

Міністерство освіти і науки України
Тернопільський національний технічний університет імені Івана Пулюя

(повне найменування вищого навчального закладу)

Факультет економіки та менеджменту

(назва факультету)

економіки та фінансів

(повна назва кафедри)

ПОЯСНЮВАЛЬНА ЗАПИСКА

до дипломної роботи

магістр

(освітній рівень)

на тему: Фінансово-економічний механізм забезпечення
конкурентоспроможності вітчизняних компаній
сільськогосподарської галузі (на прикладі ТОВ «Шумськ Агро»)

Виконала: студентка 6 курсу, групи ПФМЗ-61
спеціальності 072

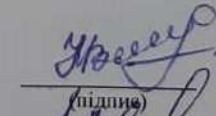
«Фінанси, банківська справа та страхування»

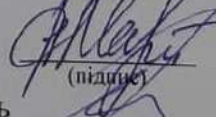
(шифр і назва спеціальності)

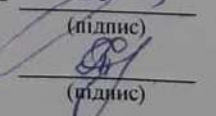
Керівник

Нормоконтроль

Рецензент


(підпис)


(підпис)


(підпис)

Сімчук І.В.

(прізвище та ініціали)

Мариненко Н. Ю.

(прізвище та ініціали)

Кудлак В. Я.

(прізвище та ініціали)

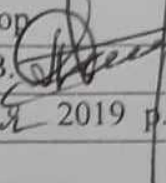
Королук Т.М.

(прізвище та ініціали)

м. Тернопіль – 2019

Факультет Економіки та менеджменту
Кафедра Економіки та фінансів
Освітній рівень Магістр
Спеціальність 072 «Фінанси, банківська справа та страхування»
(шифр і назва)

ЗАТВЕРДЖУЮ

Завідувач кафедри д.е.н., професор
Панухник О.В. 
«21» грудня 2019 р.

ЗАВДАННЯ НА ДИПЛОМНУ РОБОТУ СТУДЕНТУ

Сімчук Інні Володимирівні

(прізвище, ім'я, по батькові)

1. Тема роботи **Фінансово-економічний механізм забезпечення конкурентоспроможності вітчизняних компаній сільськогосподарської галузі (на прикладі ТОВ «Шумськ Агро»)**

Керівник роботи **Мариненко Наталія Юріївна, д.е.н., професор**

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

Затверджені наказом по університету № 4/7-692 від «18» липня 2019 р.

2. Термін подання студентом роботи «16» грудня 2019 р.

3. Вихідні дані до роботи Фінансова звітність ТОВ «Шумськ Агро», статистична звітність, результати самостійних авторських досліджень ринку, фахові наукові публікації, матеріали галузевих сайтів тощо

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

1. ТЕОРЕТИКО-МЕТОДИЧНІ ОСНОВИ ФОРМУВАННЯ КОНКУРЕНТОСПРОМОЖНОСТІ ПІДПРИЄМСТВА

2. АНАЛІЗ ТА ОЦІНЮВАННЯ МАЙНОВИХ І ФІНАНСОВИХ РЕЗУЛЬТАТІВ ДІЯЛЬНОСТІ ТОВ «ШУМСЬК АГРО»

3. РОЗРОБЛЕННЯ ОРГАНІЗАЦІЙНО-ЕКОНОМІЧНИХ ЗАХОДІВ ЩОДО ФОРМУВАННЯ КОНКУРЕНТОСПРОМОЖНОСТІ ТОВ «ШУМСЬК АГРО»

4. СПЕЦІАЛЬНА ЧАСТИНА

5. ОБГРУНТУВАННЯ ЕКОНОМІЧНОЇ ЕФЕКТИВНОСТІ

6. ОХОРОНА ПРАЦІ ТА БЕЗПЕКА В НАДЗВИЧАЙНИХ СИТУАЦІЯХ

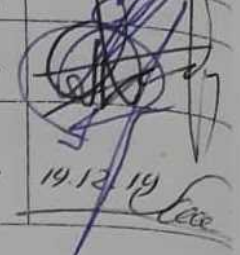
5. Перелік графічного матеріалу (з точним зазначенням обов'язкових креслень, слайдів)

Рис. 1.1. Структурно-функціональна модель процесу формування конкурентоспроможності сільськогосподарського підприємства; Рис. 3.1. Залежність між собівартістю реалізованої продукції ТОВ «Шумськ Агро» і чистим доходом від її реалізації у 2014-2018 рр. та лінія тренду; Рис. 3.3. Радар конкурентоспроможності ТОВ «Шумськ-Агро» та його основних конкурентів та ін.

табл. 1.2. Фактори, які чинять вплив на управління конкурентоспроможністю підприємства; табл. 1.3. Наукові підходи до визначення поняття «фінансовий механізм підприємства»; табл. 2.1. Техніко-економічні показники ТОВ «Шумськ Агро» у 2014-

2018 роках та ін.

6. Консультанти розділів роботи

Розділ	Прізвище, ініціали та посада консультанта	Підпис, дата	
		завдання видав	завдання прийняв
Спеціальна частина	Маркович І.Б., к.е.н., доцент	02.09.2019 р.	
Обґрунтування економічної ефективності	Панухник О.В., д.е.н., професор	04.09.2019 р.	
Охорона праці та безпека в надзвичайних ситуаціях	Радинський С.В., к.е.н., доцент, Клепчик В.М., ст. викладач	06.09.2019 р.	

7. Дата видачі завдання

« 02 » вересня 2019 р.

КАЛЕНДАРНИЙ ПЛАН

№ з/п	Назва етапів дипломної роботи	Термін виконання етапів роботи	Примітка
1	Вибір і затвердження теми дипломної роботи	15.07.2019 р.- 18.07.2019 р.	Виконано
2	Робота над планом, затвердження плану	02.09.2019 р.- 06.09.2019 р.	Виконано
3	Пошук і підбір літератури, відповідно до затвердженого плану	09.09.2019 р.- 22.09.2019 р.	Виконано
4	Робота над теоретичним розділом	23.09.2019 р.- 06.10.2019 р.	Виконано
5	Робота над розділами «Спеціальна частина» та «Охорона праці та безпека в надзвичайних ситуаціях»	07.10.2019 р. - 20.10.2019 р.	Виконано
6	Робота над аналітично-дослідницьким розділом	21.10.2019 р. - 03.11.2019 р.	Виконано
7	Робота над проектно-рекомендаційним розділом	04.11.2019 р. - 17.11.2019 р.	Виконано
8	Завершення написання розділу «Спеціальна частина». Підписання розділу в консультанта	18.11.2019 р.- 20.11.2019 р.	Виконано
9	Написання розділу «Обґрунтування економічної ефективності» Підписання розділу в консультанта	21.11.2019 р.- 03.12.2019 р.	Виконано
10	Завершення написання розділу «Охорона праці та безпека в надзвичайних ситуаціях» Підписання розділу в консультантів	04.12.2019 р.- 06.12.2019 р.	Виконано
11	Проходження нормоконтролю	09.12.2019 р. 10.12.2019 р.	Виконано
12	Підготовка висновку керівником та зовнішньої рецензії	11.12.2019 р. - 12.12.2019 р.	Виконано
13	Попередній захист дипломної роботи	13.12.2019 р. 14.12.2019 р.	Виконано
14	Робота ЕК. Захист дипломної роботи	23.12.2019 р.- 27.12.2019 р.	Виконано

Студент

(підпис)

Сімчук І.В.

(прізвище та ініціали)

Керівник роботи

(підпис)

Мариненко Н.Ю.

(прізвище та ініціали)

АНОТАЦІЯ

Сімчук І.В. Фінансово-економічний механізм забезпечення конкурентоспроможності вітчизняних компаній сільськогосподарської галузі (на прикладі ТОВ «Шумськ Агро»). – Рукопис.

Дослідження на здобуття освітнього ступеня «Магістр» за спеціальністю 072 «Фінанси, банківська справа та страхування». – Тернопільський національний технічний університет імені Івана Пулюя. – Тернопіль, 2019.

Об'єктом дослідження є виробничо-господарська діяльність та процеси формування фінансово-економічного механізму забезпечення конкурентоспроможності ТОВ «Шумськ Агро».

Метою роботи є формування фінансово-економічного механізму забезпечення конкурентоспроможності ТОВ «Шумськ Агро».

Методи дослідження: методи діалектики, аналізу, синтезу, дедукції, табличний і графічний методи, фінансовий та економічний аналіз господарської діяльності підприємства, економіко-математичне моделювання і кореляційно-регресійний аналіз.

Розглянуто актуальні питання управління конкурентоспроможністю підприємства, методи її оцінювання, фінансово-економічний механізм забезпечення. Проаналізовано фінансово-господарську діяльність ТОВ «Шумськ Агро» та зовнішнє середовище його функціонування. Здійснено оцінювання конкурентоспроможності досліджуваного підприємства, обґрунтовано економічну ефективність запропонованого бізнес-плану диверсифікації діяльності ТОВ «Шумськ Агро». Розглянуто питання організації і фінансування заходів з охорони праці на ТОВ «Шумськ Агро», здійснено ознайомлення із правилами охорони праці в сільськогосподарському виробництві та структурою цивільної оборони на підприємстві.

Ключові слова: конкурентоспроможність, конкурентне середовище, прогнозування, матриця SWOT, диверсифікація.

ANNOTATION

Simchuk I.V. Financial-economic mechanism of competitiveness assurance of national agricultural companies (LLC “Shumsk Agro” as a case study). – Manuscript.

Research for obtaining the “Master” educational degree in specialty 072 “Finance, Banking and Insurance”. – Ternopil Ivan Puluj National Technical University. – Ternopil, 2019.

The object of the research is production and economic activity and the process of financial and economic mechanism formation for assuring the competitiveness of LLC “Shumsk Agro”.

The aim of the research is the financial and economic mechanism forming for assuring the competitiveness of LLC “Shumsk Agro”.

Methods of the research: methods of dialectics, analysis, synthesis, deduction, tabular and graphical methods, financial and economic analysis of enterprise economic activity, economic-mathematical modeling and correlation-regression analysis.

Topical issues of managing the enterprise’s competitiveness, methods of its assessment, financial and economic mechanism of its assurance are researched. The financial and economic activity of the LLC “Shumsk Agro” and the external environment of its functioning are analyzed. The competitiveness of the researched enterprise is evaluated, the economic efficiency of the proposed business plan of diversification of the LLC “Shumsk Agro” activity is substantiated. The issues of organization and financing of occupational safety measures at LLC “Shumsk Agro” are considered, the rules of occupational safety in agricultural production and the structure of civil defense at the enterprise are studied.

Keywords: competitiveness, competitive environment, forecasting, SWOT matrix, diversification.

ЗМІСТ

ВСТУП.....	6
РОЗДІЛ 1. ТЕОРЕТИКО-МЕТОДИЧНІ ОСНОВИ ФОРМУВАННЯ КОНКУРЕНТОСПРОМОЖНОСТІ ПІДПРИЄМСТВА.....	9
1.1. Конкурентоспроможність підприємства: сутність та основні поняття.....	9
1.2. Теоретичні засади управління конкурентоспроможністю підприємства та фінансово-економічний механізм її забезпечення.....	13
1.3. Методичні підходи до оцінювання конкурентоспроможності підприємства.....	23
Висновки до розділу 1.....	29
РОЗДІЛ 2. АНАЛІЗ ТА ОЦІНЮВАННЯ МАЙНОВИХ І ФІНАНСОВИХ РЕЗУЛЬТАТІВ ДІЯЛЬНОСТІ ТОВ «ШУМСЬК АГРО».....	31
2.1. Характеристика основних техніко-економічних показників діяльності ТОВ «Шумськ Агро».....	31
2.2. Горизонтальний та вертикальний аналізи балансу ТОВ «Шумськ Агро».....	36
2.3. Аналіз фінансових показників діяльності підприємства.....	51
Висновки до розділу 2.....	54
РОЗДІЛ 3. РОЗРОБЛЕННЯ ОРГАНІЗАЦІЙНО-ЕКОНОМІЧНИХ ЗАХОДІВ ЩОДО ФОРМУВАННЯ КОНКУРЕНТОСПРОМОЖНОСТІ ТОВ «ШУМСЬК АГРО».....	57
3.1. Прогнозування фінансових результатів роботи ТОВ «Шумськ Агро».....	57
3.2. Оцінювання конкурентоспроможності ТОВ «Шумськ Агро».....	61
Висновки до розділу 3.....	65

РОЗДІЛ 4. СПЕЦІАЛЬНА ЧАСТИНА.....	67
4.1. Тенденції розвитку та функціонування вітчизняного сільськогосподарського ринку.....	67
4.2. Аналіз зовнішнього середовища функціонування ТОВ «Шумськ Агро».....	72
Висновки до розділу 4.....	78
РОЗДІЛ 5. ОБҐРУНТУВАННЯ ЕКОНОМІЧНОЇ ЕФЕКТИВНОСТІ.....	79
5.1. Формування бізнес-плану розширення спектру послуг ТОВ «Шумськ Агро» з метою підвищення рівня його конкурентоспроможності та прибутковості.....	79
5.2. Прогнозування ефективності диверсифікації діяльності підприємства на основі запропонованого бізнес-плану.....	86
Висновки до розділу 5.....	90
РОЗДІЛ 6. ОХОРОНА ПРАЦІ ТА БЕЗПЕКА В НАДЗВИЧАЙНИХ СИТУАЦІЯХ.....	91
6.1. Організація і фінансування заходів охорони праці ТОВ «Шумськ Агро».....	91
6.2. Правила охорони праці у сільськогосподарському виробництві.....	95
6.3. Структура цивільної оборони на підприємствах.....	100
Висновки до розділу 6.....	104
ВИСНОВКИ ТА ПРОПОЗИЦІЇ.....	105
СПИСОК ВИКОРИСТАНИХ ДЖЕРЕЛ.....	110
ДОДАТКИ.....	116

ВСТУП

Актуальність теми. Конкурентоспроможність підприємства є одним із важливих атрибутів ринкового середовища, який характеризує його можливість адаптуватися до умов ринку, посісти лідируючу позицію на ньому і втримати її у довготерміновому періоді.

Актуальність дослідження конкурентоспроможності підприємства та формування фінансово-економічного механізму її забезпечення зумовлена тим, що в умовах турбулентного середовища функціонування підприємство не може сподіватися на довготривалий успіх, якщо не здійснюватиме оцінювання конкурентоспроможності своєї продукції чи послуг, що надаються.

Питаннями конкурентоспроможності, її теоретико-прикладним та методологічним основам присвячені наукові праці зарубіжних вчених, зокрема, І. Ансофа, Г. Асея, Ж.Ж. Ламбена, Ф. Котлера, М. Портера, Г. Мінцберга, А. Томпсона, А.Маршалла, Ф. Самуельсона, К. Макконнелла, С. Брю, П. Тейлора, Р. Фатхутдінова, Х. Фасхієва та ін. Серед вітчизняних фахівців, що здійснюють дослідження у сфері проблематики дослідження, слід виокремити таких: Смоліна І. В., Ткачову С. С., Космину О.М., Божкова В.В., Клименко С.М., Кредісова В.А., Куденко Н.В., Тарнавську Н. П., Янкового О. Г., Кулінічева П.К., Поліщука В.М., Шершньову З. Є. та ін.

Мета і завдання дослідження. Метою роботи є формування фінансово-економічного механізму забезпечення конкурентоспроможності ТОВ «Шумськ Агро».

Для досягнення мети були поставлені такі завдання:

- встановити економічну сутність понять «конкурентоспроможність підприємства» та «фінансово-економічний механізм»;
- ідентифікувати та проаналізувати фактори і методи управління конкурентоспроможністю підприємства;

- здійснити оцінювання й аналіз фінансово-господарської діяльності ТОВ «Шумськ Агро» та зовнішнього середовища його функціонування, у тому числі конкурентного;
- охарактеризувати основні тенденції розвитку ринку сільськогосподарської продукції та встановити місце даного підприємства на ньому порівняно із основними конкурентами;
- обґрунтувати економічну ефективність запропонованого бізнес-плану диверсифікації діяльності ТОВ «Шумськ Агро»;
- провести аналіз дотримання охорони праці та її фінансування на підприємстві, а також ознайомитися із правилами охорони праці в сільськогосподарському виробництві та структурою цивільної оборони на підприємстві.

Об’єктом дослідження є виробничо-господарська діяльність та процеси формування фінансово-економічного механізму забезпечення конкурентоспроможності ТОВ «Шумськ Агро».

Предметом дослідження є теоретико-методичні та прикладні аспекти управління конкурентоспроможністю ТОВ «Шумськ Агро» на ринку сільськогосподарської продукції та фінансово-економічний механізм її забезпечення.

Інформаційну базу здійсненого дослідження склали діючі вітчизняні законодавчі та нормативні акти, міжнародні стандарти бухгалтерського обліку, наукові праці вітчизняних та зарубіжних економістів, матеріали періодичної преси, дані бухгалтерського обліку та фінансової звітності ТОВ «Шумськ Агро», результати самостійних авторських досліджень ринку, дані з мережі Інтернет.

Методи дослідження: методи діалектики, аналізу, синтезу, дедукції, табличний і графічний методи, фінансовий та економічний аналіз господарської діяльності підприємства, економіко-математичне моделювання і кореляційно-регресійний аналіз.

Наукова новизна обґрунтованих магістрантом положень і рекомендацій, що виносяться на захист, полягає в тому, що запропоновано бізнес-ідею щодо диверсифікації діяльності підприємства і здійснено його економічне обґрунтування.

Практичне значення одержаних результатів. Практичне значення одержаних результатів полягає у тому, що після проведення ґрунтового аналізу конкурентоспроможності досліджуваного підприємства, було запропоновано диверсифікацію діяльності ТОВ «Шумськ Агро». Рекомендації можуть практично використані у діяльності цього підприємства.

Апробація результатів дипломної роботи. Основні положення і висновки даного дослідження доповідались та обговорювались на VII Міжнародній науково-технічній конференції молодих учених та студентів «Актуальні задачі сучасних технологій» (м. Тернопіль, 27-28 листопада 2019 року).

Структура та обсяг дослідження. Дипломна робота складається із вступу, шести розділів, висновків та пропозицій, додатків. Загальний обсяг дипломної роботи складає 115 сторінок. Робота містить 22 таблиці, 17 рисунків, 5 додатків. Список використаних джерел налічує 65 найменувань.

РОЗДІЛ 1

ТЕОРЕТИКО-МЕТОДИЧНІ ОСНОВИ ФОРМУВАННЯ КОНКУРЕНТНОСПРОМОЖНОСТІ ПІДПРИЄМСТВА ТА ФІНАНСОВО- ЕКОНОМІЧНИЙ МЕХАНІЗМ ЇЇ ЗАБЕЗПЕЧЕННЯ

1.1. Конкурентоспроможність підприємства: сутність та основні поняття

У процесі конкурентної боротьби учасники переслідують цілі максимізації прибутку за рахунок завоювання лояльності споживачів. Однак способи й шляхи досягнення цієї загальної мети різні. Тому в конкурентній боротьбі перемагає той, хто раніше від інших домогся певних конкурентних переваг і захопив стійкий сегмент ринку. Але завоювання переваг – це тільки початок, набагато складніше втриматися на ринку, зберігаючи і розвиваючи свої позиції [65].

Проблемам конкурентоспроможності передують проблеми конкуренції, яким присвячена велика кількість наукових публікацій як вітчизняних, так і закордонних науковців.

Основоположником теорії конкуренції є англійський економіст А. Сміт, який у своїй роботі «Дослідження про природу та причини багатства народів» розглядав конкуренцію як суперництво, що впливає на зміну цін (при скороченні пропозиції ціни підвищуються, а при надлишку пропозиції – ціни знижуються).

А. Сміт сформулював основний принцип конкуренції – принцип «невидимої руки». На основі теорії конкурентної ціни він сформулював поняття конкуренції як суперництва, що підвищує ціни при скороченні пропозиції та зменшує ціни при її надлишку, визначив основні умови ефективної конкуренції, що включають наявність великої кількості продавців, вичерпну інформацію про них, мобільність використовуваних ресурсів. А. Сміт у своїй теорії робив наголос на тому, що конкуренція – це економічне суперництво. Чим більше учасників ринку протидіють один одному, тим краще для покупців. Конкуренція

позбавляє учасників ринкового процесу влади над ціною. Його внесок полягає у тому, що ним було визначено умови існування конкуренції та обґрунтовано теорію абсолютної переваги [50].

А от А. Юданов наголошував, що ринкова конкуренція – це боротьба фірм за обмежений обсяг платоспроможного попиту споживачів, що ведеться ними на недоступних сегментах ринку. Разом з тим він вважає, що дотепер у світі відсутнє єдине поняття “конкуренція” [62].

За К. Р. Макконнеллом та С. Л. Брю, «конкуренція – це наявність на ринку великої кількості незалежних покупців і продавців, можливість для покупців і продавців вільно виходити на ринок і залишати його» [31].

М. Портер відзначає, що «конкуренція – динамічний процес, що розвивається, безупинно мінливий ландшафт, на якому з’являються нові товари, нові шляхи маркетингу, нові виробничі процеси й нові ринкові сегменти». На його думку, конкуренцію на ринку – це протидія п’яти конкурентних сил - загроза появи нових конкурентів, загроза появи товарів або послуг-замінників, конкурентоспроможних з точки зору ціни, спроможність постачальників торгуватися, спроможність покупців торгуватися, суперництво уже існуючих конкурентів між собою [44].

З точки зору Т. Решетникової, «конкуренція – це тонкий і гнучкий механізм управління виробництвом, що проявляється у його миттєвій реакції на будь-які зміни ринку. У кращому становищі виявляються ті підприємства, які найбільш пристосовані до них, тобто мають більш високу конкурентоспроможність порівняно з конкурентами» [46].

Якщо інтенсивність конкуренції визначає умови функціонування підприємства на ринку, то ефективність його функціонування визначається рівнем його конкурентоспроможності. Розуміння конкурентоспроможності підприємства трактується фахівцями по різному.

Автори Є. Г. Панченко, В. А. Кредісов, Г. Я. Киперман у своїх працях стверджують, що конкурентоспроможність підприємства – це відносна характеристика, що віддзеркалює відмінності процесу розвитку даного виробника

від виробника-конкурента як за ступенем задоволення своїми товарами чи послугами конкретної суспільної потреби, так і за ефективністю виробничої діяльності [15; 26].

У праці К. Мазура зазначено, що конкурентоспроможність є комплексною порівняльною характеристикою, що відображає ступінь переваг сукупності оціночних показників діяльності підприємства, які визначають його успіх на певному ринку за певний проміжок часу відносно сукупності показників конкурентів [30].

У праці [41] автори подають таке визначення: «Конкурентоспроможність підприємства – це можливість ведення ефективної господарської діяльності і її практичної прибуткової реалізації в умовах конкурентного ринку. Це узагальнюючий показник життєвої стійкості підприємства, його вміння ефективно використовувати свій фінансовий, виробничий, науково-технічний і трудовий потенціали».

Н. Тарнавська, І. Макарова розглядають конкурентоспроможність підприємства як «комплексне, багатофакторне поняття, яке важко піддається економічній інтерпретації. Конкурентоспроможність підприємства необхідно розглядати з урахуванням ієрархічності цього поняття, зважаючи на існування причинно-наслідкових зв'язків та супідрядності конкурентоспроможності на усіх її рівнях управління економікою». Автор ділить конкурентоспроможність підприємства та її дослідників на 8 груп залежно від рівня відображення кожною з них сутнісних аспектів конкурентоспроможності [54]. Ці групи наведено в табл. 1.1.

Багато вчених вважають, що конкурентоспроможність підприємства пов'язана в основному із здатністю фірми випускати конкурентоздатну продукцію, яка за ціновими і неціновими характеристиками є більш привабливою для споживачів, ніж товари конкурентів [43; 48; 58; 60].

Автори у [29] стверджують, що на рівень конкурентоспроможності підприємства особливо впливає науково-технічний рівень і ступінь

удосконалення технологій продажу, використання новітніх винаходів та відкриттів, залучення сучасних засобів автоматизації збуту та збільшення асортименту продукції.

Таблиця 1.1

Групи конкурентоспроможності

Група	Сутність	Дослідники
Перша	Визначають конкурентоспроможність підприємства на основі конкурентоспроможності його продукції	М.І. Круглов, А.Ю. Юданов.
Друга	Визначають конкурентоспроможність підприємства за допомогою підходів з використанням системи показників сформованої за певними ознаками	І.А. Бланк, А.А. Мазаракі, І.Н. Герчикова
Третя	Визначають конкурентоспроможність підприємства за допомогою об'єднання варіантів її розуміння як конкурентної переваги над іншими учасниками ринку	М.Е. Портер
Четверта	Визначають конкурентоспроможність підприємства як властивість об'єкта управління	С.Г. Светунькова, Р.А. Фатхутдінов.
П'ята	Визначають конкурентоспроможність підприємства як здатність конкурувати та функціонувати на ринку	Н.В Балабанова, П.С. Завялов,
Шоста	Визначають конкурентоспроможність підприємства як наявність умінь до адаптації та гнучкості з метою виживання в динамічному конкурентному середовищі.	Й.М.Перрович, В.Г Шинкаренко, А.С. Бондаренко.
Сьома	Визначають конкурентоспроможність підприємства як компетенції.	А.А. Томпсон, М.Х.Мескон
Восьма	Визначають конкурентоспроможність підприємства, виходячи з інтересів зацікавлених користувачів інформації про конкурентоспроможність.	Д. Бодді, Р. Пейтон

Джерело: [54]

Зарубіжний вчений Р. Хейс виділяв чотири основні рівні конкурентоспроможності підприємства [33, 59].

Конкурентоспроможність підприємства визначається через комплексну порівняльну характеристику усього потенціалу, яка відображає ступінь переваг за допомогою індикаторів якості використання ресурсів організації взаємозв'язків між ними у порівнянні з індикаторами, що визначають відповідні ознаки підприємств-аналогів, при цьому враховуються існуючі ринкові умови та фактори часу.

Конкурентний потенціал підприємства – це відкрита багатоелементна, ієрархічна та динамічна система можливостей, компетенцій і ресурсів внутрішнього середовища підприємства, спрямована на отримання конкурентних переваг в умовах мінливого зовнішнього середовища, яке вразі раціонального й ефективного використання ресурсів забезпечить підприємству високий конкурентний статус, що відповідає встановленим цілям та завданням [24].

1.2. Теоретичні засади управління конкурентоспроможністю підприємства та фінансово-економічний механізм її забезпечення

Метою управління конкурентоспроможністю підприємства є забезпечення умов його успішного функціонування в конкурентному середовищі та створення конкурентних переваг стосовно інших підприємств даної галузі усередині країни й за її межами за будь-яких економічних, політичних, соціальних та інших змін у його зовнішньому середовищі.

М. Портер, А. А. Томпсон, А. Дж. Стрікленд по-різному обґрунтовують комплекс факторів, що впливають на конкурентне середовище підприємства, а через нього і на конкурентоспроможність підприємства [44; 56].

В таблиці 1.2 наведена загальна класифікація факторів з погляду вище зазначених вчених.

