

**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: «Економічне обґрунтування складу економічного потенціалу підприємства».

Виконав: здобувач 4 курсу, групи ЕП-4-16ск

Лавренюк Віра Федорівна
(прізвище, ім'я, по батькові повністю) _____
(підпис)

Керівник Іванюта Тетяна Миколаївна
(прізвище, ім'я та по батькові повністю) _____
(підпис)

Рецензент Жужукіна Н. І.
(прізвище та ініціали) _____
(підпис)

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

Здобувач _____
(підпис)

АНОТАЦІЯ

Кваліфікаційна робота на здобуття освітнього ступеня «бакалавр» зі спеціальності 051 «Економіка», освітньо-професійної програми «Економіка підприємства» Національний університет харчових технологій, Київ, 2020.

Мета даної роботи полягає в тому, щоб на основі доступної літератури проаналізувати та довести актуальність підвищення економічного потенціалу підприємства. Оцінити економічний потенціал «Kernel Holding S. A. » та надати основні рекомендації щодо його підвищення та розрахувати економічний ефект від запропонованих заходів.

У першому розділі досліджено теоретичні основи економічного обґрунтування складу економічного потенціалу підприємства.

У другому розділі проаналізовано основні техніко-економічні показники та показники фінансового стану «Kernel Holding S. A. », зокрема проаналізовано склад економічного потенціалу та оцінено його вартість.

У третьому розділі запропоновано два заходи щодо підвищення економічного потенціалу підприємства та збільшення вартості компанії шляхом інвестування в розвиток агробізнесу та покращення логістичного потенціалу на підприємстві.

Ключові слова: економічний потенціал, вартість компанії, підвищення ефективності, склад економічного потенціалу підприємства.

SUMMARY

Thesis for the degree of Bachelor's in specialty 051 "Economics", educational and professional program "Business Economics" National University of Food Technology, Kyiv, 2020.

The purpose of this work is to analyze and prove the relevance of increasing the economic potential of the enterprise on the basis of available literature. Assess the economic potential of Kernel Holding S. A. to provide the main recommendations for its improvement. and calculate the economic effect of the proposed measures.

In the first section the theoretical bases of economic substantiation of structure of economic potential of the enterprise are investigated.

The second section analyzes the main technical and economic indicators and indicators of financial condition of "Kernel Holding S. A.", in particular, the composition of economic potential is analyzed and its value is estimated.

The third section proposes two measures to increase the economic potential of the enterprise and increase the value of the company by investing in the development of agribusiness and improving the logistics potential of the enterprise.

Key words: economic potential, value of the company, increase of efficiency, structure of economic potential of the enterprise.

ЗМІСТ

ВСТУП.....	3
РОЗДІЛ 1. ТЕОРЕТИЧНІ ЗАСАДИ ЕКОНОМІЧНОГО ОБҐРУНТУВАННЯ СКЛАДУ ЕКОНОМІЧНОГО ПОТЕНЦІАЛУ ПІДПРИЄМСТВА.....	5
1.1. Поняття економічного потенціалу підприємства.	5
1.2. Складові елементи економічного потенціалу підприємства.....	11
1.3. Сучасні моделі оцінки потенціалу підприємства	27
Висновок до 1 розділу.....	35
РОЗДІЛ 2. Оцінка та аналіз економічного потенціалу підприємства «Kernel Holding».....	36
2.1. Загальна характеристика та аналіз основних техніко-економічних показників діяльності «Kernel Holding»	36
2.2. Аналіз фінансового та інвестиційного потенціалу підприємства	50
2.3. Аналіз виробничого та маркетингового потенціалу підприємства....	57
2.4. Аналіз трудового та організаційно-управлінського потенціалу.....	64
2.5. Вартісна оцінка потенціалу підприємства.....	67
Висновок до 2 розділу.....	70
Розділ 3. Проблеми та напрямки удосконалення складу економічного потенціалу «Kernel Holding».....	71
3.1. Напрямки удосконалення економічного потенціалу підприємства....	71
3.2. Підвищення економічного потенціалу в агробізнесі.....	74
3.3. Підвищення логістичного потенціалу підприємства Kernel Holdihg...	79
3.4.Оцінка вартості потенціалу компанії після впровадження запропонованих заходів.....	84
Висновок до 3 розділу.....	87
ВИСНОВКИ ТА ПРОПОЗИЦІЇ	88
СПИСОК ВИКОРИСТАНОЇ ЛІТЕРАТУРИ.....	91
ДОДАТКИ	95

ВСТУП

Актуальність теми. Сучасний стан та тенденції розвитку економіки України призводять до необхідності пошуку нових підходів удосконалення економічного потенціалу підприємства. Конкуренція, що сьогодні є основною умовою ринкової економіки, висуває підприємствам нові завдання, одними з яких є досягнення максимально можливого ступеня використання наявних у розпорядженні підприємства ресурсів та досягнення синергетичного ефекту від розвитку всіх аспектів діяльності.

Важливість обґрунтування економічного потенціалу полягає в тому, що виявлення якісних та кількісних параметрів, а також вивчення самого процесу формування його складу дозволяє керівництву підприємства приймати ґрунтовні рішення щодо підвищення економічного потенціалу та вартості підприємства.

Ефективне управління економічним потенціалом підприємства можливе тільки при якісному функціонуванні кожного з складових елементів, тобто як сумарний результат діяльності підприємства. Актуальність дослідження складу економічного потенціалу та його економічне обґрунтування має місце в будь-який час, адже тільки при постійному розвитку можна стати лідером у вибраних сегментах діяльності.

Проблемам економічного обґрунтування складу економічного потенціалу присвячені праці таких економістів: Ажаман І. А. [1], Горбоконь В. Ю. [13], Лапін Е. В. [26], Краснокутська Н.С. [24], Коваль Л. В. [21], Ареф'єва О. І., Коренков О. І. [2].

Перелічені економісти зробили великий внесок досліджуючи формування складу та структури економічного потенціалу, проте враховуючи вагомість даної проблеми для підприємства, доцільно додатково дослідити склад та методи оцінки економічного потенціалу підприємства в сучасних умовах господарювання.

Метою дослідження є обґрунтування складу економічного потенціалу підприємства та шляхи його підвищення в сучасних умовах.

Для досягнення поставленої мети було вирішено ряд завдань:

- 1) визначити економічну суть економічного потенціалу підприємства;
- 2) охарактеризувати зміст та теоретичні засади підвищення економічного потенціалу підприємства;
- 3) розкрити сутність сучасних моделей оцінки потенціалу підприємства;
- 4) дослідити фінансового-економічний стан Kernel Holding;
- 5) здійснити оцінку складових економічного потенціалу підприємства;
- 6) обґрунтувати напрями удосконалення потенціалу Kernel Holding;
- 7) розрахувати економічну доцільність запропонованих заходів щодо підвищення потенціалу підприємства;
- 8) визначити вплив запропонованих заходів на фінансові показники діяльності Kernel Holding.

Об'єктом дослідження є економічне обґрунтування складу економічного потенціалу Kernel Holding.

Предметом дослідження є процес обґрунтування складу економічного потенціалу підприємства.

Методами дослідження використаними в даній роботі є аналіз, синтез, узагальнення та систематизація науково-методичної літератури, які дозволили аргументувати теоретичні основи складу економічного потенціалу Kernel Holding. Спостереження, збір фактів, порівняння, описовий метод, групування, класифікація, узагальнення дали змогу оцінити рівень економічного потенціалу та шляхи його підвищення.

Теоретичною та методологічною базою дослідження стали правові та законодавчі документи України, публікації вітчизняних та закордонних вчених, наукові статті та звітність підприємства.

РОЗДІЛ 1

ТЕОРЕТИЧНІ ЗАСАДИ ЕКОНОМІЧНОГО ОБҐРУНТУВАННЯ СКЛАДУ ЕКОНОМІЧНОГО ПОТЕНЦІАЛУ ПІДПРИЄМСТВА

1.1. Поняття економічного потенціалу підприємства

Термін «потенціал» в своєму первісному етимологічному значенні походить від латинського слова *potentia*, що частіше перекладається як «сила, потужність, міць», рідше - приховані можливості, які можуть проявитися за певних умов. Термін «потенціал» знайшов своє застосування у різних сферах практики і науки.

В економічний лексикон «потенціал» потрапив саме як військовий термін (разом з іншими термінами - стратегія, тактика, логістика, ін.), а вже потім його інтегрували у економічну сферу.

В основу періодизації етапів еволюції трактування поняття економічного потенціалу пропонуємо взяти напрацювання групи авторів на чолі з Маслак О.І., які виділяють наступні періоди [27]:

- 1920-1970 рр.;
- 1970-1990 рр.;
- 1990- наш час.

Перший етап еволюції потенціалу характерний тим, що потенціал як економічна категорія розглядається на рівні галузі та національної економіки. Першими виступили академік К. Г. Воблій (1924 р.) та В. Вейц (1927 р.). К.Г. Воблій визначав т. з. потенціал виробничих сил, розуміючи під ним потенційну можливість країни виробляти матеріальні блага для задоволення потреб населення. В. Вейц же визначає потенційні виробничі сили, які є не тільки матеріальними елементами, а також тими чи іншими матеріальними умовами, за яких здійснюється виробничий процес [30].

С.Г. Струмилін (1954 р.) визначав економічний потенціал як сукупну виробничу силу праці всіх працездатних членів суспільства.

В.С. Немчінов виділяв потенціал розширеного виробництва, під яким він розумів ресурсні можливості національної економіки у здійсненні економічного росту [26].

Таким чином, ключовою тезою розуміння потенціалу представників даного етапу є трактування його як чинника виробничої спроможності (потужності) щодо ефективності господарської діяльності на макрорівні, а мікрорівневі увага не приділяється. За такого підходу економічний потенціал ототожнюється з виробничим, а це ускладнює процес його формування та оцінювання.

Другий етап еволюції дослідження потенціалу характеризується ресурсним підходом, за яким його трактують як певну сукупність ресурсів та засобів, які можна залучити у виробничу діяльність підприємства.

Домінування ресурсної концепції потенціалу в економічній літературі в цей період пояснюється екстенсивними формами господарювання, пов'язаних із широкомасштабним освоєнням природних ресурсів країни та розвитку її промисловості шляхом будівництва нових промислових об'єктів.

Науковцями, які займалися проблемами потенціалу в даний період, були О.І. Анчишкін, Л.І. Абалкін, В.М. Архангельский та інші [30].

Третій етап характеризується множинністю підходів до трактування та структуризації економічного потенціалу підприємства. Власне під потенціалом часто розуміють певну сукупність можливостей економічної системи. Залишається невирішеною проблема чіткого визначення елементів структури потенціалу. На цьому етапі проблемами економічного потенціалу займалися і займаються Є.В. Лапін, О.С. Федонін, О.І. Олексюк, Н.С. Краснокутська, І.П. Отенко та інші [45].

Аналіз праць вітчизняних та закордонних науковців дозволив зробити висновок про існування декількох теоретичних підходів до розуміння сутності економічного потенціалу: ресурсного, результативного, підходу можливостей та здатностей.

Слід відмітити, що в науці найбільше розповсюдження отримав ресурсний підхід до концепції потенціалу підприємства.

Він будується навколо ідеї про те, що об'єктивною основою потенціалу підприємства є ресурси. В рамках ресурсного підходу виділяють два варіанти інтерпретації потенціалу, а саме:

- потенціал як деяка сукупність ресурсів;
- потенціал як сукупність ресурсів, необхідна для забезпечення обсягів виробництва матеріальних благ.

Перший варіант ресурсного підходу розглядає потенціал як деяку сукупність ресурсів підприємства чи іншої господарської системи, що є в наявності, а його оцінка зводиться до аналізу активів, що знаходяться на балансі підприємства, без врахування оцінки їх взаємодії у процесі господарської діяльності.

Друга позиція ресурсного підходу розглядає економічний потенціал як сукупну спроможність ресурсів економічної системи виробляти продукцію, прискорювати науково-технічний прогрес та/або вирішувати інші завдання соціально-економічного розвитку. В такому трактуванні потенціалу підкреслюється здатність підприємства як економічної системи реалізувати свою виробничу функцію, тому дану ресурсну позицію можна ще називати потужнісною. Потенціал виражається у таких характеристиках матеріального виробництва, а саме: стан, обсяги, динаміка промислового виробництва, його інфраструктура, наявність резервів, обсяги природних ресурсів та мобільність кадрових ресурсів, а також можливості невиробничої сфери - культурно-технічний рівень населення.

У цілому, ресурсний підхід, з точки зору єдності просторових та часових характеристик, поєднує в собі три рівні зв'язків та відношень:

- 1) відображає минуле – сукупність показників підприємства, що свідчать про його здатність функціонувати та розвиватися;
- 2) характеризує теперішнє – сукупність показників, котрі відображають використання наявних можливостей і фінансовий стан;

3) орієнтує на майбутнє – постійно розвивається, змінюється.

Головним сутнісним недоліком ресурсного підходу є порушення причинно-наслідкових зв'язків між явищами, оскільки не ресурси визначають мету діяльності економічної системи, а навпаки - мета функціонування визначає систему економічних ресурсів, спрямовану на її досягнення.

Ще одним недоліком ресурсного підходу є ототожнення потенціалу на внутрішньому (ресурсному) забезпеченні суб'єкта господарювання, але не беруться до уваги його взаємодія із зовнішнім середовищем існування, що сприяє або перешкоджає його реалізації. Зважаючи на це, ресурсна концепція, на нашу думку, є доволі усічена та потребує подальшого вдосконалення.

Слід зазначити, що визначення потенціалу більшості із процитованих авторів є результатом синтезу ресурсної та власне результативної концепцій. Проте, як показав огляд літературних джерел, результативний підхід найбільше відповідає сучасним викликам в економіці, адже дає змогу охопити багатофункціональність діяльності сучасних підприємств. Відповідно з'являються ринковий, конкурентоспроможний, стратегічний, підприємницький потенціали підприємства та ін.

Для результативного підходу залишається невирішеною проблема ієрархії економічного потенціалу: вважати потенціалом вже досягнутий рівень розвитку економічної системи чи той, який вона може досягнути? Відповідно виділяють досягнутий та перспективний потенціали.

Досягнутий (або реальний) потенціал – це фактичні кількісні та якісні результати діяльності господарської системи, створені за досягнутого рівня розвитку продуктивних сил і ступеня використання її можливостей. Реальний потенціал може проявлятися у наявній сукупності основних фондів, обсягах валової продукції (валового суспільного продукту), прибутку тощо. Статичність у такому трактуванні потенціалу нагадує першу позицію ресурсного підходу – «потенціал як сукупність ресурсів».

Перспективним (можливим) потенціалом є той результат діяльності економічної системи, коли досягається максимальний рівень її розвитку за

рахунок оптимального поєднання ресурсів при найбільш сприятливих для цього умовах. Дане визначення потенціалу близьке до другої ресурсної позиції, а саме «потенціал як потужність економічної системи».

Якщо розглядати потенціал як здатності суб'єкта господарювання, то в такому випадку слід відокремлювати його від ресурсного підходу (потужна позиція), де потенціал розглядається в контексті реалізації виробничої функції. Поняття здатності дозволяє розуміти потенціал значно ширше, охоплюючи не лише систему ресурсів об'єкта дослідження, але й умови реалізації потенціалу у середовищі існування об'єкта.

До прикладу, Б.М. Мочалов розглядає економічний потенціал як сукупну здатність галузей економіки.

У Економічній енциклопедії під редакцією А.М. Румянцева економічний потенціал – це сукупна здатність економіки країни, її галузей, підприємств, господарств здійснювати виробничо-економічну діяльність, випускати нову продукцію, товари, послуги, задовольняти запити населення, суспільні потреби, забезпечити розвиток виробництва і споживання.

У Економіко-математичному словнику під ред. Є.В. Лопатнікова знаходимо, що економічний потенціал – це узагальнена здатність економічної системи виробляти продукцію, вирішувати інші завдання економічного та соціального розвитку [8].

Р.В. Марушков трактує економічний потенціал як здатність підприємства забезпечувати своє довгострокове функціонування та досягнення стратегічних цілей на основі використання системи наявних ресурсів.

Досить поширеним в наукових колах є підхід до трактування економічного потенціалу, що розглядає його як можливості отримання певного економічного чи іншого очікуваного ефекту. Відповідно до цього підходу основні потенціалоутворюючі фактори знаходяться ззовні економічної системи, а ресурси не протиставляються можливостям. Як вважає Н.Г. Калюжна, ресурси являють собою кількісну характеристику можливостей, які, в свою чергу, не визначаються рівнем ресурсної забезпеченості суб'єкта господарювання [7].

Так, Н.С. Краснокутська Н.С. визначає потенціал підприємства як можливості системи ресурсів і компетенцій підприємства створювати результат для зацікавлених осіб за допомогою реалізації бізнес-процесів [9].

О. Федонін, І. Рєпіна, О. Олексюк вважають, що «основний зміст поняття «потенціал підприємства» полягає в інтегральному відображенні (оцінці) поточних і майбутніх можливостей економічної системи трансформувати вхідні ресурси за допомогою притаманних їй персоналу підприємницьких здібностей в економічні блага, максимально задовольняючи в такий спосіб корпоративні та суспільні інтереси»[5].

Таким чином, аналіз різноманіття сучасних концепцій до розгляду поняття економічного потенціалу та думки авторитетних науковців у вивченні даного питання дає змогу зробити висновок, що ресурси та потенціал не слід ототожнювати. Оскільки ресурси невіддільні від своїх носіїв, так як потенціал від ресурсів, а економічна система являє собою закономірну єдність процесів та явищ економічної дійсності, то результативність системи буде досягатися через проявлення потенціалу ресурсів у процесі взаємодії їх носіїв за конкретних умов зовнішнього середовища – простору і часу. Звідси, поняття потенціалу є невіддільним від існування самої економічної системи.

Як підсумок, економічний потенціал – це властивість економічної системи забезпечити бажаний результат в конкретних умовах простору та часу. За такого трактування економічного потенціалу ресурси є його змістовим наповненням, а можливості і здатності – умовами реалізації: відповідно зовнішніми і внутрішніми.

Процес формування потенціалу починається в момент створення господарюючого суб'єкта, коли засновниками погоджується засновницький договір, встановлюються мета, місія, цілі діяльності, формується статутний капітал, обумовлюється організаційна структура. При цьому важливо враховувати профіль господарюючого суб'єкта та особливості його майбутньої діяльності, адже для підприємств різних галузей можуть суттєво відрізнятися складові економічного потенціалу.

У процесі формування потенціалу підприємства проявляються такі його основні властивості: цілісність, динамічність, поліструктурність, взаємозв'язок і взаємодія елементів, складність, здатність до розвитку, унікальність, синергійність.

Ці властивості економічних систем уможливають формування загальних постулатів, які слід враховувати при формуванні потенціалу підприємства:

- потенціал підприємства — це складна система пересічних характеристик його взаємозамінних та взаємодоповнюючих елементів;
- потенціал підприємства є не статичним, а динамічним угрупованням;
- під час формування потенціалу підприємства діє закон синергії його елементів;
- потенціал підприємства у вищих формах його виявлення може самостійно трансформуватися з появою нових складових елементів;
- елементи потенціалу підприємства мають функціонувати одночасно і в сукупності;
- усі елементи потенціалу об'єктивно пов'язані з функціонуванням і розвитком підприємства;
- складові потенціалу підприємства мають бути адекватними характеристикам продукції і послуг, що виробляються на підприємстві.

1.2. Складові елементи економічного потенціалу підприємства

Потенціал підприємства являє собою складну систему, яка складається з певних підсистем. Ця агломерація має деякі закономірності розвитку, використовуючи які можливо вплинути на ефективність економіки, темпи та якість її росту. Отже, потенціал підприємства можна описати чотирма основними властивостями [18].

Перша властивість. Потенціал підприємства визначається його власними резервами в тій чи іншій арені соціально-економічної діяльності, причому не тільки реалізованими, а й нереалізованими з будь-яких причин.

Друга властивість. Перспективи кожного підприємства переважно залежать від присутності ресурсів і запасів (економічних, соціальних), не залучених у виробництво. Тому потенціал підприємства характеризується також і певним об'ємом ресурсів, як залучених у виробництво, так і ні, але приготовлених для застосовування.

Третя властивість полягає в тому, що потенціал підприємства визначається не тільки існуючими можливостями, але ще й вміннями різних категорій персоналу до його використання з метою виробництва товарів, здійснення послуг (робіт), отримання максимального прибутку і забезпечення ефективного функціонування та сталого розвитку виробничо-торговельної системи.

Четверта властивість. Рівень і наслідки реалізації потенціалу підприємства (об'єми виробленої продукції або отриманого прибутку визначаються також конфігурацією підприємництва та адекватною їй організаційною структурою.

Посилаючись на основні характеристики потенціалу підприємства, можна твердити, що його модель вирізняється:

- розміром та якістю існуючих у нього ресурсів (кількістю зайнятих працівників, основними виробничими і невиробничими засобами або матеріальними запасами, фінансовими та нематеріальними ресурсами – патентами, ліцензіями, інформацією, технологією);
- перспективами керівників та інших категорій персоналу випускати певні види продукції, інше кажучи, їхнім освітнім, кваліфікаційним, психофізіологічним та мотиваційним здібностями;
- можливостями менеджменту раціонально застосовувати наявні ресурси підприємства (професійною підготовкою, талантом, умінням створювати й оновлювати організаційні структури підприємства);

- інформаційними можливостями, тобто можливостями підприємства створювати і перетворювати інформаційні ресурси для використання їх у виробничій, комерційній та управлінській діяльності;
- інноваційними можливостями підприємства щодо оновлення техніко-технологічної бази виробництва, переходу на випуск нової конкурентоспроможної продукції, використання сучасних форм і методів організації та управління господарськими процесами;
- фінансовими можливостями залучення коштів, що їх бракує (кредитоспроможністю, внутрішньою та зовнішньою заборгованістю у сфері фінансів);
- іншими можливостями.

Разом усі ці можливості створюють сукупний (економічний та соціальний) потенціал підприємства, який стосовно аналогічного потенціалу, будь-якого іншого підприємства відображає рівень його конкурентоспроможності.

Рівень потенціалу підприємства визначається:

1. складом і сучасним станом системи наявних ресурсів;
2. ступенем відповідності ресурсного потенціалу стратегічним цілям і задачам підприємства;
3. здатністю ресурсного потенціалу забезпечувати стійкість господарюючої системи до впливів зовнішнього середовища і її внутрішньою гнучкістю (здатність до адаптації).

Структуру потенціалу підприємства можна відобразити чотирма групами, які в сукупності характеризують стан і можливості підприємства по створенню, зміцненню і розвитку конкурентних переваг підприємства.

Першу групу складають виробничо-фінансові можливості підприємства, які утворюють ресурсно-сировинний, виробничий, фінансовий та інвестиційний потенціали.

Друга група – інтелектуальні можливості підприємства. Вони представлені інноваційним, інформаційним, організаційно-управлінським та маркетинговим потенціалами.

Третя група – трудові можливості підприємства, які базуються на трудовому потенціалі.

Четверта група – зовнішні можливості, які складають інфраструктурний, екологічний потенціал та потенціал відносин із зовнішнім середовищем.

Оскільки відсутній єдиний підхід до розуміння потенціалу та його змістових елементів, то і підходів до визначення його структури є багато.

Найбільш поширеним є підхід до структури, за якого його складові поділяються на суб'єктивні та об'єктивні. Так як підприємство є соціально-економічною системою, то процеси його функціонування та розвитку безумовно проявляються у діях конкретних людей, що є результатом реалізації управлінських здібностей та можливостей персоналу підприємства.

Суб'єктивна складова потенціалу визначається інтелектуальними, морально-етичними характеристиками працівників, зібраними знаннями, досвідом, традиціями, тобто мають суспільну форму прояву. До суб'єктивних складових потенціалу підприємства відносяться: науково-технічний потенціал, організаційно-управлінський, маркетинговий потенціал.

