МІНІСТЕРСТВО ОСВІТИ І НАУКИ УКРАЇНИ
ЗАПОРІЗЬКИЙ НАЦІОНАЛЬНИЙ УНІВЕРСИТЕТ

ЕКОНОМІЧНИЙ ФАКУЛЬТЕТ

Кафедра фінансів, банківської справи та страхування

Кваліфікаційна робота
магістра

на тему Діагностичний інструментарій оцінювання конкурентоспроможності АТ «Ельворті»

Виконав: студент 2 курсу, групи 8.0728
спеціальності 072 Фінанси, банківська справа та страхування
освітньої програми фінанси і кредит
спеціалізації Корпоративні фінанси
_____С. О. Луценко____
Керівник _д.е.н., професор Зборовська О. М.
Рецензент_к.е.н., професор Кущик А. П.___

Запоріжжя – 2019

МІНІСТЕРСТВО ОСВІТИ І НАУКИ УКРАЇНИ
ЗАПОРІЗЬКИЙ НАЦІОНАЛЬНИЙ УНІВЕРСИТЕТ

Факультет економічний
Кафедра фінансів, банківської справи та страхування
Рівень вищої освіти магістр
Спеціальність 072 Фінанси, банківська справа та страхування,
Освітня програма фінанси і кредит
Спеціалізація Корпоративні фінанси

ЗАТВЕРДЖУЮ
Завідувач кафедри _____А. П. Кущик

«____»_____2019 року

З А В Д А Н Н Я
НА КВАЛІФІКАЦІЙНУ РОБОТУ СТУДЕНТОВІ

Луценку Сергію Олександровичу

1. Тема роботи: «Діагностичний інструментарій оцінювання конкурентоспроможності АТ «Ельворті»
керівник роботи: Зборовська Ольга Михайлівна, д.е.н., професор
затверджені наказом ЗНУ від 4 липня 2019 року № 1110-с.

2. Строк подання студентом роботи: 25 грудня 2019 року.

3. Вихідні дані до роботи: показники фінансової звітності АТ «Ельворті», дані Державної служби статистики України, а також монографічні дослідження та статті вітчизняних і зарубіжних авторів.

4. Зміст розрахунково-пояснювальної записки (перелік питань, які потрібно розробити): визначити економічну сутність конкурентоспроможності підприємства; дослідити алгоритм формування механізму забезпечення конкурентоспроможності підприємства; опрацювати сучасний діагностичний інструментарій оцінювання конкурентоспроможності підприємства; вивчити організаційно-економічні аспекти роботи підприємства та проаналізувати фінансово-економічні показники АТ «Ельворті»; здійснити оцінювання конкурентоспроможності АТ «Ельворті»; вдосконалити діагностичний інструментарій оцінювання конкурентоспроможності підприємства; виявити фактори негативного впливу та запропонувати напрями підвищення конкурентоспроможності АТ «Ельворті».

5. Перелік графічного матеріалу (з точним зазначенням обов'язкових креслень): кваліфікаційна робота містить 18 рис., 24 табл. і 8 формул.

6. Консультанти розділів роботи

Розділ	Прізвище, ініціали та посада консультанта	Підпис, дата	
		завдання видав	завдання прийняв
1	Зборовська О. М., професор	09.08.2019 р.	09.08.2019 р.
2	Зборовська О. М., професор	13.09.2019 р.	13.09.2019 р.
3	Зборовська О. М., професор	18.10.2019 р.	18.10.2019 р.

7. Дата видачі завдання: 5 липня 2019 року

КАЛЕНДАРНИЙ ПЛАН

№ з/п	Назва етапів кваліфікаційної роботи	Строк виконання етапів роботи	Примітка
1.	Складання бібліографії та вивчення літературних джерел	05.07.2019 р. – 09.07.2019 р.	виконано
2.	Виконання вступу	10.07.2019 р. – 08.08.2019 р.	виконано
3.	Виконання розділу 1	09.08.2019 р. – 12.09.2019 р.	виконано
4.	Виконання розділу 2	13.09.2019 р. – 17.10.2019 р.	виконано
5.	Виконання розділу 3	18.10.2019 р. – 28.11.2019 р.	виконано
6.	Формування висновків	29.11.2019 р. – 10.12.2019 р.	виконано
7.	Оформлення роботи, одержання відгуку та рецензії	11.12.2019 р. – 24.12.2019 р.	виконано
8.	Подання роботи на кафедру	25.12.2019 р.	виконано

Студент _____ С. О. Луценко
(підпис) (ініціали та прізвище)

Керівник роботи _____ О. М. Зборовська
(підпис) (ініціали та прізвище)

Нормоконтроль пройдено

Нормоконтролер _____ І. Ю. Кисільова
(підпис) (ініціали та прізвище)

РЕФЕРАТ

Кваліфікаційна робота: 118 с., 18 рис., 24 табл., 2 додатки, 66 джерел.

Об’єктом дослідження є діагностичний інструментарій оцінювання конкурентоспроможності підприємства.

Метою кваліфікаційної роботи магістра є розвиток діагностичного інструментарію оцінювання конкурентоспроможності підприємства, а також обґрунтування напрямів підвищення рівня конкурентоспроможності АТ «Ельворті».

Завдання дослідження: визначення економічної сутності конкурентоспроможності підприємства; дослідження алгоритму формування механізму забезпечення конкурентоспроможності підприємства; опрацювання сучасного діагностичного інструментарію оцінювання конкурентоспроможності підприємства; вивчення організаційно-економічних аспектів роботи підприємства й аналіз фінансово-економічних показників АТ «Ельворті»; оцінювання конкурентоспроможності АТ «Ельворті»; вдосконалення діагностичного інструментарію оцінювання конкурентоспроможності підприємства; виявлення факторів негативного впливу й обґрунтування напрямів підвищення конкурентоспроможності.

Одержані результати та їх новизна: вдосконалений діагностичний інструментарій оцінювання рівня конкурентоспроможності підприємства; набуло подальшого розвитку визначення механізму забезпечення конкурентоспроможності підприємства. Практичне значення мають розробки з виявлення факторів негативного впливу й обґрунтування напрямів підвищення конкурентоспроможності АТ «Ельворті».

ДІАГНОСТИЧНИЙ ІНСТРУМЕНТАРІЙ, ЕФЕКТИВНІСТЬ, КОНКУРЕНТОСПРОМОЖНІСТЬ, КОНКУРЕНТНІ ПЕРЕВАГИ, ОЦІНКА, ФІНАНСОВИЙ РЕЗУЛЬТАТ, ЧАСТКА РИНКУ.

SUMMARY

Qualifying work: 118 p., 18 fig., 24 tab., 2 annex, 66 references.

The object of the study is a diagnostic tool for assessing the competitiveness of an enterprise.

The subject of the research is theoretical, methodical and practical issues of development of diagnostic tools of competitive evaluation of JSC «Elvorti».

The purpose of the master's qualification work is to develop a diagnostic tool for assessing the competitiveness of the enterprise, as well as to substantiate the directions of increasing the competitiveness level of JSC «Elvorti».

Research objectives: determination of the economic essence of enterprise competitiveness; research of the algorithm of formation of the mechanism of ensuring the competitiveness of the enterprise; development of modern diagnostic tools for assessing the competitiveness of the enterprise; study of organizational and economic aspects of the enterprise and analysis of financial and economic indicators of JSC «Elvorti»; evaluation of the competitiveness of JSC «Elvorti»; improving the diagnostic toolkit for assessing the competitiveness of the enterprise; identification of factors of negative influence and justification of directions of increase of competitiveness.

The results obtained and their novelty: improved diagnostic tools for assessing the level of competitiveness of the enterprise; the definition of the mechanism of ensuring the competitiveness of the enterprise was further developed.

Developments to identify the factors of negative impact and justification of the ways of increasing the competitiveness of JSC «Elvorti» are of practical importance, namely: improving the efficiency of the personnel management system and motivation of work activity; development of innovative activity and wider introduction of new and energy-saving technologies; activation of investment activity of the enterprise; increase of business activity of the enterprise and efficiency of management of current assets; strengthening financial sustainability; diversification of financial resources to optimize their structure; development of strategic marketing in order to expand its share in the

international market and meet the needs of domestic consumers.

DIAGNOSTIC TOOL, EFFICIENCY, COMPETITIVENESS, COMPETITIVE ADVANTAGES, EVALUATION, FINANCIAL RESULT, PART OF THE MARKET.

ЗМІСТ

ВСТУП 8
1 ТЕОРЕТИЧНІ ТА МЕТОДИЧНІ ЗАСАДИ ОЦІНЮВАННЯ КОНКУРЕНТОСПРОМОЖНОСТІ ПІДПРИЄМСТВА 11
1.1 Економічна сутність конкурентоспроможності підприємства 11
1.2 Механізм забезпечення конкурентоспроможності підприємства 21
1.3 Формування діагностичного інструментарію оцінювання конкурентоспроможності підприємства 31
Висновки до розділу 1 41
2 ОЦІНКА КОНКУРЕНТОСПРОМОЖНОСТІ АТ «ЕЛЬВОРТІ» 43
2.1 Організаційно-економічна характеристика АТ «Ельворті» 43
2.2 Аналіз фінансово-економічних показників діяльності підприємства 55
2.3 Оцінювання рівня конкурентоспроможності АТ «Ельворті» 65
Висновки до розділу 2 75
3 РОЗВИТОК ДІАГНОСТИЧНОГО ІНСТРУМЕНТАРІЮ ОЦІНЮВАННЯ КОНКУРЕНТОСПРОМОЖНОСТІ АТ «ЕЛЬВОРТІ» . 77
3.1 Вдосконалення методичного підходу до оцінювання конкурентоспроможності підприємства 77
3.2 Виявлення факторів, які негативно впливають на рівень конкурентоспроможності АТ «Ельворті» 87
3.3 Визначення основних напрямів підвищення рівня конкурентоспроможності АТ «Ельворті» 97
Висновки до розділу 3 106
ВИСНОВКИ 108
СПИСОК ВИКОРИСТАНИХ ДЖЕРЕЛ 112
ДОДАТКИ 119

ВСТУП

Проблема забезпечення конкурентних переваг за умов ринкових відносин є однією з найважливіших для сталого функціонування підприємств. Однак сучасний стан економіки України через фактичну відсутність будь-якого сприяння розвиткові бізнесу з боку держави, а також посилення конкуренції на більшості ринків актуалізують цю проблему, зумовлюючи необхідність розвитку діагностичного інструментарію оцінки конкурентоспроможності.

Зазначена проблема вже досить ґрунтовно досліджена для підприємств різних галузей економіки та з різних позицій, серед яких, наприклад, можна виокремити стратегічний, маркетинговий, зовнішньоекономічний, екологічний та інші аспекти. Питання об'єктивного оцінювання та підвищення рівня конкурентоспроможності підприємств знайшли своє відображення в наукових роботах Н. О. Безнощенко, Ю. М. Мануйловича, О. О. Мезенцевої, Т. В. Федорової, О. Г. Янкового та інших вчених.

Утім, поточні досить несприятливі для бізнесу економічні процеси ставлять перед підприємствами нові питання, пов'язані з необхідністю розвитку сучасного діагностичного інструментарію оцінювання рівня їх конкурентоспроможності.

Метою кваліфікаційної роботи магістра є розвиток діагностичного інструментарію оцінювання конкурентоспроможності підприємства, а також обґрунтування напрямів підвищення рівня конкурентоспроможності АТ «Ельворті».

Виходячи з цієї мети, були розроблені такі завдання дослідження:

– визначена економічна сутність конкурентоспроможності підприємства;

– досліджений алгоритм формування механізму забезпечення конкурентоспроможності підприємства;

– опрацьований сучасний діагностичний інструментарій оцінювання конкурентоспроможності підприємства;

– вивчені організаційно-економічні аспекти роботи підприємства та

проведений аналіз фінансово-економічних показників АТ «Ельворті»;

– здійснене оцінювання конкурентоспроможності АТ «Ельворті»;

– вдосконалений діагностичний інструментарій оцінювання конкурентоспроможності підприємства;

– виявлені фактори негативного впливу та запропоновані напрями підвищення конкурентоспроможності АТ «Ельворті».

Об'єктом дослідження є діагностичний інструментарій оцінювання конкурентоспроможності підприємства.

Предметом дослідження є теоретичні, методичні та практичні питання розвитку діагностичного інструментарію оцінки конкурентоспроможності АТ «Ельворті».

При виконанні кваліфікаційної роботи магістра використані такі методи економічних досліджень: абстрактно-логічний, економіко-статистичний, монографічний, аналізу, синтезу та ін.

Інформаційну базу дослідження складають показники фінансової звітності АТ «Ельворті», дані Державної служби статистики України, а також монографічні дослідження та статті вітчизняних і зарубіжних авторів.

Наукова новизна отриманих результатів визначається такими основними положеннями:

– вдосконалений діагностичний інструментарій оцінювання рівня конкурентоспроможності підприємства шляхом: виділення чотирьох основних блоків показників (ефективності фінансово-господарської діяльності, фінансової спроможності забезпечення виробничої діяльності, фінансування інноваційної діяльності й ефективності фінансового менеджменту); доповнення кількісних показників якісними; врахування динаміки зміни значень показників, які комплексно характеризують конкурентоспроможність підприємства;

– набуло подальшого розвитку визначення механізму забезпечення конкурентоспроможності підприємства як комплексу, що ґрунтується на відповідних принципах, функціях і методах, враховує вплив зовнішніх і внутрішніх факторів, поєднуючи складові формування конкурентоспроможності

підприємства, організаційні та фінансово-економічні заходи щодо забезпечення, оцінювання та підвищення рівня конкурентоспроможності підприємства, а також адаптацію до сучасних економічних умов.

Практичне значення мають розробки з виявлення факторів негативного впливу й обґрунтування напрямів підвищення конкурентоспроможності АТ «Ельворті», а саме: підвищення ефективності системи управління персоналом і мотивації трудової діяльності; розвиток інноваційної діяльності та ширше впровадження нових і енергозберігаючих технологій; активізація інвестиційної діяльності підприємства; підвищення ділової активності підприємства й ефективності управління оборотними активами; зміцнення фінансової стійкості; диверсифікація фінансових ресурсів для оптимізації їх структури; розвиток стратегічного маркетингу з метою розширення частки на міжнародному ринку та задоволення потреб внутрішніх споживачів.

Апробація результатів дослідження. Основні положення та результати кваліфікаційного дослідження пройшли апробацію на ІІІ Міжнародній науково-практичній конференції «Економічні перспективи підприємництва в Україні» (м. Ірпінь, 2019 р.) [18].

Публікації. За матеріалами дослідження подано до друку статтю «Оцінювання рівня конкурентоспроможності АТ «Ельворті» в збірник наукових праць «Нова економіка».

1 ТЕОРЕТИЧНІ ТА МЕТОДИЧНІ ЗАСАДИ ОЦІНЮВАННЯ КОНКУРЕНТОСПРОМОЖНОСТІ ПІДПРИЄМСТВА

1.1 Економічна сутність конкурентоспроможності підприємства

Конкурентоспроможність як важлива категорія ринкової економіки характеризує можливість та ефективність пристосування економічної системи до умов зовнішнього середовища. На сьогодні актуалізується потреба дослідження конкурентоспроможності економічних систем, зокрема підприємств, з огляду на динамічне бізнес-середовище, в якому вони функціонують.

Поняття «конкурентоспроможність» етимологічно пов’язане з економічною категорією «конкуренція». Разом із тим слід відмітити, що феномен конкуренції є об’єктом міждисциплінарного дослідження. При цьому виділяють економічний, політологічний, аксіологічний, соціологічний, інституціональний та інші підходи до її аналізу. В контексті з’ясування сутності конкурентоспроможності підприємства конкуренція є цікавою, перш за все, з економічних позицій, а саме в аспекті поведінкового, соціально-економічного, структурного та функціонального напрямів у рамках економічного підходу (табл. 1.1).

Кожен із представлених підходів висвітлює певний аспект конкуренції, визначає конкретні методи її оцінювання, а також вплив конкуренції на поведінку суб’єктів економічних відносин й економіку в цілому.

Вивчення економічних поглядів на сутність поняття «конкуренція» дає підстави для формулювання таких тверджень: поняття конкуренції є багатозначним і не зводиться до певного спрощеного її розуміння; конкуренція як економічний феномен потребує системного підходу до вивчення з огляду на те, що вона проявляється на всіх рівнях економічної системи [3].

Таблиця 1.1 – Основні підходи до визначення категорії «конкуренція»

Підхід	Зміст підходу щодо трактування суті конкуренції
Поведінковий	Конкуренція трактується як сила, що характеризує взаємодію попиту і пропозиції та забезпечує функціонування ринкового механізму ціноутворення й регулювання пропорцій суспільного виробництва
Соціально-економічний	Конкуренція – це дії двох і більше агентів, націлені на отримання одного і того ж обмеженого ресурсу, доступного за певних зусиль з їхнього боку
Структурний	Акцент зміщується з боротьби компаній одна з одною на аналіз структури ринку, увага дослідників фокусується не на суперництві у встановленні ціни, а на встановленні факту принципової можливості (або неможливості) впливу суб'єкта господарювання на загальний рівень цін на ринку
Функціональний	Конкуренція розглядається як обов'язкова характеристика ринку і як активний процес, результатом якого постає дихотомія суперництва та взаємодії, механізм забезпечення ефективної організації і функціонування системи господарювання

Згідно з думкою Ю. М. Мануйловича рівнями прояву конкуренції є макро-, мезо-, мікро- та нанорівень. На макрорівні (економіка в цілому) конкуренція постає як принцип функціонування ринкового господарства, на мезорівні (окрема галузь) – як механізм взаємодії агентів ринкової економіки, на мікрорівні (окреме підприємство) – як спосіб досягнення економічних цілей, на нанорівні (напрям діяльності підприємства) – як спосіб завоювання конкурентних переваг. Кожен рівень цієї системи є формою існування конкуренції чи певною підсистемою, яка забезпечує реалізацію одного з функціональних призначень конкуренції [19].

Важливими характеристиками конкуренції є конкурентоспроможність, що проявляється через взаємодію конкуруючих сторін – суб'єктів економічної діяльності, а також добросовісність конкуренції, яка пов'язана з дотриманням конкуруючими суб'єктами норм етики та культури. Традиційно категорію конкурентоспроможності в економічних дослідженнях прийнято розглядати стосовно різних рівнів господарювання, а саме [9; 12]:

– конкурентоспроможність окремих видів продукції, виробництва і підприємства;

– конкурентоспроможність галузі, конгломератів та об'єднань підприємств;

– конкурентоспроможність національних економік;

– конкурентоспроможність регіонів, країн, транснаціональних корпорацій.

В монографії Л. І. Піддубної визначено чотири методологічних підходи до трактування змісту конкурентоспроможності як економічної категорії, а саме: об'єктивістський (існує одне єдине визначення змісту конкурентоспроможності, яке є істинним для деякої обмеженої множини об'єктів); конструктивістський (універсального визначення конкурентоспроможності не існує, зміст цього поняття трактується залежно від того об'єкта чи суб'єкта, до якого воно застосовується); системно-діалектичний (конкурентоспроможність має чіткий зміст і єдине визначене значення, але як загальна властивість може застосовуватись до будь-яких об'єктів, навіть тих, що не є елементами економічної системи); комбінований (поняття «конкурентоспроможності» не має єдиного визначення, коло об'єктів, до яких воно застосовується, є строго обмеженим) [30].

В науковій роботі С. В. Мілевського й О. В. Мілова проаналізовано дослідження, присвячені концептуалізації конкурентоспроможності підприємства, й усі визначення згруповано за такими ознаками:

– визначення, що ґрунтуються на внутрішній і зовнішній складових діяльності підприємства;

– визначення, які ґрунтуються на товарній складовій конкурентоспроможності підприємства;

– визначення, що поєднують товарну та виробничу складові конкурентоспроможності підприємства [21].

В цілому дослідники феномену конкуренції й конкурентоспроможності дійшли згоди тільки в тому, що загальноприйнятого визначення конкурентоспроможності підприємства, яке б задовольняло всіх учасників ринкових відносин, немає. Так, у табл. 1.2 наведено найбільш поширені підходи до визначення конкурентоспроможності підприємства.

Таблиця 1.2 – Найбільш поширені підходи до визначення сутності конкурентоспроможності підприємства

Визначення	Автори та джерело
Фінансова конкурентоспроможність підприємства – це його комплексна характеристика, що зумовлює фінансові можливості підприємства для розробки, виготовлення та фінансування необхідних маркетингових заходів, спрямованих на забезпечення реалізації протягом передбачуваних термінів часу необхідну кількість виробів, що можуть бути затребувані ринком і які, в свою чергу, дозволяють у подальшому отримувати необхідні результати, що гарантовано забезпечують його виживання та розвиток, а також підтверджують його спроможність займати активну позицію на конкурентному ринку у динамічних умовах зовнішнього та внутрішнього середовища	Р. І. Жовновач [10]
Під конкурентоспроможністю підприємства розуміють рівень його компетенції щодо інших підприємств-конкурентів у нагромадженні та використанні виробничого потенціалу певної спрямованості, а також його окремих складових: технології, ресурсів, менеджменту, навичок і знань персоналу, що виражено в таких результуючих показниках, як якість продукції, прибутковість і продуктивність	А. В. Кваско [11]
Конкурентоспроможність підприємства визначається спроможністю збільшувати конкурентну позицію підприємства згідно з наявними економічними можливостями підприємства, що дає змогу виокремити особливості оцінювання показників цих понять завдяки визначенню характеру їх взаємозв’язку	О. О. Мезенцева [20]
Конкурентоспроможність підприємства забезпечує його можливість зберігати або розширювати конкурентні позиції на цільовому ринку та впливати на ринкову ситуацію через пропозицію якісної продукції чи послуги, задовольняючи специфічні вимоги споживачів і забезпечуючи ефективність функціонування підприємства	В. А. Павлова, Р. В. Губарєв [27]
Конкурентоспроможність підприємства є характеристикою конкурентних переваг, критерієм ефективності господарської діяльності та реалізації сукупності потенціалів підприємства, індикатором оптимальної взаємодії суб’єктів ринку і чинником забезпечення потреб споживачів	Т. В. Федорова [45]
Конкурентоспроможності підприємства комплексно характеризує здатність виробляти й реалізовувати свою продукцію швидко, дешево, якісно, продавати її в достатній кількості, при високому технологічному рівні обслуговування. Вона зумовлює можливість ефективно розпоряджатися власними й позиковими ресурсами в умовах конкурентного ринку	О. Г. Янковий [12]
Поняття міжнародної конкурентоспроможності підприємств використовується як складне багатоаспектне поняття, що визначає реальну та потенційну здатність розробляти, виробляти, збувати та просувати в умовах конкуренції на міжнародному ринку продукцію, яка б за ціновими і неціновими характеристиками в комплексі була б більш привабливою для покупців зарубіжних країн, ніж продукція основних конкурентів	Л. О. Ярош-Дмитренко [60]

Разом із тим, сьогодні концепція конкурентоспроможності крім економіки застосовується до значної кількості об'єктів, а саме: цивілізацій, культур, релігій, ідеологій, країн, галузей, ринків, фірм, політичних партій, працівників, населення, систем управління, стратегій тощо. Тобто, перебуває за межами конкурентного контексту, який передбачає визначення цілей конкуренції і конкурентів [34].

Теоретичний аналіз дає змогу виділити перспективні напрями для досліджень в галузі теорії конкуренції і конкурентоспроможності, зокрема конкурентоспроможності в контексті теорії конкуренції: як співвідносяться між собою категорії конкуренції і конкурентоспроможності; яке місце теорії конкурентоспроможності в економічних й управлінських науках; чи є теорія конкурентоспроможності самостійною чи комплексною галуззю знань, яка включає маркетинг, менеджмент, фінанси тощо? Кожна з названих проблем є предметом для окремих досліджень, тому обмежимося розглядом питання, як співвідносяться між собою категорії конкуренції і конкурентоспроможності, а також якими є суттєві ознаки поняття «конкурентоспроможність підприємства».

Англійський термін «competitiveness» може бути перекладеним і як конкурентоспроможність, і як конкурентність, тобто характеристика об'єкта, що вказує на конкуренцію в способі його функціонування, або як на умову його існування. Натомість конкурентоспроможність є характеристикою суб'єкта, що вказує на його спроможність здійснювати конкурентні дії [54].

Так, польська дослідниця М. Шалуцька розглядає англомовний термін «competitiveness» теж у двох значеннях, а саме: здатність компаній конкурувати на внутрішніх і зовнішніх ринках; спроможність держав створювати і підтримувати конкурентні умови на своїх ринках [66].

Для того, щоб окреслити коло об'єктів, до яких може бути застосована властивість конкурентоспроможності, необхідно визначити межі застосування терміну конкурентоспроможності через з'ясування її характерних ознак. Ознаками конкурентоспроможності є:

– відносність – конкурентоспроможність виникає в результаті порівняння показників конкретного суб'єкта господарської діяльності з показниками

конкурентів (відносно конкурентів). Відносність забезпечує зв'язок категорії «конкурентоспроможність» із концепцією конкуренції, за межами конкурентного контексту конкурентоспроможність перетворюється на ефективність, результативність, продуктивність, якість та інші внутрішньофірмові показники діяльності;

– зумовленість – конкурентоспроможність залежить від поведінки підприємства та конкурентів на конкретному ринку;

– об'єктивність конкурентоспроможності – конкурентоспроможність як властивість іманентно притаманна підприємству;

– динамічність – конкуренція як процес триває в часі, показник конкурентоспроможності визначається станом на певну дату [23].

При цьому категорії «конкурентоспроможності» притаманним є дуалізм, а саме:

1) конкурентоспроможність сприймається як результат, підсумок конкурентних дій підприємства;

2) конкурентоспроможність розглядається як потенціал, ресурсне забезпечення, основа конкурентних дій підприємства, тобто як ступінь забезпеченості ресурсами для майбутнього конкурентного розвитку.

Разом із тим, деякі дослідники розуміють під конкурентоспроможністю підприємства якість його продукції, показники ефективності його діяльності та продуктивність. У рамках поведінкового підходу конкурентоспроможність підприємства розглядається як результат гнучкого пристосування підприємства до змін зовнішнього середовища. Вибір підприємством тієї чи іншої стратегії ґрунтується на використанні галузевого підходу М. Портера, за якого всі ринки (галузі) поділяються на ефективні та неефективні. Рентабельність підприємства багато в чому залежить від вибору того чи іншого ринку [63].

Основними важелями, що впливають на конкуренцію підприємств на ринку за М. Портером, є такі:

1) конкуренція в галузі. Для боротьби з конкурентами, що існують у галузі, необхідна диференціація товару та зміцнення іміджу марки. Диференціація

знижує чутливість споживача до ціни і частково нейтралізує залежність фірми від нього, тобто зменшує здатність споживача торгуватися. Крім того, наявність елемента диференціації знижує тиск на фірму з боку інших конкурентних сил;

2) загроза приходу нових конкурентів залежить від висоти бар'єрів захисту від них і сили реакції, яку може очікувати потенційний конкурент. Існування бар'єрів входу і здатність фірми до відсічі утримують потенційних конкурентів від приходу на ринок;

3) загроза заміни товару або послуги. Фактично ціни на товари-замінники визначають найвищі ціни, які можуть визначають фірми, що діють на ринку. Чим привабливіший для користувачів товар-замінник, тим більш обмежені можливості підвищення цін на сам товар. Особливу увагу потрібно приділити витратам виробництва товару (їх бажано знизити), а також витратам переходу покупця на товар-замінники, які варто підвищити;

4) залежність від споживачів. Покупці, граючи на наявній конкуренції, можуть чинити на фірму тиск, тобто вони можуть змусити фірму знизити ціну, надати більший обсяг послуг за ту ж ціну або більш сприятливі умови платежу тощо;

5) залежність від постачальників. Умови, за яких фірми-постачальники можуть тиснути на клієнтів, аналогічні тим, які були розглянуті стосовно до клієнтів: група постачальників більш концентрована, ніж група їх клієнтів; постачальники не відчувають загрози з боку товарів-замінників; фірма не є для постачальника важливим клієнтом [44].

З урахуванням цих п'яти основних конкурентних сил, що діють на ринку і впливають на підприємство, а також залежно від ринкової ситуації конкурентоспроможність підприємства та його потенційний прибуток можуть варіюватися в межах двох граничних випадків:

– конкурентоспроможність низька, потенційний прибуток мінімальний, коли вхід на ринок вільний; підприємство не має можливості торгуватися ні зі своїми клієнтами, ні з постачальниками; на ринку присутня інтенсивна конкуренція; товари підприємства не диференційовані або слабо

диференційовані;

– конкурентоспроможність висока і потенційний прибуток максимальний, коли існують бар'єри, які блокують вхід нових конкурентів; конкуренти в галузі відсутні або слабкі і нечисленні; покупці не можуть звернутися до товарів-замінників; покупці позбавлені можливості тиску, щоб домогтися можливості зниження цін; постачальники не мають можливості тиску, щоб домогтися підвищення цін.

У рамках неокласичного підходу концепція конкуренції традиційно асоціювалася тільки з обміном, будучи виведеною за межі такої сфери економічного аналізу як виробництво. Проте, конкуренція притаманна сфері відтворення в цілому. При цьому ігнорувати споживання при вивченні конкуренції не варто, але й не слід його перебільшувати. Виробництво, обмін, реалізація, споживання є рівнозначними елементами процесу відтворення.

Відмінності у трактуванні поняття конкурентоспроможності підприємства зумовлені наявністю двох концепцій: інституційної (теорія галузевої конкуренції М. Портера) та ресурсної (ресурсна теорія), кожна з яких дає свою відповідь на питання, що є основою конкурентоспроможності підприємства та запорукою його успіху в довгостроковій перспективі. В результаті еволюції та синтезу положень цих теоретичних напрямів у західній літературі сьогодні формується наступний етап дослідження джерел конкурентоспроможності підприємства – концепція (теорія) ресурсних переваг [65].

Вихідними положеннями теорії ресурсних переваг є такі тези:

– попит є гетерогенним і динамічним;

– інформація про споживачів є недосконалою та дорогою;

– мотивація людей обмежується прагненням власної вигоди;

– метою підприємства є найвища фінансова ефективність;

– інформація про конкурентів також є недосконалою та дорогою;

– ресурсами підприємства є фінансові, фізичні, юридичні, людські, організаційні, інформаційні та соціальні;

– ресурси підприємства є гетерогенними та недостатньо мобільними;

– роль менеджменту полягає у розробці, відборі, впровадженні та зміні стратегій підприємства;

– конкурентна динаміка викликає нерівновагу між суб'єктами ринкових відносин.

В рамках теорії ресурсних переваг конкуренція розглядається як нерівноважний нестаціонарний процес, на який чинять вплив такі фактори зовнішнього середовища як: ресурси суспільства, які використовують суб'єкти економіки; суспільні інститути, що формують правила гри на ринку; дії конкурентів; дії споживачів і постачальників; рішення в рамках державної політики [42].

Конкуренція виводить ринок зі стану рівноваги. При цьому учасники ринку борються за свої переваги. В ході конкуренції її учасники намагаються ефективніше за конкурентів використовувати наявні ресурси. Підприємства на ринку володіють унікальними ресурсами і організаційним здібностями, які є джерелами економічних рент і визначають їх конкурентні переваги. При цьому конкурентна перевага підприємства в рамках теорії ресурсних переваг тлумачиться як перевага, що виникає тоді, коли підприємство реалізує таку стратегію створення вартості на основі своїх цінних і рідкісних ресурсів, яка одночасно не може бути реалізована ніким з її теперішніх чи потенційних конкурентів.

Згідно з думкою І. О. Васютіної конкуренція – постійна боротьба між фірмами за порівняльні переваги у ресурсах, які сприяють досягненню бажаного місця на ринку шляхом займання певних ринкових сегментів, і відповідно до більш високого фінансового результату [5].

