

Центральноукраїнський національний технічний університет
Економічний факультет
Кафедра економіки підприємництва та готельно-ресторанної справи

«ДОПУЩЕНО ДО ЗАХИСТУ»

Завідувач кафедри

д.е.н., професор

_____ Володимир ЗАЙЧЕНКО

« 25 » _____ грудня _____ 2023р.

КВАЛІФІКАЦІЙНА РОБОТА

ЗА ДРУГИМ (МАГІСТЕРСЬКИМ) РІВНЕМ ВИЩОЇ ОСВІТИ

на тему: «Оцінка та підвищення конкурентоспроможності підприємства
(на прикладі ТОВ «Гудгрейноіл» м. Кропивницький Кіровоградської області)»

«Assessment and improvement of the enterprise's competitiveness»

Виконала здобувач вищої освіти

2 курсу, групи ЕОБ-22М-1,4

ОПП «Економіка та організація
бізнесу» спеціальності 076

«Підприємництво, торгівля та
біржова діяльність»

_____ Культенко Д. С.

« 25 » _____ грудня _____ 2023р.

Керівник роботи: к.е.н., доцент

_____ Наталія Сисоліна

« 25 » _____ грудня _____ 2023р.

Рецензент: к.е.н., доцент Льотної
академії національного авіаційного
університету

_____ Бондар Ю.А.

« ____ » _____ 20__р.

м. Кропивницький

Центральноукраїнський національний технічний університет

Факультет Економічний факультет

Кафедра Економіки та підприємництва

Рівень вищої освіти другий (магістерський)

Галузь знань 07 «Управління та адміністрування»

Спеціальність 076 «Підприємництво, торгівля та біржова діяльність»

Освітньо-професійна (освітньо-наукова) програма «Економіка та організація бізнесу»

ЗАТВЕРДЖУЮ:

Завідувач кафедри економіки
та підприємництва

(підпис)

д.е.н., проф. Володимир ЗАЙЧЕНКО

« 9 » вересня 2023 року

**ЗАВДАННЯ НА КВАЛІФІКАЦІЙНУ РОБОТУ
ЗА ДРУГИМ (МАГІСТЕРСЬКИМ) РІВНЕМ ВИЩОЇ ОСВІТИ
ЗДОБУВАЧА ВИЩОЇ ОСВІТИ
Культенко Дани Сергійови**

(прізвище, ім'я та по-батькові)

1. Тема роботи «Оцінка та підвищення конкурентоспроможності підприємства (на прикладі ТОВ «Гудгрейноіл» м. Кропивницький)»

2. Керівник роботи Сисоліна Наталія Петрівна к.е.н. доц.

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

3. Строк подання роботи до захисту 25 грудня 2023 року

4. Мета та завдання кваліфікаційної роботи: дослідження теоретико-методологічних основ конкурентоспроможності підприємства, обґрунтування факторів впливу на неї та формування конкретних і обґрунтованих шляхів її підвищення на прикладі ТОВ «Гудгрейноіл».

Для досягнення мети було поставлено наступні завдання: провести аналіз теоретико-методологічних основ формування конкурентоспроможності підприємства, існуючих методик її оцінки; надати загальну характеристику діяльності «ТОВ Гудгрейноіл», оцінити здатність підприємства до конкуренції на сформованому ринку в умовах воєнного стану, здійснити фінансово-економічний аналіз діяльності «ТОВ Гудгрейноіл»; розробити рекомендації щодо поліпшення діяльності ТОВ «Гудгрейноіл»; обґрунтувати доцільність запровадження розроблених рекомендацій щодо покращення конкурентоспроможності ТОВ «Гудгрейноіл»

КАЛЕНДАРНИЙ ПЛАН

№ з/п	Назва етапів виконання кваліфікаційної роботи	Строк виконання етапів роботи	Примітки
1.	Ознайомлення з літературними джерелами	09.09.2023-20.09.2023	
2.	Написання вступу та першого розділу		
	«Теоретико-методологічні основи формуван		
	конкурентоспроможності підприємства»	21.09.2023-10.10.2023	
3.	Написання другого розділу «Фінансово-		
	економічний аналіз господарської		
	діяльності ТОВ «Гудгрейноіл» та оцінка		
	його конкурентоспроможності»	11.10.2023-11.11.2023	
4.	Написання третього розділу «Шляхи		
	удосконалення конкурентоспроможності		
	ТОВ «Гудгрейноіл»	12.11.2023-10.12.2023	
5.	Оформлення кваліфікаційної роботи	10.12.2023-09.12.2023	
6.	Перевірка кваліфікаційної роботи на уні-		
	кальність та виявлення академічного		
	Плагіату	15.12.2023-20.12.2023	
7.	Підготовка ілюстративного матеріалу,		
	отримання відгуку наукового керівника		
	зовнішньої рецензії, підготовка до захисту	20.12.2023-25.12.2023	

Дата видачі завдання

« 9 » вересня 2023 р.

Керівник роботи _____ Сисоліна Н. П.
(підпис) (прізвище та ініціали)

Завдання прийняте до виконання

« 9 » вересня 2023 р.

Здобувач _____ Культенко Д. С.
(підпис) (прізвище та ініціали)

АНОТАЦІЯ

Культенко Д. С. Оцінка та підвищення конкурентоспроможності підприємства. Кваліфікаційна робота на здобуття другого (магістерського) рівня вищої освіти за ОПП «Економіка та організація бізнесу» зі спеціальності 076 – «Підприємництво, торгівля та біржова діяльність» / Центральноукраїнський національний технічний університет. Кропивницький, 2023. 138 с.

У першому розділі роботи проаналізовано існуючі поняття «конкуренція», «конкурентоспроможність підприємства» за сутністю, виходячи з різносторонніх концепцій виникнення та підходи до вивчення зазначених термінів; з'ясовано та удосконалено поняття, досліджено різновиди факторів впливу та методи оцінки конкурентоспроможності.

В другому розділі наведено загальну характеристику діяльності підприємства; проведено оцінку здатності підприємства до конкуренції на сформованому ринку в умовах воєнного стану, здійснено фінансово-економічний аналіз діяльності «ТОВ Гудгрейноіл»; визначено сильні та слабкі сторони, загрози та можливості підприємства за методикою проведення SWOT-аналізу.

У третьому розділі, застосовуючи економіко-математичну модель, визначено шляхи удосконалення діяльності підприємства задля покращення його конкурентоспроможності; розроблено рекомендації щодо поліпшення діяльності ТОВ «Гудгрейноіл» та оптимізації підприємства та аргументовано доведено доцільність їх впровадження.

Ключові слова: конкуренція, конкурентоспроможність підприємства, класифікація, фактори впливу на конкурентоспроможність підприємства, методи оцінки конкурентоспроможності, фінансово-економічний аналіз, SWOT-аналіз.

ANNOTATION

Kultenko D. S. Assessment and improvement of the enterprise's competitiveness. Qualification work for the second (master's) level of higher education in the OPP "Economics and Business Organization", specialty 076 - "Entrepreneurship, trade and exchange activities" / Central Ukrainian National Technical University. Kropyvnytskyi, 2023. 138 с.

The first section of the work analyzes the existing concepts of "competition," "competitiveness of the enterprise" in essence, based on the diverse concepts of emergence and approaches to the study of these terms; the concept has been clarified and improved, varieties of influence factors and methods for assessing competitiveness have been studied.

The second section provides a general description of the enterprise; an assessment of the ability of the enterprise to compete in the existing market under martial law was carried out, a financial and economic analysis of the activities of Goodgrainoil LLC was carried out; strengths and weaknesses, threats and opportunities of the enterprise by the method of SWOT-analysis are determined.

In the third section, applying the economic and mathematical model, the ways of improving the activity of the enterprise to improve its competitiveness are determined; recommendations for improving the activities of Gudgrainoil LLC and optimizing the enterprise have been developed and the feasibility of their implementation has been substantiated.

Keywords: competition, enterprise competitiveness, classification, factors of influence on enterprise competitiveness, methods of competitiveness assessment, financial and economic analysis, SWOT analysis.

ЗМІСТ

ВСТУП.....	4
1. ТЕОРЕТИКО-МЕТОДОЛОГІЧНІ ОСНОВИ ФОРМУВАННЯ КОНКУРЕНТОСПРОМОЖНОСТІ ПІДПРИЄМСТВА.....	
1.1. Сутність понять «конкуренція» та «конкурентоспроможність підприємства», різновиди концепцій	
1.2. Класифікація та фактори впливу на конкурентоспроможність підприємства.....	
1.3. Методичні підходи до оцінювання конкурентоспроможності підприємства.....	
2. ФІНАНСОВО-ЕКОНОМІЧНИЙ АНАЛІЗ ГОСПОДАРСЬКОЇ ДІЯЛЬНОСТІ ТОВ «ГУДГРЕЙНОІЛ» ТА ОЦІНКА ЙОГО КОНКУРЕНТОСПРОМОЖНОСТІ.....	
2.1. Загальна характеристика діяльності ТОВ «Гудгрейноіл».....	
2.2. Фінансовий стан та оцінка діяльності підприємства.....	
2.3. Аналіз конкурентоспроможності ТОВ «Гудгрейноіл».....	
3. ШЛЯХИ УДОСКОНАЛЕННЯ КОНКУРЕНТОСПРОМОЖНОСТІ ТОВ «ГУДГРЕЙНОІЛ».....	
3.1. Напрями поліпшення діяльності підприємства.....	
3.2. Обґрунтування доцільності запровадження розроблених рекомендацій щодо покращення конкурентоспроможності ТОВ «Гудгрейноіл».....	
ВИСНОВОК.....	
СПИСОК ВИКОРИСТАНИХ ДЖЕРЕЛ.....	
ДОДАТКИ.....	

ВСТУП

В сучасному динамічному бізнес-середовищі в умовах сформованого ринку конкурентоспроможність підприємства стає ключовим фактором його успіху та стійкості. Світова економіка, насичена конкуренцією, вимагає від компаній не лише високої якості продуктів чи послуг, але й ефективного стратегічного управління, постійного відслідковування ринку попиту та збуту та удосконалення продукції, виробництва, послуг тощо. У цьому контексті оцінка та підвищення конкурентоспроможності стає необхідною умовою для досягнення стійкого розвитку.

Питання конкурентоспроможності з різних аспектів розглядали закордонні та вітчизняні вчені І. Ансофф, Т. Маєн, А. Монкретєн, А. Маршалл, Ж.-Ж. Ламбен, А. Сміт, Д. Рікардо, Дж. Мілль, М. Портер, Г. Хамел, К. Прахалад, А. Томпсон, Р. Стріклєнд, Й. Шумпетер, О. Г. Янковий та інші.

Питання конкурентоспроможності підприємства та її оцінки в ринкових умовах, а особливо в умовах воєнного стану, який діє з-за російсько-української війни, є актуальними.

Мета й завдання дослідження: метою кваліфікаційної роботи є дослідження теоретико-методологічних основ конкурентоспроможності підприємства, обґрунтування факторів впливу на неї та формування конкретних і обґрунтованих шляхів її підвищення на прикладі ТОВ «Гудгрейноіл».

Поставлена мета зумовила необхідність вирішення наступних завдань:

- провести аналіз теоретико-методологічних основ формування конкурентоспроможності підприємства, існуючих методик її оцінки;
- надати загальну характеристику діяльності «ТОВ Гудгрейноіл»;
- оцінити діяльність підприємства та його фінансовий стан;
- провести аналіз конкурентоспроможності ТОВ «Гудгрейноіл»;
- розробити напрями поліпшення діяльності підприємства;

- обґрунтувати доцільність запровадження розроблених рекомендацій щодо покращення конкурентоспроможності ТОВ «Гудгрейноіл».

Об'єктом дослідження роботи виступають процеси формування конкурентних переваг.

Предметом є аналіз сукупності чинників, структури та методів щодо забезпечення конкурентоздатності ТОВ «Гудгрейноіл».

Наукова новизна:

- удосконалено поняття: конкурентоспроможності, яке необхідно розглядати як використані наявні можливості в забезпеченні переваг, починаючи зі стратегічного бачення, закінчуючи виробленням та реалізацією сучасного покоління продукції, враховуючи зворотній зв'язок зі споживачами, перед конкурентами.
- набула подальшого розвитку економіко-математична модель, що враховує принцип максимуму Понтрягіна, і сприятиме покращенню конкурентоспроможності за допомогою оптимального управління ресурсами.

Практичне значення одержаних результатів – визначення напрямів поліпшення діяльності підприємства, та проведення обґрунтування доцільності їх запровадження, зокрема визначення вигідності використання вагонів-зерновозів та вантажного автотранспорту, запропоновані заходи сприятимуть покращенню конкурентоспроможності ТОВ «Гудгрейноіл».

Апробація результатів та публікації – результати досліджень були апробовані на Всеукраїнській науково-практичній конференції «Проблеми і перспективи економічного розвитку в умовах модернізаційних процесів в Україні та світі» 12 груд. 2023р., м. Кропивницький, ЦНТУ [1].

Структура та обсяг кваліфікаційної роботи. Робота складається з таких частин: вступ, три розділи, висновки, список використаних джерел та додатки. Загальний обсяг роботи становить 138 стор. друкованого тексту, в тому числі

основний текст – 103 стор. В кваліфікаційній роботі ілюстративний матеріал містить 12 рисунків та 22 таблиці.

1. ТЕОРЕТИКО-МЕТОДОЛОГІЧНІ ОСНОВИ ФОРМУВАННЯ КОНКУРЕНТОСПРОМОЖНОСТІ ПІДПРИЄМСТВА

1.1. Сутність понять «конкуренція» та «конкурентоспроможність підприємства», різновиди концепцій

Аналіз конкурентоспроможності дозволяє зосередитися на фундаментальних аспектах діяльності підприємства, визначити його сильні та слабкі сторони, а також розкрити потенційні можливості та загрози, що визначатимуть його успіх на ринку. Цей аналітичний підхід допомагає розкрити ключові аспекти, які впливають на конкурентоспроможність, і створює основу для розробки ефективних стратегій, спрямованих на досягнення вищого рівня успіху в умовах сучасного бізнесу.

Питання конкурентоспроможності підприємства та її оцінки в ринкових умовах є актуальними.

Розуміння понять конкуренції, конкурентоспроможності та адекватної оцінки конкурентів впливають на результативність діяльності підприємства.

Для того, аби комплексно розкрити суть поняття «конкурентоспроможність підприємства», варто розпочати із з'ясування суті поняття «конкуренція».

За працею Гончарук Т. І. «Конкуренція: сучасна економічна характеристика та особливості. *Актуальні проблеми економіки.*» поняття конкуренція сформульовано наступним чином: «Конкуренція - це система об'єктивних відносин, переважно економічних, між суб'єктами господарювання на ринковому середовищі, яка має динамічний характер і представляє собою постійну боротьбу між виробниками товарів за підтримку споживачів, базуючись на конкретних перевагах їхньої продукції (послуг)». [2]

Вчені та економісти формували різносторонні підходи до розуміння конкуренції в системі економіки, кожен з яких розкриває її суть та створює цілісний і об'єктивний зміст даного поняття:

• *Теорія абсолютних переваг* (А. Сміт, Д. Рікардо, Дж. Мілль): ідея заключалась у визнанні важливості приватної ініціативи та вільного конкурентного ринку. Ринкова рівновага, здобута за допомогою конкуренції між незалежними виробниками та масовими споживачами, була визнана ключовою.

• *Теорія рівноваги* (А. Маршалл): конкуренція функціонувала як ідеальний інструмент управління ринком, застосовуючи принципи граничної корисності та граничної продуктивності. Вона сприяла технологічному розвитку та формуванню вибору споживачів на основі відносних цін.

• *Еволюційна теорія* (Й. Шумпетер): відтак конкуренція враховувала не лише регулювання ринкових кон'юктур, а й вміння суб'єктів конкуренції ефективно впроваджувати новітні технології за рахунок чого й відбувався ріст прибутковості.

• *Теорія конкурентних переваг* (М. Портер): конкуренція тепер розглядалась як результат конкурентних переваг підприємств, що залежали від змін у конкурентному середовищі та їх ефективного використання.

• *Теорія інтелектуального лідерства* (Г. Хамел, К. Прахалад): запроваджувалися нові форми бізнесу, використовувалися інноваційні технології та прийняття нестандартних рішень у глобальному масштабі стали новими факторами конкуренції.

Розвиток економічних поглядів на конкуренцію розпочався із теорії меркантилізму та продовжується до концепцій інтелектуального лідерства, враховуючи вплив зовнішніх і внутрішніх факторів функціонування підприємства на ефективність конкуренції.

На сьогодні в економічній літературі існує різноманітність визначень поняття "конкуренція", враховуючи різні характеристики, функції та особливості. [3]

Згідно з позиціями К. Р. Макконнелл та С. Л. Брю, термін конкуренція включає наявність на ринку багатьох незалежних покупців та продавців, що можуть вільно входити та виходити з ринку.

Й. Шумпетер підкреслює, що конкуренція - це суперництво між старим та новим, інновації грають ключову роль.

Нобелівський лауреат з економіки 1974 р., австрійський вчений Фридрих А. фон Хайєк вбачає в конкуренції процес передачі знань, де вона робить приховане явним.

У своїй книзі “Міжнародна конкуренція” М. Портер описує конкуренцію як динамічний процес, що постійно змінюється, під дією зовнішніх та внутрішніх факторів і який породжує нові товари, стратегії маркетингу, технології та ринкові сегменти.

Г. Л. Азоєв розглядає конкуренцію як суперництво між юридичними або фізичними особами, які співіснують на ринку задля досягнення спільної мети, хоча й ведуть постійну боротьбу для укріплення своїх економічних позицій.

А. Ю. Юданов підкреслює, що ринкова конкуренція - це боротьба за обмежений попит споживачів, що вимагає від підприємств розширення та удосконалення діяльності.

Н. Педченко вважає, що конкуренція є об’єктивним економічним явищем, яке стимулює господарські суб’єкти до збільшення прибутку через розвиток та оптимізацію виробництва, масштабного збільшення господарської діяльності та нарощування продуктивності праці.

Б. Шлюсарчик визначає конкуренцію як боротьбу між підприємствами задля отримання економічних вигід від продажу товарів і послуг, а також стосовно ринків збуту та постачання та збуту а також робочу силу.[2]

Отже, виходячи з широкого спектру різноманітних позицій та поглядів науковців, економістів, дослідників та вчених можна визначити, що конкуренція – це суперництво між підприємствами, які мають на меті збут однотипної продукції задля досягнення високої прибутковості.

Конкуренція вимагає від підприємств усіх форм власності постійно моніторити зміни в попиті та пропозиції, аналізувати вартість матеріальних ресурсів, оптимізувати виробничі витрати, постійно покращувати якість своєї продукції та надання послуг на ринку. Ці напрямки діяльності дозволяють підприємствам підвищувати свою конкурентоспроможність, реагуючи на зміни у бізнес-середовищі та відповідаючи на виклики конкурентів. [4]

Конкуренція – це могутній механізм ринкової економіки під дією якого виробники змушені підвищувати продуктивність виробництва, зменшувати витрати виробництва, покращувати якість товару (продукції, послуг, робіт) та активно впроваджувати нові наукові і технічні розробки. Вона також спонукає до організаційних та структурних змін у підприємницькій діяльності.

Завдання конкуренції полягає в тому, щоб ринкові учасники конкурували за досягнення своїх інтересів, набуваючи конкурентні переваги порівняно з іншими учасниками.

Основні умови виникнення та існування конкуренції включають:

- наявність необмеженої кількості незалежних виробників та покупців на ринку товарів або ресурсів;
- свобода вибору господарської діяльності для виробників;
- абсолютно вільний доступ для входу та виходу економічних суб'єктів на ринок та з нього;
- відповідність між попитом та пропозицією, відсутність надмірного або недостатнього обсягу продукції;
- абсолютна мобільність ресурсів, таких як матеріальні, трудові, фінансові;
- відсутність угод, що обмежують конкуренцію між постачальниками та споживачами;
- повна інформація у кожного учасника конкуренції про попит, пропозицію, ціни та інші аспекти. [4]

Відповідно до статті 1 Закону України «Про захист економічної

конкуренції» № 2210-III редакція від 22 червня 2023 року економічна конкуренція (конкуренція) - боротьба між господарюючими суб'єктами, яка виникає з метою досягнення переваг за рахунок власних досягнень, що дозволяє споживачам та іншим суб'єктам господарювання обирати серед різних продавців та покупців. В такій ситуації окремий суб'єкт господарювання не має можливості визначати умови обороту товарів на ринку. [6]

У Господарському кодексі України № 436-IV від 16 січня 2003 року (ст. 25) під конкуренцією розуміється змагання між учасниками господарювання, що призводить до того, що завдяки їхнім власним досягненням вони отримують економічні переваги. Це дає можливість споживачам та іншим учасникам господарювання вибирати серед різноманітних товарів. При цьому окремі учасники господарювання не мають влади визначати умови реалізації товарів на ринку. [7]

Відтак, конкуренція являє собою явище суперництва, боротьби суб'єктів господарювання на динамічному ринку, метою діяльності яких є створення продуктів, товарів, послуг, робіт тощо які постійно удосконалюються, користуються попитом, характеризуються доступністю і як наслідок приносять очікуваний прибуток. Поняття конкуренції закріплено на законодавчому рівні, відповідно законодавство встановлює межі конкуренції, регулює діяльність підприємств стосовно конкуренції, обмежує монополізм та захищає суб'єктів господарювання від недобросовісної конкуренції.

Конкуренція неможлива без адекватної оцінки підприємств-конкурентів та дослідження кон'юктури ринку.

У праці «Конкурентоспроможність підприємства : оцінка рівня та напрями підвищення : Монографія» Янкового О. Г. поняття конкурентне середовище підприємства трактується наступним чином: «Середовище конкуренції підприємства визначається учасниками конкурентної боротьби, тобто його конкурентами, та спрямованими на захист власних інтересів діями цих конкурентів. Цей процес призводить до визначення конкретних умов для

функціонування підприємства. У кожній ніші створюється індивідуальне середовище конкуренції.» Тому дуже важливо, щоб підприємство аналізувало своїх конкурентів, їхні інтереси та галузь чи галузі, в яких вони операційно діють. Це дозволяє розробляти оптимальні конкурентні стратегії, спрямовані на забезпечення високої конкурентоздатності та конкурентоспроможності підприємства.

Дослідження умов конкуренції проводиться в такому порядку:

- 1) ідентифікація теперішніх та можливих конкурентів;
- 2) проведення аналізу рівня діяльності цих конкурентів;
- 3) оцінка стратегії маркетингу конкурентів;
- 4) розуміння сильних та слабких сторін діяльності конкурентів.

Компанії-конкурентів можна організувати за наступними критеріями:

- компанії, які займаються виробництвом аналогічної продукції;
- компанії, які планують вийти на ринок з подібним товаром;
- компанії, що випускають товари, які за своєю характеристикою можуть замінити основний товар (першочерговий).

Аналіз показників діяльності конкурентів проводиться в таких напрямках:

- загальна характеристика: детальний огляд включає в себе назву підприємства, його місцезнаходження, рік заснування, інформацію про підпорядковані структури та філії, обсяг працівників, імідж та оцінку ступеня небезпеки як конкурента;
- економічний потенціал: поглиблений аналіз включає активи, основний капітал, обсяги продажів та їхні темпи зростання, частку ринку, показники рентабельності (відношення прибутку до обсягів продажу, до інвестованого та акціонерного капіталу);
- організаційно-технічний рівень: розуміння структури витрат, потужностей виробництва, характеристика обладнання, організація наукових досліджень, кількість дослідницьких центрів, затрати пов'язані з науковим дослідженням, кількість наукових працівників, кількість патентів;

– комерційна діяльність: дослідження ринків збуту, формування джерел наповнення ресурсами, рівень кваліфікації персоналу (кадровий потенціал), формування системи розподілу та збуту, ефективність маркетингу, дослідження потреб споживачів та дотримання рівня якості обслуговування після продажу;

– фінансовий стан: охоплює різні виміри, такі як прибутковість операцій, готівкову ліквідність, рівень заборгованості, платоспроможність підприємства та параметри кредитування, рентабельність та виплату дивідендів на акції.

Цей комплексний підхід дає можливість отримати глибоке розуміння конкурентного середовища, враховуючи різноманітні аспекти діяльності підприємств-конкурентів. [9]

Поняття конкуренції та конкурентоспроможності тісно взаємопов'язані не лише за своїм походженням, через спільний корінь, але й пов'язані логічно адже конкурентоспроможність може бути актуальною лише в умовах наявності конкуренції між виробниками конкретної продукції чи послуги.

Згідно праці Леськів Г. З., Франчук В. І., Левків Г. Я., Гобела В. В. «Управління конкурентоспроможністю підприємства» визначено поняття конкурентоспроможності підприємства, яке має наступний зміст: Конкурентоспроможність підприємства визначається його здатністю ефективно та швидко виробляти, якісно та доступно реалізовувати продукцію, забезпечуючи достатню кількість на ринку при високому рівні технологічного обслуговування. Важливим аспектом конкурентоспроможності є здатність ефективно управляти власними та запозиченими ресурсами в умовах конкурентного середовища. [8]

Розвиток економічних концепцій, орієнтованих на конкурентоспроможність підприємств, пройшов шлях еволюції від теорії меркантилізму до визнання значущості інтелектуального лідерства. Цей етап еволюції відзначився переглядом уявлень про фактори, які визначають успішність конкуренції, а також поглиблення розуміння впливу зовнішніх та

внутрішніх умов функціонування підприємства на його конкурентну ефективність, економічні теорії наведено в табл. 1.1.

Таблиця 1.1. - Трансформація економічних теорій щодо конкурентоспроможності підприємства

Теорії, представники	Зміст теорій
1	2
Теорія меркантилізму (Т. Маєн, А. Монкретєн та ін.)	Дії, спрямовані на захист економіки, що вживається державою, сприяють підвищенню конкуренто-спроможності національних господарюючих суб'єктів на міжнародному ринку та сприяють досягненню позитивного торговельного балансу.
Теорія вартості (А. Сміт, Д. Рікардо, Дж. Мілль)	Конкурентоспроможність підприємства формується через економічні фактори, такі як мінова вартість товару, яка залежить від праці (відповідно до Адама Сміта), рідкості товару (згідно з Девідом Рікардо) і балансу між попитом і пропозицією (відповідно до Джона Стюарта Мілля).
Теорія рівноваги (А. Маршалл)	Показником конкурентоспроможності підприємства є ціновий фактор, який визначається наявністю ресурсів у суб'єкта господарювання та їх ефективним використанням.
Еволюційна теорія (Й. Шумпетер)	Конкурентоспроможність підприємства визначається здатністю успішно впроваджувати нові технології. Показником нового рівня конкуренції є підприємець, який впроваджує новаторські рішення.
Теорія конкурентних переваг (М. Портер)	Конкурентоспроможність підприємства виражається через наявність системи конкурентних переваг, яка змінюється відповідно до конкурентного оточення та ефективного їх використання.
Теорія інтелектуального лідерства (Г. Хамел, К. Прахалад)	Конкурентоспроможність підприємства визначається застосуванням нових моделей бізнесу, впровадженням інноваційних технологій на глобальному рівні і прийняттям нетрадиційних рішень для задоволення змінних потреб споживачів.