Таблиця 1.2

Фактори, які чинять вплив на управління конкурентоспроможністю підприємства

Ознака	Види факторів
Залежно від місця виникнення (по відношенню до конкурентного середовища)	<ul style="list-style-type: none"> - внутрішні (виникнення та інтенсивність прояву внутрішніх факторів безпосередньо залежить від діяльності підприємств-складових конкурентного середовища, стану їх ресурсної бази, характеру організації системи стратегічного управління, системи загального менеджменту тощо) - зовнішні (виникнення та інтенсивність прояву зовнішніх факторів не залежить від діяльності підприємств і обумовлюється станом зовнішнього середовища)
Залежно від сфери походження За характером спеціалізації	<ul style="list-style-type: none"> наукові, техніко-технологічні, управлінські, економічні, соціально-демографічні, географічні, екологічні, політичні. - загальні (здійснюють вплив на усі складові конкурентного середовища без винятку), - специфічні (здійснюють вплив на складові конкурентного середовища, що діють в межах, наприклад, певної галузі, або певного регіону, або тих, що діють на конкретному ринку), - індивідуальні (зміни лише окремої складової конкурентного середовища)
За тривалістю дії Залежно від ступеню корисності	<ul style="list-style-type: none"> - постійні - тимчасові - стимулюючі (фактори, що сприяють підсиленню конкурентних позицій і стимулюють зростання конкурентоспроможності підприємства), - дестимулюючі (фактори, що здійснюють негативний вплив на конкурентні позиції підприємства і стримують процес зростання його конкурентоспроможності)
Залежно від рівня взаємної обумовленості	<ul style="list-style-type: none"> - природні (первинні) фактори- це природні ресурси, географічне положення, - похідні (вторинні) – це техніка, технологія, економічне середовище та ін
За ступенем можливого з боку держави і підприємства	<ul style="list-style-type: none"> - неконтрольовані державою; -контрольовані державою, неконтрольовані підприємством; - контрольовані підприємством

Джерело: [44; 56]

Систему факторів конкурентоспроможності підприємств, у тому числі сільськогосподарських, зображено на рисунку А.1 (додаток А), послідовність їх ідентифікації – на рисунку Б.2 (додаток Б). А на рисунку 1.1 подано модель

процесу формування конкурентоспроможності сільськогосподарського підприємства.



Рисунок 1.1. Структурно-функціональна модель процесу формування конкурентоспроможності сільськогосподарського підприємства

Джерело: [36, с. 74].

Висока конкурентоспроможність підприємства обумовлюється наявністю трьох ознак:

- 1) споживачі задоволені і готові купити повторно продукцію цього підприємства або скористатися його послугами;
- 2) суспільство, акціонери, партнери не мають претензій до підприємства;
- 3) працівники пишаються своєю участю в діяльності фірми, а сторонні вважають за честь працювати на цьому підприємстві.

Проте, для того, щоб стати конкурентоздатним підприємством потрібне дотримання, як мінімум, двох умов:

1. Має бути забезпечена конкурентоспроможність продукції, що випускається, або послуг, що робляться, в цільових сегментах ринку. В даному випадку під конкурентоспроможністю товару або послуги розуміється оцінена

споживачем властивість об'єкту, перевищуюча в певний момент часу за якісними і ціновими характеристиками аналоги в конкретному сегменті ринку без збитку для виробника.

2. Необхідно підвищити конкурентний потенціал підприємства, а, отже, і його підрозділів, до рівня світових виробників в цій галузі. Дотримання цієї умови забезпечує можливість успішної роботи підприємства в майбутньому [23].

Схему управління конкурентоспроможністю підприємства наведено на рисунку 1.2.

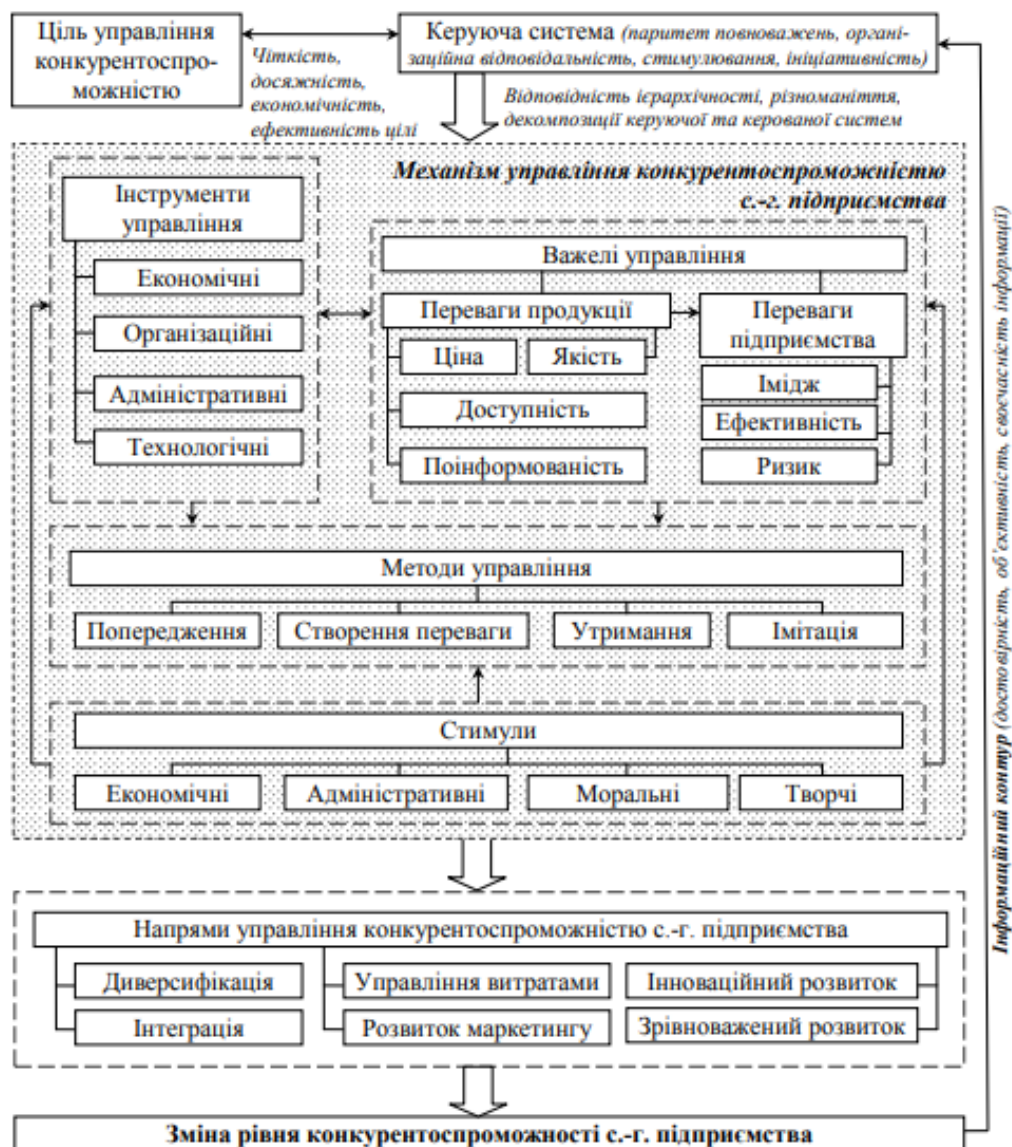


Рисунок 1.2. Концептуальна схема управління конкурентоспроможністю підприємства

Джерело: [36, с. 103].

Вивчення конкурентів і умов конкуренції вимагається від підприємства в першу чергу для того, щоб визначити, в чому його переваги і недоліки перед конкурентами та зробити висновки для вироблення підприємством власної успішної конкурентної стратегії і підтримки конкурентної переваги.

Проблемою забезпечення ефективного управління конкурентоспроможністю також є те, що на сьогодні не існує як єдиного визначення поняття «конкурентоспроможності», так і єдиної методики до оцінки конкурентоспроможності підприємства. Ці факти призводять до того, що кожне підприємство оцінює свою конкурентну позицію за своєю методикою, а суть і ефективність її застосування не афішують.

Наявність різноманітних методик до визначення конкурентоспроможності підприємств спричиняє труднощі при вирішенні питання щодо підвищення конкурентоспроможності підприємства. Цей факт обумовлений тим, що різні методики використовують різні параметри для розрахунку конкурентоспроможності, тому неможливо виділити суворі і чіткі правила єдині для усіх, згідно з якими можна було б вирішувати задачу підвищення конкурентоспроможності. З одного боку цей факт є недоліком, з іншого боку при вирішенні позначеного питання все ж логічно враховувати як об'єктивні дані, так і суб'єктивні переваги. До об'єктивних даних можна віднести сферу діяльності підприємства, можливості підприємства по виробництву товарів або наданню послуг, його сильні і слабкі сторони. Суб'єктивні переваги пов'язані більшою мірою з бажаннями і перевагами власників підприємств. Тому до основних проблем віднесена проблема вибору методики розрахунку указної характеристики, проблема визначення наряду дій, що управляють, з метою підвищення конкурентоспроможності підприємства, а також проблема виділення сильних і слабких сторін діяльності підприємства, яка тісно пов'язана з необхідністю вирішення попередньої проблеми [42].

Також визначені проблеми, які впливають на забезпечення управління конкурентоспроможністю підприємств в умовах економіки України, це:

1. Відсутність економічних умов для відтворення конкурентних можливостей підприємств, шляхом використання інструментів кредитно-грошової і бюджетно-фінансової політики держави з метою створення сприятливої макроекономічної ситуації, посилення стимулів до науково-технічної діяльності, залучення капіталів західних інвесторів і мобілізації коштів усередині країни;

2. Відсутня підтримка з боку держави інформаційних переваг підприємств, шляхом створення інформаційних центрів (де має накопичуватися інформація про інфраструктуру, рівень розвитку, конкретні параметри окремих ринків; кількість і напрямки міждержавних угод), створення осередків юридичної підтримки, консультативних центрів, в країні і за кордоном (з метою сприяння налагодженню бізнесу в інших країнах, створення умов для його адаптації);

3. Проблема в удосконалюванні нормативно-правової бази з охорони інтелектуальної власності й передачі технологій, реалізації цільових комплексних програм, концентрації науко- і капіталомістких виробництв всередині країни;

4. Недостатній рівень забезпечення ретельного аналізу зовнішнього середовища (стан, структура і ступінь глобалізації галузі, реальні й потенційні постачальники, споживачі, конкуренти) і внутрішньої сфери діяльності підприємства;

5. Неналежна ефективність управління в організаційній, виробничій, технологічній і соціальній сферах діяльності підприємств для забезпечення його відповідності змінам, що відбуваються у внутрішньому і зовнішньому середовищі;

6. Високий рівень монополізації економіки та державного протекціонізму стосовно окремих галузей і підприємств;

7. Відсутність балансу між економічними інтересами держави і підприємств та інші [11].

Проте, незважаючи на численні дослідження, проблема конкурентоспроможності підприємства є на сьогодні досить актуальною, тому що

окремі аспекти цієї проблеми, а також безліч конкретних практичних питань щодо підвищення конкурентоспроможності підприємства потребують вдосконалення.

Для досягнення довготривалого успіху, робота щодо забезпечення конкурентоспроможності підприємства має здійснюватися в усіх сферах та по всіх аспектах його діяльності (див рис. 1.3).



Рисунок 1.3. Основні аспекти забезпечення конкурентоспроможності підприємства

Джерело: [16].

Слід відзначити, що важливим завданням для забезпечення конкурентоспроможності є виявлення, систематизація та аналіз усіх елементів, які є складовими конкурентного потенціалу; розробка методики визначення кількісних характеристик впливу цих елементів один на одного та формування на цій основі методологічної бази управління конкурентоспроможністю.

Оцінка конкурентоспроможності – це розрахунок, інтерпретація та аналіз спільного впливу показників, які характеризують конкурентоспроможність продукції підприємства, загалом [11]. У роботі [9] наведено, що об'єктом аналізу конкурентних переваг підприємства є внутрішні чинники, які перебувають певним чином під його контролем. Низка досліджень як базовий зразок пропонують конкретну продукцію, яка домінує (має найбільшу частку по обсягу продажів) на конкретному обраному ринку. Інші дослідники за базову продукцію приймають споживчу модель продукції, тобто ту продукцію, яку бажають придбати покупці. Зазначимо, що більшість методичних підходів оцінюють конкурентоспроможність машинобудівного підприємства через конкурентоспроможність його продукції на внутрішньому та зовнішньому ринках. Цієї ж думки дотримується Р.А. Фатхутдінов [58], який розглядає конкурентоспроможність підприємства як середньозважену величину за показниками конкурентоспроможності конкретної продукції на конкретних ринках [9].

Конкурентоспроможність підприємства – інтегральний показник, який формується через ефективне використання виробничого, науково-технічного, трудового, інформаційного, маркетингового і фінансового потенціалів підприємства [9]. Але одержати інформацію у повному обсязі за вищеперерахованими напрямками практично неможливо, у зв'язку з обмеженим доступом до інформації. Саме тому одним із наукових методів вивчення економічних параметрів в умовах відсутності інформації є експертні оцінки. Прийняття рішень на основі експертних оцінок є одним із найважливіших методів прийняття рішень. Але, не зважаючи на багату історію методів прийняття рішень на основі експертних оцінок і велику кількість методів обробки експертної інформації, сьогодні не існує загальної науково-обґрунтованої класифікації методів експертних оцінок і рекомендацій щодо їх застосування [18]. Для отримання об'єктивної оцінки конкурентоспроможності продукції по всьому її асортименту достатньо оцінити основну номенклатуру машинобудівної продукції

або базові моделі. Номенклатуру показників якості продукції для цілей її вимірювання необхідно обирати з врахуванням: аналізу вимог користувачів, вимог до застосування нормативно-правових актів, призначення та умов експлуатації, задач з управління якістю продукції, складу та структури, що характеризують її властивості, можливість визначення величин показників якості.

Для уможливлення конкурентоспроможності підприємства та його продукції, необхідним є фінансово-економічний механізм їх забезпечення.

Погляди різних вчених на трактування понять «фінансовий механізм» та «економічний механізм» подано у таблиці 1.3.

Таблиця 1.3

**Наукові підходи до визначення поняття
«фінансовий механізм підприємства»**

Автори	Визначення
1	2
М. А. Пессель	Фінансовий механізм – це сукупність методів, за допомогою яких здійснюється дія економічних законів
А. М. Поддєрьогін	Фінансовий механізм – цілісна система управління фінансами підприємства
І. О. Бланк	Фінансовий механізм – це система основних елементів, що регулюють процес розробки та реалізації управлінських рішень у фінансовій сфері підприємства
П. В. Баранов	Фінансовий механізм – складова частина економічного механізму управління народним господарством. Це сукупність форм і методів організації фінансових відносин та їх використання на користь розширеного відтворення»
Райзберг Б. А	Фінансовий механізм – це складова частина господарського механізму, сукупність стимулів, важелів, інструментів, форм та способів регулювання економічних процесів та відносин»
І. І. Цигилик	Економічний механізм підприємства – це сукупність економічних методів і важелів, які діють на всіх рівнях управління і дають змогу відповідно до об'єктивних економічних законів розвитку суспільства активно впливати на виробничу діяльність колективу з метою досягнення економічних і соціальних завдань, що стоять перед колективом на сучасному етапі
П. В. Круш	Економічний механізм підприємства – це сукупність чинників, які визначають майнові, орендні, виробничі, фінансові відносини між підприємством та його підрозділами, в тому числі між самими підрозділами, дають можливість здійснити внутрішню економічну діагностику підприємства та забезпечують реалізацію економічних інтересів усіх учасників виробництва.

Продовження табл. 1.3

1	2
Н. І. Доберчак	Економічний механізм підприємства – це метод господарювання виробничих підрозділів, заснований на економічній і матеріальній зацікавленості і відповідальності всіх учасників виробничого процесу за кінцеві результати праці в межах наданої їм на договірних або бездоговірних умовах господарської самостійності.
П. Т. Саблук	Економічний механізм – це практичний вираз системи виробничих відносин, що включають засновану на інтересах (відповідальності) сукупність економічних важелів і регуляторів виробництва

Джерело: [20, с. 54-55]

Функції фінансово-економічного механізму забезпечення конкурентоспроможності полягають у наступному:

1. Аналіз фінансово-економічного стану та результатів діяльності
2. Формування ефективної інформаційної системи
3. Планування фінансовоекономічної діяльності
4. Організація та реалізація плану дій із забезпечення конкурентоспроможності.
5. Фінансово-економічний контроль конкурентних позицій [6, с. 29].

На думку Корбутяк А. [20, с. 55], доцільно виділити такі групи індикаторів формування ефективного фінансово-економічного механізму:

– коефіцієнти ліквідності, які показують співвідношення оборотних активів і короткострокових пасивів і, таким чином, служать індикатором здатності фірми своєчасно погасити короткострокові зобов'язання;

– коефіцієнти управління активами, які показують, наскільки ефективно керує підприємство своїми активами;

– коефіцієнти управління джерелами коштів, які показують, по-перше, якою мірою підприємство фінансується за рахунок позикових коштів, по-друге, чи достатній грошовий потік для покриття витрат по обслуговуванню боргових зобов'язань та інших постійних витрат;

– коефіцієнти ринкової активності і положення на ринку цінних паперів, які співвідносять курс акцій підприємства з його доходами та балансовою вартістю активів на акцію; – коефіцієнти ефективності (прибутковості), рентабельності, які

показують наскільки вдало (успішно) підприємство здійснює управління наявними (обмеженими) ресурсами.

Обчислення значень даних показників та їх інтерпретацію буде здійснено у другому розділі роботи.

1.3. Методичні підходи до оцінювання конкурентоспроможності підприємства

Основними заходами, спрямованими на підвищення конкурентоспроможності підприємства, є: підвищення техніко-економічних і якісних показників продукції фірми (якість сільськогосподарської продукції характеризується такими основними показниками: надійності та довговічності, ергономічності, естетичності, стандартизації та уніфікації, транспортабельності, економічності, безпеки, екологічності [33, с. 59]); орієнтація якості та техніко-економічних параметрів продукції на вимоги споживачів; виявлення і забезпечення переваг продукту порівняно з його замінниками; виявлення переваг і недоліків товарів-аналогів, які випускаються конкурентами, і використання одержаних результатів у діяльності фірми; визначення можливих модифікацій продукту; виявлення і використання цінових факторів підвищення конкурентоспроможності продукції; віднаходження і використання нових пріоритетних сфер використання продукції; пристосування продукції до роботи в різних (у тому числі екстремальних) умовах; диференціація продукції; посилення впливу на споживачів (просування).

Серед методів стратегічного аналізу є PEST-аналіз (Political – політичний фактор, Economic – економічний, Social (socio-cultural) – соціально-культурний, Technological – технологічний), який є засобом дослідження зовнішнього середовища підприємства. PEST-аналіз спрямований на мінімізацію впливу негативних факторів.

Класифікація методів оцінки конкурентоспроможності підприємства передбачає їх поділ на окремі групи за певною ознакою. Найчастіше такою

ознакою виступає форма представлення результатів оцінки, відповідно до якої виділяють графічні, матричні, розрахункові та комбіновані (розрахунково-матричні, розрахунково-графічні) методи [10].

Графічний метод оцінки конкурентоспроможності базується на побудові так званої «радіальної діаграми конкурентоспроможності» або «багатокутника конкурентоспроможності» [27].

Побудову багатокутників здійснюють наступним чином:

- коло ділять радіальними оціночними шкалами на рівні сектори, кількість яких дорівнювала кількості обраних критеріїв;
- шкали на радіальних прямих градуюють так, щоб всі значення критеріїв знаходилися всередині оціночного кола;
- значення критеріїв збільшуються по мірі віддалення від центра кола;
- на кожній вісі з використанням відповідного масштабу вимірювання позначаються точки, що відповідають значенням критеріїв;
- по точках проводиться ламана лінія, яка і сформує багатокутник.

Побудову «багатокутника (радар) конкурентоспроможності» ТОВ «Шумськ Агро» буде здійснено у третьому розділі роботи.

Перевагою графічного методу оцінки конкурентоспроможності підприємства є його простота та наочність; недоліком слід вважати те, що він не дає змогу встановити значення узагальненого критерію конкурентоспроможності підприємства.

Матричні методи оцінки конкурентоспроможності підприємства базуються на використанні матриці – таблиці впорядкованих по рядках та стовпцях елементів [14]. Найбільш показовим прикладом може слугувати широко відома матриця БКГ («Бостонської консалтингової групи»), побудована за принципом системи координат: по вертикалі – темпи росту місткості ринку, що розміщуються по рядках матриці у лінійному масштабі; по горизонталі, тобто по стовпцях матриці – в логарифмічному масштабі відкладається відносна частка виробника

продукції на ринку. Найбільш конкурентоспроможними вважаються підприємства, що займають значну частку на швидко зростаючому ринку.

Для оцінки рівня конкурентоспроможності підприємства використовують такі матричні моделі [57]:

- матриця “Привабливість ринку/конкурентоспроможність” (модель GE/Mc Kinsey);

- матриця “Привабливість галузі/ конкурентоспроможність” (модель Shell/DPM);

- матриця “Стадія розвитку ринку/конкурентна позиція” (модель Hofer/Schendel);

- матриця “Стадія життєвого циклу продукції/конкурентна позиція” (модель ADL/LC) тощо.

Табличний метод оцінки рівня конкурентоспроможності підприємства фактично є варіацією матричного [63].

Розрахункові методи оцінки конкурентоспроможності підприємства є вельми численними. Їх поділяють на [1]:

- специфічні методи – методи, що дозволяють оцінити конкурентоспроможність підприємства по окремих аспектах його діяльності – виробничому, інноваційному, маркетинговому, фінансовому тощо;

- комплексні методи – методи, що базуються на комплексному підході до оцінки конкурентоспроможності підприємства.

Серед комплексних методів оцінки визначальне місце посідають [40]:

1. Метод, що використовує в якості головного підходу оцінку конкурентоспроможності продукції підприємства.

2. Метод, що базується на аналізі порівняльних переваг підприємств-конкурентів.

3. Метод, що ґрунтується на основі теорії ефективної конкуренції.

4. Інтегральний метод.

5. Метод самооцінки (Європейська модель ділової досконалості, англійська методика матриці удосконалення бізнесу (BIM)).

Мішеніна Н. В. визначає такі групи показників оцінювання конкурентоспроможності підприємства, аналізування яких дає вичерпну інформацію про конкурентний стан об'єкта [34]:

1. Показники виробництва (витрати на одиницю продукції, рентабельність продукції, коефіцієнти спеціалізації підприємства, тривалості виробничого циклу виробів, стабільності номенклатури, використання прогресивних методів контролю якості, використання передових форм організації виробництва, використання прогресивних методів організації праці, якості управління).

2. Показники, що характеризують фінансовий стан підприємства (коефіцієнти автономії, мобільності коштів, відношення власного капіталу до довгострокової заборгованості, коефіцієнти покриття, абсолютної ліквідності, оборотності власних обігових коштів, заборгованості, рівень стійкості, коефіцієнт ризику, ефективність активів).

3. Показники, що характеризують конкурентний потенціал підприємства (фондовіддача, продуктивність праці, енергомісткість, ефективність технології виробництва, ефективність інформаційних ресурсів, ефективність заходів підвищення творчої активності персоналу).

4. Показники, що характеризують ефективність збуту та просування товару (рентабельність продажу, коефіцієнти затовареності готовою продукцією, завантаження виробничої потужності, ефективності реклами і способів стимулювання збуту, економічна ефективність експорту).

5. Показники, що характеризують соціальну ефективність (професійно-кваліфікаційна структура кадрів, рух і стабільність кадрів, поліпшення умов праці та охорона здоров'я).

6. Показники, що характеризують екологічність виробництва (охорона водних ресурсів, охорона повітряного басейну, охорона земель).

7. Конкурентоспроможність продукції .

8. Імідж підприємства (імідж керівника, імідж персоналу, якість обслуговування, досконалість офісу).

Маслюк О. В. інтегральні показники оцінки конкурентоспроможності підприємства поділяє на чотири групи (див. табл. 1.4) [32]:

1. Ефективності виробничої діяльності підприємства (витрати на виробництво одиниці продукції, фондвіддача, рентабельність товару, продуктивність праці).

2. Фінансового стану підприємства (коефіцієнт автономії, коефіцієнт платоспроможності, коефіцієнт абсолютної ліквідності, коефіцієнт оборотності оборотних коштів).

3. Ефективності організації збуту та просування товарів (рентабельність продажу, коефіцієнт затовареності готовою продукцією, коефіцієнт ефективності реклами і засобів стимулювання збуту).

4. Конкурентоспроможності товару (якість товару, ціна товару).

Таблиця 1.4

Критерії та показники конкурентоспроможності підприємства

Критерії та показники конкурентоспроможності	Роль показника в оцінці	Правило розрахунку показника
1	2	3
1. Ефективність виробничої діяльності підприємства		
1.1. Витрати на виробництво одиниці продукції, грн	Відображає ефективність витрат з випуску продукції	Валові витрати / Обсяг випуску продукції
1.2. Фондовіддача, тис. грн	Характеризує ефективність використання основних виробничих засобів	Обсяг випуску продукції / Середньорічна вартість основних виробничих засобів
1.3. Рентабельність товару, %	Характеризує ступінь прибутковості виробництва товару	Прибуток від реалізації / Собівартість продукції
1.4. Продуктивність праці, тис. грн /чол.	Відображає ефективність організації виробництва та використання робочої сили	Обсяг випуску продукції / Середньоспівска чисельність Працівників
2. Фінансовий стан підприємства		

Продовження табл. 1.4

1	2	3
2.1. Коефіцієнт фінансової автономії	Характеризує незалежність підприємства від позикових джерел	Власні засоби підприємства/ Загальна сума джерел фінансування
2.2. Коефіцієнт платоспроможності	Відображає здатність підприємства виконувати свої фінансові зобов'язання і вимірює вірогідність банкрутства	Власний капітал / Загальні зобов'язання
2.3. Коефіцієнт абсолютної ліквідності	Відображає якісний склад засобів, що є джерелами покриття поточних зобов'язань	Грошові кошти і цінні папери, що швидко реалізуються / Короткострокові зобов'язання.
2.4. Коефіцієнт оборотності оборотних коштів	Характеризує ефективність використання оборотних коштів. Відповідає часу, протягом якого оборотні кошти проходять всі стадії виробництва і звернення	Виручка від реалізації продукції / Середньорічний залишок оборотних коштів
3. Ефективність організації збуту та просування товарів		
3.1. Рентабельність продажу, %	Характеризує ступінь прибутковості роботи підприємства на ринку, правильність встановлення ціни товару	Прибуток від реалізації × 100 % / Обсяг продажу
3.2. Коефіцієнт затовареності готовою продукцією	Відображає ступінь затовареності готовою продукцією. Зростання показника свідчить про зниження попиту	Обсяг нереалізованої продукції / Обсяг продажу
3.3. Коефіцієнт завантаження виробничих потужностей	Характеризує ділову активність підприємства, ефективність роботи служби побуту	Обсяг випуску продукції/ Виробнича потужність
3.4. Коефіцієнт ефективності реклами і засобів стимулювання збуту	Характеризує економічну ефективність реклами і засобів стимулювання збуту	Витрати на рекламу і стимулювання збуту / Приріст прибутку від реалізації
4. Конкургентоспроможність товару		
4.1. Якість товарів	Характеризує здатність товару задовольняти потреби відповідно до його призначення	Комплексний метод
4.2. Ціна товару	Характеризує доступність товару для споживача	Визначається різними методами

Джерело: [32]

Обчислення та аналіз деяких із наведених у таблиці 1.4 показників буде здійснено у другому розділі дипломної роботи.

Висновки до розділу 1

1. Конкурентоспроможність товару – це такий рівень його економічних, технічних і експлуатаційних параметрів, який дозволяє витримати суперництво (конкуренцію) з іншими аналогічними товарами на ринку. Крім того, конкурентоспроможність – це порівняльна характеристика товару, що містить комплексну оцінку всієї сукупності виробничих, комерційних, організаційних і економічних показників щодо виявлених вимог ринку або властивостей іншого товару.

2. Конкурентоспроможність підприємства – це комплексне, багатofакторне поняття, яке важко піддається економічній інтерпретації та яке необхідно розглядати з урахуванням ієрархічності цього поняття, зважаючи на існування причинно-наслідкових зв'язків та супідрядності конкурентоспроможності на усіх її рівнях управління економікою.

3. Конкурентоспроможність підприємства може бути оцінена лише в рамках групи фірм, які належать до однієї галузі, або фірм, що випускають товари-субститути при порівнянні конкурентного потенціалу фірм, що належать до однієї галузі.