На сучасному етапі в рамках теорії ресурсних переваг [62; 64] пропонується розрізняти чотири рівні конкурентоспроможності підприємства, а саме:

1) перший рівень – менеджери зосереджені лише на випуску продукції, не зважаючи на споживача;

2) другий рівень – менеджери прагнуть, щоб підприємство випускало продукцію за встановленими стандартами та нормами, яких також дотримуються

конкуренти;

3) третій рівень – менеджери не акцентують увагу на стандартах та нормах конкурентів, а потроху стають «законодавцями моди», щодо якості продукції та ефективності підприємства у галузі;

4) четвертий рівень – коли у конкурентній боротьбі визначальну роль відіграє саме управління, а не виробництво, в наслідок чого підприємство стає «законодавцем моди» на даному ринку.

Формування стійких конкурентних переваг передбачає розробку стратегій на основі внутрішніх факторів підприємства, а саме унікальних ресурсів, здібностей (за аналогією зі здібностями людини), ключових компетенцій підприємства [26].

Теорія ресурсних переваг підкреслює унікальність кожного підприємства та визначає, що умовою конкурентоспроможності є не повторення моделі поведінки інших підприємств на ринку, а використання відмінностей між ними. Створення конкурентної переваги передбачає формування та реалізацію стратегії, заснованої, перш за все, на внутрішніх чинниках підприємства: на унікальності набору його ресурсів і здібностей персоналу. Здатність підприємств застосовувати конфігурації різних активів, з'єднувати ресурси зі знаннями є основою конкурентоспроможності в сучасному світі.

Отже, з урахуванням основних положень теорії ресурсних переваг конкурентоспроможність підприємства є характеристикою його здатності впливати на ринок для захисту накопичених і розвитку потенційних стійких конкурентних переваг у ключових сферах бізнесу на основі кращого, ніж у конкурентів використання існуючих та формування нових видів і комбінацій ресурсів та компетенцій для створення продукції з інноваційною споживчою цінністю.

1.2 Механізм забезпечення конкурентоспроможності підприємства

Проблема забезпечення конкурентних переваг за умов ринкових відносин є однією з найважливіших для сталого функціонування підприємств. Однак сучасний стан економіки України через фактичну відсутність будь-якого сприяння розвиткові бізнесу з боку держави, а також посилення конкуренції на більшості ринків актуалізують цю проблему, зумовлюючи необхідність формування та застосування вітчизняними підприємствами дієвого механізму забезпечення їх конкурентоспроможності.

Зазначена проблема вже досить ґрунтовно досліджена для підприємств різних галузей економіки та з різних позицій, серед яких, наприклад, можна виокремити стратегічний, маркетинговий, зовнішньоекономічний, екологічний та інші аспекти.

Втім, сучасні досить несприятливі для бізнесу економічні процеси ставлять перед підприємствами нові питання, пов’язані з необхідністю забезпечення належного рівня їх конкурентоспроможності як на внутрішніх, так і на міжнародному ринках.

На думку Ю. М. Мануйловича управління конкурентоспроможністю підприємства визначається як процес і сукупність управлінських заходів, спрямованих на дослідження внутрішніх та зовнішніх умов функціонування підприємства з адаптацією до них усіх його функціональних сфер із метою формування й підтримки довгострокових конкурентних переваг на цільових ринках, що дає підприємству можливість у подальшому утримувати лідируючі позиції.

В своїй дисертації автор обґрунтовує, що забезпечення конкурентоспроможності підприємства можливе лише за умови створення ефективної системи управління підприємством, в якій враховані інтереси підприємства в різних аспектах його діяльності [19].

Натомість Т. В. Федорова визначила такі складові чи підсистеми управління конкурентним розвитком підприємства:

– у функціональній частині було виділено організаційну, виробничу, маркетингову та соціальну підсистеми;

– в інформаційній (змістовій) частині було розроблено підсистеми прийняття управлінського рішення щодо вибору конкурентної стратегії та контролю за її імплементацією [45].

Також слід звернути увагу на визначення поняття «забезпечення конкурентоспроможності підприємства», запропоноване Н. О. Безнощенко, що базується на його розумінні, не як сукупності заходів і засобів, а як послідовного процесу, спрямованого на перетворення наявних ресурсів та можливостей підприємства на реалізацію конкурентних переваг, створення умов, що сприяють підвищенню конкурентних можливостей, зміцненню конкурентних позицій на вітчизняному і світовому ринках та забезпеченню стійкого розвитку підприємства [1].

Отже, механізм забезпечення конкурентоспроможності підприємства, зважаючи на результати, відображені в проаналізованих наукових роботах, можна визначити як комплекс, що ґрунтується на відповідних принципах, функціях і методах, враховує вплив зовнішніх і внутрішніх факторів, поєднуючи складові формування конкурентоспроможності підприємства, організаційно-економічні заходи щодо забезпечення, оцінювання та підвищення рівня конкурентоспроможності підприємства, а також адаптацію до сучасних економічних умов [18].

Сучасна концепція управління конкурентоспроможністю підприємства ґрунтується на використанні базових положень теорії управління, відповідно до яких основними елементами механізму управління є мета, об’єкт і суб’єкт, методологія та принципи, процес і функції управління. Метою управління конкурентоспроможністю підприємства є забезпечення життєздатності та сталого функціонування підприємства за будь-яких економічних, політичних, соціальних та інших змін у його зовнішньому середовищі.

Об’єктом управління конкурентоспроможністю підприємства є рівень конкурентоспроможності, необхідний і достатній для забезпечення життєздатності підприємства як суб’єкта економічної конкуренції.

Суб’єктами управління конкурентоспроможністю підприємства є визначене коло осіб, що реалізують його (управління) мету: власник підприємства, вищий управлінський персонал підприємства (директор, заступники директора та керівники підрозділів підприємства), лінійні менеджери операційних підрозділів підприємства, державні та відомчі управлінські структури й органи [26].

Механізм управління – це явище багатоаспектне та складно структуроване, а зміст його полягає у тому, що він є рушійною силою процесу управління, що забезпечує дієвий вплив на фактори, стан яких зумовлює результат діяльності об’єкта управління. Під організаційно-економічним механізмом управління конкурентоспроможністю підприємства І. В. Мілько, К. М. Швець і Д. О. Катрич пропонують розуміти певну систему взаємодіючих організаційних та економічних важелів, цільовою функцією якої є забезпечення та підвищення рівня конкурентоспроможності підприємства [22].

Погоджуючись із цим твердженням, вважаємо, що структура механізму забезпечення конкурентоспроможності підприємства є трьохкомпонентною:

1) підсистема забезпечення, яка складається з елементів нормативно-правового та методичного, ресурсного і наукового забезпечення процесу підвищення конкурентоспроможності підприємства;

2) функціональна підсистема, яка базується на здійсненні власне управлінського процесу з використанням функцій управління, а також загальнонаукових і специфічних методів;

3) цільова підсистема, що ґрунтується на визначенні ключових цілей і досягненні високих економічних результатів діяльності підприємства за умови забезпечення достатнього рівня його конкурентоспроможності (рис. 1.1).

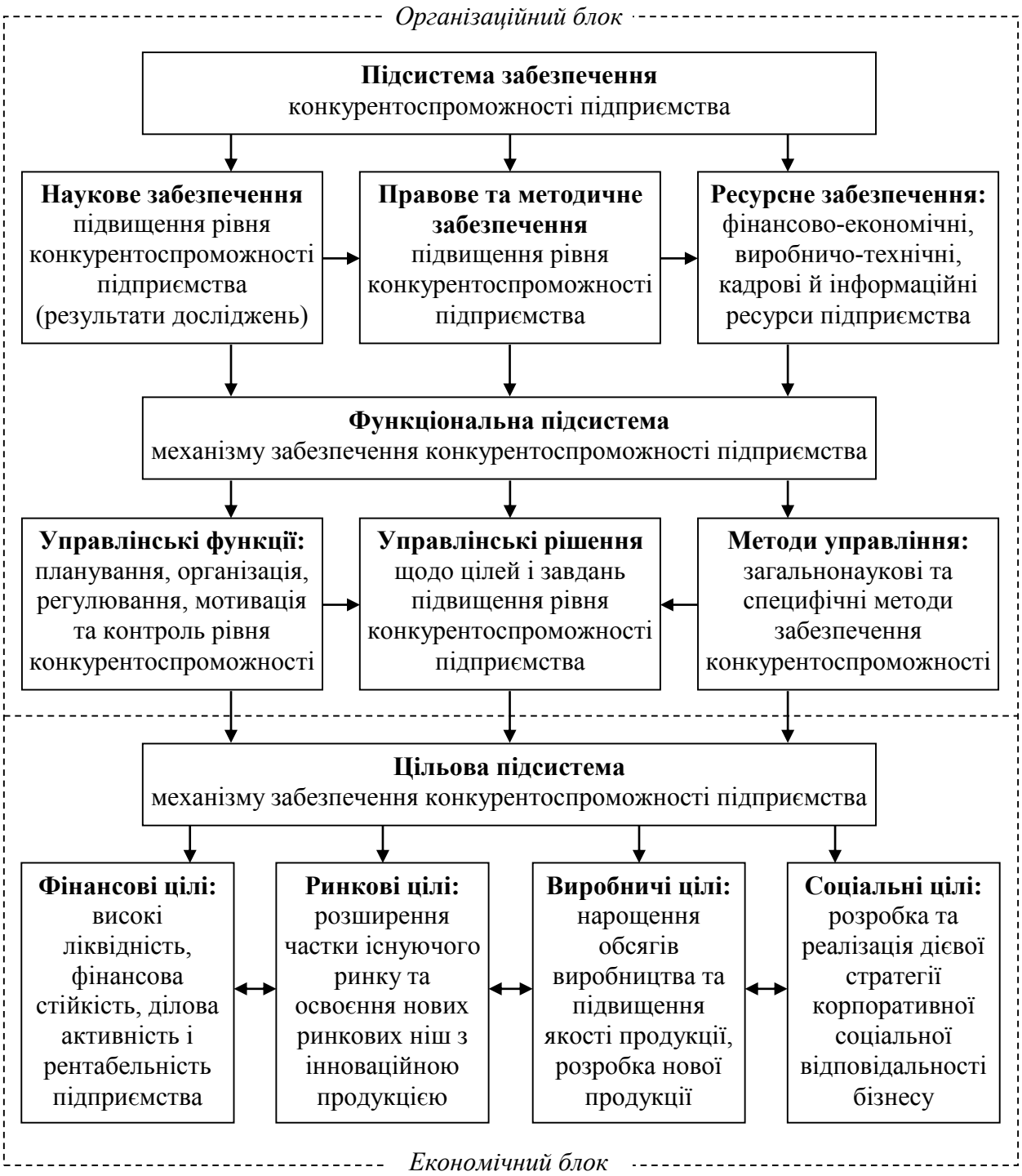

Рис. 1.1 – Механізм забезпечення конкурентоспроможності підприємства

В основу механізму конкурентоспроможності підприємства покладено всі матеріальні та нематеріальні активи підприємства, а також законодавче й наукове підґрунтя.

Основними видами ресурсів, що використовуються підприємством для здійснення виробничо-господарської діяльності, а відтак і забезпечення належного рівня його конкурентоспроможності є такі [13]:

– технічні ресурси – це, насамперед, основні фонди: обладнання, устаткування, будівлі, споруди, виробничі площі та інвентар;

– технологічні ресурси – технології, що застосовуються, а також особливості організації виробничого процесу, динамічність технологічних змін, інновації, наявність конкурентоспроможних ідей і наукових розробок;

– матеріальні ресурси – це сировина, матеріали, особливості їх використання, обробки, збагачення й утилізації. Також – це предмети праці, які в результаті їх використання із застосуванням інших видів ресурсів у процесі праці перетворюються на готову продукцію, здатну задовольняти потреби споживачів;

– трудові ресурси, тобто люди, здатні до праці, які становлять основний елемент продуктивних сил суспільства, оскільки саме вони сполучають засоби та предмети праці, а в результаті трудових зусиль створюється готова продукція;

– фінансові ресурси – придбання технічних і матеріальних ресурсів та найм робочої сили неможливо здійснити без важливого елементу фінансових ресурсів – грошових коштів. Кошти, які є у розпорядженні підприємства, призначені для здійснення поточних платежів, для витрат на розширене відтворення виробництва, для платежів за всіма зобов'язаннями, для стимулювання працівників тощо;

– нематеріальні ресурси, що забезпечують економічну користь протягом тривалого періоду, але не мають матеріальної основи для отримання доходів. Нематеріальні ресурси включають у себе: об'єкти промислової власності (винаходи, корисні моделі, промислові зразки, товарні знаки та фірмові найменування), об'єкти, що охороняються авторськими і суміжними правами (твори науки, літератури, комп'ютерні програми, бази даних і топології інтегральних мікросхем), нетрадиційні об'єкти інтелектуальної власності (раціоналізаторські пропозиції, «ноу-хау» та комерційна таємниця). Нематеріальні ресурси, як і матеріальні, потребують права власності й захисту цього права. Тому такі права закріпляються патентами, свідоцтвами та ліцензіями;

– просторові ресурси – це характер виробничих приміщень і території підприємства, наявність та стан комунікацій, можливість їх розширення,

місцезнаходження і розташування підприємства, відстань від постачальників та споживачів, наближеність до транспортних шляхів;

– інформаційні ресурси – здійснювати управління підприємством, не володіючи інформацією про внутрішнє та зовнішнє становище, неможливо. Тому важливе значення мають характер інформації, доступ до неї, можливість розширення інформації та підвищення її вірогідності тощо;

– час – він є специфічним і, на відміну від інших, невідновлюваним ресурсом. Підприємство може придбати нове обладнання, сировину, матеріали, поновити працездатність робітників, отримати чи створити інформацію, але не може повернути втрачений час. А від використання цього ресурсу залежить ефективність використання потенціалу підприємства;

– ресурси організаційної структури управління – характер та гнучкість системи менеджменту, способи підпорядкування, обсяги повноважень та відповідальності, швидкість проходження керівних впливів.

Функціональна підсистема організаційно-економічного механізму забезпечення конкурентоспроможності підприємства представлена поетапним управлінським процесом із виділенням функцій, методів управління, відповідних управлінських рішень та управлінського впливу на цільову підсистему запропонованого механізму.

Реалізація ключових управлінських функцій із забезпечення конкурентоспроможності підприємства реалізуються через загальні функції менеджменту, тобто планування, регулювання, організацію, мотивацію та контроль. Варто зауважити, що поряд із ефективним використанням одних функцій (наприклад, планування та контролю) інші часто нівелюються, що призвело до того, що сучасний менеджмент підприємницьких структур не використовує у повній мірі інтелектуальний капітал та інноваційну інфраструктуру, не приділяє належної уваги розвитку корпоративної культури і формуванню оптимальної організаційної структури, ефективному управлінню нематеріальними активами [53].

На основі управлінських функцій відбувається формування методів управління. В загальноприйнятому розумінні управлінські методи – це способи і прийоми цілеспрямованого впливу суб'єкта (керуючої системи) на об'єкт (керовану систему) для досягнення поставленої мети. Всі методи управління, які керівники використовують на практиці, розглядаються як цілісна система взаємопов'язаних та взаємозалежних елементів. За допомогою методів керівники забезпечують скоординовану діяльність підприємства та єдність інтересів персоналу [17].

Базуючись на ґрунтовному опрацюванні численних теоретико-методологічних положень з розроблення дієвих способів здійснення управлінської діяльності, виділено дві групи методів: загальнонаукові і специфічні.

Серед усіх загальнонаукових методів до управління процесом забезпечення підвищення конкурентоспроможності на практиці найдоцільніше застосовувати економіко-математичні методи, що формалізують економічні процеси шляхом математичного моделювання. Це сприяє отриманню більш точних і об'єктивніших результатів дослідження.

Специфічні методи конкретно стосуються визначеної мети підприємства. Їх класифікують так: економічні, технологічні, адміністративні та соціально-психологічні. Економічні методи відображаються такими засобами управління як планування, розрахунок техніко-економічних показників, економічне стимулювання. Як правило, такі методи діють на керований об'єкт опосередковано.

Технологічні методи впливають на працівників через документи, що визначають технологію виробничо-господарських процесів. Тобто це різні технологічні та конструкторські документи.

Адміністративні методи відносяться до управлінських засобів обов'язкового виконання, тобто характеризуються прямим впливом на керований об'єкт. Прийнято вважати, що до таких методів відносяться організаційні, розпорядчі та дисциплінарні засоби впливу. В групу таких методів включають закони,

положення, статути, укази, адміністративні розпорядження, накази, інструктивні положення, акти, протоколи та вказівки.

Групу соціально-психологічних методів складають такі засоби впливу, які зорієнтовані на поведінку особистості, міжособистісні стосунки в трудовому колективі з метою формування сприятливого морально-психологічного клімату в організації. Сюди належать методи соціального (впливають на трудовий колектив, наприклад шляхом соціального планування, формуванням оптимального психологічного клімату, забезпечення відпочинку, організацією медичного обслуговування, охорони праці тощо) та психологічного характеру (впливають на окремих працівників шляхом психологічного відбору, вивчення та оцінювання персоналу) [4].

Наступним етапом управлінського процесу щодо забезпечення підвищення конкурентоспроможності є перетворення методів управління у відповідні управлінські рішення. Управлінське рішення – це результат застосування методів менеджменту, на основі яких організовується і скеровується у певне русло діяльність трудового колективу, що забезпечує досягненню мети, поставленої перед підприємством.

Практикою перевірено, що на даний момент на більшості підприємств при прийнятті управлінських рішень керівництво намагається робити ставку на якнайшвидшому отриманні прибутку, а не на довготермінову перспективу, що відповідно призводить до відсутності інвестицій в інноваційну діяльність підприємств. Розвиток підприємництва у напрямку максимізації прибутку сприяє ігноруванню критеріїв збільшення вартості власного капіталу як необхідної умови для стійкого розвитку. З огляду на це, необхідно розвивати стратегічне управління, що базується на вартісному підході [42].

До базових принципів управління конкурентоспроможністю підприємства слід віднести такі:

– єдності теорії та практики управління конкурентоспроможністю підприємства;

– системності управлінського процесу;

– наукової обґрунтованості управління;
– ранжирування об’єктів управління за їх важливістю;
– багатоваріантності управлінських рішень;
– зіставлення управлінських рішень за аналізом їх варіантів;
– збереження та розвитку конкурентних переваг підприємства;
– ринкової орієнтації;
– цільової спрямованості;
– комплексності;
– гнучкості та адаптивності.

Враховуючи вищенаведене, слід констатувати, що процес управління конкурентоспроможністю підприємства має включати ряд дій: моніторинг конкурентного середовища та оцінку конкурентної ситуації в галузі й на ринку; діагностику конкурентоспроможності підприємства та його основних конкурентів; конкурентне позиціонування підприємства (вибір стратегічних господарських підрозділів із перевагами у конкурентній боротьбі); розробка концепції та стратегії управління конкурентоспроможністю підприємства; реалізація конкурентної стратегії підприємства [27].

Важливим елементом запропонованого механізму забезпечення конкурентоспроможності підприємства є правильно визначена цільова підсистема. Загалом цілі управління конкурентоспроможністю підприємства можна структурувати таким чином:

– ринкові цілі (критерії: частка ризику, обсяг реалізації, зміна пропорцій і пріоритетів у товарній політиці);
– виробничі цілі (критерії: обсяг виробництва та показники якості);
– фінансово-економічні цілі (критерії: прибуток, рентабельність, фінансова стійкість, приріст власності тощо);
– соціальні цілі (критерії: рівень життя працівників, заробітна плата, соціальний захист працівників та ін.) [48].

Запропонований механізм є сукупністю організаційних та економічних важелів (чи організаційного й економічного блоків) забезпечення

конкурентоспроможності підприємства. При цьому, організаційна складова уможливлює дієвість економічної шляхом виконання управлінських функцій, що направлені на реалізацію визначених цілей управління підприємством з метою підвищення його конкурентоспроможності. Економічна ж складова відповідає за результати діяльності підприємства на основі правильного використання підсистем забезпечення та функціонування.

Таким чином, проблема управління конкурентоспроможністю для конкретного підприємства і економіки загалом є комплексною, складною та багатогранною, що пов'язано зі складністю механізму функціонування підприємства, постійною зміною умов і факторів економічного середовища. При цьому найважливішою властивістю сучасного підприємства є його конкурентоспроможність, яка проявляється у: гармонійному поєднанні процесів споживання та накопичення; інвестиційній привабливості; кредитоспроможності; забезпеченні добробуту акціонерів та робітників; формуванні матеріальної відповідальності; розробці ефективних стратегій розвитку бізнесу; сплаті податків і зборів; формуванні корпоративної культури; фінансовій стійкості та збільшенні вартості бізнесу.

Сформований механізм забезпечення конкурентоспроможності підприємства, основні принципи та положення управління цим процесом дали змогу виділити в організаційно-економічному механізмі ключові блоки, що в подальшому стає базою для розробки методичних підходів до оцінювання конкурентоспроможності та практичних рекомендацій щодо забезпечення її достатнього рівня для ефективного функціонування підприємства на ринку.

1.3 Формування діагностичного інструментарію оцінювання конкурентоспроможності підприємства

Сучасні умови господарювання відзначаються посиленням конкуренції та невизначеності, нестабільністю економічного стану, спонукуючи підприємства шукати нові підходи до формування стратегій їх розвитку. Можливість виживання

підприємства в умовах постійної конкурентної боротьби залежить від його конкурентоспроможності.

Рівень конкурентоспроможності характеризує стан підприємства, що визначає перспективи його подальшого розвитку, можливість досягнення стратегічних цілей та завдань. Ефективність функціонування підприємства, зокрема його здатність відповідати високим вимогам ринку, якість задоволення споживчого попиту та ресурсний потенціал є основними факторами, що визначають конкурентоспроможність підприємства на ринку. За таких умов актуальним є дослідження методологічних підходів до оцінювання рівня конкурентоспроможності підприємства як складової його розвитку.

Оцінити конкурентоспроможність підприємства означає здійснити розрахунки комплексу показників, що характеризують різні аспекти діяльності підприємства та стан ринкового середовища, оцінити їх рівень та інтерпретувати отримані результати. Дослідники відзначають, що оцінити конкурентоспроможність можна тільки за умови порівняння цього об'єкта з іншими, а рівень конкурентоспроможності в конкретний момент часу є короткостроковою характеристикою об'єкта [57; 61].

Питання розвитку діагностичного інструментарію оцінювання конкурентоспроможності суб'єктів господарювання є одним із найактуальніших, пов'язаних із проблемами їх виживання та розвитку в умовах ринку.

Оцінюючи конкурентоспроможність суб'єкта господарювання, можна вирішити низку завдань, серед яких:

– визначити рівень конкурентоспроможності підприємства в конкретний момент часу;

– простежити тенденції зміни конкурентоспроможності за досліджуваний період;

– виявити «вузькі» місця та обґрунтувати резерви підвищення конкурентоспроможності підприємства [11].

Сьогодні не існує однозначних підходів до методології дослідження конкурентоспроможності підприємства та складу показників у межах відповідних

методів її оцінювання. Узагальнивши результати наукових досліджень із цього питання, можна систематизувати методики діагностики й оцінювання конкурентоспроможності підприємства (табл. 1.3).

Таблиця 1.3 – Класифікація діагностичних методів оцінювання рівня конкурентоспроможності підприємства

Ознака класифікації	Група методів	Методи
1	2	3
За способом оцінювання	Кількісні	Диференційований метод, інтегральний метод, метод різниць, метод балів
	Якісні	SWOT-аналіз, метод експертних оцінок, евристичні методи
За формою представлення результатів	Матричні	Матриця BCG, матриця GE/McKinsey, матриця Shell/DPM, метод PIMS, матриця Ансоффа
	Індексні (аналітичні)	Інтегральні методи, метод конкурентних переваг, теорія ефективної конкуренції, конкурентоспроможність продукції
	Графічні	Радіальна діаграма, багатокутник конкурентоспроможності, метод профілів
За змістом показників	Методи, що характеризують ринкові позиції	Модель BCG, метод GE/McKinsey, модель Shell/DPM, метод PIMS, модель Портера
За змістом показників	Характеризує рівень менеджменту	Метод LOTS, метод експертних оцінок, ситуаційний аналіз, карти стратегічних груп, бенчмаркінг
	Характеризує фінансово-економічну діяльність	Методи фінансово-економічного аналізу, методи прогнозування фінансового стану, методи економіко-математичного моделювання фінансових показників
За ступенем охоплення аспектів функціонування підприємства	Спеціальні	Конкурентоспроможність продукції, матричні методи
	Комплексні	Індексні методи оцінювання конкурентоспроможності підприємства, інтегральні методи, метод балів
За рівнем ухвалення рішення	Стратегічні	Модель BCG, метод GE/McKinsey, модель Shell/DPM тощо
	Тактичні	Інтегральні методи, аналіз конкурентних переваг, теорія ефективної конкуренції, конкурентоспроможність продукції, самооцінка

Кількісні методи оцінювання конкурентоспроможності пов’язані здебільшого з розрахунком відносних величин (індексів, коефіцієнтів), що

визначають рівень ключових показників за окремими аспектами конкурентоспроможності (сферами діяльності), та їх подальшим об'єднанням у групові й інтегральний показники. Вони допомагають оцінити реальні шанси підприємства в конкурентній боротьбі за стратегічні зони господарювання та ухвалити зважене управлінське рішення. Однак у деяких кількісних методах використовують вагові коефіцієнти, визначені експертами, тому методика не позбавлена суб'єктивізму [39].

Якісні методи оцінювання переважно мають низький ступінь математичної формалізації і пов'язані з експертними оцінками. Вони не дають змоги використовувати оцінку конкурентоспроможності підприємства в процесі аналізу, не вирізняються науковою чіткістю, їм властива суб'єктивність і умовність. Втім, якісні методи достатньо гнучкі і дають змогу оцінити реальні факти, а не абстрактні цифри, якщо використовувати достовірну інформацію [49].

Матричні методи передбачають використання матриці – таблиці впорядкованих за рядками та стовпцями елементів. Основою методики є аналіз двовимірних матриць, що побудовані за принципом системи координат, а суть методу полягає у маркетинговому оцінюванні діяльності підприємств. За наявності релевантної інформації про обсяги реалізації продукції можна отримати достовірну оцінку конкурентоспроможності підприємства. Матричні методи відрізняються простотою застосування. Недоліком цих методів є: обмеженість кількості характеристик, за якими здійснюють оцінку; відсутність аналізу причин та врахування недостатньої кількості факторів; труднощі з оцінюванням темпів зростання ринку та ринкової частки підприємства [28].

Індексні методи – це розрахункові, кількісні методи, пов'язані з визначенням одиничних індексів (коефіцієнтів) за ключовими показниками й аспектами діяльності підприємства та їх зведенням до інтегрального показника. Залежно від застосування цих методів можна здійснити як складні розрахунки, так і прості математичні операції.

Графічні методи використовують у побудові багатокутника конкурентоспроможності або радіальної діаграми. Їхніми перевагами є простота

та наочність. Однак графічний метод не враховує різну вагу факторів конкурентоспроможності та не дає змоги визначити рівень узагальненого критерію конкурентоспроможності, а застосування великої кількості характеристик може нівелювати його наочність [38].

Завдяки групі спеціальних методів можна оцінити конкурентоспроможність за окремими аспектами діяльності підприємства – виробничим, маркетинговим, фінансовим тощо. Комплексні ж методи полягають у комплексному підході і передбачають аналіз усього спектра найважливіших параметрів функціонування підприємства. Завдяки цим методам можна отримати найточнішу інформацію про конкурентоспроможність підприємства на основі досить широкого переліку порівняльних переваг, врахувати параметри як внутрішнього, так і зовнішнього середовища.

Стратегічні методи переважно характеризують конкурентну позицію підприємства на ринку. Тактичні методи пов’язані з оцінюванням окремих аспектів діяльності підприємства, а рішення, що ухвалюють за їхніми результатами, стосуються найчастіше короткострокового періоду [44].

Наведена класифікація методів показує, що, залежно від ознаки класифікації, один і той самий метод може належати до різних груп. До прикладу, матриця Бостонської консалтингової групи (BCG) є матричним методом за формою подання результатів. Водночас, за показниками (змінними) аналізу, вона характеризує ринкові позиції підприємства, а за рівнем ухвалення рішення належить до групи стратегічних методів. Отже, на практиці методи є взаємопов’язаними, одночасно використовуючи декілька підходів.

Наявність у сучасній економіці великого різноманіття методичних підходів до оцінювання конкурентоспроможності підприємства зумовлює виокремлення груп методів поряд із їх загальною класифікацією. Кількість таких груп варіює від 5 до 9. Ключовими методами оцінювання конкурентоспроможності підприємства є методи, в основі яких лежить життєвий цикл товару, частка ринку, теорія ефективної конкуренції, конкурентна перевага, оцінка конкурентоспроможності

продукції тощо. Переваги і недоліки найпоширеніших дев'яти груп наведено в табл. 1.4.

Практичний інтерес для суб'єктів господарювання мають аналітичні методи дослідження рівня їх конкурентоспроможності, які можна охарактеризувати як кількісні, комплексні, тактичні. Узагальнення найпоширеніших із них засвідчило використання типового переліку показників, що характеризують окремі аспекти діяльності підприємства.

До прикладу, в основі методу ефективної конкуренції лежить оцінка чотирьох групових показників конкурентоспроможності, що характеризують:

– ефективність виробничої діяльності (управління виробничим процесом, економічність виробничих витрат, раціональність експлуатації основних засобів, досконаліть технології виготовлення продукції, організацію праці на підприємстві);

– фінансовий стан підприємства (коефіцієнти автономії, платоспроможності, абсолютної ліквідності, оборотності оборотних коштів);

– ефективність управління збутом та просування товарів (рентабельність продажу, коефіцієнт затовареності продукцією, коефіцієнт ефективності реклами і засобів стимулювання збуту);

– конкурентоспроможність товару (якість та ціна продукції) [2].

Таблиця 1.4 – Переваги та недоліки основних діагностичних підходів до оцінювання конкурентоспроможності підприємства

Методи діагностики	Переваги	Недоліки
1	2	3
1. Методи, засновані на аналізі порівняльних переваг	Найбільш поширені та прості в розрахунках	Статичність отриманих оцінок, неможливість адекватно оцінити конкурентні позиції підприємства, майже не відображає взаємодію виробника продукції з ринком
2. Методи, що базуються на теорії рівноваги підприємства і галузі	Якісне оцінювання на рівні галузей різних країн	Великою мірою об'єктивно відображає лише зовнішні умови роботи, майже не характеризує здатність підприємства до адаптації

Продовження таблиці 1.4

1	2	3
3. Методи, побудовані на основі теорії ефективної конкуренції	Глибокий аналіз внутрішнього стану підприємства, можливість порівняння із середньогалузевими показниками	Складне узагальнення результатів аналізу (отримання інтегральної оцінки) та великий обсяг розрахунків, не дає змоги оцінити динаміку факторів, що впливають на рівень конкурентоспроможності
4. Методи, основані на теорії якості товару	Аналіз якості виготовленої продукції та значна увага до споживачів	Не враховується ефективність виробничо-збутової діяльності, відбувається ідентифікація конкурентоспроможності продукції та підприємства
5. Матричні методи	Можливість дослідження розвитку конкуренції у динаміці	Концентрація уваги лише на одній стратегії, обмеженість кількості характеристик для оцінювання конкурентоспроможності
6. Інтегральний метод	Дає можливість отримати однозначні оцінки конкурентних позицій виробника, є досить простим і наочним	Не дає можливості для глибокого аналізу і виявлення резервів підвищення рівня конкурентоспроможності, не враховує галузеві особливості, обмеженість використання для підприємств зі значною номенклатурою товарів
7. Методи, основані на теорії мультиплікаторів	Можливість оцінити велику кількість показників підприємства	Громіздкий метод, результати є об’єктивними для нетривалого проміжку часу
8. Методи визначення позиції в конкуренції з погляду стратегічного потенціалу підприємств	Аналіз окремих елементів потенціалу	Складність інформаційного забезпечення розрахунків, трудомісткий алгоритм, оцінка лише внутрішніх чинників без дослідження впливу зовнішнього середовища
9. Методи, основані на порівнянні з еталоном	Наочні та комплексні при порівнянні	До складу досліджуваних факторів не включаються показники, які характеризують силу та напрям впливу зовнішнього середовища

Конкурентоспроможність підприємства можливо визначити за рівнями конкурентоспроможності його продукції, проте цей підхід, як уже зазначалося, має суттєвий недолік неврахування цілої низки факторів. Однак для експрес-аналізу може бути застосований. Так, конкурентоспроможність товару – це сукупність характеристик, які відрізняють його від товарів-аналогів за ступенем задоволення конкретних потреб індивідуального споживача, а також, за рівнем витрат на його придбання й подальше використання.

