

Національний університет «Полтавська політехніка імені Юрія Кондратюка»

Навчально-науковий інститут фінансів, економіки, управління та права

Кафедра економіки, підприємництва та маркетингу

Кваліфікаційна робота

магістра

(ступінь вищої освіти)

на тему «Оцінка конкурентоспроможності аграрного підприємства (на прикладі

ПП «Ланна-Агро»)»

Виконав: студент 6 курсу, групи 601-Е

спеціальності 051 «Економіка»

(код і назва спеціальності)

Циган В.С.

(прізвище та ініціали)

Науковий керівник: к.е.н., доцент Чижевська М.Б.

(прізвище та ініціали)

Рецензент: _____

(прізвище та ініціали)

Робота допущена до захисту:

Завідувач кафедри економіки, підприємництва та маркетингу

_____._____.2024 р. _____ М.Б. Чижевська

Полтава 2024

РЕФЕРАТ

Кваліфікаційна робота: 104 стор., 30 рис., 18 табл., 2 додатки на 29 стор., 61 джерело літератури.

Об'єкт дослідження – процес оцінки конкурентоспроможності приватного підприємства «Ланна-Агро».

Мета дослідження – є розробка та апробація методики оцінки конкурентоспроможності аграрного підприємства.

Методи дослідження – табличні, порівняльні, групування, графічні, обробка матеріалів з використанням ПК, кореляційно-регресійний аналіз.

У вступі подано стан проблеми, конкретизоване завдання на кваліфікаційну роботу.

Перший розділ містить теоретичні основи оцінки конкурентоспроможності аграрного підприємства. Зокрема, у ньому розкрито сутність та властивості конкурентоспроможності підприємства, розкрито методи оцінки конкурентоспроможності підприємств, розкрито особливості конкурентоспроможності сільськогосподарських підприємств.

У другому розділі надано організаційно-економічну характеристику ПП «Ланна-Агро», проведений аналіз фінансових показників та показників економічної ефективності ПП «Ланна-Агро».

У третьому розділі розроблений та апробований методичний підхід до оцінки до оцінки конкурентоспроможності сільськогосподарського підприємства, побудована та перевірена на мультиколінеарність модель конкурентоспроможності ПП «Ланна-Агро». У розділі також розроблена система оцінки та управління конкурентоспроможністю ПП «Ланна-Агро».

КОНКУРЕНТОСПРОМОЖНІСТЬ
ПІДПРИЄМСТВА, ОЦІНКА
СІЛЬСЬКОГОСПОДАРСЬКОГО
КОНКУРЕНТОСПРОМОЖНОСТІ
ПІДПРИЄМСТВА.

СІЛЬСЬКОГОСПОДАРСЬКОГО
КОНКУРЕНТОСПРОМОЖНОСТІ
ПІДПРИЄМСТВА, МОДЕЛЬ
СІЛЬСЬКОГОСПОДАРСЬКОГО

ABSTRACT

Qualification work: 104 pages, 30 figures, 18 tables, 2 appendices on 29 pages, 61 literature sources.

The object of the study is the process of assessing the competitiveness of the private enterprise "Lanna-Agro".

The purpose of the research is to develop and test the methodology for assessing the competitiveness of an agricultural enterprise.

Research methods - tabular, comparative, grouping, graphic, material processing using a PC, correlation-regression analysis.

The introduction presents the state of the problem specified the task for the qualification work.

The first section contains the theoretical basis for assessing the competitiveness of an agricultural enterprise. In particular, it discloses the essence and properties of enterprise competitiveness, discloses the methods of assessing the competitiveness of enterprises and discloses the peculiarities of the competitiveness of agricultural enterprises.

In the second chapter, the organizational and economic characteristics of PE "Lanna-Agro" are given; the analysis of financial indicators and indicators of economic efficiency of PE "Lanna-Agro" is carried out.

In the third section, a methodical approach to the evaluation of the competitiveness of an agricultural enterprise was developed and tested; the competitiveness model of PE "Lanna-Agro" was built and tested for multicollinearity. The section also developed a system for assessing and managing the competitiveness of PE "Lanna-Agro".

