

**Міністерство освіти і науки України
Дніпровський державний аграрно-економічний університет
Факультет менеджменту і маркетингу
Кафедра економіки**

**ДОПУСТИТИ ДО ЗАХИСТУ
В ЕКЗАМЕНАЦІЙНІЙ КОМІСІЇ:**

**Завідувач кафедри,
д.е.н., проф.**

_____ **Ігор ВІНІЧЕНКО**
« ____ » _____ **2024 р.**

КВАЛІФІКАЦІЙНА РОБОТА
на тему: Оцінка фінансового стану та обґрунтування напрямів
підвищення конкурентоспроможності підприємства

Освітньо-професійна програма «Економіка»
Спеціальність 051 «Економіка»
Ступінь вищої освіти: Магістр

Здобувачка

Ольга ПАТРЕТНА

**Науковий керівник,
к.е.н., доцентка**

Тетяна ГАЛАГАН

Дніпро – 2024

ДНІПРОВСЬКИЙ ДЕРЖАВНИЙ АГРАРНО-ЕКОНОМІЧНИЙ УНІВЕРСИТЕТ

Факультет: Менеджменту і маркетингу
Кафедра: Економіки
Освітньо-професійна програма: «Економіка»
Спеціальність: 051 «Економіка»
Ступінь вищої освіти: Магістр

ЗАТВЕРДЖУЮ

Зав. кафедри _____
«_____» _____ 202__ р.

ЗАВДАННЯ
на підготовку кваліфікаційної роботи

_____ Патретної Ольги Миколаївни _____

(прізвище, ім'я, по батькові)

1. Тема роботи: Оцінка фінансового стану та обґрунтування напрямів підвищення конкурентоспроможності підприємства

Науковий керівник: Галаган Т.І., к.е.н., доцент

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

затверджені наказом по ДДАЕУ від «04» жовтня 2024 року № 3294

2. Термін подання здобувачем роботи: 12.12.2024 р.

3. Вихідні дані до роботи: Закони та законодавчі акти України, річні звіти підприємства, району, статистична звітність, додаткові таблиці до річних звітів, наукова література

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

1. Теоретико-методичні аспекти конкурентоспроможності підприємства.

2. Аналіз фінансового стану та рівня конкурентоспроможності СТОВ «ДНІПРО-Н». 3. Напрями підвищення конкурентоспроможності підприємства.

5. Перелік графічного матеріалу (з точним зазначенням обов'язкових креслень)
Фактори впливу на конкурентоспроможність сільськогосподарського підприємства. Динаміка та структура коштів підприємства (актив балансу). Джерела коштів підприємства (пасив балансу). Показники фінансової стійкості та незалежності. Показники ліквідності та платоспроможності. Ефективність використання обігових коштів. Ефективність використання майна. Рівень конкурентоспроможності основних видів продукції. Динаміка результативних показників. Інтегральні показники проєкту.

6. Консультанти розділів роботи

Розділ	Прізвище, ініціали та посада консультанта	Підпис, дата	
		завдання видав	завдання прийняв

7. Дата видачі завдання . 22.02.2024 р.

КАЛЕНДАРНИЙ ПЛАН

№ з/п	Назва етапів кваліфікаційної роботи	Термін виконання етапів роботи	Примітка
1	Вибір теми кваліфікаційного дослідження	лютий 2024 р.	
2	Підготовка теоретичного розділу	квітень - травень 2024 р.	
3	Збір вихідної інформації	вересень 2024 р.	
4	Робота над другим розділом	вересень 2024 р.	
5	Робота над третім розділом	жовтень 2024 р.	
6	Узагальнення висновків та пропозицій	листопад 2024 р.	
7	Оформлення дипломної роботи	грудень 2024 р.	

Здобувач (ка)

_____ (підпис)

_____ (прізвище та ініціали)

Науковий керівник

_____ (підпис)

_____ (прізвище та ініціали)

РЕФЕРАТ

Тема: «Оцінка фінансового стану та обґрунтування напрямів підвищення конкурентоспроможності підприємства»

Кваліфікаційна робота містить: 83 с., 2 рис., 28 табл., 1 додаток, 36 літературних джерел.

Об'єкт дослідження – процес діагностики фінансового стану і на його основі оцінка конкурентоспроможності підприємства та обґрунтування напрямів її підвищення.

Предмет дослідження – сукупність теоретичних, методичних і прикладних методів оцінки фінансового стану та підвищення конкурентоспроможності підприємства.

Метою роботи є узагальнення теоретичних і методичних підходів та розробка практичних заходів щодо обґрунтування напрямів підвищення конкурентоспроможності підприємства на основі діагностики його фінансового стану.

Методи дослідження. Під час написання кваліфікаційної роботи застосовувалась система загальнонаукових та спеціальних методів дослідження, такі як: структурно-логічний метод (для побудови структури роботи та логіки викладення результатів дослідження); метод аналізу термінології (при розкритті понять «конкуренція» та «конкурентоспроможність» і їх уточненні); методи аналізу і синтезу (при оцінці діяльності сільськогосподарського підприємства); метод порівняння (при встановленні динаміки результативних показників); метод економічного аналізу (при визначенні економічної ефективності діяльності підприємства);

табличний і графічний методи (для унаочнення отриманих результатів дослідження); метод узагальнення (при складанні висновків).

Під час проведення дослідження використовувались навчальна література з економіки та економічного аналізу господарської діяльності, періодичні видання із результатами досліджень щодо конкурентоспроможності, звітна документація досліджуваного підприємства, дані статистичної звітності, ресурси Інтернет-мережі.

Інформаційною базою для економічного аналізу діяльності підприємства були статистичні та фінансові звіти СТОВ «Дніпро-Н» за 2020 - 2023 рр..

Наукова новизна одержаних результатів полягає в наступному:
удосконалено:

- узагальнення економічної сутності теорії поняття «конкурентоспроможність» для подальшого визначення відповідних напрямів її підвищення;

- стратегію розвитку СТОВ «Дніпро-Н» через ідею переробки продукції з метою підвищення конкурентоспроможності підприємства;

дістало подальший розвиток:

- обґрунтовано напрями підвищення конкурентоспроможності підприємства через впровадження переробки вирощеної продукції у вигляді виробництва пелет.

Практичне значення одержаних результатів кваліфікаційної роботи полягає у визначенні конкретних напрямів підвищення конкурентоспроможності підприємства через виробництво пелет.

Результати впроваджені у виробничо-господарську діяльність СТОВ «Дніпро-Н» Кам'янського району Дніпропетровської області.

Апробація результатів кваліфікаційної роботи здійснювалась через наступні публікації:

1. Конкурентоспроможність підприємства та її формування / Т.І. Галаган, О.М. Патретна // Актуальні проблеми економіки, управління та маркетингу в аграрному бізнесі: матеріали III Міжнародної науково-практичної інтернет-конференції, м. Дніпро, 03-04 жовтня 2024 р. Дніпро, ДДАЕУ, 2024. 252 с. С. 17-18

2. Конкурентоспроможність підприємства в сучасних умовах господарювання / Т.І. Галаган, О.М. Патретна // *Ефективна економіка*. 2024. №10. (електронне видання) (*Index Copernicus (IC); Google Scholar*) (DOI: <http://doi.org/10.32702/2307-2105.2024.10.69>) (<https://www.nayka.com.ua/index.php/ee/article/view/4888/4932>)

Результати впроваджені у виробничо-господарську діяльність сільськогосподарського товариства з обмеженою відповідальністю «Дніпро-Н» (СТОВ «Дніпро-Н») Кам'янського району Дніпропетровської області.

КЛЮЧОВІ СЛОВА

конкуренція, конкурентоспроможність, аграрне підприємство, ресурсний потенціал.

KEYWORDS

competition, competitiveness, agribusiness, resource potential,

ЗМІСТ

ВСТУП	7
РОЗДІЛ 1. ТЕОРЕТИКО-МЕТОДИЧНІ АСПЕКТИ КОНКУРЕНТОСПРОМОЖНОСТІ ПІДПРИЄМСТВА	11
1.1. Сутність понять «конкуренція» та «конкурентоспроможність»	11
1.2. Чинники забезпечення конкурентоспроможності сільськогосподарського підприємства	13
1.3. Методи оцінки конкурентоспроможності підприємства	16
Висновки до розділу 1	18
РОЗДІЛ 2. АНАЛІЗ ФІНАНСОВОГО СТАНУ ТА РІВНЯ КОНКУРЕНТОСПРОМОЖНОСТІ СТОВ «ДНІПРО-Н»	20
2.1. Аналіз фінансового стану	20
2.2. Оцінка виробничого потенціалу підприємства	35
2.3. Діагностика конкурентоспроможності підприємства	43
Висновки до розділу 2	55
РОЗДІЛ 3. НАПРЯМИ ПІДВИЩЕННЯ КОНКУРЕНТОСПРОМОЖНОСТІ ПІДПРИЄМСТВА	58
3.1. Основні напрями підвищення конкурентоспроможності підприємства	58
3.2. Оцінка ефективності заходів з підвищення конкурентоспроможності підприємства	61
Висновки до розділу 3	66
ВИСНОВКИ І ПРОПОЗИЦІЇ	69
СПИСОК ВИКОРИСТАНИХ ДЖЕРЕЛ	75
ДОДАТКИ	80

ВСТУП

Актуальність теми. В умовах ринкової економіки дослідження конкурентоспроможності є вкрай важливим. На конкурентоспроможності завжди акцентуються керівники підприємств, місцева влада, держава в цілому. На сьогодні, при загостренні політичної та економічної кризи, в умовах війни в Україні, оцінювати та управляти конкурентоспроможністю дуже складно.

Сьогоднішні фактори ведення бізнесу доводять потребу в підвищенні конкурентоспроможності підприємства. Особливо це стосується сільськогосподарського підприємства, враховуючи специфіку діяльності. І цим обумовлюється актуальність обраної теми дослідження.

Видатними класиками у дослідженні конкурентоспроможності були М. Портер та І. Ансофф. Питанням конкурентоспроможності продукції, конкурентоспроможності підприємства, конкурентної позицію підприємства на ринку присвятили свої дослідження такі науковці-економісти як Азоев Г., Покропивний С., Андріанов В., Савчук О., Бондаренко А., Шинкаренко В., Астахова І., Маренич А. та інші .

Але в численних наукових думках залишаються ще питання теоретичних та методичних аспектів оцінки та впливу на конкурентоспроможність підприємства, що і визначає актуальність нашого дослідження.

Об'єктом дослідження є процес діагностики фінансового стану і на його основі оцінка конкурентоспроможності підприємства та обґрунтування напрямів її підвищення.

Предметом дослідження є комплекс теоретичних та прикладних методів діагностики фінансового стану та визначення напрямів підвищення конкурентоспроможності підприємства.

Суб'єктом дослідження було сільськогосподарське товариство з обмеженою відповідальністю «Дніпро-Н» (СТОВ «Дніпро-Н») Кам'янського району Дніпропетровської області.

Мета і завдання дослідження. Метою кваліфікаційної роботи є узагальнення теоретичних і методичних підходів та розробка практичних заходів щодо обґрунтування напрямів підвищення конкурентоспроможності підприємства на основі діагностики його фінансового стану.

Для досягнення визначеної мети були поставлені та розв'язані наступні **завдання:**

- визначити теоретичні та методичні аспекти конкурентоспроможності підприємства;
- висвітлити сутність понять «конкуренція» та «конкурентоспроможність»;
- розкрити фактори забезпечення конкурентоспроможності сільськогосподарського підприємства та методи її оцінки;
- проаналізувати фінансовий стан підприємства;
- оцінити виробничий потенціал підприємства;
- здійснити діагностику конкурентоспроможності підприємства;
- розробити напрями підвищення конкурентоспроможності підприємства.

Методи дослідження. Під час написання кваліфікаційної роботи застосовувалась система загальнонаукових та спеціальних методів дослідження, такі як: структурно-логічний метод (для побудови структури роботи та логіки викладення результатів дослідження); метод аналізу

термінології (при розкритті понять «конкуренція» та «конкурентоспроможність» і їх уточненні); методи аналізу і синтезу (при оцінці діяльності сільськогосподарського підприємства); метод порівняння (при встановленні динаміки результативних показників); метод економічного аналізу (при визначенні економічної ефективності діяльності підприємства); табличний і графічний методи (для унаочнення отриманих результатів дослідження); метод узагальнення (при складанні висновків).

Під час проведення дослідження використовувались навчальна література з економіки та економічного аналізу господарської діяльності, періодичні видання із результатами досліджень щодо конкурентоспроможності, звітна документація досліджуваного підприємства, дані статистичної звітності, ресурси Інтернет-мережі.

Інформаційною базою для економічного аналізу діяльності підприємства були статистичні та фінансові звіти СТОВ «Дніпро-Н» за 2020 - 2023 рр..

Наукова новизна одержаних результатів полягає в наступному:

удосконалено:

- узагальнення економічної сутності теорії поняття «конкурентоспроможність» для подальшого визначення відповідних напрямів її підвищення;

- стратегію розвитку СТОВ «Дніпро-Н» через ідею переробки продукції з метою підвищення конкурентоспроможності підприємства;

дістало подальший розвиток:

- обґрунтовано напрями підвищення конкурентоспроможності підприємства через впровадження переробки вирощеної продукції у вигляді виробництва пелет.

Практичне значення одержаних результатів кваліфікаційної роботи полягає у визначенні конкретних напрямів підвищення конкурентоспроможності підприємства через виробництво пелет.

Результати впроваджені у виробничо-господарську діяльність СТОВ «Дніпро-Н» Кам'янського району Дніпропетровської області.

Апробація результатів кваліфікаційної роботи здійснювалась через наступні публікації:

3. Конкурентоспроможність підприємства та її формування / Т.І. Галаган, О.М. Патретна // Актуальні проблеми економіки, управління та маркетингу в аграрному бізнесі: матеріали III Міжнародної науково-практичної інтернет-конференції, м. Дніпро, 03-04 жовтня 2024 р. Дніпро, ДДАЕУ, 2024. 252 с. С. 17-18

4. Конкурентоспроможність підприємства в сучасних умовах господарювання / Т.І. Галаган, О.М. Патретна // *Ефективна економіка*. 2024. №10. (електронне видання) (*Index Copernicus (IC); Google Scholar*) (DOI: <http://doi.org/10.32702/2307-2105.2024.10.69>) (<https://www.nayka.com.ua/index.php/ee/article/view/4888/4932>)

Структура та обсяг кваліфікаційної роботи. Зміст кваліфікаційної роботи складається із вступу, трьох розділів, висновків і пропозицій, списку використаної літератури та додатків.

РОЗДІЛ 1. ТЕОРЕТИКО-МЕТОДИЧНІ АСПЕКТИ КОНКУРЕНТОСПРОМОЖНОСТІ ПІДПРИЄМСТВА

1.1. Сутність понять «конкуренція» та «конкурентоспроможність»

В умовах ринкової економіки конкуренція виступає найважливішим елементом середовища. Економічні механізми ринку не можуть функціонувати без сучасних форм конкуренції. Немає точної інформації щодо того, хто першим дав визначення поняття «конкуренція». Але майже усі науковці переконані, що під терміном «конкуренція» слід розуміти протиборотство між суб'єктами ринку за отримання найбільш сприятливих умов функціонування, що забезпечить отримання більших прибутків. Тільки коли підприємства абсолютно незалежні і здійснюють свою господарську діяльність суто в існуючих умовах ринку, може виникнути конкуренція між суб'єктами господарювання [18, С. 160].

При економічному аналізі діяльності підприємства саме конкурентоспроможність вказує на його успіхи в різних напрямках господарювання. Однак в умовах глобалізації ринку конкурентоспроможність підприємств орієнтується на залежності від всесвітньо відомих великих брендів. І знайти нові канали ринку є вкрай складно. Звідси зрозуміло, що підвищення конкурентоспроможності підприємства є першочерговим завданням для керівництва суб'єкту господарювання.

Багато науковців-економістів досліджували поняття конкурентоспроможності, розглядаючи його в контексті різних об'єктів її визначення, а саме: продукції, підприємства та, навіть, держави. В Додатку А узагальнено трактування конкурентоспроможності різними авторами. І

основоположником змісту поняття був М. Портер. В його трактуванні конкуренція розглядається як мінливий процес появи нових товарів, їх характеристик, маркетингових умов, змін виробничого процесу.

Конкурентоспроможність підприємства М. Портер вважав за можливе оцінити лише в межах однієї галузі і є перевагою над іншими суб'єктами господарювання [21, С. 270].

А. Яновський розглядав конкурентоспроможність як комплексну категорію, що дозволяє дати оцінку усіх сфер господарювання підприємства: виробництво, внутрішнє господарювання, реалізацію, управління фінансами, трудовим потенціалом тощо.