Джерело: складено автором на основі джерел [3,4,10,11]

Конкурентоспроможність підприємства, як узагальнююча характеристика, включає в себе ряд ключових аспектів. Серед них – здатність підприємства виробляти продукцію, яка відзначається високою конкурентоспроможністю. Також важливим надбанням є вміння розробляти стратегії, спрямовані на підтримку високого рівня конкурентоздатності. До її складових також входить наявність чіткого організаційно-управлінського механізму, орієнтація на ринок та систематична взаємодія зі споживачами. Важливим елементом є розробка конкурентних стратегій і тактик взаємодії з конкурентами. Крім того, значущим чинником є висока професійна підготовленість персоналу та вміння орієнтуватися у внутрішньому і зовнішньому середовищах, що включає державне законодавство та інші фактори. [10].

Отже, на наш погляд, конкурентоспроможність – це використані наявні можливості в забезпеченні переваг, починаючи зі стратегічного бачення, закінчуючи виробленням та реалізацією сучасного покоління продукції, враховуючи зворотній зв'язок зі споживачами, перед конкурентами.

1.2. Класифікація та фактори, що впливають на конкурентоспроможність підприємства

Поняття конкурентоспроможності включає в себе різноманітні економічні, правові та інші характеристики, які визначають позицію підприємства на ринку своєї галузі, регіону чи глобально. Цей комплекс охоплює особливості продукції, зумовлені сферою виробництва, в тому числі чинники, які формують загальні економічні умови виробництва та збуту товарів. Рівень конкурентоспроможності підприємства слугує відображенням зібраних результатів діяльності всіх відділів підприємства і відображає стан зовнішнього середовища. [9]

Аналіз численних визначень поняття конкурентоспроможності дозволив виділити ознаки цього терміну, що наведені на рис. 1.1.

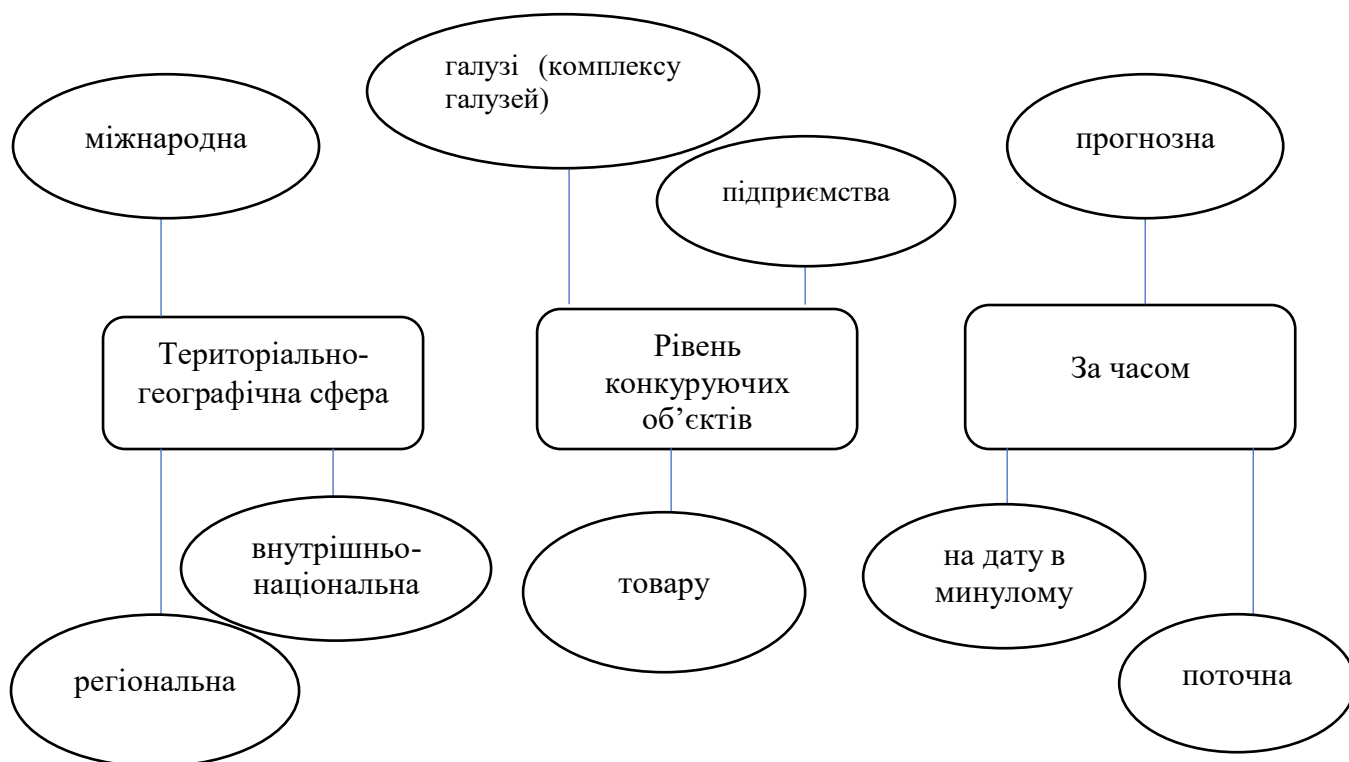


Рисунок 1.1. – Класифікація конкурентоспроможності

Джерело: доопрацьовано за джерелом [11].

Термін "конкурентоспроможність підприємства" охоплює різноманітні характеристики, серед яких виділяються: *можливість порівняння, широта застосування, здатність до змін, конкретність, наявність атрибутів, системність та об'єктивність.*

Порівнюваність вказує на те, що оцінка конкурентоспроможності підприємства проводиться в контексті порівняння з його фактичними конкурентами на тому самому ринку.

Просторовість означає, що конкурентоспроможність визначається у контексті конкретного ринку, оскільки підприємство може мати конкурентні переваги на одному ринку і відсутність конкурентоспроможності на іншому.

Динамічний характер підприємницької конкурентоспроможності вказує на те, що це поняття обмежене в часі, оскільки успішність підприємства може зазнавати змін упродовж часу. Тому вивчення конкурентоспроможності вимагає постійного оцінювання рівня, моніторингу ключових показників, які

формують її, а також аналізу джерел її формування, таких як техніко-екологічні, виробничі, реалізаційні, маркетингові, кваліфікаційно-кадрові, інноваційно-інвестиційні, організаційно-економічні.

Предметність визначається набором параметрів, які конкретизують конкурентоспроможність підприємства. Серед цих параметрів важливі такі аспекти, як висока якість виробленої продукції, використання новітніх технологій, достатньо кваліфікований персонал, формування авторитетності підприємства та його продукції в усвідомленні споживачів, застосування комплексу маркетингових стратегій при введенні товару на ринок, достатній рівень забезпечення підприємства матеріальними, трудовими та фінансовими ресурсами, патентування унікальних винаходів, застосування інноваційних провідних технологій та інші аспекти. Це означає, що конкурентоспроможність визначається різноманіттям і конкретністю цих факторів, що надає підприємству конкурентні переваги та сприяє його успішності на ринку.

Атрибутивність вказує на визначення індивідуальних характеристик, що формують перевагу підприємства над конкурентами. Ці особливості включають унікальність виробленої продукції, надання додаткових сервісів, використання оригінальних технологій виробництва та інші атрибути, які відзначають підприємство серед конкурентів. Цей аспект важливий для формування унікальності та відмінності в продукції або послугах підприємства, що сприяє створенню стійкої конкурентної переваги та привабливості для споживачів.

Системність передбачає ретельне вивчення всіх або, при можливості, максимальної кількості параметрів та умов, які визначають конкурентоспроможність підприємства, а також вивчення взаємозв'язків та взаємозалежностей між цими складовими. Іншими словами, під поняттям системності розуміється комплекс застосованих наукових методів та практичних підходів для розв'язання складних економічних завдань.

Об'єктивність підкреслює необхідність того, щоб дослідження конкурентоспроможності підприємства базувалося на достовірній та

перевіреній інформації, яка відображає реальну об'єктивну картину. Зроблені висновки мають бути підтверджені точними розрахунками, щоб забезпечити об'єктивність

і достовірність отриманих результатів.

Система факторів, які визначають рівень конкурентоспроможності в класичному розумінні, включає наступні аспекти:

1) ефективність продукції (якість товару чи послуг, стратегія ціноутворення, рівень відповідності споживчим вимогам та ступінь задоволення потреб споживачів);

2) ресурсний потенціал (технічне та технологічне оснащення, структура виробництва і ресурсів, кадровий резерв та фінансові можливості для інновацій);

3) ефективність управлінсько-маркетингових та комунікаційних зв'язків (організаційно-правова форма правління підприємства, формування структури, організація управління та функції, механізми управління, гнучкість та оперативність менеджменту);

4) здатність до взаємодії та обміну інформацією (система обміну внутрішньою та зовнішньою інформацією з постачальниками, споживачами, інвесторами та потенційними клієнтами).

Різні вчені класифікують сукупність факторів, що впливають на формування конкурентоспроможності підприємства, відповідно до різних ознак. Залежно від джерела походження, ці фактори можна умовно розділити на науково-технічні, організаційно-економічні, соціальні, екологічні та політичні.

Фактори науково-технічного характеру відображають стан та тенденції науково-технічного розвитку, інновація техніки та технологій, рівень продуктивності та надійності обладнання, підлаштованість виробничих потужностей тощо.

Організаційно-економічні аспекти відображають два ключових аспекти: з одного боку, це відображення етапу циклу економічного розвитку, процесів

інтеграції в економічному просторі, загальноекономічних та галузевих кон'юктур, а також вплив держави на господарську діяльність підприємства, регіонів та галузей, формування методів та механізмів такого впливу. З іншого боку, ці аспекти визначають структуру та результативність системи управління підприємства, ступінь концентрації маркетингової та фінансово-економічної діяльності, організацію виробничих процесів та праці, рівень ефективності утворених систем прогнозування, стратегічного та управлінського планування, моніторингу та оперативного регулювання і багато іншого. Новаторський підхід до аналізу організаційно-економічних аспектів дозволяє глибше розуміти їхню взаємодію та вплив на конкурентоспроможність підприємства.

Соціальні аспекти відтворюють стан та напрямки соціальних процесів на макро- та мікрорівнях. Вплив цих факторів на конкурентоспроможність підприємства має двосторонній характер: з маркетингової перспективи, вони суттєво визначають рівень, динаміку та специфічні особливості попиту на конкретному ринку, що в свою чергу впливає на конкурентоспроможність виробленої продукції підприємства. З економічної точки зору ці фактори також впливають на рівень ефективності виробничо-господарської діяльності підприємства. Інноваційний підхід до розгляду соціальних аспектів дозволяє глибше розуміти їхнє впливове значення та взаємодію з конкурентоспроможністю підприємства.

Екологічні аспекти описують взаємовідносини між виробничо-економічною діяльністю підприємства та станом навколишнього природного середовища.

Політичні чинники відзначаються значущим впливом на рівень конкурентоспроможності підприємства, особливо виявляючись під час виведення продукції підприємства на міжнародні ринки чи при отриманні імпорتنих ресурсів.[12].

Загальні фактори, що впливають на конкурентну боротьбу, включають:

– розмір ринку, де більший ринок супроводжується сильнішою

конкуренцією;

- темпи зростання ринку, де швидке зростання сприяє легшому проникненню на ринок;
- потужності, які можуть призвести до падіння цін за умови що вони великі;
- перешкоди для влиття в ринок або виходу з нього, де наявні перепони захищають позиції підприємства, в той час як їх відсутність робить ринки нестабільними для проникнення новачків;
- вартість, яка грає ключову роль у конкурентній боротьбі;
- рівень стандартизації товарів, що надає покупцям перевагу, оскільки їм легше переходити від одного товару до іншого;
- адаптивні технології, які можуть впливати на зручність виробництва та надання послуг;
- вимоги до розмірів необхідних капітальних вкладень, де жорсткі вимоги можуть підвищити ризик і створити додаткові бар'єри для входу-виходу на ринок;
- вертикальна інтеграція, яка підвищує вимоги до розмірів капіталу та може призводити до значних розходжень у конкурентоспроможності та витратах на виробництво;
- тип організації фірми: інтегровані, частково інтегровані чи неінтегровані;
- економія на виробничому масштабі, збільшуючи відсоток ринкової частки, що є необхідним для досягнення конкурентоспроможності товару;
- швидке відновлення асортименту, що може впливати на сприйняття покупцями продукції. [8].

Проведення аналізу конкурентоспроможності підприємства на економічному ринку передбачає ретельне вивчення чинників, які впливають на ставлення покупців до компанії та її продукції. Усі фактори конкурентоспроможності, які впливають на діяльність суб'єкта

господарювання можна умовно розділити на зовнішні й внутрішні як зазначено на рис. 1.2.

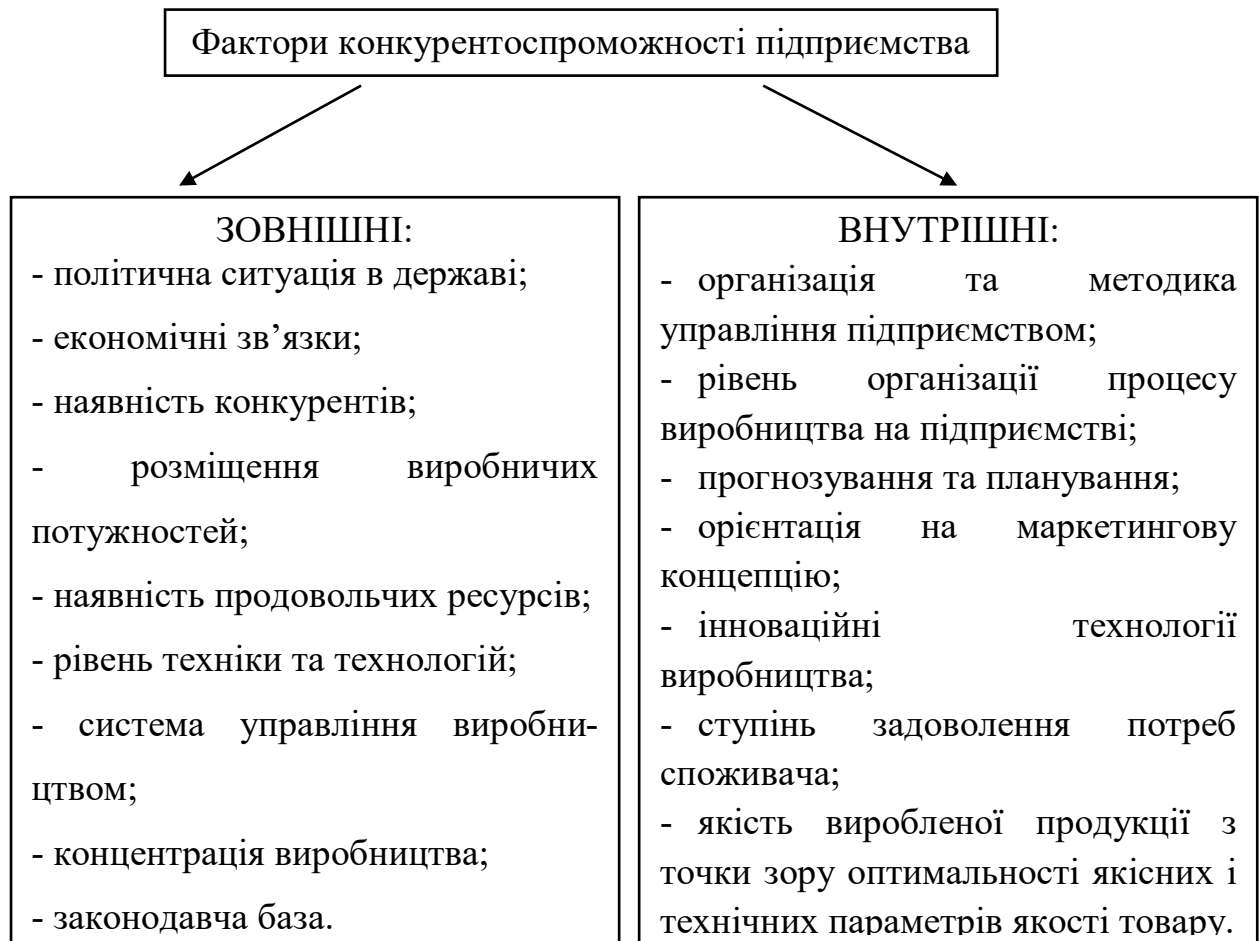


Рисунок 1.2. – Фактори конкурентоспроможності підприємства

Джерело: створено автором [3, 4]

Зовнішні фактори охоплюють комплекс суб'єктів господарювання, економічних, суспільних і природних умов, а також національних і міждержавних інститутів влади та інших зовнішніх факторів, які існують на глобальному рівні та впливають або можуть в подальшому вплинути на операційну діяльність відповідного підприємства.

Оцінка рівня впливу зовнішнього середовища на конкурентоспроможність підприємства відбувається відповідно до встановленого порядку. Після формулювання місії та цілей підприємства проводиться діагностичний етап, який включає оцінку змін, які впливають на

потенціал конкурентоспроможності підприємства. Також визначаються фактори, що можуть становити загрозу для конкурентоспроможності підприємства, проводиться аналіз діяльності конкурентів, і визначаються фактори, які відкривають нові можливості для досягнення завдань та цілей поставлених перед підприємством. Цей підхід дозволяє структурувати та систематизувати оцінку впливу зовнішніх факторів на конкурентоспроможність, що є інноваційним в контексті розвитку стратегічного управління підприємством.

Вивчення рівня впливу зовнішнього середовища на конкурентоспроможність підприємства відкриває можливість для глибокого аналізу перспектив, розробки стратегічних планів у випадку несподіваних обставин та реалізації заходів для перетворення потенційних загроз у переваги. Для проведення аналізу макросередовища часто використовується PEST-аналіз, який охоплює різносторонні аспекти, в тому числі й технологічні, або SWOT-аналіз, за допомогою якого визначаються загрози та можливості, з якими зіткнулося підприємство, і визначити негативні фактори, що можуть вплинути на рівень результативності потенціалу підприємства. Такий підхід до аналізу взаємодії зовнішніх чинників не лише ставить задачі перед підприємством, але й відкриває нові можливості для стратегічного управління, сприяючи визначенню позитивних тенденцій у взаємодії з оточуючим середовищем.

Фактори внутрішнього впливу є управлінськими аспектами, які підлягають контролю з боку підприємства. Серед них варто виділити:

1. Організаційні та управлінські аспекти діяльності підприємства: включають організаційну та виробничу структури управління, рівень кваліфікації та професійну підготовку керівного персоналу та інші параметри.

2. Оновлення технологічного обладнання та процесів на підприємстві, їх заміна на більш прогресивні, сприяє підвищенню його конкурентоспроможності та зміцнює внутрішню гнучкість виробництва.

3. Продовольство, матеріали та напівфабрикати: якість та комплектність сировини, результати її переробки та формування стратегії керування відходами значно впливають на рівень конкурентоспроможності підприємства.

4. Механізм збуту продукції: формування обсягів та витрат на реалізацію. Значення цього аспекту виявляється ключовим для підвищення конкурентоспроможності підприємства. Впровадження ефективних стратегій збуту, адаптація до попиту на ринку, сприяння зростанню обсягів продажів та розширення ринків збуту відіграє суттєву роль в цьому процесі та є стратегічно важливим завданням для підприємства. Аналіз внутрішніх факторів тісно пов'язаний із загальним аналізом економічної діяльності підприємства.

Отже, при оцінці, прогнозуванні та управлінні конкурентоспроможністю підприємства важливо враховувати повний комплекс внутрішніх та зовнішніх факторів, які вже мали чи можуть мати потенційний вплив на її формування. Цей підхід дозволяє узагальнено оцінити вплив різноманітних елементів, надаючи можливість глибокого розуміння динаміки конкурентоспроможності та вчасного реагування на зміни у внутрішньому та зовнішньому середовищі підприємства. [4]

При незмінних якісних характеристиках товару, його конкурентоспроможність може коливатися в різних діапазонах, що залежить від ситуації на ринку, дій конкурентів, коливань у ціновій політиці, активності рекламних впроваджень тощо.

Факторів, що впливають на конкурентоспроможність підприємства існує багато, тому різна їх за вагомістю сукупність допомагає обрати той чи інший метод або систему методів оцінки. Серед основних факторів можна відзначити структуру активів підприємства, структуру капіталу, показники ліквідності, фінансової стійкості, ділової активності, періоди оборотності фінансових ресурсів та рентабельності.

1.3. Методичні підходи до оцінювання конкурентоспроможності підприємства

Важливим аспектом управління є оцінка рівня конкурентоспроможності підприємства і її кількісне визначення виступає ключовим елементом цього процесу. Лише за допомогою кількісного вимірювання можна не тільки визначити, але й активно керувати рівнем конкурентоспроможності. Аналіз, нормативне регулювання функціонування та розвитку, виявлення тенденцій, а також дослідження особливостей та суттєвих рис конкретного явища базуються на вивченні оцінок.

Оцінка конкурентоспроможності підприємства означає визначення його рівня, що надає несуттєву характеристику здатності змагатися на ринку з конкурентами. Таким чином, конкурентоспроможність підприємства виступає як агрегований показник його конкурентних можливостей і здатності швидко реагувати та пристосовуватися до впливу факторів змінної зовнішньої середовища.

Підприємство повинно розуміти свій рівень конкурентоспроможності порівняно з іншими учасниками даного ринку, оскільки висока конкурентоспроможність гарантує досягнення високих економічних показників і забезпечує йому стійкість в умовах жорсткої конкуренції.

В умовах сучасної економіки для оцінки конкурентоспроможності підприємства на внутрішньому та міжнародному ринках використовуються різноманітні методи. Шляхом узагальнення наявних наукових досліджень з даного питання можна надати класифікацію різноманітних методологій за допомогою яких відбувається оцінка рівня конкурентоспроможності підприємства, які наведені в табл. 1.2.

Таблиця 1.2. – Класифікація методів оцінки конкурентоспроможності підприємства

Ознака	Методи оцінки конкурентоспроможності підприємства
1	2
За способом оцінки	Якісні
	Кількісні

Продовження таблиці 1.4.

1	2
За формою представлення результату	Матричні
	Графічні
	Індексні
За ступенем врахування аспектів функціонування підприємства	Спеціальні
	Комплексні
За можливістю прийняття стратегічних рішень	Поточні
	Стратегічні
За напрямом формування інформаційної бази	Критеріальні
	Експертні
Залежно від об'єкта оцінки	Методи оцінки конкурентоспроможності персоналу
	Методи оцінки конкурентоспроможності продукції
	Методи оцінки конкурентоспроможності організації
	Позиціонування у групі
Залежно від конкретизованої мети оцінки	Визначення динаміки позицій у групі
	Визначення конкурентних переваг

Джерело: [13]

Підприємства можуть застосовувати такі системи методів оцінки конкурентоспроможності:

- метричні (матриця БКГ, матриця Mckinsey, матриця І. Ансоффа, матриця конкурентних стратегій М. Портера, модель ADL, матриця А. Томпсона

і Р. Стрікланда, SWOT-аналіз, SPACE-аналіз, STEP-аналіз, STEEPV-аналіз);

- графічні (такі як карта стратегічних груп, багатокутник конкурентоспроможності, радар конкурентоспроможності, метод «профілів», який виник на основі теорії життєвого циклу, дослідження кривої досвіду, метод конкурентних стратегій Ж.-Ж. Ламбена, метод побудови конкурентного простору, метод семантичного диференціалу та метод аналізу на основі функцій бажаності, є інструментами для визначення конкурентоспроможності);

- індексні (як аналіз конкурентних переваг конкурентів та метод, що використовує теорію ефективної конкуренції, інтегральні підходи, такі як європейська модель ділової досконалості, англійська методика матриці удосконалення бізнесу (BIM), методи самооцінки, метод, що враховує конкурентоспроможність продукції на основі рейтингу товарів за обсягами

продажу, диференційований метод та метод, що оцінює конкурентоспроможність продукції на основі корисності продукції);

- аналітичні (індекс Херфіндаля-Хіршмана, індекс Розенблюда, чотирискладовий показник концентрації CR4, метод рангів, метод балів, метод різниць, модель з ідеальною точкою);

- комплексні (метод бенчмаркінгу, таксономічний метод, метод радара, метод, що базується на врахуванні сукупної дії детермінантів «національного ромба» та стратегічного потенціалу підприємства). [13]

Методи кількісної оцінки конкурентоспроможності, в основному, включають розрахунок відносних значень (індексів, коефіцієнтів), які відображають рівень ключових показників за різними аспектами конкурентоспроможності, їхнє подальше групування та формування загальних та інтегральних показників. Ці методи допомагають здійснити об'єктивну оцінку реальних можливостей організації у конкурентній боротьбі за стратегічні сфери господарювання і прийняти обґрунтовані управлінські рішення. Треба відзначити, що в деяких кількісних методах використовують вагові коефіцієнти, що визначаються експертами, що може додавати суб'єктивний елемент в методологію.

Методи якісної оцінки, переважно, характеризуються низьким рівнем математичної формалізації та включають експертні оцінки. Вони не дозволяють використовувати оцінку конкурентоспроможності підприємства у процесі аналізу і не відрізняються високою науковою строгістю; їм притаманна суб'єктивність і умовність. Однак якісні методи виявляють достатню гнучкість і надають можливість оцінити реальні факти, та отримати дійсні цифри чи максимально наближені до них, якщо використовувати достовірну інформацію.

Методи, базовані на матрицях, передбачають використання таблиць з елементами, впорядкованими за рядками та стовпцями. Суть такої методики полягає в аналізі двовимірних матриць, побудованих на засадах системи координат, які використовуються для маркетингового оцінювання діяльності

підприємств. Цей метод дозволяє здійснити маркетинговий аналіз, використовуючи інформацію про об'єми реалізованої продукції, та дозволяє отримати достовірну оцінку конкурентоспроможності організації. Матричні методи приваблюють своєю простотою застосування, але їхнім недоліком є обмеженість характеристик для оцінки, відсутність дослідження причин та недостатня увага до факторів. Також важкість у визначенні динаміки ринку та визначення частки підприємства на ринку є однією з їхніх хиб. Щодо індексних методів, вони є розрахунковими та кількісними, пов'язаними із визначенням індексів за основними показниками та форми діяльності організації, які потім агрегуються у загальний індекс. Застосовуючи ці методи, можна провести складні і прості математичні розрахунки.

Графічні методи використовуються для створення багатокутника конкурентоспроможності або радіальної діаграми. Вони відзначаються простотою та наочністю. Проте графічний підхід не приділяє достатню увагу значущості різноманітних факторів конкурентоспроможності і не дозволяє встановити рівень загального критерію конкурентоспроможності. Крім того, використання великої кількості характеристик може призвести до втрати наочності даного методу.

Комплексні методи включають в себе комплексний підхід, що передбачає аналіз широкого спектру ключових аспектів діяльності підприємства. Ці методи дозволяють отримати детальну інформацію щодо конкурентоспроможності підприємства, враховуючи різноманітні порівняльні переваги та параметри внутрішнього і зовнішнього середовища.

Стратегічні методи здебільшого вказують на рівень зайняття позицій підприємства на ринку, його конкурентний ступінь.

Тактичні методи включають оцінку конкретних аспектів функціонування підприємства, і рішення, прийняті на основі цих оцінок, зазвичай стосуються короткострокового періоду. [14]

На практиці та в теорії, розрізняють зовнішній та внутрішній економічний аналіз підприємства. Детальні вказівки щодо методології цього аналізу можна знайти в наукових працях А.М. Поддєрьогіна. [15]

Зовнішній економічний аналіз здійснюється незалежними аудиторами, які є сторонніми до підприємства та відповідно в них відсутній доступ до внутрішньої інформаційної бази підприємства. Суть зовнішнього аналізу, який реалізується партнерами підприємства та податковими органами (контролюючий орган) на підставі загальнодоступної звітності, включає в себе оцінку абсолютних показників прибутку, рентабельності та фінансових характеристик.

