

**МІНІСТЕРСТВО ОСВІТИ І НАУКИ УКРАЇНИ
НАЦІОНАЛЬНИЙ УНІВЕРСИТЕТ ХАРЧОВИХ ТЕХНОЛОГІЙ**

Інститут Навчально-науковий інститут економіки і управління
Кафедра економіки і права

«До захисту в ЕК»

Директор інституту

(підпис) Шеремет О. О.
(прізвище та ініціали)

« ____ » _____ 20__ р.

«До захисту допущено»

Завідувач кафедри

(підпис) Заїнчковський А. О.
(прізвище та ініціали)

« ____ » _____ 20__ р.

**КВАЛІФІКАЦІЙНА РОБОТА
НА ЗДОБУТТЯ ОСВІТНЬОГО СТУПЕНЯ БАКАЛАВРА**

зі спеціальності 051 «Економіка»
(код та назва спеціальності)
освітньо-професійної програми «Економіка підприємства»
на тему: «Підвищення ефективності інноваційної діяльності підприємства»

Виконав: здобувач 4-го курсу, групи ЕП-4-1

Нілова Євгенія Михайлівна
(прізвище, ім'я, по батькові повністю) _____ (підпис)

Керівник Ковальчук Інна Володимирівна

(прізвище, ім'я та по батькові повністю) _____ (підпис)

Рецензент Відоменко Оксана Іванівна

(прізвище, ім'я та по батькові повністю) _____ (підпис)

Засвідчую, що в цій кваліфікаційній
роботі немає запозичень із праць
інших авторів без відповідних
посилань.

Здобувач _____
(підпис)

Київ – 2020

НАЦІОНАЛЬНИЙ УНІВЕРСИТЕТ ХАРЧОВИХ ТЕХНОЛОГІЙ

Інститут _____ Навчально-науковий інститут Економіки і управління
Кафедра _____ Економіки і права
Освітній ступінь _____ Бакалавр
Спеціальність _____ 051 «Економіка»
(шифр і назва)
Освітньо-професійна програма _____ «Економіка підприємства»
(назва)

ЗАТВЕРДЖУЮ

Завідувач кафедри економіки і права
_____ Заїнчковський А. О.
«10» _____ лютого 2020 року

З А В Д А Н Н Я НА КВАЛІФІКАЦІЙНУ РОБОТУ ЗДОБУВАЧУ

_____ Нілова Євгенія Михайлівна

(прізвище, ім'я, по батькові)

1. Тема роботи _____ Підвищення ефективності інноваційної діяльності підприємства

керівник роботи _____ Ковальчук Інна Володимирівна, к.е.н., доцент

(прізвище, ім'я, по батькові, науковий ступінь, вчене звання)

затверджені наказом закладу вищої освіти від « 10 » лютого 2020 року № 109-КС

2. Строк подання здобувачем роботи _____ 10.06.2020

3. Вихідні дані до роботи _____ законодавчі та нормативні акти, аналітичні та статистичні матеріали стосовно теми проекту, бухгалтерська, статистична звітність та аналітичні матеріали «Кернел Групп»

4. Зміст пояснювальної записки (перелік питань, які потрібно розробити) _____

Розділ 1. Теоретичні аспекти ефективності інноваційної діяльності підприємства

Розділ 2. Аналіз господарської та інноваційної діяльності «Кернел Групп»

Розділ 3. Підвищення ефективності інноваційної діяльності «Кернел Групп»

5. Перелік графічного матеріалу

Презентація кваліфікаційної роботи

6. Консультанти розділів роботи

Розділ	Прізвище, ініціали та посада консультанта	Підпис, дата	
		завдання видав	завдання прийняв
Розділ 1. Теоретичний	Ковальчук І.В., доцент		
Розділ 2. Аналітичний	Ковальчук І.В., доцент		
Розділ 3. Рекомендаційний	Ковальчук І.В., доцент		

7. Дата видачі завдання 10 лютого 2020 року

КАЛЕНДАРНИЙ ПЛАН

№ з/п	Назва етапів виконання кваліфікаційної роботи	Строк виконання етапів роботи	Примітка
1	Розроблення та затвердження плану роботи керівником	22.03.2020	виконано
2	Написання розділу 1	23.03.2020- 22.04.2020	виконано
3	Робота над розділом 2, розділом 3	22.04.2020- 11.05.2020	виконано
4	Проходження переддипломної практики (уточнення змісту розділів 2 та 3). Підготовка звіту з переддипломної практики	22.04.2020- 05.05.2020	виконано
5	Захист звіту з переддипломної практики	15.05.2020	виконано
6	Завершення розділів 2 та 3	15.05.2020- 29.05.2020	виконано
7	Остаточне оформлення роботи. Формування висновків і пропозицій, проекту доповіді, ілюстративного матеріалу. Погодження з керівником дипломної роботи	29.05.2020- 08.06.2020	виконано
8	Проходження перевірки на антиплагіат	09.06.2020	виконано
9	Попередній захист дипломної роботи	10.06.2020	виконано
10	Подання завершеної роботи на розгляд завідувачу кафедри	11.06.2020	виконано
11	Отримання зовнішньої рецензії, оформлення необхідних документів для захисту	12.06.2020	виконано
12	Захист дипломної роботи	15.06.2020	виконано

Здобувач _____
(підпис)

Нілова Є.М.
(прізвище та ініціали)

Керівник роботи _____
(підпис)

Ковальчук І.В.
(прізвище та ініціали)

АНОТАЦІЯ

Нілова Є. Підвищення ефективності інноваційної діяльності підприємства. — Рукопис.

Кваліфікаційна робота на здобуття освітнього ступеня бакалавра зі спеціальності 051 «Економіка», Київ, НУХТ, 2020.

Кваліфікаційна робота складається із вступу, трьох розділів, висновків, списку використаних джерел та додатків.

У першому розділі кваліфікаційної роботи досліджено теоретичні аспекти ефективності інноваційної діяльності підприємства. При дослідженні зазначеного питання нами було охарактеризовано поняття та зміст інноваційної діяльності підприємства, фази та етапи її здійснення. Визначено особливості інноваційної діяльності та чинники, що впливають на її ефективність. Охарактеризовано методичні підходи оцінювання ефективності інноваційної діяльності підприємства.

Другий розділ роботи містить аналіз господарської та інноваційної діяльності «Кернел Груп», зокрема, аналіз динаміки та структури активів, ефективності їх використання, аналіз витрат підприємства, показників фінансового стану та фінансової стійкості, а також, динаміку обсягу інновацій, та джерел інноваційної діяльності.

У третьому розділі запропоновано напрями підвищення ефективності інноваційної діяльності «Кернел Груп», обґрунтовано доцільність та ефективність проекту підвищення ефективності інноваційної діяльності, що полягає у впровадженні у виробництво гірничої олії.

Ключові слова: інновації, інноваційна діяльність, ефективність, активи, зобов'язання, капітал, дохід, прибуток, фінансовий стан, фінансова стійкість.

SUMMARY

Nilova Y. Enhancement of efficiency of innovative activities of the enterprise. – Manuscript.

Qualifying work on the specialty 051 "Economics", Kyiv, NUKHT, 2020.

Qualifying work consists of an introduction, three sections, conclusions, list of sources used and applications.

In the first section of qualifying work the theoretical aspects of efficiency of innovative activity of the enterprise are investigated. During analysing this issue, we have described the concept of innovative activities of the enterprise, the phases and stages of its implementation. We have identified and determined special aspects of innovation activities and factors influencing its efficiency. Methodical approaches to assessing the effectiveness of innovative activities of the enterprise are also described.

The second section contains an analysis of economic and innovation activities of Kernel Group, in particular, analysis of the dynamics and structure of assets, efficiency of their use, analysis of cost of sales and operating expenses, company's financial condition and financial stability, as well as the dynamics of innovation and sources for financing innovation activities.

In the third section the directions of increase of efficiency of innovative activity of "Kernel Group" were suggested, expediency and efficiency of the project of increase of efficiency of innovative activity which consists in starting the production of mustard oil.

Keywords: innovation, innovation activities, efficiency, assets, liabilities, capital, income, profit, financial condition, financial stability.

ЗМІСТ

ЗМІСТ	2
ВСТУП	7
РОЗДІЛ 1	10
ТЕОРЕТИЧНІ АСПЕКТИ ЕФЕКТИВНОСТІ ІННОВАЦІЙНОЇ ДІЯЛЬНОСТІ ПІДПРИЄМСТВА	10
1.1. Поняття та зміст інноваційної діяльності підприємства.....	10
1.2. Особливості здійснення інноваційної діяльності підприємства	14
1.3. Методичні підходи оцінювання ефективності інноваційної діяльності підприємства	26
Висновки до розділу 1	29
РОЗДІЛ 2	31
АНАЛІЗ ГОСПОДАРСЬКОЇ ТА ІННОВАЦІЙНОЇ ДІЯЛЬНОСТІ «КЕРНЕЛ ГРУПП»	31
2.1. Загальна характеристика «Кернел Груп»	31
2.2. Основні показники діяльності «Кернел Груп»	37
2.3. Аналіз фінансового стану компанії	50
2.4. Оцінка ефективності інноваційної діяльності «Кернел Груп».....	57
Висновки до розділу 2	65
РОЗДІЛ 3	69
ПІДВИЩЕННЯ ЕФЕКТИВНОСТІ ІННОВАЦІЙНОЇ ДІЯЛЬНОСТІ «КЕРНЕЛ ГРУПП»	69
3.1. Напрями підвищення ефективності інноваційної діяльності «Кернел Груп»	69
3.2. Обґрунтування доцільності та ефективності проекту підвищення ефективності інноваційної діяльності «Кернел Груп»	72
Висновки до розділу 3	79
ВИСНОВКИ.....	82
СПИСОК ВИКОРИСТАНИХ ДЖЕРЕЛ	87
ДОДАТКИ.....	93

ВСТУП

Актуальність теми. Сьогодні гостро постає питання підвищення ефективності інноваційної діяльності, що є найбільш ризиковою та одною з найактуальніших в умовах жорсткої конкуренції. Саме вона забезпечує створення конкурентних переваг, дозволяє розширювати ринки збуту, мінімізувати витрати, оптимізувати процес виробництва продукції та отримати економічні вигоди.

В сучасних ринкових умовах господарювання підвищення якості й конкурентоспроможності підприємств є важливим чинником росту їх економічної стабільності та подальшого розвитку. У період кризи все більш актуальними стають питання підвищення ефективності інноваційної діяльності підприємства.

Теоретичні та практичні дослідження особливостей ведення інноваційної діяльності підприємства висвітлені в роботах вітчизняних та зарубіжних вчених: І. Ансофф, А. Бретт, Л. Водачек, О. Водачкова, М. Портер, Б. Санто, Б. Твісс, С. Ю. Глазьев, А. І. Пригожий, Ю. В. Яковець, А. Левінсон та інших.

Аналіз літератури та тенденції ведення господарської діяльності українських підприємств свідчать про недостатність висвітлення особливостей здійснення інноваційної діяльності, її оцінки та особливостей ведення.

Метою дослідження є розробка методичних рекомендацій підвищення ефективності інноваційної діяльності агропромислових підприємств. Для досягнення поставленої мети у роботі сформовано та вирішено наступні завдання:

- визначено сутність і зміст інноваційної діяльності підприємства;
- виділено основні фази впровадження інноваційних пропозицій;
- опрацьовано методичні підходи до оцінки ефективності інноваційної діяльності підприємства;
- проаналізовано виробничо-господарську діяльність;

- проведено аналіз господарської та інноваційної діяльності підприємства «Кернел Групп»;
- здійснено оцінку слабких та сильних сторін, загроз та можливостей ефективності інноваційної діяльності «Кернел Групп»;
- досліджено можливі напрямки підвищення ефективності інноваційної діяльності підприємства;
- запропоновано захід для підвищення ефективності інноваційної діяльності «Кернел Групп»;
- здійснений прогноз основних показників діяльності підприємства в результаті запропонованої інноваційної пропозиції.

Об’єктом дослідження є інноваційна діяльність підприємства АПК–«Кернел Групп».

Предметом дослідження є сукупність теоретичних, методичних та практичних питань щодо підвищення ефективності інноваційної діяльності підприємства.

Методи дослідження. Для досягнення поставленої в кваліфікаційній роботі мети використовувались загальнонаукові та спеціальні методи наукового дослідження, а саме, системно-аналітичний для узагальнення теоретичних праць науковців, присвячених підвищенню ефективності інноваційної діяльності підприємства, статистико-економічний для аналізу динаміки показників та даних за досліджуваний період, аналіз для поелементного дослідження матеріалу, синтез для з’єднання отриманих даних в одне ціле та абстрактно-логічний для вирішення логічних та економічних питань і розроблення висновків.

Практичне значення. Результати дослідження, проведеного у кваліфікаційній роботі мають практичне значення для розвитку і вдосконалення діяльності «Кернел Групп» та підвищення ефективності інноваційної діяльності.

Інформаційна база дослідження сформована з наукових статей, тез, монографій, наукових праць вітчизняних та зарубіжних науковців, фінансової звітності підприємства за період 2018-2019 років.

Структура і обсяг роботи. Структурно робота складається зі вступу, трьох розділів по закінченні кожного з яких зроблено висновки, висновків та пропозицій, списку використаних джерел та додатків. Текстова частина (без додатків) викладена на 90 сторінках комп'ютерного тексту і містить 10 рисунків, 24 таблиць. Список використаної літератури включає 51 найменування та розміщений на 82 сторінці. У додатках розміщена статистична та фінансово-бухгалтерська звітність об'єкта дослідження.

РОЗДІЛ 1

ТЕОРЕТИЧНІ АСПЕКТИ ЕФЕКТИВНОСТІ ІННОВАЦІЙНОЇ ДІЯЛЬНОСТІ ПІДПРИЄМСТВА

1.1. Поняття та зміст інноваційної діяльності підприємства

В сучасному світі, інновації, - це найефективніший спосіб забезпечення технологічного розвитку підприємств, утримання міцних ринкових позицій та збільшення ринкового сегменту, що засноване на виключних конкурентних перевагах.

Такі поняття, як «інновація», «інноваційна діяльність» та «інноваційні процеси» вже міцно закріпилися в термінології фахівців та стали загальновідомими.

В економічній літературі активно досліджуються проблеми науково-технічного прогресу, формування і використання наукового потенціалу, визначення економічної ефективності нововведень, вдосконалення організації та управління інноваційними процесами. Питання, пов'язані з інноваційною діяльністю та управлінням нововведеннями, розглядалися в роботах таких вітчизняних і зарубіжних вчених як: І. Ансофф, А. Бретт, Л. Водачек, О. Водачкова, М. Портер, Б. Санто, Б. Твісс, С. Ю. Глазьев, А. І. Пригожий, Ю. В. Яковець, А. Левінсон та інших.

На нашу думку, вперше найбільш повний опис інноваційних процесів надав Й. Шумпетер, що вперше застосував поняття інновацій та їх кластерів. Принципово новими комбінаціями факторів виробництва, які забезпечують протікання інноваційних процесів, названі були наступні:

- впровадження продукції з новими властивостями;
- використання нової техніки, нових технологічних процесів або нового ринкового забезпечення виробництва (купівля-продаж);

- зміни в організації виробництва та його матеріально-технічного забезпечення;

- відкриття нових джерел сировини;

- відкриття нових ринків збуту [1, с. 12].

Аналізуючи праці Й. Шумпетера, багато вчених висловлювали схоже з ним судження. Так, наприклад, у визначенні чехословацького економіста Ф. Валенти, інновація трактується як перетворення в існуючій структурі виробничої системи, тобто перехід цієї структури до нового стану. В рамках даного визначення до інновації можуть бути віднесені зміни в продукті, технології, обладнання, управлінні і організації виробничої діяльності, в той же час можна говорити про якісні та кількісні перетворення, що призводять як до позитивних, так і негативних соціально-економічних наслідків. Аналогічний погляд мав польський економіст М. Хучек, який трактує інновації як: «... зміни в техніці, організації, економіці, а також в соціальному житті підприємства» [2, с. 62].

Під інновацією (або нововведенням) окремі автори мають на увазі об'єкт, впроваджений у виробництво в результаті проведеного наукового дослідження або зробленого відкриття, якісно відмінний від попереднього аналога. Інновація характеризується більш високим технологічним рівнем, новими споживчими якостями товару або послугами в порівнянні з попереднім продуктом. Таким чином, в широкому сенсі слова під інновацією слід розуміти кінцевий результат науково-дослідної і практичної діяльності людей, що відрізняється від попередніх аналогів, реалізований у вигляді нового або вдосконаленого продукту або вдосконаленого технологічного процесу, створений з метою отримання економічного, управлінського, екологічного або іншого виду ефекту.

Формуючи основи організації та ведення інноваційної діяльності, сучасне підприємство використовує комплексний підхід на основі двох складових:

- ринкової складової, яка передбачає всебічний аналіз зовнішнього середовища підприємства та врахування макрофакторів; за орієнтації на ринок, підприємство чітко націлене на ринки збуту своєї продукції та пошук нових комерційно привабливих сегментів ринку;

- ресурсної складової, яка є головним фактором успіху та передбачає ефективне використання ресурсів підприємства та оцінку його сильних та слабких внутрішніх сторін. Ефективне поєднання інтелектуальних і матеріальних ресурсів дозволяє зберегти чи розвинути конкурентні переваги на цільових ринках, а відповідно впливає на результативність господарської та фінансової діяльності.

Ринкова складова орієнтує підприємство на розробку нових продуктових інновацій, тоді як ресурсна складова орієнтує підприємство на пошук нових технологій виробництва та пошук альтернативних джерел сировини, матеріалів та енергії. Ефективним є їх раціональне поєднання, що забезпечить підприємству інноваційний шлях розвитку.

Впровадження інновацій є основою інноваційної діяльності підприємства. Інноваційна діяльність - це діяльність по створенню, доведенню науково-технічних ідей, винаходів, розробок до результату, який можна практично використовувати та отримувати економічні вигоди.

Інноваційна діяльність - це складна динамічна система взаємодії різноманітних методів, факторів та людських ресурсів, що займаються безпосередньо науковими дослідженнями, створенням нових видів продукції, удосконаленням предметів праці, технологічних процесів і форм організації виробництва на основі новітніх досягнень науки, техніки; плануванням, фінансуванням.

Для забезпечення ефективності інноваційної діяльності, слід чітко визначити тип обраної інноваційної стратегії та здійснити класифікацію нововведень.

Відповідно до можливостей окремого підприємства, галузевих особливостей, рівня конкурентної боротьби підприємство може обрати ту чи іншу інноваційну стратегію. Необхідність класифікації нововведень пояснюється тим, що вибір об'єкта інновації є дуже важливою процедурою, оскільки вона зумовлює всю подальшу інноваційну діяльність, результатом якої має стати підвищення ефективності операційної діяльності підприємства.

Виділяють такі показники як абсолютна і відносна новизна інновацій, рівень стандартизації та уніфікації, їх прогресивність, рівень адаптивності до нових умов, здатність до модернізації, а також економічну ефективність, екологічну безпеку. Дані показники свідчать про технічний та організаційний рівень інновації, що впроваджується, та рівень її конкурентоспроможності [3, с. 448].

Для планування та оцінювання ефективності інноваційної діяльності підприємств, застосовується поняття суттєвості інновацій. Тобто, якщо можна очікувати, що впровадження інновацій буде мати вплив на фінансові показники, фінансову звітність, та, як наслідок, економічні рішення, що приймаються на основі неї, значить, важливість інноваційної діяльності суб'єкта господарювання є значною.

Класифікація інновацій на відповідні групи здійснюється за допомогою певних ознак:

1. За ознакою виникнення інновацій виділяються дві групи: захисні і стратегічні:

- захисна група забезпечує необхідний рівень конкурентоспроможності виробництва і продукції на основі впровадження відповідних нововведень як способу захисту від конкурентів;

- стратегічна формує перспективні переваги в конкурентній боротьбі.

2. За предметом та сферою прикладання інновацій відбувається розподіл нововведень на продуктові (нові продукти і матеріали), ринкові (нові сфери використання товару, можливість реалізації інновацій на нових ринках), процесні (технології, нові методи організації і управління виробництвом).

3. За ступенем новизни інновацій виділяють:

- нестандартні групи інновацій, що включають новий товар, вироблений на основі вперше розробленого технічного рішення, що не має аналога;
- поліпшуючі - нові товари або технологічні процеси, розроблені на основі використання досягнень науково-технічного прогресу;
- модифікаційні - нововведення, що розширюють експлуатаційні можливості товару або технологічного процесу.

4. За масштабами поширення інновації можуть бути базовими для молодих галузей, які виробляють однорідний продукт, або використовуватися у всіх галузях промислового виробництва [4, с. 576].

Класифікація дає фахівцям базу для виявлення максимальної кількості способів реалізації інновацій, тим самим, створюючи варіантність вибору рішень.

Життєвий цикл інновації, як основи інноваційної діяльності підприємства, являє собою сукупність взаємопов'язаних процесів і стадій створення нововведення. Життєвий цикл інновації визначається як проміжок часу від зародження ідеї до зняття з виробництва реалізованого на її основі інноваційного продукту. Аналіз тривалості циклів життя дозволяє дати відповідь про динаміку техніко-економічних показників виробництва і прогнозувати тенденції розвитку.

1.2. Особливості здійснення інноваційної діяльності підприємства

Принципові відмінності інноваційної діяльності підприємства від звичайної полягають в тому, що оцінка поточного стану підприємства, виробництва, техніки

і технології, будується на виявленні умов успіху на підставі минулого досвіду і тенденцій, що склалися.