З. Васильєва звужує поняття конкурентоспроможності до набору характеристик продукції, які перевершують характеристики продукції конкурентів та здатною задовольняти потреби споживачів [3, С. 42].

Ідентичної думки дотримувався Р. Фатхутдінов, який зазначав, що конкурентоспроможність є властивістю суб'єкта господарювання на основі фактичного або потенційного рівня задоволення його на ринку порівняно з іншими суб'єктами ринку.

На відміну від зазначених науковців П. Канінський розглядає конкурентоспроможність через призму такої економічної категорії як прибуток. Він вказує, що підприємство буде конкурентоспроможним тоді, коли рівень отриманого ним прибутку буде достатнім для простого або розширеного відтворення [22].

Більше наукових думок в контексті конкуренції та конкурентоспроможності ми узагальнили у Додатку А. На підставі нашого узагальнення можна стверджувати, що категорії «конкуренція» та «конкурентоспроможність» є досить складними та різноманітними у своєму трактуванні. Причиною цьому є широкий спектр аспектів дослідження підприємства та ринку, на якому воно господарює.

Традиційні системи поглядів на конкурентоспроможність визначають основні її чинники: потенціал підприємства (матеріальний, виробничий, трудовий, фінансовий, маркетинговий); виробнича діяльність, основана на технологіях виробництва; фактори зовнішнього середовища та інші.

Узагальнюючи теорію питань сутності «конкуренції» та «конкурентоспроможності» можна зробити висновок, що здійснюючи свою господарську діяльність та функціонуючи на ринку, підприємство створює певний товар (послуги) для задоволення потреб. Співпрацюючи із іншими суб'єктами ринку підприємство займає свою ринкову нішу, і враховуючи характеристики свого товару (якість, ціна, властивості) може конкурувати з іншими підприємствами-конкурентами [17, С. 17].

1.2. Чинники забезпечення конкурентоспроможності сільськогосподарського підприємства

Поряд із складністю загального трактування конкурентоспроможності, визначення конкурентоспроможності сільськогосподарського підприємства ще ускладнюється специфікою самого аграрного виробництва. До таких особливостей відносяться:

- пряма тісна залежність від зовнішніх факторів (природно-кліматичних умов);
- специфічність продукції і умови її використання;
- низька еластичність попиту по ціні;
- незначні доходи більшості сільськогосподарських товаровиробників через диспаритет цін;
- широка структура виробництва;

- залежність від трудозабезпеченості (високої кількості працівників);
- можливість реалізувати сільськогосподарську продукцію за різними каналами реалізації, від яких залежить розмір отриманого прибутку через формування рівного рівня цін.

Фактори впливу на конкурентоспроможність – це процеси і явища соціально-економічного стану держави і виробничо-господарської діяльності суб'єкту господарювання, які впливають на складові елементи діяльності підприємства, що, в кінцевому підсумку, впливає на рівень конкурентоспроможності підприємства [11].

Фактори впливу на конкурентоспроможність сільськогосподарського підприємства можна поділити на 5 групи: загальноекономічні, інституційні, технологічні, соціальні та міжнародні (рис. 1.1).



Джерело: узагальнено автором

Рис. 1.1. Фактори впливу на конкурентоспроможність сільськогосподарського підприємства

Крім зазначених факторів великий вплив на конкурентоспроможність сільськогосподарського виробництва мають суто специфічні фактори: рівень використання природно-ресурсного потенціалу, просторова обмеженість виробництва площею сільськогосподарських угідь, рівень кваліфікації трудового потенціалу, рівень матеріально-технічного та технологічного забезпечення, рівень розвитку маркетингу на підприємстві тощо [1, С. 65].

Конкурентоспроможність аграрного підприємства залежить від якості продукції, яку воно виробляє. Якісні характеристики сільськогосподарської продукції є надскладними елементами встановлення конкурентоспроможності, оскільки по своїй суті є різноманітними ознаками, які у своїй сукупності встановлюють рівень якості продукції. В свою чергу якість продукції впливає на усі результативні показники виробничо-господарської діяльності підприємства, а саме собівартість продукції, її ціну, рентабельність виробництва та рентабельність продаж, продуктивність праці.

Дієва стратегія підприємницької діяльності сільськогосподарського підприємства також є важливим фактором його конкурентоспроможності. Правильно обрана ефективна стратегія дозволяє досягати поставлених цілей, відповідати місії підприємства, забезпечувати отримання дієвих результатів. Стратегія аграрного підприємства може корегуватись на кожному етапі господарської діяльності, залежно від позиції підприємства на ринку.

Загалом, факторами забезпечення конкурентоспроможності сільськогосподарського підприємства є всі елементи зовнішнього і внутрішнього його середовища. Серед зазначених факторів не менш впливовими є політичний стан в державі, законодавча і правова політика, що формують правове середовище здійснення господарської діяльності аграрного підприємства [21, С. 270].

Важливим моментом є культурний рівень та рівень освіти населення, його ставлення до роботи, особливо в важких умовах сільськогосподарської праці.

Отже, можна стверджувати, що рівень конкурентоспроможності сільськогосподарського підприємства забезпечується сукупним впливом факторів зовнішнього і внутрішнього середовища [11].

1.3. Методи оцінки конкурентоспроможності підприємства

В мега конкурентному середовищі підприємства змушені постійно проводити дослідження своєї конкурентної позиції з метою боротьби за виживання. Ці дослідження проводяться із наявністю великої кількості різноманітної інформації, яку слід певним чином обробити для отримання потрібних даних.

Конкурентоспроможність сільськогосподарського підприємства можна оцінити за допомогою ряду показників. Кожен з них спрямований на розкриття певного боку діяльності підприємства, і має певні переваги і певні недоліки. Тому спектр показників аналізу конкурентоспроможності досить широкий, і методика оцінки кожного з них індивідуальна [17, С. 17].

Усі методи оцінювання конкурентоспроможності сільськогосподарського підприємства можна класифікувати за певними ознаками.

За типом оцінювання методи можуть бути кількісними та якісними. До кількісних методів відносять інтегральний метод, який полягає у розгляді абсолютного відхилення результативних показників на фактори впливу на взаємозв'язки між ними; метод різниць (ланцюгові підстановки) та метод

балів, який досліджує становище підприємства при наявності кількох конкурентів.

До якісних за типом оцінювання методів відносять SWOT-аналіз (вплив зовнішнього і внутрішнього середовища), метод експертних оцінок та метод евристичний.

За способом подання результатів аналізу методи можуть бути графічними (діаграми, схеми, профілі, багатокутник конкурентоспроможності) та матричними (матриця БКГ, матриця Ансоффа, матриця Мак Кінсі, матриця Shell/DPM та інші).

За спрямованістю аналізу можуть бути:

- методи, що досліджують позицію на ринку – модель Портера, модель БКГ, модель Мак Кінсі, модель Shell/DPM;
- методи, що досліджують фінансово-економічний стан – економічні та фінансові показники.

За напрямками функціонування підприємства методи можуть бути спеціальні та комплексні. Спеціальні методи – досліджують певний аспект діяльності підприємства, наприклад, конкурентоспроможність продукції, або конкурентна позиція на ринку. А комплексні методи охоплюють усю діяльність, наприклад, інтегральна оцінка.

За рівнем прийняття управлінських рішень методи можуть бути тактичними – рішення приймаються на місці в поточному часі, та стратегічні – рішення приймаються на перспективу. Це ті ж самі моделі Портера, БКГ та Мак Кінсі.

Як ми зазначали вище, усі методи мають свої позитивні сторони та свої недоліки.

Найбільш поширенішими методами при дослідженні конкурентоспроможності сільськогосподарського підприємства є методи порівняльних переваг. Однак в цих методах неможливо коректно оцінити

отриману інформацію та встановити конкурентні позиції підприємства на ринку через його продукцію.

Методи дослідження якості товарів дозволяють детально дослідити взаємозв'язки із споживачами. Але ці методи не враховують внутрішні фактори, такі як внутрішню виробничу та збутову діяльність підприємства.

За допомогою загальновідомих та зручних матричних методів можна конкурентоспроможність дослідити у динаміці. Але ці методи вузькі за кількістю певних характеристик, за допомогою яких проводиться дослідження конкурентоспроможності. Крім цього ці методи не придатні для проведення тактичних досліджень.

Досліджувати конкурентоспроможність сільськогосподарського підприємства можна за допомогою методів оцінки складових потенціалу. При загальному позитиві оцінки потенціалу підприємства, недоліками цих методів є те, що вони враховують тільки внутрішнє середовище підприємства, і зовсім не враховує його зовнішнє середовище [25].

Отже, методів дослідження конкурентоспроможності підприємства достатньо багато. Усі вони проводяться різними способами. І кожен з них має як свої позитивні сторони, так і свої недоліки. Для кожного підприємства і для кожного дослідження підхід має бути суб'єктивним.

Висновки до розділу 1

1. В умовах ринкової економіки конкуренція виступає найважливішим елементом середовища. Економічні механізми ринку не можуть функціонувати без сучасних форм конкуренції.

2. Традиційні системи поглядів на конкурентоспроможність визначають основні її чинники: потенціал підприємства (матеріальний, виробничий, трудовий, фінансовий, маркетинговий); виробнича діяльність, основана на технологіях виробництва; фактори зовнішнього середовища та інші.

3. Здійснюючи свою господарську діяльність та функціонуючи на ринку, підприємство створює певний товар (послуги) для задоволення потреб. Співпрацюючи із іншими суб'єктами ринку підприємство займає свою ринкову нішу, і враховуючи характеристики свого товару (якість, ціна, властивості) може конкурувати з іншими підприємствами-конкурентами.

4. Рівень конкурентоспроможності сільськогосподарського підприємства забезпечується сукупним впливом факторів зовнішнього і внутрішнього середовища.

5. Конкурентоспроможність сільськогосподарського підприємства можна оцінити за допомогою ряду показників. Кожен з них спрямований на розкриття певного боку діяльності підприємства, і має певні переваги і певні недоліки. Тому спектр показників аналізу конкурентоспроможності досить широкий, і методика оцінки кожного з них індивідуальна.

РОЗДІЛ 2. АНАЛІЗ ФІНАНСОВОГО СТАНУ ТА РІВНЯ КОНКУРЕНТОСПРОМОЖНОСТІ СТОВ «ДНІПРО-Н»

2.1. Аналіз фінансового стану

Сільськогосподарське товариство з обмеженою відповідальністю «Дніпро-Н» (СТОВ «Дніпро-Н») засноване 03.03.2000 р. за адресою 52041 Дніпропетровська область, Кам'янський район, с. Пушкарівка, вул. Ілляшевської Варвари, 28.

Організаційно-правова форма – товариство з обмеженою відповідальністю. Розмір статутного капіталу – 7400 грн. Вищий орган управління – загальні збори. Виконавчим органом є директор, який здійснює повсякденне керівництво договірною та фінансово-господарською діяльністю товариства.

Керівник підприємства – Кукса Анатолій Іванович. Бухгалтер – Кременчуцька Ірина Вікторівна.

Клімат населеного пункту – помірно-континентальний із достатньо спекотним літом і помірно холодною малосніжною зимою.

Середньорічна температура повітря становить + 8,8 °С.

Середня липнева температура, як самого жаркого місяця літа – +21,5°С. Середня найвища температура повітря доби в цьому місяці + 30°С. Середня січнева температура, як самого морозного місяця становить -4,3°С. Середня найхолодніша температура повітря доби в цьому місяці -26°С. Середньодобова температура повітря < +8°С триває протягом 171 дня.

СТОВ «Дніпро-Н» здійснює наступні види діяльності:

Основний:

01.11 Вирощування зернових культур (крім рису), бобових культур і насіння олійних культур

Інші:

- 01.41 Розведення великої рогатої худоби молочних порід;
- 01.45 Розведення овець і кіз;
- 01.46 Розведення свиней;
- 01.61 Допоміжна діяльність у рослинництві;
- 46.21 Оптова торгівля зерном, необробленим тютюном, насінням і кормами для тварин.

Загалом організаційна структура СТОВ «Дніпро-Н» побудована ефективно та забезпечує взаємозв'язок всіх підрозділів.

Виходячи з теми нашого дослідження економічний аналіз діяльності СТОВ «Дніпро-Н» розпочнемо із аналізу фінансового стану підприємства, певний висновок про який можна зробити без відповідних розрахунків, а просто, «читаючи баланс». Цей термін означає аналіз балансу підприємства за формальними ознаками, завдяки яким досліджують структуру активу та джерел коштів. Проведемо аналіз структури балансу в таблицях 2.1 та 2.2.

Таблиця 2.1

Динаміка та структура коштів підприємства (актив балансу)

Активи	2020		2023		Відхилення (+, -)	
	тис. грн.	%	тис. грн.	%	тис. грн.	%
Кошти підприємства, всього	37620	100	70645	100	33025	-
в т.ч.: найбільш ліквідні	146	0,39	1547	2,19	1401	1,80
швидко ліквідні	3371	8,96	883	1,25	-2488	-7,71
повільно реалізуються	17986	47,81	32567	46,10	14581	-1,71
важко реалізуються	16117	42,84	35648	50,46	19531	7,62

Джерело: розраховано автором

Дослідивши структуру та динаміку активу балансу СТОВ «Дніпро-Н» можна зробити наступний висновок: загальний розмір коштів підприємства збільшився на 33023 тис. грн. Причому всі групи коштів за ліквідністю зростають, окрім швидко ліквідних коштів.

Щодо структури активу балансу, то доля найбільш ліквідних активів (грошові кошти та їх еквіваленти) складає всього 2,19%, але присутня позитивна тенденція її зростання (+1,8 в.п.). Найбільші частки займають кошти, що важко реалізуються, та кошти, що реалізуються повільно, відповідно 50,46% та 46,10%. Причому протягом періоду дослідження доля коштів, що важко реалізуються, зростає на 7,62 в.п.

За аналогічною методикою проведемо аналіз структури пасиву балансу (таблиця 2.2).

Таблиця 2.2

Джерела коштів підприємства (пасив балансу)

Пасиви	2020		2023		Відхилення (+, -)	
	тис. грн.	%	тис. грн.	%	тис. грн.	%
Джерела коштів, всього	37620	100	70645	100	33025	-
в т.ч.: джерела власних коштів	15393	40,92	41822	59,20	26429	18,28
найбільш строкові зобов'язання	5939	15,79	298	0,42	-5641	-15,36
короткострокові позикові кошти	22201	59,01	28823	40,80	6622	-18,21
довгострокові позикові кошти	26	0,07	-	-	-26	-0,07

Джерело: розраховано автором

Аналіз джерел коштів СТОВ «Дніпро-Н» свідчить, що найбільшу долю в структурі пасиву балансу займає саме власний капітал підприємства (59,2%), який складається із нерозподіленого прибутку, і за три роки дослідження зростає на 18,28 в.п. Зобов'язання підприємства скорочуються на 15,36 в.п. та 18,21 в.п. відповідно по найбільш строковим зобов'язанням та короткостроковим позиковим коштам.

Позитивним є загальне скорочення усіх груп позикових коштів, і повна відмова від їх довгострокової групи. Це говорить про зменшення залежності підприємства від зовнішніх джерел фінансування та покращення його фінансової стійкості.

Наступним кроком в оцінці фінансового стану проведемо аналіз фінансової незалежності та стійкості. Про фінансову стійкість підприємства свідчить оптимальне співвідношення між власними і позиковими джерелами коштів. До показників, за якими можна дослідити фінансову незалежність і стійкість відносять: коефіцієнт автономії, коефіцієнт фінансової стійкості, коефіцієнт маневреності, коефіцієнт заборгованості, коефіцієнт інвестування основних засобів та питома вага залучених джерел. Розрахуємо зазначені показники в таблиці 2.3.

$$\text{КавТ}_{2020} = 15393/37620 = 0,41$$

$$\text{КавТ}_{2021} = 35278/49318 = 0,72$$

$$\text{КавТ}_{2022} = 39260/60873 = 0,65$$

$$\text{КавТ}_{2023} = 41822/70645 = 0,59$$

Нормативним значенням коефіцієнту автономії є 0,5, і вказує на частину власних коштів в загальній сумі джерел підприємства, що є незалежністю підприємства від зовнішніх джерел фінансування. З розрахунку вказаного коефіцієнту видно, що з 2021 року підприємство стало фінансово незалежним, але з 2021 по 2023 рік ці незалежність дещо спадає.