Внутрішній економічний аналіз здійснюється співробітниками самого підприємства, які мають доступ до широкої бази даних, що розташована всередині компанії. Оскільки обмежене коло користувачів мають доступ до такої бази даних, але аналіз необхідно провести, то варто використовувати річні фінансові звітності господарюючих суб'єктів як базу даних для оцінки конкурентоспроможності підприємств. Ці звіти, які публікує Державна комісія з цінних паперів та фондового ринку України, включають "Баланс", "Звіт про фінансові результати", "Звіт про рух грошових коштів", "Звіт про власний капітал" та "Примітки до річної фінансової звітності".

Основною метою фінансової звітності підприємства є надання інформації, яка забезпечує достовірну та повну інформативність про майновий і фінансовий стан підприємства. За допомогою аналізу балансу можна дослідити структуру ресурсів підприємства, рівень ліквідності та платоспроможності, а також прогнозувати майбутні потреби в позиках. Звіт про фінансові результати надає інформацію щодо оцінки та прогнозу прибутковості діяльності підприємства, а також структуру доходів і витрат. Звіт про рух грошових коштів розкриває оцінку і прогноз руху грошових коштів від операційної, інвестиційної і фінансової діяльності. За допомогою звіту про власний капітал можна

аналізувати та прогнозувати зміни у власному капіталі. Примітки надають інформацію щодо оцінки та прогнозу облікової політики, ризиків, які впливають на підприємство, та інших аспектів. За допомогою цих звітностей можна розрахувати низку факторів конкурентоспроможності підприємства. [8]

Отже, існують різні методи для здійснення оцінки конкурентоспроможності підприємства, однак для досягнення ефективної та ґрунтовної оцінки конкурентоздатності підприємства необхідно застосовувати комплексний підхід, який допоможе різносторонньо провести аналіз та визначити резерви для підвищення рівня конкурентоспроможності підприємства а також дає можливість скоригувати управлінські рішення для покращення результатів підприємницької діяльності.

2. ФІНАНСОВО-ЕКОНОМІЧНИЙ АНАЛІЗ ГОСПОДАРСЬКОЇ ДІЯЛЬНОСТІ ТОВ «ГУДГРЕЙНОІЛ» ТА ОЦІНКА ЙОГО КОНКУРЕНТОСПРОМОЖНОСТІ

2.1. Загальна характеристика діяльності ТОВ «Гудгрейноіл»

Товариство з обмеженою відповідальністю «Гудгрейноіл» має досвід у сфері трейдерства зерновими та олійними культурами, а також продуктами їх переробки вже більше 7 років, нарощуючи оборотність та прибутковість капіталу з кожним роком.

ТОВ «Гудгрейноіл» (код ЄДРПОУ: 39685847) зареєстровано в Єдиному державному реєстрі юридичних осіб, громадських організацій та фізичних осіб-підприємців 10 березня 2015 року за реєстраційним № 14441020000009772 за юридичною адресою: 25030, Кіровоградська область, місто Кропивницький, вулиця Юрія Бутусова, будинок 22В.

Товариство здійснює господарську діяльність за наступними видами економічної діяльності згідно Українського класифікатора видів економічної діяльності (КВЕД):

Основний: «46.33 Оптова торгівля молочними продуктами, яйцями, харчовими оліями та жирами». Цей вид діяльності включає в себе:

- оптову торгівлю молочними продуктами;
- оптову торгівлю яйцями та продуктами з яєць;
- оптову торгівлю харчовими оліями та жирами.

Додаткові види економічної діяльності підприємства:

- 10.41 Виробництво олії та тваринних жирів;
- 10.91 Виробництво готових кормів тварин, що утримуються на фермах;
- 46.11 Діяльність посередників у торгівлі сільськогосподарською

сировиною, живими тваринами, текстильною сировиною та напівфабрикатами;

- 46.21 Оптова торгівля зерном, необробленими тютюном, насінням і кормами для тварин;
- 49.41 Вантажний автомобільний транспорт;

- 46.34 Оптова торгівля напоями;
- 46.39 Неспеціалізована оптова торгівля продуктами харчування, напоями та тютюновими виробами;
- 77.11 Надання в оренду автомобілів і легкових автотранспортних засобів;
- 77.12 Надання в оренду вантажних автомобілів;
- 45.32 Роздрібна торгівля деталями та приладдям для автотранспортних засобів;
- 47.30 Роздрібна торгівля паливом.

ТОВ «Гудгрейноіл» не виготовляє власну сільськогосподарську продукцію

чи рослинну олію, проте активно займається закупівлею сировини у підприємств-виробників за наступними напрямками:

- сільськогосподарська продукція: зернові (пшениця, ячмінь, кукурудза, жито, сорго, просо), бобові (соя, горох), олійні (насіння соняшнику, ріпак, льон) культури та гречка;
- олія рослинного походження, макуха та шрот (соняшникові та соєві);

та перепродає продукцію із застосуванням націнки на зазначений товар в результаті чого отримує основний прибуток.

Постачальниками сировини є товаровиробники різних форм власності, які вирощують і виготовляють (переробляють) продукцію на території України, однак враховуючи введення з 24 лютого 2022 року на всій території України воєнного стану у зв'язку зі збройною агресією Російської Федерації проти України, - лише на тій території України, яка не знаходиться в окупації, на якій не ведуться бойові дії та яка підвладна юрисдикції України, оскільки це є одна із основних умов продажу товару покупцю незалежно від його статусу в Україні.

Закупівлі-продажі зернових та олійних культур, а також продуктів їх переробки є основним напрямком діяльності компанії. Напрямки на які було відправлено найбільшу кількість продукції – Польща, Нідерланди, Швейцарія, Литва, Італія, Єгипет та інші країни.

ТОВ «Гудгрейноіл» за час ведення господарської діяльності напрацював надійну клієнтську базу, яка щоденно збільшується та розширюється.

Менеджери компанії щоденно тримають зв'язок з діючими клієнтами та проводять колосальну роботу по залученню нових.

Закупівля продукції ТОВ «Гудгрейноіл» здійснюється як на елеваторах, заводах, так і безпосередньо у сільськогосподарських підприємств-виробників. Доставка продукції, як правило, здійснюється безпосередньо зі складів с/г підприємств власним та орендованим транспортом (для цього ТОВ «Гудгрейноіл» в 2020 році придбав 2 вантажних автомобіля-тягача та 2 причепа, а в грудні 2022 року – січні 2023 року – ще 4 вантажних автомобілі та 4 причепа).

До 24 лютого 2022 року, продукція, що закуповувалась доставлялась відразу з господарства до порту де й відбувалося вивантаження товару в трюм. Після оформлення документів (коносаментів та інвойсів), покупці перераховували кошти на рахунок ТОВ «Гудгрейноіл» (всі витрати за доставку продукції покладалися на покупця). До моменту перетину кордону продукція обліковувалась на товарних залишках та інших поточних зобов'язаннях, відповідно до умов переходу права власності на продукцію.

Право власності у «довоєнні часи» при експортних контрактах переходило по різному в залежності від умов поставки:

1. FCA – тобто покупець забирав товар з місця, відповідно і право власності переходило на місці, можна зазначити – «день в день».
2. DAP – коли продавець сам везе товар до місця призначення і право власності переходить на товар після розвантаження, отримання реєстру порту та підписання акту приймання передачі.

3. DPU - коли продавець сам везе товар до місця призначення, але право власності переходить після отримання повідомлення про перетин кордон (приблизно 5-7 днів, якщо судно в порту не затрималось).

В реаліях сьогодення враховуючи обставини, що склались у зв'язку з військовою агресією Російської Федерації проти України, які призвели до унеможливлення ефективного ведення господарської діяльності, товариство було змушене перебудувати логістику підприємства, так як морські порти через які відбувалась реалізація продукції були заблоковані. Стабільність експортного ринку похитнулась і відтак варто було лише відслідковувати економічну ситуацію в країні та постійно коригувати стратегічні плани.

Основними напрямками є поставки на наступних умовах:

- DAP відповідно до правил Incoterms 2020 - м. Ізмаїл, Одеська обл. Дані умови поставки означають, ТОВ «Гудгрейноіл», як Постачальник, зобов'язаний доставити товар до одного з річкових портів в м. Ізмаїл і вивантажити його або в склад, або на судно.

- FCA відповідно до правил Incoterms 2020 - експорт у цьому напрямку здійснювався у наступному порядку, - товар забирається Покупцем самостійно з с/г підприємства безпосередньо.

- Значна частка товару реалізується в Україні шляхом знаходження нових Покупців. Відтак у воєнний період підприємством було залучено до співпраці нових покупців (до прикладу ТОВ «Кублич Грейн»), а також відновлено роботу з покупцями, з якими вже довгий час не було господарських відносин, а саме: ТОВ «ВВТ Груп» та ТОВ «Марлен КД», ТОВ СП «Нібулон», зокрема і в експортному напрямку - CHS Inc., RISOIL EUROPE LTD, Bunge SA, LOUIS DREYFUS COMPANY SUISSE SA.

Незважаючи на складну ситуацію підприємство адаптувалось до нових умов, зберегло колектив та клієнтів і що важливо, - не втратило свої позиції на ринку.

Суміжно ТОВ «Гудгрейноіл» надає послуги з організації транспортних перевезень вантажів насипом, які також іноді використовує у власних цілях –

для перевезення сільськогосподарської продукції від постачальника до покупця з метою збуту, таким чином відбувається мінімізація затратної частини на перевезення вантажу в частині постачання.

У своїй діяльності Товариство керується зокрема наступними нормативно-правовими актами:

- 1) Конституцією України;
- 2) Господарським кодексом України;
- 3) Податковим кодексом України;
- 4) Кодексом законів про працю України;
- 5) Цивільним кодексом України;
- 6) Митними кодексом України;
- 7) Статутом ТОВ «Гудрейноіл», тощо.

Організаційно-управлінська структура підприємства представлена на рисунку 2.1.

Від початку утворення ТОВ «Гудгрейноіл» має єдиного засновника підприємства – Гудиму Юрія Олександровича, який володіє 100% часткою у статутному капіталі підприємства та який одночасно є директором товариства. Однак з початку повномасштабного вторгнення російських військ на територію України директор ТОВ «Гудгрейноіл» був мобілізований за власним бажанням до лав Збройних сил України і понині знаходиться у рядах війська, відтак було переглянуто організаційно-управлінську структуру даного підприємства, що призвело до введення в штат нової посади – тимчасово виконуючий обов'язки директора, який на період відсутності директора уповноважений здійснювати функції виконавчого органу компанії в повній мірі.

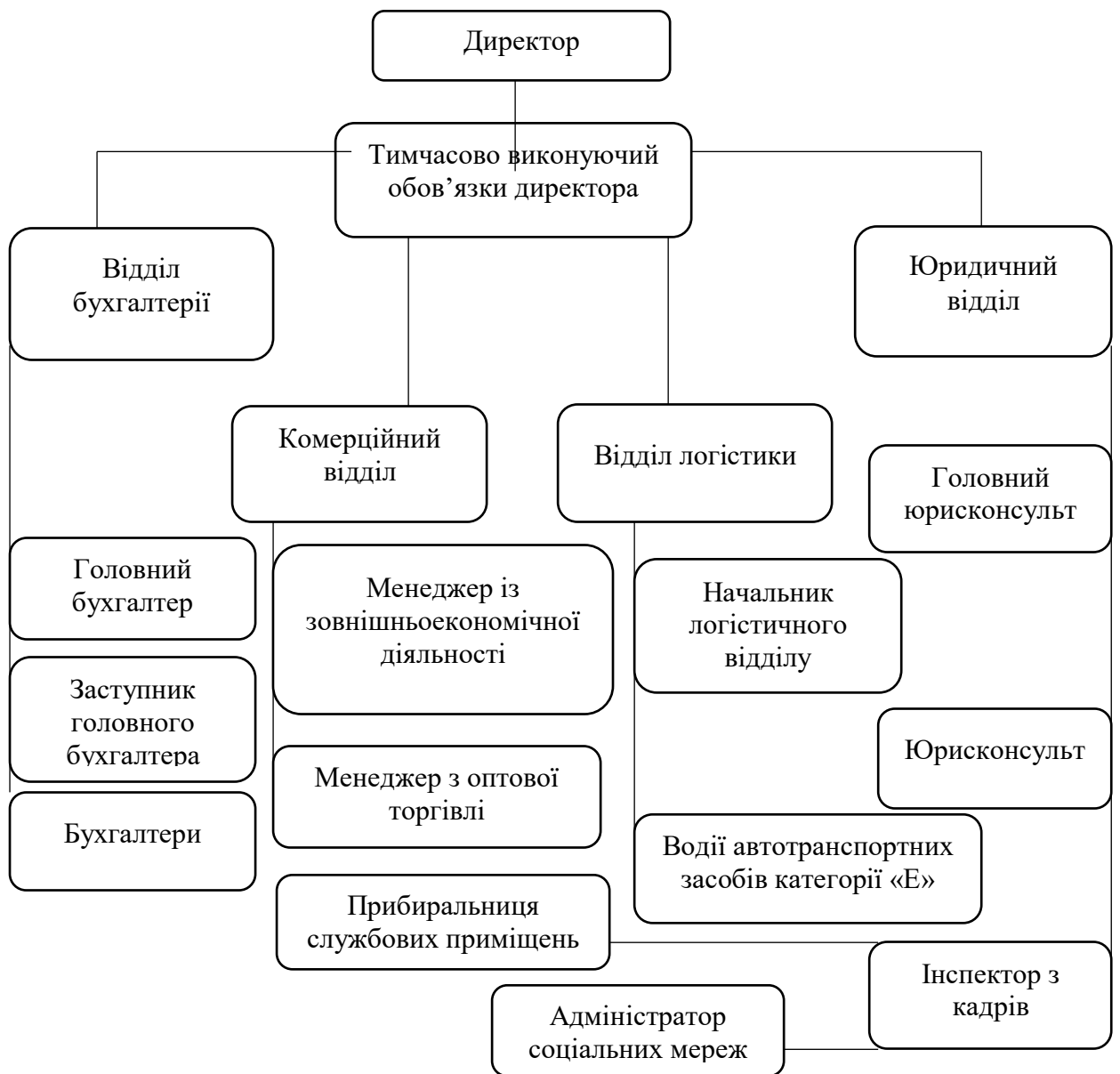


Рисунок 2.1. Організаційно-управлінська структура підприємства.

Джерело: створено автором на основі штатного розпису ТОВ «Гудгрейноіл»

2.2. Фінансовий стан та оцінка діяльності підприємства

В умовах динамічного розвитку економічного ринку необхідною та важливою складовою визначення конкурентоспроможності підприємства є фінансово-економічний аналіз підприємства і відповідно оцінка його діяльності.

Економічний аналіз є науковим напрямком, який досліджує економічні явища та процеси, що розгортаються на підприємстві, і надає їм об'єктивну

оцінку, спрямовану на визначення резервів для поліпшення виробничої та фінансово-економічної діяльності підприємства.

Основні задачі економічного аналізу:

- оцінка динаміки ключових економічних показників підприємства для визначення змін у виробничому обсязі, реалізації продукції, чисельності персоналу, продуктивності праці, матеріаломісткості, витрат на одиницю товарної продукції, прибутку і рентабельності;
- виявлення впливу різних факторів на економічні показники підприємства;
- пошук і визначення потенційних внутрішньовиробничих резервів для поліпшення результативності виробництва;
- розробка конкретних заходів для використання існуючих резервів та контроль за їхнім впровадженням;
- підсумування результатів аналізу для формування стратегічних обґрунтованих управлінських рішень;
- оцінка реальної ситуації, ризиків та оптимальності планів, а також обґрунтування використовуваних норм ресурсів;
- виявлення рівня забезпеченості підприємства матеріальними, кадровими та фінансовими ресурсами;
- оцінка ефективності поточного контролю на всіх виробничих ділянках;
- вивчення новацій та сприяння їхньому впровадженню;
- дослідження конкурентоспроможності підприємства і аналіз кон'юнктури ринку. [16]

Проведемо фінансово-економічний аналіз показників діяльності ТОВ «Гудгрейноіл». Розглянемо сукупність взаємопов'язаних величин, що характеризують з усіх боків майново-фінансове становище ТОВ «Гудгрейноіл», його господарську діяльність і результати.

Для ефективної оцінки діяльності підприємства необхідно розрахувати коефіцієнти рентабельності, показники ліквідності, ділової активності, оборотний капітал, фінансовий капітал та інші.

Кількість персоналу в 2018 році – 12 осіб, в 2019 році – 9 осіб, в 2020 році – 10 осіб, в 2021 році – 13 осіб, в 2022 році – 12 осіб.

У таблиці 2.1 проведемо розрахунок основних фінансово-економічних показників діяльності ТОВ "Гудгрейноіл" за 2018-2022 рр.

Згідно даних табл. 2.2 можна зробити наступні висновки. Капітал підприємства в 2019 році збільшився на 3702,8 тис. грн. на що вплинуло збільшення позикового капіталу на 8,89%, а саме короткострокового позикового капіталу на 2257,5 тис. грн. Довгостроковий позиковий капітал протягом 2019-2020 років відсутній. Власний капітал в 2019 році збільшився на 1745,3 тис. грн. в результаті збільшення нерозподіленого прибутку на 44,28%, статутний капітал не змінилися.

Наглядно динаміку змін капіталу ТОВ "Гудгрейноіл" за 2018-2022 рр. можна представити на рис. 2.2.

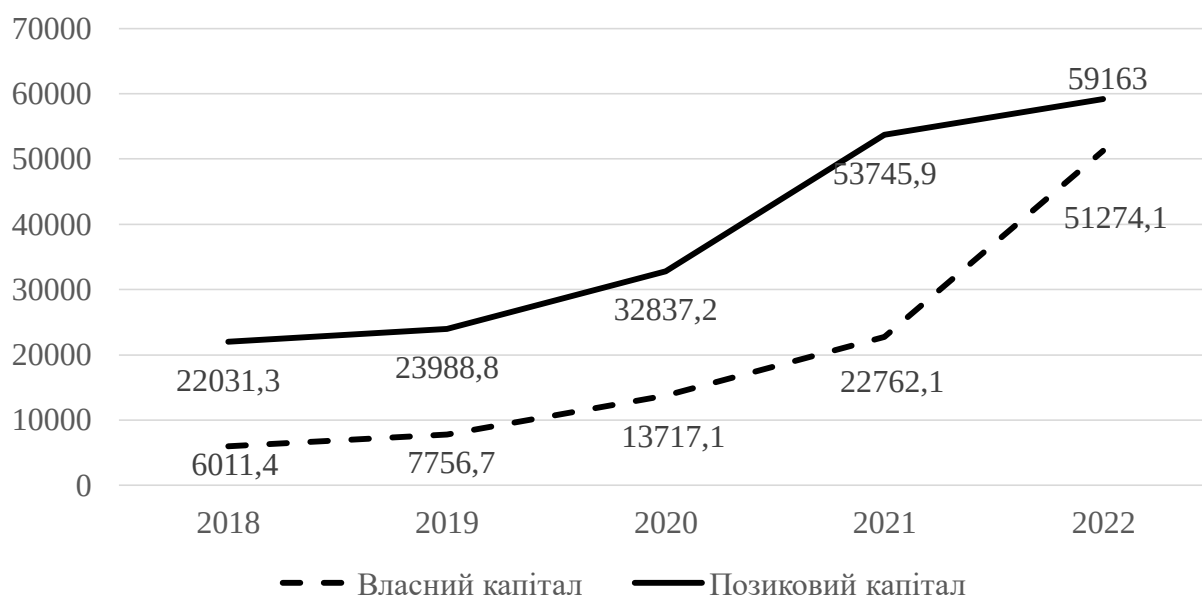


Рисунок 2.2 - Динаміка змін капіталу ТОВ "Гудгрейноіл" за 2018-2022 рр.

Таблиця 2.1. - Основні фінансово-економічні показники діяльності ТОВ "Гудгрейноіл" за 2018-2022 рр.

Показник	2018 р.	2019 р.	2020 р.	2021 р.	2022 р.	Відхилення (+, -) показника 2019 року порів- няно з 2018 роком		Відхилення (+, -) показника 2020 року порів- няно з 2019 роком		Відхилення (+, -) показника 2021 року порів- няно з 2020 роком		Відхилення (+, -) показника 2022 року порів- няно з 2021 роком	
						абсолют- не	віднос- не	абсолют- не	віднос- не	абсолют- не	віднос- не	абсолют- не	віднос- не
1	2	3	4	5	6	7	8	9	10	11	12	13	14
1. Капітал станом на кінець року, тис. грн.:	28042,7	31745,5	46554,3	76508	110437, 1	3702,8	13,20	14808,8	46,65	29953,7	64,34	33929,1	44,35
в т.ч. 1.1. власний капітал:	6011,4	7756,7	13717,1	22762,1	51274,1	1745,3	29,03	5960,4	76,84	9045	65,94	28512	125,26
1.1.1. статутний+додатк- овий капітали	2070,1	2070,1	2070,1	2070,1	2070,1	0	0,00	0	0,00	0	0,00	0	0,00
1.1.2. нерозподілений прибуток	3941,3	5686,6	11647	20692	49204	1745,3	44,28	5960,4	104,81	9045	77,66	28512	137,79
1.2. позиковий капітал:	22031,3	23988,8	32837,2	53745,9	59163	1957,5	8,89	8848,4	36,89	20908,7	63,67	5417,1	10,08
1.2.1. короткостроковий позиковий капітал	21731,3	23988,8	32837,2	53745,9	54207,3	2257,5	10,39	8848,4	36,89	20908,7	63,67	461,4	0,86
1.2.2. довгостроковий позиковий капітал	300	0	0	0	4955,7	-300	-100,00	0	-	0	-	4955,7	-
2. Майно станом на кінець року, тис. грн	28042,7	31745,5	46554,3	76508	110437, 1	3702,8	13,20	14808,8	46,65	29953,7	64,34	33929,1	44,35

Продовження таблиці 2.2.

1	2	3	4	5	6	7	8	9	10	11	12	13	14
2.1. необоротні активи	2584,2	1867,6	4981,8	3515,1	8479,5	-716,6	-27,73	3114,2	166,75	-1466,7	-29,44	4964,4	141,23
2.2. оборотні активи:	25458,5	29877,9	41522,5	72992,9	101957,6	4419,4	17,36	11644,6	38,97	31470,4	75,79	28964,7	39,68
2.2.1. запаси	7456,4	12425,7	8251,1	38524,9	11064,9	4969,3	66,64	-4174,6	-33,60	30273,8	366,91	-27460	-71,28
2.2.2. дебіторська заборгованість	14730,1	17169,2	28661,9	32278,6	77226,1	2439,1	16,56	11492,7	66,94	3616,7	12,62	44947,5	139,25
2.2.3. грошові кошти та поточні фінансові інвестиції	3094,3	185,5	4452,3	98,1	293,7	-2908,8	-94,01	4266,8	2300,16	-4354,2	-97,80	195,6	199,39
3. Економічні показники:													
3.1. чистий дохід (виручка) від реалізації продукції (товарів, робіт, послуг), тис. грн.	128977,6	137996,3	315932	497684,1	609611,2	9018,7	6,99	177936	128,94	181751,8	57,53	111927,1	22,49
3.2. собівартість реалізованої продукції, тис. грн.	116308,3	130476,7	301890	477606,1	563062,2	14168,4	12,18	171413,5	131,37	175715,9	58,21	85456,1	17,89
3.3. фінансовий результат від звичайної діяльності до оподаткування, тис. грн.	4057,7	2109,4	8834,4	11096,8	35566,6	-1948,3	-48,01	6725	318,81	2262,4	25,61	24469,8	220,51
3.4. чистий прибуток (збиток), тис. грн.	3327,3	1729,7	8126,5	9058,5	28907,2	-1597,6	-48,01	6396,8	369,82	932	11,47	19848,7	219,12

Закінчення таблиці 2.2.

1	2	3	4	5	6	7	8	9	10	11	12	13	14
3.5.рентабельність (збитковість) обороту, %	2,58	1,25	2,57	1,82	4,74	-1,33	-51,41	1,32	105,21	-0,75	-29,24	2,92	160,53
4. Трудові ресурси:													
4.1.Середньосписк о-ва чисельність працюючих, осіб	12	9	10	13	12	-3	-25,00	1	11,11	3	30,00	-1	-7,69
4.2. Продуктивність праці, тис. грн./ особу	10748,1 3	15332,9 2	31593,2 3	38283,3 9	50800,9 3	4584,79	42,66	16260,31	106,05	6690,16	21,18	12517,54	32,70
5.Фінансові коефіцієнти:													
5.1. автономії	0,214	0,244	0,295	0,298	0,464	0,030	13,983	0,050	20,589	0,003	0,972	0,167	56,055
5.2. маневрування	0,620	0,759	0,633	0,846	0,931	0,139	22,452	-0,126	-16,603	0,212	33,545	0,086	10,136
5.3. фінансового ризик	3,665	3,093	2,394	2,361	1,154	-0,572	-15,615	-0,699	-22,594	-0,033	-1,365	-1,207	-51,133
5.4. абсолютної ліквідності	0,142	0,008	0,136	0,002	0,005	-0,135	-94,569	0,128	1653,40 8	-0,134	-98,654	0,004	196,840
5.5. покриття	1,172	1,245	1,264	1,358	1,881	0,074	6,315	0,019	1,526	0,094	7,403	0,523	38,493

У 2020 році капітал збільшився на 46,65% до 46554,3 тис. грн. Як і в попередньому році відбулося збільшення позикових коштів на 36,89 % або на 8848,4 тис. грн. Власний капітал збільшився на 76,84% або на 5960,4 тис. грн., відбулося це в результаті збільшення нерозподіленого прибутку на 104,81%.

Капітал підприємства в 2021 році збільшився на 29953,7 тис. грн. на що вплинуло збільшення позикового капіталу на 63,67%, а саме короткострокового позикового капіталу на 20908,7 тис. грн. Довгостроковий позиковий капітал протягом 2020-2021 років відсутній, а в 2022 році становив 4955,7 тис. грн.

Власний капітал в 2021 році збільшився на 9045 тис. грн. в результаті збільшення

нерозподіленого прибутку на 77,66%, власний оборотний капітал не змінився.

У 2022 році капітал збільшився на 19,17% до 344570 тис. грн. Як і в попередньому році відбулося збільшення позикових коштів на 10,38 % або на 19172 тис. грн. Власний капітал збільшився на 34,73% або на 36257 тис. грн., відбулося це в результаті збільшення нерозподіленого прибутку на 224,75% до 52389 тис. грн. Статутний та додатковий капітали не змінились дорівнюють 2070,1 тис. грн.

Динаміку змін активів підприємства за 2020-2022 рр. можна прослідкувати на рис. 2.3.