Основною характеристикою технічних параметрів (показників якості) товару є його корисність – це сукупність властивостей, які зумовлюють здатність задовольняти певні потреби відповідно до призначення товару [8].

Економічні параметри (цінові показники) характеризують так звану ціну споживання. Ціна споживання розраховується за формулою:

$$Ц_C = Ц_T + \sum_{i=1}^{n} Q_i - З_B, \qquad (1.1)$$

де $Ц_C$ – ціна споживання;

$Ц_T$ – ціна товару;

Q_i – витрати споживання i-го виду;

n – кількість видів (експлуатаційних) витрат за час використання товару;

$З_B$ – залишкова вартість товару.

Ціна споживання може бути вищою за ціну товару, тому найбільш конкурентоспроможним є не той товар, який пропонують за мінімальну ціну на ринку, а товар з мінімальною ціною споживання протягом строку його служби в споживача.

Кількісну оцінку рівня конкурентоспроможності здійснюють із використанням системи показників: одиничних, групових і інтегральних. Інтегральний показник конкурентоспроможності визначається за формулою:

$$k_{інт.} = \frac{I_{ТП}}{I_{ЕП}}, \qquad (1.2)$$

де $I_{ТП}$ – індекс технічних параметрів;

$I_{ЕП}$ – індекс економічних параметрів.

Якщо $k_{інт.} < 1$, то товар, що оцінюється, поступається базовому товару, якщо $k_{інт.} > 1$, то товар має більш високий рівень конкурентоспроможності.

Індекс технічних параметрів та індекс економічних параметрів відносяться до групових показників. Індекс технічних параметрів або індекс якості визначають за формулою:

$$I_{ТП} = \sum_{i=1}^{n} V_i \times q_i, \tag{1.3}$$

де V_i – коефіцієнт вагомості кожного параметра (від 0 до 1);

q_i – одиничний показник параметра.

Одиничні показники визначають за кожним параметром як відношення даного параметра оцінюваного виробу ($P_{оцін.}$) до величини цього параметра базового виробу ($P_{баз.}$) за формулою:

$$q_i = \frac{P_{оцін.}}{P_{баз.}}. \tag{1.4}$$

Індекс економічних параметрів або ціни споживання розраховують за формулою:

$$I_{ЕП} = \frac{Цс_{оцін.}}{Цс_{баз.}}. \tag{1.5}$$

За методикою С. В. Мілевського й О. В. Мілова, показники об’єднані у вісім груп:

- конкурентоспроможність продукції;
- фінансовий стан підприємства;
- ефективність просування та збуту;
- ефективність виробництва;
- конкурентний потенціал підприємства;
- екологічність виробництва;

– соціальна ефективність;
– імідж підприємства [21].

Натомість М. М. Шаркаді пропонує шість груп показників: ефективність виробництва; ділова активність; показники фінансового стану (стійкості); ефективність організації збуту та просування продукції; ефективність інвестиційно-інноваційної діяльності; стан підприємства на ринку цінних паперів [56].

У кожній із зазначених методик є такі показники: продуктивність праці, фондовіддача, витрати на одиницю продукції, рентабельність продукції, коефіцієнт затовареності готовою продукцією, коефіцієнти покриття, автономії, абсолютної ліквідності. Виділення додаткових груп пов'язане або з урахуванням ще одного напряму діяльності, або з конкретизацією вже наявного блоку показників.

Принциповою відмінністю зазначених підходів є спосіб зведення одиничних показників до групових критеріїв, а їх, відповідно до інтегрального показника. В першому випадку він визначається за середньозваженою арифметичною (сума добутків групових критеріїв та коефіцієнтів їхньої вагомості, що вже визначені дослідним методом і рекомендовані до використання вітчизняними підприємствами), а в іншому випадку – за середньою геометричною зваженою, де коефіцієнти вагомості визначають методом попарних порівнянь та за допомогою перетворення якісних оцінок на кількісні.

Однак довжина переліку показників ще не вирішує універсальності результативного (інтегрального) показника. Звертаючи увагу лише на ефективність окремих аспектів діяльності, ми не враховуємо (або лише частково враховуємо) конкурентні позиції підприємства, можливість його адаптації до зміни факторів зовнішнього середовища та навпаки. Зарадити собі в цій ситуації можна, використовуючи комплексний підхід, що поєднує методи з декількох груп. Тобто кількісні аналітичні методи треба поєднувати з матричними, а методи, які характеризують ринкові позиції та рівень менеджменту – із тактичними, що характеризують фінансово-економічну діяльність підприємства; методи, що

ґрунтуються на аналізі порівняльних переваг, варто доповнити методами, основаними на теорії мультиплікатора та стратегічному потенціалі підприємства. Визначаючи стратегічний стан підприємства та вибір альтернативних варіантів рішень, матричні методи варто доповнити такими, що характеризують рівень фінансово-економічної діяльності та виробничий потенціал підприємства.

В цьому контексті слушною є думка О. О. Мезенцевої, що науково-методичне забезпечення оцінювання конкурентоспроможності підприємства має враховувати динамічні зміни у взаємодії його контрагентів та давати змогу визначення напрямів підвищення конкурентоспроможності при прогнозуванні діяльності підприємства [20].

Досліджені методи поодинці не задовольняють вимог українських підприємств, оскільки залишається невирішеним питання вибору універсального показника та факторів конкурентоспроможності, що визначають його рівень. Вибір методу або методів є індивідуальним для кожного підприємства і його визначають завдання, які йому потрібно вирішити (діагностика стану підприємства, вибір стратегії та ін.), рівень ухвалення рішення та фактори конкурентного середовища.

Практика функціонування підприємств у конкурентному середовищі привела до усвідомлення того, що неможливо запропонувати єдиного стратегічного бачення для всіх випадків оцінювання рівня конкурентоспроможності підприємства на основі науково обґрунтованої системи показників. Тому існує потреба в розробці універсальної методики, яка б включала основні параметри та комплексно оцінювала рівень конкурентоспроможності підприємства залежно від поставленої мети.

Висновки до розділу 1

Конкурентоспроможність як важлива категорія ринкової економіки характеризує можливість та ефективність пристосування підприємства до умов зовнішнього середовища.

З урахуванням основних положень теорії ресурсних переваг конкурентоспроможність підприємства є характеристикою його здатності впливати на ринок для захисту накопичених і розвитку потенційних стійких конкурентних переваг у ключових сферах бізнесу на основі кращого, аніж у конкурентів використання існуючих та формування нових видів і комбінацій ресурсів та компетенцій для створення продукції з інноваційною споживчою цінністю. Механізм управління – це явище багатоаспектне та складно структуроване, а зміст його полягає у тому, що він є рушійною силою процесу управління, що забезпечує дієвий вплив на фактори, стан яких зумовлює результат діяльності об'єкта управління.

Структура механізму забезпечення конкурентоспроможності підприємства є трьохкомпонентною: 1) підсистема забезпечення, яка складається з елементів нормативно-правового та методичного, ресурсного і наукового забезпечення процесу підвищення конкурентоспроможності підприємства; 2) функціональна підсистема, яка базується на здійсненні власне управлінського процесу з використанням функцій управління, а також загальнонаукових і специфічних методів; 3) цільова підсистема, що ґрунтується на визначенні ключових цілей і досягненні високих економічних результатів підприємства за умови достатньої конкурентоспроможності.

Розроблений механізм забезпечення конкурентоспроможності підприємства, зважаючи на результати, відображені в проаналізованих наукових роботах, можна визначити як комплекс, що ґрунтується на відповідних принципах, функціях і методах, враховує вплив зовнішніх і внутрішніх факторів, поєднуючи складові формування конкурентоспроможності підприємства, організаційно-економічні заходи щодо забезпечення, оцінювання та підвищення рівня конкурентоспроможності підприємства, а також адаптацію до сучасних економічних умов.

Діагностичний інструментарій має поєднувати кількісні аналітичні методи оцінювання конкурентоспроможності підприємства з матричними, а методи, які характеризують ринкові позиції та рівень менеджменту – із тактичними, що

характеризують фінансово-економічну діяльність; методи, що ґрунтуються на аналізі порівняльних переваг, варто доповнити методами, заснованими на теорії мультиплікатора та стратегічному потенціалі підприємства. Визначаючи стратегічний стан підприємства та вибір альтернативних варіантів рішень, матричні методи варто доповнити такими, що характеризують рівень фінансово-економічної діяльності та виробничий потенціал підприємства в контексті його конкурентоспроможності.

2 ОЦІНКА КОНКУРЕНТОСПРОМОЖНОСТІ АТ «ЕЛЬВОРТІ»

2.1 Організаційно-економічна характеристика АТ «Ельворті»

Сьогодні АТ «Ельворті» є провідним та одним із найбільших підприємств сільськогосподарського машинобудування в Україні, що вже майже півтора століття виготовляє високоякісну сільгосптехніку як для внутрішнього ринку, так і для ринків ближнього та дальнього зарубіжжя.

Місія підприємства – це виробництво посівної та ґрунтообробної техніки високого технічного рівня на основі нових технологій для максимального задоволення потреб споживачів, забезпечення гармонійного розвитку акціонерного товариства в інтересах персоналу, акціонерів і регіону.

Мета підприємства полягає в забезпеченні українського виробника сільськогосподарської продукції високопродуктивною, надійною та доступною за ціною сільгосптехнікою вітчизняного виробництва, що за якісними характеристиками не поступається світовим аналогам [35].

На підприємстві впроваджено систему управління якістю за міжнародним стандартом ISO 9001, в 2016 р. АТ «Ельворті» пройшло сертифікацію системи управління якістю за новою версією міжнародного стандарту ISO 9001:2015.

Структуру підприємства складають виробничі підрозділи та відділи й служби в апараті управління. Так, виробнича структура включає в себе продуктові команди. Продуктова команда – це команда виробничого процесу, що виготовляє однорідний продукт від його проектування та впровадження у серійне виробництво до відвантаження покупцеві. На підприємстві їх п’ять:

1) зернових машин – ПКЗМ;
2) просапних машин – ПКПМ;
3) широкозахватних машин – ПКШМ;
4) будівельно-дорожних машин – ПКБДМ;
5) робочих органів – ПКРО.

Апарат управління підприємства включає такі служби:

– технічна служба, до якої відносяться відділи головного механіка, головного енергетика, головного технолога, будівництва та експлуатації основних засобів, інструментально-нормативний відділ та служба головного конструктора;

– служба якості, до якої відносяться відділи технічного контролю, метрології та стандартизації, сервісного обслуговування та центральна заводська лабораторія;

– управління планування та логістики, що включає в себе відділи закупівель, планування виробництва, внутрішньої логістики та бюро складського господарства;

– економічні служби, до складу яких входять головна бухгалтерія, відділи організації й оплати праці, планово-економічний та інформаційних технологій;

– служба управління персоналом включає в себе відділи управління персоналом та господарчо-побутовий;

– відділ охорони праці;

– служба безпеки;

– група розвитку постачальників [6].

Реалізацію продукції здійснює торговий дім АТ «Ельворті». Підприємство пропонує широкий асортимент посівної та ґрунтообробної техніки, що відповідає сучасним агротехнологіям:

– сівалки для сівби зернових та просапних культур;

– культиватори для суцільного та міжрядкового обробітку ґрунту;

– борони дискові для ресурсозберігаючого передпосівного та основного обробітку ґрунту, знищення бур’янів та подрібнення пожнивних залишків після прибирання посівних культур;

– посівні комплекси для смугового посіву зернових, зернобобових та інших культур за мінімальною і традиційною технологіями обробки ґрунту;

– обприскувачі для внесення в ґрунт рідких мінеральних добрив і засобів захисту рослин;

– запасні частини для сільськогосподарської техніки.

Також в останні роки підприємство освоїло принципово нові види продукції: фронтальний навантажувач, призначений для завантаження, розвантаження сільськогосподарських сипучих і об'ємних матеріалів, рулонів, копиць, а також вугілля, гравію,піску, мінеральних добрив та тарних і штучних вантажів на будівельних і монтажних роботах; екскаватор-навантажувач ELEX 81A, в розробці якого були задіяні власне конструкторське бюро та технічні напрацювання провідних закордонних виробників.

Товариство також здійснює й інші види діяльності: науково-технічні та конструкторські розробки, виготовлення експериментальних зразків і замовлень, виконання робіт промислового й непромислового характеру для сторонніх потреб та підвищення кваліфікації (для власних потреб).

Підприємство реалізує свою продукцію на території України, в країни Західної та Східної Європи. Основним ринком збуту є Україна. Реалізація техніки відбувається через власну дилерську мережу з повноваженнями технічних центрів, причому не тільки в Україні, а й у Республіці Білорусь, Казахстані, Киргизії, Вірменії та Молдові, також продажі здійснюються безпосередньо з заводу до кінцевого споживача.

Ринкова частка продажів АТ «Ельворті» за 2018 р. становила:

- сівалки зернові 50%;
- сівалки просапні 28%;
- культиватори просапні 65%;
- культиватори суцільні 15%;
- дискові борони 38%;
- обприскувачі 5%;
- посівні комплекси 8%.

У 2018 р. відбулося зростання ринкової частки підприємства, при цьому найбільший показник зростання по просапним культиваторам становить 27%, по дисковим боронам зростання склало 9%, менш значне, але також зростання, відбулося по зерновим сівалкам – на 3% та по суцільним культиваторам – на 2%. Без змін залишилась ринкова частка по обприскувачам та посівним комплексам.

Зменшилася частка тільки по одному виду продукції – сівалкам просапним – на 8% (рис. 2.1).

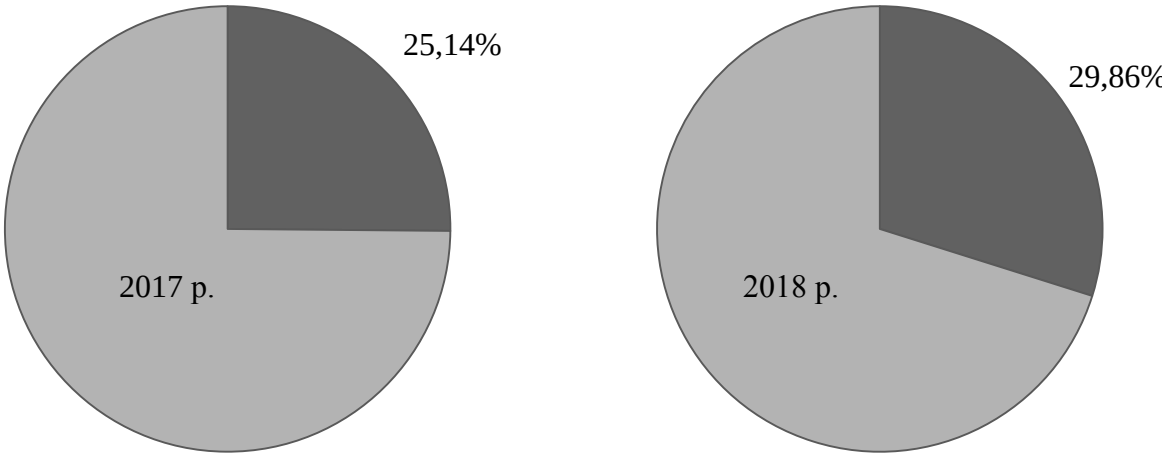

Рис. 2.1 – Зростання загальної ринкової частки продажів АТ «Ельворті»

Щодо формування та зміцнення корпоративної культури компанії, то за 2018 р. загальна кількість штатних працівників (середньооблікова чисельність) становила 948 осіб, і зменшилась в порівнянні з 2017 р. на 140 осіб або на 12,9%, що пояснюється зменшенням обсягів виробництва та реалізації продукції підприємством.

У загальній кількості працівників жінки складають 32,1% (301 особа), з них на керівних посадах 35 осіб, їх частка серед всіх керівників становить 31,5%. Співвідношення штатних та нештатних працівників становить 948 осіб / 14 осіб (в тому числі, працівники за договорами цивільно-правового характеру – 10 осіб, зовнішні сумісники – 4 особи). Працівники, які працюють на умовах неповного робочого часу відсутні (табл. 2.1).

Таблиця 2.1 – Аналіз забезпеченості АТ «Ельворті» персоналом і динаміка фонду оплати праці за 2016-2018 рр.

Показники	Період аналізу			Відхилення			
	2016 р.	2017 р.	2018 р.	2018 р. до 2017 р.		2018 р. до 2016 р.	
				абс.	%	абс.	%
Середньооблікова чисельність штатних працівників, осіб	1013	1104	948	-156	-14,13	-65	-6,42
Працівники за договорами цивільно-правового характеру, осіб	11	12	10	-2	-16,67	-1	-9,09
Зовнішні сумісники, осіб	3	5	4	-1	-20,00	1	33,33
Витрати на оплату праці, тис. грн	63143	96681	105998	9317	9,64	42855	67,87
Відрахування на соціальні заходи, тис. грн	13790	21201	23260	2059	9,71	9470	68,67

Плинність кадрів за 2018 р. становила 20,7%, що майже вдвічі перевищує цей показник за 2017 р. (10,4%) і є негативним фактором. Хоча на підприємстві спостерігається щорічне збільшення витрат на оплату праці та відрахувань на соціальні заходи. Наприклад, середньомісячна зарплата постійно зростала в період з 2016 р. по 2018 р., у результаті на кінець періоду, що був проаналізований, її розмір становив досить пристойну суму в 9182,09 грн, утім це звісно середня величина (рис. 2.2).

Для АТ «Ельворті» в 2018 р. мали місце різні ризики, що вплинули на результат виробничо-господарської діяльності. Для попередження та зниження ризиків на 2019 р. заплановано збільшити реалізацію продукції на території України на 30% (цей захід дасть можливість знизити ризик щодо негативних курсових різниць). Для підвищення кваліфікації робітників на підприємстві впроваджена дуальна система навчання сумісно із навчальними закладами, яка дає змогу учням проходити практику на підприємстві та набувати кваліфікаційних

навичок. Оцінку ризиків в 2018 р. можна відобразити в табл. 2.2 із визначенням упущеної вигоди та втрат, які знизили прибуток підприємства [35].

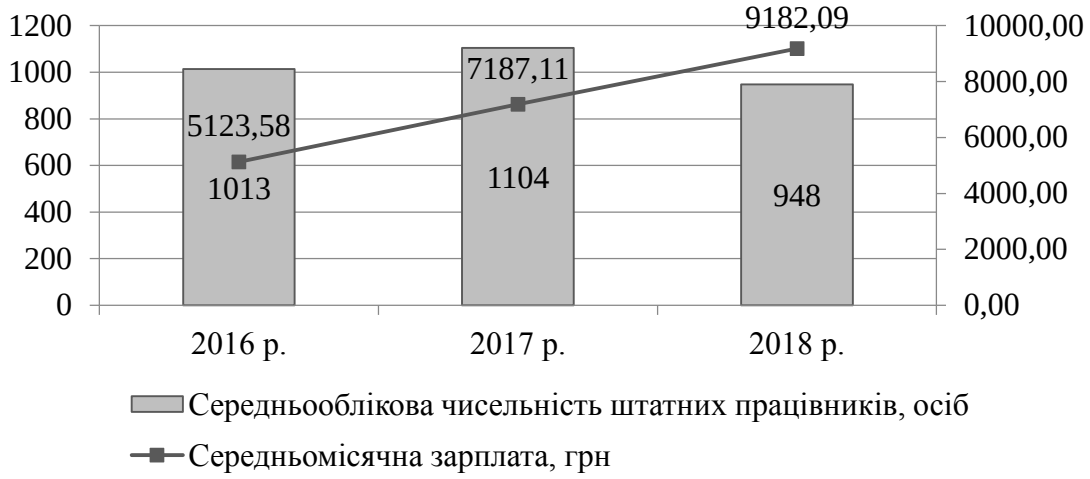

Рис. 2.2 – Динаміка чисельності та зарплати персоналу АТ «Ельворті»

Таблиця 2.2 – Оцінка впливу основних ризиків на фінансові результати АТ «Ельворті» в 2018 р.

Вид ризику	Зміст ризику	Упущена вигода		Втрати	
		Питома вага, %	Сума, тис. грн	Питома вага, %	Сума, тис. грн
Політичний	Вимоги законодавства щодо валютного контролю за господарськими операціями	–	–	2,4	1309
	Невизначеність із мораторієм на продаж землі	30,0	50264	–	–
Природний	Високий врожай зернових культур – низькі ціни на сільгосппродукцію – падіння платоспроможності фермерів	35,0	58641	–	–
	Погодні умови – зміщення сезону	20,0	33509	–	–
Валютний	Негативні курсові різниці за рахунок падіння курсу валюти контракту на продаж продукції	–	–	76,8	41432
Виробничий	Відсутність чи недостатня кількість кваліфікованої робочої сили	5,0	8377	–	–
	Висока вартість робочої сили	8,0	13404	20,8	11242
	Технічна поломка обладнання	2,0	3351	–	–
Разом		100,0	167546	100,0	53974

В наступній табл. 2.3 проаналізовані необоротні активи підприємства.

Таблиця 2.3 – Аналіз необоротних активів АТ «Ельворті» за період з 2016 р. по 2018 р., тис. грн

Показники	Станом на 31 грудня			Відхилення			
	2016 р.	2017 р.	2018 р.	2018 р. до 2017 р.		2018 р. до 2016 р.	
				тис. грн	%	тис. грн	%
Нематеріальні активи	2274	2047	2696	649	31,70	422	18,56
первісна вартість	4606	5030	6633	1603	31,87	2027	44,01
накопичена амортизація	2332	2983	3937	954	31,98	1605	68,83
Незавершені капітальні інвестиції	3131	8376	1358	-7018	-83,79	-1773	-56,63
Основні засоби	372359	444449	421110	-23339	-5,25	48751	13,09
первісна вартість	567651	666346	689172	22826	3,43	121521	21,41
знос	195292	221897	268062	46165	20,80	72770	37,26
Інвестиційна нерухомість	18650	19377	165222	145845	752,67	146572	785,91
Первісна вартість інвестиційної нерухомості	28258	29737	0	-29737	-100,00	-28258	-100,00
Знос інвестиційної нерухомості	9608	10360	0	-10360	-100,00	-9608	-100,00
Довгострокові фінансові інвестиції: які обліковуються за методом участі в капіталі інших підприємств	800	800	800	0	0,00	0	0,00
інші фінансові інвестиції	7406	7406	7406	0	0,00	0	0,00
Всього необоротних активів	404620	482455	598592	116137	24,07	193972	47,94

За весь період, який був проаналізований, спостерігається щорічне зростання необоротних активів підприємства, так загальне збільшення становило 193972 тис. грн або 47,94%. У складі необоротних активів АТ «Ельворті» зменшилися лише незавершені капітальні інвестиції, які до речі в 2017 р. зростали.

Втім у структурі необоротних активів левову частку мають саме основні засоби, що й впливають на загальне зростання, щоправда в 2018 р. суттєво збільшилася інвестиційна нерухомість підприємства – більше, ніж у 8 разів (рис. 2.3).

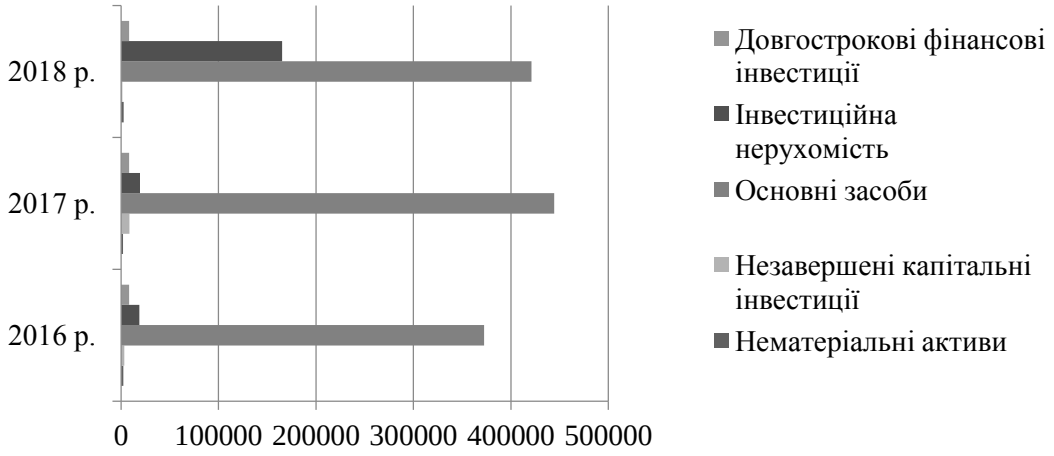

Рис. 2.3 – Основні складові необоротних активів АТ «Ельворті» тис. грн

В табл. 2.4 проаналізовані оборотні активи підприємства.

Таблиця 2.4 – Аналіз оборотних активів АТ «Ельворті» за період з 2016 р. по 2018 р., тис. грн

Показники	Станом на 31 грудня			Відхилення 2018 р. до 2016 р.	
	2016 р.	2017 р.	2018 р.	тис. грн	%
Запаси	150038	269979	273388	123350	82,21
Виробничі запаси	45141	49787	65488	20347	45,07
Незавершене виробництво	41213	53247	46952	5739	13,93
Готова продукція	62753	165132	158900	96147	153,21
Товари	931	1813	2048	1117	119,98
Дебіторська заборгованість за продукцію, товари, роботи, послуги	190952	324091	267519	76567	40,10
Дебіторська заборгованість за розрахунками: за виданими авансами	16913	27589	25163	8250	48,78
з бюджетом	11513	5305	7669	-3844	-33,39
у тому числі з податку на прибуток	0	0	98	98	×
Інша поточна дебіторська заборгованість	676	188	215	-461	-68,20
Гроші та їх еквіваленти	11807	5462	17935	6128	51,90
Готівка	3	1	0	-3	-100,00
Рахунки в банках	11804	5461	17935	6131	51,94
Усього оборотних активів	381899	632614	591889	209990	54,99

У складі оборотних активів підприємства домінують запаси та дебіторська заборгованість. Майже всі елементи оборотних активів за період аналізу зростали,

що мало наслідком збільшення загальної величини оборотних активів АТ «Ельворті» на 209990 тис. грн або 54,99% (рис. 2.4).

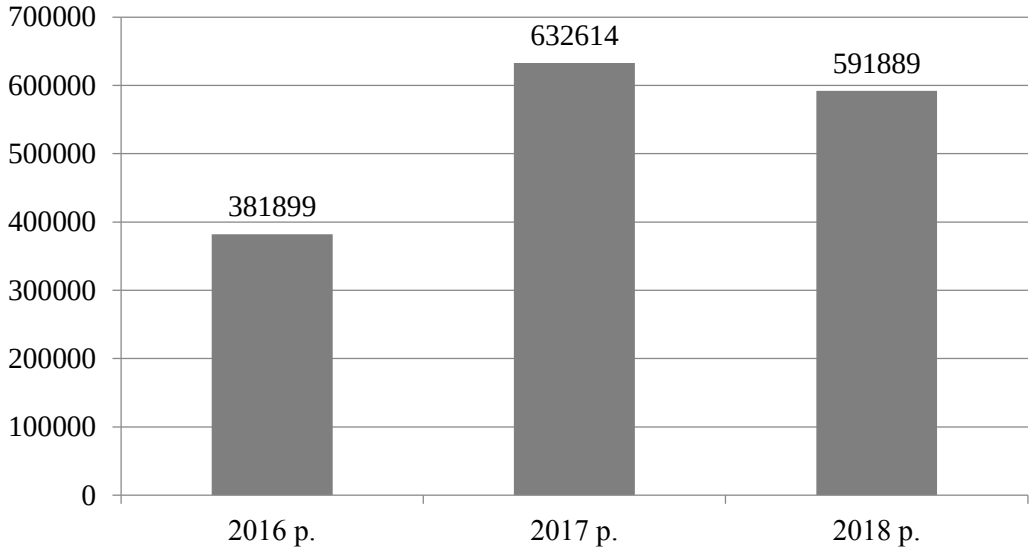

Рис. 2.4 – Збільшення оборотних активів АТ «Ельворті», тис. грн

Важливе значення для нормальної роботи підприємства має його власний капітал, який є не лише джерелом фінансових ресурсів, але й запорукою захисту від економічних ризиків (табл. 2.5).

Таблиця 2.5 – Склад і динаміка власного капіталу АТ «Ельворті» за період з 2016 р. по 2018 р., тис. грн

Показники	Станом на 31 грудня			Відхилення			
	2016 р.	2017 р.	2018 р.	2018 р. до 2017 р.		2018 р. до 2016 р.	
				тис. грн	%	тис. грн	%
Зареєстрований (пайовий) капітал	9500	9500	9500	0	0,00	0	0,00
Капітал у дооцінках	0	0	78682	78682	×	78682	×
Резервний капітал	12634	12634	12634	0	0,00	0	0,00
Нерозподілений прибуток (непокритий збиток)	516421	680614	681152	538	0,08	164731	31,90
Вилучений капітал	0	0	-1	-1	×	-1	×
Усього власного капіталу	538555	702748	781967	79219	11,27	243412	45,20

З 2016 р. по 2017 р. власний капітал змінювався лише в частині нарощення нерозподіленого прибутку, а в 2018 р. відбулося дуже несуттєве вилучення капіталу – на 1 тис. грн на тлі появи досить значної суми капіталу в дооцінках – 78682 тис. грн. У результаті загальна величина власного капіталу за проаналізований період зросла на 243412 тис. грн або 45,20%. Тобто капітал збільшувався меншими темпами, ніж активи (рис. 2.5).

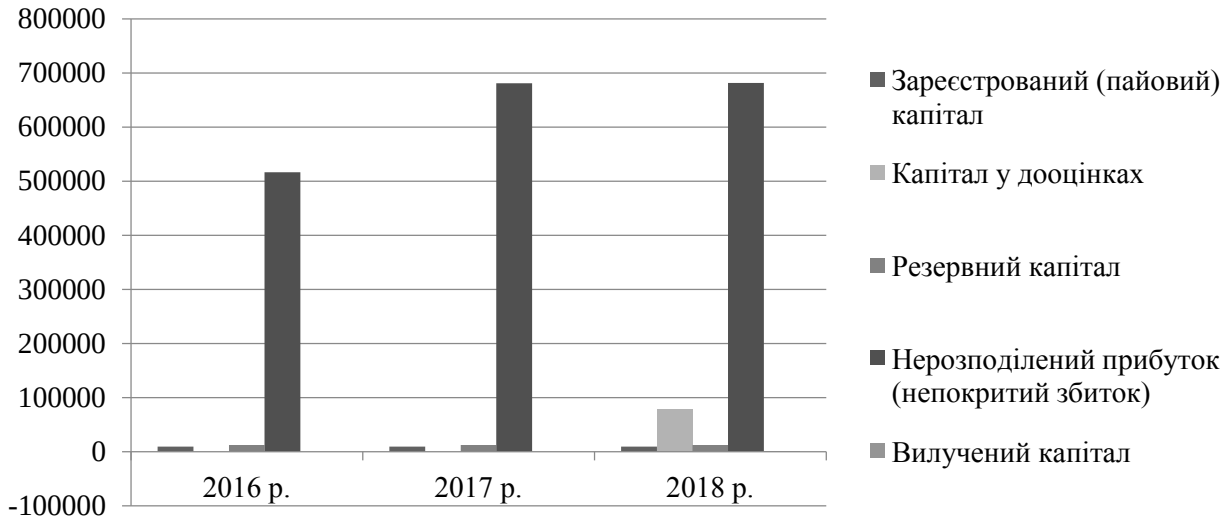

Рис. 2.5 – Основні складові власного капіталу АТ «Ельворті», тис. грн

Довгострокові зобов’язання АТ «Ельворті» не диверсифіковані, що засвідчує аналіз їх складу та динаміки (табл. 2.6).