До об'єктивної складової потенціалу відносяться всі види ресурсів підприємства, що мають матеріально-речову форму, залучені у процеси функціонування та розвитку підприємства або не залучені, однак можуть бути використані.

Слід зазначити, що відсутність єдиного підходу до визначення змісту економічного потенціалу підприємства також створює певні труднощі в обґрунтуванні складу структурних компонентів, аналізу, оцінки та діагностики потенціалу підприємства. Структурування економічного потенціалу підприємства є базою для використання, розвитку, збільшення потенціалу, формування його стану відповідно до встановлених цілей підприємства.

Таким чином, до складу економічного потенціалу підприємства доречно віднести виробничий потенціал, фінансовий потенціал, інвестиційний потенціал, трудовий потенціал, маркетинговий потенціал, організаційно-управлінський потенціал (див. рис. 1). Ці складники тісно взаємодіють між собою, формуються

у синергії та можуть бути ефективно використані лише разом як комплекс складових частин потенціалу суб'єкта господарювання.

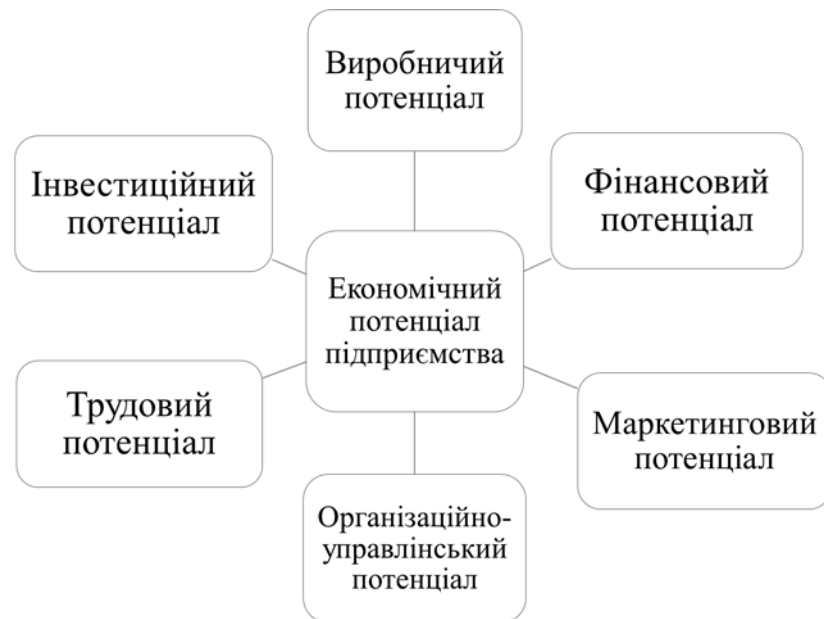


Рис. 1.1. Склад економічного потенціалу (Джерело: сформовано автором на основі [21]).

Початковою точкою під час дослідження використовуваних і латентних перспектив суб'єктів господарювання є виробничий потенціал.

Виробничий потенціал – є базою складу економічного потенціалу промислового підприємства і показує його присутні та нереалізовані можливості щодо використання факторів виробництва для реалізації максимально можливого обсягу продукції. Також він розглядається як сукупність ресурсів, залучених для виготовлення певного обсягу продукції.

Найбільш часто вживаними підходами до трактування поняття виробничого потенціалу є ресурсний і результативний.

З точки зору ресурсного підходу виробничий потенціал розглядається як комплекс ресурсів, явних в певному місці в конкретний час, створених виробничим процесом у фактори виробництва і спроможних продукувати певний обсяг продукції.

За результативного підходу сутність виробничого потенціалу визначається як потенційні економічні результати у вигляді розмірів випуску продукції, прибутку, показників ефективності використання виробничих ресурсів, робочого часу тощо.

Реально результативний підхід було відображено в результаті еволюції ресурсної теорії до визначення поняття. Однак на відміну від першої концепції тут «виробничий потенціал» – це не сукупність ресурсів, а наслідок діяльності господарюючого суб'єкта, уречевлений у величині прибутку, показниках ефективності використання ресурсів тощо.

Таким чином, врахувавши обидві точки зору на проблему визначення поняття, ми можемо зробити висновок про те, що виробничий потенціал підприємства – це результат діяльності господарюючого суб'єкта, виражений у потенційних економічних результатах (обсяг виробленої продукції, прибуток, показники ефективності використання ресурсів, дохід від реалізації продукції), що базується на оптимальному співвідношенні виробничих ресурсів підприємства, існуючих в певному місці в визначений час і перетворених виробничим процесом у фактори виробництва.

Виробничий потенціал є багатогранною системою. До його складу входять:

Потенціал основних засобів – присутні та нереалізовані можливості основних засобів, які формують техніко-технологічну основу виробничої потужності підприємства.

Потенціал оборотних засобів – це частка виробничого капіталу компанії у вигляді справедливої сукупності предметів праці (сировини, палива, енергії та різних допоміжних матеріалів), які знаходяться у виробничих резервах, незавершеному виробництві, напівфабрикатах приватного виробництва і витратах майбутніх періодів.

Потенціал нематеріальних активів – комплекс можливостей підприємства використовувати повноваження на нові чи існуючі продукти інтелектуальної праці в господарському процесі з ціллю здійснення корпоративних зацікавленостей на підґрунті задоволення суспільних потреб.

Потенціал технологічного персоналу – спромога працівників і виробляти різноманітні продукти, надавати послуги чи втілювати роботи.

Виробничий потенціал господарської системи є сукупністю ресурсів, наданих в її розпорядження. Кількісні і якісні виміри цих ресурсів, а також їх інтеграція встановлюють виробничу змогу господарської ланки. Утім виробничий потенціал, характеризуючи перспективу випуску матеріальних гаразд і послуг, не може призначатись мірою корисного ефекту. Ключове призначення виробничого потенціалу підприємства лежить в створенні нової вартості, а його елементи зобов'язані послідовно підходити до умов діяльності підприємства. Цю функцію він зможе виконати тільки в тому випадку, коли прийнята їм матеріальна конфігурація і чисельне співвідношення його складових зроблять його придатним продукувати додану вартість. Цебто коли склад і характеристики частин виробничого потенціалу відповідають і вирізняються вимірами продукції, що виготовляється.

У такому випадку усі частини виробничого потенціалу слугують однієї об'єднаної мети, що фігурує перед господарською ланкою. Місце і функціонування усякого елемента виділяються установами, пред'являються до сукупності елементів в цілому, що постачає впорядкованість ладу. З іншої сторони, реалізація сукупністю елементів тотального для виробничого потенціалу доручення означає, що вони пов'язані і взаємодіють між собою. Таким чином, виробничий потенціал відповідає всім вимогам, що пред'являються до систем.

Виробничому потенціалу в економічній системі характерна ще одна особливість, що несе важливий вплив на характер і зміст його елементів, - їх взаємозамінність. Вона визначає здорову конкурентоспроможність елементів потенціалу і відіграє надважливу роль в їх збільшенні, надає йому високу надійність при діяльності. Взаємозамінність елементів виробничого потенціалу продукує шанси варіантів випуску товарів і економії ресурсів.

Для того щоб виробничий потенціал зміг втілювати цей безперервний і безперестанно поновлюваний хід, він сам теж повинен безперервно і постійно відтворюватися. Виробничий потенціал повинен мати спосібність до самовідтворення. Виробничий потенціал підприємства є матеріальною базою

прискорення науково-технічного прогресу. Між ними фігурує взаємозалежність: чим вище техніко-економічний рівень елементів потенціалу і ступінь їх використання, тим потужніше матеріально-технічна база науково-технічного прогресу.

Призначення, здатність до самовідтворення і особливості як складної економічної системи визначають структуру виробничого потенціалу підприємства. До відмінних рис виробничого потенціалу як економічної системи слід віднести:

1. цілісність. Вона означає, що всі елементи потенціалу служать спільної мети, що стоїть перед системою. Цілісність потенціалу забезпечується реалізацією в процесі управління його формуванням і використанням наступних принципів: спільності і єдності цільової функції для виробничого потенціалу і кожного його елемента, спільності критеріїв ефективності функціонування і розвитку елементів і самого потенціалу в цілому;

2. складність. Вона проявляється в наявності декількох складових елементів, кожен з яких представляє собою сукупність окремих частин. Наприклад, виробничий потенціал підприємства включає в себе основні виробничі фонди, які серед інших елементів містять робочі машини і обладнання, яке в свою чергу, містить основне технологічне обладнання. А останнє включає в себе металорізальні верстати, що містять токарні верстати тощо;

3. взаємозамінність, альтернативність його елементів. Але її не слід розуміти чисто механічно, хоча в її основі і лежать технічні та технологічні особливості виробництва (наприклад, заміщення живої праці машинною). Тому в якості однієї з форм взаємозамінності елементів виробничого потенціалу слід розглядати збереження виробничих ресурсів в результаті застосування нового обладнання, технології, енергії, інформаційних ресурсів і методів організації управління та виробництва. При цьому ступінь альтернативності не постійний і залежить від економічної ситуації, рівня розвитку виробничого потенціалу, особливостей господарської системи. Також важливо зрозуміти, що теоретично елементи можуть замінювати один одного необмежено, але існує межа

взаємозамінності. В цілому завдяки цій характеристиці елементи потенціалу мають здатність досягати збалансованого рівноваги елементів;

4. взаємозв'язок і взаємодія елементів виробничого потенціалу. Вона являє собою якісний і кількісний взаємозв'язок, виражений мірою відповідності та співвідношення речових, особистих і нематеріальних факторів виробництва. Поліпшенням тільки одного елемента неможливо домогтися істотного зростання віддачі виробничого потенціалу. Найвища віддача потенціалу можлива тільки при одночасній модернізації всіх його елементів;

1. здатність до розвитку шляхом безпосереднього та систематичного використання нових технологічних ідей. Виробництва з більш високою науково-технічної ємністю ефективніші і мають більш широкі перспективи розвитку;

2. гнучкість. Вона свідчить про можливості переорієнтації виробничої системи на випуск нової продукції, використання інших видів матеріалів і т. д., без докорінної зміни його матеріально-технічної бази. Вимога до підвищення гнучкості виробничого потенціалу особливо актуальна в умовах нестабільності ринкових умов, зростання коливань обсягу і структури попиту, різкого прискорення темпів науково-технічного прогресу в промисловому виробництві;

3. класовий характер. Він визначає масштаби і структуру виробничого потенціалу. Згідно економічній теорії ціллю виробництва є прагнення капіталу отримати нове стабільне джерело надприбутку і сформувати ефективний засіб тиску на робітничий клас;

4. потужність. Вона являє собою кількісну оцінку ефективності виробничого потенціалу підприємства. Потужність потенціалу відображає місце конкретного господарського підрозділу в галузевому і народно-господарському потенціалах. Вона служить важливою сполучною ланкою між виробничим потенціалом, науково-технічним і економічним потенціалом суспільства.

Особливо значимою складовою економічного потенціалу підприємства є його фінансовий потенціал. Це поняття є досить неоднозначним, і аналогічно до економічного потенціалу, існують декілька підходів до визначення фінансового потенціалу. Наприклад, І.П.Отенко визначає фінансовий потенціал як

можливості фінансових ресурсів – грошових коштів – трансформуватися безпосередньо з мінімальним лагом часу в будь-який інший вид ресурсів [3].

Лепьохіна О.В. трактує дане поняття так: фінансовий потенціал є сукупністю фінансових ресурсів, які беруть участь у виробничо-господарській діяльності, й характеризуються можливістю їх залучення для фінансування майбутньої діяльності та певних стратегічних напрямів розвитку підприємства [4].

В.В. Прохорова вважає, що фінансовий потенціал – це обсяг власних, позичених та залучених фінансових ресурсів підприємства, якими воно може розпоряджатися для здійснення поточних і перспективних витрат [15].

О.М. Селезень, визначає основні аспекти, на яких концентруються дослідник фінансового потенціалу:

- сукупність фінансових ресурсів підприємства;
- можливості підприємства щодо залучення та ефективного управління фінансовими ресурсами;
- забезпечення досягнення тактичних і стратегічних цілей підприємства.

Підсумовуючи вищесказане, під фінансовим потенціалом підприємства слід вважати всю сукупність фінансових ресурсів, які контролюється підприємством, та тих, які можуть бути залучені, для забезпечення поставлених цілей.

Досягнення очікуваного результату буде досягатися з допомогою реалізації властивості фінансових ресурсів перетворюватися у інші види ресурсів – ліквідності, - що відповідно призведе до виникнення певних витрат та можливої зміни джерел фінансових ресурсів. Тому в складі фінансового потенціалу слід виділяти:

- власні кошти, тобто фінансові ресурси, якими підприємство володіє і розпоряджається відповідно до встановлених цілей діяльності. Це: статутний капітал, сформований засновниками, акціонерами при заснуванні чи перетворенні підприємства або внаслідок емісії; нерозподілений прибуток; амортизаційні відрахування;

- залучені кошти – фінансові ресурси, контрольовані підприємством на тимчасовій безоплатній основі, наприклад, кредиторська заборгованість. Термін їх перебування у складі фінансового потенціалу обмежений;

- позичені кошти, які підприємство отримало у тимчасове платне користування. Це – різні форми кредиту: позики, лізинг, овердрафт, кредитні лінії тощо. По закінченню строку їх перебування у розпорядженні підприємства вони вивільняються разом із частиною інших ресурсів;

- кошти цільового фінансування, тобто, фінансові ресурси, отримані підприємством на безповоротній безоплатній основі, а саме: субсидії, субвенції, страхові виплати, фінансова допомога тощо.

Фінансовий потенціал є системою, результатом та індикатором економічної діяльності як окремих суб'єктів, так і держави в цілому, що опосередковує фінансові відносини, пов'язані з отриманням та використанням доходів, прибутків, здійсненням витрат, формуванням та використанням бюджетних фондів, здійсненням та отриманням податкових платежів, відрахувань, виплат, функціонуванням цільових фондів грошових коштів, проведенням дивідендної, амортизаційної, процентної, кредитної політик тощо.

Інвестиційний потенціал підприємства – це можливість підприємства інвестувати у свій власний розвиток, купуючи різні активи і створюючи цією дією додатковий фінансовий потік. У зв'язку із цим важливим є наявність у підприємства механізмів, що перетворюють зростання його вартості в грошовий капітал – прибуток, що створює умова циклічності розвитку та можливості для розширення інвестиційної діяльності як у рамках підприємства, так і в рамках супутньої діяльності, створення дочірніх і спільних підприємств.

Інвестиційний потенціал підприємства являє собою не тільки здатність відтворити виробничу потужність, а й можливість залучити інвестиції в підприємство.

Інвестиційний потенціал являє собою найважливішу характеристику стану та перспективного використання ресурсних можливостей і джерел розвитку підприємства, є вирішальним у забезпеченні економічного зростання організації,

відіграє важливу роль у розвитку інших її потенційних можливостей (виробничих, фінансових, маркетингових та ін.) за рахунок інвестиційної діяльності.

У системі виробництва та економічних відносин центральне місце посідає людина. Вона визначає цілі та напрями розвитку виробництва, організовує його, виробляє товари й надає послуги для свого життя та розвитку. Тому ефективність економіки будь-якого суспільства насамперед визначається якістю наявних трудових ресурсів та способом їх використання у виробництві, адже основною продуктивною силою є люди, тобто їхня майстерність, освіта, підготовка, мотивація діяльності. У ринкових умовах функціонування трудовий потенціал підприємства визнають одним із головних ресурсів економіки, від ефективного використання якого на мікрорівні залежить ефективність застосування активів підприємства, на макрорівні-економічний розвиток держави.

Трудовий потенціал - це інтегральна оцінка кількісних і якісних характеристик економічно активного населення. Трудовий потенціал - це існуючі сьогодні та потенційні трудові можливості, які визначаються чисельністю, віковою структурою, професійними, кваліфікаційними та іншими характеристиками персоналу підприємства. Сюди входять можливості та вміння працівників, які на сьогодні можуть не використовуватися на фірмі, але в перспективі можуть бути залучені для справи.

Традиційно використовують чотири типи одиниць виміру розміру часові, натуральні, вартісні та умовні. Часові одиниці виміру базуються на використанні проміжків для трудового потенціалу підприємства. Часова оцінка трудового потенціалу працівника може свідчити, скільки часу йому потрібно на виконання звичайних професійних обов'язків (функцій) та вирішення екстраординарних завдань у рамках конкретної організації, виходячи з наявних умов. Натуральні одиниці виміру (кількість виробів, обсяг виконаних робіт, чисельність обслужених клієнтів тощо) визначають трудовий потенціал на основі кількості генерованих і передбачуваних матеріальних економічних благ. Вартісний вимір трудового потенціалу дає змогу інтегрувати на цій основі всі фінансові витрати

та результати від діяльності підприємства (організації), але разом з цим передбачає врахування спектра обмежень. Умовні одиниці виміру трудового потенціалу по своїй суті відображають суб'єктивні судження щодо природи та чинників, що визначають розмір трудового потенціалу. До них відносять різноманітні синтетичні коефіцієнти, рейтинги, бальні оцінки тощо.

Вихідною структурно-формуючою одиницею аналізу трудового потенціалу є трудовий потенціал працівника (індивідуальний потенціал), що утворює основу формування трудових потенціалів вищих структурних рівнів.

Трудовий потенціал працівника містить [4]:

- психофізіологічний потенціал – здатності і схильності людини, стан її здоров'я, працездатність, витривалість, тип нервової системи тощо;
- кваліфікаційний потенціал – обсяг, глибину і різнобічність загальних і спеціальних знань, трудових навичок і умінь, що обумовлює здатність працівника до праці визначеного змісту і складності;
- соціальний потенціал – рівень цивільної свідомості і соціальної зрілості, ступінь засвоєння працівником норм ставлення до праці, ціннісні орієнтації, інтереси, потреби і запити в сфері праці, виходячи з ієрархії потреб людини.

Оцінка трудового потенціалу працівника повинна передбачати визначення кількості, якості, відповідності і міри використання потенціалу в інтересах організації. Загалом суть управління персоналом через оцінку його потенціалу зводиться до розв'язання трьох взаємозалежних завдань.

По-перше, до формування таких продуктивних здібностей людини, що найбільше відповідали б вимогам, які пред'являються до якості робочої сили конкретним робочим місцем.

По-друге, до створення таких соціально-економічних і виробничо-технічних умов на виробництві, за яких відбувалося б максимальне використання здібностей працівника до даної праці.

По-третє, ці процеси не повинні шкодити організму й інтересам особистості працівника. Трудовий потенціал організації відрізняється від

трудового потенціалу працівника, тому що система завжди більше суми її складових унаслідок виникнення нової якості синергічного ефекту.

Трудовий потенціал організації відрізняється від трудового потенціалу працівника, тому що система завжди більше суми її складових унаслідок виникнення нової якості синергічного ефекту.

Як складне структурне соціально-економічне утворення, трудовий потенціал організації містить такі компоненти: кадровий, професійний, кваліфікаційний і організаційний. Цей поділ має умовний характер і покликаний чіткіше визначити ступінь цілеспрямованого впливу на ту чи іншу групу факторів, що формує кожен зі складових трудового потенціалу. Це необхідно в сучасних умовах, коли структура трудового потенціалу організації визначається не інертністю і стійкістю, а мобільністю і гнучкістю, здатністю до швидкої перебудови.

Кадрова складова містить: а) професійні знання, уміння і навички, що обумовлюють професійну компетентність (кваліфікаційний потенціал); б) пізнавальні здібності (освітній потенціал) – ця складова трудового потенціалу виступає як форма особистісного самовираження і задоволення потреб індивіда і може розглядатися як здатність людини виконувати визначені види робіт.

Фахова структура колективу детермінується змінами в характері та змісті праці під впливом НТП, що зумовлює приплив нових і відмирання старих професій, ускладнення і підвищення функціонального значення трудових операцій.

Кваліфікаційна структура визначається якісними змінами в трудовому потенціалі (зростання умінь, знань, навичок) і відбиває зміни в його особистісній складовій.

Організаційна складова трудового потенціалу багато в чому визначає ефективність функціонування трудового колективу як системи в цілому і кожного працівника окремо.

Отже, якість потенціалу – поняття відносне. Воно розкривається за допомогою сукупності ознак: демографічних, медико-біологічних, професійно-

кваліфікаційних, соціальних, психофізіологічних, ідейно-політичних і моральних.

Організаційно-управлінський потенціал підприємства – це сукупність засобів, які налагоджують взаємодію інших ресурсів, та механізмів їх взаємодії в процесі діяльності підприємства на основі цільового та системного підходів. Будучи системним елементом потенціалу підприємства, він налагоджує синергетичний ефект від використання усіх ресурсних складових потенціалу відповідно до поставлених цілей діяльності підприємства.

Можна визначити такі компоненти організаційно-управлінського потенціалу:

- організаційна структура управління;
- організаційні регламенти;
- організаційна культура;
- комунікативні зв'язки.

Організаційна структура управління підприємства являє собою певну впорядковану сукупність елементів управління (підрозділів, служб, окремих посад), рівнів управління та організаційних зв'язків. Як вважають П. Друкер та Дж. Макьярелло, організаційна структура підприємства повинна визначатися його стратегією. Вона виступає інструментом для досягнення цілей. Тому будь-які завдання щодо організаційної структури повинні починатися із цілей і стратегії [5].

Організаційні регламенти – це внутрішньо організаційні обмеження формального чи неформального характеру, що впорядковують взаємодію різних суб'єктів процесу управління підприємством. Це: колективний договір, правила внутрішнього розпорядку, посадові інструкції тощо.

Організаційною культурою називається сукупність норм поведінки, що склалися історично і витримали випробування часом, введені адміністрацією підприємства, та підтримуються працівниками підприємства. Вона охоплює всі аспекти діяльності підприємства – в її рамках проходять всі організаційні процеси. Тому, вона є найбільш стабільним фактором в організації. До її складу

слід віднести: філософію управління організації та ставлення до неї співробітників і клієнтів; домінуючі цінності; норми, які приймаються членами організації і визначають принципи стосунків в ній; правила, за якими проводиться «трудова гра» в організації; психологічний клімат в організації, який виявляється у характері стосунків між працівниками та при контактах із зовнішнім середовищем; поведінкові ритуали (церемонії, використання певних гасел тощо).

Під маркетинговим потенціалом підприємства розуміють сукупну здатність маркетингової системи забезпечувати його постійну конкурентоспроможність, економічну й соціальну кон'юнктуру його товару на ринку, завдяки проведенню ефективних маркетингових заходів у сфері дослідження попиту, товарної, цінової, комунікативної і збутової політики, а також організації стратегічного планування й контролю за якістю товару, поведінням конкурентів і споживачів на ринку.

Формування маркетингового потенціалу відбувається під впливом внутрішніх та зовнішніх факторів. Їх сукупність можна назвати маркетинговим середовищем, оскільки на сучасному етапі будь-яке підприємство, прагнучи вистояти в конкурентній боротьбі й перебувати в числі прибуткових, є учасником ринкових відносин.

Маркетингові фактори повинні бути узгодженими, доповнювати один одного і бути спрямованими на досягнення однієї мети – зростання маркетингового потенціалу, що дасть можливість підвищити ефективність використання ресурсів підприємства для досягнення корпоративних цілей та зміцнення ринкових позицій шляхом збільшення потужностей його виробництв. Розвитку маркетингового потенціалу сприяє підвищення рівня кваліфікації персоналу, наприклад, його сертифікація, удосконалення інформаційної системи підприємства, власної збутової мережі і т.д.

Отже, маркетинговий потенціал являє собою сукупність внутрішніх і зовнішніх можливостей максимально задовольняти потреби споживачів у продукції (послугах), безпосередньо і опосередковано сприяє розкриттю і

розвитку загального потенціалу підприємства, при цьому збільшуючи темпи зростання обсягів продажу, прибутку і підвищення рентабельності виробництва за умов більш повільного збільшення собівартості виробництва продукції, ніж зростання ціни у зв'язку з підвищенням її якості або зниження собівартості одиниці продукції при незмінній якості. Тому однією з важливих передумов підвищення прибутковості підприємства є зростання його маркетингового потенціалу, що потребує ретельного вивчення і максимального використання усіх існуючих для цього можливостей.