4. Конкурентоспроможність піддається впливу різних факторів:

1) внутрішніх (виробничо-технологічний, науково-технічний, маркетинговий, фінансово-економічний, кадровий потенціал; рівень матеріально-технічного забезпечення; рівень підготовки та розробки виробничих процесів);

2) зовнішніх (заходи державного економічного й адміністративного впливу, основні характеристики ринку діяльності підприємства, діяльність суспільних і недержавних інститутів, політичних партій, рухів, блоків).

5. Фінансово-економічний механізм забезпечення конкурентоспроможності передбачає аналіз фінансово-економічного стану та результатів діяльності,

формування ефективної інформаційної системи, планування фінансово-економічної діяльності, організацію та реалізацію плану дій із забезпечення конкурентоспроможності, фінансово-економічний контроль конкурентних позицій.

6. Аналізування конкурентоспроможності здійснюється за допомогою різних методів, за формою представлення результатів оцінки виділяють графічні, матричні, розрахункові та комбіновані.

РОЗДІЛ 2

АНАЛІЗ ТА ОЦІНЮВАННЯ МАЙНОВИХ І ФІНАНСОВИХ РЕЗУЛЬТАТІВ ДІЯЛЬНОСТІ ТОВ «ШУМСЬК АГРО»

2.1. Характеристика основних техніко-економічних показників діяльності ТОВ «Шумськ Агро»

Досліджуване підприємство – товариство з обмеженою відповідальністю «Шумськ Агро» – розташоване у Тернопільській області, Шумському районі, селі Великі Дедеркали, розпочало свою діяльність у 2007 році. Основна сфера діяльності підприємства – вирощування зернових і технічних культур. Крім того, іншими видами діяльності товариства є розведення молочних порід худоби, допоміжні види діяльності в галузі вирощування сільськогосподарських культур, оптова торгівля зерном, необробленим тютюном, насінням та кормами для тварин, оптова торгівля сільськогосподарською технікою, обладнанням і запасними частинами, неспеціалізована оптова торгівля. Детальну інформацію за 2018 рік подано на рис. 2.1.

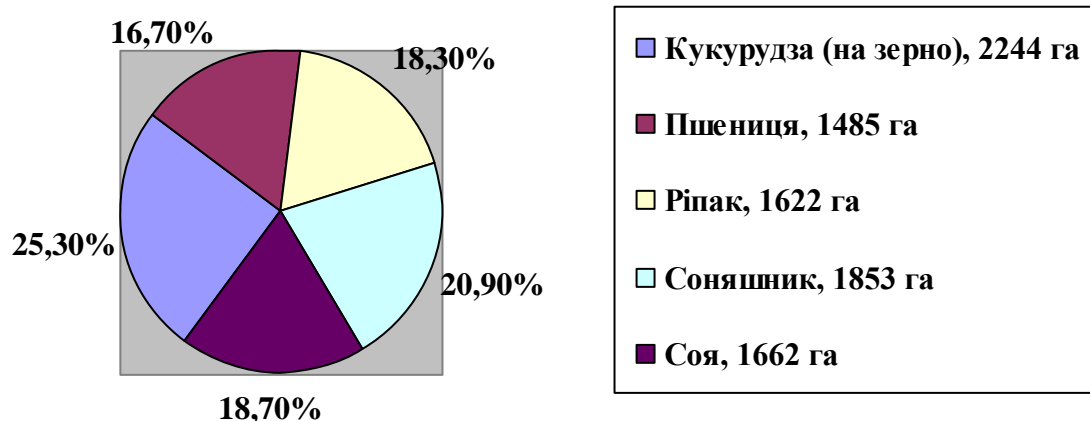


Рисунок 2.1. Основні види продукції ТОВ «Шумськ Агро»

Джерело: [55]

Здійснено оцінювання та аналіз основних техніко-економічних показників діяльності досліджуваного підприємства (табл. 2.1).

Таблиця 2.1

Техніко-економічні показники ТОВ «Шумськ Агро» у 2014-2018 роках

Показники	2014 рік	2015 рік	2016 рік	2017 рік	2018 рік	Відхилення	
						Абсолютне, тис. грн., (+, -)	
						2014/2018	2017/2018
1	2	3	4	5	6	7	8
Чистий дохід від реалізації продукції (товарів, робіт, послуг), тис. грн.	35520	133113	112051	208353	291259	255739	82906
Собівартість реалізованої продукції (товарів, робіт, послуг), тис. грн.	23753	82343	89670	179933	249269	225516	69336
Чистий прибуток, тис. грн.	-48922	-69499	17081	5572	-240948	-192026	-235376
Матеріальні затрати, тис. грн.	70631	40162	62651	64425	77357	6726	12932
Витрати на оплату праці, тис. грн.	2633	5043	7036	13958	13383	10750	-575
Кількість працюючих, чол.	83	82	75	69	64	-19	-5
Рентабельність продукції, %	1.495	1.617	1.250	1.158	1.168	-0.327	0.010
Рентабельність активів, %	44.275	105.71	5.459	2.359	113.39	69.115	111.03
Рентабельність капіталу, %	-0.823	-0.642	0.062	0.020	-0.490	-0.333	-0.470
Фондовіддача	0.947	1.034	1.532	2.848	3.433	2.486	0.585
Фондомісткість	1.056	0.967	0.653	0.351	0.291	-0.765	-0.060
Фондоозброєність	452.0	691.78	975.29	1060.1	1325.79	873.79	265.69
Коефіцієнт зношення ОФ	99.98	55.93	65.30	68.06	67.50	-32.48	-0.56
Коефіцієнт придатності ОФ	0.017	44.07	34.70	31.94	32.50	32.48	0.560

Джерело: Баланс (звіт про фінансовий стан) за 2014-2018 роки [Додаток В]

Проаналізувавши значення чистого доходу від реалізації продукції підприємства та її собівартість, слід відзначити, що дані показники є взаємопов'язаними: із зростанням собівартості зростає і вартість реалізованої продукції, за винятком 2016 року, у якому вартість реалізованої продукції зменшилась на 21062 тис. грн., або на 15,82 %, тоді як собівартість зросла на 7327 тис. грн., або на 8,9%. Так, у 2014 році чистий дохід від реалізації продукції становив 35520 тис. грн., в 2015 році – 133113 тис. грн., в 2016 році – 112051 тис. грн., в 2017 році даний показник був рівний 208353 тис. грн.; у 2018 році – 291259 тис.грн. У порівнянні з 2014 роком, спостерігаємо тенденцію до збільшення собівартості на 225516 грн. (634,9%) (рис. 2.2).

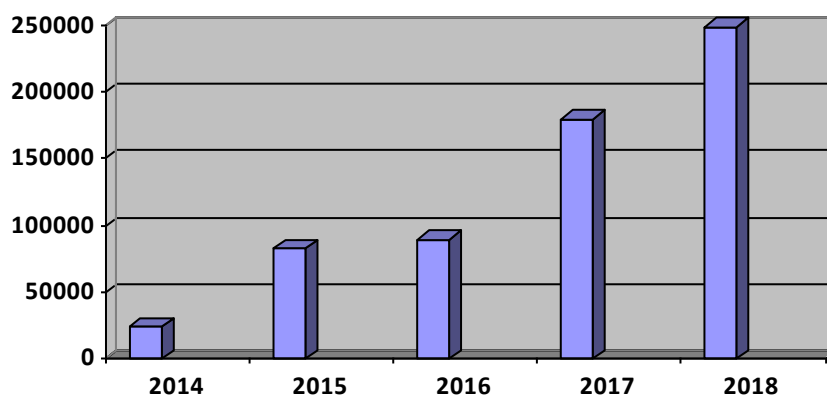


Рисунок 2.2. Динаміка собівартості продукції ТОВ «Шумськ Агро» у 2014-2018 рр., тис. грн.

Джерело: Звіт про фінансові результати за 2014-2018 роки [Додаток В]

Сума матеріальних витрат у 2014 році становила 70631 тис. грн. Зменшення суми матеріальних витрат на ТОВ «Шумськ Агро» в 2015 році на 30469 тис. грн. у порівнянні з минулим, 2014 роком, свідчить про зменшення вартості витрачених у виробництві (крім продукту власного виробництва): сировини й основних матеріалів, палива та енергії. Однак, у 2016 році спостерігається тенденція до збільшення суми матеріальних витрат до 62651 тис. грн. У 2017 році продовжилася тенденція до збільшення вартості матеріальних витрат, значення яких зафіксовано на рівні 64425 грн. Така ж ситуація склалась у 2018 році – сума

матеріальних витрат становила 77357 тис. грн. і збільшилась порівняно з 2014 роком на 9, 52%.

Витрати на оплату праці у 2014 році становили 2633 тис. грн., у 2015 році – 5043 тис. грн., в 2016 році – 7036 тис. грн., а в 2017 році – 13958 тис. грн.; у 2018 році – 13383 тис. грн. Враховуючи кількість працюючих, можна стверджувати, що на підприємстві суттєво зростала заробітна плата – з 2465 грн. з нарахуваннями у 2014 році до 16163 грн. з нарахуваннями у 2018 році. Одночасно спостерігається зменшення кількості працюючих з 83 чол. у 2014 році до 64 чол. у 2018 році.

Надалі здійснимо аналіз прибутковості підприємства. Чистий прибуток аналізованого підприємства на кінець 2014 р. становив -48922 тис. грн., (збиток), на кінець 2018р. року – -240948 тис. грн. (збиток), що негативно характеризує цей показник.

Динаміку чистого прибутку (збитку) підприємства впродовж аналізованого періоду подано на рис. 2.3.

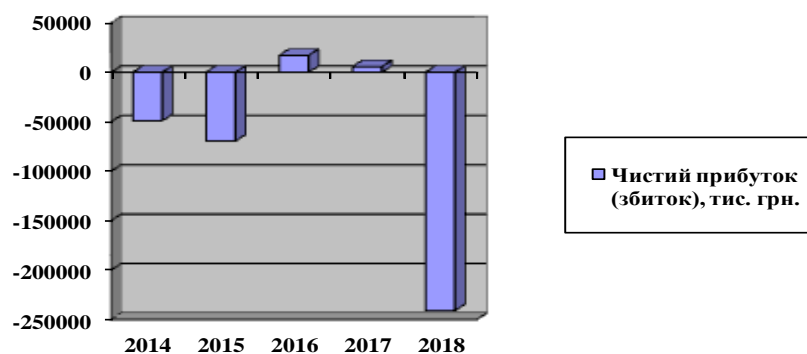


Рисунок 2.3. Динаміка чистого прибутку (збитку) ТОВ «Шумськ Агро» у 2014-2018 рр., тис. грн.

Джерело: Звіт про фінансові результати за 2014-2018 роки [Додаток В]

Коефіцієнт зношення основних фондів характеризує списану частку виробництва вартості основних засобів на витрати в попередніх періодах. Зменшення показника є позитивним явищем, але якщо проаналізувати показники

ТОВ «Шумськ Агро»: у 2014 році – 99,98, у 2015 році – 44,7, у 2016 році – 34,7; в 2017р.-31,94; у 2018 році-32,5, то коефіцієнт є високим, що свідчить про застарілі основні засоби і, навіть, незначне зниження показників позитивно не впливає на роботу підприємства. Про це свідчать техніко-економічні показники ТОВ «Шумськ Агро» за 2014-2018 роки.

Щодо показника фондівіддачі, то у 2014 р. на 1 грн. вартості основних засобів припадає 0,947 грн. доходу, у 2015 р. – вже 1,034 грн., в 2016 р.-1,532 грн.; у 2017 р.-2,848 грн.; у 2018 році – 3,433 грн. Спостерігаємо подальше зростання показника доходу з 1 грн. вартості основних засобів, що свідчить про позитивну тенденцію розвитку підприємства (ріст ефективності та використання основних фондів).

Протягом періоду з 2014 по 2018 рр. спостерігаємо тенденцію до зниження фондомісткості. У 2014 р. фондомісткість становила 1,056 грн., у 2015 р. – 0,967 грн., в 2016р. – 0,653 грн., у 2017 році цей показник становив 0,351 грн., у 2018р. – 0,291 грн.

На основі показника фондоозброєності робимо висновок про те, що в 2014 році на одного працівника припадало 452,0 грн. вартості основних виробничих фондів, у 2015 році – 691,78 грн. вартості основних виробничих фондів, в 2016 році абсолютне значення показника становило 975, 29 грн, у 2017 році – 1060,1 грн.; у 2018 р. – 1325,79 грн., що свідчить про підвищення значення даного показника, тобто про покращення оснащеності праці виробничими основними фондами.

Спостерігаємо позитивну тенденцію зниження коефіцієнта зносу основних засобів. Щодо динаміки придатності основних засобів, то в 2014 році даний коефіцієнт становив 0,017, а в 2015 році – 44,07, в 2016 році – 34, 70, в 2017 році – 31,94; у 2018 році – 32,50. Ці показники негативно характеризують стан основних засобів.

2.2. Горизонтальний та вертикальний аналізи балансу ТОВ «Шумськ Агро»

Детальний аналіз показників майнового стану підприємства здійснено за допомогою горизонтального і вертикального аналізів.

Горизонтальний аналіз балансу ТОВ «Шумськ-Агро» за 2014-2016 роки представлено у таблиці 2.2.

Таблиця 2.2

Горизонтальний аналіз балансу ТОВ «Шумськ-Агро» за 2014-2016 рр., тис. грн.

Актив	Код рядка	2014	2015	Відхилення		2016	Відхилення	
				Абсолютне, тис. грн., (+, -) гр.4-гр.3	Відносне, % (гр.4/гр.3)* *100%-100%		Абсолютне, тис. грн., (+, -) гр.7-гр.4	Відносне, % (гр.7/гр.4)* *100%-100%
1	2	3	4	5	6	7	8	9
I. Необоротні активи								
Нематеріальні активи	1000	1	-	-1	-1	144	144	
Первісна вартість	1001	27	27	0	0	186	159	588
Накопичена амортизація	1002	84	115	31	36,9	42	-73	-63,78
Незавершені капітальні інвестиції	1005	37518	56726	19208	33,86	234	-56492	-99,59
Основні засоби	1010	77197	128720	51523	66,74	74834	-53886	-41,86
первісна вартість	1011	39679	71994	32315	44,88	215664	143670	199,56
Знос	1012	-	-			140830	140830	
інші фінансові інвестиції	1035							
Інші необоротні активи	1090	-	709	709		1797	1088	153,46
Усього за розділом I	1095	37603	57550	19947	34,66	77009	19459	33,81

Продовження табл. 2.2

1	2	3	4	5	6	7	8	9
II. Оборотні активи								
Запаси	1100	34097	27577	-6520	-23,64	134871	107294	389,07
Виробничі запаси	1101	6276	11250	4974	44,21	14975	3725	33,11
Незавершене виробництво	1102	3908	11874	7966	20,38	14651	2777	23,38
Готова продукція	1103	23911	4443	-19468	-438,17	105240	100797	2268,67
Товари	1104	2	-	2		5	3	150
Поточні біологічні активи	1110	16571	13333	-3238	-19,54	42665	29332	22,0
Дебіторська заборгованість за продукцію, товари, роботи, послуги	1125	14474	21103	6629	45,80	34375	13272	62,89
за виданими авансами	1130	446	4422	3976	891,80	7325	2903	65,64
з бюджетом	1135	5623	1246	4377	77,84	7073	5827	467,66
у тому числі з податку на прибуток	1136							
Інша поточна дебіторська заборгованість	1155	351	15	-336	-95,73	279	264	1760
Грошові кошти та їх еквіваленти	1165	1052	671	-351	-36,21	63	-608	-90,61
Готівка	1166	10	1	-9	-90			
Розрахунки в банках	1167	1042	670	-372	-35,70	63	-607	-90,60
Витрати майбутніх періодів	1170	5	1	-4	-80	16	15	1500
Інші оборотні активи	1190	272	-	-272				
Усього за розділом II	1195	72892	68368	-4524	-6,21	226667	158299	231,54
III. Необоротні активи, утримувані для продажу, та групи вибуття	1200					101	101	
Баланс	1300	110495	125918	15423	13,96	303777	177859	141,25

Продовження табл. 2.2

Пасив	Код рядка	2014	2015	Відхилення		2016	Відхилення	
				Абсолютне, тис. грн., (+, -) гр.4-гр.3	Відносне, % (гр.4/гр.3)* *100%-100%		Абсолютне, тис. грн., (+, -) гр.7-гр.4	Відносне, % (гр.7/гр.4)* *100%-100%
1	2	3	4	5	6	7	8	9
I. Власний капітал								
Зареєстрований пайовий капітал	1400	1000	1000	0	0	2000	1000	100
Капітал у дооцінках	1405	17857	39180	21323	119,41	49881	10701	27,31
Резервний капітал	1415							
Нерозподілений прибуток (непокритий збиток)	1420	78964	148463	69499	88,0	333665	185202	124,75
Усього за розділом I	1495	-60107	-108283	-48176	80,15	-281784	-173501	160,23
II. Довгострокові зобов'язання і забезпечення								
Іші довгострокові зобов'язання	1515	67944	-	-67944				
Цільове фінансування	1525		1667	1667				
Усього за розділом II	1595	67944	1667	-66277	-97,55			
III. Поточні зобов'язання і забезпечення								
Короткострокові і кредити банків	1600	-	18651	18651		51560	32909	176,44
Поточна кредиторська заборгованість за:								
За довгостроковими зобов'язаннями	1610	70640	205809	1351691	91,35	478644	272835	132,57
за товари, роботи, послуги	1615	2714	672	-2042	-75,23	1720	1048	155,95
за розрахунками з бюджетом	1620	35	34	-1	-2,86	453	419	1232
за розрахунками зі страхування	1625					62	62	

Продовження табл. 2.2

1	2	3	4	5	6	7	8	9
Розрахунки з оплати праці	1630					4433	4433	
Поточна кредиторська заборгованість за одержаними авансами	1635	1629	713	-916	-56,23	5731	5018	703,79
Поточні забезпечення	1660	1014	-	-1014				
Інші поточні зобов'язання	1690	26625	6655	-19970	-75,00	42958	36303	545,5
Усього за розділом III	1695	102658	232534	129876	126,51	585561	353027	151,82
Баланс	1900	110495	125918	15423	13,96	303777	177859	141,25

Горизонтальний аналіз балансу ТОВ «Шумськ-Агро» за 2017-2018 роки подано у таблиці 2.3.

Таблиця 2.3

Горизонтальний аналіз балансу ТОВ «Шумськ-Агро» за 2017-2018 рр.,

тис. грн.

Актив	Код рядка	2017	Відхилення		2018	Відхилення	
			Абсолютне, тис. грн., (+, -) гр.3-гр.7 табл. 2.2	Відносне, % (гр.3/гр.7 табл. 2.2)* *100%-100%		Абсолютне, тис. грн., (+, -) гр.6-гр.3	Відносне, % (гр.6/гр.3)* *100%-100%
1	2	3	4	5	6	7	8
I. Необоротні активи							
Нематеріальні активи	1000	109	-35	-24,3	73	-36	-33,03
Первісна вартість	1001	186	27	14,52	186	0	0
Накопичена амортизація	1002	77	-35	-83,3	113	36	46,75
Незавершені капітальні інвестиції	1005	1355	1121	479,05	1772	417	30,77
Основні засоби	1010	73147	-1687	-2,25	84851	11704	16,0

Продовження табл. 2.3

1	2	3	4	5	6	7	8
первісна вартість	1011	229033	13369	6,20	261065	32032	13,98
Знос	1012	155886	15056	10,69	176214	20328	13,04
інші фінансові інвестиції	1035						
інші необоротні активи	1090	2015	218	12,13	2622	607	30,12
Усього за розділом I	1095	76626	-383	-0,45	89318	12692	16,56
II. Оборотні активи							
Запаси	1100	149751	14880	11,03	139547	-10204	-6,81
Виробничі запаси	1101	10259	-4716	-31,49	11313	1054	10,27
Незавершене виробництво	1102	18716	4065	27,74	30823	12107	64,69
Готова продукція	1103	120776	15536	14,76	97411	-23365	-19,35
Товари	1104						
Поточні біологічні активи	1110	32705	-9960	-23,34	33141	436	1,33
Дебіторська заборгованість за продукцію, товари, роботи, послуги	1125	2374	-32001	-930,94	802	-1572	-66,21
за виданими авансами	1130	5803	-1522	-20,78	278	-5525	-95,21
з бюджетом	1135	9257	2184	30,88	5350	-3907	-42,21
у тому числі з податку на прибуток	1136						
Інша поточна дебіторська заборгованість	1155	32505	32226	11550	28335	-4170	-12,83
Грошові кошти та їх еквіваленти	1165	3788	3725	5912	1526	-2262	-59,71
Готівка	1166						
Розрахунки в банках	1167	3788	3725	5912	1498	-2290	-60,45
Витрати майбутніх періодів	1170	65	49	30,63	3524	3459	5321,5

Продовження табл. 2.3

1	2	3	4	5	6	7	8
Усього за розділом II	1195	236248	9581	4,23	212503	-23745	-10,05
III. Необоротні активи, утримувані для продажу, та групи вибуття	1200						
Баланс	1300	312874	9097	2,99	301821	-11053	-3,53
Пасив	Код рядка	2017	Відхилення		2018	Відхилення	
			Абсолютне, тис. грн., (+, -) гр.3-гр.7 табл. 2.2	Відносне, % (гр.3/гр.7 табл. 2.2)* *100%-100%		Абсолютне, тис. грн., (+, -) гр.6-гр.3	Відносне, % (гр.6/гр.3)* *100%-100%
1	2	3	4	5	6	7	8
I. Власний капітал							
Зареєстрований пайовий капітал	1400	2000	0	0	2000	0	0
Капітал у дооцінках	1405	41898	-7983	-16,00	59954	18056	43,09
Додатковий капітал	1410						
Резервний капітал	1415						
Нерозподілений прибуток (непокритий збиток)	1420	318943	14722	4,41	553951	235008	73,68
Усього за розділом I	1495	-275045	6739	-2,39	-491997	-216952	78,88
II. Довгострокові зобов'язання і забезпечення							
Усього за розділом II	1595						
III. Поточні зобов'язання і забезпечення							
Короткострокові кредити банків	1600	5088	-46472	-90,13	307196	302108	5937,65
Поточна кредиторська заборгованість	1610	455226	-23418	-4,89	411756	-43470	-9,55

Продовження табл. 2.3

1	2	3	4	5	6	7	8
За довгостроковими зобов'язаннями							
за товари, роботи, послуги	1615	19461	17741	10,31	6035	-13426	-68,99
за розрахунками з бюджетом	1620	671	218	48,12	764	93	13,86
за розрахунками зі страхування	1625	129	67	108,06	80	-49	-37,98
за розрахунками з оплати праці	1630	2577	-1856	-41,87	2695	118	4,58
Поточна кредиторська заборгованість за одержаними авансами	1635	101596	4865	84,89	49521	-52075	-51,26
Поточні зобов'язання	1660	1687	1687		3044	1357	80,44
Інші поточні зобов'язання	1690	1484	-41474	-96,55	12727	11243	757,61
Усього за розділом III	1695	587919	2358	0,4	793818	205899	35,02
Баланс	1900	312874	9097	2,99	301821	-11053	-3,53

Як свідчать дані табл. 2.3, вартість активів підприємства в 2014 році становила 110495 тис. грн., у 2015 році – 125918 тис. грн., в 2016 році сума активів суттєво зросла до 303777 тис. грн. або ж на 231,54 %, проте вже в 2017 році зростання було значно меншим – всього на 2,99%, а в 2018 році відбулося зниження вартості активів на 3,53% або на 11053 тис. грн.

Середньорічна вартість основних засобів у 2014 році становила 77197 тис. грн., у 2015 році – 128720 тис. грн. За 2016 рік вартість основних засобів зменшилась до 74834 тис. грн, або на 41,86%, а в 2017 році на 2,25 %. В 2018 році спостерігаємо тенденцію до збільшення вартості основних засобів на 11704 тис. грн. відносно 2017 року або на 16,0%; в абсолютному значенні даний показник становить 84851 тис. грн.

Динаміку зміни вартості активів та основних засобів ТОВ «Шумськ Агро» зобразимо графічно на рис. 2.4.

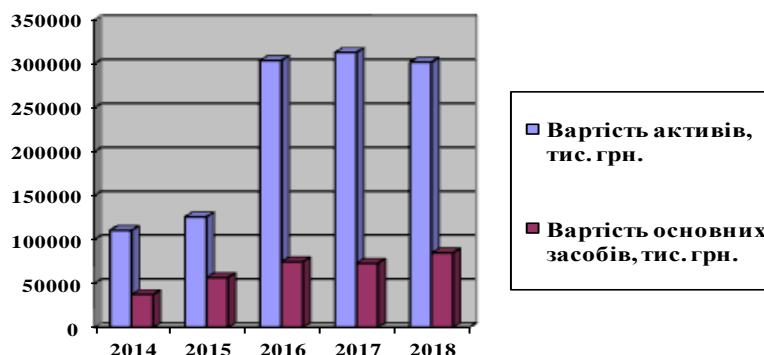


Рисунок 2.4. Динаміка вартості активів та основних засобів ТОВ «Шумськ Агро» за 2014-2018 роки, тис. грн.

Джерело: Баланс (звіт про фінансовий стан) за 2014-2018 роки [Додаток В]

Кредиторська заборгованість ТОВ «Шумськ Агро» становила в 2014 році 102012 тис. грн., у 2015 році – 232534 тис. грн., у 2016 році -585561 тис. грн.; у 2017 році -587919 тис. грн.; у 2018 році – 793818 тис.грн. Є тенденція до збільшення кредиторської заборгованості за рахунок поточної заборгованості за довгостроковими зобов'язаннями.

У дебіторській заборгованості спостерігаємо тенденцію до зменшення: у 2015 році порівняно з 2014 роком (2014р. показник становив 72892 тис. грн., у 2015 році – 68368 тис. грн.) у 2016 році спостерігається збільшення вже до 226667 тис. грн.; у 2017 році показник дорівнював 236248 тис. грн., у 2018 р. дебіторська заборгованість склала 212503 тис.грн.

Динаміку змін, що відбулися в структурі пасиву балансу даного підприємства протягом 2014-2018 років, відобразимо за допомогою стовпчикової діаграми на рисунку 2.5.

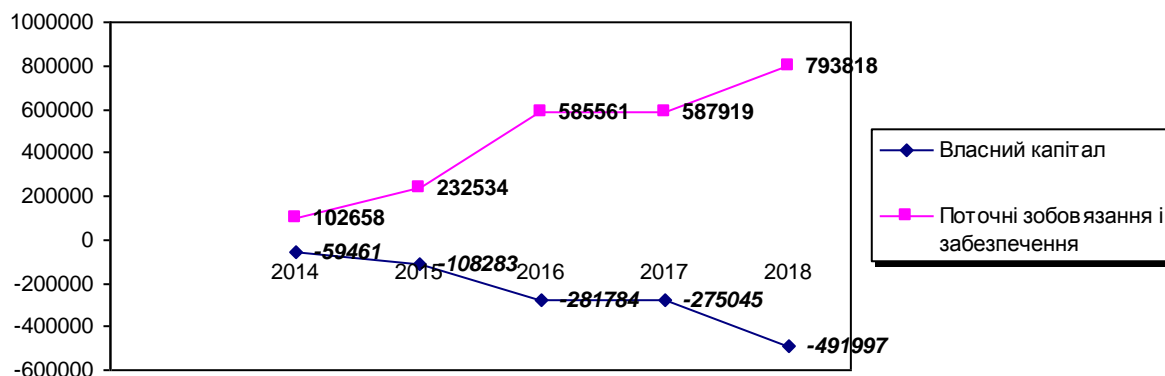


Рисунок 2.5. Співвідношення власного капіталу та поточних зобов'язань і забезпечень пасиву балансу ТОВ «Шумськ Агро» у 2014-2018 роках, тис. грн.