Таблиця 2.6 – Склад і динаміка власного капіталу АТ «Ельворті» за період з 2016 р. по 2018 р., тис. грн

Показники	Станом на 31 грудня			Відхилення			
	2016 р.	2017 р.	2018 р.	2018 р. до 2017 р.		2018 р. до 2016 р.	
				тис. грн	%	тис. грн	%
Відстрочені податкові зобов’язання	0	2453	6979	4526	184,51	6979	×
Довгострокові кредити банків	75000	47917	22917	-25000	-52,17	-52083	-69,44
Інші довгострокові зобов’язання	79893	116550	120785	4235	3,63	40892	51,18
Усього довгострокових зобов’язань	154893	166920	150681	-16239	-9,73	-4212	-2,72

Довгострокові зобов'язання в загальній величині змінилися несуттєво – відбулося їх зменшення на 4212 тис. грн або на 2,72%, однак їхні компоненти зазнали значних коливань (рис. 2.6).

Поточні зобов'язання підприємства проаналізовані в табл. 2.7.

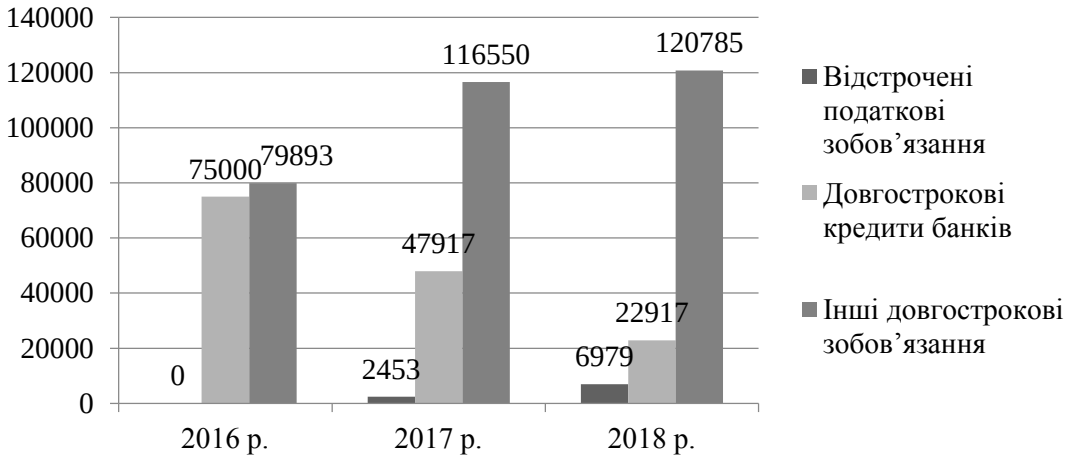

Рис. 2.6 – Динаміка довгострокових зобов'язань АТ «Ельворті», тис. грн

Таблиця 2.7 – Аналіз поточних зобов'язань АТ «Ельворті» за період з 2016 р. по 2018 р., тис. грн

Показники	Станом на 31 грудня			Відхилення 2018 р. до 2016 р.	
	2016 р.	2017 р.	2018 р.	тис. грн	%
Короткострокові кредити банків	24890	157396	153000	128110	514,70
Поточна кредиторська заборгованість за: довгостроковими зобов'язаннями	8594	25820	24983	16389	190,70
товари, роботи, послуги	29396	42438	44081	14685	49,96
розрахунками з бюджетом	7473	6405	1619	-5854	-78,34
у тому числі з податку на прибуток	6319	5115	0	-6319	-100,00
розрахунками зі страхування	1056	1199	1619	563	53,31
розрахунками з оплати праці	3828	4524	5986	2158	56,37
Поточна кредиторська заборгованість за одержаними авансами	13454	1128	5252	-8202	-60,96
Поточні забезпечення	3310	5146	7105	3795	114,65
Інші поточні зобов'язання	1070	1345	14188	13118	1225,98
Всього поточних зобов'язань	93071	245401	257833	164762	177,03

За період з 2016 р. по 2018 р. зменшилася лише поточна кредиторська заборгованість за розрахунками з бюджетом – на 5854 тис. грн або 78,34% і поточна кредиторська заборгованість за одержаними авансами – на 8202 тис. грн або 60,96%. Решта поточних зобов'язань зростали, тому підприємство більше ніж у 2,5 раза збільшило поточні зобов'язання, що становить 164762 тис. грн зростання за весь період аналізу (рис. 2.7).

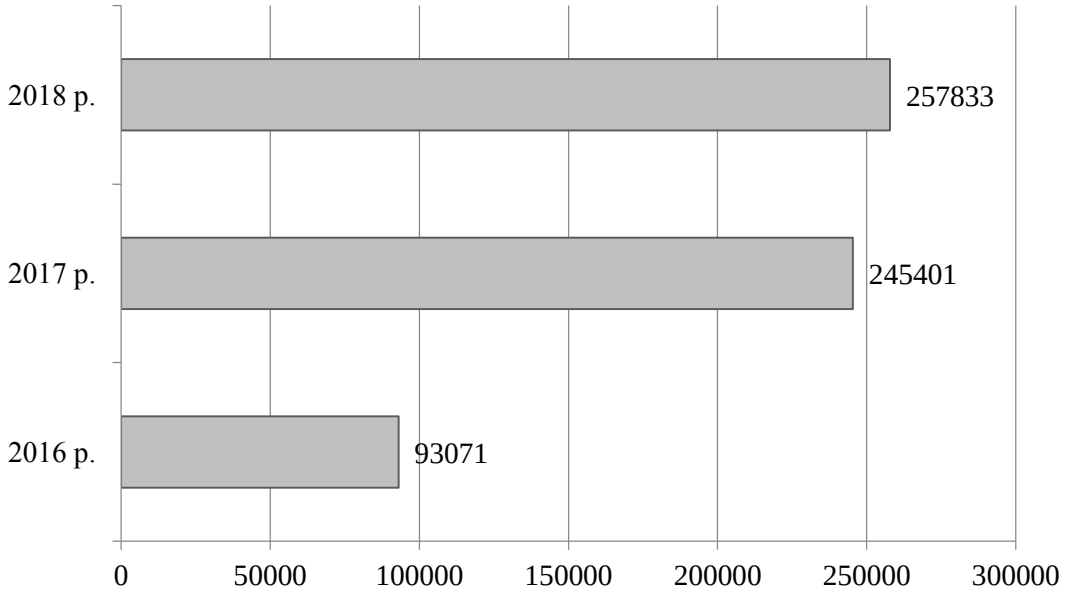

Рис. 2.7 – Зростання поточних зобов'язань АТ «Ельворті» за 2016-2018 рр., тис. грн

Активи підприємства розподілені досить пропорційно і щороку зростають, збільшується також і власний капітал АТ «Ельворті», однак меншими темпами, ніж активи. Втім для підприємства це не загрозлива тенденція, зважаючи на достатній розмір його власного капіталу. В структурі зобов'язань переважають короткострокові з тенденцією до їх зростання, тому доцільно розглянути можливості деякої диверсифікації довгострокових джерел фінансування.

Стратегія розвитку підприємства орієнтована на виконання його місії та цілей за окремими напрямами діяльності, зокрема фінансовим, маркетинговим, виробничим та ін. для підвищення конкурентоспроможності.

2.2 Аналіз фінансово-економічних показників діяльності підприємства

Аналіз фінансово-економічних показників є процесом, побудованим на вивченні даних про фінансовий стан підприємства та результатів його діяльності в минулому з метою оцінки майбутніх умов і результатів. Таким чином, головною метою фінансово-економічного аналізу є зниження неминучої невідомості, пов’язаної з прийняттям економічних рішень, орієнтованих на майбутнє. Аналіз фінансового стану підприємства є важливим розділом фінансово-економічного аналізу.

Основними завданням проведення такого аналізу є оцінка результатів господарської діяльності за попередній та поточний періоди, виявлення факторів, які позитивно чи негативно впливають на кінцеві показники роботи підприємства [33].

Проведення аналізу фінансового стану підприємства є необхідним для отримання інформативного матеріалу, який дасть змогу оцінити об’єктивну і точну картину фінансового стану підприємства, його прибутки та збитки, зміни в структурі активів і пасивів, у розрахунках з дебіторами та кредиторами. Оцінка фінансового стану підприємства має здійснюватись шляхом обчислення системи економічних показників, які характеризують фінансово-господарське становище суб’єкта господарювання, основними з яких є: показники прибутковості, показники оцінки майнового стану, показники ліквідності та платоспроможності, показники фінансової стійкості та стабільності, показники рентабельності. Основним джерелом інформації для фінансово-економічного аналізу є фінансова звітність підприємства (додатки А, Б).

Таким чином, фінансово-економічний аналіз підприємства складається з таких етапів:

- оцінювання ділової активності;
- аналіз ліквідності підприємства;
- аналіз фінансової стійкості підприємства;
- оцінка майнового стану підприємства та динаміки його змін;

– аналіз фінансових результатів і рентабельності [15].

Ділова активність є комплексною характеристикою, що втілює в собі різні аспекти діяльності підприємства, а тому визначається системою таких критеріїв, як місце підприємства на ринку конкретних товарів, географія ділових відносин, репутація підприємства як партнера, активність інноваційно-інвестиційної діяльності та конкурентоспроможність. Таким чином, ділова активність може характеризуватись динамікою показників ефективності виробничо-господарської діяльності в цілому.

Позитивна динаміка цих показників сприятиме зміцненню фінансового стану підприємства. Тому «золоте правило» економіки підприємства передбачає додержання умови, за якої темпи зростання прибутку підприємства мають перевищувати темпи зростання обсягів продажу, а останні повинні бути вищими за темпи зростання активів (майна).

Щодо фінансів «золоте правило» диктує умови підвищення ефективності використання фінансових ресурсів, вкладених у засоби, фонди й оборотні кошти. Показники оборотності оборотного капіталу в цілому та окремих його елементів, дохідності капіталу, авансованого у виробництво, дають змогу оцінити ділову активність підприємства.

Чим вищі показники оборотності капіталу, тим більших обсягів продажу та прибутку досягне підприємство, і тим вище буде його ділова активність [47].

В табл. 2.8 проаналізовані основні показники, що характеризують ділову активність АТ «Ельворті» у динаміці за період з 2016 р. по 2018 р.

Більшість показників ділової активності мають негативну тенденцію, до того ж, погіршення відбувалося як з 2016 р. по 2017 р., так і з 2017 р. по 2018 р. У цілому за проаналізований період витрати операційної діяльності на 1 грн реалізованої продукції зросли на 0,14 грн, фондовіддача зменшилася на 0,43 грн і відповідними темпами зросла фондомісткість, темп зростання чистого прибутку взагалі демонструє стрімке зниження.

Таблиця 2.8 – Аналіз ділової активності АТ «Ельворті» з 2016 р. по 2018 р.

Показники	2016 р.	2017 р.	2018 р.	Відхилення 2018 р., +/-	
				до 2017 р.	до 2016 р.
Витрати операційної діяльності на 1 грн реалізованої продукції, грн	0,77	0,89	0,91	0,02	0,14
Темп зростання обсягу реалізованої продукції	1,43	1,12	0,84	-0,28	-0,59
Фондовіддача, грн	2,52	2,36	2,09	-0,27	-0,43
Фондомісткість, грн	0,40	0,42	0,48	0,06	0,08
Темп зростання чистого прибутку	5,43	0,97	0,01	-0,96	-5,42
Коефіцієнт оборотності дебіторської заборгованості	4,26	2,94	2,93	-0,01	-1,33
Коефіцієнт оборотності кредиторської заборгованості	10,18	8,82	8,63	-0,19	-1,55
Коефіцієнт оборотності оборотних активів	2,46	1,66	1,49	-0,17	-0,97
Коефіцієнт оборотності запасів	6,26	3,89	3,23	-0,66	-3,03

Коефіцієнти оборотності АТ «Ельворті» також зменшилися, їхню динаміку демонструє рис. 2.8.

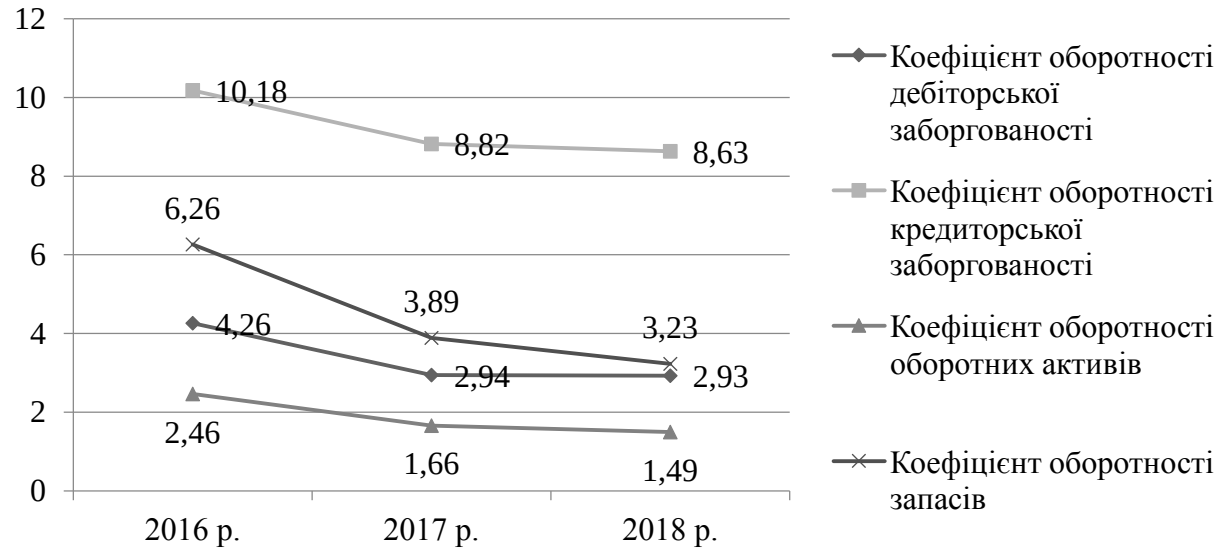

Рис. 2.8 – Коефіцієнти оборотності АТ «Ельворті» у динаміці за період з 2016 р. по 2018 р.

За результатами проведеного аналізу є всі підстави однозначно охарактеризувати зміни щодо ділової активності АТ «Ельворті» як негативні.

Одним із важливих показників фінансового стану підприємства є ліквідність, сутність якої полягає в можливості підприємства в будь-який момент розрахуватися за своїми зобов'язаннями (пасивами) за допомогою майна (активів), яке є на балансі. Аналіз ліквідності доповнюється аналізом платоспроможності, яка характеризує спроможність підприємства своєчасно й повністю виконати свої платіжні зобов'язання, які випливають із кредитних та інших операцій грошового характеру, що мають певні терміни сплати.

Ліквідність – термін, який характеризує здатність окремих видів майнових цінностей швидко і без значних втрат своєї вартості перетворюватися у грошові кошти. Аналіз ліквідності підприємства здійснюється шляхом розрахунку таких основних показників (коефіцієнтів): коефіцієнта покриття, коефіцієнта швидкої ліквідності, коефіцієнта абсолютної ліквідності, коефіцієнта співвідношення кредиторської та дебіторської заборгованості, чистого оборотного капіталу.

Коефіцієнт покриття розраховується як відношення оборотних активів до поточних зобов'язань підприємства та показує достатність ресурсів підприємства, які можуть бути використані для погашення його поточних зобов'язань. Коефіцієнт покриття показує, скільки грошових одиниць оборотних засобів припадає на кожну грошову одиницю короткострокових зобов'язань. Критичне значення коефіцієнту покриття дорівнює 1, значення коефіцієнту покриття у межах 1-1,5 свідчить про те, що підприємство своєчасно ліквідує борги.

Коефіцієнт швидкої ліквідності розраховується як відношення найбільш ліквідних оборотних засобів (грошових засобів та їх еквівалентів, поточних фінансових інвестицій та дебіторської заборгованості) до поточних зобов'язань підприємства. Він відображає платіжні можливості підприємства щодо сплати поточних зобов'язань за умови своєчасного проведення розрахунків з дебіторами.

Коефіцієнт абсолютної ліквідності обчислюється як відношення грошових засобів та їхніх еквівалентів і поточних фінансових інвестицій до поточних зобов'язань. Коефіцієнт абсолютної ліквідності показує, яка частина боргів

підприємства може бути сплачена негайно. Значення коефіцієнта абсолютної ліквідності повинно бути у межах від 0,2 до 0,35.

Зниження значень показників ліквідності найчастіше говорить про загальне погіршення ситуації щодо забезпеченості оборотними коштами та про необхідність серйозних заходів для управління ними на підприємстві, що досліджується [4].

В табл. 2.9 проаналізовані показники ліквідності підприємства в динаміці.

Таблиця 2.9 – Аналіз основних показників ліквідності АТ «Ельворті» за період з 2016 р. по 2018 р.

Показники	2016 р.	2017 р.	2018 р.	Відхилення 2018 р., +/-	
				до 2017 р.	до 2016 р.
Коефіцієнт загальної ліквідності (покриття)	4,10	2,58	2,30	-0,28	-1,80
Коефіцієнт термінової ліквідності	2,49	1,48	1,24	-0,24	-1,25
Коефіцієнт абсолютної ліквідності	0,13	0,02	0,07	0,05	-0,06

Виходячи з нормативних і фактичних значень показників ліквідності АТ «Ельворті» можна зробити висновок про зниження ліквідності підприємства. Так, коефіцієнт загальної ліквідності (покриття) зменшувався щороку за проаналізований період, щоправда його фактичні значення не менші за рекомендовані, тому можна говорити про намагання підприємства позбавитися від надлишку ліквідності для відновлення своєї прибутковості.

Аналогічна ситуація спостерігається також із коефіцієнтом термінової ліквідності. Натомість коефіцієнт абсолютної ліквідності має критичні значення, а в 2017 р. цей показник характеризував суттєві проблеми з абсолютною ліквідністю (рис. 2.9). Фінансова стійкість підприємства характеризує такий стан його фінансових ресурсів, їх розподілу та використання, який забезпечує збереження ніші ринку, розвиток підприємства за рахунок зростання прибутку та капіталу при збереженні його платоспроможності, а також кредитоспроможності

в умовах допустимого ризику. В табл. 2.10 проаналізовані основні показники фінансової стійкості АТ «Ельворті».

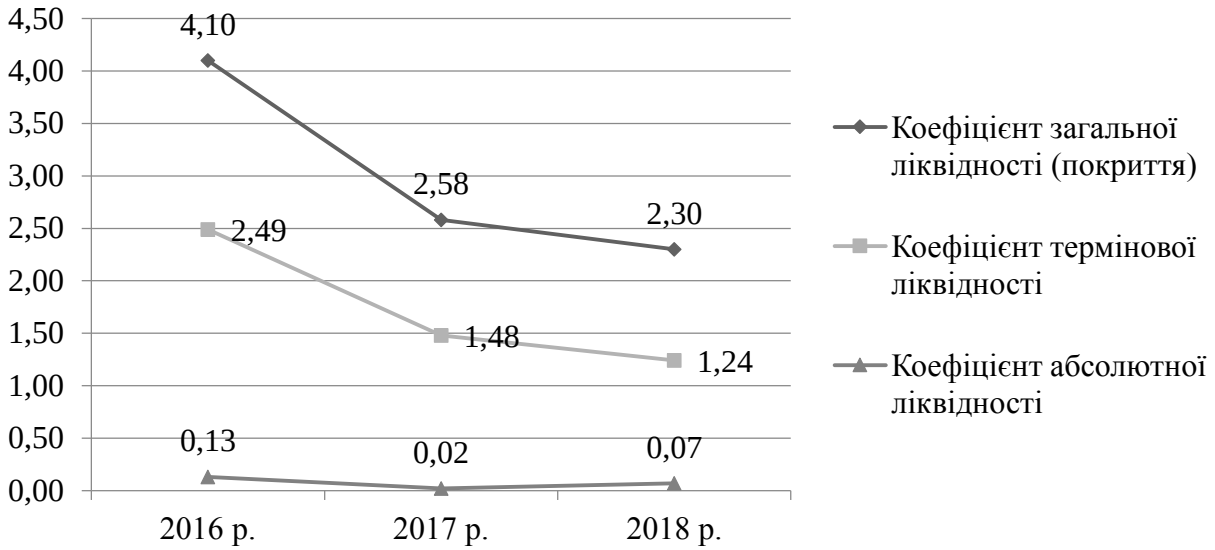

Рис. 2.9 – Динаміка показників ліквідності підприємства за період з 2016 р. по 2018 р.

Таблиця 2.10 – Оцінка фінансової стійкості підприємства за період з 2016 р. по 2018 р.

Показники	2016 р.	2017 р.	2018 р.	Відхилення 2018 р., +/-	
				до 2017 р.	до 2016 р.
Коефіцієнт автономії	0,68	0,63	0,66	0,03	-0,02
Коефіцієнт фінансової залежності	1,46	1,59	1,52	-0,07	0,06
Коефіцієнт маневреності власного капіталу	0,54	0,55	0,43	-0,12	-0,11
Коефіцієнт покриття запасів власним оборотним капіталом	1,93	1,43	1,22	-0,21	-0,71
Коефіцієнт економічного зростання	0,98	0,99	0,89	-0,10	-0,09
Фінансовий леверидж підприємства	2,74	0,85	0,01	-0,84	-2,73

Фінансова стійкість характеризує ступінь фінансової незалежності підприємства щодо володіння своїм майном і його використання [7].

Аналіз даних табл. 2.10 дає підстави стверджувати, що підприємство має певні проблеми з фінансовою стійкістю через зниження власного капіталу, проте позитивним для АТ «Ельворті» є досить великий його розмір, отже зазначене зменшення не позначається негативно на стабільності підприємства. Загрозливим є різке падіння фактичних значень фінансового левериджу підприємства, що знизився до критичних 0,01. Рис. 2.10 більш наочно демонструє зміни щодо фінансової стійкості підприємства.

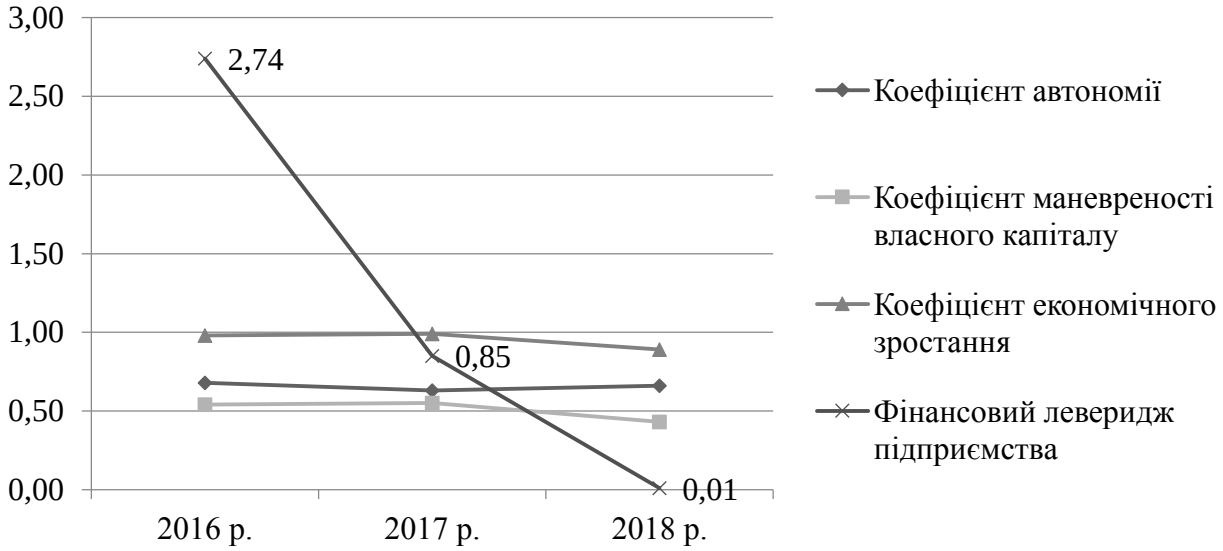

Рис. 2.10 – Динаміка основних коефіцієнтів, що характеризують фінансову стійкість АТ «Ельворті»

Майновий стан підприємства характеризується використанням засобів (активів) і джерелами їх формування (пасивів). Джерелом інформації для оцінки майнового стану є баланс підприємства (додаток А).

Під час аналізу активу й пасиву балансу визначаються показники структури, динаміки балансу, структурної динаміки балансу, а саме: абсолютні величини за статтям активу і пасиву балансу на початок і кінець періоду та зміни абсолютних величин; питома вага окремих статей у валюті балансу на початок і кінець періоду та зміни у питомій вазі; зміни статей балансу на кінець періоду у порівнянні із відповідними значеннями на початок періоду (абсолютні прирости і темпи зростання).

Розраховані показники порівнюються із аналогічними за попередні звітні періоди, на основі чого робляться висновки про динаміку показників. Аналіз статей активу й пасиву балансу дає змогу відповісти на питання, за рахунок яких джерел відбувався приріст нових засобів і напрями їх вкладення, позитивні та негативні тенденції таких змін.

Для оцінки майнового стану розглядаються також показники, що характеризують виробничий потенціал підприємства, такі як коефіцієнт зносу, коефіцієнти оновлення і вибуття основних засобів [24].

В табл. 2.11 згруповані основні показники, що характеризують майновий стан АТ «Ельворті».

Таблиця 2.11 – Оцінка майнового стану АТ «Ельворті»

Показники	2016 р.	2017 р.	2018 р.	Відхилення 2018 р., +/-	
				до 2017 р.	до 2016 р.
Темп зростання майна	1,20	1,42	1,07	-0,35	-0,13
Частка поточних активів у балансі підприємства	0,49	0,57	0,50	-0,07	0,01
Частка запасів у поточних активах	0,39	0,43	0,46	0,03	0,07
Коефіцієнт придатності основних засобів	0,66	0,67	0,61	-0,06	-0,05
Коефіцієнт вводу основних засобів	0,12	0,21	0,16	-0,05	0,04
Частка виробничих засобів у активах	0,45	0,38	0,34	-0,04	-0,11
Активна частка основних засобів	0,97	0,95	0,96	0,01	-0,01

З аналізу даних табл. 2.11 видно, що темп зростання майна підприємства є позитивним, однак нестабільним. Виробничі засоби в активах становлять значну частку, проте за період з 2016 р. по 2018 р. вона дещо зменшилася. Позитивним є досить висока питома вага активної частини основних засобів підприємства.

На рис. 2.11 відображено зміни основних коефіцієнтів щодо майнового стану АТ «Ельворті».

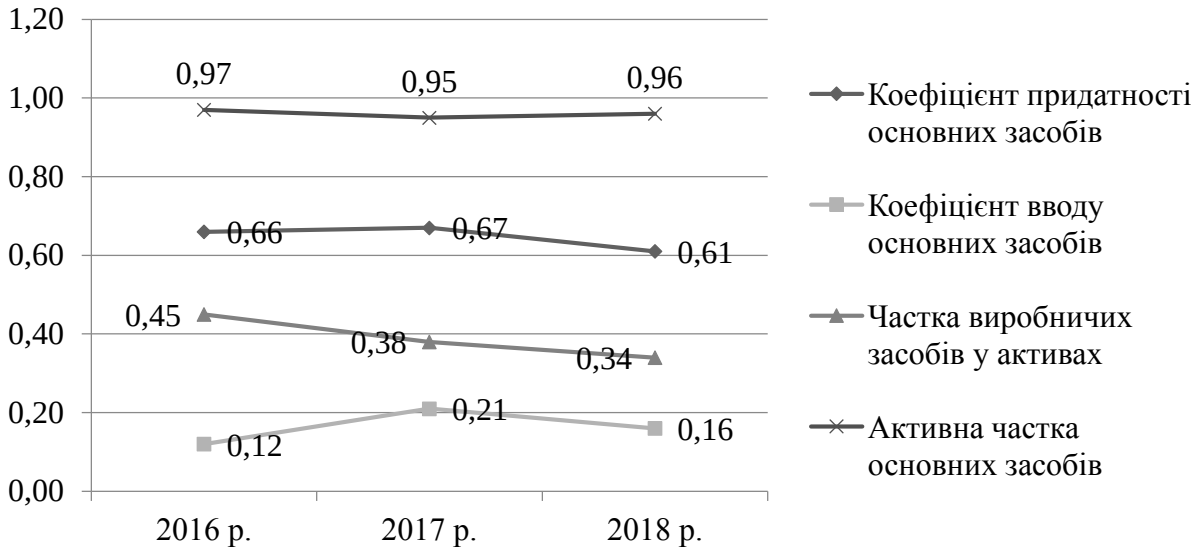

Рис. 2.11 – Динаміка основних коефіцієнтів майнового стану підприємства

Показники рентабельності є відносними характеристиками фінансових результатів і ефективності діяльності підприємства. Вони характеризують доходність підприємства з різних позицій і групуються згідно з інтересами учасників економічного процесу та ринкового обміну.

Показники рентабельності є важливими для характеристики складових формування прибутку та доходів підприємства. При аналізі виробництва показники рентабельності використовуються як інструмент інвестиційної політики і ціноутворення. Вони більш повно, ніж прибуток, характеризують кінцеві результати господарювання, тому що їх величина показує співвідношення між наявними та використаними ресурсами [42].

В табл. 2.12 проаналізовано зміни абсолютного показника прибутку та показників рентабельності АТ «Ельворті» [6].

Напевне, основною проблемою підприємства є зниження його прибутковості, втім це наслідок, а причини криються в проаналізованих фінансових показниках і звісно зовнішніх факторах. Чистий прибуток за період аналізу зменшився на 168652 тис. грн або 99,64%, тобто можна говорити, що АТ «Ельворті» в 2018 р. майже не отримало прибутку, хоча й не зазнало збитків.

Таблиця 2.12 – Аналіз прибутку і рентабельності підприємства за період з 2016 р. по 2018 р.

Показники	2016 р.	2017 р.	2018 р.	Відхилення 2018 р., +/-	
				до 2017 р.	до 2016 р.
Чистий прибуток, тис. грн	169265	164193	613	-163580	-168652
Рентабельність діяльності, %	26,05	22,83	0,09	-22,74	-25,96
Рентабельність активів, %	21,52	14,72	0,05	-14,67	-21,47
Рентабельність власного капіталу, %	31,43	23,36	0,08	-23,28	-31,35

Зниження абсолютного розміру прибутку відповідно негативно вплинуло на динаміку показників рентабельності, що з 2017 р. по 2018 р. різко зменшилися. Зміни показників рентабельності та чистого прибутку підприємства зображені на рис. 2.12.

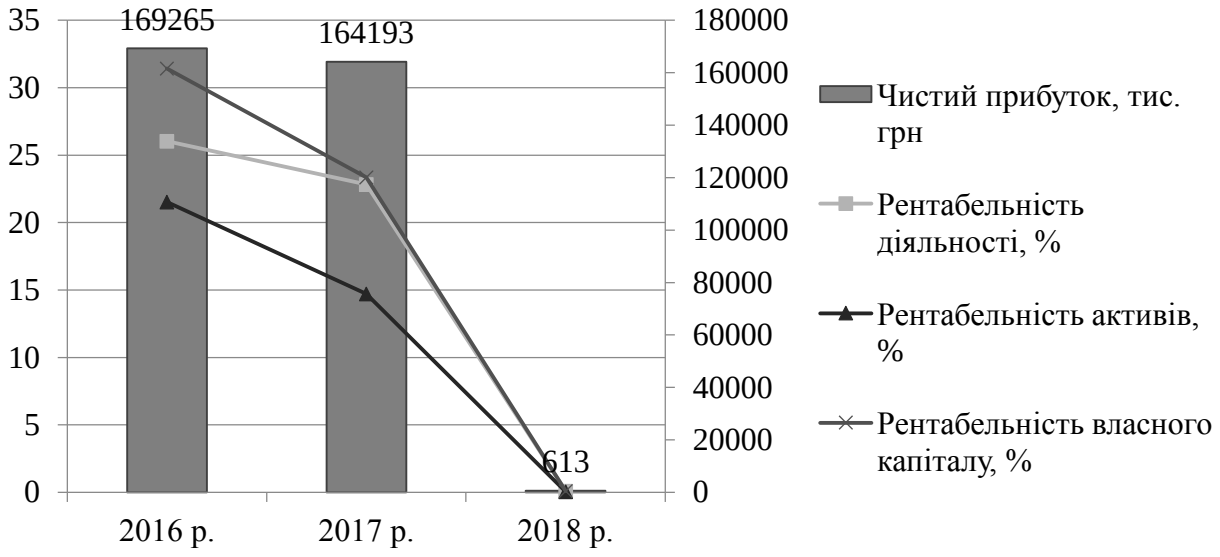

Рис. 2.12 – Динаміка показників рентабельності (ліва шкала, %) та чистого прибутку АТ «Ельворті» (права шкала, тис. грн)

Отже, проведений економічний аналіз засвідчив досить неоднозначні тенденції щодо змін у фінансовому стані АТ «Ельворті» за період 2016-2018 рр., тому для остаточного висновку необхідно ще провести комплексне оцінювання конкурентоспроможності АТ «Ельворті».

