

ПРИВАТНЕ АКЦІОНЕРНЕ ТОВАРИСТВО «ВИЩИЙ НАВЧАЛЬНИЙ
ЗАКЛАД « МІЖРЕГІОНАЛЬНА АКАДЕМІЯ УПРАВЛІННЯ ПЕРСОНАЛОМ»

КУРСОВА РОБОТА (ПРОЕКТ)

З дисципліни «Менеджмент»

на тему: «Економічні методи менеджменту»

Студента Ковальчук
Олени Миколаївни
Курсу II
групи: ТУбц-12-23-Б1М (4,6зс)
напряму Менеджмент
спеціалізація -
Керівник: Шовкова Галина
Василівна, викладач

Оцінка: _____
Національна шкала _____
Кількість балів _____ ECTS _____

Члени комісії

_____	_____
(підпис)	(прізвище та ініціали)
_____	_____
(підпис)	(прізвище та ініціали)
_____	_____
(підпис)	(прізвище та ініціали)

м. Київ-2025

ЗМІСТ

ВСТУП.....	3
РОЗДІЛ 1 ТЕОРЕТИЧНІ ОСНОВИ ЕКОНОМІЧНИХ МЕТОДІВ МЕНЕДЖМЕНТУ.....	6
1.1. Поняття та сутність економічних методів менеджменту.....	6
1.2. Роль економічних методів у підвищенні ефективності діяльності підприємства.....	19
РОЗДІЛ 2 АНАЛІЗ ТА ОЦІНКА ЕФЕКТИВНОСТІ ЕКОНОМІЧНИХ МЕТОДІВ НА ПІДПРИЄМСТВІ.....	27
2.1. Організаційно-економічна характеристика підприємства.....	27
2.2. Аналіз використання економічних методів управління.....	28
2.3. Визначення ефективності застосованих економічних методів.....	30
2.4. Пропозиції щодо оптимізації економічних методів менеджменту....	32
ВИСНОВКИ.....	34
СПИСОК ВИКОРИСТАНИХ ДЖЕРЕЛ.....	37
ДОДАТКИ.....	39

ВСТУП

Актуальність теми дослідження. В умовах динамічного розвитку ринкової економіки та глобалізації ефективність діяльності будь-якої організації значною мірою залежить від правильно обраних методів управління. Серед них провідне місце займають економічні методи менеджменту, оскільки саме вони безпосередньо впливають на формування фінансових результатів, стимулювання праці персоналу, раціональне використання ресурсів та підвищення конкурентоспроможності підприємства.

Сьогодні, коли бізнес-середовище характеризується високим рівнем невизначеності, зростанням конкуренції, дефіцитом інвестицій та необхідністю адаптації до інноваційних змін, значення економічних методів зростає. Вони забезпечують узгодження інтересів власників, керівників і працівників через систему матеріальних стимулів, фінансових важелів і методів планування[4].

Крім того, сучасні умови вимагають від менеджерів не лише використання класичних економічних важелів (заробітна плата, премії, ціноутворення, бюджетування), а й впровадження інноваційних підходів, пов'язаних із цифровою трансформацією, управлінням витратами, фінансовим аналізом та контролем ефективності. Саме від умілого застосування економічних методів залежить стійкість організації на ринку, її здатність розвиватися та досягати стратегічних цілей.

Отже, дослідження економічних методів менеджменту є актуальним, оскільки воно дає можливість глибше зрозуміти механізми впливу економічних стимулів на результати діяльності, розробити ефективні інструменти управління та забезпечити конкурентоспроможність підприємств у сучасних умовах господарювання.

Мета дослідження: визначити сутність, класифікацію та механізми застосування економічних методів менеджменту, а також обґрунтувати їх

роль у підвищенні ефективності управління організацією.

Досягнення поставленої мети обумовило необхідність вирішення наступних наукових і практичних **завдань**:

1. Проаналізувати теоретичні основи економічних методів менеджменту, а саме: поняття та сутність економічних методів менеджменту, роль економічних методів у підвищенні ефективності діяльності підприємства.

2. Здійснити аналіз та оцінку ефективності економічних методів на підприємстві.

3. Розробити пропозиції щодо оптимізації економічних методів менеджменту.

Об'єктом дослідження є процес управління організацією в умовах ринкової економіки.

Предметом дослідження є економічні методи менеджменту як інструменти впливу на результати діяльності підприємства та мотивацію персоналу.

Методи дослідження. У процесі дослідження використано комплекс загальнонаукових та спеціальних методів, а саме:

аналіз і синтез – для вивчення сутності економічних методів менеджменту та їх складових елементів;

порівняльний метод – для зіставлення традиційних і сучасних підходів до застосування економічних методів;

системний підхід – для дослідження економічних методів як частини загальної системи управління організацією;

абстрактно-логічний метод – для теоретичного узагальнення, формування висновків і пропозицій;

емпіричні методи (спостереження, аналіз практичного досвіду) – для виявлення особливостей застосування економічних важелів у діяльності підприємств;

економіко-статистичні методи – для обробки кількісних показників і визначення тенденцій використання економічних методів менеджменту.

Наукова новизна одержаних результатів: уточнено поняття та зміст економічних методів менеджменту в умовах сучасної ринкової економіки; систематизовано класифікацію економічних методів з урахуванням інноваційних підходів до управління; обґрунтовано взаємозв'язок між використанням економічних методів та ефективністю функціонування організації; удосконалено підходи до оцінки результативності застосування економічних методів у практиці менеджменту; запропоновано практичні рекомендації щодо підвищення ефективності управлінських рішень на основі економічних методів.

Структура та обсяг роботи: дослідження складається зі вступу, трьох розділів, загальних висновків, списку використаних джерел.

РОЗДІЛ 1

ТЕОРЕТИЧНІ ОСНОВИ ЕКОНОМІЧНИХ МЕТОДІВ МЕНЕДЖМЕНТУ

1.1. Поняття та сутність економічних методів менеджменту

Економічні методи управління— це комплекс спеціальних засобів, прийомів та інструментів, які цілеспрямовано застосовуються для формування сприятливих умов функціонування та розвитку підприємницької діяльності. Вони виступають важелями економічного механізму, що відображає соціально-економічну природу підприємства, і є одним із ключових факторів розвитку виробництва, обміну та реалізації продукції на ринкових засадах.

Особливого значення набуває дослідження того нового, що впроваджується практикою у сфері комерційного розрахунку, який виступає важливим інструментом господарювання. За визначенням Н. Чумаченка, економічні методи управління поєднують у собі функції управління та економічні важелі, спрямовані на співставлення витрат та результатів, забезпечення прибутковості виробництва та раціонального використання ресурсів.

Економічний механізм функціонування підприємства передбачає використання методу комерційного розрахунку з урахуванням загальної стратегії підприємства та глобальної господарської політики. Він охоплює такі напрямки:

- забезпечення рентабельності виробництва та збуту продукції;
- планування та розподіл капіталовкладень, вибір оптимального розташування виробничих потужностей;
- організація фінансування та кредитування підприємства;
- розвиток технологій та впровадження інновацій;
- формування кадрової політики, підвищення кваліфікації персоналу;

– політика придбання нових підприємств і оптимізація структури капіталу[2].

Таким чином, економічні методи управління виступають важливим інструментом досягнення стратегічних цілей підприємства, забезпечують економічну стабільність та конкурентоспроможність на ринку, а також створюють умови для ефективного використання наявних ресурсів і підвищення продуктивності підприємства.

Прийняття централізованих рішень в рамках економічного управління поєднується з диференційованим підходом до окремих підрозділів підприємства, що залежить від характеру та специфіки їх діяльності, територіального розташування та ступеня участі у загальному виробничо-збутовому процесі. Такий підхід дозволяє забезпечити одночасно ефективність централізованого управління і гнучкість в управлінні окремими структурними одиницями.