Далі розрахуємо коефіцієнт фінансової стійкості.

$$\text{Кф.с.}_{2020} = (15393+26)/37620 = 0,41$$

$$\text{Кф.с.}_{2021} = (35278+0)/49318 = 0,72$$

$$\text{Кф.с.}_{2022} = (39260+0)/60873 = 0,65$$

$$\text{Кф.с.}_{2023} = (41822+0)/70645 = 0,59$$

Через відсутність довгострокових зобов'язань коефіцієнт фінансової стійкості дорівнює коефіцієнту автономії. Але якщо значення коефіцієнта автономії знаходиться в межах нормативного значення, то значення коефіцієнта фінансової стійкості нижче норми. В межах норми цей показник був лише в 2021 році. Це свідчить про нестійке фінансове становище СТОВ «Дніпро-Н».

Наступним кроком розрахуємо коефіцієнт маневреності. Цей показник вказує на маневреність (гнучкість) власних коштів підприємства.

$$K_{M_{2020}} = (21503-22201)/15393 = -0,05$$

$$K_{M_{2021}} = (22963-14040)/35278 = 0,25$$

$$K_{M_{2022}} = (35933-21613)/39260 = 0,36$$

$$K_{M_{2023}} = (34997-28823)/41822 = 0,15$$

Дані розрахунки коефіцієнту маневреності в СТОВ «Дніпро-Н» показує, що власного оборотного капіталу підприємства недостатньо для фінансування поточної діяльності.

Співвідношення позикових і власних коштів, що характеризує кількість залучених коштів на кожну гривню власних коштів, показує коефіцієнт заборгованості.

$$K_{зab}_{2020} = (26+22201)/15393 = 1,4$$

$$K_{зab}_{2021} = 14040/35278 = 0,4$$

$$K_{зab}_{2022} = 21613/39260 = 0,55$$

$$K_{зab}_{2023} = 28823/41822 = 0,69$$

Значення цього показника має бути не більше 1. Як видно із проведених розрахунків, 2020 рік був для СТОВ «Дніпро-Н» таким, коли залучених коштів було більше за власні кошти. З 2021 року значення показника вирівнялось в межах норми.

Більшу оцінку фінансової стійкості можна дослідити, розрахувавши коефіцієнт інвестування основних засобів. Цей показник вказує, яка частина основних засобів підприємства профінансована зовнішніми джерелами фінансування.

$$K_{i.os.}_{2020} = 16117/15393 = 1,05$$

$$K_{i.os.}_{2021} = 26355/35278 = 0,75$$

$$K_{i.os.}_{2022} = 24940/39260 = 0,64$$

$$K_{i.os.}_{2023} = 35648/41822 = 0,85$$

Нормативне значення цього показника має бути від 1 до 2. Отримані нами розрахунки вказують на те, що майже половина основних засобів фінансується за рахунок позикових коштів. Для більш стійкого фінансового становища підприємства треба щоб за рахунок власного капіталу

підприємства фінансувалась більша частина основних засобів, ніж на період дослідження.

І останній показник, який ми розрахуємо в оцінці фінансової незалежності і стійкості СТОВ «Дніпро-Н» буде питома вага залучених джерел.

$$\text{ПВз.д.}_{2020} = (26+22201)/37620 = 59\%$$

$$\text{ПВз.д.}_{2021} = 14041/49318 = 28,5\%$$

$$\text{ПВз.д.}_{2022} = 21613/60873 = 35,5\%$$

$$\text{ПВз.д.}_{2023} = 28823/70645 = 40,8\%$$

Значення цього показника знаходиться в межах нормативного значення, і вказує на те, що доля залучених джерел фінансування складає менше 50% (крім 2020 року), але тенденція зміни цього показника вказує на зростання долі залучених коштів, що свідчить про зменшення фінансової стійкості СТОВ «Дніпро-Н».

Розраховані показники, для наочності, зведемо в таблицю.

Таблиця 2.3

Показники фінансової стійкості та незалежності

Показники	2020	2021	2022	2023	Нормативне значення	Відповідність нормативу
Коефіцієнт автономії	0,41	0,72	0,65	0,59	>0,5	Відповідає, погіршується
Коефіцієнт фінансової стійкості	0,41	0,72	0,65	0,59	>0,7	Не відповідає, погіршився
Коефіцієнт маневреності	-0,05	0,25	0,36	0,15	0,4-0,6	Не відповідає, погіршився
Коефіцієнт заборгованості	1,4	0,4	0,55	0,69	0,5-10	Відповідає, покращився
Коефіцієнт інвестування основних засобів	1,05	0,75	0,85	0,64	1-2	Відповідає, погіршується
Питома вага залучених джерел	59,0	28,5	35,5	40,8	<50%	Відповідає, погіршується

Джерело: розраховано автором

Як видно з динаміки наведених показників, фінансова незалежність СТОВ «Дніпро-Н» дещо погіршилась, ступінь його фінансової стійкості знизився, зростає питома вага залучених коштів, але значення цих показників знаходяться у межах нормативу. Незначно покращився коефіцієнт заборгованості. А інші показники, що характеризують автономію, гнучкість (маневреність) вкладених коштів та частку інвестування погіршились. Загалом, ступінь фінансової незалежності та стійкості підприємства можна охарактеризувати як задовільний.

Далі дослідимо платоспроможність СТОВ «Дніпро-Н» та ліквідність балансу. Умови ліквідності балансу розглянемо в таблиці 2.4. Співвідношення між певними розділами активу та пасиву балансу саме і характеризують умови ліквідності балансу.

Таблиця 2.4

Умови перспективної ліквідності балансу, 2020 рік

Активи		Значення	Пасиви	
Сума найбільш ліквідних активів та активів, що швидко реалізуються	1116	>	22201	Зобов'язання
Запаси та витрати майбутніх періодів	17016	>	26	Довгострокові пасиви (зобов'язання)
Оборотні кошти	21503	>	22201	Короткострокові зобов'язання
Необоротні активи	16117	<	15393	Постійні пасиви

Джерело: розроблено автором

Можна стверджувати, що протягом 2020 року баланс СТОВ «Дніпро-Н» був неліквідним. Серед умов перспективної ліквідності балансу дотримана була лише вимога переваги запасів та витрат майбутніх періодів над довгостроковими зобов'язаннями.

Починаючи із 2021 року (таблиця 2.5) ліквідність балансу набула ближчого до нормативного значення. Лише по одній умові не дотримуються

вимоги щодо ліквідності, а саме найбільш ліквідні активи та активи, що швидко реалізуються не перевищують розмір зобов'язань підприємства.

Таблиця 2.5

Умови перспективної ліквідності балансу, 2021 рік

Активи		Значення	Пасиви	
Сума найбільш ліквідних активів та активів, що швидко реалізуються	927		>	14040
Запаси та витрати майбутніх періодів	19365	>	-	Довгострокові пасиви (зобов'язання)
Оборотні кошти	22963	>	14040	Короткострокові зобов'язання
Необоротні активи	26355	<	35278	Постійні пасиви

Джерело: розроблено автором

Аналогічна тенденція умов перспективної ліквідності балансу спостерігається і в 2022 році (таблиця 2.6).

Таблиця 2.6

Умови перспективної ліквідності балансу, 2022 рік

Активи		Значення	Пасиви	
Сума найбільш ліквідних активів та активів, що швидко реалізуються	4926		>	21613
Запаси та витрати майбутніх періодів	29768	>	-	Довгострокові пасиви (зобов'язання)
Оборотні кошти	35933	>	21613	Короткострокові зобов'язання
Необоротні активи	24940	<	39260	Постійні пасиви

Джерело: розроблено автором

Так саме і в 2023 році (таблиця 2.7) фінансовий стан підприємства більш нормалізувався, виконувались усі умови перспективної ліквідності балансу крім одного – зобов'язання підприємства значно перевищують суму найбільш ліквідних активів та активів, що швидко реалізуються.

Таблиця 2.7

Умови перспективної ліквідності балансу, 2023 рік

Активи		Значення	Пасиви	
Сума найбільш ліквідних активів та активів, що швидко реалізуються	3503	>	28823	Зобов'язання
Запаси та витрати майбутніх періодів	30571	>	-	Довгострокові пасиви (зобов'язання)
Оборотні кошти	34997	>	28823	Короткострокові зобов'язання
Необоротні активи	35648	<	41822	Постійні пасиви

Джерело: розроблено автором

Після аналізу умов перспективної ліквідності балансу проведемо аналіз показників платоспроможності. До цієї групи показників відносять: коефіцієнт абсолютної ліквідності, коефіцієнт загальної ліквідності, коефіцієнт покриття, коефіцієнт критичної ліквідності та коефіцієнт покриття заборгованості за рахунок дебіторів.

Коефіцієнт абсолютної ліквідності вказує на миттєву здатність підприємства покрити короткострокову заборгованість. Цей показник ще називають «кислотним тестом».

$$\text{Ка.л.}_{2020} = 146/20449 = 0,007$$

$$\text{Ка.л.}_{2021} = 221/11342 = 0,02$$

$$\text{Ка.л.}_{2022} = 2345/19161 = 0,12$$

$$\text{Ка.л.}_{2023} = 1547/26348 = 0,06$$

Дані розрахунки свідчать про те, що в СТОВ «Дніпро-Н» незадовільний рівень швидкої ліквідності, що найбільш ліквідних активів не вистачає на покриття нормативної (20%-35%) частини поточних зобов'язань.

Наступний показник, який ми проаналізуємо, коефіцієнт загальної, або поточної, ліквідності. Значення цього показника характеризує можливість

ймовірного погашення короткострокових зобов'язань підприємства за рахунок менш ліквідних активів.

$$Кз.л.2020 = 1115/22201 = 0,05$$

$$Кз.л.2021 = 874/14040 = 0,06$$

$$Кз.л.2022 = 4880/21613 = 0,23$$

$$Кз.л.2023 = 3542/28823 = 0,12$$

Значення розрахованих коефіцієнтів загальної ліквідності по рокам вказує на недостатність в СТОВ «Дніпро-Н» коштів та їх еквівалентів для сплати поточних зобов'язань.

Далі розрахуємо коефіцієнт покриття – показник, який вказує на здатність підприємства покрити короткострокові зобов'язання оборотними активами. Цей показник характеризує захищеність кредиторів від непогашення вкладених ними коштів.

$$Кп_{2020} = 21503/22201 = 0,97$$

$$Кп_{2021} = 22963/14040 = 1,64$$

$$Кп_{2022} = 35933/21613 = 1,66$$

$$Кп_{2023} = 34997/28823 = 1,21$$

Нормативне значення цього показника має бути в межах від 2 до 2,5. Критичним значенням є 1. Розрахований нами показник покриття саме і свідчить, що погашення підприємством короткострокових зобов'язань є на критичному рівні.

Для підтвердження цього явища розрахуємо показник критичної ліквідності, або уточнений коефіцієнт покриття. Це уточнення полягає в тому, що із загальної суми оборотних активів віднімають суми незавершеного виробництва та запасів, які може бути складно реалізувати.

$$Ккр.л.2020 = 7390/22201 = 0,33$$

$$Ккр.л.2021 = 11552/14040 = 0,82$$

$$Ккр.л.2022 = 16637/21613 = 0,77$$

$$Ккр.л.2023 = 14631/28823 = 0,51$$

Розрахунок цього показника підтверджує складність для СТОВ «Дніпро-Н» оборотними засобами покривати зобов'язання перед кредиторами.

І останнім, в дослідженні ліквідності і платоспроможності, розрахуємо коефіцієнт покриття заборгованості за рахунок дебіторів. Цей показник вказує на співвідношення між кредиторською та дебіторською заборгованостями. Для фінансової стійкості підприємства бажано б щоб дебіторська заборгованість перевищувала кредиторську.

$$\text{Кп.дт.}_{2020} = 969/20449 = 0,05$$

$$\text{Кп.дт.}_{2021} = 653/11342 = 0,06$$

$$\text{Кп.дт.}_{2022} = 2535/19161 = 0,13$$

$$\text{Кп.дт.}_{2023} = 1995/26348 = 0,08$$

Розрахунок коефіцієнту покриття заборгованості за рахунок дебіторів вказує на обернену тенденцію. А саме кредиторська заборгованість набагато більша за дебіторську. Це ще раз підтверджує негативний фінансовий стан СТОВ «Дніпро-Н».

Для наочності зведемо проведені розрахунки в таблицю 2.8.

Таблиця 2.8

Показники ліквідності та платоспроможності

Показники	2020	2021	2022	2023	Нормативне значення	Відповідність нормативу
Коефіцієнт абсолютної ліквідності	0,007	0,02	0,12	0,06	0,2-0,35	Не відповідає, покращується
Коефіцієнт загальної ліквідності	0,05	0,06	0,23	0,12	≥ 1	Не відповідає, покращується
Коефіцієнт покриття	0,97	1,64	1,66	1,21	2-2,5	Не відповідає, покращується
Уточнений коефіцієнт покриття	0,33	0,82	0,77	0,51	1-2	Не відповідає, покращується
Коефіцієнт покриття заборгованості за	0,05	0,06	0,13	0,08	≥ 1	Не відповідає, сталий

рахунок дебіторів						
-------------------	--	--	--	--	--	--

Джерело: розраховано автором

Дані таблиці 2.8 свідчать про низьку платоспроможність СТОВ «Дніпро-Н». Ліквідність активів також знаходиться на вкрай низькому рівні. Найбільш критичним був 2020 рік. Починаючи із 2021 року ліквідність і платоспроможність підприємства дещо покращились, однак значення відповідних показників не відповідають нормативному їх значенню.

В будь-якому підприємстві оборотні кошти займають велику частину його активів, та відіграють надважливішу роль в ефективності діяльності підприємства. До оборотних активів відносять: запаси, дебіторську заборгованість, грошові кошти. Від швидкості обертання грошових коштів, які були вкладені і активи підприємства, залежить його фінансовий стан. Від того, як швидко обертаються оборотні кошти, напряду залежать основні результативні показники економічної діяльності підприємства як обсяг реалізованої продукції і прибуток.

При аналізі стабільності фінансового стану підприємства розраховують показники, які вказують залежність діяльності підприємства від прискорення обертання оборотних активів. Навіть підприємство з незначним розміром оборотних коштів за рахунок ефективного їх використання і швидкого обертання здатне зробити такий оборот, який робить підприємство з більшим розміром оборотних активів, но з меншою швидкістю обертання.

Також завдяки оборотності підприємство може знизити собівартість одиниці продукції за рахунок зниження відносної величини витрат.

При дослідженні впливу ефективності використання оборотних активів на фінансовий стан підприємства розраховують наступні показники: коефіцієнт оборотності оборотних коштів, коефіцієнт завантаження, тривалість одного обороту, коефіцієнт оборотності запасів, середній період обороту запасу, коефіцієнт обороту дебіторів, середній термін оплати заборгованості дебіторів, операційний цикл.

Розрахуємо коефіцієнт оборотності оборотних активів СТОВ «Дніпро-Н».

$$K_{об2020} = 36796/18383 = 2,0$$

$$K_{об2021} = 59564/22233 = 2,7$$

$$K_{об2022} = 52298/29448 = 1,8$$

$$K_{об2023} = 55523/35465 = 1,3$$

Слід зазначити, що оборотність оборотних активів в СТОВ «Дніпро-Н» знаходиться на достатньо високому рівні як для аграрного підприємства. За рік оборотні кошти підприємства здійснюють півтори обороти. Але протягом періоду нашого дослідження цей показник дещо знизився.

Оберненим показником є показник завантаження.

$$K_{зав2020} = 18383/36796 = 0,5$$

$$K_{зав2021} = 22233/59564 = 0,37$$

$$K_{зав2022} = 29448/52298 = 0,56$$

$$K_{зав2023} = 35465/55523 = 0,64$$

Наступним кроком розрахуємо термін одного обороту. Цей показник вказує на кількість днів, протягом яких оборотні активи здійснюють повний оборот. Чим швидше обертаються оборотні активи, тим швидше вивільняються грошові кошти, і тим більше фінансових можливостей має підприємство для здійснення своєї діяльності, і тим ефективніше воно працює.

$$T_{об2020} = 365/2,0 = 182,5$$

$$T_{об2021} = 365/2,7 = 135,2$$

$$T_{об2022} = 365/1,8 = 202,8$$

$$T_{об2023} = 365/1,3 = 228,1$$

Особливості розрахунку цього показника в тому, що для підприємств усіх сфер господарювання, крім сільського господарства, за термін дослідження приймають 360 днів. Тільки при аналізі аграрного підприємства враховується повна кількість днів в році, а саме 365 днів.

