

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

**ДОПУСТИТИ ДО ЗАХИСТУ
В ЕКЗАМЕНАЦІЙНІЙ КОМІСІЇ:**

**Завідувач(ка) кафедри,
д.е.н., проф.**

_____ **Ігор ВІНІЧЕНКО**
« ____ » _____ **20__** р.

КВАЛІФІКАЦІЙНА РОБОТА

**на тему: «ДІАГНОСТИКА Й РОЗРОБКА НАПРЯМІВ ПІДВИЩЕННЯ
КОНКУРЕНТОСПРОМОЖНОСТІ ПІДПРИЄМСТВА»**

Освітньо-професійна програма «Економіка»

Спеціальність 051 «Економіка»

Ступінь вищої освіти: Магістр

Здобувач

Олексій ЧОРНОВОЛ

**Науковий керівник,
д.е.н., професор**

Ігор ВІНІЧЕНКО

Дніпро – 2023

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 Ігор ВІНІЧЕНКО
 « _____ » _____ 202_ р.

ЗАВДАННЯ на підготовку кваліфікаційної роботи

ЧОРНОВОЛУ ОЛЕКСІЮ ЮРІЙОВИЧУ

(прізвище, ім'я, по батькові)

1. Тема роботи: «Діагностика й розробка напрямів підвищення конкурентоспроможності підприємства»

Науковий керівник: Вініченко Ігор Іванович, д.е.н., професор
 затверджені наказом ДДАЕУ від «14» листопада 2022 р. № 3258.

2. Термін подання здобувачем роботи: 15 лютого 2022 року.

3. Вихідні дані до роботи: Закони і законодавчі акти України, річні звіти підприємства, статистичні джерела, додаткові таблиці до річних звітів, наукова література.

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

1. Теоретико-методичні засади формування та підвищення конкурентоспроможності підприємства. 2. Сучасний стан господарської діяльності та оцінка рівня конкурентоспроможності ТОВ АП «Придніпровське». 3. Напрями підвищення конкурентоспроможності ТОВ АП «Придніпровське».

5. Перелік графічного матеріалу (з точним зазначенням обов'язкових креслень)

1. Класифікація конкурентоспроможності за певними ознаками. 2. Класифікація факторів конкурентоспроможності. 3. Моніторинг конкурентоспроможності підприємства. 4. Наочне відображення методу «еталону». 5. Наочне відображення матриці БКГ. 6. Матриця «McKinsey». 7. Матриця «Портера». 8. Матриця SWOT-аналізу. 9. Організаційна структура аграрного підприємства «Придніпровське». 10. Структура управління аграрного підприємства «Придніпровське». 11. Солом'яні брикети циліндричної форми.

6. Консультанти розділів роботи

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

7. Дата видачі завдання 30.04.2022 р.

КАЛЕНДАРНИЙ ПЛАН

№ з/п	Назва етапів кваліфікаційної роботи	Термін виконання етапів роботи	Примітка
	Вступ та теоретико-методичні засади формування та підвищення конкурентоспроможності підприємства	вересень 2022	
	Сучасний стан господарської діяльності та оцінка рівня конкурентоспроможності ТОВ АП «ПРИДНІПРОВСЬКЕ»	жовтень-листопад 2022	
	Обґрунтування напрямів підвищення конкурентоспроможності ТОВ АП «ПРИДНІПРОВСЬКЕ»	грудень 2022	
	Висновки і пропозиції	січень 2023	
	Оформлення кваліфікаційної роботи	січень-лютий 2023	

Здобувач _____

(підпис)

Олексій ЧОРНОВОЛ

(прізвище та ініціали)

Науковий керівник _____

(підпис)

Ігор ВІНІЧЕКО

(прізвище та ініціали)

РЕФЕРАТ

Тема: «Діагностика й розробка напрямів підвищення конкурентоспроможності підприємства»

Кваліфікаційна робота містить: 115 с., 11 рис., 28 табл., 73 літературних джерела.

Об'єктом дослідження є процеси діагностики та підвищення конкурентоспроможності підприємства.

Предметом дослідження є теоретичні, методичні та практичні аспекти удосконалення процесу діагностики та підвищення конкурентоспроможності підприємства.

Метою роботи розробка, обґрунтування теоретичних, практичних і науково-методичних основ впровадження напрямків підвищення конкурентоспроможності підприємства.

Методи дослідження Теоретичною та методологічною основою дослідження є праці вітчизняних і зарубіжних вчених, які досліджували напрямки підвищення рівня соціально-економічного розвитку аграрного підприємства. Інформаційну основу кваліфікаційної роботи складають закони України, законодавчі акти, нормативні документи, які регулюють діяльність аграрних підприємств в Україні; офіційні дані Державного комітету статистики Дніпропетровської області та України; фінансово-економічна інформація, дані бухгалтерського обліку, статистична звітність ТОВ АП «Придніпровське».

Для вирішення поставлених завдань в роботі було задіяно наступні методи дослідження: аналізу й синтезу; індукції та дедукції; діалектичний метод; спостереження; монографічний; статистичний; графічний; SWOT-аналіз; розрахунково-конструктивний; економіко-статистичний. Обробку вихідних даних здійснено з допомогою використання програмного забезпечення Microsoft Excel.

В роботі удосконалено теоретичні та науково-методичні положення щодо діагностики конкурентоспроможності підприємства та обґрунтування напрямків її підвищення.

Найбільш вагомими результатами роботи, що мають наукову новизну, є такі:
дістали подальшого розвитку:

трактування сутності категорії «конкурентоспроможність підприємства», під якою варто розуміти комплексну, багатоаспектну категорію, що віддзеркалює ступінь конкурентних переваг в усіх сферах діяльності підприємства за допомогою сукупності оцінювальних показників, котрі характеризують успішність підприємства на конкретному ринку за визначений період часу, відносно аналогічних показників діяльності конкурентів.

– виділені ключові властивості терміну «конкурентоспроможність підприємства», а саме: порівнянність; просторовість; динамічність; предметність; атрибутивність, інтегральність, взаємодія внутрішніх та зовнішніх факторів впливу на конкурентоспроможність підприємства, релевантність, комплексність, об'єктивність.

– визначено основні умови досягнення та утримання стабільної конкурентоспроможності: використання наукових підходів стратегічного менеджменту; досягнення єдності розвитку науки, техніки, технології, економіки та управління виробничими та організаційними процесами; запровадження у діяльність підприємства сучасних наукових методів дослідження й розробок; аналіз взаємозв'язків функцій управління підприємством та кожним технологічним процесом на всіх стадіях життєвого циклу суб'єкта господарювання; створення комплексу заходів із забезпечення досягнення та утримання конкурентоспроможності різних об'єктів господарської діяльності;

– розроблена класифікація сукупності факторів забезпечення конкурентоспроможності підприємств, що є дуже важливою для визначення пріоритетних та головних факторів, які безпосередньо впливають на підприємство, також для оцінки сили їх впливу, прогнозування та регулювання напрямків та інтенсивності впливу;

– систематизовано методи, які доцільно використовувати при оцінці конкурентоспроможності підприємства. До них варто віднести наступні: метод, заснований на теорії ефективної конкуренції; метод анкетування; метод «еталону»

або графічний метод; рейтингова оцінка; метод різниць; ранговий метод оцінки; бальний метод оцінки; матриця БКГ; матриця «McKinsey» – «General Electric»; матриця Портера; SWOT – аналіз; PEST – аналіз.

– запропоновано інвестиційний проект для підвищення прибутковості ТОВ АП «Придніпровське» з впровадження лінії з виробництва солом'яних брикетів, що дозволить підприємству розширити асортимент продукції, задіяти невикористовувані солом'яні відходи та виготовляти продукцію, котра користується попитом, як на внутрішньому, так і на міжнародному ринку. Вартість проекту – 4337420 грн., чиста теперішня вартість проекту складає 58009,38 тис. грн, а модифікована теперішня вартість 53671,96 тис. грн., очікувана рентабельність інвестицій 123,74%, коефіцієнт вигоди/витрати складає 3,04, а термін окупності становить 0,14 роки. Собівартість місячного випуску брикетів з 1680 тон складає 1471460 грн, за рік підприємство зможе випустити 20160 тонн солом'яних брикетів з собівартістю 17657520 грн. Собівартість 1 тони брикетів становить 875,9 грн. Середня реалізаційна ціна 3500 грн/тонну.

Керівництвом підприємства пропонується результати практичних досліджень впровадити в діяльність ТОВ АП «Придніпровське» Новомосковського району Дніпропетровської області.

КЛЮЧОВІ СЛОВА

Аграрне підприємство; виробничо-господарська діяльність підприємства; ділова активність підприємства; інвестиції; конкуренція; конкурентоспроможність підприємства; ліквідність; методичні підходи; оцінка конкурентоспроможності підприємства; платоспроможність; прибуток; проект; рентабельність; ризики; фінансова стійкість.

KEY WORDS

Agricultural enterprise; production and economic activity of the enterprise; business activity of the enterprise; investments; competition; competitiveness of the enterprise; liquidity; methodological approaches; assessment of the enterprise's competitiveness; solvency; profit; project; profitability; risks; financial stability.

ЗМІСТ

ВСТУП	8
РОЗДІЛ 1. ТЕОРЕТИКО-МЕТОДИЧНІ ЗАСАДИ ФОРМУВАННЯ ТА ПІДВИЩЕННЯ КОНКУРЕНТОСПРОМОЖНОСТІ ПІДПРИЄМСТВА	13
1.1. Сутність та властивості конкурентоспроможності підприємства.....	13
1.2. Фактори забезпечення конкурентоспроможності підприємства.....	24
1.3. Методи діагностики конкурентоспроможності підприємств.....	33
Висновки до розділу 1.....	43
РОЗДІЛ 2. СУЧАСНИЙ СТАН ГОСПОДАРСЬКОЇ ДІЯЛЬНОСТІ ТА ОЦІНКА РІВНЯ КОНКУРЕНТОСПРОМОЖНОСТІ ТОВ АП «ПРИДНІПРОВСЬКЕ»	46
2.1. Оцінка та аналіз потенціалу підприємства	46
2.2. Фінансові показники соціально-економічного розвитку ТОВ «Придніпровське»...	62
2.3. Оцінка досягнутого рівня конкурентоспроможності аграрного підприємства....	69
ВИСНОВКИ ДО РОЗДІЛУ 2.....	77
РОЗДІЛ ІІІ. НАПРЯМИ ПІДВИЩЕННЯ КОНКУРЕНТОСПРОМОЖНОСТІ ТОВ АП «ПРИДНІПРОВСЬКЕ»	80
3.1. Напрямки підвищення конкурентоспроможності підприємства.....	80
3.2. Виробничий план інвестиційного проекту з виробництва брикетів солом'яних брикетів.....	84
3.3. Ефективність впровадження інвестиційного проекту з виробництва брикетів ..	93
ВИСНОВКИ ДО РОЗДІЛУ 3.....	99
ВИСНОВКИ ТА ПРОПОЗИЦІЇ.....	102
СПИСОК ВИКОРИСТАНОЇ ЛІТЕРАТУРИ.....	109

ВСТУП

На сьогоднішній день в нашій державі склалася достатньо складна економічна ситуація, яка виникла через неспровоковану агресію Російської федерації проти України. Відбулось значне падіння ВВП, велика частина підприємств змушені припинити свою діяльність або її обмежити. Як результат, вітчизняні підприємства зазнають великих збитків, але все ж роблять все можливе для того, щоб утриматися на ринку. За даних умов конкуренція швидко зростає та стає все більш жорсткою, саме через це, всі підприємства мають максимально вірно спланувати та організувати свою виробничу та збутову діяльність. Наявна дуже складна економічна ситуація зумовлює потребу в формуванні та здійсненні нової конкурентної стратегії, направленої на досягнення цілей аграрного підприємства відповідно до вимог економічної ситуації, що склалась. Максимально раціонально розроблена стратегія в ринковій системі господарювання є ключовим джерелом до виживання й стабільного розвитку підприємства. Саме за допомогою стратегії можна раціонально спланувати напрямки, які допоможуть підприємству вийти на нові ринки збуту, розширити асортимент продукції, одержати нових клієнтів, і як результат, підвищити рівень конкурентоспроможності та прибутковості підприємства. Але конкурентоспроможність – це не лише про можливі прибутки, це про лідерство на ринку, це про стабільність та гарну ділову репутацію, якої досягають лише відданою працею та чітким виконанням всіх своїх зобов'язань перед державою, клієнтами, постачальниками, кредиторами, інвесторами тощо.

Діагностика й розробка напрямів підвищення конкурентоспроможності підприємства як тема кваліфікаційної роботи дає можливість не лише проаналізувати теоретичні викладки, а й регулярно використовувати одержані знання на практиці. Крім того, діагностика конкурентоспроможності підприємства дуже тісно пов'язана з поняттям стратегії, стратегічним менеджментом, фінансовим аналізом, управлінням підприємства, і безперечно, одержані навички є корисними та суспільно необхідними, особливо якщо вони є практичними.

Однак, ключовою запорукою успіху є оперативне впровадження розробленої стратегії, напрямків підвищення конкурентоспроможності підприємства, оскільки саме лише планування, без активної реалізації не гарантує успішності діяльності підприємства. Проте, всі заплановані напрямки дій, мають бути ретельно досліджені з точки зору сильних, слабих сторін, ризиків, можливостей та підкріплені економічними розрахунками доцільності впровадження тих чи інших заходів.

Теоретико-методологічною базою дослідження є роботи відомих вчених-економістів. Конкурентоспроможність підприємств, конкурентні стратегії були розглянуті в працях таких науковців, як: П.Л. Алтухова, О.Н. Бабія, А.Е. Воронкової, Н.І. Горбаль, І.З. Должанського, О.Є. Кузьміна, Ю.А. Лозовського, Л. І. Піддубної, М. Портеру, Н.П. Тарнавської, Д.М. Черваньова, З. Є. Шершньової та інших вчених.

Проте кризова економічна ситуація, що склалась в Україні, та абсолютна невизначеність сучасних умов функціонування підприємств, робить дуже актуальними питання дослідження напрямків підвищення конкурентоспроможності підприємств.

Об'єктом дослідження є процеси діагностики та підвищення конкурентоспроможності підприємства.

Предметом дослідження є теоретичні, методичні та практичні аспекти удосконалення процесу діагностики та підвищення конкурентоспроможності підприємства.

Мета і завдання дослідження. Мета кваліфікаційної роботи полягає в розробці, обґрунтуванні теоретичних, практичних і науково-методичних основ впровадження напрямків підвищення конкурентоспроможності підприємства.

Для досягнення поставленої мети встановлено та розв'язано такі завдання:

- проаналізувати існуючі теоретико-методичні засади формування та підвищення конкурентоспроможності підприємства;
- систематизувати найпопулярніші та найдоцільніші методи оцінки конкурентоспроможності підприємства;
- дослідити сучасний стан господарської діяльності та оцінка рівня конкурентоспроможності ТОВ АП «Придніпровське»;

- проаналізувати фінансовий стан товариства;
- дослідити ділову активність аграрного підприємства;
- розрахувати наявний рівень конкурентоспроможності підприємства та розробити напрями щодо його підвищення;
- розробити інвестиційний проект з диверсифікації діяльності ТОВ АП «Придніпровське», а саме впровадити виробничу лінію брикетування.
- розрахувати економічну ефективність від впровадження інвестиційного проекту з виробництва брикетів з соломи.

Методи дослідження. Теоретичною та методологічною основою дослідження є праці вітчизняних і зарубіжних вчених, які досліджували напрями підвищення рівня соціально-економічного розвитку аграрного підприємства. Інформаційну основу кваліфікаційної роботи складають закони України, законодавчі акти, нормативні документи, які регулюють діяльність аграрних підприємств в Україні; офіційні дані Державного комітету статистики Дніпропетровської області та України; фінансово-економічна інформація, дані бухгалтерського обліку, статистична звітність ТОВ АП «Придніпровське».

Для вирішення поставлених завдань в роботі було задіяно наступні методи дослідження: аналізу й синтезу; індукції та дедукції; діалектичний метод; спостереження; монографічний; статистичний; графічний; SWOT-аналіз; розрахунково-конструктивний; економіко-статистичний. Обробку вихідних даних здійснено з допомогою використання програмного забезпечення Microsoft Excel.

Наукова новизна одержаних результатів полягає в удосконаленні теоретичних та науково-методичних положень щодо діагностики конкурентоспроможності підприємства та обґрунтування напрямків її підвищення.

Найбільш вагомими результатами роботи, що мають наукову новизну, є такі:
дістали подальшого розвитку:

трактування сутності категорії «конкурентоспроможність підприємства», під якою варто розуміти комплексну, багатоаспектну категорію, що віддзеркалює ступінь конкурентних переваг в усіх сферах діяльності підприємства за допомогою сукупності оцінювальних показників, котрі характеризують успішність підприємства

на конкретному ринку за визначений період часу, відносно аналогічних показників діяльності конкурентів.

– виділені ключові властивості терміну «конкурентоспроможність підприємства», а саме: порівнянність; просторовість; динамічність; предметність; атрибутивність, інтегральність, взаємодія внутрішніх та зовнішніх факторів впливу на конкурентоспроможність підприємства, релевантність, комплексність, об'єктивність.

– визначено основні умови досягнення та утримання стабільної конкурентоспроможності: використання наукових підходів стратегічного менеджменту; досягнення єдності розвитку науки, техніки, технології, економіки та управління виробничими та організаційними процесами; запровадження у діяльність підприємства сучасних наукових методів дослідження й розробок; аналіз взаємозв'язків функцій управління підприємством та кожним технологічним процесом на всіх стадіях життєвого циклу суб'єкта господарювання; створення комплексу заходів із забезпечення досягнення та утримання конкурентоспроможності різних об'єктів господарської діяльності;

– розроблена класифікація сукупності факторів забезпечення конкурентоспроможності підприємств, яка є дуже важливою для визначення пріоритетних та головних факторів, які безпосередньо впливають на підприємство, також для оцінки сили їх впливу, прогнозування та регулювання напрямків та інтенсивності впливу;

– систематизовано методи, які доцільно використовувати при оцінці конкурентоспроможності підприємства. До них варто віднести наступні: метод, заснований на теорії ефективної конкуренції; метод анкетування; метод «еталону» або графічний метод; рейтингова оцінка; метод різниць; ранговий метод оцінки; бальний метод оцінки; матриця БКГ; матриця «McKinsey» – «General Electric»; матриця Портера; SWOT – аналіз; PEST – аналіз.

– запропоновано інвестиційний проект для підвищення прибутковості ТОВ АП «Придніпровське» з впровадження лінії з виробництва солом'яних брикетів, що дозволить підприємству розширити асортимент продукції, задіяти

невикористовувані солом'яні відходи та виготовляти продукцію, котра користується попитом, як на внутрішньому, так і на міжнародному ринку. Вартість проекту – 4337420 грн., чиста теперішня вартість проекту складає 58009,38 тис. грн, а модифікована теперішня вартість 53671,96 тис. грн., очікувана рентабельність інвестицій 123,74%, коефіцієнт вигоди/витрати складає 3,04, а термін окупності становить 0,14 роки. Собівартість місячного випуску брикетів з 1680 тон складає 1471460 грн, за рік підприємство зможе випустити 20160 тонн солом'яних брикетів з собівартістю 17657520 грн. Отже, собівартість 1 тони брикетів становить 875,9 грн. Середня реалізаційна ціна 3500 грн/тонну.

Керівництвом підприємства пропонується результати практичних досліджень впровадити в діяльність ТОВ АП «Придніпровське» Новомосковського району Дніпропетровської області.

Практичне значення одержаних результатів кваліфікаційного дослідження полягає в розробці конкретних напрямків і пропозицій щодо підвищення рівня конкурентоспроможності підприємства.

Апробація результатів дипломного дослідження. Основні результати та висновки наукових досліджень були представлені на Міжнародній науково-практичній інтернет-конференції «Актуальні проблеми економіки, управління та маркетингу в аграрному бізнесі» «Формування інвестиційної стратегії розвитку сільськогосподарських підприємств» (Дніпро, ДДАЕУ, 20 вересня 2022 року).

Структура та обсяг кваліфікаційної роботи магістра. Кваліфікаційна робота складається з реферату, вступу, трьох розділів, шести підрозділів, висновків та пропозицій, переліку використаних джерел. Повний обсяг кваліфікаційної роботи становить 115 сторінок. Перелік використаних джерел складає 73 найменування.

РОЗДІЛ 1. ТЕОРЕТИКО-МЕТОДИЧНІ ЗАСАДИ ФОРМУВАННЯ ТА ПІДВИЩЕННЯ КОНКУРЕНТОСПРОМОЖНОСТІ ПІДПРИЄМСТВА

1.1. Сутність та властивості конкурентоспроможності підприємства

На жаль, в ХХІ столітті все ще можливі війни. Саме зараз, на території України відбувається страшна війна, яка принесла не лише розруху, смерті, еміграцію громадян України, але й безпосередньо торкнулась економіки. Через війну, маємо безліч зруйнованих підприємств, велику кількість виробництв, які зупинились або скоротили обсягу випуску продукції, і, як наслідок, падіння ВВП понад 30%, що є найбільшим за період незалежності України. Для виходу з цієї ситуації необхідна допомога міжнародної спільноти, міжнародних фондів, економічних установ тощо. Але й самі суб'єкти економічної діяльності можуть допомогти економіці України наблизитись до нормального функціонування. Для цього підприємствам потрібно стати конкурентоспроможними, але не лише на внутрішньому ринку, а й на зовнішньому, щоб поставляти вироблену продукцію за кордон та отримувати на баланс країни грошові кошти. Підвищення конкурентоспроможності підприємств призведе до зростання обсягів продажів та підвищення ефективності господарської діяльності суб'єктів господарювання, що безпосередньо відобразиться на економічному стані України.

Етимологічно поняття «конкурентоспроможність» можна визначити як можливість об'єкта змагатись з іншими подібними об'єктами за те, щоб бути обраним. При цьому фінальний вибір здійснюється при існування відмінних ознак господарюючого об'єкта – його конкурентних переваг [2]. Потрібно зазначити, що трактування, котре зазначено вище, не дає цілком визначити термін «конкурентоспроможність підприємства», оскільки воно тільки частково пов'язано із питанням вибору. Батьком теорії конкуренції та конкурентоспроможності вважається М. Портер, ключовий внесок котрого, полягає в дослідженні та визначенні категорії «конкурентних переваг» – головних факторів успіху, які характеризують чинники певного підприємства чи галузі, за допомогою яких, вони можуть обігнати своїх конкурентів та бути лідерами на ринку. Аналізуючи різноманітні наявні підходи до

визначення природи конкурентоспроможності підприємства та національної економіки в цілому, Портер зробив висновок, що конкурентна перевага безпосередньо залежить від кількості та якості наявних ресурсів, а також від ефективності їх використання. А також те, що наявна на даний момент комбінація головних факторів успіху є не стабільною і універсальною для всіх підприємств, тобто для кожного підприємства ті або інші фактори є ключовими, що залежить від їх специфіки [72].

На думку Портера, конкурентна перевага – це продуктивне використання ресурсів, при якому головним критерієм є досягнута рентабельність виробництва. Конкурентні переваги в підприємства є лише тоді, коли воно здатне одержувати рентабельність вищу за середнє її значення в цілому по галузі чи на ринку. Конкурентна перевага – це комбінований набір характеристик та якостей товару, котрі забезпечують йому перевершення над основними суперниками ринку. Рівень конкурентної переваги доцільно оцінювати відносно певного підприємства-лідера, при цьому рівень конкурентної переваги можна оцінити співставивши рівень рентабельності виробництва власного підприємства до підприємства-лідера, яке займається аналогічною діяльністю в одному і тому ж сегменті ринку. Також, за твердженням Портера, досягнути конкурентні переваги підприємство може двома шляхами: або підприємство стає виробником з найменшим рівнем собівартості, тобто реалізує свої внутрішні конкурентні переваги, або ж підприємство значно розширює асортимент продукції та послуг, які виробляє чи пропонує [73].

Отже, виходячи з теорії конкурентних переваг Портера, можна зробити наступні принципові висновки:

- 1) конкурентоспроможність можна охарактеризувати мірою ефективності задіяння ресурсів, якими володіє підприємство, та можна виміряти економічним показником рентабельності виробництва;
- 2) показник конкурентоспроможності підприємства можна визначати тільки відносно інших подібних підприємств-конкурентів, які займаються аналогічною діяльністю на одному і тому ж сегменті ринку;
- 3) існує два ключових напрямки підвищення конкурентоспроможності

підприємства: по-перше, зменшення собівартості товарів та послуг, і як результат отримати зростання прибутків, збільшення рентабельності виробництва, зростання частки ринку; по-друге, диференціація товарів, тобто пошук нових, незайманих ніш на ринках реалізації продукції [73].

Дослідження категорії «конкурентоспроможність підприємства» передбачає визначення сутності поняття «конкуренція», оскільки вони безпосередньо пов'язані як в етимологічному значенні, так і лексичному, бо про конкурентоспроможність можна стверджувати лише за наявності конкуренції між виробниками певного виду товарів чи послуг. Формування та розвиток суспільства пов'язується виникненням конкуренції (від латинського *concurrentia* – змагатися), яка є ключовим з існуючих факторів прогресивного руху підприємства вперед. Конкуренція є тим процесом, котрий змушує суб'єктів господарювання не зупинятися на одному рівні, а постійно вдосконалюватися, рухатись вперед, знижувати виробничі витрати, покращувати якість продукції чи послуг, розширювати асортимент продукції на ринку, диверсифікувати свою діяльність, тобто підвищувати рівень конкурентоспроможності.

Тобто, конкуренція між окремими товаровиробниками є суперництвом чи боротьбою між ними за краще задоволення власних інтересів: більш вигідних умов виробництва й реалізації товарів, отримання високих прибутків, збільшення частки реалізованих товарів на певному сегменті ринку. Аналіз існуючих визначень терміну «конкуренція» дозволяє одержати висновок, що кожне з них враховує такі якості конкуренції, як динамічність, обов'язковість, єдність конкурентних та монополістичних основ, безпосередній зв'язок з інноваційними процесами. З вище наведеної інформації випливає, що конкуренція – це система об'єктивних економічних та позаекономічних відносин, між суб'єктами господарювання в конкретних умовах ринку, котрі носять швидкий, розвиваючий характер постійної боротьби виробників за схильність споживачів до їхніх товарів та послуг на основі певних якісних чи цінових перевагах [69].

Здатність або ж спроможність суб'єкту господарювання вести конкурентну боротьбу або ж «мірятись силами» в галузі виробництва своєї продукції чи надання

послуг, на внутрішньому, на галузевому, міжгалузевому чи міжнародному ринках одержала своє відображення в загальноприйнятій категорії «конкурентоспроможність» (рідше «конкурентоздатність»).

Конкурентоспроможність – це сучасна ринкова категорія, котра має динамічний, проте дуже мінливий характер. Так, при стабільних якісних характеристиках існуючого товару, його конкурентоспроможність може варіюватись в достатньо широких межах залежно від наявної кон'юнктури ринку, дій його конкурентів, зростання чи зменшення цін, рекламних заходів тощо.

На думку М.П. Денисенко, конкурентоспроможність – це системна характеристика підприємства, котра віддзеркалює міру переваги сукупності показників його діяльності, котрі можна оцінити та які характеризують успіх підприємства на конкретному ринку за конкретний період часу, по відношенню до всієї системи показників його основних конкурентів [18].

А.В. Єрмак, стверджує, що конкурентоспроможність – це синтетична категорія, котра пов'язана зі здатністю підприємства існувати та розвиватись відповідно до запланованих стратегічних цілей розвитку, конкуруючи своєю продукцією з іншими учасниками аналогічного ринку подібних товарів у відповідному часовому інтервалі, при наявному рівні та характеру дії факторів зовнішнього та внутрішнього середовища, задовольняючи при цьому, запити відповідної категорії споживачів [26]

За визначенням С. Хамініч, конкурентоспроможність є багатоаспектним поняттям, яке в сучасних умовах господарювання є інтегральною характеристикою кожного суб'єкта господарювання щодо його відповідності конкретним об'єктивним, зовнішнім відносно нього, економічним умовам сьогодення. Конкурентоспроможність є терміном відносним, оскільки конкурентоспроможність підприємства можливо виявити лише серед певної групи підприємств, котрі є приналежними до однієї і тієї ж галузі або виробляють взаємозамінні товари [60].

Оскільки на даний час існує дуже багато визначень поняття «конкурентоспроможність» та не має єдиного вірного, необхідно систематизувати думки вчених в пошуках оптимального та раціонального відображення цього поняття.

Таблиця 1.1.

