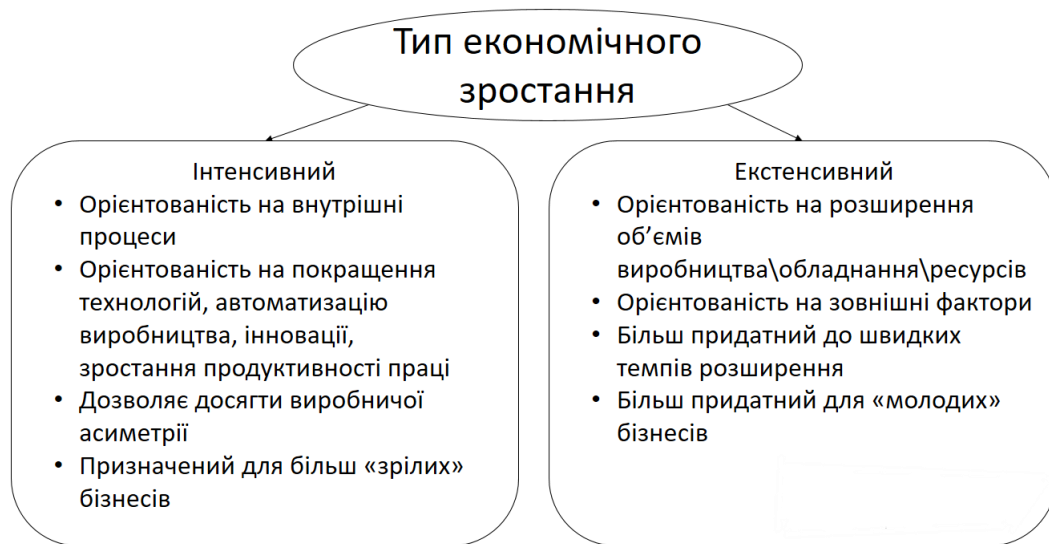


Рисунок 1.3 – Графічне зображення різниці між типами економічного зростання

Джерело: складено автором за матеріалами [1]

Вище ми вже поговорили про типи економічного зростання, його сутність та погляди вчених на дане питання. На цьому моменті пропонуємо перейти до концепцій економічного зростання, до яких відносять:

- концепція ототожнення економічної динаміки та економічного зростання;
- концепція визначення економічного зростання як розвитку виробництва;
- концепція ідентифікації економічного зростання з розширеним відтворенням [7];

Концепція ототожнення економічної динаміки та економічного зростання зводиться до використання широкого спектру показників економічної динаміки, перелік характеристик якої спеціально не обмовляється.

У концепції визначення економічного зростання як розвитку виробництва разом з наочністю змін основних аспектів господарського життя присутній

основний недолік, пов'язаний з ігноруванням причинно-наслідкових зв'язків і витікаючими звідси труднощами у встановленні деталей економічного розвитку.

У концепції ідентифікації економічного зростання з розширеним відтворенням детально вивчаються категорії політичної економії, в якій економічне зростання ототожнюється одночасно і з економічною динамікою, і з розширеним відтворенням. Недоліком цієї концепції є неможливість обліку специфіки виробництва.

Уточнення сутності економічного зростання підприємства в умовах динамічних змін зовнішнього середовища функціонування виробничих об'єктів дозволило сформулювати концепцію економічного розвитку та інноваційної діяльності підприємств.

Таким чином ми підходимо до логічного етапу – дати визначення поняттю економічного зростання бізнесу. Економічним зростанням бізнесу називають збільшення обсягу виробленої продукції підприємством, зростання її реальної вартості, вдосконалення якісних процесів, що дозволить наростити прибуток даного підприємства за рахунок обсягу виробництва та (або) якісних змін на базі підприємства

1.2 Науково-методологічна характеристика факторів економічного зростання підприємства

У попередньому пункті даної роботи ми уже поговорили про сутність, типи та концепції економічного зростання, проте вважаємо, що даний огляд є неповним. Кожне підприємство рано чи пізно стикається з необхідністю економічного зростання так само як росте та розвивається немовля. Це незворотній процес у свідомості власників та менеджменту підприємства, що несе незворотній вплив як на структурні елементи так і на моделі

функціонування. Проте за рахунок чого зростає підприємство? Про це ми і плануємо поговорити зараз.

Основу класифікації факторів становлять їх ознаки. Так визначають позитивні та негативні фактори за напрямком дії, внутрішні (ендогенні) та зовнішні (екзогенні) за місцем виникнення, тощо. Декілька слів про них.

Позитивні та негативні розрізняють за характером впливу, що вони несуть на проект чи підприємство в цілому. Інтуїтивно зрозуміло, що умовна необізнаність продавців у торговому підприємстві не нестиме позитивний вплив на зростання продажів, тоді як, на тому-ж підприємстві, величезний вплив на зростання продажів товарів нестиме місце розташування підприємства чи його представництв а також вдало оформлений сайт та маркетингова кампанія. Не зупинятимемось на тому котрий із факторів є позитивним чи негативним, оскільки це очевидно.

Щодо екзогенних та ендогенних факторів. Уявімо ситуацію, що уявне підприємство-перевізник вирішує замінити автопарк (основні засоби) із двигуном внутрішнього згорання на електроавтомобілі задля економії на паливі а також для досягнення певних екологічних стандартів. Заміна відбувається, проте через певний час у світі відбувається енергетична криза внаслідок чого зростає ціна на електроенергію по всій планеті. Який із факторів буде ендогенним а який екзогенним? Відповідь очевидна – той, який виник в середині компанії буде ендогенним, оскільки вплив зовнішнього середовища на нього був значно нижчим ніж внутрішнього. Проте енергетична криза – чіткий екзогенний фактор економічного зростання. Позитивний чи негативний – відповідь дайте самі.

Згідно із принципами діалектики розвитку будь-який бізнес зароджується, розвивається, досягає певного граничного успіху та або завершує існування або – ж переходить на новий якісний етап розвитку. Частково збігається із ідеями Шумпетера та рис. 1.2. Існує теорія економічного циклу, згідно з нею підприємство проходить 4 стадії існування: народження, зростання, зрілість та банкрутство. Схоже на цикл, чи не так?

Фатальний характер кривої життєвого циклу є досить очевидним, оскільки в його основі стоять економічні закони циклічного розвитку та зменшення ефективності вдосконалення системи (підприємства) беручи до уваги динаміку ринкової рівноваги, пропозиції, обсягу реалізації та ціни. Концепція життєвого циклу підприємства дозволяє відслідкувати із якими типовими проблемами може стикнутись те чи інше підприємство на кожній із 4 стадій існування та обрати комплекс чи комбінацію із типових чи нетипових рішень, що притаманні даній проблемі на даній стадії. Існують певні особливості фінансової діяльності підприємства на кожній із стадій життєвого циклу. Вони полягають у відмінному один від іншого рівнях потреб у інвестиціях, що говорить нам про відмінні темпи приросту загального обсягу фінансових ресурсів, різні можливості залучення позикового капіталу, рівень диверсифікації фінансових операцій; найменшим рівнем фінансового ризику. Концепція життєвого циклу підприємства, на нашу думку, дає змогу виокремити конкретні цілі та завдання, що б відповідали кожному з етапів життєвого циклу. Для спрощення сприйняття інформації скористаємось рисунком 1.4, розміщеним нижче



Рисунок 1.4 – Графічне зображення розподілу цілей і завдань підприємства у кожній зі стадій життєвого циклу

Джерело: складено автором за матеріалами вказаних джерел

Для періоду народження підприємства характерні проблеми виживання. У фінансовій царині виникають труднощі із забезпеченням фінансовими ресурсами, грошовими коштами. Підприємству необхідно знайти не лише на покриття господарських а виробничих витрат а і на здійснення інвестицій для подальшого зростання. Етап найбільш небезпечний для кожного бізнесу, оскільки, за статистикою понад 95% підприємств його не переживають.

У період зростання доходи та прибутки дозволяють забезпечити профіцит грошових коштів, ціль на забезпечення рентабельності заміняється на потребу в економічному зростанні. Якщо на стадії народження підприємство шукає ресурси для забезпечення виконання короткострокових цілей, то на етапі зростання цілі стають середньостроковими та довгостроковими, як і джерела фінансування, що дозволяють забезпечити потребу у зростанні за рахунок інвестицій.

Для стадії зрілості бізнес намагається отримати максимальний зиск із ніші та ринку, на якому функціонує, використати по максимуму наявний обсяг ресурсів. Технічний, комерційний потенціали досягають критичної точки та вичерпуються, а із старінням НСД виникає потреба у нових підходах до позиціонуванні на ринку, інноваціях у продуктовому чи виробничому аспекті, що б спричинило певну асиметрію, яка призведе до певної конкурентної переваги та продовження часу ринкового існування на наявних, або близьких до них позиціях. Це кризовий момент для підприємства, про нього писав Шумпетер, тому саме в такі моменти вирішується чи бізнес переродиться у щось нове та більш привабливе для кінцевого споживача чи вийде з ринку.

Період спаду характеризується спадом темпів економічної активності, оскільки головною задачею є існування, а фінансовою ціллю – досягнення та утримання фінансової рівноваги.

Виходячи із усього, про що ми говорили – робимо висновок про необхідність для підприємства у володінні фінансовою гнучкістю. Сутність фінансової гнучкості полягає у здатності залучати кошти з різних джерел,

регулювати рівень платоспроможності, перелаштовуватись під динамічні ринкові умови.

Уся «фатальність» кривої життєвого циклу може бути знівельована превентивними діями із запобігання проблеми шляхом прогнозування ринкових умов. Важливим фактором подолання проблеми є шумпетерівські інновації, що дозволяють змінити структуру взаємодії підприємства з ринком та взаємодії структурних елементів всередині підприємства, що дозволить вийти на якісно новий рівень, змінити тренд розвитку підприємства або ринку в цілому.

Кейнс, у своїх працях виділяє дві найсуттєвіші для аналізу угруповання, об'єднуючі чинники по характеру походження а способом впливу [8].

За характером походження виділяються макроекономічні, мікроекономічні, наноекономічні та мезоекономічні. Дана класифікація виправдана багаторівневістю економіки та її багатоаспектністю. Декілька слів про кожен із факторів.

Макроекономічний відображає процеси на рівні держави та показує процеси економічного зростання чи занепаду характерні для економіки країни в цілому. Простіше кажучи – існує більша ймовірність, що конкретне підприємство зростатиме якщо зростає економіка країни і навпаки. Для даного фактора характерні поняття інфляції, динаміки зайнятості населення в економіці, активності інвестування, тощо.

Мезоекономічний фактор характеризує процеси та взаємозв'язки економічного зростання чи спаду підприємств на рівні галузей, регіонів, тощо. Простими словами – економічне зростання підприємств умовної аграрної сфери.

Мікроекономічний фактор характеризує одиничні підприємства. Коли кажуть про економічне зростання конкретного підприємства власними силами – мова йде саме про мікрорівень.

Наноекономічний фактор економічного зростання розглядає економічне зростання шляхом діяльності не підприємства як одиниці господарської діяльності а конкретну особу, що тільки своєю діяльністю призвела до економічного зростання підприємства. Прикладом може слугувати поява у банку

із Уолл-Стріт під назвою Solomon Brothers Inc. Леві Раньєрі, що разом із командою не лише приніс компанії мільярди доларів прибутку а і розвинув галузь боргових облігацій у найбільш привабливу та дохідну для біржових брокерів сферу у період із середини 80х років XX століття до 3 кварталу 2007. Він «надув» «мильну бульбашку» боргових облігацій, яка вибухнула і призвела до кризи 2008 року – однієї з наймасштабніших фінансових криз сучасності.

За способом впливу фактори економічного зростання поділяються на мережеві, соціальні та середовищні. Пояснимо, що кожен із них означає.

Мережеві фактори впливають на конкретне підприємство через ділові зв'язки підприємства або особисті зв'язки власників чи топ-менеджерів компанії. Прикладом таких факторів може бути імплементація певних моделей внутрішньої взаємодії на підприємство через особисті знайомства його «топів». Зокрема, власник одного підприємства може поділитись іншим про зростання доходів, продуктивності праці та відсіювання неефективних працівників після впровадження системи оплати праці базованої на KPI-показниках.

Соціальні фактори несуть вплив на економічне зростання підприємства через особливості психологічної поведінки окремих осіб чи груп людей, так чи інакше пов'язаних із підприємством. Прикладом може слугувати бажання групи топ-менеджерів до відкритості та прозорості процесів підприємства. Вони ініціюють зміни: відтепер усі на підприємстві тепер звертаються одне до одного на «ти» незалежно від обійманих посад, лінійний працівник може відкрито поговорити із керівником, що є на декілька щаблів вище за нього за рівнем ієрархії посад, про його бачення розвитку чи вдосконалення певних процесів. Це може призвести до покращення внутрішнього середовища у компанії та призвести до зростання продуктивності праці та зниження витрат підприємства через операційні збої.

Середовищні фактори визначаються соціально-економічним середовищем у країні чи регіоні. Прикладом може слугувати піднесення патріотизму у конкретній країні на фоні екзистенційної загрози, що перетворюється у зростання продуктивності праці окремих підприємств через

бажання працівників допомогти державі шляхом більш наполегливої праці. Лозунг « Мій фронт – моя робота» спрямований на відновлення економіки України після шокового стану початку повномасштабного вторгнення РФ шляхом відновлення роботи підприємств (та податкових надходжень до держбюджету) є яскравим прикладом середовищного фактору економічного зростання.

Узагальнюючи усе, про що велась мова вище, можемо сказати, що в умовах сучасної ринкової економіки кожне підприємство стикається із низкою проблем та викликів на шлях свого функціонування на ринку. На кожній із стадій життєвого циклу перед ним постають певні задачі, що, так чи інакше, несуть вплив на його розвиток та економічне зростання. Існує безліч факторів економічного зростання підприємства, що можуть характеризуватись та класифікуватись по різному, рівно так само, як і вони впливають на підприємство. Саме тому перед підприємством, як перед суб'єктом економічної діяльності, постає задача максимально ефективно розпорядитись наявними ресурсами, можливостями та компетенціями аби перетворити вплив кожного із факторів, що прямо чи опосередковано впливає на економічне зростання підприємства, на позитивний та зробити усе можливе для виходу підприємства на якісно новий рівень.

У нашій роботі часто лунало, та лунатиме слово «якість» та похідні від нього слова. То про що йде мова коли звучить фраза «якість економічного зростання»? Пропонуємо дізнатись разом у пункті 1.3

1.3 Концептуальні засади визначення та оцінювання якості економічного зростання підприємства

Заглибившись у історію економіки можемо зрозуміти, що поява такої економічної категорії як якість економічного зростання бере свій початок із

досягненням критичної точки можливостей екстенсивного зростання економік та виникнення потреби у подальшому зростанні економік, проте іншим способом. У той часовий проміжок відбувся перехід економік до ідеї покращення рівня життя через зростання науково-технологічного прогрес та активного зростання ролі науки у суспільно-економічному житті людства.

У період сучасної історії людства поняття якості економічного зростання класифікувалось по різному. Так, зокрема у класичній концепції економічного зростання, в основі якої лежать кількісні параметри економічного зростання, набуває розвитку структурний підхід до визначення сутності якості економічного зростання. Даний підхід базується на досягненні оптимальності між темпами і пропорціями між галузями та компонентами випуску. Із розвитком технологічний та технічний підходи трансформувались ресурсний. Ресурсний підхід передбачає, що якісь економічного зростання визначається продуктивністю первинних ресурсів. Фокус досліджень зміщується на зв'язки між галузями у ланцюгах створення продукції та її вартості.

Із розвитком принципів споживчої економіки та пожвавленням гуманізації економічних процесів впливу набуває соціальна складова економічних процесів. Із погляду парадигми людського розвитку з'являється та набуває важливості соціальний аспект якості економічного зростання. Даний аспект, передусім, визначається категоріями якості життя людини. Сучасне розуміння даного аспекту знайшло себе у категорії «економічного» щастя.

Одночасно із активним зростанням вживаності у науковому та бізнесовому товаристві концепції якості економічного зростання відбувалось становлення концепції стійкості розвитку, що розглядала якість економічного зростання у розрізі екологічних процесів та складових. Сьогодні найбільш відповідною до світового сприйняття світосприйняття є ідея розумного, стійкого а інклюзивного зростання, що по суті є якісно новим симбіозом попередньо описаних концепцій.

Декілька слів про ознаки якості економічного зростання. До них віднесемо:

- стабільність темпів економічного зростання;
- відповідність умовам поступального розвитку;
- ефективна алокація ресурсів;
- наявність відтворювальних процесів;

У своїх працях вчені виділили ряд підходів до оцінювання економічного зростання, серед яких ми виділили: структурний підхід, підхід оцінки якості та конкурентоздатності кінцевого продукту, підхід оцінки якості ресурсів. Детальніше проговоримо сутність кожного із них.

Структурний підхід вбачає структурні витрати та результативність як основу оцінювання. Тобто, він ґрунтується на принципі співвідношення «Ціна-Якість». За даним підходом економічне зростання відбувається за рахунок зростання результативності на фоні зниження витрат без втрат якості (коли це можливо).

Підхід, що базується на оцінці якості та конкурентоздатності кінцевого продукту вбачає конкурентну позицію кінцевого продукту як запоруку якості економічного зростання. Оцінивши наскільки якісний кінцевий продукт підприємства та який на нього ринковий попит – експерт в змозі дати оцінку якості на потенціалі економічного зростання.

Оцінка якості ресурсів у парадигмі економічного зростання стосується, більше, екстенсивного зростання, проте важливість якісного ресурсу для інтенсивного ресурсу важко переоцінити. Простими словами якість економічного зростання можна оцінити за якістю ресурсів, оскільки неможливо створити космічну станцію маючи лише каміння та палиці.

Таким чином, базуючись на усіх, перерахованих вище працях та концепціях, ми вбачаємо у понятті якості економічного зростання здатність підприємства поєднувати досягнення ефективності та результативності власної діяльності, шляхом забезпечення кількісних та якісних змін у функціонуванні його структурних елементів, бізнес-процесів та умов ринкової та внутрішньої взаємодії. Під результативністю ми розуміємо здатність підприємства досягати

поставлених цілей, а під ефективністю – забезпечувати досягнення прибутковості, а також її зростанню, внаслідок описаних вище змін та процесів.

До критеріїв оцінювання можемо віднести зростання матеріально-технічної чи ресурсної бази підприємства, зростання технологізації виробництва, якісні зміни у форматі взаємодії на внутрішньому чи зовнішньому середовищі, зростання продуктивності праці, капіталу, активів, зростання реальних доходів та прибутку, прибутковості активів та капіталу, зростання інноваційності підприємства, зростання технологізації виробництва, тощо. Конкретні показники для оцінювання необхідно враховувати в залежності від специфіки бізнесу чи конкретного проекту, оскільки на моменті розробки та планування підприємство враховує аспекти та показники, за якими оцінюватиме вдалість реалізації проекту.

Важливість поняття якості економічного зростання виправдана його сутністю. У нашому світі сьогодні неможливо досягти лідерських позицій на ринку лише створивши кількісно значущу пропозицію без наявності у кінцевого продукту стійких конкурентних переваг, унікальності, споживчої цінності. В той-же час підприємство повинне володіти технологіями для виготовлення такого конкурентоздатного продукту із високою споживчою цінністю, володіти якісним набором ресурсів та компетенціями перетворити даний набір ресурсів у кінцевий продукт, що б відповідав вищезгаданим перевагам. А ми ще не згадали про важливість інновацій, асиметрій, та інших складових успішного підприємства XXI століття. Усе це наслідки якості економічного зростання.

РОЗДІЛ 2. ДІАГНОСТИКА ЯКОСТІ ЕКОНОМІЧНОГО ЗРОСТАННЯ ПрАТ «МХП»

2.1 Характеристика підприємницької діяльності підприємства

Приватне Акціонерне Товариство «МХП» функціонує на ринку із 1998 року, активно ведучи господарську діяльність та розширюючи ніші ведення бізнесу. Історія компанії розпочинається із отримання її засновником, Юрієм Косюком, контрольного пакету акції ВАТ «Миронівський Завод Виготовлення Круп та Комбікормів», що дозволяє їй ввійти в ринок трейдингу аграрною продукцією та експортувати її за кордон. Рік потому, у 1999 році компанія розширилась та викупила птахофабрику «Перемога» та після її модернізації розпочала активну переробку курятини. Підприємство отримало назву «Перемога Нова». Уже в 2001 році на ринку з'являється, певно, легендарний для українців бренд «Наша Ряба», що має високий рівень впізнаваності і на сьогоднішній день.

Сьогодні, ПрАТ «МХП» є третім за величиною агрохолдингом в Україні, поступаючись лише «Кернелу» та «УкрЛандФармінгу» за площею посівних земель. МХП для вирощування аграрної продукції використовує банк землі площею понад 370 тис. гектарів, що перевищує площу Києва у 4,41 рази.

Проте, МХП це не лише виробник та експортер агропродукції, а в першу чергу виробник та експортер курятини. У 2021 році обсяг виробленого м'яса птиці становив понад 754 тисячі тон, реалізація якого принесла 68% доходу від реалізації продукції до холдингу.

Географія збуту продукції ПрАТ «МХП» складає понад 65 країн, 17 з яких входять до ЄС: Нідерланди, Ірландія, Бельгія, Польща, Італія, Греція й інші; країни так званого СНД: Вірменія, Киргизстан, Казахстан, Грузія, Молдова,

Узбекистан, Таджикистан; країни Близькосхідного регіону: Ірак, Йорданія, Ліван, ОАЕ, Кувейт; та Африканські держави: Єгипет, Лівія, Демократична Республіка Конго, тощо. Частки експорту до різних стратегічних регіонів представлено у табл. 2.1.

Таблиця 2.1 – Частки експорту у стратегічні регіони збуту ПрАТ «МХП» у 2021 році

Регіон	Частка експорту, %
Близький Схід та Північна Африка	38
Європейський Союз	21
СНД	23
Африка (південніше Сахари)	12
Азія та інші регіони	6
Всього	100

Джерело: складено автором за матеріалами додатків А–Р

ПрАТ «МХП», у своїй діяльності, дотримується принципів автономності, де це можливо та зниження залежності від зовнішніх стрейкхолдерів, про що детальніше поговоримо згодом, максимізуючи забезпечення внутрішніх потреб виробництва та переробки можливостями та ресурсами власних потужностей. Це знаходить свій прояв у виробництві комбікормів для поголів'я із урожаїв власних підприємств, переробкою органічних відходів на власних біогазових установках, що дозволяє не лише переробити органічні відходи у біокомпост, що використовується як органічне добриво для вирощування культур, а і отримати біогаз, який можна використати як паливо для авто або ж – як теплоагент при сушці зернових на, також, власних потужностях. Компанія повністю контролює процес вирощування поголів'я починаючи із стадії яєць до моменту забою, що дозволяє повністю контролювати якість майбутньої продукції, регулювати її раціон, та із впевненістю заявляти про 100% здорову курятину у вигляді готової продукції. Також це дає можливість спеціалістам із генетики виводити нові види курок, що більш вдало забезпечуватимуть цілі компанії. На підприємстві запроваджена вертикальна інтеграція, що у комплексі із інтенсивними інвестиціями у модернізацію та розвиток інфраструктури із високою ефективністю дає підприємству головну перевагу перед конкурентами, принаймні на ринку України. У свою чергу, вертикальна інтеграція бізнесу дає

змогу виконувати високі стандарти якості, що є незмінним атрибутом підприємства а також активно контролювати собівартість продукції за рахунок ефекту масштабу виробництва. Виробництво продукції належної якості та реалізація її на внутрішньому ринку є важливою складовою забезпечення продовольчої незалежності України в умовах сьогодення. Схему вертикальної інтеграції ПрАТ «МХП» зображено нижче.