AGRICULTURAL ENTERPRISE COMPETITIVENESS, AGRICULTURAL ENTERPRISE COMPETITIVENESS ASSESSMENT, AGRICULTURAL ENTERPRISE COMPETITIVENESS MODEL.

ЗМІСТ

Вступ.....	6
РОЗДІЛ 1. ТЕОРЕТИЧНІ ОСНОВИ ОЦІНКИ	
КОНКУРЕНТОСПРОМОЖНОСТІ АГРАРНОГО ПІДПРИЄМСТВА.....	
1.1. Сутність та властивості конкурентоспроможності підприємства.....	8
1.2. Методи оцінки конкурентоспроможності підприємств.....	14
1.3. Особливості конкурентоспроможності сільськогосподарських підприємств.....	22
Висновки за розділом 1.....	27
РОЗДІЛ 2. АНАЛІЗ ФІНАНСОВО-ЕКОНОМІЧНИХ ПОКАЗНИКІВ	
ДІЯЛЬНОСТІ ПП «ЛАННА-АГРО».....	
2.1. Організаційно-економічна характеристика ПП «Ланна-Агро».....	30
2.2. Аналіз фінансових показників ПП «Ланна-Агро».....	33
2.3. Аналіз показників ефективності діяльності ПП «Ланна-Агро».....	45
Висновки за розділом 2.....	57
РОЗДІЛ 3. РОЗРОБКА ТА АПРОБАЦІЯ МЕТОДИЧНОГО ПІДХОДУ ДО	
ОЦІНКИ	КОНКУРЕНТОСПРОМОЖНОСТІ
СІЛЬСЬКОГОСПОДАРСЬКОГО ПІДПРИЄМСТВА.....	
3.1. Розробка та апробація методичного підходу до оцінки конкурентоспроможності ПП «Ланна-Агро».....	60
3.2. Перевірка моделі конкурентоспроможності ПП «Ланна-Агро» на мультиколінеарність.....	79
3.3. Розробка системи оцінки та управління конкурентоспроможністю ПП «Ланна-Агро».....	85
Висновки за розділом 3.....	91
Висновки.....	93
Список використаних джерел.....	98
Додатки.....	104

ВСТУП

В Україні агропромисловий комплекс є другим з найбільших секторів економіки, який, значною мірою, визначає соціально-економічний стан суспільства та продовольчу безпеку країни, крім того, сільськогосподарська продукція є однією з найбільших складових сучасного українського експорту. АПК України має високі показники інвестиційної привабливості, оцінюється як перспективний, і навіть під час війни викликає зацікавленість іноземних та українських інвесторів. Адже саме тут формується основна частина продовольчих ресурсів, що відіграє важливу роль у розвитку внутрішнього та зовнішнього ринків. Тому вітчизняна сільськогосподарська продукція повинна бути конкурентоспроможною як на внутрішньому, так і на зовнішньому ринках.

Як показує практика, багато вітчизняних підприємств не готові до активного ведення конкурентної боротьби, виявлення і завоювання конкурентних переваг. Головними причинами ситуації, що створилася, є відсутність у підприємств ефективних управлінських і організаційно- економічних механізмів реагування на зміни зовнішнього та внутрішнього середовища.

Підвищення конкурентоспроможності підприємств передбачає наявність простого та ефективного методу оцінки досягнутого рівня конкурентоспроможності. Отже, питання оцінки конкурентоспроможності аграрного підприємства є актуальним.

Метою кваліфікаційної роботи є розробка та апробація методики оцінки конкурентоспроможності аграрного підприємства.

Для реалізації мети були поставлені наступні **завдання**:

розкрити сутність та властивості конкурентоспроможності підприємства;

розкрити методи оцінки конкурентоспроможності підприємств;

розкрити особливості конкурентоспроможності сільськогосподарських підприємств;

надати організаційно-економічну характеристику об'єкту дослідження;

проаналізувати фінансові показники сільськогосподарського підприємства;

проаналізувати показники ефективності діяльності сільськогосподарського підприємства;

розробити методичний підхід до оцінки конкурентоспроможності сільськогосподарського підприємства та здійснити його апробацію;

побудувати модель конкурентоспроможності сільськогосподарського підприємства та перевірити її на мультиколінеарність;

розробити систему оцінки та управління конкурентоспроможністю сільськогосподарського підприємства.