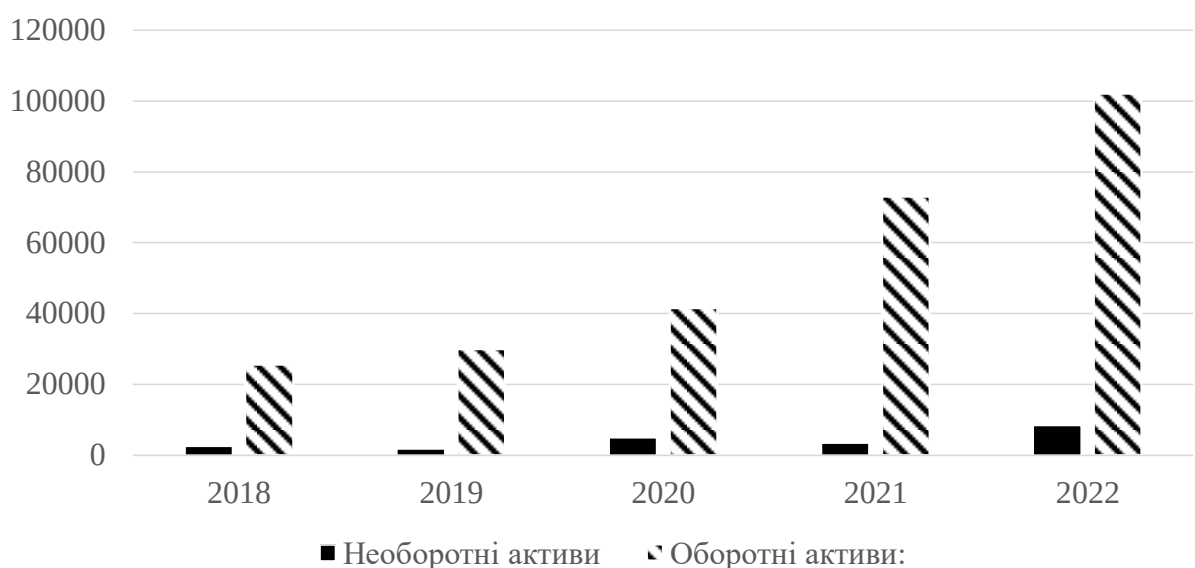


Рисунок 2.3 - Динаміка змін активів ТОВ "Гудгрейноіл" за 2018-2022 рр.

Більшість активів підприємства в період з 2018 по 2020 роки складають оборотні активи, які утворилися завдяки запасам та дебіторській заборгованості. У 2019 році грошові кошти зменшились на 2908,8 тис. грн., а вже в 2020 році їх розмір збільшився в 23 рази і становить 4452,3 тис. грн. У 2020 році дебіторська заборгованість зросла на 66,94%, досягнувши 28661,9 тис. грн. На підприємстві великий обсяг запасів в 2018 році становив 7456,4 тис. грн., а в 2019 році збільшився на 66,64%. Проте в 2020 році відбулося зменшення цього показника на 33,6%, досягнувши розміру 8251,1 тис. грн.

У 2021 році грошові кошти зменшились на 4354,2 тис. грн., а вже в 2022 році їх розмір збільшився на 199,39% і складає 293,7 тис. грн. У 2022 році відбулося зростання дебіторської заборгованості на 139,25% до 77226,1 тис. грн. На підприємстві великий розмір запасів в 2020 році – 8251,1 тис. грн. і в 2021 році вони збільшилися на 366,91%, а в 2022 році значно зменшились - на 71,28% до 11064,9 тис. грн.

Розглядаючи економічні показники в табл. 2.1 можна зробити наступні висновки.

На підприємстві спостерігається зростання чистого доходу на 6,99% у 2019 році та навіть на 128,94% у 2020 році. У 2019 році відбулося значне збільшення собівартості продукції в порівнянні з чистим доходом - на 12,18% або на 14168,4 тис. грн. У 2020 році собівартість зросла меншими темпами в порівнянні з чистим доходом - на 171413,5 тис. грн.

Наглядно динаміку змін основних показників фінансових результатів ТОВ "Гудгрейноіл" за 2018-2022 рр. можна представити на рис. 2.4.

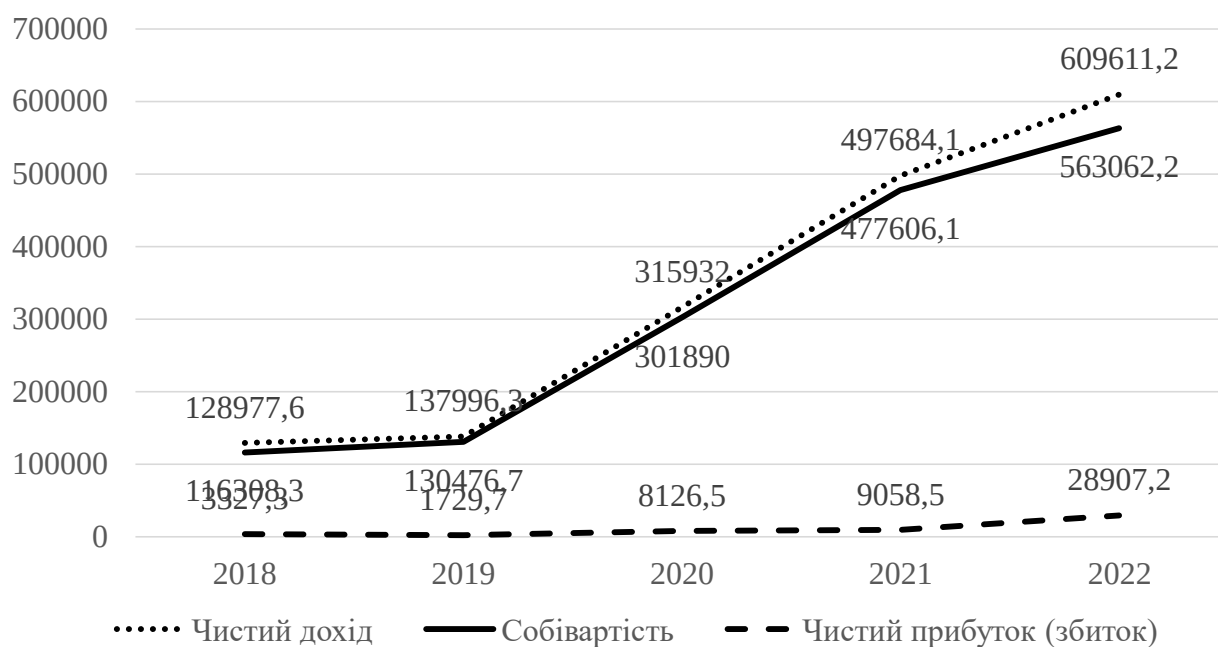


Рисунок 2.4. - Динаміка змін основних показників фінансових результатів ТОВ "Гудгрейноіл" за 2018-2022 рр.

Спостерігається зростання чистого доходу на 57,53% у 2021 році та додатково на 22,49% у 2022 році. У 2021 році маємо невелике збільшення собівартості продукції в порівнянні з чистим доходом - на 175715,9 тис. грн. У 2022 році собівартість зросла меншими темпами в порівнянні з чистим доходом - на 85456,1 тис. грн.

Як видно з рис. 2.4. підприємство отримує чисті прибутки в 2018-2020 роках. У 2019 році прибуток був на 1597,6 тис. грн. менший, що спричинилося зростанням собівартості продукції. У 2020 році чистий прибуток становив 8126,5 тис. грн., що на 369,82% перевищує результати 2019 року, завдяки зростанню інших операційних доходів. Також підприємство отримує чистий прибуток у 2020-2022 роках. У 2021 році отримано на 932 тис. грн. більше чистого прибутку, що зумовлено невеликим підвищенням собівартості продукції та збільшенням доходів від реалізації. У 2022 році чистий прибуток становив 28907,2 тис. грн., що на 219,12% перевищує результати 2021 року, завдяки отриманню великих доходів від реалізації продукції.

Розглядаючи трудові ресурси спостерігається нестабільна робота персоналу протягом 2018-2020 років - їх кількість зменшилась на 3 особи в

2019 році або на 25% та зросла на 1 особу в 2020 році або на 11,11%.

У результаті продуктивність праці персоналу збільшилась в 2020 році і становить 31593,23 тис. грн./особу.

Також спостерігається стабільна робота персоналу протягом 2020-2022 років і їх кількість зросла на 2 особи в 2021 році та зменшилась на 1 особу в 2022 році.

У результаті збільшилась продуктивність праці персоналу з 31593,23 тис. грн./особу в 2020 році до 50800,93 тис. грн./особу в 2022 році.

Динаміку змін фінансових коефіцієнтів ТОВ "Гудгрейноіл" за 2018-2022 рр. можна графічно показати на рис. 2.5.

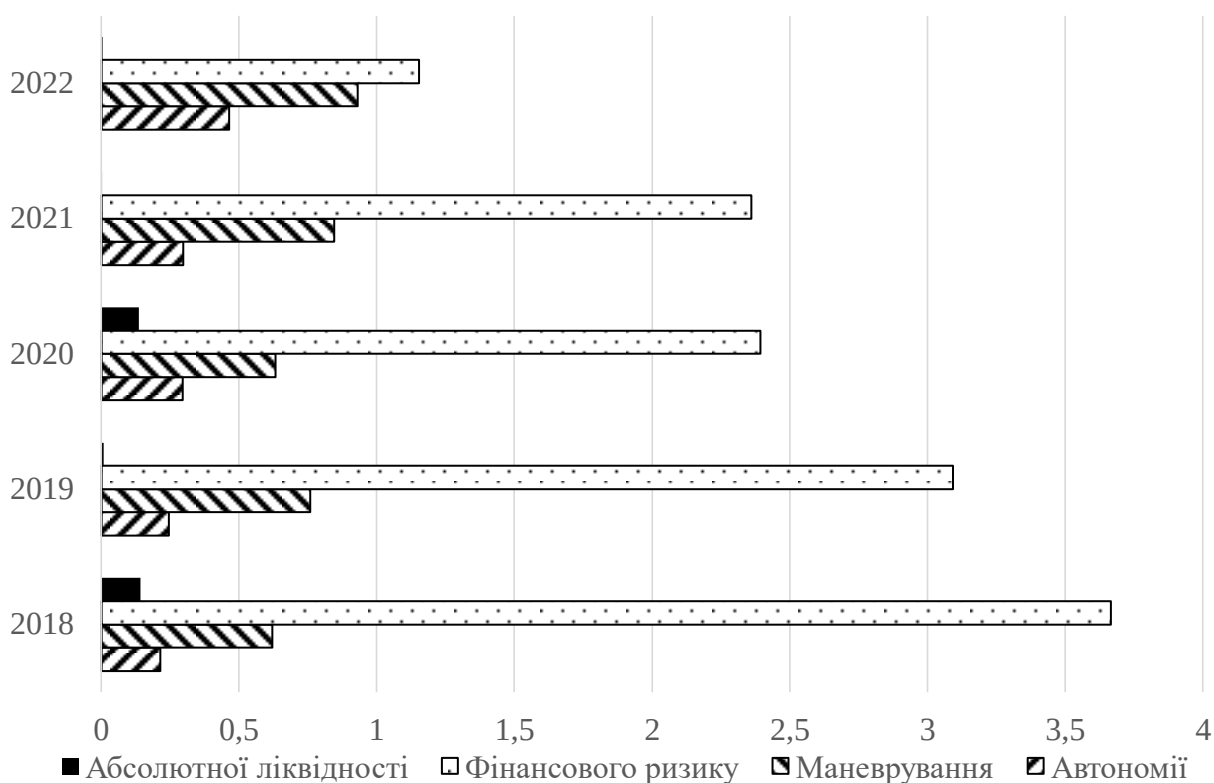


Рисунок 2.5 - Динаміка змін фінансових коефіцієнтів ТОВ "Гудгрейноіл" за 2018-2022 рр.

Як видно з рис. 2.5 в 2019 році відбулося покращення коефіцієнта автономії на 13,983% та покриття на 6,315%, а також показник маневрування на 22,452%. Відбулося значне погіршення показника абсолютної ліквідності - на

94,569%. У 2020 році відбувається значне покращення майже всіх показників - автономії на 20,589%, покриття на 1,526%, а абсолютної ліквідності до 0,136, що більше за нормативне значення в 0,1. Погіршився лише показник маневреності на 16,603% до 0,633.

У 2021 році майже всі показники покращились, лише абсолютна ліквідність значно знизилась. У 2022 році відбувається значне покращення всіх показників - автономії на 56,055%, покриття на 38,493%, абсолютної ліквідності на 196,84%.

Таким чином, проведені розрахунки показали, що в період 2018-2020 році відбуваються позитивні зміни. Позитивним є отримання чистих прибутків, покращення фінансових коефіцієнтів завдяки покращенню балансу підприємства.

У 2022 році відбуваються позитивні зміни в господарській діяльності підприємства. Відбувається збільшення чистого доходу, чистого прибутку. Позитивним є покращення всіх фінансових коефіцієнтів.

2.3. Аналіз конкурентоспроможності ТОВ «Гудгрейноіл»

Аналіз конкурентоспроможності підприємства є систематичним аналітичним вивченням стратегічних, фінансових, операційних та інших комплексних аспектів, які визначають його здатність до конкуренції на ринку і досягнення успішних результатів у відповідній галузі. Основна мета цього аналізу полягає в глибокому розумінні як сильних, так і слабких сторін підприємства, а також в ідентифікації можливостей і загроз, що впливають із зовнішнього середовища. Цей вивчений підхід дозволяє підприємству адаптуватися до динамічних умов ринку та формувати стратегії для максимізації свого конкурентного позиціонування.

З метою визначення об'єктивної ситуації на підприємстві необхідно провести діагностику показників ефективності господарської діяльності підприємства, які наведено нижче.

У сучасній ринковій економіці, де існує можливість припинення діяльності

підприємств через їхнє банкрутство, ключовим і важливим показником фінансового стану є рівень ліквідності.

Фінансовий стан підприємств може бути здійснений шляхом розгляду його короткострокової та довгострокової перспектив. У короткостроковій перспективі важливим критерієм для оцінки фінансового стану є ліквідність та платоспроможність, що вказує на здатність підприємства вчасно та повністю виконувати свої короткострокові зобов'язання. Термін "ліквідний" означає безперешкодну можливість перетворення активів у грошові кошти. Ліквідність підприємства визначає його здатність конвертувати активи в гроші для покриття всіх необхідних платежів.

Найбільш ліквідною є готівка (або сальдо балансового рахунка 311 «Поточні рахунки в національній валюті»). Наступною за рівнем ліквідності є короткострокові інвестиції, такі як цінні папери, оскільки їх можна швидко реалізувати у разі необхідності.

Враховуючи рівень ліквідності, активи підприємства можна класифікувати на наступні групи:

1. Найбільш ліквідні активи (A_1) — це суми за всіма статтями коштів та їх еквівалентів, тобто гроші, які можна використати для поточних розрахунків. Сюди належать також короткострокові фінансові вкладення, цінні папери, які можна прирівняти до грошей.

2. Активи, що швидко реалізуються, (A_2) — це активи, перетворення яких в гроші вимагає певного часу. До цієї категорії відноситься дебіторська заборгованість. Рівень ліквідності цих активів різноманітний і залежить від різних суб'єктивних та об'єктивних факторів, таких як кваліфікація фінансових працівників, платоспроможність платників, умови надання кредитів покупцям і інші.

3. Активи, що реалізуються повільно (A_3), — це позиції з другого розділу балансу, включають запаси та інші оборотні активи. Продаж запасів можливий лише тоді, коли з'являється покупець. Час від часу деякі запаси вимагають додаткової обробки перед тим, як їх можна буде реалізувати, і на це також

потрібен час.

4. Активи, що важко реалізуються (A_4), — це активи, призначені для використання в господарській діяльності протягом тривалого періоду. У цю категорію включаються всі статті 1-го розділу активу балансу («Необоротні активи»).

Перші три групи активів (найбільш ліквідні; активи, що швидко реалізуються; активи, що реалізуються повільно) протягом поточного господарського періоду постійно змінюються і тому належать до поточних активів підприємства.

Пасиви балансу відповідно до зростання строків погашення зобов'язань групуються так:

1. Негайні пасиви (P_1) — включають кредиторську заборгованість, розрахунки за дивідендами та кредити, які ще не були погашені вчасно.

2. Короткострокові пасиви (P_2) — охоплюють короткострокові кредити банків, поточну заборгованість за довгостроковими зобов'язаннями та видані векселі.

3. Довгострокові пасиви (P_3) — включають довгострокові зобов'язання, які подані в 3-му розділі пасиву балансу.

4. Постійні пасиви (P_4) — охоплюють статті 1-го розділу пасиву балансу («Власний капітал»).

Підприємство вважається ліквідним у випадку, що його поточні активи перевищують короткострокові зобов'язання.

В табл. 2.2. та 2.3. проведено розрахунки показників ліквідності балансу ТОВ "Гудгрейноіл" за 2018-2022 рр.

Таблиця 2.2. – Показники ліквідності балансу ТОВ "Гудгрейноіл" за 2018-2020 рр., тис. грн.

Стаття активу	2018р.,	2019р.,	2020р.,	Пасиви	2018р.,	2019р.,	2020р.,	Надлишок (+), нестача (–) платіжних коштів у		
								2018 році	2019 році	2020 році
1.Найбільш ліквідні активи, А1	3094,3	185,5	4452,3	1. Поточні зобов'язання за розрахунками (П ₁)	1936	4215,8	6341,8	1158,3	-4030,3	-1889,5
2.Активи, що швидко реалізуються, А2	14730,1	17155,4	28661,9	2. Короткострокові кредити банків і позики (П ₂)	19795,3	19773	26495,4	-5065,2	-2617,6	2166,5
3.Активи, що повільно реалізуються, А3	7634,1	12537	8458,3	3. Довгострокові зобов'язання (П ₃)	300	0	0	7334,1	12537	8458,3
4.Активи, що важко реалізуються А4	2584,2	1867,6	4981,8	4. Постійні пасиви (П ₄)	6011,4	7756,7	13717,1	-3427,2	-5889,1	-8735,3
Баланс	28042,7	31745,5	46554,3	Баланс	28042,7	31745,5	46554,3	X	X	X

Таблиця 2.3. – Показники ліквідності балансу ТОВ "Гудгрейноіл" за 2020-2022 рр., тис. грн.

Стаття активу	2020р.,	2021р.,	2022р.,	Пасиви	2020р.,	2021р.,	2022р.,	Надлишок (+), нестача (–) платіжних коштів у		
								2020 році	2021 році	2022 році
1.Найбільш ліквідні активи, А1	4452,3	98,1	293,7	1. Поточні зобов'язання за розрахунками (П ₁)	6341,8	24806,3	26486,2	-1889,5	-24708	-26193
2.Активи, що швидко реалізуються, А2	28661,9	32278,6	77226,1	2. Короткострокові кредити банків і позики (П ₂)	26495,4	28939,6	27721,1	2166,5	3339	49505
3.Активи, що повільно реалізуються, А3	8458,3	40616,2	24437,8	3. Довгострокові зобов'язання (П ₃)	0	0	4955,7	8458,3	40616,2	19482,1
4.Активи, що важко реалізуються А4	4981,8	3515,1	8479,5	4. Постійні пасиви (П ₄)	13717,1	22762,1	51274,1	-8735,3	-19247	-42795
Баланс	46554,3	76508	110437,1	Баланс	46554,3	76508	110437,1	X	X	X

Баланс вважають абсолютно ліквідним, якщо $A1 \geq П1$, $A2 \geq П2$, $A3 \geq П3$, $A4 \leq П4$. Як видно з табл. 2.1-2.2 в 2018 році $A1 \geq П1$, $A2 \leq П2$, $A3 \geq П3$, $A4 \leq П4$, в 2019 році $A1 \leq П1$, $A2 \leq П2$, $A3 \geq П3$, $A4 \leq П4$, в 2020 році $A1 \leq П1$, $A2 \geq П2$, $A3 \geq П3$, $A4 \leq П4$, в 2021 році $A1 \leq П1$, $A2 \geq П2$, $A3 \geq П3$, $A4 \leq П4$, в 2022 році $A1 \leq П1$, $A2 \geq П2$, $A3 \geq П3$, $A4 \leq П4$. Таким чином, проведені розрахунки за 2018-2020 показали, що з кожним роком ліквідність балансу покращується, але підприємство не має в 2020 році ліквідного балансу. Позитивним є збільшення найбільш ліквідних активів, негативним – великий розмір короткострокових кредитів банків. Проведені розрахунки за 2020-2022 роки виявили, що з кожним роком ліквідність балансу продовжує покращуватись і підприємство має в 2022 році високу ліквідність балансу. Негативним є недостатній розмір найбільш ліквідних активів та великий розмір найбільш термінових зобов'язань.

Розглянемо коефіцієнти ліквідності у наступній таблиці (див. табл. 2.4).

Наведені розрахунки показали, що ліквідність в 2019 році покращилась в поточній ліквідності на 0,07 та погіршилась в швидкій та абсолютній ліквідностях, наглядно динаміку основних показників ліквідності ТОВ "Гудгрейноіл" за 2018-2022 рр. можна розглянути на рис. 2.6.

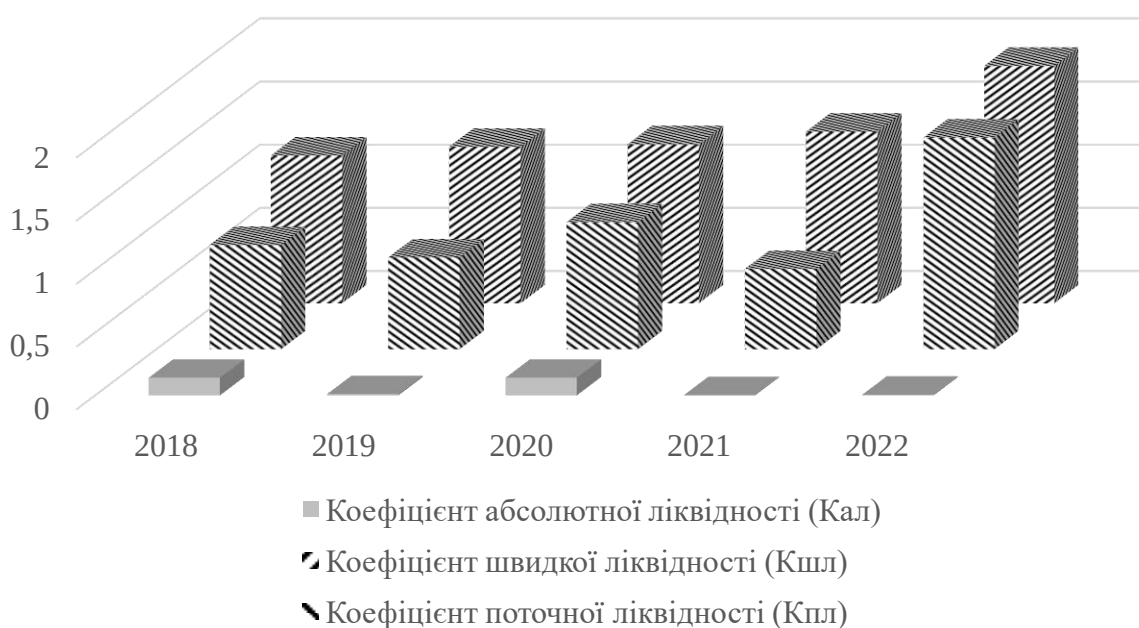


Рисунок 2.6 - Динаміка показників ліквідності ТОВ "Гудгрейноіл" за 2018-2022 рр.

Таблиця 2.4. - Аналіз ліквідності ТОВ "Гудгрейноіл" за 2018-2022 рр.

Показник	Джерело інформації	2018 р.	2019 р.	2020 р.	2021 р.	2022 р.	Відх. +/- 2019 р. від 2018р.	Відх. +/- 2020 р. від 2019р.	Відх. +/- 2021 р. від 2020р.	Відх. +/- 2022 р. від 2021р.
1. Коефіцієнт поточної ліквідності (Кпл)	$\frac{\phi.1, p.1195}{\phi.1, p.1695}$	1,17	1,24	1,26	1,36	1,88	0,07	0,02	0,1	0,52
2. Коефіцієнт швидкої ліквідності (Кшл)	$\frac{\phi.1, p.1195 - p.1100 - p.1110}{\phi.1, p.1695}$	0,83	0,73	1,01	0,64	1,68	-0,10	0,29	-0,37	1,04
3. Коефіцієнт абсолютної ліквідності (Кал)	$\frac{\phi.1, p.1160 + p.1165}{\phi.1, p.1695}$	0,14	0,01	0,14	0,0018	0,0054	-0,13	0,13	-0,1338	0,0036
4. Власні оборотні кошти (ВОК)	$\phi.1, p. 1495 - \phi.1, p.1095$	3427,2	5889,1	8735,3	19247	42794,6	2461,9	2846,2	10511,7	23547,6
5. Коефіцієнт забезпеченості власними оборотними коштами (Квок)	$\frac{\phi.1, p.1495 - p.1095}{\phi.1, p.1195}$	0,13	0,20	0,21	0,26	0,42	0,06	0,01	0,05	0,16
6. Коефіцієнт забезпеченості запасів і витрат власними оборотними коштами (Кзвок)	$\frac{\phi.1, p.1495 - p.1095}{\phi.1, p.1100 + 1110}$	0,46	0,47	1,06	0,50	3,87	0,01	0,58	-0,56	3,37
7. Коефіцієнт маневреності власних оборотних коштів (Кман _{вок})	$\frac{\phi.1, p.1165}{\phi.1, p.1495 - \phi.1, p.1095}$	0,90	0,03	0,51	0,01	0,01	-0,87	0,48	-0,50	0,00
8. Коефіцієнт покриття запасів (Кпокр.зап)	$\frac{\phi.1, p.1495 - p.1095 + p.1600 + p.1615}{\phi.1, p.1100 + p.1110}$	0,72	1,09	2,81	1,23	7,76	0,38	1,72	-1,58	6,53

Як видно з рис. 2.6. в 2020 році відбулося покращення коефіцієнтів швидкої ліквідності на 0,29 та поточної ліквідності на 0,02. Коефіцієнт абсолютної ліквідності значно збільшився до 0,14 в результаті значного збільшення грошових коштів та їх еквівалентів.

Ліквідність дещо погіршилась в 2021 році – відбулося зменшення показника швидкої та абсолютної ліквідності.

У 2022 році спостерігалось покращення показників швидкої ліквідності на 1,04 та поточної ліквідності на 0,52. Коефіцієнт абсолютної ліквідності залишається низьким через обмежений обсяг готівкових коштів та їх еквівалентів, проте значення цього показника протягом 2022 року зросло і наразі складає 0,0054.

Наступним етапом аналізу фінансових показників є аналіз платоспроможності (фінансової стійкості) підприємства (див. табл. 2.5-2.6).

Підприємство в 2018 році знаходилося в кризовому фінансовому стані. У 2019 році ситуація погіршилась, відповідно підприємство знаходилося в більш кризовому фінансовому стані із-за появи короткострокових кредитів банків в розмірі 3466,4 тис. грн. У 2020 році фінансова стійкість покращилась до абсолютної фінансової стійкості. Це пов'язано із зменшенням запасів на 33,6% та збільшенням власних обігових коштів на 48,33%.

У 2021 році ситуація погіршилась і підприємство перейшло в кризове в результаті зростання запасів на 366,91% до 38524,9 тис. грн. Однак у 2022 році фінансова стійкість повернулась на абсолютної стійкості, на що вплинуло зменшення запасів на 71,28% до 11064,9 тис. грн.

Таблиця 2.5. - Динаміка абсолютних показників фінансової стійкості ТОВ "Гудгрейноіл" у 2018 - 2022 рр.