У межах комерційного розрахунку використовуються ключові економічні важелі та інструменти, серед яких: політика ціноутворення, регулювання витрат виробництва, механізми фінансування та кредитування. Основна мета цих заходів – отримання стійкого прибутку, який є кінцевим результатом комерційного розрахунку[12].

Виявлення та аналіз внутрішніх взаємозв'язків між різними елементами економічного механізму підприємства передбачає централізоване управління, оскільки економічні важелі та політика підприємства встановлюються на вищому рівні управління. Це дозволяє забезпечити узгодженість дій усіх підрозділів із загальною стратегією розвитку підприємства.

За думкою І.Герчикової, особливістю сучасного комерційного розрахунку є надання оперативної самостійності окремим підрозділам (виробничим відділенням, філіям, дочірнім компаніям) та виділення їх у центри прибутку. Такий підхід сформував нову форму внутрішньофірмових взаємовідносин –внутрішньофірмовий розрахунок, який органічно

інтегрується у систему комерційного розрахунку. Внутрішньо фірмовий розрахунок, хоча і включає елементи комерційного розрахунку, орієнтований на досягнення специфічних цілей окремих підрозділів, водночас забезпечуючи реалізацію загальних завдань підприємства[21].

Планування виступає одним із основних важелів економічних методів управління. Його суть як функції управління полягає у обґрунтованому визначенні основних напрямів і пропорцій розвитку виробництва, враховуючи наявні матеріальні ресурси та попит ринку. Планування конкретизує цілі розвитку підприємства та кожного підрозділу на визначений період, встановлює господарські завдання, строки їх виконання, послідовність реалізації, а також визначає необхідні матеріальні, трудові та фінансові ресурси.

Призначення планування полягає у завчасному врахуванні внутрішніх і зовнішніх факторів, які забезпечують нормальні умови функціонування та розвитку підприємства. Планування включає комплекс заходів, що визначають послідовність досягнення конкретних цілей із максимально ефективним використанням ресурсів кожного підрозділу та підприємства загалом. Воно забезпечує взаємопогодженість між структурними підрозділами, охоплюючи весь технологічний ланцюг: наукові дослідження і розробки, виробництво та збут продукції. Планування спирається на аналіз ринкового попиту, оцінку наявних ресурсів та прогноз розвитку господарської кон'юнктури, що забезпечує необхідну координацію з маркетингом і контролем, дозволяючи своєчасно коригувати виробничі та збутові показники[12].

Ще нещодавно в Україні планування стратегій розвитку підприємств було обмежене централізованою державною координацією взаємовідносин підприємств, яка не супроводжувалася економічною зацікавленістю самих виробників. Така система управління («згідно наказу») значно обмежувала самостійність підприємств, що змушувало їх виконувати рішення, прийняті на вищому рівні, без можливості адаптувати їх до конкретних виробничих та

ринкових умов.

Під час переходу до ринкової економіки виникла необхідність у новій якості економічної діяльності, орієнтованій на прогнозування та стратегічне планування виходу підприємства на ринки. В сучасних умовах економічне управління вже не може спиратися лише на інтуїцію керівництва; прогнозування економічної ситуації та розробка стратегії розвитку потребують професійних знань, аналітичних навичок і строгого математичного розрахунку.

Планування та стратегія розвитку підприємства, особливо в контексті виходу на ринки, значною мірою залежать від цілей та орієнтації вищого керівництва, його організаторських здібностей та досвіду. У багатьох підприємств головним пріоритетом залишається швидке отримання прибутку, що часто веде до нехтування довгостроковими перспективами і розробкою власної стратегії розвитку. Проте така тактика може бути ефективною лише на короткому етапі функціонування підприємства, тоді як для стабільного розвитку необхідне системне стратегічне планування[12].

Кожне підприємство, яке прагне зайняти певну частку ринку, планує свій проектно-виробничий процес так, щоб продукція залишалася конкурентоспроможною і новаторською не лише у момент випуску, але й на етапі появи на ринку. Підприємства, що здатні виробляти продукцію з високими конкурентними характеристиками та технічною новизною протягом тривалого часу, зазвичай здобувають лідерство у своїй галузі. Як приклад світових лідерів виробництва можна навести японських виробників комп'ютерів, американські компанії, що виготовляють передову медичну техніку, та швейцарські годинникові фірми.

В Україні також існують приклади продукції з тривалим життєвим циклом, яка отримала світове визнання. Зокрема, це комплекс машин і технологія контактного стикового зварювання методом імпульсивного сплавлення, розроблені в Інституті електрозварювання ім. Є. Патона НАН України. Машини К-355 та ліцензії на їх виробництво протягом багатьох

років активно купуються іноземними замовниками, не маючи аналогів у світі. Подібна доля спіткала деякі розробки Інституту надтвердих матеріалів імені В. Бакуля, а також промислові фільтри очищення стоків ФПАКМ, виготовлені Бердичівським машинобудівельним заводом[6].

Методика стратегічного планування дозволяє будь-якому підприємству виходити на внутрішні та світові ринки, однак вона має бути ретельно адаптована під конкретні потреби та можливості підприємства. Як зазначає С. Соколенко у книзі «Сучасні світові ринки та Україна», методика включає кілька ключових елементів:

1. Аналіз зовнішньої ситуації, в якій перебуває підприємство, зокрема оцінка можливостей галузі, діяльності конкурентів, їхніх технологій та стану обслуговуючих ринків.

2. Аналіз внутрішнього стану підприємства, порівняння його показників із середньогалузевими, що дозволяє оцінити сильні та слабкі сторони[25].

На основі проведених аналізів формується можлива стратегія розвитку підприємства, яка враховує його потенціал, ринкову кон'юнктуру та довгострокові цілі. Такий системний підхід до планування забезпечує ефективне використання ресурсів, підтримку конкурентоспроможності продукції та стабільний розвиток підприємства на внутрішніх та міжнародних ринках.

Ціни та ціноутворення займають центральне місце серед різноманітних важелів економічного механізму управління, оскільки вони відображають всі ключові аспекти економічної діяльності підприємств. У сучасних умовах монополістичного ринку значно змінилися роль і значення цін, умови їх формування та тенденції розвитку. Однією з головних особливостей цих змін є обмеження дії закону вартості, що зумовлене послабленням ролі ціни як безпосереднього регулятора виробництва. Водночас зростає значущість інших факторів, які визначають рівень цін на кінцеву продукцію, серед яких першорядне значення мають управлінські

рішення, прийняті у процесі реалізації функцій маркетингу та планування з урахуванням потреб ринку.

Зміни у формуванні цін тісно пов'язані з орієнтацією виробничої діяльності підприємства на довгострокові плани та програми розвитку, що передбачають необхідність стабільних ринкових умов, включаючи відносно сталі ціни. У результаті сучасні ринкові ціни на більшість товарів, які обертаються на світовому ринку, не встановлюються стихійно в результаті цінової конкуренції, а формуються виходячи з узгодженої виробничої та ринкової політики провідних фірм галузі[11].

У рамках цієї політики підприємства планують довгострокову стратегію ціноутворення, прагнучи узгодити обсяги пропозиції товарів із прогнозованим попитом. Це досягається за рахунок:

- регулювання обсягів виробництва;
- оптимального використання та завантаження виробничих потужностей;
- нових капіталовкладень як у межах окремих компаній, так і в масштабі галузі[11].

Такий підхід дозволяє зберігати відносну стабільність ринкових цін на кінцеву продукцію, підтримувати єдині ціни на однотипні або аналогічні товари на світовому ринку, а також забезпечувати передбачуваність фінансових результатів діяльності підприємств. У свою чергу, стабільність цін і прогнозованість ринку створюють умови для ефективного стратегічного планування та довгострокового розвитку підприємства.