Аналіз категорії «конкурентоспроможність», яке зустрічається в літературних джерелах

№ з/п	Автор	Зміст визначення
1	П.Л. Алтухов	Порівняльні переваги, котрі має конкретне господарство по відношенню до інших господарств, які є конкурентами на товарних ринках [1]
2	А.Е. Воронкова, В.П. Пономарьов	Сукупність наявних можливостей підприємства (виробничих, кадрових, інвестиційних, ресурсних) в різних сферах діяльності, котрі взаємодіють між собою належним чином [10]
3	О.О. Гетьман	Можливість підприємства займати конкретну ринкову нішу в відповідний проміжок часу [13]
4	Н.І. Горбаль	Вміння підприємства зберігати свої досягнуті позиції на обраних ним ринках [15]
5	Н. Грицишин	Рівень компетентності суб'єкту господарювання в конкретній галузі, порівняльна перевага суб'єкту господарювання щодо інших конкурентів, котрі функціонують в регіоні, країні та за її кордонами [17]
6	М.П. Денисенко, А.П. Гречан, К.О. Шилова	Системна характеристика підприємства, котра віддзеркалює міру переваги сукупності показників його діяльності, котрі можна оцінити та які характеризують успіх підприємства на конкретному ринку за конкретний період часу, по відношенню до всієї системи показників його основних конкурентів [18]
7	І.З. Должанський, Т.О. Загорна	Можливість виробляти й збувати швидко, не дорого, якісно, в достатній кількості, при сучасному технологічному рівні обслуговування; здатність ефективно розпоряджатись наявними власними й позичковими коштами в умовах відповідного ринку [20]
8	Єрмак А.В.	Синтетична категорія, котра пов'язана зі здатністю підприємства існувати та розвиватись відповідно до запланованих стратегічних цілей розвитку, конкуруючи своєю продукцією з іншими учасниками аналогічного ринку подібних товарів у відповідному часовому інтервалі, при наявному рівні та характеру дії факторів зовнішнього та внутрішнього середовища, задовольняючи при цьому, запити відповідної категорії споживачів [26]
9	О.Є. Кузьмін, Н.І. Горбаль	Можливість досягати конкурентних переваг над іншими суб'єктами господарювання на відповідному ринку [36]
10	Ю.А. Лозовський	Можливість протистояти на конкретному ринку іншим виробникам та постачальникам подібної продукції як за мірою задоволення клієнтів, так і за ефективністю виробничо-господарської діяльності підприємства [39]
11	В.І. Осипов	Комплекс соціально-економічних характеристик, котрі характеризують становище підприємства на ринку [46]
12	М.М. Радева, П.М. Маслов	Є наслідком комплексу конкурентних переваг, які віддзеркалюються в низькій ціні, високій якості, великих обсягах виробництва та збуту [55]
13	Н.П. Тарнавська	Можливість підприємства виробляти конкурентоспроможні товари, його перевага щодо інших підприємств певної галузі всередині країни та за її кордонами [57]
14	С.Хамініч	Здатність ефективно користуватись власними і позичковими ресурсами в умовах відповідного ринку [60]
15	Д.М. Черваньов, Л. Названова	Здатність ефективної господарської діяльності підприємства в умовах відповідного ринку, що забезпечується системою наявних у підприємства засобів [64]

Джерело: систематизовано автором

Дослідження та аналіз літературних джерел щодо визначення терміну «конкурентоспроможність» дозволяє узагальнити думки вчених з цього питання. Так, певні автори, а саме О.О. Гетьман, Н.І. Горбаль, О.Є. Кузьмін, основну увагу звертають саме на ринкову приналежність даного поняття, тобто характеризують його в цілому як можливість закріпитись та зберегти конкурентні позиції на конкретному ринку. Слід зазначити, що дана позиція є достатньо вузькою, бо розглядає тільки один аспект діяльності суб'єкту господарювання, котрий не завжди є пов'язаним саме з його конкурентоспроможністю, а може тільки створюватись за рахунок його унікальності чи необхідності в даній продукції [7, 8, 9].

І.З. Должанський, Т.О. Загорна, С. Хамінч одним із головних факторів створення конкурентоспроможності підприємства зазначають здатність ефективно користуватись власними й позичковими ресурсами. Однак, в даному визначенні не враховано ще й ефективність розпорядження залученими ресурсами, та, окрім цього, не береться до уваги вся сукупність факторів, котрі безпосередньо впливають на конкурентоспроможність підприємства (техніко-технологічні, інноваційні, управлінські, соціально-психологічні, кадрові, ресурсні, товарні тощо) [7, 60].

Також І.З. Должанський, А.В. Єрмак, Т.О. Загорна, даючи визначення конкурентоспроможності підприємства, роблять детальний опис характеристикам такої ситуації (низька ціна, високий рівень обслуговування, висока якість, низькі виробничі витрати), проте потрібно зазначити, що вчені вказують на достатньо обмежений перелік конкурентних переваг, зважаючи на те, що вони можуть створюватись в усіх сферах діяльності суб'єкту господарювання (фінансовій, інвестиційній, HR, соціальній, виробничий тощо) [7, 26].

Майже всі автори звертають увагу на те, що конкурентоспроможність підприємства повинна базуватись на існуючих порівняльних перевагах, але, наприклад, Н.П. Тарнавська вказує, що підприємство може бути конкурентоспроможним тільки за умови вироблення конкурентоспроможної продукції. Варто звернути увагу на те, що останнє твердження є достатньо суперечливим, бо конкурентоспроможність продукції є тільки одним із багатьох факторів забезпечення конкурентоспроможності підприємства [57].

М.П. Денисенко, С. Хамініч пропонують найбільш масштабні визначення конкурентоспроможності підприємства, акцентуючи увагу на тому, що це системна порівняльна характеристика підприємства, котра віддзеркалює міру переваги всієї системи оцінювальних показників його функціонування, котрі визначають успішність підприємства на конкретному ринку за конкретний період часу, по відношенню до системи оцінюваних показників конкурентів. Але, варто зазначити, що підприємство, порівняно з конкурентами, може мати істотні переваги за одним переліком показників і при цьому програвати за іншим комплексом показників [18,60].

Результати аналізу досліджуваних літературних джерел дозволяють отримати наступні висновки:

1. Серед науковців, котрі досліджують питання конкурентоспроможності підприємства, немає єдності щодо визначення та змістового наповнення даного поняття;

2. При визначенні терміну конкурентоспроможності підприємства майже всі автори звертають увагу на наявність існуючих конкурентних переваг, проте при цьому є багато розбіжностей щодо їх ідентифікації та визначення пріоритетності;

3. Деякі автори майже нерозривно пов'язують між собою терміни «конкурентоспроможність підприємства» та «конкурентоспроможність продукції», але це не віддзеркалює дійсність, бо конкурентоспроможність продукції є тільки одним із факторів забезпечення конкурентоспроможності підприємства в цілому;

4. При визначенні категорії «конкурентоспроможність підприємства» деякі автори зазначають їх змістовну характеристику, а інші – функціональну.

Проаналізувавши думки вчених, щодо визначення терміну «конкурентоспроможність підприємства», ми можемо сформулювати власне визначення, відмінне від існуючих. На нашу думку, конкурентоспроможність підприємства – це комплексна, багатоаспектна категорія, що віддзеркалює ступінь конкурентних переваг в усіх сферах діяльності підприємства за допомогою сукупності оцінювальних показників, котрі характеризують успішність підприємства на конкретному ринку за визначений період часу, відносно аналогічних показників діяльності конкурентів [66].

Аналізуючи визначення категорії «конкурентоспроможність підприємства», варто, в першу чергу, визначити суттєві ознаки конкурентоспроможності, як токової.



Рис. 1.1. Класифікація конкурентоспроможності за певними ознаками

Джерело: [62]

Результати здійснюваних досліджень теорії та практики конкуренції. Конкурентоспроможності, дають можливість виділити ключові властивості терміну «конкурентоспроможність підприємства», відповідно:

1. Порівнянність: тобто, конкурентоспроможність підприємства оцінюється та характеризується порівнюючи підприємство з реальними конкурентами, котрі виробляють продукцію чи товари-замінники, працюють та розвиваються на цьому ж або аналогічному за характеристиками ринку, або, як варіант, підприємство порівнюється з підприємством-лідером, тобто з підприємством, яке береться за еталон діяльності;
2. Просторовість: конкурентоспроможність підприємства досліджується тільки в межах конкретного ринку, бо за однакових умов підприємство може бути визначено як конкурентоспроможне на одному ринку та не конкурентоспроможне – на другому;
3. Динамічність: термін конкурентоспроможність є обмеженим у часі, оскільки суб'єкт господарювання може бути конкурентоспроможним в один

проміжок часу та не конкурентоспроможним через рік, два чи десять, тобто в іншому проміжку часу; конкурентоспроможність підприємства не є константою;

4. Предметність: передбачає виділення переліку характеристик, які забезпечують конкурентоспроможність підприємства: висока якість товарів та послуг та/або ж низькі ціни відповідні товари чи послуги; модернізована техніка та сучасна технологія; висока кваліфікація та великий трудовий стаж працівників підприємства; позитивний діловий імідж стабільного партнера та надійного виробника; розвинені канали збуту продукції та успішні маркетингові заходи; наявність власних, позичкових, залучених фінансових ресурсів; забезпеченість основними та оборотними фондами; наявність патентів, ліцензій на унікальні винаходи; використання сучасних управлінських технологій та рішень [54];

5. Атрибутивність: виділення унікальної характеристики, властивої лише даному підприємству, яке виділяє його з поміж інших підприємств (особлива продукція, безпрецедентний спектр послуг, унікальна технологія виробництва, ощадливість виробництва, низька матеріалоемність тощо);

6. Інтегральність: проведення оцінювання конкурентоспроможності підприємства не може відбуватись тільки за одним показником, а обов'язково засноване на використанні інтегрального показника, котрий систематизує в собі ключові параметри діяльності підприємства;

7. Взаємодія внутрішніх та зовнішніх факторів впливу на конкурентоспроможність підприємства: при оцінюванні чи прогнозуванні конкурентоспроможності підприємства варто брати до уваги всю систему факторів, котрі впливають чи ймовірно можуть вплинути на її забезпечення;

8. Релевантність: тобто, конкурентна позиція підприємства може бути деталізована та виокремлена тільки в конкретних межах відповідного середовища існування та розвитку підприємства;

9. Комплексність: передбачає врахування всієї сукупності факторів та умов, котрі сприяють досягненню конкурентоспроможності підприємства, а також систему взаємозв'язків між ними;

10. Об'єктивність: дослідження конкурентоспроможності підприємства

повинно може засновуватись тільки на достовірній, точній, перевіреній інформації, котра адекватно віддзеркалює об'єктивну реальність, а кожен висновок має підкріплюватись точними та зрозумілими аналітичними розрахунками [51].

Конкурентоспроможність підприємства суттєво залежить від конкурентоспроможності галузі, в якій функціонує підприємство; від регіону, в якому розміщується дане підприємство; від політичної ситуації та стабільності економіки України в цілому. Останнє, головним чином, визначає умови, взаємодію та характер конкуренції між суб'єктами господарської діяльності. Конкурентоспроможність підприємства має обов'язково забезпечуватися такими показниками, як: висока виробнича ефективність, котра досягається за умови використання сучасного обладнання, технологій, кваліфікованого персоналу та можливістю досягати й значний період часу утримувати стійкі конкурентні позиції на ринку, що досягається за допомогою успішного використання принципів менеджменту та маркетингу в управлінській діяльності.

Основними умовами досягнення та утримання стабільної конкурентоспроможності є:

- використання наукових підходів стратегічного менеджменту;
- досягнення єдності розвитку науки, техніки, технології, економіки та управління виробничими та організаційними процесами;
- запровадження у діяльність підприємства сучасних наукових методів дослідження й розробок;
- аналіз взаємозв'язків функцій управління підприємством та кожним технологічним процесом на всіх стадіях життєвого циклу суб'єкта господарювання;
- створення комплексу заходів із забезпечення досягнення та утримання конкурентоспроможності різних об'єктів господарської діяльності [44].

За допомогою аналізу величезної кількості визначень терміну «конкурентоспроможність» можна виокремити суттєві ознаки даної категорії, які дадуть змогу більш детально визначити дану категорію та слугуватимуть орієнтиром при створенні власного трактування категорії «конкурентоспроможність».

Таблиця 1.2.

Класифікація конкурентоспроможності за ознаками

Ознака	Види конкурентоспроможності
1. Територіально-географічна сфера	<ul style="list-style-type: none"> - міжнародна - внутрішньо-національна - регіональна
2. Рівень конкуруючих об'єктів	<ul style="list-style-type: none"> - галузева (комплексу галузей) - підприємства - товару
3. Фіксація у часі	<ul style="list-style-type: none"> - на визначену дату в минулому - поточна - прогнозна

Джерело: [41]

За рівнем економічних об'єктів, які змагаються, виділяють конкурентоспроможність галузі, підприємства, товару. Конкурентоспроможність галузі можна дослідити наявністю в ній технічних, економічних, організаційних умов для виробництва та реалізації товарів високої якості, які задовольняють вимоги певних груп покупців. Конкурентоспроможність галузі – це можливість підприємств входити до складу галузі, швидко відповідаючи на зміну в її структурі, беручи до уваги динаміку її зміни, відновлювати свої соціально-економічні системи та досягати, римувати та збільшувати наявний рівень ефективності виробництва продукції.

Отже, на основі вищевикладеної інформації, можна стверджувати, що конкурентоспроможність підприємства є комплексною та багатоаспектною категорією, котра віддзеркалює сукупність порівняльних переваг у різних сферах (економічній, інноваційній, технологічній, управлінській, інноваційній, виробничій, ринковій тощо), поєднання яких створює для підприємства більш стійкі конкурентні позиції на конкретному ринку в конкретний проміжок часу порівняно з його основними конкурентами. Конкурентоспроможність підприємства досягається та утримується за допомогою ефективного використання виробничого, маркетингового, технологічного, фінансового, економічного, науково-технічного, інноваційного, інвестиційного, кадрового, майнового потенціалу, а також за допомогою можливості гнучкого пристосування до змін зовнішнього та внутрішнього середовища функціонування підприємства, а в ідеалі, за допомогою випередження цих змін [35].

1.2. Фактори забезпечення конкурентоспроможності підприємства

Конкурентоспроможність підприємства – це здатність виробляти й продавати свою продукцію максимально швидко, з найменшими затратами, ефективно, в достатньому обсязі та при сучасному технічному рівні виробництва й високій якості обслуговування. Оскільки конкурентоспроможність, це комплексна ринкова категорія, вона не існує сама по собі. На неї здійснюють вплив величезна кількість різноманітних факторів.

Фактори – це рушійні сили, чинники впливу, які безпосередньо формують чи створюють певне явище чи процес. Фактори конкурентоспроможності – це прямі причини, існування яких є необхідним для істотної зміни одного чи декількох ключових критеріїв конкурентоспроможності [19]. Диференціація факторів, які впливають на забезпечення конкурентоспроможності підприємства, достатньо різноманітна, і кожен вчений при дослідженні цієї проблеми, виявляє ті фактори, які на його точку зору є суттєвими та безпосередньо формують конкурентоспроможність підприємства.

І.З. Должанський виділяє зовнішні та внутрішні фактори конкурентоспроможності підприємства (рис. 1.2.). До внутрішніх факторів, за його думкою, варто включити: систему та методи управління фірмою; рівень технологічного процесу виробництва; рівень самої організації виробничого процесу; система перспективного планування; маркетингова концепція реалізації товарів та послуг; інноваційний характер виробничого процесу. До зовнішніх факторів, які безпосередньо впливають на конкурентоспроможність І.З. Должанський виділяє: політичну ситуацію в країні; наявні економічні зв'язки; число конкурентів; можливості для розміщення виробничих сил; обсяги наявних сировинних ресурсів; рівень розвитку основних засобів, які використовуються в підприємстві; система управління економікою; концентрація виробництва; наявна законодавча база [20]. Проте, серед перелічених внутрішніх факторів ніде не звертається увага на конкурентоспроможність товарів та послуг, рівень кваліфікації працівників, функціях менеджменту та інших вирішальних факторах.



Рис. 1.2. Класифікація факторів конкурентоспроможності

Джерело: [20]

Н.Е. Красностанова, П.С. Маковєєв в своїх публікаціях виділяють наступні фактори конкурентоспроможності підприємства:

1. НІОКР: якість проведених наукових досліджень; здатність запроваджувати інновації в виробничий процес; здатність розробляти нові види товарів чи надавати нові види послуг; ступінь оволодіння сучасними технологіями.

2. Виробництво: не висока собівартість продукції, що виробляється та може досягатись за рахунок економії на масштабах виробництва; якісна продукція з мінімальною кількістю дефектів; високий ступінь використання виробничих потужностей; сприятливе місце розташування підприємства; наявність висококваліфікованого персоналу; значна продуктивність праці; здатність виробляти різноманітний асортимент продукції; можливість своєчасного та оперативного виконання замовлень покупців.

3. Маркетинг: велика чисельність оптових дистриб'юторів; велика кількість продавців роздрібної торгівлі; значна чисельність точок роздрібної торгівлі, якими

володіє підприємство; низькі витрати щодо реалізації продукції; оперативна доставка товарів та час надання послуг; висока кваліфікація працівників відділу збуту; наявна для споживачів система технічної допомоги при придбанні та використанні товарів; низька кількість рекламаций; широка різноманітність видів продукції; мистецтво продажу; гарний зовнішній вигляд товарів; діюча система гарантій для споживачів.

4. Персонал: наявність особливого таланту; ноу-хау в сфері контролю за якістю; висока компетентність в галузі дизайну; ступінь оволодіння наявною технологією виробництва; можливість розробляти ефективну рекламу; можливість оперативно переводити нові розробки товарів в промислове виробництво в якості готового закінченого виробу.

5. Організація: сучасний рівень інформаційних систем і технологій; можливість оперативно реагувати на мінливу ринкову ситуацію; значний управлінський досвід і нововведення в області менеджменту.

6. Інше: позитивний діловий імідж та репутація; низькі виробничі та загальні витрати; сприятливе місце розташування підприємства та вигідне розміщення виробництва; приємний та доброзичливий персонал; доступ до фінансових ринків; наявність ліцензій, патентів [35].

Дана класифікація хоча й завуальовано, але теж поділяє характеристики конкурентоспроможності підприємства на внутрішні, які залежать безпосередньо від самого підприємства та зовнішні.

На думку Г.О. Швиданенко, конкурентоспроможність підприємства безпосередньо залежить від внутрішніх ресурсів підприємства, до яких автор відносить наступні:

$$\text{КСП} = f(\text{П, Н, Т, Ф, М, У}), \quad (1.1)$$

де КСП – конкурентоспроможність фірми;

П – персонал;

Н – науково-дослідна база;

Т – техніко-технологічна база;

Ф – фінанси;

М – маркетинг;

У – управління (менеджмент) [67].

В наведеному рівнянні, перелічені літери П, Н, Т, Ф, М, У здійснюють роль внутрішніх і зовнішніх факторів, за розміром яких, можна робити висновок про рівень конкурентоспроможності підприємства. Саме визначення окремих техніко-технологічних, фінансових, економічних і інших показників дають змогу автору оцінювати такий складний комплексний термін, як конкурентоспроможність підприємства [67].

О.О. Гетьман та В.М. Шаповал всі фактори, які впливають на конкурентоспроможність поділяють на: товар чи продукція; ємність ринку; можливості реалізації товару; доступні методи товаробороту; виробничий потенціал; репутація підприємства [13]. На нашу думку, даний перелік факторів є надзвичайно скупим та обмеженим, і по суті, орієнтований тільки на внутрішнє середовище існування підприємствам і не може бути розглянутий в загальній системі групування та класифікації факторів конкурентоспроможності.

На думку О.Є. Кузьміна та Н.І. Горбаль всі фактори, які безпосередньо впливають на формування конкурентоспроможності підприємства, можна поділити на внутрішні та зовнішні. До зовнішніх факторів автори відносять: рівень конкурентоспроможності держави; рівень конкурентоспроможності галузі й регіону, в якому функціонує підприємство; підтримка державою малого та середнього бізнесу; закони та законодавчі акти, за допомогою яких здійснюється регулювання економіки; відкритість громадянської спільноти та ринків; науковий рівень керування економікою держави; система стандартизації і сертифікації, яка діє в країні; підтримка державою прав та свобод людини; підтримка на державному рівні науки та інноваційної діяльності; наявна якість інформаційного забезпечення; рівень інтеграції внутрішнього товарного ринку та світового господарства; податковий тиск держави на підприємницьку діяльність; ставки по кредитах у країні та регіонах; кількість доступних природних ресурсів та їх ціна; система навчання та перекваліфікації управлінського персоналу; погодні умови та сприятливе географічне розташування держави чи регіону, де функціонує підприємство; наявний рівень конкуренції в усіх сферах діяльності в державі [65].

До внутрішніх факторів О.Є. Кузьмін та Н.І. Горбаль відносять:

- структурні (виробнича структура підприємства, місія та стратегія підприємства, організаційна структура, спеціалізація та концентрація виробничої діяльності підприємства, рівень уніфікації та стандартизації товарів чи послуг, облік та управління виробничими процесами, працівники, інформаційна система та технології підприємства, нормативно-методична база управління, можливості впливу конкуренції на виході та вході до системи);
- ресурсні (наявні та потенційні постачальники, доступ до ринків якісної та дешевої сировини, облік та управління всіма використовуваними ресурсами за кожною стадією життєвого циклу крупного підприємства, ФВА продукції, розробка напрямків найефективнішого використання ресурсів);
- технічні (запатентований товар, ліцензія, запатентована технологія, сучасне обладнання, висока якість виробництва продукції);
- управлінські (керівники, аналіз виконання законів підприємства, організація системи менеджменту, система управління якістю продукції, внутрішня та зовнішня сертифікація виготовлених товарів та наданих послуг);
- ринкові (доступ до великих ринків дешевої сировини та робочої сили, доступ до ринку інноваційних технологій, позиція лідеру на ринку товарів, унікальність товарів підприємства, унікальність каналів розподілу, унікальність реклами товарів підприємства, ефективна система мотивації реалізації товарів і післяпродажного обслуговування, можливості прогнозування рівня цін і ринкової інфраструктури);
- ефективність функціонування підприємства (показники прибутковості, рентабельності, оборотності, фінансової стійкості, незалежності, ліквідності, частка ринку тощо) [36].

Запропонована класифікація внутрішніх та зовнішніх факторів впливу на конкурентоспроможність підприємства є найбільш комплексною та масштабною, і передбачає створення складної системи класифікації за внутрішніми чинниками. Наявне дублювання змісту певних факторів, виділених за одною ознакою, або ж охоплення одним фактором інших факторів з переліку. Також серед запропонованих

внутрішніх факторів є неточності щодо включення тих, чи інакших факторів до запропонованих груп [70]. Також, доволі дискусійним є розподіл факторів внутрішнього середовища на запропоновані структурні, ресурсні, технічні, управлінські, ринкові тощо, оскільки ринкові, в своїй більшості, це фактори зовнішнього середовища та ефективність функціонування підприємства має віддзеркалюватись показниками з усіх перерахованих груп факторів. Недоліком даної комплексної класифікації є те, що не враховані фактори впливу на конкурентоспроможність самої продукції, товарів чи послуг.

С.М. Клименко також фактори, які впливають на конкурентоспроможність підприємства поділяє на внутрішні та зовнішні. До внутрішніх вчений включає: характер і оперативність запровадження інновацій; ефективність наявних комунікацій в підприємстві; трудовий потенціал; мотивація працівників; організаційна структура підприємства; ефективність запроваджуваних технологій; збутова діяльність; фінансове забезпечення підприємницької діяльності; організаційна культура; якість аналізу потенційних конкурентів. До зовнішніх факторів, за думкою автора, варто включити: законодавчу базу; фінансово-кредитну та податкову політику; характеристики ринку; особливості конкурентів; вплив громадських організацій чи політики; ринкова інфраструктура; природничо-ресурсний потенціал держави; соціально-політична ситуація в країні тощо [31]. В представленій класифікації достатньо дискусійним є підхід щодо виділення внутрішніх факторів, бо виділена одна функція менеджменту, при цьому інші його функції проігноровані.

О.Н.Бабій, Н.А. Бахвалова, А.Л. Сабадирьова при дослідженні факторів, які формують конкурентоспроможність підприємства та забезпечують ефективність його діяльності, виділили наступні: репутація підприємства; концепція товару, на якому заснована діяльність підприємства; якість виробленої продукції та їх відповідність світовому рівню; рівень диверсифікованості виробничої та господарської діяльності підприємства, різноманітність асортименту продуктів; ринкова частка підприємства; потужність науково-дослідницької бази підприємства, що віддзеркалює здатність створення нових товарів; потужність виробничої бази, що віддзеркалює здатність

перелаштовуватись на випуск нових товарів та збільшувати обсяги виробництва продукції; фінанси; ринкова ціна товарів та послуг з врахуванням системи знижок чи націнок; якість здійснюваних маркетингових досліджень, їхній бюджет; післяпродажне обслуговування потреб споживачів; ефективність реалізації з точки зору каналів товарообігу; рівень мотивації реалізації; ефективність рекламної діяльності; політика підприємства щодо зовнішнього до підприємства середовища, що віддзеркалює можливість підприємства управляти з позитивної сторони своїми відносинами з державою, місцевою владою, пресою, суспільством [4]. Якщо здійснювати аналіз даної класифікації, то можна дійти до висновку, що ознака групування факторів впливу на конкурентоспроможність є дещо незрозумілою, так як перетинаються і змістова характеристика, і рівень впливу факторів, і їх приналежність до середовища функціонування.

Н.В. Грицишин, поділяє всі фактори конкурентоспроможності на макроекономічні: кількість та якість факторів виробництва продукції; величина поточних інвестицій; відсоткові ставки; вартість підприємства; наявний валютний курс; особливості механізмів державного регулювання; сучасні умови конкуренції; рівень соціальної стабільності тощо. До мікроекономічних автор включає: фактори, які впливають на виробничі витрати (ціна та продуктивність факторів виробництва, наявна техніка та технологія виробництва, ефективність заходів збуту продукції, ефективність управління); фактори, які характеризують властивості товарів (зовнішній вигляд пакування, надійність продукції, якість сервісного обслуговування, запровадження інновацій) [17]. В представленій класифікації наведено макроекономічні та мікроекономічні фактори конкурентоспроможності, хоча по суті це внутрішні та зовнішні фактори, адже зовнішнє середовище впливу це і є макросередовище, а внутрішнє середовище впливу – це мікросередовище. Але при цьому зовсім не охарактеризовано вплив постачальників, фінансових установ, посередників, клієнтів тощо.

М.М. Радєва, П.М. Маслов також поділили фактори конкурентоспроможності на внутрішні та зовнішні. Внутрішні: використання виробничих засобів; використання предметів праці; ефективність використання

персоналу підприємств; використання фінансових засобів; технічні, ергономічні, естетичні, та інші параметри продукції; збутова політика тощо. До зовнішніх факторів автори віднесли: просторові межі ринку; місткість ринку; наявних конкурентів [55]. Запропонована класифікація, містить дуже обмежену кількість зовнішніх факторів впливу, які не включають основні зовнішні фактори, такі як постачальники, інфраструктура, законодавча база, вплив державних органів влади тощо.

На думку П.Л. Алтухова, серед факторів, які впливають на конкурентоспроможність є: постійне оновлення та використання низькомаєріалоємних і ефективних ресурсів; формування ефективної та адаптивної організаційної структури менеджменту, яка забезпечує досягнення цілей стратегічного розвитку; запровадження та підтримка конкурентоспроможних відносин з продавцями, постачальниками, посередниками; запровадження та підтримка конкурентоспроможних відносин з клієнтами підприємства; забезпечення адекватних та справедливих умов конкуренції з головними конкурентами [1]. Дана класифікація не включає головні фактори конкурентоспроможності підприємства: характеристику товарів, систему управління, технологію виробництва та ін.

В. В. Лук'янова при оцінці конкурентоспроможності підприємства пропонують включати виробничу, інноваційну, персональну, фінансову, збутові складові, і інформацію щодо ринкової кон'юнктури, а саме – дані стосовно ресурсного забезпечення та реалізації готової продукції та наданих послуг [40]. Ці фактори є неповними та не відображають всі сфери виробничо-господарської діяльності підприємств.

Отже, проаналізувавши велику кількість думок вчених, щодо виокремлення класифікаційних ознак конкурентоспроможності підприємства, можна зробити висновок, що на даний час в переліку та складу запропонованих факторів немає єдності, однозначності. Також, спостерігається ситуація, коли під однією ознакою класифікації різні автори розуміють абсолютно протилежні фактори внутрішнього та зовнішнього середовища. Тому пропонуємо власну класифікацію факторів конкурентоспроможності, яка є комплексною та максимально враховує всі ознаки.

Таблиця 1.3.

Розширена класифікація конкурентоспроможності за ознаками

Ознаки класифікації	Перелік факторів
Середовище функціонування	<p>Фактори зовнішнього середовища:</p> <ul style="list-style-type: none"> - діяльність органів державної влади на всіх рівнях; - сприятлива законодавча база щодо розвитку підприємництва; - чисельність конкурентів та їх характеристика; - смаки, вподобання та бажання споживачів; - чисельність постачальників та умови, за якими вони працюють; - розвиненість ринкової інфраструктури; - науково-технічний прогрес; - міжнародна ситуація в світі та політичний вплив країн; - політичні обставини; - соціально-культурні обставини; - воєнні дії. <p>Фактори внутрішнього середовища:</p> <ul style="list-style-type: none"> - наявність висококваліфікованого персоналу підприємства; - сучасні технічні засоби та технології; - система управління підприємством; - система організації збуту підприємства; - наявність відповідного фінансового забезпечення діяльності; - характеристики товарів (технологічні, ресурсоємні, ергономічні, економічні).
Змістові характеристики	<ul style="list-style-type: none"> - Техніко-технологічні (сучасне обладнання, техніка, конвеєрні лінії, транспорт); - управлінські (ефективний менеджмент: планування, організація, мотивація, контроль, регулювання, сприятливі методи управління); - фінансово-економічні (забезпеченість фінансовими ресурсами, ліквідність, платоспроможність, фінансова стійкість); - соціально-психологічні (гарні умови праці та відпочинку); - природно-географічні (сприятливе місцезнаходження підприємства); - ресурсні (доступ до ринків сировини, трудових, фінансових, ресурсів); - товарні (асортимент, дизайн продукції, якісні параметри); - екологічні (дотримання вимог безпеки та екологічного законодавства); - інфраструктурні (доступ до транспортних, фінансових, інформаційних послуг); - галузеві (сертифікація, стандартизація, ліцензії, патенти, нормативні акти).
Рівень впливу	<ul style="list-style-type: none"> - Макроекономічні (вплив чинного законодавства, системи економічних відносин у країні, міжнародних подій, НТП тощо); - мікроекономічні (вплив конкурентів, постачальників, посередників, клієнтів, інфраструктури тощо)
Рівень регульованості факторів	<ul style="list-style-type: none"> - Регульовані фактори (номенклатурні, управлінські, техніко-технологічні); - частково регульовані фактори (інфраструктурні); - нерегульовані фактори (міжнародні, політичні, галузеві).
Рівень прогнозованості впливу факторів	<ul style="list-style-type: none"> - Фактори прогнозованого впливу (асортиментні); - фактори непрогнозованого впливу (форс-мажорні).
Сила впливу	<ul style="list-style-type: none"> - Фактори сильного впливу; - фактори середнього впливу; - фактори низького впливу.
Напрямок впливу	<ul style="list-style-type: none"> - Фактори позитивного впливу; - фактори негативного впливу; - фактори нейтрального впливу.