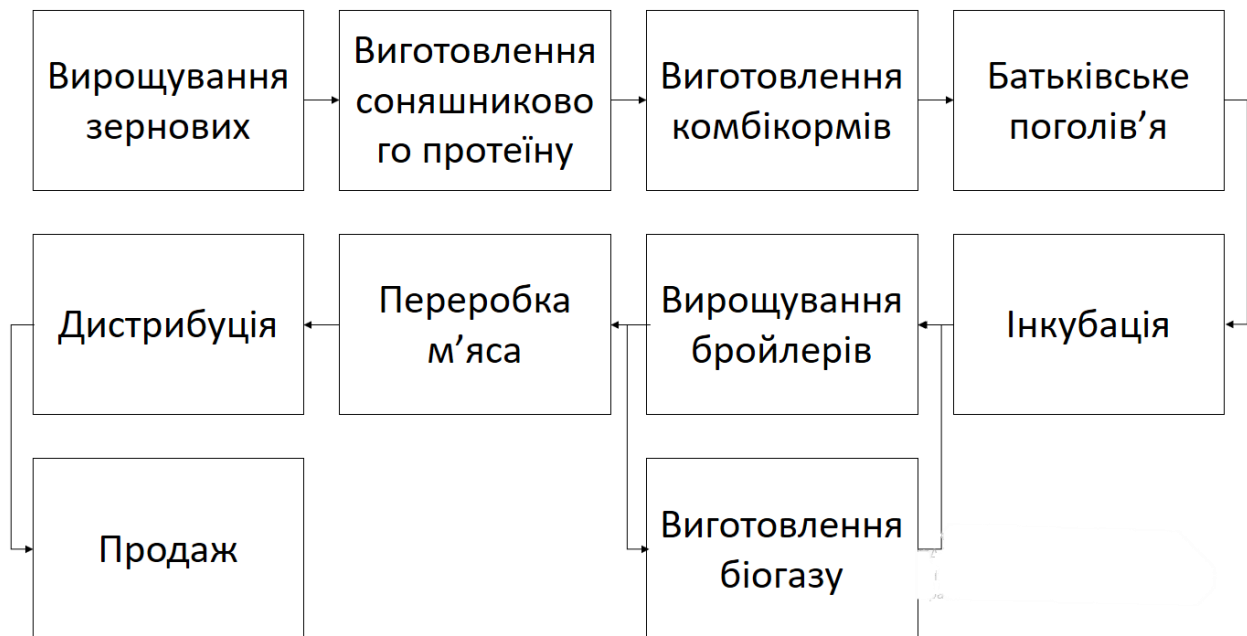


Рисунок 2.1 —Схема вертикально-інтегрованого виробництва ПрАТ «МХП»

Джерело: складено автором за матеріалами додатків А—Р

Розглянемо основні напрями діяльності та їх коротку характеристику у вигляді табл. 2.2

Таблиця 2.2 - Основні напрями діяльності ПрАТ «МХП» та їх коротка характеристика

Напрямок діяльності	Характеристика
Виробництво курятини, продаж, експорт	Найбільший виробник та експортер курятини в Україні. Понад 2 млрд. доларів США доходу з цього сегменту та близько 867 тис. тон реалізованої продукції. На ринок ЄС припадає 401 млн доларів США та 112 тис. тон відповідно. Уся курятина відповідає санітарним нормам та не містить у своєму складі антибіотиків.
Вирощування, переробка та продаж зернових	Третій за величиною агрохолдинг в Україні, понад 370 тис. га посівних земель. Найбільше вирощується кукурудзи – 46% земель, соняшнику – 25% та пшениці – 10%. Більшість продукції цього сегменту йде на експорт, зокрема у 2020 частка експорту становила 85%, а в 2021 – 74%

Закінчення 2.2

Тваринництво	Представлене в основному вирощуванням ВРХ елітних порід, наприклад: волинської м'ясної, лімузин, шароле чи герефордської. Вирощування відбувається за методикою вільного вигулу та випасу. Продукція із ВРХ реалізується як м'ясо так і як продукція доданої вартості на внутрішньому ринку та йде на експорт
Переробка м'яса	Активна м'ясопереробка проводиться компанією на власних потужностях задля забезпечення кінцевих груп споживачів в Україні та за кордоном свіжим м'ясом, замороженими продуктами, продуктами кулінарного сегменту. Побічні продукти (відходи) активно переробляються для реалізації за кордон
Виробництво біогазу	Для цілей переробки відходів тваринництва та рослинництва та забезпечення енергетичним ресурсом власні підприємства МХП ще у 2012 році розпочали будівництво першої установки для добування біогазу на базі птахофабрики «Оріль - Лідер». У 2013 році установку передали в експлуатацію, її потужність становила близько 5 МВт\год. У 2020 році запущена друга установка, потужність якої становить вже 20 МВт\год.

Джерело: складено автором

У 2020 році МХП разом із консалтинговою компанією McKinsey провели дослідження ринку внаслідок якого дійшли висновку про необхідність трансформації не лише мережі роздрібної торгівлі – фірмових магазинів «Наша Ряба» а і формату взаємодії з кінцевим споживачем. Для початку компанії розробила план трансформації найнеефективніших точок збуту – закривши їх. Також був замінений формат та зовнішній вигляд фірмових магазинів – із просто магазинів «Наша Ряба» вони перетворились у формат «магазин біля дому», значно розширивши асортимент та номенклатуру товару, наситивши прилавки супутніми продуктами харчування, щоб потенційний споживач міг купити чи не все необхідне для свого дому чи сім'ї. Також у таких магазинах з'явилась зона фаст-фуду. Споживач має змогу придбати здорову шаурму чи інший вид фаст-фуду, виготовлений із власної (для МХП) сировини, що відповідає вимогам здорового харчування. Дизайн магазинів став більш сучасним, та ввібрав в себе відтінки чорного та жовтого кольорів. Такі магазини отримали назву «М'ясомаркет».

МХП, крім трансформації точок збуту та освоєння нових ніш також вводить на ринок широку лінійку здорової продукції. Компанія дослідила, що

69% споживачів бажають харчуватись різноманітною та здоровою їжею, проте не робить цього через ряд причин:

- Вважає, що це дорого
- Вважає, що це складно
- Не має на це часу

тому, компанія вирішила боротись із даними проблемами ЦА випуском продукції, що б задовольняла дані потреби. Для цього було випущено лінійку готової продукції формату Heat and Eat, що дозволяє споживати її одразу після розігрівання. Важко уявити сучасного працюючого українця, якому подібна концепція не сподобалася б, оскільки це значно спрощує його життя. Їжу достатньо лише розігріти у мікрохвильовці вдома чи в офісі та можна споживати, а по органолептичним та смаковим характеристикам вона лише трохи поступається тій, яку готує мама чи кохана людина. Так великий виробничий бренд трансформується також у кулінарний, для освоєння нових ніш та у відповідь на ринкові виклики сьогодення.

Усі ці зміни були проведені не просто так і, тим більше, не наосліп. МХП разом із консалтинговою компанією McKinsey 2020 році провели дослідження ринку, що показало одразу декілька тез:

- в Україні спостерігається дефіцит магазинів біля будинку у розмірі близькому до 7 тисяч;
- відбувається трансформація ресторанної сфери та сфери послуг пов'язаних з харчуванням в бік фаст-фуду. Вже за декілька років, власне, класичні ресторани займатимуть біля 20% ринку – решта за мережами чи поодинокими фаст-фуд закладами;

Таку тенденцію можна пояснити збільшенням часу, що витрачають українці на роботу та небажанням людей молодшого та середнього віку готувати власноруч, тому МХП прагне зайняти частину ринку, що розвивається а також, за можливості, розширити збутову мережу, реалізуючи іншим підприємствам власну продукцію у якості сировини.

Розглянемо ситуацію на конкурентному ринку та спробуємо оцінити слабкі та сильні сторони ПрАТ «МХП» за допомогою спеціалізованих матриць та інших інструментів. Для початку спробуємо оцінити внутрішні а зовнішні фактори впливу на підприємство за допомогою матриці STEEPLE -аналізу, табл. 2.3 для якого розміщена нижче.

Таблиця 2.3 – Матриця STEEPLE - аналізу ПрАТ «МХП»

Група факторів	Прояв фактору	Характер впливу на розвиток підприємства («+» - сприяє розвитку, «-» - перешкоджає розвитку, «+/-» або «-/+» - вплив неоднозначний)	Сила впливу (за 10-бальною шкалою, де «0» - вплив відсутній, «10» - визначальний вплив)
Політичні (P – Political)	Лобювання інтересів великого бізнесу	+	7
	Курс на зростання експорту	+	9
	Нестабільність курсу валют	+/-	4
Економічні (E – Economical)	Непривабливий інвестиційний клімат	-	3
	Невисока купівельна спроможність	-	4
	Відносно низький рівень оплати праці	+	4
	Здорожчання енергоносіїв	+/-	2
	Наявність великого обсягу банку родючої землі	+	7
	Високий рівень розвитку АПК	+	5
	Високі витрати	-	2
	Довіра до великого бренду	+	5
Соціальні (S – Social)	Благодійна допомога продукцією	+	3
	Податки не в бюджет України	-	3
	Створення нових робочих місць	+	2
	Скандал зі звільненням головного агронома за махінації	+	2
Технологічні (T – Technological)	Висока технологізація виробництва	+	5
	Новітня техніка на усіх структурних рівнях	+	5
	Наявність у персоналі професіоналів для управління технікою	+	3

Закінчення таблиці 2.3

Група факторів	Прояв фактору	Характер впливу на розвиток підприємства («+» - сприяє розвитку, «-» - перешкоджає розвитку, «+/-» або «-/+» - вплив неоднозначний)	Сила впливу (за 10-бальною шкалою, де «0» - вплив відсутній, «10» - визначальний вплив)
Правові (L — Legal)	Відкритість частини процесів	+	2
	Податки не в бюджет України	-	3
	Лобізм законодавства	+	2
Етичні (E — Ethical)	Бізнес заснований на вбивстві тварин	-	1
	Факт лобізму інтересів	-	1
Екологічні (E — Environmental)	Ризик забруднення гідросфери та літосфери	-	8
	Ризик зараження поголів'я хворобами (пташиний грип, чума)	-	8
	Ризик закриття підрозділу, що порушив екологічне законодавство	-	9

Джерело: складено автором

Таким чином, ми бачимо які фактори створюють основний вплив на діяльність підприємства за матрицею STEEPLE. Окремо хотілося б зупинитись на екологічних факторах, що несуть високий ризик для діяльності підприємства. При виставленні балів ми консультувалися із головним інспектором Державної Екологічної Інспекції, що проводить заміри рівня викидів на промислових підприємствах, та у складі групи для планових чи позапланових перевірок безпосередньо працює із джерелами викидів, тому експертність у конкретних питаннях сумнівів не викликає. Так ось, розберемо кожен із факторів. Існує ризик забруднення ґрунтів та ґрунтових вод відходами птахівництва (послід) за умов недотримання умов безпечної утилізації. Рішення для підприємства: біогазова установка, що дозволить переробляти органічні відходи у біогаз (може використовуватись як енергоносіє для зернових сушок) та біокомпост (добриво для внесення у поля та\або продаж). Як ми уже знаємо, холдинг дійшов до такого рішення ще у 2012 році. Ризик закриття підрозділу підприємства за недотримання екологічного законодавства. Тут усе сказано. ДЕІ в кооперації із

іншими виконавчими органами мають право на даний правочин. Ризик зараження поголів'я несе в собі економічний фактор, оскільки необхідно не лише понести витрати на утилізацію а і відновити втрачене поголів'я, що в умовах масової епідемії тварин – складніше та економічно менш вигідно. Також не забуваємо про недоотримані доходи, зриви строків поставок, втрати частки ринку, тощо.

Далі пропонуємо розглянути основні фактори конкуренції підприємства та зробити висновки. Інформацію подано у вигляді таблиці нижче.

Таблиця 2.4 – Фактори конкуренції та їх прояви на ринку продукту підприємства

Фактори	Ознаки прояву факторів на ринку
Тип ринкової структури (досконала конкуренція, монополістична конкуренція, олігополія, монополія)	Досконала конкуренція з елементами олігополії (агрохолдинги – головні гравці ринку)
Кількість та величина підприємств-конкурентів на ринку	3-5
Зміни в платоспроможному попиті	Зниження платоспроможності споживачів
Ступінь однорідності, стандартності, диференціації товарів, що пропонують конкуренти	Висока однорідність
Стандартність або розбіжності сервісу по товарах, що аналізуються	стандартність
Витрати переходу споживача з одного виробника (постачальника) на іншого	Відсутні або близькі до нуля
Бар'єри проникнення на ринок (наявність, складність, коротка характеристика)	Відносно невисокі, проте за таких умов падає якість продукції та відсутній бренд
Привабливість ринку даного товару	Висока
Рівень агресивності поведінки конкурентів	Високий
Рівень напруженості конкуренції на ринку	Високий
Ключові фактори успіху (КФУ) в галузі, у т.ч.: – переваги внаслідок стабільних партнерських відносин; – переваги у витратах внаслідок масштабу виробництва; – переваги у якості продукту; – науково-технічні переваги; – переваги в організації виробництва (операційна система); – переваги в організації та управлінні; – переваги в маркетингу; – переваги в знаннях та досвіді; – переваги в діловій репутації; – інші переваги.	У контексті задоволення потреб клієнтів: Високий рівень розуміння потреб споживачів та вміння перелаштувати виробництво відповідно до нових умов У контексті виживання підприємства в конкурентній боротьбі: МХП є лідером ринку, основним провідником інновацій на ринок. Решта конкурентів програють у маркетингу, виробничих потужностях та ширині асортименту

Джерело: складено автором

Таким чином, виходячи із таблиці 2.4 ми можемо зробити наступні висновки:

– МХП функціонує на ринку, що поєднує риси олігополії та досконалої конкуренції із 3-5 сильними конкурентами та високою однорідністю товарів;

– враховуючи високу однорідність товару та стандартність послуг, пов'язаних із ним – можемо зробити висновок, що конкурентну перевагу формує бренд, його ділова та ринкова репутація а також додатково сформовані цінності товару конкретного бренду;

– на фоні зниження купівельної спроможності населення фактор ціни товару набуває все більшого впливу на конкурентну перевагу цього ж товару, тому підприємству необхідно активно контролювати собівартість продукції;

– головними конкурентними перевагами для МХП є ділова репутація в B2B сегменті ЦА, точне знання потреб конкретних груп ЦА в B2C сегменті а також суміш помірних цін на кінцеву продукцію та її висока якість;

Перейдімо до аналізу взаємного впливу ринку та ПрАТ «МХП», а для цього застосуємо інструмент матриці Портера. Результати аналізу розміщені у таблиці 2.5, що розташована нижче.

Таблиця 2.5 – Характеристика 5-ти конкурентних сил за моделлю М. Портера

Конкурентна сила	Фактори, що сприяють посиленню влади	Фактори, що послаблюють владу	Можливі реакції з боку підприємства
Наявні конкуренти	Відсутність змоги або бажання вкладати таку ж суму у маркетинг, розуміння споживача та розширення асортименту з боку конкурентів	Фактор нижчих витрат дозволяє знизити споживчу ціну та зіграти в «демпінг» на короткий період та на обмежених регіональних ринках	Зміна наративів у маркетинзі, для доведення, що споживач платить за якість та безпеку, в першу чергу своїх дітей (один з наративів «Наша Ряба»)
Потенційні конкуренти	Новим гравцям на ринку значно вигідніше співпрацювати з МХП ніж конкурувати	Виробники ринків ЄС активно тиражували наратив, що українці – «вандали», які не мають жодного уявлення про бізнесові цінності Європи	– партнерські програми як у «Кернел», спрямовані на опосередковане розповсюдження сфери впливу на ринку; – не відмовляти від нових ринків, та використати для них наративи маркетингу про відбілення репутації компанії;
Споживачі	Високий кредит довіри до брендів компанії, вдале використання маркетингу, що сприяє вибору споживача на користь брендів МХП	Споживачі із низьким доходом оберуть конкурента із нижчою споживчою ціною	Штучний демпінг власних цін та перекриття недоотриманих доходів іншими статтями доходів

Закінчення таблиці 2.5

Конкурентна сила	Фактори, що сприяють посиленню влади	Фактори, що послаблюють владу	Можливі реакції з боку підприємства
Постачальники	Постачальникам вигідно наростити масштаби послуг чи товарів за рахунок співпраці із МХП, оскільки це дуже велика компанія	Постачальник ексклюзивного ресурсу може просувати власні інтереси та задирати ціни, за умови незафіксованої ціни в договорі. За умови, що постачання не матимуть ексклюзивного характеру – ресурс може з'явитись і у конкурентів	– пошук альтернативних постачальників або робота одразу з декількома; – диверсифікація виробництва за рахунок дочірніх компаній, для зростання автономізації холдингу та відмови від сторонніх постачальників; – угоди ексклюзивного постачання із повною фіксацією ціни та умов договору та тривалий строк;
Товари-замінники	Конкуренти не виграють у асортименті та маркетингу та не здатні задовольнити усього попиту в усіх стратегічних сегментах	Конкуренти та їх товари-субститути наслідують поведінку лідера (МХП) на ринку, тому є ризик, що хтось із них створить продукт, що замінить продукцію МХП, або ж придумає новий, значно ефективніший спосіб продажу для наявного продукту	Не збавляти темп у дослідженні інтересів споживача а також тримати у резерві ресурси, необхідні для швидкого переналаштування або розширення виробництва

Джерело: складено автором

Висновки, що можна зробити із проведеного аналізу:

- МХП має суттєвий вплив на ринок, що спричинений факторами масштабу, давності присутності на ринку а також чітким розумінням потреб споживачів та основних стейкхолдерів;
- основні конкуренти програють МХП за маркетинговим впливом через фактор витрат, оскільки не мають бажання або ж змоги вкладати співставні суми у маркетинг;
- цитата невідомого Східного мудреця а також воєначальника Сунь – Цзи «Найкраща перемога – та яка досягнута без битви» та «Найкращий спосіб перемогти ворога – зробити його другом» вкотре справджуються у контексті взаємодії МХП та потенційних нових конкурентів, оскільки на ринку новим а також дрібним компаніям вигідніше співпрацювати із аналізованим підприємством, що має прояв на ринку рослинництва. Оскільки так дрібні фермери чи господарства виключають ризик непродажу продукції, збуваючи її

на користь МХП по ринкових цінах а також взаємодіючи із холдингом через партнерські програми;

– компанії–постачальники отримують можливості розширення виробництва, присутності на ринку, ділової репутації та впізнаваності а також досягти зниження собівартості продукції через ефект масштабу виробництва через співпрацю із холдингом такого масштабу як ПрАТ «МХП»;

На додачу до усього вищесказаного хотілося б додати, що частина запропонованих у таблиці рішень уже реалізовані. Це говорить не лише про високий рівень розуміння ринку з боку підприємства а і про високий потенціал до вирішення першочергових цілей.

Пропонуємо перейти до аналізу стратегічних активів підприємства для розуміння на базі чого формуються конкурентні переваги та що стало підґрунтям для становлення МХП як гіганта українського бізнесу. Результати аналізу висвітлені у таблиці 2.6, що знаходиться нижче.

Таблиця 2.6 – Стратегічні активи підприємства

Група стратегічних активів	Ідентифікація стратегічних активів	Ступінь важливості	Відносна сила (у порівнянні з найближчим конкурентом)	Висновок про можливий розвиток активу
ПЕРЕВАЖАЮЧІ АКТИВИ				
Фінанси	+	7	6	Розширення ринків збуту та виробництва у сприятливих регіонах. Вихід на нові фондові біржі (Франкфурт, Токіо, Нью-Йорк)
Технології	+	8	8	Нарощення наукомісткості технологічних процесів та зростання частки автоматизації процесів на виробництві
Основні засоби	+	7	8	Нарощення виробництва як в Україні так і за кордоном у сприятливих регіонах
Місце розташування	+	6	6	Налагодження логістичної складової під кожен філіал холдинг для зниження непрямих витрат
Дистрибуція (мережі дилерів)	+	8	9	Розширення мережі «м'ясомаркетів» та ширини асортименту магазинів
Конкурентна позиція	+	9	7	Розширення дослідження ринку та споживчих потреб і інтересів
Знання підприємства	+	10	7	Невпинне навчання на досвіді інших підприємств такого і вищого рівня, активний бенчмаркінг
Репутація	+	7	5	Зростання медіаприсутності та витрат на благодійність і допомогу (можливо - продукцією)

Закінчення таблиці 2.6

Група стратегічних активів	Ідентифікація стратегічних активів	Ступінь важливості	Відносна сила (у порівнянні з найближчим конкурентом)	Висновок про можливий розвиток активу
ВІДМІТНІ ЗДІБНОСТІ				
Розробка товарів	+	7	7	Розробка здорового фаст-фуду та інших страв для продажу у власних точках продажу
Виробництво	+	8	8	Нарощення наукомісткості технологічних процесів та зростання частки автоматизації процесів на виробництві
Інжиніринг	+	7	6	Залучення експертів із даного питання для розвитку та покращення наявних умов
Фінансовий менеджмент	+	5	6	Зростання витрат на навчання персоналу, пов'язаного із фінансами
Маркетинг і продаж	+	9	8	Зростання медіаприсутності та використання конкретних наративів для просування продукції. Розширення мережі продажів «м'ясомаркетів» та мережі дистрибуції
Наявність протекціоністського захисту з боку держави	+	6	7	Без коментарів

Джерело: складено автором

Поговоримо про висновки, які можна зробити із таблиці аналізу стратегічних активів підприємства:

- найважливішим активом для підприємства є його знання, зокрема про потреби як кінцевого споживача на ринку, так і ринкової кон'юнктури, що дозволяє йому відносно швидко перелаштуватись на нові ринкові реалії, зберігаючи за собою усі стратегічні переваги;
- не менш важливими для ПрАТ «МХП» є такі активи як маркетинг і продаж та конкурентна позиція, що відповідає усім твердженням, описаним вище;
- окремо хотілося б звернути увагу на фактор лобізму певних інтересів холдингу з боку певних представників парламенту та наявність протекціоністського захисту з боку держави. Даний фактор не є ключовим, проте і не є неважливим зовсім. Не секрет, що такий фактор відіграє певну роль у функціонуванні чи не всіх великих підприємств та холдингів, та і факт, що Юрій

Косюк, засновник та найбільший власник МХП має за плечима досвід роботи народним депутатом в Верховній Раді України;

Перейдімо до оцінки сильних та слабких сторін підприємства, загроз та можливостей його функціонування. Результати аналізу, як завжди, у таблиці 2.8, що знаходиться нижче.