Таким чином, можна визначити, що потенціал підприємства – це комплексне відображення наявних та майбутніх можливостей підприємства, що можуть бути максимально використані в господарській діяльності.

Економічний потенціал підприємства – це найбільш ефективно використання сукупних можливостей, ресурсів та резервів підприємства для досягнення максимально досяжного стану економічної системи.

До структурних компонентів економічного потенціалу підприємства доцільно віднести виробничий потенціал, фінансовий потенціал, інвестиційний потенціал, трудовий потенціал, маркетинговий потенціал, організаційно-управлінський потенціал.

1.3. Сучасні моделі оцінки потенціалу підприємства

Визначення вартості компанії є одним із найбільш важливих завдань у галузі корпоративного управління, адже це дає можливість оцінити рівень конкурентоспроможності та успішності фірми на ринку. Сам процес визначення вартості здійснюється з конкретною метою (обчислення ціни продажу, страхування майна, отримання кредиту тощо), що і зумовлює вибір методу оцінки вартості.

Світовий досвід визначення вартості бізнесу пропонує нам безліч методів до оцінювання вартості компанії, проте незважаючи на це, дане питання

досліджено не в повній мірі. Зокрема необхідно зазначити, що під час оцінки вартості підприємств на сучасному етапі більшість із розроблених підходів не використовуються, або використовуються дуже рідко, внаслідок чого формується неповна та не відповідна до ринкових умов вартість капіталу.

На сьогодні вже фінансовими аналітиками набуто позитивний досвід у забезпеченні адекватної ринковим умовам оцінки бізнесу, визначення витрат на інвестиції тощо. Саме оцінювання вартості компанії стає інструментом, який створює умови для своєчасного прийняття та коригування управлінських дій при коливаннях ринкової кон'юнктури. Також питання правильної оцінки вартості компанії може бути вирішальним в ситуації вирішення проблеми проводити фінансову санацію чи припиняти його діяльність. Для України актуальність цієї тематики пов'язана з тим, що оцінити вартість підприємства в країні з трансформаційною економікою дуже складно.

На практиці застосовують чітко визначену класифікацію підходів до визначення вартості компанії за попередньо визначеними вихідними даними, при цьому компанія як бізнес і компанія як майновий комплекс оцінюються практично за однаковими підходами, однак зміст методів у рамках підходів істотно відрізняється.

Виділяють такі основні підходи до оцінювання вартості компанії[16]:

1. Доходний — підхід, який базується на оцінці майбутніх доходів підприємства, тобто оцінка вартості підприємства, що ґрунтується на визначенні теперішньої вартості очікуваних вигод (доходів, грошових потоків) від володіння корпоративними правами підприємства;

2. Витратний (майновий) — підхід, що заснований на уявленні про підприємство як цілісний майновий комплекс, вартість якого визначається різницею між вартістю активів підприємства та його зобов'язаннями;

3. Порівняльний (ринковий) — підхід, який ґрунтується на тому, що вартість підприємства — це реальна ціна продажу аналогічного підприємства, тобто розрахунок вартості підприємства відбувається на основі результатів його зіставлення з іншими бізнес-аналогами.

Розглянемо деякі з описаних вище методів на практиці. Однією із найбільш поширених груп методів, що застосовуються до оцінки вартості компанії за доходним підходом, є група методів дисконтування грошових потоків (Discounted Cash Flow, DCF). Ця група методів розглядає вартість компанії як суму генерованих нею грошових потоків протягом прогнозного періоду інвестування. Інвестору така група методів дозволяє розрахувати вартість майбутніх доходів компанії і оцінити доцільність вкладень в її акції. У залежності від того, які грошові потоки розглядатимуться виділяють наступні методи:

- метод вільних грошових потоків для фірми (Free cash flow to the firm (FCFF));
- метод залишкового доходу (Residual income);
- модель дисконтування дивідендних виплат (Dividend discount model).

Основні етапи оцінки вартості компанії за методом дисконтованих вільних грошових потоків для фірми (FCFF) передбачають [16]:

1. Визначається прогнозний період інвестування в акції аналізованої компанії (як правило — 5 років).
2. Аналізуються перспективи компанії і темпи її подальшого зростання (growth rate - g) в прогнозний (протягом 5 років) період.
3. Оцінюються ризики вкладень і визначається необхідна інвестору норма прибутковості або ставка дисконтування (discount rate) (зазвичай для цього використовується модель оцінки вартості активів CAPM (Capital Asset Pricing Model) або модель арбітражного ціноутворення (APT).

Вартість капіталу за моделлю CAPM розраховується за наступною формулою [16]:

$$E(R_{\text{equity}}) = R_{\text{f}} + B_1 i * [E(R_{\text{M}}) - R_{\text{f}}] \quad (1.1)$$

Де $E(R_{\text{equity}})$ - очікувана ставка доходності на актив;

R_{f} — безризикова ставка доходності;

B_{1i} — коефіцієнт чутливості активу до зміни ринкової дохідності;

$E(R_1M)$ — очікувана доходність ринкового портфеля.

Далі розраховується середньозважена вартість капіталу для компанії (Weighted average cost of capital (WACC))[16]:

$$WACC = \frac{E}{D+E} * R_{equity} + \frac{D}{D+E} * k_{debt} * (1 - \text{tax rate}) \quad (1.2)$$

де E — власний капітал компанії;

D — позикові кошти компанії;

R_{equity} — очікувана доходність власного капіталу;

k_{debt} — вартість позикових коштів;

Tax rate — ставка податку на прибуток.

4. За результатами звітів компанії оцінюється величина вільного грошового потоку (Free Cash Flow to the firm, FCFF)[16]:

$$FCFF = NI + NCC + \text{Int}(1 - \text{Tax rate}) - FCInv - WCInv \quad (1.3)$$

де NI — чистий прибуток, доступний для акціонерів

NCC — чисті безготівкові витрати (наприклад, амортизаційні відрахування);

$\text{Int}(1 - \text{Tax rate})$ — витрати на відсоткові платежі, скориговані на податок на прибуток;

$FCInv$ — інвестиції в основний капітал;

$WCInv$ — інвестиції в робочий капітал;

5. Виходячи з отриманого вільного грошового потоку на власний капітал (FCFE) і очікуваних темпів їх зростання, розраховують приведену вартість майбутніх грошових потоків компанії для кожного року прогнозного періоду (протягом 5 років) [16],

$$\sum_{i=1}^n DCFFi = \sum_{i=1}^n \frac{FCFFi}{(1+WACC)^t} \quad (1.4)$$

6. Та приведену термінальну або кінцеву вартість бізнесу (Discounted Terminal Value) [16]

$$\text{Discounted Terminal Value} = \frac{FCFFn(1+g)}{(WACC-g)(1+WACC)^n} \quad (1.5)$$

7. Вартість компанії (*Firm Value*) обчислюється за формулою [16]:

$$\text{Firm Value} = \sum_{i=1}^n DCFFi + \text{Discounted Terminal Value} \quad (1.6)$$

8. Проте оскільки дана вартість містить і розмір боргу компанії, то для оцінки вартості капіталу зменшити її на ринкову вартість боргу (Market value of debt)) [16]

$$\text{Equity value} = \text{Firm value} - \text{Market value of debt} \quad (1.7)$$

Для перевірки адекватності отриманих результатів застосовується також метод залишкового доходу. Традиційні фінансові звіти про прибутки та збитки призначені для відображення доходів, доступних власників, як результат, чистий прибуток включає витрати на капітал (дивіденди та інші витрати на капітал не віднімаються). Економічна концепція залишкового доходу, з іншого боку, зменшує дохід на витрати на капітал, даний метод вимірює потенційні витрати акціонерів. Метод залишкового доходу була запропонована як модель вирішення проблеми неврахування гудвілу стандартами бухгалтерського обліку.

Для обчислення вартості компанії за методом залишкового доходу використовується та сама теорія дисконтованих грошових потоків, що і у попередній моделі, проте залишковий дохід обчислюється іншим способом [16]:

$$RI = \text{Net income} - \text{Equity charge} \quad (1.8)$$

де RI — залишковий дохід;

Net income — чистий прибуток;

Equity charge — витрати на капітал.

Витрати на капітал у свою чергу можна розрахувати за формулою [16]:

$$\text{Equity charge} = \text{Book value}_{\text{per share}} * R_{\text{equity}} \quad (1.9)$$

Book value — балансова вартість власного капіталу;

R_{equity} - вартість капіталу.

Вартість компанії розраховуватиметься за наступною формулою [16]:

$$\begin{aligned} \text{Equity value} &= \sum_{i=1}^n DRIt + \text{Book value}_0 + \text{Discounted Terminal Value} = \\ &= \sum_{i=1}^n \frac{RIt}{(1+R_{\text{equity}})^n} + \text{Book value}_0 + \frac{RIn(1+g)}{(R_{\text{equity}}-g)(1+R_{\text{equity}})^n} \end{aligned} \quad (1.10)$$

Де $\sum_{i=1}^n DRIt$ — сума дисконтованих залишкових доходів за 5 років прогнозованого періоду;

Book value - балансова вартість капіталу фірми за попередній до прогнозного період.

Для отримання даних, скоригованих на змінну кон'юнктуру ринку використовують найбільш ефективний на сучасному етапі метод ринкового підходу — метод мультиплікаторів (метод ринку капіталів) — multiples.

Розрахунок ринкової вартості капіталу компанії порівняльним підходом ґрунтується на використанні цінових мультиплікаторів — коефіцієнтів, які відображають співвідношення між ринковою ціною підприємства або акцій та фінансовою базою. Фінансова база мультиплікатора є, власне, вимірювачем, який відображає фінансові результати діяльності підприємства, до яких можна віднести не лише прибуток, але й грошовий потік, дивідендні виплати, виручку від реалізації та деякі інші.

Метод мультиплікаторів передбачає наступні етапи обчислень:

1. Необхідно розрахувати цінові мультиплікатори для компанії.
2. Обрати 5 компаній — конкурентів, які за ринковими характеристиками є аналогічними до обраної компанії.

3. Розрахувати цінові мультиплікатори для компаній конкурентів та знайти середнє значення за кожним з них.

4. Знайти добуток цінових мультиплікаторів компанії на середні значення за 5-ма компаніями-конкурентами.

5. Обчислити середнє значення нових цінових мультиплікаторів.

Вибір найбільш прийнятних цінових мультиплікаторів визначається відповідно до особливостей функціонування кожної конкретної компанії, розглянемо наступні з них [16]:

— P/E (ціна/чистий прибуток) — застосовується у тому випадку, коли прибуток порівняно високий та відображає реальний економічний стан;

— P/B (ціна/балансова вартість власного капіталу) — є найбільш прийнятним до тих компаній, які мають на балансі значні розміри активів, і коли є міцний зв'язок між показником балансової вартості та доходом, що генерується компанією;

— P/S (ціна/обсяг продажів) — перевагою даного коефіцієнта є те, що він не приймає від'ємних значень та є більш стійким до суб'єктивних факторів і зловживань менеджменту компаній;

— $EV/EBITDA$ (балансова вартість підприємства з урахуванням всіх джерел фінансування/прибуток до сплати амортизаційних та відсоткових відрахувань і податків) — створює можливість оцінити компанії з різним фінансовим левериджем та різним рівнем амортизаційних відрахувань, а також може застосовуватись до збиткових компаній;

— EV/S (балансова вартість підприємства з урахуванням всіх джерел фінансування/обсяг продажів) — даний показник корисний тим, що в ньому враховується вартість тільки інвестованих активів (тих, що знаходяться в обороті) і виключаються вільні грошові кошти;

— $EV/EBIT$ (балансова вартість підприємства з урахуванням всіх джерел фінансування/прибуток до сплати відсоткових відрахувань і податків) — може застосовуватися при обмеженій інформації про компанії-аналоги.

Під час вибору методу оцінювання компанії дуже важливо обрати прийнятну модель, адже вибір непридатної моделі оцінки може призвести до переоцінки чи недооцінки бізнесу, що, зокрема, зумовлено особливостями функціонування самої компанії, негативними змінами кон'юнктури ринку, а також неправильним формулюванням призначення оцінювання.

Висновок до розділу 1

Економічний потенціал – це властивість економічної системи забезпечити бажаний результат в конкретних умовах простору та часу. За такого трактування економічного потенціалу ресурси є його змістовим наповненням, а можливості і здатності – умовами реалізації: відповідно зовнішніми і внутрішніми.

Процес формування потенціалу починається в момент створення господарюючого суб'єкта, коли засновниками погоджується засновницький договір, встановлюються мета, місія, цілі діяльності, формується статутний капітал, обумовлюється організаційна структура. При цьому важливо враховувати профіль господарюючого суб'єкта та особливості його майбутньої діяльності, адже для підприємств різних галузей можуть суттєво відрізнятися складові економічного потенціалу. У процесі формування потенціалу підприємства проявляються такі його основні властивості: цілісність, динамічність, поліструктурність, взаємозв'язок і взаємодія елементів, складність, здатність до розвитку, унікальність, синергійність.

Світовий досвід визначення вартості бізнесу пропонує нам безліч методів до оцінювання вартості компанії, проте незважаючи на це, дане питання досліджено не в повній мірі. Зокрема необхідно зазначити, що під час оцінки вартості підприємств на сучасному етапі більшість із розроблених підходів не використовуються, або використовуються дуже рідко, внаслідок чого формується неповна та не відповідна до ринкових умов вартість капіталу.

На сьогодні вже фінансовими аналітиками набуто позитивний досвід у забезпеченні адекватної ринковим умовам оцінки бізнесу, визначення витрат на інвестиції тощо. Саме оцінювання вартості компанії стає інструментом, який створює умови для своєчасного прийняття та коригування управлінських дій при коливаннях ринкової кон'юнктури. Для України актуальність цієї тематики пов'язана з тим, що оцінити вартість підприємства в країні з трансформаційною економікою дуже складно.

Таким чином, підвищення економічного потенціалу підприємства має бути одним з найважливіших завдань для успішної діяльності підприємства.

РОЗДІЛ 2

ОЦІНКА ТА АНАЛІЗ ЕКОНОМІЧНОГО ПОТЕНЦІАЛУ ПІДПРИЄМСТВА «KERNEL HOLDING»

2.1. Загальна характеристика та аналіз основних техніко-економічних показників діяльності «Kernel Holding»

Кернел є вертикально інтегрованою компанією, що працює в агропромисловому секторі України з 1994 р. Вертикально інтегрована структура компанії створює тісний взаємозв'язок в таких бізнес-сегментах як:

- 1) виробництво, експорт та внутрішній продаж соняшникової олії;
- 2) високотехнологічне рослинництво;
- 3) експорт зернових культур;
- 4) надання послуг із зберігання та перевалки зерна на елеваторах і портових терміналах.

За результатами 2015 р. компанія Кернел увійшла до ТОП-10 найбільш технологічних агрохолдингів світу. Починаючи із 2007 р. акції компанії торгуються на Варшавській Фондовій Біржі.

Сьогодні Кернел – це провідний виробник та експортер соняшникової олії, ключовий постачальник сільськогосподарської продукції з регіону Чорноморського басейну на світові ринки. Експорт продукції підприємства відбувається понад як у 60 країн світу.

Історія Кернел від заснування до сьогодення характеризувалась неперервним розвитком (Див. Табл. 2.1).

Таблиця 2.1

Хронологія розвитку Кернел

№	Рік	Розвиток подій
1	2	3
1.	1995	Початок торгівлі українською сільськогосподарською продукцією з міжнародними трейдерами. Придбання перших зернових елеваторів, що стають ключовими активами для логістики зерна

Продовження таблиці 2.1

1	2	3
2.	2002	Кернел придбав свій перший олійноекстракційний завод у Полтаві. Продовжується нарощення елеваторних потужностей. Придбано перші сільськогосподарські підприємства, відтоді обсяг оброблюваних площ, орендованих на довгостроковій основі щороку збільшується. Компанія стає виробником і переробником сільськогосподарської продукції, розширює свій виробничо-експортний потенціал.
3.	2004	Після зміцнення позицій в Україні в сегментах переробки насіння соняшника та перевалки зерна й олійних культур через елеватори компанія переходить на споживчі ринки, уклавши угоду з купівлі ТМ «Щедрий Дар» (бутильована соняшникова олія) і заводу з переробки, екстракції та бутилювання олії на сході України
4.	2006	КЕРНЕЛ остаточно завершую придбання виробничих активів компанії «Євротек». У зв'язку із зростанням виробничих активів Кернел удвічі, компанія посідає лідерську позицію в аграрному секторі України
5.	2007	КЕРНЕЛ розміщує свої акції на Варшавській Фондовій Біржі, що дає змогу іншим акціонерам інвестувати в розвиток компанії. Укладається ексклюзивна угода з компанією «Чумак», яка надає право на виробництво і продаж соняшникової олії ТМ «Чумак золота» і «Чумак домашня». В результаті чого компанія стає лідером з виробництва та продажу бутильованої соняшникової олії
6.	2008	Компанія купує другий за величиною в Україні портовий термінал в Чорноморському порту і отримує унікальну платформу для збільшення експорту зерна, виробленого в Україні. Земельний банк Кернел сягає позначки у 80 тис. Га
7.	2009	КЕРНЕЛ розширює потужності з виробництва олії в чорноморському регіоні, уклавши договір про переробку давальницької сировини з річним обсягом 230 тис. т насіння соняшнику на ОЕЗ, який розташований в Чорноморському порту поруч із власним портовим терміналом
8.	2010	У процесі подальшої консолідації виробництва олії в Україні Кернел купує активи конкурента, компанії «Allseeds», а також вводить в експлуатацію новий мультизерновий ОЕЗ на півночі України. Обсяг переробки насіння соняшнику збільшується до 2 млн. т на рік. Разом із заводом «Allseeds» до складу підприємства увійшли портові термінали для експорту соняшникової олії та шроту
9.	2011	Земельний банк Кернел збільшується до 230 тис. Га за рахунок придбання нових підприємств у Центральній та Західній Україні. Компанія купує поряд із власним портовим терміналом завод з переробки насіння соняшника «Українська Чорноморська Індустрія», що підвищило потужність компанії до 2,6 млн. т на рік. Кернел купує компанію «Русские масла», виходячи на ринок РФ

Продовження таблиці 2.1

1	2	3
10.	2012	Компанія розширює географію бізнесу, придбавши 100% акцій у двох сільськогосподарських компаніях, що обробляють землі в Полтавській і Хмельницькій областях. Спільно із компанією міжнародної трейдингової мережі створюється підприємство, яке купує глибоководний експортний термінал в порту Тамань (РФ). Термінал характеризується пропускною спроможністю 3 млн. т на рік і стає платформою для розвитку зернового бізнесу в РФ.
11.	2013	Обсяг продажу соняшникової олії у 2012-2013 фінансових роках сягає 1 млн. т, а частка компанії в міжнародній торгівлі соняшникової олії – 16%. Обсяг експорту зернових зростає до 3 млн. т. Кернел купує одну з найбільш високотехнологічних компаній на агроринку України – «Дружба-Нова». Земельний банк цієї компанії налічує майже 100 тис. Га і сконцентрований на півдні Чернігівської та Сумської областей, а також на півночі Полтавської області. Елеваторні потужності компанії становлять 100 тис. т зберігання. За результатами 2013р. земельний банк Кернел складає 400 тис. Га
12.	2014	У 2013-2014 рр. Кернел збільшує експорт зернових до 4 млн. т. Рекордні показники зростання забезпечується збільшенням власного виробництва зерна на 1 млн. т, а також досягнення історичного максимуму врожаю зернових в Україні. Врожайність перевищує попередній рік приблизно на 20-26%. Компанія запускає нові елеватори потужність зберігання 200 тис. т. Загалом протягом останніх трьох років компанія вводить в експлуатацію елеватори потужністю зберігання 600 тис. т
13.	2016	КЕРНЕЛ купує завод з переробки соняшникового насіння в Кіровоградській області. Річна потужність заводу становить 560 тис. т насіння. Компанія продає низькоефективні заводи на півдні РФ, які переробляли 200 тис. т соняшникового насіння на рік, а також Миколаївський олійний завод
14.	2017	Влітку 2017 р. компанія розширює бізнес шляхом придбання активів холдингу «Українські Аграрні Інвестиції» та компанії «Агро Інвест Україна». Земельний банк Кернел перевищує 600 тис. Га

Джерело: складено автором на основі даних підприємства

Менеджмент Кернел базується на трьох ключових принципах :

- 1) фінансова стабільність;
- 2) стійка ділова репутація;
- 3) професійна команда лідерів.

Компанія є членом наступних асоціацій:

- 1) Американська торговельна палата в Україні;

- 2) Європейська Бізнес Асоціація;
- 3) Міжнародна Асоціація Торгівлі Зерном та Кормами;
- 4) Федерація асоціацій торгівлі олійними культурами, насінням та жирами;
- 5) Укроліяпром;
- 6) Українська Зернова Асоціація.

Серед торгових марок компанії налічуються наступні: «Щедрий Дар», «Стожар», «Чумак», «Olio», «Маринадо», «Blanc», «Kernel», «Premi». Експорт продукції підприємства відбувається понад як у 80 країн світу.

В Україні групі належать 7 олійноекстракційних заводів, зокрема:

- 1) ТОВ «Українська Чорноморська Індустрія»;
- 2) ТОВ «Бандурський ОЕЗ»;
- 3) ПрАТ «Кропивницький ОЕЗ»;
- 4) ТОВ «Придніпровський ОЕЗ»;
- 5) ПрАТ «Полтавський ОЕЗ»;
- 6) ПрАТ «Вовчанський ОЕЗ»;
- 7) ТОВ «Приколотнянський ОЕЗ».

Центральною компанією холдингу в Україні є ТОВ «КЕРНЕЛ-Трейд». Головний офіс КЕРНЕЛ в Україні розташований за адресою м. Київ, пров. Т. Шевченка, 3. Ключова інформація щодо керуючої компанії наведена у табл. 2.2.

Таблиця 2.2

Узагальнена інформація щодо ТОВ «КЕРНЕЛ-ТРЕЙД»

№	Критерій	Опис
1	2	3
1.	Організаційно-правова форма	Товариство з обмеженою відповідальністю
2.	Місто	Київ
3.	Керівник	Головін О.А.
4.	Ключовий засновник	КЕРНЕЛ Холдинг С.А.
5.	Види діяльності	- 46.21: Оптова торгівля зерном, необробленим тютюном, насінням і кормами для тварин; - 10.41: Виробництво олії та тваринних жирів; - 16.21: Виробництво фанери, дерев'яних плит і панелей, шпону

Джерело: розроблено автором на основі даних підприємства

Бізнес-модель компанії включає в себе 7 ключових підрозділів (рис.2.1), серед котрих є наступні:

- 1) сільське господарство;
- 2) закупівля зернових культур;
- 3) елеватори;
- 4) ОЕЗ;
- 5) експорт зернових;
- 6) експорт олії;
- 7) портові термінали.

«Кернел-Трейд» здійснює управління усіма активами групи в межах України, зокрема агробізнесом у Тернопольській, Хмельницькій, Вінницькій, Чернігівській, Черкаській, Сумській, Полтавській, Миколаївській, Одеській та Харківській областях України, розподіляючи регіони на кластери (табл.2.3)

Таблиця 2.3

Регіональний розподіл агробізнесу

№	Кластер	Область	Розташування управління
1	2	3	4
1.	Західний	Тернопільська, Хмельницька	м. Хмельницький
2.	Центральний	Вінницька, Миколаївська, Одеська	м. Умань, Черкаська обл
3.	Придніпровський	Черкаська, частково Полтавська	м. Золотоноша, Черкаська обл
4.	Полтава Південь	Полтавська	м. Полтава
5.	Дружба – Нова	Чернігівська, Сумська	смт. Варва, Чернігівська обл
6.	Харківський	Харківська	м. Лозова, Харківська обл

Джерело: розроблено автором на основі даних підприємства

Географія виробництва соняшникової олії є дещо інакшою. Відобразимо її у табличний спосіб нижче.