Джерело: Баланс (звіт про фінансовий стан) за 2014-2018 роки [Додаток В]

У 2014 році власний капітал на ТОВ «Шумськ-Агро» становив -60107 тис. грн., у 2015 році – -108283 тис. грн., в 2016 році відбулося зменшення його суми на 173501 тис. грн. або ж на 160,23%. і він становив -281784 тис. грн; у 2017 році сума вартості власного капіталу дорівнювала -275045 тис. грн., тобто у відносному значенні збільшилась на 2,39% , однак у 2018 році тенденція змінилась, відбулося значне зменшення цього елемента пасиву балансу – на 78,88% і його значення зафіксовано на рівні -491997 тис. грн.

Вертикальний аналіз балансу ТОВ «Шумськ-Агро» за 2014-2016 рр. представлено у таблиці 2.4.

Таблиця 2.4

**Вертикальний аналіз балансу ТОВ «Шумськ-Агро» за 2014-2016 рр.,
тис. грн.**

Актив	Код рядка	2014	2015	Питома вага, %		Відхилення, % (+, -) гр.6-гр.5	2016	Питома вага, %	Відхилення, % (+, -) гр.8-гр.6
				2014	2015				
1	2	3	4	5	6	7	8	9	10
I. Необоротні активи									
Нематеріальні активи	1000	1	-	0,00	0,00	0,00	144	0,05	0,05

Продовження табл. 2.4

1	2	3	4	5	6	7	8	9	10
Первісна вартість	1001	27	27	0,02	0,02	0,00	186	0,06	0,04
Накопичена амортизація	1002	84	115	0,08	0,09	0,02	42	0,01	-0,08
Незавершені капітальні інвестиції	1005	37518	56726	33,95	45,05	11,10	234	0,08	-44,97
Основні засоби	1010	77197	128720	69,86	102,23	32,36	74834	24,63	-77,59
первісна вартість	1011	39679	71994	35,91	57,18	21,27	215664	70,99	13,82
Знос	1012	-	-	0,00	0,00	0,00	140830	46,36	46,36
інші фінансові інвестиції	1035			0,00	0,00	0,00		0,00	0,00
Інші необоротні активи	1090	-	709	0,00	0,56	0,56	1797	0,59	0,03
Усього за розділом I	1095	37603	57550	34,03	45,70	11,67	77009	25,35	-20,35
II. Оборотні активи									
Запаси	1100	34097	27577	30,86	21,90	-8,96	134871	44,40	22,50
Виробничі запаси	1101	6276	11250	5,68	8,93	3,25	14975	4,93	-4,00
Незавершене виробництво	1102	3908	11874	3,54	9,43	5,89	14651	4,82	-4,61
Готова продукція	1103	23911	4443	21,64	3,53	-18,11	105240	34,64	31,12
Товари	1104	2	-	0,00	0,00	0,00	5	0,00	0,00
Поточні біологічні активи	1110	16571	13333	15,00	10,59	-4,41	42665	14,04	3,46
Дебіторська заборгованість за продукцію, товари, роботи, послуги	1125	14474	21103	13,10	16,76	3,66	34375	11,32	-5,44
за виданими авансами	1130	446	4422	0,40	3,51	3,11	7325	2,41	-1,10
з бюджетом	1135	5623	1246	5,09	0,99	-4,10	7073	2,33	1,34
у тому числі з податку на прибуток	1136	351	15	0,32	0,01	-0,31	7073	2,33	2,32
Інша поточна дебіторська заборгованість	1155	1052	671	0,95	0,53	-0,42	0	0,00	-0,53

Продовження табл. 2.4

1	2	3	4	5	6	7	8	9	10
Грошові кошти та їх еквіваленти	1165	10	1	0,01	0,00	-0,01	279	0,09	0,09
Готівка	1166	1042	670	0,94	0,53	-0,41	63	0,02	-0,51
Розрахунки в банках	1167	351	15	0,32	0,01	-0,31	0	0,00	-0,01
Витрати майбутніх періодів	1170	5	1	0,00	0,00	0,00	16	0,01	0,00
Інші оборотні активи	1190	272	-	0,25	0,00	-0,25	0	0,00	0,00
Усього за розділом II	1195	72892	68368	65,97	54,30	-11,67	226667	74,62	20,32
III. Необоротні активи, утримувані для продажу, та групи вибуття	1200						101	0,03	0,03
Баланс	1300	110495	125918	100,00	100,00	0,00	303777	100,00	0,00
Пасив	Код рядка	2014	2015	Питома вага, %		Відхилення, % (+, -) гр.6-гр.5	2016	Питома вага, %	Відхилення, % (+, -) гр.8-гр.6
				2014	2015				
1	2	3	4	5	6	7	8	9	10
I. Власний капітал									
Зареєстрований пайовий капітал	1400	1000	1000	0,91	0,79	-0,11	2000	0,66	-0,14
Капітал у дооцінках	1405	17857	39180	16,16	31,12	14,95	49881	16,42	-14,70
Додатковий капітал	1410			0,00	0,00	0,00		0,00	0,00
Резервний капітал	1415			0,00	0,00	0,00		0,00	0,00
Нерозподілений прибуток (непокритий збиток)	1420	-78964	-148463	-71,46	-	117,90	333665	109,84	227,74
Усього за розділом I	1495	-60107	-108283				-281784		
II. Довгострокові зобов'язання і забезпечення									

Продовження табл. 2.4

1	2	3	4	5	6	7	8	9	10
Іші довгострокові зобов'язання	1515	67944	-	61,49	0,00	-61,49		0,00	0,00
Цільове фінансування	1525		1667	0,00	1,32	1,32		0,00	-1,32
Усього за розділом II	1595	67944	1667	61,49	1,32	-60,17		0,00	-1,32
III. Поточні зобов'язання і забезпечення									
Короткострокові кредити банків	1600	-	18651	0,00	14,81	14,81	51560	16,97	2,16
Поточна кредиторська заборгованість а:	1610	70640	205809	63,93	163,45	99,52	478644	157,56	-5,88
За довгостроковими зобов'язаннями	1615	2714	672	2,46	0,53	-1,92	1720	0,57	0,03
за товари, роботи, послуги	1620	35	34	0,03	0,03	0,00	453	0,15	0,12
за розрахунками зі страхування	1625			0,00	0,00	0,00	62	0,02	0,02
за розрахунками з оплати праці	1630	1		0,00	0,00	0,00	4433	1,46	1,46
Поточна кредиторська заборгованість за одержаними авансами	1635	1629	713	1,47	0,57	-0,91	5731	1,89	1,32
Поточні забезпечення	1660	368	-	0,33	0,00	-0,33	0,000	0,00	0,00
Інші поточні зобов'язання	1690	26625	6655	24,10	5,29	-18,81	42958	14,14	8,86
Усього за розділом III	1695	102658	232534	92,91	184,67	91,76	585561	192,76	8,09
Баланс	1900	110495	125918	100,00	100,00	0,00	303777	100,00	0,00

Вертикальний аналіз балансу ТОВ «Шумськ-Агро» за 2017-2018 рр. представлено у таблиці 2.5.

Таблиця 2.5

**Вертикальний аналіз балансу ТОВ «Шумськ-Агро» за 2017-2018 рр.,
тис. грн.**

Актив	Код рядка	2017	Питома вага, %		Відхилення, % (+, -) гр.5-гр.4	2018	Питома вага, %	Відхилення, % (+, -) гр.8-гр.5
			2016	2017				
1	2	3	4	5	6	7	8	9
I. Необоротні активи								
Нематеріальні активи	1000	109	0,05	0,03	-0,02	73	0,02	-0,01
Первісна вартість	1001	186	0,06	0,06	0,00	186	0,06	0,00
Накопичена амортизація	1002	77	0,01	0,02	0,01	113	0,04	0,01
Незавершені капітальні інвестиції	1005	1355	0,08	0,43	0,35	1772	0,59	0,15
Основні засоби	1010	73147	24,63	23,38	-1,25	84851	28,11	4,73
первісна вартість	1011	229033	70,99	73,20	2,21	261065	86,50	13,29
знос	1012	155886	46,36	49,82	3,46	176214	58,38	8,56
інші фінансові інвестиції	1035		0	0,00	0,00		0,00	0,00
Інші необоротні активи	1090	2015	0,59	0,64	0,05	2622	0,87	0,22
Усього за розділом I	1095	76626	25,35	24,49	-0,86	89318	29,59	5,10
II. Оборотні активи								
Запаси	1100	149751	149751	44,4	47,86	3,46	139547	46,24
Виробничі запаси	1101	10259	10259	4,93	3,28	-1,65	11313	3,75
Незавершене виробництво	1102	18716	18716	4,82	5,98	1,16	30823	10,21
Готова продукція	1103	120776	120776	34,64	38,60	3,96	97411	32,27
Товари	1104			0	0,00	0,00		0,00
Поточні біологічні активи	1110	32705	32705	14,04	10,45	-3,59	33141	10,98
Дебіторська заборгованість за продукцію, товари, роботи, послуги	1125	2374	2374	11,32	0,76	-10,56	802	0,27
за виданими авансами	1130	5803	2,41	1,85	-0,56	278	0,09	-1,76
з бюджетом	1135	9257	2,33	2,96	0,63	5350	1,77	-1,19

Продовження табл. 2.5

1	2	3	4	5	6	7	8	9
у тому числі з податку на прибуток	1136		2,33	0,00	-2,33		0,00	0,00
Інша поточна дебіторська заборгованість	1155	32505	0	10,39	10,39	28335	9,39	-1,00
Грошові кошти та їх еквіваленти	1165	3788	0,09	1,21	1,12	1526	0,51	-0,71
Готівка	1166		0,02	0,00	-0,02		0,00	0,00
Розрахунки в банках	1167	3788	0	1,21	1,21	1498	0,50	-0,71
Витрати майбутніх періодів	1170	65	0,01	0,02	0,01	3524	1,17	1,15
Усього за розділом II	1195	236248	74,62	75,51	0,89	212503	70,41	-5,10
III. Необоротні активи, утримувані для продажу, та групи вибуття	1200		0,03	0,00	-0,03		0,00	0,00
Баланс	1300	312874	100	100,00	0,00	301821	100,00	0,00
Пасив	Код рядка	2017	Питома вага, %		Відхилення, % (+, -) гр.5-гр.4	2018	Питома вага, %	Відхилення, % (+, -) гр.7-гр.5
			2016	2017			2018	
1	2	3	4	5	6	7	8	9
I. Власний капітал								
Зареєстрований пайовий капітал	1400	2000	0,66	0,64	-0,02	2000	0,66	0,02
Капітал у дооцінках	1405	41898	16,42	13,39	-3,03	59954	19,86	6,47
Додатковий капітал	1410		0	0,00	0,00		0,00	0,00
Резервний капітал	1415		0	0,00	0,00		0,00	0,00
Нерозподілений прибуток (непокритий збиток)	1420	-318943	109,84	-	-211,78	553951	183,54	285,48
Усього за розділом I	1495	-275045				-491997		
II. Довгострокові зобов'язання і забезпечення								
Усього за розділом II	1595							
III. Поточні зобов'язання і забезпечення								

Продовження табл. 2.5

1	2	3	4	5	6	7	8	9
Короткострокові кредити банків	1600	5088	16,97	1,63	-15,34	307196	101,78	100,15
Поточна кредиторська заборгованість за: довгостроковими зобов'язаннями	1610	455226	157,56	145,50	-12,06	411756	136,42	-9,07
за товари, роботи, послуги	1615	19461	0,57	6,22	5,65	6035	2,00	-4,22
за розрахунками з бюджетом	1620	671	0,15	0,21	0,06	764	0,25	0,04
за розрахунками зі страхування	1625	129	0,02	0,04	0,02	80	0,03	-0,01
за розрахунками з оплати праці	1630	2577	1,46	0,82	-0,64	2695	0,89	0,07
Поточна кредиторська заборгованість за одержаними авансами	1635	101596	1,89	32,47	30,58	49521	16,41	-16,06
Поточні зобов'язання	1660	1687	0	0,54	0,54	3044	1,01	0,47
Інші поточні зобов'язання	1690	1484	14,14	0,47	-13,67	12727	4,22	3,74
Усього за розділом III	1695	587919	192,76	187,91	-4,85	793818	263,01	75,10
Баланс	1900	312874	100	100,00	0,00	301821	100,00	0,00

Як свідчать дані аналізу, частка необоротних активів у 2014 році дорівнювала 34,03 %, у 2015 році становила 45,70% всіх активів підприємства, в 2016 році – 25,35%, а у 2017 році – 24,49%, а в 2018 – 29,59. Протягом п'яти досліджуваних років можемо спостерігати зміну частки необоротних активів за екстремальним законом з максимумом у 2015 році в мінімумом у 2017 році.

Оборотні активи становили у 2014 році – 65,97%, в 2015 році 54,30 % у структурі всіх активів підприємства, в 2016 році – 74,62%, у 2017 році зросли до 75,51 %, в 2018 році становили 70,41% усіх активів підприємства, в середньому протягом п'яти досліджуваних років їх частка в структурі всіх активів становила 68,16 %.

Довгострокові зобов'язання і забезпечення становили у 2014 році 61,49%, у 2015 році 1,32% у структурі всіх активів підприємства, у 2016-2018 роках – відсутні.

Поточні зобов'язання і забезпечення зросли з 92,91% у 2014 році до 184,67% у 2015 році. У 2016 році –192,76%, у 2017 –187,91%, у 2018 – 263,01.

За зменшенням необоротних активів та збільшенням оборотних можна зробити висновок про те, що на підприємстві спостерігається тенденція пришвидшення оборотності майна.

2.3. Аналіз основних фінансових показників діяльності ТОВ «Шумськ Агро»

Важливим етапом характеристики діяльності підприємства та його фінансово-економічного стану є аналіз фінансової стійкості, яка характеризує результат його поточного, інвестиційного і фінансового розвитку.

Формули, використані для розрахунків необхідних показників, подано у додатку Д.

Аналіз основних показників фінансової стійкості ТОВ «Шумськ Агро» наведено в табл. 2.6.

Таблиця 2.6

Аналіз показників фінансової стійкості ТОВ «Шумськ Агро»

Рік	Коефіцієнт автономії (фінансової незалежності), нормативне значення – 0,5	Коефіцієнт фінансової стійкості, нормативне значення – 0,7÷0,9	Коефіцієнт фінансової залежності, нормативне значення – < 2	Коефіцієнт фінансового ризику, нормативне значення – < 1	Коефіцієнт фінансової стабільності, нормативне значення – > 1
2014	-0.538	0.077	1.516	-2.858	-0.350
2015	-0.860	-0.847	1.842	-2.163	-0.462
2016	-0.928	-0.928	1.340	2.078	-0.481
2017	-0.879	-0.879	1.324	-2.138	-0.468
2018	-1.630	-1.63	1.420	-1.613	-0.620

Джерело: Баланс (звіт про фінансовий стан) за 2014-2018 роки [Додаток В]

Із таблиці 2.6 видно, що більшість показників фінансової стійкості підприємства мають відхилення від норми. Це характеризує підприємство як фінансово нестійке.

Коефіцієнт фінансової незалежності характеризує частку власного капіталу, яка становила у 2014 році -0,538, у 2015 році – -0,860, у 2016 році – -0,928; у 2017 році – -0,879; у 2018 році – -1,630 в загальній вартості авансового капіталу підприємства.

Щодо значення коефіцієнта фінансової стабільності, то в 2014 році частка покриття боргів власним капіталом становила -0,350, в 2015 році – -0,462, в 2016 році – -0,481; в 2017 році – -0,468; в 2018 році – -0,620, що вказує на те, що ТОВ «Шумськ Агро» є неспроможним покрити всі борги власним капіталом.

Значення коефіцієнта фінансової незалежності збільшилось, а коефіцієнта фінансового ризику – зменшувалося.

Отже, у підприємства немає реальних можливостей підвищення фінансової стійкості та стабільності.

У таблиці 2.7 наведені розраховані за даними балансу підприємства значення ліквідності та платоспроможності ТОВ «Шумськ Агро».

Таблиця 2.7

Аналіз показників ліквідності та платоспроможності ТОВ «Шумськ Агро»

Рік	Коефіцієнт покриття (загальної ліквідності), <i>Kп</i> , нормативне значення – >1	Коефіцієнт проміжної ліквідності, <i>Kпр.л.</i> , нормативне значення – 0,6÷0,8	Коефіцієнт абсолютної ліквідності, <i>Kал.</i> , нормативне значення – 0,2÷0,35
2014	0.715	0.215	0.010
2015	0.294	0.118	0.003
2016	0.387	0.084	0.0001
2017	0.402	0.082	0.006
2018	0.268	0.046	0.002

Джерело: Баланс (звіт про фінансовий стан) за 2014-2018 роки [Додаток В]

Коефіцієнт покриття, або загальної ліквідності за аналізовані роки був нижчим за нормативний коефіцієнт – одиницю. Отже, сума короткострокових зобов'язань у декілька разів перевищує оборотні активи.

Коефіцієнт проміжної ліквідності засвідчує нездатність підприємства погасити свої поточні зобов'язання при умові отримання від дебіторів всієї суми короткострокової заборгованості.

Коефіцієнт абсолютної ліквідності, який характеризує частку короткострокових зобов'язань за 2014-2018 рр., був меншим за нормативний протягом цього періоду і виявив певні ризики щодо швидкого погашення у ці роки короткострокових зобов'язань за рахунок наявних грошових коштів.

Отже, загалом аналізоване підприємство можна охарактеризувати як нестійке.

Щоб охарактеризувати результативність роботи підприємства, необхідно використати комплекс відносних показників. Результати їх обчислень подано у таблиці 2.8.

Таблиця 2.8

Аналіз показників результативності діяльності ТОВ «Шумськ Агро» у 2014-2018 роках

Рік	Рентабельність операційної діяльності	Рентабельність основного капіталу	Рентабельність власного капіталу	Період окупності власного капіталу
2014	0,77	-0,44	0,81	1,23
2015	0,46	0,55	0,64	1,56
2016	0,60	0,06	0,06	-16,5
2017	0,22	0,02	0,02	-49,4
2018	0,28	-0,80	0,49	2,04

Джерело: Баланс (звіт про фінансовий стан) за 2014-2018 роки [Додаток В]

Отже, рентабельність операційної діяльності підприємства у звітних 2014-2018 роках знизилася з 0,77 до 0,28, що негативно характеризує прибутковість операційної діяльності.

Дані обчислень свідчать про те, що значення показника рентабельності основного капіталу у 2014-2018 рр. негативно характеризує тенденції прибутковості підприємства.

Значення показника рентабельності власного капіталу у 2014-2018 роках також продемонструвало негативну тенденцію.

Щодо показника «період окупності власного капіталу» у 2014-2018 рр., то він є нестабільним, має тенденцію до зростання.

Висновки до розділу 2

1. На основі аналізу звітності ТОВ «Шумськ Агро» встановлено, що:

– із зростанням собівартості зростає і вартість реалізованої продукції, за винятком 2016 року, у якому вартість реалізованої продукції зменшилась на 21062 тис.грн., або на 15,82 %, тоді як собівартість зросла на 7327 тис. грн., або на 8,9%. Так, у 2014 році чистий дохід від реалізації продукції становив 35520 тис. грн., в 2015 році – 133113 тис. грн., в 2016 році – 112051 тис. грн., в 2017 році даний показник був рівний 208353 тис. грн.; у 2018 році – 291259 тис.грн. У порівнянні з 2014 роком, спостерігаємо тенденцію до збільшення собівартості на 225516 грн. (634,9%);

– сума матеріальних витрат у 2014 році становила 70631 тис. грн. Зменшення суми матеріальних витрат на ТОВ «Шумськ Агро» в 2015 році на 30469 тис. грн. у порівнянні з минулим, 2014 роком, свідчить про зменшення вартості витрачених у виробництві (крім продукту власного виробництва): сировини й основних матеріалів, палива та енергії. Однак, у 2016 році спостерігається тенденція до збільшення суми матеріальних витрат до 62651 тис. грн. У 2017 році продовжилася тенденція до збільшення вартості матеріальних витрат, значення яких зафіксовано на рівні 64425 грн. Така ж ситуація склалась у 2018 році – сума матеріальних витрат становила 77357 тис. грн. і збільшилась порівняно з 2014 роком на 9, 52%;

– на підприємстві суттєво зростала заробітна плата – з 2465 грн. з нарахуваннями у 2014 році до 16163 грн. з нарахуваннями у 2018 році. Одночасно спостерігається зменшення кількості працюючих з 83 чол. у 2014 році до 64 чол. у 2018 році;

– чистий прибуток аналізованого підприємства на кінець 2014 р. становив - 48922 тис. грн., (збиток), на кінець 2018р. року – -240948 тис. грн. (збиток), що негативно характеризує цей показник. Прибутковим воно було у 2016 і 2017 роках з результатами 17081 тис. грн. і 5572 тис. грн. відповідно;

– протягом 2014 по 2018 років спостерігаємо тенденцію до зниження фондомісткості, щодо показника фондівдачі, то у 2014 р. на 1 грн. вартості основних засобів припадало 0,947 грн. доходу, у 2015 р. – вже 1,034 грн., в 2016 р. – 1,532 грн.; у 2017 р. – 2,848 грн.; у 2018 році – 3,433 грн. Спостерігаємо подальше зростання показника доходу з 1 грн. вартості основних засобів, що свідчить про позитивну тенденцію розвитку підприємства (ріст ефективності та використання основних фондів);

– на основі значення показника фондоозброєності робимо висновок про покращення оснащення праці виробничими основними фондами протягом аналізованого періоду;

– спостерігається позитивна тенденція зниження коефіцієнта зносу основних засобів;

– вартість активів підприємства в 2014 році становила 110495 тис. грн., у 2015 році – 125918 тис. грн., в 2016 році сума активів суттєво зросла до 303777 тис. грн. або ж на 231,54 %, проте вже в 2017 році зростання було значно меншим – всього на 2,99%, а в 2018 році відбулося зниження вартості активів на 3,53% або на 11053 тис. грн.;

– середньорічна вартість основних засобів у 2014 році становила 77197 тис. грн., у 2015 році – 128720 тис. грн. За 2016 рік вартість основних засобів зменшилась до 74834 тис. грн, або на 41,86%, а в 2017 році на 2,25 %. В 2018 році спостерігаємо тенденцію до збільшення вартості основних засобів на 11704 тис.

грн. відносно 2017 року або на 16,0%; в абсолютному значенні даний показник становить 84851 тис. грн.

– кредиторська заборгованість має тенденцію до збільшення за рахунок поточної заборгованості за довгостроковими зобов'язаннями, а дебіторська заборгованість зменшується;

– у 2014 році власний капітал на ТОВ «Шумськ-Агро» становив -60107 тис. грн., у 2015 році – -108283 тис. грн., в 2016 році відбулося зменшення його суми на 173501 тис. грн. або ж на 160,23%. і він становив -281784 тис. грн; у 2017 році сума вартості власного капіталу дорівнювала -275045 тис. грн., тобто у відносному значенні збільшилась на 2,39% , однак у 2018 році тенденція змінилась, відбулося значне зменшення цього елемента пасиву балансу – на 78,88% і його значення зафіксовано на рівні -491997 тис. грн.;

– коефіцієнт покриття, або загальної ліквідності за аналізовані роки був нижчим за нормативний коефіцієнт – одиницю. Отже, сума короткострокових зобов'язань у декілька разів перевищує оборотні активи;

– коефіцієнт абсолютної ліквідності був меншим за нормативний протягом 2014-2018 рр. і виявив певні ризики щодо швидкого погашення у ці роки короткострокових зобов'язань за рахунок наявних грошових коштів;

– рентабельність операційної діяльності підприємства у звітних 2014-2018 роках знизилася з 0,77 до 0,28, що негативно характеризує прибутковість операційної діяльності.

РОЗДІЛ 3
РОЗРОБЛЕННЯ ОРГАНІЗАЦІЙНО-ЕКОНОМІЧНИХ ЗАХОДІВ ЩОДО
ФОРМУВАННЯ КОНКУРЕНТОСПРОМОЖНОСТІ
ТОВ «ШУМСЬК АГРО»

3.1. Прогнозування фінансових результатів роботи ТОВ «Шумськ Агро»

Для підготовки проекту звіту про фінансові результати діяльності підприємства на майбутні періоди (який використовуватимуть як для внутрішнього планування, так і для надання зовнішнім стейкхолдерам), необхідно здійснити прогнозування фінансових результатів роботи ТОВ «Шумськ Агро». Для цього було використано економіко-математичне моделювання, зокрема, встановили взаємозв'язок між чистим доходом від реалізації продукції і її собівартістю, а також між чистим доходом і витратами на збут за допомогою рівнянь лінійної регресії. Для побудови лінії тренду брали фактичні дані за цими показниками з фінансової звітності підприємства за 2014-2018 рр. (табл. 3.1.)

Таблиця 3.1

Показники звіту про окремі фінансові результати
ТОВ «Шумськ Агро», 2014-2018 рр.

Показники (тис. грн.)	Роки				
	2014	2015	2016	2017	2018
Чистий дохід (виручка) від реалізації продукції	35520	133113	112051	208353	291259
Собівартість реалізованої продукції	23753	82343	89670	179933	249269
Витрати на збут	1904	5698	8008	16076	15419

Між вище зазначеними показниками спостерігається лінійна залежність, тому записували рівняння лінійної регресії у вигляді:

$$y = a_0 + a_1x, \quad (3.1)$$

де y – чистий дохід від реалізації продукції;

x – собівартість реалізованої продукції (витрати на збут);

a_0 – вільний член рівняння;

a_1 – коефіцієнт регресії.

Параметри рівняння розраховували за відомими формулами математичної статистики. У таблиці 3.2. подано проміжні результати для розрахунку.

Таблиця 3.2

Дані для розрахунку параметрів рівняння регресії взаємозв'язку чистого доходу від реалізації продукції і собівартості ТОВ «Шумськ Агро» у 2014-2018 рр.

Роки	Собівартість тис. грн. (x)	Чистий дохід тис. грн. (y)	$x_i - \bar{x}$	$y_i - \bar{y}$	$(x_i - \bar{x}) * (y_i - \bar{y})$	σ_t^2
2014	23753	35520	101240,6	120539,2	12203460932	6355840441
2015	82343	133113	42650,6	22946,2	978669197,7	
2016	89670	112051	35323,6	44008,2	1554528054	
2017	179933	208353	-54939,4	-52293,8	2872989996	
2018	249269	291259	-124275,4	-135199,8	16802009225	
Усього	624968	780296			34411657403	
Середнє значення	124993,6	156059,2			6882331481	

Джерело: Звіт про фінансові результати за 2014-2018 роки [Додаток В]

Підставимо у формули значення, розраховані в таблиці 3.2:

$$a_1 = 34411657403 / (5 \cdot 6355840441) = 1,0828 \quad (3.2)$$

$$a_0 = 156059,2 - 1,0828 \cdot 124993,6 = 20716,13 \quad (3.3)$$

Отже, рівняння прямої має вигляд:

$$y = 1,0828 x + 20716,13 \quad (3.4)$$

Кореляційну залежність між собівартістю реалізованої продукції

ТОВ «Шумськ Агро» і чистим доходом від її реалізації у 2014-2018 рр. та лінію тренду подано на рисунку 3.1.