Для аналізу інноваційної діяльності підприємства необхідний аналіз-прогноз майбутніх чинників успіху в умовах невизначеності і обґрунтування витрат майбутнього періоду. На відміну від детермінованих економічних процесів поточного виробництва процеси впровадження нової техніки і технології з їх подальшою комерціалізацією мають стохастичний характер. Тому аналіз впливів на прибуток слід будувати на основі методів прогнозування, методів експертних оцінок, множинного регресійного аналізу, а також ситуаційного та імітаційного моделювання.

Одною з особливостей здійснення інноваційної діяльності є необхідність здійснення системного економічного аналізу інновацій і формування політики підприємства з наступних питань:

- вдосконалення інноваційної економічної діяльності;
- наукове обґрунтування створення інноваційного середовища на підприємстві з використанням механізмів формування системи управління знаннями в економіці та управління виробництвом;
- формування еволюційної моделі інноваційного розвитку технологій підприємства для підвищення ефективності виробництва і забезпечення конкурентоспроможності продукції [5, с. 88].

Для забезпечення підвищення ефективності інноваційної діяльності, необхідно виконати ряд етапів, які зображено на рис. 1.1.

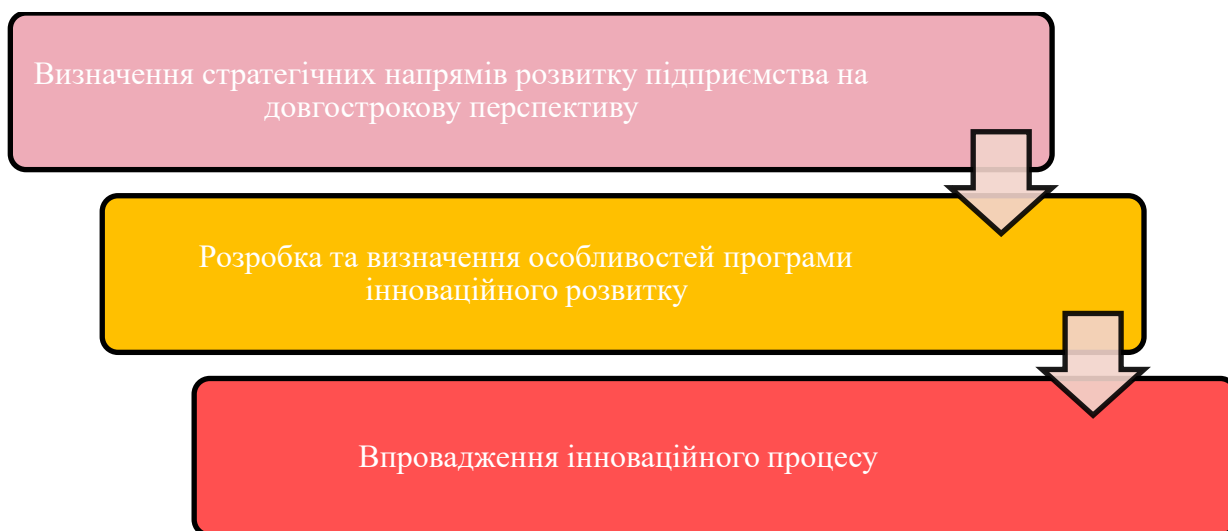


Рис.1.1. Етапи здійснення інноваційної діяльності

Складено та сформульовано автором

Після закінчення останнього етапу підприємство отримує наступні вигоди:

- поліпшення інноваційного середовища та підвищення попиту на інноваційні продукти;
- підвищення рівня компетентності співробітників підприємства в області інноваційних процесів;
- вдосконалення фінансування інноваційних процесів підприємства;
- модернізація підприємства завдяки інноваційній діяльності;
- розширення асортименту продукції (робіт, послуг) підприємства, збільшення ринкової квоти;
- вдосконалення партнерської взаємодії підприємства з контрагентами.

З метою підвищення ефективності діяльності підприємства інноваційні процеси забезпечують:

- своєчасне задоволення потреб підприємства;
- конкурентоспроможність підприємства за показниками якості продукції (робіт, послуг) та ефективності виробництва;

- пристосування до постійної реалізації нововведень;
- організацію забезпечення системою інформації про ринок нововведень, відбір інноваційних проектів з числа альтернатив [6, с. 304].

Для підвищення ефективності впровадження інновацій необхідне застосування методів моделювання і прогнозування. Для цього на основі даних за попередні періоди аналізуються зміни найбільш важливих параметрів продукції, що випускається, і виявляється певна залежність цих змін, яка описується математичною моделлю. Використовуючи цю модель, складається прогноз ймовірних параметрів майбутньої продукції.

Наступна стадія, яка безпосередньо впливає на підвищення ефективності інноваційної діяльності, це стадія оцінки ефективності інноваційного проекту. Правильний вибір і об'єктивна оцінка передбачуваних інновацій роблять серйозний вплив на діяльність підприємства, і, чим точніше оцінка передбачуваної інновації, тим вище ефективність робіт, пов'язаних з її проведенням. Незважаючи на те, що стадія оцінки виділена в окрему стадію інноваційного процесу, вона безпосередньо пов'язана з іншими стадіями, тому що потрібна оцінка ефективності кожної з них.

Необхідно відзначити, що найбільшу складність представляє оцінка радикальних інноваційних проектів. Це пояснюється тим, що складно врахувати вплив всіх факторів на принципово новий винахід.

Інновації є результатом унікальної підприємницької діяльності, в якій зазвичай беруть участь багато підрозділів фірми і на яку здійснюють все більший вплив зовнішні чинники (державний вплив, екологічні вимоги, кооперація з іншими інститутами та ін.). Інновації мають свій життєвий цикл, що починається з виникнення нової ідеї і завершується впровадженням і затвердженням нового продукту на ринку. У цьому циклі можна виділити шість типових фаз з

характерними для кожної видами діяльності, ситуаціями прийняття рішень і результатами.

Фази, як правило, йдуть одна за одною, однак не виключені випадки деякого паралелізму (а також, перетину) окремих фаз. Так, оцінки та розрахунки економічної ефективності необхідно проводити не тільки в фазі пошуку ідей, але і в наступних фазах. Між процесом досліджень і розробок і освоєнням у виробництві нових рішень, з одного боку, і впровадженням продукту на ринок, з іншого, відбувається неодноразове тимчасове, а також і змістовне дублювання певних завдань.

1. Перша фаза: формування інноваційної стратегії підприємства.

Стратегічні рішення по здійсненню інноваційної діяльності можуть і повинні прийматися тільки в зв'язку з рішеннями в області загальної стратегії підприємства і стратегічної програми виробництва, що дозволяє встановити довгострокові цілі. Визначальними для інноваційної діяльності слугують такі стратегічні рішення:

- вибір ринку або ринкового сегменту;
- утвердження запланованої технології;
- вибір товарів і послуг, які будуть реалізовуватися на підприємстві;
- рішення щодо кооперації в розробках, виробництві і збуті;
- встановлення обсягу і швидкості процесу оновлення товарів і послуг.

2. Друга фаза: пошуки ідей та їх оцінка.

Під час цієї фази здійснюються пошуки нових ідей для проблемних рішень.

При цьому можна виділити три шляхи пошуку:

- розробка нових ідей (генерування ідей);
- критичний перегляд і модифікація відомих проблемних рішень або певних варіантів рішень;

- пошук вже працюючих загальних або приватних рішень (використання відомого науково-технічного досвіду і знання, придбання ліцензій).

3. Третя фаза: продуктове рішення.

Під час третьої фази підприємство планує розроблення реального продукту, що буде включений до портфелю підприємства та просунутий на ринок. Дана фаза вимагає всебічного планування, яке охоплює:

- постановку цілей і завдань по даному продукту;
- складання тимчасового графіка використання ресурсів, необхідних в рамках даної фази;
- планування виробництва для підприємства в цілому;
- планування збуту з розрахунком економічної ефективності.

Подібне планування включає всі важливі завдання, які необхідні для подальшої аналітичної роботи в рамках процесу досліджень і розробок аж до успішного впровадження продукту на ринок. Саме під час цієї фази намічаються точки перетину маркетингу і виробництва; встановлюються області дотику інновації, програмного планування та забезпечення і маркетингу.

4. Четверта фаза: наукові дослідження та розробки.

Постійно зростаючий вплив технологій на конкурентоспроможність підприємств вимагає цілеспрямованого використання результатів наукових досліджень. Навіть високоефективні в своїй області технологічні лідери сьогодні рідко в змозі встежити за всіма напрямками технологічного прогресу і відповідним чином втілити в життя новітні практичні і теоретичні досягнення.

5. П'ята фаза: освоєння виробництва.

Розробка продукту вважається закінченою, коли можна почати виробництво і всю увагу зосередити на продукті вже в фазі виготовлення. Значення цієї перехідної фази в рамках інноваційного процесу найчастіше недооцінюється, в

результаті чого виникають значні втрати часу та коштів для підприємства. У цій фазі важливо наступне:

- адаптація прототипу до виробничо-технічних вимог;
- ознайомлення персоналу з технологічними процесами, методами і новими областями завдань;
- запуск машин і устаткування до встановлених меж потужності;
- пошуки нових каналів постачання.

Для інноваційного менеджменту в цій фазі важливо забезпечити максимально короткі терміни розгортання виробництва, зокрема за допомогою відповідної підготовки і планування, а також гнучкості реалізації цілей. Скорочення часу підготовки виробництва часто забезпечує отримання ринкових переваг перед конкурентами, а також дозволяє швидко знизити витрати і збільшити прибуток підприємства.

6. Шоста фаза: впровадження на ринок.

Інноваційний процес завершується впровадженням новинки на ринок. Як показують емпіричні дослідження, невдачею закінчується введення приблизно 1/3 нових продуктів, а серед введених лише близько 1/3 дає прибуток вище середнього рівня, решта дозволяють тільки покрити витрати. Фаза впровадження закінчується успішним закріпленням продукту на ринку [7, с. 66].

Кожна фаза інноваційного процесу вимагає значних витрат. До завдань інноваційного менеджменту входить управління процесом таким чином, за якого оптимально використовуються необхідні ресурси.

Слід зазначити, що інноваційний процес не можна розглядати як наслідок більш-менш випадкових технічних винаходів або інших підприємницьких ідей. Швидше він вимагає стратегічного планування та орієнтованого на ринок управління.

Процес нововведень починається з зародження задуму про зміну. У будь-якій організації, що піклується про власну конкурентоспроможність, повинен існувати так званий «портфель інноваційних ідей». Для його формування використовуються зовнішні і внутрішні джерела.

До зовнішніх джерел відносяться:

- наукові розробки;
- результати маркетингових досліджень;
- розробки, що надаються по каналах комерційного технологічного обміну (в тому числі за ліцензіями);
- патентна інформація;
- розробки потенційних конкурентів.

Внутрішні джерела включають:

- ноу-хау фірми;
- раціоналізаторські пропозиції в області техніки, технології, організації, управління [8, с. 448].

В сучасних умовах, одним з основних умов формування конкурентної стратегічної перспективи підприємства все більше стає його інноваційна активність.

Підприємства, які формують стратегічну поведінку на основі інноваційного підходу, тобто головною метою стратегічного плану ставлять освоєння нових технологій, випуск нових товарів і послуг, мають можливість завоювати лідерські позиції на ринку, зберегти високі темпи розвитку, скоротити рівень витрат, домогтися високих показників прибутку. Ефективність проведення інноваційних розробок залежить від стану інноваційного потенціалу підприємства, основу якого складають інтелектуальні, матеріальні, фінансові, кадрові, інфраструктурні та інші ресурси. Для постійного впровадження нових товарів або нових технологій

підприємства можуть створити власний інноваційний підрозділ. Актуальність використання такого підходу обумовлена низкою причин, у тому числі: проблемами науково-технічного комплексу, економією ресурсів, підвищенням ефективності кінцевого результату.

При розробці і виведенні інновації на ринок необхідно використовувати наукові методи і підходи: портфельний аналіз, комплексний і паралл-послідовний підходи та інші. В іншому випадку вони будуть затверджуватися до реалізації, будучи недостатньо аргументованими. Все прискорюються темпи змін зовнішнього середовища функціонування підприємств збільшують ризик підприємницької діяльності взагалі та інноваційної зокрема. З метою розподілу ризику необхідно формування портфеля товарів і послуг. Для цього потрібне створення інноваційної програми підприємства і постійний перерозподіл коштів з завершених проектів в ті, що розвиваються [9, с. 71].

Однією з найважливіших проблем в інноваційній діяльності є проблема організації цієї діяльності, тобто проблема управління. Аналіз діяльності ряду підприємств дозволяє зробити висновок про те, що все більшого значення набуває якість управління. Кваліфікація менеджера, керівника стає найважливішим фактором забезпечення ефективності інноваційного процесу. У цій ситуації від менеджера потрібно віртуозне володіння всім набором інструментів управління.

Як правило, проблема якісного управління вирішується за рахунок залучення висококваліфікованих менеджерів з боку і постійного навчання персоналу. Однак тут виникають проблеми іншого плану - все більше відчувається нестача управлінців високого рівня, до того ж вони досить дорогі. Навчання ж персоналу дуже часто виявляється недостатньо ефективним.

В інноваційної діяльності слабо використовуються сучасні управлінські технології. Причина, мабуть, полягає, по-перше, у високій складності сучасних

технологій управління, а по-друге, в тому, що для сприйняття і практичного використання цих технологій принципово недостатньо отриманих знань.

На відміну від суто фінансових проектів, в інноваційних проектах є велика кількість добре керованих факторів (важелів), здатних принципово змінити інвестиційну привабливість проекту в кращу сторону: способи управління, кваліфікація персоналу, досвід менеджменту. Саме з цієї причини результативність проекту в значній мірі залежить від того, хто саме ним керує. Таким чином, проблема управління в інноваційній діяльності стає однією з ключових.

На результативність виробничо-комерційної діяльності будь-якого підприємства істотний вплив здійснюють управління процесом функціонування та організаційна структура, в рамках якої цей процес здійснюється. Ця проблема дуже багатогранна. Правильно обрана структура дозволяє забезпечити підприємству або компанії повну зайнятість персоналу, гнучкість у використанні ресурсів і відповідність вимогам ринку. Таким чином, ми неминуче приходимо до необхідності більшої або меншої реорганізації системи управління інноваційною діяльністю підприємства. Зараз менеджер змушений діяти в рамках організаційної структури, абсолютно не пристосованою до інноваційної діяльності. Керувати такою діяльністю значно складніше, ніж поточним, повторюваним виробництвом. Для прийняття обґрунтованих і оперативних рішень керівництва часто необхідно в короткі терміни прорахувати і порівняти кілька варіантів планів.

Таким чином, інноваційна діяльність - це не тільки використання високих технологій, а й інновації в сфері управлінських рішень. Для реалізації більшості задач, що стоять перед підприємством, необхідна реорганізація системи управління підприємством на основі нових управлінських технологій. Підприємство, яке має намір працювати гнучко, неминуче приходить до необхідності використання інноваційних підходів.

Використання нових управлінських технологій є вкрай важливим. Тобто створення такої структури управління компанією, в якій персонал вбудований в своєрідний конвеєр (бізнес-процес), що забезпечує якісне виготовлення інноваційного продукту, що випускається компанією. Досягається це за рахунок організаційних заходів і важлива роль у побудові такої системи належить методології управління проектами.

Інноваційний розвиток підприємства необхідно точно також проектувати, як і будь-яку систему. Необхідно не тільки визначити завдання, які стоять перед підприємством, а й створити систему, що забезпечує перехід підприємства в цей стан, визначити необхідні ресурси, розробити бізнес-процеси інноваційної діяльності.

Таблиця 1.1

Особливості здійснення інноваційної діяльності

Особливості інноваційної діяльності	Характеристика
Велика ризиковість	Висока ступінь невизначеності результату і, відповідно, ризику.
Тривалість інноваційного циклу	Значне відставання моменту отримання результату від моменту здійснення витрат.
Людський фактор	Успіх інновацій багато в чому залежить від особистісних даних учасників процесу, їх науково-технічної компетенції, творчої активності, мотивації праці.
Значна капіталомісткість	Необхідність концентрації значних фінансових ресурсів для здійснення інноваційної діяльності.
Витратність	На початкових етапах і стадіях освоєння інновацій потребуються високі витрати.
Висока ціна на інноваційну продукцію	Висока вартість нових видів продукції і послуг, що створює пенві труднощі для швидкого поширення інновацій.

Сформовано автором на основі [10, с. 9]

Таким чином, економічне зростання підприємств залежить від уміння задовольняти індивідуальні потреби і потреби суспільства, від освоєння нових науково-технічних досягнень, тобто від інновацій. Інновації сприяють реалізації головних завдань виробничої діяльності. На ефективність інноваційної діяльності

підприємства впливають ряд факторів, які визначають динаміку інноваційного процесу.

Впроваджуючи інновації в практику підприємницької діяльності, дуже важливо знати, які чинники здатні загальмувати або прискорити інноваційний процес. Чинники, що впливають на інноваційну діяльність, наведені в таблиці 1.2.

Таблиця 1.2

Чинники, що впливають на інноваційну діяльність

Впливові чинники	Фактори, що сприяють інноваційній діяльності	Фактори, що перешкоджають інноваційній діяльності
Економічні та технологічні	Наявність резерву фінансових і матеріально-технічних засобів, прогресивних технологій, необхідної господарської інфраструктури та науково-технічної бази.	Нестача коштів для фінансування інноваційних проєктів, слабкість матеріальної та науково-технічної бази, відсутність резервних потужностей, відсутність довгострокових планів.
Політичні та правові	Законодавчі заходи (особливо пільги), що заохочують інноваційну діяльність, державна підтримка інновацій.	Обмеження з боку антимонопольного, податкового, амортизаційного, патентно-ліцензійного законодавства.
Організаційно-управлінські	Гнучкість організаційних структур, демократичний стиль управління, переважання горизонтальних потоків інформації, децентралізація.	Усталені організаційні структури, авторитарний стиль управління, жорсткість в плануванні; орієнтація на сформовані ринки; орієнтація на короткострокову окупність; складність узгодження інтересів учасників інноваційних процесів.
Соціально-психологічні та культурні	Моральне заохочення, забезпечення можливості самореалізації, позитивний психологічний клімат в трудовому колективі.	Опір будь-яким змінам, що можуть викликати такі наслідки, як зміна статусу працівника, необхідність пошуку нової роботи, страх перед невизначеністю та покараннями від колег, вищими по посаді.

Сформовано автором на основі [11, с. 266]

При впровадженні інноваційних пропозицій, необхідно враховувати як позитивні впливові чинники, так і ризики, що пов'язані з негативними чинниками впливу.

1.3. Методичні підходи оцінювання ефективності інноваційної діяльності підприємства

В сучасній економічній літературі практично не існує єдиних та науково обґрунтованих методологічних підходів до оцінки ефективності інноваційної діяльності підприємств агропромислового комплексу. На нашу думку, під оцінкою ефективності інноваційної діяльності підприємства, слід розуміти таку функцію управління підприємством, що спрямована на вивчення стану, тенденцій розвитку, результатів впроваджених інновацій та розвитку на цій основі рекомендацій щодо подальшого підвищення її ефективності.

Інноваційну діяльність підприємства необхідно постійно вдосконалювати та адаптувати під мінливі ринкові умови. Але, перш ніж вносити зміни, необхідно проаналізувати її поточний стан. Найбільш опимальним способом провести таку оцінку є застосування методології SWOT-аналізу, тобто, виявити сильні (strengths) та слабкі (weaknesses) сторони, загрози (threats) і можливості (opportunities) для розвитку.

Перші два етапи проведення аналізу включають в себе оцінку сильних та слабких сторін інноваційної діяльності підприємства та, зазвичай, описують внутрішні аспекти діяльності. Частіше, ці аспекти перебувають під контролем менеджменту агрохолдингу.

Для визначення сильних сторін інноваційної діяльності підприємства, слід відповісти на питання які інноваційні переваги має підприємство, що роблять його конкурентоспроможним. При аналізі слабких сторін інноваційної діяльності, звертають увагу на ті стримуючі аспекти інноваційної діяльності, що вимагають вдосконалення.

Друга частина SWOT-аналізу вимагає дослідження тих проблем та можливостей, що існують в зовнішньому середовищі та які неможливо

контролювати, але можливо управляти ними з метою зменшення або посилення їх впливу на підприємство. При розгляді можливостей інноваційної діяльності, слід звернути увагу на те, які тенденції спостерігаються в галузі та як змінюються вподобання споживачів. Проводчи аналіз загроз підвищення ефективності інноваційної діяльності, необхідно зрозуміти з якими перешкодами стикається підприємство (наприклад, сильний податковий тиск, недостатність фінансових ресурсів для здійснення інвестицій, посилення позицій конкурентів) та чи може це негативно вплинути на показники діяльності підприємства.

За результатами проведеного SWOT-аналізу, висувається інноваційна пропозиція, що має підвищити ефективність інноваційної діяльності. Аналітичні підходи до оцінки ефективності інноваційної пропозиції наведені в таблиці 1.3.

Таблиця 1.3

Аналітичні підходи до оцінки ефективності інноваційної пропозиції

Метод	Опис
Метод порівняння («до / після»)	Підхід, який порівнює дані про діяльність компанії (економічні показники та фінансові результати) до втручання та впровадження інноваційного процесу з показниками після нього.
Метод оцінки за витратами та вигодами від проекту	Визнається економічна ефективність програми, виражається як залежність між витратами та результатами, зазвичай вимірюється у грошовому виразі.
Описовий статистичний аналіз	Використання описових статистичних даних для аналізу даних.
Аналіз чутливості	Метод, що використовується для характеристики економічної діяльності в даний період часу та для прогнозування значень показників у разі зміни впливових факторів (зростання або зниження попиту, змін у державній політиці і т.д.)
Інший економетричний аналіз	Використання інших методик на основі передових статистичних методів, наприклад, регресійний аналіз.