Процес ціноутворення є надзвичайно складним явищем, яке в першу чергу визначається попитом на продукцію, що пропонується на ринку. Розглядати цінову політику підприємства доцільно лише у взаємозв'язку з його стратегічними цілями, оскільки вибір цінових рішень залежить від того, яких результатів прагне досягти підприємство.

Можна виділити кілька основних варіантів поведінки підприємства на ринку щодо цінової політики:

- забезпечення процесу виживання— стратегія, спрямована на підтримку діяльності підприємства в умовах нестабільного ринку або обмежених ресурсів;
- максимізація поточного прибутку— спрямована на отримання найбільшого доходу в короткостроковій перспективі;
- завоювання лідерства за показниками якості— стратегія, коли підприємство робить ставку на високі стандарти продукції та формування репутації;
- завоювання лідерства за часткою ринку—орієнтація на збільшення обсягів продажу та розширення присутності на ринку[16].

Вибір цінової політики також визначається типом ринку, на якому здійснюється реалізація продукції, зокрема рівнем конкуренції, бар'єрами для входу та специфікою попиту.

Для підприємства важливо розробити осмислену методику розрахунку цін як на продукцію, що вже виробляється, так і на нові товари, що створюються в дослідницьких лабораторіях. Зазвичай методика встановлення вихідної ціни передбачає наступні етапи:

1. Постановка завдання ціноутворення— визначення мети встановлення ціни та очікуваних результатів для підприємства;
2. Визначення попиту— оцінка обсягів реалізації продукції та готовності споживачів платити встановлену ціну;
3. Оцінка витрат— аналіз прямих і непрямих витрат на виробництво і збут продукції;
4. Аналіз цін і товарів конкурентів— вивчення ринкової кон'юнктури, позицій конкурентів та рівня цін на аналогічну продукцію;
5. Вибір методу ціноутворення— визначення оптимальної стратегії ціноутворення (витратний, орієнтований на попит, ринковий або комбінований метод);
6. Встановлення кінцевої ціни— формування остаточного рівня ціни,

що забезпечує досягнення стратегічних цілей підприємства[9].

Таким чином, ціноутворення виступає важливим інструментом управління, що дозволяє підприємству забезпечити фінансову стабільність, конкурентоспроможність продукції та ефективну реалізацію довгострокових стратегічних планів.

Формування ціни товару відбувається під впливом певних обмежень і факторів. З одного боку, ціна продукції повинна забезпечувати підприємству прибуток, тобто не опускатися нижче допустимого рівня, що гарантує покриття витрат. З іншого боку, надто висока ціна може зменшити попит, оскільки покупці можуть віддати перевагу аналогічним товарам конкурентів. Основними складовими, що впливають на формування ціни, є:

- собівартість продукції;
- унікальні якості та відмінні характеристики, які приваблюють споживача;
- ринкова ситуація, зокрема ціни та пропозиції аналогічних товарів конкурентів[14].

Встановлення ціни здійснюється за допомогою загальноприйнятих методів ціноутворення, що дозволяють поєднати економічні, маркетингові та стратегічні аспекти діяльності підприємства.

Фінансова політика підприємства є ключовим елементом загального механізму управління, оскільки охоплює всі сторони його економічної діяльності – науково-технічну, виробничу, матеріально-технічне забезпечення, збут та інші. Вона концентрує вплив численних внутрішніх і зовнішніх факторів, забезпечуючи ефективне управління фінансовими потоками підприємства.

Методи фінансового управління різноманітні та включають такі основні напрямки:

- прогнозування і планування;
- оподаткування та страхування;
- самофінансування та кредитування;

- система розрахунків, фінансової допомоги та фінансових санкцій;
- амортизаційні відрахування та стимулювання;
- ціноутворення, трастові операції, факторинг, оренда та лізинг[4].

Складовими цих методів є спеціальні фінансові прийоми: кредити, позики, відсоткові ставки, дивіденди, котирування валютних курсів, акцизи та дисконт.

Господарська діяльність підприємства нерозривно пов'язана з фінансовою, оскільки саме фінансові ресурси забезпечують можливість самостійно фінансувати всі напрями витрат згідно з виробничими планами та організовувати ефективне використання наявних ресурсів для отримання прибутку.

Напрями інвестування коштів підприємства можуть бути різними:

- у виробництво продукції, робіт або послуг;
- у фінансові активи, такі як цінні папери інших підприємств або держави;
- в статутний капітал новостворених підприємств і банків;
- розміщення тимчасово вільних коштів на депозитних рахунках банків[4].

Для залучення додаткових фінансових ресурсів підприємство може використовувати позики та кредити: довгострокові кредити банків, кошти інших підприємств, облігаційні позики, джерелом погашення яких є прибуток підприємства.

Фінансові ресурси підприємства формуються та спрямовуються на його розвиток за рахунок:

- амортизаційних відрахувань;
- прибутку від усіх видів господарської та фінансової діяльності;
- додаткових пайових внесків учасників товариств;
- коштів від випуску облігацій та акцій в акціонерних товариствах;
- довгострокових кредитів банку та інших кредиторів (крім

облігаційних позик)[18].

Таким чином, фінансова політика та ціноутворення виступають ключовими інструментами економічного управління, які забезпечують стабільність діяльності підприємства, ефективне використання ресурсів і досягнення стратегічних цілей.

Самофінансування є обов'язковою умовою успішної господарської діяльності підприємств в умовах ринкової економіки. Цей принцип базується на повній окупності витрат на виробництво продукції та на забезпеченні розширення виробничо-технічної бази підприємства. Самофінансування означає, що підприємство покриває свої поточні та капітальні витрати за рахунок власних джерел фінансування. У разі тимчасової нестачі коштів потреба в них може задовольнятися за рахунок короткострокових позичок банку та комерційного кредиту для покриття поточних витрат, або довгострокових банківських кредитів, призначених для фінансування капітальних вкладень[20].

Прибуток як результат підприємницької діяльності досягається через системне фінансове забезпечення виробничого процесу, розробку напрямів використання фінансових ресурсів та способів мобілізації основного й оборотного капіталу.

У процесі становлення ринкових відносин держава переходить до економічних методів управління, серед яких одним із найбільш дієвих є податки. Система оподаткування виконує низку важливих завдань:

- стимулює ділову активність підприємців;
- сприяє зростанню виробництва;
- підвищує зацікавленість робітників у результатах праці;
- стимулює ефективне використання основних виробничих фондів;
- мінімізує виробничі запаси та скорочує невиробничі витрати;
- забезпечує формування бюджету в обсязі, достатньому для фінансування державних витрат і виконання її функцій[20].

Сукупність податків, зборів, інших обов'язкових платежів до бюджету

та внесків у державні цільові фонди формує систему оподаткування. В Україні встановлення, скасування податків, зборів та внесків або надання пільг платникам здійснюється Верховною Радою України та місцевими радами народних депутатів. Державні податкові інспекції ведуть облік платників податків, а банки та кредитні установи відкривають рахунки платникам податків лише за наявності документа, що підтверджує взяття їх на облік у податковій інспекції, та у триденний строк повідомляють про це податковий орган.

Об'єктами оподаткування є:

- дохід (прибуток) підприємств та фізичних осіб;
- додана вартість продукції, робіт і послуг;
- вартість окремих товарів;
- спеціальне використання природних ресурсів;
- майно юридичних та фізичних осіб[20].

Таким чином, самофінансування і податкова політика є невід'ємними елементами економічних методів управління, що забезпечують фінансову стабільність підприємства, ефективне використання ресурсів і виконання його стратегічних завдань у ринкових умовах.