Показник	Джерело інформації (форма № 1)	2018 рік, тис.грн	2019 рік, тис.грн	2020 рік, тис.грн	2021 рік, тис.грн	2022 рік, тис.грн	Відхилення (+, -) показника 2019 р. порівняно з 2018 р.		Відхилення (+, -) показника 2020 р. порівняно з 2019 р.		Відхилення (+, -) показника 2021 р. порівняно з 2020 р.		Відхилення (+, -) показника 2022 р. порівняно з 2021 р.	
							абсолютне, тис.грн.	відносне, проценти	абсолютне, тис.грн.	відносне, проценти	абсолютне, тис.грн.	відносне, проценти	абсолютне, тис.грн.	відносне, проценти
1	2	3	4	5	6	7	8	9	10	11	12	13	14	15
1. Постійні пасиви (ПП)	р. 1495	6011,4	7756,7	13717,1	22762,1	51274,1	1745,3	29,03	5960,4	76,84	9045	65,94	28512	125,26
2. Активи, що важно реалізуються (А _{ВР})	р. 1095	2584,2	1867,6	4981,8	3515,1	8479,5	-716,6	-27,73	3114,2	166,75	-1466,7	-29,44	4964,4	141,23
3. Власні обігові кошти (ВОК)	ПП - А _{ВР}	3427,2	5889,1	8735,3	19247	42794,6	2461,9	71,83	2846,2	48,33	10511,7	120,34	23547,6	122,34
4. Довгострокові зобов'язання (ДЗ)	р.1595	300	0	0	0	4955,7	-300	-100,00	0	-	0	-	4955,7	-
5. Наявність постійних та довгостр. пасивів для фінанс. запасів	ВОК + ДЗ	3727,2	5889,1	8735,3	19247	47750,3	2161,9	58,00	2846,2	48,33	10511,7	120,34	28503,3	148,09
6. Короткострокові кредити банків (КК)	р. 1600	0	3466,4	8736,1	4229,8	18000	3466,4	-	5269,7	152,02	-4506,3	-51,58	13770,2	325,55
7. Загальна сума основних джерел фінансування запасів	ВОК + ДЗ + КК	3727,2	9355,5	17471,4	23476,8	65750,3	5628,3	151,01	8115,9	86,75	6005,4	34,37	42273,5	180,07
8. Запаси (З)	р.(1100+1110)	7456,4	12425,7	8251,1	38524,9	11064,9	4969,3	66,64	-4174,6	-33,60	30273,8	366,91	-27460	-71,28

Продовження таблиці 2.5.

1	2	3	4	5	6	7	8	9	10	11	12	13	14	15
9. Надлишок (нестача) власних обігових коштів	ВOK – 3	-4029,2	-6536,6	484,2	- 19277,9	31729,7	-2507,4	62,23	7020,8	-107,41	-19762,1	- 4081,39	51007,6	-264,59
10. Надлишок (нестача) власних обігових коштів та довгострокових зобов'язань	ВOK + ДЗ-3	-3729,2	-6536,6	484,2	- 19277,9	36685,4	-2807,4	75,28	7020,8	-107,41	-19762,1	- 4081,39	55963,3	-290,30
11. Надлишок (нестача) основних джерел фінансування запасів	ВOK + ДЗ + KK – 3	-3729,2	-3070,2	9220,3	- 15048,1	54685,4	659	-17,67	12290,5	-400,32	-24268,4	-263,21	69733,5	-463,40

Таблиця 2.6. - Типи фінансової стійкості підприємства

Абсолютна фінансова стійкість	Нормальна фінансова стійкість	Нестійкий фінансовий стан	Кризовий фінансовий стан
$ВOK - 3 \geq 0$	$ВOK - 3 < 0$	$ВOK - 3 < 0$	$ВOK - 3 < 0$
$ВOK + ДЗ - 3 \geq 0$	$ВOK + ДЗ - 3 \geq 0$	$ВOK + ДЗ - 3 < 0$	$ВOK + ДЗ - 3 < 0$
$ВOK + ДЗ ++ KK - 3 \geq 0$	$ВOK + ДЗ ++ KK - 3 \geq 0$	$ВOK + ДЗ ++ KK - 3 \geq 0$	$ВOK + ДЗ ++ KK - 3 < 0$
{1, 1, 1}	{0, 1, 1}	{0, 0, 1}	{0, 0, 0}

Таблиця 2.7. - Показники фінансової стійкості підприємства ТОВ "Гудгрейноіл" за 2018-2022 рр.

Назва показника	Нормативне значення	2018 рік	2019 рік	2020 рік	2021 рік	2022 рік	Відхилення (+, –) показника 2019 р. порівняно з 2018 р.		Відхилення (+, –) показника 2020 р. порівняно з 2019 р.		Відхилення (+, –) показника 2021 р. порівняно з 2020 р.		Відхилення (+, –) показника 2022 р. порівняно з 2021 р.	
							абсолют-не	віднос-не	абсолют-не	віднос-не	абсолют-не	віднос-не	абсолют-не	віднос-не
Коефіцієнт автономії	більше 0,5	0,214	0,244	0,295	0,298	0,464	0,030	13,983	0,050	20,589	0,003	0,972	0,167	56,055
Коефіцієнт фінансової залежності	менше 0,2	4,665	4,093	3,394	3,361	2,154	-0,572	-12,267	-0,699	-17,074	-0,033	-0,963	-1,207	-35,920
Коефіцієнт фінансового ризику	менше 0,5	3,665	3,093	2,394	2,361	1,154	-0,572	-15,615	-0,699	-22,594	-0,033	-1,365	-1,207	-51,133
Коефіцієнт маневреності власного капіталу	більше 0	0,570	0,759	0,637	0,846	0,835	0,189	33,171	-0,122	-16,123	0,209	32,781	-0,011	-1,295
Коефіцієнт структури покриття довгострокових вкладень	-	0,116	0,000	0,000	0,000	0,584	-0,116	-100,000	0,000	-	0,000	-	0,584	-
Коефіцієнт довгострокового залучення коштів	0,4	0,048	0,000	0,000	0,000	0,088	-0,048	-100,000	0,000	-	0,000	-	0,088	-
Коефіцієнт фінансової незалежності капіталізованих джерел	0,6	0,952	1,000	1,000	1,000	0,912	0,048	4,991	0,000	0,000	0,000	0,000	-0,088	-8,813

Однією з ключових ознак фінансового стану підприємства є його ступінь незалежності від зовнішніх джерел фінансування. Для визначення цієї характеристики використовується коефіцієнт фінансової незалежності (автономії), який визначається як відношення суми власних коштів до загального пасиву балансу. Згідно таблиці, виділеної вище, можна відзначити, що у період з 2018 по 2020 роки підприємство проявляло фінансову залежність, що свідчить про те, що воно не було в змозі здійснити всі платежі виключно за рахунок власних ресурсів.

Згідно таблиці ми бачимо, що підприємство є фінансово залежним в 2020 та 2022 роках, тобто воно було нездатне зробити усі платежі за рахунок власних засобів. У 2022 році ситуація дещо покращилась, але платоспроможність залишається низькою.

Коефіцієнт співвідношення власних та залучених засобів визначає, наскільки ефективно підприємство може використовувати залучений капітал для своєї господарської діяльності. Протягом 2018-2020 років можна зауважити, що рівень власних засобів був недостатнім для повного покриття обсягу чужих джерел фінансування.

У 2020 та 2022 роках бачимо, що власних засобів недостатньо для покриття чужих джерел.

На рис. 2.7. наведено динаміку змін коефіцієнтів фінансової стійкості підприємства ТОВ "Гудгрейноіл" за 2018-2022 рр.

Коефіцієнт автономії в 2019 році збільшився на 0,03, в 2020 році він збільшився ще на 0,05. Підприємство мало маневреність у 2018-2019 роках, але негативним є зменшення в 2020 коефіцієнту маневреності на 0,122.

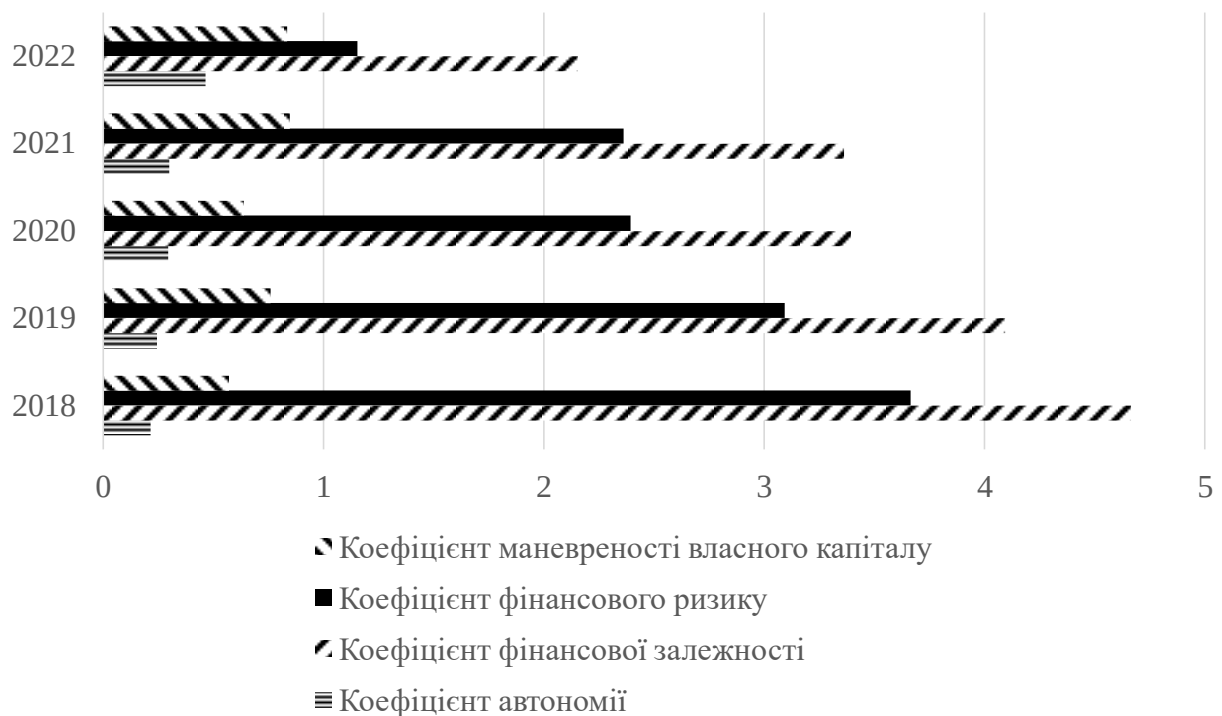


Рисунок 2.7. - Динаміка змін коефіцієнтів фінансової стійкості підприємства ТОВ "Гудгрейноіл" за 2018-2022 рр.

У 2021 році коефіцієнт автономії збільшився на 0,003, а в 2022 році його зростання склало - 0,167. Коефіцієнт маневреності у 2022 році погіршився на 0,011, що свідчить про зниження гнучкості підприємства. Зменшення коефіцієнта фінансового ризику становить 51,133%.

Отже, проведене дослідження ТОВ «Гудгрейноіл» підтвердило значне поліпшення всіх показників у 2020 році. Виявлено невеликі труднощі із фінансовою стійкістю через значний обсяг запасів та активів, які реалізуються з важкістю. Однак підприємство все ще не має достатньо власного капіталу, що не гарантує його платоспроможність.

Протягом 2020-2022 років підприємство стикається з недостатнім обсягом власного капіталу, що ускладнює його фінансову стійкість і платоспроможність. Заради покращення ліквідності необхідно збільшити резерв грошових коштів та їх еквівалентів.

З розвитком теорії управління зростає важливість проведення досліджень діяльності підприємства в напрямку визначення його перспектив та можливостей на основі аналізу ділової активності. Однак відсутність універсального підходу до визначення ділової активності підприємства та встановлення конкретних показників, моніторинг яких має суттєвий вплив на функціонування компанії, залишається проблемою. У контексті окремої організації часто спостерігається, що ділова активність розглядається як результат функціонування, і її ефективність визначається порівнянням використання власного капіталу. Такий підхід свідчить про ідентифікацію ділової активності з ефективністю. Стосовно фінансового аналізу, під діловою активністю компанії розуміють темпи її економічного розвитку, зростання активів, прибутку та інші аспекти. Однак таке розуміння ділової активності компанії є обмеженим і не охоплює всі аспекти, які впливають на функціонування організації в ринковому середовищі. Паралельно не враховується якісний аспект діяльності організації, такий як мотивація персоналу, стратегія компанії, корпоративні відносини, оптимальність організаційної структури управління, якість менеджменту, рівень використання ринкових можливостей і т. д.

Проведення аналізу ділової активності дозволяє оцінити результативність основної діяльності підприємства, що визначається швидкістю обертання фінансових ресурсів. Цей аналіз виконується за допомогою коефіцієнтів оборотності.

В наступній табл. 2.8. проведемо аналіз ділової активності ТОВ "Гудгрейноіл" за 2018-2022 рр.

Таблиця 2.8. - Аналіз ділової активності ТОВ "Гудгрейноіл" за 2018-2022 рр.

Показники	Формула для розрахунку	2018 р.	2019 р.	2020 р.	2021 р.	2022 р.	Відхилення +/- 2019 р. від 2018р.	Відхилення +/- 2020 р. від 2019р.	Відхилення +/- 2021 р. від 2020р.	Відхилення +/- 2022 р. від 2021р.
1. Коефіцієнт оборотності активів	$\frac{\phi.2 \text{ p.}2000 * 2}{\phi.1 \text{ p.}(1300_{\Pi} + 1300_K)}$	4,599	4,616	8,070	8,088	6,522	0,017	3,454	1,302	-1,567
2. Коефіцієнт оборотності основних фондів	$\frac{\phi.2 \text{ p.}2000 * 2}{\phi.1 \text{ p.}(1005_{\Pi} + 1010_{\Pi} + 1005_K + 1010_K)}$	50,120	62,280	92,490	117,35 3	101,75 4	12,160	30,210	53,832	- 15,600
3. Коефіцієнт оборотності оборотних активів	$\frac{\phi.2 \text{ p.}2000 * 2}{\phi.1 \text{ p.}(1195_{\Pi} + 1195_K)}$	5,066	4,988	8,850	8,692	6,969	-0,079	3,862	1,083	-1,723
4. Коефіцієнт оборотності запасів	$\frac{\phi.2 \text{ p.}2000 * 2}{\phi.1 \text{ p.}(1100_{\Pi} + 1110_{\Pi} + 1100_K + 1110_K)}$	17,298	13,881	30,559	21,279	24,586	-3,416	16,678	- 17,010	3,307
5. Коефіцієнт оборотності готової продукції	$\frac{\phi.2 \text{ p.}2000 * 2}{\phi.1 \text{ p.}(1103_{\Pi} + 1103_K)}$	17,338	13,924	30,869	21,364	24,600	-3,414	16,945	- 17,702	3,236
6. Коефіцієнт оборотності дебіторської заборгованості	$\frac{\phi.2 \text{ p.}2000 * 2}{\phi.1 \text{ p.}(1125_{\Pi} + \dots + 1155_{\Pi} + 1125_K + \dots + 1155_K)}$	8,756	8,656	13,791	16,333	11,134	-0,100	5,135	5,311	-5,199
7. Коефіцієнт оборотності власного капіталу	$\frac{\phi.2 \text{ p.}2000 * 2}{\phi.1 \text{ p.}(1495_{\Pi} + 1495_K)}$	21,456	20,046	29,425	27,286	16,468	-1,410	9,379	4,254	-10,818
8. Коефіцієнт оборотності кредиторської заборгованості	$\frac{\phi.2 \text{ p.}2000 * 2}{\phi.1 \text{ p.}(1610_{\Pi} + \dots + 1650_{\Pi} + 1610_K + \dots + 1650_K)}$	66,621	44,864	59,849	31,956	23,770	- 21,757	14,986	- 17,861	-8,186

Як видно з табл. 2.8. в 2019 році ділова активність погіршується - майже всі коефіцієнти зменшились, покращився лише коефіцієнт оборотності активів та основних фондів. У 2020 році ділова активність значно покращується на що впливає значне зростання чистого доходу від реалізації продукції. Найбільше збільшення відбулося з коефіцієнтом оборотності готової продукції - на 16,945. Негативним є збільшення у 2020 році коефіцієнта оборотності кредиторської заборгованості на 14,986.

У 2021 році ділова активність відзначилася покращенням, і практично всі коефіцієнти виявилися більшими. У 2022 році тренд поліпшення ділової активності продовжився, зокрема, коефіцієнти оборотності запасів та готової продукції зросли. Однак коефіцієнт оборотності активів знизився на 1,567, а найбільше зменшення відбулося у коефіцієнті оборотності основних фондів, який зменшився на 15,6. Позитивним є зменшення у 2022 році коефіцієнта оборотності кредиторської заборгованості на 8,186.

У наступній табл. 2.9. розрахуємо періоди оборотності фінансових ресурсів ТОВ "Гудгрейноіл" за 2018-2022 рр.

З наведеної табл. 2.9. видно, що оборотність активів можна вважати високою в 2018-2019 роках, так як вона становила 78 днів і у 2020 році вона покращилась на 33,38 днів. За 2019-2020 роки покращився період оборотності основних фондів на 1,89 днів, оборотних активів на 31,5 днів, власного капіталу на 5,72 дня.

Оборотність активів можна вважати високою у 2020-2021 роках, так як вона становила 44,51-44,61 днів і у 2022 році вона дещо погіршилась, але залишається високою – 55,2 дня. За два роки покращився період оборотності основних фондів на 0,35 дня, погіршився період оборотних активів на 10,98 днів.

Таблиця 2.9. - Періоди оборотності фінансових ресурсів ТОВ "Гудгрейноіл" за 2018-2022 рр.

Показник	Формула для розрахунку	Напрямок позитивних змін	2018 р., дні	2019 р., дні	2020 р., дні	2021 р., дні	2022 р., дні
1. Період оборотності активів	$\frac{360}{K_A}$	>0, зменшення	78,27	77,99	44,61	44,51	55,20
2. Період оборотності основних фондів	$\frac{360}{K_{OF}}$	>0, зменшення	7,18	5,78	3,89	3,07	3,54
3. Період оборотності оборотних активів	$\frac{360}{K_{OA}}$	>0, зменшення	71,06	72,18	40,68	41,42	51,66
4. Період оборотності запасів	$\frac{360}{K_3}$	>0, зменшення	20,81	25,93	11,78	16,92	14,64
5. Період оборотності готової продукції	$\frac{360}{K_{ГП}}$	>0, зменшення	20,76	25,85	11,66	16,85	14,63
6. Період оборотності дебіторської заборгованості	$\frac{360}{K_{ДЗ}}$	>0, зменшення	41,11	41,59	26,10	22,04	32,33
7. Період оборотності власного капіталу	$\frac{360}{K_{BK}}$	>0, зменшення	16,78	17,96	12,23	13,19	21,86
8. Період обороту кредиторської заборгованості	$\frac{360}{K_{KЗ}}$	>0, збільшення	5,40	8,02	6,02	11,27	15,15

В умовах динамічного ринку важливим аспектом є здатність підприємства до здобуття прибутку, яка визначає його можливість існування, задоволення інтересів інвесторів і конкурентоздатність на ринку порівняно з іншими господарськими суб'єктами. Прибутковість підприємства визначається отриманням доходів та досягнення відповідного рівня відносно залученого капіталу, отриманих доходів або здійснених витрат.

Показники рентабельності відображають співвідношення прибутку підприємства та факторів, які узагальнено є передумовами його формування. Ці показники виражаються у відсотках і визначаються як відношення суми прибутку, здобутого за конкретний період (наприклад, рік чи квартал), до обсягу вкладеного капіталу, витрат, доходів і інших абсолютних показників.

Показники рентабельності вказують на відносну доходність підприємства з різних позицій і розподіляються відповідно до інтересів учасників економічного процесу. Різноманіття показників рентабельності виникає з можливості порівняння прибутку з факторами, які впливають на нього. Ці показники відрізняються за змістом і метою розрахунку.

Отже, можна узагальнити показники рентабельності у кілька категорій:

- показники, які відображають рентабельність капіталу та його компонентів;
- показники, що характеризують рентабельність активів та їх складових;
- показники, які відображають рентабельність витрат та інвестицій;
- показники, що характеризують рентабельність реалізації.

Вказані вище показники можна обчислювати, використовуючи: валовий прибуток; прибуток від операційної діяльності; прибуток до оподаткування; чистий прибуток.

Тепер перейдемо до розрахунків показників рентабельності в таблиці 2.10.

Таблиця 2.10. - Показники рентабельності ТОВ "Гудгрейноіл" за 2018-2022 рр.

Показник	Формула для розрахунку	2018р., %	2019р., %	2020р., %	2021р., %	2022р., %	Відхилення +/- 2019 р. від 2018р.	Відхилення +/-2020 р. від 2019р.	Відхилення +/- 2021 р. від 2020р.	Відхилення +/-2022 р. від 2021р.
1. Коефіцієнт рентабельності майна	$\frac{\phi.2 \text{ p.}2350(2355) * 2}{\phi.1 \text{ p.}(1300_{\Pi} + 1300_K)}$	11,87	5,79	20,76	14,72	30,93	-6,08	14,97	-2,73	16,20
2. Коефіцієнт рентабельності капіталу	$\frac{\phi.2 \text{ p.}2350(2355) * 2}{\phi.1 \text{ p.}(1900_{\Pi} + 1900_K)}$	11,87	5,79	20,76	14,72	30,93	-6,08	14,97	-2,73	16,20
3. Коефіцієнт рентабельності власного капіталу	$\frac{\phi.2 \text{ p.}2350(2355) * 2}{\phi.1 \text{ p.}(1495_{\Pi} + 1495_K)}$	55,35	25,13	75,69	49,66	78,09	-30,22	50,56	-9,58	28,43
4. Коефіцієнт рентабельності продаж	$\frac{\phi.2 \text{ p.}2090(2095)}{\phi.2 \text{ p.}2000}$	9,82	5,45	4,44	4,03	7,64	-4,37	-1,00	-0,41	3,60
5. Коефіцієнт валової рентабельності основної діяльності	$\frac{\phi.2 \text{ p.}2090(2095) * 2}{\phi.2 \text{ p.}2050}$	10,89	5,76	4,65	4,20	8,27	-5,13	-1,11	-0,45	4,06
6. Коефіцієнт рентабельності операційної діяльності	$\frac{\phi.2 \text{ p.}2190(2195)}{\phi.2 \text{ p.}(2050 + 2180)}$	2,15	1,47	2,81	2,30	6,13	-0,69	1,34	-0,51	3,83
7. Коефіцієнт чистої рентабельності реалізованої продукції	$\frac{\phi.2 \text{ p.}2350(2355)}{\phi.2 \text{ p.}2000}$	2,58	1,25	2,57	1,82	4,74	-1,33	1,32	-0,75	2,92
8. Коефіцієнт рентабельності необоротних активів	$\frac{\phi.2 \text{ p.}2350(2355) * 2}{\phi.1 \text{ p.}(1095_{\Pi} + 1095_K)}$	128,76	77,71	237,29	213,22	482,00	-51,05	159,58	50,10	268,78
9. Коефіцієнт рентабельності оборотних активів	$\frac{\phi.2 \text{ p.}2350(2355) * 2}{\phi.1 \text{ p.}(1195_{\Pi} + 1195_K)}$	13,07	6,25	22,76	15,82	33,05	-6,82	16,51	-3,75	17,23

Внаслідок того, що протягом 2018-2020 років підприємство має чистий прибуток, показники рентабельності демонструють позитивні показники. У 2019 році внаслідок отримання на 1597,6 тис. грн. менше чистого прибутку спостерігалось зменшення показників рентабельності. Спостерігалось найбільше зменшення у рентабельності власного капіталу на 30,22% та необоротних активів на 51,05%.

У 2020 році, завдяки отриманню на суму 6396,8 тис. грн. додаткових чистих прибутків, спостерігається покращення всіх показників рентабельності, і вони досягають високих значень. Так, рентабельність майна зросла з 5,79% в 2019 році до 20,76% в 2020 році. Найбільший приріст відзначається у показнику рентабельності необоротних активів, збільшившись на 159,58% до 237,29%. Зменшення рентабельності продажів на 1% до 4,44%, рентабельності основної діяльності на 1,11% до 4,65% визначається як негативне, але позитивною є зростання рентабельності операційної діяльності на 1,34% до 2,81%.

На рис. 2.8. можна побачити значення основних показників рентабельності.

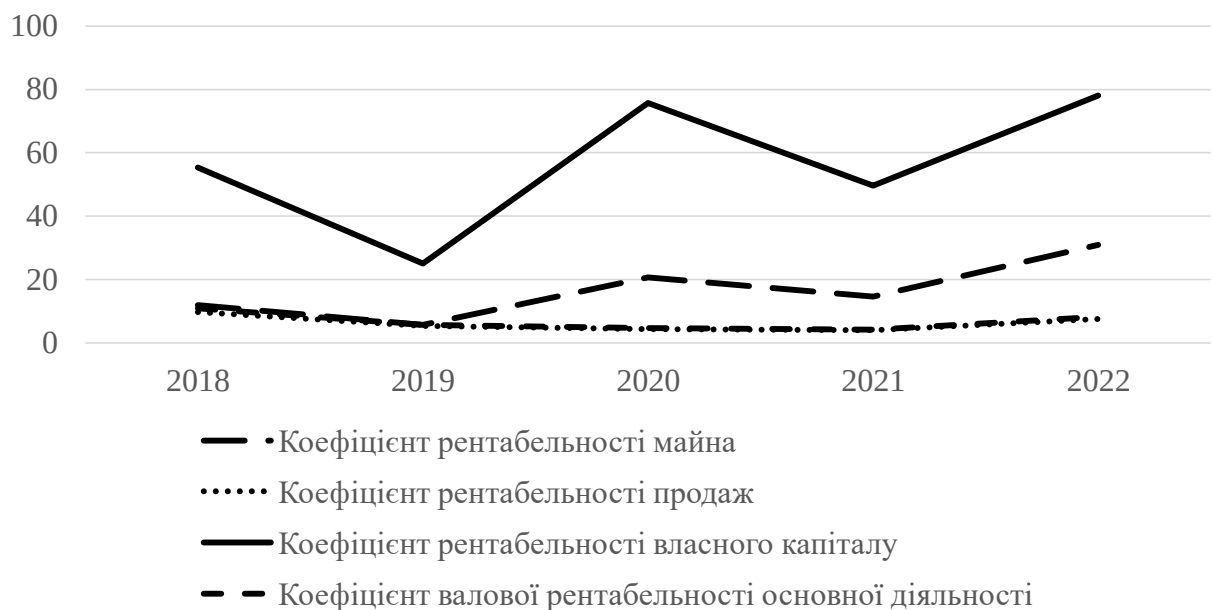


Рисунок 2.8. - Динаміка показників рентабельності ТОВ "Гудгрейноіл" за 2018-2022 рр.

Внаслідок того, що протягом 2020-2022 років підприємство отримує чисті прибутки, показники рентабельності відзначаються позитивними значеннями та систематично покращуються. У 2021 році через зростання чистого прибутку на 11,47% відбулося підвищення рентабельності лише необоротних активів на 50,1%, хоча всі інші показники незначно зменшились через більш швидке збільшення статей балансу.

У 2022 році завдяки отриманню на 19848,7 тис. грн. більше чистого прибутку відзначається поліпшення коефіцієнтів рентабельності, які залишаються на високому рівні. Так, рентабельність майна підвищилась з 17,46% у 2020 році до 30,93% у 2022 році. Найвищий показник рентабельності виявився у розділі необоротних активів - 482%, і за рік цей показник збільшився на 268,78. Позитивним фактором є зростання рентабельності основної діяльності на 4,06% та операційної діяльності на 3,83%, до відповідних показників 8,27% та 6,13%.

У таблиці 2.12. розглянемо формування та структури активів підприємства ТОВ "Гудгрейноіл" за 2018-2022 рр.