Сформовано автором на основі [10, с. 15; 12, с. 32]

Найбільш універсальними та простими у застосуванні є методи порівняння результатів підприємства до та після впровадження інноваційної пропозиції та оцінки за витратами та вигодами від такої пропозиції. Саме ці методи будуть використані в нашій роботі для оцінки ефективності інноваційної пропозиції.

Для побудови моделі оцінки інноваційної діяльності підприємства, крім аналітичних підходів, застосовується відповідний розрахунковий інструментарій, в якості якого можуть виступати різні методи, основними серед яких є такі:

1. Математичного аналізу, які дозволяють визначити функціональні залежності і оптимальні значення параметрів діяльності підприємства. Методи математичного аналізу працюють з відомими детермінованими значеннями змінних, між якими існує математично обчислювана залежність.

2. Лінійного програмування - використовуються для пошуку комбінації змінних параметрів - змінних, які відповідає оптимального значення шуканого параметра - цільової функції. При цьому вона є лінійної, значення коефіцієнтів відомі і детерміновані, а на комбінації змінних накладаються обмеження, які виражають кількість наявних в розпорядженні ресурсів або мінімальні вимоги щодо їх використання.

3. Динамічного програмування - застосовується, коли процедура прийняття рішення може бути представлена у вигляді n-крокової процесу управління інноваційним розвитком підприємства.

4. Теорії ігор, які використовуються для вирішення завдань з конфліктними ситуаціями, в яких два або більше суб'єктів господарювання переслідують різні цілі, а результати будь-якої дії кожного з них залежать від заходів партнера (споживачів, постачальників і т.д.).

5. Теорії масового обслуговування - дозволяють побудувати математичні моделі, що зв'язують задані умови роботи підприємства з показниками її

ефективності, що характеризують його здатність справлятися з потоком заявок (потребами споживачів і т.д.).

6. Теорії ймовірностей - дозволяють побудувати модель для опису випадкових явищ, тобто тих, для яких неможливо точно передбачити, як вони будуть відбуватися.

7. Стохастичного програмування - являють собою сукупність методів рішення оптимізаційних задач імовірнісного (стохастичного) характеру.

8. Параметричного програмування - розглядає екстремальні завдання з цільовими функціями і обмеженнями, залежними від параметрів, розробляє методи знаходження оптимальних рішень для сукупностей значень параметрів [13, с. 286].

Застосування даних методів передбачає здійснення різноманітних розрахунків з метою кількісної оцінки стану, в яке перейде підприємство при використанні певної інноваційної стратегії.

Висновки до розділу 1

Інноваційна діяльність - це діяльність підприємства, в основі якої лежить створення нових видів продукції, удосконалення предметів праці, технологічних процесів і форм організації виробництва з метою практичного використинання та отримання економічних вигід.

В сучасних умовах гостро постає питання підвищення ефективності інноваційної діяльності, оскільки вона створює конкурентні переваги, дозволяє розширювати ринки збуту, мінімізувати витрати та загалом оптимізувати єсь процес виробництва та реалізації продукції.

Для забезпечення ефективності інноваційної діяльності, слід чітко визначити тип обраної інноваційної стратегії в залежності від можливостей, довгостоківих

планів підприємства, а також ринкових тенденцій, галузевих особливостей та рівня конкурентної боротьби.

Ведення інноваційної діяльності здійснюється за рахунок реалізації відповідних інноваційних пропозицій, що базуються на конкретних об'єктах інновацій. На етапі планування важливо процедурою є належна класифікація нововведень.

В інноваційному циклі можна виокремити шість типових фаз, що відповідають стадіям впровадження інноваційної пропозиції: формування стратегії. Пошук ідей, рішень, їх оцінка та обрання найбільш оптимальної пропозиції, наукові дослідження та розробки, освоєння виробництва та впровадження на ринок.

Інноваційна діяльність має певні особливості здійснення, що необхідно враховувати при її плануванні, - висока ризиковість та капіталомісткість, тривалість інноваційного циклу, людський фактор тощо.

Дуже важливо оцінювати ефективність інноваційної діяльності, оскільки її необхідно постійно вдосконалювати та адаптувати під мінливі ринкові умови. Для цього можна використати методологію SWOT-аналізу, для оцінки ефективності інноваційних пропозицій, існує ряд як аналітичних (метод порівняння, оцінки за витратами та вигодами, аналіз чутливості), так і розрахункових методів (математичного аналізу, теорії ігор, ймовірності).

РОЗДІЛ 2

АНАЛІЗ ГОСПОДАРСЬКОЇ ТА ІННОВАЦІЙНОЇ ДІЯЛЬНОСТІ «КЕРНЕЛ ГРУПП»

2.1. Загальна характеристика «Кернел Групп»

«Кернел Групп» – одне з найбільших диверсифікованих інтегрованих українських підприємств в агропромисловому секторі. Провідний виробник та експортер соняшникової олії, ключовий постачальник сільськогосподарської продукції з регіону Чорноморського басейну на світові ринки.

Свою продукцію «Кернел Групп» експортує більш ніж у 80 країн світу. З листопада 2007 року акції компанії торгуються на Варшавській фондовій біржі (WSE).

Історія підприємства бере свій початок з 1995 року.

- 1995 рік – початок торгівлі з міжнародними трейдерами, придбання перших зернових елеваторів, що стають ключовими активами.

- 2002 рік – придбано олійноекстракційний завод у Полтаві та ряд сільгосппідприємств, продовження нарощення елеваторних потужностей.

- 2004 рік – придбано торгову марку бутильованої соняшникової олії «Щедрий дар» та завод з переробки, екстракції та бутілювання олії на сході України.

- 2006 рік – придбано виробничі активи компанії «Євротек», виробничі потужності зростають удвічі.

- 2007 рік – акції компанії розміщено на Варшавській фондовій біржі. З компанією «Чумак» укладено довгострокову ліцензійну угоду, яка надає права на виробництво та продаж бутильованої олії торгових марок «Чумак».

- 2008 рік – придбано другий за величиною термінал в Чорноморському порту. Нарощення земельного банку до 80 тис. га. Фінансування

сільськогосподарського напрямку здійснюється за рахунок додаткової емісії 5,400 млн. акцій, завдяки чому залучається 84 млн. дол. США.

- 2009 рік – запущено в експлуатацію олійноекстракційний завод у власному терміналі Чорноморського порту.

- 2010 рік – придбано активи конкурента компанії «Allseeds».

- 2011 рік – придбано ряд підприємств у центральній і західній Україні та завод з переробки насіння соняшника «Українська Чорноморська Індустрія». Придбано російську компанію «Русские масла».

- 2012 рік – придбано дві сільськогосподарські компанії в Полтавській і Хмельницькій областях та глибоководний термінал в порту Тамань (Росія).

- 2013 рік – придбано компанію «Дружба-Нова».

- 2014 рік – запущено в експлуатацію нові елеватори.

- 2016 рік – придбано завод з переробки соняшникового насіння в Кіровоградській області. Продано неефективні олійнопереробні заводи на півдні Росії (Усть-Лабинськ та Георгієвськ).

- 2017 рік – придбано активи компаній «Українські Аграрні Інвестиції» та «Агро Інвест Україна». Земельний банк компанії сягнув 600 тис. га [38].

Мета підприємства полягає в досягненні максимальної прибутковості компанії та забезпеченні її стійкого розвитку.

Компанія Кернел націлена на подвоєння обсягів експорту в період 2016 – 2020 фінансового року, пропонуючи унікальні комплексні рішення своїм партнерам – постачальникам і покупцям, завдяки збалансованому розвитку бізнес-сегментів компанії шляхом:

- ефективного використання мережі активів;
- інвестування в технології та інновації;
- стратегічних придбань;

- розвитку потенціалу команди і вдосконалення процесів.

Цінності компанії:

- фінансова стабільність та оптимальна структура балансу;
- стійка ділова репутація;
- професійна команда лідерів.

Стратегічні цілі:

- консолідувати олійний бізнес в Україні;
- подвоїти обсяги експорту порівняно з 2016 фінансовим роком;
- досягти стійкого управління витратами в агровиробництві.

Деталізація середньострокових цілей підприємства:

- соняшникова олія: будівництво заводу з переробки олійних культур Західній Україні з річною потужністю 1 млн тонн.; суттєве оновлення заводів з метою підвищення їхньої ефективності;

- експорт зернових та інфраструктура: подвоїти обсяги експорту зерна в 2020 фінансовому році шляхом будівництва в Україні глибоководного терміналу потужністю до 4 млн тонн.; оптимізувати елеваторну мережу з метою забезпечення зростання внутрішніх обсягів агровиробництва та експорту.

- агробізнес: досягнення сталого агровиробництва з невисокою собівартістю завдяки інвестиціям у технології; інтеграція нових активів компанії для підвищення їхньої операційної ефективності і продуктивності до рівня високих стандартів Кернел.

Для отримання розуміння стосовно специфіки господарської діяльності підприємства, слід проаналізувати бізнес-модель підприємства, що розміщена на рис. 2.1.

Рис. 2.1

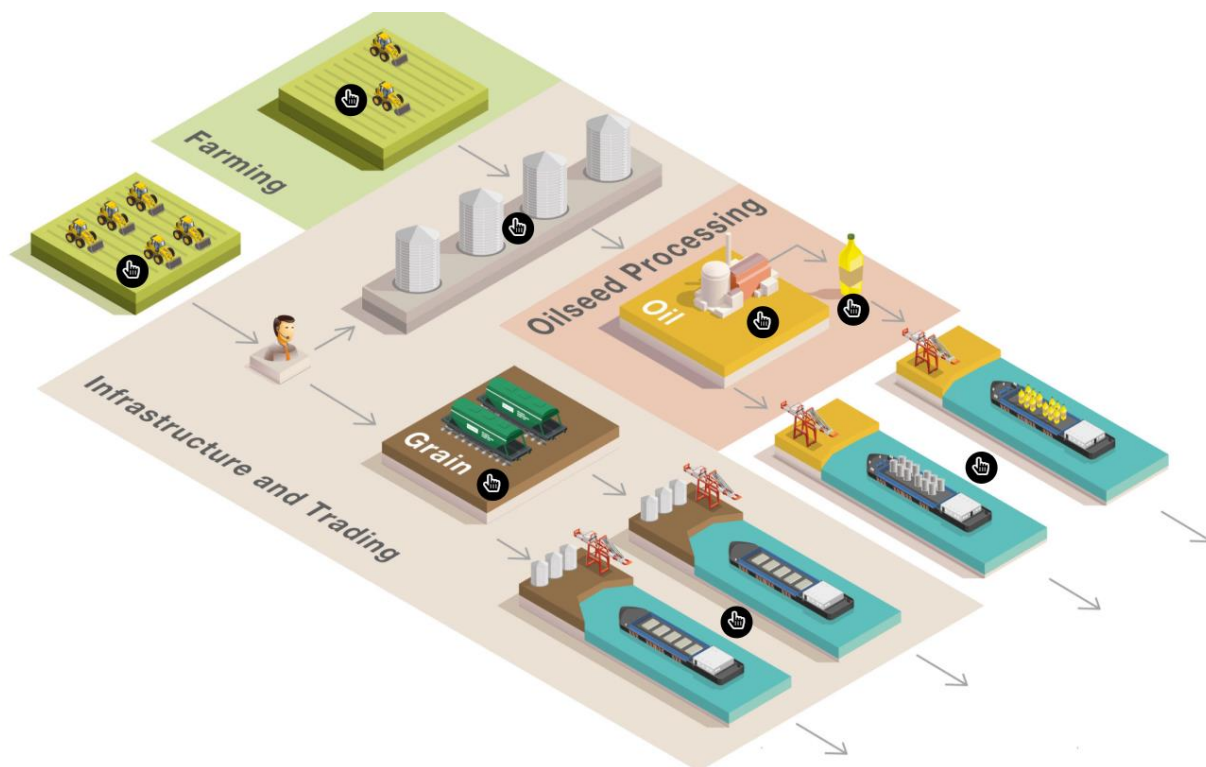


Рис. 2.1. Бізнес-модель підприємства

Джерело: [38]

До основних напрямків діяльності підприємства відносяться:

- закупівля зернових і олійних культур;

Кернел має найбільшу та найефективнішу мережу закупівлі зернових та олійних культур у регіоні. На засадах стратегічного партнерства компанія співпрацює з понад п'ятьма тисячами виробників сільськогосподарської продукції.

- агробізнес;

Кернел обробляє близько 560 тисяч гектарів чорноземів в Україні для вирощування стратегічних культур – кукурудзи, пшениці, соняшнику, сої. У виробництві компанія постійно впроваджує широкий спектр інноваційних рішень: GPS-керована система відбору ґрунтових проб та агрохімічний аналіз ґрунту, метеомоніторинг, використання дронів і квадрокоптерів, супутниковий моніторинг

стану полів, агродиспетчеризація, картографування врожайності тощо. Система точного землеробства стала драйвером для освоєння BigData та базою для створення штучного інтелекту – першої в Україні комплексної інформаційної системи #DigitalAgriBusiness.

- елеватори;

Мережа елеваторів компанії забезпечує своєчасну логістику зібраного та закупленого товару, а також надає якісний сервіс зі зберігання зернових нашим партнерам – сільгоспвиробникам. Останні роки компанія активно інвестує в розвиток елеваторної інфраструктури. Нові потужні, високотехнологічні підприємства зі швидкою оборотністю розташовані в місцях дислокації земель агробізнесу та фермерів, які відчують дефіцит потужностей зі зберігання врожаю.

- експорт зернових:

«Кернел Групп» експортує понад 5 млн тонн кукурудзи, пшениці, сої, ріпаку та ячменю. Близько 80% продукції експортується до країн Близького Сходу, Північної Африки, Європейського Союзу, інші 20% – у Східну Азію та на південь Африки. Логістика зернових повністю контролюється компанією завдяки власній мережі елеваторів і двом глибоководним портовим терміналам на узбережжі Чорного моря. Частка Кернел в українському експорті зернових становить близько 9%.

- заводи з переробки олійних культур:

Високотехнологічне обладнання та європейські стандарти управління якістю, охорони праці й екології забезпечують відповідність виробництва підприємства найкращим світовим практикам. Загальна потужність переробки становить 3,5 млн тонн насіння соняшника на рік. «Кернел Групп» забезпечує бутильованою олією внутрішній ринок та експортує олію наливом (оптом) і фасовану до понад 60 країн світу.

- експорт олії;

Кернел, провідний у світі та найбільший в Україні виробник та експортер соняшникової олії, охоплює 8% світового та близько 30% українського ринків. Свою продукцію компанія постачає до понад 80 країн світу, демонструючи високий рівень виконання експортних контрактів.

- бутильована соняшникова олія;

До 10% соняшникової олії додатково переробляється, розливається та продається на внутрішньому ринку та за кордоном.

- портові термінали;

Портові термінали Кернел замикають інфраструктурну ланку руху товару з поля на вантажні судна, забезпечуючи оперативність і якість експортної логістики. Найрозповсюдженішим способом експорту зернових вантажів з України залишається водний транспорт, тому, існує гостра необхідність в перевалці зерна за допомогою портових зернових терміналів.

Потужність перевалки зернових культур та шроту в портах становить 6,5 млн тонн на рік. Ефективні прийомка й відвантаження, сучасні елеваторні потужності та глибоководний причал дають змогу вантажити судна типу Panamax водотоннажністю до 80 тис. тонн.

Компанія має досить широки портфель брендів, представлених на українському ринку, в який входять наступні торгові марки:

- «Щедрий дар» (олія)
- «Стожар» (олія)
- Соняшникова олія «Чумак» (олія)
- «QLIO» (олія)
- «МАРИНАДО» (овочева консервація)
- «Premi» (олія).

2.2. Основні показники діяльності «Кернел Групп»

Аналіз основних показників діяльності підприємства слід розпочати з аналізу його активів. У таблиці 2.1 проаналізуємо динаміку оборотних та необоротних активів підприємства та визначимо їх частки у загальному обсязі активів.

Таблиця 2.1

Динаміка та структура активів «Кернел Групп»

Види активів	2018 р.		2019 р.		Відхилення	
	тис.грн	питома вага, %	тис.грн	питома вага, %	абсолютне, тис. грн.	відносне, %
1.Необоротні активи	26,352,721	46	31,587,219	49	5,234,498	20
Нематеріальні активи	2,735,878	5	3,007,616	5	271,738	10
Гудвіл	2,715,581	5	2,819,035	4	103,454	4
Основні засоби	15,402,558	27	20,009,066	31	4,606,508	30
Довгострокові фінансові інвестиції в спільні підприємства	1,367,546	2	1,341,079	2	- 26,467	-2
Відстрочені податкові активи	485,442	1	221,027	0	- 264,415	-54
Інші необоротні активи	3,645,716	6	4,189,395	6	543,679	15
2.Оборотні активи	31,538,806	54	32,876,280	51	1,337,474	4
Гроші та їх еквіваленти	3,457,442	6	2,009,604	3	- 1,447,838	-42
Дебіторська заборгованість	8,390,801	14	11,293,227	18	2,902,427	35
Запаси	9,649,478	17	9,357,360	15	- 292,118	-3
Поточні біологічні активи	7,580,089	13	8,086,197	13	506,108	7
Поточні фінансові інвестиції	1,894,629	3	1,853,496	3	- 41,134	-2
Оборотні активи, утримувані для продажу, та групи вибуття	384,693	1	54,400	0	- 330,293	-86
Інші оборотні активи	181,674	0	221,996	0	40,321	22
Активи - всього	57,891,527	100	64,463,499	100	6,571,972	11

Сформовано автором на основі фінансової звітності підприємства

З таблиці видно, що підприємство має збалансовану структуру активів, що поділена приблизно навпіл між оборотними та необоротним активами. Суттєвих змін в структурі активів в 2019 році не відбулося. Існує тенденція до збільшення вартості активів - у звітному році їх обсяг збільшився на 11 структурних пунктів порівняно з попереднім, що є позитивом для підприємства. Також варто зазначити, що на підприємстві проводиться переоцінка основних засобів, що свідчить про те, що дана структура активів є реалістичною.

Для отримання більш цілісної картини щодо структури активів, проведемо детальний аналіз її складових.

Таблиця 2.2

Динаміка та структура основних засобів «Кернел Груп»

Групи основних засобів	2018 р.		2019 р.		Відхилення	
	тис.грн	питома вага, %	тис.грн	питома вага, %	абсолютне, тис. грн.	відносне, %
Земельні ділянки	67,437	0	63,139	0	- 4,298	-6
Будинки, споруди і передавальні пристрої	8,265,721	54	8,220,745	41	- 44,977	-1
Машини та обладнання	6,091,575	40	7,595,290	38	1,503,715	25
Незавершене будівництво	624,402	4	3,672,452	18	3,048,050	488
Інші основні засоби	353,423	2	457,441	2	104,018	29
Основні засоби -всього	15,402,558	100	20,009,066	100	4,606,508	30

Сформовано автором на основі фінансової звітності підприємства

Проаналізувавши таблицю 2.2, бачимо, що обсяг основних засобів у 2019 році, у порівнянні з 2018 збільшився на 30 структурних одиниць, що в грошовому виразі дорівнює 4,6 млрд. грн. Динаміка вартості основних засобів має позитивну тенденцію, що свідчить про їх оновлення та збільшення вартості.

Найбільшу частку в структурі основних засобів становлять будинки, споруди та передавальні пристрої – 54% в 2018 році та 41% в 2019 році відповідно. Значно збільшилась частка незавершеного будівництва в 2019 фінансовому році – на 488

структурних пунктів, що пов'язано з проведенням будівельних робіт. Також у 2019 році зріс обсяг машин та обладнання на 25 структурних пункти, з 6 млрд. грн. до 7,5 млрд. грн. Найменш суттєвою групою в структурі основних засобів є земельні ділянки. Це свідчить про те, що велика частка земельних угідь, якими володіє підприємство, знаходиться в оренді. Витрати на орендні платежі включаються в собівартість виготовленої продукції.

Протягом аналізованого періоду на підприємстві відбувається постійний процес оновлення та вибуття з експлуатації основних фондів. Оновлення основних засобів здійснювалось у формі заміни на досконаліші та ефективні, реконструкції і модернізації окремих груп. В таблиці 2.3 проведемо аналіз руху основних засобів в 2018 – 2019 роках.