На сьогоднішній день податкова система України охоплює загальнодержавні та місцеві податки, прямі й непрямі, а більшість податків сплачується у формі авансових платежів.

Позитивний ефект дії системи оподаткування на підприємства можливий лише за дотримання певних умов:

1. Оптимальний податковий тягар – навантаження на підприємства не повинно бути надмірним і не повинно перешкоджати фінансуванню розширення та технічного переозброєння виробництва.

2. Простота та зрозумілість податків – кількість податків має бути оптимальною, а порядок їх обчислення – ясным і доступним кожному платнику.

3. Координованість та стабільність – податки не повинні дублювати

один одного, а ставки і строки сплати мають залишатися стабільними на тривалий період.

4. Рівність та гнучкість – система оподаткування повинна однаково застосовуватися до підприємств будь-яких форм власності, водночас забезпечуючи можливості для підтримки стратегічно важливих підприємств через податкові пільги[17].

Однак, на практиці більшість із цих умов в Україні не виконується. Відсутність достатніх бюджетних ресурсів та неможливість переносу строків сплати податків через непокриті витрати змусили будувати українське податкове законодавство з акцентом на фіскальну функцію податків. У поєднанні з низькою прибутковістю вітчизняного виробництва та неможливістю знизити бюджетні витрати до мінімально необхідного рівня, податковий тягар для підприємств виявився надмірним.

Внаслідок цього стягнуті податки, збори, відрахування та інші обов'язкові платежі часто вилучають у підприємств не лише чистий дохід, а й ресурси простого відтворення, що негативно позначається на фінансовій стабільності платника та підриває матеріальну базу майбутніх податкових надходжень.

Українське податкове законодавство наразі знаходиться на стадії становлення, тому вимагати його повної відповідності міжнародним стандартам було б передчасно. На даному етапі основним завданням є усунення найбільш суттєвих недоліків, які паралізують діяльність підприємств та негативно впливають на ефективність самої податкової системи.

Ефективність управління підприємством значною мірою залежить від організації аналітичної роботи та глибини аналізу його виробничо-фінансової діяльності. Основним завданням економічного аналізу виробничо-фінансової діяльності підприємств є оцінка ефективності роботи трудових колективів, виконання планових показників, дотримання договірних зобов'язань і встановлених нормативів, рівня використання виробничого потенціалу та

соціального розвитку колективу.

Економічний аналіз відіграє ключову роль у мобілізації внутрішніх резервів для збільшення обсягів виробництва, підвищення якості продукції через впровадження інтенсивних форм організації виробництва, застосування досягнень науки та передового досвіду. Він також слугує обґрунтуванню управлінських рішень і контролю за виконанням запланованих заходів, спрямованих на вдосконалення господарських розрахункових важелів та підвищення ефективності виробництва.

У процесі аналітичної роботи використовуються спеціальні методи та прийоми, такі як: організаційний діагноз, аналіз інформаційних потоків, вивчення конкретних виробничих і психологічних ситуацій, кореляція якісних ознак та інші.

Ефективність економічного аналізу значною мірою визначається організацією бухгалтерського обліку, який виконує функцію зворотного зв'язку в системі управління. Для досягнення високого рівня аналітики необхідно прискорити обліковий процес та впроваджувати систематизацію даних, яка дозволяла б проводити детальний і глибокий аналіз у реєстрах поточного обліку, а також порівнювати фактичні дані з плановими і нормативними показниками, перевіряючи дотримання принципів внутрішньогосподарського розрахунку[15].

В умовах ринкової економіки особливе значення набувають економічні методи управління, до яких належать:

- комерційний розрахунок;
- планування розвитку підприємства;
- механізми ціноутворення;
- стійке фінансове становище;
- розумне оподаткування.

Впровадження та вдосконалення цих економічних важелів дозволяє створити надійний і міцний економічний механізм управління, який забезпечує ефективну роботу підприємства та активізує весь складний

механізм економіки країни[15].

1.2. Роль економічних методів у підвищенні ефективності діяльності підприємства

Сучасні наукові дослідження та практичний досвід функціонування підприємств свідчать про те, що економічні методи управління виступають ключовими важелями, які визначають можливість ефективного розвитку організації. Саме завдяки їх застосуванню забезпечується не лише підвищення прибутковості та конкурентоспроможності підприємства, але й реалізація особистих інтересів його працівників, передусім через системи матеріального стимулювання та заохочення трудової активності.

У контексті взаємозв'язку економічних методів управління з науковими та практичними завданнями діяльності підприємства можна виділити певні напрями їх ефективного використання. Зокрема, ці методи інтегруються з ключовими функціями управління, такими як стратегічне та оперативне планування, організація виробничих процесів, формування цінової політики, мотивація праці, контроль і регулювання діяльності, а також проведення аналізу результатів господарської діяльності. Такий підхід дозволяє не лише вирішувати конкретні практичні завдання, але й забезпечувати системний розвиток підприємства, оптимізуючи взаємодію між економічними ресурсами, організаційною структурою та людським капіталом.

Сутність та основний зміст методів управління полягає у комплексному поєднанні різноманітних способів і прийомів впливу, що охоплюють як розвиток підприємства та його трудового колективу, так і окремих працівників. Це створює важливу передумову для досягнення передбачуваних результатів господарської діяльності та реалізації стратегічних цілей організації[9].

Як зазначають численні наукові джерела та дослідження провідних вчених, методи управління класифікуються за своїм змістом та функціональним призначенням на економічні, організаційно-розпорядчі, соціально-психологічні, правові та технологічні. Ці методи взаємопов'язані й у комплексі забезпечують ефективну реалізацію управлінських завдань.

Особливу увагу в наукових дослідженнях приділяють економічним методам управління як важливому фактору підвищення ефективності діяльності підприємств. Вивчення цього питання здійснювали як класики управлінської науки – А. Маслоу, А. Файоль, М. Вебер – так і сучасні науковці, які досліджують практичні шляхи вирішення управлінських проблем для забезпечення стабільного і ефективного розвитку господарюючих суб'єктів. Серед них слід відзначити роботи Л. Козія, І. Слепова, О. Вербової, А. Чуткого, Л. Ковальської, І. Ваховича та інших.

Разом із тим, у сучасних умовах економічні методи управління потребують не лише теоретичного осмислення, а й вдосконалення практичних підходів до їх застосування. Це стосується таких ключових складових, як ціноутворення, організація оплати праці, формування податкової політики, комерційний розрахунок, аналіз та контроль фінансово-господарської діяльності підприємства. Удосконалення цих елементів сприяє підвищенню ефективності управлінських рішень та забезпечує стабільний розвиток підприємства в умовах сучасного ринку.

Економічні методи управління виступають надзвичайно важливими інструментами, здатними забезпечити ефективний розвиток підприємства, оскільки вони спрямовані на досягнення основної мети будь-якої господарської діяльності – отримання максимального прибутку при мінімізації витрат. У сучасних умовах ринкової економіки неможливо забезпечити стабільну та результативну діяльність підприємства без грамотного застосування цих методів, адже вони охоплюють широкий спектр управлінських завдань: стратегічне та оперативне планування, формування цінової політики, матеріальне стимулювання працівників, оподаткування,

управління фінансовими потоками та інші аспекти[11].

Згідно з нашими дослідженнями, особливу увагу слід приділяти компоненту планування у складі економічних методів, оскільки він передбачає визначення обсягів виробництва, аналіз ринку збуту продукції, оцінку потреби у посередницьких структурах для просування товарів до кінцевого споживача, а також створення умов для залучення інвестицій.

Окрім цього, ключовими елементами економічних методів управління є такі економічні категорії, як ціна та процес ціноутворення, комерційний розрахунок, мотивація праці, включаючи системи та форми оплати, кредитування, податкова політика, амортизація основних фондів, а також механізми економічного стимулювання та матеріальної відповідальності працівників. Всі ці складові разом формують комплексний підхід до управління підприємством, сприяючи підвищенню ефективності виробничої та фінансово-господарської діяльності.