2.3 Оцінювання рівня конкурентоспроможності АТ «Ельворті»

Для того, щоб оцінити конкурентоспроможність підприємства необхідно визначитися з критеріями для її аналізу та факторами, що її визначають. Під фактором конкурентоспроможності підприємства розуміють безпосередню причину, яка є необхідною та достатньою для зміни одного або кількох критеріїв конкурентоспроможності.

Фактор – це рушійна сила або причина будь-якого процесу чи явища, що визначає його характер або окремі риси. Звідси випливає, що факторами конкурентоспроможності є ті чи інші причини (суттєві обставини), що частково впливають на рівень та характер конкурентоспроможності підприємства, або ж повністю визначають його. Аналіз причин зниження значення окремих критеріїв конкурентоспроможності і установлення факторів, що підвищують конкурентоспроможність отримав назву факторного аналізу [52].

Під критерієм конкурентоспроможності розуміють ознаку вимірювання в оцінці показника конкурентоспроможності на відповідність заданим вимогам [32].

На сьогодні існує багато підходів до визначення сукупності чинників формування конкурентоспроможності. В економічній літературі найбільш розповсюдженою є вузька класифікація факторів формування конкурентоспроможності підприємства, що поділяється на зовнішні та внутрішні. Це пояснюється тим, що при такому розмежуванні враховуються не лише результати та діяльність підприємства, але й зміни, що пов’язані із зовнішнім середовищем.

Існуючі методики оцінки конкурентоспроможності підприємства можна умовно розділити на дві групи:

1) методики, засновані на якісному аналізі конкурентоспроможності;

2) методичні підходи, що ґрунтуються на кількісному оцінюванні конкурентоспроможності підприємства [14].

В першій групі найбільш поширеними є модель «Бостонської консалтингової групи», матриця McKinsey, SWOT-аналіз, їхні аналоги та комбінації. Порівняльний аналіз переваг і недоліків цих методик, зіставлення описаних у науковій літературі результатів їх застосування дали можливість зробити висновки про деякі притаманні їм обмеження. Зокрема, в моделях McKinsey та SWOT-аналізу пропонується обирати стратегію підприємства за результатами детального аналізу всього комплексу елементів, що характеризують його позицію на ринку. При цьому оцінка впливу зазначених елементів має описовий якісний характер, внаслідок чого знижується об'єктивність оцінки конкурентоспроможності та вибору стратегічних альтернатив.

У другій групі методик, що дають змогу кількісно оцінити рівень конкурентоспроможності, слід виділити: метод рангів, балів, суми місць, порівняльних переваг, оцінки ринкової частки, метод, заснований на теорії ефективної конкуренції та метод, заснований на експертних оцінках.

Незважаючи на різноманітність методик оцінки рівня конкурентоспроможності підприємства, система формування факторів конкурентоспроможності вимагає вдосконалення в силу таких причин:

– використання більшості методів дає недостатньо достовірний результат оцінки конкурентних позицій підприємств на ринку, оскільки не враховують важливі економічні параметри діяльності підприємств, зокрема, ефективність господарської діяльності, фінансовий стан підприємства (метод, який базується на визначенні ринкової частки, метод балів), а згідно з загальновизнаною теорією конкурентних переваг М. Портера, саме ефективність використання ресурсів підприємства є головним показником рівня конкурентоспроможності;

– деякі методи не дають змоги оцінити конкурентоспроможність в динаміці (методи балів, рангів, порівняльних переваг, ринкової частки), хоча це є обов'язковою умовою для нестабільного ринкового середовища;

– окремі методи не дають можливості оцінити вагомість вихідних показників під час розрахунку рівня конкурентоспроможності (методи суми місць, рангів, порівняльних переваг, ринкової частки);

– деякі з перерахованих методів (метод рангів, суми місць) рекомендують усі елементи матриць вихідних даних зводити в квадрат (лише в окремих випадках з урахуванням різної ваги показників), однак автори цих методик не пояснюють причин, за якими здійснюються такі математичні перетворення. Відсутність подібного обґрунтування, зазвичай, знижує наукову та практичну вагомість отриманих результатів;

– використання багатьох методів ускладнюється відсутністю достовірної інформації про стан ринку (метод порівняльних переваг, ринкової частки) [20].

Розглядаючи іншу класифікацію факторів оцінки конкурентоспроможності, можна виділити три підходи до оцінювання конкурентоспроможності: підхід зі сторони виробника, зі сторони споживача та комплексний підхід.

Серед підходів до оцінки рівня конкурентоспроможності підприємства також можна виділити ще такі дві групи:

1) портфельний аналіз, в основі якого лежать інтегральні показники;

2) пошук конкурентних переваг – за рахунок бенчмаркінгу та функціонально-вартісного аналізу.

Перша група методів заснована на ряді положень теорії конкуренції і має добре опрацьовану теоретичну базу. Друга група методів в більшій мірі має практичний характер і не всі методи цієї групи ґрунтуються на положеннях теорії конкуренції.

Портфельний аналіз – це інструмент, за допомогою якого підприємство оцінює свою господарську діяльність з метою вкладення коштів у найбільш прибуткові та перспективні напрями, а також скорочення інвестицій у неефективні [15].

Під бенчмаркінгом розуміють оцінку та аналіз конкурентних переваг партнерів і конкурентів однотипної або суміжної галузі з метою використання найкращої практики досягнення поставлених цілей [37].

Функціонально-вартісний аналіз – комплексне дослідження діяльності підприємства, засноване на взаємопов’язаному розгляді функцій, властивостей, якостей створюваних об’єктів, товарів і витрат для забезпечення економічного

ефекту. При цьому слід враховувати, що конкурентоспроможне підприємство на одних ринках може не бути таким на інших.

Аналізуючи зазначені підходи до оцінки конкурентоспроможності підприємств, можна зробити такі висновки. Значна кількість методик не заснована на методах прогнозування, оптимізації, нормування.

Більшість наведених методик не є комплексними, тобто вони не охоплюють технічні, економічні, соціальні, управлінські та інші аспекти управління.

Склад об'єктів оцінки конкурентоспроможності не відповідає їх цілісності, серед них відсутня оцінка персоналу (робітників, спеціалістів, менеджерів), нормативних документів, технологій, систем управління, галузей, регіонів та інших об'єктів.

Методики орієнтовані не в майбутнє, а в минуле (сучасний стан оцінюється за минулими даними). Оцінюється фактична конкурентна позиція, а не потенційна можливість до її збільшення.

Переважна кількість методів включає експертні оцінки, що вносить до оцінки значну частки суб'єктивізму і ставить залежність адекватної оцінки конкурентоспроможності від професіоналізму експертів.

Ряд методик при оцінці конкурентоспроможності підприємств ґрунтується на дуже складних ідеалізованих побудовах: вводяться нові для економічної науки визначення та показники, будуються різні матриці, вводяться нові системи координат і так далі. І, хоча логічна обґрунтованість використовуваних теоретичних моделей не викликає сумніву, в конкретних економічних умовах конкретного господарюючого суб'єкта ці моделі постають як вельми абстрактні [40].

Переважна більшість методик ґрунтується на виявленні факторів, що визначають конкурентоспроможність господарюючих суб'єктів, при цьому акцент робиться на виявленні максимальної кількості цих факторів, створенні їх вичерпного списку. Зауважимо, що жоден з існуючих підходів до оцінювання конкурентоспроможності підприємств не знайшов широкого застосування в практиці економічного аналізу. Це дає підстави зробити висновок про те, що

універсальної методики комплексної оцінки конкурентоспроможності підприємства в даний час не існує.

Для оцінки конкурентоспроможності вітчизняних підприємств, зазвичай, пропонується використовувати інтегральний метод, який полягає у застосуванні факторного та регресійно-кореляційного аналізу статистичного масиву показників кінцевої діяльності підприємств, оцінку інноваційного та виробничого потенціалів, побудові багатомірної шкали, а також багатокутника конкурентоспроможності [1].

В цих підходах також не визначено порядок підбору факторів конкурентоспроможності, результати таких оцінок носять неточний характер через те, що представляють собою кількісні методи оцінювання, які не враховують якісні характеристики виробничої діяльності. В результаті чого, стан вітчизняних підприємств у післякризовий період не відповідав попереднім позитивним прогнозам за оцінюванням конкурентоспроможності кількісними методиками. Така ситуація пояснюється тим, що досить високі ціни на сільськогосподарську техніку, що мали місце до кризи, враховувались цими методиками як визначальний фактор конкурентоспроможності, і таким чином дещо спотворювався показник реальної конкурентоспроможності підприємств.

В цілому, оцінка конкурентоспроможності підприємства має проводитися за такими принципами:

– комплексність – результати оцінки мають сполучати оцінку ефективності адаптації до змінних умов функціонування, ступінь реалізації стратегічного потенціалу, конкурентну позицію підприємства;

– системність – основою для оцінки є результати аналізу впливу чинників зовнішнього та внутрішнього середовища підприємства з урахуванням міжфакторних взаємозв’язків;

– об’єктивність – результати дослідження та оцінки конкурентоспроможності підприємства повинні базуватися на повній та достовірній інформації;

– динамічність – в оцінку входить не тільки не статична оцінка фактичних

конкурентних позицій підприємства на конкретний момент часу, а і складова їх змін заради подальшої розробки на цій основі ефективних управлінських рішень;

– безперервність – процес дослідження та оцінки конкурентоспроможності та змін її рівня має носити безперервний характер;

– оптимальність – у відповідності з цим принципом об'єктом дослідження є не лише сам рівень конкурентоспроможності, але і ступінь ефективності його досягнення, тому конче необхідною є комплексна оцінка шляхів досягнення певних конкурентних позицій з урахуванням як прямих витрат, пов'язаних з реалізацією заходів по регулюванню конкретного чинника, так і потенційних витрат на розвиток та підтримку конкурентної переваги в майбутньому [59].

Для визначення інтегрального показника конкурентоспроможності АТ «Ельворті» запропоновано використовувати такі критерії:

1) конкурентоспроможність персоналу (за показником продуктивності праці персоналу);

2) ліквідність та платоспроможність підприємства (за коефіцієнтом загальної ліквідності);

3) ефективність використання активів (за коефіцієнтом оборотності сукупних активів);

4) ділова активність (за коефіцієнтом оборотності оборотних коштів);

5) фінансова стійкість (за коефіцієнтом автономії чи концентрації власного капіталу);

6) конкурентоспроможність продукції (за показником рентабельності продукції – тут частково нівельовано викривлення внаслідок застосування цінових показників);

7) ефективність маркетингу (за показником рентабельності продажів).

Крім того, оскільки перелічені критерії здебільшого відображають внутрішню конкурентоспроможність підприємства, необхідно враховувати частку підприємства на ринку сільськогосподарської техніки. АТ «Ельворті» орієнтується як на внутрішній ринок, так і на міжнародний ринок, до того ж,

експортується значна частина виробленої ним продукції. Тому необхідно комплексно врахувати частку українського та міжнародного ринку.

Для визначення частки ринку в динаміці, що займає підприємство, використані дані з сайту підприємства, інформація Державної служби статистики та наукові статті.

Динаміка показників, які використані для визначення інтегрального рівня конкурентоспроможності АТ «Ельворті», наведена в табл. 2.13.

Таблиця 2.13 – Показники для оцінки інтегрального рівня конкурентоспроможності АТ «Ельворті»

Показники	2016 р.	2017 р.	2018 р.	Відхилення 2018 р.	
				до 2017 р.	до 2016 р.
1. Продуктивність праці, грн/чол.	926,45	950,43	930,10	-20,33	3,65
2. Коефіцієнт загальної ліквідності	4,10	2,58	2,30	-0,28	-1,80
3. Коефіцієнт оборотності сукупних активів	1,19	0,94	0,74	-0,20	-0,45
4. Коефіцієнт оборотності оборотних коштів	2,46	1,66	1,49	-0,17	-0,97
5. Коефіцієнт автономії (концентрації власного капіталу підприємства)	0,68	0,63	0,66	0,03	-0,02
6. Рентабельність продукції, %	26,05	22,83	0,09	-22,74	-25,96
7. Рентабельність продажів, %	18,04	15,65	0,07	-15,58	-17,97
8. Частка підприємства на українському ринку, %	24,18	25,14	29,86	4,72	5,68
9. Частка підприємства на міжнародному ринку, %	0,02	0,02	0,02	0,00	0,00

Показникам з першого по сьомий були присвоєні індекси виходячи з їх динаміки, так найменшому значенню відповідає індекс 0,5, середньому – 0,75, а максимальному за проаналізований період – 1. Це необхідно для того, щоб привести всі показники до однакової розмірності.

Крім того, показникам з першого по сьомий експертним шляхом присвоєні коефіцієнти вагомості, наведені в табл. 2.14. Після чого здійснено перерахунок

відповідних часткових індексів із урахуванням вагомості кожного критерію конкурентоспроможності.

Для врахування частки ринку підприємства використані індикатори приросту частки підприємства на внутрішньому та міжнародному ринку.

Таблиця 2.14 – Розрахунок конкурентоспроможності підприємства в динаміці за 2016-2018 рр.

Показники	Часткові індекси конкурентоспроможності			Вагомість індексів	Індекси конкурентоспроможності з урахуванням їх ваги		
	2016 р.	2017 р.	2018 р.		2016 р.	2017 р.	2018 р.
Конкурентоспроможність персоналу	0,50	1,00	0,75	0,15	0,0750	0,1500	0,1125
Ліквідність і платоспроможність	1,00	0,75	0,50	0,15	0,1500	0,1125	0,0750
Ефективність використання активів	1,00	0,75	0,50	0,15	0,1500	0,1125	0,0750
Ділова активність	1,00	0,75	0,50	0,20	0,2000	0,1500	0,1000
Фінансова стійкість	1,00	0,50	0,75	0,10	0,1000	0,0500	0,0750
Конкурентоспроможність продукції	1,00	0,75	0,50	0,15	0,1500	0,1125	0,0750
Ефективність маркетингу	1,00	0,75	0,50	0,10	0,1000	0,0750	0,0500
Сума часткових індикаторів із урахуванням їх вагомості					0,9250	0,7625	0,5625
Індикатор приросту частки українського ринку підприємства					0,9561	1,0397	1,1877
Індикатор приросту частки міжнародного ринку підприємства					0,6667	1,0000	1,0000
Добуток індикаторів приросту часток ринків					0,6374	1,0397	1,1877
Інтегральний показник конкурентоспроможності					0,5896	0,7928	0,6681

Для розрахунку інтегрального показника конкурентоспроможності застосована така формула:

$$K_I = \left(\sum_{i=1}^{n} K_i \times v_i \right) \times \Delta M_{S1} \times \Delta M_{S2}, \quad (2.1)$$

де: K_I – інтегральний рівень конкурентоспроможності підприємства;

K_i – часткові індекси конкурентоспроможності;

v_i – вагомість індексів конкурентоспроможності;

ΔM_{S1} – індикатор приросту частки українського ринку підприємства;

ΔM_{S2} – індикатор приросту частки міжнародного ринку підприємства.

На рис. 2.13 зображено графік, що відображає динаміку інтегрального показника конкурентоспроможності АТ «Ельворті».

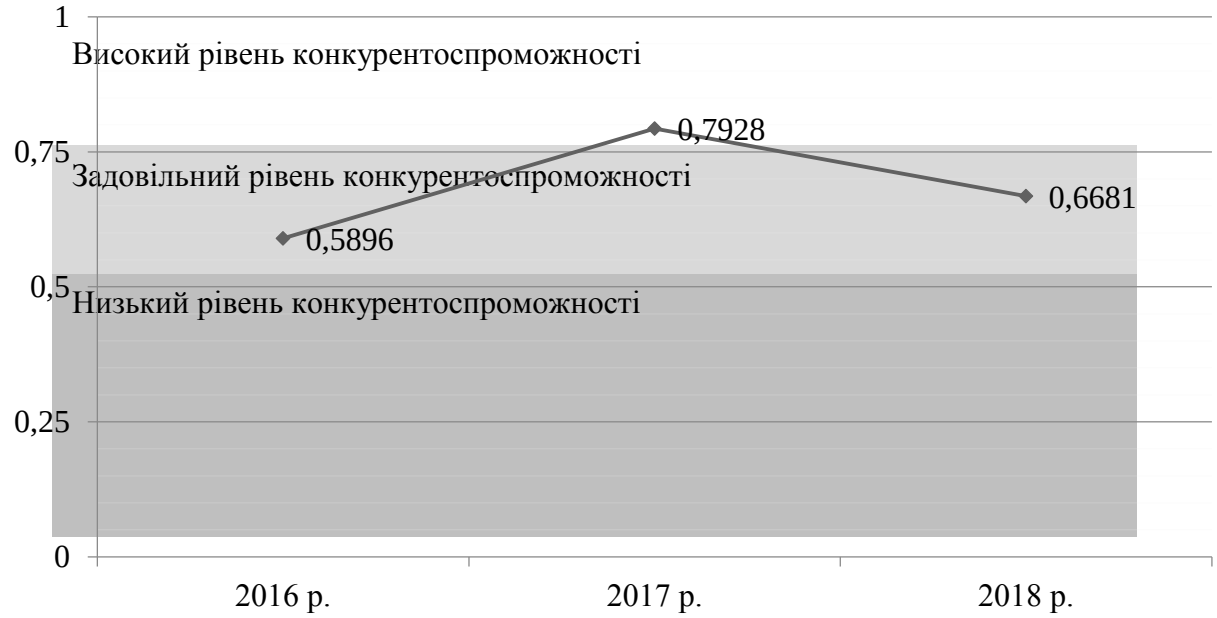

Рис. 2.13 – Динаміка конкурентоспроможності АТ «Ельворті»

За результатами проведеного оцінювання визначено, що в 2016 р. рівень конкурентоспроможності АТ «Ельворті» характеризувався як задовільний, у 2017 рр. – як високий, однак у 2018 р. інтегральний показник конкурентоспроможності знов знизився до задовільного рівня через погіршення фінансових індикаторів. Втім отримані результати можна розглянути за допомогою матриці (рис. 2.14).

Так, якщо зміну ринкової частки підприємства розглядати в бінарній площині, тобто враховувати її зростання чи зменшення, то підприємство в 2016 р. мало високий рівень конкурентоспроможності, втім за наявності загроз його зниження через зменшення ринкової частки.

		Сума часткових індикаторів із урахуванням їх вагомості		
		0-0,5 – низький рівень конкурентоспроможності	0,51-0,75 – задовільна конкурентоспроможність	0,76-1 – високий рівень конкурентоспроможності
Індикатор приросту частки ринку	> 1	Низька конкурентоспроможність із потенціалом її підвищення	**2018 р.** – АТ «Ельворті» із задовільним рівнем конкурентоспроможності з потенціалом до його зростання	**2017 р.** – АТ «Ельворті» з високою конкурентоспроможністю та перспективами розширення ринків збуту
	< 1	Критична конкурентоспроможність із загрозою погіршення (висока ймовірність банкрутства)	Задовільна конкурентоспроможність із проблемами розширення ринкової частки	**2016 р.** – АТ «Ельворті» із високим рівнем конкурентоспроможності за наявності загроз його зниження

Рис. 2.14 – Матриця позиціонування АТ «Ельворті» за рівнем конкурентоспроможності з урахуванням зміни його ринкових часток

2017 р. характеризувався для АТ «Ельворті» високою конкурентоспроможністю та перспективами розширення ринків збуту, проте в 2018 р. підприємство мало задовільний рівень конкурентоспроможності з потенціалом до його зростання внаслідок збільшення частки ринку.

Видно з цих порівнянь, що маркетингова складова справляє значний вплив на рівень конкурентоспроможності підприємства, тому необхідно докладати

зусиль як до зміцнення фінансових показників господарської діяльності, так і до забезпечення лояльності наявних клієнтів, а також розширення ринків збуту сільськогосподарської техніки.

Такі дещо відмінні результати зумовлюють потребу вдосконалення методичних підходів до оцінювання, визначення факторів негативного впливу та розробки напрямів підвищення конкурентоспроможності підприємства за фінансовою та міжнародною складовими.

Висновки до розділу 2

Сьогодні АТ «Ельворті» є провідним та одним із найбільших підприємств сільськогосподарського машинобудування в Україні, що вже майже півтора століття виготовляє високоякісну сільгосптехніку як для внутрішнього ринку, так і для ринків ближнього та дальнього зарубіжжя.

Активи підприємства розподілені досить пропорційно і щороку зростають, збільшується також і власний капітал АТ «Ельворті», однак меншими темпами, ніж активи. Втім для підприємства це не загрозлива тенденція, зважаючи на достатній розмір його власного капіталу. В структурі зобов'язань переважають короткострокові з тенденцією до їх зростання, тому доцільно розглянути можливості деякої диверсифікації довгострокових джерел фінансування.

Стратегія розвитку підприємства орієнтована на виконання його місії та цілей за окремими напрямами діяльності, зокрема фінансовим, маркетинговим, виробничим та ін. для підвищення конкурентоспроможності.

Напевне, основною проблемою підприємства є зниження його прибутковості, втім це наслідок, а причини криються в проаналізованих фінансових показниках і звісно зовнішніх факторах. Чистий прибуток за період аналізу зменшився на 168652 тис. грн або 99,64%, тобто можна говорити, що АТ «Ельворті» в 2018 р. майже не отримало прибутку, хоча й не зазнало збитків.

Проведений економічний аналіз засвідчив досить неоднозначні тенденції щодо змін у фінансовому стані АТ «Ельворті» за період 2016-2018 рр., тому для

остаточного висновку необхідно ще провести комплексне оцінювання конкурентоспроможності АТ «Ельворті».

За результатами проведеного оцінювання визначено, що в 2016 р. рівень конкурентоспроможності АТ «Ельворті» характеризувався як задовільний, у 2017 рр. – як високий, однак у 2018 р. інтегральний показник конкурентоспроможності знов знизився до задовільного рівня через погіршення фінансових індикаторів.

Якщо зміну ринкової частки підприємства розглядати в бінарній площині, тобто враховувати її зростання чи зменшення, то підприємство в 2016 р. мало високий рівень конкурентоспроможності, втім за наявності загроз його зниження через зменшення ринкової частки. 2017 р. характеризувався для АТ «Ельворті» високою конкурентоспроможністю та перспективами розширення ринків збуту, проте в 2018 р. підприємство мало задовільний рівень конкурентоспроможності з потенціалом до його зростання внаслідок збільшення частки ринку.

3 РОЗВИТОК ДІАГНОСТИЧНОГО ІНСТРУМЕНТАРІЮ ОЦІНЮВАННЯ КОНКУРЕНТОСПРОМОЖНОСТІ АТ «ЕЛЬВОРТІ»

3.1 Вдосконалення методичного підходу до оцінювання конкурентоспроможності підприємства

В сучасних умовах господарювання особливої актуальності набувають питання, пов’язані з пошуком засобів підвищення рівня конкурентоспроможності вітчизняних підприємств. Ситуація, що сьогодні простежується у вітчизняній економіці, пов’язана з нестачею власних фінансових ресурсів суб’єктів підприємництва, нераціональною структурою капіталу й неефективною політикою фінансування їхньої фінансово-господарської діяльності. Все вищезазначене негативно впливає на обсяги отриманого прибутку та спричиняє збитковість і банкрутство багатьох підприємств.

Водночас потребують розгляду питання фінансового контролю та моніторингу за процесами фінансового оздоровлення й адаптації вітчизняних підприємств до динамічного ринкового середовища, формування умов для забезпечення їх самофінансування, а також створення можливостей для розширеного відтворення, підвищення фінансової результативності їхньої діяльності. За таких обставин надзвичайно важливим стає вирішення питань, пов’язаних із формуванням набору індикаторів для встановлення рівня конкурентоспроможності, який дасть змогу усунути негативні тенденції у фінансово-господарській діяльності підприємства, сприятиме підвищенню ефективності використання внутрішніх резервів і зростанню конкурентного потенціалу підприємства на основі формування ефективної політики фінансування [51].

В цьому аспекті важливим напрямом розвитку механізму забезпечення конкурентоспроможності АТ «Ельворті» є вдосконалення методичних підходів до оцінювання конкурентоспроможності підприємства.

Так, О. В. Стащук вважає, що найбільш обґрунтоване використання методу інтегральної оцінки конкурентоспроможності можливе на основі розрахунку таких груп показників:

1) ефективності виробничої діяльності підприємства (витрати на виробництво одиниці продукції, фондовіддача, продуктивність праці);

2) фінансового стану підприємства (коефіцієнти автономії, платоспроможності, абсолютної ліквідності, оборотності оборотних коштів);

3) ефективності організації збуту та просування товарів (рентабельність продажу, коефіцієнт затовареності готовою продукцією, коефіцієнти завантаження виробничих потужностей, ефективності реклами й засобів стимулювання збуту);

4) конкурентоспроможності товару (якість, ціна товару) [41].

Отже, конкурентоспроможність підприємства за такого підходу характеризує можливості й динаміку його пристосування до умов ринкової конкуренції.

Основними факторами, що впливають на конкурентоспроможність підприємства, є місткість ринку (кількість щорічних продажів); легкість доступу на ринок; вид виробленого товару; однорідність ринку; конкурентні позиції підприємств, які вже працюють на цьому ринку; можливість технічних та інших нововведень у галузі. Звідси для визначення конкурентоспроможності продуцента потрібно знати:

– конкретні вимоги потенційних покупців (споживачів) до пропонованого на ринку товару;

– можливі розміри та динаміку попиту на продукцію;

– розрахунковий рівень ринкової ціни товару;

– очікуваний рівень конкуренції на ринку відповідних товарів;

– визначальні параметри продукції основних конкурентів;

– найбільш перспективні ринки для відповідного товару та етапи закріплення на них;

– термін окупності сукупних витрат, пов’язаних із проектуванням, продукуванням і просуванням на ринок нового товару.

Основним напрямом підвищення конкурентоспроможності підприємства є застосування системного підходу до управління нею, що передбачає оцінку рівня розвитку кожної підсистеми функціонування підприємства й відображає послідовність планування та управління для ефективного функціонування на ринку. Цей метод зручний під час дослідження конкурентоспроможності виробничого підприємства, охоплює основні напрями його діяльності [19].

В кваліфікаційній роботі за основу для оцінювання інтегрального рівня конкурентоспроможності АТ «Ельворті» обраний методичний підхід Р. І. Жовновач [10], який був удосконалений шляхом добору часткових показників, розробки процедури приведення їх до порівняльного вигляду за допомогою присвоєння їх фактичним значенням індексів залежно від тенденції до зростання чи зниження показників, а також застосування вагових коефіцієнтів до кожної групи показників.

Таким чином отримані інтегральні значення комплексно характеризуватимуть динамічну конкурентоспроможність підприємства, крім того, на відміну від методичного підходу, застосованого в другому розділі кваліфікаційної роботи, вдосконалена методика дає можливість охопити більшу кількість показників, забезпечуючи в такий спосіб більш повне врахування основних складових і чинників конкурентоспроможності АТ «Ельворті».

Сутність комплексного методичного підходу до оцінювання конкурентоспроможності полягає в тому, щоб надати максимально повну характеристику фінансової спроможності об’єкту дослідження на основі врахування факторів формування конкурентоспроможності підприємства. Здійснення інтегральної оцінки конкурентоспроможності підприємства доцільно проводити на основі індикаторів ефективності фінансової діяльності та за потенційними джерелами фінансування виробничої діяльності підприємств, системи управління та інноваційного розвитку підприємства.

Призначення методики комплексної оцінки конкурентоспроможності підприємства реалізується у виявленні наявних фінансових ресурсів підприємства, оцінки ефективності використання потенціалу

конкурентоспроможності і визначення рівня його конкурентоспроможності відносно підприємств, які функціонують в одній галузі та належать одній продуктовій групі. Отже, використовуючи методику комплексної оцінки, конкурентоспроможність підприємства можна представити у вигляді функції, наведеної у формулі:

$$K_I = f(ЕФД, ФВД, ФІД, ЕФМ), \quad (3.1)$$

де K_I – динамічна конкурентоспроможність підприємства, що залежить від чотирьох комплексних змінних;

ЕФД – ефективність фінансово-господарської діяльності підприємства;

ФВД – фінансова спроможність забезпечення виробничої діяльності підприємства;

ФІД – фінансування інноваційного потенціалу;

ЕФМ – ефективність управління та фінансового менеджменту.

Розрахунок інтегрального коефіцієнта конкурентоспроможності підприємства здійснюється за такою формулою:

$$K_I = K_{ЕФД} \times V_{ЕФД} + K_{ФВД} \times V_{ФВД} + K_{ФІД} \times V_{ФІД} + K_{ЕФМ} \times V_{ЕФМ}, \quad (3.2)$$

де $K_{ЕФД}$, $K_{ФВД}$, $K_{ФІД}$, $K_{ЕФМ}$ – коефіцієнти конкурентоспроможності за відповідними блоками;

$V_{ЕФД}$, $V_{ФВД}$, $V_{ФІД}$, $V_{ЕФМ}$ – коефіцієнти вагомості кожного блоку, які відображають їх вплив на інтегральну оцінку конкурентоспроможності ($V_{ЕФД}$ = 0,33, $V_{ФВД}$ = 0,25, $V_{ФІД}$ = 0,21, $V_{ЕФМ}$ = 0,21).

Коефіцієнт K_I є інтегральною числовою характеристикою динамічної конкурентоспроможності підприємства. Чим більше його значення, тим вища конкурентоспроможність підприємства, виходячи з можливостей ресурсного потенціалу. Отримані результати можуть бути порівняльною основою для підвищення рівня конкурентоспроможності підприємства.

Оцінювання рівня динамічної конкурентоспроможності також відбувається шляхом інтерпретації отриманих результатів з урахуванням впливу галузевої специфіки. Середньогалузеві показники є основою для оцінювання фактичного рівня конкурентоспроможності підприємств. Порівняння отриманих результатів із середньогалузевими значеннями дасть змогу скласти загальне уявлення про особливості галузевої специфіки організації фінансово-господарської діяльності підприємств, її вплив на структуру активів та зобов'язань, а також формування фінансових результатів. Завдяки використанню цих показників формуються певні нормативні та обмежувальні значення ключових фінансових коефіцієнтів.

Найкращі результати, отримані серед підприємств окремої галузі, є орієнтиром для досягнення необхідного рівня конкурентоспроможності підприємств та підґрунтям для прийняття обґрунтованого рішення щодо її планування, своєчасного виявлення та адаптації до зміни ринкового середовища.

Такий підхід дає можливість оцінювати власний фінансовий потенціал для забезпечення конкурентоспроможності порівняно з конкурентами для оперативної зміни або коригування стратегії розвитку на відповідному рівні. Запропонована методика оцінки є досить простою і зручна для розрахунків і розуміння її менеджерами всіх рівнів управління. Порівняння показників дає можливість визначити власну перевагу над конкурентами за внутрішніми (скорочення витрат, підвищення продуктивності праці, фондовіддачі тощо) та зовнішніми (ринкові переваги товарів, що виробляються) аспектами.