Таблиця 2.4

Регіональний розподіл виробництва олії

№	Олійно-екстракційний завод	Розташування
1	2	3
1.	Українська Чорноморська Індустрія	м. Чорноморськ, Одеська обл.
2.	Бандурський ОЕЗ	с. Бандурка, Миколаївська обл.
3.	Кропивницький ОЕЗ	м. Кропивницький, Кіровоградська обл.
4.	Придніпровський ОЕЗ	м. Кропивницький, Кіровоградська обл.
5.	Полтавський ОЕЗ	м. Полтава
6.	Вовчанський ОЕЗ	м. Вовчанськ, Харківська обл.
7.	Приколотнянський ОЕЗ	с. Приколотне, Харківська обл.

Джерело: розроблено автором на основі даних підприємства

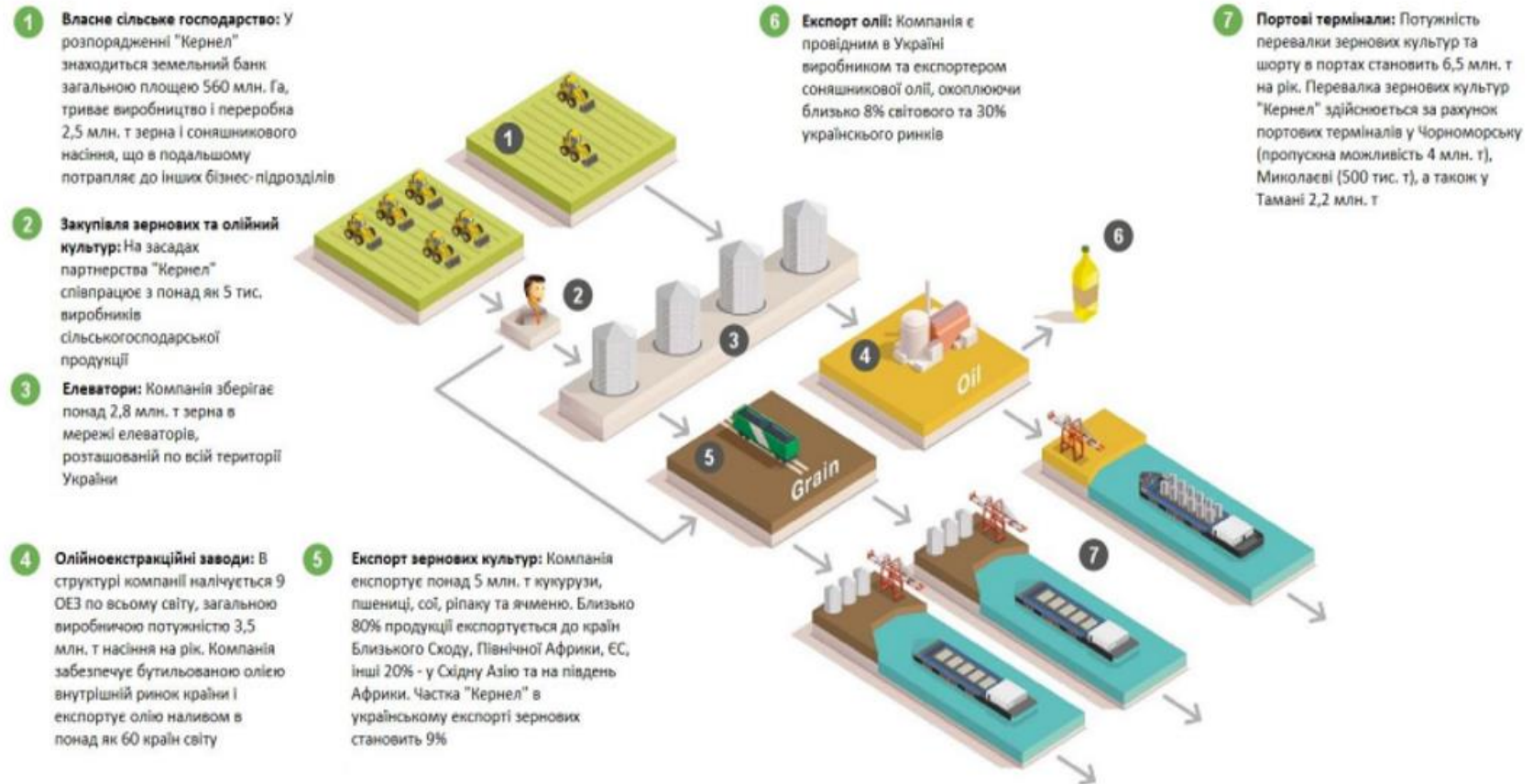


Рис. 2.1. Бізнес-модель «Kernel Holding» (Джерело: переклад з англійської на основі даних підприємства)

Цікавою особливістю Кернел є те, що виробничі запаси акумулюються і підлягають подальшому розподілу поміж олійноекстракційних заводів управляючою компанією, а в свою чергу останні надають послуги з переробки давальницької сировини для неї.

Звернемо увагу на виробничі процеси в компанії. Розглянемо технологічний процес виробництва олії на заводах Кернел (див. рис. 2.2.). Рафіноване соняшникове масло виробляється методом екстракції на ОЕЗ. Сутність даного методу полягає у вилученні масла екстрагентом (розчинником) за допомогою спеціальних апаратів – екстракторів. В результаті чого отримується місцела (розчин олії у розчиннику), а також шрот (знежирений твердий залишок від соняшника). Соняшникове насіння підлягає кільком етапам переробки:

- 1) очищення насіння;
- 2) сушка;
- 3) відокремлення лузги соняшника від ядра;
- 4) прогрівання насіння на жаровні ($t=100^{\circ}$) з метою підвищення якості пресування;
- 5) пресування ядра на валових станах;
- 6) дистиляція місцели (розділення рідких і твердих речовин шляхом випаровування з подальшою конденсацією без доступу повітря);
- 7) видалення розчиннику із шроту у десольвентайзер-тостері;
- 8) подача масла, отриманого в результаті пресування на вібросита, де відфільтровуються часточки, що пройшли з маслом через прес;
- 9) рафінування масла пресованого і екстракційного (перетворення ароматного соняшnikового масла в очищене або масло без запаху, дезодороване) в цехах рафінації-дезодорації масла.

На основі зазначеного вище, зобразимо процес переробки насіння соняшника (див. рис. 2.2.).

Процес переробки насіння соняшника



Рис. 2.2 Процес переробки насіння соняшника (Джерело: розроблено автором на основі даних підприємства).

87% насіння соняшника, переробленого у 2019 ФР – закуплено від фермерів з ринку, і 13% - сировина, вирощена їх власними сільськогосподарськими підприємствами.

Більшість олійноекстракційних заводів знаходяться в районах вирощування соняшнику в Україні, у безпосередній близькості до фермерських господарств, що забезпечує високий ступінь завантаження та рентабельності, оскільки низька щільність соняшникового насіння негативно позначається на економіці транспортування насіння у віддалені регіони.

Будучи найбільшим світовим виробником соняшnikової олії, Кернел прагне стати еталоном у цій галузі промисловості. Це стосується якості продукції, оскільки вони гарантують дотримання найвищих стандартів якості продукції, яку постачають на ринок.

Підприємство дотримується превентивної системи контролю якості та безпеки харчових продуктів, яка спрямована на усунення потенційних біологічних, хімічних та фізичних ризиків у виробничих процесах. Ця система дає змогу відстежити та контролювати походження продуктів упродовж всього ланцюга утворення доданої вартості.

Усі олійноекстракційні заводи сертифіковані згідно стандартів ISO 22000 (що включають принципи системи аналізу ризиків та критичних контрольних

точок (НАССР) та дотримуються виконання процедур, встановлених Комісією по Продовольчому кодексу згідно системи контролю якості ISO 9001, а також мають сертифікати GMP+B1, які гарантують якість та безпеку кормової продукції для виробництва білкових шротів. Системи менеджменту безпеки харчових продуктів, що діють на лініях розливу олії у пляшки, пройшли сертифікацію згідно FSSC 22000.

Шість заводів мають сертифікати Kosher, два заводи сертифіковані за системою Kosher Passover, один завод має сертифікати Badatz та Badatz Passover, і п'ять заводів отримали сертифікацію Halal.

Три заводи пройшли реєстрацію Управління США по контролю за харчовими продуктами та лікарськими засобами (FDA), що відкриває для нас можливість постачати бутильовану соняшникову олію на ринок США.

Усі олієпереробні потужності мають дозвіл на експорт соняшникового шроту в Китай, а один завод отримав дозвіл на продаж соняшникової олії у Південній Кореї.

Три заводи пройшли сертифікацію на поставки соняшникового шроту у Білорусь. Бандурський олійноекстракційний завод сертифікацію ISCC EC. Полтавський олійноекстракційний завод, що сертифікований за IFS, успішно пройшов перевірку Міжнародної ініціативи соціальної відповідальності бізнесу BSCI, отримавши сертифікат ступеню «А», який підтверджує високу корпоративну соціальну відповідальність компанії та значно спрощує процедуру виходу на європейський ринок бутильованої олії.

Кернел є потужним підприємством, що концентрує увагу на виробництві соняшникової олії, рослинництві, експорті зернових та наданні послуг з перевалки зерна.

Перспектива діяльності підприємства полягає у нарощуванні експорту зернових культур та соняшникової олії і зростанні дедалі більшої потреби світових ринків.

Функціонування підприємства проявляється через розвиток всіх напрямів діяльності. Для оцінки потенціалу «Кернел – Трейд» доцільно використати графоаналітичний метод. Графоаналітична модель підприємства представляє

собою область, яка утворена векторами, що являють собою сфери (напрямки) діяльності підприємства. Для цього, побудуємо матрицю рангів показників:

Таблиця 2.5

Матриця рангів показників для оцінки потенціалу підприємства

Показники	Підприємства				
	«Кернел»	«Сантрейд»	«Каргілл»	«Євротек»	«МХП»
1	2	3	4	5	6
I. Виробництво					
1. Технологія	5	4	3	4	4
2. Якість	5	4	5	4	3
3. Ефективність	4	3	4	3	4
4. Потужності	5	2	3	4	5
5. Місцезнаходження	3	3	4	5	5
6. Екологічність	4	4	2	3	4
<i>Разом</i>	26				
II. Організаційна структура та менеджмент					
1. Персонал	5	3	4	5	3
2. Ефективність	4	2	4	4	3
3. Оперативність	4	3	5	2	4
4. Затратність	3	4	5	5	4
5. Інновації	3	3	2	2	3
<i>Разом</i>	19				
III. Маркетинг					
1. Ринок	3	4	5	4	5
2. Товар	5	4	3	5	4
3. Ціна	4	4	4	4	4
4. Збут	5	3	5	4	3
5. Комунікації	4	4	3	2	5
<i>Разом</i>	21				
IV. Фінанси					
1. Рентабельність	5	3	3	2	3
2. Платоспроможність	4	4	5	4	4
3. Ліквідність	5	3	3	2	4
4. Стійкість	4	5	4	3	4
<i>Разом</i>	18				

Джерело: складено автором на основі [44]

Знаходимо величину кожного вектору, що створюють квадрат потенціалу підприємства за формулою [44]:

$$B_k = 100 - (P_j - n) \frac{100}{n(m-1)}, \quad (2.1)$$

де P_j – сума місць при ранжуванні,

n – номери показників,

m – кількість досліджуваних підприємств

Звідси :

$$B_1 = 100 - (26 - 6) \frac{100}{6(5-1)} = 17;$$

$$B_2 = 100 - (19 - 5) \frac{100}{5(5-1)} = 30;$$

$$B_3 = 100 - (21 - 5) \frac{100}{5(5-1)} = 20;$$

$$B_4 = 100 - (18 - 4) \frac{100}{4(5-1)} = 12.$$

Побудуємо квадрат потенціалу підприємства, який дозволить системно встановити кількісні та якісні зв'язки між окремими елементами потенціалу, рівень його розвитку та конкурентоспроможності і на основі цього своєчасно обґрунтувати управлінські рішення щодо підвищення ефективності функціонування підприємства (див. рис. 2.3).

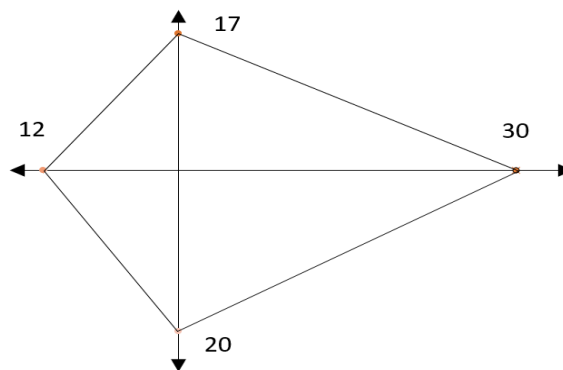


Рис. 2.3 Квадрат потенціалу «Кернел» (Джерело: намальовано автором на основі графоаналітичного методу [44]).

Отже, потенціал досліджуваного підприємства має збалансований характер. Величина сукупного потенціалу - середня. Найбільшу величину мають управлінський та маркетинговий потенціали, що свідчить про наявність перспектив розвитку у досліджуваного підприємства, а фінансовий (результативний) потенціал має можливість розвиватися та удосконалюватися за рахунок високого рівня управлінського потенціалу.

З метою поглиблення інформованості щодо особливостей функціонування підприємства, доцільно оцінити основні техніко-економічні показники:

Таблиця 2.6

Динаміка активів підприємства за 2017-2019 рр, тис дол США

№	Види активів	2017	2018	2019	Відхилення			
					Абсол., тис. дол. 2018/2017	Абсол. тис. дол. 2019/2018	Темп приросту ,% 2018/2017	Темп приросту ,% 2019/2018
1.	Необоротні активи	674575	692593	879628	+18018	+187 035	+2,67	+27,01
2.	Нематеріальні активи	104861	104466	114942	-395	+10 476	-0,38	+10,03
3.	Основні засоби	569714	588127	764686	+18413	+176 559	+3,23	+30,02
4.	Оборотні активи	1334508	1517921	1583972	+183413	+66 051	+13,74	+4,35
5.	Активи – всього	2009083	2210514	2463600	+201431	+253 086	+10,03	+11,45

Джерело: розраховано автором на основі звітності підприємства

Протягом 2017-2019 р. сума активів постійно зростає, так, у 2019 році всього активи становлять 2463600 тис. дол. США. Необоротні активи у 2019 році порівняно з 2018 роком збільшилися на 27 відсоткових пункти, і становлять 879628 тис. дол. США. Темп приросту основних засобів +30,02 відсоткових пункти - отже, відбувається процес модернізації та оновлення основних засобів. Також у 2019 році порівняно з 2018 роком, збільшилися оборотні активи на 66 051 тис. дол. США, і становлять 183413 тис. дол. США, це свідчить про можливе збільшення обсягів продажу та більше можливостей для розвитку підприємства.

Таблиця 2.7

Структура активів підприємства в 2017-2019 рр,

№	Вид активів	2017		2018		2019	
		Тис. дол.	Питома вага, %	Тис. дол.	Питома вага, %	Тис. дол.	Питома вага, %
1.	Необоротні активи	674575	33,58	692593	31,33	879628	35,70
2.	Нематеріальні активи	104861	15,54	104466	15,08	114942	13,07
3.	Основні засоби	569714	84,46	588127	84,91	764686	86,93
4.	Оборотні активи	1334508	66,42	1517921	68,67	1583972	64,30
5.	Активи - всього	2009083	100	2210514	100	2463600	100,00

Джерело: розраховано автором на основі звітності підприємства

Станом на 2019 у підприємства «Кернел» активів сумою 2463600 тис. дол. США.

Найбільшу частку у структурі займають оборотні активи 64,30%, проте їх частка зменшилася порівняно з 2018 роком. Така структура активів є оптимальною для розвитку підприємства.

Таблиця 2.8

**Характеристика стану основних засобів підприємства,
тис. дол. США**

№	Групи основних засобів	Вартість станом на 30 червня 2017	Амортизація	Вартість станом на 30 червня 2018	Амортизація	Вартість станом на 30 червня 2019	Амортизація
1.	Земля	3823	-	2 575	- -	2 413	- -
2.	Будівлі і споруди	347869	32039	356 489	40 873	364 745	50 573
3.	Виробнича техніка та обладнання	163294	31805	189 624	45 034	216 807	61 856
4.	С/Г техніка та обладнання	201104	103465	222 320	134 311	292 395	157 077
5.	Інші ОЗ	19305	9875	25 272	11 777	33 652	16 170
6.	Незавершене будівництво та обладнання не введені в експлуатацію	11503	-	23 842	- -	140 350	- -
7.	Всього	746,898	177,184	820 122	231 995	1 050 362	285 676

Джерело: розраховано автором на основі даних підприємства

Кернел постійно оновлює основні засоби, бачимо збільшення виробничої техніки та обладнання на 27 183 тис. дол. США у 2019 р., С/Г техніки та обладнання на 70 075 тис. дол. США у 2019 р. Та загальне збільшення основних засобів підприємства на 230 240 тис. дол. США, що дозволяє підтримувати відповідний рівень конкурентоспроможного виробництва на оновлених засобах виробництва.

Основні засоби обліковуються за переоціненою вартістю, що є справедливою вартістю, яка визначається за допомогою зовнішньої професійної експертної оцінки. Будь-яка накопичена амортизація на дату переоцінки елімінується з валовою балансовою вартістю активу, а чиста сума перераховується до переоціненої суми активу.

Збільшення балансової вартості активу в результаті переоцінки визначається безпосередньо у іншому сукупному доході та накопичується у резерві переоцінки у капіталі

Таблиця 2.9

Динаміка ефективності використання основних засобів

№	Показники	Один. виміру	2017	2018	2019	Темп приросту, %	
						2018/2017	2019/2018
1.	Обсяг виробленої продукції	тис. дол.	2168931	2403003	3992133	+10,79	+66,13
2.	Річний прибуток до оподаткування	тис. дол.	197439	50054	190406	-74,65	+280,40
3.	Середньорічна вартість основних засобів	тис. дол.	569714	588127	764686	+3,23	+30,02
4.	Середньооблікова чисельність персоналу	осіб	16103	15 116	13397	-6,13	-11,37
5.	Віддача основних засобів	дол.	3,81	4,09	5,22	+7,32	+27,77
6.	Рентабельність основних засобів	%	34,66	8,51	24,91	-75,44	192,57
7.	Фондомісткість	дол.	0,26	0,24	0,19	-6,82	-21,74
8.	Фондоозброєність	Дол.	35,38	38,91	57,08	+9,97	+46,70

Джерело: розраховано автором на основі даних підприємства

У 2019 році відбулося збільшення обсягів виробленої продукції на 66%, та складає 3992133 тис. дол. США. Це спричинено специфікою сільськогосподарської галузі, а саме – хорошою врожайністю та сприятливими кліматичними умовами. З цієї ж причини, річний прибуток до оподаткування також значно зріс, майже в три рази. Збільшення вартості основних засобів свідчить про закупівлю та модернізацію основних засобів. Відбулося скорочення працівників на 11%, і загальна їх кількість станом на 2019 рік становить 13397 осіб.

Збільшення фондів віддачі, і обернено пропорційно – зменшення фондомісткості, свідчить про сталий розвиток підприємства. Збільшення рентабельності ОЗ спричинено збільшенням чистого прибутку та закупівлею нового обладнання. Цей показник показує, на скільки ефективно використовуються основні засоби.

2.2. Аналіз фінансового та інвестиційного потенціалу «Kernel Holding»

Фінансовий потенціал підприємства визначається сукупністю параметрів, які виражають наявність, доцільність розміщення та ефективність використання фінансових ресурсів, реальні та потенційні фінансові можливості.

Ефективність формування та розвитку фінансового потенціалу підприємства прямо залежить від результатів його діяльності. Якщо господарська діяльність є прибутковою, то утворюються додаткові джерела засобів, які в кінцевому результаті сприяють зростанню фінансового потенціалу підприємства.

Проаналізуємо основні фінансові показники «Kernel Holding»:

Таблиця 2.10

Динаміка та структура поточних витрат підприємства «Кернел-Трейд», тис. дол. США

№	Показники	2017	2018	2019	Темп приросту, %		Питома вага, %		
					2018/2017	2019/2018	2017	2018	2019
1.	Собівартість реалізованої продукції	1585872	1876392	3117528	+18,32	+66,14	84,33	85,32	85,77
2.	Адміністративні витрати	59923	79999	106532	+33,50	+33,17	3,19	3,64	2,93
3.	Витрати на збут	159022	153553	307525	-3,44	+100,27	8,46	6,98	8,46
4.	Інші операційні витрати	12930	23010	19331	+77,96	-15,99	0,69	1,05	0,53
5.	Фінансові витрати	62280	65099	82319	+4,53	+26,45	3,31	2,96	2,26
6.	Втрати від участі в капіталі	0	0	0	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00
7.	Інші витрати	487	1090	1 651	+123,82	+51,47	0,03	0,05	0,05
8.	Поточні витрати – разом	1880514	2199143	3634886	+16,94	+65,29	100	100	100

Джерело: розраховано автором на основі даних підприємства

Показники собівартості реалізації різко зросли на 66% і становили 3117 млн. дол. США у 2019 році.

Загальні та адміністративні витрати у 2019 році зросли на 33% у порівнянні з минулим роком. Таке зростання пов'язане із збільшенням витрат на заробітну

плату, витратами з безнадійної заборгованості та збільшенням витрат на оплату аудиторських, юридичних та інших послуг звітного періоду.

Фінансові витрати збільшилися на 17 млн. дол. США і становили 82 млн. дол. США. До цього призвело більш інтенсивне використання кредитів на поповнення оборотного капіталу протягом сезону, враховуючи збільшення масштабів бізнесу.

Інші витрати у 2019 році становили 1,6 млн дол. США, враховуючи збитки від переоцінки основних засобів.

Таблиця 2.11

Динаміка оборотних активів

№	Показники	Один. виміру	2017	2018	2019	Темп приросту, %	
						2018/2017	2019/2018
1.	Чистий дохід від реалізації продукції	тис. дол. США	2168931	2403003	3992133	+10,79	+66,13
2.	Річний прибуток до оподаткування	тис. дол. США	197439	50054	190406	-74,65	+280,40
3.	Середньорічна вартість оборотних активів	тис. дол. США	1334508	1517921	1583972	+13,74	+4,35
4.	Коефіцієнт обертання оборотних активів	оборотів	1,63	1,58	2,52	-2,60	+59,20
5.	Тривалість обороту оборотних активів	днів	221,50	227,4	142,84	+2,66	-37,19
6.	Рентабельність оборотних активів	%	14,79	3,3	12,41	-77,71	+276,34
7.	Коефіцієнт завантаження	Дол. США	0,62	0,63	0,4	+2,66	-37,19

Джерело: розраховано автором на основі даних підприємства

Збільшення чистого доходу зумовлено збільшенням виробленої і проданої продукції, також це збільшило річний прибуток до оподаткування, який у 2019 році становив 190 406 млн. дол. США. Суттєве зменшення тривалості одного обороту оборотних активів на 84 дня, відбулося за рахунок значного збільшення чистого доходу. Позитивний показником є також різке збільшення рентабельності оборотних активів, та у 2019 році становить 12,41%.

Фінансовий стан підприємства є результатом взаємодії всіх елементів системи фінансових відносин підприємства, визначається сукупністю виробничо-господарських факторів і характеризується системою показників, що відображають наявність, розміщення і використання фінансових ресурсів. Він

відображає ефективність ведення бізнесу та можливість його продовжувати з максимальним доходом та прибутком.