Отже, вищенаведена класифікація сукупності факторів забезпечення конкурентоспроможності підприємств є важливою для визначення пріоритетних та головних факторів, які безпосередньо впливають на підприємство, також для оцінки сили їх впливу, прогнозування та регулювання напрямків та інтенсивності впливу. Також аналіз визначених факторів має відбуватись в межах створення стратегій подальшого розвитку й функціонування підприємств, у тому числі за допомогою використання SWOT-аналізу, PEST-аналізу, матриці БКГ й інших інструментів стратегічного планування. Вони є основою для аналізу при здійсненні тактичного планування, котре дає можливість швидко змінювати попередньо розроблені плани на основі врахування змін у зовнішньому чи внутрішньому середовищі функціонування підприємства. Слід зауважити, що фактори забезпечення конкурентоспроможності можуть бути узагальнені на основ результатів економіко-математичного моделювання, яке дозволить кількісно виміряти їхній вплив на фінансові результати діяльності підприємства (рівень рентабельності, прибуток, виручка від реалізації, ліквідність, платоспроможність, фінансова стійкість тощо) [32].

1.3. Методи діагностики конкурентоспроможності підприємств

Управління конкурентоспроможністю підприємства в умовах економічної нестабільності відіграє все більшу роль і є головною запорукою ефективного функціонування підприємства. Адже, коли зовнішнє середовище дуже мінливе, підприємство має швидко та адекватно реагувати на відповідні зміни і приймати ефективні управлінські рішення. А для цього необхідно чітко розуміти на які показники та параметри діяльності підприємства орієнтуватись при дослідженні конкурентоспроможності підприємства. При чому, варто зазначити, що оцінка конкурентоспроможності підприємства є більш складною та комплексною, ніж оцінка конкурентоспроможності продукції, товарів чи послуг [38].

Прибутковість, рівень рентабельності, ділова активність, платоспроможність, ліквідність безперечно характеризують ефективність виробничо-господарської

діяльності підприємства, проте, вони не дають прямої відповіді щодо досягнутої конкурентоспроможності підприємства на ринку. Для цього краще постійно проводити моніторинг конкурентоспроможності підприємства. Моніторинг конкурентоспроможності підприємства – це сукупність моніторингових заходів щодо оцінки показників маркетингової роботи підприємства та його фінансового стану.

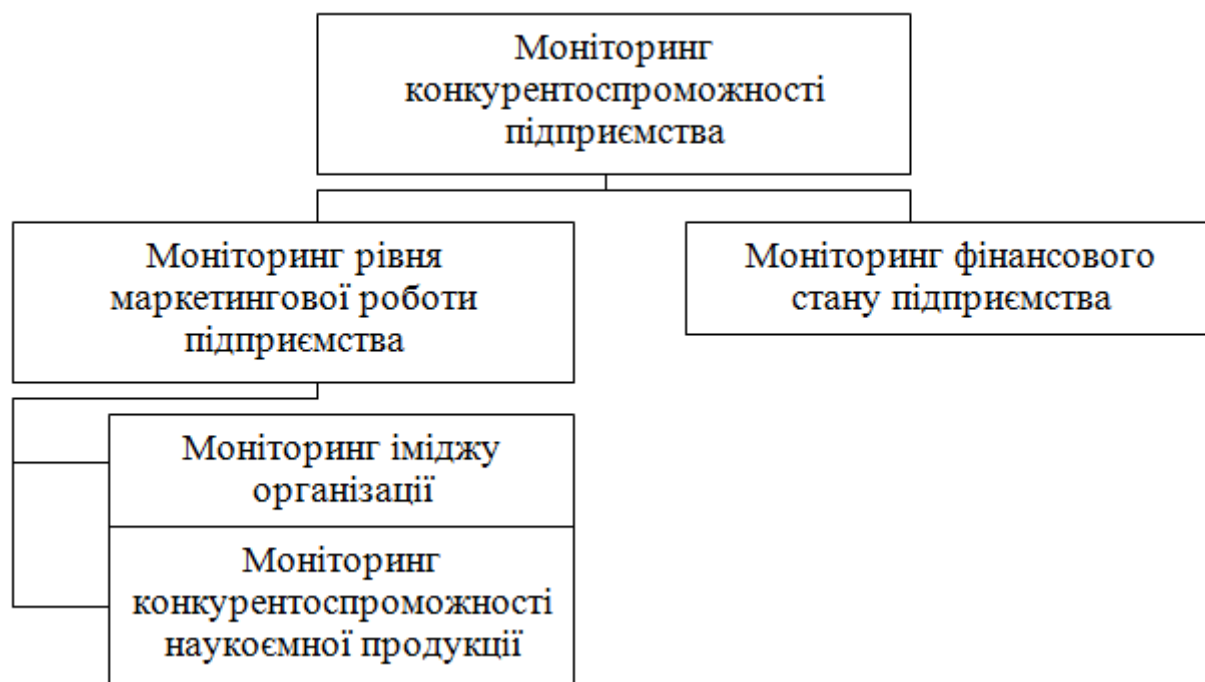


Рис. 1.3. Моніторинг конкурентоспроможності підприємства

Джерело: [29]

Отже, на сьогоднішній день, немає єдиної загальноприйнятої методики для дослідження та оцінки конкурентоспроможності підприємства. Тому кожне підприємство самостійно обирає методику чи систему показників, які на думку управлінців, найбільш повно та ефективно зможуть охарактеризувати конкурентоспроможність підприємства. Також методика чи показники оцінки конкурентоспроможності повинні враховувати специфіку галузі, в якій функціонує підприємство. Оскільки для кожної галузі чи сфери діяльності є свої особливі суттєві фактори впливу, а отже і методи оцінки чи показники оцінки конкурентоспроможності підприємства можуть відрізнитись [68].

Всі методи оцінки конкурентоспроможності підприємства можна згрупувати

певним чином, в залежності від критеріїв, покладених в основу класифікації.

Таблиця 1.4

Класифікація методів оцінки конкурентоспроможності підприємства

Ознака	Методи оцінки конкурентоспроможності підприємства
За способом проведення оцінки	Якісні
	Кількісні
За формою унаочнення результатів	Матричні
	Графічні
	Індексні
По мірі врахування аспектів діяльності підприємства	Спеціальні
	Комплексні
За здатністю прийняття перспективних важливих рішень	Поточні
	Стратегічні
За джерелом створення інформаційної бази	Критеріальні
	Експертні
В залежності від об'єкта оцінки	Методи оцінки конкурентоспроможності персоналу
	Методи оцінки конкурентоспроможності продукції
	Методи оцінки конкурентоспроможності підприємства
В залежності від конкретизованої мети оцінки	Позиціонування у групі
	Визначення динаміки позиції у групі
	Визначення конкурентних переваг

Джерело: [27]

Серед найбільш часто використовуваних та найбільш популярних методів варто виділити наступні: метод, заснований на теорії ефективної конкуренції; метод анкетування; метод «еталону» або графічний метод; рейтингова оцінка; метод різниць; ранговий метод оцінки; бальний метод оцінки; матриця БКГ; матриця «McKinsey» – «General Electric; матриця Портера; SWOT – аналіз; PEST – аналіз. Наведені методи є основними, проте, окрім перелічених методів існує велика кількість методів оцінки конкурентоспроможності підприємства. Більш детально проаналізуємо основні методи оцінки конкурентоспроможності підприємства [59].

1. Метод, який базується на теорії ефективної конкуренції. Даний метод пропонує оцінити на скільки конкурентоспроможними є аналізовані підприємства, і кожне окремо взяте підприємство. За основу методу взято оцінку чотирьох групових показників конкурентоспроможності. При цьому, конкурентоспроможність підприємства має бути розрахована методом середньозваженої арифметичної, в якій експертним шляхом прораховані коефіцієнти вагомості кожної з чотирьох груп

критеріїв:

$$KKO = 0,15EO + 0,29\Phi O + 0,23EЗ + 0,33KT, \quad (1.2)$$

де ККО – коефіцієнт конкурентоспроможності підприємства;

EO – вираз критерію ефективності виробничої діяльності підприємства;

ΦO – числовий вираз критерію фінансового положення підприємства;

EЗ – числовий вираз критерію ефективності створення системи реалізації та просування товару підприємства;

KT – вираз критерію конкурентоспроможності товарів підприємства.

Кожен окремо взятий критерій прораховується як середньоарифметична всіх його складових, для яких встановлюється експертна вага. Наведений метод є достатньо ефективним, але в його основі лежить експертна оцінка показників вагомості кожного коефіцієнта, що може бути суб'єктивно та не може вважатись достовірним [25].

2. Наступним методом є анкетування, яке є достатньо розповсюдженим методом дослідження конкурентоспроможності підприємства. Анкета – це перелік питань, відповідаючи на які, можна одержати інформацію про дослідження підприємства [63]. Для цього потрібно створити анкети за усіма сферами діяльності підприємства у виді таблиць, вибираючи при цьому, наприклад, та обрати для оцінювання результатів 5-бальну чи 10-бальну шкалу. Після проведення опитування розраховується сума балів, яка і буде говорити про ступінь конкурентоспроможності підприємства. Дана оцінка проводиться за формулою

$$KKO = \sum_{i=1}^n O_i, \quad (1.3)$$

де ККО – коефіцієнт конкурентоспроможності підприємства;

$\sum O_i$ – сума оцінок ітих факторів.

3. Рейтингову оцінку доцільно використовувати при цільовому співставленні між собою підприємств-конкурентів. Для цього використовують дані, які можна одержати шляхом здійснення інтерв'ю досліджуваних підприємств або на основі аналізу фінансової звітності підприємств, і, як крайній випадок, на основі фрагментарної управлінської інформації у вигляді облікових таблиць, створених у формі запиту та розісланих на досліджувані підприємства. Розробляється

десятифакторна модель, котра включає наступні складові: п'ять факторів ефективності господарської діяльності та п'ять факторів фінансової [24].

На базі найбільш ключових обраних коефіцієнтів прораховується загальна бальна оцінка підприємства, яка є основою для дослідження фінального місця підприємства в рейтингу. Метод можна вважати неточним через експертну вагу, проте він є ефективним.

Фінальний бал окремого підприємства розраховується за формулою:

$$TM = \sum_i (M_i V_i), \quad (1.4)$$

де TM – фінальний бал підприємства за результатами рейтингової оцінки;

$\sum(M_i V_i)$ – сума добутку балів показників рейтингової оцінки та їх ваги.

4. Метод «еталону» застосовується для наочного зображення зон конкурентних переваг та недоліків як відокремленого підприємства, так і кількох конкуруючих підприємств одночасно. При використанні даного методу потрібно: проаналізувати напрями функціонування підприємства для визначення конкурентоспроможності; встановити найбільшу кількість балів результатів оцінювання; розрахувати суму балів отриманих підприємством по кожному із напрямків; побудувати графічну ілюстрацію стану конкурентоспроможності підприємства чи групи конкуруючих підприємств.

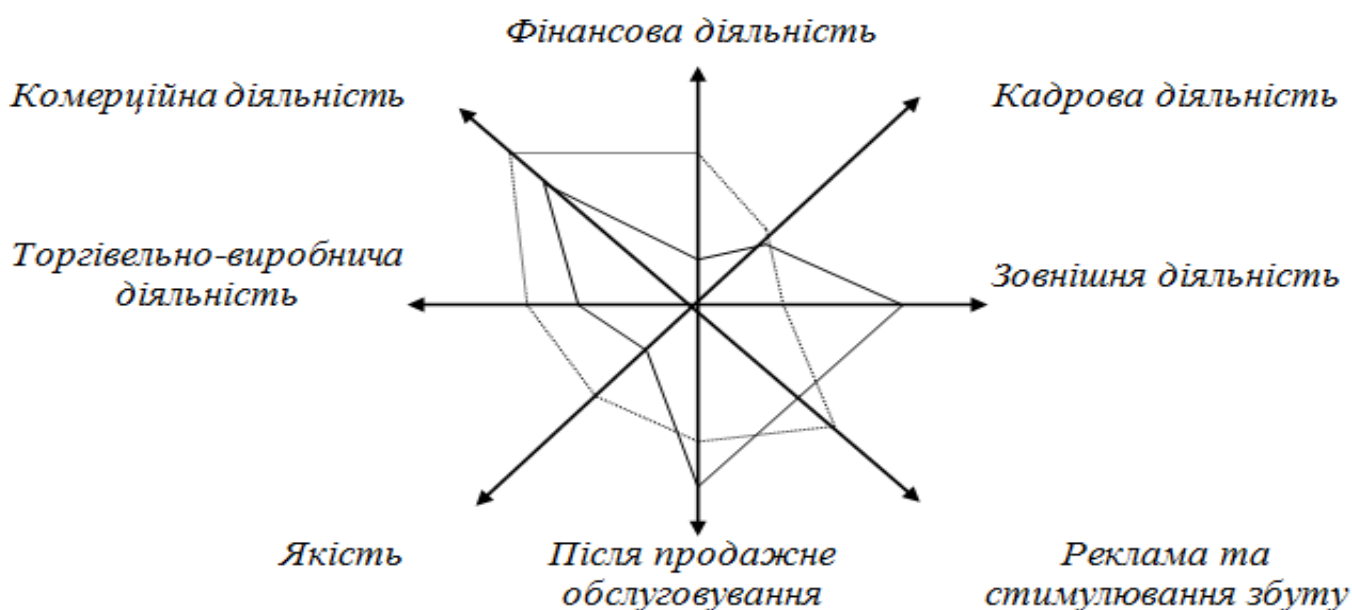


Рис. 1.4. Наочне відображення методу «еталону»

Джерело: [22]

Дана модель дасть можливість порівняти між собою конкуруючі підприємства, або ж певне підприємство з еталоном. Графічна модель – це багатокутники конкуруючих підприємств, котрі накладаються один на один і при цьому відразу видно сильні та слабкі сторони кожного з досліджуваних підприємств.

5. Метод різниць полягає у визначенні переваг і недоліків підприємства за певними показниками, що порівнюються. При використанні даного методу досліджуване підприємство співставляється лише з одним підприємством-конкурентом. За кожним параметром оцінки розраховується не лише позиція досліджуваного підприємства, а й кількісний розрив в одержаних результатах. Для дослідження конкурентоспроможності потрібні фінансові результати двох підприємств, а для цього формується таблиця із ключовими коефіцієнтами фінансової звітності. Оцінка розраховується абсолютними або ж відносним відхиленнями порівнюваних показників [21].

6. Ранговий метод узагальнює загальні положення, сильні та слабкі сторони досліджуваного підприємства. Використання даного методу базується на дослідженні місця підприємства серед його конкурентів за кожним ключовим показником оцінки способом ранжувань одержаних результатів. Ранжування являє собою присвоєння конкретному показнику відповідного номеру, порядку, в залежності від отриманих значень показників. Тобто, найбільшому показнику присвоюється ранг 1. Дане дослідження допомагає визначити, за якими з порівняльних показників оцінки підприємство випереджає своїх конкурентів, а за якими, навпаки, відстає. Для визначення конкурентоспроможності формують таблицю показників, за якими проставляють кожному показнику відповідний ранг. В результаті, підсумовуючи одержані ранги за кожним підприємством, ми одержуємо реальну оцінку конкурентоспроможності, в якій максимально конкурентоспроможним підприємством вважається те, котре отримало мінімальну кількість балів-рангів [12].

7. Метод балів дає змогу одержати узагальнюючу кількісну оцінку ситуації на підприємстві, порівняно іншими підприємствами-конкурентами. Для цього створюється матриця оціночних критеріїв декількох підприємств, з якої обирається найкраще значення, якому надається визначене бальне значення (B_{\max}). Потім

проводиться перерахунок балів, одержаних іншим підприємством за даним критерієм за допомогою порівняння їх фактичних значень з максимальними в загальній сукупності [11]:

$$B_{ij} = \frac{Z_{ij}}{Z_{in}} * B_{max}, \quad (1.5)$$

де Z_{ij} – фактичне значення i -го оціночного критерія по j -тому підприємству;

Z_{in} – найкраще значення i -го оціночного критерія по даній сукупності;

B_{max} – максимально встановлений бал оцінювання окремого критерія. Рівень значущості (ZN_i) окремих оціночних критеріїв задається експертно. Одержання узагальненої бальної оцінки конкурентоспроможності можливе при використанні слідуючої формули:

$$UZ_j = \sum_{i=1}^k B_{ij} * ZN_i, \quad (1.6)$$

Використання даного методу допомагає не лише визначити головних конкурентів і місце підприємства в конкурентній боротьбі, але й визначити міру його наближення до найбільш конкурентоспроможного підприємства.

Розглянуті методи визначення конкурентоспроможності мали тільки внутрішню спрямованість. Тому необхідно розглянути методи, які включають внутрішню та зовнішню спрямованість. Класичними представниками даних методів є матричні методи [58].

8. Матриця БКГ «зростання – частка ринку» є першим та найпопулярнішим методом. Дана матриця складається за двома параметрами: частка ринку (горизонтальна вісь), яка характеризує зовнішню спрямованість підприємства та річний темп росту (вертикальна вісь), який характеризує внутрішню спрямованість підприємства. Кожна вісь має певну шкалу, відповідно до якої аналізований товар чи послуга, потрапляє в відповідну область. При цьому матрицю ділять на чотири групи:

«Зірка» – товари чи послуги, яким відповідає високий темп росту та велика частка ринку. Дані товари чи послуги вимагають великих вкладень, щоб підтримувати своє існування, проте і приносять високі прибутки підприємствам, хоча, інколи, можуть спостерігатись фінансові складнощі [56];

«Важкі діти» – товари чи послуги, яким відповідає високий темп росту, мала частка ринку. Для зміни існуючої ситуації та зростання частки ринку потрібні вкладення значних фінансових ресурсів, що допоможуть перевтілити товар чи послугу в «зірку»;

«Дійна корова» – товари чи послуги, яким відповідає низький темп росту та висока частка ринку. Дані товари чи послуги дають великі надходження грошей, що можуть бути витрачені на переформатування «важких дітей» чи для вирощування «зірок»;

«Собака» – товари чи послуги, яким відповідає низький темп росту, низька частка ринку. Дані товари чи послуги вимагають значної уваги та зусиль з боку керівництва підприємством, але, при цьому, не приносять достатньо грошей та прибутку або ж мають низьку фінансову віддачу [25].

Матриця БКГ виглядає наступним чином:

Темп росту ринку	20 Високий	„Зірка”		„Важка дитина”
	10 Середній			
	0 Низький	„Дійна корова”		„Собака”
		10 Висока	1 Середня	0,1 Низька
		<i>Частка ринку</i>		

Рис. 1.5. Наочне відображення матриці БКГ

Джерело: []

9. Матриця «Привабливість-конкурентоспроможність» або «McKinsey» – «General Electric» будується за двома критеріями: привабливість галузі та конкурентоспроможність, під якими співставляють велику кількість індикаторів, котрі допоможуть кожному конкретному підприємству обрати саме ті параметри, які конкретно відповідають його діяльності [61]. Привабливість галузі включає в себе такі показники, як: розмір ринку, рівень прибутковості, рівень цін, темпи зростання, технологічний рівень підприємства тощо, а конкурентоспроможність включає в себе:

прихильність клієнтів, гнучкість, технологічні можливості, організаційна структура, структура управління тощо. «McKinsey» містить в собі значно більше даних, ніж матриця БКГ. Формується матриця наступним способом:

<i>Привабливість галузі</i>	Висока	В Селективне зростання		С Агресивне зростання
	Середня			
	Низька	А Деінвестування		Д Низька активність
		Низька	Середня	Висока
		<i>Конкурентоспроможність</i>		

Рис. 1.6. Матриця «McKinsey»

Джерело: [5]

Зона А відповідає низькій привабливості та слабкій конкурентоспроможності. Це найнепривабливіша зона. Функціонування без інвестицій, що характерно для товарів та послуг «собак».

Зона В відповідає високій привабливості та слабкій конкурентоспроможності та майже за всіма ознаками характеризує категорію товарів та послуг «важкі діти». Базова стратегія – вкладення коштів або вихід з ринку.

Зона С відповідає високій привабливості та сильній конкурентоспроможності товарів на ринку і віддзеркалює найвигіднішу ситуацію для підприємства, подібно «зіркам».

Зона D відповідає низькій привабливості та сильній конкурентоспроможності товарів на ринку і є подібною до «дійних корів». Найкраща стратегія – це захист своєї позиції без витрачання додаткових коштів.

10. Матриця Портера – це концепція наявних конкурентних стратегій, в центрі уваги яких знаходиться не тільки задоволення потреб клієнтів, а й конкурентні сили, що діють ринку.

Виглядає матриця Портера наступним чином:

		Типи конкурентних переваг		
		Низькі витрати		Диференціація
Цільовий ринок	Широке коло покупців на ринку		Стратегія оптимальних витрат	
	Окремий сегмент покупців (ринкова ніша)	Сфокусована стратегія низьких витрат		Сфокусована стратегія диференціація

Рис. 1.7. Матриця «Портера»

Джерело: [72]

Кожне підприємство обирає відповідну стратегію своєї діяльності за наявними типами конкурентних переваг та цільового ринку. Всі можливі стратегії розглядалась при аналізі матриці БКГ та матриці «McKinsey».

11. SWOT-аналіз є найоптимальнішим аналізом для розробки стратегічних планів. Даний аналіз допомагає оцінити зовнішнє середовище підприємства. Головна суть даного аналізу – створення можливих напрямків дій для того, щоб перетворити слабкі сторони підприємства в сильні та ймовірні загрози в потенційні можливості, а також продемонструвати джерела розвитку сильних сторін підприємства відповідно до існуючих обмежених можливостей. SWOT-аналіз здійснюють за спеціальною методикою, для чого спершу формують спеціальну матрицю, котра містить в собі сильні та слабкі сторони підприємства, а також можливості та загрози. Матрицю SWOT-аналізу продемонстровано нижче:

		Зовнішнє середовище	
		Можливості	Загрози
Внутрішнє середовище	Сильні сторони	Сила можливостей	Сила загроз
	Слабкі сторони	Слабкість можливостей	Слабкість загроз

Рис. 1.8. Матриця SWOT-аналізу

Джерело: [7]

В полі, де продемонстровано сильні сторони підприємства вказують його конкурентні переваги, полі, де продемонстровано слабкі сторони підприємства вказують його дійсні недоліки. В полі можливості підприємства робиться акцент на те, що підприємство може одержати, використовуючи існуючі ресурси та, здійснивши для цього, ряд заходів щодо вирішення наявних проблем. В полі загрози продемонстровано те, чого підприємство має остерігатись і застосовувати відповідні заходи для усунення цих загроз. В полі сила загроз вказується, яким чином і за допомогою яких конкретно сильних сторін підприємства можна усунути загрози зі сторони зовнішнього середовища. В полі сила можливостей вказується, як саме варто використати ключові можливості зовнішнього середовища для покращення діяльності підприємства. В полі слабкість загроз робиться акцент, на визначенні слабких сторін, на які можуть впливати негативні фактори зовнішнього середовища. В полі слабкість можливостей вказується, за допомогою чого можуть сприятливі фактори зовнішнього середовища підсилити слабкі сторони діяльності підприємства [71].

Всі перераховані методи разом із представленою схемою моніторингу конкурентоспроможності діяльності підприємства, дають можливість ефективно здійснити оцінку рівня конкурентоспроможності підприємства, що сприятиме підвищенню рівня конкурентоспроможності підприємства та досягненню частки ринку, що відповідає стратегічним цілям підприємства. Теоретико-методичні засади дослідження конкурентоспроможності є безперечним фундаментом для практичної реалізації оцінки рівня конкурентоспроможності підприємства [9].

Висновки до розділу 1

1. Результати аналізу досліджуваних літературних джерел дозволяють стверджувати, що серед науковців, котрі досліджують питання конкурентоспроможності підприємства, немає єдності щодо визначення та змістового наповнення даного поняття; при визначенні терміну конкурентоспроможності підприємства майже всі автори звертають увагу на наявність існуючих конкурентних

переваг, проте при цьому є багато розбіжностей щодо їх ідентифікації та визначення пріоритетності; деякі автори майже нерозривно пов'язують між собою терміни «конкурентоспроможність підприємства» та «конкурентоспроможність продукції», але це не віддзеркалює дійсність, бо конкурентоспроможність продукції є тільки одним із факторів забезпечення конкурентоспроможності підприємства в цілому; при визначенні категорії «конкурентоспроможність підприємства» деякі автори зазначають їх змістовну характеристику, а інші – функціональну.

2. Конкурентоспроможність підприємства – це комплексна, багатоаспектна категорія, котра віддзеркалює ступінь конкурентних переваг в усіх сферах діяльності підприємства за допомогою сукупності оцінювальних показників, котрі характеризують успішність підприємства на конкретному ринку за визначений період часу, відносно аналогічних показників діяльності конкурентів.

3. Конкурентоспроможність підприємства суттєво залежить від конкурентоспроможності галузі, в якій функціонує підприємство; від регіону, в якому розміщується дане підприємство; від політичної ситуації та стабільності економіки України в цілому. Останнє, головним чином, визначає умови, взаємодію та характер конкуренції між суб'єктами господарської діяльності. Конкурентоспроможність підприємства має обов'язково забезпечуватися такими показниками, як: висока виробнича ефективність, котра досягається за умови використання сучасного обладнання, технологій, кваліфікованого персоналу та можливістю досягати й значний період часу утримувати стійкі конкурентні позиції на ринку, що досягається за допомогою успішного використання принципів менеджменту та маркетингу в управлінській діяльності.

4. Класифікація сукупності факторів забезпечення конкурентоспроможності підприємств є важливою для визначення пріоритетних та головних факторів, які безпосередньо впливають на підприємство, також для оцінки сили їх впливу, прогнозування та регулювання напрямків та інтенсивності впливу. Також аналіз визначених факторів має відбуватись в межах створення стратегій подальшого розвитку й функціонування підприємств, у тому числі за допомогою використання SWOT-аналізу, PEST-аналізу, матриці БКГ й інших інструментів

стратегічного планування. Вони є основою для аналізу при здійсненні тактичного планування, котре дає можливість швидко змінювати попередньо розроблені плани на основі врахування змін у зовнішньому чи внутрішньому середовищі функціонування підприємства. Слід зауважити, що фактори забезпечення конкурентоспроможності можуть бути узагальнені на основ результатів економіко-математичного моделювання, яке дозволить кількісно виміряти їхній вплив на фінансові результати діяльності підприємства (рівень рентабельності, прибуток, виручка від реалізації, ліквідність, платоспроможність, фінансова стійкість тощо).

5. Серед найбільш часто використовуваних та найбільш популярних методів варто виділити наступні: метод, заснований на теорії ефективної конкуренції; метод анкетування; метод «еталону» або графічний метод; рейтингова оцінка; метод різниць; ранговий метод оцінки; бальний метод оцінки; матриця БКГ; матриця «McKinsey» – «General Electric»; матриця Портера; SWOT – аналіз; PEST – аналіз. Наведені методи є основними, проте, окрім перелічених методів існує велика кількість методів оцінки конкурентоспроможності підприємства.

6. Всі перераховані методи разом із представленою схемою моніторингу конкурентоспроможності діяльності підприємства, дають можливість ефективно здійснити оцінку рівня конкурентоспроможності підприємства, що сприятиме підвищенню рівня конкурентоспроможності підприємства та досягненню частки ринку, що відповідає стратегічним цілям підприємства. Теоретико-методичні засади дослідження конкурентоспроможності є безперечним фундаментом для практичної реалізації оцінки рівня конкурентоспроможності підприємства.

РОЗДІЛ 2. СУЧАСНИЙ СТАН ГОСПОДАРСЬКОЇ ДІЯЛЬНОСТІ ТА ОЦІНКА РІВНЯ КОНКУРЕНТОСПРОМОЖНІСТІ ТОВ «ПРИДНІПРОВСЬКЕ»

2.1. Оцінка та аналіз потенціалу підприємства

ТОВ «Придніпровське» – велике, сучасне аграрне підприємство, розташоване в північній частині Дніпропетровської області Новомосковського району в с. Голубівка. Відстань до найближчого районного центру м. Новомосковськ – 30 км, відстань до м. Дніпро – 60 км. Основне сполучення автомобільне. Головне призначення аграрного підприємства полягає в виробництві продукції рослинництва і тваринництва, а також реалізації її як на території України, так і поза її кордонами. ТОВ «Придніпровське» господарює в Новомосковському і Магдалинівському районах, об'єднало нині дев'ять колишніх колективних сільськогосподарських підприємств, які стали відділеннями. Обробляє нині більше 9000 га. орних земель. Засновники: TNA CORPORATE SOLUTIONS LLC. Кінцевим власником юридичної особи є Бахматюк Олег Романович. Розмір статутного капіталу аграрного підприємства невеликий і складає лише 10000 грн. Директором підприємства є Биков Олександр Миколайович. Основна інформація щодо ТОВ АП «Придніпровське» наведена в таблиці 2.1.

Таблиця 2.1

Головна інформація про ТОВ АП «Придніпровське»

Повне найменування юридичної особи	ТОВАРИСТВО З ОБМЕЖЕНОЮ ВІДПОВІДАЛЬНІСТЮ АГРАРНЕ ПІДПРИЄМСТВО ПРИДНІПРОВСЬКЕ
Код ЄДРПОУ	41102163
Дата реєстрації	26.01.2017
Дата реєстрації платника ПДВ	02.07.2017
Дата переходу на спрощену систему оподаткування	2019-01-01
Уповноважені особи	БИКОВ ОЛЕКСАНДР МИКОЛАЙОВИЧ
Розмір статутного капіталу	10000 грн
Організаційно-правова форма	Товариство з обмеженою відповідальністю
Форма власності	Недержавна власність
Адреса:	Україна, 51230, Дніпропетровська область, Новомосковський район, село Голубівка, вулиця Лесі Українки, будинок 10.