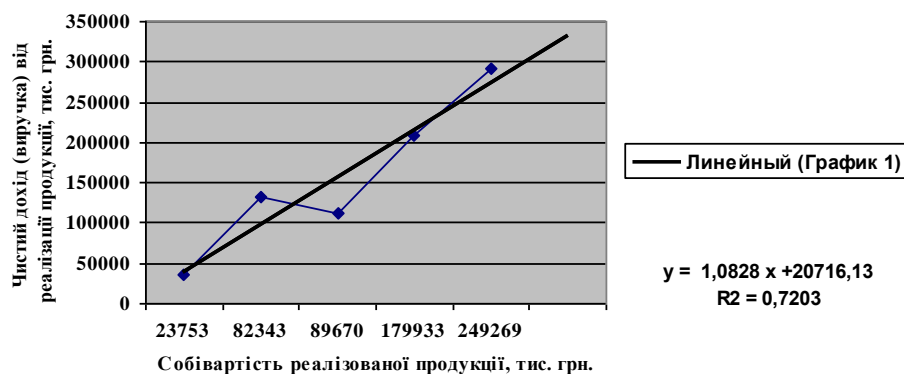


Рисунок 3.1. Залежність між собівартістю реалізованої продукції ТОВ «Шумськ Агро» і чистим доходом від її реалізації у 2014- 2018 рр. та лінія тренду

Аналогічні розрахунки проводили для встановлення залежності між витратами на збут і чистим доходом від реалізації продукції. Вихідні дані подано у табл.3.3.

Таблиця 3.3

Дані для розрахунку параметрів рівняння регресії взаємозв'язку між витратами на збут ТОВ «Шумськ Агро» і чистим доходом від реалізації продукції у 2014- 2018 рр.

Роки	Витрати на збут тис. грн. (x)	Чистий дохід тис. грн (y)	$x_i - \bar{x}$	$y_i - \bar{y}$	$(x_i - \bar{x}) * (y_i - \bar{y})$	σ_t^2
2014	1904	35520	7517	120539,2	906093166,4	30525523,2
2015	5698	133113	3723	22946,2	85428702,6	
2016	8008	112051	1413	44008,2	62183586,6	
2017	16076	208353	-6655	-52293,8	348015239	
2018	15419	291259	-5998	-135199,8	810928400,4	
Усього	47105	780296			2212649095	
Середнє значення	9421	156059,2			442529819	

Джерело: Звіт про фінансові результати за 2014-2018 роки [Додаток В]

Підставимо у формули значення, розраховані в таблиці 3.3:

$$a_1 = 2212649095 / (5 \cdot 30525523,2) = 14,497 \quad (3.5)$$

$$a_0 = 156059,2 - 14,497 \cdot 9421 = 19482,96 \quad (3.6)$$

Отже, рівняння прямої має вигляд:

$$y = 14,497 x + 19482,96 \quad (3.7)$$

Кореляційну залежність між витратами на збут ТОВ «Шумськ Агро» і чистим доходом від її реалізації у 2014-2018 рр. та відповідну лінію тренду подано на рисунку 3.2.

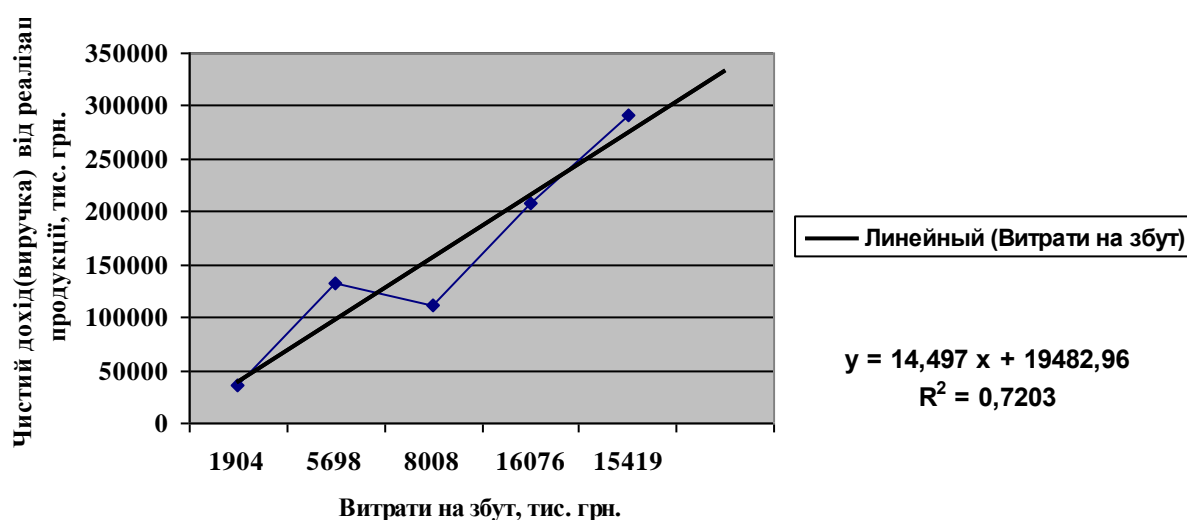


Рисунок 3.2. Залежність між витратами на збут продукції ТОВ «Шумськ Агро» і чистим доходом від її реалізації у 2014-2018 рр. та лінія тренду

Як видно з отриманих графічних та аналітичних залежностей, між досліджуваними фінансовими результатами існує тісний зв'язок, тобто за цими регресійними даними можна прогнозувати збільшення чистого доходу (виручки) від реалізації продукції навіть при збільшенні собівартості продукції і витрат на збут.

Результати аналізу фінансових результатів ТОВ «Шумськ Агро» дозволяють зробити висновок, що підприємство повинно надалі активізувати свої внутрішні резерви для зниження собівартості продукції, диверсифікувати джерела надходження доходів, використовуючи сучасні методи прогнозування для уникнення ризиків у діяльності.

3.2. Оцінювання конкурентоспроможності ТОВ «Шумськ Агро»

Оцінювання конкурентоспроможності підприємства полягає у виборі критеріїв, яким подається бальна оцінка (експертним методом) і здійснюється за допомогою радару (багатокутника) конкурентоспроможності (рис. 3.3). Інші існуючі методи оцінки конкурентоспроможності підприємства представлено у додатку Е та розглянуто у розділі 1.

Критерії оцінювання конкурентоспроможності ТОВ «Шумськ Агро» та його основних конкурентів з бальними оцінками наведено у таблиці 3.1. Діапазон вимірювання – оцінка від 0 до 10. Початок шкали 0 балів – це відсутність значення параметра.

Таблиця 3.1

Критерії оцінювання конкурентоспроможності ТОВ «Шумськ Агро» та його основних конкурентів

№ з/п	Критерій	Одиниці виміру	ТОВ «Шумськ Агро»	ТОВ «Ленд-Прайд»	ТОВ «Контінен-тал»	ФГ «Івашенюків»	ФГ «Любава»
1	Ціна	бали	8	9	6	5	3
2	Швидкість доставки продукції	бали	10	9	9	8	7
3	Асортимент	бали	9	8	10	9	9
4	Кваліфікація персоналу	бали	10	7	10	9	5
5	Якість продукції	бали	8	8	8	8	8
6	Імідж підприємства	бали	10	8	10	8	4
7	Рекламна кампанія	бали	10	3	10	2	1

Примітка: 10 – найвищий бал (показник «ціна»: де 1 – ціна висока, 10 – низька)

Отримані результати дають змогу оцінити, за якими позиціями продукція ТОВ «Шумськ Агро» найповніше відповідає запитам споживачів, а які позиції є слабкими у порівнянні з конкурентами.

Площі кола і кожного підприємства визначають за формулами [4]:

$$S_{\text{кола}} = \pi R^2 = 3,14 * 10^2 = 314, \quad (3.8)$$

$$S_{\Delta} = \frac{1}{2} a * b * \sin \alpha. \quad (3.9)$$

Отже,

$$S_{\text{Шумськ-Агро}} = \frac{1}{2} * \frac{\sqrt{2}}{2} * (8*10 + 10*9 + 9*10 + 10*8 + 8*10 + 10*10 + 10*8) = 212,16.$$

$$S_{\text{Ленд-Прайд}} = \frac{1}{2} * \frac{\sqrt{2}}{2} * (9*9 + 9*8 + 8*7 + 7*8 + 8*8 + 8*9) = 141,8.$$

$$S_{\text{Контінентал}} = \frac{1}{2} * \frac{\sqrt{2}}{2} * (6*9 + 9*10 + 10*10 + 10*8 + 8*10 + 10*10 + 10*6) = 227,72.$$

$$S_{\text{Івашенюків}} = \frac{1}{2} * \frac{\sqrt{2}}{2} * (5*8 + 8*9 + 9*9 + 9*8 + 8*8 + 8*2 + 2*5) = 125,53.$$

$$S_{\text{Любава}} = \frac{1}{2} * \frac{\sqrt{2}}{2} * (3*7 + 7*9 + 9*5 + 5*8 + 8*4 + 4*1 + 1*3) = 73,55.$$

Визначивши рівень конкурентоспроможності, робимо висновок про те, що ТОВ «Шумськ Агро» має переваги порівняно із своїми основними конкурентами, проте не є лідером серед аналізованих підприємств.

Результати оцінювання конкурентоспроможності п'яти сільськогосподарських виробників подано на рисунку 3.3.

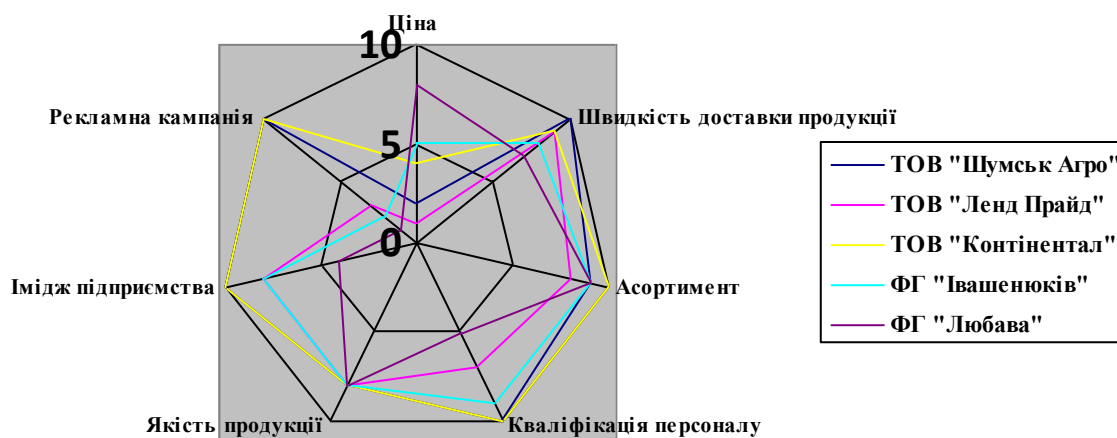


Рисунок 3.3. Радар конкурентоспроможності ТОВ «Шумськ-Агро» та його основних конкурентів

Узагальнюючий показник конкурентоспроможності підприємства визначають за формулою [47]:

$$I = \frac{S_{\text{підприємства}}}{S_{\text{радар}}} * 100\%. \quad (3.10)$$

Отже,

$$I_{\text{„Шумськ Агро“}} = \frac{212,16}{314} * 100\% = 67,57\%.$$

$$I_{\text{„Ленд Прайд“}} = \frac{141,8}{314} * 100\% = 45,16\%.$$

$$I_{\text{„Контінентал“}} = \frac{227,72}{314} * 100\% = 72,52\%.$$

$$I_{\text{„Івашенюків“}} = \frac{125,53}{314} * 100\% = 39,98\%.$$

$$I_{\text{„Любава“}} = \frac{73,55}{314} * 100\% = 23,42\%.$$

Згідно виконаних розрахунків, можемо зробити висновок, що найконкурентоспроможнішим серед аналізованих підприємств є ТОВ «Контінентал». ТОВ «Шумськ Агро» впевнено займає другу позицію. Далі розташувалися ФГ «Івашенюків», ТОВ «Ленд-Прайд» і ФГ «Любава» із досить низьким показником конкурентоспроможності.

Рівень конкурентоспроможності підприємства визначають за формулою:

$$K = \frac{I_{\text{підприємства}}}{I_{\text{конкурента}}} \quad (3.11)$$

Рівень конкурентоспроможності ТОВ «Шумськ Агро» відносно його основних конкурентів:

$$1. K_1 = \frac{I_{\text{ТОВ "Шумськ Агро"}}}{I_{\text{"ЛендПрайд"}}} = \frac{67,57}{45,15} = 1,5.$$

Оскільки $K_1 > 1$, то ТОВ «Шумськ Агро» є конкурентоспроможним відносно ТОВ «Ленд Прайд».

$$2. K_2 = \frac{I_{\text{ТОВ "Шумськ Агро"}}}{I_{\text{"Контінентал"}}} = \frac{67,57}{72,52} = 0,93.$$

Оскільки $K_2 < 1$, то ТОВ «Шумськ Агро» програє ТОВ «Контінентал» за конкурентними перевагами.

$$3. K_3 = \frac{I_{\text{ТОВ "Шумськ Агро"}}}{I_{\text{"Івашенюків"}}} = \frac{67,57}{39,98} = 1,69.$$

Оскільки $K_3 > 1$, то ТОВ «Шумськ Агро» є конкурентоспроможним відносно ФГ «Івашенюків».

$$4. K_4 = \frac{ITOB \text{ "Шумськ Агро"} }{I \text{ "Любава"} } = \frac{67,57}{23,42} = 2,89.$$

Оскільки $K_4 > 1$, то ТОВ «Шумськ Агро» має значні конкурентні переваги у порівнянні з ФГ «Любава».

Проте варто відзначити, що наявність у підприємства конкурентоспроможної продукції і конкурентних переваг загалом не означає його фінансове благополуччя, що ми мали змогу бачити при аналізі показників виробничо-господарської діяльності ТОВ «Шумськ Агро».

Реалізація стратегічної мети підприємства у сфері конкурентоспроможності повинна передбачати:

- оновлення та розширення номенклатури продукції;
- технічне переозброєння виробництва із заміною застарілого морально і фізично зношеного обладнання та технології на нові більш прогресивні і сучасні;
- проведення комплексу заходів щодо зниження собівартості продукції;
- подальший розвиток маркетингової діяльності з метою завоювання і освоєння нових ринків збуту;
- поліпшення гарантійного та сервісного обслуговування продукції підприємства у споживачів.

Висновки до розділу 3

1. Для підготовки проекту звіту про фінансові результати діяльності підприємства на майбутні періоди, необхідного як для внутрішнього планування, так і для надання зовнішнім стейкхолдерам, здійснено прогнозування фінансових результатів роботи ТОВ «Шумськ Агро». За отриманими результатами рекомендовано підприємству надалі активізувати свої внутрішні резерви для зниження собівартості продукції, диверсифікувати джерела надходження доходів.

2. Встановлено критерії оцінювання конкурентоспроможності ТОВ «Шумськ Агро» та його основних конкурентів з бальними оцінками, побудовано радар (багатокутник) конкурентоспроможності. Як свідчать результати розрахунків, найконкурентоспроможнішим серед аналізованих підприємств є ТОВ «Контінентал», а ТОВ «Шумськ Агро» впевнено займає другу позицію, за ним слідують ФГ «Івашенюків», ТОВ «Ленд-Прайд» і ФГ «Любава».

РОЗДІЛ 4

СПЕЦІАЛЬНА ЧАСТИНА

4.1. Тенденції розвитку та функціонування вітчизняного сільськогосподарського ринку

Провідною складовою господарського комплексу України є сільське господарство. Валовий внутрішній продукт в аграрному секторі економіки на кінець 2016 р. становив 20%. Попри це потенціал аграрного сектора використовуються не повною мірою [5].

Основні характеристики аграрного комплексу України наведено на рис. 4.1.

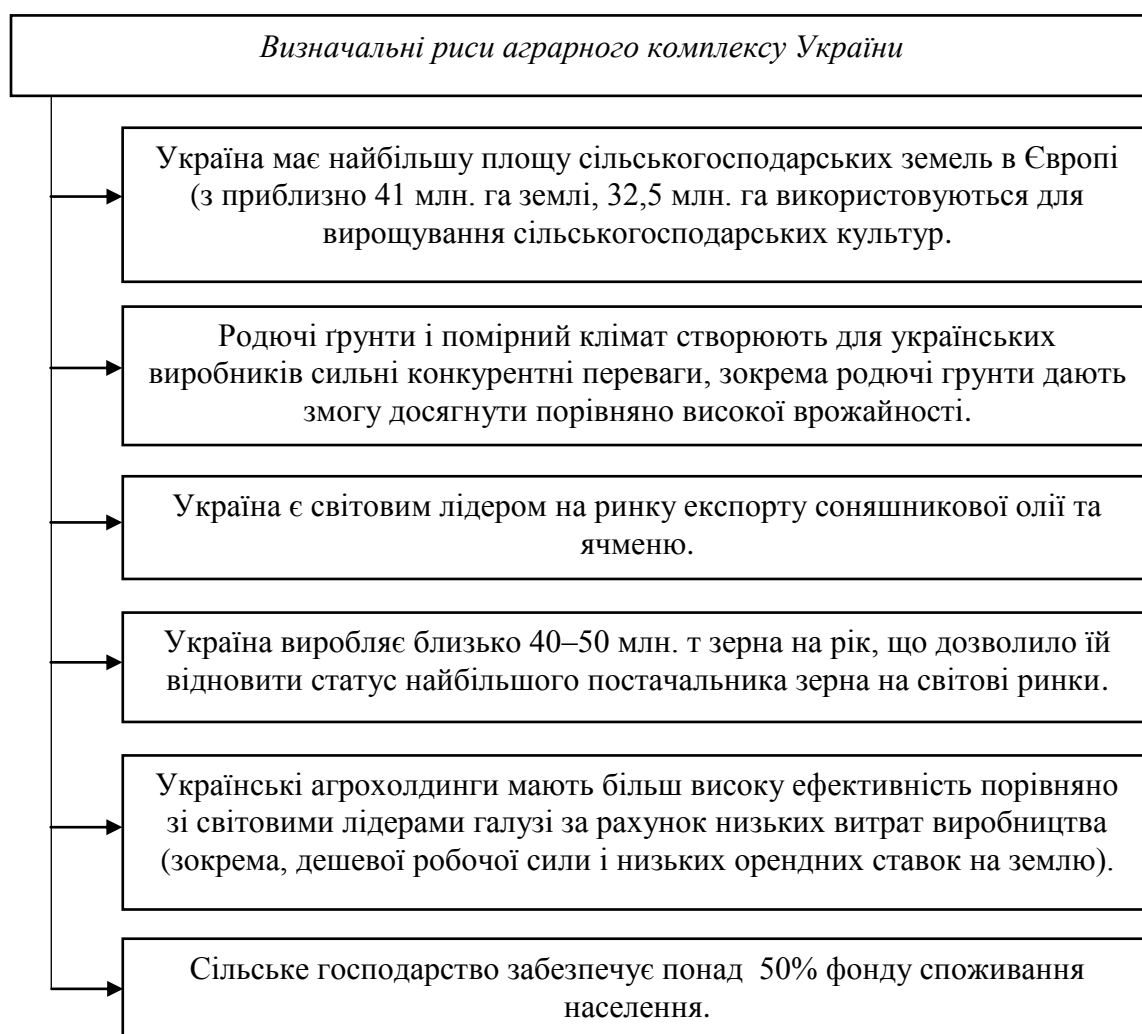


Рисунок 4.1. Визначальні риси аграрного комплексу України

Джерело: [5]

Таким чином, бачимо, що агропромисловий комплекс України має значний потенціал. Розглянемо детальніше стан сільського господарства в Україні за 2014-2018 рр. На рис. 4.2 наведено дані, що характеризують динаміку індексу сільськогосподарської продукції протягом досліджуваного періоду.

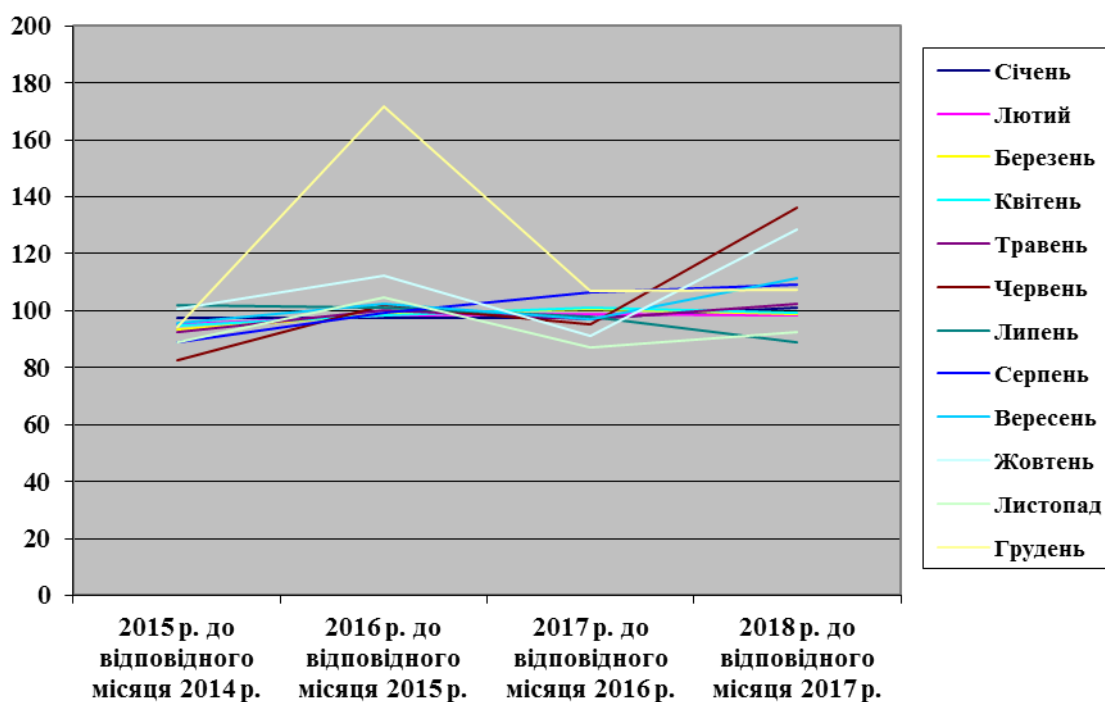


Рисунок 4.2. Індекси сільськогосподарської продукції за 2014-2018 рр.¹, %

¹Дані наведено без урахування тимчасово окупованої території Автономної Республіки Крим, м. Севастополя та частини тимчасово окупованих територій у Донецькій та Луганській областях.

Джерело: [37]

Оскільки індекс сільськогосподарської продукції відображає рівень змін фізичного обсягу виробництва продукції сільського господарства, виробленої за періоди, що обрані для порівняння, то з даних, наведених у табл. 4.1 бачимо, що найістотніші зміни відбулися у грудні 2016 р. порівняно із груднем 2015 р. (171,7%), а також у червні 2018 р. порівняно із червнем 2017 р. (136,4%).

Також варто зазначити, що у 2018 р. порівняно із 2017 р. зріс індекс сільськогосподарської продукції за категоріями виробників (на 113,4% – сільськогосподарські підприємства і на 102,0% – господарства населення) [37].

Аналіз даного показника за географічною структурою вказує на те, що найбільші зміни у 2018 р. порівняно із попереднім роком відбулися у таких областях: Черкаська (122,2%), Полтавська (120,9%), Київська (120,0%), Чернігівська (118,0%), Житомирська (116,7%), Сумська (115,1%), Кіровоградська (115,0%). У Тернопільській області зміни становили 103,1% (у т.ч. сільськогосподарські підприємства 108,0%, господарства населення 97,4%) [37].

Основні кількісні параметри, що характеризують стан сільського господарства (в т.ч. лісового та рибного господарства) в Україні за 2014-2018 рр. наведено у табл. 4.1.

Таблиця 4.1

Кількісні параметри, що характеризують стан сільського господарства (в т.ч. лісового та рибного господарства) в Україні за 2014-2018 рр.

Параметр	Роки				
	2014	2015	2016	2017	2018
Кількість найманих працівників, осіб	724,8	596,0	569,4	583,4	558,1
Середньомісячна номінальна заробітна плата штатних працівників, грн	1472	2556	3309	4195	6057
Капітальні інвестиції, млн. грн	18796	30155	50484	64243	66104
Вартість основних засобів, млн. грн	171392	210169	270467	341622	-
Прямі інвестиції (акціонерний капітал), млн. дол США	776,9	617,0	502,2	586,2	578,6
Валова додана вартість (основні ціни), млн. грн	161145	239806	279701	303949	360757

Джерело: [37]

Кількість населення, зайнятого у сільському господарстві протягом досліджуваного періоду майже не змінилася (3091,4 осіб у 2014 році та 2937,6 осіб у 2018 році), при цьому зменшилася кількість найманих працівників у 2018 р. порівняно із 2014 р. на 25%. Варто звернути увагу на те, що розмір середньомісячної номінальної заробітної плати штатних працівників збільшився у понад 4 рази. Заробітна плата штатних працівників у сільському господарстві у

квітні 2018 року становила 7649,00 грн (130,8% до квітня 2017 р., 90,2% до середнього рівня по економіці).

Динаміку вищеописаних параметрів представлено на рис. 4.3.

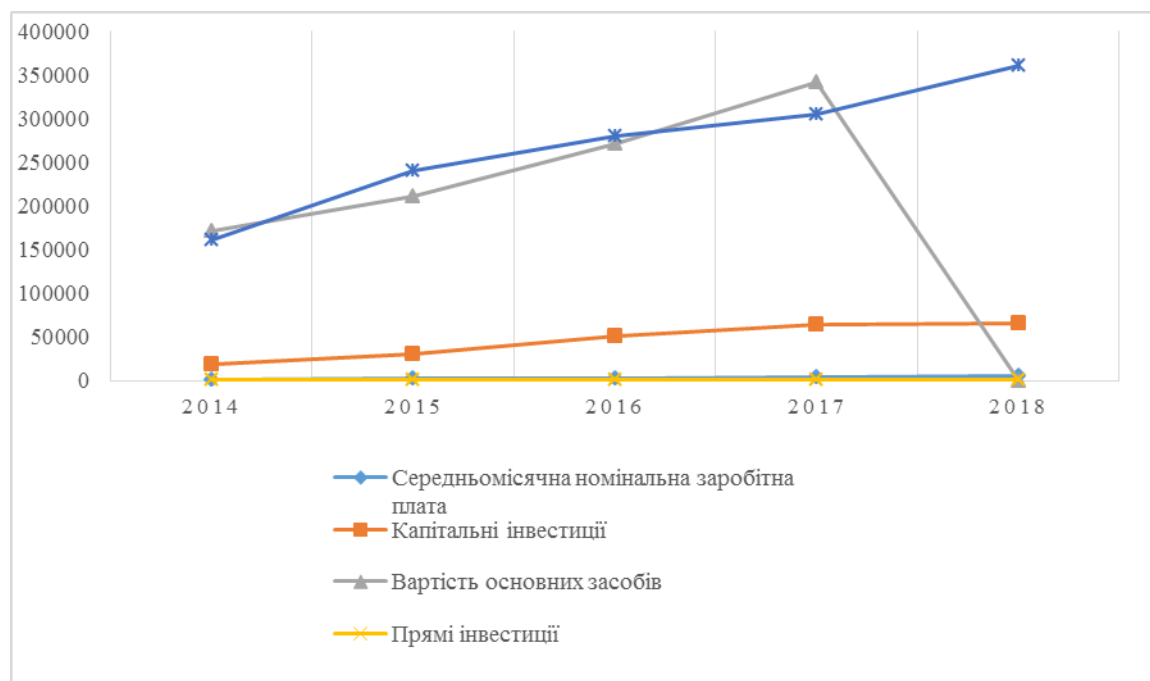


Рисунок 4.3. Динаміка основних параметрів, що характеризують стан сільського господарства в Україні за 2014-2018 рр.

Джерело: [37]

Як бачимо, протягом 2014-2018 рр. знизився обсяг прямих інвестицій, при цьому зросла валова додана вартість продукції – у понад 2 рази. Обсяг продукції сільського господарства у фактичних цінах у 2018 р. становив 74,2 млрд грн, що майже на 10 млрд грн більше, ніж в 2017 р.