Пропонуємо оцінювати динамічну конкурентоспроможність підприємства за одиничними показниками. Ці показники поєднуються в однорідні групи, а їх узагальнений аналіз (за допомогою інтегральних показників) за різними напрямами дослідження дає змогу одержати характеристику кожного конкурента на ринку. Перелік показників, що характеризують основні напрями діяльності підприємства, визначається виходячи з можливостей статистичної інформації, яка доступна для користувача та є одноманітною та порівнюваною. До таких показників слід віднести наявні у відкритому доступі параметри фінансово-господарської діяльності підприємства за функціональними блоками (табл. 3.1).

Таблиця 3.1 – Показники для комплексного оцінювання динамічної конкурентоспроможності АТ «Ельворті»

Показники	2016 р.	2017 р.	2018 р.	Темп зростання	
				2017 р. до 2016 р.	2018 р. до 2017 р.
1	2	3	4	5	6
1. Показники ефективності фінансово-господарської діяльності					
1.1. Рентабельність продукції, %	26,05	22,83	0,09	87,64	0,39
1.2. Рентабельність власного капіталу, %	31,43	23,36	0,08	74,32	0,34
1.3. Коефіцієнт загальної ліквідності	4,10	2,58	2,30	62,93	89,15
1.4. Коефіцієнт фінансової автономії	0,68	0,63	0,66	92,65	104,76
1.5. Відношення ринкової вартості до валюти балансу	1,45	1,47	1,15	101,38	78,23
2. Показники фінансової спроможності забезпечення виробничої діяльності					
2.1. Коефіцієнт оборотності сукупних активів	1,19	0,94	0,74	78,99	78,72
2.2. Коефіцієнт оборотності оборотних коштів	2,46	1,66	1,49	67,48	89,76
2.3. Коефіцієнт фондовіддачі	2,52	2,36	2,09	93,65	88,56
2.4. Частка інвестицій в сукупних активах	0,03	0,02	0,15	66,67	750,00
2.5. Частка довгострокових зобов’язань у сукупних зобов’язаннях	0,62	0,40	0,37	64,52	92,50
3. Показники фінансування інноваційної діяльності					
3.1. Частка витрат на НДДКР у сукупних витратах	0,02	0,03	0,05	150,00	166,67
3.2. Частка інноваційної продукції	0,15	0,17	0,21	113,33	123,53
3.3. Економічний ефект від системи подачі пропозицій, тис. грн	256	178	341	69,53	191,57
3.4. Частка енергозберігаючих технологій	0,12	0,23	0,41	191,67	178,26
3.5. Питома вага нематеріальних активів у валюті балансу	0,29	0,18	0,23	62,07	127,78
4. Показники ефективності фінансового менеджменту					

Продовження таблиці 3.1

1	2	3	4	5	6
4.1. Продуктивність праці, грн/чол.	926,45	950,43	930,10	102,59	97,86
4.2. Частка витрат на оплату праці та соціальні заходи в сукупних витратах	0,11	0,13	0,16	118,18	123,08
4.3. Рентабельність продажів, %	18,04	15,65	0,07	86,75	0,45
4.4. Частка підприємства на українському ринку, %	24,18	25,14	29,86	103,97	118,77
4.5. Частка підприємства на міжнародному ринку, %	0,02	0,02	0,02	100,00	100,00

Варто зазначити, що в табл. 3.1 більшість показників є кількісними, проте вони також доповнені якісними показниками, які мають суттєвий вплив на рівень конкурентоспроможності АТ «Ельворті».

Функціональні блоки та порядок розташування їх за значущістю визначалися за типовою ієрархією внутрішніх змінних галузевих ключових факторів успіху. Запропонована методика оцінки конкурентоспроможності включає перелік необхідних показників, які дають можливість об’єктивно вимірювати рівень конкурентоспроможності підприємства, є досить простою, спирається на загальновідомі статистичні методи екстраполяції і зручна для розрахунків.

Частковим показникам були присвоєні індекси залежно від тенденцій зростання чи зменшення, так якщо темп зростання суттєво перевищує 100%, то показнику присвоюється індекс 1, якщо несуттєво – 0,75, в разі коли темп зростання є меншим за 100% (по суті мова йде про зменшення фактичних показників), то присвоюється індекс, що дорівнює 0,5. Розрахунки проведені в табл. 3.2.

Таблиця 3.2 – Розрахунок впливу окремих груп показників на рівень конкурентоспроможності АТ «Ельворті»

Показники	Динамічні індекси		Вага	З урахуванням вагомості	
	2014 р.	2015 р.		2014 р.	2015 р.
1.1. Рентабельність продукції, %	0,50	0,50	0,20	0,10	0,10
1.2. Рентабельність власного капіталу, %	0,50	0,50	0,20	0,10	0,10
1.3. Коефіцієнт загальної ліквідності	0,50	0,50	0,20	0,10	0,10
1.4. Коефіцієнт фінансової автономії	0,50	0,75	0,20	0,10	0,15
1.5. Відношення ринкової вартості до валюти балансу	0,75	0,50	0,20	0,15	0,10
1. Ефективність фінансово-господарської діяльності				0,55	0,55
2.1. Коефіцієнт оборотності сукупних активів	0,50	0,50	0,20	0,10	0,10
2.2. Коефіцієнт оборотності оборотних коштів	0,50	0,50	0,20	0,10	0,10
2.3. Коефіцієнт фондовіддачі	0,50	0,50	0,20	0,10	0,10
2.4. Частка інвестицій в сукупних активах	0,50	1,00	0,20	0,10	0,20
2.5. Частка довгострокових зобов’язань у сукупних зобов’язаннях	0,50	0,50	0,20	0,10	0,10
2. Фінансова спроможність забезпечення виробничої діяльності				0,50	0,60
3.1. Частка витрат на НДДКР у сукупних витратах	0,75	1,00	0,20	0,15	0,20
3.2. Частка інноваційної продукції	0,75	0,75	0,20	0,15	0,15
3.3. Економічний ефект від системи подачі пропозицій, млн грн	0,50	1,00	0,20	0,10	0,20
3.4. Частка енергозберігаючих технологій	1,00	1,00	0,20	0,20	0,20
3.5. Питома вага нематеріальних активів у валюті балансу	0,50	0,75	0,20	0,10	0,15
3. Фінансування інноваційної діяльності				0,70	0,90
4.1. Продуктивність праці, грн/чол.	0,75	0,50	0,20	0,15	0,10
4.2. Частка витрат на оплату праці та соціальні заходи в сукупних витратах	0,75	0,75	0,20	0,15	0,15
4.3. Рентабельність продажів, %	0,50	0,50	0,20	0,10	0,10
4.4. Частка підприємства на українському ринку, %	0,75	0,75	0,20	0,15	0,15
4.5. Частка підприємства на міжнародному ринку, %	0,75	0,75	0,20	0,15	0,15
4. Ефективність фінансового менеджменту				0,70	0,65

Вага кожного часткового показника є однаковою, тобто становить 0,2 (оскільки в кожній групі по п’ять показників).

Удосконалена методика показала дещо інший результат, аніж попередні розрахунки внаслідок використання більшої кількості показників і врахування тенденцій їх зміни. Так, і в 2017 р., і в 2018 р. підприємство мало задовільний рівень конкурентоспроможності, проте в 2017 р. інтегральний показник є дещо нижчим за своїм значенням, що свідчить про негативний вплив тенденцій до зменшення величини низки показників, які входять до другого та третього блоків. Це простежується на пелюстковій діаграмі (рис. 3.1).

Хоча ці складові отримали досить високу оцінку на відміну, наприклад, від складової фінансової спроможності забезпечення виробничої діяльності підприємства.

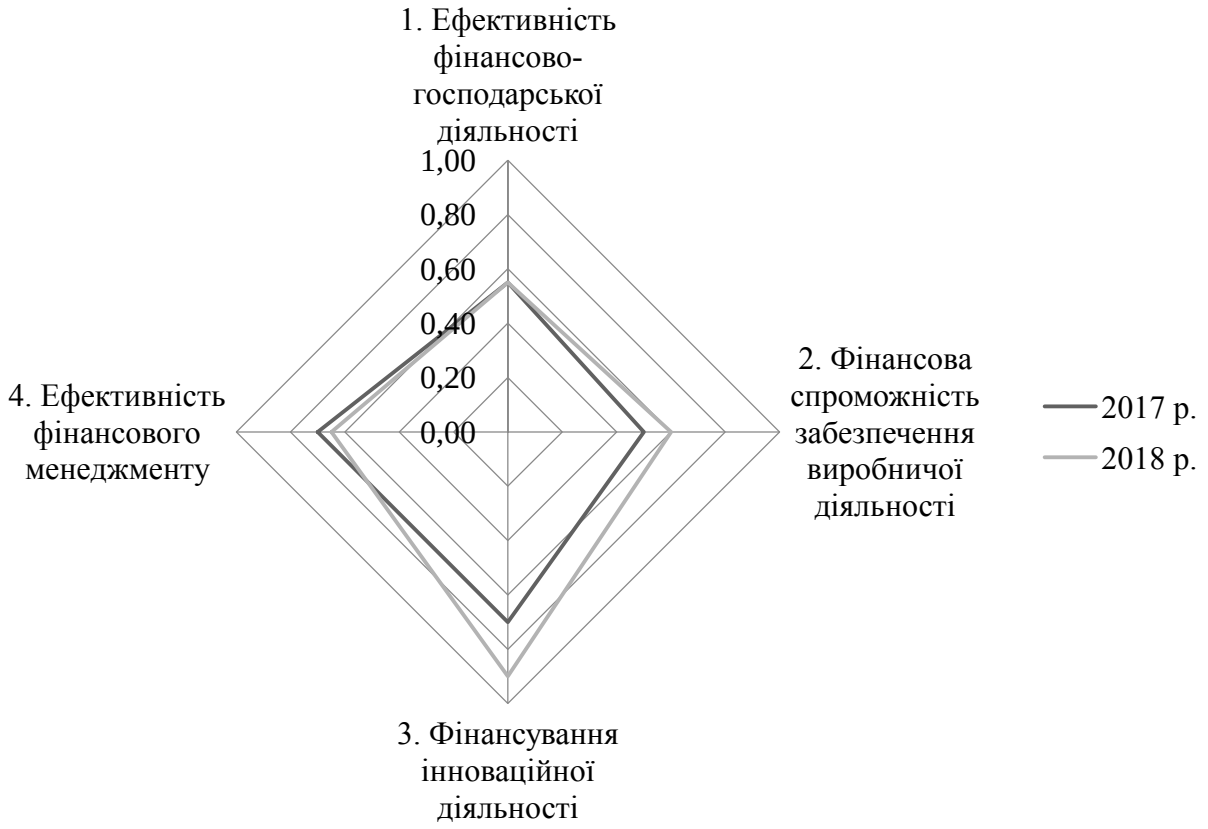

Рис. 3.1 – Пелюсткова діаграма зміни складових динамічної конкурентоспроможності АТ «Ельворті»

Таблиця 3.3 – Розрахунок інтегрального показника динамічної конкурентоспроможності АТ «Ельворті»

Показники	Фактичні		Вага	З вагомістю	
	2017 р.	2018 р.		2017 р.	2018 р.
1. Ефективність фінансово-господарської діяльності	0,55	0,55	0,33	0,1815	0,1815
2. Фінансова спроможність забезпечення виробничої діяльності	0,50	0,60	0,25	0,1250	0,1500
3. Фінансування інноваційної діяльності	0,70	0,90	0,21	0,1470	0,1890
4. Ефективність фінансового менеджменту	0,70	0,65	0,21	0,1470	0,1365
Інтегральне значення динамічної конкурентоспроможності				0,6005	0,6570

Дані табл. 3.3 свідчать про необхідність виявлення проблем, які негативно впливають на конкурентоспроможність підприємства, адже її рівень є досить мінливим (рис. 3.2).

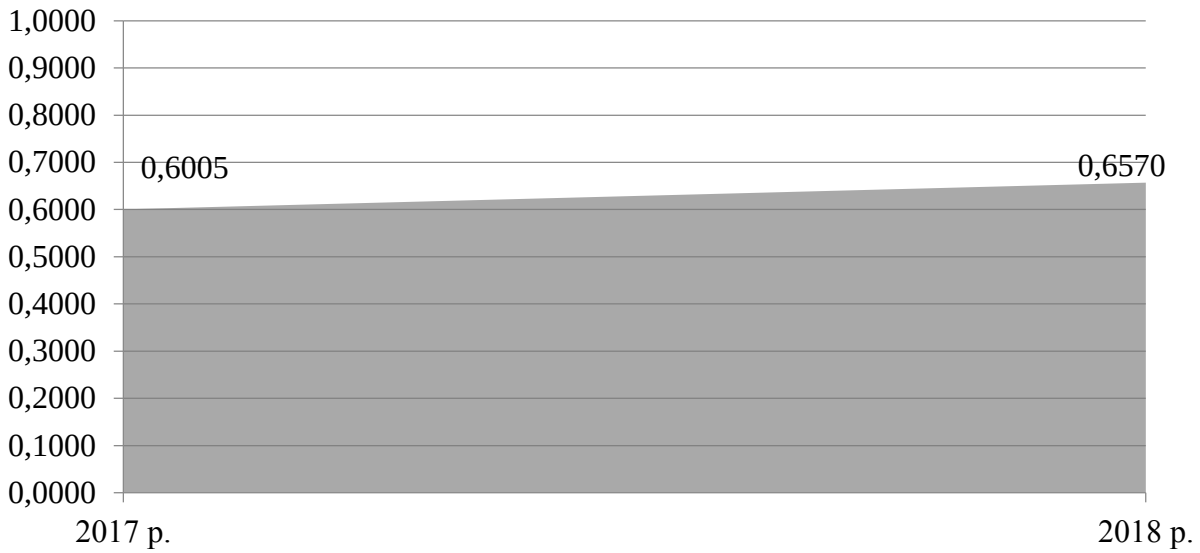

Рис. 3.2 – Коливання рівня динамічної конкурентоспроможності АТ «Ельворті»

Детальний аналіз часткових показників, які були використані для розрахунків дає змогу запропонувати напрями підвищення рівня конкурентоспроможності підприємства.

Використання запропонованої методики дасть змогу підвищити обґрунтованість прийняття рішень щодо перспектив забезпечення достатнього рівня конкурентоспроможності, також вона придатна для моделювання ситуацій, що змінюють параметри діяльності підприємства.

3.2 Виявлення факторів, які негативно впливають на рівень конкурентоспроможності АТ «Ельворті»

Сучасні тенденції глобалізації процесів економічного розвитку характеризуються зростаючою конкурентною активністю підприємств, збільшенням конкурентного напруження на світових ринках, формуванням специфічних форм конкурентної боротьби. З огляду на те, що підприємства агропромислового комплексу є матеріальною основою економіки України, важливим завданням сьогодні є забезпечення їх конкурентоспроможності на глобальних ринках.

Вирішення цієї проблеми передбачає насамперед дослідження факторів конкурентоспроможності, методів їх формування та використання в управлінні АТ «Ельворті» у контексті зміцнення його глобальних конкурентних позицій вже сьогодні та в перспективі.

Факторами конкурентоспроможності є ті чи інші причини (чинники, суттєві обставини), що частково впливають на рівень та характер конкурентоспроможності підприємства або повністю визначають його [29].

Якщо раніше конкурентоспроможність значною мірою залежала від наявності у підприємства трьох основних факторів виробництва – природних ресурсів, трудових ресурсів та капіталу – то розвиток виробництва, технічний прогрес і сучасні процеси глобалізації зумовлюють появу нових факторів конкурентоспроможності та, як наслідок, нагальну потребу в їх вивченні та

систематизації. Звісно, на особливу увагу заслуговують ті фактори, що негативно впливають, або ж потенційно можуть чинити несприятливий вплив на рівень конкурентоспроможності АТ «Ельворті».

Треба зазначити, що фактори конкурентоспроможності підприємства діють не ізольовано, кожен сам по собі, а системно, що посилює наслідки впливу кожного окремого фактора. М. Портер підкреслює, що конкурентна перевага зростає з усієї системи видів діяльності, а вдалий добір видів діяльності забезпечує низький рівень витрат і посилює диференціацію. Крім того, конкурентна цінність певного виду діяльності чи пов'язаних із ним навичок, компетенцій та ресурсів є невід'ємною від усієї системи чи стратегії розвитку [42].

Зокрема в науковій праці О. В. Станіславик розрізняються зовнішні (політичні, економічні, сировинні, техніко-технологічні, концентрації виробництва та нормативно-правові) та внутрішні (система менеджменту на підприємстві, рівень технології та організації виробництва, інноваційні технології, впровадження маркетингової концепції) фактори конкурентоспроможності [40]. Необхідно підкреслити, що ця класифікація має досить загальний характер і не дає змоги виокремити фактори конкурентоспроможності, що є специфічними для підприємств агропромислового комплексу.

Схожу, але більш розширену класифікацію пропонує колектив авторів С. М. Клименко, О. С. Дуброва, Д. О. Барабась, Т. В. Омельяненко. Так, до основних зовнішніх факторів конкурентоспроможності вони відносять: рівень конкуренції в державі, регіоні, галузі; державну підтримку бізнесу; правове поле регулювання підприємницької діяльності; розвиток наукових досліджень та впровадження їх результатів у виробництво тощо.

До основних внутрішніх факторів конкурентоспроможності були віднесені: структурні, ресурсні, управлінські, ринкові й ефективності функціонування [44].

Як зазначалося вище, ця класифікація є більш розширеною, тому доцільно врахувати принципи системності, комплексності та ієрархічності у подальшому дослідженні чинників конкурентоспроможності.

У системі японського менеджменту дотримуються думки, що конкурентоспроможність компанії може бути виражена як п’ятирівнева ієрархія факторів. Так, згідно з японською моделлю забезпечення конкурентоспроможності, на першому рівні ієрархії формується частка компанії на ринку. На другому рівні цієї ієрархії конкурентоспроможність має бути підкріплена трьома найважливішими факторами – здатністю до розвитку, виробничими і збутовими потужностями. На третьому рівні ієрархії – стратегія «продукт – ринок», на четвертому – здатність вищого керівництва компанії приймати такі рішення, які реалізують на практиці три перші фактори конкурентоспроможності компанії. На п’ятому рівні – підсумки функціонування компаній у попередньому періоді, де особливо важливий прибуток компанії як джерело ресурсів боротьби за ринок [66].

Незважаючи на різноманіття підходів до систематизації факторів конкурентоспроможності підприємства, можна з упевненістю констатувати відсутність єдиної методологічної платформи вивчення цих факторів з урахуванням галузевої специфіки та впливу сучасних процесів глобалізації. Це ускладнює адаптацію методів і підходів до визначення, систематизації та оцінки факторів конкурентоспроможності галузевих, зокрема вітчизняних підприємств з метою забезпечення їх стійких конкурентних позицій на глобальних ринках.

У процесі розробки та впровадження механізму забезпечення конкурентоспроможності АТ «Ельворті» має активно впливати на внутрішні фактори. Разом із цим вплив на зовнішні фактори є досить обмеженим. Таким чином, для цілей дослідження базовою слід вважати класифікацію факторів конкурентоспроможності підприємства за місцем їх виникнення.

Поява та інтенсивність прояву внутрішніх факторів безпосередньо залежить від діяльності підприємства, стану його ресурсної бази, характеру організації системи стратегічного управління, системи загального менеджменту тощо.

Тобто ці фактори характеризують умови внутрішнього середовища підприємства і, з точки зору його конкурентоспроможності, характеризують можливість та ефективність адаптації підприємства до умов зовнішнього

середовища. Саме ця група факто рів є найбільш значущою для забезпечення стійких конкурентних позицій підприємства, оскільки, як підкреслювалося вище, вони є об'єктом активного впливу з боку самого підприємства. Треба зазначити, що ці фактори мають виражений галузевий характер та є спільними орієнтирами для всіх підприємств певної галузі.

Виникнення та інтенсивність прояву зовнішніх факторів не залежить від діяльності підприємства та зумовлюється станом зовнішнього середовища. Фактори зовнішнього середовища є вкрай неоднорідними за джерелами свого походження, оскільки виступають проявом систем різного рівня і поділяються, в свою чергу, принаймні на три групи:

1) галузеві (механізми внутрішньогалузевого регулювання, методи та рівень внутрішньогалузевої конкуренції, стан попиту на техніку сільськогосподарського призначення);

2) макроекономічні (загальногосподарська кон'юнктура національної економіки, стан та динаміка платоспроможного попиту, механізми державного регулювання економіки, наявність та рівень розвитку ринкової інфраструктури);

3) фактори світової економіки (кон'юнктура світових ринків, міжнародний поділ праці, динаміка валютних курсів, міжнародні угоди у сфері зовнішньої торгівлі).

В табл. 3.4 здійснено класифікацію факторів конкурентоспроможності підприємства за основними ознаками.

Як видно з наведених у табл. 3.4 характеристик та прикладів, усі перелічені групи факторів, за винятком політичних, включають у себе як ендогенні, так і екзогенні фактори. Й лише група політичних факторів має однозначно зовнішній характер походження по відношенню до підприємства, через що можливість прямого впливу на них з боку підприємства практично відсутня [52].

Таблиця 3.4 – Класифікація факторів конкурентоспроможності підприємства

Класифікаційна ознака	Групи факторів конкурентоспроможності
Місце виникнення	Внутрішні та зовнішні
Сфера походження	Науково-технічні (стан та динаміка науково-технічного прогресу, рівень техніки і технології, гнучкість виробничих процесів) Організаційно-економічні (стадія циклу розвитку економіки, загальногосподарська та галузева кон'юнктура, методи та механізми регулювання господарської діяльності на рівні держави, регіонів та галузей; структура та ефективність системи управління підприємства, прогнозування, планування, моніторингу та оперативного регулювання, організації процесів виробництва, маркетингової та фінансово-економічної діяльності) Соціальні (стан та динаміка соціальних процесів, що відбуваються на макро- та мікрорівні) Екологічні (вимоги екологічного законодавства, витрати, що виникають у зв'язку з утилізацією відходів виробництва, витрати на утримання та експлуатацію природоохоронних споруд) Політичні (загальнополітичний клімат і стан розвитку міжнародних відносин, політика іноземних країн щодо соціально-економічних та політичних перетворень в Україні, військово-політичні конфлікти в окремих регіонах світу)
Характер фактора	Загальні (здійснюють вплив на конкурентоспроможність усіх підприємств без винятку) Специфічні (здійснюють вплив на конкурентоспроможність підприємств певної галузі, регіону або ринку) Індивідуальні (обумовлюють зміни конкурентоспроможності окремого підприємства)
Тривалість впливу	Постійні та тимчасові
Ступінь взаємообумовленості	Незалежні та похідні
Ступінь корисності	Стимулюючі (позитивний вплив) Дестимулюючі (негативний вплив)
Роль у забезпеченні конкурентоспроможності	Основні та другорядні

Отже, АТ «Ельворті» доцільно зосередитися на внутрішніх факторах конкурентоспроможності, на які воно має безпосередній вплив. Але поряд із цим, з метою подальшої розробки механізму забезпечення конкурентоспроможності, підприємству необхідно також правильно ідентифікувати існуючі зовнішні фактори та визначити шляхи вчасного реагування на результати їх впливу на

поточний рівень конкурентоспроможності підприємства (тобто зайняти попереджальну, вичікувальну чи оборонну позицію).

Важливо зазначити, що рівень конкурентоспроможності суб'єктів господарювання може суттєво відрізнятися на внутрішньому та глобальному ринках, тому методи оцінки конкурентоспроможності мають враховувати ці відмінності.

Конкурентні переваги, сформовані в умовах неінтегрованих ринків, зазнають суттєвих змін у ситуації зростання глобалізаційного впливу, що викликає необхідність перегляду принципів систематизації та методів оцінки факторів конкурентоспроможності підприємств. Глобалізаційний вплив пояснюється кардинальними змінами у рівні попиту, розривами між внутрішніми і світовими цінами, ступенем впливу держави на рівень конкурентоспроможності [31].

Глобальна конкуренція є динамічним організмом, що постійно змінюється, ускладнюється за формою та змістом, потребуючи фундаментальної переоцінки основ забезпечення конкурентоспроможності, нової системності та методичності її побудови. За умов глобальної конкуренції конкурентні переваги, яких підприємство досягло, діючи на своєму національному ринку, доповнюються тими перевагами, які з'являються при проведенні міжнародних операцій (наявність заводів у країнах з дешевою робочою силою, здатність задовольняти попит споживачів за рахунок власних міжнародних операцій, репутація фірми, що поширюється за межі однієї країни).

Сила позицій підприємства в умовах глобальної конкуренції прямо пропорційна тому набору конкурентних переваг, які воно має у своїй країні. О. М. Салівончик підкреслює, що за умов відкритої ринкової економіки та жорсткої конкуренції, що набуває глобального характеру, на перший план у забезпеченні конкурентоспроможності виходять якісно-цінові фактори, найважливішими з яких стають високий технічний рівень, новизна, наукомісткість продукції та низькі витрати на її виробництво [36].

Крім того, М. Портер зазначає, що підприємство, яке вважає свій бізнес потенційно глобальним, має зацікавитися питанням, чи в змозі воно

впроваджувати ефективну інноваційну політику, та оцінити вплив цієї політики на рівень власної конкурентоспроможності [1].

В сучасній економіці одним із визначальних факторів підвищення конкурентоспроможності підприємств стає ефективність інноваційної діяльності, що виявляється у прискорених темпах впровадження в практику виробництва новітніх досягнень науки і техніки. За станом такої діяльності, а також за досягнутим у результаті її здійснення інноваційним рівнем виробництва можна зробити висновок про конкурентоспроможність суб'єктів економіки.

Основою зміцнення економіки України в сучасних ринкових умовах господарювання є конкурентоспроможна промисловість. Підприємства промислового сектора економіки сьогодні зазнають великих труднощів, поступово долаючи кризові ситуації, що несе ринкове оточення. Нестабільність зовнішнього середовища вимагає від підприємств мобільності, гнучкості, високої готовності задовольняти мінливі потреби ринку, своєчасного й адекватного реагування на зміни ринкової ситуації. Здатність швидко пристосовуватися до різноманітних змін зовнішнього середовища стала одним з ключових факторів підвищення конкурентоспроможності промислових підприємств [9]. Ці твердження є справедливими, зокрема, і для підприємства агропромислового комплексу – АТ «Ельворті».

Отже, проаналізувавши сучасні підходи до класифікації факторів конкурентоспроможності та враховуючи специфіку агропромислових підприємств, стан світової економіки й глобалізаційні процеси, запропоновано поряд з уже існуючими запровадити такі критерії класифікації факторів конкурентоспроможності підприємства:

– за ступенем схильності до змін в умовах глобалізації (гнучкі, важко змінні);

– за ступенем впливу на рівень глобальної конкурентоспроможності (помірного впливу, значного впливу).

На рис. 3.3 зображені вектори збільшення прояву ознаки за класифікаційними критеріями, тобто, фактор «якість продукції» має найвищій

рівень інтенсивності прояву ознаки за обома критеріями класифікації, а фактор «залежність від природних монополій» – менший, однак у перспективі він може набути вагомості, враховуючи сучасні тенденції в економіці України.

За ступенем схильності до змін в умовах глобалізації

За ступ есту впливу на конкурентоспроможність	гнучкі фактори	важко змінні фактори
значного впливу	Якість продукції Ціна продукції на глобальних ринках Глобальні економічні зв'язки (постачальники, споживачі, трейдери, інші гравці ринку) Ресурсо- та енергомісткість виробництва Рівень технологій, що використовуються Можливість залучення позикових коштів Система та методи управління Стан виробничих потужностей Рівень інноваційної активності підприємства Довгострокове планування діяльності	Доступність сировинних ресурсів Наявність та активність внутрішньо- та міжгалузевих конкурентів (наприклад, виробників гідропонного обладнання, інноваційних технологій обробітку та вирощування рослин) Наявність ринкових бар'єрів Законодавча база та державний контроль
помірного впливу	Гнучкість виробничих процесів Асортимент Стан суміжних галузей та ринків (наприклад, будівництво, машинобудування) Кваліфікація персоналу Відповідність стандартів і рівня сертифікації на підприємстві світовим вимогам Природоохоронні та екологічні заходи	Залежність від природних монополій (залізниця, порти, енерго-, газо- та водопостачальники) Невизначеність щодо ринку землі сільськогосподарського призначення

Рис. 3.3 – Матриця факторів забезпечення конкурентоспроможності АТ «Ельворті» з урахуванням специфіки агропромислового комплексу

Треба зазначити, що інтегральною складовою процесу підвищення конкурентоспроможності АТ «Ельворті» є визначення пріоритетних напрямів та шляхів ефективного використання фінансових ресурсів. За сучасних мінливих ринкових умов АТ «Ельворті», у першу чергу, доцільно концентруватися на

гнучких факторах значного впливу, які є найбільш ефективними в контексті використання фінансових ресурсів і підвищення загального рівня конкурентоспроможності. В табл. 3.5 зазначені групи факторів, які негативно впливають на рівень конкурентоспроможності АТ «Ельворті», з акцентом на внутрішні проблеми підприємства, що були виявлені в процесі аналізу та які підприємство в змозі дієво вирішувати.

Таблиця 3.5 – Аналіз факторів, які негативно впливають на рівень конкурентоспроможності АТ «Ельворті»

Групи факторів	Проблеми забезпечення конкурентоспроможності	Характеристика та напрям вирішення проблем
1	2	3
Соціальні чи управління персоналом	Скорочення чисельності працівників підприємства	Оскільки люди, персонал мають відігравати головну роль у бізнесі, підприємству слід підвищити матеріальне стимулювання та мотивацію трудової діяльності, а також забезпеченість виробництва персоналом
	Невисока питома вага витрат на оплату праці та соціальні заходи в структурі сукупних витрат	
Інноваційна діяльність	Незначна частка нематеріальних активів у валюті балансу	Необхідно підвищити роль інтелектуальної власності в усіх сферах діяльності підприємства, що підвищить його інноваційну активність і створить передумови забезпечення стратегічної конкурентоспроможності
Інвестиційна діяльність	Потреба підвищення інвестиційної активності	За даними фінансової звітності інвестиційна активність підприємства знизилася, тому варто розглянути альтернативи інвестування з метою вдосконалення техніки й технології
Ділова активність підприємства	Суттєве зростання дебіторської заборгованості за продукцію, товари, роботи, послуги та іншої поточної дебіторської заборгованості	Про зниження ділової активності підприємства свідчить погіршення показників управління оборотними активами, тому підприємству необхідно вжити заходів із оптимізації структури оборотних коштів із певним зменшенням надлишкової дебіторської заборгованості. Потребують особливої уваги з боку фінансового менеджменту проблеми зниження ефективності використання оборотних активів
	Збільшення тривалості одного обороту оборотних активів і відповідне зниження коефіцієнту оборотності	

Продовження таблиці 3.5

1	2	3
Фінансова стійкість	Зниження фінансової автономії підприємства та різке погіршення показника фінансового левериджу	Існує потреба в комплексних заходах щодо відновлення фінансової стійкості підприємства за рахунок фінансового левериджу
Диверсифікація фінансових ресурсів	Незначна питома вага довгострокових зобов'язань у сукупних зобов'язаннях	Підприємству доцільно залучати більше позикових коштів саме на довгостроковій основі
Стратегічний маркетинг	Досить незначна частка підприємства на міжнародному ринку	Стратегія підприємства повинна орієнтуватися як на збільшення його частки на міжнародному ринку, так і більш повне задоволення потреб внутрішнього ринку, що забезпечить конкурентоспроможність підприємства та диверсифікованість його розвитку

У табл. 3.5 не враховані фактори, на які АТ «Ельворті» не може суттєво впливати. Тобто, наприклад, політична нестабільність, яка потенційно може загрожувати стейкхолдерам підприємства, чи воєнна агресія з боку Російської Федерації та анексія Криму, що звужують ринки збуту, як би прагматично це не було. Щодо останнього, то підприємству слід адаптуватися до такої ситуації, вбачаючи в ній шанс переорієнтації на нові зарубіжні ринки за умови дотримання вимог з якості за європейськими і міжнародними стандартами.