Оскільки термін одного обороту напряму залежить від коефіцієнту оборотності, при зменшенні коефіцієнту зростає термін обороту. І така тенденція є не дуже позитивною для фінансового стану підприємства оскільки зменшується дохід через неможливість вивільнення грошових коштів.

$$\text{Коб.зап.}_{2020} = 32509/14415,5 = 2,3$$

$$\text{Коб.зап.}_{2021} = 33998/18190,5 = 1,9$$

$$\text{Коб.зап.}_{2022} = 38874/24566,5 = 1,6$$

$$\text{Коб.зап.}_{2023} = 47525/30169,5 = 1,6$$

Отже, можна сказати, що протягом року запаси підприємства поповнюються 1,5 рази. Але за період нашого дослідження цей показник знизився.

Розрахуємо термін обороту запасів.

$$\text{Тоб.зап.}_{2020} = 365/2,3 = 158,7$$

$$\text{Тоб.зап.}_{2021} = 365/1,9 = 192,1$$

$$\text{Тоб.зап.}_{2022} = 365/1,6 = 228,1$$

$$\text{Тоб.зап.}_{2023} = 365/1,6 = 228,1$$

Через зниження коефіцієнту оборотності запасів зростає термін їх обороту.

За аналогічними методиками розрахуємо коефіцієнт обороту дебіторів та період їх обороту.

$$\text{Коб.деб.}_{2020} = 36796/510 = 72,2$$

$$\text{Коб.деб.}_{2021} = 59564/794 = 75,0$$

$$\text{Коб.деб.}_{2022} = 52298/395 = 132,4$$

$$\text{Коб.деб.}_{2023} = 55523/170 = 326,6$$

Через суттєве зменшення середнього рівня дебіторської заборгованості та зростання чистого доходу від реалізації продукції значно зростає коефіцієнт обороту дебіторів.

$$\text{Тоб.деб.}_{2020} = 365/72,2 = 5,1$$

$$\text{Тоб.деб.}_{2021} = 365/75,0 = 4,9$$

$$\text{Тоб.деб.}_{2022} = 365/132,4 = 2,8$$

$$\text{Тоб.деб.}_{2023} = 365/326,6 = 1,1$$

Через зростання коефіцієнт обороту дебіторів знижується термін оплати дебіторської заборгованості від 5,1 до 1,1 днів.

Зведемо проведені розрахунки в таблицю 2.9.

Таблиця 2.9

Ефективність використання обігових коштів

Показники	2020	2021	2022	2023	2023 у % до 2020
Коефіцієнт оборотності оборотних коштів	2,0	2,7	1,8	1,6	80,0
Коефіцієнт завантаження	0,5	0,4	0,6	0,6	120,0
Тривалість одного обороту	182,5	135,2	202,8	228,1	125,0
Коефіцієнт оборотності запасів	2,3	1,9	1,6	1,6	69,6
Середній період обороту запасу	158,7	192,1	228,1	228,1	143,7
Коефіцієнт обороту дебіторів	72,2	75,0	132,4	326,6	452,4
Середній термін оплати заборгованості дебіторів	5,1	4,9	2,8	1,1	21,6
Операційний цикл	163,8	197,0	230,9	229,2	139,9

Джерело: розраховано автором

Операційним циклом називають час, який необхідний для перетворення запасів і дебіторської заборгованості в готівку. Операційний цикл в СТОВ «Дніпро-Н» складає 229 днів, за період нашого дослідження з 2020 по 2023 роки зростає, що свідчить про зниження ефективності використання оборотних активів на підприємстві при загальному їх доброму використанні.

Оскільки стійке фінансове становище свідчить про конкурентоздатність підприємства, тому можемо зробити висновки про необхідність проведення заходів щодо стабілізації стану СТОВ «Дніпро-Н» на ринку.

2.2. Оцінка виробничого потенціалу підприємства

Земельні ресурси як економічна категорія – це частина поверхні землі, на якій здійснюється виробничо-господарська діяльність суспільства і формуються умови його життя. Для сільськогосподарських підприємств поняття «земля» ідентифікується з поняттям «ґрунт», тобто верхній родючий шар, на якому вирощують різні сільськогосподарські культури. Але з точки зору значення і ролі землі для різних суб'єктів і об'єктів, які нею користуються, землю не можна ототожнювати з поняттям «ґрунт», оскільки ґрунт – це агрономічна категорія, яка характеризує основи для вирощування сільськогосподарських культур. А земля – це простір, необхідна умова будь-якого виробництва і всієї людської діяльності.

У сільському господарстві отримання продукції пов'язане, власне, з якісним станом землі, характером та умовами її використання. Вона є важливою продуктивною силою, без неї не може здійснюватися сільськогосподарське виробництво. У сільському господарстві земля, залучена до виробництва, в процесі якого до неї прикладається жива й уречевлена праця, стає, безумовно, головним засобом виробництва, тому в першу чергу проаналізуємо динаміку і забезпеченість підприємства земельними ресурсами (таблиця 2.10).

Аналіз таблиці 2.10 показує, що за 3 роки загальна площа підприємства дещо зменшилась. Частина угідь підприємства знаходиться в оренді, чим і пояснюється коливання площі угідь.

В структурі землекористування найбільша частина угідь зайнята під ріллею, і доля цієї групи земель залишається сталою – 96,5%. 3,5% угідь (104 га) складають пасовища, оскільки підприємство вирощує ВРХ молочного напрямку.

Коефіцієнт використання ріллі складає 0,97 – 0,98, через те, що підприємство залишає певну частину ріллі, а саме 100-60 га під пар. Це свідчить про дбайливе ставлення керівництва СТОВ «Дніпро-Н» до земельного фонду.

Таблиця 2.10

Склад земельних угідь, землезабезпеченість

Показники	2021		2022		2023		2023 до 2021, +/-
	га	%	га	%	га	%	
Загальна земельна площа	3140	100	3038	100	2991	100	-149
Всього сільськогосподарських угідь, з них:	3140	100	3038	100	2991	100	-149
рілля	3035	96,7	2933	96,5	2887	96,5	-148
пасовища	105	3,3	105	3,5	104	3,5	-1
Посівна площа	2935		2833		2827		-108
Коефіцієнт розораності	0,97		0,97		0,96		-0,01
Коефіцієнт використання ріллі	0,97		0,97		0,98		+0,01
Середньорічна чисельність працюючих, осіб	45		38		44		-1
Землезабезпеченість по сільськогосподарським угіддям	69,8		79,9		68,0		-1,8
Землезабезпеченість по ріллі	67,5		77,2		65,6		-1,9

Джерело: розраховано автором

Землезабезпеченість підприємства складає 68,0 га сільськогосподарських угідь та 65,6 га ріллі на 1 робітника, зайнятого в аграрному виробництві. Ці показники за досліджуваний період дещо знизились саме через зменшення землекористування.

Ефективність діяльності сільськогосподарських підприємств залежить, в тому числі, від ефективного використання землі. Це необхідно для збільшення виробництва сільськогосподарської продукції для подальшого задоволення потреб населення в продуктах харчування, а галузей легкої промисловості – сільськогосподарській сировині.

Економічна ефективність використання земельних угідь у сільському господарстві характеризується системою натуральних і вартісних показників.

До натуральних показників належать:

- 1) урожайність сільськогосподарських культур, ц/га;
- 2) виробництво окремих видів сільськогосподарської продукції з розрахунку на 100 га відповідних земельних угідь (молока, м'яса всіх видів, яловичини, вовни – на 100 га сільськогосподарських угідь; зерна, цукрових буряків та інших продуктів рослинництва, а також свинини – на 100 га ріллі; продукції птахівництва – на 100 га площі посіву зернових культур).

До вартісних показників відносять:

- 1) вартість валової і товарної продукції в розрахунку на 1 га сільськогосподарських угідь;
- 2) валовий і чистий дохід та прибуток в розрахунку на 1 га сільськогосподарських угідь.

Розглянемо ефективність використання сільськогосподарських угідь в СТОВ «Дніпро-Н» (таблиця 2.11)

Таблиця 2.11

Ефективність використання землі

Показник	Рік			2023 у % до	
	2021	2022	2023	2021	2022
Валова продукція, всього, тис. грн.	2928,3	2593,5	2634,5	89,97	101,58
Соняшник, ц	4018	3137	3955	98,43	126,08

Пшениця озима, ц	15433	5357	8041	52,10	150,1
Вироблено на 100 га:					
- валової продукції всього, тис. грн.	96,49	88,42	91,25	94,58	103,2
- соняшник, ц	132,39	106,96	136,99	103,48	128,08
- пшениця озима, ц	508,49	182,65	278,52	54,78	152,49

Джерело: розраховано автором

Розрахунки яскраво свідчать про залежність підприємства від кризових зовнішніх факторів. Так, виробнича діяльність підприємства різко зреагувала на початок повномасштабних військових дій в Україні. Розмір валової продукції в розрахунку на 100 га сільськогосподарських угідь в 2022 році зменшилась на 8,36%, що складає 8,07 тис. грн. Також на зменшення валової продукції мало вплив скорочення кількості виробничих працівників, які виявили бажання евакуюватись з початком активної фази війни в Україні. Більш детально це розглянемо в подальших наших розрахунках.

Прилаштувавши свою виробничу діяльність до нових зовнішніх умов колективу СТОВ «Дніпро-Н» вдалося збільшити валове виробництво майже до рівня довоєнного періоду.

Трудові ресурси відіграють важливу роль у вирішенні організаційних, управлінських, економічних задач, які стоять перед керівництвом підприємства щодо досягнення стратегічних цілей підприємства. Праця людей є найбільш активним і вирішальним фактором ефективного виробництва, від якого залежать результати господарської діяльності.

Провідного значення в аналізі ефективності діяльності СТОВ «Дніпро-Н» є аналіз забезпеченості підприємства трудовим капіталом. Від рівня забезпеченості підприємства трудовими ресурсами та раціональності їх використання залежать обсяги виробництва продукції, інтенсивність використання обладнання, зниження собівартості продукції та, як слідство, збільшення прибутків і зростання рентабельності виробництва.

Важливе значення має оптимальна структура персоналу підприємства, яка залежить від особливостей виробництва, номенклатури виробів,

спеціалізації виробництва та його масштабів. Питома вага кожної категорії працюючих змінюється з розвитком технології, організації виробництва. Структуру персоналу СТОВ «Дніпро-Н» наведено у таблиці 2.12.

Аналіз структури персоналу (таблиця 2.12) свідчать, що 81,5% штатного складу складають робітники, зайняті у виробництві продукції. Як ми зазначали вище, із початком повномасштабного вторгнення частина працівників (7 осіб) виїхали в більш безпечні місця.

Таблиця 2.12

Структура персоналу

Категорії персоналу	2021		2022		2023		2023 до 2021	
	осіб	%	осіб	%	осіб	%	+/-	%
Всього працівників з них:	57	100	55	100	54	100	-3	94,74
керівники	2	3,51	2	3,64	2	3,70	0	100,00
спеціалісти	7	12,28	7	12,73	6	11,11	-1	85,71
робітники	45	78,95	38	69,09	44	81,48	-1	97,78
МОП	3	5,26	8	14,55	2	3,70	-1	66,67

Джерело: розраховано автором

А в 2023 році частина їх повернулась, частину нових працівників було найнято, і загальна кількість робітників сільськогосподарського виробництва майже склала їх кількість довоєнного 2021 року. Інші категорії робітників залишились майже сталими.

Це свідчить про те, що керівництво господарства вишукує шляхи, які сприяли б підвищенню продуктивності праці у розрахунку на одного працівника по господарству в цілому, а також на одного працюючого по галузях.

Розрахуємо показники забезпеченості та рівня використання трудових ресурсів СТОВ «Дніпро-Н» (таблиця 2.13).

Таблиця 2.13

Наявність та використання трудових ресурсів

Показники	2021	2022	2023	2023 в % до 2021
Середньорічна чисельність працівників, осіб	45	38	44	97,78
Ними відпрацьовано – всього, тис. люд./год.	96,15	73,88	88,09	91,62
Відпрацьовано одним середньорічним працівником, люд./год.	2137	1944	2002	93,68
Річний запас робочого часу, тис. люд./год.	86,625	73,15	84,7	97,78
Коефіцієнт використання робочого часу	1,11	1,01	1,04	93,69
Трудозабезпеченість, осіб	1	1	2	200,0

Джерело: розраховано автором

Всі показники використання трудових ресурсів мають тенденцію до зниження. Але маємо зауважити, що кількість відпрацьованого часу 1 робітником перевищує нормативний річний час, отже і коефіцієнт використання робочого часу більше 1.

Продуктивність праці як економічна категорія представляє собою результативність (ефективність) праці, тобто здатність людей виготовляти певну кількість матеріальних благ за одиницю часу.

Показник продуктивності праці займає центральне місце під час створення плану з інтенсифікації та підвищення ефективності трудової діяльності. Завдання щодо підвищення продуктивності праці орієнтує підприємство на випуск продукції з найменшими трудовими витратами, стимулює зростання виробництва і одночасне зменшення собівартості продукції.

Розрахуємо рівень річної продуктивності праці в СТОВ «Дніпро-Н» в таблиці 2.14.

Слід зазначити, що всі показники річної продуктивності праці мають тенденцію до зниження за рахунок зниження усіх факторів впливу на продуктивність праці. Причому тенденція скорочення цих складових майже однакова.

Основні засоби – це матеріальні активи, які підприємство утримує з метою використання їх у процесі виробництва чи поставки товарів, надання послуг, здачі в оренду іншим особам чи для виконання адміністративних і соціально-культурних функцій, очікуемий термін корисного використання яких більше одного року.

За функціональним призначенням розрізняють виробничі основні засоби, що безпосередньо беруть участь виробничому процесі або сприяють його здійсненню (будови, споруди, силові машини і обладнання, робочі машини і обладнання тощо).

Таблиця 2.14

Рівень річної продуктивності праці

Показники	2021	2022	2023	2023 у % до 2021
Чистий дохід, тис. грн.	59564	52298	55523	93,22
Чистий прибуток, тис. грн.	19885	3982	2562	12,88
Затрати праці, тис. люд.-год.	96,15	73,88	88,09	91,62
Всього працівників, осіб	57	55	54	94,74
в т.ч. зайняті у виробництві	45	38	44	97,78
Продуктивність праці за чистим доходом, грн./люд.-год.	619,49	707,88	630,30	101,74
Продуктивність праці за чистим прибутком, грн./люд.-год.	206,81	53,90	29,08	14,06
Продуктивність праці за чистим доходом, тис. грн./особу всього	1044,98	950,87	1028,20	98,39
Продуктивність праці за чистим прибутком, тис. грн./особу всього	348,86	72,40	47,44	13,60
Продуктивність праці за чистим доходом, тис. грн./особу у виробництві	1323,64	1376,26	1261,89	95,33
Продуктивність праці за чистим прибутком, тис. грн./особу у виробництві	441,89	104,79	58,23	13,18

Джерело: розраховано автором

До показників, що характеризують рівень забезпечення підприємства основними виробничими фондами, відносяться: фондоозброєність і фондооснащеність.

Фондоозброєність – показник, що характеризує рівень забезпеченості основними виробничими фондами промислово-виробничого персоналу підприємства. Розраховується фондоозброєність праці діленням середньорічної вартості основних фондів на середньорічну чисельність робітників.

Фондооснащеність – показник ефективності використання основних фондів на підприємствах, що показує потребу в основних виробничих фондах для виконання одиниці обсягу робіт власними силами. Розраховують даний показник як відношення вартості основних виробничих фондів сільськогосподарського призначення до площі сільськогосподарських угідь.

Розглянемо ефективність використання майна СТОВ «Дніпро-Н» в таблиці 2.15.

Вартість активі підприємства зростає, відповідно основних засобів – на 4,7%, а вартість оборотних активів – на 69%. Причому всі результативні показники спадають. Виручка від реалізації скоротилась на 6,8%, що в натуральному вираженні дорівнює 4041,0 тис. грн. А прибуток скоротився аж в 7 разів, або на 17323 тис. грн.

Відповідно цього зазнали зменшення усі показники ефективності використання, а саме фондовіддача по основним засобам, фондовіддача по оборотним активам.

Таблиця 2.15

Ефективність використання майна

Показники	2021	2022	2023	2023 у % до 2021
Середньорічна вартість основних засобів, тис. грн.	19728	20795	20654	104,69
Середньорічна вартість оборотних активів, тис. грн.	29590	40078	49991	168,95
Середньорічна чисельність	45	38	44	97,78

працівників, осіб				
Виручка від реалізації, тис. грн.	59564	52297	55523	93,22
Чистий прибуток, тис. грн.	19885	3982	2562	12,88
Фондоозброєність, тис. грн.	438,4	547,2	469,4	107,07
Фондовіддача, грн.	3,0	2,5	2,7	89,04
Фондомісткість, грн.	0,3	0,4	0,4	112,31
Фондовіддача оборотних активів, грн.	2,0	1,3	1,1	55,17
Фондомісткість оборотних активів, грн.	0,5	0,8	0,9	181,24
Коефіцієнт оборотності	2,7	1,8	1,6	59,26
Термін одного обороту, днів	135,2	202,8	228,1	168,71
Норма прибутку, %	40,3	6,5	3,6	-36,7 в.п.
Рентабельність основних засобів, %	100,8	19,1	12,4	-88,4 в.п.
Рентабельність оборотних активів, %	67,2	9,9	5,1	-62,0 в.п.