Таблиця 2.8 – Матриця стратегічного балансу (SWOT)

	– Можливості – Зростання цін на експортних ринках – Зростання рівня незадоволеного попиту на експортних ринках – Зростання ролі продукції АПК в економіці України	– Загрози – Захоплення ранішніх освоєних експортних ринків конкурентами – Немоżliвість вивозу продукції на експортні ринки у достатньому обсязі – Зниження квот на імпорту продукції урядами країн-імпортерів продукції
– Сильні сторони – Високий кредит довіри споживачів – Високий рівень розуміння споживчих потреб – Високий рівень виробництва цільових продуктів – Розвинена система ринкових досліджень – Великий рівень виробництва та продажів – Наявність багатьох ринків збуту у різних регіонах – Вміння швидко перелаштувати виробництво – Широка мережа точок продажу продукції	– Поле СіМ – Нарощувати виробництво та спрямувати наявні резерви на пошук логістичних рішень для доставки продукції на експортні ринки – Розвиток досліджень ринку за кордоном для розширення асортименту та глибини проникнення у експортні ринки – Пошук шляхів заключення контрактів держзакупівель продукції (лобїзм) – Диференціація виробництва на продукцію тривалого зберігання (консерви) самостійно або через підрядників	– Поле СіЗ – Заключення контрактів бартеру чи післяплати із перевізниками для нарощення автопарку для перевезень продукції за кордон – Закупівля нових автомобілів для перевезень (знижені витрати на фоні відміни розмитнення) – Кейс із філе на кістці: рада ЄС закріпила квоти на імпорту курячого філе на рівні 20 млн. тон на рік, проте МХП реалізувало понад 100 млн. тон за рахунок ввезення філе на кістці, що не підпадає під квоти та має нижчу ринкову ціну. На власних заводах у Словенії та Нідерландах працівники відділили кістки та філе було реалізоване як найвищий за вартістю компонент курятини

Закінчення таблиці 2.8

– Слабкі сторони – Залежність фінансової складової від генерального директора – Недостатній рівень розвитку стратегного сегменту ресторанної справи	– Поле СлМ – Вкладання коштів у НДДКР для зростання врожайності зернових – Вкладання коштів у покупку\оренду приміщень для точок із виробництва та продажу їжі (готової) – Збільшення земельного банку за рахунок контрактів оренди у пайовиків або прямого викупу	– Поле СлЗ – <u>Рішення:</u> – Необхідно швидко вирішити проблему фінансування проектів та повернення дебіторської заборгованості, щоб не відбулось браку оборотних коштів – Необхідно залучити позикові або спекулятивні кошти для поточних потреб – Необхідно сворити резерви для покриття недоотриманих прибутків – Необхідно стимулювати продажі на доступних ринках у доступних об'ємах, щоб запобігти кризі перевиробництва
--	--	---

Джерело: складено автором

Виходячи із матриці, підприємство володіє високим потенціалом до розвитку, враховуючи високий кредит довіри з боку як споживачів та контрагентів, високий рівень розвитку НДДКР, а також високий рівень розуміння ринку та його потреб. Розвиток підприємства можливий за рахунок освоєння нового ринку продукції, перерозподіл виробництва в бік готових продуктів .

2.2 Оцінювання економічного зростання ПрАТ «МХП»

Перш ніж розпочати, обмовимось про те, що у звітності ПрАТ «МХП» усі емпіричні дані вказані у доларах США. Для конвертації цих даних у гривню скористаємось таблицею із курсом долара США до гривні, за даними НБУ , станом на дату складання звіту кожного із аналізованих років.

Таблиця 2.9 – Співвідношення долара США до гривні станом на звітну дату кожного року згідно із НБУ

Показник-рік	2017	2018	2019	2020	2021
Гривень за 1 доллар США	28.06	27.68	23.68	28.76	27.28

Джерело: [9]

У цьому пункті роботи пропонуємо поговорити про економічне зростання ПрАТ «МХП», його якість, передумови та перспективи. Для цього ми розглянемо, що відбувалось із підприємством у контексті якості економічного зростання протягом періоду 2017-21 рр. Розпочати хочемо із огляду показників економічного зростання ПрАТ «МХП», для чого скористаємось таблицею, розміщеною нижче.

Таблиця 2.10 - Темпи зростання показників формування капіталу ПрАТТ «МХП» за період 2018-21 рр.

2018 р.	2019 р.	2020 р.	2021 р.
Темпи зростання балансової вартості активів			
-0.79%	5.30%	1.01%	20.09%
Темпи зростання чистого доходу			
93.09%	6.93%	-2.38%	24.13%
Темпи зростання чистого прибутку			
361.07%	26.96%	-136.62%	395.62%
Темпи зростання необоротних активів			
-24.30%	-11.94%	-13.00%	7.72%
Темпи зростання оборотних активів			
45.83%	23.04%	11.33%	21.31%
Темпи зростання власного капіталу			
13.34%	-35.89%	18.99%	-1.26%
Темпи зростання позикового капіталу			
-5.01%	-7.34%	4.83%	14.94%

Джерело: складено автором за матеріалами додатків А–Р

Порівнюючи темпи приросту активів та чистого прибутку можемо зробити висновок про значне переважання темпів зростання прибутку над активами, що говорить про позитивний результат у контексті зростання ефективності підприємства порівняно із його ресурсною базою. Також спостерігається позитивна динаміка щодо нарощення величини активів, та доходів, на фоні невтішної динаміки вартості власного капіталу. Даний факт дозволяє характеризувати розвиток підприємства як позитивний із наявною

некритичною проблемою дефіциту власного капіталу через брак нерозподіленого прибутку. Фактор позитивної динаміки доходів від реалізації та прибутку, що був негативним через валютні коливання, можемо зробити висновок про наявність достатнього рівня якості економічного зростання підприємства.

Для ілюстрації середніх темпів зростання доходу від реалізації, чистого прибутку та активів скористаємось графіком, розміщеним нижче. Як бачимо із нього – найвищий середній темп зростання характерний для чистого прибутку, проте враховуючи, що не кожен рік був прибутковий, не можемо повністю вважати його інформативність. Для активів – середній темп зростання становить 6,4% на фоні понад 30% щорічно для доходу, що вкотре підтверджує тезу про високий рівень якості економічного зростання, оскільки доходи зростають значно швидше за ресурсну базу.

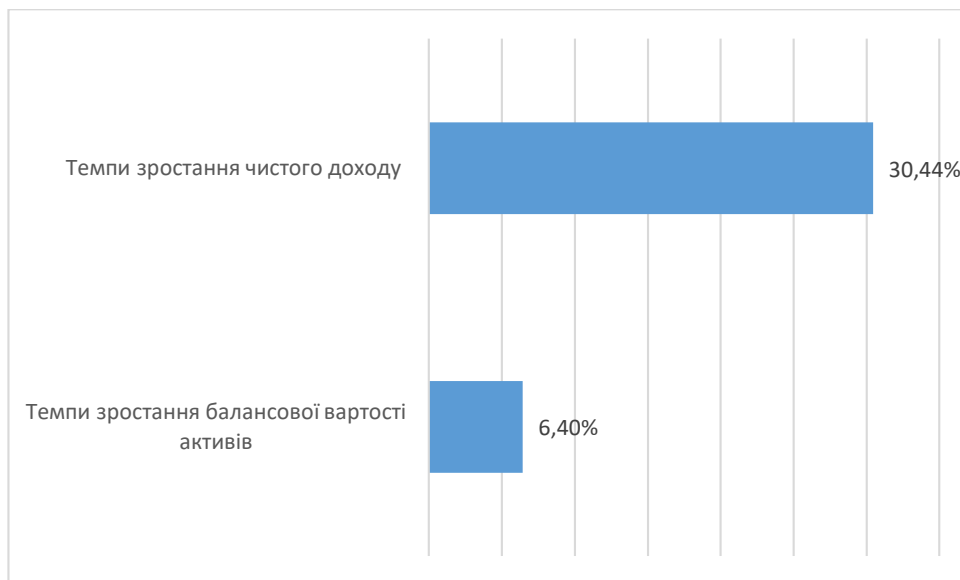


Рисунок 2.2 – Середні темпи зростання показників для ПрАТ «МХП» за 2017 -2021 рр.

Джерело: складено автором за матеріалами додатків А—Р

Пропонуємо перейти до огляду динаміки зростання групи активів, до яких належить дебіторська заборгованість, найбільш ліквідні активи, запаси та нематеріальні активи. Скористаємось таблицею нижче.

Таблиця 2.11 – Темпи зростання активів ПрАТ «МХП» за 2018-21 рр.

2018 р.	2019 р.	2020 р.	2021 р.
Темпи зростання нематеріальних активів			
68.9%	0.4%	26.8%	-1.0%
Темпи зростання запасів			
187.3%	-73.5%	5.0%	52.6%
Темпи зростання дебіторської заборгованості			
7.7%	8.1%	40.1%	21.1%
Темпи зростання найбільш ліквідних активів			
52.0%	98.6%	3.0%	11.2%

Джерело: складено автором за матеріалами додатків А–Р

Виходячи із таблиці бачимо, що, в середньому, найвищі темпи зростання характерні для запасів та найбільш ліквідних активів, що говорить про розширення виробництва для забезпечення незабезпеченого ринкового попиту, та покупку цінних паперів, що в разі чого може слугувати інструментом для покриття термінових зобов'язань. Зростання показника нематеріальних активів на 23,8% в середньому щороку свідчить про високий рівень технологізації підприємства та присутності інноваційної складової у його діяльності, однак найбільш активний приріст вартості нематеріальних активів спостерігався ще у 2018 році, що говорить про застарівання технологій та доцільності заміни чи модернізації. Вцілому, можемо говорити про високий рівень якості та потенціалу економічного зростання підприємства. Для графічної ілюстрації темпів приросту показників активів підприємства скористаємось рисунком нижче.

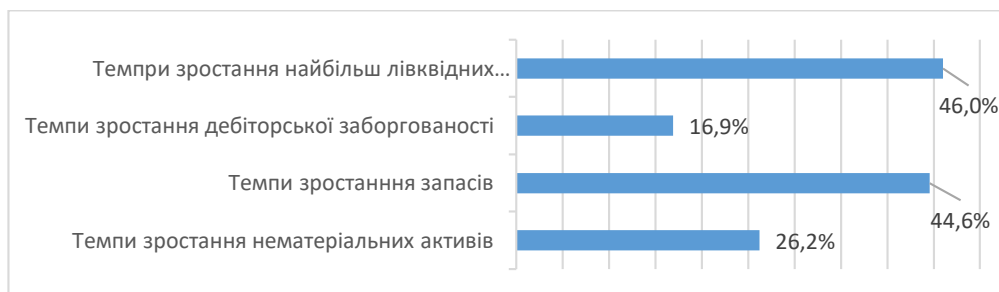


Рисунок 2.3 – Середні темпи зростання активів ПрАТ «МХП» за період 2018-21 рр.

Джерело: складено автором за матеріалами додатків А–Р

Перейдімо до аналізу показників структури активів та джерел їх формування. Результати аналізу розміщені нижче у вигляді таблиці.

Таблиця 2.12 – Динаміка структури активів та пасивів ПрАТ «МХП» за період 2017-21 рр.

2017 р.	2018 р.	2019 р.	2020 р.	2021 р.
Частка необоротних активів у їх загальній величині				
66.47%	50.72%	42.41%	36.53%	32.77%
Частка оборотних активів їх загальній величині				
33.53%	49.28%	57.59%	63.47%	67.23%
Частка основних засобів їх загальній величині				
52.14%	37.87%	29.58%	26.50%	23.44%
Частка нематеріальних активів у їх загальній величині				
0.16%	0.28%	0.26%	0.33%	0.27%
Частка запасів у їх загальній величині				
2.07%	5.99%	1.51%	1.57%	1.99%
Частка власного капіталу у його складі				
-50.73%	-44.31%	-26.98%	-31.78%	-26.13%
Частка довгострокових зобов'язань у структурі капіталу				
45.82%	47.55%	26.70%	43.04%	37.24%
Частка короткострокових зобов'язань у структурі капіталу				
54.18%	52.45%	73.30%	56.96%	62.76%

Джерело: складено автором за матеріалами додатків А—Р

Робимо висновок, що відбувся перерозподіл у структурі активів, оскільки необоротні активи збільшили частку у структурі активів вдвічі, що говорить про зростання продуктивності виробництва при незмінній ресурсній базі а також про уже відому нам проблему застарівання обладнання та необхідність його заміни для зростання технологізації виробництва. У структурі пасивів спостерігається скорочення дефіциту власного капіталу із понад 50% до 26%, що говорить про достатній рівень прибутковості підприємства, яке в свою чергу свідчить про достатню якість економічного зростання та його потенціалу. Перерозподіл позикового капіталу в бік короткострокових говорить про те, що позикові кошти, в основному, залучаються для поточних потреб, таких як посівний матеріал, засоби захисту рослин, вітаміни чи лікарські засоби для поголів'я, тощо. Даний факт свідчить про наявне економічне зростання достатньої якості у контексті екстенсивного типу із інтенсивними елементами. Розглянемо середні темп зростання показників за допомогою рис. 2.4

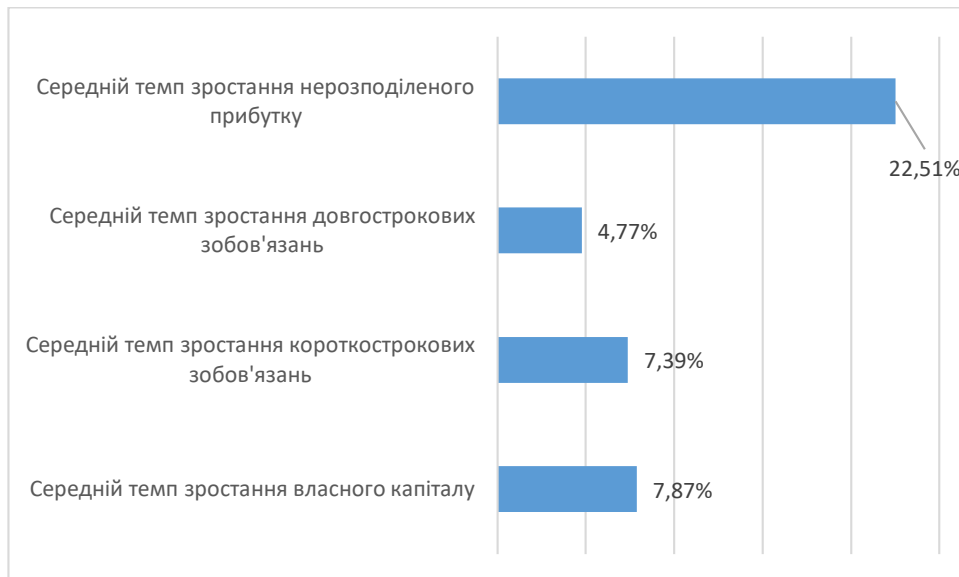


Рисунок 2.4 – Середні темпи зростання показників капіталу ПрАТ «МХП» за 2018-21 рр.

Джерело: складено автором за матеріалами додатків А–Р

Найвищим темпом зростання характеризується показник нерозподіленого прибутку, втричі перевищуючи аналогічний показник для власного капіталу. Нагадаємо, обидва показники знаходяться у зоні дефіциту і обидва вони мають вищі темпи зростання за елементи позикового капіталу, що вкотре підтверджує тезу про достатній рівень якості економічного зростання ПрАТ «МХП».

Говорячи про економічне зростання підприємства та його якості ми не можемо оминати аналіз продуктивності та прибутковості окремих елементів капіталу підприємства. Розпочнімо із продуктивності. Що ж являє собою дане поняття? Поняття продуктивності вказує нам скільки грошових одиниць виручки припадає на кожну грошову одиницю вартості окремої групи елементів капіталу підприємства. Результати розрахунків ми можемо побачити нижче у таблиці 2.13.

Таблиця 2.13 – Динаміка продуктивності окремих елементів капіталу
ПрАТ «МХП» у період 2017 – 2021 рр.

Показник - Рік	2017	2018	2019	2020	2021
Продуктивність, грн./грн:					
капіталу	0,98	2,56	3,26	3,77	4,39
основного виробничого капіталу	0,99	2,60	3,32	3,84	4,52
виробничого капіталу	0,98	2,56	3,26	3,77	4,39
власного капіталу	-1,14	-2,55	-4,25	-3,49	-4,38

Джерело: складено автором за матеріалами додатків А–Р

Таким чином ми можемо зробити наступні висновки:

– на фоні високого рівня зростання виручки підприємства та менш високого зростання вартості структурних елементів капіталу ми спостерігаємо значне зростання продуктивності структурних елементів капіталу. Для прикладу: у 2017 році у 3 з 4 виокремлених елементів капіталу продуктивність становила 0,98 – 0,99 грн\грн, то вже у 2021 – 4,39 – 4,52 грн\грн;

– зворотнім прикладом є показник продуктивності власного капіталу, оскільки, на зважаючи на скорочення дефіциту даного показника – він все ще є від’ємним;

Пропонуємо перейти до аналізу прибутковості ПрАТ «МХП». Ми пропонуємо розглянути відношення чистого прибутку до вартості окремих елементів капіталу. Результати розміщені у таблиці 2.14

Таблиця 2.14 – Динаміка формування показника прибутковості окремих елементів капіталу ПрАТ «МХП» у період 2017-2021 років

Показник - Рік	2017	2018	2019	2020	2021
Чистий прибуток (збиток) у розрахунку на 1 грн.:					
активів	-20,22	7,69	6,37	-17,58	7,14
основного виробничого капіталу	-11,87	3,33	2,20	-5,07	1,81
оборотного капіталу	-6,78	3,79	3,67	-11,16	4,58
оборотних активів	-6,78	3,79	3,67	-11,16	4,58
виробничого капіталу	-12,03	3,39	2,24	-5,16	1,86
власного капіталу	10,26	-3,41	-1,72	5,59	-1,87

Джерело: складено автором за матеріалами додатків А–Р

Таким чином ми можемо побачити, що:

– у роки, коли для підприємства був характерний прибуток – найбільш прибуткоутворюючими були саме активи. На кожну гривню прибутку припадало від 6,37 до 7,69 грн\грн активів;

– найменшим було співвідношення основного виробничого капіталу до чистого прибутку ПрАТ «МХП», що коливалось в межах від 1,81 до 3,33 грн\грн;

Роблячи висновок про наявне економічне зростання ПрАТ «МХП», можемо вважати, що воно однозначно присутнє, оскільки спостерігається не лише зростання доходів та прибутку компанії, що може бути наслідком зростання цін на продукцію при сталих обсягах, а і розширення матеріально-технічної бази, обсягів та технологізації виробництва. На цьому пропонуємо перейти до оцінювання потенціалу забезпечення якості економічного зростання ПрАТ «МХП». Спостерігається досягнення критичного обсягу реалізації продукції, що вказує на необхідність переорієнтації стратегічних напрямів діяльності, підприємства (освоєння нових цільових ринків) чи пошуку новаторських чи інноваційних маркетингових рішень.

2.3 Оцінювання потенціалу забезпечення якості економічного зростання підприємства

Розпочати хотілося б із факту необхідності трансформації підприємства із сировинного у продуктове, тобто переорієнтація його виробництва у бік продукції із вищою доданою вартістю. Даний процес відбувається уже понад рік, проте ми вбачаємо необхідність у нарощенні темпів даної трансформації та освоєнні нових цільових ринків. Для початку варто поговорити про стратегічну сегментацію у даний момент, щоб визначити які із сегментів є найбільш придатними та доцільними для трансформації у контексті забезпечення якості економічного зростання. Тому, розпочнімо оцінювання потенціалу забезпечення якості економічного зростання із огляду стратегічних сегментів діяльності ПрАТ «МХП».

Таблиця 2.15 – Розподіл стратегічних сегментів ПрАТ "МХП" за доходом від реалізації за 2017-21 рр.

Сегмент-Рік	2017	2018	2019	2020	2021
Курятина	82%	80%	67%	68%	68%
Зернові	9%	11%	13%	7%	8%
Інші	9%	9%	-	-	-
Європейський операційний сегмент	-	-	13%	17%	17%
Переробка м'яса	-	-	7%	8%	7%

Джерело: складено автором за матеріалами додатків А–Р

Таким чином ми бачимо, що експортоорієнтованість підприємства до країн Європи значно зростала до 2019 року у таких масштабах, що того-ж року ПрАТ «МХП» вирішило виділити операції на даних ринках у окремий сегмент, задля більш детального відслідковування результативності та ефективності діяльності. Варто зауважити, що якщо у 2019 році на Європейський операційний сегмент (далі – ЄОС) припадало 13% від доходів компанії, то у 2021 році ця частка зросла до 17%. Даний сегмент, у купі із іншими експортними ринками, дозволяє підприємству накопичувати валютні надходження, що позитивно впливає на дохідність та прибутковість.

Поява окремого сегменту м'ясної продукції, а саме продукції м'ясопереробки для потреб внутрішнього та зовнішніх ринків свідчить про зростання ролі продукції доданої вартості у структурі діяльності ПрАТ «МХП». Даний сегмент приносить до загального доходу від реалізації продукції компанії у розмірі 7-8% щорічно, проте ринки збуту даної продукції мають вищий рівень доданої вартості, що говорить про необхідність врахування важливості присутності підприємства на них із подальшим розширенням ринкової частки. Трансформація МХП із сировинної компанії у багатофункціональну шляхом диверсифікації портфелю стратегічних напрямків діяльності а також освоєння нових ринків із вищим рівнем дохідності та доданої вартості говорить нам про наявність потенціалу забезпечення якості економічного зростання підприємства через призму розширення присутності на потенційно привабливих ринках.

Враховуючи специфіку кожного із сегментів, а також кон'юнктуру ринку, ми вважаємо, що найбільш придатними для економічного зростання є сегменти

курятини та м'ясопереробки. Даний висновок ми робимо зважаючи на те, що продукція сегменту зернових є сировиною, та хоч і забезпечує високу частку доходу, проте лише за рахунок обсягів. Даному сегменту, також, характерний значно нижчий рівень доданої вартості ніж у сегментів курятини та м'ясопереробки. Важливість високого показника доданої вартості обґрунтована вище, тому не зупинятимемось на цьому. Варто також врахувати високий рівень ризиків через нестабільність ланцюгів експортних поставок продукції, що може спричинити зниження валютних надходжень, а також переорієнтацію внутрішнього ринку на продукцію із довшим терміном зберігання за менш вибагливих умов. Обираючи між двома сегментами – ми надаємо перевагу сегменту курятини із ряду причин, описаних нижче.