Вже сьогодні підприємство експортує значну частину своєї продукції споживачам із різних країн світу, тому цей напрям варто розвивати, зважаючи на важливість збільшення валютної виручки. Проте підприємству також необхідно задовольняти всі потреби й внутрішніх або вітчизняних споживачів з огляду на потребу диверсифікації ринків збуту та соціальну відповідальність бізнесу.

Отже, запропоновано впровадження двох нових критеріїв класифікації факторів конкурентоспроможності підприємства агропромислового комплексу в сучасних умовах глобалізації: за ступенем схильності до змін в умовах глобалізації (гнучкі, важко змінні) та за ступенем впливу на рівень глобальної конкурентоспроможності (помірного впливу, значного впливу).

При вдосконаленні механізму забезпечення конкурентоспроможності підприємства доцільно визначати результат фокусування на факторах більш

інтенсивного прояву класифікаційної ознаки, тобто на гнучких факторах значного впливу.

Визначені фактори негативного впливу на конкурентоспроможність підприємства дають змогу запропонувати напрями підвищення її рівня для АТ «Ельворті» на поточну і стратегічну перспективи.

3.3 Визначення основних напрямів підвищення рівня конкурентоспроможності АТ «Ельворті»

Посилення ролі конкуренції на внутрішньому та світовому ринках, з одного боку, та отримання більшої свободи у виборі конкурентної стратегії, з іншого, вимагають від керівників підприємств з виробництва сільськогосподарської техніки прийняття більш виважених управлінських рішень, спрямованих на визначення конкурентної позиції підприємства.

Важливим кроком щодо утримання конкурентної позиції підприємства є якісно новий підхід до організації процесу стратегічного управління діяльністю агропромислових підприємств, оскільки особливої актуальності набуває своєчасне та адекватне реагування на зміни динамічного зовнішнього середовища, виклики процесів глобалізації та прискорення науково-технічного прогресу.

Це, в свою чергу, змушує АТ «Ельворті» удосконалювати методи і засоби стратегічного управління, з метою досягнення й утримання конкурентних позицій та забезпечення довгострокового розвитку підприємства, зокрема, шляхом розвитку механізму забезпечення його конкурентоспроможності.

За результатами виявлення факторів негативного впливу на рівень конкурентоспроможності АТ «Ельворті» були обґрунтовані напрями його підвищення. Так, одним із основних напрямів, зважаючи на зростання ролі корпоративної соціальної відповідальності бізнесу в сучасних умовах, є вдосконалення системи мотивації персоналу та стимулювання трудової

діяльності. За цим напрямом були виділені ключові питання, що потребують вирішення на підприємстві.

Наявність багаторівневої організаційної структури, зумовленої масштабами діяльності АТ «Ельворті», призводить до того, що персонал часто розуміє кар'єру як підвищення у посаді, а не розширення та ускладнення функціональних обов'язків, зростання професійності та підвищення заробітної плати. Через це стимулювання та мотивація можуть мати однобічний характер. Чим крупніше підприємство, тим є більш різноманітним професійний склад його працівників, звідси складніше розробити критерії оцінки ефективності праці кожного працівника у порівнянні з іншими для дотримання принципу справедливості в системі оплати праці. Також ускладнюється застосування соціально-психологічних методів управління (впливу на поведінку – переконання, наслідування та спонукання), психологічних методів, спрямованих на регулювання стосунків між людьми шляхом активного підбору та розміщення персоналу.

Крім того, кожен працівник має індивідуальні мотиви й цінності, тому великі підприємства, маючи значну чисельність персоналу, часто нівелюють окремого працівника. З одного боку, цю проблему може розв'язувати штатний розклад, але цей спосіб не підходить компаніям із матричною або дивізіональною організаційною структурою, коли підрозділи можуть створюватися під конкретний проект або продукт. У цьому зв'язку постає проблема орієнтації на індивідуальні характеристики посади та диференціації мотиваційних факторів.

Має також місце високий ступінь бюрократичності у кадрової роботі, оскільки діє велика кількість документів та регламентів. З одного боку, це розвиває уніфікований підхід до роботи, а з іншого – робить систему управління персоналом менш гнучкою. Вона повільніше реагує на зміни, що відбуваються в окремих учасників. Цьому сприяє також низька швидкість проходження розпоряджень, що негативно впливає як на дисципліну працівників в цілому, так і на інформованість персоналу зокрема.

Саме в управлінні персоналом для АТ «Ельворті» актуальна проблема корпоративного брендингу [46], тобто усвідомлення кожним співробітником своєї приналежності до підприємства в цілому, а не до окремого виробничого підрозділу. Всі означені питання повинні братися до уваги при формуванні кадрових стратегій, як частини механізму забезпечення конкурентоспроможності підприємства.

АТ «Ельворті» необхідно й надалі розвивати інноваційну діяльність та ширше впроваджувати нові й енергозберігаючі технології. Комбінат уже проводить активну екологічну модернізацію і реконструкцію існуючого обладнання, впроваджує інновації, постійно збільшуючи обсяги і ефективність виробництва, підвищуючи якість продукції, скорочуючи витрати. Пріоритетними напрямами переобладнання виробництва є:

- енерго- та ресурсозбереження;
- підвищення якості та розширення асортименту продукції;
- збільшення виробництва інноваційної сільськогосподарської техніки;
- впровадження передових екологічних технологій на виробництві.

Сьогодні на АТ «Ельворті» активно впроваджуються процеси безперервного вдосконалення, серед найважливіших реалізованих програм: «ощадливе підприємство», впровадження інструментів «5С», розвиток «Системи подачі пропозицій» тощо.

Система енергетичного менеджменту підприємства дає можливість знижувати собівартість і енергоємність продукції, витрати на енергоносії, вдосконалює поводження з відходами та забезпечує виконання екологічних вимог [6].

АТ «Ельворті» має потужний фінансовий потенціал реалізації масштабних інвестиційних проектів, у тому числі й інноваційних, що тісно переплітається з попереднім напрямом підвищення конкурентоспроможності за рахунок упровадження результатів передових наукових досліджень у практичну діяльність агропромислового підприємства.

В системі господарської діяльності підприємства, формуванні його прибутку чільне місце має займати інвестиційна діяльність, що характеризує процес обґрунтування та реалізації найбільш активних форм вкладень капіталу, спрямованих на підвищення рівня конкурентоспроможності підприємства.

Інвестиційна діяльність характеризується такими особливостями. Вона є головною формою реалізації економної стратегії підприємства, забезпечення зростання його операційної діяльності. Практично всі напрями економічного розвитку підприємства вимагають поширення обсягу або оновлення складу його операційних активів. Цей приріст активів і їх оновлення здійснюються в процесі різних форм інвестиційної діяльності підприємства. Інвестиційна політика підприємства є невід'ємною складовою загальної стратегії його економічного розвитку [43].

Підприємство має приділяти постійну увагу своїй інвестиційній діяльності, адже обсяги інвестицій підприємства є головним вимірником темпів його економічного розвитку. Слід також розширювати фінансові інвестиції підприємства, щоправда в умовах нерозвиненого фондового ринку України це досить ризиковий напрям інвестування, втім і економічна вигода може бути досить значною за умови хеджування фінансових ризиків під час інвестування в цінні папери.

Для кожної окремо взятої стадії використання оборотних коштів АТ «Ельворті» можна запропонувати такі заходи:

– на стадії створення виробничих запасів: ліквідація наднормативних запасів матеріалів; удосконалення нормування; поліпшення організації постачання, у тому числі через установлення чітких договірних умов і забезпечення їх виконання, оптимальний вибір постачальників, налагодження роботи транспорту; поліпшення організації складського господарства;

– на стадії виробництва: впровадження прогресивної техніки та технології, зокрема безвідходної та маловідходної; розвиток стандартизації й уніфікації; вдосконалення форм організації виробництва; удосконалення системи економічного стимулювання; заохочення більш економного використання

сировинних та паливно-енергетичних ресурсів; удосконалення використання основних фондів, насамперед, їх активної частини;

– на стадії реалізації готової продукції: раціональна організація збуту готової продукції; застосування прогресивних форм розрахунків; своєчасне оформлення документації та прискорення її руху; дотримання договірної та платіжної дисципліни.

На сьогоднішній день досить актуальним для АТ «Ельворті» є дослідження оптимальної структури оборотних коштів в умовах вимушеного використання агресивного підходу до їх формування. Розроблено досить багато підходів до визначення оптимальної структури оборотних коштів. Формування оборотних коштів повинно бути частиною комплексного механізму забезпечення конкурентоспроможності підприємства. Це має важливе значення для здійснення управління оборотними коштами та фінансовими ризиками підприємства.

Слід зазначити, що проведені розрахунки засвідчили невідповідність структури оборотних коштів АТ «Ельворті» рекомендованим пропорціям, тому необхідно вжити комплекс заходів для приведення їх структури та складу з метою наближення до оптимальних. Так, найбільшу питому вагу в структурі оборотних коштів АТ «Ельворті» почала займати дебіторська заборгованість, а власні оборотні кошти перестали брати вагому участь у формуванні оборотного капіталу підприємства.

Тому особливість структури оборотних коштів в АПК України та вимушеність АТ «Ельворті» нести фінансові ризики через негативні системні чинники вітчизняної економіки вимагають пошуку нових підходів до оптимізації використання оборотних коштів із метою адаптації до сучасних умов господарювання.

В умовах кризових явищ і соціально-політичної нестабільності перед вітчизняними підприємствами постає завдання забезпечення ефективного функціонування. Вважається, що підприємство є фінансово стійким, якщо власні кошти підприємства покривають не менше ніж половину всіх фінансових

ресурсів, а також вчасно і в повному обсязі розраховується за своїми зобов'язаннями.

Фінансово стійке підприємство має можливість оновлювати основні фонди, впроваджувати нові технології, задовольняти потреби виробництва у товарно-матеріальних запасах, своєчасно розраховуватися за кредитними зобов'язаннями при прийнятному співвідношенні власного і позикового капіталу. Умовою стійкого розвитку підприємства виступає його ефективна господарська діяльність, що сприяє розвитку підприємства та підвищенню його конкурентоспроможності.

Таким чином, фінансова стійкість це узагальнена характеристика фінансового стану підприємства, здатність підприємства розвиватися та функціонувати, забезпечувати фінансову незалежність, зберігати рівновагу своїх пасивів та активів, що формує інвестиційну привабливість та забезпечує платоспроможність підприємства. Тобто це такий фінансовий стан підприємства, за якого воно може вільно формувати фінансові ресурси, маневрувати та ефективно їх використовувати, забезпечувати фінансову рівновагу між власним та позиковим капіталом, зберігаючи при цьому платоспроможність. Фінансова стійкість формується в процесі виробничо-господарської діяльності та є одним із основних компонентів фінансової конкурентоспроможності підприємства [13].

Фінансова стійкість АТ «Ельворті» характеризує результати його поточного, інвестиційного та фінансового розвитку, містить необхідну інформацію для інвесторів, а також відображає здатність підприємства відповідати за своїми боргами й зобов'язаннями. Заходи, спрямовані на покращення фінансової стійкості підприємства мають бути спрямовані на ефективне управління доходами та витратами, як складовими управління прибутком підприємства.

Ефективна господарська діяльність підприємства неможлива без постійного залучення позикових коштів. Тому їх використання в обороті підприємства зумовлене, з одного боку, об'єктивною необхідністю, а саме: невідповідністю у часі між надходженнями коштів та витратами, сезонністю виробництва, впровадженням інвестиційних проектів, які потребують значних обсягів вкладень

за декілька років; з іншого боку, за допомогою позикових коштів забезпечується розширення виробничо-господарської діяльності, оновлення технічної бази, використання ефекту фінансового левериджу та ін.

Залучення позикового капіталу дає можливість суттєво розширити обсяг господарської діяльності підприємства, забезпечити більш ефективне використання власного капіталу, прискорити формування цільового фінансування і на цій підставі підвищити ринкову вартість агропромислового підприємства. У зв'язку з цим особливого значення набуває проблема джерел формування і способів залучення позикового капіталу за умови забезпечення достатньої конкурентоспроможності АТ «Ельворті».

Позиковому капіталу притаманні такі позитивні риси: збільшення фінансового потенціалу підприємства за необхідності суттєвого піднесення темпів зростання обсягів виробництва; можливість збільшення приросту рентабельності власного капіталу за рахунок забезпечення розширеного відтворення виробництва. Водночас у використанні позикового капіталу простежуються й деякі негативні моменти, які нівелюються за умови дотримання рекомендованих пропорцій щодо фінансової стійкості. Головною перевагою позикового капіталу є його більш низька вартість, адже вартість позикового капіталу є порівняно низькою з вартістю акціонерного капіталу.

За підсумками проведеного аналізу АТ «Ельворті» доцільно оптимізувати структуру своїх зобов'язань шляхом збільшення суми позикових коштів, отриманих саме на довгостроковій основі, втім зважаючи на вартість та інші умови їх отримання від кредиторів. Це дасть змогу отримати так звані «довгі гроші» й спрямувати їх на масштабні капітальні вкладення з метою модернізації виробництва відповідно до сучасних вимог, а в результаті – забезпечити конкурентоспроможність підприємства в майбутньому.

За результатами аналізу п'яти сил конкуренції М. Портера на світовому ринку АТ «Ельворті» для забезпечення його конкурентоспроможності рекомендовано здійснити такі заходи:

– технічне переозброєння підприємства із впровадженням енерго- та

ресурсозберігаючих технологій;

– поступове виведення з експлуатації морально застарілих технологій;

– залучення іноземних інвесторів для участі в технічному переозброєнні виробничих агрегатів в основних цехах з метою підвищення конкурентоспроможності продукції;

– подальше розширення сертифікації виробництва на відповідність вимогам світових та європейських стандартів;

– розвиток нових схем зовнішньоекономічної діяльності, освоєння ринків збуту продукції в країнах Африки, закріплення та розширення ринків у країнах Північної та Південної Америки, країнах Центральної та Північної Європи. Водночас ключовим моментом залишається розширення внутрішнього ринку збуту сільськогосподарської техніки.

Напрями підвищення конкурентоспроможності АТ «Ельворті» із обґрунтуванням конкретних заходів у межах функціонування механізму забезпечення конкурентоспроможності підприємства, наведені в табл. 3.6.

Таблиця 3.6 – Напрями підвищення рівня конкурентоспроможності АТ «Ельворті»

Напрями підвищення конкурентоспроможності	Обґрунтування заходів із підвищення конкурентоспроможності
1	2
Підвищення ефективності системи управління персоналом і мотивації трудової діяльності	Розвиток безтарифної моделі оплати праці, в тому числі оплати праці за грейдами, а також негрошових форм мотивації трудової діяльності, що сприятиме підвищенню продуктивності праці персоналу
Розвиток інноваційної діяльності та ширше впровадження нових і енергозберігаючих технологій	Пріоритетами інноваційної діяльності мають бути підвищення якості та розширення асортименту продукції, а також упровадження передових екологічних технологій на виробництві. Вдосконалення системи енергетичного менеджменту підприємства дасть можливість досягти суттєвої економії енергоресурсів за рахунок застосування кращої управлінської практики і без значних капітальних вкладень
Активізація інвестиційної діяльності	Розширення капітальних вкладень забезпечить потенціал зростання конкурентоспроможності, а розвиток фінансових інвестицій за обов’язкового хеджування вкладень у цінні папери забезпечить певну диверсифікацію джерел отримання прибутку

Продовження табл. 3.7

1	2
Підвищення ділової активності підприємства й ефективності управління оборотними активами	Розвиток системи управління оборотними коштами й оптимізація структури оборотних активів є одним із основних важелів підвищення поточної конкурентоспроможності підприємства
Зміцнення фінансової стійкості підприємства	Існує потреба в комплексних заходах із відновлення фінансової стійкості підприємства за рахунок підвищення фінансового левериджу
Диверсифікація фінансових ресурсів для оптимізації їх структури	Підприємству доцільно залучати більше позикових коштів саме на довгостроковій основі, втім зважаючи на вартість та інші умови їх отримання від кредиторів
Розвиток стратегічного маркетингу з метою розширення частки на міжнародному ринку та задоволення потреб внутрішніх споживачів	Впровадження нових схем зовнішньоекономічної діяльності, освоєння ринків збуту продукції в країнах Африки, закріплення та розширення ринків у країнах Північної та Південної Америки, країнах Центральної та Північної Європи, з одночасним збільшенням частки внутрішнього ринку збуту

Отже, за результатами оцінки конкурентоспроможності підприємства із застосуванням різних методичних підходів, а також аналізу п’яти сил конкуренції М. Портера для АТ «Ельворті» обґрунтовані основні напрями підвищення конкурентоспроможності підприємства, що суттєво підвищать результативність його роботи.

Запропоновані заходи мають реалізовуватися комплексно в межах розвитку механізму забезпечення конкурентоспроможності підприємства: підвищення ефективності системи управління персоналом і мотивації трудової діяльності; розвиток інноваційної діяльності та ширше впровадження нових і енергозберігаючих технологій; активізація інвестиційної діяльності підприємства; підвищення ділової активності підприємства й ефективності управління оборотними активами; зміцнення фінансової стійкості підприємства; диверсифікація фінансових ресурсів для оптимізації їх структури; розвиток стратегічного маркетингу з метою розширення частки на міжнародному ринку та задоволення потреб внутрішніх споживачів.

Висновки до розділу 3

В роботі вдосконалено методичний підхід до оцінювання рівня конкурентоспроможності підприємства шляхом: виділення чотирьох основних блоків показників (ефективності фінансово-господарської діяльності, фінансової спроможності забезпечення виробничої діяльності, фінансування інноваційної діяльності й ефективності фінансового менеджменту); доповнення кількісних показників якісними; врахування динаміки зміни значень показників, які комплексно характеризують конкурентоспроможність підприємства.

За результатами апробації вдосконаленої методики діагностичного інструментарію було виявлено, що в 2017 р., як і в 2018 р. підприємство мало задовільний рівень конкурентоспроможності, проте в 2017 р. інтегральний показник є дещо нижчим за своїм значенням, це свідчить про негативний вплив тенденцій до зменшення величини низки показників, які входять до другого та третього блоків.

Запропоновано впровадження двох нових критеріїв класифікації факторів конкурентоспроможності підприємства в сучасних умовах глобалізації: за ступенем схильності до змін в умовах глобалізації (гнучкі, важко змінні) та за ступенем впливу на рівень глобальної конкурентоспроможності (помірного впливу, значного впливу).

При вдосконаленні механізму забезпечення конкурентоспроможності підприємства доцільно визначати результат фокусування на факторах більш інтенсивного прояву класифікаційної ознаки, тобто на гнучких факторах значного впливу.

Визначені фактори негативного впливу на конкурентоспроможність підприємства дають змогу запропонувати напрями підвищення її рівня для АТ «Ельворті» на поточну і стратегічну перспективи.

Отже, за результатами оцінки конкурентоспроможності підприємства із застосуванням різних методичних підходів, а також аналізу п’яти сил конкуренції

М. Портера для АТ «Ельворті» обґрунтовані такі основні напрями підвищення конкурентоспроможності, що мають реалізовуватися комплексно в межах розвитку механізму забезпечення конкурентоспроможності підприємства: підвищення ефективності системи управління персоналом і мотивації трудової діяльності; розвиток інноваційної діяльності та ширше впровадження нових і енергозберігаючих технологій; активізація інвестиційної діяльності підприємства; підвищення ділової активності підприємства й ефективності управління оборотними активами; зміцнення фінансової стійкості підприємства; диверсифікація фінансових ресурсів для оптимізації їх структури; розвиток стратегічного маркетингу з метою розширення частки на міжнародному ринку та задоволення потреб внутрішніх споживачів.

ВИСНОВКИ

Конкурентоспроможність як важлива категорія ринкової економіки характеризує можливість та ефективність пристосування підприємства до умов зовнішнього середовища.

З урахуванням основних положень теорії ресурсних переваг конкурентоспроможність підприємства є характеристикою його здатності впливати на ринок для захисту накопичених і розвитку потенційних стійких конкурентних переваг у ключових сферах бізнесу на основі кращого, аніж у конкурентів використання існуючих та формування нових видів і комбінацій ресурсів та компетенцій для створення продукції з інноваційною споживчою цінністю. Механізм управління – це явище багатоаспектне та складно структуроване, а зміст його полягає у тому, що він є рушійною силою процесу управління, що забезпечує дієвий вплив на фактори, стан яких зумовлює результат діяльності об’єкта управління.

Структура механізму забезпечення конкурентоспроможності підприємства є трьохкомпонентною: 1) підсистема забезпечення, яка складається з елементів нормативно-правового та методичного, ресурсного і наукового забезпечення процесу підвищення конкурентоспроможності підприємства; 2) функціональна підсистема, яка базується на здійсненні власне управлінського процесу з використанням функцій управління, а також загальнонаукових і специфічних методів; 3) цільова підсистема, що ґрунтується на визначенні ключових цілей і досягненні високих економічних результатів підприємства за умови достатньої конкурентоспроможності.

Розроблений механізм забезпечення конкурентоспроможності підприємства, зважаючи на результати, відображені в проаналізованих наукових роботах, можна визначити як комплекс, що ґрунтується на відповідних принципах, функціях і методах, враховує вплив зовнішніх і внутрішніх факторів, поєднуючи складові формування конкурентоспроможності підприємства, організаційно-економічні

заходи щодо забезпечення, оцінювання та підвищення рівня конкурентоспроможності підприємства, а також адаптацію до сучасних економічних умов.

Діагностичний інструментарій має поєднувати кількісні аналітичні методи оцінювання конкурентоспроможності підприємства з матричними, а методи, які характеризують ринкові позиції та рівень менеджменту – із тактичними, що характеризують фінансово-економічну діяльність; методи, що ґрунтуються на аналізі порівняльних переваг, варто доповнити методами, заснованими на теорії мультиплікатора та стратегічному потенціалі підприємства. Визначаючи стратегічний стан підприємства та вибір альтернативних варіантів рішень, матричні методи варто доповнити такими, що характеризують рівень фінансово-економічної діяльності та виробничий потенціал підприємства в контексті його конкурентоспроможності.

Сьогодні АТ «Ельворті» є провідним та одним із найбільших підприємств сільськогосподарського машинобудування в Україні, що вже майже півтора століття виготовляє високоякісну сільгосптехніку як для внутрішнього ринку, так і для ринків ближнього та дальнього зарубіжжя.

Активи підприємства розподілені досить пропорційно і щороку зростають, збільшується також і власний капітал АТ «Ельворті», однак меншими темпами, ніж активи. Втім для підприємства це не загрозлива тенденція, зважаючи на достатній розмір його власного капіталу. В структурі зобов’язань переважають короткострокові з тенденцією до їх зростання, тому доцільно розглянути можливості деякої диверсифікації довгострокових джерел фінансування.

Стратегія розвитку підприємства орієнтована на виконання його місії та цілей за окремими напрямами діяльності, зокрема фінансовим, маркетинговим, виробничим та ін. для підвищення конкурентоспроможності.

Напевне, основною проблемою підприємства є зниження його прибутковості, втім це наслідок, а причини криються в проаналізованих фінансових показниках і звісно зовнішніх факторах. Чистий прибуток за період аналізу зменшився на

168652 тис. грн або 99,64%, тобто можна говорити, що АТ «Ельворті» в 2018 р. майже не отримало прибутку, хоча й не зазнало збитків.

Проведений економічний аналіз засвідчив досить неоднозначні тенденції щодо змін у фінансовому стані АТ «Ельворті» за період 2016-2018 рр., тому для остаточного висновку необхідно ще провести комплексне оцінювання конкурентоспроможності АТ «Ельворті».

За результатами проведеного оцінювання визначено, що в 2016 р. рівень конкурентоспроможності АТ «Ельворті» характеризувався як задовільний, у 2017 рр. – як високий, однак у 2018 р. інтегральний показник конкурентоспроможності знов знизився до задовільного рівня через погіршення фінансових індикаторів.

Якщо зміну ринкової частки підприємства розглядати в бінарній площині, тобто враховувати її зростання чи зменшення, то підприємство в 2016 р. мало високий рівень конкурентоспроможності, втім за наявності загроз його зниження через зменшення ринкової частки. 2017 р. характеризувався для АТ «Ельворті» високою конкурентоспроможністю та перспективами розширення ринків збуту, проте в 2018 р. підприємство мало задовільний рівень конкурентоспроможності з потенціалом до його зростання внаслідок збільшення частки ринку.

В роботі вдосконалено методичний підхід до оцінювання рівня конкурентоспроможності підприємства шляхом: виділення чотирьох основних блоків показників (ефективності фінансово-господарської діяльності, фінансової спроможності забезпечення виробничої діяльності, фінансування інноваційної діяльності й ефективності фінансового менеджменту); доповнення кількісних показників якісними; врахування динаміки зміни значень показників, які комплексно характеризують конкурентоспроможність підприємства. За результатами апробації вдосконаленої методики діагностичного інструментарію було виявлено, що в 2017 р., як і в 2018 р. підприємство мало задовільний рівень конкурентоспроможності, проте в 2017 р. інтегральний показник є дещо нижчим за своїм значенням, це свідчить про негативний вплив тенденцій до зменшення величини показників, які входять до другого та третього блоків.

Запропоновано впровадження двох нових критеріїв класифікації факторів конкурентоспроможності підприємства в сучасних умовах глобалізації: за ступенем схильності до змін в умовах глобалізації (гнучкі, важко змінні) та за ступенем впливу на рівень глобальної конкурентоспроможності (помірного впливу, значного впливу).

При вдосконаленні механізму забезпечення конкурентоспроможності підприємства доцільно визначати результат фокусування на факторах більш інтенсивного прояву класифікаційної ознаки, тобто на гнучких факторах значного впливу.

Визначені фактори негативного впливу на конкурентоспроможність підприємства дають змогу запропонувати напрями підвищення її рівня для АТ «Ельворті» на поточну і стратегічну перспективи.

Отже, за результатами оцінки конкурентоспроможності підприємства із застосуванням різних методичних підходів, а також аналізу п’яти сил конкуренції М. Портера для АТ «Ельворті» обґрунтовані такі основні напрями підвищення конкурентоспроможності, що мають реалізовуватися комплексно в межах розвитку механізму забезпечення конкурентоспроможності підприємства: підвищення ефективності системи управління персоналом і мотивації трудової діяльності; розвиток інноваційної діяльності та ширше впровадження нових і енергозберігаючих технологій; активізація інвестиційної діяльності підприємства; підвищення ділової активності підприємства й ефективності управління оборотними активами; зміцнення фінансової стійкості підприємства; диверсифікація фінансових ресурсів для оптимізації їх структури; розвиток стратегічного маркетингу з метою розширення частки на міжнародному ринку та задоволення потреб внутрішніх споживачів.

СПИСОК ВИКОРИСТАНИХ ДЖЕРЕЛ

1. Безнощенко Н. О. Забезпечення конкурентоспроможності промислових підприємств в сучасних умовах господарювання : дис. … канд. екон. наук : 08.00.04. Одеса, 2015. 205 с.

2. Бельтюков Є. А., Безнощенко Н. О. Забезпечення конкурентоспроможності підприємства за рахунок технологічного вдосконалення. *Вісник Хмельницького національного університету*. Хмельницький, 2014. № 2, Т. 2. С. 56–61.

3. Благодир Л. М. Марчук А. О., Ладика О. О. Поняття конкурентоспроможності підприємства на сучасному етапі. *Східна Європа: економіка, бізнес та управління.* Дніпро, 2016. Вип. 2. С. 127–132.

4. Бойчик І. М. Економіка підприємства : підручник. Київ : Кондор, 2016. 378 с.

5. Васютіна І. О. Теоретичні аспекти конкурентоспроможності підприємств. *Держава та регіони. Серія: Економіка та підприємництво*. Запоріжжя, 2011. № 5. С. 114–118.

6. Веб-сторінка АТ «Ельворті». URL: https://www.elvorti.com (дата звернення: 21.11.2019).

7. Грабовецький Б. Є., Шварц І. В. Фінансовий аналіз та звітність : навч. посіб. Вінниця : ВНТУ, 2011. 281 с.

8. Гринчуцький В. І. Вплив бенчмаркінгу на конкурентоспроможність підприємства. *Інноваційна економіка.* Тернопіль, 2011. № 3. С. 114–119.

9. Економічний механізм забезпечення конкурентоспроможності торговельного підприємства : монографія / Я. Д. Качмарик та ін. Львів : Літературна агенція «Піраміда», 2012. 208 с.

10. Жовновач Р. І. Інтегральне оцінювання рівня фінансової конкурентоспроможності підприємств. *Наукові праці Кіровоградського національного технічного університету. Економічні науки.* Кіровоград, 2013. Вип.

24. С. 226–231.

11. Кваско А. В. Аналіз методів оцінки конкурентоспроможності підприємства. *Наукові записки Української академії друкарства.* Львів, 2017. № 1. С. 111–118.

12. Конкурентоспроможність підприємства: оцінка рівня та напрями підвищення : монографія / за заг. ред. О. Г. Янкового. Одеса : Атлант, 2013. 470 с.

13. Конкурентоспроможність підприємства: управління, оцінка, стратегія : монографія / В. А. Павлова та ін. Дніпропетровськ : Дніпропетровський університет імені Альфреда Нобеля, 2011. 352 с.

14. Космина О. М. Конкурентоспроможність і конкурентні переваги підприємства в сучасних ринкових умовах. *Збірник наукових праць Таврійського державного агротехнологічного університету. Економічні науки.* Мелітополь, 2013. № 1 (2). С. 125–131.

15. Кривицька О. Р. Економіка підприємства : навч. посіб. Острог : Видавництво Національного університету «Острозька академія», 2013. 296 с.

16. Крючкова Ж. В. Дослідження сутності конкурентоспроможності та конкурентоздатності аграрних підприємств. *Агросвіт.* Київ, 2016. № 7. С. 44–50.

17. Лепьохін О. В. Концепція ефективного менеджменту конкурентоспроможності підприємств. *Інвестиції: практика та досвід.* Київ, 2009. № 3. С. 27–39.

18. Луценко С. О., Зборовська О. М. Виявлення факторів, які негативно впливають на конкурентоспроможність підприємства. *Економічні перспективи підприємництва в Україні* : зб. матеріалів III Міжнар. наук.-практ. конф. м. Ірпінь, 10-11 жовтня 2019 р. Ірпінь, 2019. С. 314–317.

19. Мануйлович Ю. М. Маркетингове управління підвищенням конкурентоспроможності машинобудівних підприємств : дис. … канд. екон. наук : 08.00.04. Хмельницький, 2015. 228 с.

20. Мезенцева О. О. Напрями підвищення конкурентоспроможності металургійних підприємств України : дис. … канд. екон. наук : 08.00.04. Київ, 2014. 204 с.

21. Мілевський С. В., Мілов О. В. Моделі аналізу та управління конкурентоспроможністю промислових підприємств : наукове видання. Харків : Вид. ХНЕУ, 2007. 156 с.

22. Мілько І. В., Швець К. М., Катрич Д. О. Концептуальні підходи до управління технологічною конкурентоспроможністю підприємств. *Економіка та держава.* Київ, 2015. № 2. С. 118–121.

23. Олійник В. В. Економічна сутність конкурентоспроможності і рівні її визначення. *Вісник Дніпропетровського університету. Серія: Економіка.* Дніпропетровськ, 2013. Т. 21, Вип. 7 (3). С. 192–198.

24. Отенко І. П., Азаренков Г. Ф., Іващенко Г. А. Фінансовий аналіз : навч. посіб. Харків : ХНЕУ ім. С. Кузнеця, 2015. 156 с.

25. Офіційний сайт Державної служби статистики України. URL: http://www.ukrstat.gov.ua (дата звернення: 10.11.2019).

26. Павлова В. А., Губарєв Р. В. Розробка моделі вибору конкурентної стратегії промислового підприємства. *Економіка та управління підприємствами машинобудівної галузі: проблеми теорії та практики.* Харків, 2010. Вип. 1 (9). С. 5–16.

27. Павлова В. А., Губарєв Р. В. Система управління конкурентоспроможністю підприємства. *Європейський вектор економічного розвитку. Економічні науки.* Дніпропетровськ, 2014. № 2. С. 168–176.