Основними товарними групами аграрного експорту з України є зернові культури (36,6%) та насіння і плоди олійних рослин (11,6%). У географічній структурі експорту основними покупцями української с/г продукції є країни Азії (38% від загального обсягу) та ЄС (29%) [37]. На сьогодні Україна збільшує свої частки на с/г ринках Бангладеш, Єгипту, Індії, Індонезії, Іраку, Ірану, Канади, Китаю, Кореї, Саудівської Аравії, США, Туреччини [38]. Позитивним явищем є розширення торгівельних відносин з Європою. Сьогодні європейський ринок майже на 20% складається з української с/г продукції.

Важливою особливістю сільського господарства України є те, що близько 72% с/г продукції припадає на рослинництво.

Динаміку виробництва сільськогосподарських культур у 2014-2018 рр. представлено на рисунку 4.4.



Рисунок 4.4. Обсяг виробництва (валовий збір) сільськогосподарських культур у 2014-2018 рр.¹, тис. т.

³ Дані наведено без урахування тимчасово окупованої території Автономної Республіки Крим, м. Севастополя та частини тимчасово окупованих територій у Донецькій та Луганській областях

Джерело: [37]

Як бачимо із даних, наведених на рис. 4.4, основну частину виробництва сільськогосподарських культур протягом досліджуваного періоду становили зернові культури та зернобобові, нарощуючи обсяг виробництва до 70057 тис. т у 2018 році.

У таблиці 4.2 подано щодо фінансових результатів діяльності сільськогосподарських підприємств.

Таблиця 4.2

**Фінансові результати до оподаткування сільськогосподарських підприємств
у 2014-2018 рр.**

Рік	Підприємства, які одержали прибуток			Підприємства, які одержали збиток	
	Фінансовий результат до оподаткування, млн. грн	у % до загальної кількості підприємств	фінансовий результат, млн. грн	у % до загальної кількості підприємств	фінансовий результат, млн. грн
2014	21677,4	84,2	52171,0	15,8	30493,6
2015	103137,6	88,5	128880,2	11,5	25742,6
2016	91109,5	87,8	103942,2	12,2	12832,7
2017	69344,1	86,2	89876,7	13,8	20532,6
2018	60131,1	89,0	86424,2	11,0	26291,1

Джерело: [53]

Частка сільськогосподарських підприємств, котрі отримали прибуток є значно вищою від тих, котрі отримали збиток. Дана тенденція спостерігається протягом усього досліджуваного періоду.

Проведений аналіз тенденцій та стану розвитку сільського господарства в Україні дозволяє визначити основні пріоритети розвитку: удосконалення нормативно-правової бази; виробництво органічної, безпечної та екологічно чистої продукції; встановлення ринкових цін на продукцію, що дозволить забезпечити рентабельність її виробництва; впровадження інновацій у діяльність сільськогосподарських підприємств; залучення молодих людей у сільське господарство; забезпечення належної оплати праці в галузі.

4.2. Аналіз зовнішнього середовища функціонування ТОВ «Шумськ Агро»

Учені у праці [6, с. 98] вважають, що «при формуванні і реалізації фінансово-економічного механізму забезпечення конкурентоспроможності як характеристики здатності перемагати інших економічних агентів, що задовольняють аналогічні потреби споживачів, забезпечуючи капіталізацію,

розширене відтворення та більш ефективного використання матеріальних, людських і фінансових ресурсів, об'єктивно має враховувати не лише внутрішні можливості, але й зовнішні обмеження та фактори впливу».

Тому пропонуємо здійснити аналіз зовнішнього середовища функціонування ТОВ «Шумськ Агро» (табл. 4.3, 4.4).

Таблиця 4.3

**Аналіз впливу факторів макросередовища на діяльність
ТОВ «Шумськ Агро»**

Фактор	Підфактор	Прояв впливу підфактора (його зміна, стан)	Характер впливу підфактора на підприємство (+,-)
1	2	3	4
Політичний	Політична стабільність	політична нестабільність	«-»
Економічний	Рівень платоспроможного попиту	скорочення купівельної спроможності існуючих та потенційних клієнтів	«-»
	Інфляційні процеси	зростання цін на сировину, матеріали, паливо тощо	«-»
	Податкова система	складна система оподаткування підприємств та значне податкове навантаження	«-»
	Регулювання облікової ставки НБУ	впливає на кредитну спроможність покупців	«-»
	Низький рівень інвестиційної активності в Україні	незацікавленість інвесторів у вкладанні коштів через недосконале законодавство	«-»
	Тенденції зростання ВВП	зростання кількості грошових коштів у підприємств, що підвищує їх платоспроможність	«+»

Продовження табл. 4.3

1	2	3	4
	<p>Збільшення дефіциту бюджету</p> <p>Зміцнення національної валюти відносно іноземних валют</p> <p>Розширення торгівельних відносин з Європою</p> <p>Зростання обсягів виробництва сільськогосподарських культур протягом досліджуваного періоду</p>	<p>зменшення кількості коштів у держави на підтримку галузей економіки, у т.ч. сільського господарства</p> <p>стає дешевшим імпорт</p> <p>зменшення обсягу виручки у національній валюті від експорту</p> <p>експорт продукції підприємства на європейський ринок</p> <p>затребуваність продукції, збільшення частки ринку</p>	<p>«-»</p> <p>«+»</p> <p>«-»</p> <p>«+»</p> <p>«+»</p>
Соціально-культурний	<p>Рівень життя населення</p> <p>Рівень освіти</p> <p>Підтримка національного виробника</p>	<p>збільшення обсягу попиту на сільськогосподарську продукцію</p> <p>підвищення продуктивності праці робітників</p> <p>попит на продукцію підприємства</p>	<p>«+»</p> <p>«+»</p> <p>«+»</p>
Демографічний	<p>Наявна та потенційна кількість робочої сили</p> <p>Зайнятість населення</p> <p>Народжуваність</p>	<p>збільшення кількості ефективних працівників;</p> <p>підвищення зайнятості збільшує чисельність та різноманітність послуг, які надає підприємство;</p> <p>зменшення народжуваності</p>	<p>«+»</p> <p>«+»</p> <p>«-»</p>

Продовження табл. 4.3

1	2	3	4
	Міграція населення (зовнішня і внутрішня)	зниження кількості клієнтів і працівників (особливо кваліфікованих)	«-»
Науково-технічний	Темпи науково-технічного прогресу	необхідність вкладання кредитних коштів підприємства в нову техніку, підвищує попит на інвестиції	«+»
	Постійне оновлення парку техніки, необхідної для здійснення основної діяльності	збільшення кількості технічних оглядів та капітальних ремонтів використання у діяльності сучасних технологій, техніки	«-» «+»
Природно-географічний	Розташування підприємства на території західного регіону України	близькість до кордону з європейськими країнами сприятливий клімат та умови ведення діяльності	«+» «+»
Правові	Законодавча база для регулювання діяльності з виробництва сільськогосподарської продукції	недоліки законодавства в цілому негативно впливають на функціонування бізнесу	«-»

Оцінювання факторів мікросередовища, у якому функціонує підприємство, здійснено у таблиці 4.4.

Таблиця 4.4

Оцінювання факторів мікросередовища ТОВ «Шумськ Агро»

Фактор	Підфактор	Прояв впливу підфактора (його зміна, стан)	Характер впливу підфактора на підприємство (+,-)
Споживачі	1. Стан і тенденції розвитку цільових ринків	Змінюються	+
	2. Стан і тенденції попиту на продукцію підприємства	Змінюються	+
	3. Потреби, вимоги, уподобання споживачів	Значна	+
	4. Лояльність споживачів до продукції підприємства	Середня	+
Конкуренти	1. Ринкова структура	Монополістична конкуренція	-
	2. Вплив конкурентів	Високий	-
Контактні аудиторії (стейкхолдери)	1. Вплив органів управління територіального і державного рівня на діяльність підприємства	Значний	+
	2. Вплив медіа	Значний	+
	3. Вплив фінансово-кредитних установ	Значний	-

На основі здійснених у попередніх розділах досліджень та даних, представлених у таблицях 4.3 і 4.4, узагальнено представимо сильні та слабкі сторони підприємства, а також наведемо перелік можливостей і загроз, які диктує зовнішнє середовище його функціонування (табл. 4.5).

Таблиця 4.5

SWOT-аналіз діяльності ТОВ «Шумськ Агро»

Сильні сторони (внутрішні, позитивні фактори)	Слабкі сторони (внутрішні, негативні фактори)
<ol style="list-style-type: none"> 1. Сучасні обладнання та техніка. 2. Високоякісна продукція. 3. Високий рівень кваліфікації персоналу та сервісного обслуговування. 4. Наявність конкурентних переваг. 5. Лояльність споживачів. 6. Стратегічний план розвитку. 7. Офіційне працевлаштування працівників. 	<ol style="list-style-type: none"> 1. Негативні фінансові результати діяльності підприємства. 2. Бюрократична система управління всередині компанії.
Можливості (зовнішні, позитивні фактори)	Загрози (зовнішні, негативні фактори)
<ol style="list-style-type: none"> 1. Здатність виходу на нові ринки (географічне розширення ринку). 2. Здатність обслуговувати додаткові групи клієнтів, диверсифікація здійснюваної діяльності. 3. Можливість ослаблення позицій конкурентів за рахунок переваги у якості та цінах товарів. 4. Розташування підприємства на території західного регіону України. 5. Позитивні тенденції у галузі щодо виробництва сільськогосподарських культур. 	<ol style="list-style-type: none"> 1. Прийняття законів, які встановлюватимуть вищий рівень оподаткування. 2. Наявність конкурентів. 3. Подорожчання палива та енергії. 4. Зниження рівня купівельної спроможності вітчизняних споживачів. 5. Сучасна економіко-політична ситуація в Україні.

Отже, представлені у таблиці 4.5 дані аналізу свідчать про те, що перед досліджуваним підприємством постає чимало можливостей та перспектив, які необхідно використовувати для покращення фінансових результатів його діяльності, зміни слабких сторін на сильні, довготривалого успішного функціонування на ринку.

Висновки до розділу 4

1. Встановлено, що основними пріоритети розвитку вітчизняного сільського господарства є удосконалення нормативно-правової бази; виробництво органічної, безпечної та екологічно чистої продукції; встановлення ринкових цін на продукцію, що дозволить забезпечити рентабельність її виробництва; впровадження інновацій у діяльність сільськогосподарських підприємств; залучення молодих людей у сільське господарство; забезпечення належної оплати праці в галузі.

2. Дані представленої SWOT-аналізу свідчать про наявність значної кількості можливостей для покращення фінансових результатів діяльності підприємства та його розвитку, зокрема, здатність виходу на нові ринки, обслуговувати додаткові групи клієнтів, диверсифікація здійснюваної діяльності, ослаблення позицій конкурентів за рахунок переваги у якості та цінах товарів. Підприємству необхідно використовувати свої сильні сторони для нарощування конкурентних переваг.

РОЗДІЛ 5

ОБҐРУНТУВАННЯ ЕКОНОМІЧНОЇ ЕФЕКТИВНОСТІ

5.1. Формування бізнес-плану розширення спектру послуг ТОВ «Шумськ Агро» з метою підвищення рівня його конкурентоспроможності та прибутковості

На думку О. Николюк, «управління конкурентоспроможністю підприємства – це діяльність, спрямована на формування й утримання конкурентних переваг шляхом впливу на господарську діяльність підприємства» [36, с. 96]. Тенденції розвитку національної економіки та її суб'єктів господарювання вимагає нових підходів і методів до формування і підвищення їх конкурентоспроможності.

Щодо українських сільськогосподарських підприємств, то їх сучасний стан характеризується «застарілими технологіями та відсутністю адекватної інфраструктури в сільських районах, на сільськогосподарських підприємствах, інвестування в сільськогосподарські землі, відсутність коштів для використання передових технологій науки і техніки» [51, с. 124].

Оскільки у підприємства, діяльність якого аналізуємо, є хороша матеріально-технічна база, достатньо кваліфікованої робочої сили, ми пропонуємо в рамках нашого дослідження розширити портфель послуг, які воно надає, що дасть йому змогу отримати додаткові конкурентні переваги та фінансовий зиск.

Пропонуємо бізнес-ідею з організації станції технічного обслуговування (СТО) для здійснення поточного ремонту сільськогосподарської техніки як для потреб досліджуваного підприємства (хоча сервісне/гарантійне обслуговування здійснює офіційний дилер виробника, проте на даній СТО можуть виконуватися зварювальні роботи, шиномонтаж, техогляд, дрібний ремонт двигунів тощо), так і для усіх інших, хто потребує даного виду послуги.

На думку О. Мельника [33], «одним із внутрішніх факторів конкурентоспроможності сільськогосподарських товаровиробників є техніко-технологічний потенціал: максимальна здатність сільськогосподарського виробника випускати за визначений період часу продукцію певного асортименту, технічного рівня якості на основі створеної системи елементів організаційно-економічної структури, яка постійно удосконалюється на інноваційній основі. Технічний потенціал визначається як здатність енергетичних засобів, сільськогосподарських машин та засобів праці виконувати сільськогосподарські роботи відповідно до передових агротехнологій та забезпечувати безперервність процесу виробництва». У даному контексті вважаємо, що пропозиція диверсифікувати діяльність досліджуваного підприємства є доцільною.

Фінансові показники та очікувані результати проєкту. Загальні обсяги майнових та грошових ресурсів: 860000 грн., у т.ч.:

1) внесок одного співвласника – 740 000 грн., у т.ч. вартість ремонтного цеху 340 000 грн, вартість автомобіля марки «Пежо партнер» 160 000 грн; негрошові активи – 90 000 грн. (ремонт цеху, проведення освітлення, облаштування оглядової ями), кредит банку на суму 150 000 грн. та нематеріальні активи (знання, кваліфікація, досвід).

2) внесок другого співвласника – 120 000 грн.

Очікувані результати реалізації проєкту:

– облаштування та обладнання приміщення під СТО на базі приміщення, якими володіє ТОВ «Шумськ Агро».

– охопити не менше 10 % ринку послуг з ремонту с/г техніки та автомобілів в районі або надання цих послуг на суму не менше 900000 грн. у рік;

– забезпечення рентабельності бізнесу на рівні 30-35%;

– отримання відповідного прибутку, виходячи із задекларованої рентабельності і проведених надалі розрахунків;

– створення не менше 2-ох робочих місць із поділом за спеціалізацією кожного робітника;

- забезпечення власників постійним доходом;
- сплата єдиного податку до місцевого бюджету.

Опис підприємства. Метою проєкту є освоєння нових видів послуг для забезпечення ремонтом власної техніки, що використовується у виробництві основних видів діяльності, а також задоволення попиту на такі види послуг в районі, отримання прибутку та створення нових робочих місць.

Предметом діяльності СТО буде надання широкого спектру послуг, а саме: діагностика і ремонт ходової частини, двигунів, шиномонтаж і балансування коліс, зварювальні роботи, заміна мастил.

Створення приватного підприємства, заснованого на власності фізичних осіб, та позики банку є ефективною формою організації підприємницької діяльності відповідно до вітчизняного законодавства. Обрана форма оподаткування створює передумови для мінімізації робочого часу власників і раціонального його використання, позаяк немає необхідності сплачувати усі необхідні на загальній системі оподаткування види податків і зборів, щоденно працюючи над бухгалтерською звітністю. Все це створює можливості для констатації того, що:

- вести бізнес будуть безпосередньо засновники СТО, котрі спеціалізуються на найвідповідальніших видах робіт з ремонту двигунів та ходової частини автомобілів; два інші наймані працівники будуть мати окремі напрямки робіт, а саме: один з них повинен бути кваліфікованим спеціалістом з шиномонтажу і балансування коліс, заміни мастил, а для виконання зварювальних робіт буде залучений кваліфікований зварювальник;

- передбачається сплачувати єдиний податок у розмірі 1983,66 грн. на місяць;

- будуть створені додаткові робочі місця, не менше, ніж два, протягом кожного року роботи і розвитку підприємства. У регіоні з високим рівнем безробіття через закриття великих підприємств і масову міграцію (легальну і нелегальну) населення, необхідним є створення передумов для підвищення рівня

зайнятості місцевого населення.

Зазначене, а також цінова і маркетингова політика СТО, дозволяє прогнозувати швидке освоєння ринку, збільшення власної частки на ньому та високу рентабельність бізнесу.

Товари або послуги, що пропонуватимуться. Потенційними клієнтами СТО будуть власники сільськогосподарської техніки, а також недорогих легкових автомобілів, маршрутних автобусів та вантажних «бусів» для проведення, найчастіше дрібного й поточного ремонтів і технічного огляду.

Зазначене дає змогу визначити перелік послуг автосервісу, які користуються найбільшим попитом:

- діагностика та ремонт ходової частини автомобіля;
- ремонт двигуна;
- зварювальні роботи;
- балансування коліс та шиномонтаж;
- заміна мастил;
- надання консультацій щодо обслуговування автомобіля.

Надалі нам необхідно оцінити, чи зможе підприємство виконати запропоновані послуги, виходячи із власних можливостей. Кожна із запропонованих позицій вимагає вкладу як матеріальної, так і нематеріальної частини, а саме: дорогого обладнання для ремонту та діагностики стану автомобіля, і що не менш важливо –праця кваліфікованих робітників. За кошти, заплановані для реалізації цієї ідеї, буде здійснено закупівлю підйомника, як основного необхідного обладнання, а також домкрату, шліфувальної машини, гідравлічного пресу та деяких інструментів.

Планується залучення висококваліфікованих найманих працівників з гарантією нормальних офіційних умов праці і заробітної плати в залежності від обсягу виконаних робіт. Отже, за рахунок матеріального і нематеріального внеску засновників СТО, буде вирішене питання виробничих площ і кваліфікації робітників.

Законодавством встановлено, що надання вищезазначених послуг ремонту та обслуговування автомобілів не потребує отримання спеціальних дозволів і ліцензій.

Маркетингова стратегія. Вона є планом реалізації маркетингових цілей і для проектованої СТО, відповідно до її мети, передбачає створення передумов для доведення інформації про надання висококваліфікованих послуг ремонту сільськогосподарської техніки, автомобілів тощо від виробника до потенційного клієнта. Реалізація маркетингової стратегії вимагає покрокового вирішення наступних питань:

1) Сегментування ринку – виділення окремих груп споживачів.

До окремих сегментів споживачів віднесемо групи, які поділимо за товарною ознакою, а саме: споживачі, автомобілі яких вимагають а) ремонту двигунів; б) діагностики і ремонту ходової частини; в) балансування та ремонту коліс; г) зварювальних робіт.

2) Вибір цільових ринків – визначення цільових сегментів, на які фірма буде орієнтувати свою діяльність.

Усі чотири виділених сегменти планується розвивати. Проте зазначимо, що група а) і б) є найбільш дохідною, і, відповідно до досвіду і спостережень, приносить 70% валового доходу підприємства. Група в) є найбільш чисельною за обсягами проведення робіт, оскільки шиномонтаж і балансування проводять посезонно при переході на літній чи зимовий тип коліс та у випадку пробивання колеса. Група г) є унікальною для СТО і забезпечить їй конкурентні переваги завдяки індивідуальному підходу до кожного клієнта і кваліфікації професійного авто зварювальника.

3) Позичювання товару на ринку – визначення місця послуги серед послуг конкурентів. На початку підприємство буде дотримуватися стратегії позиціонування за співвідношенням «Ціна – якість», хоча не вважаємо її оптимальною, але необхідною для завоювання ринку. Надалі після модернізації станції і співпраці із найкращими фахівцями, проектовану станцію буде

позиційовано на іміджі, вважаючи, що саме імідж сьогодні є однією із нематеріальних складових ціни.

Тактика ведення бізнесу полягатиме у покращенні якості та наданні професійних послуг з ремонту, конкуруючи із станціями, які спеціалізуються на обсягах і наданні дрібних послуг, що не вимагають високої кваліфікації майстрів.

4) Визначення конкурентних переваг.

Конкурентні переваги ми визначимо, виходячи із: високої якості професійних послуг, оперативності їх надання (буде використано раціональну організацію виробництва і раціоналізацію робочого часу); потрібно буде намагатися виїжджати своїм транспортом до клієнта для діагностики стану с/г техніки, автомобіля і т.п. й оцінки витрат з ремонту, щоб власник транспортного засобу мав змогу оцінити свої можливості щодо майбутнього ремонту.

5) Ціноутворення.

За результатами проведених спостережень за цінами у Тернопільській області та районі на послуги автосервісу, у першу чергу, для представників сільського господарства, і враховуючи, що на Тернопільщині заробітна плата є однією із найнижчих в Україні, вважаємо, що завдання ціноутворення у проектованому бізнесі полягають в утриманні та збільшенні частки на ринку. Оскільки кошти на ведення розширення сфери діяльності досліджуваного підприємства складаються не лише із власних, а й із позики банку, вважаємо за необхідне досягнути спочатку рівня беззбитковості, встановивши ціни, які будуть прийнятними для клієнтів, а надалі можна буде збільшувати коефіцієнт рентабельності бізнесу. Відповідно до визначеного нами спектру послуг, засновники будуть орієнтуватися на наступний діапазон цін, відповідно до складності кожної позиції виконаних робіт, марки автомобіля, затратних матеріалів (у дужках вказано діапазон цін від мінімальної до максимальної):

- діагностика та ремонт ходової частини автомобіля (150 – 600 грн.);
- ремонт двигуна (400 – 2500 грн.);
- зварювальні роботи (200 – 2000 грн.);

- балансування коліс та шиномонтаж (60 – 140 грн.);
- заміна мастил (250 – 1350 грн.);
- надання консультацій щодо обслуговування автомобіля (безкоштовно з метою стимулювання клієнта користуватися послугами створеною СТО).

Запропоновані ціни включають витрати, пов'язані із собівартістю продукції, а також сервіс, імідж, накладні витрати, очікуваний дохід. При формуванні ціни у галузі автопослуг враховано попит споживачів, пропозицію аналогічних послуг на ринку, місце розташування станції та диференційований підхід до формування ціни. Диференціація в проектованому бізнесі полягає в тому, що будуть обслуговуватися техніка, автомобілі тощо різних марок, віку, з різноманітним ступенем складності двигуна і ходової частини.

Тактика реалізації передбачатиме використання різноманітних промоушн-заходів. Буде застосовано у комплексі рекламу і стимулювання клієнтів. Обов'язковим методом комунікаційної стратегії є виготовлення вивіски з елементами освітлення. Буде подано рекламу на районному радіо. У засобах масової інформації обласного масштабу наразі не є доцільним давати інформацію, так як площа і потужності станції є не великими, а обмежуються розмірами малого підприємства.

Вважаємо, що реклама «із вуст в уста», підкріплена відмінною репутацією і закріплена професійними навиками спеціалістів, створить хорошу базу для залучення клієнтів серед місцевого населення і сусідніх населених пунктів.

Найбільш прийнятними методами для реалізації послуги, крім описаних вище, буде і лояльне ставлення до клієнта, яке полягає у тому, що будь-який споживач може спостерігати за ходом виконання ремонтних робіт, може оглянути запасні частини на перевірку їх якості і того, чи є запропоновані деталі новими. З метою комплексного обслуговування при наданні ремонтних робіт, для клієнта буде запропоновано придбати необхідні запасні частини, які будуть у наявності на СТО.

Після входження України до світового економічного товариства, яке

почалося із вступу до СОТ, змінюються і вимоги до виконання ремонтних робіт в сфері автосервісу. Тому ми вважаємо, що необхідно вже сьогодні прикласти максимум зусиль для виконання заявлених послуг якісно, щоб не було негативних рекламаций від клієнтів, які можуть негативно вплинути на діяльність не лише проектованої СТО, а й ТОВ «Шумськ Агро».

5.2. Прогнозування ефективності диверсифікації діяльності досліджуваного підприємства на основі запропонованого бізнес-плану

Оцінивши фінансовий стан підприємства, можемо констатувати, що основних джерел надходження коштів для господарської діяльності СТО, які описано вище достатньо для спрямування їх за наступними напрямками:

- придбання обладнання;
- початковий запас, який є страховим запасом (він повинен бути завжди у такого типу підприємств на випадок, якщо ремонт і заміну мастил клієнт захоче зробити у найкоротші терміни, ці витрати досить суттєво впливають на конкурентоспроможність і на репутацію фірми у споживачів (придбання запасних частин для ремонту двигуна і ходової частини, придбання мастил до різних марок автомобілів, що підлягатимуть ремонту);
- єдиний податок – 1983,66 грн./міс.; витрати на автомобіль – 1800 грн./міс.; комунальні послуги – 2500 грн. у середньому в місяць; витрати на рекламу – 1800 грн. у місяць;
- обігові кошти на операційні витрати – в основному, це виплата відсотків за кредит банку та виплата авансу працівникам – 18750 грн. на місяць;
- негрошові активи, внесені власниками (приміщення ремонтного цеху, його ремонт і переобладнання під станцію, автомобіль).

Виходячи із вищенаведених аргументів, майбутнє освоєння коштів будемо здійснювати поквартально із таким аналізом збитковості і прибутків підприємства (рис. 5.1):

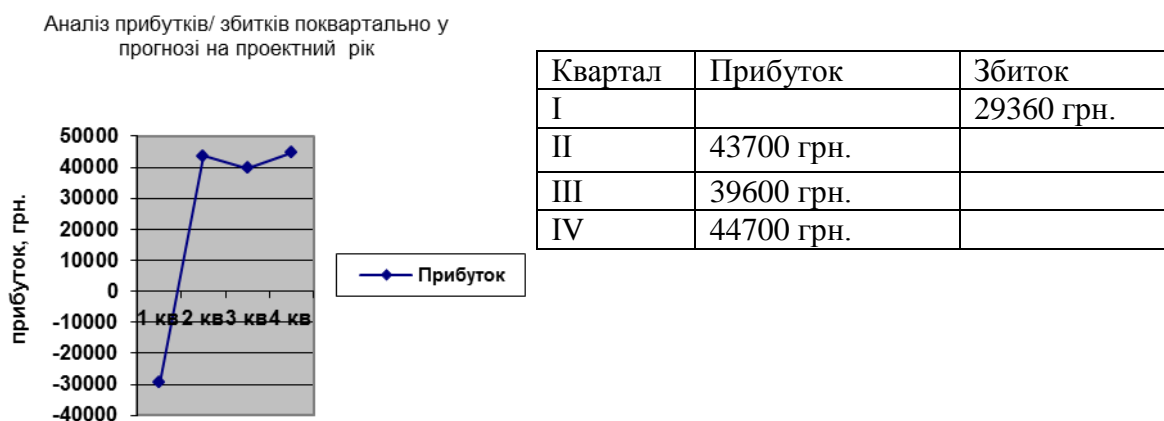


Рисунок 5.1. Прогнозний аналіз прибутків (збитків) станції технічного обслуговування, поквартально

Проведений графічний і динамічний з розбивкою по кварталах аналіз, дозволяє зробити висновки, що перший квартал для проектованого підприємства буде збитковим. Наступні два квартали будуть для підприємства прибутковими. На це впливає такий симбіоз чинників, як сезонність, поступова обізнаність клієнтів про існування СТО та послуги, які вона надає. Як бачимо з графіка прогнозу, третій квартал є прибутковим, проте темпи отримання прибутків суттєво скорочуються. Оскільки цей квартал – літній, то це і впливає на активність бізнесу, проте сам факт того, що прогноз діяльності є прибутковим, створює передумови створює передумови для висновків про доцільність впровадження ідеї, адже проектований бізнес буде розвиватися поступово, а темпи рентабельності будуть змінюватися в залежності від сезону.

На рисунку 5.2 наведено прогноз руху грошових коштів у 2020 році за допомогою графічного методу.