Джерело: складено автором на основі даних підприємства

Основна призначення ТОВ АП «Придніпровське» – це вирощування зернових культур (крім рису), бобових культур і насіння олійних культур (КВЕД 01.11). Проте, окрім цього, підприємство займається й іншими видами додаткової діяльності. Додаткові види діяльності, на яких спеціалізується підприємство, представлено нижче.

Таблиця 2.2

Види економічної діяльності ТОВ АП «Придніпровське»

Код КВЕД	Опис діяльності
Основна діяльність:	
01.11	Вирощування зернових культур (крім рису), бобових культур і насіння олійних культур
Додаткова:	
01.24	Вирощування зерняткових і кісточкових фруктів;
01.41	Розведення великої рогатої худоби молочних порід;
01.42	Розведення іншої великої рогатої худоби та буйволів;
01.45	Розведення овець і кіз;
01.46	Розведення свиней;
01.50	Змішане сільське господарство;
01.61	Допоміжна діяльність у рослинництві;
01.62	Допоміжна діяльність у тваринництві;
01.63	Післяурожайна діяльність;
01.64	Оброблення насіння для відтворення;
10.11	Виробництво м'яса;
10.41	Виробництво олії та тваринних жирів;
10.91	Виробництво готових кормів для тварин, що утримуються на фермах;
45.20	Технічне обслуговування та ремонт автотранспортних засобів;
46.21	Оптова торгівля зерном, необробленим тютюном, насінням і кормами для тварин;
46.23	Оптова торгівля живими тваринами;
46.32	Оптова торгівля м'ясом і м'ясними продуктами;
46.33	Оптова торгівля молочними продуктами, яйцями, харчовими оліями та жирами;
77.31	Надання в оренду сільськогосподарських машин і устаткування;
77.39	Надання в оренду інших машин, устаткування та товарів, н.в.і.у.;
46.90	Неспеціалізована оптова торгівля;
47.99	Інші види роздрібної торгівлі поза магазинами;
49.20	Вантажний залізничний транспорт;
49.41	Вантажний автомобільний транспорт;
52.10	Складське господарство;
52.24	Транспортне оброблення вантажів;
52.29	Інша допоміжна діяльність у сфері транспорту;
68.20	Надання в оренду й експлуатацію власного чи орендованого нерухомого майна;
69.20	Діяльність у сфері бухгалтерського обліку й аудиту; консультування з питань оподаткування;
77.11	Надання в оренду автомобілів і легкових автотранспортних засобів;
77.12	Надання в оренду вантажних автомобілів.

Джерело: складено автором на основі даних підприємства

Підприємство територіально розташоване в сприятливих кліматичних умовах. Клімат території є помірно-континентальним: середньорічна температура повітря $+8,5^{\circ}$, в тому числі в зимовий період $-4,0^{\circ}$; в весняний період $+5,3^{\circ}$; в літній час $+18,2^{\circ}$; восени $+5,2^{\circ}$; середньорічна кількість опадів- 500 мм, найбільша кількість опадів припадає на літній період, близько 48%. Серед грантів, на території підприємства, переважають середньосуглиністі різновиди чорнозема звичайного. Дані гранти відомі своєю високою родючістю, а тому підприємство має змогу вирощувати різноманітні сільськогосподарські культури та отримувати високі врожаї, що є головним джерелом одержання стабільних і високих прибутків аграрним підприємством.

Ключову роль в діяльності кожного підприємства відіграє керівник. Від його професіоналізму безпосередньо залежать успіхи підприємства, а коли мова йде про сільськогосподарське підприємство, то роль професійного керівника беззаперечна. Адже в сільському господарстві присутня сезонність, що вимагає чітких, оперативних, зважених рішень та не дозволяє простоїв та не дає часу на роздуми при прийнятті тих чи інакших рішень. До основних завдань, які виконує керівник ТОВ АП «Придніпровське» – Биков Олександр Миколайович, варто віднести: визначення поточних та перспективних цілей фінансової, маркетингової, виробничо-господарської діяльності; аналіз, виділення та визначення наявних «гострих» та поточних проблем; створення та координація заходів, необхідних для вирішення наявних проблем, як «гострих», так і поточних; пошук, обробка та використання необхідної інформації для прийняття доцільних, економічно обґрунтованих, зважених рішень; розгляд та дослідження альтернативних напрямків діяльності підприємства; прийняття відповідних управлінських рішень; розробка програм підвищення кваліфікації, тренінгів, семінарів та інших видів навчання для персоналу підприємства; управління підприємством та проведення оцінки ефективності діяльності персоналу; прийняття та обґрунтування рішень щодо закупівлі та реалізації певних товарів чи послуг; стратегічне й тактичне планування; поточний контроль всіх етапів виробничих процесів; фінансовий контроль результатів діяльності підприємства; організація ефективного використання обмежених фінансових та виробничих ресурсів; координація діяльності кожної окремої ланки

виробничого процесу та маркетингу.

Окрім керівника, важливу роль в виконанні поточних завдань та в цілому успішному функціонуванні кожного аграрного підприємства здійснюють наступні фахівці:

– головний агроном – Вельбой Артем Володимирович, котрий займається плануванням та організацією всього наявного технологічного процесу на виробництві, а також управлінням конкретною виробничою ділянкою з ціллю досягнення поставлених цілей, які відповідають вимогам щодо загальної кількості, якості та строків проведення господарської діяльності.

– головний інженер – Рейтер Валентин Вікторович, який керує діяльністю наявних технічних служб підприємства, відслідковує результати їх роботи, поточний стан трудової та виробничої дисципліни в підрозділах, якими він керує. Головний інженер безпосередньо перед керівником аграрного підприємства несе відповідальність за досягнуті результати та ефективність виробничо-господарської діяльності.

– головний економіст – Кравченко Олексій Михайлович, здійснює управління науково-економічним і організаційно-економічним забезпеченням поточної та перспективної діяльності аграрного підприємства. Він також розробляє та займається впровадженням заходів щодо збільшення продуктивності праці, підвищення ефективності та рентабельності виробництва, покращення якості продукції, зменшення собівартості, одержання високих, стабільних та ефективних результатів роботи підприємства за умови вдалої раціоналізації витрат матеріальних, трудових і фінансових ресурсів.

– головний бухгалтер – Честякова Оксана Миколаївна, відповідає за ведення бухгалтерського обліку з додержанням єдиних методологічних засад, встановлених чинним законодавством про бухгалтерський облік та статистичну фінансову звітність в Україні, враховуючи особливості діяльності Фонду, методології обробки облікових даних та вимог діючого законодавства про захист персональної інформації.

Організаційна структура та структура управління ТОВ «Придніпровське»

наведена на рис.2.1 та 2.2.

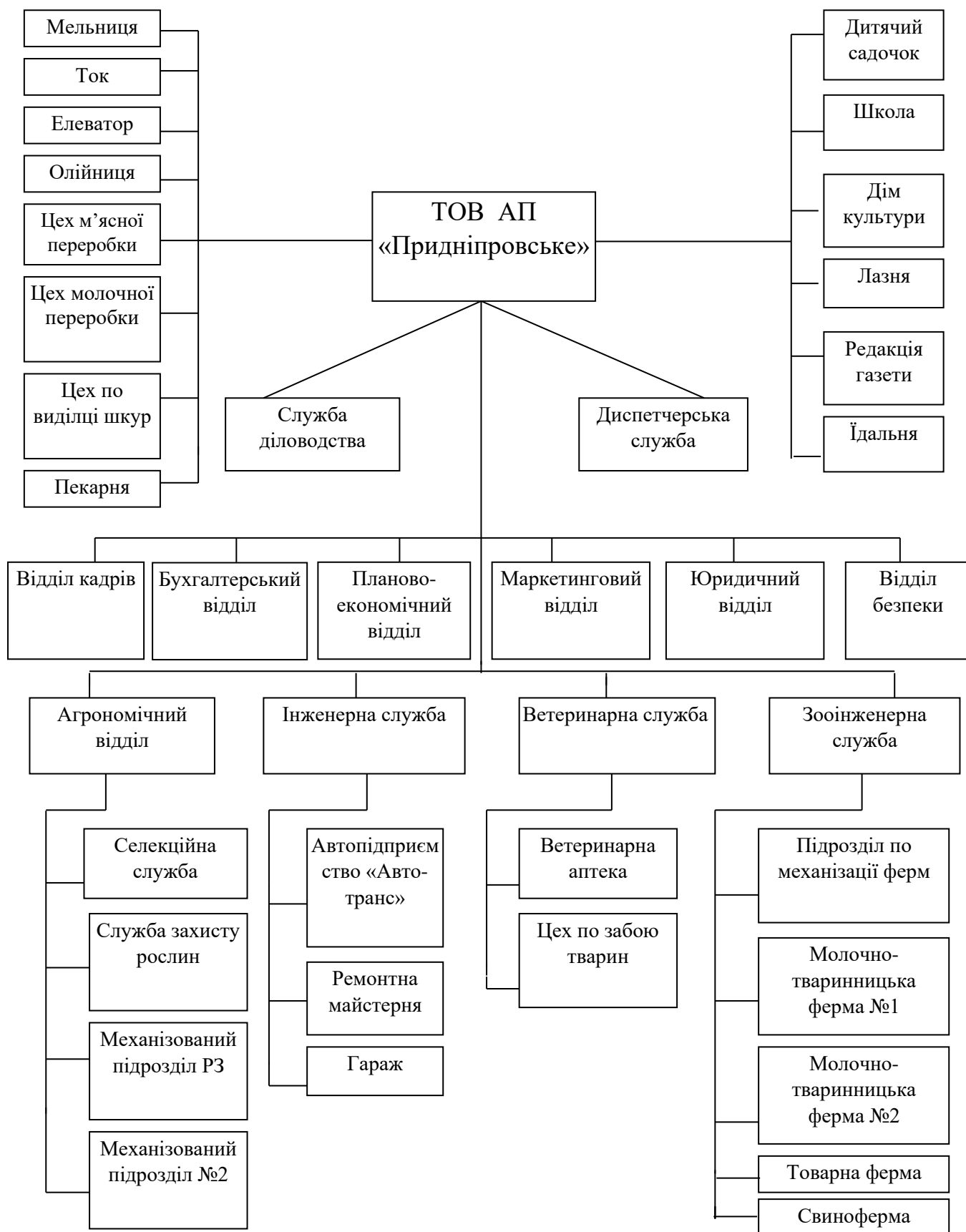


Рис.2.1. Організаційна структура аграрного підприємства «Придніпровське»

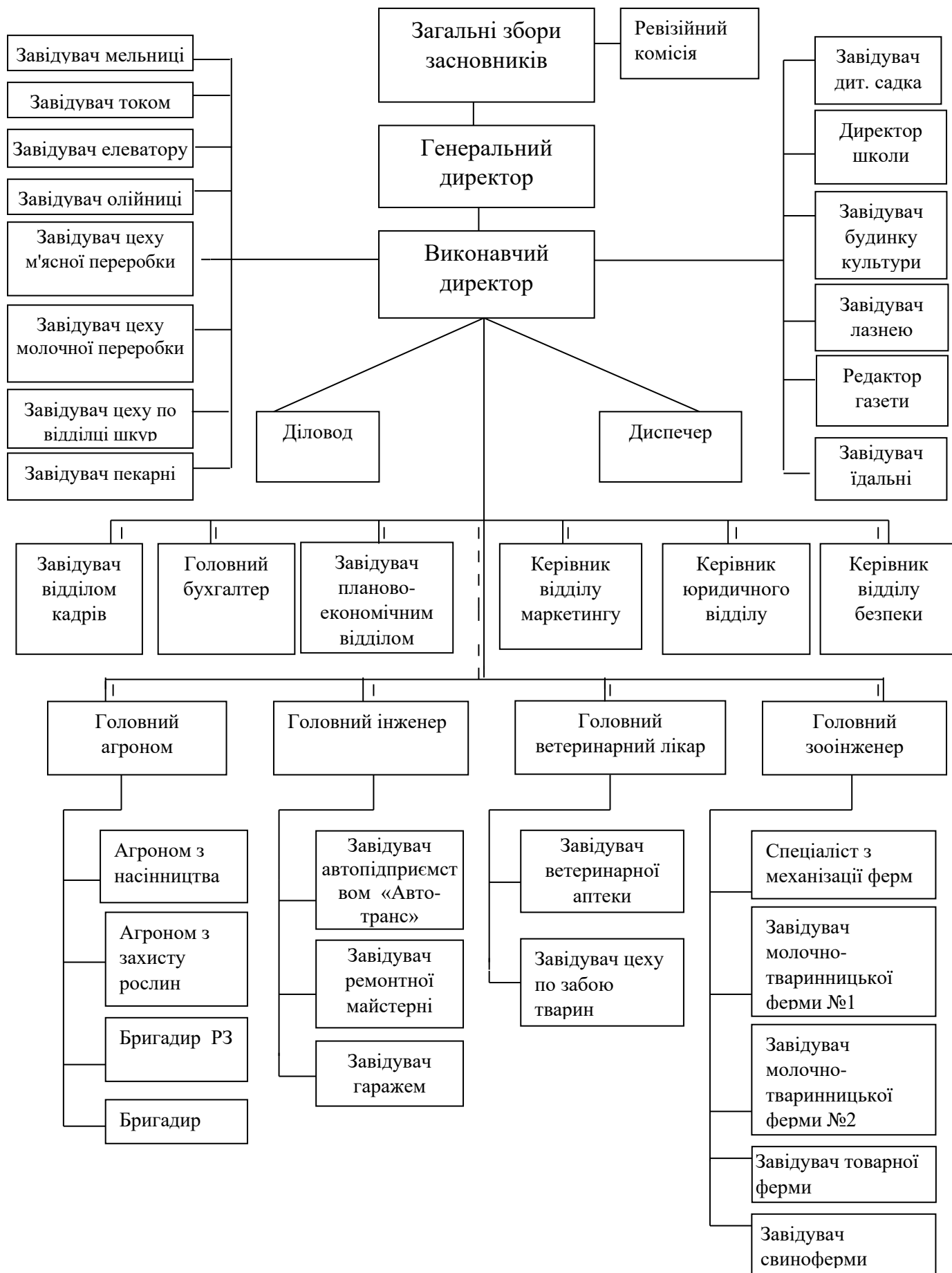


Рис.2.2. Структура управління аграрного підприємства «Придніпровське»
 Джерело: розроблено автором

В сільському господарстві ключову роль завжди відігравали земельні ресурси, їх якість, характер та умови використання. Саме земля є основним виробничим фактором, без якого не може відбутись жоден технологічний процес в сільському господарстві. В сільському господарстві до землі, яка бере участь у виробництві продукції, прикладається жива та уречевлена праця. Всі землі, якими користується підприємство для виробництва сільськогосподарської продукції, являються його земельним фондом. До земельного фонду входять сільськогосподарські та інші угіддя. До складу сільськогосподарських угідь входить рілля, багаторічні насадження, сінокоси та пасовища. Ріллею вважаються це розорані землі, які підприємство використовує для посіву сільськогосподарських культур. Під багаторічними насадженнями розуміють землі, які використовуються для вирощування садів, виноградників, ягідників тощо. Під сінокосами вважаються земельні ділянки, за допомогою яких одержують сіно та сінаж для утримання сільськогосподарських тварин. Пасовища – це землі, на котрих випасають худобу.

Таблиця 2.3

Динаміка та структура земельних ресурсів в ТОВ АП «Придніпровське»

Показники	2 018 р.		2 019 р.		2 020 р.		2 021 р.		2 022 р.		2022 р. у % до 2018 р.
	га	%	га	%	га	%	га	%	га	%	
Загальна земельна площа	14501,0	–	13960,0	–	13456,0	–	12989,0	–	12657,0	–	87,3
в т.ч. с.-г. угіддя	14501,0	100,0	13960,0	100,0	13456,0	100,0	12989,0	100,0	12657,0	100,0	87,3
з них : рілля	13846,0	95,5	13378,9	95,8	12876,0	95,7	12378,0	95,3	11999,0	94,8	86,7
сінокоси	9,0	0,0	10,8	0,1	11,2	0,1	11,9	0,1	12,4	0,1	137,8
пасовища	646,0	4,5	560,4	4,0	558,3	4,1	588,2	4,5	634,4	5,0	98,2
багаторічні насадження	9,0	0,1	9,9	0,1	10,5	0,1	10,9	0,1	11,2	0,1	124,4
Коефіцієнт с.-г. освоєння земель	1,0	–	1,0	–	1,0	–	1,0	–	1,0	–	100,0
Коефіцієнт розораності	1,0	–	0,9	–	0,9	–	0,9	–	0,9	–	90,0
Кількість робітників, чол.	418,0	–	397,0	–	393,0	–	329,0	–	325,0	–	77,8
Припадає на 1 працівника: с.-г. угідь	34,7	–	35,2	–	34,2	–	29,6	–	33,8	–	97,4
ріллі	33,1	–	28,1	–	29,6	–	27,1	–	29,8	–	90,0

Джерело: власні розрахунки

Проаналізувавши вище наведену інформацію, можна зробити висновок про те, що загальна земельна площа аграрного підприємства в 2022 р. порівняно з 2018 р. зменшилась на 1844 га або на 12,7%. Левову частку в загальному складі земельних угідь складає рілля, частка якої коливається від 95,55 до 94,8% від усієї земельної площі. Проте, площа рілля також зменшується і протягом досліджуваного періоду скоротилась на 13,3%. Протягом 2018-2022 рр. збільшилась площа сінокосів та багаторічних насаджень на 37,8% та 24,4% відповідно. Коефіцієнт с.-г. освоєння земель протягом всього періоду дослідження дорівнював 1, що свідчить про ефективне використання сільськогосподарських угідь. Чисельність персоналу скоротилась на 22,2 %, що є результатом автоматизації виробництва та важкими умовами праці в підприємстві. Також, на жаль, в сільськогосподарському виробництві значно нижчий рівень заробітної плати, порівняно з іншими галузями виробництва продукції (10139 грн. в сільському господарстві проти 13669 грн. в середньому за іншими видами економічної діяльності). Саме через це багато селян, як по суті є головною рушійною силою сільськогосподарського виробництва, змушені виїзжати в місто в пошуках кращої роботи та кращої заробітної плати, яка допоможе їм підтримувати якісний життєвий рівень. Якщо говорити про землезабезпеченість, то, на жаль, даний показник також зменшувався протягом досліджуваних років, через зменшення площі сільськогосподарських угідь та через скорочення чисельності персоналу. В результаті землезабезпеченість скоротилась на 2,6%.

Трудові ресурси – це найактивніший елемент продуктивних сил сучасного суспільства. В аграрному підприємстві «Придніпровське» в якості трудових ресурсів задіяні постійні, тимчасові та сезонні працівники, котрі задіяні з квітня по жовтень для виконання сезонних виробничих процесів. Міра забезпеченості трудовими ресурсами підприємства впливає на якість всіх виробничих процесів. Саме від працівників, від їх рівня майстерності, професійності, кваліфікації, задоволеності своєю роботою та умовами праці залежать результати роботи підприємства. Адже ефективність використання персоналу безпосередньо впливає на кількість виробленої продукції, її собівартість, та, врешті-решт, прибуток підприємства [52]. Проаналізуємо ефективність використання персоналу підприємства в таблиці 2.4.

Таблиця 2.4

Ефективність використання персоналу ТОВ АП «Придніпровське»

Показники	2018 р.	2019 р.	2020 р.	2021 р.	2022 р.	2022 р. у % до 2018 р.
Середньорічна кількість працівників, чол.	418,0	397,0	393,0	329,0	325,0	77,8
Ними відпрацьовано-всього, тис.люд.-год.	1227,0	1151,0	1121,0	936,0	916,0	74,7
Відпрацьовано одним середньорічним працівником, люд.-год.	2935,4	2899,2	2852,4	2845,0	2818,5	96,0
Річний запас робочого часу, тис.люд.-год.	804,7	764,2	756,5	633,3	625,6	77,8
Коефіцієнт використання робочого часу	1,5	1,5	1,5	1,5	1,5	96,0
Трудозабезпеченість	3,1	3,4	3,5	3,1	3,6	115,7
Вартість валової продукції, тис.грн.	35789,8	35916,9	37305,6	40289,5	42552,0	118,9
Продуктивність праці, люд.-год.	29,2	31,2	33,3	43,0	46,5	159,3

Джерело: власні розрахунки

Як свідчать дані таблиці 2.4, чисельність персоналу підприємства щорічно скорочується, що пов'язано з комплексною механізацією та автоматизацією виробництва, низьким рівнем заробітної плати та напруженими умовами праці. З 2018 р. по 2022 р. чисельність персоналу скоротилась на 22,8% або на 93 людини, що є чимало. Показник затрати праці або «ними відпрацьовано» всього, тис. люд.-год. Також зменшився, оскільки зменшилась і чисельність персоналу. Трудозабезпеченість протягом 2018-2022 років збільшилась за рахунок того, що скорочення площі сільськогосподарських угідь відбувалось нижчими темпами, ніж скорочення чисельності персоналу підприємства. Проте, незважаючи на скорочення чисельності працівників, продуктивність праці протягом досліджуваного періоду зростає на 59,3% і в 2022 р. складала 46,5 люд.-год., проти 29,2 люд.-год. в 2018 р. Це відбулось завдяки збільшенню обсягу виробництва продукції та комплексній механізації та автоматизації виробництва, а також частково за рахунок інфляційного підвищення рівня цін.

Окрім персоналу підприємства, важливу роль відіграють засоби виробництва – знаряддя й предмети праці, без яких неможливо ефективно здійснювати жоден виробничий процес. Саме знаряддя й предмети праці безпосередньо пов'язані з виробленим продуктом і вони формують його ціну, адже як основна складова частина продуктивних сил, знаряддя й предмети праці відображають рівень розвитку матеріально-технічної бази ТОВ АП «Придніпровське». Безпосередньо від забезпеченості підприємства і відповідно всіх виробничих процесів якісними та в необхідній кількості знаряддями й предметами праці, залежать кінцеві результати виробничо-господарської діяльності підприємства. Вкрай важлива не лише кількість знарядь праці, а їх якість та придатність виконувати роботи ефективно. Проаналізуємо майновий стан ТОВ АП «Придніпровське», а для цього розрахуємо коефіцієнт зносу, коефіцієнт придатності, коефіцієнт оновлення та коефіцієнт вибуття [61]. Аналіз майнового стану аграрного підприємства представлено в нижче наведеній таблиці 2.5.

Таблиця 2.5.

Оцінка майнового стану аграрного підприємства

Показники	2018 р.	2019 р.	2020 р.	2021 р.	2022 р.	2022 р. у % до 2018 р.
Сума наявних у підприємства коштів на кінець звітного періоду, тис. грн.	88773,00	216039,00	236199,00	302907,00	325255,00	в 3,66 рази
Питома вага активної частини основних засобів, %	88,60	81,30	78,60	71,40	69,90	78,89
Коефіцієнт зносу	0,14	0,17	0,26	0,29	0,33	232,21
Коефіцієнт придатності	0,86	0,83	0,74	0,71	0,67	78,24
Коефіцієнт оновлення	0,31	0,28	0,26	0,23	0,19	61,29
Коефіцієнт вибуття	0,08	0,06	0,06	0,05	0,05	62,50
Первісна вартість основних засобів, тис. грн.	82290,00	143853,00	121995,00	160709,00	180427,00	в 2,19 рази
Сума зносу основних засобів на кінець звітного періоду, тис. грн.	11631,00	25070,00	32290,50	47242,50	59219,00	в 5,09 рази
Залишкова вартість основних засобів на кінець звітного періоду, тис. грн.	71658,00	119782,00	90703,50	114466,00	121807,00	в 1,70 рази

Джерело: власні розрахунки

Отже, дані вище наведеної таблиці свідчать про те, що майновий стан ТОВ АП «Придніпровське» знаходиться на задовільному рівні. Матеріально-технічна база товариства щорічно погіршується, про що свідчать коефіцієнти зносу й придатності основних засобів. В 2022 році коефіцієнт зносу основних засобів склав 0,33, що на 132% більше, ніж в 2018 році. Тобто, основні засоби зношені на 33% від їх первісної вартості. Коефіцієнт оновлення протягом досліджуваних років зменшувався та в 2022 році склав лише 0,19, що на 38,71 менше, ніж в 2018 р. В нормальних умовах господарювання, для отримання гарних фінансових результатів, коефіцієнт оновлення має зростати, а не скорочуватись. Адже, окрім того, що техніка фізично зношується, вона ще й морально старіє, а тому не може працювати так ефективно, як сучасна прогресивна техніка, а від цього ми отримуємо більші виробничі затрати, більшу собівартість і, як наслідок, недоотримуємо частину прибутків.

Основні виробничі фонди – це те, без чого неможливо здійснювати якісно виробничий процес. Ефективність використання основних фондів наведено нижче[49].

Таблиця 2.6

Ефективність використання основних виробничих фондів в підприємстві

Показники	2018 р.	2019 р.	2020 р.	2021 р.	2022 р.	2022 р. у % до 2018 р.
Середньорічна вартість основних виробничих засобів, тис.грн.	37665,0	35107,0	35597,0	30807,0	32028,0	85,0
Середньорічна вартість оборотних засобів, тис.грн.	28957,0	29949,0	33089,0	43871,0	63457,0	219,1
Виручка від реалізації продукції, тис.грн.	35108,0	35663,6	41658,2	54349,3	62148,7	177,0
Вартість валової продукції в порівняльних цінах, тис. грн.	35789,8	35917	37306	40290	42552	118,9
Фондооснащеність, тис. грн.	259,7	251,5	264,5	237,2	253,0	97,4
Фондоозброєність, тис. грн.	90,1	88,4	90,6	93,6	98,5	109,4
Фондовіддача, грн.	1,0	1,0	1,0	1,3	1,3	139,8
Фондомісткість, грн.	1,1	1,0	1,0	0,8	0,8	71,5
Коефіцієнт оборотності оборотних засобів	1,22	1,22	1,28	1,08	1,09	89,3
Період одного обороту оборотних засобів, днів	316	315	301	359	360	113,9
Припадає оборотних виробничих фондів на 1000 грн. основних, грн.	768,8	853,1	929,5	1424,1	1981,3	257,7
Норма прибутку, %	1,0	1,1	3,4	17,5	19,5	18,5 в.п.

Джерело: власні розрахунки

Основні виробничі фонди – це знаряддя й предмети праці, виражені в грошовій формі, плюс та частина грошових коштів, які потрібні для нормального забезпечення виробничого процесу. Ефективність використання основних виробничих фондів прямо залежить від їх фізичного стану, умов експлуатації та характеру руху зміни їх первісної вартості у виробничому процесі. Як свідчать дані вище наведеної таблиці, фондівдача протягом 2018-2022 років зросла на 39,8 %, тоді як фондомісткість скоротилась на 28,5%. Дана інформація свідчить про те, що темпи збільшення виробництва продукції випереджають темпи зростання фондооснащеності виробничих процесів. Зменшення коефіцієнта оборотності є негативним явищем, адже підприємство повільно реалізує вироблену продукцію та недоотримує прибутки за рахунок того, що грошові кошти «довго осідають» в виробничому процесі, тоді як мають спрямовуватись в інші виробничі напрямки діяльності підприємства. Період одного обороту протягом 2018-2022 років є меншим за 365 днів, що засвідчує ефективну роботу з управління оборотними коштами. Проте, цей показник почав скорочуватись, і в 2022 р. склав 360 днів, проти 316 в 2018 р., тобто період обороту оборотних коштів став меншим на 44 дні, що є негативно. Незважаючи на скорочення темпів обертання оборотних коштів, підприємству вдалось збільшити норму прибутку на 18,5 відсоткові пункти, що є дуже позитивною тенденцією, адже в 2018 р. норма прибутку складала лише 1%, тоді як вже в 2022 р., тобто за п'ять років цей показник виріс до 19,5%.