28. Панченко М. О., Бровкова О. Г. Методичні підходи до оцінки конкурентоспроможності підприємства. *Молодий вчений.* Херсон, 2015. № 5 (2). С. 51–53.

29. Педченко Н. С. Конкурентоспроможність як об’єкт фінансового аналізу. *Регіональні перспективи.* Кременчук, 2005. № 1 (14). С. 123–125.

30. Піддубна Л. І. Конкурентоспроможність економічних систем: теорія, механізм регулювання економікою : монографія. Харків : ІНЖЕК, 2007. 368 с.

31. Пуліна Т. В. Визначення конкурентної позиції підприємства на світовому ринку металургійної продукції. *Науковий вісник НЛТУ України.* Львів, 2015. Вип. 25.1. С. 230–239.

32. Пуцентейло П. Р. Конкурентоспроможність підприємства: методологія аналізу дефініції. *Інноваційна економіка.* Тернопіль, 2015. № 4. С. 80–86.

33. Савицька Г. В. Економічний аналіз діяльності підприємства : навч. посіб. 3-тє вид., виправл. і доп. Київ : Знання, 2007. 668 с.

34. Савченко С. М. Системно-функціональна сутність конкурентоспроможності підприємств. *Економіка та держава.* Київ, 2014. № 12. С. 41–46.

35. Сайт Агентства з розвитку інфраструктури фондового ринку України «SMIDA». URL: https://smida.gov.ua (дата звернення: 03.11.2019).

36. Салівончик О. М. Конкурентоспроможність підприємства: основні шляхи підвищення. *Молодий вчений.* Херсон, 2014. № 10 (13). С. 6–8.

37. Сергеєва О. Р. Конкурентоспроможність українських підприємств в сучасних умовах глобалізації. *Економіка та держава.* Київ, 2014. № 8. С. 69–71.

38. Смолін І. В. Стратегічна конкурентоспроможність підприємства: змістовні імперативи та критерії оцінювання. *Стратегія економічного розвитку України.* Київ, 2015. № 36. С. 126–137.

39. Соколова Л. В., Верясова Г. М., Соколов О. Є. Досвід оцінювання конкурентоспроможності підприємства: теорія і графічна підтримка. *Актуальні проблеми економіки.* Київ, 2011. № 12. С. 289–302.

40. Станіславик О. В., Коваленко О. М. Актуальні шляхи та фактори підвищення конкурентоспроможності вітчизняного підприємства. *Економічний форум.* Луцьк, 2017. № 2. С. 223–231.

41. Стащук О. Інтегральне оцінювання рівня фінансової конкурентоспроможності підприємства: теоретичний та практичний аспекти. *Економічний часопис Східноєвропейського національного університету імені Лесі Українки.* Луцьк, 2016. № 3. С. 98–103.

42. Стратегічний менеджмент : навч. посіб. / за заг. ред. М. П. Бутка. Київ : Центр учбової літератури, 2016. 376 с.

43. Татарченко О. М. Результати параметричної оцінки конкурентоспроможності підприємства. *Вісник Східноукраїнського національного*

університету імені Володимира Даля. Сєвєродонецьк, 2016. № 6. С. 144–153.

44. Управління конкурентоспроможністю підприємства : навч. посіб. / С. М. Клименко та ін. Київ : КНЕУ, 2006. 527 с.

45. Федорова Т. В. Підвищення конкурентоспроможності підприємств хлібопекарської галузі : дис. … канд. екон. наук : 08.00.04. Житомир, 2015. 203 с.

46. Филюк Г. М. Проблеми та шляхи підвищення конкурентоспроможності вітчизняних підприємств в умовах глобалізації. *Вісник Київського національного університету імені Тараса Шевченка.* Київ, 2013. № 151. С. 5–8.

47. Фінансовий менеджмент : навч. посіб. / Н. В. Дацій та ін. ; Мін-во освіти і науки України, Запорізька держ. інженерна академія. Київ : ЦНЛ, 2006. 274 с.

48. Халімон Т. М. Стратегії підвищення конкурентоспроможності підприємства. *Науковий вісник Ужгородського національного університету. Серія: Міжнародні економічні відносини та світове господарство.* Ужгород, 2016. Вип. 10 (2). С. 117–120.

49. Халімон Т. М. Формування та оцінка потенціалу конкурентоспроможності підприємства. *Економічний вісник Запорізької державної інженерної академії.* Запоріжжя, 2016. Вип. 5 (2). С. 35–39.

50. Хмурова В. В., Косовська К. В. Управління процесом підвищення конкурентоспроможності підприємства. *Економіка: реалії часу*. Одеса, 2012. № 2. С. 65–70.

51. Хоменко Я. В., Резнікова О. С. Фактори конкурентоспроможності підприємств металургійної галузі в умовах глобалізації. *Академічний огляд.* Дніпропетровськ, 2013. № 2. С. 154–161.

52. Хринюк О. С., Хваль Ю. О. Управління конкурентоспроможністю підприємства. *Вісник Бердянського університету менеджменту і бізнесу.* Бердянськ, 2013. № 1 (21). С. 70–73.

53. Черкас В. В. Основи управління конкурентоспроможністю потенціалу підприємства та методи її забезпечення. *Причорноморські економічні студії.* Одеса, 2016. Вип. 9 (2). С. 71–74.

54. Чорна Н. Ю. Поняття і сутність конкурентоспроможності і

конкурентних переваг підприємства. *Вісник Хмельницького національного університету. Економічні науки.* Хмельницький, 2017. № 1. С. 190–193.

55. Шапуров О. О. Аналіз сучасних тенденцій: інноваційно-інвестиційний розвиток та конкурентоспроможність на світовому ринку. *Науковий вісник Ужгородського національного університету. Серія: Міжнародні економічні відносини та світове господарство.* Ужгород, 2017. Вип. 11. С. 168–173.

56. Шаркаді М. М. Модель оцінки конкурентоспроможності підприємств деревообробної промисловості з використанням нечітких множин. *Науковий вісник Ужгородського університету. Серія: Економіка.* Ужгород, 2015. Вип. 2. С. 253–256.

57. Шарко В. В. Конкурентоспроможність підприємства: методи оцінки, стратегії підвищення. *Науковий вісник Мукачівського державного університету. Сер. : Економіка.* Мукачево, 2015. Вип. 2. С. 120–126.

58. Ямненко Г. О. Інноваційні аспекти забезпечення конкурентоспроможності підприємств. *Вісник Київського національного університету. Економіка.* Київ, 2016. Вип. 178. С. 47–52.

59. Яременко О. Ф. Конкурентоспроможність підприємства як необхідна умова стійкості розвитку. *Вісник Хмельницького національного університету.* Хмельницький, 2015. № 4, Т. 2. С. 43–46.

60. Ярош-Дмитренко Л. О. Підвищення міжнародної конкурентоспроможності як фактор розвитку промислового підприємства. *Вісник Київського національного університету імені Тараса Шевченка. Серія: Економіка.* Київ, 2017. № 4 (193). С. 50–57.

61. Яцковий Д. В. Сучасні методики оцінки конкурентоспроможності підприємства. *Вісник соціально-економічних досліджень.* Одеса, 2013. Вип. 4 (51). С. 183–188.

62. Altomonte C., Békés G. Measuring competitiveness in Europe: resource allocation, granularity and trade. Bruegel Blueprint Series. Vol. XVIV, 2016. 136 p.

63. Ducker M., Payne J. Information communication technology as a catalyst to enterprise competitiveness : Research report. USAID/EGAT/EG, 2010. 37 p.

64. Liučvaitienė A., Peleckis K., Slavinskaitė N., Limba T. Theoretical Models of Business Competitiveness: Formation and Evaluation. *Strategic Management Quarterly*. New London, 2013. Vol. 1, No. 1. pp. 31–44.

65. Siudek T., Zawojska A. Competitiveness in the economic concepts, theories and empirical research. *Acta Sci. Pol. Oeconomia.* Warsaw, 2014. No. 13 (1). pp. 91–108.

66. Szałucka M. Does Location Really Matter? The Influence of the FDI Location on Enterprise Competitiveness: The Evidence from Polish Enterprises. *Managing Global Transitions.* Koper, 2015. Vol. 13, No. 2. pp. 125–149.

ДОДАТОК А

Додаток 1
до Національного положення (стандарту)
бухгалтерського обліку 1 "Загальні вимоги до фінансової звітності"

		КОДИ		
	Дата (рік, місяць, число)	2019	01	01
Підприємство **Акціонерне товариство "Ельворті"**	за ЄДРПОУ	05784437		
Територія КІРОВОГРАДСЬКА	за КОАТУУ	3510100000		
Організаційно-правова форма господарювання Акціонерне товариство	за КОПФГ	230		
Вид економічної діяльності Виробництво машин і устаткування для сільського та лісового господарства	за КВЕД	28.30		
Середня кількість працівників 962				
Адреса, телефон вулиця Євгена Чикаленка, буд. 1, м. КРОПИВНИЦЬКИЙ, КІРОВОГРАДСЬКА обл., 25006 395309				

Одиниця виміру: тис. грн. без десяткового знака (окрім розділу IV Звіту про фінансові результати (Звіту про сукупний дохід) (форма №2), грошові показники якого наводяться в гривнях з копійками)

Складено (зробити позначку "v" у відповідній клітинці):

за положеннями (стандартами) бухгалтерського обліку	
за міжнародними стандартами фінансової звітності	V

Баланс (Звіт про фінансовий стан)
на 31 грудня 2018 р.

Форма №1 Код за ДКУД 1801001

А К Т И В	Код рядка	На початок звітного періоду	На кінець звітного періоду
1	2	3	4
I. Необоротні активи			
Нематеріальні активи	1000	2 047	2 696
первісна вартість	1001	5 030	6 633
накопичена амортизація	1002	2 983	3 937
Незавершені капітальні інвестиції	1005	8 376	1 358
Основні засоби	1010	444 449	421 110
первісна вартість	1011	666 346	689 172
знос	1012	221 897	268 062
Інвестиційна нерухомість	1015	19 377	165 222
Первісна вартість інвестиційної нерухомості	1016	29 737	-
Знос інвестиційної нерухомості	1017	10 360	-
Довгострокові біологічні активи	1020	-	-
Первісна вартість довгострокових біологічних активів	1021	-	-
Накопичена амортизація довгострокових біологічних активів	1022	-	-
Довгострокові фінансові інвестиції: які обліковуються за методом участі в капіталі інших підприємств	1030	800	800
інші фінансові інвестиції	1035	7 406	7 406
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**	**482 455**	**598 592**
II. Оборотні активи			
Запаси	1100	269 979	273 388
Виробничі запаси	1101	49 787	65 488
Незавершене виробництво	1102	53 247	46 952
Готова продукція	1103	165 132	158 900
Товари	1104	1 813	2 048
Поточні біологічні активи	1110	-	-
Депозити перестрахування	1115	-	-
Векселі одержані	1120	-	-
Дебіторська заборгованість за продукцію, товари, роботи, послуги	1125	324 091	267 519
Дебіторська заборгованість за розрахунками: за виданими авансами	1130	27 589	25 163
з бюджетом	1135	5 305	7 669
у тому числі з податку на прибуток	1136	-	98
Дебіторська заборгованість за розрахунками з нарахованих доходів	1140	-	-
Дебіторська заборгованість за розрахунками із внутрішніх розрахунків	1145	-	-
Інша поточна дебіторська заборгованість	1155	188	215
Поточні фінансові інвестиції	1160	-	-
Гроші та їх еквіваленти	1165	5 462	17 935
Готівка	1166	1	-
Рахунки в банках	1167	5 461	17 935
Витрати майбутніх періодів	1170	-	-
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	-	-

Продовження Додатка А

інших страхових резервах	1184	-	-
Інші оборотні активи	1190	-	-
Усього за розділом II	**1195**	**632 614**	**591 889**
III. Необоротні активи, утримувані для продажу, та групи вибуття	**1200**	-	-
Баланс	**1300**	**1 115 069**	**1 190 481**

Пасив	Код рядка	На початок звітного періоду	На кінець звітного періоду
1	2	3	4
I. Власний капітал			
Зареєстрований (пайовий) капітал	1400	9 500	9 500
Внески до незареєстрованого статутного капіталу	1401	-	-
Капітал у дооцінках	1405	-	78 682
Додатковий капітал	1410	-	-
Емісійний дохід	1411	-	-
Накопичені курсові різниці	1412	-	-
Резервний капітал	1415	12 634	12 634
Нерозподілений прибуток (непокритий збиток)	1420	680 614	681 152
Неоплачений капітал	1425	(-)	(-)
Вилучений капітал	1430	(-)	(1)
Інші резерви	1435	-	-
Усього за розділом I	**1495**	**702 748**	**781 967**
II. Довгострокові зобов'язання і забезпечення			
Відстрочені податкові зобов'язання	1500	2 453	6 979
Пенсійні зобов'язання	1505	-	-
Довгострокові кредити банків	1510	47 917	22 917
Інші довгострокові зобов'язання	1515	116 550	120 785
Довгострокові забезпечення	1520	-	-
Довгострокові забезпечення витрат персоналу	1521	-	-
Цільове фінансування	1525	-	-
Благодійна допомога	1526	-	-
Страхові резерви	1530	-	-
у тому числі: резерв довгострокових зобов'язань	1531	-	-
резерв збитків або резерв належних виплат	1532	-	-
резерв незароблених премій	1533	-	-
інші страхові резерви	1534	-	-
Інвестиційні контракти	1535	-	-
Призовий фонд	1540	-	-
Резерв на виплату джек-поту	1545	-	-
Усього за розділом II	**1595**	**166 920**	**150 681**
III. Поточні зобов'язання і забезпечення			
Короткострокові кредити банків	1600	157 396	153 000
Векселі видані	1605	-	-
Поточна кредиторська заборгованість за: довгостроковими зобов'язаннями	1610	25 820	24 983
товари, роботи, послуги	1615	42 438	44 081
розрахунками з бюджетом	1620	6 405	1 619
у тому числі з податку на прибуток	1621	5 115	-
розрахунками зі страхування	1625	1 199	1 619
розрахунками з оплати праці	1630	4 524	5 986
Поточна кредиторська заборгованість за одержаними авансами	1635	1 128	5 252
Поточна кредиторська заборгованість за розрахунками з учасниками	1640	-	-
Поточна кредиторська заборгованість із внутрішніх розрахунків	1645	-	-
Поточна кредиторська заборгованість за страховою діяльністю	1650	-	-
Поточні забезпечення	1660	5 146	7 105
Доходи майбутніх періодів	1665	-	-
Відстрочені комісійні доходи від перестраховиків	1670	-	-
Інші поточні зобов'язання	1690	1 345	14 188
Усього за розділом III	**1695**	**245 401**	**257 833**
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**	**1 115 069**	**1 190 481**

Керівник _____ **Калапа Сергій Георгійович**

Головний бухгалтер _____ **Андреєва Наталія Валеріївна**

[1] Визначається в порядку, встановленому центральним органом виконавчої влади, що реалізує державну політику у сфері статистики.

Продовження Додатка А

Додаток 1
до Національного положення (стандарту)
бухгалтерського обліку 1 "Загальні вимоги до фінансової звітності"

		КОДИ		
	Дата (рік, місяць, число)	2018	01	01
Підприємство **Публічне акціонерне товариство "Ельворті"**	за ЄДРПОУ	05784437		
Територія КІРОВОГРАДСЬКА	за КОАТУУ	3510100000		
Організаційно-правова форма господарювання Акціонерне товариство	за КОПФГ	230		
Вид економічної діяльності Виробництво машин і устаткування для сільського та лісового господарства	за КВЕД	28.30		
Середня кількість працівників 1 1 064				
Адреса, телефон вулиця Євгена Чикаленка, буд. 1, м. КРОПИВНИЦЬКИЙ, КІРОВОГРАДСЬКА обл., 25006 395309				

Одиниця виміру: тис. грн. без десяткового знака (окрім розділу IV Звіту про фінансові результати (Звіту про сукупний дохід) (форма №2), грошові показники якого наводяться в гривнях з копійками)

Складено (зробити позначку "v" у відповідній клітинці):

за положеннями (стандартами) бухгалтерського обліку	
за міжнародними стандартами фінансової звітності	V

Баланс (Звіт про фінансовий стан)
на 31 грудня 2017 р.

Форма №1 Код за ДКУД 1801001

АКТИВ	Код рядка	На початок звітного періоду	На кінець звітного періоду
1	2	3	4
I. Необоротні активи			
Нематеріальні активи	1000	2 274	2 047
первісна вартість	1001	4 606	5 030
накопичена амортизація	1002	2 332	2 983
Незавершені капітальні інвестиції	1005	3 131	8 376
Основні засоби	1010	372 359	444 449
первісна вартість	1011	567 651	666 346
знос	1012	195 292	221 897
Інвестиційна нерухомість	1015	18 650	19 377
Первісна вартість інвестиційної нерухомості	1016	28 258	29 737
Знос інвестиційної нерухомості	1017	9 608	10 360
Довгострокові біологічні активи	1020	-	-
Первісна вартість довгострокових біологічних активів	1021	-	-
Накопичена амортизація довгострокових біологічних активів	1022	-	-
Довгострокові фінансові інвестиції: які обліковуються за методом участі в капіталі інших підприємств	1030	800	800
інші фінансові інвестиції	1035	7 406	7 406
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**	**404 620**	**482 455**
II. Оборотні активи			
Запаси	1100	150 038	269 979
Виробничі запаси	1101	45 141	49 787
Незавершене виробництво	1102	41 213	53 247
Готова продукція	1103	62 753	165 132
Товари	1104	931	1 813
Поточні біологічні активи	1110	-	-
Депозити перестрахування	1115	-	-
Векселі одержані	1120	-	-
Дебіторська заборгованість за продукцію, товари, роботи, послуги	1125	190 952	324 091
Дебіторська заборгованість за розрахунками: за виданими авансами	1130	16 913	27 589
з бюджетом	1135	11 513	5 305
у тому числі з податку на прибуток	1136	-	-
Дебіторська заборгованість за розрахунками з нарахованих доходів	1140	-	-
Дебіторська заборгованість за розрахунками із внутрішніх розрахунків	1145	-	-
Інша поточна дебіторська заборгованість	1155	676	188
Поточні фінансові інвестиції	1160	-	-
Гроші та їх еквіваленти	1165	11 807	5 462
Готівка	1166	3	1
Рахунки в банках	1167	11 804	5 461
Витрати майбутніх періодів	1170	-	-
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	-	-

Продовження Додатка А

інших страхових резервах	1184	-	-
Інші оборотні активи	1190	-	-
Усього за розділом II	**1195**	**381 899**	**632 614**
III. Необоротні активи, утримувані для продажу, та групи вибуття	**1200**	-	-
Баланс	**1300**	**786 519**	**1 115 069**

Пасив	Код рядка	На початок звітного періоду	На кінець звітного періоду
1	2	3	4
I. Власний капітал			
Зареєстрований (пайовий) капітал	1400	9 500	9 500
Внески до незареєстрованого статутного капіталу	1401	-	-
Капітал у дооцінках	1405	-	-
Додатковий капітал	1410	-	-
Емісійний дохід	1411	-	-
Накопичені курсові різниці	1412	-	-
Резервний капітал	1415	12 634	12 634
Нерозподілений прибуток (непокритий збиток)	1420	516 421	680 614
Неоплачений капітал	1425	(-)	(-)
Вилучений капітал	1430	(-)	(-)
Інші резерви	1435	-	-
Усього за розділом I	**1495**	**538 555**	**702 748**
II. Довгострокові зобов'язання і забезпечення			
Відстрочені податкові зобов'язання	1500	-	2 453
Пенсійні зобов'язання	1505	-	-
Довгострокові кредити банків	1510	75 000	47 917
Інші довгострокові зобов'язання	1515	79 893	116 550
Довгострокові забезпечення	1520	-	-
Довгострокові забезпечення витрат персоналу	1521	-	-
Цільове фінансування	1525	-	-
Благодійна допомога	1526	-	-
Страхові резерви	1530	-	-
у тому числі: резерв довгострокових зобов'язань	1531	-	-
резерв збитків або резерв належних виплат	1532	-	-
резерв незароблених премій	1533	-	-
інші страхові резерви	1534	-	-
Інвестиційні контракти	1535	-	-
Призовий фонд	1540	-	-
Резерв на виплату джек-поту	1545	-	-
Усього за розділом II	**1595**	**154 893**	**166 920**
III. Поточні зобов'язання і забезпечення			
Короткострокові кредити банків	1600	24 890	157 396
Векселі видані	1605	-	-
Поточна кредиторська заборгованість за: довгостроковими зобов'язаннями	1610	8 594	25 820
товари, роботи, послуги	1615	29 396	42 438
розрахунками з бюджетом	1620	7 473	6 405
у тому числі з податку на прибуток	1621	6 319	5 115
розрахунками зі страхування	1625	1 056	1 199
розрахунками з оплати праці	1630	3 828	4 524
Поточна кредиторська заборгованість за одержаними авансами	1635	13 454	1 128
Поточна кредиторська заборгованість за розрахунками з учасниками	1640	-	-
Поточна кредиторська заборгованість із внутрішніх розрахунків	1645	-	-
Поточна кредиторська заборгованість за страховою діяльністю	1650	-	-
Поточні забезпечення	1660	3 310	5 146
Доходи майбутніх періодів	1665	-	-
Відстрочені комісійні доходи від перестраховиків	1670	-	-
Інші поточні зобов'язання	1690	1 070	1 345
Усього за розділом III	**1695**	**93 071**	**245 401**
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**	**786 519**	**1 115 069**

Керівник **Калапа Сергій Георгійович**

Головний бухгалтер **Андрєєва Наталія Валеріївна**

[1] Визначається в порядку, встановленому центральним органом виконавчої влади, що реалізує державну політику у сфері статистики.

ДОДАТОК Б

	КОДИ		
Дата (рік, місяць, число)	2019	01	01
за ЄДРПОУ	05784437		

Підприємство **Акціонерне товариство "Ельворті"**
(найменування)

Звіт про фінансові результати (Звіт про сукупний дохід)
за Рік 2018 р.

Форма N2 Код за ДКУД **1801003**

І. ФІНАНСОВІ РЕЗУЛЬТАТИ

Стаття	Код рядка	За звітний період	За аналогічний період попереднього року
1	2	3	4
Чистий дохід від реалізації продукції (товарів, робіт, послуг)	2000	881 733	1 049 279
Чисті зароблені страхові премії	*2010*	-	-
премії підписані, валова сума	*2011*	-	-
премії, передані у перестрахування	*2012*	-	-
зміна резерву незароблених премій, валова сума	*2013*	-	-
зміна частки перестраховиків у резерві незароблених премій	*2014*	-	-
Собівартість реалізованої продукції (товарів,робіт, послуг)	2050	(720 687)	(719 154)
Чисті понесені збитки за страховими виплатами	*2070*	-	-
Валовий: прибуток	2090	161 046	330 125
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	155 776	89 162
у тому числі: дохід від зміни вартості активів, які оцінюються за справедливою вартістю	*2121*	55 227	-
дохід від первісного визнання біологічних активів і сільськогосподарської продукції	*2122*	-	-
дохід від використання коштів, вивільнених від оподаткування	*2123*	-	-
Адміністративні витрати	2130	(31 749)	(27 947)
Витрати на збут	2150	(50 993)	(43 632)
Інші операційні витрати	2180	(172 157)	(98 578)
у тому числі: витрати від зміни вартості активів, які оцінюються за справедливою вартістю	*2181*	4 609	-
витрати від первісного визнання біологічних активів і сільськогосподарської продукції	*2182*	-	-
Фінансовий результат від операційної діяльності: прибуток	2190	61 923	249 130
збиток	2195	(-)	(-)
Доход від участі в капіталі	2200	-	-
Інші фінансові доходи	2220	303	-
Інші доходи	2240	6 099	5 915
у тому числі: дохід від благодійної допомоги	*2241*	-	-
Фінансові витрати	2250	(62 449)	(53 737)
Втрати від участі в капіталі	2255	(-)	(-)
Інші витрати	2270	(805)	(1 033)
Прибуток (збиток) від впливу інфляції на монетарні статті	*2275*	-	-

Продовження Додатка Б

Фінансовий результат до оподаткування: прибуток	2290	5 071	200 275
збиток	2295	(-)	(-)
Витрати (дохід) з податку на прибуток	2300	(4 458)	(36 082)
Прибуток (збиток) від припиненої діяльності після оподаткування	2305	-	-
Чистий фінансовий результат: прибуток	2350	613	164 193
збиток	2355	(-)	(-)

II. СУКУПНИЙ ДОХІД

Стаття	Код рядка	За звітний період	За аналогічний період попереднього року
1	2	3	4
Дооцінка (уцінка) необоротних активів	2400	78 682	-
Дооцінка (уцінка) фінансових інструментів	2405	-	-
Накопичені курсові різниці	2410	-	-
Частка іншого сукупного доходу асоційованих та спільних підприємств	2415	-	-
Інший сукупний дохід	2445	-	-
Інший сукупний дохід до оподаткування	**2450**	78 682	-
Податок на прибуток, пов'язаний з іншим сукупним доходом	2455	-	-
Інший сукупний дохід після оподаткування	**2460**	78 682	-
Сукупний дохід (сума рядків 2350, 2355 та 2460)	**2465**	79 295	164 193

III. ЕЛЕМЕНТИ ОПЕРАЦІЙНИХ ВИТРАТ

Назва статті	Код рядка	За звітний період	За аналогічний період попереднього року
1	2	3	4
Матеріальні затрати	2500	531 994	693 758
Витрати на оплату праці	2505	105 998	96 681
Відрахування на соціальні заходи	2510	23 260	21 201
Амортизація	2515	56 007	37 504
Інші операційні витрати	2520	84 599	83 084
Разом	**2550**	801 858	932 228

IV. РОЗРАХУНОК ПОКАЗНИКІВ ПРИБУТКОВОСТІ АКЦІЙ

Назва статті	Код рядка	За звітний період	За аналогічний період попереднього року
1	2	3	4
Середньорічна кількість простих акцій	2600	190000000	190000000
Скоригована середньорічна кількість простих акцій	2605	190000000	190000000
Чистий прибуток (збиток) на одну просту акцію	2610	0,00323	0,86417
Скоригований чистий прибуток (збиток) на одну просту акцію	2615	0,00323	0,86417
Дивіденди на одну просту акцію	2650	-	-

Керівник Калапа Сергій Георгійович

Головний бухгалтер Андреєва Наталія Валеріївна

Продовження Додатка Б

	КОДИ		
Дата (рік, місяць, число)	2018	01	01
за ЄДРПОУ	05784437		

Підприємство Публічне акціонерне товариство "Ельворті"
(найменування)

Звіт про фінансові результати (Звіт про сукупний дохід)
за Рік 2017 р.

Форма N2 Код за ДКУД 1801003

I. ФІНАНСОВІ РЕЗУЛЬТАТИ

Стаття	Код рядка	За звітний період	За аналогічний період попереднього року
1	2	3	4
Чистий дохід від реалізації продукції (товарів, робіт, послуг)	2000	1 049 279	938 492
Чисті зароблені страхові премії	*2010*	-	-
премії підписані, валова сума	*2011*	-	-
премії, передані у перестрахування	*2012*	-	-
зміна резерву незароблених премій, валова сума	*2013*	-	-
зміна частки перестраховиків у резерві незароблених премій	*2014*	-	-
Собівартість реалізованої продукції (товарів,робіт, послуг)	2050	(719 154)	(649 655)
Чисті понесені збитки за страховими виплатами	*2070*	-	-
Валовий: прибуток	2090	330 125	288 837
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	89 162	84 228
у тому числі: дохід від зміни вартості активів, які оцінюються за справедливою вартістю	*2121*	-	-
дохід від первісного визнання біологічних активів і сільськогосподарської продукції	*2122*	-	-
дохід від використання коштів, вивільнених від оподаткування	*2123*	-	-
Адміністративні витрати	2130	(27 947)	(22 437)
Витрати на збут	2150	(43 632)	(29 982)
Інші операційні витрати	2180	(98 578)	(73 112)
у тому числі: витрати від зміни вартості активів, які оцінюються за справедливою вартістю	*2181*	-	-
витрати від первісного визнання біологічних активів і сільськогосподарської продукції	*2182*	-	-
Фінансовий результат від операційної діяльності: прибуток	2190	249 130	247 534
збиток	2195	(-)	(-)
Дохід від участі в капіталі	2200	-	-
Інші фінансові доходи	2220	-	1 479
Інші доходи	2240	5 915	2 036
у тому числі: дохід від благодійної допомоги	*2241*	-	-
Фінансові витрати	2250	(53 737)	(40 091)
Втрати від участі в капіталі	2255	(-)	(-)
Інші витрати	2270	(1 033)	(4 530)
Прибуток (збиток) від впливу інфляції на монетарні статті	*2275*	-	-

Продовження Додатка Б

Фінансовий результат до оподаткування: прибуток	2290	200 275	206 428
збиток	2295	(-)	(-)
Витрати (дохід) з податку на прибуток	2300	(36 082)	(37 163)
Прибуток (збиток) від припиненої діяльності після оподаткування	2305	-	-
Чистий фінансовий результат: прибуток	2350	164 193	169 265
збиток	2355	(-)	(-)

II. СУКУПНИЙ ДОХІД

Стаття	Код рядка	За звітний період	За аналогічний період попереднього року
1	2	3	4
Дооцінка (уцінка) необоротних активів	2400	-	-
Дооцінка (уцінка) фінансових інструментів	2405	-	-
Накопичені курсові різниці	2410	-	-
Частка іншого сукупного доходу асоційованих та спільних підприємств	2415	-	-
Інший сукупний дохід	2445	-	-
Інший сукупний дохід до оподаткування	**2450**	-	-
Податок на прибуток, пов'язаний з іншим сукупним доходом	2455	-	-
Інший сукупний дохід після оподаткування	**2460**	-	-
Сукупний дохід (сума рядків 2350, 2355 та 2460)	**2465**	164 193	169 265

III. ЕЛЕМЕНТИ ОПЕРАЦІЙНИХ ВИТРАТ

Назва статті	Код рядка	За звітний період	За аналогічний період попереднього року
1	2	3	4
Матеріальні затрати	2500	693 758	543 719
Витрати на оплату праці	2505	96 681	63 143
Відрахування на соціальні заходи	2510	21 201	13 790
Амортизація	2515	37 504	33 788
Інші операційні витрати	2520	83 084	67 710
Разом	**2550**	932 228	722 150

IV. РОЗРАХУНОК ПОКАЗНИКІВ ПРИБУТКОВОСТІ АКЦІЙ

Назва статті	Код рядка	За звітний період	За аналогічний період попереднього року
1	2	3	4
Середньорічна кількість простих акцій	2600	190000000	190000000
Скоригована середньорічна кількість простих акцій	2605	190000000	190000000
Чистий прибуток (збиток) на одну просту акцію	2610	0,86417	0,89087
Скоригований чистий прибуток (збиток) на одну просту акцію	2615	0,86417	0,89087
Дивіденди на одну просту акцію	2650	-	-

Керівник Калаш Сергій Георгійович

Головний бухгалтер Андрєєва Наталія Валеріївна

Декларація академічної доброчесності
здобувача ступеня вищої освіти ЗНУ

Я, Луценко Сергій Олександрович, студент 2 курсу освітнього рівня «магістр», денної форми навчання, економічного факультету, спеціальності 072 «Фінанси, банківська справа та страхування», освітня програма фінанси і кредит, адреса електронної пошти lutsenko20161402@gmail.com

– підтверджую, що написана мною кваліфікаційна робота магістра на тему «Діагностичний інструментарій оцінювання конкурентоспроможності АТ «Ельворті» відповідає вимогам академічної доброчесності та не містить порушень, які визначені у ст. 42 Закону України «Про освіту», зі змістом яких ознайомлений;

– заявляю, що надана мною для перевірки електронна версія роботи є ідентичною її друкованій версії;

– згоден на перевірку моєї роботи на відповідність критеріям академічної доброчесності у будь-який спосіб, у тому числі за допомогою інтернет-системи, а також на архівування моєї роботи в базі даних цієї системи.

23 грудня 2019 р. Луценко С. О

23 грудня 2019 р. Зборовська О. М.