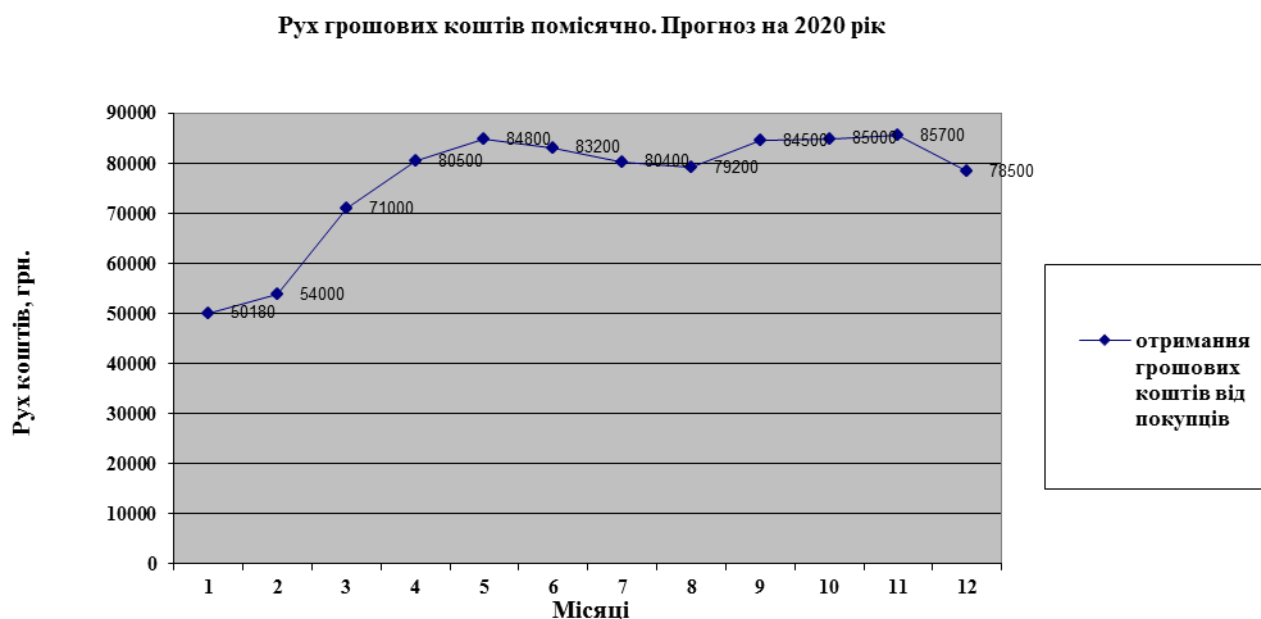


Рисунок 5.2. Прогноз руху грошових коштів проектованої станції технічного обслуговування на 2020 рік

Проведений нами аналіз дає змогу виявити наступні особливості руху грошових коштів:

1) Реалізація заявлених послуг дозволить ТОВ «Шумськ Агро» додатково отримати грошових коштів у перший місяць на суму 50180 грн. Надалі, як свідчать дані графіка на рис. 5.2, обсяги реалізації поступово зростатимуть, до літа. Починаючи із вересня дохідність проектованого бізнесу буде знову підвищуватися, через те, що весняний і осінній періоди характеризуються необхідністю передсезонного технічного обслуговування, заміни мастил, технічних рідин в автомобілі, шин тощо.

2) Оборот грошових коштів помісячно дозволяє зробити прогноз відносно того, що у перші місяці розширення бізнесу не дозволить отримати позитивних результатів у вигляді грошових коштів. Проте буде освоюватися ринок, СТО заявить про себе потенційному маркетинговому середовищу, клієнтам, конкурентам. Хоча прибутку ще не буде, наймані працівники – отримуватимуть заробітну плати, а клієнти – будуть задоволені якістю послуг.

Розраховані прогнози майбутньої діяльності орієнтуються на наступні оцінені показники: валовий дохід від реалізації – 916 980 грн., змінні витрати – 492 996,08 грн., постійні витрати – 325003,92 грн.

Пропонуємо узагальнений аналіз фінансового стану СТО за проведеними дослідженнями і розрахунками.

Точку беззбитковості визначимо за формулою:

$$ТБ = \frac{ПВ}{1 - \frac{ЗВ}{ВД}}, \quad (5.1)$$

де ПВ – постійні витрати,

ЗВ – змінні витрати,

ВД – валовий дохід.

Отже,

$$ТБ = 325003,92 / (1 - 492996,08/916980) = 706530,26 \text{ грн.}$$

Здійснені обчислення свідчать про те, що розрахованої точки беззбитковості запропонований проєкт може досягнути, реалізувавши послуг на 706530,26 грн. Сприятливі прогнози на майбутнє дають змогу стверджувати, що цієї точки організатори бізнесу зможуть досягнути вже у перший рік реалізації проєкту (із середини 10-ого місяця).

Прибуток, який отримає підприємство за рік функціонування, складе 98980 грн.

Контроль прибутковості проєкту оцінимо за допомогою відношення чистого прибутку до обсягу продаж. Вимірний коефіцієнт чистого прибутку (КЧП) буде мати наступне значення:

$$КЧП = 98640 / 916980 = 0,11.$$

Цей показник характеризує рентабельність і показує, що на кожну гривню реалізованої продукції буде отримано 11 копійок чистого прибутку.

Організація і реалізація даного проєкту є доволі важливою, адже дасть змогу отримати економічний та соціальний ефекти.

Залучення власних коштів, знань, досвіду, кредитних коштів дозволить реалізувати цей проєкт у найближчому майбутньому, освоїти кошти і отримувати прибуток.

Висновки до розділу 5

1. Досліджуваному підприємству запропоновано бізнес-план з організації станції технічного обслуговування (СТО) с/г техніки, легкових автомобілів, маршрутних автобусів, невеликих вантажних автомобілів.

2. Здійснені графічний і динамічний, з розбивкою по кварталах, аналізи, дають змогу зробити висновки про те, що перший квартал для проєктованого підприємства буде збитковим. Наступні квартали будуть для проєктованого бізнесу прибутковими. На це впливає такий симбіоз чинників, як сезонність, поступова обізнаність клієнтів про фірму, низька конкурентна активність на ринку.

3. Досягнути прогнозованої точки беззбитковості при розширенні такого бізнесу можна буде вже за перший рік ведення бізнесу, і СТО працюватиме вже на отримання чистого прибутку.

РОЗДІЛ 6

ОХОРОНА ПРАЦІ ТА БЕЗПЕКА В НАДЗВИЧАЙНИХ СИТУАЦІЯХ

6.1. Організація і фінансування заходів з охорони праці ТОВ «Шумськ Агро»

Охорона праці (ОП) – це система правових, соціально-економічних, організаційно-технічних, санітарно-гігієнічних і лікувально-профілактичних заходів і засобів, спрямованих на збереження життя, здоров'я і працездатності людини в процесі трудової діяльності.

Охорона праці як система законодавчих актів, соціально-економічних, організаційних, технічних і санітарно-гігієнічних заходів, що створюють безпеку праці, забезпечують збереження здоров'я і працездатності людини в процесі праці, закріплена у Кодексі законів про працю України і в Законі України «Про охорону праці».

Об'єктом управління охороною праці на досліджуваному підприємстві є діяльність функціональних служб та структурних підрозділів ТОВ «Шумськ Агро» щодо забезпечення безпечних і здорових умов праці на робочих місцях, у цехах та на території підприємства.

Організація й координація робіт у галузі охорони праці передбачає формування органів управління охороною праці, встановлення обов'язків і порядку взаємодії осіб, які беруть участь в управлінні, а також у прийнятті та реалізації управлінських рішень.

Законодавством покладається відповідальність на адміністрацію підприємства (організації) за забезпечення здорових і безпечних умов праці, впровадження сучасних засобів техніки безпеки. Виробничі будівлі, обладнання, технологічні процеси повинні відповідати вимогам, які забезпечують здорові та безпечні умови праці. Забороняється приймати і вводити в експлуатацію підприємства, цехи, ділянки, які не відповідають вимогам охорони праці.

Відповідно до діючого законодавства відповідальність за охорону праці в цілому по підприємству несе роботодавець.

Така сама відповідальність покладена на керівників цехів, дільниць і служб. Безпосередньо охороною праці на підприємстві керує головний інженер.

Законодавством покладена відповідальність адміністрації за проведення інструктажів робітників і службовців з виробничої санітарії та техніки безпеки і за контроль за додержанням працівниками вимог інструкцій з охорони праці. Розрізняють кілька видів інструктажу: вступний, первинний інструктаж на робочому місці, повторний, позаплановий і цільовий.

Згідно з Типовим положенням про організацію охорони праці, відповідальний за охорону праці на підприємстві головний інженер, який підпорядковується керівнику підприємства у відповідності до чинного законодавства. Відповідальний за охорону праці на підприємстві контролює дотримання роботодавцем вимог законодавства з охорони праці, тому має право видавати керівникам структурних підрозділів підприємства обов'язкові для виконання приписи щодо усунення наявних недоліків і отримувати від них необхідні відомості, документацію і пояснення з питань охорони праці.

З метою ефективності проведення заходів з охорони праці на досліджуваному підприємстві, наведемо у табл. 6.1 розрахунок фінансування заходів з ОП. У відповідності до ст. 19 Закону України «Про охорону праці» фінансування заходів з охорони праці на підприємстві здійснюється роботодавцем.

Таблиця 6.1

Фінансування заходів охорони праці на ТОВ «Шумськ Агро» за період 2014-2018 рр.

Сума фінансування 0,5%., тис. грн					Абсолютне відхилення, тис. грн.			
2014	2015	2016	2017	2018	2015-2014	2016-2015	2017-2016	2018-2017
13,165	25,22	35,18	69,79	66,92	12,05	9,97	34,01	-2,88

Джерело: Звіт про фінансові результати за 2014-2018 роки [Додаток В]

Досліджуючи обсяги фінансування заходів з охорони праці на підприємстві необхідно відмітити значне збільшення загального обсягу фінансування у 2017 р. в порівнянні з 2016 р. на 34,01 тис. грн. Проте у 2018 р. спостерігається тенденція зниження обсягів фінансування заходів з охорони праці. Відповідно у 2018 р. даний показник склав 66,92 тис. грн. проти 69,79 тис. грн. у 2017 році (-2,88 тис. грн.).

Фінансування заходів охорони праці на ТОВ «Шумськ Агро» спрямовуються на: відшкодуванням потерпілим втрат внаслідок травм і професійних захворювань; попередження та профілактику травматизму і професійних захворювань; ліквідацію наслідків аварій та нещасних випадків; штрафи та інші відшкодування.

Основним завданням з питань організації охорони праці на ТОВ «Шумськ Агро» є створення здорових і безпечних умов праці. Цього досягається при реалізації комплексу заходів:

- проведення навчань з працівниками;
- усунення шкідливих і небезпечних виробничих факторів;
- запобігання нещасним випадкам на виробництві;
- контроль за дотриманням вимог, законів, правил, інструкцій, пунктів колективного договору по питаннях охорони праці.

До функцій відділу охорони праці входять:

- підвищення рівня охорони праці;
- запобігання виробничому травматизму, професійним захворюванням;
- надання організаційно-методичної допомоги у виконанні запланованих заходів;
- складання звітності з охорони праці, проведення з працівниками інструктажів та навчань;
- оформлення та зберігання документації, розроблення інструкцій з охорони праці;

- проведення внутрішнього аудиту, перевірок та атестації робочих місць;
- виконання планів щодо поліпшення стану безпеки, гігієни праці та виробничого середовища;
- забезпечення працівників спецодягом, спецвзуттям та засобами індивідуального захисту.

Первинний, повторний, позаплановий та цільовий інструктажі проводить безпосередній керівник робіт (начальник дільниці, майстер).

Навчання проводиться згідно інструкцій з охорони праці із записами в журнал.

Для створення умов безпеки на підприємствах потрібно виконувати спеціальні Правила техніки безпеки і виробничої санітарії. Застосовувані на підприємстві в електроустановках та електрообладнанні матеріали повинні відповідати вимогам державних стандартів або технічним умовам, затверджених у встановленому порядку.

Проектування і вибір схем, компоновань і конструкцій електроустановок повинні вироблятися на основі техніко-економічних порівнянь, застосування простих і надійних схем, впровадження новітньої техніки, з урахуванням досвіду експлуатації, найменшої витрати кольорових і інших дефіцитних матеріалів, устаткування і т.п. При небезпеці виникнення корозії повинні передбачатися відповідні заходи по захисту споруджень, устаткування, трубопроводів та інших підземних комунікацій. В електроустановках повинна бути забезпечена можливість легкого розпізнавання частин, що відносяться до окремих їхніх елементів (простота і наочність схем, належне розташування електрообладнання, напису, маркування).

Безпека обслуговуючого персоналу і сторонніх осіб повинна забезпечуватися шляхом: застосування належної ізоляції, а в окремих випадках – підвищеної; застосування подвійної ізоляції; дотримання відповідних відстаней до струмоведучих частин або шляхом закриття, огороження струмоведучих частин; застосування блокування апаратів і пристроїв, що обгороджують, для

запобігання помилкових операцій і доступу до струмоведучих частин; надійного і швидкодіючого автоматичного відключення частин електроустаткування, що випадково виявились під напругою, і ушкоджених ділянок мережі, у тому числі захисного відключення; заземлення або занулення корпусів електроустаткування й елементів електроустановок, що можуть виявитися під напругою внаслідок ушкодження ізоляції.

6.2. Правила охорони праці у сільськогосподарському виробництві

Згідно Правил охорони праці у сільськогосподарському виробництві [64] (далі – Правил), розділ II. Вимоги безпеки до виробничого обладнання та організації робочих місць:

1. Обладнання, що надається працівникам та ними використовується за призначенням, має бути технічно справним і відповідати: вимогам технічних регламентів, якщо обладнання виготовлене після дати обов'язкового застосування відповідних технічних регламентів, що поширюються на це обладнання; загальним вимогам безпеки до обладнання, що зазначені у нормативно-правових актах з охорони і гігієни праці та відповідних нормативних документах на його виготовлення, якщо обладнання виготовлене до дати обов'язкового застосування відповідних технічних регламентів, що поширюються на це обладнання.

2. Обладнання, під час експлуатації якого можливе виділення шкідливих речовин у повітря робочої зони, має бути обладнане місцевою вентиляцією. Пуск місцевої вентиляції має бути заблокований із пуском технологічного обладнання.

3. Рівень шуму виробничого обладнання не має перевищувати встановлених норм. У разі перевищення допустимих норм шуму робочої зони працівники мають бути забезпечені засобами індивідуального захисту органів слуху.

4. Струмopідвідні проводи до електрифікованих машин і установок у виробничих приміщеннях мають бути ізольовані і захищені від механічного пошкодження.

5. Трубопроводи, запірні арматури, насоси і вмістища, розміщені у теплицях, які використовують під час застосування гербіцидів та агрохімікатів, мають бути герметично закритими.

6. Гальма засобів малої механізації (підвісних транспортних ліній, стрічкових транспортерів, електричних талів, візків, що переміщуються надгрунтовими регістрами тощо), які застосовують під час збирання урожаю і транспортування його у складські приміщення, мають бути справними та зблокованими з пусковими пристроями.

Згідно п. III. Вимоги безпеки під час експлуатації сільськогосподарської техніки Правил:

1. Експлуатація сільськогосподарських машин (сільськогосподарських тракторів, їх причепів і змінних причіпних машин, систем складових частин та окремих технічних вузлів) має здійснюватися з урахуванням вимог експлуатаційної документації.

2. Вузли та елементи сільськогосподарських машин, що рухаються, обертаються та можуть становити небезпеку, мають бути огорожені захисними кожухами, які забезпечують безпеку працівників.

3. Не дозволяється: експлуатація несправних машин та обладнання; експлуатація сільськогосподарських тракторів без електростартерного запуску двигуна та з відсутньою або несправною системою блокування запуску двигуна за ввімкненої передачі.

4. Перед виконанням робіт треба переконатися, що дроти повітряних ліній електропередач не буде зачіпати техніка, проїжджаючи під ними.

5. Під час проїзду сільськогосподарської техніки потрібно дотримуватися безпечної дистанції.

Згідно п. IV. Вимоги безпеки під час одержання продукції рослинництва Правил:

1. Вимоги безпеки під час використання пестицидів та мінеральних добрив.

1) Транспортування, зберігання та застосування пестицидів потрібно здійснювати з дотриманням вимог Закону України «Про пестициди і агрохімікати» та інших нормативно-правових актів у частині безпечного здійснення робіт із транспортування, зберігання та застосування пестицидів.

2). Не дозволяється у темний час доби здійснювати роботи, пов'язані з транспортуванням аміаковмісних мінеральних добрив, приготуванням розчинів, змішуванням їх та внесенням у ґрунт.

3) Не дозволяється транспортувати разом різні види пестицидів, хімічна взаємодія яких у разі порушення герметичності упаковки може спричинити займання.

4) Не дозволяється перевозити пестициди та протруєне насіння разом із біологічними засобами захисту рослин, харчовими і кормовими продуктами та іншими вантажами, а також із людьми.

5) Не дозволяється використовувати для зберігання продуктів, фуражу, води тощо тару від мінеральних добрив, навіть після її знешкодження (зnezаражування). Тара з-під мінеральних добрив утилізується згідно з вимогами природоохоронного законодавства.

б) У машинах, які застосовуються для роботи з пестицидами, усі з'єднання магістралей переміщення пестицидів (фланці, затички, штуцери, ніпелі, люки тощо) повинні мати ущільнювальні прокладки.

2. Вимоги безпеки під час обробітку ґрунту, сівби, садіння і догляду за посівами/

1) Роботи, пов'язані з підготовкою мінеральних добрив до внесення у ґрунт, треба здійснювати за допомогою механізмів, оснащених пристроями для зниження пилоутворення. Працівники мають використовувати відповідний спецодяг, спецвзуття та засоби індивідуального захисту органів дихання та зору.

2) Не дозволяється готувати розчини пестицидів безпосередньо в полі без засобів механізації.

3) Працівникам не дозволяється перебувати у зоні можливого руху маркерів або навісних машин під час розвертання машинно-тракторних агрегатів.

4) Під час руху агрегату не допускається одночасне обслуговування одним працівником двох або більше сівалок.

5) Завантаження сівалок і садильних машин насінням, садильним матеріалом та добривами має бути механізованим. Ручне завантаження дозволяється лише за умови зупинення посівного або садильного агрегату та вимкнення двигуна трактора.

6) Заміну, очищення і регулювання робочих органів навісних машин і знарядь, які підняті, потрібно проводити тільки спеціальними чистками в рукавицях із зупиненим, загальмованим агрегатом та вимкнутим двигуном і вжиттям заходів, що запобігають їх самовільному опусканню.

7) Працівникам заборонено підніматися на або спускатися з машин під час їх руху.

8) Не дозволяється сівачам працювати на навісних сівалках.

3. Вимоги безпеки під час збирання зернових, зернобобових та круп'яних культур.

1) Під час роботи в полі та пересування дорогами на зернозбиральному комбайні дозволено перебувати лише комбайнеру та помічнику комбайнера.

2) Запасні ножі збиральних машин треба зберігати у дерев'яних чохлах у польовому стані.

3) Перебувати на сільськогосподарській техніці, а також на полі, де проводяться роботи, людям, які не беруть участі у виконанні технологічного процесу, заборонено.

4) Не дозволяється перебування працівників у кузові автомашини або тракторного причепа під час заповнення їх технологічним продуктом, а також під час транспортування продукту до місця складування.

5) Комбайни мають бути забезпечені дерев'яними лопатами для проштовхування злежаного зерна у бункерах до вивантажувального шнека.

б) Збиральні машини мають бути забезпечені дерев'яними підкладками для встановлення домкрата та башмаками під колеса.

7) Під час пересування вивантажувальні шнеки та інші робочі органи збиральних машин мають бути переведені в транспортне положення. Переміщення сільськогосподарської техніки дорогами здійснюється відповідно до вимог Правил дорожнього руху, затверджених постановою Кабінету Міністрів України від 10 жовтня 2001 року № 1306 (далі – Правила дорожнього руху).

8) Відпочинок працівників у полі дозволено тільки в спеціально відведених місцях, які обладнуються добре помітними віхами вдень і освітленими ліхтарями в темний період доби. Не дозволено відпочивати під машинами, в кабіні машини під час роботи двигуна, серед поля, у копицях тощо.

4. Вимоги безпеки під час післязбирального доробляння та зберігання зернових, зернобобових та круп'яних культур.

1) Післязбиральне обробляння зерна у приміщеннях зерносховищ дозволено виконувати лише за умови наявності окремих спеціальних відділень для протруєння, очищення, сушіння та зберігання зерна, оснащених системою аспірації.

2) У механізованих зернових складах, зокрема обладнаних аерожолобами, над випускними отворами на конвеєр по їх центру треба встановлювати вертикальні колони для захисту працівників від затягування у воронку.

3) Не дозволяється використовувати для протруювання насіння обладнання, агрегати, комплекси і токи, які призначені для післязбирального доробляння та зберігання продовольчого і фуражного зерна.

4) Не дозволяється експлуатувати машини і обладнання без захисних огорож та кожухів.

5) Не дозволяється у місцях проведення робіт із консервування зерна та зберігання хімічних консервантів вживати їжу, палити та користуватися відкритим вогнем.

6.3. Структура цивільної оборони на підприємствах

Система цивільного захисту (ЦЗ) будь якого суб'єкта господарської діяльності будується на основі Закону України «Про цивільний захист України», «Положення про цивільний захист України» та інших нормативно-правових актів з метою захисту робітників, службовців і населення, яке мешкає у відомчому житловому фонді або попадає у зону ураження від об'єкта, від надзвичайних ситуацій (НС) техногенного, природного та соціально-політичного характеру, яка включає органи управління, сили і засоби, що створюються для організації та забезпечення захисту робітників, службовців та населення, попередження і ліквідації наслідків НС, та організовується за територіально-виробничим принципом.

Керівництво цивільним захистом відповідно до принципу її побудови здійснює адміністрація підприємства, установи або організації. Начальником цивільного захисту є керівник адміністрації суб'єкта господарської діяльності.

Начальник штабу ЦЗ на об'єкті господарської діяльності: – забезпечує постійну готовність ЦЗ суб'єкта господарської діяльності до виконання покладених на неї завдань; – забезпечує планування і здійснення заходів щодо захисту робітників і службовців підприємства, установи чи організації та населення, яке мешкає у відомчому житловому фонді, від наслідків надзвичайних ситуацій; – забезпечує створення, підготовку і підтримання у стані готовності до застосування сил і засобів щодо попередження і ліквідації наслідків НС, навчання працівників засобам захисту і діям в умовах НС у складі формувань ЦЗ; – організовує планування і проведення заходів щодо підвищення сталості функціонування об'єкту і забезпечення життєдіяльності працівників в умовах НС; – забезпечує створення і підтримання у стані постійної готовності локальної системи оповіщення, зв'язку і спостереження про загрозу виникнення або виникнення НС; – забезпечує організацію і проведення аварійно рятувальних та інших невідкладних робіт на території підприємства, установи чи організації і прилеглий території згідно з планами попередження та ліквідації НС; – фінансує

заходи щодо захисту робітників, службовців та населення, що мешкає на прилеглий до об'єкту території, попередження і ліквідації наслідків НС; – створює резерви фінансових і матеріально-технічних ресурсів для ліквідації наслідків НС; – подає у встановленому порядку інформацію у сфері цивільного захисту, захисту населення і територій від НС, а також здійснює оповіщення робітників і службовців про загрозу або виникнення НС; – організовує взаємодію з вищими органами управління з питань організації і ведення ЦЗ в умовах НС; – забезпечує, здійснення контролю за виконанням заходів цивільної оборони суб'єктом господарської діяльності.

Безпосереднє керівництво виконанням завдань ЦЗ покладається на штаб цивільного захисту та з надзвичайних ситуацій об'єкта, а також на штатних працівників ЦЗ підприємств, установ і організацій, чисельний склад яких визначається згідно з додатком № 1 до «Положення про цивільний захист України».

Завдання, функції та повноваження штабу цивільного захисту та з надзвичайних ситуацій суб'єкта господарської діяльності визначаються згідно з діючими нормативно-правовими актами з питань ЦЗ, захисту населення і територій від НС.

Функції штабу ЦЗ та з НС:

- розробляє плани дій у НС, розвитку і вдосконалення ЦЗ підприємства (установи або організації);
- розробляє і втілює в життя заходи щодо захисту робітників, службовців і населення, що мешкає у відомчому житловому фонді, від наслідків НС;
- розробляє і подає пропозиції щодо фінансового, матеріально технічного та транспортного забезпечення заходів цивільного захисту в умовах надзвичайних ситуацій;
- відповідає за постійну готовність систем управління, оповіщення і зв'язку, сил і засобів ЦЗ до дій в умовах НС;

- контролює та забезпечує своєчасне і повне інформування робітників, службовців та населення на прилеглий території при загрозі або виникненні НС;
- веде облік і звітність з питань ЦЗ за суб'єкт господарської діяльності;
- формує обсяги заявок на матеріально-технічні засоби та здійснює контроль за їх накопиченням і збереженням;
- організовує підготовку керівного складу, органів управління і сил ЦЗ, робітників і службовців до дій в умовах НС;
- організовує контроль за підтримкою в готовності систем попередження і аналізу можливої обстановки на підприємстві, в установі або організації.

Штаб ЦЗ та з НС об'єкта очолює начальник штабу. Посада начальника штабу може бути штатною або за сумісництвом. Начальник штабу є заступником начальника цивільного захисту суб'єкта господарської діяльності.

Функціональні обов'язки штатних працівників ЦЗ підприємства, установи або організації визначаються начальником ЦЗ суб'єкта господарської діяльності. Для проведення заходів цивільної оборони штабом ЦЗ та з НС суб'єкта господарської діяльності на підставі рекомендацій відділу з питань НС та ЦЗ населення) району (міста обласного підпорядкування) розробляються плани: – розвитку й удосконалення ЦЗ; – ЦЗ (дій органів управління та сил у разі надзвичайної ситуації). Всі плани (за винятком тих, що стосуються мобілізаційних заходів) розробляються як документи відкритого користування.

Суб'єкт господарської діяльності, чисельний склад працівників якого не перевищує 30 чоловік, за винятком радіаційних, хімічно, пожежо- і вибухонебезпечних об'єктів, розробляє інструкцію дій у разі НС.

Плани ЦЗ затверджуються керівником адміністрації суб'єкта господарської діяльності після погодження з відділом з питань НС та ЦЗП району (міста обласного підпорядкування). Плани цивільного захисту вводяться в дію у разі виникнення НС ЦЗ об'єкту або вищим органом управління.

Для проведення рятувальних та інших невідкладних робіт у разі надзвичайних ситуацій застосовуються сили цивільного захисту, які включають спеціалізовані і невоєнізовані формування.

Для ліквідації наслідків НС допускаються сили ЦЗ об'єкта, які мають відповідну підготовку, підтверджену в атестаційному порядку, і під керівництвом відповідних органів управління у сфері цивільного захисту.

Структуру спеціалізованих формувань, їхній штат і чисельність затверджує орган, що прийняв рішення про створення формування. Спеціалізовані формування створюються як за рахунок бюджету суб'єкта господарської діяльності, так і на госпрозрахунковій основі. Комплектування спеціалізованих формувань здійснюється за контрактом з числа фахівців, які мають досвід роботи з ліквідації наслідків надзвичайних ситуацій. Невоєнізовані формування ЦЗ створюються підприємством, установок) або організацією відповідно до завдань, що встановлені відділом з питань НС та ЦЗН району (міста обласного підпорядкування). До невоєнізованих формувань належать загони, команди, групи, ланки, які призначені для проведення рятувальних та інших невідкладних робіт у разі НС. Комплектування невоєнізованих формувань здійснюється у встановленому законодавством порядку з урахуванням завдань відділів з питань НС та ЦЗН району (міста обласного підпорядкування).

Порядок використання особового складу невоєнізованих формувань, його матеріального, технічного і фінансового забезпечення, а також матеріального стимулювання визначають органи управління, які прийняли рішення про створення вказаних формувань.

Для забезпечення захисту робітників, службовців і населення, що мешкає на прилеглий території, попередження та проведення спеціальних робіт щодо ліквідації наслідків НС на базі структурних підрозділів об'єкту можуть створюватися служби ЦЗ за відповідним призначенням: енергетики, інженерна, комунально-технічна, матеріального забезпечення, медична, оповіщення і зв'язку, протипожежна, торгівлі і харчування, транспортна, технічна та інші.