Таблиця 2.3

Показники руху основних засобів «Кернел Груп»

Показники	2018 р.	2019 р.	Відхилення	
			абсолютне, тис. грн.	відносне, %
Балансова вартість на початок року	14,920,337	15,389,156	468,819	3
Надійшло у звітному році	2,104,195	4,691,187	2,586,992	123
Надходження від придбання дочірніх підприємств	606,567	1,489,521	882,954	146
Вибуло у звітному році	-328,596	- 315,567	13,029	-4
Амортизаційні відрахування	-1,708,215	- 1,666,851	41,364	-2
Переоцінка	0	408,169	408,169	0
Балансова вартість на кінець року	15,402,558	20,009,066	4,606,508	30
<i>Коефіцієнт введення</i>	20	33	13	67
<i>Коефіцієнт вибуття</i>	2	2	0	-7
<i>Коефіцієнт приросту</i>	15	29	14	90

Сформовано автором на основі фінансової звітності підприємства

З таблиці видно, що в 2019 році збільшився обсяг надходжень основних засобів,— на 123 структурних пункти порівняно з попереднім. Також значно збільшилась сума надходжень основних засобів внаслідок консолідації придбаних дочірніх підприємств. В той же час бачимо, що вибуття основних засобів є досить незначним. Коефіцієнт введення основних засобів відображає частку внесених в експлуатацію основних засобів у звітному періоді в їх загальному обсязі. Даний показник зріс з 20% до 33%, що свідчить про високу ступінь їх оновлення. Коефіцієнт вибуття основних засобів відображає частку основних засобів, які вибули у звітному періоді в їх загальному обсязі. Розрахований показник не змінився за аналізований період. Коефіцієнт приросту характеризує загальні тенденції руху основних засобів на підприємстві, його зростання є позитивною тенденцією. В процесі експлуатації основних засобів підприємства постійно відбувається їх знос, та, відповідно, втрата ними вартості. Щоб визначити ступінь спрацювання основних засобів, необхідно розрахувати коефіцієнт зносу, що дорівнює відношенню суми нарахованого зносу до первісної вартості основних засобів. Проведемо аналіз стану основних засобів в таблиці 2.4.

Таблиця 2.4

Характеристика стану основних засобів підприємства «Кернел Груп»

Групи основних засобів	2018 р.			2019 р.		
	Первісна вартість, тис. грн.	Залишкова вартість, тис. грн.	Ступінь зносу, %	Первісна вартість, тис. грн.	Залишкова вартість, тис. грн.	Ступінь зносу, %
Земельні ділянки	67,437	67,437	-	63,139	63,139	-
Будинки, споруди і передавальні пристрої	9,336,151	8,265,721	11	9,544,057	8,220,745	14
Машини та обладнання	10,788,471	6,091,575	44	13,323,974	7,595,290	43
Незавершене будівництво	624,402	624,402	-	3,672,452	3,672,452	-
Інші основні засоби	661,853	353,423	47	880,551	457,441	48
Основні засоби -всього	21,478,314	15,402,558	28	27,484,173	20,009,066	27

Сформовано автором на основі фінансової звітності підприємства

Коефіцієнт зносу основних засобів у 2018 році становив 28% та 27% у 2019 році, що є досить невисокими значеннями.

З таблиці видно, що значення даного показника зменшилось, що є позитивною тенденцією. Це свідчить про інтенсифікацію процесів оновлення необоротних виробничих активів (а саме, машин та обладнання), що підвищує конкурентоспроможність підприємства та позитивно впливає на основні показники діяльності.

Основні засоби як головний елемент матеріально-технічної бази підприємства повинні використовуватися якомога більш раціонально й ефективно. Збільшення обсягу виробництва відбувається завдяки ефективному використанню основних засобів.

Тому об'єктивний та достовірний аналіз ефективності використання основних засобів займає значущу роль в аналізі основних показників діяльності підприємства.

Обчислимо показники, що характеризують ефективність використання основних засобів, а саме: фондівіддачу, рентабельність основних засобів, фондомісткість та фондоозброєність в таблиці 2.5.

Показник фондівіддачі розраховується відношенням середньорічної вартості основних засобів до обсягу реалізованої продукції та свідчить про те, скільки продукції було вироблено на кожну гривню вкладених ресурсів в основні засоби. Фондомісткість є оберненим показником.

Рентабельність основних засобів обчислюється відношенням річного прибутку до середньорічної вартості основних засобів та показує скільки прибутку припадає на одну гривню основних засобів у відсотковому вираженні. Фондоозброєність характеризує ступінь технічної оснащеності праці та

визначається як відношення середньорічної вартості основних засобів до середньооблікової чисельності персоналу основної діяльності.

Таблиця 2.5

Динаміка ефективності використання основних засобів «Кернел Групп»

Показники	2018 р.	2019 р.	Відхилення	
			абсолютне, тис. грн.	відносне, %
Обсяг виробленої продукції	63,890,524	108,959,423	45,068,898	71
Річний прибуток до оподаткування	1,330,825	5,196,853	3,866,028	290
Середньорічна вартість основних засобів	15,392,213	18,461,525	3,069,311	20
Середньооблікова чисельність персоналу основної діяльності	15,116	13,397	- 1,719	-11
<i>Віддача основних засобів, грн</i>	4.15	5.90	2	42
<i>Фондомісткість, грн</i>	0.24	0.17	- 0	-30
<i>Рентабельність основних засобів, %</i>	9	28	20	226
<i>Фондоозброєність, тис. грн.</i>	1,018	1,378	360	35

Сформовано автором на основі фінансової звітності підприємства

З таблиці видно, що значення показника віддачі основних засобів зросло, що свідчить про збільшення ефективності управління основними засобами. Рентабельність основних засобів також значно зросла, тобто, підприємство стало отримувати більше прибутку з кожної одиниці, вкладеної в основні засоби. Фондоозброєність також мала тенденції до збільшення відповідно.

Тож, проаналізувавши динаміку ефективності використання основних засобів, можемо зробити висновок, що спостерігається її підвищення.

У сучасних умовах господарювання важливу роль у діяльності підприємств і формуванні прибутку також відіграють ті види активів, що не мають речовинної субстанції, тобто нематеріальні активи.

Провівши оцінку структури активів, бачимо, що величина нематеріальних активів та гудвілу є суттєвою для підприємства. Тому, наступним, проаналізуємо їх склад, структуру та динаміку детальніше у таблиці 2.6.

Таблиця 2.6

Динаміка та структура нематеріальних активів «Кернел Групп»

Групи нематеріальних активів	2018 р.		2019 р.		Відхилення	
	тис.грн	питома вага, %	тис.грн	питома вага, %	абсолютне, тис. грн.	відносне, %
Торгові марки	340,066	12	342,806	11	2,739	1
Право користування земельними ділянками	2,324,184	85	2,557,398	85	233,213	10
Інші нематеріальні активи	71,627	3	107,413	4	35,786	50
Нематеріальні активи - всього	2,735,878	100	3,007,616	100	271,738	10

Сформовано автором на основі фінансової звітності підприємства

З таблиці видно, що найбільшу частку в структурі нематеріальних активів становить право користування земельними ділянками, - 85% за аналізований період. В 2019 фінансовому році надходження до цієї групи нематеріальних активів становили 641,103 тис. грн., 400,476 тис. грн. з яких стосуються угод з середнім терміном оренди 77 років. Сума нарахованої амортизації склала 407,889 тис. грн.

Значну часттку в структурі нематеріальних активів становлять торгові марки «Щедрий Дар», «Стожар», «Золота» та «Домашня» з чистою балансовою вартістю 119,502 тис. грн., 134,024 тис. грн., 84,596 тис. грн. та 4,684 тис. грн. відповідно. Перераховані торгові марки використовуються компанією для продажу бутильованої соняшникової олії переважно на українському ринку. На думку менеджменту, немає немає обмежень відносно терміну, протягом якого торгові марки будуть генерувати чисті грошові потоки. Відповідно, торговельні марки вважаються групою нематеріальних активів з невизначеним строком корисного використання, і тому не підлягають амортизації.

При покупці дочірних підприємств (та їх подальшій консолідації) по вартості вищій за справедливу, різниця між вартістю покупки та справедливої вартості активів, заноситься в окрему строку балансу – гудвіл. Вартість гудвілу «Кернел Груп» є суттєвою. Він розподіляється по окремим суб'єктам господарювання, що генерують грошові кошти як окремі одиниці:

- переробка олійних культур: ТОВ «БСІ», ПрАТ "Кропивницький ОЕП" (колишній ПАТ "Кіровоградолія"), ТОВ Придніпровський ОЕП, ТОВ «Приколотне ОЕП»;

- сільське господарство: Група "Дружба-Нова" та інші сільськогосподарські господарства;

- інфраструктура та торгівля: ТОВ «Трансбулктермінал», РТК-Україна.

Наступним, проаналізуємо структуру та динаміку оборотних активів підприємства. Розраховані дані наведені в таблиці 2.7.

Таблиця 2.7

Динаміка та структура оборотних засобів «Кернел Груп»

Найменування показника	2018 р.		2019 р.		Відхилення	
	тис.грн	питома вага, %	тис.грн	питома вага, %	абсолютне, тис. грн.	відносне, %
1	2	3	4	5	6	7
Запаси	9,649,478	31	9,357,360	28	- 292,118	-3
Сировина та матеріали	2,293,857	7	4,105,505	12	1,811,648	79
Готова продукція	5,517,718	17	2,762,359	8	-2,755,359	-50
Товари для перепродажу	970,885	3	1,239,109	4	268,224	28
Сільськогосподарська продукція	579,619	2	1,008,976	3	429,357	74
Незавершене виробництво	42,426	0	38,674	0	- 3,753	-9
Інші запаси	244,973	1	202,737	1	- 42,236	-17
Дебіторська заборгованість	8,390,801	27	11,293,227	34	2,902,427	35
Дебіторська заборгованість за товари, роботи, послуги	2,447,928	8	4,962,952	15	2,515,024	103

Продовження таблиці 2.8

1	2	3	4	5	6	7
Очікувані кредитні збитки	- 188,143	1	- 320,512	1	- 132,369	70
Дебіторська заборгованість за виданими авансами	3,127,249	10	3,548,109	11	420,860	13
Дебіторська заборгованість за податковими розрахунками	3,003,767	10	3,102,679	9	98,912	3
Поточні фінансові інвестиції	1,894,629	6	1,853,496	6	- 41,134	-2
Поточні біологічні активи	7,580,089	24	8,086,197	25	506,108	7
Оборотні активи, утримувані для продажу, та групи вибуття	384,693	1	54,400	0	- 330,293	-86
Гроші та їх еквіваленти	3,457,442	11	2,009,604	6	-1,447,838	-42
Інші оборотні активи	181,674	1	221,996	1	40,321	22
Оборотні активи - всього	31,538,806	100	32,876,280	100	1,337,474	4

Сформовано автором на основі фінансової звітності підприємства

З таблиці видно, що в структурі активів переважають запаси та дебіторська заборгованість (31% і 27% в 2018 році та 28% і 34% в 2019 році відповідно). Станом на кінець 2019 фінансового року, сировина та матеріали здебільшого складалася із запасів насіння соняшнику, а готова продукція, - соняшникової олії для оптової реалізації. Зростання суми дебіторської заборгованості здебільшого пов'язана з фінансуванням постачальників на майбутні закупівлі товарів. При розрахунку очікуваних кредитних збитків, використовується МФСЗ 9 (дебіторська заборгованість за торговими розрахунками групується на основі характеристик загального кредитного ризику та аналізуються платіжні профілі продажів за 2 роки, відповідні історичні кредитні збитки, що були зазначені за цей період). Суттєву частку в структурі оборотних активів також становлять біологічні активи:

- сільськогосподарські культури: кукурудза (42%), насіння соняшнику (29%), пшениця (22%), соя (3%), ріпак (3%) та інші (1%);
- поголів'я корів: 5,058 голів.

Порівняно з попереднім роком, бачимо, що значно скоротилася вартість оборотних засобів, утримуваних для продажу (на 86 структурні пункти). Це спричинено продажом однієї з дробильних установок, що знаходилася в Миколаївській області та була класифікована як активи для продажу в минулому році. На кінець 2019 фінансового року баланс представлений вартістю експортного терміналу, що планується продати в наступному році.

Також бачимо істотне зниження частки грошових коштів та їх еквівалентів на 42 структурних пункти, оскільки їх величина є волатильною.

Загалом, ми можемо спостерігати збільшення вартості оборотних засобів підприємства, що є позитивною тенденцією для підприємства.

Проаналізуємо ефективність використання оборотних коштів на підприємстві у таблиці 2.8.

Таблиця 2.8

Динаміка ефективності використання оборотних засобів «Кернел Групп»

Показники	2018 р.	2019 р.	Відхилення	
			абсолютне, тис. грн.	відносне, %
Чистий дохід від реалізації продукції, тис.грн.	63,890,524	108,959,423	45,068,898	71
Річний прибуток до оподаткування, тис. грн.	1,330,825	5,196,853	3,866,028	290
Середньорічна вартість оборотних активів, тис. грн.	30,907,727	33,580,615	2,672,888	9
<i>Коефіцієнт обертання оборотних активів, оборотів</i>	2.07	3.24	1	57
<i>Тривалість обороту оборотних активів, днів</i>	174	111	- 63	-36
<i>Рентабельність оборотних активів, %</i>	4	15	11	259
<i>Коефіцієнт завантаження, грн.</i>	0.48	0.31	- 0	-36

Сформовано автором на основі фінансової звітності підприємства

З таблиці бачимо, що значення коефіцієнту обертання оборотних активів значно зросло – на 57 структурних пункти. Даний коефіцієнт показує скільки

оборотів можуть здійснити оборотні засоби. Також, ми розрахували тривалість обороту у днях шляхом ділення кількості днів в році на коефіцієнт обертання. Тривалість обороту в 2019 році значно знизилась (на 63 дні). Тобто, можемо зробити висновок, що оборотні кошти почали використовуватись ефективніше. Про це саме свідчить і зростання рентабельності оборотних активів на 259 пунктів структури. Коефіцієнт завантаження оборотних засобів показує скільки оборотних коштів підприємства приходить на одну гривню реалізованої продукції. Виходячи з даних таблиці, бачимо, що даний показник знизився, що є позитивною тенденцією.

Важливим етапом аналізу основних показників діяльності підприємства є дослідження структури та динаміки витрат. Результати аналізу представлені в таблиці 2.9.

Таблиця 2.9

Динаміка та структура поточних витрат «Кернел Груп»

Найменування показника	2018 р.		2019 р.		Відхилення	
	тис.грн	питома вага, %	тис.грн	питома вага, %	абсолютне, тис. грн.	відносне, %
Собівартість реалізованої продукції	- 60,121,095	93	- 97,145,434	95	-37,024,340	62
Адміністративні витрати	- 2,126,996	3	- 2,832,450	3	- 705,454	33
Фінансові витрати	- 1,730,838	3	- 2,188,680	2	- 457,842	26
Інші витрати	- 823,690	1	- 222,699	0	600,990	-73
Втрати від участі в капіталі	31,719	0	- 25,684	0	- 57,403	-181
Поточні витрати – разом	- 64,770,899	100	-102,414,947	100	-37,644,048	58

Сформовано автором на основі фінансової звітності підприємства

Проаналізувавши таблицю, бачимо, що найбільшу частку в структурі витрат підприємства становить собівартість продукції – 93% та 95% у 2018 та 2019 роках відповідно. У 2019 році загальний обсяг поточних витрат збільшився на 58 структурних пункти за рахунок зростання собівартості продукції. Вона зросла на

62% порівняно з минулим роком, що спричинено значним зростанням продажів, тоюто, доходу від реалізації продукції. До складу загальних витрат включаються адміністративні витрати, що являються складовою операційних витрат. Протягом 2019 року Група змінила облікову політику та почала використовувати МСФЗ 15. Через це було змінено розкриття витрат та включено витрати на збут (витрати на доставку та обробку) до складу собівартості продукції. Порівняльна інформація була перекласифікована відповідно. В таблиці 2.10 проаналізуємо динаміку та структуру операційних витрат підприємства.

Таблиця 2.10

Динаміка та структура операційних витрат «Кернел Групп»

Найменування показника	2018 р.		2019 р.		Відхилення	
	тис.грн	питома вага, %	тис.грн	питома вага, %	абсолютне, тис. грн.	відносне, %
Матеріальні витрати	49,889,105	80	85,088,360	83	35,199,255	71
Витрати на оплату праці	2,730,007	4	3,440,268	3	710,261	26
Витрати на доставку та обробку	4,082,634	7	8,393,444	8	4,310,810	106
Орендні витрати	1,981,029	3	2,017,620	2	36,591	2
Амортизаційні відрахування	2,197,720	4	2,067,540	2	- 130,180	-6
Аудиторські, юридичні та інші професійні послуги	181,887	0	301,648	0	119,761	66
Витрати на ремонт	182,339	0	203,446	0	21,107	12
Витрати на відрядження	134,880	0	135,239	0	360	0
Податки і збори	65,885	0	62,420	0	- 3,464	-5
Витрати на стархування	67,905	0	52,349	0	- 15,556	-23
Інші операційні витрати	734,700	1	869,381	1	134,681	18
Операційні витрати – разом	62,248,091	100	102,631,717	100	40,383,626	65

Сформовано автором на основі фінансової звітності підприємства

Найбільш вагомою складовою операційних витрат підприємства є матеріальні витрати – 80% в 2018 році від загальної суми витрат та 83% в 2019 році

відповідно. Загальний обсяг операційних витрат зріс через зростання матеріальних та збутових витрат, оскільки в основному ці статті витрат складають собівартість продукції, яка мала тенденцію до зростання через збільшення обсягу реалізації продукції, як вже зазначалося вище. Матеріальні витрати становлять 85% в структурі собівартості, витрати на збут, - 8% (структура не зазнала змін порівняно з 2018 роком). Витрати на оплату праці зросли на 26 структурних пунктів. Враховуючи зменшення кількості середньооблікової чисельності персоналу в 2019 році, можемо зробити висновок, що витрати на оплату праці зросли з двох причин – індексації та підвищення заробітної плати працівникам.

Всі інші значення показників операційних витрат не зазнали суттєвих змін порівняно з минулим роком.

Для здійснення аналізу господарської діяльності підприємства, необхідно провести оцінку фінансових результатів підприємства.

Таблиця 2.11

Динаміка та структура чистого доходу «Кернел Груп»

Найменування показника	2018 р.		2019 р.		Відхилення	
	тис.грн	питом а вага, %	тис.грн	питом а вага, %	абсолютне, тис. грн.	відносна, %
Дохід від реалізації сільськогосподарських товарів	25,291,683	40	57,134,458	52	31,842,775	126
Дохід від оптової реалізації їстівних масел	34,209,039	54	47,607,759	44	13,398,719	39
Дохід від реалізації бутильованої соняшникової олії	2,840,798	4	3,125,819	3	285,021	10
Дохід від фермерства	1,370,042	2	818,342	1	- 551,700	- 40
Інші доходи	178,962	0	273,045	0	94,082	53
Чистий дохід - всього	63,890,524	100	108,959,423	100	45,068,898	71

Сформовано автором на основі фінансової звітності підприємства

З таблиці 2.11 бачимо, що сума чистого доходу підприємства в 2019 році зросла на 45 млрд. грн (71%) порівняно з попереднім роком. Тож, ми спостерігаємо позитивну динаміку: дохід від реалізації сільськогосподарської продукції зріс на 31,8 млрд. грн. (126%) до 57 млрд.грн за 2019 рік, дохід від реалізації їстівних масел, - на 13 млрд.грн. (39%) до 47,6 млрд. грн.

Структура доходу в 2019 фінансовому році зазнала незначних змін – частка доходу від реалізації сільськогосподарської продукції зросла з 40% до 52%, частка доходу від оптової реалізації їстівних масел зменшилася з 54% до 44%.

Дохід компанія отримує головним чином від продажу товарів та визнає з моменту переходу контролю до замовника. До показника інших доходів входять доходи від зберігання та транспортування продукції.

2.3. Аналіз фінансового стану компанії

В умовах ринкової економіки ефективність виробничої, інвестиційної і фінансової діяльності виражається у фінансових результатах, що свідчать про фінансовий стан підприємства. Фінансовий стан підприємства характеризується системою показників, що відображають стан капіталу в процесі кругообігу і здатність суб'єкта господарювання фінансувати свою діяльність на конкретний момент часу.

Аналіз фінансового стану підприємства – це комплексна процедура перевірки, оцінки, аналізу показників, що визначають реальну картину фінансового становища. Під час проведення такої перевірки оцінюються результати як безпосередньо фінансової, так і виробничо - комерційної діяльності суб'єкта. Ці напрямки взаємопов'язані і прямо впливають один на одного.

Проблеми в сфері виробництва або збуту, а також нераціональне використання позикових та кредитних коштів можуть призвести до того, що фінансове становище компанії може бути оцінений, як нестійке або кризове

Оцінка динаміки фінансових результатів підприємства є необхідним етапом аналізу його діяльності, розробки фінансових планів та прогнозів. Окрім цього, для більш детального вивчення фінансово-майнового стану доцільно також провести аналіз майнового стану, аналіз показників ділової активності, та аналіз показників рентабельності підприємства.

Аналіз динаміки фінансових результатів наведений у таблиці 2.12.

Таблиця 2.12

Динаміка фінансових результатів «Кернел Групп»

Показники	2018 р.	2019 р.	Відхилення	
			абсолютне, тис. грн.	відносне, %
Чистий дохід	63,890,524	108,959,423	45,068,898	71
Зміна вартості біологічних активів та сільськогосподарської продукції	497,165	249,463	- 247,702	-50
Інші операційні доходи	1,571,125	770,442	- 800,683	-51
Доходи від участі в капіталі	31,719	- 26,366	-58,085	-183
Інші фінансові доходи	142,909	350,995	208,086	146
Доходи - всього	66,076,040	110,362,883	44,286,843	67
Валовий прибуток	4,266,595	9,484,804	5,218,209	122
Прибуток від операційної діяльності	3,710,724	7,347,611	3,636,887	98
Прибуток до оподаткування	1,330,825	5,196,853	3,866,028	290
Чистий прибуток	1,487,693	4,872,005	3,384,312	227

Сформовано автором на основі фінансової звітності підприємства

З таблиці видно, що дохід від операційної діяльності складається з чистого доходу, структура та динаміка якого була проаналізована вище, фінансового результату від зміни справедливої вартості біологічних активів на звітну дату та інших операційних доходів.