Ціна сьогодні є надзвичайно важливою економічною категорією, оскільки вона виступає не лише грошовим виразом вартості продукції чи послуг, а й важливим індикатором їх якості. При цьому слід враховувати, що вартість та ціна мають різну природу: вартість є розрахунковим показником, тоді як ціна відображає фактичне грошове значення товару чи послуги на ринку. Ціна водночас є і вартісною категорією, оскільки включає собівартість продукції та плановий прибуток, і кон'юнктурною категорією, адже вона формується під впливом ринкових умов та попиту[2].

Функціонально ціна відображає діючу модель управління підприємством, виконуючи обліково-вимірвальну, розподільчу та стимулюючу функції. Через це вона демонструє ефективність управління економічними процесами та здатність підприємства до досягнення оптимальних результатів у господарській діяльності. У сучасних умовах суб'єкти господарювання самостійно формують ціну, визначаючи її основні складові. Зокрема, до фактичної собівартості продукції чи послуг додається прибуток, що забезпечує підприємству можливість фінансово стійко

функціонувати та розвиватися, головним чином за рахунок власних ресурсів ($\Pi = C + P$)[13].

Таким чином, ціна є не лише економічною категорією, але й фундаментальною основою економічного розвитку підприємства, оскільки її складові елементи визначають фінансові можливості та стратегічні перспективи організації.

Механізм формування ціни, а саме її складових, базується на принципах економічного розрахунку та визначає ту ціну, якою користується кінцевий споживач продукції чи послуг [1, с. 16]. До основних елементів ціни належать: собівартість, прибуток, непрямі податки (зокрема мито, акцизний збір, податок на додану вартість), а за певних умов – посередницько-збутова націнка та торговельна надбавка.

Собівартість у складі ціни визначається підприємством на основі обліку фактично понесених витрат на виробництво продукції чи надання послуг. Прибуток, як складова ціни, забезпечує відшкодування витрат, пов'язаних із виробничим процесом, зокрема витрат на сировину та матеріали, оплату праці, амортизацію основних засобів, витрати на збут продукції та інші витрати.

Слід зазначити, що елементи ціни, такі як собівартість та прибуток, є обов'язковими, тоді як решта складових може бути включена або відсутня залежно від соціальної значимості продукту, умов експорту чи імпорту, а також режиму оподаткування. Так, мито включається до ціни при експортно-імпортних операціях, а податок на додану вартість (ПДВ) застосовується до продажу продукції чи послуг суб'єктами господарської діяльності. Акцизний збір, у свою чергу, накладається на товари високорентабельної та монопольної продукції, таких як алкогольні напої, тютюнові вироби та коштовності.

Таким чином, структура ціни формується з урахуванням як економічної доцільності, так і регуляторних вимог, що забезпечує підприємству фінансову стійкість та конкурентоспроможність на ринку.

Особливої уваги потребує питання матеріального стимулювання працівників, зокрема заробітної плати, яка поряд із іншими видами доходів залишається основним мотивуючим чинником для більшості працюючих.

Сучасні ринкові перетворення дають можливість отримувати додаткові джерела доходу, зокрема від підприємницької діяльності, здачі в оренду майна, що перебуває у приватній власності, або від участі у пайових та сільськогосподарських проектах. Проте практика свідчить, що заробітна плата залишається домінуючим джерелом доходів для більшості працездатного населення[13].

З огляду на це, надзвичайно важливо впроваджувати науково обґрунтовані та практично перевірені системи оплати праці та форми матеріального стимулювання. Сучасні вимоги економіки держави та підприємств передбачають створення нових виробничих потужностей, освоєння нових технологій, підвищення кваліфікації працівників та набуття нових професійних навичок. Продуктивна праця можлива лише за умови, що вона належним чином оцінюється і винагороджується через ефективні механізми матеріального стимулювання.

На практиці на підприємствах як виробничої, так і невиробничої сфери застосовують різні форми оплати праці в рамках тарифної системи, що дозволяє враховувати специфіку роботи та забезпечувати ефективне матеріальне стимулювання працівників. Серед них виділяють дві основні форми: погодинну та відрядну. Погодинна форма передбачає оплату відповідно до фактично відпрацьованого часу, тоді як відрядна (поштучна) визначається залежно від обсягу виробленої продукції або виконаних робіт.

Вибір конкретної форми оплати праці визначається низкою чинників, серед яких рівень технічної оснащеності виробництва, характер технологічного процесу та організації праці, ступінь використання виробничих потужностей і устаткування, а також обґрунтованість процесу нормування праці.

Сучасні системи відрядної оплати праці включають: пряму відрядну,

відрядно-преміальну, відрядно-прогресивну, непряму відрядну, акордову, колективну та бригадну системи. Щодо погодинної оплати, то вона реалізується у вигляді простої погодинної, погодинної преміальної, погодинної з нормованим завданням, а також оплати за посадовими окладами.

Усі форми та системи оплати праці формуються на основі тарифної системи та нормування праці, що забезпечує справедливую оцінку трудових затрат, стимулює продуктивність праці та сприяє досягненню ефективності виробничої діяльності підприємства.

Застосування форм оплати праці супроводжується специфічними умовами, що визначають доцільність вибору тієї чи іншої системи. Так, погодинна форма оплати праці ефективна за таких умов:

1. Коли у працівника відсутня реальна можливість збільшити обсяг виробництва. Це характерно для автоматизованих ліній, конвеєрів та потокових ліній з безперервним і чітко регламентованим режимом роботи, а також для робіт на високо механізованому обладнанні та в апаратурних процесах.

2. Якщо результати праці працівника неможливо конкретно виміряти та кількісно оцінити (наприклад, налагодження верстатів, проведення інструктажу, контроль якості).

3. Коли економічно недоцільно стимулювати збільшення виробітку понаднормово, оскільки перевиконання норм може призвести до порушення технологічних режимів та погіршення якості продукції. До таких видів робіт належать випробування продукції, термічна обробка та металопокриття виробів[16].

Відрядна (поштучна) оплата праці застосовується за умов наявності прямої пропорційної залежності між витратами живої праці та отриманими результатами. Працівник у такому випадку мотивується до збільшення обсягу виробництва, що відповідає потребам підприємства та ринку в цілому.

Таким чином, ефективність обраної форми оплати праці визначається

специфікою технологічного процесу, можливостями контролю результатів та економічною доцільністю стимулювання.

Проведені нами дослідження практики оплати праці на підприємствах сільськогосподарського виробництва Волинської області свідчать, що на сьогодні найбільш поширеною є відрядна форма оплати праці. Погодинна оплата здебільшого застосовується для технічних працівників, спеціалістів та інших категорій персоналу, де немає необхідності вести облік обсягу виконаних робіт. Варто зазначити, що відрядна форма оплати праці широко використовується у більшості господарюючих підприємств України.

Відрядна оплата праці безпосередньо залежить від кількісних результатів праці: заробітна плата нараховується пропорційно до кількості виробленої продукції або обсягу виконаних робіт. Для кожної одиниці продукції встановлюється певний розмір оплати, що називається відрядною розцінкою. Практичне застосування цієї форми оплати передбачає облік кількості виробленої продукції або виконаного обсягу робіт відповідно до розрахункової норми часу та визначеної розцінки. Наприклад, за виготовлення п'ятидесяти стільців або прокладання тридцяти метрів водопровідних труб нараховується заробітна плата відповідно до встановлених норм і тарифів.

Такий підхід дозволяє не лише коректно нараховувати оплату праці, але й оцінювати продуктивність праці, співвідносячи фактично витрачений час із обсягом виробництва або виконаних робіт [4, с. 142].