- курятина виготовляється у більших масштабах на власних потужностях, що дозволяє, за рахунок ефекту масштабу, знизити витрати на сировину та інші непрямі витрати виробництва;
- попит на курятину, в середньому, вищий на внутрішньому та експортних ринках, що дозволить із нижчим рівнем витрат конкурувати із іншими виробниками;
- взаємозв'язок брендів МХП та курятини є більш явним у споживачів на ринку, що позитивно вплине на впізнаваність продукції;
- існує значно вищий рівень непроданої продукції сегменту курятини, що знаходиться у замороженому вигляді, та не може бути реалізований як первинна сировина, тому є значно вища необхідність переробки його у щось із вищим рівнем доданої вартості;

Так чи інакше, МХП асоціюватиметься у споживачів із курятиною. Не дивно, оскільки 68% від доходу підприємство отримує із реалізації саме цього продукту. Курятина, на даний момент, є стратегічним сегментом для ПрАТ «МХП», тому пропонуємо трішки детальніше розглянути даний стратегічний сегмент у контексті якості економічного зростання ПрАТ «МХП». Для початку розглянемо динаміку доходу від реалізації продукції у даному сегменті.

Таблиця 2.16 – Дохід від реалізації у сегменти курятини ПрАТ "МХП" за період 2017-21 рр

Показник - Рік	2017	2018	2019	2020	2021
Дохід від реалізації курятини, тис. грн	22307700	26932640	25408640	29392720	33390720
Приріст до попереднього року, %	-	20.7%	-5.7%	15.7%	13.6%
Приріст до 2017 р., %	-	20.7%	13.9%	31.8%	49.7%

Джерело: складено автором за матеріалами додатків А–Р

Таким чином ми бачимо, що щорічні доходи від реалізації курятини зростали щороку за винятком 2019 року, де негативний приріст викликаний динамікою курсу валют. Якщо поглянути на дане значення у доларах США – побачимо приріст доходу у розмірі 10% порівняно із попереднім роком. Щороку доходи компанії зростали у розмірі від 13,6% до 20,7%, що є свідченням активного нарощення дохідності підприємства. Порівняно із 2017 роком ПрАТ «МХП» збільшило дохід від реалізації курятини на понад 49%, що є доволі значним показником. Проте, виникає запитання, а чи дохід зріс за рахунок зростання ціни на продукції чи за рахунок інших факторів? Відповідь на дане питання дасть нам відповідь на більш важливе – а чи присутнє економічне зростання на даному підприємстві? Для відповіді на обидва, описані вище, запитання пропонуємо розглянути динаміку обсягів продажу курятини за аналізований період.

Таблиця 2.17 – Реалізація курятини ПрАТ "МХП" за 2017-21 рр.

Показник – Рік	2017	2018	2019	2020	2021
Реалізація, т.	532727	593527	669964	699926	704010
Приріст до попереднього року, %	-	11.4%	12.9%	4.5%	0.6%
Приріст до 2017 року, %	-	11.4%	25.8%	31.4%	32.2%

Джерело: складено автором за матеріалами додатків А–Р

Із таблиці ми бачимо, що обсяг реалізації курятини зростав щороку, проте темп зростання значно скоротився, даний тренд спостерігався після 2019 року. Це може говорити про досягнення граничної величини продажу та необхідність у нових маркетингових рішеннях для нарощення ринкової частки та збільшення продажів. Не зважаючи на факт спадання темпів приросту у 2020 - 2021 роках, загальний приріст до 2017 року становить понад 32%. Виходячи із усього

сказаного вище – можемо зробити висновок про наявність економічного зростання екстенсивного типу на підприємстві а також про високий рівень потенціалу подальшого розвитку сегменту для забезпечення якості економічного зростання ПрАТ «МХП».

Аналізуючи якісні показники потенціалу забезпечення якості економічного зростання звернімось до пункту 2.1, із якого винесемо основні тези:

- МХП має суттєвий вплив на ринок, що спричинений факторами масштабу, давності присутності на ринку а також чітким розумінням потреб споживачів та основних стейкхолдерів;
- основні конкуренти програють МХП за маркетинговим впливом через фактор витрат, оскільки не мають бажання або ж змоги вкладати співставні суми у маркетинг;
- найважливішим активом для підприємства є його знання, зокрема про потреби як кінцевого споживача на ринку, так і ринкової кон'юнктури, що дозволяє йому відносно швидко перелаштуватись на нові ринкові реалії, зберігаючи за собою усі стратегічні переваги;
- не менш важливими для ПрАТ «МХП» є такі активи як маркетинг і продаж та конкурентна позиція, що відповідає усім твердженням, описаним вище;
- МХП має високий кредит довіри як серед споживачів так і серед потенційних та наявних кредиторів чи інвесторів, що дозволить не лише відносно просто залучити гроші на реалізацію потенційних проектів, а і успішно реалізувати продукцію на нових ринках через високу лояльність споживачів до брендів МХП;
- компанія активно сприяє розвитку НДДКР, що є можливістю для збільшення технологізації виробництва та зростання продуктивності праці;
- існує можливість до розширення виробничих можливостей та диверсифікації портфелю брендів та стратегічних напрямків діяльності;

Оцінка можливостей розвитку буде проведена із врахуванням наступних складових: виробництво, фінансова складова, ринкова складова. Розпочнімо із виробничої складової.

На базі ПрАТ «МХП», стан виробничих потужностей можна характеризувати як відповідний міжнародним вимогам та сертифікований згідно з міжнародними стандартами. Зокрема, на підприємствах ПрАТ «МХП» знаходиться обладнання торгових марок LNZ Group, Symaga, Schmidt-Seeger, тощо, що дозволяє підприємствам виготовляти якісну продукцію із дотриманням екологічних стандартів та стандартів безпеки, а також низки міжнародних сертифікатів якості, про що неодноразово згадувалось у пункті 2.1. Проте, існує фактор зносу обладнання, що призводить до необхідності заміни технологічного устаткування через закінчення ТКЕ на більш сучасне та технологічно досконаліше. На даний момент, ПрАТ «МХП» знаходиться якраз на етапі необхідності заміни частини основних засобів через їх застарівання та необхідність нарощення технологізації виробництва. Дану тезу ілюструє рисунок, розміщений нижче.

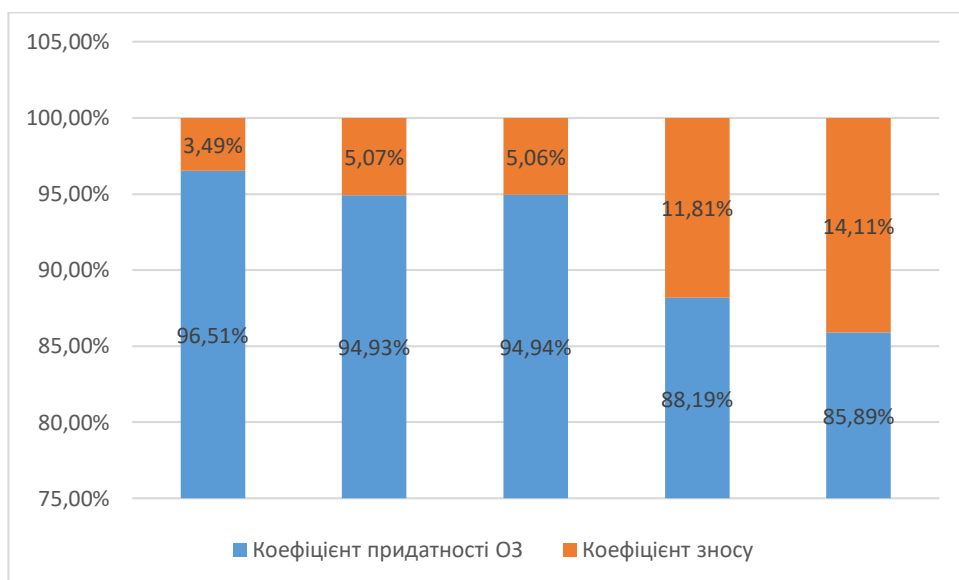


Рисунок 2.5 – Графічне зображення процесу зносу технологічного устаткування ПрАТ «МХП» за період 2017-21 рр.

Джерело: складено автором за матеріалами додатків А–Р

Із рисунку вище бачимо, що підприємство потребує заміни та нарощення виробничих потужностей, що в перспективі дозволить не лише наростити обсяги

виробництва, а і, потенційно, досягти асиметрії у контексті виробничих конкурентних переваг. Таким чином, виходячи із усього сказаного вище, можна зробити висновок, що виробничий потенціал забезпечення якості економічного зростання є виправданим та цілком логічним, враховуючи внутрішні процеси та наявну ситуацію на ПрАТ «МХП».

Декілька слів про ринкову складову якості економічного зростання. Розглядаючи дану складову варто звернути увагу на матрицю БКГ, складену для основних сегментів ПрАТ «МХП» для наочної оцінки ринкової ситуації. Матриця розміщена нижче.

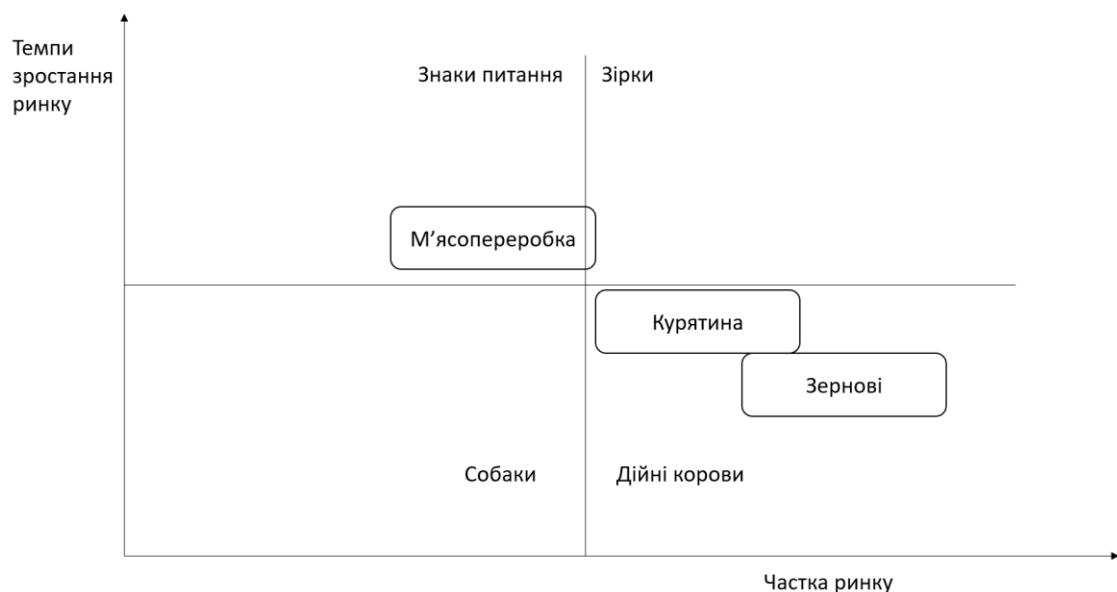


Рисунок 2.6 – Матриця БКГ для основних сегментів діяльності ПрАТ «МХП»

Джерело: складено автором

Розглянувши матрицю БКГ робимо висновок про доцільність запуску проекту для освоєння нового ринку, оскільки найбільш дохідні сегменти діяльності ПрАТ «МХП» - курятина та зернові що сукупно приносять компанії понад 75% доходу від реалізації знаходяться у квадранті дійних корів, що говорить про старіння продукту в очах споживача, хоча ринки даних сегментів є, здебільшого, монопродуктовими. Важливість виходу на нові ринки обумовлена також необхідністю трансформації виробництва в бік продукції із

вищим рівнем доданої вартості, про що говорилося вище. Таким чином ринкова складова якості економічного зростання буде реалізована через освоєння нових ринків із вищим рівнем доданої вартості та вводу на ринок нового продукту, що існував би у квадранті зірок.

Фінансова складова якості економічного зростання впливає із розуміння ринкової та виробничої складової. Розглянемо умови, що можуть виникнути в разі позитивної реалізації обох вищезгаданих складових. Припустимо, підприємство, у ході підготовки до виходу на новий ринок, закупило певне обладнання, кінцевий продукт із якого матиме виробничу асиметрію, високу додану вартість, а також буде привабливим для споживача. Що відбудеться далі? Підприємство реалізує виготовлену продукцію а також наростить попит на неї, внаслідок чого у наступному періоді відбудеться зростання не лише обсягів виробництва та реалізації умовного продукту, а і приріст доходів та прибутків для даного підприємства. Так, дане явище матиме кон'юнктурний характер, проте слугуватиме фундаментом для подальшого освоєння та експансії даного цільового ринку та диверсифікації діяльності ПрАТ «МХП». Оцінка фінансово-матеріального забезпечення ПрАТ «МХП», проведена у пункті 2.1 дозволяє зробити висновок про наявність достатнього обсягу власних ресурсів для реалізації проекту забезпечення якості економічного зростання. На цьому пропонуємо перейти до розділу 3, де буде запропоновано проект забезпечення якості економічного зростання ПрАТ «МХП», а також обґрунтовано його економічну доцільність.

РОЗДІЛ 3. ОБҐРУНТУВАННЯ ПРОЄКТУ ЗАБЕЗПЕЧЕННЯ ЯКОСТІ ЕКОНОМІЧНОГО ЗРОСТАННЯ БІЗНЕСУ ІЗ ПЕРЕРОБКИ КУРЯТИНИ ПрАТ «МХП»

3.1 Організаційно-економічні параметри проєкту забезпечення якості м'ясопереробного бізнесу підприємства

В умовах сьогодення – умовах перебудови економіки, відкидання застарілих моделей та ніш ведення бізнесу, перелаштувань кожної із сфер господарської діяльності ПрАТ «МХП» також потребує змін, не зважаючи на досить ортодоксальну сферу – сільське господарство, переробка м'яса та птиці, а також відносно нещодавно освоєної сфери – харчової промисловості. Зважаючи на зміну потреб внутрішнього ринку, викликану війною із рф, що полягає на переорієнтуванням попиту на продукти харчування із значно менш вибагливими умовами зберігання та довшим терміном придатності, щоб забезпечити потребу у харчуванні в умовах вимкнення електропостачання чи газопостачання, нами пропонується проєкт виробництва консервованої їжі.

Декілька слів про те, чим є консервована їжа. Під дією термічних факторів, що відбуваються у процесі приготування, та після її герметизації у металеву чи скляну упаковку така їжа може зберігатись за певних умов до декількох років, за умови дотримання умов зберігання. Таким чином споживач отримає продукт, що відповідатиме усім його потребам у харчуванні протягом значно довшого періоду часу ніж сира їжа. Органолептичні показники такої їжі не відрізнятимуться від традиційно приготованої. Це дозволить населенню, зокрема за умов сьогодення, забезпечити себе стратегічним запасом продуктів харчування на екстрений випадок, а також буде корисним для волонтерського забезпечення військовослужбовців на передовій, де обмежений доступ до продуктів харчування. Сьогодні, такий формат активно використовується не

лише прихильниками туризму, а і широким загалом груп споживачів та має досить широкий асортимент, що тільки розширюватиметься. Це говорить не лише про потенціал розвитку ніші, а і про широкий вибір груп потенційних споживачів, а природа такої продукції робить її близькою, за рівнем попиту, до товарів першої необхідності.

Процес виробництва консервованої їжі на базі ПрАТ «МХП» відображено на рис. 3.1



Рисунок 3.1 – Схема повного циклу виробництва та споживання сублімованої їжі

Джерело: складено автором

Зі схеми вище випливає, що первинна сировина проходить усього 3 технологічні етапи від поля чи ферми до споживання споживачем, а також виробництво не потребує складних технологічних процесів, за виключенням налаштування обладнання для термічної обробки та пакування, проте це не є суттєвою проблемою, оскільки дистриб'ютор обладнання, як правило, проводить усі навчання для виробничого персоналу підприємства – покупця. На фоні відносно простого технологічного процесу ПрАТ «МХП» має змогу створити\придбати інновацію у контексті виробництва консервованої їжі. Для прикладу, можна скористатись передовими розробками закордонних

винахідників та імплементувати їх для досягнення виробничої асиметрії, що забезпечить середньострокову перевагу на ринку із високим рівнем доданої вартості.

На цьому етапі варто поговорити про асортимент продукції, що виготовлятиме та реалізовуватиме ПрАТ «МХП» у проєкті виробництва консервованої їжі. Ми вбачаємо оптимальним варіантом – вихід на новий ринок із монопродуктовим брендом, тобто наявність одного типу продукту із подальшим розширенням асортиментної лінійки, що б дозволило охопити більшу аудиторію. Проте, розпочинати експансію, на нашу думку, варто саме із монопродуктового бренду, оскільки це дозволить концентрувати увагу на усіх ринкових та бізнес-процесах, а також сформувати лояльність серед споживача за рахунок реалізації продукції із якою уже асоціюється бренд. Отже, ми вбачаємо найбільш вдалим – розпочати експансію ринку м'ясних консерв із виробництва та реалізації консервованого тушкованого курячого м'яса із подальшим розширенням асортименту до м'ясо-рослинних консерв (каша із м'ясом та овочами), м'ясних консерв зі свинини чи яловичини. Використання саме курятини для пілотного проєкту виправдане репутаційними, виробничими та ринковими факторами, та дозволить в повній мірі оцінити доцільність подальшого розвитку та експансії даного ринку.

Проєкт передбачається строком на 3 роки, що на нашу думку є достатнім строком для перевірки його ринкової життєздатності, налагодження усіх бізнес-процесів, напрацювання каналів взаємодії із споживачами та партнерами та прийняття рішення про доцільність продовження його існування чи виходу компанії із ринку даної ніші. Датою запуску проєкту стане 1 січня 20XX року. Планується спрогнозувати перебіг подій за сценарним підходом, тобто за 3 можливими сценаріями перебігу подій – оптимістичним, песимістичним та реалістичним. Назви сценаріїв говорять самі за себе та не потребують детальної характеристики.

Фінансування проєкту планується провести за рахунок залучення власних коштів (додаткових капіталовкладень інвесторів). Стартові інвестиції для

запуску проекту оцінюється у 75 млн. грн $\pm$ 2%, що включатиме витрати на закупівлю, монтаж та перевезення а також налаштування обладнання, купівлю патентів на використання технології. Також у вартість проекту входитимуть витрати на маркетинг та збут, адміністративні витрати та витрати, ну і звісно-ж виробничі витрати. Пропонуємо ознайомитись із таблицею поточний витрат, розміщеною нижче, у вигляді табл. 3.1

Таблиця 3.1 – Річний обсяг поточних витрат на реалізацію проекту

Стаття витрат	Постійні, тис. грн	Змінні, грн/од
Маркетинг та збут	78000	-
Адміністративні	10800	-
В т.ч. ЗП	9600	-
Сировина	-	43
Упаковка	-	7

Джерело: складено автором

А тепер перейдімо до виробництва та реалізації продукції. На нашу думку обсяги попиту та реалізації продукції збігатимуться, або-ж будуть відрізнятись на настільки неістотний рівень, що для спрощення розрахунків різницю можна буде скоротити до планових обсягів. Даний факт ми пояснюємо прогнозованою кон'юктурою ринку. Плановий обсяг реалізації продукції за кожним із видів можливих сценаріїв розміщених у табл. 3.2

Таблиця 3.2 – Плановий обсяг виробництва та реалізації продукції за 1-3 рр. проекту за сценарним підходом

Оптимістичний, шт	Реалістичний, шт	Песимістичний, шт
1 рік	2 рік	3 рік
7,500,000.00	11,000,000.00	14,000,000.00
5,000,000.00	7,500,000.00	11,000,000.00
2,500,000.00	3,750,000.00	5,000,000.00

Джерело: складено автором

Таким чином ми бачимо як формуватимуться поточні витрати підприємства на реалізацію даного проекту, а також бачимо планові обсяги виробництва та реалізації продукції за кожним із сценаріїв розвитку подій. На цьому етапі перейдімо до пункту 3.2, де виправдаємо доцільність реалізації проекту та розрахуємо економічний ефект від його впровадження.

3.2 Економічне обґрунтування доцільності реалізації розробленого проєкту

У попередньому пункті ми уже розповіли, що вважаємо проєкт виробництва та збуту консервованої їжі найбільш вдалим для ПрАТ «МХП», враховуючи його специфіку, кон'юнктуру ринку та невисокий рівень розвитку ніші а також потенціал розвитку даного напрямку. Важливим фактором обрання даного ринку та водночас фактором спрощення процесу реалізації даного проєкту є досвід трансформації МХП у кулінарне підприємства та освоєння даного ринку. Підприємство може використати уже наявні напрацювання для покращення якості готової сублімованої продукції або ж спрощення технологічного процесу виробництва.

На цьому етапі ми пропонуємо перейти до аналітичної частини впровадження проєкту забезпечення якості економічного зростання та розглянути наше бачення прогнозів розвитку подій за кожним із передбачених сценаріїв. Для цього скористаємось табл. 3.3 – 3.8.