Розрахунки, представлені у таблиці 2.12, виявили, що в 2019 році, порівняно з 2018 роком, відбулося збільшення активів на 3702,8 тис. грн. Цей приріст був обумовлений зростанням оборотних активів на 4419,4 тис. грн., зокрема запасів на 4969,3 тис. грн. і коштів в розрахунках на 2358,9 тис. грн. Грошові кошти, навпаки, зменшились на 2908,8 тис. грн., що викликало зниження їхньої частки в пасивах на 10,45 до 0,58%. Необоротні активи зменшились на 716,6 тис. грн., призводячи до зменшення їхньої частки в активах на 3,33 до 5,88% від загальної суми активів.

На рис. 2.9. наведено зміни в структурі активів ТОВ "Гудгрейноіл" за 2018-2022 рр.

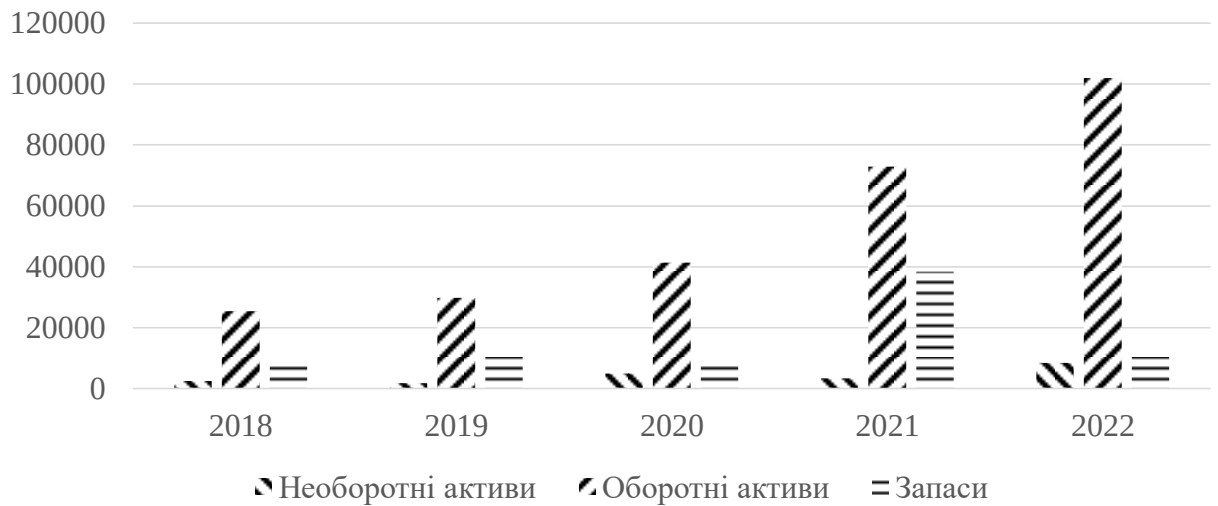


Рисунок 2.9. - Зміни в структурі активів ТОВ "Гудгрейноіл" за 2018-2022 рр.

У 2020 році по відношенню до 2019 року активи збільшились на 14808,8 тис. грн. На відміну від попереднього року необоротні активи збільшились на 3114,2 тис. грн. і додали в активах 4,82 своєї частки до 10,7% всіх активів. Обороні активи також продовжують збільшуватись – на 11644,6 тис. грн. На відміну від 2019 року в 2020 році відбулося зменшення запасів на 4174,6 тис. грн., але їх питома вага в активах зменшилась на 21,42 до 17,72%.

У результаті зростання грошових коштів на 4266,8 тис. грн. вони збільшили свою вагу в активах на 8,98 до 9,56%.

Таблиця 2.12. - Формування та структура активів ТОВ "Гудгрейноіл" за 2018-2022 рр.

Пасиви	2018 р.		2019 р.		2020 р.		2021 р.		2022 р.		Відхилення 2019 р. від 2018р.		Відхилення 2020 р. від 2019р.		Відхилення 2021 р. від 2020р.		Відхилення 2022 р. від 2021р.	
	сума, тис.грн.	част- ка, %	сума, тис. грн.	част- ка, %	сума, тис.грн.	част- ка, %	сума, тис. грн.	част- ка, %	сума, тис. грн.	част- ка, %	сума, тис. грн.	част- ка, %	сума, тис. грн.	част- ка, %	сума, тис. грн.	част- ка, %	сума, тис. грн.	част- ка, %
1. Усього активів	28042,7	100,00	31745,5	100,00	46554,3	100,00	76508	100,00	110437,1	100,00	3702,8	-	14808,8	-	29953,7	-	33929,1	-
2. Необоротні активи	2584,2	9,22	1867,6	5,88	4981,8	10,70	3515,1	4,59	8479,5	7,68	-716,6	-3,33	3114,2	4,82	-1466,7	-6,11	4964,4	3,08
3. Оборотні активи, з них:	25458,5	90,78	29877,9	94,12	41522,5	89,19	72992,9	95,41	101957,6	92,32	4419,4	3,33	11644,6	-4,93	31470,4	6,21	28964,7	-3,08
3.1. Запаси	7456,4	26,59	12425,7	39,14	8251,1	17,72	38524,9	50,35	11064,9	10,02	4969,3	12,55	-4174,6	-21,42	30273,8	32,63	-27460	-40,33
3.2. Грошові кошти та розрахунки	18002,1	64,20	17452,2	54,98	33271,4	71,47	34468	45,05	90892,7	82,30	-549,9	-9,22	15819,2	16,49	1196,6	-26,42	56424,7	37,25
3.2.1 Кошти в розрахунках	14907,8	53,16	17266,7	54,39	28819,1	61,90	34369,9	44,92	90599	82,04	2358,9	1,23	11552,4	7,51	5550,8	-16,98	56229,1	37,11
3.2.2. Грошові кошти та їх еквіваленти	3094,3	11,03	185,5	0,58	4452,3	9,56	98,1	0,13	293,7	0,27	-2908,8	-10,45	4266,8	8,98	-4354,2	-9,44	195,6	0,14

Розрахунки, представлені в таблиці 2.12, показали, що в 2021 році, порівняно з 2020 роком, активи зросли на 29953,7 тис. грн. Це сталося за рахунок збільшення оборотних активів, особливо запасів, які збільшилися на 30273,8 тис. грн. Їхній внесок становить 50,35% від загальної суми активів, що на 32,63% більше, ніж у 2020 році. Необоротні активи в 2021 році складають лише 4,59% від всіх активів, і за рік цей показник зменшився на 6,11%.

У порівнянні з 2021 роком у 2022 році активи зросли на 33929,1 тис. грн. На відміну від попереднього року спостерігалось збільшення необоротних активів на 4964,4 тис. грн., що підняло їх відсоткову частку в загальних активах на 3,08 до 7,68%. З оборотних активів виділяється збільшення коштів у розрахунках на 56229,1 тис. грн., зростивши їх частку в активах на 37,11 до 82,04%. Запаси, натомість, скоротились на 27460 тис. грн., що призвело до зниження їх відсоткової частки в активах на 40,33 до 10,02%.

У таблиці 2.13 розглянемо формування та структури капіталу підприємства ТОВ "Гудгрейноіл" за 2018-2022 рр.

Проведені розрахунки в табл. 2.13 виявили, що в 2019 році по відношенню до 2018 року пасиви збільшилися на 3702,8 тис. грн. Відбулося це в результаті збільшення поточних зобов'язань на 2279,8 тис. грн. Власний капітал збільшився на 1745,3 тис. грн. в результаті зростання нерозподіленого прибутку. Довгострокові зобов'язання відсутні протягом 2019-2020 років, а в 2018 році вони займали 1,07%.

У 2018 році найбільшу частку в пасивах займали поточні зобов'язання – 77,49%, в 2019 році вони втратили 1,93 своєї частки і стали займати 75,57%, а в 2020 році втратили ще 5,03 і стали займати 70,54% всіх пасивів.

Таблиця 2.13 - Формування та структура капіталу ТОВ "Гудгрейноіл" за 2018-2022 рр.

Пасиви	2018 р.		2019 р.		2020 р.		2021 р.		2022 р.		Відхилення 2019 р. від 2018р.		Відхилення 2020 р. від 2019р.		Відхилення 2021 р. від 2020р.		Відхилення 2022 р. від 2021р.	
	сума, тис.грн.	част- ка, %	сума, тис. грн.	част- ка, %	сума, тис. грн.	част- ка, %	сума, тис. грн.	част- ка, %	сума, тис. грн.	част- ка, %	сума, тис. грн.	част- ка, %	сума, тис. грн.	част- ка, %	сума, тис. грн.	част- ка, %	сума, тис. грн.	част- ка, %
1. Усього пасивів	28042,7	100	31745,5	100	46554,3	100	76508	100	110437,1	100	3702,8	-	14808,8	-	29953,7	-	33929,1	-
2. Власний капітал	6011,4	21,44	7756,7	24,43	13717,1	29,46	22762,1	29,75	51274,1	46,43	1745,3	3,00	5960,4	5,03	9045	0,29	28512	16,68
2.1. Зареєстрований (пайовий) капітал	2070,1	7,38	2070,1	6,52	2070,1	4,45	2070,1	2,71	2070,1	1,87	0	-0,86	0	-2,07	0	-1,74	0	-0,83
2.2. Нерозподілений прибуток (непокритий збиток)	3941,3	14,05	5686,6	17,91	11647	25,02	20692	27,05	49204	44,55	1745,3	3,86	5960,4	7,11	9045	2,03	28512	17,51
2.3. Інший капітал	0	0,00	0	0,00	0	0,00	0	0,00	0	0,00	0	0,00	0	0,00	0	0,00	0	0,00
3. Довгострокові зобов'язання і забезпечення	300	1,07	0	0,00	0	0,00	0	0,00	4955,7	4,49	-300	-1,07	0	0,00	0	0,00	4955,7	4,49
4. Поточні зобов'язання	21731,3	77,49	23988,8	75,57	32837,2	70,54	53745,9	70,25	54207,3	49,08	2257,5	-1,93	8848,4	-5,03	20908,7	-0,29	461,4	-21,16
4.1. Короткострокові кредити банків	0	0,00	3466,4	10,92	8736,1	18,77	4229,8	5,53	18000	16,30	3466,4	10,92	5269,7	7,85	-4506,3	-13,24	13770,2	10,77
4.2. Кредиторська заборгованість	1936	6,90	4215,8	13,28	6341,8	13,62	24806,3	32,42	26486,2	23,98	2279,8	6,38	2126	0,34	18464,5	18,80	1679,9	-8,44
4.3. Інші поточні зобов'язання	19795,3	70,59	16306,6	51,37	17759,3	38,15	24709,8	32,30	9721,1	8,80	-3488,7	-19,22	1452,7	-13,22	6950,5	-5,85	-14988,7	-23,49

На рис. 2.10 наведено зміни в структурі капіталу ТОВ "Гудгрейноіл" за 2018-2022 рр.

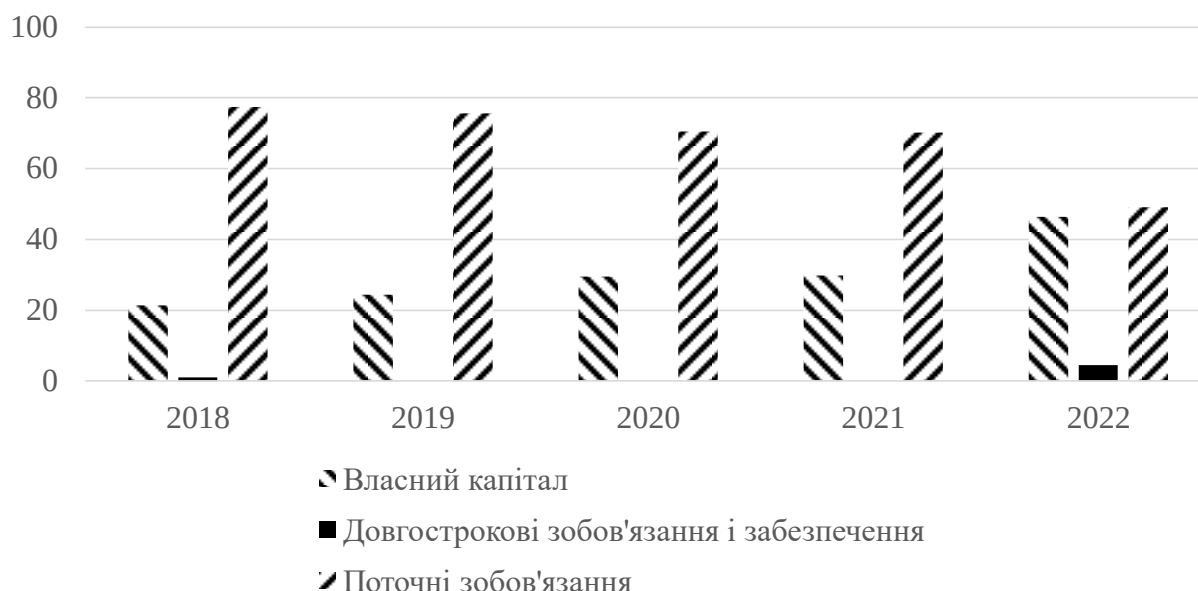


Рисунок 2.10. - Зміни в структурі капіталу ТОВ "Гудгрейноіл" за 2018-2022 рр.

У 2020 році по відношенню до 2019 року пасиви збільшились на 14808,8 тис. грн. Власний капітал продовжує зростати ще на 5960,4 тис. грн. У поточних зобов'язаннях відбулося збільшення кредиторської заборгованості на 2126 тис. грн. в результаті чого вона додала 0,34 частки в пасивах до 13,62% всіх пасивів.

Власний капітал у 2018 році складався з зареєстрованого капіталу в розмірі 2070,1 тис. грн. та нерозподіленого прибутку.

У 2019 році відбулося зростання нерозподіленого прибутку на 1745,3 тис. грн., а в 2020 році ще на 5960,4 тис. грн. і його частка в пасивах становить 25,02%.

У 2021 році по відношенню до 2020 року пасиви збільшились на 29953,7 тис. грн. Відбулося зростання власного капіталу на 9045 тис. грн. і його частка в пасивах зросла на 0,29 до 29,75%.

У 2022 році по відношенню до 2021 року пасиви збільшились на 33929,1 тис. грн. Власний капітал збільшився на 28512 тис. грн., що збільшило його частку в пасивах на 16,68 до 46,43% всіх пасивів.

Власний капітал в 2021 році складається за зареєстрованого капіталу в розмірі 2070,1 тис. грн. та нерозподіленого прибутку, який значно збільшується з кожним роком і на кінець 2022 року становить 44,55% всіх пасивів.

У 2022 році з'явилися довгострокові зобов'язання в розмірі 4955,7 тис. грн., що складає 4,49% всіх пасивів.

У поточних зобов'язаннях найбільшу частку пасивів складали інші поточні зобов'язання в 2020 році – 38,15% всіх пасивів, а у 2021-2022 роках кредиторська заборгованість займала 32,42% та 23,98% всіх пасивів відповідно.

У табл. 2.14 проведемо розрахунки основних показників фінансових результатів ТОВ "Гудгрейноіл" за 2018-2022 рр.

Розглядаючи фінансові результати ТОВ "Гудгрейноіл" за 2018-2020 рр. в табл. 2.14, спостерігається зменшення валового прибутку в 2019 році на 40,65% в результаті збільшення чистих доходів на 6,99% або на 9018,7 тис. грн., а собівартості на 14168,4 тис. грн. У 2020 році валовий прибуток збільшився на 86,74% в результаті більш швидкого зростання доходу від реалізації в порівнянні з собівартістю продукції.

Оцінюючи діяльність 2019 року, слід відзначити негативний аспект у зменшенні інших операційних доходів на 52348 тис. грн. Проте, позитивним є скорочення інших операційних витрат на 55660,1 тис. грн. Варто відзначити зростання інших витрат на 113,4 тис. грн..

У 2020 році відбулося збільшення інших операційних доходів на 1583 тис. грн., але негативним є зростання інших операційних витрат на 22,19%, а також зростання інших витрат на 71 тис. грн. Позитивним є зростання інших доходів на 101,8 тис. грн. або на 44,71%.

Внаслідок усіх зазначених змін підприємство відзначило зменшення чистого прибутку на 1597,6 тис. грн. у 2019 році в порівнянні з 2018 роком. З іншого боку, у 2020 році в порівнянні з 2019 роком підприємство зафіксувало зростання чистого прибутку на 6396,8 тис. грн., досягнувши рівня в 8126,5 тис. грн.

Таблиця 2.14 - Основні показники фінансових результатів ТОВ "Гудгрейноіл" за 2018-2022 рр.

Найменування	2018	2019	2020	2021	2022	Відхилення (+, -) показника 2019 / 2018		Відхилення (+, -) показника 2020 / 2019		Відхилення (+, -) показника 2021 / 2020		Відхилення (+, -) показника 2022 / 2021	
						абсолют- не, тис.грн.	віднос- не, %	абсолют- не, тис.грн.	віднос- не, %	абсолют- не, тис.грн.	віднос- не, %	абсолют- не, тис.грн.	віднос- не, %
Чистий дохід від реалізації продукції (товарів, робіт, послуг)	128977,6	137996,3	315932,3	497684,1	609611,2	9018,7	6,99	177936	128,94	181751,8	57,53	111927,1	22,49
Собівартість реалізованої продукції (товарів, робіт, послуг)	116308,3	130476,7	301890,2	477606,1	563062,2	14168,4	12,18	171413,5	131,37	175715,9	58,21	85456,1	17,89
Валовий прибуток	12669,3	7519,6	14042,1	20078	46549	-5149,7	-40,65	6522,5	86,74	6035,9	42,98	26471	131,84
Інші операційні доходи	53194,5	846,5	2429,5	2045,3	4447,5	-52348	-98,41	1583	187,01	-384,2	-15,81	2402,2	117,45
Інші операційні витрати	62021,3	6361,2	7772,5	10898,4	15543,9	-55660,1	-89,74	1411,3	22,19	3125,9	40,22	4645,5	42,63
Фінансовий результат від операційної діяльності: прибуток	3842,5	2004,9	8699,1	11224,9	35452,6	-1837,6	-47,82	6694,2	333,89	2525,8	29,04	24227,7	215,84
Інші витрати	225	227,7	329,5	161,9	658,6	2,7	1,20	101,8	44,71	-167,6	-50,86	496,7	306,79
Інші доходи	9,8	123,2	194,2	317	544,6	113,4	1157,14	71	57,63	122,8	63,23	227,6	71,80
Фінансовий результат до оподаткування: прибуток	4057,7	2109,4	8834,4	11096,8	35566,6	-1948,3	-48,01	6725	318,81	2262,4	25,61	24469,8	220,51
Витрати (дохід) з податку на прибуток	730,4	379,7	707,9	2011,3	6659,4	-350,7	-48,01	328,2	86,44	1303,4	184,12	4648,1	231,10
Чистий фінансовий результат: прибуток	3327,3	1729,7	8126,5	9058,5	28907,2	-1597,6	-48,01	6396,8	369,82	932	11,47	19848,7	219,12

Аналізуючи фінансові показники ТОВ "Гудгрейноіл" за 2020-2022 роки у табл. 2.14, можна відзначити зростання валового прибутку у 2021 році на 42,98%, що є результатом збільшення чистих доходів на 57,53%, або 181751,8 тис. грн. У 2022 році валовий прибуток збільшився додатково на 26471 тис. грн. в порівнянні з 2021 роком.

У 2021 році ми спостерігаємо зростання інших операційних витрат на 3125,9 тис. грн., а в 2022 році ця сума збільшилась ще на 4645,5 тис. грн. З іншого боку, інші операційні доходи незначно зменшилися в 2021 році на 15,81%, або на 384,2 тис. грн. Однак у 2022 році вони вражаюче зросли на 2402,2 тис. грн., що становить 117,45% більше порівняно з попереднім роком.

У 2022 році відбулося збільшення інших доходів на 496,7 тис. грн., але негативним є зростання інших витрат на 71,8%.

У результаті всіх цих змін підприємство отримало на 932 тис. грн. більше чистого прибутку у 2021 році по відношенню до 2020 року та на 19848,7 тис. грн. більше чистих прибутків у 2022 році по відношенню до 2021 року.

Інтеграція фінансового аналізу із SWOT-аналізом дозволяє розглядати фінансові параметри в контексті внутрішніх та зовнішніх факторів, що впливають на конкурентоспроможність.

Засновником SWOT-аналізу був Кеннет Ендрюс, аббревіатура цього аналізу походить від англійських слів strengths (сильні сторони), weaknesses (слабкі сторони), opportunities (можливості) і threats (загрози). У 1963 році на конференції з бізнес-політики в Гарварді, Ендрюс представив новий підхід до оцінки поточної ситуації та виявлення тенденцій у розвитку бізнесу. Згодом цей метод вдосконалено А. А. Томпсоном і А. Дж. Стріклендом у 70-х роках. [17].

SWOT-аналіз (SWOT analysis) - це стратегічний інструмент, який допомагає оцінити внутрішні та зовнішні фактори, що впливають на діяльність організації, проекту чи бізнесу. Аббревіатура "SWOT" вказує на чотири аспекти, які аналізуються:

1. strengths (сильні сторони) – позитивні аспекти або переваги, які

відзначають організацію в порівнянні з іншими. Це можуть бути внутрішні ресурси, навички, експертиза, або інші особливості, які дають конкурентну перевагу.

2. weaknesses (слабкі сторони) – внутрішні обмеження, недоліки чи недоліки, які можуть обмежити ефективність або конкурентоспроможність. Це аспекти, які слід вдосконалити або подолати.

3. opportunities (можливості) – зовнішні фактори, які можуть бути використані для досягнення успіху або покращення ситуації. Це можуть бути нові ринки, технологічні тенденції, зростаючий попит тощо.

4. threats (загрози) – зовнішні чинники, які можуть становити ризик чи перешкоду для успішного функціонування. Це можуть бути конкуренція, економічні кризи, зміни в законодавстві, або інші негативні фактори.

SWOT-аналіз допомагає компаніям визначити свої конкурентні переваги та слабкі сторони, а також виявити можливості для розвитку та потенційні загрози. Цей інструмент може бути використаний при прийнятті стратегічних рішень, розробці бізнес-планів або аналізі проектів.

Використовуючи метод визначення конкурентоспроможності ТОВ «Гудгрейноіл» на основі проведення SWOT-аналізу виявлено чинники, які впливають на конкурентоздатність підприємства, що наведені в табл. 2.15.

Таблиця 2.15. – Матриця SWOT-аналізу ТОВ «Гудгрейноіл»

strengths (сильні сторони)	Weaknesses (слабкі сторони)
- висока якість продукції: зерно вирощується та збирається високою якістю, що підтверджується відповідними сертифікатами (аналізними картками); - широка мережа постачальників: розгалужена система постачання забезпечує сталу доступність сировини для експорту; - географічно розташовані об'єкти зберігання: наявність сховищ та складів у стратегічних регіонах дозволяє оптимізувати логістику. - наявність висококваліфікованих спеціалістів;	- залежність від сезонних факторів: зернотрейдінг залежний від сезону, погодних умов та врожаю, що впливає на обсяги експорту; - нестабільні ціни на ринку: змінні ціни на світовому ринку можуть впливати на прибутковість підприємства; - обмежена диверсифікація продукції: фокус на зернових може обмежити можливості диверсифікації в разі несприятливих умов.

Продовження таблиці 2.15.

1	2
- позитивна кредитна історія підприємства.	
Opportunities (можливості) - розширення географії експорту: введення нових ринків експорту та розширення географії може збільшити обсяги продажів; - впровадження інновацій щодо логістичного забезпечення: розширення вантажного автомобільного парку, придбання залізничних вагонів та налагодження логістичних зв'язків (надання послуг з перевезення залізничним транспортом, надання в оренду вагонів); - укладання довгострокових контрактів: укладання довгострокових угод з клієнтами та постачальниками може забезпечити стабільність.	Threats (загрози) - світові політичні конфлікти: політичні конфлікти та торговельні обмеження можуть обмежити доступ до деяких ринків; - введення воєнного стану на всій території України з 24 лютого 2022 року, що супроводжувалося блокуванням портів, загрозою знищення продовольства в терміналах, ускладнення з митним оформленням товару, зменшення кадрового персоналу, що пов'язано з мобілізацією чоловіків; - зміни в законодавстві: зміни у вимогах щодо тарифів та стандартів можуть вплинути на експортні можливості; - конкуренція на ринку: збільшення конкуренції від інших зернотрейдерів може вплинути на ціни та обсяги експорту.

Джерело: створено автором на основі аналізу кон'юнктури ринку.

Даний метод визначення факторів впливу на конкурентоздатність ТОВ «Гудгрейноіл» висвітлив сильні та слабкі сторони, її можливості та загрози товариства. На підставі даних матриці розроблено рекомендації щодо шляхів підвищення конкурентоспроможності компанії.

Згідно даних Міністерства аграрної політики та продовольства України стосовно Експорту з України зернових та зернобобових культур за 2022/2023 маркетингові роки (МР) сформовано статистику експорту продовольства агропромислового сектору, що наведена в таблиці 2.16.

Таблиця 2.16. - Експорту з України зернових та зернобобових культур за 2023/2024 маркетингові роки (МР), тис. тонн станом на 30.11.2022 року

Сільськогосподарська культура	2023-2024 МР	2022-2023 МР	
	Всього станом на 30.11.2023 року	Всього	в т. ч. у грудні станом на 30.12.2022 року
Зернові та зернобобові, всього	13096	22613	4731
Пшениця	5909	8382	1612
Ячмінь	874	1623	156
Жито	0,9	12,5	1
Кукурудза	6180	12523	2950

Джерело: створено автором на основі даних Мінагрополітики України [18]

У маркетинговому сезоні 2022/23 обсяг експорту зернових з України зросло на 1 мільйон тонн у порівнянні з попереднім сезоном, досягнувши 49 мільйонів тонн. З цієї загальної кількості 55% були вивантажені через глибоководні порти, тоді як решта була доставлена альтернативними маршрутами.

Переформатування основних напрямків експорту має значний вплив на структуру головних експортерів зерна, оскільки доставки альтернативними шляхами виявилися дуже розподіленими, і частка основних учасників в них не перевищує 5-7%.[19]

Станом на 30 червня 2023 року Україна вивезла за кордон 16,836 млн тонн пшениці, 2,704 млн т. ячменю, 18 тис. т. жита та 29,128 млн т. кукурудзи.

У проміжку від липня 2021 року до 29 червня 2022 року протягом попереднього маркетингового року Україна експортувала 48,355 млн. т. зернових та зернобобових. Серед них було експортовано 18,72 млн. т. пшениці, 5,747 млн. т. ячменю, 161,5 тис. т. жита та 23,409 млн т. кукурудзи.

У червні 2023 року з України експортували 3,658 млн т зернових та зернобобових (за 29 днів червня торік - 1,256 млн т), зокрема:

- 1,338 млн. т пшениці (у червні торік - 122 тис. т);
- 57 тис. т ячменю (у червні торік - 31 тис. т);
- 2,257 млн. т кукурудзи (1,092 млн. т). [20].

За даними Українського Клубу Аграрного Бізнесу, з початком російської агресії на території України, значно змінилася географія експорту. У порівнянні з попереднім періодом, частка експорту с/г продукції до Європи складала 32% у довоєнний 2021 рік, за перші 10 місяців 2023 року цей показник зріс до 59%. [21].

Таке збільшення обумовлене необхідністю, оскільки постачання в інші регіони значно зменшилися. Частка експорту до країн Африки скоротилася з 14% до 7%, до Азії – з 19% до 12%, а до південно-східної Азії – з 13% до 4%. [22].