Основним джерелом доходів аграрного підприємства «Придніпровське» є прибутки, одержані від реалізації сільськогосподарської продукції та частково від надання послуг. На рівень отриманих прибутків кожного підприємства суттєвий вплив здійснює його спеціалізація. Спеціалізація підприємства – це те, на виробництві чого підприємство спеціалізується, тобто яка галузь виробництва превалує в системі галузей підприємства. Спеціалізація є важливою, оскільки є джерелом нових можливостей для створення та забезпечення масового та рівномірного виробничого процесу на інноваційній базі та сприяє створенню відповідного клімату в підприємстві для запровадження досягнень технічного прогресу [45]. Спеціалізація ТОВ АП «Придніпровське» наведена в таблиці 2.7

Таблиця 2.7

Структура товарної продукції аграрного підприємства

Види продукції, галузі	2018 р.		2019 р.		2020 р.		2021 р.		2022 р.		В середньому за 5 років		2022 р. у % до
	тис. грн.	%	тис. грн.	%	тис. грн.	%	тис. грн.	%	тис. грн.	%	тис. грн.	%	
Всього по рослинництву	13703,0	39,0	20891,2	58,6	28945,9	69,5	38225,9	70,3	42368,8	68,2	28827,0	63,0	309,2
Зернові і зернобобові-усього	10071,0	28,7	18928,7	53,1	19189,9	46,1	17163,4	31,6	25185,4	40,5	18107,7	39,5	250,1
в.т.ч.: пшениця озима	7151,0	20,4	10565,8	29,6	10584,0	25,4	11325,0	20,8	14548,9	23,4	10834,9	23,7	203,5
гречка	349,0	1,0	238,0	0,7	-	-	-	-	132,1	0,2	143,8	0,3	37,9
кукурудза на зерно	589,0	1,7	2746,4	7,7	4105,7	9,9	3092,2	5,7	3773,4	6,1	2861,3	6,2	640,6
ячмінь	1723,0	4,9	3693,8	10,4	3868,3	9,3	2373,0	4,4	6576,2	10,6	3646,9	8,0	381,7
горох	105,0	0,3	1209,5	3,4	473,6	1,1	141,3	0,3	-	-	385,9	0,8	-
овес	67,2	0,2	56,7	0,2	64,7	0,2	49,7	0,1	33,3	0,1	54,3	0,1	49,6
інші зернові	86,8	0,2	418,5	1,2	93,6	0,2	182,2	0,3	121,5	0,2	180,5	0,4	140,0
соняшник	3157,0	9,0	766,1	2,1	8657,5	20,8	13904,4	25,6	14351,3	23,1	8167,3	17,8	454,6
соя	89,0	0,3	769,7	2,2	530,1	1,3	121,5	0,2	343,1	0,6	370,7	0,8	385,5
ріпак озимий	-	-	-	-	-	-	311,6	0,6	694,0	1,1	791,2	1,7	-
інша продукція рослинництва	386,0	1,1	426,7	1,2	568,4	1,4	6725,0	12,4	1795,0	2,9	1980,2	4,3	465,0
Всього по тваринництву	7205,0	20,5	9471,0	26,6	8456,3	20,3	11424,0	21,0	13767,3	22,2	10064,7	22,0	191,1
в т.ч. худоба і птиця в живій масі: велика рогата худоба	1821,0	5,2	2051,9	5,8	1856,1	4,5	1106,8	2,0	2045,5	3,3	1776,3	3,9	112,3
свині	2059,0	5,9	1952,6	5,5	1928,2	4,6	671,2	1,2	1618,0	2,6	1645,8	3,6	78,6
молоко	3238,0	9,2	5315,4	14,9	4403,6	10,6	5729,3	10,5	6018,4	9,7	4940,9	10,8	185,9
мед, кг	46,0	0,1	44,4	0,1	64,9	0,2	71,5	0,1	73,4	0,1	60,0	0,1	159,6
інша продукція тваринництва	41,0	0,1	106,7	0,3	203,5	0,5	3845,2	7,1	4012,0	6,5	1641,7	3,6	9785,4
Інша продукція, роботи і послуги	14200,0	40,4	5301,4	14,9	4256,0	10,2	4699,4	8,6	6012,6	9,7	6893,9	15,1	42,3
Разом по господарству	35108,0	100,0	35663,6	100,0	41658,2	100,0	54349,3	100,0	62148,7	100,0	45785,6	100,0	177,0

Джерело: власні розрахунки

Аграрне підприємство «Придніпровське» здійснює реалізацію як продукції рослинництва, так і продукції тваринництва, а також надає послуги оренди сільськогосподарської техніки. Протягом 2018-2022 років, в структурі товарної продукції підприємства переважала продукція рослинництва, її частка складає 63%. Частка продукції тваринництва в загальній структурі товарної продукції ТОВ АП «Придніпровське» складає 22 %, тоді як інші роботи та послуги складають 15,1% в загальній сумі реалізованої продукції. Серед продукції рослинництва левову частку товарної продукції формують: зернові та зернобобові 39,5 %, ячмінь 8,0%, кукурудза на зерно 6,2%, соняшник 17,8 %. Тому можна вважати, що підприємство має олійно-зерновий напрямок виробництва продукції рослинництва. Серед продукції тваринництва найбільшу частку в реалізації складає молоко – 10,8%, тоді як реалізація свиней займає лише 3,6%. Також підприємству доцільно розвивати бджільництво, адже дана продукція користується масовим попитом у суспільстві, має незначні виробничі витрати та є високорентабельною. Частка іншої продукції, робіт та послуг в структурі товарної продукції ТОВ АП «Придніпровське» складає 15,1%, що є дуже суттєвим показником. До цих робіт та послуг належать орендні послуги сільськогосподарської техніки, а також весняно-осінні польові роботи пов'язані з обробкою гранту до сівби та після збирання основного урожаю.

Основним показником ефективності та успішності виробничо-фінансової діяльності підприємства є рівень його інтенсивності та економічної ефективності інтенсифікації сільськогосподарського виробництва. Основним завданням інтенсифікації є збільшення обсягів виробництва якісної продукції та наданих послуг в перерахунку на одиницю земельної площі або ж на голову худоби, а також максимальне зростання економічної ефективності сільськогосподарського виробництва. Головними напрямками досягнення стабільного виробничого розвитку є додаткові інвестиції, направлені в основні виробничі фонди, в підвищення якості оборотних фондів, в навчання та підвищення кваліфікації персоналу підприємства. Це ті напрямки, які допоможуть підприємству вийти на новий більш високий рівень виробництва продукції [37].

Таблиця 2.8

Основні показники ефективності інтенсифікації аграрного підприємства

Показники	2018 р.	2019 р.	2020 р.	2021 р.	2022 р.	2022 р. у % до 2018 р.
Загальна площа, га	14501,0	13960,0	13456,0	12989,0	12657,0	87,3
в т.ч. сільськогосподарські угіддя	14501,0	13960,0	13456,0	12989,0	12657,0	87,3
із них: рілля	13846,0	13378,9	12876,0	12378,0	11999,0	86,7
Середньорічна чисельність працівників, осіб.	418,0	397,0	393,0	329,0	325,0	77,8
Середньорічна вартість основних фондів, тис. грн	37665,0	35107,0	35597,0	30807,0	32028,0	85,0
Середньорічна вартість оборотних фондів, тис. грн	28957,0	29949,0	33089,0	43871,0	63457,0	219,1
Вартість валової продукції, тис.грн.	35789,8	35916,9	37305,6	40289,5	42552,0	118,9
Вартість товарної продукції, тис. грн	35108,0	35663,6	41658,2	54349,3	62148,7	177,0
Валовий прибуток, тис.грн	678,1	746,6	2352,5	13059,7	18596,6	2742,5
Урожайність основних с.-г. культур, ц./га: озима пшениця	34,8	43,2	37,1	59,0	49,8	143,0
озимий ячмінь	21,6	25,3	31,5	29,5	35,2	163,0
соняшник	6,7	13,1	23,8	25,4	20,1	300,0
кукурудза на зерно	20,7	34,7	31,3	42,7	60,5	292,5
Продуктивність с.-г. тварин: середньорічний удій на 1 корову, кг.	5176,2	3830,7	4052,5	3478,0	3379,1	65,3
Середньодобовий приріст, г.: великої рогатої худоби	202,8	209,6	227,9	221,6	190,7	94,0
свиней	213,9	271,9	160,9	189,4	203,6	95,2
вихід телят на 100 корів	104,9	99,9	101,9	97,9	102,9	98,1
<i>Економічна ефективність інтенсифікації</i>						
Отримано на 100 га сільськогосподарських угідь, тис. грн: валової продукції	246,8	257,3	277,2	310,2	336,2	136,2
товарної продукції	242,1	255,5	309,6	418,4	491,0	202,8
валового прибутку	4,7	5,3	17,5	100,5	146,9	3142,0
Отримано валової продукції, грн., на: 100 грн. основних виробничих	95,0	102,3	104,8	130,8	132,9	139,8
1 грн виробничих витрат	1,0	1,1	1,1	0,8	1,2	115,8
одного середньорічного робітника	85600,0	90500,0	94900,0	122500,0	130900,0	152,9
На 1 люд-год.	29,2	31,2	33,3	43,0	46,5	159,3
Рівень рентабельності, %	2,0	2,1	6,0	31,6	42,7	40,7
Норма прибутку,%	1,0	1,1	3,4	17,5	19,5	18,5

Джерело: власні розрахунки

Як свідчать дані вище наведеної таблиці, результати виробничої діяльності ТОВ АП «Придніпровське» значно покращилась за 2018-2022 роки, навіть попри те, що відбулось зменшення площі сільськогосподарських угідь та скорочення чисельності персоналу. Урожайність сільськогосподарських культур, які є лідерами в структурі товарної продукції підприємства, протягом досліджуваних років була високою, що сприяло збільшенню обсягів валової продукції. Загальний обсяг одержаної валової та товарної продукції зріс на 18,9 % та 77 % відповідно, за рахунок реалізації продукції рослинництва та надання послуг з оренди сільськогосподарської техніки. Але, на жаль, дане зростання обсягів виробництва в грошовому виразі, перш за все є пов'язаним із інфляцією, тобто зростання рівня цін, а не з інтенсифікацією виробництва, як таковою. За досліджувані роки вартість основних виробничих фондів скоротилась на 15% як рахунок морального старіння, так і за рахунок зносу основних виробничих засобів. На превеликий жаль, оновлення основних виробничих фондів відбувається занадто повільно та потребує суттєвої та першочергової зміни, оскільки без сучасного високотехнологічного, модернізованого устаткування підприємство не в змозі виробляти дешеву та якісну продукцію та надавати послуги, а отже не в змозі конкурувати на ринку з підприємствами, які впроваджують у своє виробництво досягнення НТП. Якщо характеризувати ефективність виробничо-господарської діяльності, з точки зору показників рентабельності та прибутковості, то маємо позитивну динаміку. В 2018 р. рівень рентабельності складав 2%, тоді як в 2022 р. цей показник складав 42,7%, тобто зріс на 40,7 відсоткових пункти, що говорить про раціональне використання ресурсного потенціалу ТОВ АП «Придніпровське» та подальші сприятливі перспективи діяльності товариства. Також за 2018-2022 роки істотно збільшилась норма прибутку на 18,5 відсоткові пункти, що дає можливість підприємству вести розширене відтворення виробництва. В цілому по ТОВ АП «Придніпровське» економічна ефективність інтенсифікації є безсумнівною, адже такі основні показники як: продуктивність праці, фондівіддача, розмір валового доходу та прибутку на 1 га с.-г. угідь, рівень рентабельності та норма прибутку істотно зросли.

2.2. Фінансові показники соціально-економічного розвитку

ТОВ АП «Придніпровське»

На жаль, через воєнну агресію російської федерації, економіка України перебуває в кризовому стані. Більшість підприємств не здатні виробляти продукції та отримувати прибутки в довоєнних обсягах. ВВП України скоротився на понад 30%, тому держава не в змозі повноцінно виконувати свої економічні функції та підприємства змушені розраховувати подоланні наслідків економічної кризи, перш за все, самі на себе [33]. А тому, щоб приймати раціональні, доцільні, економічно обґрунтовані рішення щодо інвестиційних вкладень, інновацій в виробничі процеси або будь-яких інших напрямків, направлених на допомогу підприємству позбутись наслідків економічної кризи, покращити результати своєї виробничо-господарської діяльності, підвищення рівня конкурентоспроможності рішень, підприємству потрібно мати повну та об'єктивну інформацію щодо фінансової ситуації в межах підприємства. На основі фінансової інформації стосовно основних параметрів діяльності підприємства розробляються різноманітні напрямки, спрямовані на економічне зростання підприємства. Тобто, головним завданням перед управлінцями постає адекватне, невикривлене відображення реального стану справ підприємства, а для цього потрібно володіти певними методиками розрахунку, узагальнення та відображення фінансових показників[28].

Найоптимальніше фінансовий стан підприємства характеризують показники ліквідності й платоспроможності, фінансової стійкості, ділової активності [13]. Ліквідність віддзеркалює здатність підприємства розраховуватись за своїми поточними зобов'язаннями наявними грошовими коштами та коштами, одержаними від продажу певної частки майна підприємства. Підприємство може бути недостатньо ліквідне, неплатоспроможне, або мати наявні суттєві проблеми з поточною платоспроможністю. В результаті цього, на підприємство можуть бути подані штрафні санкції зі сторони кредиторів, або ж може бути знижено рівень довіри клієнтів чи банків чи постачальників, що негативно позначиться на виробничій діяльності товариства [34]. Основні показники ліквідності

охарактеризовано нижче.

Таблиця 2.9

Показники оцінки ліквідності ТОВ АП «Придніпровське»

Показник	2018 р.	2019 р.	2020 р.	2021 р.	2022 р.	2022 р. до 2018 р. (+;-)
Коефіцієнт абсолютної ліквідності	0,16	0,23	0,27	0,28	0,28	0,12
Коефіцієнт термінової ліквідності	0,71	0,75	0,77	0,79	0,84	0,13
Коефіцієнт загальної ліквідності	1,35	1,37	1,49	1,82	1,84	0,49
Коефіцієнт критичної ліквідності	0,85	0,87	0,88	1,00	0,98	0,13
Коефіцієнт ліквідності запасів	1,18	1,74	1,76	2,07	2,11	0,93
Коефіцієнт ліквідності коштів у розрахунках	0,15	0,16	0,29	0,32	0,30	0,15
Коефіцієнт співвідношення кредиторської та дебіторської заборгованості	1,17	1,08	0,84	0,60	0,57	-0,60
Коефіцієнт мобільності активів	0,55	0,70	0,73	0,77	0,94	0,39
Коефіцієнт співвідношення активів	0,84	1,19	1,50	1,58	1,53	0,69
Коефіцієнт платоспроможності	0,15	0,23	0,29	0,37	0,33	0,18
Коефіцієнт покриття запасів	1,04	1,17	1,39	1,60	1,63	0,59

Джерело: власні розрахунки

Отже, з даних таблиці видно, що ТОВ АП «Придніпровське» протягом 2018-2022 років є платоспроможним та ліквідним. Коефіцієнт абсолютної ліквідності, який характеризує частку поточної заборгованості підприємства, яка може бути погашена терміново, є трішки меншим за його нормативне значення 0,2 лише в 2018 р. Проте, це не є суттєвим, оскільки при нормальній роботі підприємства значення коефіцієнта абсолютної ліквідності може спрямовуватись до 0. Коефіцієнт термінової ліквідності протягом всього періоду дослідження перебував межах норми, а отже, поточна заборгованість аграрного підприємства може бути виплачена готівкою або ж очікуваними надходженнями від дебіторів. Приріст коефіцієнту загальної ліквідності характеризує успішний розвиток підприємства, адже його поточні активи є більшими за поточні зобов'язання. З 2018 по 2022 роки коефіцієнт загальної ліквідності зріс на 0,49 відсоткових пункти. Коефіцієнт співвідношення кредиторської й дебіторської заборгованості характеризує ситуацію перевищення кредиторської заборгованості над дебіторською в 2018 та 2019 рр., з 2020 по 2022 роки ситуація була оберненою.

співвідношення кредиторської й дебіторської заборгованості демонструє, що у 2018 р. товариство на 1грн. дебіторської заборгованості залучало 1,17 грн., у 2019 р. – 1,08 грн., у 2020 р. – 0,84 грн., у 2021 р. – 0,60 грн., у 2028 р. – 0,57 грн. Коефіцієнт співвідношення активів протягом досліджуваного періоду зростає, що не є позитивним, оскільки характеризує відхилення від норми (1). Коефіцієнт платоспроможності є в межах норми і характеризує здатність підприємства своєчасно оплачувати свої борги. За досліджувані роки цей коефіцієнт зріс з 0,15 до 0,33, тобто на 0,18 відсоткових пунктів, що є суттєвим для такого показника.

Окрім ліквідності підприємства, необхідно проаналізувати фінансову стійкість, котра віддзеркалює стан майна товариства та забезпечує йому платоспроможність [16].

Таблиця 2.10

Коефіцієнти фінансової стійкості аграрного підприємства

Показники	2018 р.	2019 р.	2020 р.	2021 р.	2022 р.	2022 р. до 2018р.
Коефіцієнт автономії	0,85	0,88	0,91	0,90	0,90	0,05
Коефіцієнт фінансової стабільності	2,19	2,79	3,75	3,46	4,45	2,26
Коефіцієнт фінансової залежності	0,85	0,80	0,75	0,77	0,78	-0,07
Коефіцієнт концентрації залученого капіталу	0,31	0,28	0,25	0,26	0,27	-0,04
Коефіцієнт концентрації власного капіталу	3,55	3,89	24,55	36,69	55,44	51,89
Коефіцієнт співвідношення залученого і власного капіталу	0,38	0,33	0,28	0,30	0,31	-0,07
Коефіцієнт стійкості фінансування	0,94	0,98	1,03	1,03	1,17	0,23
Коефіцієнт поточних зобов'язань	0,69	0,58	0,40	0,38	0,37	-0,32
Коефіцієнт довготермінового залучення коштів	0,11	0,09	0,09	0,07	0,06	-0,05
Коефіцієнт короткострокової заборгованості	0,12	0,10	0,10	0,08	0,07	-0,05
Співвідношення коефіцієнтів приросту власного капіталу та фінансової заборгованості	1,64	1,84	1,86	2,05	2,14	0,50
Коефіцієнт стійкості економічного зростання	2,81	3,63	4,06	5,49	5,29	2,48
Коефіцієнт фінансового левериджу	0,13	0,11	0,11	0,09	0,09	-0,04
Коефіцієнт інвестування	1,46	1,34	1,51	1,20	1,36	-0,10

Джерело: власні розрахунки

Отже, як видно з даних таблиці, протягом 2018-2022 років, ТОВ АП «Придніпровське» можна охарактеризувати як фінансово стійке та незалежне від зовнішніх кредиторів. Коефіцієнт автономії протягом всього періоду дослідження коливався в межах від 0,85 до 0,90, що є значно вище його нормативного (0,5). Коефіцієнт фінансової стабільності за 2018-2022 роки зріс на 2,26 відсоткові пункти, тобто протягом всіх років кількість власних коштів перевищує кількість позичкового капіталу. Коефіцієнт концентрації залученого капіталу скоротився на 0,04 відсоткові пункти та має позитивну тенденцію, оскільки підприємство займається виробництвом продукції за допомогою власних коштів. Про це також свідчить і зростання коефіцієнту концентрації власного капіталу, який за час дослідження зріс на 51,89 відсотковий пункт. За цей період скоротились коефіцієнти поточних зобов'язань і довготермінового залучення коштів на 0,32 та 0,05 відсоткових пунктів відповідно. Коефіцієнт стійкості економічного зростання протягом 2018-2022 років зріс на 2,29 відсоткових пункти, хоча в 2022 році і дещо сповільнив свій темп зростання. Коефіцієнт фінансового левериджу скоротився на 0,04, що є позитивно, адже характеризує зменшення кількості позикового капіталу на одиницю власного. Коефіцієнт інвестування, навпаки, показує негативну тенденцію, оскільки протягом 2018-2022 років скоротився на 0,1 відсотковий пункт. Це дійсно проблема, адже підприємство не інвестує кошти в основні засоби, а отже не може за рівнем сучасності обладнання і обсягу виробленої продукції конкурувати з прогресивними аграрними підприємствами.

Стійкий фінансовий стан підприємства на сьогоднішній день, а особливо в кризових умовах сучасної економіки, безпосередньо залежить від його ділової активності [23]. Тому, на сьогодні, власники та керівники підприємств мають зробити все можливе, щоб забезпечити зростання рівня ділової активності підприємства на представлених ринках товарів та капіталу, що призведе до підвищення рівня конкурентоспроможності суб'єкта господарювання. Під діловою активністю, частіше за все, розглядають систему показників, котрі віддзеркалюють оборотність ресурсів, що використовуються та представляють собою ефективність використання існуючих матеріальних ресурсів [3]. Але дане визначення є достатньо вузьким та

необґрунтованим. Під діловою активністю варто розуміти інтенсивність діяльності підприємства в напрямках залучення наявних фінансових ресурсів підприємства для досягнення стійкого економічного зростання в макроекономічному середовищі. Тому ділову активність віддзеркалюють абсолютні показники виробничого потенціалу та показники, які свідчать про ефективність діяльності підприємства [9].

Таблиця 2.11.

Показники ділової активності ТОВ АП «Придніпровське»

Показник	2018 р.	2019 р.	2020 р.	2021 р.	2022 р.	2022 р. до 2018 р. (+;-)
Коефіцієнт оборотності активів	1,02	1,11	1,44	1,46	1,54	0,52
Коефіцієнт оборотності оборотних активів	1,22	1,22	1,28	1,08	1,09	-0,13
Коефіцієнт оборотності кредиторської заборгованості	2,43	3,52	4,96	5,88	6,3	3,87
Коефіцієнт оборотності дебіторської заборгованості	1,59	1,99	2,74	3,25	4,61	3,02
Фондовіддача	1,0	1,0	1,0	1,3	1,3	0,30
Коефіцієнт оборотності власного капіталу	1,72	2,12	2,87	3,38	4,74	3,02
Коефіцієнт оборотності запасів	3,1	3,39	3,52	3,74	4,14	1,04
Коефіцієнт оборотності готової продукції	7,26	8,18	9,51	10,52	12,56	5,3
Частка сумнівної дебіторської заборгованості	0,12	0,11	0,1	0,08	0,07	-0,05
Період одного обороту оборотних засобів, днів	316	315	301	359	360	44
Тривалість погашення дебіторської заборгованості, днів	30	31	29	26	23	-7
Тривалість погашення кредиторської заборгованості, днів	78	62	56	54	43	-35
Тривалість фінансового циклу, днів	326	271	264	234	216	-110
Тривалість операційного циклу, днів	353	299	290	257	235	-118

Джерело: власні розрахунки

З даних вище наведеної таблиці, можна зробити висновок, що показники ділової активності протягом 2018-2022 років характеризують ефективну виробничо-господарську діяльність підприємства. Коефіцієнт оборотності активів зріс на 0,52 відсоткових пункти та показує нам збільшення швидкості обороту активів, що, безсумнівно, є позитивним, адже чим швидше обертаються активи, тим більше прибутків отримує підприємство. Коефіцієнт оборотності оборотних активів протягом 2021-2022 років трішки зменшився в порівнянні з 2018-2020 роками, але дане зменшення не є критичним та корегується в результаті кращого управління оборотними активами, застосуванням фінансового контролінгу. Скоротилась частка сумнівної дебіторської заборгованості на 0,05 відсоткових пункти, а отже боржників у підприємства стало менше. Позитивним є зменшення періодів операційного циклу та фінансового, і зменшення часу погашення як дебіторської, так і кредиторської заборгованості. Це характеризує ефективність управління власними грошовими коштами та засвідчує позитивні зміни в виробничому процесі. Для підвищення ділової активності в ТОВ АП «Придніпровське» варто звернути увагу на удосконалення процесів управління фінансовою діяльністю, що матиме позитивний вплив на підвищення рейтингу підприємства на всіх представлених ринках та збільшення ефективності використання фінансових, матеріальних та людських ресурсів.

Показником, який беззаперечно відображає ефективність господарської діяльності підприємства є рівень рентабельності. ключове значення має аналіз показників рентабельності. Рентабельність визначає прибутковість діяльності суб'єкта господарювання, а отже, чим вищі коефіцієнти рентабельності, тим більш ефективною вважається діяльність підприємства [5]. Саме через це, мета кожного підприємства – одержання високих показників рентабельності, і управлінці підприємств мають вирішити, як найбільш раціонально досягти цих результатів [8]. існує велика кількість коефіцієнтів рентабельності, і визначення кожного з них залежить від цілей оцінки фінансово-господарської діяльності підприємства [30]. Також, слід зазначити, що не існує рекомендованих норм або меж рівнів рентабельності і позитивним вважається, якщо дані показники зростають в

досліджуваному проміжку часу. Дослідження показників рентабельності ТОВ АП «Придніпровське» представлено в таблиці 2.12.

Таблиця 2.12.

Основні показники рентабельності аграрного підприємства

Показник	2018 р.	2019 р.	2020 р.	2021 р.	2022 р.	2022 р. до 2018 р. (+;-)
Рентабельність капіталу						
Рентабельність сукупного капіталу	0,17	0,23	0,37	0,71	0,83	0,66
Рентабельність власного капіталу	0,51	0,8	0,83	1,01	1,14	0,63
Рентабельність продаж						
Валова рентабельність реалізованої продукції	0,02	0,04	0,05	0,11	0,19	0,17
Операційна рентабельність реалізованої продукції	0,02	0,04	0,04	0,1	0,18	0,16
Чиста рентабельність реалізованої продукції	0,02	0,04	0,03	0,09	0,17	0,15
Загальна рентабельність виробничих запасів	0,06	0,13	0,44	0,79	0,95	0,89
Загальна рентабельність підприємства	0,04	0,07	0,24	0,54	0,87	0,83

Джерело: власні розрахунки

Отже, на основі проведених розрахунків, можна стверджувати, що підприємство працює стабільно та ефективно, адже всі проаналізовані показники рентабельності мають позитивну тенденцію до зростання. Рентабельність сукупного капіталу аграрного підприємства протягом 2018-2022 років була позитивною (17%, 23%, 37%, 71% та 83% відповідно), тобто продуктивність ресурсів складала 17%, 23%, 37%, 71% та 83% відповідно. Рентабельність власного капіталу за досліджуваний період зросла на 0,63 відсоткові пункти, що говорить про те, що рентабельність інвестицій, спершу направлених в підприємство, а потім реінвестованих його власниками, була позитивною та на високому рівні.

Рентабельності продажів аграрного підприємства також носять позитивний характер та мають щорічну тенденцію до зростання. Валова рентабельність реалізованої продукції та операційна рентабельність збільшилися 0,17 та 0,16 відсоткових пункти, що характеризує здатність підприємства успішно виробляти та реалізовувати продукцію, яка користується попитом серед споживачів та є суспільно значимою. Позитивною тенденцією є зростання загального рівня рентабельності підприємства з 4% в 2018 р. до 87 % в 2022 р., даний приріст рентабельності засвідчує злагоджену роботу підприємства, наявність ефективних комунікацій між всіма виробничими та управлінськими ланками, а також правильно вибраний напрямок господарської діяльності.

Отже, на основі проведеного дослідження показників фінансового стану ТОВ АП «Придніпровське» можна стверджувати, що протягом 2018-2022 років, коефіцієнти ліквідності, фінансової стійкості, ділової активності, рентабельності мають позитивну тенденцію до зростання. Більшість досліджуваних показників перебувають в межах норми, частина – значно перевищує нормативні межі, що характеризує діяльність підприємства з позитивної сторони. На даний момент, відповідно до всіх розрахованих коефіцієнтів, в ТОВ АП «Придніпровське» відсутня бодай найменша ймовірність банкрутства, що гарантує фінансову стабільність, ефективність використання наявних ресурсів підприємства та його здатність вести розширене відтворення. На нашу думку, фінансовий стан ТОВ АП «Придніпровське» свідчить про його фінансову незалежність, зростаючу ділову активність та високу рентабельність виробництва.

2.3. Оцінка рівня конкурентоспроможності ТОВ АП «Придніпровське»

На жаль, сьогодні на території нашої країни відбуваються страшні події, які пов'язані з воєнною агресією російської федерації проти суверенної держави України. Через те, що економіка нашої країни перебуває в стані кризи, аграрні підприємства змушені підвищувати ефективність своєї виробничо-господарської діяльності для забезпечення достатнього рівня фінансової спроможності й здатності сплачувати

податки до держави та здійснювати інші обов'язкові платежі [6]. Для ефективного розвитку підприємство має бути конкурентоспроможним по відношенню до своїх головних конкурентів, тобто мати можливості змагатись з виробниками аналогічної чи схожої продукції за кращі ресурси, кращу ціну продажу, кращі умови реалізації продукції. Тільки конкурентоспроможне аграрне підприємство може бути лідером в своїй галузі як на внутрішньому, так і на зовнішніх ринках. Через це, підприємство повинно постійно самовдосконалюватись, знаходити потенційні джерела розвитку, які сприятимуть покращенню та зростанню результатів виробничої діяльності підприємства. До основних джерел досягнення та підвищення конкурентоспроможності підприємства варто віднести:

1. Одержання конкурентних переваг за допомогою впровадження в виробництво прогресивних передових технологій і використання сучасної високопродуктивної техніки, яка дасть змогу підприємству підвищити обсяги виробництва продукції та зменшити виробничі витрати. Доведено, що сучасна імпортна сільськогосподарська техніка є набагато продуктивніша за вітчизняну та допомагає економити близько 450 грн на га при збиранні врожаю за рахунок зменшення втрат та більших виробничих потужностей.

2. Основним джерелом підвищення конкурентоспроможності підприємства є трудовий потенціал, тобто фізичні й розумові можливості людей, які вони використовують для виробництва продукції та надання послуг. Саме від людей залежить якість виробленої продукції, строки вироблення та інші технічні параметри. Оскільки майстерність персоналу, його досвід, кваліфікація, навички та вміння – це все, без чого не може ефективно працювати підприємство. Також важливим є ступінь задоволеності персоналу своєю роботою, умовами праці, наявним рівнем заробітної плати та системою мотивації та преміювання. Якщо працівники не задоволені, вони не здатні ефективно виконувати свою роботу. Якою б прогресивною та сучасною не була б техніка, без людей, без їхніх здібностей – це лише метал, який не може принести користь підприємству без взаємодії з персоналом. Тому персонал завжди має підвищувати свою кваліфікацію, навчатись, – адже технології не стоять на місці і зміни відбуваються як в бухгалтерській звітності, в методах управління персоналом,

так і в обладнанні та техніці [43].

3. Ключовим джерелом досягнення конкурентоспроможності підприємства в ринковій економіці є виробничі витрати, які мають бути меншими за середньогалузеві, або ж за витрати конкурентів. Тобто, чим менші виробничі витрати, собівартість продукції, тим більше прибутку зможе отримати підприємство при однакових умовах реалізації товару порівняно з конкурентами. Досягти зменшення собівартості продукції можна за допомогою використання прогресивних інноваційних технологій, сучасного модернізованого обладнання, вмотивованого персоналу, а також за рахунок економії на масштабах виробництва. Також джерелом зменшення собівартості продукції є чіткий контролінг витрат, їх оптимізація та раціональне планування всіх виробничих витрат. Тобто ресурси мають економитись не під час виробничого процесу, а ще на періоді планування даного процесу. А отже, економісти в співпраці з агрономами та інженерами повинні чітко планувати всі етапи виробничого процесу і розробляти шляхи зменшення собівартості виробленої продукції або ж наданих послуг.