Таблиця 3.3 – Планові показники 1 року реалізації проекту за оптимістичним сценарієм

Місяць	0	1	2	3	4	5	6	7	8	9	10	11	12	Загалом 1 рік
Інвестиції, тис. грн	-75000													
Собівартість виробництва тис. грн		-33875	-33875	-33875	-33875	-33875	-33875	-33875	-33875	-33875	-33875	-33875	-33875	-406500
Маркетинг тис. грн		-6500	-6500	-6500	-6500	-6500	-6500	-6500	-6500	-6500	-6500	-6500	-6500	-78000
Адміністративні витрати тис. грн		-900	-900	-900	-900	-900	-900	-900	-900	-900	-900	-900	-900	-10800
Загальні витрати тис. грн	-75000	-41275	-41275	-41275	-41275	-41275	-41275	-41275	-41275	-41275	-41275	-41275	-41275	-495300
Дохід від реалізації тис. грн		46875	46875	46875	46875	46875	46875	46875	46875	46875	46875	46875	46875	562500
Операційний прибуток тис. грн	-75000	5600	5600	5600	5600	5600	5600	5600	5600	5600	5600	5600	5600	67200
Оплата податків тис. грн		-1120	-1120	-1120	-1120	-1120	-1120	-1120	-1120	-1120	-1120	-1120	-1120	-13440
Чистий прибуток тис. грн	-75000	4480	4480	4480	4480	4480	4480	4480	4480	4480	4480	4480	4480	53760
Амортизація тис. грн		2083.33	2083.33	2083.33	2083.33	2083.33	2083.33	2083.33	2083.33	2083.33	2083.33	2083.33	2083.33	25000.00
Грошовий потік тис. грн	-75000	6563.33	6563.33	6563.33	6563.33	6563.33	6563.33	6563.33	6563.33	6563.33	6563.33	6563.33	6563.33	78760.00
Дисконтований множник	1	0.98	0.95	0.93	0.91	0.89	0.87	0.85	0.83	0.81	0.79	0.78	0.76	
Дисконтований грошовий потік тис. грн	-75000	6413.68	6267.44	6124.53	5984.89	5848.42	5715.07	5584.76	5457.42	5332.99	5211.39	5092.56	4976.44	-6990.40
Кумулятивний грошовий потік тис. грн	-75000	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-
		68586.32	62318.88	56194.34	50209.46	44361.03	38645.96	33061.20	27603.78	22270.79	17059.41	11966.85	6990.40	-6990.40

Джерело: складено автором

Таблиця 3.4 – Планові показники 2-3 років реалізації проекту за оптимістичним сценарієм

Квартал	1	2	3	4	Загалом 2 рік	Загалом 3 рік
Інвестиції тис. грн	0	0	0			0.00
Собівартість виробництва тис. грн	-149050	-149050	-149050	-149050	-596200	-758800.00
Маркетинг тис. грн	-19500	-19500	-19500	-19500	-78000	-78000.00
Адміністративні витрати тис. грн	-2700	-2700	-2700	-2700	-10800	-10800.00
Загальні витрати тис. грн	-171250	-171250	-171250	-171250	-685000	-847600.00
Дохід від реалізації тис. грн	264000	264000	264000	264000	1056000	1260000.00
Операційний прибуток тис. грн	92750	92750	92750	92750	371000	412400.00
Оплата податків тис. грн	-18550	-18550	-18550	-18550	-74200	-82480
Чистий прибуток тис. грн	74200	74200	74200	74200	296800	329920.00
Амортизація тис. грн	6250	6250	6250	6250	25000	25000.00
Грошовий потік тис. грн	80450	80450	80450	80450	321800	354920.00
Дисконтований множник	0.95	0.91	0.86	0.82		0.86
Дисконтований грошовий потік тис. грн	76619.05	72970.52	69495.73	66186.41		305965.52
Кумулятивний грошовий потік тис. грн	76619.05	149589.57	219085.30	285271.72	278281.31	584246.83

Джерело: складено автором

Таблиця 3.5 – Планові показники 1 року реалізації проекту за реалістичним сценарієм

Місяць	0	1	2	3	4	5	6	7	8	9	10	11	12	Загалом 1 рік
Інвестиції тис. грн	-75000													
Собівартість виробництва тис. грн		-22583.33	-22583.33	-22583.33	-22583.33	-22583.33	-22583.33	-22583.33	-22583.33	-22583.33	-22583.33	-22583.33	-22583.33	-271000
Маркетинг тис. грн		-6500	-6500	-6500	-6500	-6500	-6500	-6500	-6500	-6500	-6500	-6500	-6500	-78000
Адміністративні витрати тис. грн		-900	-900	-900	-900	-900	-900	-900	-900	-900	-900	-900	-900	-10800
Загальні витрати тис. грн	-75000	-29983.33	-29983.33	-29983.33	-29983.33	-29983.33	-29983.33	-29983.33	-29983.33	-29983.33	-29983.33	-29983.33	-29983.33	-359800
Дохід від реалізації тис. грн		31250.00	31250.00	31250.00	31250.00	31250.00	31250.00	31250.00	31250.00	31250.00	31250.00	31250.00	31250.00	375000.00
Операційний прибуток тис. грн	-75000	1266.67	1266.67	1266.67	1266.67	1266.67	1266.67	1266.67	1266.67	1266.67	1266.67	1266.67	1266.67	15200.00
Оплата податків тис. грн		-253.33	-253.33	-253.33	-253.33	-253.33	-253.33	-253.33	-253.33	-253.33	-253.33	-253.33	-253.33	-3040.00
Чистий прибуток тис. грн	-75000.00	1013.33	1013.33	1013.33	1013.33	1013.33	1013.33	1013.33	1013.33	1013.33	1013.33	1013.33	1013.33	12160.00
Амортизація тис. грн		2083.33	2083.33	2083.33	2083.33	2083.33	2083.33	2083.33	2083.33	2083.33	2083.33	2083.33	2083.33	25000.00
Грошовий потік тис. грн	-75000.00	3096.67	3096.67	3096.67	3096.67	3096.67	3096.67	3096.67	3096.67	3096.67	3096.67	3096.67	3096.67	37160.00
Дисконтований множник	1.00	0.98	0.95	0.93	0.91	0.89	0.87	0.85	0.83	0.81	0.79	0.78	0.76	
Дисконтований грошовий потік тис. грн	-75000	3026.1	2957.1	2889.6	2823.7	2759.4	2696.4	2635.0	2574.9	2516.2	2458.8	2402.7	2348.0	-42912.2
Кумулятивний грошовий потік тис. грн	-75000	-71973.9	-69016.9	-66127.2	-63303.5	-60544.1	-57847.7	-55212.7	-52637.8	-50121.7	-47662.9	-45260.1	-42912.2	-42912.2

Джерело: складено автором

Таблиця 3.6 – Планові показники 2-3 років реалізації проекту за реалістичним сценарієм

Квартал	1	2	3	4	Загалом 2 рік	Загалом 3 рік
Інвестиції тис. грн	0	0	0			0
Собівартість виробництва тис. грн	-101625	-101625	-101625	-101625	-406500	-596200
Маркетинг тис. грн	-19500	-19500	-19500	-19500	-78000	-78000
Адміністративні витрати тис. грн	-2700	-2700	-2700	-2700	-10800	-10800
Загальні витрати тис. грн	-123825	-123825	-123825	-123825	-495300	-685000
Дохід від реалізації тис. грн	180000	180000	180000	180000	720000	990000
Операційний прибуток тис. грн тис. грн	56175	56175	56175	56175	224700	305000
Оплата податків тис. грн	-11235	-11235	-11235	-11235	-44940	-61000
Чистий прибуток тис. грн	44940	44940	44940	44940	179760	244000
Амортизація тис. грн	6250.00	6250.00	6250.00	6250.00	25000.00	25000.00
Грошовий потік тис. грн	51190.00	51190.00	51190.00	51190.00	204760.00	269000.00
Дисконтований множник	0.95	0.91	0.86	0.82		0.86
Дисконтований грошовий потік тис. грн	48752.38	46430.84	44219.85	42114.14		231896.55
Кумулятивний грошовий потік тис. грн	48752.38	95183.22	139403.07	181517.21	138605.03	370501.58

Джерело: складено автором

Таблиця 3.7 – Планові показники 1 року реалізації проекту за песимістичним сценарієм

Місяць	0	1	2	3	4	5	6	7	8	9	10	11	12	Загалом 1 рік
Інвестиції тис. грн	- 75000													
Собівартість виробництва тис. грн		- 11291.66	- 11291.66	- 11291.66	- 11291.66	- 11291.66	- 11291.66	- 11291.66	- 11291.66	- 11291.66	- 11291.66	- 11291.66	- 11291.66	-135500
Маркетинг тис. грн		-6500	-6500	-6500	-6500	-6500	-6500	-6500	-6500	-6500	-6500	-6500	-6500	-78000
Адміністративні витрати тис. грн		-900	-900	-900	-900	-900	-900	-900	-900	-900	-900	-900	-900	-10800
Загальні витрати тис. грн	- 75000	- 18691.66	- 18691.67	- 18691.67	- 18691.67	- 18691.67	- 18691.66	- 18691.66	- 18691.66	- 18691.66	- 18691.67	- 18691.67	- 18691.67	-224300
Дохід від реалізації тис. грн		15625.00	15625.00	15625.00	15625.00	15625.00	15625.00	15625.00	15625.00	15625.00	15625.00	15625.00	15625.00	187500
Операційний прибуток тис. грн	- 75000	-3066.67	-3066.67	-3066.67	-3066.67	-3066.67	-3066.67	-3066.67	-3066.67	-3066.67	-3066.67	-3066.67	-3066.67	-36800
Оплата податків тис. грн		613.33	613.33	613.33	613.33	613.33	613.33	613.33	613.33	613.33	613.33	613.33	613.33	7360
Чистий прибуток тис. грн	- 75000	-2453.33	-2453.33	-2453.33	-2453.33	-2453.33	-2453.33	-2453.33	-2453.33	-2453.33	-2453.33	-2453.33	-2453.33	-29440
Амортизація тис. грн		2083.33	2083.33	2083.33	2083.33	2083.33	2083.33	2083.33	2083.33	2083.33	2083.33	2083.33	2083.33	25000.00
Грошовий потік тис. грн	- 75000	-370.00	-370.00	-370.00	-370.00	-370.00	-370.00	-370.00	-370.00	-370.00	-370.00	-370.00	-370.00	-4440.00
Дисконтований множник	1	0.98	0.95	0.93	0.91	0.89	0.87	0.85	0.83	0.81	0.79	0.78	0.76	
Дисконтований грошовий потік тис. грн	- 75000	-361.56	-353.32	-345.26	-337.39	-329.70	-322.18	-314.83	-307.66	-300.64	-293.79	-287.09	-280.54	- 78833.96
Кумулятивний грошовий потік тис. грн	- 75000	- 75361.56	- 75714.88	- 76060.15	- 76397.54	- 76727.23	- 77049.42	- 77364.25	- 77671.90	- 77972.55	- 78266.33	- 78553.42	- 78833.96	- 78833.96

Джерело: складено автором

Таблиця 3.8 – Планові показники 2-3 років реалізації проекту за песимістичним сценарієм

Квартал	1	2	3	4	Загалом 2 рік	Загалом 3 рік
Собівартість виробництва, тис. грн	-50812.5	-50812.5	-50812.5	-50812.5	-203250	-271000
Маркетинг, тис. грн	-19500	-19500	-19500	-19500	-78000	-78000
Адміністративні витрати, тис. грн	-2700	-2700	-2700	-2700	-10800	-10800
Загальні витрати, тис. грн	-73012.5	-73012.5	-73012.5	-73012.5	-292050	-359800
Дохід від реалізації, тис. грн	84375	84375	84375	84375	337500	450000
Операційний прибуток, тис. грн	11362.5	11362.5	11362.5	11362.5	45450	90200
Оплата податків, тис. грн	-2272.5	-2272.5	-2272.5	-2272.5	-9090	-18040
Чистий прибуток, тис. грн	9090	9090	9090	9090	36360	72160
Амортизація, тис. грн	6250.00	6250.00	6250.00	6250.00	25000.00	25000.00
Грошовий потік, тис. грн	15340.00	15340.00	15340.00	15340.00	61360.00	97160.00
Дисконтований множник	0.95	0.91	0.86	0.82		0.86
Дисконтований грошовий потік, тис. грн	14609.52	13913.83	13251.27	12620.26		83,758.62
Кумулятивний грошовий потік, тис. грн	14609.52	28523.36	41774.62	54394.88	-24439.08	59,319.54

Джерело: складено автором

Розглянувши табл. 3.3 – 3.8 пропонуємо перейти до оцінки економічного ефекту від впровадження даного проекту. Економічний ефект продемонструє привабливість проекту з точки зору зростання доходів та потенційного зростання прибутків. Також, економічний ефект, у неявному вимірі, продемонструє інші переваги, що підприємство може отримати від реалізації проекту. Для огляду економічного ефекту скористаємось таблицею 3.9, де будуть розміщені значення NPV, отримані від реалізації проекту за кожним із сценаріїв, станом на кінець запланованого періоду існування проекту.

Таблиця 3.9 – NPV проекту, станом на момент його завершення за кожним із можливих сценаріїв

Сценарій	NPV (3 рік) тис. грн
Оптимістичний	584246,83
Реалістичний	370501,58
Песимістичний	59319,54

Джерело: складено автором

Таким чином, ми бачимо, що проект є прибутковим за кожним із сценаріїв. Варто також зауважити, що обсяги реалізації та виробництва за оптимістичним та песимістичним сценаріями відрізняються в 2,8 разів, проте за оптимістичним сценарієм спостерігається у 9,85 разів вищий NPV ніж за тим-же песимістичним сценарієм. Даний феномен ми можемо пояснити ефектом масштабу виробництва.

3.3 Прогнозні показники якості економічного зростання ПрАТ «МХП» за умови реалізації розроблено проекту

У попередніх пунктах ми описали сутність проекту забезпечення якості економічного зростання ПрАТ «МХП» на прикладі проекту виробництва та реалізації консервованої їжі. Також ми визначили, що проект є виправданий часом, враховуючи кон'юнктуру ринку, трансформаційними процесами підприємства а також є логічним їх продовженням. До всього іншого, проект є

прибутковим за кожним із можливих сценаріїв та матиме позитивний вплив на проблемні елементи фінансово-економічного стану компанії. Проте, ми не обговорили прогнози щодо емпіричного впливу проекту на фінансово-економічний стан підприємства загалом, тому пропонуємо зробити це зараз.

Розпочати хочемо із зауваження стосовно масштабів діяльності підприємства та проекту окремо. Зважаючи на розміри доходів ПрАТ «МХП» із доходами за проектом окремо – мусимо сказати, що дані показники є неспівмірними. Виходячи із цього – зробимо висновок, що проект, сам по собі, не зможе вирішити усіх проблем підприємства, проте створить позитивний вплив на нього та стане фундаментом подальшого економічного зростання. Насамперед, мова йде про експансію перспективних ринків збуту.

Для прогнозування впливу проекту на фінансово-економічну ситуацію скористаємось тим фактом, що проект пропонується в часовій площині, що говорить нам про його розтягненість у часі, тому оцінка впливу проекту, запропонована нами, буде здійснена станом на момент закінчення проекту. Для цього ми спробуємо спрогнозувати рівень цільових показників через певний проміжок часу та оцінити рівень цільових показників станом на кінець проекту. Для цього скористаємось методом статистичних спостережень, за яким планове (без проекту) економічне зростання цільових показників становитиме середній темп зростання конкретного показника за попередній аналізований період. Їх ми порівняємо із результатами економічного зростання підприємства із врахуванням ефекту від впровадження проекту. Варто також зазначити, що для прогнозування впливу проекту на якість економічного зростання підприємства буде враховано результати за реалістичним сценарієм.

Таким чином перейдімо до темпів зростання показника активів, чистого прибутку та доходу від реалізації продукції. Планові темпи приросту показників та їх темпи із врахуванням проекту ми можемо побачити на табл. 3.10.

Таблиця 3.10 – Порівняння обсягів темпів приросту показників за планом та із врахуванням реалізованого проекту для ПрАТ «МХП»

Показник	Реалізований проект			План		
	1 рік	2 рік	3 рік	1 рік	2 рік	3 рік
Темпи зростання активів	6.92%	6.92%	6.92%	6.40%	6.40%	6.40%
Темпи зростання доходу від реалізації	31.28%	32.04%	32.60%	30.44%	30.44%	30.44%
Темпи зростання чистого прибутку	21.18%	24.25%	25.28%	20.96%	20.96%	20.96%

Джерело: складено автором із використанням фінансової звітності ПрАТ «МХП»

Таким чином ми бачимо, що темпи приросту показників зросли за допомогою проекту, що підтверджує наявність економічного зростання. Для наочності скористаємось рис. 3.2, де зображені темпи приросту цільових показників з кожен із років функціонування проекту.

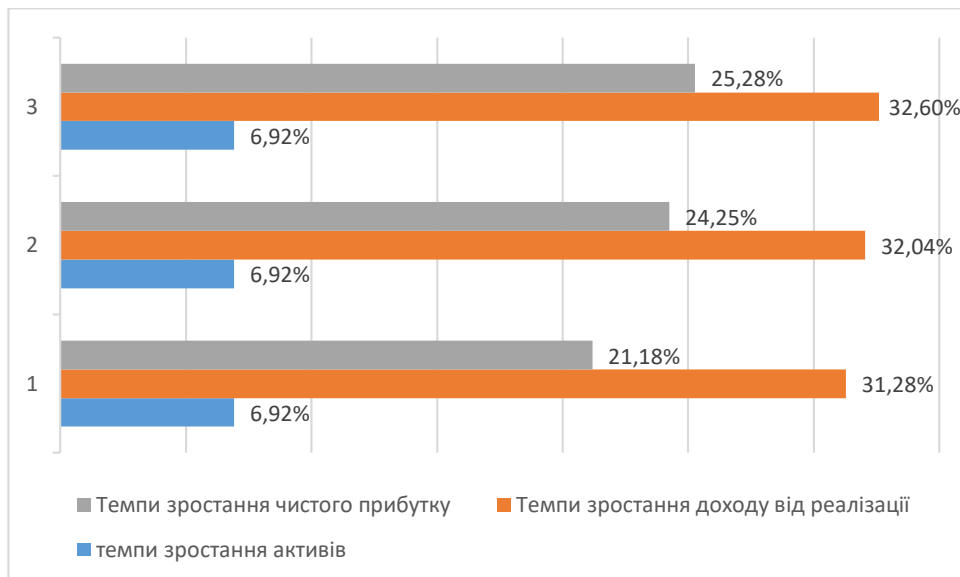


Рисунок 3.2 – Темпи приросту цільових показників ПрАТ «МХП» за 1-3 роки функціонування проекту

Джерело: складено автором

Спробуємо оцінити економічне зростання підприємства через призму золотого правила економіки підприємства. Для цього скористаємось рис. 3.3



Рисунок 3.3 – Середні темпи зростання показників із врахуванням реалізованого проекту

Джерело: складено автором

Таким чином ми спостерігаємо, що приріст показників доходу від реалізації та чистого прибутку досі вищий за приріст показника активів, а їх різниця збільшилась, що говорить нам про підвищення якості економічного зростання ПрАТ «МХП».

Порівнюючи зміни у середніх темпах зростання компонентів активів, можемо сказати, що порівнюючи із наявними показниками спостерігається зростання темпів приросту усіх показників окрім приросту дебіторської заборгованості, що навпаки скоротився. Даний факт свідчить про підвищення якості економічного зростання підприємства.

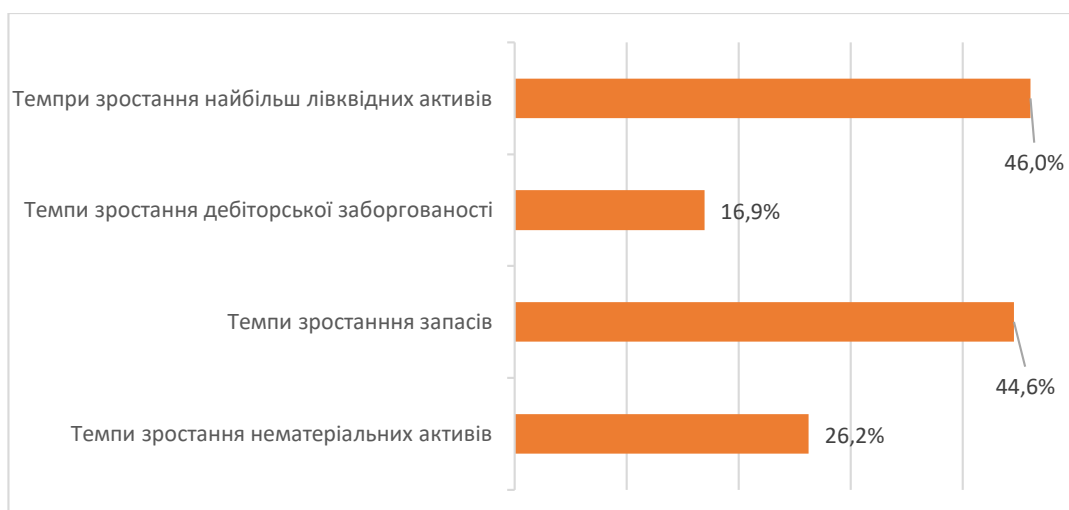


Рисунок 3.4 – Показники приросту окремих активів ПрАТ «МХП» за умови реалізації проекту

Джерело: складено автором

Варто також звернутись до показника доданої вартості продукції. За сегментом курятини, ПрАТ МХП у своїй фінансовій звітності повідомляє про показник доданої вартості на рівні 18%. Для даного проекту він становить близько 45%. В разі реалізації проекту загальний показник доданої вартості становитиме 22%, що становитиме приріст у 4% до базового показника.

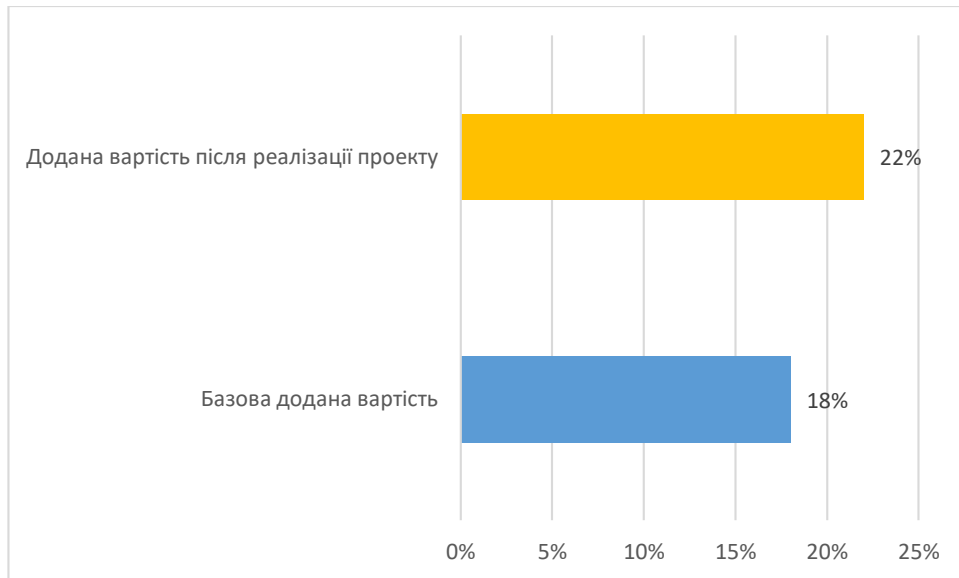


Рисунок 3.5 – Порівняння доданої вартості продукцій до та після реалізації проекту у сегменті курятини для ПрАТ «МХП»

Джерело: складено автором

Розглядаючи складову матеріально-технічного забезпечення, зауважимо, що до впровадження проекту спостерігався від'ємний темп приросту вартості необоротних активів підприємства, проте завдяки реалізації проекту вдалося його скоротити на 2,19%, що ми і можемо спостерігати на рис. 3.6

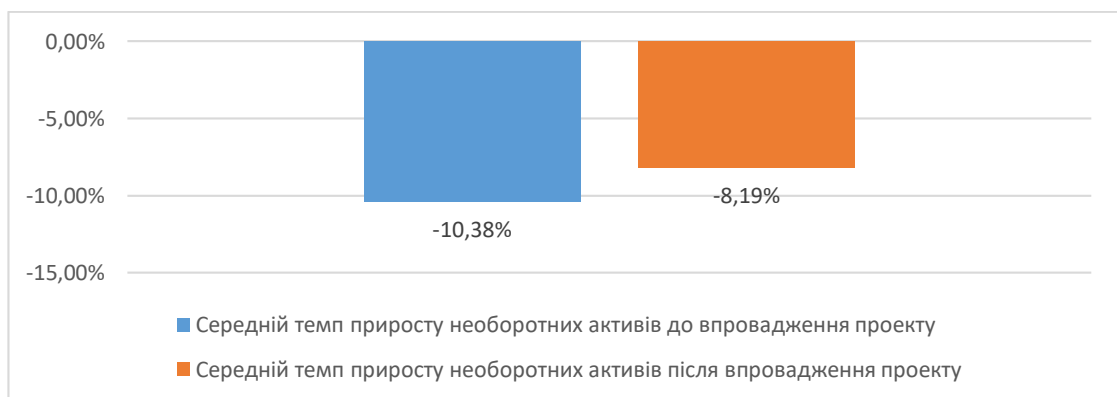


Рисунок 3.6 – Порівняння середнього темпу приросту нематеріальних активів ПрАТ «МХП» до та після реалізації проекту

Джерело: складено автором

Таким чином, підсумовуючи усе вище сказане, можемо сказати як про доцільність реалізації проекту забезпечення економічного зростання через виробництво та реалізацію консервованої курятини на новому для ПрАТ «МХП» ринку. Даний висновок ми можемо зробити, оскільки, по-перше, економічний ефект від втілення даного проекту є позитивним для кожного із можливих сценаріїв, по-друге, проект, в разі реалізації, дозволить підприємству підвищити приріст чистого прибутку, доходу від реалізації продукції та активів, наростить обсяги виробництва та реалізації продукції, про що ми уже сказали вище. Із якісних змін, підприємство отримає новий досвід розширення портфелю брендів, відбудеться диверсифікація діяльності та нарощення впізнаваності та лояльності до бренду МХП серед споживачів.