Джерело: розраховано автором

Через суттєве зменшення прибутку зменшилися такі показники як норма прибутку – на 36,7 в.п., рентабельність основних засобів – на 88,4 в.п. та Рентабельність оборотних активів – на 62,0 в.п.

2.3. Діагностика конкурентоспроможності підприємства

У сучасних умовах головним шляхом зростання виробництва є інтенсифікація сільського господарства, коли зростання виробництва продукції досягається шляхом додаткових вкладень капіталу на 1 га використовуваної землі, шляхом вдосконалення технології й організації виробництва.

Для проведення аналізу інтенсифікації визначають і детально вивчають дві групи показників:

- показники, що характеризують рівень інтенсивності виробництва;

- показники, що характеризують економічну ефективність інтенсифікації.

Проаналізуємо показники інтенсифікації виробництв в таблиці 2.16.

Дані таблиці показують, що майже всі розглянуті показники мають тенденцію до збільшення.

Згідно даних таблиці 2.16 на 100 га сільськогосподарських угідь припадає на 8,7% більше основних фондів у 2023 році, порівняно з 2021 роком, за рахунок того, що середньорічна вартість основних фондів зросла, а площа угідь дещо зменшилась. Суми виробничих витрат і амортизації основних фондів на 100 га сільськогосподарських угідь також зросли, через збільшення витрат на основне виробництво та амортизації на 19,7% і 9,28% відповідно.

Кількість одержаної валової продукції у розрахунку на 100 гривень витрат основного виробництва та на 100 гривень середньорічної вартості основних фондів зросла на 24,38% та 4,33% відповідно, це пояснюється тим, що валова продукція у співставних цінах збільшилась.

Таблиця 2.16

Рівень інтенсифікації

Показники	2021	2022	2023	2023 у % до 2021
Припадає на 100 га с.-г. угідь, тис. грн.				
основних фондів	1260	1272	1369	108,7
виробничих витрат	360,29	538,74	431,27	119,7
амортизації основних фондів	54,86	67,87	59,95	109,28
Одержано валової продукції, грн.:				
на 100 грн. витрат основного виробництва	51,1	49,44	63,56	124,38
на 100 грн. середньорічної вартості основних фондів	24,23	19,95	25,28	104,33
Одержано валової продукції:				
на 1 люд.-год., грн.	327,79	298,56	347,31	105,96
на 1 робітника, тис. грн.	132,55	100,2	127,35	96,01
Припадає на 1 га ріллі:				

поточних виробничих витрат, тис. грн.	3,78	5,65,	4,53	119,8
затрат праці, люд.-год.	94,77	82,63	96,2	101,5
Одержано на 1 га ріллі валової продукції рослинництва, тис. грн.	1,93	5,05	5,18	268,39
Рівень рентабельності, %	50,11	8,24	4,84	-45,27

Джерело: розраховано автором

На 1 га ріллі у звітному році поточних виробничих витрат припадає на 19,8% більше ніж у базовому, а показник витрат праці відносно 1 га ріллі залишився майже незмінним, так як показник затрат праці за досліджуваний період демонструє повільне та не значне збільшення.

Рівень рентабельності за досліджуваний період значно зменшився, на 45,3 в.п., що підтверджується усіма нашими попередніми розрахунками, і свідчить про кризову негнучкість СТОВ «Дніпро-Н».

Прибуток є основним економічним показником, який характеризує ефективність використання всього ресурсного потенціалу підприємства і є визначальним фактором конкурентоспроможності підприємства на ринку. В таблицях 2.17 та 2.18 розглянемо динаміку валового та чистого прибутку СТОВ «Дніпро-Н».

Таблиця 2.17

Динаміка валового прибутку

Рік	Валовий прибуток, тис. грн.	Абсолютний приріст, тис. грн.		Темп росту, %		Темп приросту, %	
		баз.	ланц.	баз.	ланц.	баз.	ланц.
2020	4287	-	-	-	-	-	-
2021	25566	21279	21279	596,36	596,36	496,36	496,36
2022	13424	9137	-12142	313,13	52,51	213,13	-47,49
2023	7998	3711	-5426	186,56	59,58	86,56	-40,42

Джерело: розраховано автором

Динаміка валового прибутку показала, що 2020 рік був для СТОВ «Дніпро-Н» дуже складним. Через природно-кліматичні умови це був неврожайний рік, коли врожай зернових і зернобобових був суттєво нижчим, ніж в попередні роки.

Таблиця 2.18

Динаміка чистого прибутку

Рік	Чистий прибуток, тис. грн.	Абсолютний приріст, тис. грн.		Темп росту, %		Темп приросту, %	
		баз.	ланц.	баз.	ланц.	баз.	ланц.
2020	178	-	-	-	-	-	-
2021	19885	19707	19707	11171,35	11171,35	11071,35	11071,35
2022	3982	3804	-15903	22370,08	20,03	22270,08	-79,97
2023	2562	2384	-1420	1439,33	64,34	1339,33	-35,66

Джерело: розраховано автором

Після прибуткового 2021 року почався воєнний 2022 рік, який для підприємства, як і для всієї держави, став роком викликів і боротьбі. Через об'єктивні причини валовий прибуток СТОВ «Дніпро-Н» скоротився майже вдвічі за попередній рік. Нажаль, в 2023 році через порушення логістики та інших наслідків збройної агресії росії валовий прибуток підприємства продовжував скорочуватись.

Аналогічна тенденція динаміки чистого прибутку СТОВ «Дніпро-Н». Через воєнні дії і пов'язані з ними обставити в 10 разів збільшилися витрати на збут, в 2,5 рази збільшилися інші операційні витрат і 1,5 рази збільшилися адміністративні витрати. Через це чистий прибуток підприємства скоротився в 5 разів.

Графічно розміри валового та чистого прибутку зобразимо на рисунку 2.1.

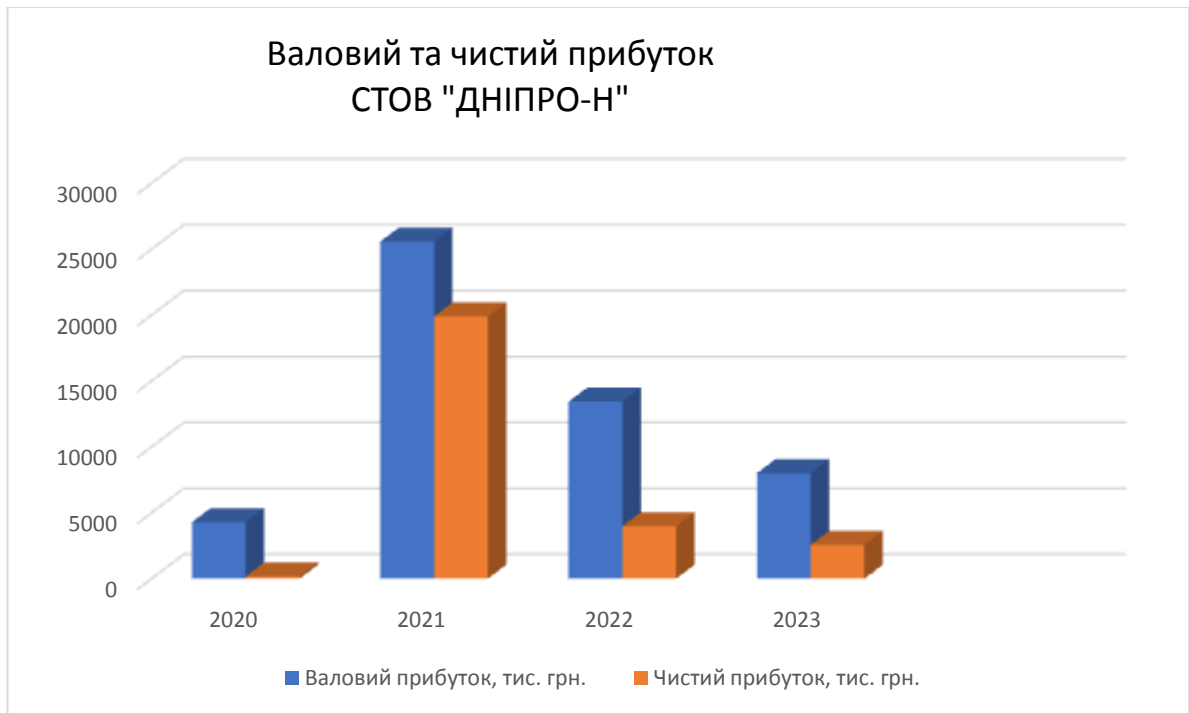


Рис. 2.1. Валовий та чистий прибуток СТОВ «Дніпро-Н»

Джерело: складено автором

Фактором формування прибутку є затрати на вирощування продукції підприємства.

Термін «витрати» можна трактувати по-різному:

1) з точки зору технологічного процесу затратами вважаються самі ресурси, які споживаються в процесі виробництва продукції, і вимірюються у натуральних одиницях (центнерах, тонах, метрах, людино-годинах тощо);

2) з економічного підходу витрати сприймаються саме грошовими витратами, тобто вартісне вираження спожитих у процесі виробництва ресурсів в національній валюті (вартість використаної сировини, палива, матеріалів, витрати на оплату праці тощо).

Саме грошовий вираз витрат несе економічне значення, яке розкривається терміном «витрати виробництва», з врахуванням витрат на реалізацію продукції.

Грошове (вартісне) вираження ресурсних витрат дає можливість розрахувати суму загальних витрат на дивлячись на різні за суттю витрати. А

також підсумувати витрати не тільки на конкретному підприємстві, а й в цілому по сфері економічної діяльності, або економіці країни.

За характером сплачуваності витрати можуть бути зовнішніми та внутрішніми.

Зовнішніми (або явними) називають витрати, які спрямовуються на закупівлю ресурсів у постачальників, якщо вони не є членами засновників даного підприємства. До зовнішніх витрат відносять витрати на придбання засобів виробництва (сировина, матеріали, напівфабрикати, паливо, інструменти), витрати на оплату праці найманим працівникам, плата за оренду майна та земельних ділянок та інші ресурси, придбані зі сторони. Зовнішні витрати відображаються на бухгалтерських рахунках підприємства.

Внутрішніми (або неявними) називають витрати на ресурси, які підприємство має в себе, або самостійно виробляє. Такі витрати не мають цінового виразу, оскільки є неоплачуваними, оскільки підприємство не витрачає кошти на їх придбання. Але, з іншого боку, являють собою втрачену вигоду. Бо при інших умовах підприємство могло реалізувати такі ресурси, або здати їх в оренду, і від цього отримувати певний дохід. До внутрішніх витрат відносять: використання майна, земельних ділянок або інших засобів, які би підприємство могло здати в оренду, і від цього недоотримав дохід у вигляді орендної плати орендарів; відсотковий дохід від грошового капіталу, який підприємство вкладає у власний бізнес, а міг би покласти на депозит і мати від цього грошові надходження.

За характером залежності розміру витрат від обсягів виробництва продукції витрати можуть бути постійними і змінними.

Постійними (або фіксованими) називають витрати, величина яких не залежить від обсягів виробництва продукції. Такі витрати будуть присутніми і є постійними навіть тоді, коли підприємство, за будь-яких причин, не здійснює виробничу діяльність. До постійних витрат відносять амортизаційні відрахування, витрати на орендну плату, відсотки за користування банківським кредитом та інші.

Змінними називають витрати, розмір яких прямо пропорційно залежить від обсягів виробництва продукції. До змінних витрат відносять витрати на закупівлю сировини, матеріалів, палива, енергії, оплату транспортних послуг та інші.

Щодо динаміки витрат, розглянемо її на прикладі показника повної собівартості продукції, який має прямий вплив на формування прибутку.

Собівартість продукції (робіт, послуг) – це витрати підприємства, пов'язані з виробництвом продукції, виконанням робіт та наданням послуг.

За рахунок зменшення урожайності та зростання витрат на 1 га посівів зростає і собівартість вирощування цієї культури.

При вирощуванні соняшника урожайність дещо зросла, а отже цей фактор незначно, але мав вплив на зниження собівартості 1 ц насіння соняшника.

Таблиця 2.19

Розрахунок впливу факторів на зміну собівартості окремих видів продукції рослинництва

Культура	Витрати на 1 га, тис. грн.		Урожайність, ц/га		Собівартість 1 ц, грн.		Відхилення	
	2021	2023	2021	2023	2021	2023	за рахунок витрат на 1 га	за рахунок урожайності
Озима пшениця	253,79	295,40	41,39	35,27	491,67	538,17	36,37	19,71
Соняшник	615,28	696,52	21,94	22,8	540,67	1286,2	44,58	-0,07

Джерело: розраховано автором

В теорії економічної науки прибутковість вважається відносним показником економічної ефективності. Сам показник комплексно відображає рівень доцільності використання земельних, трудових, матеріальних і

грошових ресурсів, а також корисних копалин і природних багатств за необхідності. Рівень прибутковості розраховується відношенням прибутку до активів або ресурсів, які його формують. Цей показник може вказувати на кількість прибутку, який припадає на одиницю вкладених в його отримання ресурсів (активів).

Рівень прибутковості підприємства може вимірятися двома показниками – прибутком і рентабельністю. Базовим показником у цій категорії є прибуток. Саме прибуток, який у вартісній формі відображає кінцевий результат діяльності підприємства. А в умовах ринкової економіки взагалі є головним при економічному аналізі. Прибуток є показником, який акумулює результати роботи всіх напрямів діяльності підприємства: виробництво продукції, її реалізація, ефективність використання ресурсного потенціалу, диверсифікація, інвестиційно-інноваційна діяльність тощо.

В сучасних умовах господарювання прибуток є не лише показником економічної ефективності діяльності конкретного суб'єкту господарювання, а й несе важливе практичну функцію. Саме прибуток є джерелом оновлення фінансових ресурсів самих підприємств, які застосовуються ними для подальшого фінансування господарської діяльності.

Прибуток як показник результатів діяльності відображає абсолютний ефект без врахування впливу використаних ресурсів. Тому для більш повного економічного аналізу поряд з ним розраховують показник рентабельності.

Рентабельність, на відміну від прибутку, – це відносний показник економічної ефективності діяльності підприємства, який у загальному форматі розраховується відношенням прибутку до витрат (ресурсів).

Показники рентабельності можна розраховувати для визначення економічної ефективності як в цілому по підприємству, так і по окремим напрямам діяльності, видам продукції, групи активів тощо. Всі показники рентабельності більш повно, у порівнянні з прибутком, дають узагальнюючу характеристику результатів господарювання.

Значення показника рівня рентабельності вказує на благополуччя підприємства в довгостроковій перспективі, тобто здатність його одержувати достатній рівень прибутку на здійснення інвестиційної діяльності. Саме показники рентабельності є найбільш привабливими показниками для інвесторів. Бо показники платоспроможності є лише значенням співвідношення окремих статей форм фінансової звітності.

При аналізі економічної ефективності господарської діяльності підприємства пропонуються наступні групи показників:

1. Показники, які вказують на прибутковість продажів, і розраховуються відношенням отриманого прибутку до вартості реалізованої продукції. Ці показники рентабельності продажів можна розраховувати як в цілому по підприємству, так і окремо по конкретному виду продукції.

2. Показники, які вказують на прибутковість активів, і обчислюються відношенням відповідного прибутку до тієї чи іншої групи активів.

3. Показники, які вказують на прибутковість фінансових джерел капіталу, і розраховуються відношенням відповідного прибутку до тої чи іншої групи зобов'язань .

В структурі отриманого прибутку підприємства основну частину займає прибуток від реалізації основної діяльності (продукції та послуг).

Прибуток від операційної діяльності в загальному вигляді залежить від впливу таких факторів, як зміна обсягу реалізації, структури продукції, відпускних цін на реалізовану продукцію, цін на сировину, матеріали, паливо, тарифів на електроенергію і перевезення, рівня витрат матеріальних і трудових ресурсів.

Таблиця 2.20

Вплив окремих факторів на прибуток від реалізації соняшника,

тис. грн.