Для проведення евакуаційних заходів в умовах НС і життєзабезпечення потерпілого населення на базі адміністрації об'єкта створюються евакуаційні органи (евакуаційні комісії, збірні та приймальні пункти).

Організаційні засади створення служб ЦЗ і евакуаційних органів визначаються наказами НЦЗ району (міста) та у відповідних положеннях про ці служби та органи.

Висновки до розділу 6

1. Основним завданням заходів та засобів із охорони праці ТОВ «Шумськ Агро» є створення для працівників здорових, безпечних умов праці, попередження та профілактика виникнення професійних захворювань, нещасних випадків та аварій, пов'язаних із виробничими процесами, тобто захист працюючих від впливу шкідливих та небезпечних виробничих факторів (чинників) – фізичних, хімічних, біологічних та психофізичних. При цьому підприємство характеризується цілою низкою структурних, організаційних, технологічних особливостей, що впливають на рівень виробничих ризиків.

2. У випадку настання НС керівництвом підприємства проводяться активні дії із координації всіх структурних підрозділів з метою надання невідкладної допомоги потерпілим, усунення загрози життю та здоров'ю людей.

ВИСНОВКИ ТА ПРОПОЗИЦІЇ

Дослідивши теоретико-методичні основи управління конкурентоспроможністю аналізованого підприємства, фінансово-економічний механізм її забезпечення, можемо сформулювати висновки про отримані результати:

1. Конкурентоспроможність підприємства є одним із важливих атрибутів ринкового середовища, який характеризує його можливість адаптуватися до умов ринку, посісти лідируючу позицію на ньому і втримати її у довготерміновому періоді. Фінансово-економічний механізм забезпечення конкурентоспроможності передбачає аналіз фінансово-економічного стану та результатів діяльності, формування ефективної інформаційної системи, планування фінансово-економічної діяльності, організацію та реалізацію плану дій із забезпечення конкурентоспроможності, фінансово-економічний контроль конкурентних позицій.

2. На основі аналізу звітності ТОВ «Шумськ Агро» встановлено, що:

– із зростанням собівартості зростає і вартість реалізованої продукції, за винятком 2016 року, у якому вартість реалізованої продукції зменшилась на 21062 тис.грн., або на 15,82 %, тоді як собівартість зросла на 7327 тис. грн., або на 8,9%. Так, у 2014 році чистий дохід від реалізації продукції становив 35520 тис. грн., в 2015 році – 133113 тис. грн., в 2016 році – 112051 тис. грн., в 2017 році даний показник був рівний 208353 тис. грн.; у 2018 році – 291259 тис.грн. У порівнянні з 2014 роком, спостерігаємо тенденцію до збільшення собівартості на 225516 грн. (634,9%);

– сума матеріальних витрат у 2014 році становила 70631 тис. грн. Зменшення суми матеріальних витрат на ТОВ «Шумськ Агро» в 2015 році на 30469 тис. грн. у порівнянні з минулим, 2014 роком, свідчить про зменшення вартості витрачених у виробництві (крім продукту власного виробництва):

сировини й основних матеріалів, палива та енергії. Однак, у 2016 році спостерігається тенденція до збільшення суми матеріальних витрат до 62651 тис. грн. У 2017 році продовжилася тенденція до збільшення вартості матеріальних витрат, значення яких зафіксовано на рівні 64425 грн. Така ж ситуація склалась у 2018 році – сума матеріальних витрат становила 77357 тис. грн. і збільшилась порівняно з 2014 роком на 9, 52%;

– на підприємстві суттєво зростала заробітна плата – з 2465 грн. з нарахуваннями у 2014 році до 16163 грн. з нарахуваннями у 2018 році. Одночасно спостерігається зменшення кількості працюючих з 83 чол. у 2014 році до 64 чол. у 2018 році;

– чистий прибуток аналізованого підприємства на кінець 2014 р. становив - 48922 тис. грн., (збиток), на кінець 2018р. року – -240948 тис. грн. (збиток), що негативно характеризує цей показник. Прибутковим воно було у 2016 і 2017 роках з результатами 17081 тис. грн. і 5572 тис. грн. відповідно;

– протягом 2014 по 2018 років спостерігаємо тенденцію до зниження фондомісткості, щодо показника фондовіддачі, то у 2014 р. на 1 грн. вартості основних засобів припадало 0,947 грн. доходу, у 2015 р. – вже 1,034 грн., в 2016 р. – 1,532 грн.; у 2017 р. – 2,848 грн.; у 2018 році – 3,433 грн. Спостерігаємо подальше зростання показника доходу з 1 грн. вартості основних засобів, що свідчить про позитивну тенденцію розвитку підприємства (ріст ефективності та використання основних фондів);

– на основі значення показника фондоозброєності робимо висновок про покращення оснащеності праці виробничими основними фондами протягом аналізованого періоду;

– спостерігається позитивна тенденція зниження коефіцієнта зносу основних засобів;

– вартість активів підприємства в 2014 році становила 110495 тис. грн., у 2015 році – 125918 тис. грн., в 2016 році сума активів суттєво зросла до 303777 тис. грн. або ж на 231,54 %, проте вже в 2017 році зростання було значно меншим

– всього на 2,99%, а в 2018 році відбулося зниження вартості активів на 3,53% або на 11053 тис. грн.;

– середньорічна вартість основних засобів у 2014 році становила 77197 тис. грн., у 2015 році – 128720 тис. грн. За 2016 рік вартість основних засобів зменшилась до 74834 тис. грн, або на 41,86%, а в 2017 році на 2,25 %. В 2018 році спостерігаємо тенденцію до збільшення вартості основних засобів на 11704 тис. грн. відносно 2017 року або на 16,0%; в абсолютному значенні даний показник становить 84851 тис. грн.

– кредиторська заборгованість має тенденцію до збільшення за рахунок поточної заборгованості за довгостроковими зобов'язаннями, а дебіторська заборгованість зменшується;

– у 2014 році власний капітал на ТОВ «Шумськ-Агро» становив -60107 тис. грн., у 2015 році – -108283 тис. грн., в 2016 році відбулося зменшення його суми на 173501 тис. грн. або ж на 160,23%. і він становив -281784 тис. грн; у 2017 році сума вартості власного капіталу дорівнювала -275045 тис. грн., тобто у відносному значенні збільшилась на 2,39% , однак у 2018 році тенденція змінилась, відбулося значне зменшення цього елемента пасиву балансу – на 78,88% і його значення зафіксовано на рівні -491997 тис. грн.;

– коефіцієнт покриття, або загальної ліквідності за аналізовані роки був нижчим за нормативний коефіцієнт – одиницю. Отже, сума короткострокових зобов'язань у декілька разів перевищує оборотні активи;

– коефіцієнт абсолютної ліквідності був меншим за нормативний протягом 2014-2018 рр. і виявив певні ризики щодо швидкого погашення у ці роки короткострокових зобов'язань за рахунок наявних грошових коштів;

– рентабельність операційної діяльності підприємства у звітних 2014-2018 роках знизилася з 0,77 до 0,28, що негативно характеризує прибутковість операційної діяльності.

3. Для підготовки проекту звіту про фінансові результати діяльності підприємства на майбутні періоди, необхідного як для внутрішньо фірмового

планування, так і для надання зовнішнім стейкхолдерам, здійснено прогнозування фінансових результатів роботи ТОВ «Шумськ Агро». За отриманими результатами рекомендовано підприємству надалі активізувати свої внутрішні резерви для зниження собівартості продукції, диверсифікувати джерела надходження доходів.

4. Визначено критерії оцінювання конкурентоспроможності ТОВ «Шумськ Агро» та його основних конкурентів з бальними оцінками, побудовано радар (багатокутник) конкурентоспроможності. Як свідчать результати розрахунків, найконкурентоспроможнішим серед аналізованих підприємств є ТОВ «Контінентал», ТОВ «Шумськ Агро» впевнено займає другу позицію, за ним слідують ФГ «Івашенюків», ТОВ «Ленд-Прайд» і ФГ «Любава».

5. Встановлено, що основними пріоритети розвитку вітчизняного сільського господарства є удосконалення нормативно-правової бази; виробництво органічної, безпечної та екологічно чистої продукції; встановлення ринкових цін на продукцію, що дозволить забезпечити рентабельність її виробництва; впровадження інновацій у діяльність сільськогосподарських підприємств; залучення молодих людей у сільське господарство; забезпечення належної оплати праці в галузі.

6. Дані представленої SWOT-аналізу свідчать про наявність значної кількості можливостей для покращення фінансових результатів діяльності підприємства та його розвитку, зокрема, здатність виходу на нові ринки, обслуговувати додаткові групи клієнтів, диверсифікація здійснюваної діяльності, ослаблення позицій конкурентів за рахунок переваги у якості та цінах товарів. Підприємству необхідно використовувати свої сильні сторони для нарощування конкурентних переваг.

7. Запропоновано бізнес-план з організації станції технічного обслуговування с/г техніки, для легкових автомобілів, маршрутних автобусів, невеликих вантажних автомобілів. Здійснені графічний і динамічний, з розбивкою по кварталах, аналізи, дають змогу зробити висновки про те, що перший квартал

для проектованого підприємства буде фінансово-збитковим. Наступні квартали будуть уже прибутковими. На це впливає такий симбіоз чинників, як сезонність, поступова обізнаність клієнтів про фірму, низька конкурентна активність на ринку.

Досягнути прогнозованої точки беззбитковості при диверсифікації діяльності досліджуваного підприємства за рахунок запропонованого бізнесу можна буде вже за перший рік його ведення, і СТО працюватиме вже на отримання чистого прибутку.

8. Основним завданням заходів та засобів із охорони праці ТОВ «Шумськ Агро» є створення для працівників здорових, безпечних умов праці, попередження та профілактика виникнення професійних захворювань, нещасних випадків та аварій, пов'язаних із виробничими процесами, тобто захист працюючих від впливу шкідливих та небезпечних виробничих факторів (чинників) – фізичних, хімічних, біологічних та психофізичних. При цьому підприємство характеризується цілою низкою структурних, організаційних, технологічних особливостей, що впливають на рівень виробничих ризиків.

9. У випадку настання НС керівництвом підприємства проводяться активні дії із координації всіх структурних підрозділів з метою надання невідкладної допомоги потерпілим, усунення загрози життю та здоров'ю людей.

СПИСОК ВИКОРИСТАНИХ ДЖЕРЕЛ

1. Арнаут І. П. Дослідження підходів щодо дефініції конкурентоспроможності підприємства. Інноваційна економіка, 2012. №3. С. 111-114.
2. Багрій К. Л. Поняття матеріальних запасів підприємства: необхідність їх створення. Науковий вісник Чернівецького торговельно-економічного інституту КНТЕУ. Чернівці : Книги XXI, 2014.
3. Березін О.В., Плотник О.Д. Економічний потенціал аграрних підприємств: механізми формування та розвитку : монографія. Полтава : Інтер Графіка, 2012. 221 с.
4. Белов О.В. Кириченко Л.М. Методичні підходи до оцінки рівня конкурентоспроможності торговельного підприємства. Науковий вісник Ужгородського університету, 2011. Серія Економіка. Спецвипуск 33. Частина 1. С. 18-25.
5. Бурачек І.В. Сучасний стан та перспективні напрями розвитку сільського господарства в Україні. Глобальні та національні проблеми економіки. Випуск 21, 2018. С. 134-137.
6. Васильців Т. Г., Магас Н. В., Маргіта Н. О. Фінансово-економічний механізм забезпечення конкурентоспроможності роздрібних торговельних підприємств : теоретико-прикладні аспекти : монографія. Львів, 2014. 220 с.
7. Великий тлумачний словник. Сучасна українська мова ; за ред. А.П. Загнітко, І.А. Щукіна. Донецьк : ТОВ ВКФ "БАО", 2012. 704 с.
8. Визначення точки безбитковості виробництва. URL : <https://buklib.net/books/29194/>; <https://studfile.net/preview/5230030/page:25/>
9. Герасименко І.О. Методичний підхід до визначення чинників конкурентоспроможності підприємств птахівничої галузі. Актуальні проблеми економіки, 2008. № 6(84).

10. Гетьман О.О. Поняття конкурентоспроможності продукції і методи її оцінки. Бібліотека українських підручників URL : <http://proces.biz/MS/Book/LightBook/t6.htm>
11. Голубко Є. В., Стрижак О. О. Проблеми забезпечення конкурентоспроможності підприємств в умовах економіки України. Національний технічний університет «Харківський політехнічний інститут». Харків, 2011. С.7–9.
12. Горшкова Т. Ю. Методи розрахунку конкурентоспроможності підприємства. Вісник Дніпропетровського університету, 2012. №6 (1). С. 103–106.
13. Донських А.С. Конкурентоспроможність аграрних підприємств та фактори, що її визначають. Ефективна економіка, 2011. № 12. С. 89-92.
14. Житна І. П., Єфременко О. В. Методи оцінювання рівня конкурентоспроможності підприємств. URL : http://www.chteiknteu.cv.ua/herald_ru/content/download/archive/2010/v4/NV-2010-V4_34.pdf
15. Кіперман Г. Я. Экономика предприятия. М. : Юристъ, 2000. 544 с.
16. Клименко С. М., Дуброва О. С., Барабась Д. О., Омеляненко Т. В., Вакуленко А. В. Управління конкурентоспроможністю підприємства : навч. Посібник. К, 2006. 527 с.
17. Кобиляцький Л. С. Управління конкурентоспроможністю : навч. Посібник. К. : Зовнішня торгівля, 2008. 304 с.
18. Коваленко О.Є. Стійкість результатів обробки експертних оцінок у системах підтримки прийняття рішень. Актуальні проблеми економіки, 2010. № 10(112).
19. Конкуренция: теория и практика : учебник ; под ред. А. Ю. Юданов. М. : 2008. – 317 с.
20. Корбутяк А. Г. Передумови формування ефективного фінансово-економічного механізму підприємства в сучасних умовах. Scientific Journal «ScienceRise», 2015. №5/3(10). С. 53-57.

21. Кочетов В. Методы оценки конкурентоспособности продукции и производства // Стандарты и качество. – 2006, № 6. – с. 62-64.
22. Кочетов В. Методы оценки конкурентоспособности продукции и производства // Стандарты и качество. – 2006, № 7. – с. 88-91.
23. Кошеленко В. Рейтинговые сопоставления конкурентоспособности предприятий: возможности сопоставления. Экономист, 2010. №1. С. 36-40.
24. Краснокутська Н. С. Потенціал підприємства: аормування та оцінка : навч. посіб. К. : Центр навчальної літератури, 2005. 352 с.
25. Красноруцький О.О., Зайцев Ю.О. Адаптаційний інструментарій управління конкурентоспроможністю аграрних підприємств. Український журнал прикладної економіки. 2016. Том 1. № 1. С. 100-113.
26. Кредісов В. А., Панченко Є. Г. Менеджмент для керівників. К. : Знання, 1999. 556 с.
27. Кукіна А. О. Методи оцінки конкурентоспроможності діяльності сучасних підприємств. Управління розвитком, 2012. №13. С. 15-17.
28. Левицька А. О. Методи оцінки конкурентоспроможності підприємства: вітчизняні та закордонні підходи до класифікації. Механізм регулювання економіки, 2013. № 4. С. 155-163.
29. Литовченко С., Дынин А., Панов П., А. Соколов. Глобализация и конкурентоспособность: стратегии успеха. М. : Ассоциация менеджеров, 2003. С. 39-41.
30. Мазур К. В. Методичні підходи до оцінки конкурентоспроможності підприємницьких структур. Актуальні проблеми економічного розвитку України в умовах глобалізації: збірник наукових праць Міжнародної 98 науково-практичної конференції 24 квітня 2009 року. Вінниця : Центр підготовки навчально-методичних видань ВТЕІ КНТЕУ, 2009. Ч.1. С.434-436.
31. Макконнелл К. Р., Брю С. Л. Экономикс : принципы, проблемы и политика. М. : Инфра-М, 2003. 940 с.

32. Маслюк О. В. Методичні підходи до оцінювання конкурентоспроможності підприємства. *Фінанси і кредит*, 2012. № 1. С 57-61.
33. Мельник О.І. Внутрішні фактори конкурентоспроможності сільськогосподарських товаровиробників. *Економіка та бізнес*, 2014. №1. С. 55-60.
34. Мішеніна Н. В. Стратегічне управління конспект лекцій. Суми : СумДУ, 2006. 106 с.
35. Непочатенко О.О., Чекалюк С.А. Конкурентоспроможність сільськогосподарських підприємств України. *Економіка АПК*, 2015. №7. С. 41-46.
36. Николюк О. М. Формування конкурентоспроможності сільськогосподарського підприємства: теорія, методологія, практика. Дис. на ... докт. Екон. наук за спеціальністю 08.00.04 – економіка та управління підприємствами (за видами економічної діяльності). Житомирський національний агроекологічний університет Міністерства освіти і науки України, Житомир, 2017.
37. Офіційний сайт Державної служби статистики України. URL : www.ukrstat.gov.ua.
38. Офіційний сайт Міністерства аграрної політики та продовольства України. URL : <http://www.minagro.gov.ua>.
39. Павлова О.М., Ісхаков Є.Ш. Фінансові ресурси аграрного сектору економіки України. *Ефективна економіка*, 2014. № 5. С. 35-39.
40. Пашина О. А. Теоретичні та прикладні аспекти підвищення конкурентоспроможності підприємств. URL : http://conf.at.ua/monografija_ehp_t2_v_a5.pdf
41. Перцовский Н. И., Спиридонов И. А., Барсукова С. В. *Международный маркетинг: учеб. пособие. Высшая школа*, 2001. 239 с.
42. Погребняк Д. В. Методи діагностики конкурентоспроможності підприємства URL : <http://yandex.ua/clck/jsredir?from=yandex.ua%3Byandsearch%3Bweb%3B%3B&text>
43. Пономаренко В. С., Тридід О. М., Кизим М. О. Стратегія розвитку підприємства в умовах кризи. Х. : ІНЖЕК, 2003. 323 с.

44. Портер М. Конкуренция : учеб. пособие ; пер. с англ. М. : Издательский дом «Вильямс», 2005. 608 с.
45. Радченко К.І. Стратегічний аналіз у бізнесі : навчальний посібник. Видання 2-ге, доповнене. Львів : «Новий світ-2000», 2013. 272 с.
46. Решетникова Т. П. Методы оценки конкурентоспособности предприятия. Вісник Східноукраїнського національного університету, 2001. № 9. С. 166-173.
47. Родионова Л. Н., Кантор О. Г., Хакимова Ю. Р. Оценка конкурентоспособности продукции. Маркетинг в России и за рубежом, 2000. № 1. С. 63-77.
48. Светушков С. Г., Литвинов А. А. Конкуренция и предпринимательские решения. Ульяновск : Издательство «Корпорация технологий продвижения», 2000. 255 с.
50. Сміт А. Дослідження про природу та причини багатства народів. Ексмо, 2007. 960 с.
51. Сокол П. М., Радченко О. Р. Формування конкурентоспроможності сільськогосподарських підприємств в сучасних умовах господарювання. Вісник Сумського національного аграрного університету. Серія «Економіка і менеджмент», 2016. Випуск 4 (68). С. 123-127.
52. Стахів О.А., Адамчук Т.Л. Фактори конкурентоспроможності сільськогосподарського підприємства. Економіка і суспільство. Випуск 12 / 2017. С. 360-365. URL : http://economyandsociety.in.ua/journal/12_ukr/60.pdf
53. Стоволос Н.Б. Модель формування загальнодержавної системи виробництва органічної продукції. Вісник ЖДТУ. Серія : Економічні науки. № 4 (70). 2014. С. 98-102.
54. Тарнавська Н. П., Макарова І. І. Нові погляди на сутність конкурентоспроможності підприємств. Формування ринкових відносин в Україні, 2010. № 12. С. 57-66.

55. Товариство з обмеженою відповідальністю «Шумськ Агро» (9011.46 га).
URL : <https://agroxy.com/company/tovaristvo-z-obmezenou-vidpovidalnistu-sumsk-agro?page=20&per-page=8>
56. Томсон А. А., Стрикленд А. Дж. Стратегический менеджмент. Искусство разработки и реализации стратегии. М., 1998. С. 151.
57. Ульянко К. В. Основні підходи щодо оцінки конкурентоспроможності діяльності підприємств URL : <http://www.repository.hneu.edu.ua/jspui/bitstream/123456789/1456/1/.pdf> 101
58. Фатхутдинов Р. А. Управление конкурентоспособностью организации : учеб. пособие. М. : Эксмо, 2004. 544 с.
59. Хейс Р. Динамичное производство. М. : Дело ЛТД, 1999. 217 с.
60. Хруцкий В. Е., Корнеева И. В. Современный маркетинг. Настольная книга по исследованию рынка. Финансы и статистика, 2002. 528 с.
61. Царенко О. В. Генезис концепцій і методів управління конкурентоспроможністю підприємства. Економіка та держава, 2007. №8. С. 53-56.
62. Юданов А. Ю. Конкуренция : теория и практика : учебник ; под ред. А. Ю. Юданова. М. : 2008. 317 с.
63. Сіренко К. Управління конкурентоспроможністю підприємства URL : <http://conference.spkneu.org/2012/12/sirenko-k/>
64. Про затвердження Правил охорони праці у сільськогосподарському виробництві. Міністерство соціальної політики України, Наказ від 29.08.2018. №1240. URL : <https://pravo.uteka.ua/doc/Pro-zatverdzhennya-Pravil-oxoroni-praci-u-silskogospodarskomu-virobnictvi-1>
<https://pravo.uteka.ua/doc/Pro-zatverdzhennya-Pravil-oxoroni-praci-u-silskogospodarskomu-virobnictvi-1>
65. URL : <http://divovo.in.ua/1-teoretiko-metodichni-osnovi-upravlinnya-konkurentospromojnis.html>

ДОДАТКИ



Рисунок А.1. Система факторів конкурентоспроможності підприємств

Джерело: [35, с.42]

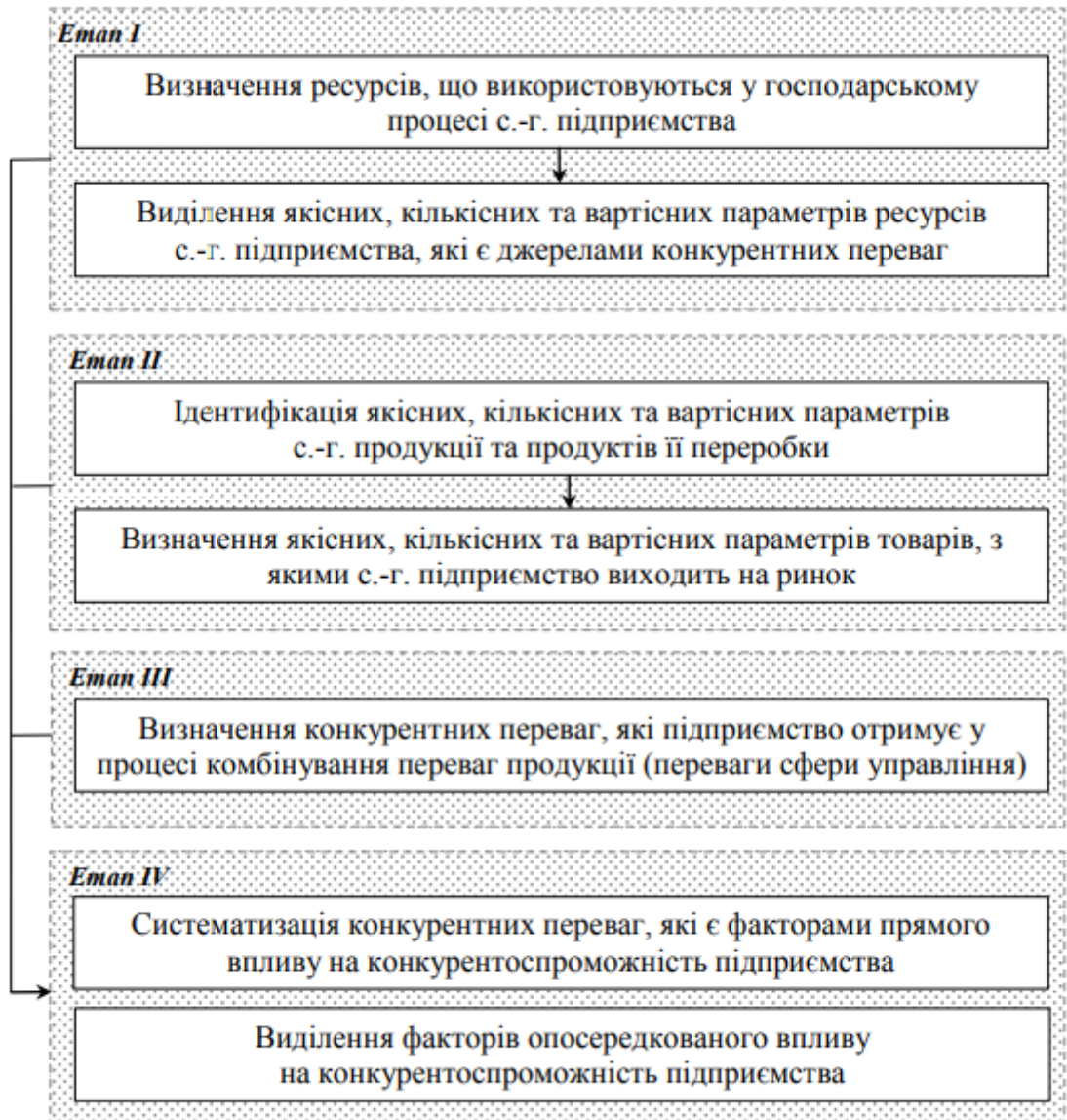


Рисунок Б.1. Послідовність ідентифікації чинників конкурентоспроможності сільськогосподарського підприємства

Джерело: [36, с. 82].

Формули для розрахунку показників фінансового стану підприємства

№ з/п	Показник	Формула для обчислення значення показника
1.	Коефіцієнт автономії (фінансової незалежності)	$K_{фн} = \frac{\Phi.1p.1495}{\Phi.1p.1900}$
2.	Коефіцієнт фінансової стійкості	$K_{фст} = \frac{\Phi.1p.1495 + p.1595}{\Phi.1p.1900}$
3.	Коефіцієнт фінансової залежності	$K_{фз} = \frac{\Phi.1p.1900}{\Phi.1p.1195}$
4.	Коефіцієнт фінансового ризику	$K_{фр} = \frac{\Phi.1p.(1595 + 1695 + 1700)}{\Phi.1p.1495}$
5.	Коефіцієнт фінансової стабільності	$K_{фс} = \frac{\Phi.1p.1495}{\Phi.1p.(1595 + 1695 + 1700)}$
6.	Коефіцієнт покриття (загальної ліквідності)	$K_n = \frac{\Phi.1p.1195}{\Phi.1p.1695}$
7.	Коефіцієнт проміжної ліквідності	$K_{нрл} = \frac{\Phi.1p.1160 + p.1165 + p.(1120 + \dots + 1155)}{\Phi.1p.1695 + p.1700}$
8.	Коефіцієнт абсолютної ліквідності	$K_{ал} = \frac{\Phi.1p.1160 + p.1165}{\Phi.1p.1695 + p.1700}$
9.	Рентабельність операційної діяльності	Фінансовий результат від операційної діяльності Виручка від реалізації продукції
10.	Рентабельність основного капіталу	<u>Чистий прибуток</u> Підсумок балансу
11.	Рентабельність власного капіталу	<u>Чистий прибуток</u> Вартість власного капіталу
12.	Період окупності власного капіталу	Середня вартість власного капіталу <u>Чистий прибуток</u>



Рисунок Е.1. Система методів оцінки конкурентоспроможності підприємства

Джерело: [28, с. 159]