В 2019 році підприємство зазнало витрат від участі в капіталі в розмірі 26 млн. грн, що спричинено збитками спільних підприємств, в які інвестувала компанія (через зниженням їх доходів).

На 146% у 2019 році зросли інші фінансові доходи, що пов'язані здебільшого з коливанням обмінних курсів. Загальна сума доходів підприємства зросла на 44 млрд. грн. та сягнула 110,3 млрд. грн, що на 67% вище результатів попереднього року.

Валовий прибуток склав 9,4 млрд. грн. та зріс на 122% порівняно з 4,2 млрд. грн валового прибутку за 2018 фінансовий рік. Це свідчить про те, що крім зростання доходів, підприємство зменшило питому вагу собівартості реалізуємої продукції, що дало змогу збільшити валовий прибуток більше, ніж доходи. Прибуток від операційної діяльності складається з валового прибутку та фінансовго результату від інших операційних доходів. Зменшення суми інших операційних доходів було спричинене збитками від операцій із товарними ф'ючерсами. Інша операційні доходи предсталені в основному доходом від передачі права на перевантажувальну квоту ТОВ «Зерновий термінальний комплекс Таман» третій особі, пільгами з ПДВ та іншими державними дотаціями.

Чистий фінансовий результат підприємства за 2019 рік зріс до значення в 4,8 млрд. грн., що на 227 структурних пункти вище за прибуток попереднього року, що становив 1,4 млрд. грн. Тож, як ми бачимо, динаміка фінансових результатів підприємства за 2018 та 2019 роки свідчить про позитивні тенденції розвитку підприємства та підвищення ефективності його діяльності.

Для здійснення дослідження фінансового стану підприємства та отримання більш повної картини стосовно ефективності його діяльності, проведемо аналіз динаміки фінансового стану підприємства в таблиці 2.13.

Таблиця 2.13

Динаміка показників фінансового стану «Кернел Груп»

Показники	2018 р.	2019 р.	Відхилення	
			абсолютне, грн	відносне, %
1	2	3	4	5
Показники ліквідності та платоспроможності				
Коефіцієнт загальної ліквідності	2.53	2.62	0.09	3
Коефіцієнт швидкої ліквідності	1.15	1.23	0.08	7
Коефіцієнт абсолютної ліквідності	0.28	0.16	-0.12	-42
Чистий оборотний капітал, тис. грн.	19,085,436	20,322,696	1,237,260	6
Показники фінансової стійкості				
Коефіцієнт автономії	0.53	0.55	0.01	3
Коефіцієнт боргового навантаження	0.25	0.26	0.01	3
Коефіцієнт фінансової стійкості	0.78	0.81	0.02	3
Коефіцієнт фінансової залежності	1.88	1.83	-0.05	-2
Коефіцієнт маневреності власного капіталу	1.02	0.93	-0.09	-9
Показники ділової активності				
Коефіцієнт обертання активів	30.28	46.62	16.34	54
Коефіцієнт обертання оборотних активів	54.96	88.56	33.60	61
Тривалість обороту оборотних активів	174	111	-63.20	-36
Коефіцієнт оборотності дебіторської заборгованості	7.61	9.65	2.03	27
Тривалість обертання дебіторської заборгованості	47.28	37.31	-9.97	-21
Коефіцієнт оборотності запасів	8.98	15.47	6.49	72
Тривалість обертання запасів	40.10	23.27	-16.83	-42
Коефіцієнт оборотності кредиторської заборгованості	35.78	34.85	-0.93	-3
Термін обертання кредиторської заборгованості	10.06	10.33	0.27	3

Продовження таблиці 2.13

1	2	3	4	5
Показники рентабельності				
Рентабельність активів (за прибутком до оподаткування),	60	198	1.38	228
Рентабельність активів (за чистим прибутком),	67	198	1.30	194
Рентабельність операційної діяльності,	6	7	0.01	20
Рентабельність власного капіталу,	127	386	2.59	203
Gross margin,	6.68	8.70	0.02	30
Operating margin,	5.81	6.74	0.01	16
Net margin,	2.33	4.47	0.02	92
EBITDA, тис. грн	5,908,444	9,415,151	3,506,707	59
EBITDA margin,	9.25	8.64	-0.01	-7

Сформовано автором на основі фінансової звітності підприємства

Першою групою показників, що підлягають аналізу є показники ліквідності та платоспроможності. Дані показники свідчать про здатність підприємства у разі потреби швидко погасити власні зобов'язання шляхом продажу активів. Коефіцієнт поточної або загальної ліквідності (Current Ratio) розраховується відношенням загальної суми оборотних активів до загальної суми зобов'язань. Тобто, це певний індикатор того, наскільки компанія здатна відповідати за своїми поточними зобов'язаннями за допомогою оборотних активів. Даний показник підвищився в 2019 році на 3%, що означає, що у підприємства збільшилась кількість гривень оборотних коштів на кожну гривню зобов'язань, що є позитивною тенденцією. Показник швидкої ліквідності (Quick Ratio) також підвищився в порівнянні з минулим роком (вважається більш точним показником, оскільки з обсягу оборотних активів виключаються менш ліквідні). При розрахунку коефіцієнту абсолютної ліквідності, до уваги беруться тільки найбільш високоліквідні активи – гроші та їх еквіваленти, тож, зниження показника в 2019 році не є критичним (через волатильність балансу грошових коштів на кінець звітнього періоду). Показник

чистого оборотного капіталу показує наскільки оборотні активи перевищують суму поточних зобов'язань. Значення показника є позитивним, що свідчить про те, що підприємство здатне погасити короткострокові зобов'язання та має резерви для розширення своєї діяльності.

Друга група показників, що характеризують фінансовий стан підприємства – показники фінансової стійкості. Коефіцієнт автономії (або фінансової незалежності) розраховується співвідношенням власного капіталу до суми пасивів. Нормативне значення даного показника становить 0,5, тож, що показник є достатнім для нормального функціонування підприємства. З таблиці видно, що коефіцієнт збільшився на 3% в 2019 році, що є позитивною тенденцією. Коефіцієнт боргового навантаження незначно збільшився (3%) протягом аналізованого періоду. Коефіцієнт фінансової стійкості, що говорить про спроможність підприємства бути платоспроможним в довгостроковій перспективі, також знаходиться в межах норми та мав тенденцію до збільшення. Коефіцієнт фінансової залежності є оберненим показником до коефіцієнту автономії, його зменшення є позитивом для підприємства. Показник маневреності власного капіталу відображає співвідношення між оборотними активами підприємства та власним капіталом. В 2019 році значення даного коефіцієнту знизилось на 9%, що спричинено зниженням суми власного капіталу за рахунок від'ємного показника неконтрольованої частки (через збитковість дочірніх підприємств).

Наступним проаналізуємо показники ділової активності компанії, що свідчать про стабільність її фінансового стану. Коефіцієнт обертання активів показує швидкість обороту сукупного капіталу підприємства. За аналізований період він зріс на 54%, що є позитивною динамікою. Коефіцієнт оборотності дебіторської заборгованості також підвищився на 27% до значення в 9.65, що свідчить про те, що дебітори почали швидше гасити свої зобов'язання перед

підприємством. Відповідно, знизилась тривалість обороту дебіторської заборгованості на 21% та досягла значення в 38 днів. Як видно з таблиці, коефіцієнт оборотності запасів збільшився в 2019 році на 72%, тривалість обертання запасів зменшилась до 16 днів, що вказує на підвищення ефективності управління запасами. Коефіцієнт оборотності кредиторської заборгованості незначно знизився до показника 34.85. Оскільки кредиторська заборгованість перевищує дебіторську, можемо зробити висновок, що підприємство використовує кошти кредиторів для фінансування дебіторів.

Важливу групу показників, що характеризують ефективність діяльності підприємства, становлять показники рентабельності. Значення показників рентабельності активів за прибутком до оподаткування та за чистим прибутком за 2019 рік склало 198%, що більше за значення попереднього року на 228% та 194% відповідно. Це вказує на те, що обсяг прибутку, який припадає на кожну гривню, інвестовану в активи підприємства, збільшився. Рентабельність операційної діяльності також мала тенденцію до зростання. Рентабельність власного капіталу зросла на 203% та склала 386% в 2019 році, що свідчить про те, що обсяг чистого прибутку, що припадає на одиницю власного капіталу, збільшився. Gross margin (або валова маржа) розраховується співвідношенням валового прибутку до доходу. В 2019 році цей показник збільшився на 30% та становить 8,7%. По аналогії, можна розрахувати operating margin (операційна маржа) та net margin (чиста маржа), що показують співвідношення операційного прибутку до доходу та чистого прибутку до доходу відповідно. Як видно з таблиці, operating margin збільшилась на 16% та склала 6,74%, а net margin збільшилась на 92% та склала 4,47%. Це означає, що в 2019 фінансовому році підприємство збільшило частку прибутку в доході. Ще одним важливим показником рентабельності є EBITDA (Earnings Before Interest, Tax, Depreciation and Amortization). Розрахунок цього показника дозволяє

зосередитись на результатах операційних рішень, виключаючи бухгалтерські рішення (щодо амортизації), урядові рішення (щодо податкових ставок), фінансові рішення (стосовно відсотків, що сплачуються). Його зростання з 5,9 млрд. грн. до 9,4 млрд. грн. (на 59%) є позитивною тенденцією для підприємства та свідчить про фінансову стабільність компанії. EBITDA margin – це коефіцієнт, що розраховується відношенням EBITDA до чистого доходу та показує скільки відсотків від доходу підприємство може перетворити на прибуток. Цей показник мав негативну тенденцію до зниження на 7%.

2.4. Оцінка ефективності інноваційної діяльності «Кернел Групп»

Інновації та інноваційна діяльність є необхідною складовою процесу забезпечення успішного, довготривалого та стійкого функціонування підприємства, однією з фундаментальних складових ефективної стратегії та важливим інструментом забезпечення конкурентних переваг.

«Кернел Групп» - один із лідерів в сфері застосування інноваційних технологій. В процесі розширення компанії та науково-технічного розвитку, перед менеджментом постало питання пошуку рішення, яке дозволило б управляти, контролювати та планувати всіма процесами холдингу. В умовах глобалізації та діджеталізації, було необхідним замінити паперові носії на електронні, автоматизувати облік ТМЦ, знайти оптимальний піход до управління земельним банком. Оскільки готового продукту на ринку не було, компанія вирішила його розробити. Таким чином, «Кернел Групп» почала розробляти свій унікальний інноваційний продукт #DigitalAgriBusiness за допомогою ІТ-компанії «Елекс».

Для здійснення оцінки інноваційної діяльності підприємства, в таблиці 2.14, проаналізуємо динаміку обсягу інновацій «Кернел Групп» за 2017-2019 рр.

Таблиця 2.14

Динаміка обсягу інновацій «Кернел Групп»

Вид інновацій	Кількість впроваджених інновацій					
	2017 р.		2018 р.		2019 р.	
	власними силами	спільно з іншими компаніями	власними силами	спільно з іншими компаніями	власними силами	спільно з іншими компаніями
Організаційні інновації	-	7	-	6	-	8
Технологічні інновації	-	-	3	-	2	3
в тому числі:						
продуктові інновації	-	-	-	-	-	-
процесні інновації	-	-	3	-	2	3
Маркетингові інновації	3	-	5	-	-	-
Всього	3	7	11	6	4	14

Сформовано автором на основі фінансової звітності підприємства

З таблиці видно, що підприємство займається впровадженням інновацій як самостійно, так і залучаючи інші компанії, тобто створює колаборації. Також, бачимо зростання кількості інновацій, що є позитивною тенденцією. Якщо розглядати інновації за видами, можемо зробити висновок, що найбільш активно підприємство впроваджує організаційні інновації. Компанія постійно допрацьовує та вдосконалює свій продукт, - #DigitalAgriBusiness (DAB). Це – комплексна система управління агровиробництвом класу FMIS (Farm management information systems), розділена на 4 модулі – планування, операційне управління, моніторинг і мобільні додатки. Завдання системи – використовуючи алгоритми, зібрані й оцифровані дані, аналізувати максимально можливу кількість чинників, які впливають на врожайність та прибуток компанії, і надавати рекомендації для прийняття раціональних рішень.

З таблиці також видно, що за останні 3 роки підприємство не здійснювало продуктових нововведень.

В таблиці 2.15 проаналізуємо динаміку джерел інноваційної діяльності та зобразимо їх структуру на рис. 2.2.

Таблиця 2.15

Динаміка джерел інноваційної діяльності «Кернел Групп»

Джерела інноваційної діяльності	2017 р.	2018 р.	2019 р.	Абсолютне відхилення, тис. грн	
				2019 від 2018	2019 від 2017
Власні джерела	33,094	27,357	38,345	10,988	5,251
Позикові джерела	40,448	42,789	36,841	- 5,948	- 3,607

Сформовано автором на основі фінансової звітності підприємства

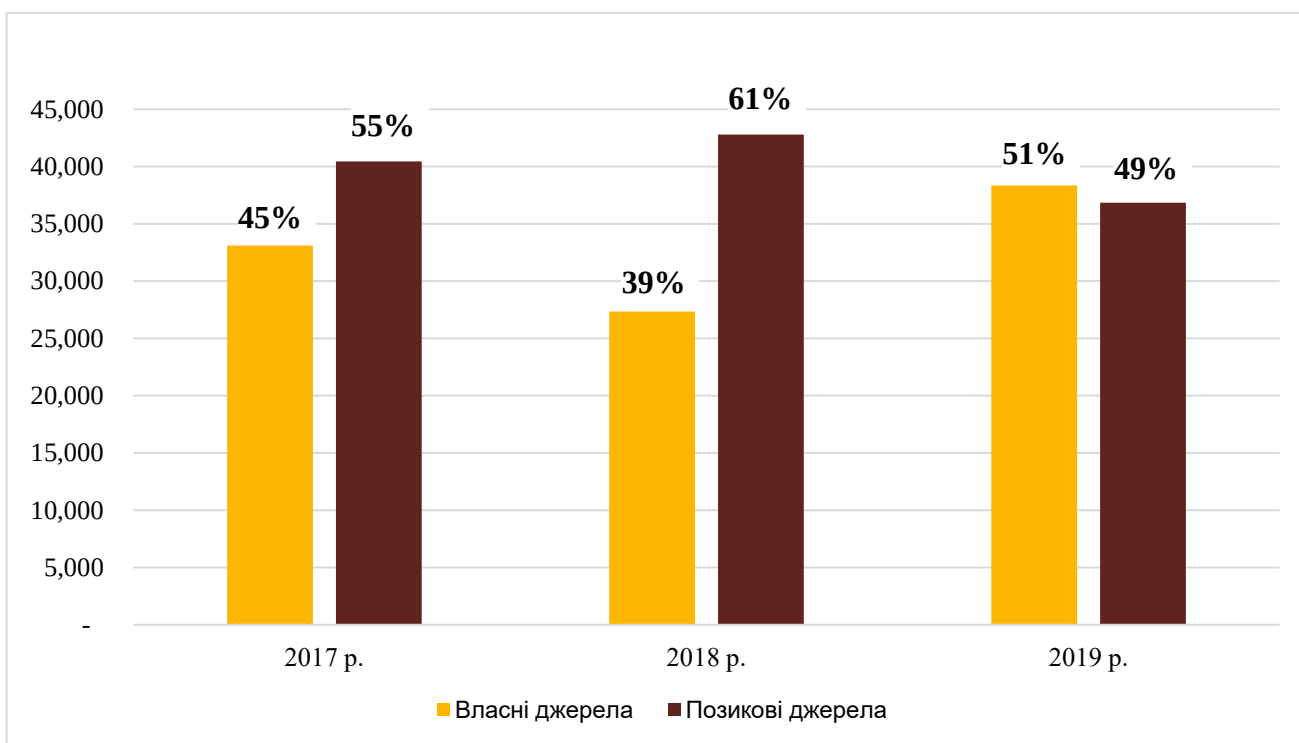


Рис. 2.2 Структура джерел інноваційної діяльності «Кернел Групп»

Сформовано автором на основі таблиці 2.15

З таблиці 2.15 та рис. 2.2 бачимо, що фінансування інноваційної діяльності здійснюється приблизно навпіл – за рахунок власних та позикових джерел.

Позикові джерела формуються за допомогою короткострокових та довгострокових кредитів підприємства в Європейському банку реконструкції та розвитку.

Аналіз витрат на інноваційну діяльність за статтями у 2017-2019 рр. наведемо у таблиці 2.16.

Таблиця 2.16

Динаміка витрат на інноваційну діяльність «Кернел Груп»

Статті витрат на інновації	2017 р.	2018 р.	2019 р.	Абсолютне відхилення, тис. грн	
				2019 від 2018	2019 від 2017
Дослідження та розробки	26,730	24,958	28,091	3,133	1,361
Придбання розробок	9,460	9,463	6,905	- 2,558	- 2,555
Придбання машин, обладнання та програмного забезпечення	32,270	33,435	34,891	1,456	2,621
Інші витрати	5,082	2,290	5,299	3,009	217

Сформовано автором на основі фінансової звітності підприємства

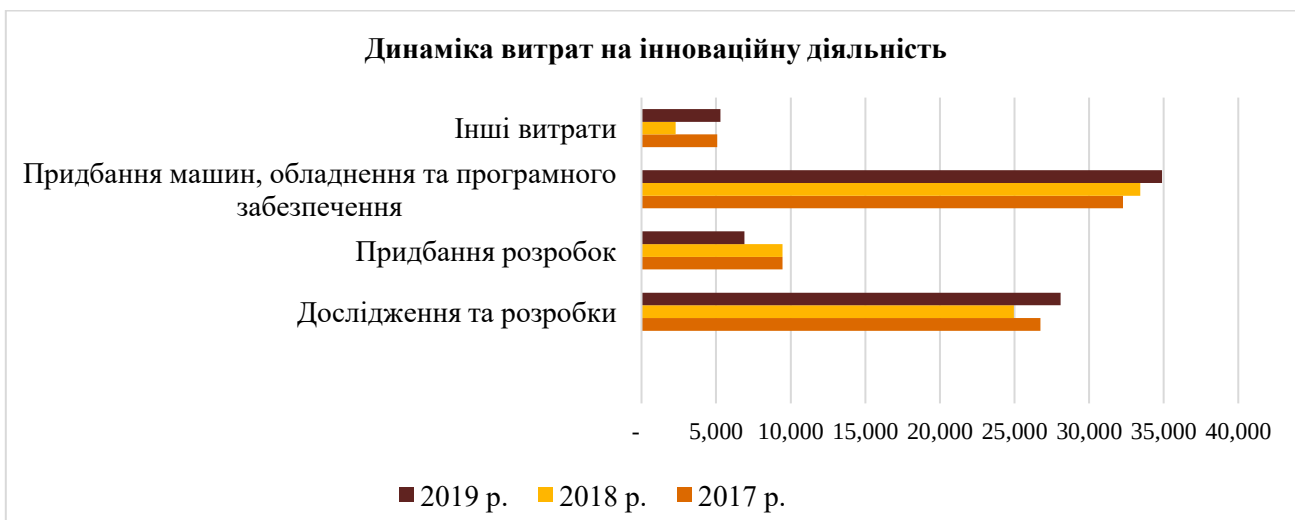


Рис. 2.3. Динаміка витрат на інноваційну діяльність «Кернел Груп»

Сформовано автором на основі фінансової звітності підприємства

З таблиці 2.16 та рис.2.3. бачимо, що витрати на інноваційну діяльність змінювалися неістотно, - 73,5 млн. грн. у 2017 році, 70,1млн. грн. в 2018 році та 75,1

млн. грн. у 2019 році відповідно. Витрати поділяються на наступні статті: витрати на дослідження та розробки інноваційних продуктів, витрати на придбання розробок, витрати на придбання машин, обладнання та програмного забезпечення та інші. Серед даних статей найбільшу частку займають витрати на придбання нового сучасного обладнання, що пов'язано з модернізацією виробництва та оновленням технічного парку. Даний процес є довготривалим та високовитратним, оскільки до структури холдингу входять 26 підприємств, що вимагає значних інвестицій на модернізацію машин та обладнання. На другому місці в структурі витрат на інноваційну діяльність знаходяться витрати на дослідження та розробки. Як згадувалося раніше, дана стаття витрат пов'язана з розробкою та вдосконаленням комплексної системи управління агрохолдингом #DigitalAgriBusiness (DAB). DAB значно оптимізує управління групою компаній та дозволяє використовуючи алгоритми, зібрані й оцифровані дані, аналізувати максимально можливу кількість чинників, що впливають на врожайність та прибуток компанії. Це значно спрощує управління та моніторинг, оскільки вся інформація щодо висаджених культур, кількості добрив і тд. структурована у вигляді паспорту кожного окремого поля та знаходиться в швидкому доступі за допомогою мобільних додатків. Вдосконалення даної розробки забезпечує прийняття найбільш раціональних рішень, що призводить до поліпшення фінансового стану компанії.

Для оцінки ефективності інноваційної діяльності компанії, застосуємо методологію SWOT-аналізу, що дозволить проаналізувати інноваційний потенціал підприємства та фактори, що на нього впливають, а також перспективи вдосконалення інноваційної діяльності.

В таблиці 2.17 наведемо сильні та слабкі сторони інноваційної діяльності «Кернел Групп».