Таблиця 2.12

Динаміка прибутку підприємства в 2018-2019 рр., тис. дол. США

№	Показники	2017	2018	2019	Темп приросту, %	
					2018/2017	2019/2018
1.	Валовий прибуток	443300	160 472	347 511	-29,16	+10,66
2.	Прибуток від операційної діяльності	265039	139 565	269 207	-47,34	+92,89
3.	Прибуток до оподаткування	197439	50 054	190 406	-74,65	+280,40
4.	Чистий прибуток	176200	52 000	189 000	-70,49	+263,46

Джерело: розраховано автором на основі звітності підприємства

Аналізуючи динаміку прибутку підприємства «Кернел», бачимо зростання чистого прибутку на 137 000 тис дол., це спричинено збільшенням обсягів реалізації та високою врожайністю у 2019 році, а також налагодженою системою продажу готової продукції.

Таблиця 2.13

Динаміка фінансових результатів підприємства 2018-2019 рр.

№ п/п	Показники	Один.виміру	2017	2018	2019
1.	Чистий дохід, Revenue	тис. дол.	2168931	2 403 003	3 992 133
2.	Валовий прибуток Gross profit	тис. дол.	443300	160 472	347 511
3.	Gross margin, Валова маржа	%	20,44	6,68	8,71
4.	Прибуток від операційної діяльності	тис. дол.	265039	139 565	269 207
5.	Depreciation, Амортизація ОЗ	тис. дол.	54140	82 975	76 303
6.	EBITDA	тис. дол.	319179	222540	346000
7.	EBITDA margin	%	147,16	92,61	86,67
8.	Прибуток від звичайної діяльності до оподаткування, Profit before tax	тис. дол.	197439	50 054	190 406
9.	Чистий прибуток Net income	тис. дол.	176200	52000	189000
10.	Net margin,	%	8,12	2,16	4,73

Джерело: розраховано автором на основі звітності підприємства

У 2019 році Кернел Холдинг отримав найбільшу виручку за всю історію діяльності групи, що становила 3 992 млн. дол. США. Цей показник перевищує аналогічний показник минулого року на 66%. Такий результат було отримано переважно завдяки рекордному обсягу експорту зернових з України (на 58% більше у порівнянні з минулим роком), якому значною мірою сприяли потужний врожай зернових у країні, найбільші за історію діяльності Компанії обсяги закупівлі зерна від сторонніх виробників-фермерів, також Кернел забезпечила потужні обсяги продажу соняшникової олії, мінімізувавши перехідні запаси.

Таблиця 2.14

Динаміка показників фінансового стану

№	Показники	2017	2018	2019
1	2	3	4	5
1.	Показники ліквідності та платоспроможності			
1.1.	Коефіцієнт загальної ліквідності	4,54	3,19	3,30
1.2.	Коефіцієнт швидкої ліквідності	3,23	2,42	2,56
1.3.	Коефіцієнт абсолютної ліквідності	0,49	0,28	0,16
1.4.	Чистий оборотний капітал, тис. дол.	826837	728753	776672
2.	Показники фінансової стійкості			
2.1.	Коефіцієнт автономії	0,58	0,53	0,55
2.2.	Коефіцієнт боргового навантаження	0,42	0,47	0,45
2.3.	Коефіцієнт фінансової стійкості	0,85	0,78	0,81
2.4.	Коефіцієнт фінансової залежності	1,74	1,88	1,83
2.5.	Коефіцієнт маневреності власного капіталу	1,15	1,29	1,18
3.	Показники ділової активності			
3.1.	Коефіцієнт обертання активів	1,08	1,09	1,62
3.2.	Коефіцієнт обертання оборотних активів	1,63	1,58	2,52
3.3.	Тривалість обороту оборотних активів	221,50	227,40	142,84
3.4.	Коефіцієнт оборотності дебіторської заборг-ті	24,88	26,02	21,79
3.5.	Тривалість обертання дебіторської заборг-ті	14,47	13,84	16,52
3.6.	Коефіцієнт оборотності запасів	4,46	6,14	10,22
3.7.	Тривалість обертання запасів	80,80	58,66	35,23

Продовження таблиці 2.13

1	2	3	4	5
3.8.	Коефіцієнт оборотності кредиторської заборгованості	32,64	30,71	26,86
3.9.	Термін обертання кредиторської заборгованості	11,03	11,72	13,40
4.	Показники рентабельності			
4.1.	Рентабельність активів, %	8,77	2,35	7,67
4.2.	Рентабельність операційної діяльності, %	18,85	8,70	10,08
4.3.	Рентабельність власного капіталу, %	15,22	4,42	14,04

Джерело: розраховано автором на основі даних підприємства

Стійкий фінансовий стан підприємства формується в процесі всієї його виробничо-господарської діяльності. Тому оцінку фінансового стану можна об'єктивно здійснити не через один, навіть найважливіший, показник, а тільки за допомогою системи показників, що представлені в таблиці 2.13. Даний комплекс показників детально характеризує господарське становище підприємства.

Коефіцієнт ліквідності визначається як відношення активів до поточних зобов'язань та становить у 2019 році 3,30, що є дуже хорошим показником, адже нормативне значення >1 .

Коефіцієнт швидкої ліквідності визначається як відношення різниці оборотних активів та суми запасів до поточних зобов'язань та становить 2,56 у звітному році, нормативне значення також >1 .

Коефіцієнт абсолютної ліквідності визначається як відношення суми грошових коштів до поточних зобов'язань та становить 0,16 у 2019 році. Цей показник трохи знижений порівняно з минулими роками, але відхилення в межах норми.

Чистий оборотний капітал визначається як різниця оборотних активів та короткострокових зобов'язань та є позитивним, що відповідає нормативному значенню даного показника.

Коефіцієнт автономії визначається як відношення власного капіталу до балансу підприємства та становить 0,55, що є в межах нормативного показника.

Коефіцієнт боргового навантаження визначається як відношення суми позик до балансу та дорівнює 0,45, нормативне значення $\leq 0,5$.

Коефіцієнт фінансової стійкості визначається як відношення суми власного капіталу та довгострокових зобов'язань до балансу та становить 0,81 у 2019 році. Нормативне значення знаходиться в межах 0,7-0,9. Більш високе значення не є типовим для активних компаній, адже короткострокові зобов'язання формуються постійно.

Коефіцієнт маневреності визначається як відношення оборотних коштів до власного капіталу та дорівнює 1,18, що перевищує нормативний показник та показує високий степінь мобільності використання власного капіталу.

Рентабельність активів, операційної діяльності та власного капіталу у 2018 році зазнали значного спаду зменшення прибутку від операційної діяльності, і як наслідку, чистого прибутку. Це було пов'язане із поганою врожайністю у 2018 році та зменшення світових цін на продукцію, але у 2019 році це змінилося, і показники знову прийшли в норму.

Таблиця 2.15

Ліквідність та кредитні параметри, млн. дол.

№	Показник	30 червня 2017	30 червня 2018	30 червня 2019	Відхилення, 2019/2018, %
1	2	3	4	5	6
1.	Короткострокові кредити	152,4	245,5	202,9	-17%
2.	Довгострокові кредити	5,6	2,8	63,7	+22,6
3.	Зобов'язання з фінансової оренди	5,7	10,9	7,7	-30%
4.	Випущені облігації	493,6	494,8	496,1	+0,3%
5.	Боргові зобов'язання	657,4	754,1	770,3	+2,2%
6.	Грошові кошти та їх еквіваленти	143,4	132,0	76,8	-42%
7.	Чистий борг	514,0	622,1	693,5	+11,5%
8.	Високоліквідні товарно-матеріальні запаси	353,9	325,2	293,4	-10%
9.	Скоригований чистий борг	160,0	296,9	400,1	+35%
10.	Капітал, що належить акціонерам Кернел	1153,0	1170,7	1350,8	+35%
11.	Чистий борг / EBITDA	1,6	2,8	2,0	-0,8
12.	Скоригований чистий борг / EBITDA	0,5	1,3	1,2	-0,2
13.	EBITDA / Відсотки	5,1	3,4	4,2	+0,8

Джерело: розраховано автором на основі даних підприємства

Станом на 30 червня 2019 р. чистий борг збільшився на 11% і становив 694 млн. дол. США. Причиною цього стало збільшення довгострокового кредиту на фінансування програми капіталовкладень.

42% непогашеного чистого боргу станом на 30 червня 2019 р. було покрито за рахунок високоліквідних товарно-матеріальних запасів (це такі як кукурудза, пшениця, соняшникова олія та продукція, яку можна швидко обміняти на гроші завдяки своїм товарним характеристикам). Станом на 30 червня 2019 р. показник високоліквідних товарно-матеріальних запасів становив 82% всіх запасів. В результаті скорочення товарно-матеріальних запасів, скоригований чистий борг збільшився на 35% у порівнянні з минулим роком, і становив 400 млн. дол. США на кінець 2019 р.

Основною метою накопичення інвестиційного потенціалу на підприємстві є фінансове забезпечення потреб підприємства у необхідних інвестиційних активах та оптимізація їх за критерієм ефективності результатів інвестиційної діяльності.

Чисті грошові кошти, використані в інвестиційній діяльності, які становили 241 млн. дол. США внаслідок розширення інвестування: 167 млн. дол. США на придбання основних засобів у рамках виконання інвестиційної програми на придбання РТК-Україна (ще 8 млн. дол. США буде сплачено у 2020 році).

У грудні 2018 року компанія Кернел отримала проектне фінансування від Європейського Інвестиційного Банку у розмірі 250 млн. дол. США. Ці кошти будуть використані на будівництво нового заводу з переробки олійних культур у Західній Україні, спорудження когенераційних установок для електростанцій, будівництво потужностей для зберігання та перевалки зерна у порту Чорноморськ. Ця сума буде використана траншами, в залежності від потреб капіталовкладень. Термін надання даної позики становить 10 років, із пільговим періодом два роки.

Крім того, у лютому 2019 р. Кернел підписав угоду з ЄБРР про надання позики терміном на 8 років у загальному розмірі 56 млн. дол. США для

фінансування проектів зеленої енергетики. Початок співпраці щодо довгострокового кредиту свідчить про прозорість та високі стандарти бізнесу.

2.3. Аналіз виробничого та маркетингового потенціалу

Поняття «виробничий потенціал підприємства» є предметом опрацювання і дискусій в колах економістів. Виділяють два підходи до трактування: ресурсний та результативний.

В найзагальнішому вигляді виробничий потенціал підприємства з точки зору ресурсного підходу можна визначити як сукупність ресурсів, наявних в певному місці в конкретний час, перетворених виробничим процесом у фактори виробництва і здатних продукувати певний обсяг продукції.

За результативного підходу сутність виробничого потенціалу визначається як потенційні економічні результати у вигляді обсягів випуску продукції, прибутку, показників ефективності використання виробничих ресурсів, робочого часу тощо.

Отже, доцільним буде проаналізувати виробничий потенціал з боку обох підходів.

В ході ресурсного підходу проаналізуємо виробничі потужності кожного заводу (див. рис. 2.4).

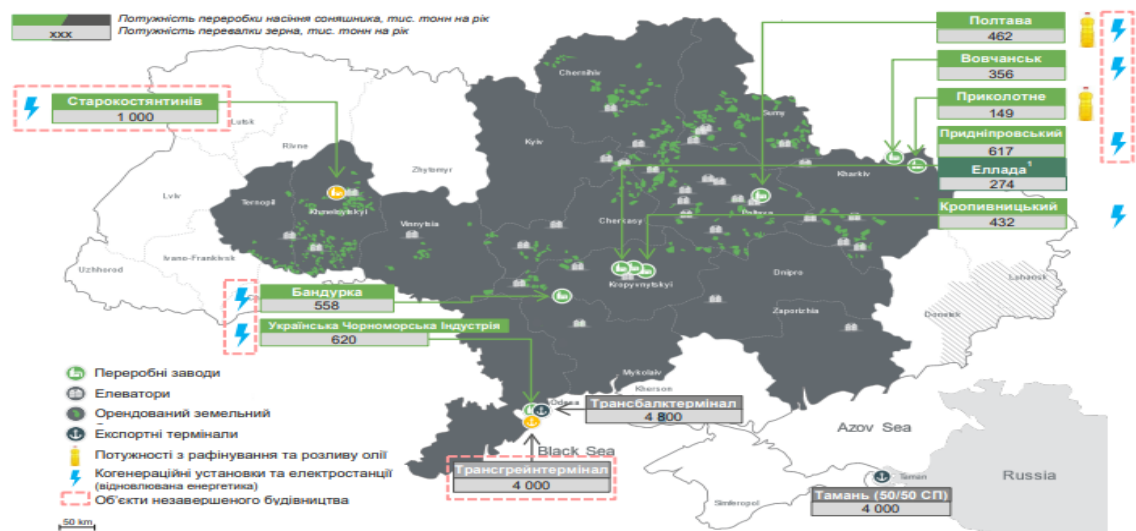


Рис. 2.4. Виробничі потужності «Kernel Holding» (Джерело: переклад з англійської мови автором на основі даних підприємства).

З даного рисунку 2.4 бачимо, потужність переробки насіння соняшника та потужність перевалки зерна по кожному заводу та елеватору.

У 2019 році Кернел Холдинг розпочав будівництво нового Старокостянтинівського олійноекстракційного заводу. Новий завод стане найсучаснішим в Україні у своєму сегменті. Високотехнологічне обладнання та європейські стандарти управління якістю, охорони праці й екології забезпечать відповідність виробництва найвищим світовим стандартам. У проект буде інвестовано \$130 млн. Річна потужність переробки 1 млн. тон. Соняшника в рік. Вихід олії становить 450 тис. тон.

В ході результативного підходу, доцільно проаналізувати динаміку кожного сегменту операційної діяльності.

Вся операційна діяльність Кернел Холдингу поділяється на 3 основні сегмента:

1. Переробка олійних культур
2. Інфраструктура і трейдинг
3. Агробізнес

Розглянемо кожен сегмент детальніше:

Переробка олійних культур

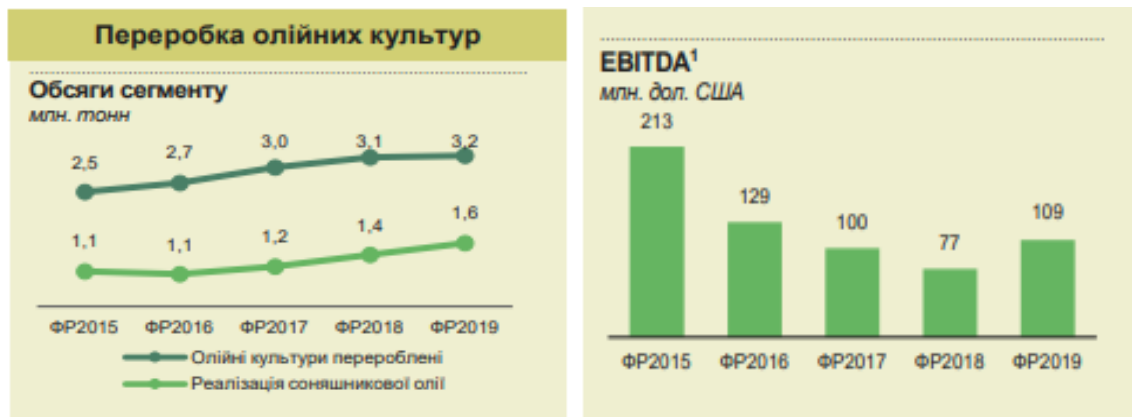


Рис. 2.5. Переробка олійних культур (Джерело: сформовано автором на основі даних підприємства)

У 2019 р. Кернел переробив найбільшу за увесь період діяльності кількість насіння соняшника – 3,2 млн. тон. Обсяги реалізації соняшникової олії у 2019 році досягли найвищих показників – понад 1,6 млн. тон, що перевищує обсяги виробництва та вичерпує перехідні запаси.

EBITDA, згенерована за тонну реалізованої олії, відновилося із найнижчого рівня 54 дол. США за тонну, який спостерігався у 2018 р. до 67 дол. США протягом звітного періоду. На прибутковість мали вплив два протилежні фактори:

1. Потужний врожай насіння соняшника в Україні 15,2 млн. тон, що скоротив рівень невідповідності між переробними потужностями та наявним обсягом сировини в Україні.

2. Падіння світових цін на соняшникову олію, що впали з 750 дол. США за тону нерафінованої олії, реалізованої наливом на початку сезону до 620 дол. США за тону у грудні 2018 р. (найнижчі ціни за останнє десятиліття). Таке послаблення ціни мало значний вплив на прибутковість і підірвало більш суттєве збільшення маржинальності у 2019 р.

В результаті цього, показник EBITDA сегменту збільшився на 42% у порівнянні з минулим роком, до 109 млн. дол. США.

Інфраструктура і трейдинг



Рис. 2.6. Інфраструктура і трейдинг (Джерело: сформовано автором на основі даних підприємства)

У 2019 році Кернел забезпечив найбільші обсяги за увесь період своєї діяльності : 6,1 млн. тон експортованого зерна (№1 в Україні). Обсяги перевали зерна терміналами становили 4,6 млн. тон, обсяги приймання зерна мережею елеваторів 4,3 млн. тон. Такі визначні досягнення були зумовлені:

1. Рекордним рівнем врожайності у 2018 році.
2. Використанням інфраструктури на потну потужність.

3. Залученням потужностей експортного терміналу третьої сторони у порту Південний.

EBITDA маржа на тону зерна, експортованого через ланцюг вартості, зменшилася до 17 дол. США в результаті збільшення масштабів низько маржинальних торговельних операцій та низьким показником діяльності дочірньої компанії Aveve. Прибуток від діяльності високо маржинального сегменту інфраструктури залишається невисоким. В результаті, Загальний показник EBITDA сегменту у 2019 р. збільшився на 5 млн. дол. США, у порівнянні з аналогічним показником минулого року, до 106 млн. дол. США.

Агробізнес

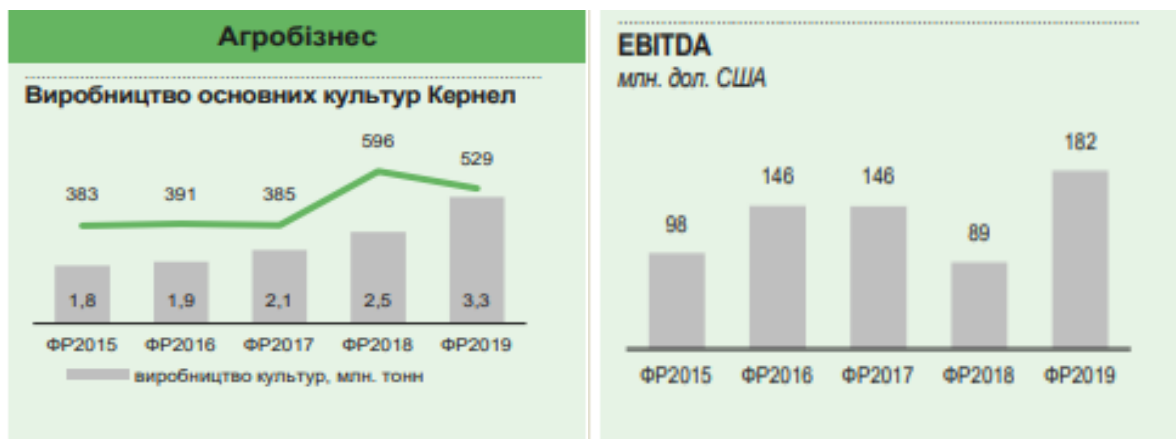


Рис. 2.7. Агробізнес (Джерело: сформовано автором на основі даних підприємства)

В результаті продажу менш ефективних сільськогосподарських земель, кількість зібраних площ у 2019 р. становила 529 тис. га, що на 11% менше у порівнянні з минулим роком. Кернел Холдинг отримали найвищий за весь період діяльності урожай основних культур – 3,3 млн. тон, завдяки високій врожайності культур, що була зумовлена:

1. Сприятливими погодними умовами;
2. Оперативним та успішним процесом інтеграції нових підприємств, придбаних у 2017 році;
3. Постійному підвищенню продуктивності.

Ефективна система хеджування, заснована разом із потужними врожаями, призвела до збільшення EBITDA маржі до 344 дол. США на гектар, що у 2,3 рази більше, ніж аналогічний показник за минулий рік.

З 529 тис. гектарів, зібраних у 2019 р. сегмент агробізнесу згенерував рекордний показник EBITDA у розмірі 182 млн. дол. США, що у 2 рази більше, порівняно з 2018 р., ставши флагманом бізнес-діяльності Кернел у тому сезоні.

Зберігається простий мікс культур: 45% площ під кукурудзою, 27% під соняшником, 19% під пшеницею, 5% під соєю, решта – під іншими другорядними культурами.

Для забезпечення прибутковості діяльності потрібно забезпечувати постійну конкурентоспроможність, економічну й соціальну кон'юнктуру товару на ринку, тому доцільно проаналізувати маркетинговий потенціал та дослідження попиту, товарної, цінової, комунікативної і збутової політики на «Kernel Holding».

Розглянемо основні ринки збуту «Kernel Holding» по соняшниковій олії (див. рис. 2.8) та зернових (див. рис. 2.9.):

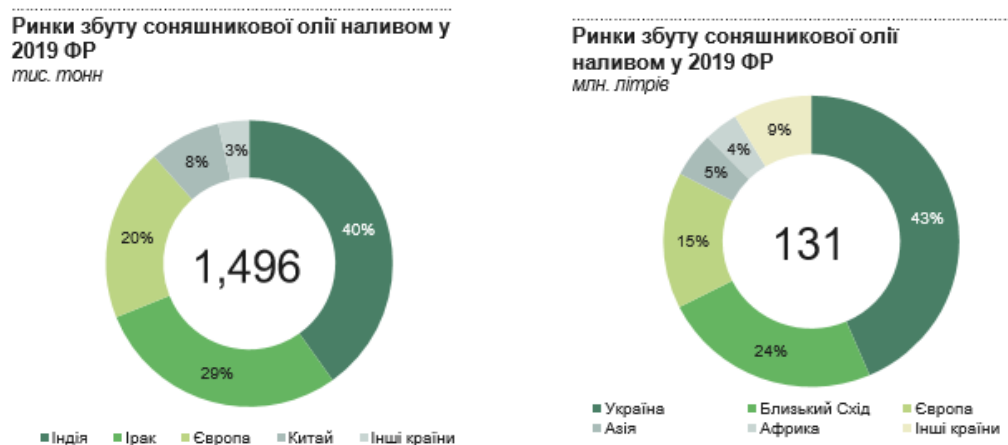


Рис. 2.8. Ринки збуту соняшникової олії (Джерело: сформовано автором на основі даних підприємства)

Понад 90% виробленої соняшникової олії експортується наливом. Ключовими ринками збуту у цьому сегменті є Індія, ЄС, Близький Схід та Китай. Серед клієнтів є переробники харчової галузі, які займаються рафінацією та фасуванням олії у пляшки (так, найбільшим клієнтом у 2019 ФР стала компанія Etihad Food Industries, яка придбала 29% нашої соняшникової олії, реалізованої наливом), або ж міжнародні трейдери, такі як COFCO та Cargill, що купили відповідно 9% та 6% об'ємів соняшникової олії, реалізованої наливом у 2019 ФР.

До 10% сирої соняшникової олії рафінується та фасується у пляшки. 57% бутильованої олії у 2019 ФР було експортовано переважно в Африку, країни Близького Сходу, ЄС та Китай під брендами Кернел або власними торговими марками. Частка Кернел у загальному обсязі експорту рафінованої бутильованої олії з України складає 55%. Компанія постачає продукцію таким міжнародним рітейлерським мережам як МЕТРО, Ашан, Волмарт, Максіма та ін.