Показники	Базисні дані (минулий	Фактична реалізація в	Звітні дані
------------------	----------------------------------	----------------------------------	------------------------

	рік)	базисних цінах	
Собівартість продукції	967	951,84	1132
Виручка від реалізації	988	972,51	1436
Прибуток (+), Збиток (-)	+21	+20,67	+304
Загальне відхилення по прибутку (+), тис. грн.	x	x	+283
у тому числі за рахунок зміни:	x	x	x
1) обсягу реалізації продукції	x	x	-0,33
з нього за рахунок:	x	x	x
а) кількості продукції	x	x	-0,33
б) структури продукції	x	x	0
2) реалізаційних цін	x	x	+463,49
3) повної собівартості продукції	x	x	-180,16

Джерело: розраховано автором

Розрахунки таблиць 2.20 свідчать, що загальний прибуток від реалізації насіння соняшника збільшився на 283 тис. грн. Істотний вплив на збільшення прибутку відіграють тільки ціни реалізації. За рахунок їх підвищення прибуток збільшується на 463,49 тис. грн. Інші фактори, такі як обсяг реалізації продукції та повна собівартість продукції, викликають зменшення прибутку. Обсяги реалізації продукції зменшують прибуток на 0,33 тис. грн., а витрати виробництва – на 180,16 тис. грн.

Аналогічно розрахуємо вплив основних факторів на прибуток від реалізації пшениці озимої (таблиця 2.21).

Таблиця 2.21

**Вплив окремих факторів на прибуток від реалізації пшениці озимої,
тис. грн.**

Показники	Базисні дані (минулий рік)	Фактична реалізація в базисних цінах	Звітні дані
Собівартість продукції	498	737,11	709
Виручка від реалізації	692	1024,26	1039
Прибуток (+), Збиток (-)	+194	+287,158	+330
Загальне відхилення по прибутку (+), тис. грн.	x	x	+136
у тому числі за рахунок зміни:	x	x	x

1) обсягу реалізації продукції	x	x	+93,15
з нього за рахунок:	x	x	x
а) кількості продукції	x	x	+93,15
б) структури продукції	x	x	0
2) реалізаційних цін	x	x	+14,74
3) повної собівартості продукції	x	x	+28,11

Джерело: розраховано автором

Загальний прибуток від реалізації озимої пшениці збільшився на 136 тис. грн. Всі розглянуті фактори впливають на збільшення прибутку. За рахунок обсягів реалізації зерна прибуток збільшується на 93,15 тис. грн. За рахунок підвищення цін реалізації прибуток збільшується на 14,74 тис. грн. Повільне зростання витрат на виробництво продукції призводять до збільшення прибутку на 28,11 тис. грн.

Друга група показників рентабельності формується з урахуванням розрахунку рівнів рентабельності залежно від зміни розміру й характеру авансованих коштів. Найчастіше з метою оцінки рентабельності активів використовують дані про чистий прибуток.

Розбіжність рівнів рентабельності за цим показником характеризує рівень використання підприємством фінансових важелів підвищення дохідності: довгострокових кредитів та інших позикових коштів.

Третя група показників рентабельності формується з урахуванням розрахунку рівня рентабельності. Ці показники характеризують ступінь дохідності коштів, вкладених у підприємство. Дані показники дають уявлення про можливості підприємства забезпечувати кредиторів, позичальників, і акціонерів з урахуванням наявного в нього потенціалу.

Розрахуємо показники рентабельності для визначення рівня прибутковості підприємства по культурам, які ми обрали для дослідження (таблиці 2.22 і 2.23).

Таблиця 2.22

Показники рентабельності соняшника

Роки	Виручка від	Повна	Прибуток,	Рента-	Рента-
------	-------------	-------	-----------	--------	--------

	реалізації, тис. грн.	собівартість, тис. грн.	тис. грн.	бельність виробництва, %	бельність продажу, %
2021	988	967	21	2,17	2,12
2022	1384	1420	36	2,53	2,6
2023	1436	1132	304	26,85	21,17
2023 до 2021 у % (в.п.)	145,34	117,06	1447,6	+24,68 в.п.	+19,05 в.п.

Джерело: розраховано автором

Динаміка прибутку за досліджувані роки виглядає наступним чином, у 2021 році величина прибутку становила 21,0 тис. грн., у 2022 році – 36 тис. грн., у звітному 2023 році – 304 тис. грн., таке різке збільшення прибутку у звітному році у порівнянні з базисним напряму пов'язано з позитивною для підприємства динамікою збільшення виручки від реалізації продукції та зменшення повної собівартості цієї продукції.

Щодо показників рентабельності, передусім відокремлюють рентабельність виробництва і рентабельність продажу, однак обидва ці показники мають вагомий вплив на прибутковість підприємства.

Показник рентабельності виробництва за досліджуваний період виріс на 24,68 в.п., якщо в 2021 році цей показник складав 2,17%, то у звітному 2023 році – 26,85%, це звичайно є слідством зменшення витрат підприємства на виробництво і реалізацію продукції та стрімкого зростання прибутку.

Рівень рентабельності продажу також збільшився на 19,05 в.п., з 2,12% у базовому році до 21,17% у звітному, що є слідством збільшення загального обсягу продажів насіння соняшнику та зі зменшенням витрат на одиницю продукції.

Аналогічно проаналізуємо показники рентабельності виробництва та продаж озимої пшениці (таблиця 2.23).

Таблиця 2.23

Показники рентабельності пшениці озимої

Роки	Виручка від реалізації, тис. грн.	Повна собівартість, тис. грн.	Прибуток, тис. грн.	Рентабельність виробництва, %	Рентабельність продажу, %
2021	692	498	194	38,95	28,03
2022	979	863	116	13,44	11,85
2023	1039	709	330	46,54	31,76
2023 до 2021 у % (в.п.)	150,14	142,36	170,1	+7,59 в.п.	+3,73

Джерело: розраховано автором

Показник прибутку від вирощування озимої пшениці за досліджуваний період збільшився на 70,1%. Показники рентабельності виробництва та рентабельності продажу по озимій пшениці, порівняно із соняшником збільшувались не так стрімко, але все таки мають позитивну тенденцію до зростання. Показник рентабельності виробництва збільшився на 7,59 в.п. порівняно із базовим роком, а показник рентабельності продажу зріс на 3,73 в.п., що свідчить про вміння ефективно використовувати матеріальні активи та про збільшення прибутковості підприємства в цілому.

Отже, з розрахованих вище таблиць 2.22 та 2.23 видно, що основний вплив на рівень рентабельності та на прибутковість СТОВ «Дніпро-Н» в цілому здійснює саме собівартість продукції.

Висновки до розділу 2

1. СТОВ «Дніпро-Н» є середнім аграрним підприємством, основним видом діяльності якого є вирощування зернових, бобових культур і насіння олійних. Крім того підприємство займається розведенням великої

рогатої худоби молочних порід, оптовою торгівлею зерном, допоміжною діяльністю у рослинництві та іншими.

2. Частина угідь підприємства знаходиться в оренді, тому площа підприємства зменшилась на 149 га. 81,5% штатного складу складають робітники, зайняті у виробництві продукції. Із початком повномасштабного вторгнення частина працівників (7 осіб) виїхали в більш безпечні місця. А в 2023 році частина їх повернулась. Частину нових працівників було найнято, і загальна кількість робітників сільськогосподарського виробництва майже склала їх кількість довоєнного 2021 року.

3. Усі показники ефективності використання майна підприємства зазнали зменшення, а саме фондівіддача по основним засобам, фондівіддача по оборотним активам. Це сталося через те, що вартість активів підприємства зростає, відповідно основних засобів – на 4,7%, а вартість оборотних активів – на 69%, а всі результативні показники спадають. Виручка від реалізації скоротилась на 6,8%, що в натуральному вираженні дорівнює 4041,0 тис. грн. А прибуток скоротився аж в 7 разів, або на 17323 тис. грн.

4. В структурі активу балансу доля найбільш ліквідних активів (грошові кошти та їх еквіваленти) складає всього 2,19%, але присутня позитивна тенденція її зростання (+1,8 в.п.). Найбільші частки займають кошти, що важко реалізуються, та кошти, що реалізуються повільно, відповідно 50,46% та 46,10%. Причому протягом періоду дослідження доля коштів, що важко реалізуються, зростає на 7,62 в.п.

5. В структурі пасиву балансу найбільшу долю займає власний капітал підприємства (59,2%), який складається із нерозподіленого прибутку, і за три роки дослідження зростає на 18,28 в.п. Зобов'язання підприємства скорочуються на 15,36 в.п. та 18,21 в.п. відповідно по найбільш строковим зобов'язанням та короткостроковим позиковим коштам. Позитивним є загальне скорочення усіх груп позикових коштів, і повна відмова від їх довгострокової групи. Це говорить про зменшення залежності підприємства від зовнішніх джерел фінансування та покращення його фінансової стійкості.

6. Фінансова незалежність СТОВ «Дніпро-Н» дещо погіршилась, ступінь його фінансової стійкості знизився, зростає питома вага залучених коштів, але значення цих показників знаходяться у межах нормативу. Незначно покращився коефіцієнт заборгованості. А інші показники, що характеризують автономію, гнучкість (маневреність) вкладених коштів та частку інвестування погіршилися. Загалом, ступінь фінансової незалежності та стійкості підприємства можна охарактеризувати як задовільний.

7. СТОВ «Дніпро-Н» має низьку платоспроможність. Ліквідність активів також знаходиться на вкрай низькому рівні. Найбільш критичним був 2020 рік. Починаючи із 2021 року ліквідність і платоспроможність підприємства дещо покращилися, однак значення відповідних показників не відповідають нормативному їх значенню.

8. Оборотність оборотних активів в СТОВ «Дніпро-Н» знаходиться на достатньо високому рівні як для аграрного підприємства. За рік оборотні кошти підприємства здійснюють півтори обороти. Але протягом періоду нашого дослідження цей показник дещо знизився.

9. Операційний цикл в СТОВ «Дніпро-Н» складає 229 днів, за період нашого дослідження з 2020 по 2023 роки зростає, що свідчить про зниження ефективності використання оборотних активів на підприємстві при загальному їх доброму використанні.

10. Динаміка валового прибутку показала, що 2020 рік був для СТОВ «Дніпро-Н» дуже складним. Через природно-кліматичні умови це був неврожайний рік, коли врожай зернових і зернобобових був суттєво нижчим, ніж в попередні роки. Після прибуткового 2021 року почався воєнний 2022 рік, який для підприємства, як і для всієї держави, став роком викликів і боротьби. Через об'єктивні причини валовий прибуток СТОВ «Дніпро-Н» скоротився майже вдвічі за попередній рік. Нажаль, в 2023 році через порушення логістики та інших наслідків збройної агресії росії валовий прибуток підприємства продовжував скорочуватись.

11. Аналогічна тенденція динаміки чистого прибутку СТОВ «Дніпро-Н». Через воєнні дії і пов'язані з ними обставини в 10 разів збільшились витрати на збут, в 2,5 рази збільшились інші операційні витрати і 1,5 рази збільшились адміністративні витрати. Через це чистий прибуток підприємства скоротився в 5 разів.

РОЗДІЛ 3. НАПРЯМИ ПІДВИЩЕННЯ КОНКУРЕНТОСПРОМОЖНОСТІ ПІДПРИЄМСТВА

3.1. Основні напрями підвищення конкурентоспроможності підприємства

Одним із основних аспектів ринкового середовища є конкурентоспроможність підприємства. Вона визначає здатність підприємства зайняти на ринку провідне місце, і завдяки адаптуванню до мінливих ринкових умов утримувати його якомога триваліший час. Кожне підприємство є складною організаційно-виробничою системою, із суб'єктивною системою управління. І це є проблемою конкурентоспроможності, яка залежить від умов зовнішнього середовища.

Сучасні тенденції, при умові відсутності зовнішніх кризових явищ, такі, що ефективність сільськогосподарських підприємств нині є на достатньо високому рівні. Це зумовлено розвинутою технічною базою, інноваційними технологіями вирощування сільськогосподарської продукції, привабливими умовами для інвесторів та іншими факторами. Ці фактори забезпечують високий рівень рентабельності, принаймні, в рослинництві. При дослідженні конкурентоспроможності підприємства розраховують показники, які у своїй сукупності дозволяють оцінити його конкурентний стан, виявити резерви конкурентоспроможності досліджуваного об'єкту, визначити економічний механізм підвищення рівня конкурентоздатності підприємства.

Конкурентоспроможність підприємства визначається наявністю внутрішніх резервів, а саме технічним забезпеченням виробничих процесів,

забезпеченістю трудовим потенціалом, забезпеченістю виробничими запасами тощо. Це дає можливість виробляти продукцію на достатньому технологічному рівні, що визначається рівнем урожайності сільськогосподарських культур. В таблиці 3.1 дослідимо рівень конкурентоспроможності підприємства за рівнем урожайності основних сільськогосподарських культур, які вирощувались в СТОВ «Дніпро-Н» в 2023 році.

Таблиця 3.1

Рівень конкурентоспроможності основних видів продукції

Культура	Валовий збір, ц	Площа, га	Урожайність, ц/га	Середня урожайність в Україні, ц/га	Відхилення від середньої	
					ц/га	%
Зернові	55940,7	875	63,9	55,2	8,7	115,76
Соняшник	23976,9	884	27,1	24,5	2,6	110,61

Джерело: розраховано автором

Результати таблиці вказують, що технологічний потенціал СТОВ «Дніпро-Н» дозволяє досягати конкурентного рівня урожайності основних культур, які вирощуються на підприємстві. Урожайність зернових і зернобобових в СТОВ «Дніпро-Н» у 2023 році склала 63,9 ц/га. Вона перевищувала середній рівень урожайності цієї групи культур в Україні на 8,7 ц/га, або на 15,76%.

Урожайність соняшника склала 27,1 ц/га при середньому рівні урожайності насіння соняшника в Україні 24,5 ц/га. В СТОВ «Дніпро-Н» урожайність цієї культури перевищує середній рівень на 2,6 ц/га, або на 10,61%.

Дослідити конкурентоспроможність підприємства можна не тільки через порівняння результативних показників діяльності підприємства із середніми рівнями цих показників по Україні, но і через порівняння їх із аналогічними показниками підприємства-конкурента. Для СТОВ «Дніпро-Н»

основним конкурентом є СТОВ «Лада», яке знаходиться теж в Кам'янському районі Дніпропетровської області, за розміром є ідентичним до досліджуваного нами підприємства, кількість працівників – на рівні кількості працівників СТОВ «Дніпро-Н».

Розрахуємо динаміку результативних показників СТОВ «Дніпро-Н» та його конкурента – СТОВ «Лада» (таблиця 3.2).

Таблиця 3.2

Динаміка результативних показників

Показники	СТОВ «Дніпро-Н»		СТОВ «Лада»		2023 у % до	
	2022	2023	2022	2023	2022	СТОВ «Лада»
Валовий дохід, тис. грн.	52298	55523	21896	40431	106,17	137,33
Чистий прибуток, тис. грн.	3982	2562	327	4664	64,34	54,93
Активи, тис. грн.	60873	70645	49117	53719	116,05	131,51
Рівень рентабельності виробництва, %	8,24	4,84	1,52	13,04	-3,4	-8,2
Рівень рентабельності продаж, %	7,61	4,61	1,5	11,54	-3	-6,93
Рівень рентабельності активів, %	6,54	3,63	0,67	8,68	-2,91	-5,05

Джерело: розраховано автором

Результати таблиці 3.2 підтверджують попередні наші розрахунки. В цілому СТОВ «Дніпро-Н» здатне результативно працювати і отримувати достатній рівень доходу, який щороку зростає і перевищує рівень отриманого доходу підприємства-конкурента. Однак слабкий рівень управління витратами підприємства призвів до того, що чистий прибуток в СТОВ «Дніпро-Н» зменшився, на відміну від конкурента.

Така ж тенденція спостерігається по показникам рівнів рентабельності. На відміну від підприємства-конкурента, в якого розраховані нами показники

рентабельності зростають, в СТОВ «Дніпро-Н» вони спадають близько на 3 в.п.

Порівняння деяких економічних показників господарської діяльності СТОВ «Дніпро-Н» із аналогічними показниками підприємства-конкурента доводять, що керівництву досліджуваного нами підприємства слід приділити більше уваги на впровадження заходів, спрямованих на стійкість підприємства до зовнішніх кризових явищ.

3.2. Оцінка ефективності заходів з підвищення конкурентоспроможності підприємства

СТОВ «Дніпро-Н», крім розвиненої рослинницької галузі, займається ще й вирощуванням ВРХ та свиней. Ефективність розвитку галузі тваринництва, а саме кількість удою та приросту живої ваги, приплід, напряду залежать від якості корму. Те підприємство, яке пов'язує рослинництво і тваринництво через виробництво кормів, обгрунтовано є більш конкурентоспроможним на ринку.