Згідно даних Державної митної служби України визначено динаміку змін імпортерів сільськогосподарської продукції протягом 2021-2023 років, що наведена в таблиці 2.17.

Таблиця 2.17. – Основні імпортери української агропродукції
у 2021-2023 роках

Частини світу	2021	2022	2023
Європа	8,974 млн. т. (32%)	13,879 млн. т. (60%)	10,532 млн. т. (59%)
Азія	5,385 млн. т. (19%)	2,307 млн. т. (10%)	2,044 млн. т. (12%)
Середній Схід	4,851 млн. т. (18%)	3,885 млн. т. (17%)	2,700 млн. т. (15%)
Африка	3,740 млн. т. (14%)	1,633 млн. т. (7%)	1,212 млн. т. (7%)
Південно-Східна Азія	3,512 млн. т. (13%)	1,202 млн. т. (5%)	767 тис. т. (4%)
ЄАЕС	835 тис. т. (3%)	240 тис. т. (1%)	134 тис. т. (1%)

Джерело: створено автором згідно статті УКАБ [21]

Відтак, для того аби імпортувати (замитнити в країні-покупця) продукцію аграрного сектору з України, її необхідно виростити (виготовити) на території України та експортувати (здійснити митне очищення на території України).

Згідно рейтингу основних експортерів зерна з України за підсумками

2022/2023 маркетингового року опублікованого на платформі Електронної зернової біржі України основними експортерами агротовару в Україні та їх відповідна частка в експорті зерна є:

1. Кернел – 8%
2. Louis Dreyfus – 7%
3. Cargill – 5%
4. ТОВ «СП Нібулон» - 5%
5. ТОВ «ADM Юкрейн» – 5%
6. ТОВ «Агропросперіс» – 4%
7. Cofco – 3%
8. Viterro – 3%
9. Укрлендфармінг – 2%
10. ТОВ «Олам Україна» – 1%. [19]

Відповідно до наведеного рейтингу ТОВ «Гудгрейноіл» не входить до найбільш лідируючих підприємств-експортерів в Україні, однак оскільки воно має високий потенціал до розвитку та розширення, поступово швидкими темпами набираючи оберти воно має високу вірогідність не лише встояти на ринку в умовах динамічного розвитку, але й вийти на новий рівень - більш спроможний до зайняття стійких позицій та лідерства.

Якщо провести порівняльний аналіз по валовому прибутку підприємства за результатами діяльності в 2022 році лідируючих експортерів зерна та ТОВ «Гудгрейноіл», то таким чином можна визначити рівень конкурентоспроможності даного підприємства, що зазначено в таблиці 2.18.

Таблиця 2.18. – Порівняльний аналіз валового прибутку підприємств-конкурентів у 2022 році

Назва підприємства	Валовий прибуток тис. грн.	Оцінка конкурентоздатності
ТОВ «Кернел-Трейд»	16 315 161,00	1
ТОВ «Агропросперіс»	501 336,00	2
ТОВ «Гудгрейноіл»	46 549,00	3

Джерело: створено автором на підставі фінансової звітності підприємств [24,25]

Отже, згідно вищенаведеного можна зробити висновок, що ТОВ «Гудгрейноіл» є малим підприємством, яке в масштабах макроекономіки знаходиться на низькому рівні розвитку, однак являється конкурентоспроможним та здатним до розширення, впровадження стратегічних планів, збільшення обертів ефективного господарювання, залучення більшої кількості фінансових ресурсів окрім того підприємство насичене високим кадровим потенціалом, що в цілому просуватиме підприємство до збільшення прибутковості.

3. ШЛЯХИ УДОСКОНАЛЕННЯ КОНКУРЕНТОСПРОМОЖНОСТІ ТОВ «ГУДГРЕЙНОІЛ»

3.1. Напрями поліпшення діяльності підприємства

Конкурентоспроможність підприємства є критичним аспектом в умовах сучасного ринкового середовища. Це визначає здатність підприємства ефективно конкурувати на ринку, забезпечуючи свою життєздатність та стійкість в умовах змін.

Одним з напрямів підвищення конкурентоспроможності це оптимальне управління ресурсами. Для цього застосуємо економіко-математичне моделювання.

За допомогою принципу максимуму Понтрягіна розглянемо можливі варіанти покращення конкурентоспроможності підприємства.

Розглянемо систему керування, стан якої в кожен момент часу задається вектором-стовпчиком координат:

$$x(t) = \begin{pmatrix} x_1(t) \\ x_2(t) \\ \dots \\ x_n(t) \end{pmatrix} = \text{col}(x_1(t), x_2(t), \dots, x_n(t)).$$

Поведінкою системи можна керувати за допомогою керуючих параметрів:

$$u = \begin{pmatrix} u_1 \\ u_2 \\ \dots \\ u_r \end{pmatrix} = \text{col}(u_1, u_2, \dots, u_r),$$

де $u \in U$, U – область допустимих значень керуючих параметрів.

Поведінка системи керування описується системою диференціальних рівнянь:

$$\frac{dx_i}{dt} = f_{1(x,u,t)}, \quad i=\overline{1,n}. \quad (3.1)$$

Якщо задано деякий закон керування $u=u(t)$, то рівняння (3.1) набуває вигляду:

$$\frac{dx_i}{dt} = f_{1(x,u(t),t)}, \quad i=\overline{1,n}. \quad (3.2)$$

Припустимо, що функції f_1 , що входять в (3.2), задовольняють умовам існування та єдиності розв'язку системи з початковою умовою:

$$x(0) = x^0.$$

Керування $u = u(t)$ називається допустимим, якщо воно частково-неперервним на деякому відрізку часу:

$$0 \leq t \leq T$$

(а саме на відрізку, в межах якого розглядається задача), тобто функція $u = u(t)$ є неперервною на $t \in (0, T)$ крім скінченного числа моментів часу τ , в яких $u(t)$ може мати розриви першого роду, в яких значення функції приймається рівними:

$$u(\tau) = u(\tau - 0) = \lim_{t \rightarrow \tau, t < \tau} u(t)$$

Метою керування є максимізація (мінімізація) деякого інтегрального функціоналу від фазової та керуючої траєкторії:

$$\max \int_0^t f_0(x(t), u(t), t) dt = \int_0^t f_0(x^0(t), u^0(t), t) dt \quad (3.3)$$

При цьому $x(T) \geq X_t$, де X_t - деякий здатний вектор, $u(t)$, $(u(t) \in U)$ - оптимальне керування, X_t - відповідна оптимальна траєкторія. Введемо позначення:

$$x_0(t) = \int_0^1 f_0(x(t), u(t), t) dt.$$

Тоді:

$$\frac{dx_0(t)}{dt} = f_0(x, u, t), \quad x_0(0) = 0.$$

Для розв'язування даної задачі застосуємо спряжені змінні $\varphi_0(t)$, $\varphi_1(t)$, $\varphi_n(t)$, і побудуємо функцію Гамільтона (*гамільтоніан*):

$$H(\varphi, x, u, t) = \sum_{i=1}^n \varphi_i f_i(x, u, t), \quad (3.4)$$

де

$$\varphi = \begin{pmatrix} \varphi_0 \\ \varphi_1 \\ \dots \\ \varphi_n \end{pmatrix} = col(\varphi_0, \varphi_1, \dots, \varphi_n).$$

Спряженою називають систему диференціальних рівнянь:

$$\frac{d\varphi_i}{dt} = -\frac{dH}{dx_i}, \quad i = 0, 1, \dots, n. \quad (3.5)$$

Права частина (8.4) не залежить від x^* , тому $\frac{d\varphi_0}{dt} = 0 \quad \varphi_0 = const.$

При певних початкових умовах і заданому керуванні $u(t)$ можна спочатку знайти єдиний розв'язок системи, а потім знайти розв'язок спряженої системи.

При сталих x, t , φ гамільтоніан H залежить від керуючого параметра $u \in U$.

Введемо позначення:

$$M(\varphi, x, t) = \max H(\varphi, x, u, t).$$

Принцип максимуму Понтрягіна для задачі з інтегральним критерієм якості формується так:

Якщо допустиме керування $u(t)$ є оптимальним в розглядуваній задачі, то існує ненульовий розв'язок φ_t спряженої системи, що виконуються умови:

1) для будь-якого $t \in (0, T)$ гамільтоніан $H(\varphi, x, u, t)$ як функція змінної u досягає в точці $u = \gamma(t)$ максимуму, тобто:

$$H(\varphi(t), x(t), u^0(t), t) = M(\varphi(t), x(t), t);$$

2) для кінцевого моменту часу T маємо:

$$\varphi(T) \geq 0, \quad \sum_{i=1}^n \varphi_i [x_1(T) - x_i^T] = 0.$$

Крім того, φ_0 рівне нулю або одиниці (адже $\varphi_0 = const$). Якщо $\varphi_0 = 0$, $\varphi(t) = col(\varphi_0, \varphi_1(t), \dots, \varphi_n(t)) \neq 0$ при всіх t .

Тобто в залежності від факторів, що впливають, напрями застосування заходів є гнучкими.

Розглянемо основні аспекти, які роблять конкурентоспроможність важливою у ринковому середовищі, які є загальними для підприємств будь-якої сфери та організаційно-правової форми:

1. Стійкість до змін:

Конкурентоспроможність вказує на готовність підприємства адаптуватися до змін в економічному, технологічному та соціокультурному середовищі. Підприємство повинно бути готове швидко реагувати на нові тенденції та впроваджувати інновації.

2. Ефективність виробництва:

Здатність ефективно виробляти товари чи послуги за доступних витрат — це ключовий фактор. Використання сучасних технологій та управлінських практик дозволяє підприємству збільшити продуктивність та знизити витрати.

3. Якість продукції чи послуг:

Висока якість продукції або послуг є важливою для збереження та залучення клієнтів. Конкурентоспроможне підприємство повинно дотримуватися високих стандартів якості.

4. Гнучкість та інновації:

Гнучкість у виробництві та здатність до постійних інновацій є ключовими компонентами конкурентоспроможності. Підприємство повинно вміти пристосовуватися до нових умов та швидко впроваджувати нові ідеї.

5. Маркетинг та бренд:

Успішне позиціонування на ринку, ефективна реклама та впізнаваність бренду сприяють конкурентоспроможності підприємства. Здатність ефективно комунікувати з цільовою аудиторією є критичною.

6. Управління кадровими ресурсами:

Залучення, розвиток та утримання висококваліфікованого персоналу грає важливу роль у конкурентоспроможності. Управління талантами та створення сприятливого робочого середовища є стратегічними аспектами.

7. Глобальна присутність:

У контексті світової економіки, глобальна присутність може покращити конкурентоспроможність. Розширення діяльності на міжнародних ринках може відкрити нові можливості та збільшити обсяги продажів.

8. Фінансова ефективність:

Управління фінансами є ключовим компонентом конкурентоспроможності. Раціональне використання ресурсів та ефективний фінансовий контроль є обов'язковими.

9. Співпраця та партнерство:

Встановлення ефективних партнерських відносин та мереж сприяє конкурентоспроможності через обмін ресурсами та досвідом.

Отже, розглядаючи ці аспекти, підприємство може створити стратегію конкурентоспроможності, що дозволить йому ефективно конкурувати та пристосовуватися до змін в ринковому середовищі.

ТОВ «Гудгрейноіл» є зернотрейдинговим підприємством, яке займається закупівлею та експортом (продажем) сільськогосподарської сировини (зернових, олійних, злакових, бобових культур) а також олій рослинного походження (зокрема соняшnikової та соєвої), шроту та макухи. Відтак, підприємство не має власного вирощеного чи створеного товару, проте купує вже готову для подальшої реалізації продукцію (сировину), при цьому застосовуючи власну націнку на товар та в кінцевому результаті отримує різницю у вигляді чистого прибутку між вартістю придбаного товару та реалізованого, при цьому зазвичай підприємство отримує кошти в іноземній валюті і відповідно таким чином підтримує економіку країни шляхом продажу валюти, а тому отримує дохід на конвертації іноземної валюти в українську гривню відповідно до чинного курсу Національного банку України на дату продажу валюти. Підприємство має власний автопарк, який складається із 6 (шести) вантажних транспортних засобів та причепів до них а також 3 (трьох) легкових авто в тому числі й авто преміум-класу.

У своїй діяльності підприємство використовує відповідний кваліфікаційний кадровий ресурс, який складається з керівника, менеджерів, бухгалтерів, юристів, логіста та водіїв.

Підвищення конкурентоспроможності зернотрейдингового підприємства-експортера та експортера рослинних олій може бути досягнуте шляхом впровадження комплексу заходів у різних аспектах діяльності.

Аналізуючи підприємницьку діяльність ТОВ «Гудгрейноіл», можна запропонувати наступні шляхи підвищення його конкурентоспроможності в умовах сформованого ринку:

1. Розширення географії експорту:

- Вивчення та вибір нових ринків збуту для зернових продуктів та рослинних олій.
- Аналіз потенційних клієнтів та розробка індивідуальних стратегій для кожного ринку.

2. Оптимізація логістичних процесів:

- Вдосконалення системи постачання та логістики для забезпечення швидкості та ефективності доставки.
- Використання сучасних технологій в управлінні логістичними процесами.

3. Впровадження технологій:

- Використання сучасних технологій в обробці та зберіганні зернових.
- Впровадження систем моніторингу та управління для покращення якості та безпеки продукції.

4. Розширення продуктового асортименту:

- Вивчення можливостей для включення нових видів продукції або додаткових послуг.
- Адаптація асортименту до потреб різних ринків.

5. Стандартизація та сертифікація:

- Дотримання міжнародних стандартів якості та сертифікаційних вимог.
- Залучення відомих сертифікуючих організацій для підтвердження якості продукції.

6. Управління ризиками:

- Впровадження стратегій управління ризиками на ринках сировини та валютних ризиків.
- Розробка ефективних планів зменшення впливу несприятливих економічних чинників.

7. Розвиток партнерських зв'язків:

- Укладання довгострокових контрактів з постачальниками та покупцями.
- Співпраця з логістичними компаніями та іншими учасниками в сфері зернотрейдингу.

8. Екологічна стійкість:

- Вдосконалення екологічної ефективності виробничих процесів.
- Впровадження екологічно чистих технологій та практик.

9. Споживча орієнтовність:

- Спрямування на вимоги та потреби клієнтів.
- Активна участь у впровадженні сучасних стандартів обслуговування клієнтів.

10. Кадровий розвиток:

- Підвищення кваліфікації персоналу.
- Залучення та утримання висококваліфікованих фахівців у галузі зернотрейдингу.

Вищевказані заходи можуть сприяти підвищенню ефективності та конкурентоспроможності даного зернотрейдингового підприємства на внутрішньо-економічному та міжнародному ринках.

3.2. Обґрунтування доцільності запровадження розроблених рекомендацій щодо покращення конкурентоспроможності ТОВ «Гудгрейноіл»

В сучасних умовах глобалізації та постійних змін на ринку, питання підвищення конкурентоспроможності стає стратегічно важливим для будь-якого підприємства. Зміни в економічному середовищі, технологічні інновації, зростання конкуренції та зміна у споживчих уподобаннях споживачів визначають необхідність розробки та впровадження ефективних стратегій, спрямованих на підвищення конкурентоспроможності підприємства.

Забезпечення стійкості та успішності на ринку передбачає систематичне вдосконалення виробничих процесів, управлінської стратегії та взаємодії з різними факторами внутрішнього та зовнішнього середовища. Висока конкурентоспроможність дозволяє підприємству ефективно використовувати свій потенціал, розширювати ринкову долю та адаптуватися до змін.

Цілеспрямовані стратегії підвищення конкурентоспроможності є не лише необхідністю, але й стратегічним вибором, який визначає успіх підприємства в умовах невизначеності та динамічного ринкового середовища. У даному контексті, розробка та реалізація ефективних стратегій стають ключовими факторами для досягнення стійкого розвитку та визнання на ринку.

Проаналізувавши господарську діяльність ТОВ «Гудгрейноіл», визначивши сильні та слабкі сторони даного підприємства, умови його існування на ринку, методи впровадження управлінських стратегій та дослідивши наявні ресурси зернотрейдингового підприємства, мною сформовано ряд рекомендацій щодо підвищення рівня конкурентоспроможності ТОВ «Гудгрейноіл», проведено оцінку доцільності даних рекомендацій та визначено результати запровадження таких шляхів підвищення конкурентоспроможності.

Згідно вищезазначених запропонованих шляхів підвищення конкурентоспроможності зерноторейдингового підприємства - ТОВ «Гудгрейноіл» розглянемо детальніше деякі з них:

1. Розширення географії експорту:

У своїй діяльності ТОВ «Гудгрейноіл» є вкрай обережним в частині співпраці з покупцями-нерезидентами зерна, рослинної олії тощо, адже згідно чинного податкового законодавства України, на підприємство покладається обов'язок зі звітування перед податковим органом про здійснення валютних операцій з певними країнами або іноземними підприємствами які створені за певними організаційно-правовими формами та підпадають під контрольовані операції. Перелік таких країн та організаційно-правових форм зазначені у відповідних Постановах Кабінету Міністрів України та є вичерпними. У разі порушення строків повідомлення чи звітування або ж у разі подачі звіту в зазначені строки але з помилками, - для підприємства платника ПДВ, для якого з'явився обов'язок своєчасно подати річну звітність про контрольовані операції, у разі виявлення такого порушення податковим органом може застосуватися штрафна санкція, яка передбачає досить суттєвий розмір стягнення, тому ТОВ «Гудгрейноіл» в своїй діяльності уникає співпрацю з такими країнами чи підприємствами-покупцями. Окрім того майже весь масив продовольства, що експортувався ТОВ «Гудгрейноіл» був направлений в Європу, тобто географія експорту є достатньо звужена.

Згідно опублікованої статті Міністерства аграрної політики та продовольства України «Війна та посуха спричинили «різке» зростання цін на сільськогосподарську продукцію ЄС у 2022 році, - огляд іноземних ЗМІ за 12-13.01.2023» можна зробити висновки, що попит та ціна на українську сільськогосподарську продукцію значно підвищилися, - наслідком даних змін в тому числі слугує воєнний стан в якому нині знаходиться Україна.

Відтак, проаналізувавши кон'юктуру ринку ми бачимо, що попит на с/г продукцію зростає разом із ціновою політикою, що дає змогу розширити ринок збуту ТОВ «Гудгрейноіл» та включити до переліку партнерів-нерезидентів підприємства, які підпадають під контрольовані операції, що дозволить розширити географію експорту, адже ринок для реалізації товару стане ширшим, що зумовить альтернативу у виборі більш вигідних умов, допоможе

збільшити об'єми експорту товарів і відповідно значно покращиться прибутковість даного підприємства.

2. Оптимізація логістичних процесів:

ТОВ «Гудгрейноіл» має у власності 6 (шість) вантажних транспортних засобів з причепами, за допомогою яких підприємство здійснює перевезення насипом власної сільськогосподарської продукції та надає послуги з перевезення сипучого вантажу іншим підприємствам. Власні авто є достатньо рентабельними під час посівної та збиральної компанії, тобто в переважній більшості має сезонний характер прибутковості, адже в інший період маркетингового року прибутковість знижується, що пов'язано зі зменшенням попиту на послуги перевезення, оскільки відбувається притримання продукції у власності виробників з метою заохочення ринку до підвищення цін на аграрну продукцію.

Оскільки підприємство купує товар у різних регіонах країни, доцільніше користуватися послугами з перевезення вантажу, які надають інші підприємства-перевізники у відповідному регіоні, де купується товар, або максимально наближеному до нього, адже за таких умов витрати на послуги перевезення є оптимальними, оскільки якщо застосовувати власний транспорт для перевезення, то собівартість такого перевезення може дорівнювати такій самій сумі, що і в найманого перевізника, або навіть перевищує таку вартість, окрім того в такому випадку власні транспортні засоби швидше амортизуються, що в свою чергу негативно впливає на прибутковість.

Вантажопідйомність одного вантажного транспортного засобу в середньому складає 25 т. (двадцять п'ять тонн) +/- 5% з урахуванням гранично допустимих норм перевезення згідно дорожньо-транспортного законодавства України.

Відтак вважаю за необхідне розглянути рекомендацію щодо розширення логістичних напрямків та зв'язків шляхом залучення залізничного транспорту а саме вагонів-зерновозів, - як один із напрямів підвищення конкурентоспроможності підприємства. Залізничний транспорт можна

випробувати спочатку на внутрішньому ринку а вже за результатами визначення рентабельності можна буде розглядати застосування й на міжнародній арені.

Для того аби визначити доцільність впровадження залізничної логістики на базі даного товариства, розглянемо цю рекомендацію обширніше з наведеними аргументами щодо результативності та позитивної динаміки рентабельності такого напрямку.

На сьогоднішній день, український ринок логістики зерна представлений як достатньо розвинена та конкурентоздатна сфера. Залежно від різноманітних факторів, таких як відстань перевезення, об'єм вантажу, тип зерна та вид транспорту, ціна на транспортування зерна може коливатися.

В цілому, в Україні автомобільний транспорт є найбільш вигідним і зручним засобом доставки зерна. Цей вид транспорту забезпечує швидку та безпечну перевезення невеликих партій зерна від фермерських господарств до елеваторів. Важливо відзначити, що ціни на перевезення зерна залишаються доступними для більшості аграрних компаній.

Отже, логістичний ринок зернових в Україні є важливою складовою аграрного сектору країни. Навіть при викликах, пов'язаних із транспортуванням зерна на великі відстані, існують добре розроблені та ефективні методи транспортування, які забезпечують стійке забезпечення цього продукту на міжнародних ринках.

В середньому ТОВ «Гудгрейноіл» щомісячно закуповує та реалізовує 1100,00 тонн с/г продукції, що дозволяє провести порівняльний аналіз ефективності використання двох видів транспорту: автомобільного та залізничного.

Здійснимо порівняльний аналіз щодо вигідності використання вагонів-зерновозів та автотранспортних вантажівок (див. табл. 3.1).

**Таблиця 3.1. – Порівняльна таблиця щодо вигідності використання
вагонів-зерновозів та вантажного автотранспорту
станом на вересень 2023 року**

Критерії порівняння	Вагон (зерновоз)	Вантажівка (зерновоз)
Кількість вантажу, яку необхідно перевезти, тонн (для прикладу)	500,00	
Вантажопідйомність 1 транспортного засобу, тонн	70,00	25,00
Вартість перевезення орендованим транспортом на прикладі маршруту: Знам'янка-Одеса (приблизно 532 км), грн з ПДВ/т	1200,00 (співпраця ч/з експедиторську компанію, супровід)	1500,00
Вартість простою 1 транспортного засобу, грн з ПДВ/ за кожен добу простою	Простій з 4-ї доби – 900,00	Простій з 3-ї доби – 1000,00
Середня кількість простою, в днях	5 дні	3 дні

Джерело: створено автором згідно даних офіційного сайту Укрзалізниця та згідно даних експедиторської компанії ТОВ «Натан Констракшин» та даних ТОВ «Гудгрейноіл».

В загальних розрахунках вартість перевезення зерна підпадає під вплив кількох чинників, таких як відстань доставки, обсяг та тип транспорту, а також якість надання послуг. Українські компанії, які спеціалізуються на перевезенні зерна, зазвичай формують вартість на основі розрахунку відстані та об'єму вантажу. До додаткових витрат може входити підготовка та обробка вантажу перед його доставкою.

При оцінці витрат на перевезення зерна залежно від маршруту, слід враховувати також різницю в вартості між різними видами транспорту. Наприклад, автоперевезення може виявитися вигіднішим на коротких відстанях порівняно з залізничним транспортом, але для довгих відстаней залізничний транспорт може бути більш ефективним. Варто зазначити, що вартість автомобільного транспорту значно впливає на ціну через коливання вартості дизельного пального та сезонний попит на перевезення, залежно від пори року, в той час як на вартість залізничного транспорту впливає сезон використання та наявність вільних вагонів.

Виходячи з вищенаведених даних згідно таблиці 2.28. проведемо

наступний аналіз даних:

1. Кількість транспортних засобів необхідних для перевезення всього об'єму вантажу у кількості 500 тонн с/г продукції:

Автотранспорт - для перевезення вантажним автотранспортним засобом необхідно знайти та задіяти 20 вантажівок-зерновозів (500 т. / 25 т. = 20 шт.), з яких:

- 500 т. – об'єм вантажу;
- 25 т. – вантажопідйомність 1 (одного) транспортного засобу;
- 20 шт. – кількість вантажівок, що необхідно задіяти в перевезенні

даного об'єму.

Залізничний транспорт - для перевезення вантажним автотранспортним засобом необхідно задіяти 7 вагонів-зерновозів (500 т. / 70 т. = 7 шт.), з яких:

- 500 т. – об'єм вантажу;
- 70 т. - вантажопідйомність 1 (одного) вагону;
- 7 шт. – кількість вагонів, що необхідно задіяти в перевезенні даного

вантажу.

2. Загальна вартість оренди транспортних засобів за маршрутом Знам'янка-Одеса (відстань - приблизно 532 км), об'єм – 500 т. с/г продукції:

Автотранспорт – загальна вартість перевезення всього об'єму складає 750 000,00 (сімсот п'ятдесят тисяч) гривень 00 копійок з ПДВ (1 500,00 грн. з ПДВ x 500 т. = 750 000,00 грн з ПДВ, з яких:

- 1 500,00 грн з ПДВ – вартість перевезення вантажу за 1 (одну) тонну;
- 500 т. – об'єм вантажу;
- 750 000,00 грн з ПДВ – загальна вартість перевезення вантажу.

Залізничний транспорт - загальна вартість перевезення всього об'єму складає 600 000,00 (шістсот тисяч) гривень 00 копійок з ПДВ (1 200,00 грн. з ПДВ (вартість перевезення 1 тонни вантажу) x 500 т. (загальна кількість вантажу) = 600 000,00 грн з ПДВ), з яких:

- 1 200,00 грн з ПДВ – вартість перевезення вантажу за 1 (одну) тонну;
- 500 т. – об’єм вантажу;
- 600 000,00 грн з ПДВ – загальна вартість перевезення вантажу.

3. Середня вартість простою транспортних засобів у пункті розвантаження в Одесі, що спричинено накопиченням транспортних засобів на розвантаження (черга):

Автотранспорт – середня вартість простою складає транспортних засобів складає 60 000,00 грн з ПДВ/ 3 доби простою кожного транспортного засобу (1000,00 грн. з ПДВ х 3 доби х 20 шт. = 60 000,00 грн з ПДВ), з яких:

- 1000,00 грн з ПДВ - вартість простою за 1 (одну) добу за кожен транспортний засіб;
- 3 доби - середня кількість днів простою у пункті розвантаження на терміналі порту;
- 20 шт. – кількість транспортних засобів, задіяних при перевезенні вантажу.
- 60 000,00 грн з ПДВ – загальна вартість простою в середньому.

Залізничний транспорт - середня вартість простою складає транспортних

засобів складає 31 500,00 грн з ПДВ/ 3 доби простою кожного транспортного засобу (900,00 грн. з ПДВ х 5 діб х 7 шт. = 31 500,00 грн з ПДВ), з яких:

- 900,00 грн з ПДВ - вартість простою за 1 (одну) добу за кожен транспортний засіб;
- 5 діб - середня кількість днів простою у пункті розвантаження на терміналі порту;
- 7 шт. – кількість транспортних засобів, задіяних при перевезенні вантажу;
- 31 500,00 грн з ПДВ – загальна вартість простою в середньому.

Отже, згідно вищезазначених даних підсумуємо загальні витрати на перевезення залізничними та вантажними видами транспорту та визначимо який із двох видів транспорту є ефективнішим у використанні.