Результати дослідження показують, що на практиці підприємства найчастіше використовують відрядно-преміальну, відрядно-прогресивну та непряму відрядну системи оплати праці. У разі необхідності може застосовуватися й погодинна форма оплати праці для певних категорій працівників.

Відрядно-преміальна форма оплати праці передбачає, що працівник отримує заробіток за прямою відрядною системою та додаткову премію за досягнення або перевиконання визначених кількісних і якісних показників.

Розмір премії встановлюється керівництвом підприємства за згодою профспілки або передбачений колективним договором між роботодавцем та працівниками, як правило, у відсотках від тарифного заробітку, розрахованого за відрядними розцінками.

Відрядно-преміальна система є однією з найбільш поширених на практиці. Вона передбачає нарахування премії за виконання нормованих показників понад встановлений рівень, за забезпечення якості продукції, економію матеріальних ресурсів та інші критерії результативності праці.

Відрядно-прогресивна форма оплати праці застосовується значно рідше і залежить від потреб виробничого процесу. Вона передбачає оплату продукції, виробленої у межах плану, за прямою відрядною формою, а продукції, що перевищує норму, – за прогресивно зростаючими відрядними розцінками. Іншими словами, ставка оплати збільшується пропорційно зростанню обсягу продукції, виробленої понад норму.

Відрядно-прогресивна система зазвичай впроваджується на обмежений період для стимулювання інтенсивності праці та досягнення прогресивних норм виробітку. Заробіток працівника визначається за фактичним виконанням норми виробітку, як при прямій відрядній системі, а нарахування прогресивних доплат здійснюється, як правило, за підсумками місяця залежно від досягнутих результатів[16].

РОЗДІЛ 2

АНАЛІЗ ТА ОЦІНКА ЕФЕКТИВНОСТІ ЕКОНОМІЧНИХ МЕТОДІВ НА ПІДПРИЄМСТВІ

2.1. Організаційно-економічна характеристика підприємства

ТОВ «Агро Продукт» є середнім підприємством агропромислового комплексу України, яке спеціалізується на вирощуванні зернових культур, зокрема пшениці, кукурудзи та соняшнику, а також на переробці сільськогосподарської продукції у готові харчові продукти – борошно та олію. Підприємство було засноване у 2008 році і протягом свого існування зарекомендувало себе як надійний виробник та постачальник аграрної продукції на внутрішньому та зовнішньому ринках.

Виробничі потужності підприємства розташовані у Київській області, що дозволяє ефективно використовувати сприятливі кліматичні та ґрунтові умови для вирощування сільськогосподарських культур. Крім того, підприємство має сучасне технологічне обладнання для первинної переробки зернових та виробництва олії, що забезпечує високий рівень якості готової продукції та відповідність стандартам харчової промисловості.

Основні види діяльності ТОВ «Агро Продукт» включають:

- сільськогосподарське виробництво, що передбачає комплекс заходів від обробітку ґрунту до збору врожаю;
- переробку продукції, у процесі якої сировина перетворюється на готову продукцію (борошно, олія) з дотриманням технологічних та санітарних стандартів;
- оптову та роздрібну торгівлю, що охоплює реалізацію продукції на внутрішньому ринку через торговельні мережі, фермерські ринки та прямі поставки;
- експортну діяльність, спрямовану на збут продукції за кордон, що дозволяє підприємству зміцнювати свої позиції на міжнародних ринках та диверсифікувати джерела доходу.

Організаційна структура управління підприємства має лінійно-функціональний характер, що забезпечує чіткий розподіл повноважень та відповідальності між керівниками різних рівнів. Структура включає такі підрозділи: виробничий, фінансовий, маркетинговий, відділ логістики, відділ кадрів та адміністративно-управлінський апарат. Кожний із цих підрозділів виконує чітко визначені функції, що сприяє ефективному управлінню ресурсами та оптимізації виробничих процесів.

Економічні показники діяльності ТОВ «Агро Продукт» свідчать про стабільність та позитивну динаміку розвитку підприємства. Так, річний обсяг реалізації продукції перевищує 250 млн грн, що забезпечує підприємству міцні фінансові позиції. Рентабельність продукції становить близько 12%, що є високим показником для аграрного сектору України та підтверджує ефективність застосованих управлінських та економічних методів. Стабільність фінансових результатів дає можливість підприємству планувати інвестиції, розширювати виробництво та впроваджувати інноваційні технології для підвищення конкурентоспроможності на ринку.

2.2. Аналіз використання економічних методів управління

На підприємстві ТОВ «Агро Продукт» активно застосовуються різноманітні економічні методи управління, спрямовані на підвищення ефективності виробничої та комерційної діяльності, оптимізацію витрат, підвищення продуктивності праці та мотивацію персоналу. Впровадження таких методів дозволяє забезпечити комплексний підхід до управління підприємством, поєднуючи стратегічне планування з оперативним контролем та стимулюванням працівників.

Серед основних економічних методів, що використовуються на підприємстві, можна виділити наступні:

1. Фінансове планування. Підприємство розробляє річні та квартальні

бюджети, які включають прогноз доходів, витрат, прибутку та грошових потоків. Такий підхід дозволяє контролювати фінансові ресурси, визначати напрямки інвестицій та своєчасно коригувати плани у разі змін кон'юнктури ринку. Крім того, фінансове планування сприяє підвищенню прозорості діяльності та більш раціональному використанню обігових коштів.

2. Цінова політика. Підприємство застосовує гнучку систему ціноутворення, що передбачає встановлення конкурентоспроможних цін на внутрішньому ринку та надання знижок для оптових покупців. Така стратегія дозволяє утримувати постійних клієнтів, залучати нових покупців, а також забезпечувати стабільний обсяг реалізації продукції навіть в умовах коливання ринкових цін на сировину та енергоресурси.

3. Система оплати праці та преміювання. Для виробничих працівників застосовується відрядно-преміальна форма оплати праці, яка мотивує до підвищення продуктивності та якісного виконання робіт. Для управлінського персоналу використовується змішана система (оклад + бонуси), що дозволяє заохочувати досягнення ключових показників ефективності та сприяє розвитку ініціативності серед керівників різних рівнів. Впровадження такої системи стимулювання праці сприяє формуванню мотиваційного клімату в колективі та зменшенню плинності кадрів.

4. Економічні нормативи. На підприємстві діє система контролю за використанням матеріальних ресурсів, пального, добрив та електроенергії. Встановлення норм витрат дозволяє запобігти перевитратам, підвищити ефективність виробничих процесів та знизити собівартість продукції. Постійний контроль і аналіз використання ресурсів також сприяє виявленню резервів для економії та раціонального розподілу матеріальних і фінансових ресурсів.

5. Кредитно-інвестиційна політика. ТОВ «АгроПродукт» активно залучає банківські кредити та інвестиції для закупівлі сучасної сільськогосподарської техніки, модернізації виробничого обладнання та впровадження інноваційних технологій. Така політика дозволяє підвищити

продуктивність, зменшити витрати праці та енергії, а також покращити якість продукції, що позитивно впливає на конкурентоспроможність підприємства на внутрішньому та зовнішньому ринках.

Застосування перерахованих економічних методів управління дозволило підприємству підвищити дисципліну використання ресурсів, скоротити непродуктивні витрати, забезпечити стабільне зростання обсягів виробництва та прибутку, а також зміцнити свої позиції на ринку. Комплексне використання фінансового планування, цінової політики, системи мотивації працівників, економічних нормативів та кредитно-інвестиційних інструментів створює передумови для сталого розвитку підприємства та підвищення його економічної ефективності.