4. Суттєвим джерелом конкурентоспроможності підприємства є можливість вийти на нові ринки збуту продукції, де перед виробниками відкриваються нові можливості. Чим «багатший» ринок» (європейський, американський чи японський), тим більше можливостей у підприємства отримати високі прибутки. Але вихід на нові ринки може відбуватись і в межах країни, якщо підприємство диверсифікує свою діяльність та почне виробляти нову, нехарактерну для нього продукцію. Проте, щоб підприємство могло закріпитись на нових ринках, пропонована продукція повинна бути високої якості, доступної цінової категорії та відповідати стандартам якості й безпечності товарів та послуг [50].

5. Одним з можливих джерел досягнення конкурентоспроможності підприємства є налаштування його діяльності та виробничих процесів таким чином, щоб діяльність відповідала державним програмам розвитку, за якими можна одержати дотації або ж отримати кредити в банківських установах на пільгових умовах. Тобто, потрібно виробляти суспільно значимий продукт, який визнається суспільством як важливий та корисний. Вся сільськогосподарська продукція може по-

праву вважатись такою, яка забезпечує суспільство товарами першої необхідності.

Для того, щоб запропонувати конкретні напрямки підвищення конкурентоспроможності ТОВ АП «Придніпровське», необхідно спершу дослідити та проаналізувати поточний стан конкурентоспроможності підприємства. Найбільш оптимальним для виконання цього завдання є методика, яка засновується на аналізі теорії ефективної конкуренції [53].

Відповідно до теорії ефективної конкуренції, найбільш конкурентоспроможними є підприємства, які зуміли ефективно організувати діяльність всіх структурних відділів підприємства. На ефективність роботи кожного з відділів підприємства має вплив величезна сукупність факторів – ресурсів товариства. Оцінка ефективності роботи кожного відділу підприємства зумовлює оцінку раціональності та доцільності використання даних ресурсів. За основу в даній методиці приймається оцінка чотирьох базових критеріїв конкурентоспроможності підприємства:

- показники ефективності господарської діяльності суб'єкту господарювання (ЕД) – це комплекс показників, що віддзеркалюють витрати на одиницю продукції, фондівіддачу, рентабельність товару й продуктивність праці;

- показники фінансового стану суб'єкту господарювання (ФС) – визначається за допомогою розрахунків показників автономії, платоспроможності, абсолютної ліквідності та коефіцієнту обертанняоборотних засобів;

- показники ефективності організації збуту продукції суб'єкту господарювання (ЕЗ) – це комплекс показників, які включають рівень рентабельності продажів, коефіцієнт затовареності готовою продукцією, коефіцієнт завантаження виробничих потужностей та коефіцієнт ефективності реклами;

- показники конкурентоспроможності продукції чи товару суб'єкту господарювання (КТ) – це показники якості товару та його ціни. Розраховується в балах за експертною методикою.

Методика містить ряд етапів:

1. Необхідно обчислити одиничні показники конкурентоспроможності суб'єкту господарювання. Для цього використаємо фінансово-економічні показники,

розраховані в розділі 2.1 та 2.2. кваліфікаційної роботи.

2. Обчислимо критерії конкурентоспроможності підприємства за формулами, наданими даною методикою:

Критерії конкурентоспроможності підприємства (ККП) будемо обчислювати наступним образом:

$$ЕД = 0,31РВ + 0,19Ф + 0,4РТ + 0,1ПП; \quad (2.1.)$$

Де ЕД – ефективність господарської діяльності підприємства; РВ – рівень витрат підприємства; Ф – фондівіддача підприємства; РТ – рентабельність продукції підприємства; ПП – продуктивність праці в підприємстві.

0,31; 0,19; 0,40; 0,10 – коефіцієнти вагомості показників ефективності господарської діяльності підприємства, визначені експертами.

$$ФС = 0,29КА + 0,2КП + 0,3КЛ + 0,15КО; \quad (2.2.)$$

Де ФС – фінансовий стан суб'єкта господарювання; КА – коефіцієнт автономії суб'єкта господарювання; КП – коефіцієнт покриття запасів; КЛ – коефіцієнт абсолютної ліквідності суб'єкта господарювання; КО – коефіцієнт обороту оборотних засобів.

0,29; 0,20; 0,36; 0,15 – коефіцієнти вагомості показників фінансового стану підприємства, визначені експертами.

$$ЕЗ = 0,37РП + 0,29КЗ + 0,21КВ + 0,13КР; \quad (2.3.)$$

Де ЕЗ – ефективність збутової діяльності підприємства; РП – рентабельність продажів товарів підприємства; КЗ – коефіцієнт затовареності продукцією підприємства; КВ – коефіцієнт завантаженості виробничих потужностей підприємства; КР – коефіцієнт ефективності реклами підприємства.

0,37; 0,29; 0,21; 0,14 – коефіцієнти вагомості показників ефективності збутової діяльності підприємства, визначені експертами.

КТ – критерій конкурентоспроможності продукції, який розраховується як відношення якості продукції до його ціни споживання (КСП) (2.4.)

3. Розраховуємо ітоговий показник – коефіцієнт конкурентоспроможності підприємства (ККП):

$$\text{ККП} = 0,15\text{ЕД} + 0,29\text{ФС} + 0,23\text{ЕЗ} + 0,33\text{КТ} \quad (2.5.)$$

Де ЕД – ефективність господарської діяльності підприємства; ФС – фінансовий стан підприємства; ЕЗ – ефективність збутової діяльності підприємства; КТ – критерій конкурентоспроможності товарів підприємства.

0,15; 0,29; 0,23; 0,33 – коефіцієнти вагомості критеріїв коефіцієнту конкурентоспроможності підприємства визначені експертами.

В результаті одержаного значення коефіцієнта конкурентоспроможності підприємства буде проаналізовано його поточний стан та перспективи. Потім, надамо пропозиції щодо удосконалення виробничо-господарської або фінансової діяльності підприємства [60].

Щоб зробити узагальнюючу оцінку, потрібно всі розраховані показники перевести в відносні величини. Для цього будемо використовувати 15-ти бальну шкалу. Бали від 5 до 15 розподіляються наступним чином:

15 балів показник > 50% або більше;

14 балів > від 40% до 50%;

13 балів > від 30% до 40%;

12 балів > від 20% до 30%;

11 балів > від 10% до 20%;

10 балів якщо показник на рівні базового;

9 балів < від 10% до 20%;

8 балів < від 20% до 30%;

7 балів < від 30% до 40%;

6 балів < від 40% до 30%;

5 балів < 50% .

Більшість одиничних показників конкурентоспроможності ТОВ АП «Придніпровське» ми обчислили в попередніх розділах кваліфікаційної роботи, занесемо розраховані дані в таблицю 2.13. Потім співставимо між собою останні роки дослідження та обчислимо відповідні коефіцієнти, на основі яких буде видно тенденції зміни результатів виробничо-господарської та фінансової діяльності аграрного підприємства.

Таблиця 2.13

Оцінка конкурентоспроможності ТОВ АП «Придніпровське»

Показники конкурентоспроможності та порядок розрахунку	Значення розрахованих показників					2021 р /2020 р	2022 р /2021 р	Значення в балах	
	2018 р.	2019 р.	2020 р.	2021 р.	2022 р.			2021 р /2020 р	2022 р /2021 р
Критерії ефективності господарської діяльності підприємства									
Рівень витрат	1,1	1,0	1,0	0,8	0,8	0,80	1,00	8	10
Фондовіддача	1,0	1,0	1,0	1,3	1,3	1,30	1,00	12	10
Рентабельність товару	0,04	0,07	0,24	0,54	0,87	2,25	1,61	11	10
Продуктивність праці	29,2	31,2	33,3	43,0	46,5	1,29	1,08	10	9
Критерії фінансового стану підприємства									
Коефіцієнт автономії	0,85	0,88	0,91	0,90	0,90	0,89	1,00	9	10
Коефіцієнт покриття	1,04	1,17	1,39	1,60	1,63	1,05	1,12	9	10
Коефіцієнт абсолютної ліквідності	0,16	0,23	0,27	0,28	0,28	1,04	1,00	10	10
Коефіцієнт обороту оборотних коштів	1,22	1,22	1,28	1,08	1,09	0,84	1,01	8	10
Критерії ефективності збуту товарів									
Рентабельність продажів продукції	0,02	0,04	0,05	0,11	0,19	2,20	1,73	12	11
Коефіцієнт затовареності готовою продукцією	0,03	0,03	0,03	0,03	0,03	1,00	1,00	10	10
Коефіцієнт завантаженості виробничих потужностей	0,02	0,02	0,03	0,03	0,04	1,00	1,33	10	13
Коефіцієнт ефективності реклами	0,21	0,22	0,23	0,23	0,24	1,00	1,04	10	10
Критерій конкурентоспроможності товару									
Якість товару	-	-	-	-	-	-	-	13	14
Ціна товару	-	-	-	-	-	-	-	12	13

Джерело: розраховано автором

На основі проведених розрахунків визначимо коефіцієнти за два періоди:

1) 2021/2020:

$$ED = 0,31 \times 8 + 0,19 \times 12 + 0,4 \times 11 + 0,1 \times 10 = 10,16;$$

$$FC = 0,29 \times 9 + 0,2 \times 9 + 0,36 \times 10 + 0,15 \times 8 = 9,21;$$

$$EZ = 0,37 \times 12 + 0,29 \times 10 + 0,21 \times 10 + 0,14 \times 10 = 10,84;$$

$$KT = 0,5 \times 13 + 0,5 \times 12 = 12,50.$$

2) 2022/2021:

$$ED = 0,31 \times 10 + 0,19 \times 10 + 0,4 \times 10 + 0,1 \times 9 = 9,90;$$

$$FC = 0,29 \times 10 + 0,2 \times 10 + 0,36 \times 10 + 0,15 \times 10 = 10,00;$$

$$EZ = 0,37 \times 11 + 0,29 \times 10 + 0,21 \times 13 + 0,14 \times 10 = 11,10;$$

$$KT = 0,5 \times 14 + 0,5 \times 13 = 13,50.$$

Враховуючи розраховані показники та оцінки, які визначили експерти, обчислимо коефіцієнт конкурентоспроможності підприємства за досліджувані періоди:

1) 2021/2020:

$$KKP = 0,15 \times 10,16 + 0,29 \times 9,21 + 0,23 \times 10,84 + 0,33 \times 12,50 = 10,81;$$

2) 2022/2021:

$$KKP = 0,15 \times 9,90 + 0,29 \times 10,00 + 0,23 \times 11,10 + 0,33 \times 13,50 = 11,39.$$

Наведена методика дослідження конкурентоспроможності включає в себе всі головні ланки виробничо-господарської діяльності роботи підприємства, фінансового стану та політики реалізації продукції та дозволяє управлінцям оперативно отримувати дані щодо функціонування підприємства на ринку. Одиничні показники, які були використані для розрахунку коефіцієнту конкурентоспроможності підприємства за різні етапи часу, дають можливість користуватись даною методикою як способом контролю для кожної виробничо-господарської ланки підприємства.

Виходячи з проведених результатів дослідження, ТОВ АП «Придніпровське» має високий коефіцієнт конкурентоспроможності та демонструє позитивну динаміку до його зростання. В 2021 р. коефіцієнт конкурентоспроможності складав 10,81, а в 2022 р. 11,39, тобто зріс на 0,58 відсоткових пункти, що є дуже позитивно для такого короткого терміну, як 1 рік. Тому, можна стверджувати, що ТОВ АП

«Придніпровське» займає лідируючі позиції на ринку та виробляє суспільно корисну продукцію, яка є важливою для продовольчої безпеки країни та користується попитом.

Висновки до розділу 2

1. ТОВ АП «Придніпровське» – велике, сучасне аграрне підприємство, розташоване в північній частині Дніпропетровської області Новомосковського району в с. Голубівка. Основна призначення ТОВ АП «Придніпровське» – це вирощування зернових культур (крім рису), бобових культур і насіння олійних культур (КВЕД 01.11). Проте, окрім цього, підприємство займається й іншими видами додаткової діяльності: надання в оренду сільськогосподарських машин і устаткування; діяльність у сфері бухгалтерського обліку й аудиту; консультування з питань оподаткування; надання в оренду автомобілів і легкових автотранспортних засобів; надання в оренду вантажних автомобілів. Керівником підприємства є БИКОВ ОЛЕКСАНДР МИКОЛАЙОВИЧ. Розмір статутного капіталу 10000 грн. Підприємство має лінійно-функціональну структуру управління.

2. Майновий стан ТОВ АП «Придніпровське» знаходиться на задовільному рівні. Матеріально-технічна база товариства щорічно погіршується, про що свідчать коефіцієнти зносу й придатності основних засобів. В 2022 році коефіцієнт зносу основних засобів склав 0,33, що на 132% більше, ніж в 2018 році. Тобто, основні засоби зношені на 33% від їх первісної вартості. Коефіцієнт оновлення протягом досліджуваних років зменшувався та в 2022 році склав лише 0,19, що на 38,71 менше, ніж в 2018 р. В нормальних умовах господарювання, для отримання гарних фінансових результатів, коефіцієнт оновлення має зростати, а не скорочуватись. Адже, окрім того, що техніка фізично зношується, вона ще й морально старіє, а тому не може працювати так ефективно, як сучасна прогресивна техніка, а від цього ми отримуємо більші виробничі затрати, більшу собівартість і, як наслідок, недоотримуємо частину прибутків.

3. Основним джерелом доходів аграрного підприємства «Придніпровське» є прибутки, одержані від реалізації сільськогосподарської продукції та частково від надання послуг. Протягом 2018-2022 років, в структурі товарної продукції підприємства переважала продукція рослинництва, її частка складає 63%. Частка продукції тваринництва в загальній структурі товарної продукції ТОВ АП «Придніпровське» складає 22 %, тоді як інші роботи та послуги складають 15,1% в загальній сумі реалізованої продукції. Серед продукції рослинництва левову частку товарної продукції формують: зернові та зернобобові 39,5 %, ячмінь 8,0%, кукурудза на зерно 6,2%, соняшник 17,8 %. Тому можна вважати, що підприємство має олійно-зерновий напрямок виробництва продукції рослинництва. Серед продукції тваринництва найбільшу частку в реалізації складає молоко – 10,8%, тоді як реалізація свиней займає лише 3,6%.

4. Якщо характеризувати ефективність виробничо-господарської діяльності, з точки зору показників рентабельності та прибутковості, то маємо позитивну динаміку. В 2018 р. рівень рентабельності складав 2%, тоді як в 2022 р. цей показник складав 42,7%, тобто зріс на 40,7 відсоткових пункти, що говорить про раціональне використання ресурсного потенціалу ТОВ АП «Придніпровське» та подальші сприятливі перспективи діяльності товариства. Також за 2018-2022 роки істотно збільшилась норма прибутку на 18,5 відсоткові пункти, що дає можливість підприємству вести розширене відтворення виробництва. В цілому по ТОВ АП «Придніпровське» економічна ефективність інтенсифікації є безсумнівною, адже такі основні показники як: продуктивність праці, фондівіддача, розмір валового доходу та прибутку на 1 га с.-г. угідь, рівень рентабельності та норма прибутку істотно зросли.

5. На основі проведеного дослідження показників фінансового стану ТОВ АП «Придніпровське» можна стверджувати, що протягом 2018-2022 років, коефіцієнти ліквідності, фінансової стійкості, ділової активності, рентабельності мають позитивну тенденцію до зростання. Більшість досліджуваних показників перебувають в межах норми, частина – значно перевищує нормативні межі, що характеризує діяльність підприємства з позитивної сторони. На даний момент,

відповідно до всіх розрахованих коефіцієнтів, в ТОВ АП «Придніпровське» відсутня бодай найменша ймовірність банкрутства, що гарантує фінансову стабільність, ефективність використання наявних ресурсів підприємства та його здатність вести розширене відтворення. На нашу думку, фінансовий стан ТОВ АП «Придніпровське» свідчить про його фінансову незалежність, зростаючу ділову активність та високу рентабельність виробництва.

6. Виходячи з проведених результатів дослідження, ТОВ АП «Придніпровське» має високий коефіцієнт конкурентоспроможності та демонструє позитивну динаміку до його зростання. В 2021 р. коефіцієнт конкурентоспроможності склав 10,81, а в 2022 р. 11,39, тобто зріс на 0,58 відсоткових пункти, що є дуже позитивно для такого короткого терміну, як 1 рік. Тому, можна стверджувати, що ТОВ АП «Придніпровське» займає лідируючі позиції на ринку та виробляє суспільно корисну продукцію, яка є важливою для продовольчої безпеки країни та користується попитом.

РОЗДІЛ III. НАПРЯМИ ПІДВИЩЕННЯ КОНКУРЕНТОСПРОМОЖНОСТІ ТОВ АП «ПРИДНІПРОВСЬКЕ»

3.1. Напрямки підвищення конкурентоспроможності підприємства

Досягти позитивних економічних результатів при функціонуванні підприємства в період економічної кризи складно, а отримати гарні результати від виробничо-господарської діяльності в період війни надзвичайно складно. Ключовим напрямком підвищення ефективності виробничої, фінансової діяльності підприємства є збільшення його конкурентоспроможності. Для цього має бути здійснений максимальний рух до інтенсифікації виробництва та першочергового використання якісних чинників економічного зростання. Необхідно забезпечити перехід до економіки вищої ефективності з максимально розвинутими продуктивними силами та налагодженими виробничими відносинами, а також ефективно діючим господарським механізмом.

Найважливішими напрямками підвищення конкурентоспроможності підприємства є використання досягнень науково-технічного прогресу, запровадження режиму економії, збільшення рівня використання основних виробничих фондів, удосконалення структури управління підприємством, раціональна інвестиційна політика, інноваційні зміни в підприємстві тощо. В результаті впровадження науково-технічного прогресу важливу роль починає відігравати автоматизація виробництва – розвиток робототизованого обладнання, поява високопродуктивної техніки та технологій, автоматизованих виробництв, що формує зростання продуктивності праці; створення нових сортів культур, створення та поява високоефективних пестицидів, інсектицидів, стимуляторів росту, добрив, тобто всього того, що допоможе в майбутньому одержувати більші врожаї сільськогосподарських культур.

Одним з найрозповсюдженіших методів інтенсифікації та підвищення конкурентоспроможності підприємства є запровадження режиму економії. Ресурсозбереження має перетворитися в ключове джерело задоволення стрімко зростаючих потреб у паливно-мастильних матеріалах, сировині, електроенергії тощо. Потрібно більш інтенсивно використовувати наявний виробничий потенціал,

налагоджувати ритмічність виробництва, максимально завантажувати обладнання, суттєво підвищувати змінність його роботи та не допускати необґрунтованих простоїв.

Всі доступні напрямки підвищення конкурентоспроможності підприємства ми систематизували в нижче наведену таблицю.

Таблиця 3.1

Напрями підвищення конкурентоспроможності підприємства

Сфера	Напрями підвищення конкурентоспроможності підприємства
Виробнича	<ul style="list-style-type: none"> – розширення номенклатури та асортименту продукції; – впровадження ефективних методів нормування запасів ресурсів; – розроблення графіка потреби в ресурсах; – оптимізація виробничих площ; – підвищення виробничої потужності.
Фінансова	<ul style="list-style-type: none"> – зниження собівартості продукції; – пошук нових резервів зростання прибутку; – пошук нових резервів зменшення збитків; – оптимізація витрат на ресурси, виробництво, заробітну плату; – оптимізація втрат від настання ризиків, в тому числі фінансових; – забезпечення фінансової рівноваги, стійкості, платоспроможності і ліквідності підприємства у довгостроковому періоді; – забезпечення фінансової безпеки підприємства; – балансування структури активів та пасивів, доходів та витрат.
Інвестиційна	<ul style="list-style-type: none"> – формування оптимального портфеля інвестиційних проектів; – оптимізація втрат від настання інвестиційних ризиків; – балансування доходу та ризику від інвестиційного проекту; – оптимізація системи управління інвестиційною діяльністю; – пошук дешевших джерел фінансування інвестиційних проектів, альтернативних методів залучення інвестиційних ресурсів.
Інноваційна	<ul style="list-style-type: none"> – визначення пріоритетних напрямів інноваційної діяльності; – перехід на інноваційні методи ведення виробничо-господарської чи іншої діяльності; – впровадження у діяльність результатів НТП.
Маркетингова	<ul style="list-style-type: none"> – удосконалення продукції відповідно до потреб ринку; – дослідження та вихід на нові сегменти ринку; – диверсифікація діяльності, асортименту продукції; – пошук нових споживачів, клієнтів, партнерів.
Інформаційно-комунікативна	<ul style="list-style-type: none"> – організація інформаційного обслуговування підприємства; – створення відповідної інформаційної підтримки діяльності підприємства; – автоматизація процесу залучення, оброблення, зберігання і використання інформації; – оптимізація структури використовуваної підприємством інформаційно-комунікативної системи.

Тотальна зношеність та повільна відновлюваність основних виробничих фондів, значний дефіцит доступних джерел фінансування для оновлення виробництва – це частина наявних проблем розвитку підприємства. Для підвищення ефективності техніко-технологічного розвитку ТОВ АП «Придніпровське» варто: оновити фізично зношені та морально застарілі основні виробничі фонди; перейти на новітні технології виробництва продукції, запровадити прогресивні технологічні процеси; підвищити якість виготовленої продукції та послуг, що надає товариство; удосконалити виробничу систему управління; запровадити ресурсозберігаючі, енергоощадні технології; перейти на гнучке автоматизоване виробництво, автоматизувати ручну працю; покращити умови праці працівників та безпеку праці; адаптувати технології виробництва до наявних вимог охорони навколишнього середовища.

Персонал – ключовий ресурс підприємства, котрий має суттєвий вплив на розвиток підприємства. Чим більш злагоджений колектив та більш задоволені роботою працівники підприємства, тим більш конкурентоспроможним воно є. Адже від людей, їх знань, вмінь, навичок, кваліфікацій безпосередньо залежать результати всіх сфер діяльності підприємства. Тому будь-яке оновлення техніки чи технології має відбуватись паралельно із підвищенням кваліфікації персоналу. Також мають бути психологічні тренінги, адже в часи складних психологічних ситуацій, а тим паче у війну, є процес «вигорання», коли працівники мають поганий психо-емоційний стан та втрачають зацікавленість в своїй роботі. Для недопущення цієї ситуації було б гарно впровадити в підприємство нову посаду – психолога, хоча б на засадах аутсорсингу.

Динамічно змінюване зовнішнє середовище вимагає від кожного підприємства безперервної зміни організаційної структури управління з ціллю адаптації до нових ринкових умов господарювання та постійно варіюючихся потреб споживачів. Всі елементи управління мають регулюватись в залежності від зміни технології виробництва продукції. Також суттєве значення для підприємства відіграє зміна стратегічного напрямку діяльності та оновлення систем планування, котрі забезпечують створення майбутніх організаційних змін в підприємстві. При

запровадженні організаційних змін варто прикласти максимум зусиль та уваги до взаємоузгодженості стратегічних, оперативних, поточних планів та участь у їхньому створенні та безпосередньому виконанні персоналу підприємства. Наявність величезної кількості всіляких комбінацій організаційних структур управління допомагає легко адаптуватись до змін зовнішнього середовища та протидіяти зміні його чинників. Основними напрямками організаційного розвитку ТОВ АП «Придніпровське» є: зміна наявних структур вертикального підпорядкування більш гнучкими, горизонтальними структурами; зміна лінійного характеру розвитку підприємства на нелінійний; децентралізація влади, делегування частини своїх повноважень керівника підприємства; демократизація, зменшення кількості бюрократичних процедур; зменшення до мінімуму рівнів управління між різноманітними ланками управління та безпосередніми виконавцями робіт; інтеграція існуючих інформаційних систем управління до організаційного розвитку підприємства; реорганізація відділів підприємства, які можна об'єднати та їх окреме функціонування є недоцільним; зміна стилю та методів управління відповідно до вимог розвитку підприємства.

Значна роль в підвищенні конкурентоспроможності підприємства залежить від роботи маркетингового відділу. Тобто, саме відділ маркетингу має слідкувати за попитом на існуючу продукцію, аналізувати запити на нові види товарів та послуг і на основі цього розширювати цей асортимент. Необхідно розробляти різноманітні варіанти зниження ціни на продукцію та послуги, що надає підприємство (не лише через режим економії, про який згадувалось вище, а через збільшення обсягів виробництва та досягнення нижчої ціни за рахунок масштабів виробництва). Дуже значна роль належить активному використанню різноманітних рекламних заходів, розробці системи бонусів, знижок, акцій тощо. Як один з кроків збільшення обсягів виробництва є реалізація продукції через більшу чисельність торгових представників та за допомогою розробки заходів виходу на нові, перспективні ринки збуту продукції. Це можуть бути як внутрішні ринки, так і зовнішні. Адже є велика кількість країн з слабо розвинутою продовольчою базою.

3.2. Виробничий план інвестиційного проекту з виробництва брикетів солом'яних брикетів

Підвищення конкурентоспроможності аграрних підприємств – це головна умова їх виживання та розвитку в складних економічних умовах, які зараз склались в економіці України. Через війну в Україні дуже багато підприємств припинили свою діяльність або через пошкодження підприємств внаслідок воєнних дій, або через окупацію частини території України, або через відсутність засобів вести розширене відтворення. Аграрні підприємства, як і решта підприємств України мають консолідуватись та працювати аби не допустити економічної, продовольчої катастрофи не лише в Україні, а й світі, адже Україна є експортером зернових культур до країн Африки, Азії тощо. Окрім того, аграрні підприємства мають працювати та розвиватись, щоб сплачувати державі податки, за допомогою яких держава зможе виконувати свої основні зобов'язання перед суспільством: виплачувати заробітну платню, пенсії, соціальні виплати, утримувати лікарні, університети та інші заклади бюджетної сфери економіки.

Одним з напрямків підвищення конкурентоспроможності аграрних підприємств є диверсифікація їх діяльності. Диверсифікацію в сільському господарстві, частіше за все, застосовують з ціллю: зменшення кількості ризиків, зростання прибутку підприємства, розширення асортименту продукції, досягнення більшої стабільності результатів при отриманні прибутку, освоєння нових виробничих процесів. Впровадження диверсифікації в аграрних підприємствах дає змогу досягти високої конкурентоспроможності. Обрання стратегії диверсифікації допомагає підвищити конкурентоспроможність продукції, збільшити частку її реалізації завдяки більш повному задоволенню потреб покупців. На сьогоднішній день диверсифікація в сільськогосподарському виробництві є об'єктивним процесом, котрий спричинений дією багатьох чинників конкурентного середовища. Диверсифікація носить позитивний характер, адже підштовхує до взаємодії з вітчизняними переробними підприємствами, при цьому підвищує рівень їх

завантаженості та конкурентоспроможності, як на вітчизняному, так і на міжнародному ринку.

Через війну в Україні, коли російська федерація нещадно бомбить об'єкти критичної інфраструктури нашої держави, гостро відчувається дефіцит енергоресурсів, тому необхідно шукати шляхи альтернативних джерел енергії, які матимуть доступну ціну і при цьому високу теплотворність. Таким джерелом енергії можуть стати солом'яні брикети. Використання солом'яних брикетів, допоможе скоротити кількість викидів забруднюючих речовин в повітря, тим самим покращити його якість. Технологія виробництва солом'яних брикетів допомагає розв'язати проблему утилізації відходів, які не використовуються у виробництві та виробляти високоефективне екологічно безпечне паливо з відновлюваних джерел сировини, і при цьому одержувати значний прибуток.

Саме тому, в ТОВ АП «Придніпровське» для підвищення прибутковості, пропонуємо запровадити в свою виробничу діяльність лінії по виробництву солом'яних брикетів, що дозволять підприємству розширити асортимент продукції, задіяти невикористовувані солом'яні відходи та виготовляти продукцію, котра користується попитом, як на внутрішньому, так і на міжнародному ринку.



Рис. 3.1. Солом'яні брикети циліндричної форми

Більшість світових країн переходять на поновлювані джерела енергії, через це спостерігається стрімке зростання попиту на солом'яні брикети на світових ринках. Паливні брикети достатньо давно виробляють в Австрії, Бельгії, Франції, Нідерландах. Лідерами по виробництву брикетів є Данія й Швеція. На сьогоднішній день в світі виробляють 140-160 мільйонів тонн солом'яних брикетів. Проте, за думкою експертів до 2025 року, загальні обсяги випуску даної продукції зростуть до 200 мільйонів тон. Зараз лише Європа споживає 90 мільйонів тонн брикетів із соломи.

Приймається, що одній тонні зібраного зерна відповідає приблизно одна тонна соломи. Щорічно в нашій державі, в залежності від погодних умов та отриманого врожаю, переводиться від 70 до 90 мільйонів тонн соломи. В більшості випадків її просто заорюють в землю, або, ще гірше, спалюють прямо в полі, знищуючи разом і гумус. В результаті, втрачаються цінні ресурси, котрі могли б стати додатковим джерелом сировини для виробництва брикетів [47].

На сьогодні можна спостерігати зростання попиту на солом'яні брикети, оскільки в Міністерстві енергетики України вважають, що наша держава зможе доповнити нафтовий та газовий імпорт власним виробництвом біопалива. Всі необхідні передумови в нас для цього є: величезні ресурси рослинної біомаси, котра практично не використовується. Використовується тільки 0,25 від усього, щоб могло використовуватись для переробки.

Якісні та теплотворні можливості солом'яних брикетів приблизно однакові із брикетами з іншої сировини, але вартість соломи для випуску однієї тони паливних брикетів суттєво дешевше. В Україні такі брикети виготовляють в Запорізькій області (в підприємстві побудованому на кошти ООН), в Агрохолдингу KSG Agro, ТОВ «Він-Пелета», на заводі «Пресмаш», в ПП «Лазарев» та багатьох інших підприємствах Дніпропетровської, Івано-Франківської, Київської, Полтавської, Сумської, Хмельницької областей.