ВИСНОВКИ

1. Економічним зростанням бізнесу називають збільшення обсягу виробленої продукції підприємством, зростання її реальної вартості, вдосконалення якісних процесів, що дозволить наростити прибуток даного підприємства за рахунок обсягу виробництва та (або) якісних змін на базі підприємства. Економічне зростання бізнесу проявляється через ідею кризи та інновації Йозефа Шумпетера. Вчені виділяють 2 типи економічного зростання: екстенсивний та інтенсивний. Екстенсивний проявляється через нарощення обсягів виробництва, інтенсивний – через якісні процеси та зміни, що впливають на зростання продуктивності праці, технологізації виробництва, тощо, при сталих обсягах виробництва.

2. Виділяють ряд груп факторів впливу на економічне зростання бізнесу, серед яких: фактори за характером походження, способом впливу, та напрямом дії. Фактори за характером походження поділяються на макроекономічні – на рівні держави, мезоекономічні – на рівні галузі, мікроекономічні – на рівні підприємства чи структурних підрозділів та наноекономічні – на рівні окремих індивідів. Фактори за напрямом дії поділяються на екзогенні – вплив на зовнішнє середовище та ендегенні – вплив на внутрішнє середовище. Фактори за способом впливу поділяються на середовищні – вплив через процеси чи явища, характерні для певного середовища, соціальні – вплив через особливості психологічної поведінки окремих індивідів та мережеві – вплив через ділові зв'язки.

3. Сутність якості економічного зростання - здатність підприємства поєднувати досягнення ефективності та результативності власної діяльності, шляхом забезпечення кількісних та якісних змін у функціонуванні його структурних елементів, бізнес-процесів та умов ринкової та внутрішньої взаємодії. Під результативністю ми розуміємо здатність підприємства досягати поставлених цілей, а під ефективністю – забезпечувати досягнення прибутковості, а також її зростання, внаслідок описаних вище змін та процесів. До критеріїв оцінювання можемо віднести зростання матеріально-технічної чи

ресурсної бази підприємства, зростання технологізації виробництва, якісні зміни у форматі взаємодії на внутрішньому чи зовнішньому середовищі, зростання продуктивності праці, капіталу, активів, зростання реальних доходів та прибутку, прибутковості активів та капіталу, зростання інноваційності підприємства, зростання технологізації виробництва, тощо. Конкретні показники для оцінювання необхідно враховувати в залежності від специфіки бізнесу чи конкретного проекту, оскільки на моменті розробки та планування підприємство враховує аспекти та показники, за якими оцінюватиме вдалість реалізації проекту.

4. ПрАТ «МХП» - лідер ринку України із виробництва та реалізації курятини, третій за величиною земельного банку агрохолдинг, провідний експортер курятини та продукції сільського господарства. Активно трансформується із сировинної у продуктову компанію, наразі активно експансує ринок напівфабрикатів, виготовлених із продуктів тваринництва власного виробництва. Активно існує на ринку із 1998 року.

5. Потенціал для забезпечення якості економічного зростання вбачається, в першу чергу у сегменті курятини, оскільки він є найбільш дохідним серед усіх, а також для нього характерне «застарівання» продукції з точки зору матриці БКГ, невисокий рівень доданої вартості а також потенціал до переробки продукції у товар із вищим рівнем доданої вартості та терміном зберігання на більш привабливих ринках. З точки зору сфер у яких вбачається потенціал до економічного зростання ПрАТ «МХП» - ми виділили наступні: матеріально-технічна база, ринкова сфера та фінансова. Сфера матеріально-технічного забезпечення потребує заміни через знос обладнання, що дозволить не лише наростити потужності виробництва, а і збільшити його технологізацію та, потенційно, внести інноваційну складову у процес виробництва, збільшивши конкурентні переваги кінцевого продукту. Ринкова сфера полягає у освоєнні нового, більш привабливого ринку із потенційно високим рівнем попиту та вищим рівнем доданої вартості. Також вихід на новий ринок дозволить диверсифікувати портфель напрямків діяльності компанії. Фінансова сфера

передбачає збільшення приросту доходів від реалізації та чистого прибутку шляхом залучення у структуру доходів додаткової статті із нового ринку. Також це дозволить наростити додану вартість продукції ПрАТ «МХП»

6. Для реалізації проекту забезпечення якості економічного зростання необхідно залучити 97400 тис. грн для закупівлі обладнання, забезпечення потреб маркетингу та адміністративних витрат. Плановий обсяг реалізації продукції оцінюється у 32 500 000 шт., 23 500 000 шт. та 11 250 000 шт. за 3 роки для оптимістичного, реалістичного та песимістичного сценаріїв відповідно. Економічний ефект для підприємства становитиме 584 246,83 тис. грн, 370 501,58 тис. грн та 59 319,54 тис. грн для оптимістичного, реалістичного та песимістичного сценаріїв відповідно. Можемо зробити висновок, що проєкт є прибутковим за кожного із сценаріїв.

7. Реалізація проєкту, за нашими прогнозами дозволить підприємству збільшити середній щорічний приріст показника чистого прибутку на 2,61%, показника активів на 0,52%, показника доходу від реалізації на 1,57%, що є свідченням високого рівня якості економічного зростання. У сегменті курятини, де загалом спостерігався показник доданої вартості на рівні 18%, за умови реалізації проєкту він зросте до 22%, а для конкретного ринку – ринку курячих консерв, він становитиме близько 45%. Спостерігається скорочення середнього від’ємного приросту вартості необоротних активів із – 10,4% до – 8,2%, що означає зростання даного показника на 2,2%. Усі ці фактори свідчать, що проєкт успішно забезпечує якість економічного зростання ПрАТ «МХП» на високому рівні.

ПЕРЕЛІК ДЖЕРЕЛ ПОСИЛАННЯ

1. Шумпетер Й. А. Теорія економічного розвитку : Дослідження прибутків, капіталу, кредиту, відсотка та економічного циклу / Й. А. Шумпетер ; пер. з англ. В. Старка. – К. : Вид. дім «Києво-Могилян. акад.», 2011. – 242 с
2. Тонких А.С., Остальцев А.С., Остальцев И.С. Моделирование экономического роста предприятия: предпосылки разработки альтернативных моделей. Управление экономическими системами. 2012. № 9 (45). URL: <https://cyberleninka.ru/article/n/modelirovanie-ekonomicheskogo-rosta-predpriyatiya-predposylki-razrabotki-alternativnyh-modeley>
3. Кемпбелл Р.М., Брю С.Л. Аналітична економія: принципи, проблеми і політика. Львів: Просвіта, 1997. 671 с.
4. Ємельянов О.Ю. Інструментарій та моделі оцінювання потенціалу економічного розвитку підприємств : дис. ... д-ра екон. наук: 08.00.04. Львів: 2019. 515 с.
5. Касьянова Н.В. Управління розвитком підприємства на основі кумулятивного підходу: концепція, моделі та методи: моногр. Донецьк: СПД Купріянов В.С., 2011. 374 с.
6. Вплив інформаційно-комунікаційних технологій на капіталізацію біржового ринку: аналіз панельних даних [Електронний ресурс] / С.Лі, М. Альфорд, Д. Крессон, Л. Гарднер // Бізнес та економічні дослідження. – 2017. – Режим доступу до ресурсу: <https://pdfs.semanticscholar.org/0b99/9f4027f32cf556fa749784bc06808b9457eb.pdf>
7. Keynes J.M. General theory of employment, interest and money / J.M. Keynes. – Atlantic Publishers & Dist, 2006. – 400 p.
8. Лутчин Н. Статистичне вивчення якості та стійкості економічного зростання: регіональний аспект. Вісник Київського національного університету імені Тараса Шевченка. 2011. №129. С. 29–32

9. Національний Банк України. Архів курсу обміну іноземних валют. Режим доступу:
<https://bank.gov.ua/ua/markets/exchangerates?date=31.12.2021&period=daily>
- 10.3. Турчинова Ю.С. Оцінювання та забезпечення досягнення економічних результатів діяльності підприємства: автореф. дис. на здобуття наук. ступеня канд. екон. наук: спец. 08.00.04. Київ: КНЕУ, 2018. 20 с.
11. Дерманов Д.В. Экономическая система: рост или развитие? Вестник С.-Петербург. ун-та. Сер. Менеджмент. 2013. Вып. 2. С. 81-97.
12. Rostow W. Politics and the Stages of Growth. 1971. 410 p.
13. Дерманов В. Экономический рост или экономическое развитие: в поисках новой парадигмы. Электронный журнал ССРН. 2013. Март. 15 URL:
https://www.researchgate.net/publication/256051700_Ekonomiceskij_rost_ili_ekonomiceskoe_razvitie_v_poiskah_novoj_paradigmy_Economic_Growth_or_Economic_Development_In_Search_of_New_a_Paradigm (дата звернення: 26.01.2022).
14. Кузьмин С. С. Корпоративный рост: модели и методы: монография. Москва: НИЦ Инфра-М, 2012. 184 с.
15. Широкова Г.В., Меркурьева И.С., Серова О.Ю. Особенности формирования жизненных циклов российских компаний (эмпирический анализ). Российский журнал менеджмента. 2006. №4(3). С. 3-26.
16. Гранди Т. Рост бизнеса. Как создать стратегию, обеспечивающую сбалансированный рост и развитие компании. Москва: Эксмо, 2007. 288 с
17. Ларка Л.С., Нелюб К.П. Бізнес-планування в системі економічного управління підприємством. Вісник Національного технічного університету «Харківський політехнічний інститут» (економічні науки). Харків, 2016. № 27 (1199). С. 3 – 7.
18. Мельник В.І., Шумська Г.М. Перспективні напрямки підвищення рівня економічної безпеки підприємства в сучасних умовах. URL:
<http://fkd.org.ua/article/view/25138> (дата звернення 23.04.2018).

- 19.Березін О.В., Березіна Л.М., Бутенко Н.В. Економіка підприємства. Київ: Знання, 2009. 390 с. 4. Василенко В.П. Вопросы обеспечения экономической безопасности - одно из направлений деятельности субъектов предпринимательства. Логистика: проблемы и решения, 2010. №5. С.43-45.
- 20.Варналій З.С. Економічна безпека. / ред. З.С. Варналій. Київ: Знання, 2009. 647 с.
- 21.Іванілов О.С. Економіка підприємства. Київ: Центр учбової літератури, 2009. 728 с
- 22.Іванюта Т.М., Заїчковський А.О. Економічна безпека підприємства: навч. посіб. Київ: Центр учбової літератури, 2009. 256 с.
- 23.Карпунь І.Н. Управління фінансовою санацією підприємства: навч. посібник. Львів: "Магнолія-2006", 2009. 418 с.
- 24.Паліга Н. Б., Світлична Ю.В. Шляхи запобігання зовнішнім та внутрішнім загрозам економічній безпеці промислового підприємства. Економіка промисловості, 2011. № 1. С.197-202.
- 25.Чаленко Н. В., Химич А. В. Шляхи запобігання внутрішнім загрозам фінансово-економічній безпеці підприємства. Міжнародний науковий журнал, 2015. №9. С.171-174. 11. Покропивний С.Ф. Економіка підприємства: підручник / ред. С.Ф. Покропивний. Київ: КНЕУ, 2003. 608 с.
- 26.Шваб Л.І. Економіка підприємства: підручник. Київ: Каравела, 2011. 416 с.
- 27.Ларка Л.С., Бебешко О.В. Система бюджетного управління на підприємстві. Інформаційні технології: наука, техніка, технологія, освіта, здоров'я: Тези доповідей XXIV міжнародної науково-практичної конференції, Ч.ІІІ (18-20 травня 2016р., Харків) / за ред. проф. Сокола Є.І. Харків: НТУ «ХПІ». С. 199.
- 28.Oxford Advanced Learner's Dictionary. – Oxford, 1995. – Р. 1062 URL: http://www.rusnauka.com/4_SND_2012/Economics/4_100344.doc.htm (дата звернення: 08.05.2018).

29. Ларка Л.С. Обґрунтування господарських рішень, що впливають на інвестиційну привабливість підприємства. Вісник Національного технічного університету "Харківський політехнічний інститут" (економічні науки) : зб. наук. пр. – Харків, НТУ "ХПІ", 2017. № 46 (1267). С. 100-103.
30. Тодошук А.В., Батюк І.І., Шеремета А.І. Україна в інтеграційних процесах: ризики та переваги. «Young Scientist». 2017. № 5(45). С. 753 – 757. URL: <http://molodyvcheny.in.ua/files/journal/2017/5/168.pdf>
31. Cobb C.W. A theory of production / C.W. Cobb, P.H. Douglas // The American Economic Review. – 1928. – Vol. 18. – No. 1. – P. 139–165.
32. DeLong J.B. The changing cyclical variability of economic activity in the United States / J.B. deLong, L.H. Summers // The American business cycle: Continuity and change. – University of Chicago Press, 1986. – P. 679–734.
33. Harrod R.F. Domar and dynamic economics/ R.F. Harrod // The economic journal. – 1959. – Vol. 69. – No. 275. – P. 451–464.
34. Hicks J. Capital and growth / J. Hicks. – Oxford: Oxford University Press, 1965. – 343 p.
35. Kelly K. What technology wants / K. Kelly. – New York: Penguin Group, 2010. – 416 p.
36. Kuznets S.S. Economic growth of nations / S.S. Kuznets. – Cambridge: Harvard University Press, 1971. – 363 p.
37. Letunic S. Importance of non-economic factors for economics/ S. Letunic, M. Dragicevic // DAAAM International Scientific Book. – 2014. – P. 145–152.
38. Lucas R.E. On the Mechanics of Economic Development // Journal of Monetary Economics. – 1988. – Vol. 22. – P. 3–42.
39. Marshall, A. Principles of economics / A. Marshall. – New York, NY: Palgrave Macmillan, 2013. – 731 p.
40. Nordhaus W.D. Is growth obsolete? / W.D. Nordhaus, J. Tobin // Economic Research: Retrospect and Prospect. – 1972. – Vol. 5, Economic Growth. – P. 1–80.

41. North D.C. The economic growth of the United States, 1790–1860 / D.C. North. – New York: Norton, 1966. – 79 p.
42. Rodrik D. In search of prosperity: Analytic narratives on economic growth / D. Rodrik. – Princeton University Press, 2003. – 481 p.
43. Romer P. Increasing Returns and Long Run Growth // Journal of Political Economy. 1986. – Vol. 94. – P. 1002–1037.
44. Sala-i-Martin X.X. I just ran two million regressions / X.X. Sala-i-Martin // The American Economic Review. – 1997. – Vol. 87. – No. 2. – P. 178–183.
45. Samuelson A.P. Economics / A.P. Samuelson, D.W. Nordhaus. – McGraw-Hill, 1998. – 688 p.
46. Solow R.M. A contribution to the theory of economic growth / R.M. Solow // The quarterly journal of economics. – 1956. – P. 65–94.
47. Summers R. The Penn World Table (Mark 5): an expanded set of international comparisons, 1950–1987 / R. Summers, A. Heston // NBER Working Paper. – 1991. – №. R1562.
48. Аукуционек С.П. Современные буржуазные теории и модели цикла: критический анализ / С.П. Аукуционек. – М.: Наука, 1984. – 223 с.
49. Баліцька В.В. Капітал підприємств України: тенденції, пріоритети / В.В. Баліцька ; Ін-т екон. Та прогнозув. – К., 2007. – 480 с.
50. Большие циклы конъюнктуры и теория предвидения. Изб. тр. / Н.Д. Кондратьев; Международный фонд Н.Д. Кондратьева и др.; ред. колл.: Л.И. Абалкин (пред.) и др.; сост. Ю.В. Яковец – М.: Экономика, 2002. – 767 с.
51. Вебер М. Избранное: Протестантская этика и дух капитализма / М. Вебер; пер. с нем. – М.: РОССПЭН, 2006. – 656 с.
52. Воротін В.Є. Макроекономічне регулювання в умовах глобальних трансформацій: монографія / В.Є. Воротін. – К.: Вид-во УАДУ. – 2002. – 392 с.
53. Вплив інформаційно-комунікаційних технологій на капіталізацію біржового ринку: аналіз панельних даних [Електронний ресурс] / С.Лі, М.

- Альффорд, Д. Крессон, Л. Гарднер // Бізнес та економічні дослідження. – 2017. – Режим доступу до ресурсу: <https://pdfs.semanticscholar.org/0b99/9f4027f32cf556fa749784bc06808b9457eb.pdf>
- 54.Геєць В.М. Економічне зростання в 2000–2002 рр. та складові політики розвитку в довгостроковому відношенні / В.М. Геєць // Економіка і прогнозування. – 2002. – № 1. – С. 11–24.
- 55.Геєць В.М. Нестабільність та економічне зростання / В.М. Геєць. – К. : Ін-т екон. прогноз., 2000. – 344 с.
- 56.Геєць В.М. Суспільство, держава, економіка: феноменологія взаємодії та розвитку / В.М. Геєць ; НАН України ; Ін-т екон. та прогноз. НАН України. – К., 2009. – 864 с.
- 57.Гилфасон Т. Мировая экономика природных ресурсов и экономический рост / Т. Гилфасон // Экономический журнал ВШЭ. – 2008. – № 2. – С. 201–216.
- 58.Глуха Г.Я. Система факторів економічного зростання: теоретикометодологічний аспект / Г.Я. Глуха // Маркетинг і менеджмент інновацій. – 2014. – № 1. – С. 223–231.
- 59.Глуха Г.Я. Економічне зростання: еволюційнозмістовий аналіз / Г.Я. Глуха // Академічний огляд. – 2013. – № 1. – С. 32–38.
- 60.Головні новини [Електронний ресурс] // Національна комісія з цінних паперів та фондового ринку. – 2020. – Режим доступу до ресурсу: <https://www.nssmc.gov.ua/>
- 61.Голодова Ж.Г. Переход от факторов к потенциалу роста экономики / Ж.Г. Голодова // Российское предпринимательство. – 2008. – №. 5. – С. 163–167.
- 62.Гужва Т. О. Роль фондового ринку в економіці України / Т. О. Гужва // Держава та регіони. – 2004. – № 3. – С. 23–27
- 63.Джигеров З.А. Система факторов экономического роста / З.А. Джигеров // Бизнес в законе. Экономико-юридический журнал. – 2011. – №. 3. – С. 182–185.

64. Жаліло Я.А. Теорія та практика формування ефективної економічної стратегії держави: монографія / Я.А. Жаліло. – К.: НІСД, 2009. – 336 с.
65. Івашина О.Ф. Соціалізація економічного розвитку/ Івашина О.Ф., Івашина С.Ю. // Вісник ХНАУ. – 2009. – №. 5. – С. 113–118.
66. Інформаційна довідка щодо розвитку фондового ринку України протягом січня-серпня 2019 року [Електронний ресурс] // Національна комісія з цінних паперів та фондового ринку. – 2019. – Режим доступу до ресурсу: <http://www.ssmsc.gov.ua/fund/analytics>
67. Ипатов П.Л. «Экономические» и «неэкономические» факторы хозяйственного роста: взаимодействие и комплементарность / П.Л. Ипатов // Вестник Тамбовского государственного университета. Серия: Гуманитарные науки. – 2008. – №. 9. – С. 65.
68. Ипатов П.Л. Неэкономические факторы роста национальной экономики: функциональное использование и развитие: автореф. дис. ... д-ра. экон. наук: спец. 08.00.01 «Экономическая теория» / П.Л. Ипатов. – 2009. – 32 с.
69. Кейнс Дж.М. Общая теория занятости, процента и денег / Дж.М. Кейнс. – М. : Гелиос АРВ, 2002. – 352 с.
70. Колупаєв Ю. Б. Обґрунтування напрямку перспективного розвитку фондового ринку України / Ю. Б. Колупаєв, С. С. Залюбовська, М. А. Яковенко. // Ефективна економіка. – 2018. – №8.
71. Крючкова І.В. Структурні чинники розвитку економіки України / І.В. Крючкова. – К. : Наук. думка, 2004. – 318 с.
72. Кутузова М. М. Трансформація фондового ринку як фактор росту економіки України [Електронний ресурс] / М. М. Кутузова // Економічний форум. – 2014. – № 4. – С. 230–236; – Режим доступу: http://nbuv.gov.ua/jpdf/ecfor_2014_4_38.pdf
73. Макконелл К. Аналітична економія: принципи, проблеми і політика. Частина І. Макроекономіка: пер. з англ. / Кемпбелл Р. Макконелл, Стенлі Л. Брю – Львів: Просвіта, 2003. – С. 473–475.

- 74.Маркс К. Капитал. Т. 3 / К. Маркс, Ф. Энгельс // Соч. – 2-е изд. – Т. 25. – Ч. 1. – М.: Гос. изд-во полит. лит-ры, 1961. – С. 382.
- 75.Мишулин Г.М. Определение категории «источники экономического роста» в парадигме институционального подхода / Г.М. Мишулин, А.В. Стягун // Terra Economicus (Экономический вестник Ростовского государственного университета). – 2008. – Т. 6. – №. 2–3. – С. 27–32.
- 76.Михайличенко Н.М. Сучасний стан та динаміка розвитку фондового ринку України / Н.М. Михайличенко, О.О. Мірошніченко // Економічний вісник Донбасу – 2017. - № 2 (48). – С. 107 – 110
- 77.Ньєбель Т. ІТ та економічне зростання - порівняння розвитку, розвинуті країни та ті, що розвиваються [Електронний ресурс] / Т. Ньєбель // IARIW 33rd General Conference. – 2014. – Режим доступу до ресурсу: <http://www.iariw.org/papers/2014/NiebelPaper.pdf>.
- 78.Петти В. Трактат о налогах и сборах/ В. Петти// Антология экономической классики: Петти, Смит, Рикардо. – М.: Эконом-Ключ, 1993. – С. 34.
- 79.Проблемы экономического роста территории: монография / Т.В. Ускова, Е.В. Лукин, Т.В. Воронцова, Т. Г. Смирнова. – Вологда: ИСЭРТ РАН, 2013. – 170 с.
- 80.Потенціал ендегенного зростання економіки України / М.І. Скрипниченко, Т.І. Приходько, В.Р. Сіденко [та ін.] ; за ред.. д-ра екон. Наук М.І. Скрипниченко ; НАН України ; Ін-т екон. та прогнозув. – К., 2010. – 436 с.
- 81.Сепегдовст Г. Вплив інформаційно-комунікаційних технологій та фінансового розвитку на економічне зростання країн ОПЕК [Електронний ресурс] / Г. Сепегдовст // Журнал суспільних наук Касетсартського університету. – 2018. – Режим доступу до ресурсу: <https://www.sciencedirect.com/science/article/pii/S2452315117303612>.
- 82.Черновська М.М. Економічне зростання в умовах перехідної економіки / М.М. Чернявська // Наукові праці Донецького національного технічного університету. Серія: економічна. Вип. 30 (114) – Донецьк : ДонНТУ, 2006. – С. 51–54.