2.3. Визначення ефективності застосованих економічних методів

Ефективність використання економічних методів управління на підприємстві ТОВ «АгроПродукт» оцінюється комплексно, з урахуванням фінансових, виробничих та організаційних показників, що дозволяє виявити реальний вплив застосованих методів на розвиток підприємства.

1. Фінансові результати. Одним із ключових показників ефективності є прибутковість підприємства. За останні три роки чистий прибуток ТОВ «АгроПродукт» зріс на 18%, що свідчить про стабільне збільшення доходів та ефективне управління витратами. Рівень рентабельності продукції підвищився з 9% до 12%, що є позитивним сигналом для інвесторів і підтверджує правильність стратегічних та оперативних рішень у сфері фінансового планування, ціноутворення та контролю витрат. Зростання фінансових показників також дозволяє підприємству збільшувати інвестиційні можливості та розширювати виробництво.

2. Продуктивність праці. Завдяки впровадженню вдосконаленої системи мотивації працівників, що поєднує відрядно-преміальну форму для

виробничого персоналу та змішану систему оплати праці для управлінців, середня продуктивність одного працівника зросла на 15%. Це відображає не лише зростання обсягів виробництва, але й підвищення якості виконуваних робіт, скорочення простоїв та більш раціональне використання робочого часу. Високий рівень мотивації персоналу сприяє стабільності колективу та підвищенню ефективності внутрішніх процесів.

3. Раціональність використання ресурсів. Впровадження економічних нормативів дозволило оптимізувати використання матеріальних ресурсів і енергоресурсів. Так, витрати пального знизились на 10%, а електроенергії – на 8%, що прямо впливає на зменшення собівартості продукції та підвищення рентабельності підприємства. Крім того, регулярний контроль за використанням ресурсів дозволяє виявляти резерви для подальшої економії та ефективніше планувати закупівлі матеріалів.

4. Інвестиційна активність. За останні роки підприємство здійснило закупівлю нової сільськогосподарської техніки та модернізацію обладнання, що дозволило підвищити врожайність культур на 12–14%. Інвестиції у сучасні технології забезпечують більш ефективне використання земельних та матеріальних ресурсів, зменшують виробничі ризики та підвищують конкурентоспроможність продукції на ринку.

5. Зовнішньоекономічна діяльність. Зростання обсягів експорту на 20% свідчить про ефективність цінової політики та маркетингової стратегії підприємства. Підприємство успішно адаптувалося до умов міжнародного ринку, встановило стабільні канали збуту та забезпечило високу якість продукції відповідно до вимог закордонних партнерів. Це не лише підвищує доходи, але й зміцнює репутацію компанії на міжнародній арені.

Таким чином, комплексне застосування економічних методів управління на підприємстві ТОВ «АгроПродукт» демонструє свою високу ефективність. Вони забезпечили позитивну динаміку фінансових та виробничих показників, підвищення продуктивності праці, раціональне використання ресурсів, активізацію інвестиційної діяльності та зміцнення

позицій підприємства на внутрішньому та зовнішньому ринках. Впровадження цих методів сприяє сталому розвитку підприємства та підвищенню його конкурентоспроможності, що є ключовим фактором успішного функціонування в умовах сучасної економіки.

2.4. Пропозиції щодо оптимізації економічних методів менеджменту

Попри досягнуті позитивні результати в діяльності ТОВ «АгроПродукт», існують напрямки, за якими доцільно вдосконалити економічні методи управління, що дозволить підвищити ефективність роботи підприємства та забезпечити його сталий розвиток у довгостроковій перспективі.

1. Удосконалення системи мотивації персоналу. Для підвищення продуктивності та залученості працівників досягнуті результати варто підтримувати через впровадження системи KPI (KeyPerformanceIndicators) та гнучких бонусних програм. Такі програми дозволяють оцінювати ефективність роботи співробітників не лише за кількісними показниками (виробіток, виконані обсяги робіт), а й за якісними критеріями (дотримання стандартів, якість продукції, інноваційні пропозиції). Це сприяє формуванню культури відповідальності, розвитку професійних компетенцій та зменшенню плинності кадрів.

2. Розширення інвестиційної діяльності. Для підвищення конкурентоспроможності підприємства необхідно активніше залучати грантові та інноваційні програми, що підтримують аграрний сектор. Це дозволить впроваджувати сучасні технології, оновлювати виробничі потужності та оптимізувати виробничі процеси. Залучення додаткових інвестицій сприятиме підвищенню врожайності, зниженню витрат та покращенню якості продукції.

3. Цифровізація управління. Використання сучасних ERP-систем

(EnterpriseResourcePlanning) для планування ресурсів, управління виробничими процесами та контролю витрат у режимі реального часу дозволить підвищити оперативність прийняття рішень та точність планування. Цифровізація допомагає мінімізувати людський фактор, знизити ймовірність помилок у бухгалтерському та складському обліку, а також забезпечує прозорість управлінських процесів.

4. Оптимізація витрат. Для скорочення виробничих витрат доцільно впроваджувати енергозберігаючі технології, автоматизовані системи контролю використання ресурсів, а також розширювати застосування альтернативних джерел енергії (сонячні батареї, біогазові установки). Це дозволить знизити собівартість продукції, підвищити рентабельність підприємства та зменшити негативний вплив на навколишнє середовище.

5. Маркетингова стратегія. Розробка нових каналів збуту, таких як онлайн-платформи, електронна комерція, прямі поставки продукції у торговельні мережі, дозволить розширити ринок збуту та збільшити частку підприємства на внутрішньому та зовнішньому ринках. Впровадження сучасних маркетингових інструментів (аналітика попиту, програми лояльності, цифровий маркетинг) сприятиме підвищенню впізнаваності бренду та залученню нових клієнтів.

Впровадження зазначених заходів дозволить ТОВ «АгроПродукт» не лише підвищити ефективність використання економічних методів управління, а й забезпечити стійкий розвиток підприємства в умовах конкурентного середовища та економічної нестабільності. Комплексне поєднання мотиваційних, інвестиційних, цифрових, енергозберігаючих та маркетингових заходів створює передумови для довгострокового зростання, підвищення конкурентоспроможності та стабільного фінансового результату.

ВИСНОВКИ

Економічні методи менеджменту являють собою систему способів і засобів, за допомогою яких підприємство планує, організовує, контролює та регулює свою економічну діяльність з метою досягнення фінансової стабільності, підвищення продуктивності та забезпечення конкурентоспроможності. Вони включають фінансові, цінові, інвестиційні, кредитні, нормувальні та стимули для персоналу. Головна особливість цих методів полягає у їхній здатності забезпечувати системне та комплексне управління ресурсами підприємства, інтегруючи економічні показники з управлінськими рішеннями.

Економічні методи менеджменту можна умовно поділити на декілька груп: методи фінансового планування та бюджетування; методи ціноутворення та збутової політики; методи стимулювання та мотивації персоналу; методи контролю та нормування ресурсів; методи інвестиційного та кредитного регулювання. Кожна з груп виконує певну функцію в системі управління підприємством і спрямована на підвищення ефективності діяльності, оптимізацію витрат та забезпечення стабільного розвитку.

Економічні методи управління виконують ключову роль у забезпеченні фінансової стабільності та стійкого розвитку підприємства. Вони дозволяють: забезпечувати раціональний розподіл матеріальних, трудових та фінансових ресурсів; стимулювати персонал до підвищення продуктивності та якості виконання робіт; оптимізувати витрати та підвищувати рентабельність продукції; забезпечувати ефективне планування, контроль та прогнозування економічних процесів; покращувати конкурентоспроможність на внутрішньому та зовнішньому ринках.

Теоретичне осмислення сутності економічних методів управління дозволяє сформулювати основу для їх практичного застосування на підприємствах різних галузей. Практичне використання цих методів у поєднанні з аналітичним оцінюванням результатів діяльності забезпечує

прийняття обґрунтованих управлінських рішень та ефективне функціонування організації.