За даними Українського біопаливного порталу споживачами та покупцями солом'яних брикетів є підприємства більш ніж 20 країн світу, лідерами є: Німеччина, Польща, Боснія. Імпорт таких брикетів виготовляється підприємствами Австрії, Греції, Італії, Латвії, Литви, Молдови, США, Туреччини, Швейцарії та Естонії. За

даними статистики імпорту, саме в цих країнах знаходиться найбільша кількість імпортерів солом'яних брикетів, вироблених в Україні. Причиною цього є територіальна близькість з деякими країнами-імпортерами до України, розвиненою системою транспортного сполучення, і, безпосередньо, високим рівнем попиту на брикети в даних країнах. Дуже багато світових держав переходять на поновлювані джерела енергії, саме через це відбувається збільшення попиту на брикети на міжнародному ринку.

На даний час солом'яні брикети користуються високим попитом і в Україні. Попит на них щорічно зростає як у підприємств, так і у населення. Ключовою причиною даної ситуації є широкий спектр їх застосування. Паливні брикети можна спалювати з вугіллям або використовувати відокремлено. Солом'яні брикети можна використовувати в нагрівальних котлах, печах, потужних камінах, теплоелектростанціях або ж, навіть, в автоматизованих котельних. Вартість солом'яних брикетів є найнижчою серед подібних варіантів (лушпиння соняшнику, тирси, деревини тощо), а 1,25 тонн солом'яних брикетів за теплотворною здатністю відповідає 1 тоні вугілля. Під час згорання брикетів проявляються невеликі викиди газів, але баланс циркуляції вуглекислого газу в навколишньому середовищі дорівнює нулю. Після спалювання брикетів із соломи, залишається незначна кількість попелу, проте він є екологічно безпечним і його можна використовувати як добриво для сільськогосподарських культур.

Переваги солом'яних брикетів: низька собівартість виробництва та доступна ціна продажу; не складна технологія виробництва; екологічно чиста та безпечна продукція; гарна теплотворна здатність, яку можна порівняти з теплотворною здатністю кам'яного вугілля; невисока зольність; поновлюваність джерел; безвідходність; висока конкурентоспроможність порівняно з альтернативною продукцією за рахунок нижчої собівартості; відсутність «світових цін», а отже неможливість їх впливу на внутрішню ціну солом'яних брикетів в країні.

Отже, брикети з соломи – це легко поновлювана енергія, що не потребує значних фінансових витрат, як для виробництва, так і для зберігання, і при цьому має широкий діапазон можливостей для застосування. Як побічний продукт виробництва

зерна, солома є значно дешевшим видом палива, ніж його традиційні види газу, вугілля чи мазуту.

Інвестиційний проект, котрий ми пропонуємо запровадити в ТОВ АП «Придніпровське» – це виробництво солом'яних брикетів за допомогою лінії брикетування соломи WEKTOR, з продуктивністю 0,5-2,5 тонн/год. Постачальником та консультантами обладнання виступає ГК БІОЕКОПРОМ. Використання альтернативного палива це дуже вигідно, адже фактично ми будемо перероблювати непотрібну вторинну сировину, яку щорічно знищують, в корисний продукт, спроможний замінити традиційні джерела енергії.

Таблиця 3.2

Матриця SWOT-аналізу інвестиційного проекту з виробництва брикетів

Сильні сторони:	Слабкі сторони:
<ol style="list-style-type: none"> 1. Забезпеченість основною сировиною (солома) місцевої сировинної бази; 2. Конкурентні переваги брикетів як за вартістю, так і за якістю продукції; 3. Екологічність та безпечність; 4. Джерело розвитку альтернативної енергетики; 5. Використання відходів галузі рослинництва в якості сировини для брикетів. 	<ol style="list-style-type: none"> 1. Високі капіталовкладення на придбання обладнання; 2. Можливий зсув планів з розробки лінії виробництва; 3. Додаткові витрати на навчання та підвищення кваліфікації персоналу підприємства; 4. Новизна для підприємства, тобто відсутній досвід організації подібного виробництва.
Можливості:	Загрози:
<ol style="list-style-type: none"> 1. Відсутність систем газопостачання у багатьох районах України; 2. Наявність великого зовнішнього попиту на солом'яні брикети; 3. Підтримка даного проекту на регіональному рівні; 4. Високі існуючі ціни на інші види палива з можливістю подальшого зростання вартості; 5. Наявність загальнодержавних програм, направлених на розвиток джерел альтернативної енергетики; 6. Використання необмеженого ринку сировини; 7. Стабільний ринок наявних продажів брикетів з перспективою зростання. 	<ol style="list-style-type: none"> 1. Існує фактор сезонного споживання, який вимагає обґрунтування заходів для можливості продажу продукції в міжсезоння; 2. Можливість втрати використовуваної сировини при неправильному її зберіганні; 3. Висока конкуренція зі сторони існуючих іноземних і українських виробників брикетів; 4. Можливість епізодичного зниження обсягів споживання солом'яних брикетів в наслідок ймовірних аварій на потенційних підприємствах-споживачах; 5. Ризик зниження ціни продажу через насиченість ринку конкурентами.

Джерело: авторська розробка

Основними споживачами солом'яних брикетів будуть:

1. Торгові підприємства України;
2. Приватні споживачі та в цілому населення України;
3. Муніципальні підприємства, котрі не мають доступу до природного газу.

Принцип роботи лінії брикетування солом'яних брикетів достатньо простий: спершу солома за допомогою транспортера направляється в подрібнювач барабанного типу Tamahawk 505M, в якому проходить первинне подрібнення кожного тюка соломи в фракцію, розміром 1-8 см. Після цього, подрібнена солома подається в молоткову дробарку, в якій перетворюється в фракцію 1-5 мм, котра вже підходить для брикетування. Далі подрібнена солома рухається через циклон в бункер накопичувач, з якого вона розподіляється шнековою подачею на відповідний прес-гранулятор Wektor BT60. Після процесу брикетування, брикети проходять певний час охолодження та упаковку готового продукту. Ми пропонуємо упаковувати солом'яні брикети в мішки типу Big Bag, об'ємом 1 тонна. Мішки Big Bag, які призначені для перевезення однієї тони брикетів, будуть важити близько 5–7 кг. Транспортування та вантаження брикетів з соломи може здійснюватися на піддонах або піднявши мішки за петлі.






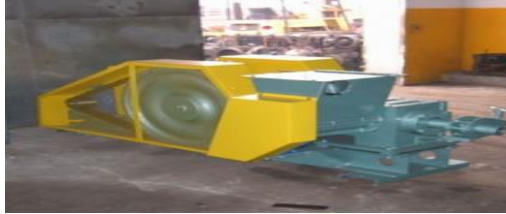

Лінія брикетування може переробляти будь-який вид соломи та інші види сировини зі стебел кукурудзи (качанів), ячмінної та пшеничної соломи, відходів ріпаку, з рисового лушпиння, трави, очерету, з соняшникових стебел та іншої сировини.

Для встановлення лінії брикетування соломи нам необхідно закупити наступне устаткування:

1. Транспортер для тюків соломи – 1,5 кВт;
2. Подрібнювач Tamahawk 505M (фракція на виході 1-8 см) – 45 кВт;
3. Молоткова дробарка для соломи БЕЗ-45 (фракція на виході 1-5мм) – 45 кВт;
4. Циклон для відбору повітря;
5. Бункер Накопичувач (змішувач) 2 куб.м. сировини;
6. Ударний прес-гранулятор Wektor BT60 (отримуємо брикети 70мм) – 25кВт;
7. Лінія охолодження і упаковки паливних брикетів; 8. Мішки типу Big Bag.

Таблиця 3.3.

Перелік необхідного устаткування для забезпечення виробничого процесу

Найменування обладнання	Призначення	Вартість, грн	Зображення
Горизонтальний транспортер для тюків соломи – 1,5 кВт	призначений для транспортування різних видів сировини для вантажно-завантажувальних робіт	145000	
Подрібнювач Tamahawk 505M	використовується для подрібнення соломи та можливості розкидання на відстань до 10 метрів, подача здійснюється на одну або на дві сторони від трактора.	567000	
Молоткова дробарка для соломи БЕЗ-45	призначена для подрібнення різноманітної органічної сировини до необхідної фракції.	240000	
Циклон для відбору повітря	Призначений для відбору і очищення повітря	64100	
Бункер Накопичувач (змішувач)	призначений для зволоження водою або парою розмішування сировини для утворення брикетів	200000	
Ударний прес-гранулятор Wektor BT60	призначений для виготовлення брикетів діаметром 60-70мм і пелет 7-18мм ударно механічним способом	1600000	
Лінія охолодження і упаковки паливних брикетів	призначена для охолодження паливних і кормових гранул, фасування та запаювання	200000	

Джерело: дослідження автора

Вартість лінії брикетування складає 3012100 грн. Продуктивність даної лінії від 500 кг за годину до 2500 кг за годину та здатність працювати з будь-якими розмірами та формами тюкованої соломи.

Переваги запропонованої лінії брикетування Wektor:

- устаткування може працювати 24 години на добу, 350 днів у році;
- одержаний брикет має найбільшу щільність на українському ринку;
- подрібнювач має можливість працювати з будь-якою вологістю соломи;
- при виробництві брикетів в атмосферу потрапляє мінімум пилу та відходів;
- компактність виробів та невеликий їх розмір, що дозволяє зручно зберігати та транспортувати будь-якою легковою технікою, не прибігаючи до послуг великогабаритної техніки;
- абсолютна простота та прозорість технологічного процесу;
- мінімальна кількість операторів та іншого виробничого персоналу, які будуть обслуговувати дану лінію брикетування;
- автоматизована система функціонування лінії брикетування, яка є дуже проста в обслуговуванні [48].

Продуктивність роботи однієї лінії складає 2500 кг/год. Загальна кількість годин функціонування обладнання протягом доби планується 24 години. Загальний обсяг робочих днів складе 28 днів протягом 12 місяців. Таким чином, загальний обсяг виготовленої продукції складе $2500 * 24 * 28 = 20160000$ кг або 20160 тонн.

Місячний плановий обсяг виробництва солом'яних брикетів при виробничій потужності лінії брикетування 2,5 тони за годину складе 1680 тонн в місяць.

Фонд робочого часу протягом місяця: 28 робочих днів (24 години протягом доби, при 2-х змінному графіку роботи). Зміна працівників лінії брикетування: 2 тижні через 2 тижні в дві зміни по 12 годин. Попит на солом'яні брикети перевищує пропозицію, що на даний час усуває гостру конкуренцію даного продукту на ринку. Територія розташування виробництва знаходиться безпосередньо близько до сировинної бази. Вартість лінії брикетування разом з монтажними роботами складає 3050100грн.

Таблиця 3.4

Поточні витрати на виробництво та реалізацію брикетів із соломи

№ п/п	Найменування статей витрат	Розрахунок витрат за статтею, грн	Сума, грн за місяць	Сума, грн за рік
1	Заробітна плата основного виробничого персоналу	8 працівників * 12000 = 96 000 (робочі, середня з/п 12000 грн/міс.)	120 000	1440000
		1 працівник*20000= 20 000 (бригадир, середня з/п 20000 грн/міс.)		
		1 працівник*4000= 40000 (бухгалтер за сумісництвом, доплата до основної з/п 4000 грн /міс.)		
2	Використання навантажувача.	Розвантажувально-навантажувальні роботи здійснює основний персонал. Транспортування здійснюється навантажувачем, який є у власності ТОВ АП «Придніпровське»	-	-
3	Паливо для експлуатації навантажувача підприємства	1,5л / год = 1,5 л* 24 * 28 * 45 грн. = 45360 грн.	45360	544320
4	Споживання електроенергії	5 грн*160 кВт/год *24 год * 28 днів = 537600 грн.	537600	6451200
5	Оренда приміщення	Витрати на утримання, експлуатацію та ремонт задіяних в утилізації виробничих та складських приміщень. В підприємства є власні приміщення, тому дані витрати відсутні	-	-
6	Адміністративні витрати	Накладні витрати на утримання апарату управління підприємства	12 000	144000
7	Витрати на збут	Прямі витрати на тару (мішки типу Big Bag на 1 тонну): 100 грн./шт. x 1680 тонн =16800 грн	168000	2016000
8	Сировина	Солома (сировина): Собівартість на виробництві 1т = 300грн. * 1680 тонн=504000 грн.	504000	6048000
9	Витрати на поточне технічне обслуговування лінії	Витрати на комплект змінного інструменту, який швидко зношується =80000 грн.	80500	966000
		Заміна масла, заправка редукторів елементів лінії, вартість заміни на 1 рік, 6000грн. Вартість на 1 місяць 500 грн		
10	Витрати на охорону праці	Обслуговування персоналу	4000	48000
11	Разом витрат	Витрати на весь виробничий процес виготовлення солом'яних брикетів	1 471 460	17 657 520

Джерело: розраховано автором

Отже, собівартість місячного випуску брикетів з 1680 тон складає 1471460 грн, за рік підприємство зможе випустити 20160 тонн солом'яних брикетів з собівартістю 17657520 грн. Отже, собівартість 1 тони брикетів становить 875,9 грн. Середня реалізаційна ціна 3500 грн/тонну.

Таблиця 3.5

Планові надходження брикетів із соломи

№ п/п	Показник	Сума за місяць, грн	Сума за рік, грн
1	Повна собівартість всього обсягу брикетів (1680 тонн за місяць; 20160 тонн за рік) / грн.	1471460	17657520
2	Повна собівартість 1 тонни брикетів, грн.	875	875
3	Роздрібна ціна 1 тонни солом'яних брикетів, грн.	3500	3500
4	Грошовий обіг від реалізації солом'яних брикетів, грн	5880000	70560000
5	Податки	1176000	14112000
6	Плановий прибуток, зі сплатою податків.	3232540	38790480

Джерело: розраховано автором

Отже, на основі даних попередньої таблиці, що можна зробити висновок, що виробництво солом'яних брикетів є достатньо прибутковим. Проте, ці розрахунки є попередніми, оскільки не містять в собі витрати на придбання обладнання та терміни окупності проекту. В наступному розділі розрахуємо ефективність впровадження проекту.

3.3. Ефективність впровадження інвестиційного проекту з виробництва брикетів

Мета проекту – це виробництво солом'яних брикетів за допомогою лінії брикетування соломи WEKTOR, з продуктивністю 0,5-2,5 тонни/год. Використання альтернативного палива це дуже вигідно, адже фактично ми будемо перероблювати непотрібну вторинну сировину, яку щорічно знищують, в корисний продукт, спроможний замінити традиційні джерела енергії. Тривалість проекту – з початку січня 2022 р. до закінчення грудня 2023 р. Вартість проекту – 4337420 грн.

Учасниками проекту є:

замовник – ТОВ АП «Придніпровське»;

інвестор – компанія «TNA CORPORATE SOLUTIONS LLC»;

кредитор – АТ КБ «ПРИВАТБАНК». Сума кредиту 3012100 грн під 20% річних строком на 2 роки;

Керівник проекту – головний економіст Кравченко Олексій Михайлович;

До проектної команди входять: головний бухгалтер Честякова Оксана Миколаївна, бухгалтер по веденню основних засобів Хащина Олена Сергіївна, головний інженер Рейтер Валентин Вікторович. Постачальником та консультантами обладнання виступає ГК БІОЕКОПРОМ.

До ризиків проекту варто віднести ймовірність невиконання (або виконання не в повному обсязі) своїх зобов'язань перед інвесторами, кредиторами та клієнтами.

Для розрахунку економічної доцільності та ефективності запровадження запропонованого проекту, спершу узагальнимо основні дані для здійснення проектного аналізу.

Таблиця 3.6

Вихідна інформація для проведення проектного аналізу виробництва та реалізації солом'яних брикетів

Показники	2022 р.	2023 р.
Ціна реалізації солом'яних брикетів, грн./тонн	3500,00	3900,00
Собівартість продукції, грн./тонн	875,00	925,00
Кількість реалізованих солом'яних брикетів, тонн	20160,00	20160,00
Виручка від реалізації проекту, тис.грн	52920,00	59976,00
Адміністративні витрати, тис.грн.	144,00	144,00
Балансова вартість ОЗ, тис.грн.	3012,10	
Норма амортизації,%	15,00	15,00
Ставка дисконту,%	20,00	20,00

Джерело: розраховано автором

До розрахунків проекту ми включаємо очікувані обсяги продажу реалізації продукції, які повністю співпадають з обсягами виробництва. Оскільки продукція

користується попитом, на всю вироблену продукцію підприємства є заздалегідь визначені покупці.

Окрім доходів, доцільно проаналізувати майбутні витрати. Так як виробничої лінії з виробництва брикетів в ТОВ АП «Придніпровське» не було, то необхідно розпланувати і розрахувати всі поточні витрати, які пов'язані з впровадженням проекту та його експлуатацією. Тобто, нам необхідно внести до розрахунків наступні витрати: витрати на придбання виробничої лінії з виробництва брикетів, тобто всю необхідну основну та допоміжну техніку; витрати на кредит та виплату відсотків; витрати на амортизацію; витрати на заробітну плату виробничого персоналу й податки, пов'язані з нарахуваннями на заробітну плату; витрати на електрику, водопостачання (комунальні платежі); експлуатаційні витрати на паливо, масла тощо; адміністративні витрати. Всі необхідні потенційні витрати узагальнено та наведено в таблиці 3.7.

Таблиця 3.7

Витрати операційної діяльності, тис. грн.

Показники	2022 р.	2023 р.	Усього
Прямі матеріальні витрати	16217,52	16217,52	32435,04
Прямі трудові витрати (оплата праці і соціальні відрахування)	1440,00	1440,00	2880,00
Разом прямі витрати	17657,52	17657,52	35315,04
Операційні витрати – всього	746,42	746,42	1492,84
в.т.ч. адміністративні витрати та інші витрати	144,00	144,00	288,00
виплата відсотків по борговим зобов'язанням	602,42	602,42	1204,84
Амортизація, всього	451,82	384,04	835,86
Всього витрат операційної діяльності	18855,76	18787,98	37643,74

Джерело: розраховано автором

Отже, дані вище наведеної таблиці свідчать, що на 2022 р. та на 2023 р. заплановано однакові виплати. Змінюється лише амортизація в меншу сторону, за рахунок зносу обладнання та зменшення його первісної вартості. Ми проаналізували надходження та доходи проекту окремо, тепер доцільно звести їх в бюджет проекту.

Таблиця 3.8

Плановий баланс грошових надходжень і витрат по проекту, тис.грн.

Статті доходів/витрат	2022 р.	2023 р.	Усього
I. Кошти на початок проекту	4337,42	35238,96	39576,39
II. Надходження, в т.ч.:			
1. Від операційної діяльності	52920,00	29798,08	82718,08
2. Від інвестиційної діяльності:			
2.1. Одержані інвестиції			
2.2. Продаж активів			
3. Від фінансової діяльності:			
3.1. Короткострокові позики та кредити			
3.2. Дивіденди та володіння корпоративними правами			
3.3. Відсотки від фінансових вкладень			
3.4. Доходи від лізингу устаткування			
3.5. Інші доходи від фінансових операцій			
III. Разом наявні кошти (I+II)	57257,42	65037,04	122294,47
IV. Витрати, в т.ч.:			
4. По операційній діяльності	18403,94	18787,98	37191,92
5. По інвестиційній діяльності	3012,10		3012,10
5.1. Капітальні грошові витрати			
5.2. Фінансові вкладення			
6. По фінансовій діяльності	602,42	602,42	1204,84
6.1. Виплати на погашення довгострокових кредитів			
6.2. Погашення короткострокової кредиторської заборгованості			
6.5. Інші виплати по фінансовій діяльності			
V. Разом грошові виплати (4+5+6)	22018,46	19391,40	41409,86
VI. Кошти на кінець року	35238,96	45645,64	80884,61
Грошовий потік по операційній діяльності	34516,06	11010,10	45526,16
Грошовий потік по інвестиційній діяльності	-3012,10	0,00	-3012,10
Грошовий потік по фінансовій діяльності	-602,42	-603,42	-1205,84
Грошовий потік по всіх видах діяльності	30901,54	10406,68	41308,22

Джерело: розраховано автором

Отже, дані вище наведеної таблиці свідчать про те, що протягом 2022-2023 років грошові потоки достатньо коливались в динаміці значень. Грошовий потік по операційній діяльності за досліджувані роки є позитивним та складає 45526,16 тис.грн, що свідчить про стабільну та скоординовану роботу персоналу, який забезпечує безперебійну роботу виробничого процесу з виготовлення солом'яних брикетів.. Грошовий потік є значним, на що вплинула низька собівартість продукції і гарна реалізаційна ціна. Грошові потоки по інвестиційній діяльності є від'ємними, що повзано зі значним вкладенням грошових коштів в закупівлю виробничої лінії для реалізації проекту. Для подолання такого дефіциту в інвестиційній діяльності, варто одержувати прибутки в спрямовувати саме в галузь інвестицій, інновацій, диверсифікувати свою діяльність. Загальний грошовий потік по фінансовій діяльності за 2022-2023 роки є від'ємним, що пов'язано зі платою відсотків за кредитом. Сума загального грошового потоку за досліджувані роки складає 41308,22 тис.грн., що є достатньо суттєвою для даного виробничого процесу і підприємства в цілому.

На даному етапі доцільно розрахувати економічну ефективність проекту.

Таблиця 3.9

Показники економічної ефективності проекту

Показники	2022 р.	2023 р.
Початкові інвестиції, тис. грн.	4337,42	
Виручка від реалізації проекту тис.грн	52920,00	59976,00
Витрати на експлуатацію проекту, тис. грн.	18403,94	18787,98
Амортизаційні відрахування, тис. грн.	451,82	384,04
Коефіцієнт дисконтування	0,8333	0,6944
Грошові потоки, тис. грн.	34967,88	41572,06
Дисконтовані грошові потоки, тис. грн.	29139,90	28869,49
Дисконтований грошовий потік з початку експлуатації проекту, тис. грн.	29139,90	58009,38
Дисконтовані вигоди, тис. грн..	44476,51	41916,70
Дисконтовані витрати, тис. грн.	15336,62	13047,21
Чиста теперішня вартість, тис. грн.	58009,38	
Модифікована теперішня вартість, тис. грн.	53671,96	
Рентабельність інвестицій, %	123,74	
Коефіцієнт вигоди/витрати	3,04	
Термін окупності, роки	0,14	

Джерело: розраховано автором

Отже, на основі проведених розрахунків, можна охарактеризувати проект з виробництва солом'яних брикетів ефективним, оскільки коефіцієнт вигоди/витрати значно перевищує одиницю, а строк окупності інвестицій є дуже мінімальним та складає 0,14 року (менш, ніж 2 місяці), що є суттєво менше терміну запланованої експлуатації виробничої лінії з виробництва брикетів. Про ефективність проекту та доцільність його реалізації свідчить також чиста теперішня вартість, яка складає 58009,38 тис. грн., і значить, що це саме на цю суму, грошові надходження при умові реалізації проекту, є більшими за суму дисконтованих вартостей всіх поточних та експлуатаційних витрат, необхідних для впровадження проекту. Рентабельність інвестицій складає 123,74%, що є суттєвим ваговим показником ефективності інвестиційного проекту та характеризує його як проект з максимальною прибутковістю. Коефіцієнт вигоди/витрати проекту є більше 1, а саме 3,04. Проект швидко окупує всі кошти, які витрачені на його впровадження та реалізацію, оскільки коефіцієнт окупності лише 0,14 року.

Оскільки в Україні йде війна, що максимально створює нестабільну економічну ситуацію, то при впровадженні будь-якого інвестиційного проекту, доцільно враховувати всі майбутні потенційні ризики. Тому, важливим завданням дослідження ефективності проекту є прорахунок потенційних ризиків проекту.

Таблиця 3.10

Вихідні дані для розрахунку ризику проекту методом аналізу сценаріїв

Ймовірність	Собівартість за тону, грн.	Ціна за 1 тону, грн.	Реалізована кількість	Можливе значення доходу	Можливе значення очікуване	Відхилення
0,25	875	3450	20200	48015000,00	12003750,00	24570562500,00
0,3	875	3475	20050	48130000,00	14439000,00	11820675000,00
0,35	875	3500	20160	48920000,00	17122000,00	122455287500,00
0,1	875	3425	20250	47637500,00	4763750,00	47748100000,00
1	x	x	x	x	48328500,00	206594625000,00

Джерело: розраховано автором

Коефіцієнт варіації = $454526,81 / 48328500,00 * 100\% = 0,94\%$.

Дане значення коефіцієнта варіації свідчить про те, що найбільш ймовірно відхилення від середнього очікуваного доходу по інвестиційному проекту з

виробництва солом'яних брикетів буде коливатися в межах 48328500,00грн.($\pm 0,94$ %)

Таблиця 3.11

Розрахунок ризику проекту методом зони виробничої стійкості

Ймовірність	Точка безбиткового виробництва	Зона виробничої стійкості	Зважена зона виробничої стійкості
0,25	7146,80	64,62	16,15
0,30	7078,08	64,70	19,41
0,35	7010,67	65,22	22,83
0,10	7216,86	64,36	6,44
1,00	x	x	64,83

Джерело: розраховано автором

Дані вище наведеної таблиці характеризують наступну ситуацію: при ймовірному зменшенні продажів солом'яних брикетів на 64,83%, ТОВ АП «Придніпровське» зможе залишатись стабільно працюючим, а розраховані 64,83%, солом'яних брикетів є запасом виробничої стійкості аграрного підприємства.

Висновки до розділу 3

1. Найважливішими напрямками підвищення конкурентоспроможності підприємства є використання досягнень науково-технічного прогресу, підвищення ефективності використання персоналу підприємства, розвиток та навчання персоналу, запровадження режиму економії, збільшення рівня використання основних виробничих фондів, удосконалення структури управління підприємством, раціональна інвестиційна політика, пошук резервів зниження собівартості продукції, диверсифікація діяльності, оптимізація виробничих витрат, інноваційні зміни в підприємстві, розширення номенклатури та асортименту продукції, підвищення якості продукції та удосконалення її відповідно вимог ринку, вихід на нові перспективні ринки збуту продукції, розширення клієнтської бази тощо.

2. В кризових умовах економіки, особливо в даний воєнний час, в Україні гостро відчувається дефіцит енергоресурсів, тому необхідно шукати шляхи альтернативних джерел енергії, які матимуть доступну ціну і при цьому високу

теплотворність. Таким джерелом енергії можуть стати солом'яні брикети. Використання солом'яних брикетів, допоможе скоротити кількість викидів забруднюючих речовин в повітря, тим самим покращити його якість. Технологія виробництва солом'яних брикетів допомагає розв'язати проблему утилізації відходів, які не використовуються у виробництві та виробляти високоефективне екологічно безпечне паливо з відновлюваних джерел сировини, і при цьому одержувати значний прибуток. Саме тому, в ТОВ АП «Придніпровське» для підвищення прибутковості, пропонуємо запровадити в свою виробничу діяльність лінії по виробництву солом'яних брикетів, що дозволять підприємству розширити асортимент продукції, задіяти невикористовувані солом'яні відходи та виготовляти продукцію, котра користується попитом, як на внутрішньому, так і на міжнародному ринку.

3. Для здійснення інвестиційного проекту, котрий ми пропонуємо запровадити в ТОВ АП «Придніпровське», виробництво солом'яних брикетів за допомогою лінії брикетування соломи WEKTOR, з продуктивністю 0,5-2,5 тонн/год, нам необхідно закупити наступне обладнання: транспортер для тюків соломи – 1,5 кВт; подрібнювач Tamahawk 505M (фракція на виході 1-8 см) – 45 кВт; молоткова дробарка для соломи БЕЗ-45 (фракція на виході 1-5мм) – 45 кВт; циклон для відбору повітря; бункер накопичувач (змішувач) 2 куб.м. сировини; ударний прес-гранулятор Wektor BT60 (отримуємо брикети 70мм) – 25кВт; лінія охолодження і упаковки паливних брикетів; мішки типу Big Bag. Вартість лінії брикетування складає 3012100 грн. Продуктивність даної лінії від 500 кг за годину до 2500 кг за годину та здатність працювати з будь-якими розмірами та формами тюкованої соломи.

4. Учасниками проекту є: замовник – ТОВ АП «Придніпровське»; інвестор – компанія «TNA CORPORATE SOLUTIONS LLC»; кредитор – АТ КБ «ПРИВАТБАНК». Сума кредиту 3012100 грн під 20% річних строком на 2 роки; Керівник проекту – головний економіст Кравченко Олексій Михайлович; До проектної команди входять: головний бухгалтер Честякова Оксана Миколаївна, бухгалтер по веденню основних засобів Хащина Олена Сергіївна, головний інженер Рейтер Валентин Вікторович. Постачальником та консультантами обладнання виступає ГК БІОЕКОПРОМ.

5. На основі проведених розрахунків, можна охарактеризувати проект з виробництва солом'яних брикетів ефективним, оскільки коефіцієнт вигоди/витрати значно перевищує одиницю, а строк окупності інвестицій є дуже мінімальним та складає 0,14 року (менш, ніж 2 місяці), що є суттєво менше терміну запланованої експлуатації виробничої лінії з виробництва брикетів. Собівартість місячного випуску брикетів з 1680 тон складає 1471460 грн, за рік підприємство зможе випустити 20160 тонн солом'яних брикетів з собівартістю 17657520 грн. Отже, собівартість 1 тони брикетів становить 875,9 грн. Середня реалізаційна ціна 3500 грн/тонну. Про ефективність проекту та доцільність його реалізації свідчить також чиста теперішня вартість, яка складає 58009,38 тис. грн., і значить, що це саме на цю суму, грошові надходження при умові реалізації проекту, є більшими за суму дисконтованих вартостей всіх поточних та експлуатаційних витрат, необхідних для впровадження проекту. Рентабельність інвестицій складає 123,74%, що є суттєвим ваговим показником ефективності інвестиційного проекту та характеризує його як проект з максимальною прибутковістю. Проект швидко окуповує всі кошти, які витрачені на його впровадження та реалізацію, оскільки коефіцієнт окупності лише 0,14 року.