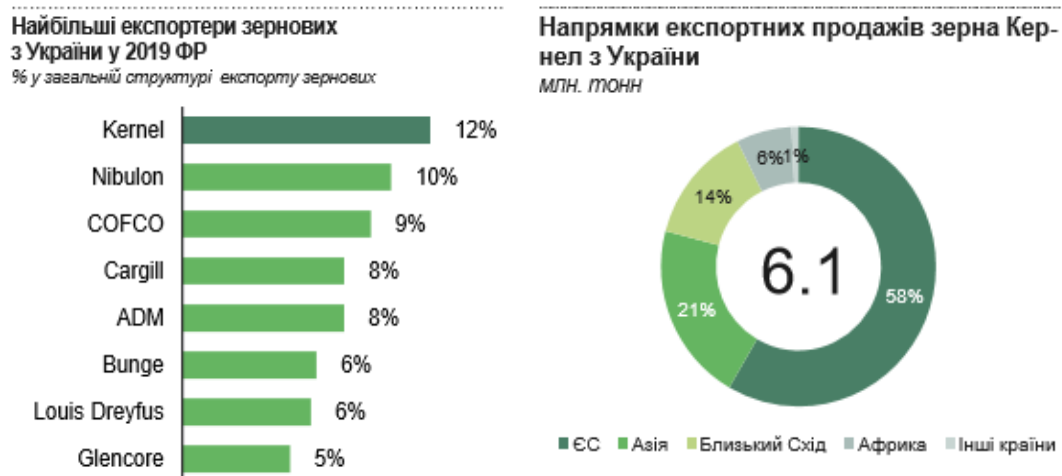


Рис. 2.9. Ринки збуту зернових (Джерело: сформовано автором на основі даних підприємства)

Кернел є найбільшим експортером зерна з України та одним із найбільших експортерів зерна з регіону Чорноморського басейну. Компанія закуповує зерно у місцевих фермерів-виробників (а також отримує врожай з власних господарств) та експортує його на світовий ринок.

Попит на внутрішньому ринку знизився, проте обсяги експорту зерна з України у 2018/19 значно зросли і становили 50 млн. тонн, що на 23% більше, ніж минулого року. У 2019 ФР компанія експортувала 6,1 млн. тонн зерна з України, це 12% загальнонаціонального експорту зерна.

«Кернел» є лідером на українському ринку за всіма сегментами своєї діяльності, проте як і для будь-якого успішного підприємства потрібно визначити сильні та слабкі сторони, можливості та загрози, щоб вміти вчасно та ефективно керувати всіма ризиками та знати свої можливі напрямки розвитку.

Для цього, побудуємо та проаналізуємо Матрицю SWOT – аналізу.

SWOT-аналіз «Кернел»

	Можливості освоєння нових ринків збуту; розробка нових економічно вигідних технологій; залучення інвестицій	Загрози Соціально- економічна ситуація в Україні. Законодавчі акти, що регулюють діяльність підприємства. конкуренція з боку закордонних підприємств; залежність від врожайності та природно-кліматичних умов
Сильні сторони висока прибутковість виробництва; розвинута інфраструктура та логістика; висока якість продукції; здатність конкурувати на світовому ринку, інноваційний потенціал	СиМ Будівництво нових заводів, що підвищить конкурентоспроможність, забезпечить власною сировиною та потужною інфраструктурою	СиЗ залучення нових та збереження старих партнерів; просування старої продукції на нові ринки, підвищення конкурентоспроможності та прибутковості за допомогою впровадження новинок
Слабкі сторони Знос основних засобів, зокрема СГ техніки; чутливість до політичної ситуації в країні масова збитковість сільськогосподарських підприємств, що є виробниками сировини;	СлМ пошук інвестицій на переобладнання та оснащення основними засобами, максимальне задоволення потреб споживачів всіх соціальних класів	СлЗ створення нових видів екологічно чистих продуктів, які відповідають міжнародним стандартам; фінансування науково-технічних розробок

Рис. 2.10. SWOT-аналіз «Кернел» (Джерело: складено автором на основі методики SWOT-аналіз [21] по даних підприємства).

Отже, зробивши даний аналіз, бачимо, що основні загрози для «Кернел» є факторами непрямого дії: погодні умови, політична ситуація в країні, законодавчі акти тощо. Разом з цим, підприємство займає лідерську позицію на ринку, що дає можливість вчасно реагувати на зміни та бути еластичним по відношенню до ринкових цін, попиту, пропозиції з боку постачальників та становленню на світових ринках. Будівництво нових заводів, можливе впровадження на ринок нових продуктів для забезпечення споживачів всіх соціальних класів, підтримка «зелених технологій» та залучання інвестицій в інноваційний потенціал для розширення можливостей розвитку, - такі та багато інших можливих шляхів для розвитку та підтримки лідерства на ринках України та світу є у «Кернел».

2.4. Аналіз трудового та організаційно-управлінського потенціалу

Трудовий потенціал підприємства – це сукупні можливості працівників підприємства активно чи пасивно брати участь у виробничому процесі в рамках конкретної організаційної структури виходячи з матеріально-технічних, технологічних та інших параметрів.

Люди – найцінніший актив компанії. Кернел підтримує 14-тисячну команду у їхньому професійному й особистісному розвитку, пропонує конкурентну систему винагороди, створює такі умови, щоб кожен співробітник відчував себе щасливим на роботі.

Щорічно Кернел лідирує в рейтингах кращих роботодавців. Провідні позиції компанії підтверджують результати досліджень міжнародної агенції Korn Ferry Hay Group та рейтинги ділових видань. Також Кернел має престижний статус акредитованого роботодавця Асоціації дипломованих сертифікованих бухгалтерів (ACCA), який засвідчує відповідність рівня професійності персоналу високим міжнародним стандартам.

Станом на 30 червня 2019 р. чисельність працівників Кернел складала 13 397 чол. (штатні працівники) (див.табл.2.16.), у тому числі 12 794 працівників на постійній основі. Хоча Кернел продовжує програму з оптимізації бізнес-діяльності, інвестиції у рамках реалізації Стратегії 2021 передбачають створення понад 600 нових робочих місць до 2021 р.

Кернел дотримується принципу, що у випадку скорочення штату співробітників з метою оптимізації продуктивності праці, фонд заробітної плати не зменшується, а розподіляється серед інших членів команди.

Таблиця 2.16

Показники кадрового капіталу, осіб

№	Показник	2017	2018	2019
1	2	3	4	5
1.	Загальна кількість працівників	16103	15116	13397
2..	За бізнес сегментом:			
2.1.	Переробка олійних культур	2595	2501	2258
2.2.	Інфраструктура і трейдинг	3501	3447	2990

Продовження таблиці 2.16

1	2	3	4	5
2.3.	Агробізнес	9389	8448	7405
2.4..	Головний офіс та ін.	621	720	744
3.	За статтю:			
3.1.	Чоловіки	11307	11148	9897
3.2.	Жінки	4796	3968	3500
4.	За рівнем:			
4.1.	Керівники	1157	991	885
4.2.	Фахівці	3841	3959	3665
4.3.	Робітники	11105	10166	8847
5.	За віком:			
5.1.	До 30 років	2775	2648	2322
5.2.	30-50 років	8597	7647	7615
5.3.	Більше 50 років	4731	4821	3460

Джерело: складено автором на основі даних підприємства

Зменшення загальної кількості працівників на 1719 осіб у 2019 році, порівняно з 2018 р, спричинене модернізацією обладнання, закупівлею нової с/г техніки, яка скорочує потрібну кількість сезонних робітників, це добре видно при поділі працівників за рівнем, так кількість робітників скоротилося на 1319 осіб.

Таблиця 2.17

Оцінка трудового потенціалу підприємства

№	Показник	Один. виміру	2017	2018	2019	Абсолютне відхилення	
						2018/2017	2019/2018
1.	Загальна чисельність працівників	осіб	16103	15116	13397	-987	-1719
2.	Витрати на заробітну плату	Тис. дол	67299	103386	126047	+36087	+22661
3.	Витрати на навчання персоналу	Тис. дол	445	474	456	+29	-18
4.	Середня річна ЗП одного працівника	тис. дол	4,179	6,839	9,408	+2,66	+2,569
5.	Середня місячна ЗП одного працівника	дол	348,27	569,96	784,05	+221,69	+214,09
6.	Продуктивність праці	тис. дол	134,69	158,97	297,99	+24,28	+139,02

Джерело: складено автором на основі даних підприємства

Будучи рейтингах кращих роботодавців Кернел постійно підтримує конкуренту систему винагород для працівників.

Фіксована частина регулярної грошової компенсації встановлюється на рівні, який відповідає або перевищує базовий показник по галузях діяльності.

Змінна частина залежить від численних ключових показників діяльності (KPI), які є досить деталізованими, включаючи, наприклад, різні показники для кожного окремого поля напрямку агробізнесу. Вони надають працівникам всі інструменти, щоб безпосередньо впливати на KPI та контролювати їх виконання в режимі онлайн, намагаючись таким чином максимально охопити їх. Так, агрономи можуть спостерігати за результатами своєї роботи в режимі онлайн за допомогою власної системи та сторонньому рішенні Cropio.

Постійний розвиток і навчання команди є безумовним фактором успіху Кернел. Компанія підтримує амбіції своїх співробітників, надає їм повноваження та створює умови для кар'єрної реалізації.

Кожен має максимальні можливості для здобуття нових знань, вдосконалення лідерських навичок і професійних компетенцій – від тренінгів до корпоративних програм MBA та стажування за кордоном. Саме завдяки команді ініціативних лідерів, експертиза яких синхронізується зі стрімким розвитком галузі й інтелектуальних технологій, компанія впроваджує масштабні проекти і досягає стратегічних цілей.

Для визначення організаційно-управлінського потенціалу потрібно розглянути організаційну структуру управління підприємства.

Організаційна структура управління підприємства - являє собою певну впорядковану сукупність елементів управління (підрозділів, служб, окремих посад), рівнів управління та організаційних зв'язків.

Організаційна структура Кернел наведена на рис. 2.11. Управління Компанією здійснюється Радою директорів, що є головним органом, який приймає рішення. Рада складається з 8 директорів, 5 з яких є членами Ради Директорів (включаючи Голову) і 3 – незалежні директори.

Незалежні директори – це досвідчені та впливові особи, які представляють різні галузі та країни і мають відповідні навички бізнес-діяльності, що забезпечують належне функціонування Ради Директорів та її комітетів.

Отже, для Кернел характерна така організаційна структура:

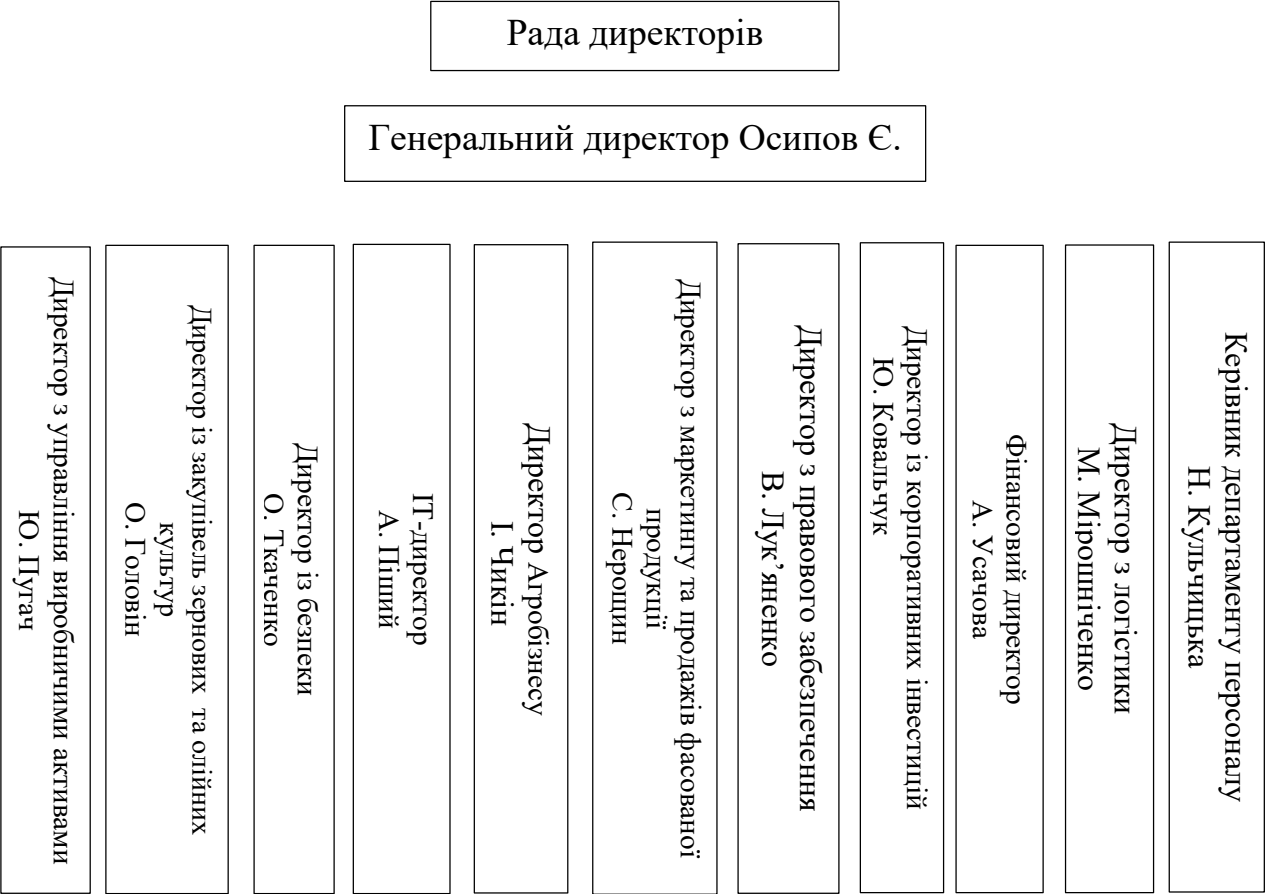


Рис. 2.11. Організаційна структура Кернел (Джерело: намальовано автором на основі даних підприємства)

У Кернел діє багато освітніх та підготовчих програм для працівників усіх бізнес-напрямків різних спеціальностей та кар’єрних рівнів. Компанія постійно розвиває потенціал кадрового капіталу.

2.5. Вартісна оцінка потенціалу підприємства

Розглянувши потенціал Кернел в розрізі всіх його складових, ми оцінили виробничі, фінансові, трудові, маркетингові, інвестиційні можливості та результати діяльності. Оцінка вартості потенціалу дає змогу показати реальну

ціну компанії, яку використовують для обчислення ціни продажу, страхування майна, отримання кредитів тощо. Відповідно оцінена вартість підприємства створює умови для своєчасного прийняття та коригування управлінських дій при коливаннях ринкової кон'юнктури. Також питання правильної оцінки вартості компанії може бути вирішальним в ситуації вирішення проблеми проводити фінансову санацію чи припиняти його діяльність.

Оцінимо вартість Кернел за доходним методом. Доходний — підхід, який заснований на оцінці майбутніх доходів підприємства, тобто оцінка вартості підприємства, що ґрунтується на визначенні теперішньої вартості очікуваних вигод (доходів, грошових потоків) від володіння корпоративними правами підприємства.

Для початку знайдемо WACC (див. форм.1.2):

$$1. \text{ WACC} = \frac{1350800}{400100+1350800} * 0,27 + \frac{1350800}{400100+1350800} * 0,20 * (1-18) = 0,28.$$

Розраховуємо приведену вартість майбутніх грошових потоків компанії(див. форм. 1.4):

$$2. \sum_{i=1}^n DCFF_i = \sum_{i=1}^n \frac{469156}{(1+0,28)^5} = 1\,187\,905,83 \text{ тис. дол}$$

Та приведену термінальну або кінцеву вартість бізнесу (див.форм.1.5):

$$3. \text{ Discounted Terminal Value} = \frac{136542,3668(1+0,06)}{(0,28-0,06)(1+0,28)^5} = 191\,470,01. \text{ тис. дол}$$

Вартість компанії складе (див. форм. 1.6):

$$4. \text{ Firm Value} = 1187905,83 + 191470,01 = 1\,379\,375,84 \text{ тис. дол.}$$

Проте оскільки дана вартість містить і розмір боргу компанії, то для оцінки вартості капіталу зменшити її на ринкову вартість боргу (див.форм.1.7):

$$5. \text{ Equity value} = 1379375,84 - 400100 = 979\,275,84 \text{ тис. дол}$$

Таким чином, вартість компанії Кернел за дохідним методом становить 979 275,84 тис. дол.

Витратний (майновий) — підхід, що заснований на уявленні про підприємство як цілісний майновий комплекс, вартість якого визначається різницею між вартістю активів підприємства та його зобов'язаннями;

Отже, знаходимо вартість підприємства за витратним методом (див.форм.1.10):

$$\text{Equity value} = 1346026 - 400100 = 946\,926 \text{ тис. дол.}$$

Вартість компанії за витратним методом становить 946 926 тис. дол.

Можемо зробити висновок, що реальна ціна компанії Кернел знаходиться в діапазоні між вартістю за дохідним методом та витратним методом.

Дослідивши два сучасні методи оцінки потенціалу підприємства приходимо до висновку, що методи не є взаємовиключними, а доповнюють один одного (їх поєднання дозволяє отримати більш адекватні дані щодо вартості компанії).

Застосування розглянутих під час дослідження моделей є обов'язковою умовою при організації таких заходів, як злиття та поглинання, викуп акцій, визначення величини премій акціонерам компанії, що поглинається тощо.

Висновок до 2 розділу

Кернел є лідером на українському ринку за всіма сегментами. Кернел – це потужне сучасне виробництво соняшникової олії, річна потужність переробки насіння соняшника складає 3,5 млн. тонн, найбільша в Україні мережа елеваторів з загальними потужностями для зберігання 2,5 млн. тонн зерна, сучасне повномасштабне машинне обладнання, раціональні агрономічні практики, система управління кластерами та структурою сільськогосподарських угідь, орієнтованих на експорт.

Менеджмент Кернел базується на трьох ключових принципах :фінансова стабільність; стійка ділова репутація; професійна команда лідерів.

Серед торгових марок компанії налічуються наступні: «Щедрий Дар», «Стожар», «Чумак», «Olio», «Маринадо», «Blanc», «Kernel», «Premi». Експорт продукції підприємства відбувається понад як у 60 країн світу.

Протягом 2017-2019 р. сума активів постійно зростає, оновлюються, так, у 2019 році всього активи становлять 2463600 тис. дол. США.

У 2019 році відбулося збільшення обсягів виробленої продукції на 66%, та складає 3992133 тис. дол. США. Це спричинено специфікою сільськогосподарської галузі, а саме – хорошою врожайністю та сприятливими кліматичними умовами. З цієї ж причини, річний прибуток до оподаткування також значно зріс, майже в три рази. Збільшення вартості основних засобів свідчить про закупівлю та модернізацію основних засобів. Відбулося скорочення працівників на 11%, і загальна їх кількість станом на 2019 рік становить 13397 осіб. Збільшення фондівіддачі, і обернено пропорційно – зменшення фондомісткості, свідчить про сталий розвиток підприємства. Збільшення рентабельності ОЗ спричинено збільшенням чистого прибутку та закупівлею нового обладнання.

Показники фінансового стану показують стабільний розвиток та стійкий фінансовий стан. Проаналізувавши витратний та дохідний метод, можемо зробити висновок, що вартість потенціалу Кернел становить в межах 945 926 тис. дол – 979 275 тис. дол. США.

РОЗДІЛ 3

ШЛЯХИ ПІДВИЩЕННЯ ЕКОНОМІЧНОГО ПОТЕНЦІАЛУ ПІДПРИЄМСТВА «KERNEL HOLDING»

3.1. Напрямки удосконалення економічного потенціалу підприємства

В основі результативності роботи підприємства лежить ефективне управління його економічним потенціалом. Процес управління економічним потенціалом це планування, організація та контроль всіх його складових, а саме: потенціалу основних та оборотних засобів, трудових ресурсів, фінансів, інвестиційної та інноваційної діяльності. Управління економічним потенціалом покликана створювати умови успішного функціонування в усіх сферах діяльності підприємства.

Як ми вже вияснили, Кернел працює в агропромисловому секторі, та займається виробництвом та продажем олії, зернових культур, також надає послуги із зберігання та перевалки зерна на елеваторах і портових терміналах, має власні вагони-зерновози. Кожен з бізнес-сегментів є лідером на українському ринку, проте як і в кожній компанії є напрямки для потенційного розвитку.

В результаті аналізу, проведеного у 2 розділі було виявлено ряд проблем пов'язаних з використанням економічного потенціалу Кернел, наведемо приклади та їх можливі рішення в таблиці 3.1.:

Таблиця 3.1

Напрямки удосконалення економічного потенціалу Кернел

№	Проблема	Рішення	Результат
1	2	3	4
Логістика			
1.	Значна трата часу на створення однотипних заявок та договорів з перевізниками готової продукції	Створення автоматизованої програми, яка б також могла фільтрувати перевізників по ціні та надійності, пам'ятаючи минулі перевезення	Скорочення часу та можливість його використання та інші важливіші функції
2.	Значна трата часу на проведення тендерів		Скорочення часу, зменшення ризиків
3.	Не автоматизовані дані щодо замовлення бутильованої олії		Автоматизація, зменшення ризиків пов'язаних з людським фактором

Продовження таблиці 3.1

1	2	3	4
4.	Ризики, пов'язані з перевізниками готової продукції, адже в більшості це приватні компанії	Інвестування в придбання власного автопарку	Зменшення ризиків, та витрат. Покращення якості продукції та можливість відстежувати продукцію в будь-якій точці світу.
5.	Застарілі вагони для перевезення зерна, які тягнуть за собою значні витрати та ризики	Інвестування в модернізацію старих та закупівлю нових вагонів	Значне зменшення витрат, покращення якості та зменшення часу перевезення
Виробництво та Агробізнес			
6.	Значний знос СГ обладнання	Інвестиції в закупівлю нової техніки	Економія витрат на обслуговування, збільшення продуктивності праці
7.	Збитки малих підприємців, які є постачальниками сировини	Фінансова підтримка, надання авансу на весні для можливості висадки насіння	Отримання сировини від малих підприємців належної якості
8.	Значні витрати на обслуговування старих елеваторів	Модернізація їх або продаж	Зменшення витрат, можливість купівлі нових, кращих, потужніших
9.	Не зручне розміщення старих елеваторів	Продаж	Можливість побудувати в зручному місці
10.	Ризик низької врожайності	Диверсифікація земельного банку, страхування ризиків	Зменшення ризиків, впевненість в безперервному виробництві
11.	Погіршення стану землі	Впровадження автоматизованих систем, щодо покращення якості ґрунтів та правильності сівозмін	Отримання довгострокових перспектив родючості ґрунтів
12.	Невідповідна якість сировини надана малими підприємцями	Створення програми по підтримці та підвищенні ефективності агробізнесу	Покращення якості сировини, орієнтація на майбутні вигоди

Продовження таблиці 3.1

1	2	3	4
Працівники			
13.	Значні витрати на залучення додаткового персоналу в сезон висадки та збирання врожаю	Закупівля нових засобів праці, які дозволяють зменшити кількість сезонних працівників	Підвищення продуктивності праці, зменшення витрат на оплату праці
14.	Недостатня кваліфікація працівників на нових засобах праці	Підвищення кваліфікації працівників	Підвищення продуктивності праці
15.	Недостатня кваліфікація працівників в роботі з автоматизованими системами	Проходження тренінгів, курсів, IT-підтримка	Підвищення якості роботи

Джерело: складено автором на основі показників та аналізу діяльності підприємства

Таким чином, виявлено ряд проблем, які доцільно вивчити та вирішити глибше для підвищення економічного потенціалу підприємства. Недосконалість системи логістики в Кернел, тягне за собою значні зайві витрати часу та фінансів. Разом з тим, ризики пов'язані з експортом бутильованої олії стримують компанію від виходу на нові ринки збуту, а зайві витрати гальмують розвиток логістики в цілому.

Ризик полягає в тому, що більшість перевізників приватні компанії, які не можуть гарантувати високу якість перевезення та вкладення в строки. Як наслідок – додаткові витрати за запізнення товару, прибуття товару неналежної якості, не правильні умови перевезення тощо. Рішенням такої проблеми є пошук інвестицій у придбання власного автопарку – це дасть змогу контролювати якість перевезення та швидкість доставки в будь-яку країну світу.