Таким чином, економічні методи менеджменту є невід'ємним елементом сучасного управління підприємством. Їх правильне застосування забезпечує комплексний підхід до планування, організації, стимулювання та контролю виробничо-економічної діяльності, підвищує ефективність використання ресурсів та сприяє досягненню стратегічних цілей. Впровадження економічних методів є необхідною умовою для підвищення продуктивності праці, рентабельності та конкурентоспроможності підприємства на сучасному ринку.

ТОВ «АгроПродукт» є середнім підприємством агропромислового комплексу з багатoproфільною діяльністю: вирощування зернових культур, переробка продукції, оптова та роздрібна торгівля, експортна діяльність. Підприємство має сучасні виробничі потужності, ефективну лінійно-функціональну структуру управління та спеціалізовані підрозділи, що забезпечують раціональне використання ресурсів. Стабільні економічні показники – річний обсяг реалізації понад 250 млн грн та рентабельність близько 12% – свідчать про фінансову стійкість і ефективність організаційних та економічних методів управління.

На підприємстві застосовуються комплексні методи управління, що включають фінансове планування, цінову політику, систему оплати праці та преміювання, контроль економічних нормативів та кредитно-інвестиційну політику. Ці заходи дозволяють забезпечити: ефективне планування та контроль фінансових потоків; стимулювання персоналу до підвищення продуктивності та якості роботи; раціональне використання матеріальних та енергетичних ресурсів; модернізацію виробничих потужностей та впровадження інновацій.

Комплексне використання економічних методів управління забезпечило підприємству позитивні результати:

- прибуток за останні три роки зріс на 18%, рентабельність

підвищилась з 9% до 12%;

- продуктивність праці одного працівника зросла на 15%;
- витрати пального скоротилися на 10%, електроенергії — на 8%;
- інвестиції у сучасну техніку підвищили врожайність на 12–14%;
- обсяги експорту збільшилися на 20%, що підтверджує ефективність

цінової та маркетингової політики.

Ці результати демонструють, що застосовані економічні методи сприяють сталому розвитку підприємства, підвищенню конкурентоспроможності та зміцненню його позицій на внутрішньому і зовнішньому ринках.

Для подальшого підвищення ефективності управління підприємству доцільно:

- удосконалити систему мотивації персоналу, впровадивши KPI та гнучкі бонусні програми;
- розширити інвестиційну діяльність за рахунок грантових та інноваційних програм;
- цифровізувати управління через ERP-системи для контролю ресурсів у режимі реального часу;
- впроваджувати енергозберігаючі технології та альтернативні джерела енергії;
- розширювати маркетингові канали збуту, зокрема онлайн-платформи та прямі поставки у торговельні мережі.

Реалізація зазначених заходів дозволить підприємству не лише підвищити економічну ефективність, а й забезпечити стійкий розвиток у довгостроковій перспективі, зменшити витрати, підвищити продуктивність праці та зміцнити позиції на ринку.

Таким чином, проведений аналіз свідчить, що економічні методи управління на ТОВ «АгроПродукт» є ефективними, але їхнє подальше вдосконалення створить умови для більш стабільного та конкурентоспроможного розвитку підприємства.

СПИСОК ВИКОРИСТАНИХ ДЖЕРЕЛ

1. Бойко Н.В. Основи економічного аналізу : посібник. К.: ЛібраТерра, 2018. 220 с.
2. Волошин Р. В. «Опорний конспект лекцій з менеджменту». Луцьк : Волинський національний університет імені Лесі Українки, 2018. 100 с.
3. Волошин Р.В. Опорний конспект лекцій з менеджменту : навчальний посібник. Луцьк: Волинський національний університет імені Лесі Українки, 2018. 100 с.
4. Герасимчук В.І. Економічні методи управління підприємствами: монографія. К.: Вища школа, 2011. 320 с.
5. Гончаренко О.В. Фінансовий аналіз : посібник. К.: КНЕУ, 2019. 300 с.
6. Даниленко В.П. Управління персоналом : посібник. К.: Вища школа, 2020. 350 с.
7. Коваленко О.В. Фінансовий менеджмент : монографія. К.: КНЕУ, 2012. 400 с.
8. Ковальчук І.М. Маркетинг : посібник. К.: КНЕУ, 2021. 400 с.
9. Литвиненко В.І. Бухгалтерський облік : посібник. К.: ЛібраТерра, 2022. 280 с.
10. Мазур В. С. «Менеджмент». Львів : Видавництво Львівської політехніки, 2015. 312 с.
11. Мазур В.С. Менеджмент : монографія. Львів: Видавництво Львівської політехніки, 2015. 312 с.
12. Марченко О. М. «Практикум з менеджменту». Львів : Львівський державний університет внутрішніх справ, 2021. 224 с.
13. Марченко О.М. Практикум з менеджменту : посібник. Львів: Львівський державний університет внутрішніх справ, 2021. 224 с.
14. Мельник О.В. Економіка праці : посібник. К.: Вища школа, 2023. 320 с.

15. Назарко О. Р. «Особливості застосування економічних методів управління в системі менеджменту підприємств». 2023. 25 с.
16. Петренко І.М. Економіка підприємства : монографія. К.: Академвидав, 2013. 350 с.
17. Савчук В.М. Управління витратами : монографія. К.: Центр учбової літератури, 2014. 280 с.
18. Стамат В. М. «Основи менеджменту: конспект лекцій». Миколаїв : Миколаївський національний аграрний університет, 2022. 120 с.
19. Стамат В.М. Основи менеджменту: конспект лекцій : навчальний посібник. Миколаїв: Миколаївський національний аграрний університет, 2022. 120 с.
20. Тимошенко О.О. Стратегічний менеджмент : монографія. К.: КНЕУ, 2015. 420 с.
21. Федоришин М. В. «Економічні методи управління». 2012. 15 с.
22. Шевчук В. Я., Кириченко О. А., Мазаракі А. А. «Менеджмент зовнішньоекономічної діяльності». 2-ге вид., перероб. і доп. К. : Знання, 2008. 518 с.
23. Шевчук В.Я. Менеджмент : монографія. К.: КНЕУ, 2016. 450 с.
24. Шевчук В.Я., Кириченко О.А., Мазаракі А.А. Менеджмент зовнішньоекономічної діяльності. 2-ге вид., перероб. і доп. К.: Знання, 2008. 518 с.
25. Яковець І.В. Економіка підприємства : монографія. К.: Видавництво «Кондор», 2017. 500 с.

ДОДАТКИ

Динаміка фінансових показників ТОВ «АгроПродукт» (млн. грн)

Показник	2022 рік	2023 рік	2024 рік	Зростання, %
Обсяг реалізації	220	240	250	+13,6
Валовий прибуток	50	58	60	+20
Чистий прибуток	20	23	24	+20
Рентабельність продукції, %	9	11	12	+33,3

Продуктивність праці та витрати ресурсів

Показник	2022 рік	2023 рік	2024 рік	Зміни, %
Кількість працівників	150	152	155	+3,3
Виробництво продукції (т)	10 000	11 200	11 500	+15
Витрати пального (л/т)	5,0	4,8	4,5	-10
Витрати електроенергії (кВт·год/т)	12	11	11	-8

Додаток Б

Результати інвестиційної та маркетингової діяльності

Напрямок	2022 рік	2023 рік	2024 рік	Коментар
Закупівля нової техніки, млн грн	5	7	8	Підвищення врожайності
Врожайність, т/га	3,2	3,5	3,6	+12%
Обсяг експорту, млн грн	40	45	48	+20%
Нові канали збуту	2	3	4	Онлайн, торговельні мережі