Таблиця 2.17

Сильні та слабкі сторони інноваційної діяльності «Кернел Групп»

Сильні сторони	Слабкі сторони
- висока кваліфікація персоналу та постійне зростання компетенції співробітників за напрямками інноваційного розвитку; - розробка та вдосконалення унікального інноваційного продукту, що дозволяє оптимізувати та контролювати процеси планування, управління, моніторингу та значно спрощує роботу агрономам; - низький рівень конкуренції (олігополія), - "Кернел Групп" виробляє значну долю продукції олійної галузі України; - оптимальна бізнес-модель та вертикальна інтеграція компанії.	- необхідність здійснення значних витрат на ведення інноваційної діяльності; - високий рівень залежності від природно-кліматичних умов, що на пряму впливає на фінансові результати компанії; - направленість інновацій в основному на підвищення ефективності управління підприємством, в той час майже повна відсутність радикальних продуктових інновацій; - складність моніторингу та оцінки ефективності окремих впроваджених інновацій.

Складено та сформульовано автором

Можливості та загрози інноваційної діяльності підприємства проаналізуємо в таблиці 2.18.

Таблиця 2.18

Можливості та загрози інноваційної діяльності «Кернел Групп»

Можливості	Загрози
- впровадження нового інноваційного проекту; - освоєння нових ринків збуту продукції та утвердження позицій на міжнародній арені; - зростання попиту на продукцію; - підвищення ефективності інноваційної діяльності; - підвищення зацікавленості інвесторів, випуск акцій, зростання емісійного доходу.	- складність охоплення всього інноваційного циклу від досліджень та розробок до безпосереднього виробництва; - висока ресурсомісткість інноваційних проектів; - зведення інтересів компонентів холдингу до формальної участі в інноваційній діяльності з метою отримання фінансової підтримки; - формування стратегії інновацій виходячи з досягнутих наукових результатів, а не з актуальних потреб; - зменшення попиту на соняшникову олію через появу товарів-замінників у конкурентів (зростання попиту населення на менш шкідливі види олії); - нестабільна політична ситуація в країні, високий рівень інфляції, нестабільність валютного курсу.

Складено та сформульовано автором

На основі таблиць 2.17 та 2.18, сформуємо матрицю SWOT, що дозволить встановити зв'язки між сильними та слабкими сторонами інноваційної діяльності підприємства, а також між можливостями та загрозами, що буде використано для аналізу можливих пропозицій підвищення інноваційної діяльності «Кернел Груп».

Таблиця 2.19

Матриця SWOT інноваційної діяльності «Кернел Груп»

	Сильні сторони	Слабкі сторони
Можливості	- використовуючи такі сильні сторони як націленість компанії на інновації та професіоналізм співробітників, а також наявність досвіду у цьому напрямку, підприємство може направити ресурси на підвищення ефективності інноваційної діяльності за рахунок впровадження нового інноваційного продукту; - впровадження інноваційного продукту забезпечить вихід компанії на нові ринки (поява попиту у споживачів, що не споживають соняшникову олію), та, як наслідок, зростання виручки від реалізації, покращення фінансових результатів та підвищення інвестиційної привабливості.	- впровадження інноваційного продукту спричинить нарощення виробництва та дозволить не тільки покрити витрати, а й отримати прибуток; - зростання попиту на нову продукцію дозволить покращити показники фінансових результатів, що підвищить зацікавленість інвесторів та залучить капітал.
	Сильні сторони	Слабкі сторони
Загрози	- ефективне управління бізнесом та вертикальна інтеграція компанії забезпечить можливість впровадження повного інноваційного циклу та отримати максимум економічних вигід; - лідируючі позиції на ринку та ділова репутація компанії, за умов дотримання вірної інноваційної стратегії, мінімізують вірогідність негативного впливу на компанію з боку конкурентів.	- відсутність ефективної інноваційної стратегії та нововведень може спричинити значне зниження попиту на продукцію, що виробляється; - висока ресурсомісткість та інші складності впровадження інновацій можуть негативно вплинути на фінансові показники та ефективність інноваційної діяльності в цілому; - зростання попиту на товари-замінники, тобто, на олію інших зернових культур, може посилити позиції конкурентів та вплинути на частку на ринку.

Складено та сформульовано автором

В таблиці 2.19 описано яким чином підприємство може використовувати можливості для посилення отмання вигод від своїх сильних сторін та яким чином ці можливості можуть мінімізувати негативний вплив слабких сторін на діяльність. Також, з таблиці видно який вплив можуть мати загрози в поєднанні зі слабкими сторонами та як можна використати сильні сторони для зменшення впливу зароз.

До сильних сторін підприємства можна віднести такі аспекти як оптимальну структуру бізнес-моделі, що поєднує в собі закупівлю та вирощування сировини, її майбутню переробку та транспортування, зберігання на власних елеваторах, а також, експорт за рахунок портового терміналу. Таким чином, компанія мінімізувала свою залежність від контрагентів. Також, як ми визначили раніше, підприємство працює над інноваційним продуктом, що оптимізує та підвищує ефективність системи управління агрохолдингом. Це дає такі переваги як минулий досвід впровадження інновацій та кваліфікований персонал у цій сфері. «Кернел Групп» має гарну репутацію та визнання серед споживачів, що дає конкурентні переваги та посилює вплив на ринку. Використовуючи перелічені фактори, група має багато можливостей вдосконалення інноваційної діяльності за рахунок створення інноваційних продуктів, що призведе до підвищення зацікавленості інвесторів та отримання майбутніх економічних вигід.

До слабких сторін відноситься необхідність в досить великих інвестиціях та направленість інноваційної діяльності, в основному, на інновації в сфері управління. Якщо використовувати такі можливості як нарощення виробництва за рахунок створення нових продуктів, що будуть користуватися попитом, оскільки компанія широковідома на ринку, це призведе до покриття всіх необхідних витрат та принесе прибуток. Розглядаючи перетин полів матриці «загрози» та «слабкі сторони», бачимо, що підприємству необхідно змінити інноваційну стратегію та

почати вводити нові продукти, оскільки компанія може втратити свої лідируючі позиції на ринку за рахунок появи товарів-замінників у конкурентів.

Висновки до розділу 2

«Кернел Групп» - один з найбільших українських агрохолдингів, провідний виробник та експортер соняшникової олії у більше, ніж 80 країн світу. Акції компанії торгуються на Варшавській фондовій біржі (WSE).

До основних напрямків діяльності належать:

- закупівля зернових та олійних культур (агрохолдинг співпрацює з понад п'ятьма тисячами постачальниками сільськогосподарської продукції);
- власне вирощування сільськогосподарської продукції (кукурудзи, пшениці, соняшнику, сої);
- розбудова елеваторної інфраструктури (наявність мережі елеваторів дозволяє задовольняти власні потреби холдингу у зберіганні сировини, а також надавати послуги зберігання іншим підприємствам);
- переобка олійних культур (агальна потужність переробки становить 3,5 млн тонн насіння соняшника на рік);
- експорт зернових (близько 5 млн.тонна рік)
- експорт соняшникової олії (наливом та фасовану, або бутильовану, - близько 8% світового ринку);
- зернові портові термінали (забезпечують перевалку експортно-орієнтованого зерна на судна,- потужність близько 6,5 млн тонн на рік).

На ринку продукція агрохолдингу представлена під торговими марками «Щедрий дар»; «Стожар»; «Чумак»; «QLIO»; «МАРИНАДО»; Premi».

«Кернел Групп» має збалансовану структуру активів, що поділена приблизно навпіл між оборотними та необоротними. Суттєвих змін в структурі активів в

аналізуємий період не відбулося. Існує загальна тенденція до збільшення вартості активів, що є позитивом для підприємства.

Обсяг основних засобів у 2019 році, у порівнянні з 2018, збільшився на 4,6 млрд. грн (30%). Динаміка вартості основних засобів має позитивну тенденцію, що свідчить про їх оновлення та збільшення вартості.

Найбільшу питому вагу в структурі основних засобів становлять будинки, споруди та передавальні пристрої (41% в 2019 році). Значно збільшилась частка незавершеного будівництва в 2019 фінансовому році, що пов'язано з проведенням капітального будівництва (на 488%). Також у 2019 році зріс обсяг машин та обладнання до 7,5 млрд. грн. (на 25% порівняно з попереднім періодом). Земельні ділянки становлять найменшу частку в структурі, виходчи з чого ми можемо зробити висновок про те, що земельні угіддя знаходять в оренді.

Збільшився обсяг надходжень основних засобів на 2,5 млрд. грн. (на 123%), що є позитивом для підприємства. Ступінь зносу є відносно невисоким (27%). У 2019 році зросли показники фондівддачі (з 4.2 до 5.9) та рентабельності основних засобів (з 9% до 28%), що свідчить про збільшення отриманого прибутку з кожної грошової одиниці, вкладеної в основні засоби та загальне підвищення ефективності їх використання.

Найбільшу частку нематеріальних активів агрохолдингу (85%) становить право користування земельними ділянками (2,5 млрд. грн). Значну часттку в структурі нематеріальних активів (12%) становлять торгові марки з чистою балансовою вартістю в 342 млн. грн. Вартість гудвілу (різниці між вартістю покупки та справедливої вартості активів) становить 2,8 млрд. грн.

В структурі оборотних активів переважають запаси та дебіторська заборгованість (31% і 27% в 2018 році та 28% і 34% в 2019 році відповідно). Сировина та матеріали здебільшого складаються із запасів насіння соняшнику, а

готова продукція, - соняшникової олії для оптової реалізації. Біологічні активи включають в себе сільськогосподарські культури та пологів'я корів. Спостерігається збільшення вартості оборотних засобів підприємства, що є позитивною тенденцією для підприємства.

Значення коефіцієнту обертання оборотних активів значно зросло (на 57%), - з 2.07 до 3.24. На 63 дні пришвидшилась оборотність коштів. Також, зріс показник рентабельності оборотних коштів (на 259%) з 4% у 2018р. до 15% у 2019 році. Можемо зробити висновок, що оборотні кошти почали використовуватись ефективніше.

В структурі витрат найбільшу частку займає собівартість продукції (95%) та становить 97 млрд. грн. Витрати на собіварськість продукції мали тенденцію до збільшення через нарощення виробництва та збільшення обсягу реалізації продукції. Відповідно, аналізуючи операційні витрати підприємства, можемо зробити висновок, що найбільшу питому вагу в їх структурі займають матеріальні витрати (83%) та становлять 85 млрд. грн. З цим фактором пов'язане також зростання показника збутових витрат.

Чистого доходу підприємства в 2019 році зросла на 45 млрд. грн (71%) порівняно з попереднім роком. Тож, ми спостерігаємо позитивну динаміку: дохід від реалізації сільськогосподарської продукції зріс на 31,8 млрд. грн. (126%) до 57 млрд.грн за 2019 рік, дохід від реалізації їстівних масел, - на 13 млрд.грн. (39%) до 47,6 млрд. грн.

Дохід компанія отримує головним чином від продажу товарів та визнає з моменту переходу контролю до замовника. Структура доходу в 2019 році була наступною: дохід від реалізації сільськогосподарської продукції становив 52%, частка доходу від оптової реалізації їстівних масел становила 44%. До показника інших доходів входять доходи від зберігання та транспортування продукції.

Валовий прибуток склав 9,4 млрд. грн. (зріс на 122% порівняно з 2018 роком), що спричинене зростанням доходів та зниженням питомої ваги собівартості реалізуємої продукції. Чистий фінансовий результат підприємства за 2019 рік зріс до значення в 4,8 млрд. грн. (на 227% вище попереднього періоду). Динаміка фінансових результатів підприємства за 2018 та 2019 роки свідчить підвищення ефективності його діяльності.

У змінах значень показників ліквідності та платоспроможності, фінансової стійкості, ділової активності та рентабельності також спостерігається позитивна тенденція.

Проаналізувавши інноваційну діяльність підприємства за останні три роки, можемо зробити висновок, що воно веде активну інноваційну діяльність у сфері управління за допомогою впровадження продукту #DigitalAgriBusiness. Фінансується вона за допомогою власних та позикових джерел (становлять приблизно однакову частку в структурі. Найбільша частка витрат на інноваційну діяльність здійснюється на придбання машин та обладнання, що свідчить про модернізацію виробництва та оновлення технічної бази, а також на дослідження та розробки власного інноваційного продукту. Оцінивши ефективність інноваційної діяльності використовуючи методологію SWOT-аналізу, можемо зробити висновок, що вона є досить ефективною у організаційно-управлінській сфері та оптимізує внутрішні процеси, але не направлена на впровадження продуктових, процесних та інших інноваційних проектів.

РОЗДІЛ 3

ПІДВИЩЕННЯ ЕФЕКТИВНОСТІ ІННОВАЦІЙНОЇ ДІЯЛЬНОСТІ «КЕРНЕЛ ГРУПП»

3.1. Напрями підвищення ефективності інноваційної діяльності «Кернел Групп»

В сучасних ринкових умовах, підприємствам доводиться працювати в умовах жорсткої конкуренції. Здійснення ефективної інноваційної діяльності забезпечує стрімкий розвиток підприємства, закріплення позицій на ринку, розширення ринку збуту та підвищення доходності.

«Кернел Групп» здійснює інноваційну діяльність у сфері управління, що має значний позитивний вплив на його ефективність, оптимізує багато процесів та забезпечує належний рівень контролю за ними.

Інновації, що впроваджуються на підприємстві, в основному направлені на внутрішнє середовище агрохолдингу, оскільки через велику кількість компонентів та різноманітність сфер, в яких працює компанія, існує гостра необхідність забезпечити ефективне управління ними та створити можливість оперативно реагувати на виникаючі обставини.

Насьогодні, всі підприємства працюють у вкрай мінливих умовах ринку – нестабільна політична ситуація, різкі коливання курсу гривні щодо іноземних валют, світова економічна криза, викликана Covid-19. Також, змінюються вподобання споживачів, - все більшої популярності набуває здоровий спосіб життя. Багато споживачів роблять вибір у бік більш здорових продуктів харчування та відмовляються від продуктів, в складі яких міститься багато жирів. Основним напрямком діяльності «Кернел Групп» є виробництво та подальша реалізація бутильованої соняшникової олії, що відноситься до таких продуктів. Таким чином, існує загроза поступового спадання попиту на соняшкову олію та посилення

позицій на ринку конкурентів, що пропонують товари-замінники (рослинна олія з оливков, кунжуту, льону, кукурудзи, гірчиці тощо), які є більш корисними для здоров'я людини.

Для підвищення ефективності інноваційної діяльності, можна застосувати наступні напрями:

- введення на ринок нової для підприємства продукції;
- відкриття нового ринку збуту продукції;
- впровадження нового методу виробництва продукції;
- технічне переозброєння;
- селекція нової сільськогосподарської культури.

З огляду на насиченість ринку товарами, посилення конкуренції, а також, зміну смаків споживачів, дуже актуальним є такий напрям підвищення ефективності інноваційної діяльності як введення на ринок нової для підприємства продукції. Саме здатність створювати нові продукти та здатність швидко реагувати на мінливі умови ринку відрізняє розвинене підприємство.

Введення на ринок нової для підприємства продукції дозволить задовольнити нові потреби споживачів, залучити нових споживачів, а також задовольнити умови нових ринків.

Відкриття нових ринків збуту можна розглядати в розрізі освоєння українського та міжнародного ринків. Внутрішній ринок сільськогосподарської продукції є насиченим, тому під відкриттям нового ринку мається на увазі вихід підприємства у такий сегмент ринку, в якому воно раніше не здійснювало своєї діяльності. Це можна забезпечити шляхом розширення товарного портфелю підприємства. Якщо розглядати перспективи освоєння нових ринків збуту на міжнародній арені, можна змінити націленість постачання продукції з країн ЄС на Африку та Азію. До основних факторів забезпечення конкурентоспроможності

вітчизняної сільськогосподарської продукції на зовнішньому ринку можна віднести інтеграцію національних виробників у міжнародні економічні процеси, ефективне функціонування каналів імпорту та експорту сировини.

Інноваційні технології відіграють величезну роль у розвитку підприємства та підвищення ефективності інноваційної діяльності. Це виступає ключовою детермінантою формування конкурентоспроможності підприємства АПК у довгостроковій перспективі, оскільки дозволяє значно оптимізувати виробничі процеси та спричиняє економію ресурсів.

Продовження технічного переозброєння, тобто, заміни старого обладнання інноваційним, також дозволить поліпшити технічний та організаційний рівень виробництва, його автоматизацію та механізацію, замінити застаріле та фізично зношене обладнання більш новим та продуктивним.

Ще одним напрямом підвищення ефективності інноваційної діяльності «Кернел Груп» є впровадження селекційних розробок нових видів сільськогосподарської продукції. Селекція дозволить забезпечити ефективність сільськогосподарського виробництва шляхом впровадження нових сортів та розмноження сортового насіння. Селекція — найдешевший, найрезультативніший та екологічно чистий чинник зростання виробництва продукції рослинництва. За сучасних тенденцій підвищення вартості енергозатрат на одиницю виробленої продукції і за наявності проблем, що виникли внаслідок загрозливого забруднення навколишнього природного середовища, селекції відводиться особливо важлива економічна і суспільна роль.

Важливим аспектом підвищення ефективності інноваційної діяльності становить залучення прямих іноземних інвестицій.

Для залучення іноземних інвестицій, насамперед, слід покращити умови здійснення господарської в Україні, - впроваджувати нові технології, оновити

матеріально-технічну базу, зменшити податкове навантаження на підприємства групи, впровадити прозорі принципи надання дотацій тощо.

3.2. Обґрунтування доцільності та ефективності проекту підвищення ефективності інноваційної діяльності «Кернел Групп»

Для підвищення ефективності інноваційної діяльності «Кернел Групп», ми пропонуємо розпочати вирощування гірчиці.

Сутність інноваційного проекту полягає у виробленні та реалізації нових продуктів – гірничної олії та гірчиці зернової (у вигляді прянощів).

Зернова гірчиця може бути як представлена на ринку для споживання, так і реалізована контрагентам у вигляді сировини, оскільки вона застосовується в фармацевтиці та у виробництві інших харчових продуктів таких як консерви, маргарин, печиво, а також при випіканні гірничного хлібу.

Гірнична олія – дешеве та загальнодоступне рослинне джерело вітамінів (Е, А, D, В3, В6, В4, К, Р), поліненасичених жирних кислот (вітамін F), фітостеролів, хлорофілу, фітонцидів, глікозидів та ін.

Час від часу (в залежності від культури, що вирощується), агрономи залишають поля «під пар». В сільському господарстві це є ефективним агротехнічним заходом, під яким розуміють залишення поля сівозміни не зайнятим посівами, застосування якого збільшує майбутні врожаї. Ми пропонуємо вирощувати гірчицю саме на таких полях з ряду причин. По-перше, як ми з'ясували, частина полів, що знаходиться у володінні агрохолдингу, іноді залишаються незадієними через особливості ведення сільського господарства. Тому, якщо компанія буде вирощувати нову культуру на таких полях, зникає необхідність в покупці чи оренді додаткових земельних ділянок. По-друге, гірчиця покращує

структуру ґрунту, виснажену соняшниками та знищує шкідників, що буде справляти позитивний ефект на землю.

Вирощування нової для підприємства культури не є складним – гірчиця відрізняється малою вимогливістю до тепла, вважається посухостійкою та високомаслянистою культурою. Також, гірчиця є високоврожайною культурою. Динаміка врожайності гірчиці зображена на рис. 3.1.

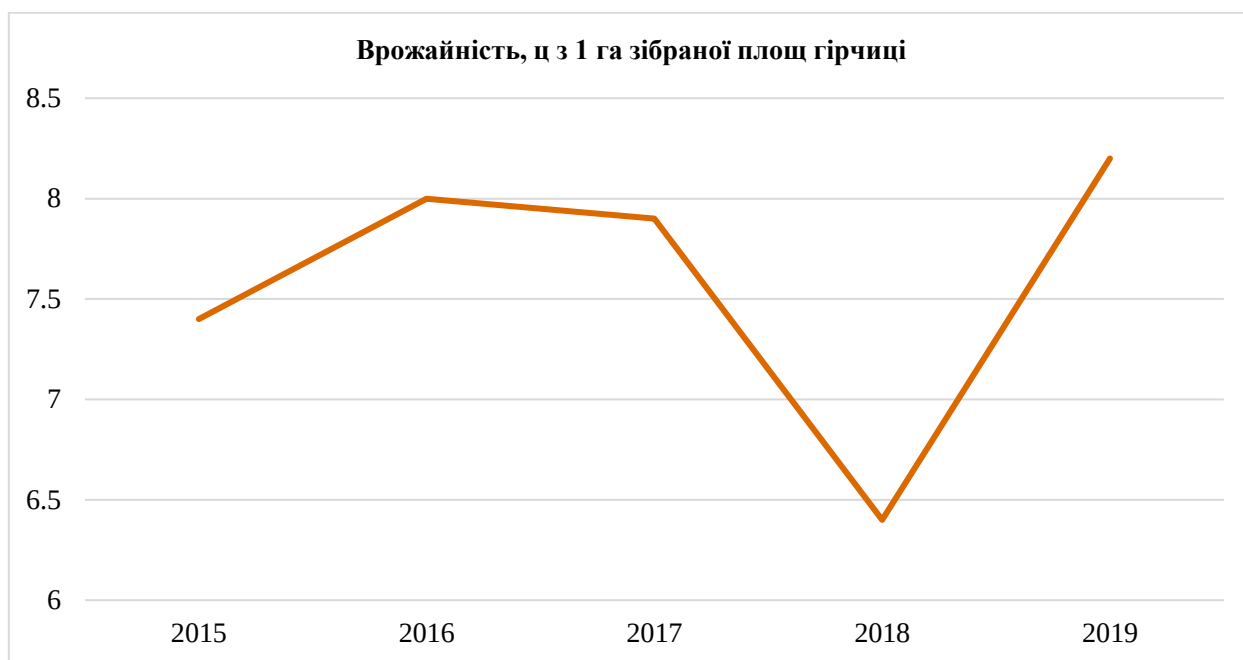


Рис. 3.1. Динаміка врожайності гірчиці за 2015-2019 рр.