Загальна вартість перевезення вантажу автотранспортним засобом (зерновозами) об'ємом 500 т. за маршрутом Знам'янка-Одеса в середньому складає 810 000,00 грн з ПДВ (750 000,00 грн з ПДВ + 60 000,00 грн з ПДВ = 810 000,00 грн з ПДВ), з яких:

- 750 000,00 грн з ПДВ - загальна вартість перевезення вантажу;
- 60 000,00 грн з ПДВ – загальна вартість простою в середньому;
- 810 000,00 грн з ПДВ – загальна вартість витрат на перевезення в середньому.

Загальна вартість перевезення вантажу залізничним транспортом (вагонами-зерновозами) об'ємом 500 т. за маршрутом Знам'янка-Одеса в середньому складає 631 500,00 грн з ПДВ (600 000,00 грн з ПДВ + 31 500,00 грн з ПДВ = 631 000,00 грн з ПДВ), з яких:

- 600 000,00 грн з ПДВ - загальна вартість перевезення вантажу;
- 31 500,00 грн з ПДВ – загальна вартість простою в середньому;
- 631 000,00 грн з ПДВ – загальна вартість витрат на перевезення в середньому.

Відтак, використовуючи залізничні транспортні засоби, економія на об'ємі 500 тонн перевезеної продукції складає 179 000,00 грн з ПДВ (810 000,00 грн з

ПДВ – 631 000,00 грн з ПДВ = 179 000,00 грн з ПДВ), з яких:

- 810 000,00 грн з ПДВ - загальна вартість витрат на перевезення автотранспортним засобом в середньому;
- 631 000,00 грн з ПДВ – загальна вартість витрат на перевезення залізничним транспортом в середньому;
- 179 000,00 грн з ПДВ – різниця між вартістю перевезення автотранспортним та залізничним транспортом.

Таблиця 3.2. – Сильні та слабкі сторони використання залізничного та автомобільного видів транспорту.

Залізничний транспорт		Автомобільний транспорт	
<i>Сильні сторони</i>	<i>Слабкі сторони</i>	<i>Сильні сторони</i>	<i>Слабкі сторони</i>
1. Може забезпечити ефективне перевезення великих обсягів зерна, що дозволяє збільшити масштаби виробництва та обігу продукції. 2. Є ефективним для довгих відстаней, забезпечуючи стабільну та швидку доставку зерна на значні відстані. 3. Може бути менш навантаженим на навколишнє середовище порівняно з автомобільним транспортом, оскільки він може перевозити великі обсяги вантажу за один раз. 4. В порівнянні з іншими видами транспорту, залізничний транспорт може мати стабільні тарифи, що полегшує планування витрат на логістику 5. Ефективний для оптимізації витрат, особливо при перевезенні зерна на великі відстані.	1. Може мати обмежені маршрути порівняно з автомобільним транспортом, що може призвести до необхідності додаткових перевезень на дорогах. 2. Обмеження доступу до пунктів завантаження, так як в основному під'їзні колії знаходяться біля елеваторів, тобто звужується коло постачальників. 3. У деяких регіонах залізничний транспорт може мати високі тарифи, що може позначитися на вартості логістики. 4. Залізничний транспорт може бути вразливим до затримок та непередбачуваних обставин, таких як аварії, ремонтних робіт, запровадження Укрзалізницею конвенції про заборону пересування на певних ділянках маршруту, що може вплинути на графік доставки	1. Автомобільний транспорт дозволяє більшу гнучкість у виборі маршрутів, що може бути важливим для оптимізації доставки та реагування на зміни у виробництві чи попиті. 2. На коротших відстанях автоперевезення може бути більш прибутковим і швидким порівняно з іншими видами транспорту. 3. Автомобільний транспорт дозволяє легше та швидше завантажувати та розвантажувати зерно порівняно з іншими видами транспорту. 4. Автомобільний транспорт ефективно використовується для перевезення невеликих партій зерна, що може бути важливим для малих аграрних компаній.	1. У порівнянні з іншими видами транспорту, автомобільний транспорт може мати обмежену місткість, що може впливати на ефективність перевезень великих обсягів. 2. Автомобільний транспорт може мати більший вплив на довкілля порівняно з іншими екологічно чистими видами транспорту, такими як залізничний або водний. 3. Вартість пального може бути значним елементом витрат для автоперевезень, і ця вартість може коливатися залежно від ринкових умов. 4. Автомобільний транспорт може бути вразливим до заторів, аварій та інших непередбачуваних обставин, що може призвести до затримок в доставці.

6. Якість зерна може довше залишатися незмінною, адже зазвичай завантаження у вагони відбувається з елеваторів, де якість зерна відповідає базовим показникам, окрім того всі ємності проходять детальну перевірку перед завантаженням та є повністю герметичними, також на вагони в обов'язковому порядку застосовують запірно-пломбувальні пристрої одразу після завантаження, які додатково фіксуються в залізничних накладних. 7. Менша вірогідність втратити вантаж, природні витрати складають 0,5% від загального об'єму вантажу, взятого до перевезення. 8. Постійний супровід вантажу та оформлення необхідних супроводжуючих документів, що покладається на експедитора з відповідним покладенням відповідальності з втрату вантажу та /або супроводжуючих документів.	5. В порівнянні з автомобільним транспортом закладається більше днів на постій вагонів.	5. В порівнянні із залізничним транспортом закладається менше днів на постій вантажівок.	6. За оформлення товарно-транспортних накладних відповідальним є водій транспортного засобу, що часто призводить до наявності помилок при заповненні даних.
---	--	---	--

Джерело: створено автором згідно даних офіційного сайту Укрзалізниця та згідно даних експедиторської компанії ТОВ «Натан Констракін» та даних ТОВ «Гудгрейноіл».

Також в таблиці 3.2. наведемо плюси та мінуси використання залізничного та автомобільного видів транспорту, що додатково охарактеризує їх ефективність.

Отже, як видно з вищенаведеного, обидва види транспортних засобів є ефективними у різних напрямках логістики, що залежить від відстані перевезення, інфраструктурних елементів та навантаження на транспортну логістику. Відтак перевезення автомобільним транспортом є ефективнішим при його залученні у коротких маршрутних відстанях для перевезення невеликої кількості вантажу та не потребує особливого дорожнього покриття чи інших інфраструктурних елементів для завантаження, однак для перевезення за маршрутами на великих дистанціях ефективніше залучати до перевезення залізничний за умови, що постачальник забезпечений відповідним інфраструктурним елементом, зокрема під'їзними залізничними коліями, має більшу вантажопідйомність у порівнянні з вантажівками та економнішим в порівнянні з автомобільними транспортними засобами навіть при умові закладення у вартість перевезення більшої кількості днів на простій.

Вищенаведені доводи та аналіз ефективності застосування транспортних засобів доводить доцільність запровадження у діяльність ТОВ «Гудгрейноіл» залізничного транспорту виходячи з двох важливих факторів:

- 1) серед постачальників сільськогосподарської продукції підприємства значну кількість складають елеватори, які забезпечені під'їзними коліями, що дозволяє залучити до перевезення вагони;
- 2) здебільшого підприємство поставляє товар на порти, що знаходяться в таких містах як Ізмаїл, Чорноморськ, Рені Одеської області, тобто дистанції перевезення великі, тому для оптимізації логістики варто застосовувати залізничний транспорт.

3. Стандартизація та сертифікація.

У своїй діяльності ТОВ «Гудгрейноіл» на етапі проведення домовленостей з постачальником с/г продукції на предмет співпраці, запрошує картку показників якості зерна, що дозволяє визначитися з подальшою

реалізацією цього товару. У разі, коли постачальник не має документу, що підтверджує якість, спеціалісти ТОВ «Гудгрейноіл» в межах Кіровоградської області здійснюють виїзд до господарства-постачальника продукції для здійснення відбору проб зерна з метою здійснення подальшої перевірки якості такого зерна в незалежній лабораторії, яка за результатами перевірки видає картку показників якості зерна. За результатами такої перевірки підприємство приймає рішення щодо співпраці з таким господарством, а також пропонує свою ціну та досягає домовленостей по інших істотним умовам договору.

Оскільки іноді стаються випадки, коли якісні показники, визначені лабораторією постачальника або ж лабораторією до якого звернулося ТОВ «Гудгрейноіл», відрізняються від результатів проведення лабораторного дослідження проб зерна у терміналі порту кінцевого Покупця. За таких умов зростає витратна частина, що закладена в реалізацію зерна а відтак потреба у негайному прийнятті стратегічних дій щодо вирішення такої ситуації та в кінцевому результаті зростають ризики в перевищенні витрат над прибутковістю в межах такої поставки.

Проаналізувавши наведену ситуацію, вважаю, що в такому випадку доцільніше укласти договори про надання послуг з лабораторних досліджень із лабораторіями кінцевого Покупця та шляхом направлення відібраних у господарства-постачальника зразків проб зерна, надсилати їх за допомогою всім відомої оперативної служби доставки вантажу ТОВ «Нова Пошта» на адресу відповідної лабораторії кінцевого Покупця у терміналі порту задля визначення якості зерна та прийняття остаточного рішення щодо співпраці з постачальником продукції ТОВ «Гудгрейноіл».

ВИСНОВОК

Аналіз теоретико-методологічних основ формування конкурентоспроможності підприємства, дозволив удосконалити поняття конкурентоспроможності, яке необхідно розглядати як використані наявні можливості в забезпеченні переваг, починаючи зі стратегічного бачення, закінчуючи виробленням та реалізацією сучасного покоління продукції, враховуючи зворотній зв'язок зі споживачами, перед конкурентами.

«ТОВ Гудгрейноіл», що досліджувалося, працює з 2015 р., основним напрямком діяльності якого є закупівлі-продажі зернових та олійних культур, а також продуктів їх переробки є компанії.

Війна безпосередньо торкнулася діяльності підприємства. З початку повномасштабного вторгнення російських військ на територію України директор ТОВ «Гудгрейноіл» був мобілізований за власним бажанням до лав Збройних сил України і понині знаходиться у рядах війська, відтак було переглянуто організаційно-управлінську структуру даного підприємства, що призвело до введення в штат нової посади – тимчасово виконуючий обов'язки директора, який на період відсутності директора уповноважений здійснювати функції виконавчого органу компанії в повній мірі.

Підприємство продовжує працювати - у 2022 році відбувається значне покращення всіх показників - автономії на 56,055%, покриття на 38,493%, абсолютної ліквідності на 196,84%.

У 2022 році відбуваються позитивні зміни в господарській діяльності підприємства. Відбувається збільшення чистого доходу, чистого прибутку. Позитивним є покращення всіх фінансових коефіцієнтів.

ТОВ «Гудгрейноіл» є малим підприємством, яке в масштабах макроекономіки знаходиться на низькому рівні розвитку, однак являється конкурентоспроможним та здатним до розширення, впровадження стратегічних планів, збільшення обертів ефективного господарювання, залучення більшої кількості фінансових ресурсів окрім того підприємство насичене високим

кадровим потенціалом, що в цілому просуватиме підприємство до збільшення прибутковості.

Проведені дослідження економіко-математичної моделі, що враховує принцип максимуму Понтрягіна, допомогли розробити рекомендації, що сприятимуть покращенню конкурентоспроможності за допомогою оптимального управління ресурсами.

Проведений аналіз показав, що перевезення автомобільним транспортом є ефективнішим при його залученні у коротких маршрутних відстанях для перевезення невеликої кількості вантажу та не потребує особливого дорожнього покриття чи інших інфраструктурних елементів для завантаження, однак для перевезення за маршрутами на великих дистанціях ефективніше залучати до перевезення залізничний.

Крім того, доцільніше укладати договори про надання послуг з лабораторних досліджень із лабораторіями кінцевого Покупця та шляхом направлення відібраних у господарства-постачальника зразків проб зерна, надсилати їх за допомогою всім відомої оперативної служби доставки вантажу ТОВ «Нова Пошта».

СПИСОК ВИКОРИСТАНИХ ДЖЕРЕЛ:

1. Культенко Д.С., Сисоліна Н.П. Конкурентоспроможність підприємства та напрями її підвищення *Проблеми і перспективи економічного розвитку в умовах модернізаційних процесів в Україні та світі : матеріали всеукр. наук.-практ. конф., 12 груд. 2023 р., м. Кропивницький* / Центральноукраїн. нац. техн. ун-т, каф. економіки, підприємництва та готельно-ресторанної справи ; [редкол. : А.А. Тихий, В.В. Зайченко та ін.]. В 2х частинах. Ч.1. Кропивницький : РВЛ ЦНТУ, 2023. 138-140.
2. Гончарук Т. І. Конкуренція: сучасна економічна характеристика та особливості. *Актуальні проблеми економіки*. 2004. № 2. С.130-146.
3. Чіков І. А. Конкуренція: теоретичні підходи до розуміння сутності поняття. *Агросвіт*. 2019. № 10. С. 80.
4. Кадирус І. Г. Конкурентоспроможність підприємства та фактори, що на неї впливають. *Ефективна економіка*. 2014. № 5. Режим доступу: <http://www.economy.nayka.com.ua/?op=1&z=3390>.
5. Базилевич В. Д. Економічна теорія. *Політекономія*. 2007. С. 719.
6. Закон України «Про захист економічної конкуренції» № 2210-III редакція від 22 червня 2023 року. Режим доступу: <https://zakon.rada.gov.ua/laws/show/2210-14#Text>.
7. Господарський кодекс України № 436-IV редакція від 08 жовтня 2023 року. Режим доступу: <https://zakon.rada.gov.ua/laws/show/436-15#Text>.
8. Леськів Г. З., Франчук В. І., Левків Г. Я., Гобела В. В. Управління конкурентоспроможністю підприємства : навчальний посібник. Львів : Львівський державний університет внутрішніх справ. 2022. С. 220.
9. Янковий О. Г. Конкурентоспроможність підприємства : оцінка рівня та напрями підвищення : Монографія. 2013. С. 470.
10. Дмитрієв І. А., Кирчата І. М., Шершенюк О. М. Конкурентоспроможність підприємства: навчальний посібник. 2020. С. 340.

11. Должанский І.З., Загорна Т.О. Конкурентоспроможність підприємства: Навч. посібник. Київ: Центр навчальної літератури. 2016. с. 384.
12. Арестенко Т. В., Арестенко В. В. Фактори формування конкурентоспроможності підприємства АПК та їх маркетингова складова. 2011. С. 8-15.
13. Левицька А. О. Методи оцінки конкурентоспроможності підприємства: вітчизняні та закордонні підходи до класифікації. *Mechanism of Economic Regulation*. 2013. № 4. С. 155-163. Режим доступу: http://nbuv.gov.ua/UJRN/Mre_2013_4_19
14. Кваско А. В. Аналіз методів оцінки конкурентоспроможності підприємства. *Економічні науки*. 2017. С. 111-118.
15. Фінанси підприємств: Підручник / Керівник авт. кол. і наук. ред. проф. А. М. Поддєрьогін. 3-тє вид., перероб. та доп. - К.: КНЕУ, 2001. - 460 с.
16. Буснюк С. В. Економічний аналіз. Конспект лекцій для здобувачів фахової передвищої освіти освітньо-професійної програми «Менеджмент» галузь знань 07 Управління та адміністрування спеціальності 073 Менеджмент денної та заочної форми навчання. 2020. С. 118.
17. Шевченко Л. С. Конкурентоспроможність бізнесу (підприємства) : навч. посіб. у питаннях і відповідях. 2022. С. 312.
18. Міністерство аграрної політики та продовольства України. Експорт з України зернових, зернобобових та борошна (з продуктами їх переробки) та борошна 2023/2024 МР, тис. тонн станом на 30.11.2023 року. Режим доступу: <https://minagro.gov.ua/investoram/monitoring-stanu-apk/eksport-z-ukrayini-zernovih-zernobobovih-ta-boroshna>.
19. Електронна зернова біржа України. Рейтинг основних експортерів зерна України за підсумками 2022/2023 МР. 2023. Режим доступу: <https://graintrade.com.ua/novosti/rejting-osnovnih-eksporteriv-zerna-z-ukraini-za-pidsumkami-202223-mr.html>.

20. Економічна правда. Стаття на тему: «Україна за воєнний рік збільшила експорт зерна: хто купував найбільше». 2023. Режим доступу: <https://www.epravda.com.ua/news/2023/07/3/701827/>.
21. Український клуб аграрного бізнесу. Стаття на тему «Український експорт продукції АПК: головні зміни з початку війни». 2023. Режим доступу: https://www.ucab.ua/ua/pres_sluzhba/novosti/ukrainskiy_eksport_produktsii_apk_golovni_zmini_z_pochatku_viyini.
22. Економічна правда. Стаття на тему: «Експорт сільськогосподарської продукції змінив географію, майже 60% приходить на Європу – УКАБ. 2023. Режим доступу: <https://www.epravda.com.ua/news/2023/11/16/706701/>.
23. Міністерство аграрної політики та продовольства України. Війна та посуха спричинили «різке» зростання цін на сільськогосподарську продукцію ЄС у 2022 році, - огляд іноземних ЗМІ за 12-13.01.2023. Режим доступу: <https://minagro.gov.ua/news/vijna-ta-posuha-sprichinili-rizke-zrostannya-cin-na-silskogospodarsku-produkciyu-yes-u-2022-roci-oglyad-inozemnih-zmi-za-12-13012023>.
24. Фінансовий звіт ТОВ «Агропросперіс» за 2022 рік. Режим доступу: https://clarity-project.info/edr/39003716/finances?current_year=2022.
25. Фінансовий звіт ТОВ «Кернел-Трейд» за 2022 рік. Режим доступу: https://clarity-project.info/edr/31454383/finances?current_year=2022.

ДОДАТКИ

ДОДАТОК А

		Коди
		Дата 01.01.2019
Підприємство	ТОВ "Гудгрейноіл"	за ЄДРПОУ 39685847
Територія		за КОАТУУ UA35040210010019355
Організаційно-правова форма господарювання	Товариство з обмеженою відповідальністю	за КОПФГ 240
Орган державного управління		за СПОДУ
Вид економічної діяльності	Оптова торгівля молочними продуктами, яйцями, харчовими оліями та жирами	за КВЕД 46.33
Одиниця виміру:	тис. грн.	Контрольна сума
Адреса:	вулиця Юрія Бутусова, буд. 22В, м. КРОПИВНИЦЬКИЙ, КІРОВОГРАДСЬКА обл., 25003	

Баланс (Звіт про фінансовий стан) на 31.12.2018 р.

Актив	Код рядка	На початок звітного періоду	На кінець звітного періоду
I. Необоротні активи			
Нематеріальні активи:	1000	10,8	9,5
первісна вартість	1001	13,4	13,4
накопичена амортизація	1002	2,6	3,9
Незавершені капітальні інвестиції	1005		2,2
Основні засоби:	1010	2573,4	1855,9
первісна вартість	1011	3571,4	3572,1
Знос	1012	998	1716,2
Інвестиційна нерухомість:	1015		
первісна вартість	1016		
Знос	1017		
Довгострокові біологічні активи:	1020		
первісна вартість	1021		
накопичена амортизація	1022		
Довгострокові фінансові інвестиції: які обліковуються за методом участі в капіталі інших підприємств	1030		
інші фінансові інвестиції	1035		
Довгострокова дебіторська заборгованість	1040		
Відстрочені податкові активи	1045		
Гудвіл	1050		
Відстрочені аквізиційні витрати	1060		

Залишок коштів у централізованих страхових резервних фондах	1065		
Інші необоротні активи	1090		
Усього за розділом I	1095	2584,2	1867,6
II. Оборотні активи			
Запаси	1100	7456,4	12425,7
Виробничі запаси	1101		
Незавершене виробництво	1102		
Готова продукція	1103	7438,8	12382,3
Товари	1104		
Поточні біологічні активи	1110		
Депозити перестрахування	1115		
Векселі одержані	1120		
Дебіторська заборгованість за продукцію, товари, роботи, послуги	1125	572,7	1467,5
Дебіторська заборгованість за розрахунками: за виданими авансами	1130		
з бюджетом	1135	10485,5	11782,8
у тому числі з податку на прибуток	1136		13,8
з нарахованих доходів	1140		
із внутрішніх розрахунків	1145		
Інша поточна дебіторська заборгованість	1155	3671,9	3905,1
Поточні фінансові інвестиції	1160		
Гроші та їх еквіваленти	1165	3094,3	185,5
Готівка	1166		
Рахунки в банках	1167		
Витрати майбутніх періодів	1170	8,0	95,9
Частка перестраховика у страхових резервах	1180		
у тому числі в:			
резервах довгострокових зобов'язань	1181		
резервах збитків або резервах належних виплат	1182		
резервах незароблених премій	1183		
інших страхових резервах	1184		
Інші оборотні активи	1190	169,7	15,4
Усього за розділом II	1195	25458,5	29877,9
III. Необоротні активи, утримувані для продажу, та групи вибуття	1200		
Баланс	1300	28042,7	31745,5

Пасив	Код рядка	На початок звітнього періоду	На кінець звітнього періоду
I. Власний капітал			
Зареєстрований (пайовий) капітал	1400	2070,1	2070,1
Внески до незареєстрованого статутного капіталу	1401		
Капітал у дооцінках	1405		
Додатковий капітал	1410		
Емісійний дохід	1411		
Накопичені курсові різниці	1412		
Резервний капітал	1415		
Нерозподілений прибуток (непокритий збиток)	1420	3941,3	5686,6
Неоплачений капітал	1425		
Вилучений капітал	1430		
Інші резерви	1435		
Усього за розділом I	1495	6011,4	7756,7
II. Довгострокові зобов'язання і забезпечення			
Відстрочені податкові зобов'язання	1500		
Пенсійні зобов'язання	1505		
Довгострокові кредити банків	1510		
Інші довгострокові зобов'язання	1515		
Довгострокові забезпечення	1520		
Довгострокові забезпечення витрат персоналу	1521		
Цільове фінансування	1525		
Благодійна допомога	1526		
Страхові резерви, у тому числі:	1530		
резерв довгострокових зобов'язань; (на початок звітнього періоду)	1531		
резерв збитків або резерв належних виплат; (на початок звітнього періоду)	1532		
резерв незароблених премій; (на початок звітнього періоду)	1533		
інші страхові резерви; (на початок звітнього періоду)	1534		
Інвестиційні контракти;	1535		
Призовий фонд	1540		
Резерв на виплату джек-поту	1545		
Усього за розділом II	1595	300	
III. Поточні зобов'язання і забезпечен			
Короткострокові кредити банків	1600		3466,4
Векселі видані	1605		
Поточна кредиторська заборгованість: за довгостроковими зобов'язаннями	1610		
за товари, роботи, послуги	1615	1918,0	4214,4

за розрахунками з бюджетом	1620	16,8	
за у тому числі з податку на прибуток	1621	11,2	
за розрахунками зі страхування	1625		
за розрахунками з оплати праці	1630	1,2	1,4
за одержаними авансами	1635		
за розрахунками з учасниками	1640		
із внутрішніх розрахунків	1645		
за страховою діяльністю	1650		
Поточні забезпечення	1660		
Доходи майбутніх періодів	1665		
Відстрочені комісійні доходи від перестраховиків	1670		
Інші поточні зобов'язання	1690	19795,3	16306,6
Усього за розділом III	1695	21731,3	23988,8
IV. Зобов'язання, пов'язані з необоротними активами, утримуваними для продажу, та групами вибуття	1700		
V. Чиста вартість активів недержавного пенсійного фонду	1800		
Баланс	1900	28042,7	31745,5

**Звіт про фінансові результати (Звіт про сукупний дохід)
за 2018 рік**

I. ФІНАНСОВІ РЕЗУЛЬТАТИ

Стаття	Код рядка	За звітний період	За попередній період
Чистий дохід від реалізації продукції (товарів, робіт, послуг)	2000	137996,3	128977,6
Чисті зароблені страхові премії	2010		
Премії підписані, валова сума	2011		
Премії, передані у перестраховування	2012		
Зміна резерву незароблених премій, валова сума	2017		
Зміна частки перестраховиків у резерві незароблених премій	2018		
Собівартість реалізованої продукції (товарів, робіт, послуг)	2050	130476,7	116308,3
Чисті понесені збитки за страховими виплатами	2070		
Валовий: прибуток	2090	7519,6	12669,3
Валовий: збиток	2095		
Дохід (витрати) від зміни у резервах довгострокових зобов'язань	2105		
Дохід (витрати) від зміни інших страхових резервів	2110		
Зміна інших страхових резервів, валова сума	2111		
Зміна частки перестраховиків в інших страхових резервах	2112		
Інші операційні доходи	2120	846,5	53194,5
Дохід від зміни вартості активів, які оцінюються за справедливою вартістю	2121		
Дохід від первісного визнання біологічних активів і сільськогосподарської продукції	2122		
Адміністративні витрати	2130		
Витрати на збут	2150		
Інші операційні витрати	2180	6361,2	62021,3
Витрат від зміни вартості активів, які оцінюються за справедливою вартістю	2181		
Витрат від первісного визнання біологічних активів і сільськогосподарської продукції	2182		
Фінансовий результат від операційної діяльності: прибуток	2190	2004,9	3842,5
Фінансовий результат від операційної діяльності: збиток	2195		
Дохід від участі в капіталі	2200		

Інші фінансові доходи	2220		
Інші доходи	2240	227,7	225,0
Дохід від благодійної допомоги	2241		
Фінансові витрати	2250		
Втрати від участі в капіталі	2255		
Інші витрати	2270	123,2	9,8
Прибуток (збиток) від впливу інфляції на монетарні статті	2275		
Фінансовий результат до оподаткування: прибуток	2290	2109,4	4057,7
Фінансовий результат до оподаткування: збиток	2295		
Витрати (дохід) з податку на прибуток	2300	379,7	730,4
Прибуток (збиток) від припиненої діяльності після оподаткування	2305		
Чистий фінансовий результат: прибуток	2350	1729,7	3327,3
Чистий фінансовий результат: збиток	2355		

ДОДАТОК І



ВИТЯГ

з Єдиного державного реєстру юридичних осіб, фізичних осіб-підприємців та громадських формувань

Відповідно до статті 11 Закону України "Про державну реєстрацію юридичних осіб, фізичних осіб-підприємців та громадських формувань" на запит: **КУЛЬТЕНКО ДАНА СЕРГІЙВНА** від **19.09.2023** за кодом **130209013221** станом на **19.09.2023 16:58:58** відповідно до наступних критеріїв пошуку:

Код ЄДРПОУ юридичної особи: 39685847

Види економічної діяльності:

- 46.33 Оптова торгівля молочними продуктами, яйцями, харчовими оліями та жирами (основний)
- 10.41 Виробництво олії та тваринних жирів
- 10.91 Виробництво готових кормів для тварин, що утримуються на фермах
- 46.11 Діяльність посередників у торгівлі сільськогосподарською сировиною, живими тваринами, текстильною сировиною та напівфабрикатами
- 46.21 Оптова торгівля зерном, необробленим тютюном, насінням і кормами для тварин
- 49.41 Вантажний автомобільний транспорт
- 46.34 Оптова торгівля напоями
- 46.39 Неспеціалізована оптова торгівля продуктами харчування, напоями та тютюновими виробами
- 77.11 Надання в оренду автомобілів і легкових автотранспортних засобів
- 77.12 Надання в оренду вантажних автомобілів
- 45.32 Роздрібна торгівля деталями та приладдям для автотранспортних засобів
- 47.30 Роздрібна торгівля пальним

Назви органів управління юридичної особи:

ВИЩІЙ-ЗАГАЛЬНІ ЗБОРИ УЧАСНИКІВ; ВИКОНАВЧИЙ-ДИРЕКТОР