На підприємстві вирощуються кормові культури: 60 га однорічних трав (зерноsumіш ячмінь ярий і овес) та 138 га багаторічних трав (люцерна і еспарцет). Однією із найбільш перспективних і урожайних культур, які використовують для годування ВРХ, є люцерна. Люцерна – найкращий корм майже для усіх видів тварин. Це високопродуктивна, дуже поживна багаторічна культура. В перший рік вегетації люцерна дає до 100-120 ц/га зеленої маси. На другий рік, при умові 2-х, або, навіть, 3-х укосів можна отримати до 600-650 ц/га зеленої маси. В сухій речовині це буде близько 120 ц/га сіна.

Щодо поживних властивостей, то в 100 ц сіна люцерни міститься 450 кормових одиниць, близько 200 кг перетравного протеїну. До складу сіна люцерни входять майже усі незамінні амінокислоти, безліч вітамінів та мінеральних солей, каротин. Для більш продуктивного кормового складу люцерну вирощують травосумішшю із еспарцетом.

Кормовиробництво надає перевагу гранульованим кормам. Виробництво пелет (гранул) є, насамперед, способом консервації корму. Пелети сприяють кращому зберіганню корму через зменшення його обсягу, отже, зменшення контактування із мікроорганізмами. Через те, що пелети усі однакові, і в них добре змішані складові, тварина харчується більш збалансовано, бо не вибирає окремі компоненти корму, які їх більш до вподоби.

Під час виробництва гранул корм проходить термічну обробку за рахунок тертя об матрицю та ролики. В цей час знешкоджуються бактерії сальмонели та багато інших. Також частина крохмалю перетворюється в цукор, що робить корм більш ціннішим і поживнішим.

Крім того корм в пелетах краще засвоюється, що робить його більш кориснішим і ефективнішим у вирощуванні різних видів сільськогосподарських тварин як м'ясного, так і молочного спрямування.

Враховуючи усе вищезазначене, СТОВ «Дніпро-Н» пропонуємо проект із гранулювання сіна травосуміші. Оскільки підприємство люцерну і еспарцет вже культивує, уся необхідна техніка для вирощування, збирання та скирдування сіна є. Для цього на підприємстві застосовуються роторна косарка «Wirax Z069» для покосу трави, граблі-ворушилки валкоутворюючі «Pottinger TOP 33NR», прес підборник, самоскидач, погрузчик, трактор.

Пропонуємо придбати лінію грануляції, яка складається із: соломорізки і подрібнювача, дробарки молоткової, блоку гранулювання, колони охолодження та блоку фасування.

Соломорізка та подрібнювач призначені для завантаження та попереднього подрібнення сухої рослинної речовини.

Дробарка молоткова подрібнює сировину до більш дрібної фракції, що дає змогу щільніше і більш рівномірно перемішати компоненти корму.

Блок гранулювання через подрібнення трави та завдяки високій температурі визволяє більш корисні компоненти, що робить корм більш поживним і таким, що швидше засвоюється.

Колона охолодження дозволяє одразу ж охолодити гранули аби попередити втрату каротину. На цьому етапі відсіваються часточки, які не спресувались. Вони спрямовуються на повторне гранулювання.

Блок фасування – кінцевий етап виробництва пелетів. Гранули фасуються у біг беги по 1 т.

Ефективність проекту розраховується рядом показників (таблиця 3.3).

Таблиця 3.3

Інтегральні показники проекту

Показники	Значення
Період окупності (PB), міс.	35
Дисконтований період окупності, міс	32
Середня норма рентабельності, %	26,74
Чистий приведений дохід (NPV), тис. грн.	26050,24
Індекс прибутковості (PI)	1,36
Внутрішня норма рентабельності, %	11,28
Модифікована внутрішня норма рентабельності, %	5,5
Тривалість проекту, міс.	41

Джерело: розраховано автором

Період окупності проекту (PB) вказує на час, який потрібен для покриття початкових інвестицій за рахунок чистого грошового потоку. Період окупності інвестицій нашого проекту складає 35 місяців.

Проект вважається прийнятним, якщо період окупності менший за тривалість проекту. А тривалість проекту вказує на величину чистого грошового потоку проекту.

Дисконтований період окупності проекту складає 32 місяців. Розрахунок цього показника враховує коефіцієнт дисконтування. І чим вище ставка дисконтування – зміна вартості грошей – тим більше різниця між періодом окупності і дисконтованим періодом окупності.

Чистий приведений дохід (NPV) вказує на суму грошового потоку, який очікується з врахуванням ставки дисконтування. NPV запропонованого нами проекту складає майже 26 млн. грн.

Середня норма рентабельності є прибутковістю проекту. Прибутковість запропонованого проекту складає 26,74%.

Індекс прибутковості (PI) вказує відносну величину прибутковості проекту. PI складає 1,36.

Впровадження кожного інвестиційного проекту має певні ризики. Ризики бувають зовнішні і внутрішні. До зовнішніх ризиків проекту відносять зміну строків виконання робіт, стихійні лиха, зміна законодавства тощо, що може призвести до зміни операційного циклу виконання проекту.

Внутрішніми ризиками проекту можуть бути зміна керівника чи колективу реалізації проекту, невірний розрахунок термінів реалізації проекту тощо.

Визначити стійкість проведених розрахунків ефективності проекту до різних ризиків можна врахувавши межі поширення значень. Це прогнозне дослідження можна провести за методом «Монте-Карло» (таблиця 3.4).

В таблиці 3.4 зазначені відхилення від прогнозованих показників як в сторону зменшення, так і в сторону зростання, при розрахунку ефективності проекту та його стабільності від впливу ризиків. Що дозволяє встановити

найпесимістичній та найоптимістичний варіанти розвитку ситуації реалізації проекту.

Таблиця 3.4

Відхилення показників проекту при аналізі його стійкості до ризиків

Показники	Відхилення, %	
	-	+
Зміна обсягів реалізації продукції	-5	0
Зміна поточних цін реалізації продукції	-5	+27
Зміна темпів інфляції	0	+10
Зміна засобів виробництва продукції	-10	+30
Зміна вартості енергоносіїв	0	+25
Зміна вартості транспортних витрат	-5	+50
Зміна фонду оплати праці	-10	+25
Зміна інших витрат виробництва	-10	+50

Джерело: визначено автором

Після визначення відхилень проводяться розрахунки ефективності проекту з врахуванням несприятливих факторів. Потім ці показники порівнюються (таблиця 3.5).

Таблиця 3.5

Порівняння показників проекту

Показники	Планове значення	Значення з врахуванням впливу ризиків
Період окупності (PB), міс.	35	43
Середня норма рентабельності, %	26,74	14,52
Чистий приведений дохід (NPV), тис. грн.	26050,24	5809,2
Індекс прибутковості (PI)	1,36	1,19
Внутрішня норма рентабельності, %	11,28	7,06
Модифікована внутрішня норма рентабельності, %	5,5	4,61
Тривалість проекту, міс.	41	53

Джерело: розраховано автором

Порівняння планових показників проєкту із їх можливим значенням у випадку впливу негативних зовнішніх і внутрішніх факторів дозволяє побачити повну характеристику запропонованого проєкту та його еластичність до ризиків.

Виходячи з результатів розрахунків таблиці 3.5 можна зробити висновки, що навіть при несприятливих умовах середовища проєкт є рентабельним. Середня норма рентабельності хоч незначно знижується, але становить 14,52%, що є досить високим значенням (зменшилась на 12,22 в.п.).

Чистий приведений дохід зменшився в 4,4 рази і складатиме 5,8 млн. грн. Але такі показники все одно свідчать про ефективність проєкту та його стійкість до ризиків середовища. Через 2 роки 11 місяців, або через 3 роки і 7 місяців, у випадку песимістичного сценарію, цей проєкт повністю окупиться.

Висновки до розділу 3

1. Одним із основних аспектів ринкового середовища є конкурентоспроможність підприємства. Вона визначає здатність підприємства зайняти на ринку провідне місце, і завдяки адаптуванню до мінливих ринкових умов утримувати його якомога триваліший час.

2. Сучасні тенденції, при умові відсутності зовнішніх кризових явищ, такі, що ефективність сільськогосподарських підприємств нині є на достатньо високому рівні. Це зумовлено розвиненою технічною базою, інноваційними технологіями вирощування сільськогосподарської продукції, привабливими умовами для інвесторів та іншими факторами.

3. Конкуреноспроможність підприємства визначається наявністю внутрішніх резервів, а саме технічним забезпеченням виробничих процесів, забезпеченістю трудовим потенціалом, забезпеченістю виробничими запасами тощо. Це дає можливість виробляти продукцію на достатньому технологічному рівні, що визначається рівнем урожайності сільськогосподарських культур.

4. Технологічний потенціал СТОВ «Дніпро-Н» дозволяє досягати конкурентного рівня урожайності основних культур, які вирощуються на підприємстві. Урожайність зернових і зернобобових в СТОВ «Дніпро-Н» у 2023 році склала 63,9 ц/га. Вона перевищувала середній рівень урожайності цієї групи культур в Україні на 8,7 ц/га, або на 15,76%. Урожайність соняшника склала 27,1 ц/га при середньому рівні урожайності насіння соняшника в Україні 24,5 ц/га. В СТОВ «Дніпро-Н» урожайність цієї культури перевищує середній рівень на 2,6 ц/га, або на 10,61%.

5. В цілому СТОВ «Дніпро-Н» здатне результативно працювати і отримувати достатній рівень доходу, якій щороку зростає і перевищує рівень отриманого доходу підприємства-конкурента. Однак слабкий рівень управління витратами підприємства призвів до того, що чистий прибуток в СТОВ «Дніпро-Н» зменшився, на відміну від конкурента.

6. На підприємстві вирощуються кормові культури: 60 га однорічних трав (зерносуміш ячмінь ярий і овес) та 138 га багаторічних трав (люцерна і еспарцет). Однією із найбільш перспективних і урожайних культур, які використовують для годування ВРХ, є люцерна. Люцерна – найкращий корм майже для усіх видів тварин. Це високопродуктивна, дуже поживна багаторічна культура. В перший рік вегетації люцерна дає до 100-120 ц/га зеленої маси. На другий рік, при умові 2-х, або, навіть, 3-х укосів можна отримати до 600-650 ц/га зеленої маси. В сухій речовині це буде близько 120 ц/га сіна.

7. СТОВ «Дніпро-Н» пропонуємо проєкт із гранулювання сіна травосуміші. Оскільки підприємство люцерну і еспарцет вже культивує, уся необхідна техніка для вирощування, збирання та скирдування сіна є. Пропонуємо придбати лінію грануляції, яка складається із: солеморізки і подрібнювача, дробарки молоткової, блоку гранулювання, колони охолодження та блоку фасування.

8. Період окупності інвестицій нашого проєкту складає 35 місяців. Проєкт вважається прийнятним, якщо період окупності менший за тривалість проєкту. А тривалість проєкту вказує на величину чистого грошового потоку проєкту і дорівнює 41 місяць. Дисконтований період окупності проєкту складає 32 місяці. Чистий приведений дохід (NPV) вказує на суму грошового потоку, який очікується з врахуванням ставки дисконтування. NPV запропонованого нами проєкту складає майже 26 млн. грн. Середня норма рентабельності є прибутковістю проєкту. Прибутковість запропонованого проєкту складає 26,74%. Індекс прибутковості (PI) вказує відносну величину прибутковості проєкту. PI складає 1,36.

9. Впровадження кожного інвестиційного проєкту має певні ризики. Навіть при несприятливих умовах середовища запропонований нами проєкт є рентабельним. Середня норма рентабельності хоч незначно знижується, але становить 14,52%, що є досить високим значенням (зменшилась на 12,22 в.п.). Чистий приведений дохід зменшився в 4,4 рази і складатиме 5,8 млн. грн. Але такі показники все одно свідчать про ефективність проєкту та його стійкість до ризиків середовища. Через 2 роки 11 місяців, або через 3 роки і 7 місяців, у випадку песимістичного сценарію, цей проєкт повністю окупиться.

ВИСНОВКИ І ПРОПОЗИЦІЇ

1. В умовах ринкової економіки конкуренція виступає найважливішим елементом середовища. Економічні механізми ринку не можуть функціонувати без сучасних форм конкуренції.

2. Традиційні системи поглядів на конкурентоспроможність визначають основні її чинники: потенціал підприємства (матеріальний, виробничий, трудовий, фінансовий, маркетинговий); виробнича діяльність, основана на технологіях виробництва; фактори зовнішнього середовища та інші.

3. Здійснюючи свою господарську діяльність та функціонуючи на ринку, підприємство створює певний товар (послуги) для задоволення потреб. Співпрацюючи із іншими суб'єктами ринку підприємство займає свою ринкову нішу, і враховуючи характеристики свого товару (якість, ціна, властивості) може конкурувати з іншими підприємствами-конкурентами.

4. Рівень конкурентоспроможності сільськогосподарського підприємства забезпечується сукупним впливом факторів зовнішнього і внутрішнього середовища.

5. Конкурентоспроможність сільськогосподарського підприємства можна оцінити за допомогою ряду показників. Кожен з них спрямований на розкриття певного боку діяльності підприємства, і має певні переваги і певні недоліки. Тому спектр показників аналізу конкурентоспроможності досить широкий, і методика оцінки кожного з них індивідуальна.

6. СТОВ «Дніпро-Н» є середнім аграрним підприємством, основним видом діяльності якого є вирощування зернових, бобових культур і насіння олійних. Крім того підприємство займається розведенням великої рогатої худоби молочних порід, оптовою торгівлею зерном, допоміжною діяльністю у рослинництві та іншими.

7. Частина угідь підприємства знаходиться в оренді, тому площа підприємства зменшилась на 149 га. 81,5% штатного складу складають робітники, зайняті у виробництві продукції. Із початком повномасштабного вторгнення частина працівників (7 осіб) виїхали в більш безпечні місця. А в 2023 році частина їх повернулась. Частину нових працівників було найнято, і загальна кількість робітників сільськогосподарського виробництва майже склала їх кількість довоєнного 2021 року.

8. Усі показники ефективності використання майна підприємства зазнали зменшення, а саме фондівіддача по основним засобам, фондівіддача по оборотним активам. Це сталося через те, що вартість активів підприємства зростає, відповідно основних засобів – на 4,7%, а вартість оборотних активів – на 69%, а всі результативні показники спадають. Виручка від реалізації скоротилась на 6,8%, що в натуральному вираженні дорівнює 4041,0 тис. грн. А прибуток скоротився аж в 7 разів, або на 17323 тис. грн.

9. В структурі активу балансу доля найбільш ліквідних активів (грошові кошти та їх еквіваленти) складає всього 2,19%, але присутня позитивна тенденція її зростання (+1,8 в.п.). Найбільші частки займають кошти, що важко реалізуються, та кошти, що реалізуються повільно, відповідно 50,46% та 46,10%. Причому протягом періоду дослідження доля коштів, що важко реалізуються, зростає на 7,62 в.п.

10. В структурі пасиву балансу найбільшу долю займає власний капітал підприємства (59,2%), який складається із нерозподіленого прибутку, і за три роки дослідження зростає на 18,28 в.п. Зобов'язання підприємства скорочуються на 15,36 в.п. та 18,21 в.п. відповідно по найбільш строковим зобов'язанням та короткостроковим позиковим коштам. Позитивним є загальне скорочення усіх груп позикових коштів, і повна відмова від їх довгострокової групи. Це говорить про зменшення залежності підприємства від зовнішніх джерел фінансування та покращення його фінансової стійкості.

11. Фінансова незалежність СТОВ «Дніпро-Н» дещо погіршилась, ступінь його фінансової стійкості знизився, зростає питома вага залучених

коштів, але значення цих показників знаходяться у межах нормативу. Незначно покращився коефіцієнт заборгованості. А інші показники, що характеризують автономію, гнучкість (маневреність) вкладених коштів та частку інвестування погіршилися. Загалом, ступінь фінансової незалежності та стійкості підприємства можна охарактеризувати як задовільний.

12. СТОВ «Дніпро-Н» має низьку платоспроможність. Ліквідність активів також знаходиться на вкрай низькому рівні. Найбільш критичним був 2020 рік. Починаючи із 2021 року ліквідність і платоспроможність підприємства дещо покращилися, однак значення відповідних показників не відповідають нормативному їх значенню.

13. Оборотність оборотних активів в СТОВ «Дніпро-Н» знаходиться на достатньо високому рівні як для аграрного підприємства. За рік оборотні кошти підприємства здійснюють півтори обороти. Але протягом періоду нашого дослідження цей показник дещо знизився.