Складено автором на основі [47]

З рисунку видно, що в 2019 році значно зросла врожайність гірчиці, - з 6.4 ц. у 2018 році до 8.2 ц. у 2019 році. Середнє значення врожайності за проаналізовані 5 років становить 7.6 ц., що є досить високим показником, враховуючи несприятливі кліматичні умови (засухи).

При впровадженні інноваційного проекту по випуску нової продукції, постає питання необхідної матеріально-технічної бази. Оскільки ми пропонуємо впровадити повний цикл виробництва продукції (від вирощування до реалізації),

необхідно визначити технологію її виробництва та, виходячи з цього, аналізувати необхідність закупівлі нового обладнання.

На рис. 3.2 зображена порівняльна схема технології виробництва соняшникової та гірчичної олії.

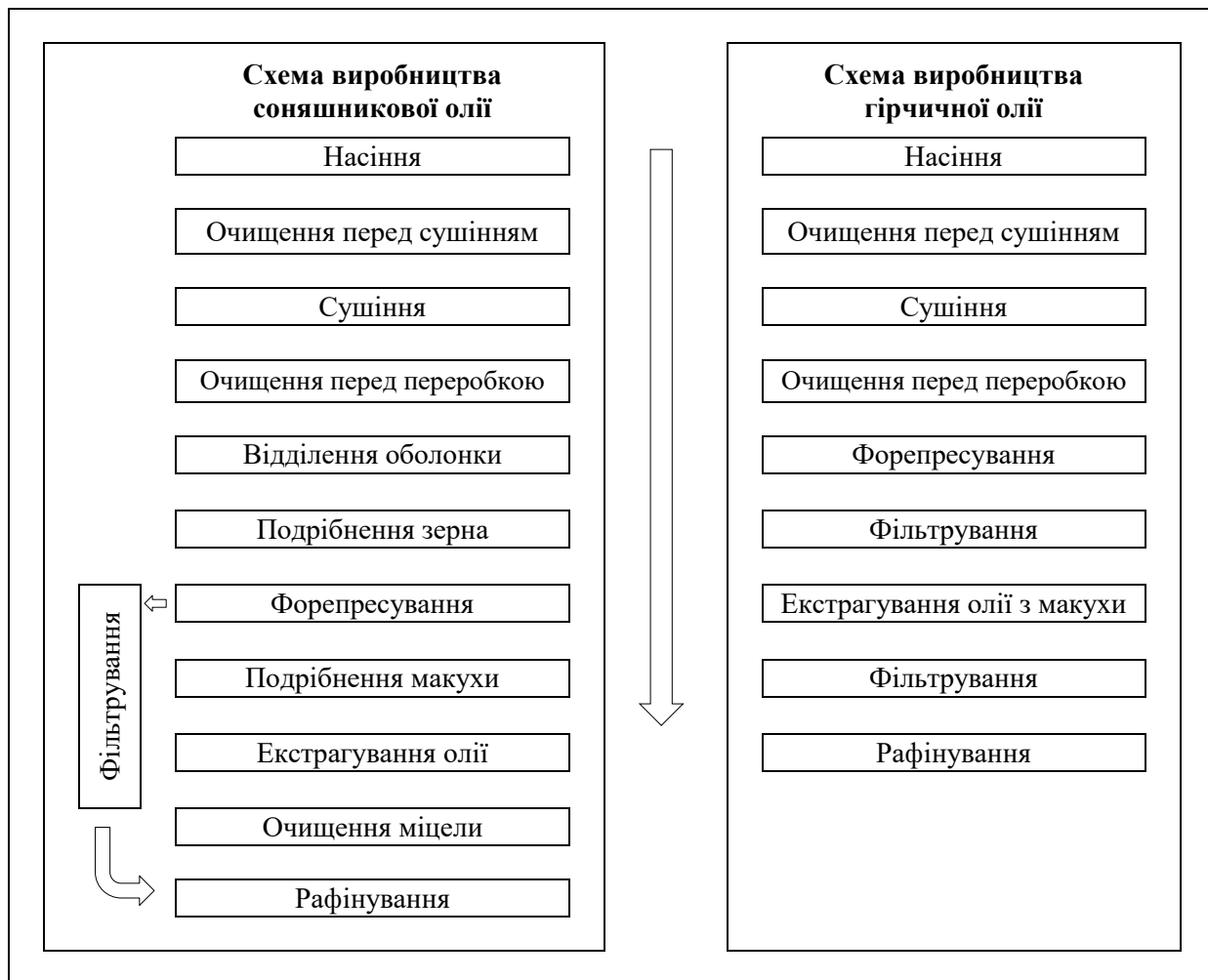


Рис. 3.2 Порівняльна схема технології виробництва соняшникової та гірчичної олії

Складено та сформульовано автором

Збирання насіння з поля здійснюється за допомогою звичайних зернозбиральних комбайнів, що наявні на підприємстві в достатній кількості. Як

видно з рисунку, схема технології виробництва соняшникової та гірчичної олій дуже схожі.

Технологічний процес виготовлення соняшникової олії передбачає більше етапів її обробки та є більш складним. До основних етапів технології виробництва гірчичної олії відносять очищення перед сушінням, форепресування, фільтрування, екстрагування олії з макухи, повторне фільтрування та рафінування. Всі перераховані етапи присутні в схемі виробництва соняшникової олії. Тож, можемо зробити висновок, що гірчичну олію можна виготовляти використовуючи наявні виробничі потужності. Це виключає необхідність закупівлі додаткового обладнання для реалізації інноваційного проекту, що суттєво знижує витрати на його реалізацію.

Для здійснення економічної оцінки запропонованого інноваційного проекту, необхідно здійснити калькуляцію витрат на річний обсяг виготовлення продукції.

В таблиці 3.1 наведемо прогнозовані витрати на виробництво гірчичної олії та спецій.

Таблиця 3.1

Прогнозовані витрати на виробництво спецій та олії

Елементи витрат	Прогнозовані витрати, тис. грн
Матеріальні витрати	6,807,069
Витрати на оплату праці	143,381
Витрати на доставку та обробку	671,476
Амортизаційні відрахування	157,095
Консалтингові послуги	10,917
Інші операційні витрати	42,209
Витрати – разом	7,832,146

Складено та сформульовано автором

З таблиці видно, що загальна сума витрат на реалізацію інноваційного проекту становить 7,8 млрд грн. Найбільшу частку в структурі витрат становлять матеріальні – 78%, на друкгому місці, - витрати на збут та обробку, - 9%. Також, для введення нової продукції та реалізації інноваційного проекту, планується здійснити витрати на консалтингові послуги в розмірі 10 млн грн.

Інноваційний проект буде фінансуватися за власні кошти підприємства за рахунок фінансового результату (нерозподіленого прибутку) за минулий рік.

Для оцінки впливу запропонованих заходів на підприємство, розрахуємо показник чистої приведеної вартості (Net Present Value –NPV, чистий поточний ефект, чиста теперішня вартість). При застосуванні даного методу враховуються вигоди від проекту протягом всього терміну його життя. Чиста приведена вартість – це сума дисконтованих грошових потоків за весь життєвий цикл проекту над інвестиціями в інноваційний проект, розраховується за формулою:

$$NPV = PV - I = \sum_t \frac{CF_t}{(1+r)_t} - I, \quad (3.1)$$

де PV (Present value) – поточна вартість майбутніх грошових потоків; I – одноразова інвестиція в інноваційний проект; CF_t – (Cash Flow) – грошовий потік від здійснення інноваційного проекту в t-му році; r – ставка дисконту, частка від одиниці.

При розрахунку даного показника використаємо значення ставки дисконтування в розмірі 8% (середньооблікова ставка НБУ станом на 31.05.2020) та інвестиції в розмірі 7,8 млрд. грн. Срок проекту – 2 роки.

$$NPV = [(7,821,229 : (1+0.08)^1) + (7,821,229 : (1+0.08)^2) - 7,821,229] = 3,041,589 \text{ (тис. грн).}$$

Оскільки NPV > 0, інноваційний проект доцільно прийняти.

Розрахуємо індекс рентабельності інноваційного проекту (Profitability Index, PI):

$$PI = \sum_t \frac{CF_t}{(1+r)_t} \div I \quad (3.2)$$

$$PI = [7,821,229 : (1+0.08)^1 + (7,821,229 : (1+0.08)^2)] / 7,821,229 = 1,38.$$

Оскільки $PI > 1$, інноваційний проект доцільно прийняти.

Планова ціна реалізації 1л бутильованої гірчичної олії – 170 грн. Щоб переконатися у справедливості встановлення ціни на такому рівні, необхідно проаналізувати ціни конкурентів.

На рис. 3.3 наведено порівняння роздрібних цін на аналогічну продукцію у конкурентів.

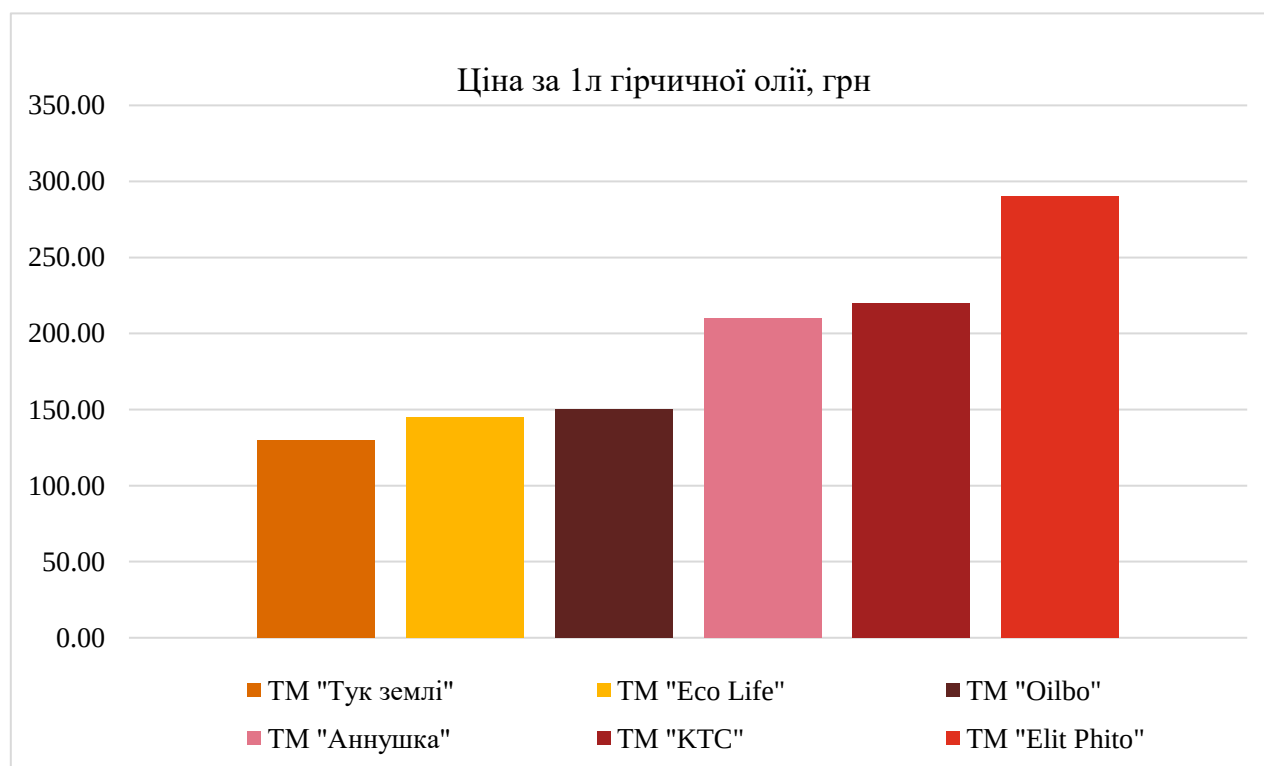


Рис.3.3 Порівняння роздрібних цін на аналогічну продукцію

Складено та сформульовано автором

З рисунку видно, що ціни на гірничну олію коливаються від 130 грн. за літр до 290 грн. за літр. Середня ціна становить 190 грн за літр. Така широка дисперсія цін спричинена тим, що в Україні така продукція виробляється на малих за розміром підприємствах, а також тим, що частина представленої на ринку продукції є імпоротною.

Можемо зробити висновок, що встановлення планової ціни реалізації є обґрунтованим та ціна знаходиться на рівні з конкурентами.

Впровадження інноваційної пропозиції, буде мати певний вплив на фінансові результати підприємства. Проаналізуємо даний вплив в таблиці 3.2.

Таблиця 3.2

Вплив впровадження на виробництва спецій та олії на фінансові показники підприємства

Показник	До впровадження заходів	Після впровадження заходів	Відхилення абсолютне, тис. грн.
1	2	3	4
Чистий дохід (виручка) від р/п, тис. грн.	108,959,423	116,959,423	8,000,000
Матеріальні затрати, тис. грн.	85,088,360	91,895,429	6,807,069
Витрати на оплату праці, тис. грн.	2,819,892	2,963,273	143,381
Амортизаційні відрахування, тис.грн.	2,067,540	2,224,635	157,095
Відрахування на соціальні заходи, тис. грн.	620,376	534,361	- 86,016
Витрати на доставку та обробку, тис. грн	8,393,444	9,064,920	671,476
Собівартість реалізованої продукції, тис. грн	98,989,612	106,682,618	7,693,005
Адміністративні витрати, тис. грн	2,126,996	2,295,008	168,012
Інші операційні витрати, тис грн	869,381	911,590	42,209
Усього витрат, тис. грн.	101,985,989	109,889,216	7,903,226
Валовий прибуток	9,484,804	9,815,320	330,517
Прибуток від операційної діяльності	7,347,611	7,510,115	162,505
EBITDA, тис. грн	9,415,151	9,734,750	319,600

Продовження таблиці 3.2

1	2	3	4
Прибуток до оподаткування	5,196,853	5,317,148	120,296
Чистий прибуток	4,872,005	4,984,827	112,821

Складено та сформульовано автором

З таблиці видно, що впровадження інноваційного проекту призведе до збільшення значень наступних показників:

- доходу від реалізації продукції на 8,000,000 тис. грн;
- валового прибутку на 330,517 тис. грн;
- EBITDA на 319,600 тис. грн;
- прибутку від операційної діяльності на 162,505 тис. грн;
- прибутку до оподаткування на 120,296 тис. грн;
- чистого прибутку на 112,821 тис. грн.

Таким чином, шляхом підвищення ефективності інноваційної діяльності шляхом впровадження інноваційного проекту, можна досягти отримання значних економічних вигід.

Висновки до розділу 3

В сучасних умовах нестабільності економіки та ринкових особливостей, для забезпечення своєї конкурентоспроможності, підприємствам необхідно активно вести інноваційну діяльність та підвищувати її ефективність.

Для підвищення ефективності інноваційної діяльності «Кернел Груп», можна впровадити на ринок нову продукцію, відкрити новий ринок збуту продукції, впровадити новий метод виробництва продукції, здійснити технічне переозброєння усіх компонентів групи, розпочати селекціонування нових сьогосподарських культур.

Нами було запропоновано підвищити ефективність інноваційної діяльності підприємства за рахунок інноваційного проекту, - вирощування гірчиці та виготовлення з неї олії.

Гірчиця, як сільськогосподарська культура, відрізняється доволі високою врожайністю, малою вимогливістю до тепла та посухостійкістю, а також є високомаслянистою культурою. Гірчична олія містить в собі багато вітамінів та складається з меншої кількості шкідливих жирів, що буде позитивно впливати на просування такої продукції на ринок та попит на неї, оскільки на сьогодні спостерігаються тенденції популяризації здорового способу життя.

Інноваційний проект не потребує капітальних витрат, оскільки технологія виготовлення гірчичної олії та соняшникової не мають принципових відмінностей. Збирання ж насіння може здійснюватися за допомогою звичайних зернозбиральних комбайнів. Також, немає необхідності в оренді чи покупці земельних ділянок, оскільки ми пропонуємо вирощувати гірчицю на полях, що залишені «під пар» (зорані поля, що залишаються незасіяними на один сезон).

Провівши калькуляцію витрат, що необхідні для впровадження інноваційного проекту, можемо зробити висновок, що для його реалізації необхідно здійснити витрати на суму 7,8 млрд. грн.

Інноваційний проект буде фінансуватися за власні кошти.

Було проведено оцінку впровадження запропонованого інноваційного проекту на підприємство та його доцільності за допомогою показників чистої приведеної вартості та індексу рентабельності інноваційного проекту. Запропонований інноваційний проект доцільно прийняти.

Планова ціна реалізації 1л бутильованої гірчичної олії складає 170 грн. Було проаналізовано порівняльні роздрібні ціни на аналогічні продукти на встановлено, що пропонована ціна знаходиться на рівні з конкурентами та є обґрунтованою.

Виробництво та реалізація гірчичної олії та гірчичних зерен дасть змогу збільшити чистий дохід на 8 млрд. грн; валовий прибуток на 330,5 млн. грн; EBITDA на 320 млн. грн. та чистий прибуток на 112,8 млн. грн. При цьому сукупні витрати збільшаться на 7,8 млн. грн.

Отже, запропонований інноваційний проект буде мати позитивний ефект на фінансові результати підприємства та призведе до отримання економічних вигід.

ВИСНОВКИ

В сучасних умовах інноваційна діяльність – важливий аспект сталого стратегічного розвитку будь-якого підприємства, ефективність якої пов'язана з методами, що використовуються для її здійснення та інструментів управління. При цьому сучасні системи управління інноваційними процесами дозволяють скоротити тривалість інноваційного циклу і знизити негативний вплив на кінцеві результати ризиків інноваційної діяльності.

До інноваційних процесів, що є основою інноваційної діяльності підприємства, відносять впровадження продукції з новими властивостями; використання нової техніки, нових технологічних процесів або нового ринкового забезпечення виробництва; зміни в організації виробництва та його матеріально-технічного забезпечення; відкриття нових джерел сировини; відкриття нових ринків збуту тощо. Саме інноваційні процеси на підприємстві забезпечують своєчасне задоволення потреб підприємства, конкурентоспроможність за показниками якості продукції та ефективності виробництва, пристосовання до постійно реалізованим нововведенням.

Для забезпечення ефективності інноваційної діяльності, необхідно чітко визначити тип обраної інноваційної стратегії та здійснити класифікацію нововведень.

Інновації мають свій життєвий цикл, що починається з виникнення нової ідеї і завершується впровадженням і затвердженням нового продукту на ринку. Виділяють шість типових фаз з характерними для кожної видами діяльності, ситуаціями прийняття рішень і результатами: формування стратегії. Пошук ідей, рішень, їх оцінка та обрання найбільш оптимальної пропозиції, наукові дослідження та розробки, освоєння виробництва та впровадження на ринок.

Підвищення ефективності інноваційних процесів може бути досягнуто за рахунок комплексної оцінки і розробки різних заходів по оптимізації діяльності підприємства.

Реалізація та вдосконалення інноваційних процесів на підприємстві пов'язана з високим ступенем ризику, оскільки завжди з'являється ймовірність втрат, що виникають при вкладенні коштів у виробництво, в розробку нової техніки і технологій, які, можуть не знайти очікуваного попиту на ринку, а також при вкладенні коштів в розробку управлінських інновацій, які не принесуть очікуваного ефекту.

«Кернел Групп» – один з найбільших українських агрохолдингів, що розпочав свою діяльність близько 25 років тому з експорту української сільськогосподарської продукції на міжнародний ринок.

Підприємства, що входять до складу групи, формують виробничий ланцюжок: безпосереднє виробництво сільськогосподарської продукції (фермерство), концентрація, логістика та міжнародні продажі зерна, а також виробництво і продаж соняшникової олії (оптом та бутильованої) на міжнародному та внутрішньому ринках. Також, підприємство надає послуги елеваторів в Україні та є провідним оператором з перевалки та експорту зерна, олії та шроту соняшнику через портові термінали на Чорному морі.

Проаналізувавши основні показники господарської діяльності «Кернел Групп» та фінансовий стан підприємства в динаміці, можемо зробити висновок, що спостерігаються позитивні тенденції в його розвитку. Підприємство має оптимальну структуру активів, розраховані показники свідчать про ефективність використання основних та оборотних засобів.

Проаналізувавши фінансові результати, бачимо, що такі результати як чистий дохід, валовий прибуток, прибуток до оподаткування, чистий прибуток значно зросли в 2019 році. Розраховані коефіцієнти ліквідності, фінансової стійкості, ділової активності та рентабельності знаходяться в межах нормативних значень та зростають (де може бути застосовано). Перелічені аспекти свідчать про фінансову стабільність компанії та наявність перспектив для розвитку.