6. Розрахунок ризиків проекту методом зони виробничої стійкості доводить, що при ймовірному зменшенні продажів солом'яних брикетів на 64,83%, ТОВ АП «Придніпровське» зможе залишатись стабільно працюючим, а розраховані 64,83%, солом'яних брикетів є запасом виробничої стійкості аграрного підприємства. Коефіцієнт варіації складає 0,94%. та свідчить про те, що найбільш ймовірно відхилення від середнього очікуваного доходу по інвестиційному проекту з виробництва солом'яних брикетів буде коливатися в межах 48328500 грн. ($\pm 0,94\%$).

ВИСНОВКИ

1. Результати аналізу досліджуваних літературних джерел дозволяють стверджувати, що серед науковців, котрі досліджують питання конкурентоспроможності підприємства, немає єдності щодо визначення та змістового наповнення даного поняття; при визначенні терміну конкурентоспроможності підприємства майже всі автори звертають увагу на наявність існуючих конкурентних переваг, проте при цьому є багато розбіжностей щодо їх ідентифікації та визначення пріоритетності; деякі автори майже нерозривно пов'язують між собою терміни «конкурентоспроможність підприємства» та «конкурентоспроможність продукції», але це не віддзеркалює дійсність, бо конкурентоспроможність продукції є тільки одним із факторів забезпечення конкурентоспроможності підприємства в цілому; при визначенні категорії «конкурентоспроможність підприємства» деякі автори зазначають їх змістовну характеристику, а інші – функціональну.

2. Конкурентоспроможність підприємства – це комплексна, багатоаспектна категорія, котра віддзеркалює ступінь конкурентних переваг в усіх сферах діяльності підприємства за допомогою сукупності оцінювальних показників, котрі характеризують успішність підприємства на конкретному ринку за визначений період часу, відносно аналогічних показників діяльності конкурентів.

3. Конкурентоспроможність підприємства суттєво залежить від конкурентоспроможності галузі, в якій функціонує підприємство; від регіону, в якому розміщується дане підприємство; від політичної ситуації та стабільності економіки України в цілому. Останнє, головним чином, визначає умови, взаємодію та характер конкуренції між суб'єктами господарської діяльності. Конкурентоспроможність підприємства має обов'язково забезпечуватися такими показниками, як: висока виробнича ефективність, котра досягається за умови використання сучасного обладнання, технологій, кваліфікованого персоналу та можливістю досягати й значний період часу утримувати стійкі конкурентні позиції на ринку, що досягається за допомогою успішного використання принципів менеджменту та маркетингу в управлінській діяльності.

4. Класифікація сукупності факторів забезпечення

конкурентоспроможності підприємств є важливою для визначення пріоритетних та головних факторів, які безпосередньо впливають на підприємство, також для оцінки сили їх впливу, прогнозування та регулювання напрямків та інтенсивності впливу. Також аналіз визначених факторів має відбуватись в межах створення стратегій подальшого розвитку й функціонування підприємств, у тому числі за допомогою використання SWOT-аналізу, PEST-аналізу, матриці БКГ й інших інструментів стратегічного планування. Вони є основою для аналізу при здійсненні тактичного планування, котре дає можливість швидко змінювати попередньо розроблені плани на основі врахування змін у зовнішньому чи внутрішньому середовищі функціонування підприємства. Слід зауважити, що фактори забезпечення конкурентоспроможності можуть бути узагальнені на основ результатів економіко-математичного моделювання, яке дозволить кількісно виміряти їхній вплив на фінансові результати діяльності підприємства (рівень рентабельності, прибуток, виручка від реалізації, ліквідність, платоспроможність, фінансова стійкість тощо).

5. Серед найбільш часто використовуваних та найбільш популярних методів варто виділити наступні: метод, заснований на теорії ефективної конкуренції; метод анкетування; метод «еталону» або графічний метод; рейтингова оцінка; метод різниць; ранговий метод оцінки; бальний метод оцінки; матриця БКГ; матриця «McKinsey» – «General Electric; матриця Портера; SWOT – аналіз; PEST – аналіз. Наведені методи є основними, проте, окрім перелічених методів існує велика кількість методів оцінки конкурентоспроможності підприємства.

6. Всі перераховані методи разом із представленою схемою моніторингу конкурентоспроможності діяльності підприємства, дають можливість ефективно здійснити оцінку рівня конкурентоспроможності підприємства, що сприятиме підвищенню рівня конкурентоспроможності підприємства та досягненню частки ринку, що відповідає стратегічним цілям підприємства. Теоретико-методичні засади дослідження конкурентоспроможності є безперечним фундаментом для практичної реалізації оцінки рівня конкурентоспроможності підприємства.

7. ТОВ АП «Придніпровське» – велике, сучасне аграрне підприємство, розташоване в північній частині Дніпропетровської області Новомосковського району в с. Голубівка. Основна призначення ТОВ АП «Придніпровське» – це вирощування зернових культур (крім рису), бобових культур і насіння олійних культур (КВЕД 01.11). Проте, окрім цього, підприємство займається й іншими видами додаткової діяльності: надання в оренду сільськогосподарських машин і устаткування; діяльність у сфері бухгалтерського обліку й аудиту; консультування з питань оподаткування; надання в оренду автомобілів і легкових автотранспортних засобів; надання в оренду вантажних автомобілів. Керівником підприємства є БИКОВ ОЛЕКСАНДР МИКОЛАЙОВИЧ. Розмір статутного капіталу 10000 грн. Підприємство має лінійно-функціональну структуру управління.

8. Майновий стан ТОВ АП «Придніпровське» знаходиться на задовільному рівні. Матеріально-технічна база товариства щорічно погіршується, про що свідчать коефіцієнти зносу й придатності основних засобів. В 2022 році коефіцієнт зносу основних засобів складав 0,33, що на 132% більше, ніж в 2018 році. Тобто, основні засоби зношені на 33% від їх первісної вартості. Коефіцієнт оновлення протягом досліджуваних років зменшувався та в 2022 році склав лише 0,19, що на 38,71 менше, ніж в 2018 р. В нормальних умовах господарювання, для отримання гарних фінансових результатів, коефіцієнт оновлення має зростати, а не скорочуватись. Адже, окрім того, що техніка фізично зношується, вона ще й морально старіє, а тому не може працювати так ефективно, як сучасна прогресивна техніка, а від цього ми отримуємо більші виробничі затрати, більшу собівартість і, як наслідок, недоотримуємо частину прибутків.

9. Основним джерелом доходів аграрного підприємства «Придніпровське» є прибутки, одержані від реалізації сільськогосподарської продукції та частково від надання послуг. Протягом 2018-2022 років, в структурі товарної продукції підприємства переважала продукція рослинництва, її частка складає 63%. Частка продукції тваринництва в загальній структурі товарної продукції ТОВ АП «Придніпровське» складає 22 %, тоді як інші роботи та послуги складають 15,1% в загальній сумі реалізованої продукції. Серед продукції рослинництва левову частку

товарної продукції формують: зернові та зернобобові 39,5 %, ячмінь 8,0%, кукурудза на зерно 6,2%, соняшник 17,8 %. Тому можна вважати, що підприємство має олійно-зерновий напрямок виробництва продукції рослинництва. Серед продукції тваринництва найбільшу частку в реалізації складає молоко – 10,8%, тоді як реалізація свиней займає лише 3,6%.

10. Якщо характеризувати ефективність виробничо-господарської діяльності, з точки зору показників рентабельності та прибутковості, то маємо позитивну динаміку. В 2018 р. рівень рентабельності складав 2%, тоді як в 2022 р. цей показник складав 42,7%, тобто зріс на 40,7 відсоткових пункти, що говорить про раціональне використання ресурсного потенціалу ТОВ АП «Придніпровське» та подальші сприятливі перспективи діяльності товариства. Також за 2018-2022 роки істотно збільшилась норма прибутку на 18,5 відсоткові пункти, що дає можливість підприємству вести розширене відтворення виробництва. В цілому по ТОВ АП «Придніпровське» економічна ефективність інтенсифікації є безсумнівною, адже такі основні показники як: продуктивність праці, фондівдача, розмір валового доходу та прибутку на 1 га с.-г. угідь, рівень рентабельності та норма прибутку істотно зросли.

11. На основі проведеного дослідження показників фінансового стану ТОВ АП «Придніпровське» можна стверджувати, що протягом 2018-2022 років, коефіцієнти ліквідності, фінансової стійкості, ділової активності, рентабельності мають позитивну тенденцію до зростання. Більшість досліджуваних показників перебувають в межах норми, частина – значно перевищує нормативні межі, що характеризує діяльність підприємства з позитивної сторони. На даний момент, відповідно до всіх розрахованих коефіцієнтів, в ТОВ АП «Придніпровське» відсутня бодай найменша ймовірність банкрутства, що гарантує фінансову стабільність, ефективність використання наявних ресурсів підприємства та його здатність вести розширене відтворення. На нашу думку, фінансовий стан ТОВ АП «Придніпровське» свідчить про його фінансову незалежність, зростаючу ділову активність та високу рентабельність виробництва.

12. Виходячи з проведених результатів дослідження, ТОВ АП

«Придніпровське» має високий коефіцієнт конкурентоспроможності та демонструє позитивну динаміку до його зростання. В 2021 р. коефіцієнт конкурентоспроможності склав 10,81, а в 2022 р. 11,39, тобто зріс на 0,58 відсоткових пункти, що є дуже позитивно для такого короткого терміну, як 1 рік. Тому, можна стверджувати, що ТОВ АП «Придніпровське» займає лідируючі позиції на ринку та виробляє суспільно корисну продукцію, яка є важливою для продовольчої безпеки країни та користується попитом.

13. Найважливішими напрямками підвищення конкурентоспроможності підприємства є використання досягнень науково-технічного прогресу, підвищення ефективності використання персоналу підприємства, розвиток та навчання персоналу, запровадження режиму економії, збільшення рівня використання основних виробничих фондів, удосконалення структури управління підприємством, раціональна інвестиційна політика, пошук резервів зниження собівартості продукції, диверсифікація діяльності, оптимізація виробничих витрат, інноваційні зміни в підприємстві, розширення номенклатури та асортименту продукції, підвищення якості продукції та удосконалення її відповідно вимог ринку, вихід на нові перспективні ринки збуту продукції, розширення клієнтської бази тощо.

14. В кризових умовах економіки, особливо в даний воєнний час, в Україні гостро відчувається дефіцит енергоресурсів, тому необхідно шукати шляхи альтернативних джерел енергії, які матимуть доступну ціну і при цьому високу теплотворність. Таким джерелом енергії можуть стати солом'яні брикети. Використання солом'яних брикетів, допоможе скоротити кількість викидів забруднюючих речовин в повітря, тим самим покращити його якість. Технологія виробництва солом'яних брикетів допомагає розв'язати проблему утилізації відходів, які не використовуються у виробництві та виробляти високоефективне екологічно безпечне паливо з відновлюваних джерел сировини, і при цьому одержувати значний прибуток. Саме тому, в ТОВ АП «Придніпровське» для підвищення прибутковості, пропонуємо запровадити в свою виробничу діяльність лінії по виробництву солом'яних брикетів, що дозволять підприємству розширити асортимент продукції, задіяти невикористовувані солом'яні відходи та виготовляти

продукцію, котра користується попитом, як на внутрішньому, так і на міжнародному ринку.

15. Для здійснення інвестиційного проекту, котрий ми пропонуємо запровадити в ТОВ АП «Придніпровське», виробництво солом'яних брикетів за допомогою лінії брикетування соломи WEKTOR, з продуктивністю 0,5-2,5 тонн/год, нам необхідно закупити наступне обладнання: транспортер для тюків соломи – 1,5 кВт; подрібнювач Tamahawk 505M (фракція на виході 1-8 см) – 45 кВт; молоткова дробарка для соломи БЕЗ-45 (фракція на виході 1-5мм) – 45 кВт; циклон для відбору повітря; бункер накопичувач (змішувач) 2 куб.м. сировини; ударний прес-гранулятор Wektor BT60 (отримуємо брикети 70мм) – 25кВт; лінія охолодження і упаковки паливних брикетів; мішки типу Big Bag. Вартість лінії брикетування складає 3012100 грн. Продуктивність даної лінії від 500 кг за годину до 2500 кг за годину та здатність працювати з будь-якими розмірами та формами тюкованої соломи.

16. Учасниками проекту є: замовник – ТОВ АП «Придніпровське»; інвестор – компанія «TNA CORPORATE SOLUTIONS LLC»; кредитор – АТ КБ «ПРИВАТБАНК». Сума кредиту 3012100 грн під 20% річних строком на 2 роки; Керівник проекту – головний економіст Кравченко Олексій Михайлович; До проектної команди входять: головний бухгалтер Честякова Оксана Миколаївна, бухгалтер по веденню основних засобів Хащина Олена Сергіївна, головний інженер Рейтер Валентин Вікторович. Постачальником та консультантами обладнання виступає ГК БІОЕКОПРОМ.

17. На основі проведених розрахунків, можна охарактеризувати проект з виробництва солом'яних брикетів ефективним, оскільки коефіцієнт вигоди/витрати значно перевищує одиницю, а строк окупності інвестицій є дуже мінімальним та складає 0,14 року (менш, ніж 2 місяці), що є суттєво менше терміну запланованої експлуатації виробничої лінії з виробництва брикетів. Собівартість місячного випуску брикетів з 1680 тон складає 1471460 грн, за рік підприємство зможе випустити 20160 тонн солом'яних брикетів з собівартістю 17657520 грн. Отже, собівартість 1 тони брикетів становить 875,9 грн. Середня реалізаційна ціна 3500

грн/тонну. Про ефективність проекту та доцільність його реалізації свідчить також чиста теперішня вартість, яка складає 58009,38 тис. грн., і значить, що це саме на цю суму, грошові надходження при умові реалізації проекту, є більшими за суму дисконтованих вартостей всіх поточних та експлуатаційних витрат, необхідних для впровадження проекту. Рентабельність інвестицій складає 123,74%, що є суттєвим ваговим показником ефективності інвестиційного проекту та характеризує його як проект з максимальною прибутковістю. Проект швидко окуповує всі кошти, які витрачені на його впровадження та реалізацію, оскільки коефіцієнт окупності лише 0,14 року.

18. Розрахунок ризиків проекту методом зони виробничої стійкості доводить, що при ймовірному зменшенні продажів солом'яних брикетів на 64,83%, ТОВ АП «Придніпровське» зможе залишатись стабільно працюючим, а розраховані 64,83% солом'яних брикетів є запасом виробничої стійкості аграрного підприємства. Коефіцієнт варіації складає 0,94%. та свідчить про те, що найбільш ймовірно відхилення від середнього очікуваного доходу по інвестиційному проекту з виробництва солом'яних брикетів буде коливатися в межах 48328500 грн. ($\pm 0,94\%$).

СПИСОК ВИКОРИСТАНИХ ДЖЕРЕЛ

1. Алтухов П.Л. Процесний підхід до забезпечення конкурентоспроможності підприємств / П.Л. Алтухов // Вісник економічної науки України. – 2005. - №2. – С. 3-5.
2. Афанасьєєв М.В. Управління розвитком підприємства: [монографія] / Н.В.Афанасьєєв, В.Д. Рогожин, В.И. Рудика. – Х.: ВД «ІНЖЕК», 2003.– 184 с.
3. Афанасьєєв М.В. Стратегія підприємства: [навчально-методичний посібник] /М.В. Афанасьєєв, Г.О. Селезньова. – Х.: ВД «ІНЖЕК», 2007. – 272 с.
4. Бабій О.Н. Визначення і оцінка конкурентоспроможності потенціалу підприємства і його продукції / О.Н. Бабій, Н.А. Бахвалова, А.Л. Сабадирьова // Вісник соціально-економічних досліджень. – Одеса: ОДЕУ, 2007. – Випуск 26. – 416 с.
5. Балабанова Л.В., Холод В.В. Стратегічне маркетингове управління конкурентоспроможністю підприємства. Навчальний посібник. - К.: ВД «Професіонал», 2006.
6. Бізнес-адміністрування: магістерський курс: [підручник] / за заг. ред. д.е.н., проф.Л.Г. Мельника, д.е.н., проф. С.М. Ілляшенка та к.е.н., доц. І.М. Сотник. – Суми: ВТД «Університетська книга», 2008. – 896 с.
7. Бондаренко Г.С. Управління конкурентоспроможністю автотранспортного підприємства: автореф. дис. канд. економ. наук : спец. 08.06.02 «Підприємництво, менеджмент та маркетинг» / Г.С. Бондаренко. – Харків, 2001. – 19 с.
8. Вівчарин Н. Вибір і оцінка факторів, які впливають на конкурентоспроможність торгово-посередницьких підприємств / Наталія Вівчарин // Галицький економічний вісник. – 2005. – №2 (6). – С. 59-66.
9. Воронкова А.Е. Діагностика стану підприємства: теорія і практика: [Текст] монографія / А.Е. Воронкова [та ін.]. – Харків: ІНЖЕК, 2006. – 448 с
10. Воронкова А.Е. Підтримка конкурентоспроможного потенціалу підприємства /А.Е. Воронкова, В.П. Пономарьов, Г.І. Дібніс. – К.: Техніка, 2000. –

152 с.

11. Гайдук В. А. Конкуренентоздатність в умовах сучасного ринку / В. А. Гайдук // Економіка та держава. – 2007. – № 2. – С. 16-17.

12. Галелюк М.М. Система управління конкурентоспроможністю машинобудування підприємства / М.М. Галелюк // Вісник економічної науки України. – 2008. – № 2 – С. 20-21.

13. Гетьман О.О. Економічна діагностика: [навчальний посібник для студентів вищих навчальних закладів] / О.О. Гетьман, В.М. Шаповал. – Київ: Центр навчальної літератури, 2007. – 307 с.

14. Головка-Марченко І. С. Сучасні підходи до розуміння сутності поняття "конкурентоспроможність підприємства" / І. С. Головка-Марченко // Вісник економіки транспорту і промисловості. - 2013. - Вип. 43. - С. 67-73

15. Горбаль Н.І. Оцінювання конкурентоспроможності на мікро-, мезо- та макрорівнях / Н.І. Горбаль, П.Г. Ільчук // Менеджмент та підприємництво в Україні: етапи становлення і проблеми розвитку. Вісник Національного університету "Львівська політехніка". – Львів: Видавництво Національного університету "Львівська політехніка", 2006. – №599. - С. 213-222.

16. Гриньова В.М. Фінанси підприємств: [навч. посібник] / В.М. Гриньова, В.О. Коюда. – Київ: «Знання-Прес», 2004.

17. Грицишин Н. Конкурентоспроможність виробничого підприємства / Наталія Грицишин // Галицький економічний вісник. – 2005. - №1. – С. 29-34.

18. Денисенко М.П. Методика кількісної оцінки конкурентоспроможності підприємства швейної галузі / М.П. Денисенко, А.П. Гречан, К.О. Шилова // Економіка та держава. – 2005. - №8. – С. 36-38.

19. Дикань В.Л. Стратегічне управління: навчальний посібник / В.Л. Дикань, В.О. Зубенко, І.В. Токмакова, О.В. Маковоз, О.В. Шраменко. – К.: «Центр учбової літератури», 2013. – 272 с.

20. Должанський І.З. Конкурентоспроможність підприємства: Навч. посібник. / І.З. Должанський, Т.О Загорна.– К.: Центр навчальної літератури, 2006. – 384 с.

21. Дробітько Н.А. Управління конкурентоспроможністю в умовах ринкової економіки: автореферат дис. на здобуття наук. ступеня канд. екон. наук / Н.А. Дробітько. – Х.: ХНЕУ, 2001. – 20 с.
22. Економічна діагностика: [практикум] / [Т.Д. Костенко, А.А. Герасимов, В.С. Рижиков, О.К. Добикіна, С.В. Касьянюк]. – К.: Центр учбової літератури, 2007. – 186 с.
23. Економічна енциклопедія: У трьох томах. Т. 1 / [редкол.: ... С.В. Мочерний (відп.ред.) та ін.]. – К.: Видавничий центр «Академія», 2000. – 864 с.
24. Елисеєва И.И. Статистические методы в аудите / И.И. Елисеєва, А.А. Терехова. – М.: Финансы и статистика, 1998. – 176 с.
25. Енциклопедія бізнесмена, економіста, менеджера / [за ред. Романа Дяківа]. – К.: Міжнародна економічна фундація, 2000. – 704 с.
26. Єрмак А.В. Конкурентноздатність підприємства: сутність поняття (проблематика питання) / А.В. Єрмак // Вісник економічної науки України. – 2005. - №1. – С. 41- 44.
27. Жамойда О.О. Концепція конкурентоспроможності товару / О.О. Жамойда // Вісник економічної науки України. – 2007. - №2(12). – С. 41-45.
28. Загорна Т.О. Економічна діагностика: [навчальний посібник] / Т.О. Загорна. – К.: Центр учбової літератури, 2007. – 400 с.
29. Ільяшенко В.А. Рейтингове управління конкурентоспроможністю продукції та підприємства / В.А. Ільяшенко // Держава та регіони. – 2004. - №3. – С. 91-94.
30. Кизим М.О. Збалансована система показників: [монографія] / М.О. Кизим, А.А. Пилипенко, В.А. Зінченко. – Х.: ВД «ІНЖЕК», 2007. – 192 с.
31. Клименко С.М. Управління конкурентоспроможністю підприємства: Навчальний посібник. / [Клименко С.М., Дуброва О.С., Барабась Д.О. та ін.] – К.: КНЕУ, 2006. - 527 с.
32. Косарев В.М. Принципи побудови моделі економічної діагностики підприємства/ В.М. Косарев, Л.М. Савчук, І.Г. Сокиринська // Держава та регіони. Серія: «Економіка та підприємництво». – 2004. - № 2. – С. 87-91.

33. Костирко Л.А. Діагностика потенціалу фінансово-економічної стійкості підприємства: [монографія] / Л.А. Костирко. – [2-ге вид., перероб. і доп.]. – Х.: Фактор, 2008. – 336.
34. Костирко Р.О. Фінансовий аналіз: [навч. посіб.] / Р.О. Костирко. – Х.: Фактор, 2007. – 784 с.
35. Красностанова Н. Е. Стратегічний аналіз і оцінка конкурентоспроможності промислового виробництва / Н. Е. Красностанова, П. С. Маковець // Фінансова консультація. – 2001. – № 21 – 22. – С. 55-59.
36. Кузьмін О.Є. Управління міжнародною конкурентоспроможністю підприємства: [підручник] / О.Є. Кузьмін, Н.І. Горбаль. – Львів: Компакт-ЛВ, 2005. – 304 с.
37. Лапішко М.Л. Основи фінансово-статистичного аналізу економічних процесів / М.Л. Лапішко. – Львів: Світ, 1995. – 328 с.
38. Лігоненко Л.О. Антикризове управління підприємством: теоретико-методологічні засади та практичний інструментарій / Л.О. Лігоненко. – К.: КНТЕУ, 2001. – 580 с.
39. Лозовський Ю.А. Формування стратегії як чинник підвищення конкурентоспроможності підприємств АПК / Ю.А. Лозовський // Актуальні проблеми економіки. – 2008. - №3(81). – С. 84-88.
40. Лук'янова В.В. Діагностика ризику діяльності підприємства: [монографія] / В.В. Лук'янова. – Хмельницький, ПП. Ковальський В.В. – 2007. – 312 с.
41. Мельник Л.Г. Методологія розвитку: [монографія] / Л.Г. Мельник. – Суми: «Університетська книга», 2005. – 602 с.
42. Михайлик Г.В. Конкурентні переваги та шляхи їх формування на машинобудівних підприємствах України / Г.В. Михайлик // Актуальні проблеми економіки. – 2008. - №1 (89). – С. 130-136.
43. Немцов В.Д. Стратегічний менеджмент: [навчальний посібник] / В.Д. Немцов, Л.Є. Довгань. – К.: Експрес-Поліграф, 2002. – 562 с.
44. Оберемчук В.Ф. Стратегія підприємства / В.Ф. Оберемчук. – К.: МАУП,

2000. – 128 с.

45. Омаров Ш.А. Діагностика результатів діяльності коксохімічних підприємств: автореф. дис. на здобуття наук. ступеня канд. екон. наук: спец. 08.00.04 «Економіка та управління підприємствами (за видами економічної діяльності)» /Ш.А. Омаров. – Харків, 2008. – 20 с.

46. Осипов В.І. Економіка підприємства: [підручник] / В.І. Осипов. – Одеса: Маяк, 2005. – 724 с.

47. Офіційний сайт Державного комітету статистики України // Електронний ресурс. Режим доступу: <http://www.ukrstat.gov.ua>.

48. Офіційний сайт Групи Компаній Біокопром// Електронний ресурс. Режим доступу: <https://bioecoprom.com.ua>

49. Панасовський Ю.В. Оцінка активів підприємства: [підручник] / за заг. ред. Ю.В. Панасовського, Б.А. Семененко, О.М. Теліженко та ін.:/ Суми: Університетська книга, 2009. – 512 с.

50. Піддубна Л. І. Конкурентоспроможність економічних систем: теорія, механізм регулювання та управління: монографія / Л. І. Піддубна. – Х. : ІНЖЕК, 2007. – 368 с.

51. Піддубний І. Теорія конкурентоспроможності: сучасний стан і предметно-методологічні аспекти розвитку / І. Піддубний, Л. Піддубна // Економіка України. – 2007. – № 8. – С. 52–60.

52. Погорелов Ю.С. Природа, рушійні сили та способи розвитку підприємства:[монографія] / Ю.С. Погорелов. – Х.: АдВА™, 2010. – 352 с.

53. Пономаренко В.С. Управління міжнародною конкурентоспроможністю підприємства: [підручник] / В.С. Пономаренко, Л.І. Піддубна. – Х.: ВД «ІНЖЕК», 2008. – 328 с.

54. Прохорова В. В. Управління потенціалом конкурентоспроможності підприємств на засадах контролінгу : монографія / В. В.Прохорова, В. І. Чобіток; МОНМС України, Укр. інж.-пед. акад. - Х. : НТМТ, 2012. - 247 с.

55. Радєва М.М. Комплексне оцінювання конкурентоспроможності підприємства /М.М. Радєва, П.М. Маслов // Держава та регіони. – 2004. - №3. – С.

176-180.

56. Реутов В. Є. Конкурентоздатність підприємства: критерії, показники і методи оцінювання / В. Є. Реутов // Економіка та держава. – 2006. – № 5. – С. 65-67.

57. Тарнавська Н.П. Управління конкурентоспроможністю підприємств: теорія, методологія, практика / Н.П. Тарнавська – Тернопіль: Економічна думка, 2008. – 570 с.

58. Турецький О. А. Національна економіка та її регулювання / О. А. Турецький. – Одеса : СМІЛ, 2002. – 380 с.

59. Управління конкурентоспроможністю підприємства: [навчальний посібник] / [С.М. Клименко, Т.В. Омеляненко, Д.О. Барабась, О.С. Дуброва, А.В. Вакуленко]. – К.: КНЕУ, 2008. – 520 с.

60. Хамініч С. Методика інтегральної оцінки рівня конкурентоспроможності промислового підприємства / Світлана Хамініч // Економіст. – 2006. - №10. – С. 59-61.

61. Харченко Т.Б. Забезпечення конкурентоспроможності підприємств як засіб ринкового реформування економіки / АПЕ. – 2003. – № 2. – С. 70-73.

62. Цобер І.Ю. Аналіз підходів до оцінювання конкурентоспроможності підприємств / І.Ю. Цобер // Актуальні проблеми економіки. – 2009. - №6(96). – С. 151-155.

63. Цопа Н.В. Методика оцінки динаміки функціонування підприємств крупного машинобудування / Н.В. Цопа // Вісник Хмельницького національного університету. Економічні науки. – 2009. - № 3. – Том 1. – С. 142-149.

64. Черваньов Д.М. Конкурентоздатність та менеджмент підприємств / Д.М. Черваньов, Л. Названова // Теоретичні та прикладні питання економіки. Збірник наукових праць; за заг. ред. проф. Єханурова Ю.І., Шегди А.В. – К.: Видавничо-поліграфічний центр «Київський університет», 2007. – Випуск 12. – 419 с.

65. Чорновол О.Ю. Формування інвестиційної стратегії розвитку сільськогосподарських підприємств / О.Ю. Чорновол // МАТЕРІАЛИ Міжнародної науково-практичної інтернет-конференції «Актуальні проблеми економіки,

управління та маркетингу в аграрному бізнесі» – Дніпро, 20 вересня 2022 року. С. 94-96.

66. Швайка Л.А. Планування діяльності підприємства: [навчальний посібник] / Л.А. Швайка. – 2-ге вид., стереот. – Львів: «Магнолія 2006», 2007. – 268 с.

67. Швиданенко Г.О. Бізнес-діагностика підприємства / Г.О. Швиданенко, А.І. Дмитренко, О.І. Олексюк. – К.: КНЕУ, 2008. – 344 с.

68. Шевельова С.О. Конкурентоспроможність молочного підкомплексу [С.О. Шевельова]. Монографія–Тернопіль:Збруч,2001.–408с.

69. Шегда А.В. Менеджмент: [навч. посіб.] / А.В. Шегда. – К.: Т-во «Знання», КОО,2002. – 583 с.

70. Шершньова З. Є. Стратегічне управління: Навч. Посібник / З. Є. Шершньова, С. В. Оборська – К.: КНЕУ, 1999. – 384 с.

71. Штангрет А.М. Антикризове управління підприємством: [навч. посіб.] / А.М. Штангрет, О.І. Копилюк. – К.: Знання, 2007. – 335 с.

72. Porter, M.E., “The Competitive Advantage of Nations.” Free: New York, 1990.

73. Porter, M.E. and van der Linde, C., “Toward a new conception of the environment–competitiveness relationship,” The Journal of Economic Perspectives, vol. 9(4), Fall 1995.