14. Операційний цикл в СТОВ «Дніпро-Н» складає 229 днів, за період нашого дослідження з 2020 по 2023 роки зростає, що свідчить про зниження ефективності використання оборотних активів на підприємстві при загальному їх доброму використанні.

15. Динаміка валового прибутку показала, що 2020 рік був для СТОВ «Дніпро-Н» дуже складним. Через природно-кліматичні умови це був неврожайний рік, коли врожай зернових і зернобобових був суттєво нижчим, ніж в попередні роки. Після прибуткового 2021 року почався воєнний 2022 рік, який для підприємства, як і для всієї держави, став роком викликів і боротьби. Через об'єктивні причини валовий прибуток СТОВ «Дніпро-Н» скоротився майже вдвічі за попередній рік. Нажаль, в 2023 році через порушення логістики та інших наслідків збройної агресії росії валовий прибуток підприємства продовжував скорочуватись.

16. Аналогічна тенденція динаміки чистого прибутку СТОВ «Дніпро-Н». Через воєнні дії і пов'язані з ними обставини в 10 разів збільшилися витрати на збут, в 2,5 рази збільшилися інші операційні витрати і

1,5 рази збільшилися адміністративні витрати. Через це чистий прибуток підприємства скоротився в 5 разів.

17. Одним із основних аспектів ринкового середовища є конкурентоспроможність підприємства. Вона визначає здатність підприємства зайняти на ринку провідне місце, і завдяки адаптуванню до мінливих ринкових умов утримувати його якомога триваліший час.

18. Сучасні тенденції, при умові відсутності зовнішніх кризових явищ, такі, що ефективність сільськогосподарських підприємств нині є на достатньо високому рівні. Це зумовлено розвиненою технічною базою, інноваційними технологіями вирощування сільськогосподарської продукції, привабливими умовами для інвесторів та іншими факторами.

19. Конкурентоспроможність підприємства визначається наявністю внутрішніх резервів, а саме технічним забезпеченням виробничих процесів, забезпеченістю трудовим потенціалом, забезпеченістю виробничими запасами тощо. Це дає можливість виробляти продукцію на достатньому технологічному рівні, що визначається рівнем урожайності сільськогосподарських культур.

20. Технологічний потенціал СТОВ «Дніпро-Н» дозволяє досягати конкурентного рівня урожайності основних культур, які вирощуються на підприємстві. Урожайність зернових і зернобобових в СТОВ «Дніпро-Н» у 2023 році склала 63,9 ц/га. Вона перевищувала середній рівень урожайності цієї групи культур в Україні на 8,7 ц/га, або на 15,76%. Урожайність соняшника склала 27,1 ц/га при середньому рівні урожайності насіння соняшника в Україні 24,5 ц/га. В СТОВ «Дніпро-Н» урожайність цієї культури перевищує середній рівень на 2,6 ц/га, або на 10,61%.

21. В цілому СТОВ «Дніпро-Н» здатне результативно працювати і отримувати достатній рівень доходу, якій щороку зростає і перевищує рівень отриманого доходу підприємства-конкурента. Однак слабкий рівень управління витратами підприємства призвів до того, що чистий прибуток в СТОВ «Дніпро-Н» зменшився, на відміну від конкурента.

22. На підприємстві вирощуються кормові культури: 60 га однорічних трав (зерносуміш ячмінь ярий і овес) та 138 га багаторічних трав (люцерна і еспарцет). Однією із найбільш перспективних і урожайних культур, які використовують для годування ВРХ, є люцерна. Люцерна – найкращий корм майже для усіх видів тварин. Це високопродуктивна, дуже поживна багаторічна культура. В перший рік вегетації люцерна дає до 100-120 ц/га зеленої маси. На другий рік, при умові 2-х, або, навіть, 3-х укосів можна отримати до 600-650 ц/га зеленої маси. В сухій речовині це буде близько 120 ц/га сіна.

23. СТОВ «Дніпро-Н» пропонуємо проєкт із гранулювання сіна травосуміші. Оскільки підприємство люцерну і еспарцет вже культивує, уся необхідна техніка для вирощування, збирання та скирдування сіна є. Пропонуємо придбати лінію грануляції, яка складається із: соломорізки і подрібнювача, дробарки молоткової, блоку гранулювання, колони охолодження та блоку фасування.

24. Період окупності інвестицій нашого проєкту складає 35 місяців. Проєкт вважається прийнятним, якщо період окупності менший за тривалість проєкту. А тривалість проєкту вказує на величину чистого грошового потоку проєкту і дорівнює 41 місяць. Дисконтований період окупності проєкту складає 32 місяці. Чистий приведений дохід (NPV) вказує на суму грошового потоку, який очікується з врахуванням ставки дисконтування. NPV запропонованого нами проєкту складає майже 26 млн. грн. Середня норма рентабельності є прибутковістю проєкту. Прибутковість запропонованого проєкту складає 26,74%. Індекс прибутковості (PI) вказує відносну величину прибутковості проєкту. PI складає 1,36.

25. Впровадження кожного інвестиційного проєкту має певні ризики. Навіть при несприятливих умовах середовища запропонований нами проєкт є рентабельним. Середня норма рентабельності хоч незначно знижується, але становить 14,52%, що є досить високим значенням (зменшилась на 12,22 в.п.). Чистий приведений дохід зменшився в 4,4 рази і складатиме 5,8 млн.

грн. Але такі показники все одно свідчать про ефективність проєкту та його стійкість до ризиків середовища. Через 2 роки 11 місяців, або через 3 роки і 7 місяців, у випадку песимістичного сценарію, цей проєкт повністю окупиться.

Для підвищення конкурентоспроможності СТОВ «Дніпро-Н» рекомендуємо:

- збільшити виручку через збільшення реалізації товарної продукції;
- зменшити не виробничі витрати через скорочення адміністративних витрат і інших операційних витрат;
- зменшити витрати на збут через налагодження логістичної мережі;
- впровадити переробку сіна кормових трав через виробництво пелетів;

СПИСОК ВИКОРИСТАНИХ ДЖЕРЕЛ

1. Андрійчук В. Г. Економіка підприємств агропромислового комплекс: підручник. К.: КНЕУ, 2015. 783 с.
2. Бабенко В.О. Підвищення економічної ефективності виробництва сільськогосподарської продукції на основі інформаційного забезпечення управління діяльністю агропідприємств / Бабенко В. О., Накісько О. В., Руденко С. В. – Актуальні проблеми прогнозування розвитку економіки України [За ред. О.І. Черняка, П.В. Захарченка]. – Бердянськ: Видавець Ткачук О.В., 2018. – 371 с.
3. Близнюк, С.В. (2019) Конкурентний потенціал підприємництва як категорія сучасних економічних досліджень. Інвестиції: практика та досвід, (7), 41-45.
4. Богацька, Н. М., Цинкобур, Д. Р. (2017). Сучасні методики оцінки конкурентоспроможності підприємства. Молодий вчений, (4), 599-603.
5. Бондаренко С. М. Оцінка конкурентоспроможності підприємства / С. М. Бондаренко, А. А. Невмержицька. // Технології та дизайн. 2014. № 2. URL: http://nbuv.gov.ua/UJRN/td_2014_2_15
6. Бондаренко А. Л. Поняття конкурентоспроможності підприємства в системі економічних наук – ULR: http://www.rusnauka.com/9_KPSN_2011/Economics/6_84127.doc.htm
7. Бурлака О.М. Забезпечення стійкого розвитку аграрної галузі регіону на основі індикативного планування. Агросвіт. 2014. № 7. С.51–56.
8. Буряк Р. І., Чернявський І. Ю. Аналіз наукових підходів до обґрунтування сутності експортного потенціалу підприємств зернової галузі. Вісник Одеського національного університету імені І.І. Мечникова. Серія: Економіка. Т. 22. Вип. 10(63). 2017. С. 76–80.
9. Васютіна, І.О. (2018) Теоретичні аспекти конкурентоспроможності підприємства. Держава та регіони, (5), 114-118.

10. Вініченко І.І., Крючкова Ж.В. Ключові чинники впливу на конкурентоспроможність аграрних підприємств. Економіка і держава. 2017. № 4. С. 32-37.
11. Галаган Т.І., Патретна О.М. Конкурентоспроможність підприємства в сучасних умовах господарювання. Ефективна економіка. 2024. №10. (електронне видання)
12. Гетьман О.О. Економічна діагностика: Навчальний посібник для студентів вищих навчальних закладів / О.О.Гетьман, В.М.Шаповал. – К.: Центр навчальної літератури, 2017. – 307 с.
13. Говоруха В. Б., Прийняття управлінських рішень [Текст]: навчальний посібник / Ю. Є. Петрунь, В. Б. Говоруха, Б. В. Літовченко та ін; за ред. Ю. Є. Петруні. – Дніпропетровськ: АМСУ, 2015. – 189 с.
14. Довбенко, В.І. (2018) Чинники підвищення конкурентоспроможності вітчизняних підприємств за умов глобалізації. Зовнішня торгівля: право та економіка, (6), 29-35.
15. Євчук Л. А. Теоретичні аспекти розвитку конкурентоспроможності підприємств в агропромисловому виробництві Економіка АПК. 2015. № 8. С. 120– 125.
16. Жовновач Р.І. Теоретико-методологічні підходи до оцінки конкурентоспроможності підприємств / Р.І. Жовновач. Кіровоград: КНТУ // Наукові праці Кіровоградського національного технічного університету. Економічні науки. 2011. С. 106-113.
17. Конкурентоспроможність підприємства та її формування / Т.І. Галаган, О.М. Патретна // Актуальні проблеми економіки, управління та маркетингу в аграрному бізнесі: матеріали III Міжнародної науково-практичної інтернет-конференції, м. Дніпро, 03-04 жовтня 2024 р. Дніпро, ДДАЕУ, 2024. 252 с. С. 17-18
18. Кузьмін О.Є. Методи аналізування конкурентоспроможності підприємств / О.Є. Кузьмін, Л.І. Чернобай, О.П. Романко // Науковий вісник НЛТУ України. 2011. Випуск 21.10. С. 159-166.

19. Левицька А.О. Методи оцінки конкурентоспроможності підприємства: вітчизняні та закордонні підходи до класифікації [Текст] / А.О. Левицька // Механізм регулювання економіки. 2013. № 4. С. 155-163.
20. Офіційний сайт Державної служби статистики України. URL: <http://www.ukrstat.gov.ua>.
21. Панасенко, Д.А. (2019) Конкурентоспроможність підприємства: шляхи підвищення. Львівська політехніка, (727), 270-276.
22. Пастухова Т.Ю. Матричні методи розрахунку конкурентоспроможності підприємства [Електронний ресурс] / Пастухова Т.Ю. // Финансовый механизм решения глобальных проблем: предотвращение экономических кризисов : матеріали I міжнародного наук.-практ. конф., 20-21 вересня 2012 р. - Інститут проблем ринку та економіко-екологічних досліджень НАН України, 2013. – режим доступу: http://www.confcontact.com/2012_09_21/1_pastuhova.htm
23. Петрига О. М. Економіка аграрного підприємства: навчальний посібник / О. М. Петрига, Т. І. Яворська, Ю. О. Прус; за ред. О. М. Петриги, Т. І. Яворської // Мелітополь: Вид-во Мелітопольська типографія «Люкс», 2016. – 498 с.
24. Пилипчук В.П. Бенчмаркінг як інструмент підвищення ефективності маркетингової діяльності промислового підприємства [Електронний ресурс] / В.П. Пилипчук В.П., А.А. Шиманська // Молодий вчений. – 2015. – № 9(24) Ч.2. – Режим доступу : <http://molodyvcheny.in.ua/files/journal/2015/9/41.pdf>.
25. Погребняк Д. В. Методи діагностики конкурентоспроможності підприємства [Електронний ресурс] / Д. В. Погребняк // Проблеми підвищення ефективності інфраструктури. Збірник наукових праць. – 2011. – Випуск 32. – Режим доступу: <http://jrn1.nau.edu.ua/index.php/PPEI/article/viewFile/391/379>

26. Прокопець Л. В. Складові підвищення конкурентоспроможності сільськогосподарських підприємств [Електронний ресурс] – Режим доступу: http://zbirnik.bukuniver.edu.ua/issue_articles/37_1.pdf

27. Мессель-Веселяк В.Я. Теоретико-методологічне і нормативно-правове забезпечення трансформації аграрного сектору економіки України до ринкових умов господарювання, науковий супровід та ефективність запровадження / В. Я. Месель-Веселяк, М. М. Федоров // Економіка АПК. - 2015. - № 7. - С. 5-24.

28. Русан В.М. Проблеми розвитку аграрного виробництва в Україні і перспективні напрями використання аграрного потенціалу держави для підвищення рівня продовольчої безпеки. Економіка. № 55 Режим доступу: http://www.niss.gov.ua/content/articles/files/agrarne_vurobnustvo-07e8a.pdf

29. Стратегічний менеджмент: навч. посіб. / [М. П. Бутко, М. Ю. Дітковська, С. М. Задорожна та ін.] – К.: «Центр учбової літератури», 2016. – 376 с.

30. Ткачук Г. Ю. Аналітичне дослідження рівня конкурентоспроможності малих підприємств агробізнесу. Вісник ЖДТУ. Сер.: екон. науки. 2017. № 3 (41). С. 239– 248.

31. Фінансовий аналіз: навчальний посібник. / [І. О. Школьник, І. М. Боярко, О. В. Дейнека та ін.] – К.: «Центр учбової літератури», 2016. – 368 с.

32. Формування стратегії як чинник підвищення конкурентоспроможності підприємств АПК / Ю.А. Лозовський // Актуал. пробл. економіки. – 2018. – № 3. – С. 84-88

33. Черевко Д.Г. Конкурентоспроможність підприємства як характеристика його економічного стану / Д.Г. Черевко // Економіка АПК. 2019. - № 6. – С. 114-121.

34. Янковий О. Г. Конкурентоспроможність підприємства: оцінка рівня та напрями підвищення: монографія / О. Г. Янковий. – Одеса : Атлант, 2013. – 470 с.

35. Яців І.Б. Конкуренентоспроможність сільськогосподарських підприємств: монографія / І.Б. Яців. – Львів: Український бестселер, 2016. – 427 с.

36. Яців І. Сутність категорії «конкуренентоспроможність» та особливості її оцінки стосовно системи аграрного виробництва / І. Яців // Вісник Львівського державного аграрного університету: економіка АПК. – 2017. - №15. – С 58-67

ДОДАТКИ

Визначення понять «конкуренції» та «конкурентоспроможності»

Автор	Зміст поняття
Портер М.	Конкурентоспроможність підприємства можна оцінити лише в межах однієї галузі і є перевагою над іншими суб'єктами господарювання
Портер М.	Конкуренція – це мінливий процес появи нових товарів, їх характеристик, маркетингових умов, змін виробничого процесу
Андріанов В.	Конкурентоспроможність країна є похідною від конкурентоспроможністю продукції, підприємства та галузі
Покропивний С.	Конкурентоспроможність підприємства розкривається здатністю виробляти та реалізувати конкурентоспроможну продукцію і на цій основі отримувати прибуток
Єрмолов М.	Конкурентоспроможність підприємства – це характеристика, яка відрізняє розвиток одного підприємства від його конкурента за ефективністю господарської діяльності та рівнем якості товарів
Яновський А.	Конкурентоспроможність підприємства є категорією, яка на багаторівневій основі враховує усі сфери його функціонування
Ярошенко С.	Конкурентоспроможність підприємства – це здатність його найтриваліший час утримувати позиції переваги над іншими суб'єктами
Савчук О.	Конкурентоспроможність підприємства визначається конкурентоспроможністю товарів (послуг), які воно виробляє (надає) і характеризується здатністю до суперництва
Азоев Г.	Конкурентоспроможність – це можливість ефективно господарювати та розпоряджатися ресурсами в умовах конкурентного середовища
Азоев Г.	Конкуренція – здатність суперничати з іншими, хто намагається досягти аналогічної мети
Астахова І., Маренич А.	Конкурентоспроможність є комплексною оцінкою діяльності підприємства, яка ґрунтується на використанні виробничого, трудового, фінансового та матеріального потенціалів
Канінський П.	Конкурентоспроможність формується на можливості отримати прибуток як умову розширеного відтворення
Лозовський Л., Поршнев А. та ін.	Конкурентоспроможність забезпечується здатністю конкурувати за економічними характеристиками

	продукції (високою якістю, доступними цінами, маркетинговими умовами)
Беленький П.	Конкурентоспроможність підприємства є узагальнюючим показником, який визначає комплекс усіх факторів і механізмів господарювання
Бондаренко А., Шинкаренко В.	Конкурентоспроможність має враховувати динамічний процес змін зовнішнього і внутрішнього середовища

Джерело: узагальнено автором