Проаналізувавши інноваційну діяльність підприємства за 2017-2019 рр., можемо зробити висновок, що ведеться активну інноваційну діяльність, що направлена, в основному, на впровадження організаційних інновацій. Компанія має створений продукт, - #DigitalAgriBusiness, що становить собою комплексну систему управління агрохолдингом. Вона включає в себе 4 модулі, - планування, управління, моніторинг та систематизацію даних за допомогою мобільних додатків, що дозволяє використовуючи алгоритми, зібрані й оцифровані дані, аналізувати максимально можливу кількість чинників, що впливають на врожайність та прибуток підприємства. Інноваційна діяльність фінансується за допомогою власних та позикових джерел (становлять приблизно однакову частку в структурі). Власні джерела формуються за допомогою нерозподіленого прибутку, а позикові, - за рахунок короткострокових та довгострокових кредитів ЄБРР. Розглянувши динаміку витрат на інноваційну діяльність, бачимо, що найбільша частка витрат здійснюється на придбання машин та обладнання, що свідчить про модернізацію виробництва та оновлення технічної бази, а також на дослідження та розробки власного інноваційного продукту, про який ми згадували вище. Для оцінки ефективності інноваційної діяльності підприємства, було вирішено застосувати методику SWOT-аналізу. В роботі було проаналізовано сильні та слабкі сторони інноваційної діяльності підприємства, а також, її можливості та загрози. На основі даного аналізу, було встановлено взаємозв'язки між ними, які в подальшому були

застосовані для розроблення пропозиції підвищення ефективності інноваційної діяльності підприємства.

Як ми з'ясували, «Кернел Групп» веде активну інноваційну діяльність в розрізі планування, управління, моніторингу та обліку, що враховує всі нюанси ведення агробізнесу на території України. Тобто, інновації впроваджуються на внутрішньому рівні та використовуються менеджментом з метою ефективного управління агрохолдингом та працівниками для полегшення та оптимізації роботи за допомогою діджиталізації. Але підприємство не здійснює жодних нововведень, що стосуються продуктів, які пропонуються ринку. Розглянувши товарний портфель підприємства, ми з'ясували, що в ньому значно переважає бутильована соняшникова олія.

Для підвищення ефективності інноваційної діяльності «Кернел Групп», була здійснена інноваційна пропозиція. Її сутність полягає в вирощування гірчиці, що дість змогу виробляти та реалізовувати нові для підприємства продукти – гірчицю зернову (у вигляді прянощів) та гірничну олію.

Порівнявши технології виробництва соняшникової та гірничної олії, ми визначили, що вони не містять суттєвих відмінностей. Тому, для збирання та обробки гірчиці не потрібна спеціалізована техніка, підприємство може використовувати вже наявні виробничі потужності, тому, зникає необхідність в покупці нового обладнання, що значно знижує витрати на впровадження інноваційного проекту. Також, для вирощування гірчиці, було запропоновано використовувати вільні від посівів поля, що виключає необхідність купувати чи орендувати земельні ділянки.

Застосувавши метод порівняння економічних показників підприємства до та після впровадження інноваційного проекту, ми з'ясували, що запропонований захід підвищення ефективності інноваційної діяльності, буде мати наступний вплив

на них: чистий дохід від реалізації продукції зросте з 108,959,423 тис. грн. до 116,959,423 тис. грн. (↑ 7.3%); витрати на собівартість зростуть з 98,989,612 тис. грн. до 106,682,618 тис. грн. (↑ 7.1%); валовий прибуток збільшиться з 9,484,804 тис. грн. до 9,815,320 тис. грн. (↑ 0.3%); чистий прибуток складе 4,984,827 тис. грн., що на 0.1% вище за чистий прибуток підприємства до впровадження інноваційної пропозиції.

Тож, запропонований інноваційний захід доцільно прийняти, оскільки він підвищить ефективність інноваційної діяльності «Кернел Групп» та покращить показники фінансового стану.

СПИСОК ВИКОРИСТАНИХ ДЖЕРЕЛ

1. Матеріали міжнародної науково-практичної конференції «Інноваційна теорія Йозефа Шумпетера», 29-30 листопада 2012 року / М-во освіти і науки України, Київ. нац. ун-т ім. Т. Шевченка, 2012. – 12 с.
2. М. Хучек, Вестник Московского университета. Серия 6, Экономика. - 2010. - №1. – 62 с.
3. Захарченко В.І., Корсікова Н. М., Меркулов М. М. Інноваційний менеджмент: теорія і практика в умовах трансформації економіки. Навч.посіб. – К.: Центр учбової літератури, 2017. – 448 с.
4. Кокурин, Д. І. Інноваційна діяльність [Текст]: монографія / Д. І. Кокурин. - М.: Іспит, 2011. –576 с.
5. Македон В. В. Розробка комбінованої стратегії підприємства на засадах збалансованої системи показників: [монографія] / В. В. Македон, В. П. Валіков – К.: Європейський вектор економічного розвитку 2016. – 88-101с.
6. Ольвен. Г. Оцінка ефективності діяльності компанії. Практичний посібник з використання збалансованості системи показників / .Г. Ольвен, Ж. Рой, М. Веттер: Пер. з англ. – М.: вид. дім «Вільямс», 2014. – 304 с.
7. Матеріали наукового журналу «Сучасні проблеми економіки і підприємництво», випуск 17/ М-во освіти і науки України, Київ. нац. техн. ун-т ім. І. Сікорського, 2016. – 66 с.
8. Шершньова З. Є. Стратегічне управління: Підручник. — 2-ге вид., перероб. і доп. — К.: КНЕУ, 2004. — 699 с. 101 18. Захарченко В. І., Корсікова Н. М., Меркулов М. М. Інноваційний менеджмент: теорія і практика в умовах трансформації економіки. Навч. посіб. – К.: Центр учбової літератури, 2012. – 448с.

9. Макаренко М.В. Оцінка інноваційного потенціалу як інструмент управління інноваційним розвитком регіону / М.В. Макаренко / Маркетинг і менеджмент інновацій. – 2011. – №3. – Т.1. – 71 с.
10. Derrick Palmer. A Framework for Strategic Innovation / Blending strategy and creative exploration to discover future business opportunities, - 2016. – 9 с.
11. Верхоглядова Н. І. До питання про економічну сутність інноваційного розвитку / Н. І. Верхоглядова // Держава та регіони. Серія :Економіка та підприємництво. – Запоріжжя : Класич. приват. ун-т, 2010. – № 6. – 266 с.
12. Ветлужський В. О. Методичні рекомендації з оцінки інноваційного потенціалу підприємства / В. О. Ветлужський, І. В. Новікова // Проблеми науки. – 2013. – 32 с.
13. Калінеску Т. В. Інноваційна стратегія розвитку підприємств на основі збалансованої системи показників : монографія / Т. В. Калінеску, І. В. Пономарьова, М. О. Наталенко ; Східноукраїнський нац. ун-т ім. В. Даля. – Луганськ : СНУ, 2013. – 286 с.
14. Мелень О. В. Інноваційні та інвестиційні процеси на промислових підприємствах України : сучасний стан і передумови розвитку : монографія / О. В. Мелень, Л. С. Стригуль. – Харків : Щедра садиба плюс, 2014. – 375 с.
15. Побережний Р. О. Рекомендації до оцінки впливу макрооточення на стратегічне управління підприємством / Р. О. Побережний, В. С. Каретникова // Матеріали II Міжнар. наук.-практ. конф. «Стратегія інноваційного розвитку економіки : бізнес, наука, освіта», (Харків, 07–10 квітня 2010 р.). – Харків : НТУ «ХПІ», 2010. – 358 с.
16. Пономаренко В. С. Проблеми управління інноваційним розвитком підприємств у транзитивній економіці : монографія / В. С. Пономаренко, С. М. Ілляшенка. – Суми : ВТД «Університетська книга», 2009. – 582 с.

17. Стадник В. В. Стратегічне управління інноваційним розвитком підприємства / В. В. Стадник, М. А. Йохна. – Хмельницький : ХНУ, 2011. – 327 с.
18. Ястремська О. М. Управління інноваційною діяльністю : монографія / під заг. ред. О. М. Ястремської та Г. В. Верещагіної. – Харків : ВД «ІНЖЕК», 2010. – 404 с.
19. Економічні та організаційно-правові аспекти іноземних інвестицій в Україні : монографія / В. Г. Федоренко, Т. О. Проценко, В. В. Солдатенко, Д. В. Степанов, О. М. Мойсюк ; під. наук. ред. В. Г. Федоренко. – Ірпінь : Нац. акад. ДПС України, 2012. – 397 с.
20. Мелень О. В. Інноваційні та інвестиційні процеси на промислових підприємствах України : сучасний стан і передумови розвитку : монографія / О. В. Мелень, Л. С. Стригуль. – Харків : Щедра садиба плюс, 2014. – 375 с.
21. Геець В. М. Проблеми управління інноваційним розвитком підприємств у транзитивній економіці : монографія / В. М. Геець, В. П. Семиноженко / за заг. ред. д.е.н., проф. С. М. Ілляшенка. – Суми : ВТД «Університетська книга», 2015. – 582 с.
22. Єрмошенко М. М. Проблеми державного регулювання інноваційного розвитку підприємств і шляхи їх розв'язання / 272 М. М. Єрмошенко // Актуальні Проблеми Економіки. – Київ : КиївЦНТЕІ, 2010. – № 3. – С.45–54.
23. Азарян О. М. Стратегічне управління маркетинговою діяльністю підприємств машинобудування : монографія / О. М. Азарян ; Донец. нац. ун-т економіки і торгівлі ім. М. І. Туган-Барановського. – Донецьк : ДонНУЕТ, 2011. – 218 с.
24. Потенціал підприємства: формування та оцінка: Навч. посібник / О.С. Федонін, І.М. Репіна, О.І. Олексюк. – Київ: КНЕУ, 2014 – 316 с.

25. Могиллов Ю. М. Теоретичні основи феномену інновацій / Ю. В. Могиллов // Прометей. – 2010. – №2(20). – 71 с.
26. Няньчук Н. Ю. Методика визначення кредитного рейтингу малих підприємств / Н. Ю Няньчук // Сталий розвиток економіки. – 2010. – 90 с.
27. Височина М. В. Функціонально-орієнтований підхід до оцінювання ефективності управління діяльністю машинобудівного підприємства: автореф. дис. на здобуття наук ступеня канд. екон. наук: спец. 08.00.04 «Економіка та управління підприємствами (за видами економічної діяльності)» / М. В. Височина. – Луганськ, 2010. – 20 с.
28. Микитюк П. Методи визначення ефективності інноваційних проектів на підприємствах АПК/ Петро Микитюк // Вісник Тернопільського національного економічного університету. – 2015. – №2. – 99 с.
29. Чорна М. В. Формування ефективної інвестиційної політики підприємства: монографія / Чорна М. В., Глухова С. В. // Харків: ФО-П Шейніна О.В., 2010. – 210 с.
30. Основи інвестиційно-інноваційної діяльності: [навч. посіб] / За наук. ред. В. Г. Федоренко. – К. : Алерта, 2014. – 431 с.
31. Зубенко В. О. Визначення пріоритетності реалізації інноваційних проектів / В. О. Зубенко // Науково-технічний збірник «Комунальное хозяйство городов. – 20010. – № 80. –38 с.
32. Скалюк Р. В. Ефекти та ефективність інноваційної діяльності промислових підприємств / Р. В. Скалюк, О. В. Декалюк // Вісник Хмельницького національного університету. – 20012. – № 1. – 149 с.
33. Левченко Ю.Г. Економіка та організація інноваційної діяльності : навч. посіб. / Ю.Г. Левченко. – К.: Кондор-Видавництво, 2015. – 58 с.

34. Ілляшенко С.М. Стратегічне управління інноваційною діяльністю підприємства на засадах маркетингу інновацій / С.М. Ілляшенко // Актуальні проблеми економіки. – 2014. – №12. – 111 с.
35. Основные методические положения по определению экономической эффективности научно-исследовательских работ. – М.: Экономическая газета, 2013. – 32 с.
36. Ковальчук І.В. Економічний аналіз діяльності підприємств АПК: метод. рекомендації до вивчення дисципліни та проведення практичних занять для студентів напряму підготовки 6.030504 «Економіка підприємства» – К. : НУХТ, 2015. – 39 с.
37. Хачатуров Т. С. Эффективность капитальных вложений / Т. С. Хачатуров. – М.: Экономика, 2014. – 335 с.
38. Горобець О. А. Методи оцінки ефективності запровадження інновацій на підприємстві / О. А. Горобець // Вісник Хмельницького національного університету. – 2009. – № 2. – Т. 1. – 124 с.
39. Офіційний сайт «Кернел Груп» [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <https://www.kernel.ua/ua/>
40. Катаєв А. В. Проблемні моменти розробки та впровадження істотних продуктових інновацій: фінансовий аспект / А. В. Катаєв, О. В. Юринець // Вісник Національного університету «Львівська політехніка». – Серія Економіка. – 2015. – 121 с.
41. Расулова У. С. Оцінка ефективності інноваційної діяльності підприємства / У. С. Расулова // Торгівля і ринок України. – 2011. – 26. – 140 с.
42. Грішнова О. А. Інноваційна стратегія управління персоналом у контексті забезпечення конкурентоспроможності підприємства / О. А. Грішнова, Н. М. Полив'яна // Науковий вісник ЧДДЕУ № 1 (2), 2010. – 64 с..

43. Прохорова В.В. Потенціал підприємства: формування, управління та розвиток: колективна монографія/В.В. Прохорова. – Х.:НТМТ, 2013– 34 с.

44. Савчук А. В. Особенности экономической оценки и выбора инновационных проектов / А. В. Савчук // Актуальні проблеми економіки. – 2003. – №1(19). –69 с.

45. Закон України «Про інноваційну діяльність» від 04.07.2002 № 40-IV з наступними змінами і доповненнями. [Електронний ресурс] //Офіційний сайт Верховної Ради України. - Режим доступу: <http://zakon.rada.gov.ua/cgi-bin/laws/main.cgi?nreg=40-15>

46. Закон України «Про пріоритетні напрями інноваційної діяльності в Україні» від 16.01.2003 № 433-IV з наступними змінами і доповненнями. [Електронний ресурс] //Офіційний сайт Верховної Ради України. - Режим доступу: <http://zakon.rada.gov.ua/cgi-bin/laws/main.cgi?nreg=433-15>

47. Офіційний сайт МСФЗ [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <https://www.ifrs.org/>

48. Офіційний сайт державної служби статистики [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://www.ukrstat.gov.ua/>

49. Офіційний сайт НБУ [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <https://bank.gov.ua/>

50. Стратегія інноваційного розвитку України на 2010–2020 роки в умовах глобалізаційних викликів. [Електронний ресурс] // Комітет з питань науки і освіти. -
 - Режим доступу:
http://kno.rada.gov.ua/komosviti/control/uk/publish/article?art_id=47920&cat_id=46017

51. Сумец А. М. Инновации в деятельности предприятия / А. М. Сумец // Маркетинг и реклама. – 2015. – №11(123). –27 с.

ДОДАТКИ

Додаток А

Консолідований баланс на 30.06.2019

Consolidated Statement of Financial Position

for the year ended 30 June 2019 (in thousands of US dollars, unless otherwise stated)

	Notes	As of 30 June 2019	As of 30 June 2018
1	2	3	4
Assets			
Current assets			
Cash and cash equivalents	8, 36	76,801	132,018
Trade accounts receivable, net	3, 9, 33, 36	183,196	92,355
Prepayments to suppliers and other current assets, net	3,10	129,822	113,342
Corporate income tax prepaid	24	8,484	6,937
Taxes recoverable and prepaid, net	11	118,575	114,695
Inventory	12	357,610	368,453
Biological assets	13	309,030	289,436
Other financial assets	36	70,835	72,344
Assets classified as held for sale	14	2,079	14,689
Total current assets		1,256,432	1,204,269
Non-current assets			
Property, plant and equipment, net	15	764,686	588,127
Intangible assets, net	16	114,942	104,466
Goodwill	17	107,735	103,691
Investments in joint ventures	32	51,252	52,218
Deferred tax assets	24	8,447	18,536
Corporate income tax prepaid		4,374	4,645
Other non-current assets	18, 33	155,732	134,562
Total non-current assets		1,207,168	1,006,245
Total assets		2,463,600	2,210,514
Liabilities and equity			
Current liabilities			
Trade accounts payable	36	136,043	73,629
Advances from customers and other current liabilities	19, 33	104,976	104,898
Short-term borrowings	20	183,692	224,773
Current portion of long-term borrowings	21	1,233	2,811
Interest on bonds issued	23, 29,	17,949	17,949
Other financial liabilities	36	35,867	51,456
Total current liabilities		479,760	475,516
Non-current liabilities			

Продовження додатку А

1	2	3	4
Long-term borrowings	21	63,680	2,812
Obligations under finance leases	22	5,230	7,710
Deferred tax liabilities	24	29,010	19,570
Bonds issued	23	496,051	494,796
Other non-current liabilities	7, 33, 36	43,843	32,506
Total non-current liabilities		637,814	557,394
Equity attributable to Kernel Holding S.A. equity holders			
Issued capital		2,164	2,164
Share premium reserve		481,878	481,878
Additional paid-in capital		39,944	39,944
Equity-settled employee benefits reserve		9,111	8,114
Revaluation reserve		62,249	43,815
Translation reserve		- 734,396	- 724,054
Retained earnings		1,489,996	1,318,872
Total equity attributable to Kernel Holding S.A. equity holders		1,350,946	1,170,733
Non-controlling interests		- 4,920	6,871
Total equity		1,346,026	1,177,604
Total liabilities and equity		2,463,600	2,210,514

Додаток Б

Консолідований звіт про фінансові результати

Consolidated Statement of Profit or Loss
for the year ended 30 June 2019 (in thousands of US dollars, unless otherwise stated)

	Notes	As of 30 June 2019	As of 30 June 2018
1	2	3	4
Revenue	25, 33	3,992,133	2,403,003
Net change in fair value of biological assets and agricultural produce	13	9,140	18,699
Cost of sales	26, 33	- 3,653,762	- 2,261,230
Gross profit		347,511	160,472
Other operating income, net	27	28,228	59,092
General and administrative expenses	28, 33	- 106,532	- 79,999
Profit from operating activities		269,207	139,565
Finance costs, net	29, 33	- 82,319	- 65,099
Foreign exchange gain, net	30	12,860	5,375
Other expenses, net	31, 33	- 8,376	- 30,980

Продовження додатку Б

1	2	3	4
Share of (loss)/income of joint ventures	32	- 966	1,193
Profit before income tax		190,406	50,054
Income tax (expenses)/benefit	24	- 11,902	5,900
Profit for the period from continuing operations		178,504	55,954

Додаток В.1

Примітки до фінансової звітності

12 Запаси

12. Inventory

The balances of inventories were as follows:

	As of 30 June 2019	As of 30 June 2018
Raw materials	148,205	81,543
Finished products	105,569	210,687
Goods for resale	47,355	37,072
Agricultural products	38,560	22,132
Fuel	7,075	4,411
Packaging materials	1,620	1,634
Work in progress	1,478	1,620
Other inventories	7,748	9,354
Total	357,610	368,453

Додаток В.2

Примітки до фінансової звітності

9 Дебіторська заборгованість

9. Trade receivables

	As of 30 June 2019	As of 30 June 2018
Trade accounts receivable	189,669	93,471
Allowance for expected credit losses	-6,473	-1,116
Total	183,196	92,355

Додаток В.3

Примітки до фінансової звітності
10 Кредиторська заборгованість

10. Prepayments to Suppliers and Other Current Assets, net

	As of 30 June 2019	As of 30 June 2018
Prepayments to suppliers	111,461	110,509
Other current assets	24,137	8,901
Allowance for estimated irrecoverable amounts of prepayments to suppliers and other current assets	-5,776	-6,068
Total	129,822	113,342

Додаток В.4

Примітки до фінансової звітності
25 Чистий дохід від реалізації продукції

25. Revenue

The Group's revenue was as follows:

	For the year ended 30 June 2019	For the year ended 30 June 2018
Revenue from agriculture commodities merchandizing	2,093,333	951,252
Revenue from edible oils sold in bulk, meal and cake	1,744,287	1,286,645
Revenue from bottled sunflower oil	114,526	106,846
Revenue from farming	29,983	51,529
Revenue from grain silo services	5,919	6,308
Revenue from transshipment services	4,085	423
Total	3,992,133	2,403,003

Додаток В.5

Примітки до фінансової звітності
28 Адміністративні витрати

28. General and Administrative Expenses

	For the year ended 30 June 2019	For the year ended 30 June 2018
1	2	3
Payroll and payroll related costs	60,381	46,887
Audit, legal and other professional fees	11,052	6,841
Bad debts expenses	7,905	997

Продовження додатку В.5

1	2	3
Repairs and material costs	7,454	6,858
Business trip expenses	4,955	5,073
Amortization and depreciation	3,805	2,870
Taxes other than income tax	2,287	2,478
Rental payments	2,158	1,815
Insurance	1,918	2,554
Communication expenses	1,522	878
Bank services	1,444	1,658
Other expenses	1,651	1,090
Total	106,532	79,999

Audit, legal and other professional fees for the year ended 30 June 2019 include the auditor's remuneration in the amount of USD 659 thousand and no consultancy fees for the respective period (for the year ended 30 June 2018: USD 495 thousand and nil, respectively).

Додаток В.6

Примітки до фінансової звітності

26 Собівартість продукції

26. Cost of Sales

	For the year ended 30 June 2019 ¹	For the year ended 30 June 2018
Cost of goods for resale and raw materials used	3,117,528	1,876,392
Shipping and handling costs	307,525	153,553
Amortization and depreciation	71,947	79,789
Rental payments	71,765	72,694
Payroll and payroll related costs	65,666	55,792
Other operating costs	19,331	23,010
Total	3,653,762	2,261,230

¹ During the year ended 30 June 2019, the Group has changed its accounting policy due to IFRS 15 adoption and changed presentation of Distributions costs and included them in Cost of sales. Comparative information was reclassified respectively. Please see Note 3 for more details and description of changes in accounting policy and reclassifications made.