ДОДАТКИ

Додаток А

**CONSOLIDATED STATEMENT OF PROFIT OR LOSS AND OTHER
COMPREHENSIVE INCOME**

for the year ended 31 December 2021 (in thousands of US dollars, unless otherwise indicated)

	NOTES	2021	2020
CONTINUING OPERATIONS			
Revenue	5,6	2,372,262	1,911,137
Net change in fair value of biological assets and agricultural produce	5	184,926	30,502
Cost of sales	7	(1,812,672)	(1,544,101)
GROSS PROFIT		744,516	397,538
Selling, general and administrative expenses	8	(228,183)	(187,801)
Other operating income	9	11,835	16,526
Other operating expenses	10	(11,558)	(23,412)
Loss on impairment of property, plant and equipment	14	(10,607)	(1,730)
OPERATING PROFIT		506,003	201,121
Finance income		10,531	13,584
Finance costs	12	(150,424)	(144,257)
Foreign exchange gain/(loss), net	36	40,466	(203,664)
Other expenses		(2,867)	(3,491)
PROFIT/(LOSS) BEFORE TAX		403,709	(136,707)
Income tax (expense)/benefit	13	(6,914)	5,132
PROFIT/(LOSS) FOR THE YEAR FROM CONTINUING OPERATIONS		396,795	(131,575)
DISCONTINUED OPERATIONS			
Loss for the year from discontinued operations	3	(3,457)	(1,482)
PROFIT/(LOSS) FOR THE YEAR		393,338	(133,057)

The accompanying notes on the pages 98 to 155 form an integral part of these consolidated financial statements

On behalf of the Board:


Chief Executive Officer
Yuriy Kosyuk


Chief Financial Officer
Viktoria Kapelyushnaya

Додаток Б

CONSOLIDATED STATEMENT OF PROFIT OR LOSS AND OTHER COMPREHENSIVE INCOME
for the year ended 31 December 2021 (in thousands of US dollars, unless otherwise indicated)

	NOTES	2021	2020
OTHER COMPREHENSIVE INCOME			
ITEMS THAT WILL NOT BE RECLASSIFIED TO PROFIT OR LOSS:			
Effect of revaluation of property, plant and equipment	14	246,106	-
Deferred tax on revaluation of property, plant and equipment charged directly to other comprehensive income as result of revaluation	13	(26,597)	-
Items that may be reclassified to profit or loss:			
Cumulative translation difference		(2,931)	(180,213)
Other comprehensive income/(loss)		216,578	(180,213)
Total comprehensive income/(loss) for the year		609,916	(313,270)
PROFIT/(LOSS) ATTRIBUTABLE TO:			
Equity holders of the Parent		375,511	(136,506)
Non-controlling interests	27	17,827	3,449
		393,338	(133,057)
TOTAL COMPREHENSIVE INCOME/(LOSS) ATTRIBUTABLE TO:			
Equity holders of the Parent		586,558	(314,547)
Non-controlling interests		23,358	1,277
		609,916	(313,270)
EARNINGS/(LOSS) PER SHARE FROM CONTINUING AND DISCONTINUED OPERATIONS			
Basic and diluted earnings/(loss) per share (USD per share)		3.51	(1.28)
EARNINGS/(LOSS) PER SHARE FROM CONTINUING OPERATIONS			
Basic and diluted earnings/(loss) per share (USD per share)	38	3.54	(1.26)

The accompanying notes on the pages 98 to 155 form an integral part of these consolidated financial statements

On behalf of the Board:

Chief Executive Officer
Yury Kosyuk

Chief Financial Officer
Viktoria Kapelyushnaya

Додаток В

CONSOLIDATED STATEMENT OF FINANCIAL POSITION
as of 31 December 2021 (in thousands of US dollars, unless otherwise indicated)

	NOTES	31 DECEMBER 2021	31 DECEMBER 2020
ASSETS			
NON-CURRENT ASSETS			
Property, plant and equipment	14	1,939,607	1,678,917
Right-of-use assets	15	277,288	207,001
Intangible assets	16	97,791	96,841
Goodwill	17	66,382	70,614
Non-current biological assets	19	27,138	25,584
Non-current financial assets	18	28,764	23,083
Long-term bank deposits		9,904	4,612
Deferred tax assets	13	1,966	1,822
		2,448,840	2,108,474
CURRENT ASSETS			
Inventories	20	367,219	240,715
Biological assets	19	215,459	175,085
Agricultural produce	21	511,267	269,045
Prepayments		44,572	16,776
Other current financial assets	24	16,156	81,314
Taxes recoverable and prepaid	22	68,151	54,647
Trade accounts receivable	23	156,878	119,187
Cash and cash equivalents	25	275,237	217,579
		1,654,939	1,174,348
TOTAL ASSETS		4,103,779	3,282,822

The accompanying notes on the pages 98 to 155 form an integral part of these consolidated financial statements

Додаток Д

CONSOLIDATED STATEMENT OF FINANCIAL POSITION
as of 31 December 2021 (in thousands of US dollars, unless otherwise indicated) **(continued)**

	NOTES	31 DECEMBER 2021	31 DECEMBER 2020
EQUITY AND LIABILITIES			
EQUITY			
Share capital	26	284,505	284,505
Treasury shares		(44,593)	(44,593)
Additional paid-in capital		174,022	174,022
Revaluation reserve		811,684	648,982
Retained earnings		1,557,284	1,195,143
Translation reserve		(1,018,514)	(1,020,229)
EQUITY ATTRIBUTABLE TO EQUITY HOLDERS OF THE PARENT		1,764,388	1,237,830
Non-controlling interests	27	29,800	16,373
TOTAL EQUITY		1,794,188	1,254,203
NON-CURRENT LIABILITIES			
Bank borrowings	28	103,604	64,608
Bonds issued	29	1,376,820	1,370,999
Lease liabilities	30	204,139	136,495
Deferred income	11	44,593	44,505
Deferred tax liabilities	13	44,704	29,867
Other non-current liabilities		6,468	7,233
		1,780,328	1,653,707

	NOTES	31 DECEMBER 2021	31 DECEMBER 2020
CURRENT LIABILITIES			
Trade accounts payable		174,242	149,768
Other current liabilities	31	93,289	86,638
Advances received		41,983	15,227
Bank borrowings	28	121,458	39,788
Interest payable	28,29	21,180	21,487
Lease liabilities	30	77,111	62,004
		529,263	374,912
TOTAL LIABILITIES		2,309,591	2,028,619
TOTAL EQUITY AND LIABILITIES		4,103,779	3,282,822

The accompanying notes on
the pages 98 to 155 form
an integral part of these
consolidated financial
statements

On behalf of the Board:

Chief Executive Officer
Yuriy Kosyuk

Chief Financial Officer
Viktoria Kapelyushnaya



Додаток Е

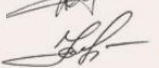
CONSOLIDATED STATEMENT OF PROFIT OR LOSS AND OTHER COMPREHENSIVE INCOME

For the year ended 31 December 2020
(in thousands of US dollars, unless otherwise indicated)

	Notes	2020	2019
Continuing operations			
Revenue	6	1,911,137	2,055,943
Net change in fair value of biological assets and agricultural produce	5	30,502	(39,515)
Cost of sales	7	(1,544,101)	(1,618,596)
Gross profit		397,538	397,832
Selling, general and administrative expenses	8	(187,801)	(179,156)
Other operating income	9	16,526	11,230
Other operating expenses	10	(23,412)	(8,159)
Loss on impairment of property, plant and equipment	14	(1,730)	(6,244)
Operating profit		201,121	215,503
Finance income		13,584	8,034
Finance costs	12	(144,257)	(147,552)
Foreign exchange (loss)/gain, net	36	(203,664)	185,291
Other expenses		(3,491)	(8,064)
(Loss)/Profit before tax		(136,707)	253,212
Income tax benefit/(expense)	13	5,132	(32,107)
(Loss)/Profit for the year from continuing operations		(131,575)	221,105
Discontinued operations			
Loss for the year from discontinued operations	3	(1,482)	(5,822)
(Loss)/Profit for the year		(133,057)	215,283

On behalf of the Board:

Chief Executive Officer  Yuriy Kosyuk

Chief Financial Officer  Viktoriya Kapelyushnaya

	Notes	2020	2019
Other comprehensive income			
Items that will not be reclassified to profit or loss:			
Effect of revaluation of property, plant and equipment	14	-	199,437
Deferred tax on revaluation of property, plant and equipment charged directly to other comprehensive income as result of revaluation	13	-	(17,053)
Deferred tax on revaluation of property, plant and equipment charged directly to other comprehensive income as result of intercompany sales	13	-	15,162
Items that may be reclassified to profit or loss:			
Cumulative translation difference		(180,213)	175,928
Other comprehensive (loss)/income		(180,213)	373,474
Total comprehensive (loss)/income for the year		(313,270)	588,757
(Loss)/Profit attributable to:			
Equity holders of the Parent		(136,506)	218,441
Non-controlling interests	27	3,449	(3,158)
		(133,057)	215,283
Total comprehensive (Loss)/income attributable to:			
Equity holders of the Parent		(314,547)	585,943
Non-controlling interests		1,277	2,814
		(313,270)	588,757
(Loss)/Earnings per share from continuing and discontinued operations			
Basic and diluted (loss)/earnings per share (USD per share)		(1.28)	2.04
(Loss)/Earnings per share from continuing operations			
Basic and diluted (loss)/earnings per share (USD per share)	38	(1.26)	2.10

The accompanying notes on the pages 103 to 158 form an integral part of these consolidated financial statements

Додаток Ж

CONSOLIDATED STATEMENT
OF FINANCIAL POSITIONFor the year ended 31 December 2020
(in thousands of US dollars, unless otherwise indicated)

	Notes	31 December 2020	31 December 2019
ASSETS			
Non-current assets			
Property, plant and equipment	14	1,678,917	2,055,395
Right-of-use assets	15	207,001	229,244
Intangible assets	16	96,841	106,522
Goodwill	17, 3	70,614	64,843
Non-current biological assets	19	25,584	29,652
Non-current financial assets	18	23,083	17,616
Long-term bank deposits		4,612	3,298
Deferred tax assets	13	1,822	2,284
		2,108,474	2,508,854
Current assets			
Inventories	20	240,715	208,389
Biological assets	19	175,085	205,747
Agricultural produce	21	269,045	215,816
Prepayments		16,776	23,236
Other current financial assets	24	81,314	29,337
Taxes recoverable and prepaid	22	54,647	30,030
Trade accounts receivable	23	119,187	124,474
Cash and cash equivalents	25	217,579	340,735
Assets classified as held for sale	3	-	3,877
		1,174,348	1,181,641
TOTAL ASSETS		3,282,822	3,690,495

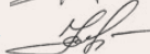
On behalf of the Board:

Chief Executive Officer



Yuriy Kosyuk

Chief Financial Officer



Viktoria Kapelyushnaya

	Notes	31 December 2020	31 December 2019
EQUITY AND LIABILITIES			
Equity			
Share capital	26	284,505	284,505
Treasury shares		(44,593)	(44,593)
Additional paid-in capital		174,022	174,022
Revaluation reserve		648,982	862,435
Retained earnings		1,195,143	1,148,113
Translation reserve		(1,020,229)	(842,188)
Equity attributable to equity holders of the Parent		1,237,830	1,582,294
Non-controlling interests	27	16,373	13,572
Total equity		1,254,203	1,595,866
Non-current liabilities			
Bank borrowings	28	64,608	75,880
Bonds issued	29	1,370,999	1,365,669
Lease liabilities	30	136,495	151,789
Deferred income	11	44,505	49,933
Deferred tax liabilities	13	29,867	55,305
Other non-current liabilities		7,233	5,872
		1,653,707	1,704,448
Current liabilities			
Trade accounts payable		149,768	147,334
Other current financial liabilities	31	86,638	70,701
Advances received		15,227	61,293
Bank borrowings	28	39,788	24,945
Interest payable	28, 29	21,487	21,789
Lease liabilities	30	62,004	64,074
Liabilities directly associated with assets classified as held for sale	3	-	45
		374,912	390,181
TOTAL LIABILITIES		2,028,619	2,094,629
TOTAL EQUITY AND LIABILITIES		3,282,822	3,690,495

The accompanying notes on the pages 103 to 158 form an integral part of these consolidated financial statements

Додаток 3

CONSOLIDATED STATEMENT OF PROFIT OR LOSS AND OTHER COMPREHENSIVE INCOME

	Notes	2019	2018
Continuing operations			
Revenue	6	2,055,943	1,552,206
Net change in fair value of biological assets and agricultural produce	5	(39,515)	32,094
Cost of sales	7	(1,618,596)	(1,162,727)
Gross profit		397,832	421,573
Selling, general and administrative expenses	8	(179,156)	(99,577)
Other operating income/(expenses), net		3,071	(5,803)
Loss on impairment of property, plant and equipment	12	(6,244)	(3,803)
Operating profit		215,503	312,390
Finance income		8,034	4,457
Finance costs	10	(147,552)	(138,019)
Foreign exchange gain, net	34	185,291	11,638
Other expenses, net		(8,064)	(10,561)
Profit before tax		253,212	179,905
Income tax expense	11	(32,107)	(50,527)
Profit for the year from continuing operations		221,105	129,378
Discontinued operations			
Loss for the year from discontinued operations	2	(5,822)	(1,274)
Profit for the year		215,283	128,104

On behalf of the Board:
 Chief Executive Officer Yuriy Kasyuk
 Chief Financial Officer Viktoriya Kapelyushnaya

	Notes	2019	2018
Other comprehensive income			
Items that will not be reclassified to profit or loss:			
Effect of revaluation of property, plant and equipment	12	199,437	-
Deferred tax on revaluation of property, plant and equipment charged directly to other comprehensive income as result of revaluation	11	(17,053)	-
Deferred tax on revaluation of property, plant and equipment charged directly to other comprehensive income as result of intercompany sales		15,162	49,357
Items that may be reclassified to profit or loss:			
Cumulative translation difference		175,928	14,054
Other comprehensive income		373,474	63,411
Total comprehensive income for the year		588,757	191,515
Profit attributable to:			
Equity holders of the Parent		218,441	124,926
Non-controlling interests	25	(3,158)	3,178
		215,283	128,104
Total comprehensive income attributable to:			
Equity holders of the Parent		585,943	186,828
Non-controlling interests		2,814	4,687
		588,757	191,515
Earnings per share from continuing and discontinued operations			
Basic and diluted earnings per share (USD per share)		2.04	1.17
Earnings per share from continuing operations			
Basic and diluted earnings per share (USD per share)	36	2.10	1.18

The accompanying notes on the pages 82 to 150 form an integral part of these consolidated financial statements

Додаток И

CONSOLIDATED STATEMENT
OF FINANCIAL POSITION

	Notes	31 December 2019	31 December 2018
ASSETS			
Non-current assets			
Property, plant and equipment	12	2,049,298	1,498,530
Right-of-use asset	13	229,244	-
Intangible assets	14	106,522	52,059
Goodwill	15,2	64,843	2,509
Non-current biological assets	17	29,652	23,392
Long-term bank deposits		3,298	3,387
Deferred tax assets	11	2,284	-
Other non-current assets, net	16	23,713	54,110
		2,508,854	1,633,987
Current assets			
Inventories	18	208,389	273,522
Biological assets	17	205,747	179,290
Agricultural produce	19	215,816	224,789
Other current assets	22	52,573	32,858
Taxes recoverable and prepaid	20	30,030	45,146
Trade accounts receivable, net	21	124,474	69,305
Cash and cash equivalents	23	340,735	211,768
Assets classified as held for sale	2	3,877	-
		1,181,641	1,036,678
TOTAL ASSETS		3,690,495	2,670,665

On behalf of the Board:
Chief Executive Officer Yuriy Kosiuk
Chief Financial Officer Viktoriya Kapelyushnaya

	Notes	31 December 2019	31 December 2018
EQUITY AND LIABILITIES			
Equity			
Share capital	24	284,505	284,505
Treasury shares		(44,593)	(44,593)
Additional paid-in capital		174,022	174,022
Revaluation reserve	12	862,435	642,800
Retained earnings		1,148,113	1,040,327
Translation reserve		(842,188)	(1,015,591)
Equity attributable to equity holders of the Parent		1,582,294	1,081,470
Non-controlling interests	25	13,572	16,536
Total equity		1,595,866	1,098,006
Non-current liabilities			
Bank borrowings	26	75,880	105,783
Bonds issued	27	1,365,669	1,090,935
Lease liabilities	28	151,789	9,087
Deferred revenues	9	49,933	34,578
Deferred tax liabilities	11	55,305	12,953
Other non-current liabilities		5,872	-
		1,704,448	1,253,336
Current liabilities			
Trade accounts payable		147,334	66,398
Other current liabilities	29	131,994	96,383
Bank borrowings	26	24,945	132,715
Accrued interest	26,27	21,789	19,472
Lease liabilities	28	64,074	4,355
Liabilities directly associated with assets classified as held for sale	2	45	-
		390,181	319,323
TOTAL LIABILITIES		2,094,629	1,572,659
TOTAL EQUITY AND LIABILITIES		3,690,495	2,670,665

The accompanying notes on the pages 82 to 150 form an integral part of these consolidated financial statements

FINANCIAL STATEMENTS

CONSOLIDATED STATEMENT OF PROFIT OR LOSS AND OTHER COMPREHENSIVE INCOME**FOR THE YEAR ENDED 31 DECEMBER 2018***(in thousands of US dollars, unless otherwise indicated)*

Continuing operations	Notes	2018	2017
Revenue	6	1,555,977	1,287,752
Net change in fair value of biological assets and agricultural produce	5	32,094	21,001
Cost of sales	7	(1,167,668)	(912,844)
Gross profit		420,403	395,909
Selling, general and administrative expenses	8	(99,674)	(79,239)
Government grants income	9	1,200	52,605
Other operating expenses, net		(7,003)	(3,912)
Impairment of property, plant and equipment	12	(3,803)	(3,607)
Operating profit		311,123	361,756
Finance income		4,457	3,472
Finance costs	10	(138,019)	(108,399)
Foreign exchange gain/(loss), net	32	11,638	(35,615)
Other expenses, net		(10,568)	(8,077)
Profit before tax		178,631	213,137
Income tax (expense)/benefit	11	(50,527)	17,118
Profit for the year from continuing operations		128,104	230,255
Discontinued operations			
Loss for the year from discontinued operations	2	-	(25,864)
Profit for the year		128,104	204,391

The accompanying notes on the pages 115 to 167 form an integral part of these consolidated financial statements

CONSOLIDATED STATEMENT OF PROFIT OR LOSS AND OTHER COMPREHENSIVE INCOME
FOR THE YEAR ENDED 31 DECEMBER 2018

(in thousands of US dollars, unless otherwise indicated)

Other comprehensive income	Notes	2018	2017
Items that will not be reclassified to profit or loss:			
Effect of revaluation of property, plant and equipment	12	-	209,737
Deferred tax on revaluation of property, plant and equipment charged directly to other comprehensive income	11	49,357	(30,979)
Items that may be reclassified to profit or loss:			
Cumulative translation difference		14,054	(25,008)
Other comprehensive income		63,411	153,750
Total comprehensive income for the year		191,515	358,141
Profit attributable to:			
Equity holders of the Parent		124,926	202,860
Non-controlling interests	23	3,178	1,531
		128,104	204,391
Total comprehensive income attributable to:			
Equity holders of the Parent		186,828	354,400
Non-controlling interests		4,687	3,741
		191,515	358,141
Earnings per share from continuing and discontinued operations			
Basic and diluted earnings per share (USD per share)		1.17	1.90
Earnings per share from continuing operations			
Basic and diluted earnings per share (USD per share)	34	1.17	2.14

On behalf of the Board:

Chief Executive Officer	Yuriy Kosyuk
Chief Financial Officer	Viktoria Kapelyushnaya

The accompanying notes on the pages 115 to 167 form an integral part of these consolidated financial statements

Додаток М

CONSOLIDATED STATEMENT OF FINANCIAL POSITION

AS OF 31 DECEMBER 2018

(in thousands of US dollars, unless otherwise indicated)

	Notes	31 December 2018	31 December 2017
ASSETS			
Non-current assets			
Property, plant and equipment	12	1,498,530	1,383,102
Land lease rights	13	48,809	45,410
Deferred tax assets	11	-	121
Non-current biological assets	15	23,392	20,405
Long-term bank deposits	24	3,387	2,524
Other non-current assets, net	14	59,869	24,817
		1,633,987	1,476,379
Current assets			
Inventories	16	273,522	226,368
Biological assets	15	179,290	141,028
Agricultural produce	17	224,789	183,407
Other current assets	20	32,858	25,327
Taxes recoverable and prepaid	18	45,146	37,767
Trade accounts receivable, net	19	69,305	62,305
Cash and cash equivalents	21	211,768	125,554
		1,036,678	801,756
TOTAL ASSETS		2,670,665	2,278,135
EQUITY AND LIABILITIES			
Equity			
Share capital	22	284,505	284,505
Treasury shares		(44,593)	(48,503)
Additional paid-in capital		174,022	175,291
Revaluation reserve	12	642,800	661,454
Retained earnings		1,040,327	925,978
Translation reserve		(1,015,591)	(1,030,159)
Equity attributable to equity holders of the Parent		1,081,470	968,566

	Notes	31 December 2018	31 December 2017
Non-controlling interests	23	16,536	17,141
Total equity		1,098,006	985,707
Non-current liabilities			
Bank borrowings	24	105,783	138,817
Bonds issued	25	1,090,935	970,088
Finance lease obligations	26	9,087	7,410
Deferred revenues	9	34,578	-
Deferred tax liabilities	11	12,953	23,730
		1,253,336	1,140,045
Current liabilities			
Trade accounts payable		66,398	43,175
Other current liabilities	27	96,383	50,296
Bank borrowings	24	132,715	36,917
Accrued interest	24, 25	19,472	17,955
Finance lease obligations	26	4,355	4,040
		319,323	152,383
TOTAL LIABILITIES		1,572,659	1,292,428
TOTAL EQUITY AND LIABILITIES		2,670,665	2,278,135

On behalf of the Board:

Chief Executive Officer
Chief Financial OfficerYuriy Kosyuk
Viktoria Kapelyushnaya

The accompanying notes on the pages 115 to 167 form an integral part of these consolidated financial statements

Додаток Н

CONSOLIDATED STATEMENT OF COMPREHENSIVE INCOME**for the year ended 31 December 2017***(in thousands of US dollars unless otherwise indicated)*

Continuing operations	Notes	2017	2016 (Restated Note 3)
Revenue	6	1,287,752	1,135,462
Net change in fair value of biological assets and agricultural produce	5	21,001	38,894
Cost of sales	7	(912,844)	(828,750)
Gross profit		395,909	345,606
Selling, general and administrative expenses	8	(79,239)	(62,273)
VAT refunds and other government grants income	9	52,605	34,056
Other operating expenses, net		(3,912)	(1,125)
Impairment of property, plant and equipment	12	(3,607)	(1,443)
Operating profit		361,756	314,821
Finance income		3,472	2,234
Finance costs	10	(108,399)	(106,843)
Foreign exchange loss, net	31	(35,615)	(145,217)
Other expenses, net		(8,077)	(9,289)
Other expenses, net		(148,619)	(259,115)
Profit before tax		213,137	55,706
Income tax benefit	11	17,118	13,080
Profit for the period from continuing operations		230,255	68,786
DISCONTINUED OPERATIONS			
Loss for the period from discontinued operations	2	(25,864)	(9,538)
Profit for the period		204,391	59,248

The accompanying notes on the pages 97 to 153 form an integral part of these consolidated financial statements

CONSOLIDATED STATEMENT OF COMPREHENSIVE INCOME**for the year ended 31 December 2017***(in thousands of US dollars unless otherwise indicated)*

Other comprehensive income	Notes	2017	2016 (Restated Note 3)
ITEMS THAT WILL NOT BE RECLASSIFIED TO PROFIT OR LOSS:			
Effect of revaluation of property, plant and equipment	12	209,737	113,317
Deferred tax on revaluation of property, plant and equipment charged directly to other comprehensive income	11	(30,979)	(16,143)
ITEMS THAT MAY BE RECLASSIFIED TO PROFIT OR LOSS:			
Cumulative translation difference		(25,008)	(51,918)
Other comprehensive income		153,750	45,256
Total comprehensive income for the year		358,141	104,504
Profit attributable to:			
Equity holders of the Parent		202,860	53,452
Non-controlling interests	22	1,531	5,796
		204,391	59,248
TOTAL COMPREHENSIVE INCOME ATTRIBUTABLE TO:			
Equity holders of the Parent		354,400	97,302
Non-controlling interests		3,741	7,202
		358,141	104,504
EARNINGS PER SHARE FROM CONTINUING AND DISCONTINUED OPERATIONS			
Basic and diluted earnings per share (USD per share)		1.90	0.50
EARNINGS PER SHARE FROM CONTINUING OPERATIONS			
Basic and diluted earnings per share (USD per share)	33	2.14	0.60

On behalf of the Board:

Chief Executive Officer

Yuriy Kosyuk

Chief Financial Officer

Viktoria Kapelyushnaya

The accompanying notes on the pages 97 to 153 form an integral part of these consolidated financial statements

CONSOLIDATED STATEMENT OF FINANCIAL POSITION**as of 31 December 2017***(in thousands of US dollars, unless otherwise indicated)*

	Notes	31 December 2017	31 December 2016
ASSETS			
Non-current assets			
Property, plant and equipment	12	1,383,102	1,180,334
Land lease rights	13	45,410	43,845
Deferred tax assets	11	121	1,561
Non-current biological assets	14	20,405	14,558
Long-term bank deposits		2,524	577
Other non-current assets		24,817	13,554
		1,476,379	1,254,429
CURRENT ASSETS			
Inventories	15	226,368	187,332
Biological assets	14	141,028	116,214
Agricultural produce	16	183,407	167,389
Other current assets, net		25,327	25,424
Taxes recoverable and prepaid	17	37,767	31,235
Trade accounts receivable, net	18	62,305	50,868
Cash and cash equivalents	19	125,554	154,570
Assets classified as held for sale	20	–	88,396
		801,756	821,428
TOTAL ASSETS		2,278,135	2,075,857
EQUITY AND LIABILITIES			
Equity			
Share capital	21	284,505	284,505
Treasury shares		(48,503)	(48,503)
Additional paid-in capital		175,291	175,291
Revaluation reserve	12	661,454	570,649
Retained earnings		925,978	719,340
Translation reserve		(1,030,159)	(1,024,916)

	Notes	31 December 2017	31 December 2016
Equity attributable to equity holders of the Parent			
		968,566	676,366
Non-controlling interests	22	17,141	16,698
Total equity		985,707	693,064
NON-CURRENT LIABILITIES			
Bank borrowings	23	138,817	259,567
Bonds issued	24	970,088	725,361
Finance lease obligations	25	7,410	5,581
Deferred tax liabilities	11	23,730	11,264
		1,140,045	1,001,773
CURRENT LIABILITIES			
Trade accounts payable		43,175	46,508
Other current liabilities	26	50,296	61,766
Bank borrowings	23	36,917	236,807
Accrued interest	23, 24	17,955	22,731
Finance lease obligations	25	4,040	8,044
Liabilities directly associated with assets classified as held for sale	20	–	5,164
		152,383	381,020
TOTAL LIABILITIES		1,292,428	1,382,793
TOTAL EQUITY AND LIABILITIES		2,278,135	2,075,857

On behalf of the Board:

Chief Executive Officer

Yuriy Kosyuk

Chief Financial Officer

Viktoria Kapelyushnaya

The accompanying notes on the pages 97 to 153 form an integral part of these consolidated financial statements



Дата звіту 11/16/2022
Дата редагування ---



Звіт не був оцінений.

метадані

Заголовок

ОБґРУНТУВАННЯ ПРОЄКТУ ЗАБЕЗПЕЧЕННЯ ЯКОСТІ ЕКОНОМІЧНОГО ЗРОСТАННЯ БІЗНЕСУ

Автор

Якимчук Антон Володимирович

Науковий керівник

доцент Шевчук Н.В.

підрозділ

кафедра бізнес-економіки та підприємництва

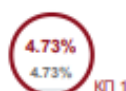
Перелік можливих спроб маніпуляцій з текстом

У цьому розділі ви знайдете інформацію щодо текстових спотворень. Ці спотворення в тексті можуть говорити про **МОЖЛИВІ** маніпуляції в тексті. Спотворення в тексті можуть мати навмисний характер, але частіше характер технічних помилок при конвертації документа та його збереженні, тому ми рекомендуємо вам підходити до аналізу цього модуля відповідально. У разі виникнення запитань, просимо звертатися до нашої служби підтримки.

Заміна букв		12
Інтервали		0
Мікропробіли		172
Білі знаки		0
Парафрази (SmartMarks)		48

Обсяг знайдених подібностей

Зверніть увагу, що високі значення коефіцієнта не автоматично означають плагіат. Звіт має аналізувати компетентна / уповноважена особа.



KPI 1

25

Довжина фрази для коефіцієнта подібності 2



KPI 2

22508

Кількість слів



KPI 3

167514

Кількість символів

ПРОТОКОЛ АНАЛІЗУ ЗВІТУ ПОДІБНОСТІ НАУКОВИМ КЕРІВНИКОМ

Заявляю, що я ознайомила з Повним звітом подібності, який був згенерований Системою виявлення і запобігання плагіату щодо роботи *Якимчука Антона Володимировича* на тему «Обґрунтування проєкту забезпечення якості економічного зростання бізнесу».

Науковий керівник: Шевчук Наталія Валентинівна

Підрозділ: кафедра бізнес-економіки та підприємництва

Коефіцієнт подібності: КП1 – 4,73%; КП2 – 1,86%; КП3 – 1,72%.

Після аналізу Звіту подібності констатую наступне:

виявлені в роботі запозичення є сумнісними і не мають ознак плагіату. Тому робота визнається самостійною і допускається до захисту;

Обґрунтування:

Коефіцієнт подібності, який був згенерований Системою виявлення і запобігання плагіату (StrikePlagiarism), відповідає встановленим нормам, робота містить коректні посилання і може бути рекомендована до захисту.

Наталія ШЕВЧУК

**ІНДИВІДУАЛЬНИЙ ПЛАН
НАУКОВО-ДОСЛІДНОЇ РОБОТИ МАГІСТРА
Якимчука Антона Володимировича**

ОПП «Бізнес-Економіка»

на 2021-2022 рр.

№	Вид науково-дослідної роботи	Термін виконання	Результат виконання
1	Участь у VII Всеукраїнській науково-практичній конференції «ІННОВАЦІЙНЕ ПІДПРИЄМНИЦТВО: СТАН ТА ПЕРСПЕКТИВИ РОЗВИТКУ»	30 травня 2022 р.	Подача тез учасника: Перспективи забезпечення економічного зростання бізнесу в умовах воєнного стану Публікація у збірнику тез учасників конференції

УДК: 330.341

Антон Якимчук

Студент II (магістерського) рівня освіти, Факультету Економіки та Управління

ДВНЗ «КНЕУ ім. Вадима Гетьмана»,

anton.yakutchuk@kneu.ua

Науковий керівник:

Наталія Шевчук

к.е.н., доцент кафедри економіки та підприємництва,

ДВНЗ «КНЕУ ім. Вадима Гетьмана»,

nataliia.shevchuk@kneu.ua

ПЕРСПЕКТИВИ ЗАБЕЗПЕЧЕННЯ ЕКОНОМІЧНОГО ЗРОСТАННЯ БІЗНЕСУ В УМОВАХ ВОЄННОГО СТАНУ

PROSPECTS FOR ECONOMIC GROWTH IN MARTIAL LAW

Анотація: Досліджено наявну соціально-економічну та політичну ситуацію в Україні, її передумови, а також проаналізовано і запропоновано заходи поліпшення економічного зростання бізнесу та країни в умовах воєнного стану

Abstract: The current socio-economic and political situation in Ukraine, its preconditions are studied, as well as measures to improve the economic growth of business and the country under martial law are analyzed and proposed.

На сьогоднішній день українська економіка зіткнулась з небаченим за усю історію країни шокним станом, адже повномасштабне військове вторгнення РФ стало потужним ударом для кожної ланки економіки України. Ми щодня спостерігаємо зменшення та навіть занепад виробничої сфери, навіть основним ключових її напрямків – експорту. Робота самих виробництв зупинилась, зовнішньоторговельна діяльність знаходиться під загрозою, а робота портів країни загалом залишається під знаком питання. Такі ключові сектори економіки країни, як логістичний, соціальний, маркетинговий напрям регіонів нищиться щодня, а «відтік мізків» стає загрозою державного масштабу, адже майже половина населення країни покинула свої домівки, частина перемістилась в інші регіони, а частина в інші країни, з яких може не повернутись.

Така ситуація ставить під загрозу забезпечення надійного та довготривалого закріплення успіху ЗСУ на фронті, а всім відомо, що надійний економічний тил забезпечує досягнення військової перемоги і загалом забезпечує стійке післявоєнне відновлення. Все це сприяє тому, що на сьогоднішній день українська економіка є першим пріоритетом усіх фронтів держави, саме економіка визначить подальший перебіг військового конфлікту, зокрема спроможність України повоєнного відновлення.

Так само, як і на полі бою, коли запорукою перемоги стає насамперед грамотне військове керівництво, успіхи на економічному фронті значною мірою залежать від спроможності управлінців різних рівнів сформувати адекватні стратегічні плани та

забезпечити ефективність їх практичної реалізації, включаючи своєчасне виконання окреслених прикладних завдань.

Мова йде про те, що часто тиражовані засобами масової інформації висловлювання окремих експертів про нібито неминучий повоєнний економічний бум в Україні та «приреченість» нашої держави на членство в ЄС і стрімку відбудову зруйнованих міст чи модернізацію інфраструктури потребують критичного осмислення. Дійсно, передумови для цього є. Але без адекватних дій з боку влади, що полягатимуть у впровадженні відповідних інструментів економічної політики, значний потенціал повоєнного відродження може бути нівельованим.

Необхідно сказати про те, що ще після першої фази війни на Донбасі у 2014 р. в публічному просторі дискутувалося питання щодо зміни акцентів економічної політики з метою збільшення ефективного протистояння агресору. Певний період наголос був на тому, що пріоритетного значення у контексті протистояння централізованій економіці РФ набуває розвиток в Україні приватної ініціативи та підприємництва. Адже індивідуалізм, як основа вільного суспільства та конкурентоспроможного бізнесу, є головною силою, яка спроможна здолати тоталітаризм. З метою максимального розкриття економічного потенціалу підприємництва вітчизняному уряду слід відмовитися від шкідливої догми, яка домінує в українській економіці упродовж усього періоду її незалежності, будучи несвідомо перенесеною ще з часів радянського минулого, про визначальну роль державного бюджету в економічному житті країни [1].

На жаль, усі ці 8 років належних висновків зроблено так і не було. Українська економіка продовжувала залишатися надмірно «бюджетизованою», а відтак і забюрократизованою, корумпованою, негнучкою та малоефективною. Як і раніше, її експортний потенціал визначали монополії, сконцентровані у вузькому сегменті сировинних галузей, передусім металургії та сільського господарства. Уся небезпека такої ситуації стала очевидною після повномасштабного військового вторгнення в Україну російських окупантів.

За підрахунками протягом першого місяця війни лише 17% великих підприємств продовжували працювати без будь-яких обмежень (ще 30% змогли перейти на роботу в онлайн, а решта або не працювали зовсім, або призупинили діяльність якщо не до мирних, то принаймні до спокійніших часів) [2].

Понад 15% орних земель країни виявились не доступними для проведення посівної кампанії, що суттєво вдарило як по експортному потенціалу країни, так і по наповнюваності державного бюджету. І якщо фермери відносно швидко призвичаїлися до важких умов і знаходять варіанти зберігання, транспортування необхідних ресурсів та забезпечують інші важливі речі, щоб посівна відбувалася, то менш гнучким агрохолдингам складніше адаптуватися до нових реалій.

Станом на початок квітня понад 50% українців втратили роботу. Насамперед це стосується працівників великих старопромислових підприємств, розташованих у південно-східному регіоні України.

Загальні втрати від транспортної блокади, зокрема морських торговельних портів (які забезпечували до 65% міжнародної торгівлі України, передусім за рахунок металургійної та

аграрної продукції) становитимуть орієнтовно 3-5 млрд доларів щомісяця (і це без урахування пошкодження об'єктів інфраструктури внаслідок системних бомбардувань).

Враховуючи зазначене уряд в екстреному порядку запровадив низку важливих регуляторних новацій, покликаних зменшити фіскальне навантаження на бізнес та стимулювати розвиток малого підприємництва. Зокрема, було дозволено переходити на третю групу спрощеної системи оподаткування платників податку із оборотом до 10 млрд грн із необмеженою кількістю працівників. Платники за новими правилами «спрощенки» мають сплачувати 2-відсотковий податок із доходу замість податку на прибуток і ПДВ. Розширено перелік операцій, щодо яких платник єдиного податку третьої групи звільнятиметься від податкового обов'язку з ПДВ. Збільшено період, протягом якого платник податків може без застосування санкцій не виконувати податкового обов'язку, якщо у нього немає відповідної можливості. Відбулась певна лібералізація митного законодавства, зокрема частково скасовано обов'язкові платежі при імпорті товарів та автомобілів.

Окреслені заходи з лібералізації економіки свідчать, що в уряді чітко усвідомлюють прямий взаємозв'язок, який існує між ступенем економічної свободи і темпами економічного розвитку. Шкода, що це усвідомлення не стало підставою для проведення відповідних реформ, принаймні після 2019 року. Більше того, слід відзначити і навіть наголосити на тому, що започатковані зміни повинні не лише продовжуватися, але і посилюватися на повоєнному етапі. В іншому разі на нас неминуче чекатиме повернення назад, у лоно кланово-олігархічної економіки, з усіма її «родинними плямами»: монополізацією ринків, корупцією, високою енергомісткістю виробництва, переважанням сировинних галузей, низькою якістю соціального капіталу, незадовільним інвестиційним кліматом тощо.

Мова йде про те, що вже сьогодні необхідно сформулювати стратегію післявоєнного економічного курсу України, який необхідно зорієнтувати на її максимальну дерегуляцію та демонополізацію. Беручи до уваги реалії військового часу, коли бомбардуванням піддаються в першу чергу крупні склади палива, продовольчого запасу, потужні логістичні вузли, варто вести мову про пришвидшення закладення основ своєрідної «москітної економіки» (аналогія з «москітними» військовими стратегіями, коли основні цілі на полі бою досягаються насамперед за рахунок використання надмобільних інноваційних засобів та ресурсів, які є на озброєнні у великої кількості малочисельних автономних груп добре підготовлених бійців) [2].

Розглядаючи перспективи забезпечення економічного зростання бізнесу в умовах воєнного стану важливо наголосити, що ще у квітні 2022 року було запущено Програму підвищення стійкості в Україні для допомоги найуразливішим, щоб надати негайну економічну допомогу та довгострокову допомогу мільйонам людей, які борються задовольнити основні потреби після російського вторгнення. Програма розвитку ООН має на меті протидіяти руйнуванням, спричиненим обстрілами міст та ранніми прогнозами, що два десятиліття економічного прогресу можуть бути втрачені, якщо війна триватиме [4].

Повідомлення прозвучало після того, як Світовий банк оприлюднив попередження про те, що економіка України в цьому році скоротиться на 45% через війну. Завдяки багаторічній

присутності ОНН по всій Україні, вона має інфраструктуру для підтримки урядового реагування на надзвичайні ситуації та надання життєво важливих державних послуг.

Розглянемо детальніше значення такої економіки для України і можливі наріжні принципи її становлення для розуміння сучасного стану підприємницької діяльності. В першу чергу необхідно зберігати та розвивати започаткований курс мінімізації регуляторного впливу владної інституції на операційне функціонування економіки. Тут мова йде про скорочення кількості контролюючих органів включно з повноваженнями, і, звичайно, лібералізація дозвільних процедур. Також важливим є забезпечення подальшого зменшення податкового економічного навантаження через диференціацію ПДВ (наприклад впровадження нульової ставки на соціально важливі товарні групи), суттєве зниження податків на сектор підприємництва: ЄСВ та ПДФО (в першу чергу для малого підприємництва), нівелювання митних бар'єрів, а ще кращим буде їх загальна ліквідація окрім випадків з захисту внутрішніх ринків від субсидованої експортно-імпоротної діяльності з ворожих держав.

Зворотною стороною пропонованих змін є суттєве обмеження соціальних видатків та мінімізація бюджетного сектору економіки. Це має стати другим пріоритетом економічної модернізації України. Війна показала, що соціальні програми не мають жодного значення, якщо країна не здатна захистити себе від зовнішньої агресії. І якби сотні мільярдів гривень, які щорічно витрачалися з державного бюджету України на житлові субсидії та на різного роду соціальні виплати, були скеровані на розбудову збройних сил і на розробку нових видів озброєння (принаймні протягом 2015-2021 років), то соціальний захист того мільйону співвітчизників, які на сьогоднішній день лишилися без житла та роботи, був би точно вищим, ніж це є зараз. Саме тому видатки на оборону є головним засобом забезпечення соціального захисту громадян.

Водночас, зменшення рівня бюджетного фінансування ЗВО в Україні має супроводжуватися суттєвим зростанням їх академічної свободи. Це означає фактичне перекладання відповідальності за якість навчання, викладання та дослідження з держави (яка зберігається ще з радянських часів) на університети. Паралельно з академічною свободою має відбуватися і посилення фінансової автономії ЗВО. Їх повна автономність і самоврядність – це не лише шлях до оптимізації бюджетних видатків на вищу освіту, але і пріоритетний напрям формування якісних вітчизняних університетів та суттєвого підвищення кваліфікованості кадрів, які ними випускаються [3, с.2].

Остання вадлива ланка концепції забезпечення зростання вітчизняної економіки за умов воєнного стану зважаючи на пріоритетність її повоєнного розвитку заключається у зміні цільової структурно-економічної політики самої країни. Мова йде про те, що на противагу існуючій практики державної підтримки ключових для бюджету та експорту секторів урядом необхідно провести стимулювання розвитку малого підприємництва, в той же час заохочувати самозайнятих громадян та бізнесменів здійснювати інвестування у сферу стартапів та реалізовувати інноваційні проєкти. Загалом фахівцями відзначається зростання можливостей для всіх напрямків бізнесу у період післявоєнного відновлення. Але тут

важливо, щоб сама Україна взяла орієнтиром курс на розвиток країни шляхом підтримки сектору малого підприємництва, адже в протилежному випадку, а саме наданні більшої підтримки великим корпораціям та монополістам, повернення до країни фахівців, котрі виїхали за кордон буде нереальним через відсутність мотивації розвитку в Україні [1, с.3].

Отже, наведемо наступні висновки: повоєнне економічне відновлення в Україні має можливість до існування виключно у тому випадку, якщо на разі в режимі реального часу, а саме під час війни держава надасть максимальну підтримку малому бізнесу. Загалом якщо заходи економічної політики держави будуть реалізовуватись у напрямі чіткої та послідовної стратегії, яка буде спрямована на дерегуляцію економіки та створення сприятливого інвестиційного клімату. Основним пріоритетом такої стратегії має стати зміна бюджетних орієнтирів держави. Мається на увазі, що замість переобтяження державного бюджету різного роду соціальними програмами, основний акцент необхідно зробити на фінансуванні оборонних програм та розбудові військово-промислового комплексу, включаючи створення сучасної системи територіальної оборони. Також важливо спрямувати бюджетне фінансування на гарантування населенню базових медичних (соціальна медицина) та освітніх (шкільна освіта) послуг, а також на підтримку закладів культури (музеї, бібліотеки, театри тощо).

Література

1. Післявоєнна відбудова: уроки з досвіду Балкан. Режим доступу: https://biz.censor.net/columns/3330248/pislyavoyenna_vidbudova_uroky_z_dosvidu_balkan
2. Економіка війни та повоєнний економічний розвиток України: проблеми, пріоритети, завдання
Режим доступу: <https://www.prostir.ua/?news=ekonomika-vijny-ta-povojennyj-ekonomichnyj-rozvytok-ukrajiny-problemy-priorytety-zavdannya>
3. Ukraine resilience-building programme to help most vulnerable. URL: <https://news.un.org/en/story/2022/04/1115972>

УДК: 336.22

Володимир Дмитрів
к.е.н., доцент кафедри податків та фіскальної політики,
Західноукраїнський національний університет,
Тернопіль, Україна
dmytriv88@ukr.net

ОПОДАТКУВАННЯ ІННОВАЦІЙНИХ ПІДПРИЄМСТВ

TAXATION OF INNOVATIVE ENTERPRISES

Анотація. Проведено моніторинг сучасного стану розвитку інвестиційно-інноваційної діяльності в Україні. Обґрунтовано доцільність використання як фіскальних, так і грошово-кредитних інструментів фінансового регулювання. Розкрито можливості потенціалу інноваційного розвитку економіки країни.