Наступною важливою проблемою є знос сільськогосподарського обладнання. Це призводить до додаткових витрат палива, залученням сезонних робітників, нераціонального використання земельних ресурсів та зменшення продуктивності праці. Оновлення основних засобів важливе та обов'язкове в компаніях націлених на вирощування високотехнологічного рослинництва.

Таким чином, заміна старого обладнання на нове є неминучим для розвитку виробничого потенціалу Кернел.

Підвищення кваліфікації працівників стає важливим питанням для безперервного розвитку потенціалу підприємства. Люди – найцінніший актив компанії, який може генерувати інноваційні рішення для підвищення конкурентоспроможності та підтримки статусу лідера на українському та світових ринках.

Навчання працівників це той рушій, який є одночасно мотивацією розвиватися та результатом прибутковості компанії. Отже, нові навички потрібні для всіх працівників в Кернел. Тому, доцільно організовувати тренінги на вдосконалення професійних і управлінських навичок, знань та компетенцій. Для працівників агропромисловості це модульні практичні тренінги, що проводяться внутрішніми та зовнішніми спеціалістами для агрономів, інженерів та інших фахівців аграрної сфери, а також програми обміну досвідом та виїзду на виробничі потужності. Також є сенс проводити регулярні особисті зустрічі представників кластерів по всій Україні, для обміну досвідом та передовими практиками. Для працівників управлінської сфери це тренінги на розвиток професійно-технічних та соціальних навичок, різноманітних компетенцій та управлінських здібностей.

3.2. Підвищення економічного потенціалу підприємства в агропромисловому напрямку бізнесу

Підвищення економічного потенціалу підприємства виступає основною умовою його успішної, ефективної діяльності, підґрунтям стійкого розвитку та максимально результативного функціонування.

Україна має потужний потенціал та умови для розвитку агробізнесу: найкраща в усьому світі якість ґрунтів, близькість до ключових ринків тощо. Проте цей сектор промисловості є надзвичайно залежним від світових цін на зерно та погодних умов. Це ризики, які компанія не може контролювати. Тому,

доцільно зосереджувати увагу на тих факторах, на які можна вплинути: витрати та продуктивність.

Таким чином, оновлення основних засобів дозволить скоротити витрати на ремонт застарілого обладнання, оплату праці сезонних робітників, витрати палива, та підвищити економічний потенціал підприємства.

Звернувшись до звітності підприємства ми бачимо, значне зношення основних засобів на підприємстві. В структурі зносу основних засобів у даний період спостерігається такий розподіл (див. дод. В): 23,7% – знос будівель та споруд, 23,9% – виробничого устаткування, 46,7% – сільськогосподарського обладнання, 5,7% – іншого устаткування.

Базовими засобами праці в агропромисловості є сівалки, тому найкраще інвестувати в нові сучасні сівалки для таких культур як пшениця, соя, ячмінь, кукурудза, рапс. Сівалка John Deere DB-55 (див. додаток Д) вносить насіння при ширині міжряддя 70 см з абсолютною точністю, також наявна система внесення гранульованих добрив.

Для очного зображення підвищення економічного потенціалу та вигід від покупки нових сівалок, розглянемо таблицю 3.2. Розрахунок взятий для кластера Дружба – Нова, 185,6 тис. га:

Таблиця 3.2

Порівняльна характеристика сівалок

№	Показник	Стара	Нова
1	2	3	4
1.	Потужність, га за добу	245	928
2.	Час роботи 1 сівалки за час посіву (20днів), га	4 885	18 560
3.	Витрати палива, кг/га	5,3	2,1
4.	Кількість сівалок, на один кластер	38	10
5.	Потрібна кількість механізаторів, осіб	76	20
6.	Заробітна плата механізаторів, дол	58 461,54	15 384,61
7.	Витрати на обслуговування сівалок, дол	19 230,77	1 923,07
8.	Витрати на паливо, дол	244 615,38	96 923,07

Джерело: складено автором на основі даних підприємства

З даної таблиці бачимо, що характеристика нової сівалки дасть можливість скоротити витрати та збільшити потужність в три рази порівняно із старим обладнанням – це дасть змогу підвищити потенціал підприємства.

Всі інвестиційні витрати покриваються за рахунок власних коштів підприємства, оскільки, EBITDA агробізнесу 182 000 000 дол. США (див. додаток Б). Розрахуємо витрати на закупівлю сівалок.

Повна ціна одної сівалки марки «John Deere DB-55» 115 384,61 дол. (з ПДВ, з врахуванням доставки та первісного налаштування), кількість потрібних сівалок – 10 шт.

Отже, собівартість 10 сівалок –96 153,84 дол без ПДВ, прогнозний строк використання 10 років. Пропонується розрахувати амортизацію прямолінійним методом.

Таблиця 3.3

Амортизація сівалок «John Deere DB-55»

	Первісна вартість, дол	Амортизаційні нарахування, дол.	Залишкова вартість, Дол.
1	2	3	4
1 рік	96 153,84	9 615,38	86 538,46
2 рік	86 538,46	9 615,38	76 923,08
3 рік	76 923,08	9 615,38	67 307,7
4 рік	67 307,7	9 615,38	57 692,32
5 рік	57 692,32	9 615,38	48 076,94
6 рік	48 076,94	9 615,38	38 461,56
7 рік	38 461,56	9 615,38	28 846,18
8 рік	28 846,18	9 615,38	19 230,8
9 рік	19 230,8	9 615,38	9 615,38
10 рік	9 615,38	9 615,38	-

Джерело: створено автором

З таблиці 3.3 бачимо, що амортизаційні відрахування будуть здійснюватися протягом десяти років, а сума щорічної амортизації складе 9 615,38 дол.

Розрахуємо економію витрат від використання нових сівалок (див. табл. 3.4):

Таблиця 3.4

Витрати на обслуговування сівалок, дол. США

№	Класифікація витрат	Старі сівалки	Нові сівалки	Економія витрат
1	2	3	4	5
1.	Оплата праці механізаторів	58 461,54	15 384,61	+43 076,93
2.	Обслуговування сівалок	19 230,77	1 923,07	+17 307,7
3.	Витрати на пальне	244 615,38	96 923,07	+147 692,31
4.	Загальні витрати	322 307,69	114 230,75	+ 208 076,94

Джерело: розраховано автором

Оскільки, ми плануємо повну заміну обладнання для підвищення економічного потенціалу, доречним буде продати зношені сівалки. Кернел впроваджує програму «Open Agribusiness», при якій ділиться передовим досвідом у застосуванні найсучасніших сільськогосподарських практик, забезпечуючи фінансування оборотного капіталу та доступ до інфраструктури Кернел, тому продаж буде здійснений іншим агровиробникам, які являються постачальниками сировини.

Ціна одної старої сівалки складає 19 230,77 дол. реалізувавши 38 сівалок отримуємо виручку від реалізації, але для відображення чистого прибутку, потрібно відняти податок на додану вартість та податок на прибуток. Розрахуємо фінансові показники від впровадження такого заходу (див. табл. 3.5)

Таблиця 3.5

Результати впровадження заходів з купівлі сівалок

№	Показник	Значення
1	2	3
1.	Вартість закупівлі сівалок, дол.	1 153 846,15
2.	Виручка від реалізації старих сівалок, дол	730 769,24
3.	Чистий прибуток від продажу, дол.	499 358,85
4.	Інвестиційні витрати при купівлі нових сівалок, дол.	462 179,61
5.	Термін експлуатації, роки	10
6.	Чистий грошовий потік, дол.	304 230,77
7.	Дисконтований чистий грошовий потік, дол.	1 367 239,23
8.	Чиста теперішня вартість, NPV, дол.	904 367,69
7.	Індекс доходності	2,96
8.	Дисконтований термін окупності, роки	1,9
9.	Гарантований термін окупності, роки	3,8

Джерело: розраховано автором

Чистий грошовий потік розраховується як сума економії витрат при впровадженні проекту та річні нарахування амортизації.

Чиста теперішня вартість розраховується на наступній формулою [12]:

$$\text{ЧПД} = \sum_{t=1}^n \frac{\text{ЧГП}}{(1+p)^t} - \text{ІВзаг} \quad (3.1)$$

Де ЧГП – сума чистого грошового потоку за окремі інтервали загального періоду експлуатації проекту;

t – період життєвого циклу проекту;

n – кількість періодів у загальному розрахунковому періоді;

p – ставка дисконту (в частках одиниці).

Оскільки, корисний період використання сівалок 10 років, то дисконтування також проводимо на 10 років, при ставці дисконту – 18%.

Індекс доходності розраховується за формулою [12]:

$$\text{ІД} = \frac{\sum_{t=1}^n \frac{\text{ЧГП}}{(1+p)^t}}{\text{ІВзаг}} \quad (3.2)$$

Критеріальне значення $\text{ІД} \geq 1$, отже, у нашому випадку показник досить високий.

Дисконтований показник періоду окупності (ПОд) визначається за наступною формулою [12]:

$$\text{ПОд} = \frac{\text{ІВзаг}}{\sum_{t=1}^n \frac{\text{ЧГП}}{(1+p)^t} : n} \quad (3.3)$$

Період окупності даного інвестиційного проекту складає три роки, що свідчить про доцільну реалізацію такого господарського рішення.

Інвестування в даний проект має малий ступінь ризикованості, оскільки фінансуються за рахунок власних коштів компанії, а термін експлуатації обладнання складе десять років.

Розрахуємо вплив проекту на основні показники діяльності підприємства (див. табл. 3.6):

Таблиця 3.6

Вплив заходу на техніко-економічні показники агробізнесу Кернел

№	Показник	Один. виміру	До впровадження проекту	Після впровадження проекту	Абсолютне Відхилення
1	2	3	4	5	6
1.	Кількість працівників	осіб	7 405	7 359	- 46
2.	Прибуток від операційної діяльності	Дол.	136 813 123	137 021 200	+208 076,92
3.	Витрати на заробітну плату	Дол.	5 696 154	5 660 770	- 35 384,77
4.	Сума основних засобів	Дол.	71 943 269,23	72 904 807,69	-961 538,46
5.	Обсяг реалізованої продукції	Дол.	578 339 423,07	578 339 423,07	-
6.	Фондовіддача	Дол.	8,04	7,93	- 0,11
7.	Рентабельність ОЗ	%	90,2	87,9	-2,3
8.	Фондомісткість	Дол.	0,12	0,13	0,01
9.	Фондоозброєність	Дол.	9 715,38	9 906,89	-191,50
10.	Продуктивність праці	Дол.	78 101,15	78 589,41	-488,26

Джерело: розраховано автором

Купівля нових сівалок підвищить економічний потенціал підприємства, збільшить конкурентоспроможність агробізнесу, дозволить скоротити витрати та підвищити продуктивність праці. Також, нові засоби праці є менш шкідливими для навколишнього середовища, адже зменшують забруднення повітря та ефективніше використовують земельні ресурси.

3.3. Підвищення логістичного потенціалу підприємства Kernel Holding

Кернел постачає готову продукцію в більше ніж 80 країн світу. Зокрема, основний попит на соняшникову олію на світовому ринку спостерігається з боку Індії та Китаю (що обумовлено збільшенням рівня прибутків, демографічним

зростанням, та швидким розвитком харчової переробної промисловості), а також з ЄС. Постачання соняшникової олії наливом здійснюється в автоцистернах або флексітанках, бутильована олія перевозиться в фурах з тентом, блоки олії розміщені на піддонах.

Розглянемо умови перевезення олії. Часто перевізники не в змозі гарантувати якісне перевезення, у зв'язку з застарілими транспортними засобами та недостатньою кваліфікацією. Ремонт машин в довгих маршрутах тягне за собою значні витрати грошей та часу. Як наслідок, неналежна якість готової продукції в іноземних країнах негативно впливає на репутацію компанії та збільшує ризики зайвих витрат (невчасне прибуття готової продукції, неналежна якість пляшки, брак тощо).

Тому, доцільно буде інвестувати у власний автопарк – це підвищить економічний потенціал, зменшить вірогідність браку, підвищить якість продукції, скоротить витрати та дасть можливість відстежувати машини з вантажем у будь-якій точці світу.

Для того, щоб розрахувати доцільність впровадження такого заходу, зобразимо витрати на отримання послуг від експедиторів (див. табл. 3.5):

Таблиця 3.5

Калькуляція витрат при виконанні послуг по навантаженню та перевезенню фасованої продукції (за 10 тис. умовних км)

№	Найменування	Вартість, дол
1	2	3
1.	Заробітна плата водіїв	1 153,85
2.	Нарахування на заробітну плату	253,85
3.	Паливо-мастильні матеріали	942,31
4.	Амортизація	42,30
5.	Запасні частини, витратні матеріали (масла, спецодяг)	57,69
6.	Всього витрат	2 450
7.	Рентабельність 5%	122,5
8.	Податок на додану вартість 20%	514,5
9.	Загальна вартість послуг з ПДВ	3 087

Джерело: відображено автором на основі даних підприємства

Таким чином, бачимо, що в структурі витрат значне місце займає податок на додану вартість та паливо-мастильні матеріали, адже машини застарілі та потребують більше палива, ніж сучасні вантажні автомобілі. Також можна побачити зайві витрати на запасні частини та ремонт машин. Складемо калькуляцію витрат для власних автомобілів Renault Magnum (див. табл. 3.6).

Таблиця 3.6

**Калькуляція витрат з навантаження та перевезення фасованої продукції
(за 10 тис. умовних км)**

№	Найменування	Вартість, дол
1	2	3
1.	Заробітна плата водіїв	1 153,85
2.	Нарахування на заробітну плату	253,85
3.	Паливо-мастильні матеріали	659,61
4.	Амортизація	57,69
5.	Запасні частини, витратні матеріали (масла, спецодяг)	38,46
6.	Всього витрат	2 163,46

Джерело: розраховано автором

Для забезпечення ефективної логістики, пропонується інвестувати кошти в 20 власних автомобілів Renault Magnum з флексітанками (див. додаток Д).

Корисний строк використання машин – 10 років, тому амортизацію можна розрахувати прямолінійним методом протягом 10 років від вартості без ПДВ куплених машин. За рік використання 20 машин проїжджають 2 000 тис. км з вантажем. Отже, економію витрат доцільно розраховувати саме на цю відстань.

Інвестування в придбання власного автопарку дасть багато переваг, в тому числі і фінансових. Обґрунтуємо це економічно (див. табл. 3.7)

Таблиця 3.7

**Результати впровадження інвестиційного проекту з придбання
машин**

№	Показник	Значення
1	2	3
1.	Вартість одної машини, дол.	28 846,15
2.	Вартість 20 машин (в т.ч. доставка), дол.	576 923,07
3.	Інвестиційні витрати (без ПДВ), дол.	461 538,46
4.	Амортизація, дол.	46 153,84
5.	Економія витрат, дол.	184 708,30

Продовження таблиці 3.7

1	2	3
6.	Чистий грошовий потік, дол.	+230 862,14
7.	Тривалість експлуатації, роки	10
9.	Дисконтований ЧГП, дол.	1 037 442,54
10.	Чиста теперішня вартість, NPV, тис. грн	460 519,47
11.	Індекс доходності	1,79
12.	Дисконтований термін окупності, роки	4,3
13.	Гарантований термін окупності, роки	2,5

Джерело: розраховано автором

Економія витрат розраховується як різниця між витратами на замовлення послуг з навантаження та перевезення готової продукції та витратами власних автомобілів за проїханих з вантажем 2 000 тис. км.

Чистий грошовий потік це сума економії витрат та річних амортизаційних нарахувань.

Дисконтований ЧГП розрахований за формулою 3.1, за весь життєвий цикл проекту, ставка дисконтування 18%. Дисконтування показує майбутню вартість грошей протягом використаних періодів, що дає реальніше оцінити прибутковість проекту.

Чиста теперішня вартість обчислюється за формулою 3.2, та має вигляд :

$$\text{ЧПД} = \sum_{t=1}^n \frac{230\,862,14}{(1 + 0,18)^t} - 576\,923,07 = \mathbf{460\,519,47} \text{ тис. грн}$$

Індекс доходності розрахований за формулою 3.3:

$$\text{ІД} = \frac{\sum_{t=1}^n \frac{230\,862,14}{(1 + 0,18)^t}}{576\,923,07} = \mathbf{1,79}.$$

Коефіцієнтне значення 1,79, що показує високу ефективність від впровадження даного інвестиційного проекту.

Термін окупності, є сприятливим для реалізації господарського рішення, та має низький ступінь ризику.

Враховуючи, що EBITDA сегменту переробки олійних культур становить 109 000 000 дол. США (див. додаток Б), можна вважати недоцільним залучати сторонні інвестиції, але тільки власні кошти Кернел.

Розрахуємо вплив запропонованого проекту на основні техніко-економічні показники (див. табл. 3.8):

Таблиця 3.8

Вплив запропонованого проекту на основні техніко-економічні показники діяльності підприємства

№	Показник	Один. виміру	До реалізації проекту	Після реалізації	Абсолютне відхилення
1	2	3	4	5	6
1.	Обсяг реалізації	Дол.	831 944 230,76	831 944 230,76	-
2.	Прибуток від операційної діяльності	Дол.	89 036 538,46	89 221 230,76	+184 692,31
3.	Вартість основних засобів	Дол.	19 230,76	19 711,53	480,87
4.	Рентабельність ОЗ	%	462,99	452,63	-10,36
5.	Фондовіддача	дол.	43,26	42,21	-1,06
6.	Фондомісткість	дол.	0,022	0,021	-0,001

Джерело: розраховано автором

Таким чином, обґрунтувавши економічну доцільність купівлі власних автомобілів для перевезення олії за кордон, бачимо, що через значні витрати на замовлення послуг у експедиторів, економію витрат 184 708,30 дол. доцільно вважати прибутком, адже інші умови обсяг перевезення, час загрузки машини вантажем не зміняться.

Метою купівлі власний автомобілів для Кернел – є забезпечити найвищий стандарт якості продукції, яка постачається на ринок, а також не допустити будь-яких ситуацій невідповідності якості продукції належним стандартам тим самим покращити економічний потенціал підприємства.

Постачання продукції в такі країни як Німеччина, Італія, Китай, Тайланд, Швейцарія, Польща, Білорусь, Чехія, Угорщина, Словаччина, потребує високих стандартів якості, адже це основні ринки збуту бутильованої олії та олії наливом.

Система якості та безпеки продуктів харчування регулярно проходить перевірку незалежних сторонніх аудиторів та постійно контролюється внутрішньою командою з безпеки харчових продуктів. Перевірку проходять процеси виробництва, зберігання, реалізації та постачання продукції.

Для покращення економічного потенціалу, збільшення оборотності є значною перевагою при використанні нових машин. Прибуття машин вчасно зменшить ризики штрафів та невиплат від покупців.

Оцінивши всі ризики та вигоди від проектів, можемо зробити висновок доцільності впровадження заходів з метою збільшення економічного потенціалу Кернел.

3.4. Оцінка вартості потенціалу компанії після впровадження запропонованих заходів

Для обґрунтування впливу заходів на економічний потенціал підприємства, доцільно розрахувати вартість підприємства врахувавши фінансові показники від реалізації запропонованих проектів.

Розраховуємо приведену вартість майбутніх грошових потоків компанії(див. форм. 1.4):

$$\sum_{i=1}^n DCFF_i = \sum_{i=1}^n \frac{469691,09}{(1+0,28)^5} = 1\,189\,260,68 \text{ тис. дол}$$

Та приведену термінальну або кінцеву вартість бізнесу (див.форм.1.5):

$$\text{Discounted Terminal Value} = \frac{136698,0985(1 + 0,06)}{(0,28 - 0,06)(1 + 0,28)^5} = 191\,688,39 \text{ тис. дол}$$

Вартість компанії складе (див. форм. 1.6):

$$\text{Firm Value} = 1189260,69 + 191\,688,39 = 1380949,07 \text{ тис. дол.}$$

Проте оскільки дана вартість містить і розмір боргу компанії, то для оцінки вартості капіталу зменшити її на ринкову вартість боргу (див.форм.1.7):

$$\text{Equity value} = 1380949,07 - 400100 = 980\,849,07 \text{ тис. дол}$$

Таким чином, вартість потенціалу компанії Кернел після впровадження запропонованих заходів за дохідним методом становить 980 849,07 тис. дол.

Для більш реальних оцінок вартості підприємства потрібно оцінити потенціал Кернел також за витратним методом.

Отже, знаходимо вартість підприємства за витратним методом (див.форм.1.10):

$$\text{Equity value} = 1346027 - 400100 = 946\,927 \text{ тис. дол.}$$

Вартість потенціалу компанії за витратним методом становить 946 927 тис. дол.

Оцінивши та економічно обґрунтувавши вартість підприємства, можемо зробити висновок, що обидва запропоновані заходи мають вплив на підвищення економічного потенціалу підприємства, що являється найголовнішим критерієм розвитку компанії при сучасних умовах господарювання.

Для кращого відображення реальних змін потенціалу підприємства від впровадження даних заходів, зобразимо вартість підприємства до та після запропонованих проектів (див. табл. 3.9)

Таблиця 3.9

**Вплив запропонованих проектів на вартість підприємства Кернел,
тис. дол. США**

№	Вартість підприємства	До впровадження проектів	Після впровадження	Абсолютне відхилення
1	2	3	4	5
1.	Дохідний метод	979 275,84	980 849,07	+1 573,23
2.	Витратний метод	946 926,01	946 927,61	+ 1,601

Джерело: складено автором на основі розрахунків

Таким чином, можна побачити, що вартість потенціалу за двома методами зростає, але дохідний метод більш точно передає ріст потенціалу після впроваджених заходів, та реагує на зміну прибутковості діяльності підприємства. Вартість потенціалу після реалізації даних заходів складе 980 849,07 тис. дол. за дохідним методом.

Тобто, обидва запропоновані заходи щодо покращення логістичного потенціалу та оновлення основних засобів в агробізнесі є доцільними та підвищують економічний потенціал «Kernel Holding».

Висновок до розділу 3

Підвищення економічного потенціалу підприємства являється основною умовою його успішної, ефективної діяльності, підґрунтям стійкого розвитку та максимально результативного функціонування.

Управління економічним потенціалом має на меті мінімізувати всі проблеми, які заважають економічному потенціалу зростати та збільшувати конкурентоспроможність підприємства.

Так, було запропоновано розглянути виявлені проблеми на шляху Кернел, та обґрунтувати доцільність трьох з них.

Виявлено, що оновлення основних засобів є доцільним та потрібним для забезпечення безперервного виробництва а агропромисловому секторі. Купівля сівалок дозволить скоротити зайві витрати та отримати прибуток. Нефінансовими показниками являються покращення сертифікації та якості, а також – підтримка репутації.

Управління трудовим потенціалом є завжди актуальною проблемою, адже технології постійно розвиваються, а прагнення до інноваційної діяльності постійно збільшує технологічність компанії. При такому стрімкому розвитку потрібно забезпечити високу кваліфікацію працівників в усіх сферах діяльності: від інженерів до управлінців.

Проблема логістичних витрат може бути вирішена завдяки покупці власних машин, це економічно доцільно, та рентабельне. Забезпечення виходу продукції на нові ринки збуту олії наливом та бутильованої олії розглядається тільки при умові належної якості перевезення та прибуття в домовлені строки.

Розрахувавши вплив даних заходів на потенціал підприємства, бачимо збільшення його вартості на 1573 тис. дол., що являється хорошим показником та свідчить про ефективність запровадження даних заходів з метою покращення економічного потенціалу підприємства.

ВИСНОВКИ ТА ПРОПОЗИЦІЇ

Дослідивши зміст та поняття економічного потенціалу підприємства, можна стверджувати, що для ефективної та прибуткової діяльності кожного підприємства потрібно визначати і підвищувати кожен із елементів економічного потенціалу підприємства, адже тільки при досягненні синергії відбудеться позитивний результат.

Кернел є лідером на українському ринку за всіма сегментами. Кернел – це потужне сучасне виробництво соняшникової олії, річна потужність переробки насіння соняшника складає 3,5 млн. тонн, найбільша в Україні мережа елеваторів з загальними потужностями для зберігання 2,5 млн. тонн зерна, сучасне повномасштабне машинне обладнання, раціональні агрономічні практики, система управління кластерами та структурою сільськогосподарських угідь, орієнтованих на експорт.

В основі результативності роботи підприємства лежить ефективне управління його економічним потенціалом. Процес управління економічним потенціалом це планування, організація та контроль всіх його складових, а саме: потенціалу основних та оборотних засобів, трудових ресурсів, фінансів, інвестиційної та інноваційної діяльності. Управління економічним потенціалом покликане створювати умови успішного функціонування в усіх сферах діяльності підприємства.

У ході аналізу виявлено ряд проблем, які доцільно вирішити для підвищення економічного потенціалу підприємства. Зокрема, недосконалість системи логістики в Кернел, тягне за собою значні зайві витрати часу та фінансів. Разом з тим, ризики пов'язані з експортом бутильованої олії стримують компанію від виходу на нові ринки збуту, а зайві витрати гальмують розвиток логістики в цілому. Ризик полягає в тому, що більшість перевізників приватні компанії, які не можуть гарантувати високу якість перевезення та вкладення в строки. Як наслідок – додаткові витрати за запізнення товару, прибуття товару неналежної якості, не правильні умови перевезення тощо. Рішенням такої

проблеми є пошук інвестицій у придбання власного автопарку – це дасть змогу контролювати якість перевезення та швидкість доставки в будь-яку країну світу.

Наступною виявленою проблемою є знос сільськогосподарського обладнання. Це призводить до додаткових витрат палива, залученням сезонних робітників, нераціонального використання земельних ресурсів та зменшення продуктивності праці. Оновлення основних засобів важливе та обов'язкове в компаніях націлених на вирощування високотехнологічного рослинництва.

Запропонований проект щодо купівлі нових сівалок підвищить економічний потенціал підприємства, збільшить конкурентоспроможність агробізнесу, дозволить скоротити витрати та підвищити продуктивність праці. Також, нові засоби праці є менш шкідливими для навколишнього середовища, адже зменшують забруднення повітря та ефективніше використовують земельні ресурси.

Виявлено, що оновлення основних засобів є доцільним та потрібним для забезпечення безперервного виробництва а агропромисловому секторі. Купівля сівалок дозволить скоротити зайві витрати та отримати прибуток. Нефінансовими показниками являються покращення сертифікації та якості, а також – підтримка репутації.

Метою купівлі власний автомобілів для Кернел – є забезпечити найвищий стандарт якості продукції, яка постачається на ринок, а також не допустити будь-яких ситуацій невідповідності якості продукції належним стандартам тим самим покращити економічний потенціал підприємства.

Тому, доцільно буде інвестувати у власний автопарк – це підвищить економічний потенціал, зменшить вірогідність браку, підвищить якість продукції, скоротить витрати та дасть можливість відстежувати машини з вантажем у будь-якій точці світу.

Дослідивши два сучасні методи оцінки потенціалу підприємства приходимо до висновку, що методи не є взаємовиключними, а доповнюють один одного (їх поєднання дозволяє отримати більш адекватні дані щодо вартості компанії).

Таким чином, вартість компанії Кернел до впровадження запропонованих заходів за дохідним методом становить 979 25,84 тис. дол. Після розрахунків щодо покращення економічної діяльності підприємства та підвищення економічного потенціалу, бачимо збільшення його вартості на 1573 тис. дол., що являється хорошим показником та свідчить про ефективність запровадження даних заходів з метою покращення економічного потенцілу підприємства.

Запропоновані проекти сприятимуть підвищенні економічного потенціалу як наслідок покращення кожного з сегментів діяльності компанії. Результати впровадження даних заходів мають на меті не тільки вплинути на техніко-економічні показники діяльності, а й підвищати економічний потенціал з боку якості, доброго імені компанії, додаткових можливостей управління логістикою та агропромислового сектору діяльності Кернел.

СПИСОК ВИКОРИСТАНИХ ДЖЕРЕЛ

1. Ажаман І. А. Сутність та структура економічного потенціалу підприємства. Економіка та держава, 2018. – №4. – С. 22-25.
2. Ареф'єва О., Коренков О. Методичний підхід до визначення резервів загального потенціалу розвитку підприємства та управління ним Економіст. 2003. № 9. с. 45-47.
3. Бандурка О.М. Фінансова діяльність підприємства : Підручник для студентів ВНЗ. Київ, 2002. 384 с.
4. Білик М.Д., Павловська О.В., Притуляк Н.М., Невмержицька Н.Ю. Фінансовий аналіз: Навч. Посіб. Київ, 2008. 592 с.
5. Власюк Н.І. Використання економіко-математичних методів для оцінки фіскального потенціалу доходів місцевого самоврядування. Науковий вісник НЛТУ України. 2011. №21.10. 311 с.
6. Волчкова Г.К, Соціальний капітал: діагностика стану розвитку на підприємствах Кіровоградської області. Бізнес Інформ. 2015. - № 10. - С. 438-443.
7. Воронкова А. Е. Підтримка конкурентоспроможного потенціалу підприємства. Київ, 2015. 152 с.
8. Гармідер Л. Д. Методичні підходи до оцінювання розвитку кадрового потенціалу торговельного підприємства. Актуальні проблеми економіки. 2013. №10 (148). 112 с.
9. Гармідер Л. Д. Методичні підходи до оцінювання розвитку кадрового потенціалу торговельного підприємства. Актуальні проблеми економіки. 2013. №10 (148). С. 99–112.
10. Герасимчук В. Г. Розвиток підприємств: діагностика, стратегія, ефективність. – К.: Вища шк., 1995. – 265 с.
11. Голодец Б.М. Конкурентоспособность предприятия: подходы к обеспечению, критерии, методы оценки. Москва, 2017. 38 с.
12. Горбоконь В. Ю. До питання оцінки кадрового потенціалу підприємства. Науковий вісник Херсонського державного університету. Сер. : Економічні науки. 2016. С. 64-69.

13. Горбоконь В. Ю. Теоретичні засади системи економічного потенціалу підприємства. Київ, 2015. С. 121-137.
14. Гриньова В.М. Коюда В. О. Фінанси підприємств : Навчальний посібник – 2-ге вид., перероб. і доповнене. Київ, 2004. 424 с.
15. Деєва М.М., Дедіков О.І. Фінансовий аналіз: Навч. посіб. Київ, 2017.328с.
16. Єрофєєва Т.А. Підходи до оцінювання вартості бізнесу: проблеми їх використання. Київ, 2007. 30 с.
17. Загородній А.Г., Вознюк Г.Л. Фінансово-економічний словник. К.: Знання. 2007. 1072 с.
18. Зеленська М.О. Ефективність управління потенціалом підприємства. Економіка та держава. 2011. № 9. с. 80-82.
19. Кабанов В.Г., Кривобородько Є. Т. Оцінка ефективності організаційної структури управління. Економіка і менеджмент культури. 2013. № 2. С. 30-33.
20. Калюжна Н.Г. Потенціал системи управління підприємством: методологія, оцінювання та моделювання: монографія. Луганськ: СПД Резніков В.С. 2013 . 543 с.
21. Коваль Л. В. Економічний потенціал підприємства: сутність та структура. Вісник Національного університету "Львівська політехніка", 2010. 117 с.
22. Коробов М.Я. Фінансово-економічний аналіз діяльності підприємств: Навчальний посібник. Київ, 2000. 378 с.
23. Крамаренко Г.О. Фінансовий аналіз і планування : Реком. МОНУ як навчальний посібник для студ. ВНЗ. Київ, 2003. 224 с.
24. Краснокутська Н.С. Потенціал підприємства: формування та оцінка: навчальний посібник. Київ, 2005. 352 с.
25. Лапін Е. В. Економічний потенціал підприємства. Суми, 2002. 309 с.
26. Лапін Є.В. Економічний потенціал підприємств промисловості: формування, оцінка, управління. Харків, 2006. 36 с.
27. Маслак О.І. Особливості оцінювання фінансового потенціалу промислового підприємства. Вісник КрНУ імені Михайла Остроградського. 2012. с. 124-129.

28. Мельник В.М. Основи економічного аналізу: Короткий теоретико-методологічний курс : навчальний посібник для студ. ВНЗ. Київ, 2003. 128 с.
29. Мец В.О. Економічний аналіз фінансових результатів та фінансового стану підприємства. Київ, 2003. – 278 с.
30. Мних Є.В. Економічний аналіз : підручник для студ. ВНЗ. Київ, 2003. 412с.
31. Нижник В.М. Управління підприємством: організаційно-економічний аспект: монографія / за ред. д-ра екон. наук, проф. В.М. Нижник, доц. М.В. Ніколайчука. Хмельницький: ХНУ. 2010. 389 с.
32. Офіційний сайт ТОВ «Кернел-Трейд». URL: <https://www.kernel.ua/ua/>.
33. Плікус І.Й. Потенціал підприємства, його оцінка й трансформація: економічна та бухгалтерська інтерпретація. Фінанси України. 2012. №4. с. 91-105
34. Податковий кодекс України. URL: <https://zakon.rada.gov.ua/laws/show/2755-17>.
35. Положення (стандарт) бухгалтерського обліку № 2 “Баланс». URL: <https://zakon.rada.gov.ua/laws/show/z0396-99>.
36. Положення (стандарт) бухгалтерського обліку № 3 “Звіт про фінансові результати”. URL: <https://zakon.rada.gov.ua/laws/show/z0396-99>.
37. Положення (стандарт) бухгалтерського обліку №27 «Необоротні активи, утримувані для продажу, та припинення діяльності» зареєстровано в Міністерстві юстиції України 17.11.2003 р. за N1054/8375. URL: <https://zakon.rada.gov.ua/laws/show/z0396-99>.
38. Положення (стандарт) бухгалтерського обліку №31 «Фінансові витрати» зареєстровано 26.05.2006 р. за N610/12484. URL: <https://zakon.rada.gov.ua/laws/show/z0396-99>.
39. Положення (стандарт) бухгалтерського обліку №7 «Основні засоби» зареєстровано в Міністерстві юстиції України 18.05.2000 р. за N 288/4509. URL: <https://zakon.rada.gov.ua/laws/show/z0396-99>.
40. Положення (стандарт) бухгалтерського обліку Положення (стандарт) бухгалтерського обліку №10 «Дебіторська заборгованість» зареєстровано в Міністерстві юстиції України 25.10.1999 р. за N 725/4018. URL: <https://zakon.rada.gov.ua/laws/show/z0396-99>.

41. Положення (стандарт) бухгалтерського обліку Положення (стандарт) бухгалтерського обліку №15 «Дохід» зареєстровано в Міністерстві юстиції України 14.12.1999 р. за N 860/4153. URL: <https://zakon.rada.gov.ua/laws/show/z0396-99>.
42. Положення (стандарт) бухгалтерського обліку Положення (стандарт) бухгалтерського обліку №16 «Витрати» зареєстровано в Міністерстві юстиції України 19.01.2000 р. за N 27/4248. URL: <https://zakon.rada.gov.ua/laws/show/z0396-99>.
43. Положення (стандарт) бухгалтерського обліку Положення (стандарт) бухгалтерського обліку №17 «Податок на прибуток» зареєстровано в Міністерстві юстиції України 20.01.2001 р. за N 47/5238. URL: <https://zakon.rada.gov.ua/laws/show/z0396-99>.
44. Потенціал підприємства: конспект лекцій. Київ, 2020. URL: <http://cde.nuft.edu.ua/mod/book/view.php?id=12753&chapterid=6621>.
45. Потенціал підприємства: формування, управління та розвиток. Харків, 2013. 320 с.
46. Терещенко О. О. Фінансова діяльність суб'єктів господарювання: Навч. посібник. Київ, 2003. 554 с.
47. Толпежніков Р.О. Методика оцінювання виробничого потенціалу підприємства. Київ, 2012. 106 с.
48. Федулова Л. І. Менеджмент організацій :підручник. Київ, 2003. 448 с.
49. Хрущ Н.А., Доценко В.В. Аналіз сучасних підходів до визначення сутності фінансових ресурсів підприємства. Хмельницький, 2015. С. 274-277.
50. Шелегеда Б. Г. Стратегічне управління потенціалом підприємства. Монографія. Донецьк, 2016. 219 с.

ДОДАТКИ

Додаток А

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
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, 36	17,949	17,949
Other financial liabilities	36	35,867	51,456
Total current liabilities		479,760	475,516
Non-current liabilities			
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
Book value		1,350,946	1,170,733
Number of shares	37	81,941,230	81,941,230
Book value per share (in USD)		16.49	14.29
Diluted number of shares	37	82,820,378	82,887,231
Diluted book value per share (in USD)		16.31	14.12

On behalf of the Board of Directors

Andrii Verevskiy

Chairman of the Board of Directors

Anastasiia Usachova

Director, Chief Financial Officer

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
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)
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
Profit for the period		178,504	55,954
Profit for the period attributable to:			
Equity holders of Kernel Holding S.A.		189,464	52,143
Non-controlling interests		(10,960)	3,811
Earnings per share			
From continuing operations			
Weighted average number of shares	37	81,941,230	81,941,230
Profit per ordinary share (in USD)		2.31	0.64
Diluted number of shares	37	82,820,378	82,887,231
Diluted profit per ordinary share (in USD)		2.29	0.63

On behalf of the Board of Directors

Andrii Verevskiy

Chairman of the Board of Directors

Anastasiia Usachova

Director, Chief Financial Officer

Consolidated Statement of Changes in Equity

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

	Attributable to Kernel Holding S.A. shareholders								Non-controlling interests	Total equity
	Issued capital	Share premium reserve	Additional paid-in capital	Equity-settled employee benefits reserve	Revaluation reserve	Translation reserve	Retained Earnings	Total		
Balance as of 30 June 2017	2,164	481,878	39,944	7,014	43,815	(707,458)	1,285,671	1,153,028	4,581	1,157,609
Profit for the period	—	—	—	—	—	—	52,143	52,143	3,811	55,954
Other comprehensive (loss)/income	—	—	—	—	—	(16,596)	—	(16,596)	22	(16,574)
Total comprehensive (loss)/income for the period	—	—	—	—	—	(16,596)	52,143	35,547	3,833	39,380
Distribution of dividends	—	—	—	—	—	—	(20,485)	(20,485)	—	(20,485)
Effect of changes in non-controlling interests	—	—	—	—	—	—	1,543	1,543	(1,543)	—
Recognition of share-based payments (Note 2)	—	—	—	1,100	—	—	—	1,100	—	1,100
Balance as of 30 June 2018 (as previously reported)	2,164	481,878	39,944	8,114	43,815	(724,054)	1,318,872	1,170,733	6,871	1,177,604
Effect of IFRS 9 implementation (Note 3, 9)	—	—	—	—	—	—	(314)	(314)	—	(314)
Balance as of 1 July 2018 (restated)	2,164	481,878	39,944	8,114	43,815	(724,054)	1,318,558	1,170,419	6,871	1,177,290
Profit/(Loss) for the period	—	—	—	—	—	—	189,464	189,464	(10,960)	178,504
Other comprehensive income/(loss)	—	—	—	—	21,183	(10,342)	—	10,841	(637)	10,204
Total comprehensive income/(loss) for the period	—	—	—	—	21,183	(10,342)	189,464	200,305	(11,597)	188,708
Distribution of dividends (Note 2)	—	—	—	—	—	—	(20,485)	(20,485)	—	(20,485)
Disposal of subsidiaries	—	—	—	—	(1,626)	—	1,626	—	—	—
Effect of changes on minority interest	—	—	—	—	—	—	(290)	(290)	(194)	(484)
Recognition of share-based payments (Note 2)	—	—	—	997	—	—	—	997	—	997
Transfer of revaluation reserve	—	—	—	—	(1,123)	—	1,123	—	—	—
Balance as of 30 June 2019	2,164	481,878	39,944	9,111	62,249	(734,396)	1,489,996	1,350,946	(4,920)	1,346,026

On behalf of the Board of Directors

Andrii Verevskyi

Chairman of the Board of Directors

Anastasiia Usachova

Director, Chief Financial Officer

Selected Financial Data

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

	USD ¹		PLN		EUR	
	30 June 2019	30 June 2018	30 June 2019	30 June 2018	30 June 2019	30 June 2018
I. Revenue	3,992,133	2,403,003	15,042,756	8,529,459	3,499,903	2,014,918
II. Profit from operating activities	269,207	139,565	1,014,399	495,386	236,014	117,025
III. Profit before income tax	190,406	50,054	717,469	177,667	166,929	41,970
IV. Profit for the period from continuing operations	178,504	55,954	672,621	198,609	156,494	46,917
V. Net cash generated by operating activities	198,650	82,477	748,534	292,753	174,155	69,157
VI. Net cash used in investing activities	(241,404)	(155,694)	(909,634)	(552,636)	(211,639)	(130,549)
VII. Net cash generated by financing activities	29,102	76,121	109,659	270,191	25,514	63,827
VIII. Total net cash flow	(13,652)	2,904	(51,441)	10,308	(11,970)	2,435
IX. Total assets	2,463,600	2,210,514	9,198,097	8,276,164	2,163,287	1,897,505
X. Current liabilities	479,760	475,516	1,791,232	1,780,332	421,277	408,183
XI. Non-current liabilities	637,814	557,394	2,381,342	2,086,883	560,064	478,467
XII. Issued capital	2,164	2,164	8,080	8,102	1,900	1,858
XIII. Total equity	1,346,026	1,177,604	5,025,523	4,408,949	1,181,946	1,010,855
XIV. Number of shares	81,941,230	81,941,230	81,941,230	81,941,230	81,941,230	81,941,230
XV. Profit per ordinary share (in USD/PLN/EUR)	2.31	0.64	8.71	2.26	2.03	0.53
XVI. Diluted number of shares	82,820,378	82,887,231	82,820,378	82,887,231	82,820,378	82,887,231
XVII. Diluted profit per ordinary share (in USD/PLN/EUR)	2.29	0.63	8.62	2.23	2.01	0.53
XVIII. Book value per share (in USD/PLN/EUR)	16.49	14.29	61.57	53.50	14.48	12.27
XIX. Diluted book value per share (in USD/PLN/EUR)	16.31	14.12	60.90	52.87	14.32	12.12

ТЕХНІЧНІ ХАРАКТЕРИСТИКИ ПРОСАПНИХ СІВАЛОК

МОДЕЛЬ СІВАЛКИ	DB 37	DB 55
К-сть рядів	16, 24	24, 36
Міжрядкова відстань (см)	45, 70	45, 70
Тип рами	Зі складанням уперед	Зі складанням уперед
Гнучкість рами	Гнучка	Гнучка
Кріплення трактора	Зчіпка/тягова штанга	Зчіпка/тягова штанга
Вимоги до потужності трактора	Від 200 до 350	Від 260 до 280
СЕКЦІЯ ОБРОБКИ РЯДУ		
Тип дозатора	MaxEmerge 5	MaxEmerge 5
Сошник	Дводисковий Tru-Vee	Дводисковий Tru-Vee
Колеса регулювання глибини	Напівпневматичні колеса	Напівпневматичні колеса
Регулювання глибини/діапазону (мм)	T-рукоятка/від 6 до 100	T-рукоятка/від 6 до 100
Загортальні колеса	Куткові, гумові або чавунні	Куткові, гумові або чавунні
Поштучне подавання насіння/дозування	VacuMeter із відскачком з двоохного насіння	VacuMeter із відскачком з двоохного насіння
Насіннєпровід/датчик насіннєпроводу	Flush-Face/AccuCount	Flush-Face/AccuCount
Трансмісія секції обробки ряду	Роликовий ланцюг або вал Pro Shaft	Роликовий ланцюг або вал Pro Shaft
ПРИТІСНКА СИЛА СЕКЦІЇ ОБРОБКИ РЯДУ		
Пружини стиснення	4 (регульовані) посилені	4 (регульовані) посилені
Діапазон регулювання (кг)	0, 57, 113, 182	0, 57, 113, 182
Пневматична система притискання	Додаткове безступінчасте регулювання (0–181 кг)	Додаткове безступінчасте регулювання (0–181 кг)
ЗБЕРІГАННЯ МАТЕРІАЛУ		
Тільки насіння, л	106	106
Насіння/гербіцид, л	56	56
ССS, л	Додатково	Додатково
Можливість внесення добрив	н/д	н/д
Розміщення добрив	Поза рядом	Поза рядом
ОРГАНИ УПРАВЛІННЯ ПРОСАПНОЮ СІВАЛКОЮ		
Система контролю	CT 350 або SeedStar 2	CT 350 або SeedStar 2
ЗНАРЯДДЯ		
Обробка ряду	Очищувач рядів, ріжучий диск	Очищувач рядів, ріжучий диск
Маркери	Додатково	Додатково
РІШЕННЯ AMS		
Section Control	Додатково	Додатково
Row Command	Додатково	Додатково
Привід змінної швидкості	Додатково	Додатково



НОВІ АГРОТЕХНІЧНІ РІШЕННЯ, ЯКІ ВЕДУТЬ ДО УСПІХУ ВАШОГО БІЗНЕСА

Представляємо нову лінійку секцій обробки ряду John Deere: ExactEmerge і MaxEmerge 5. Два рішення, створені з однією метою, — допомогти максимально збільшити потенціал у кожному аспекті посівних робіт.

Ці аспекти включають ґрунт, насіння, посівний період і, звісно, ваші інвестиції в посівне знаряддя. Ми врахували особливості кожного сільгоспвиробника — вирощувані культури, топографію полів, симпатії й антипатії, якими ви поділялися, — і розробили ExactEmerge і MaxEmerge 5, щоб підвищити ефективність до рівня, на якому ви зможете досягнути потрібної урожайності. І як ніяк не менше.

1 | ТОЧНІ ПОСІВНІ РОБОТИ

Завдяки новій секції обробки ряду ExactEmerge фермери, які вирощують кукурудзу та сою, можуть із високою точністю виконувати посівні роботи зі швидкістю 16 км/год. ExactEmerge відрізняється від усього, що ви бачили раніше, і характеризується новими, повністю революційними можливостями.

2 | ВИСОКА СТАБІЛЬНІСТЬ

Нова система подавання з унікальною стрічковою щільною заміною насіннєпровода. Жодних відскоків і скошування. Посадження точністі та швидкості, яке не можуть забезпечити інші виробники.

3 | НОВІ ТЕХНОЛОГІЇ ПОСІВНИХ РОБІТ

Новий міцний дозатор у формі чаші та конструктивно повністю новий відскач заванесеного насіння забезпечують поштовхове подавання насіння з точністю понад 99%. Два нові приводні електромотори забезпечують подавання з жодявою швидкістю, одночасно зберігаючи цільову популяцію.

7 | НАДАНІ МОЖЛИВОСТІ

- Потрібна популяція
- Точна відстань між рослинами
- Достиження рівномірної щільності
- Максимально ефективне використання посівного періоду

6 | РІВНА ВИСОТА Й СИЛА РОСЛИН

Як ExactEmerge, так і MaxEmerge 5 мають незрівняні агротехнічні експлуатаційні якості для отримання потрібної популяції, поштовху подавання насіння та контролю глибини обробки. Все це дає змогу точно висіяти насіння й гарантує хороший контакт насіння з ґрунтом, необхідний для вирощування здорової культури рівномірної висоти.



5 | МАКСИМАЛЬНА ВРОЖАЙНІСТЬ

Кожен клієнт індивідуальний, але у всіх одна мета. Кожен сільгоспвиробник прагне максимально збільшити урожайність. Наші клієнти дуже важливі для нас. Так само для нас важливий увесь комплекс агрономічних процесів, які супроводжують кожний посівний сезон.

4 | ПОКРАЩЕНА ПРОДУКТИВНІСТЬ

MaxEmerge 5 — це новий етап для сільгоспвиробників, яким потрібні ефективні робочі характеристики за звичайної швидкості посівних робіт. Тому ми взяли найкращі технології наших лідерів MaxEmerge XP і Pro-Series XP та додали ще покращень, таких як підвищені експлуатаційні якості під час роботи на силках, покращений дизайн міні-бункерів для насіння, а також нова опція внесення інсектицидів.