Об'єктом кваліфікаційної роботи є процес оцінки конкурентоспроможності приватного підприємства «Ланна-Агро».

Предметом кваліфікаційної роботи є комплекс теоретичних, методологічних і практичних аспектів оцінки конкурентоспроможності аграрних підприємств.

У роботі використано наступні **методи проведення економічних досліджень**: табличні, порівняльні, групування, графічні, обробка матеріалів з використанням ПК, кореляційно-регресійний аналіз.

Інформаційною базою дослідження є результати наукових досліджень як вітчизняних, так і закордонних учених, що спеціалізуються на розгляді проблем оцінки конкурентоспроможності, а також інформаційною базою для роботи були звіти про фінансову діяльність ПП «Ланна-Агро» та інші джерела.

Практичне значення одержаних результатів полягає в розробці та апробації методичного підходу до оцінки рівня конкурентоспроможності ПП «Ланна-Агро».

Апробація результатів кваліфікаційної роботи. Основні теоретичні положення та практичні результати кваліфікаційної роботи пройшли апробацію на XIII Всеукраїнській науково-практичній Інтернет-конференції з міжнародною участю «Сучасна економічна наука: теорія і практика» (30 листопада 2023 року) у місті Полтава.

РОЗДІЛ 1. ТЕОРЕТИЧНІ ОСНОВИ ОЦІНКИ КОНКУРЕНТОСПРОМОЖНОСТІ АГРАРНОГО ПІДПРИЄМСТВА

1.1. Сутність та властивості конкурентоспроможності підприємства

Конкуренція – одна з найвідоміших та фундаментальних економічних категорій, необхідний елемент ринкового механізму. Ринок будь-якого виду, базується на основних елементах: ціні, попиті та пропозиції, конкуренції. Конкуренція стимулює економічний розвиток шляхом зниження собівартості, підвищення якості, відкриття нових потреб та кращих способів повнішого їх задоволення. Конкуренція виступає реальним гарантом захисту споживачів від неякісної продукції, дефіциту, роздування цін. Жодний закон про права споживачів не працюватиме, якщо він не підкріплений реальним механізмом ринкового змагання.

Існує безліч об'єктів оцінки конкурентоспроможності. Одним з основних таким об'єктом є підприємство.

Згідно з одним з поширеним трактуванням конкурентоспроможності підприємства вона визначається як «можливість підприємств у реальних для них умовах проектувати, виготовляти та збувати товари, які за ціновими та неціновими характеристиками привабливіші для споживачів, ніж товари конкурентів» [25, с. 85].

Існує ще ряд визначень конкурентоспроможності підприємства, що базуються виключно на конкурентоспроможності товару, як, наприклад: конкурентоспроможність підприємства – «здатність підприємства випускати конкурентоспроможну продукцію, щоб можна було успішно її реалізувати на конкурентному ринку» [20, с. 350].

Інші автори формулюють своє поняття конкурентоспроможності підприємства як «порівняльну перевагу у ряді характеристик стосовно іншим підприємствам цієї галузі всередині країни та за її межами» [53] та ґрунтуються на теорії конкурентної переваги М. Портера [7]. Конкурентоспроможність підприємства виражається як «рівень його компетентності по відношенню до інших підприємств-конкурентів за

такими параметрами, як технологія, практичні навички та знання персоналу, рівень стратегічного та поточного планування, якість (систем управління, виробництва, продукції), комунікації» [21, с. 310]. При цьому конкурентоспроможністю вважається все, що відображає, що необхідно зробити для захоплення лідерства у конкурентній боротьбі та як.

Достоїнством такого підходу до визначення конкурентоспроможності підприємства і те, що з її оцінці відбиваються головні стратегічні цілі підприємства – і задоволення запитів споживачів, і ефективність виробничо-господарської діяльності, оскільки «конкурентоспроможність виробника є відносною характеристику, відбиває відмінність процесу розвитку цього виробника від виробника-конкурента як у міру задоволення своїми товарами чи послугами конкретної суспільної потреби, і щодо ефективності виробничої діяльності» [23, с. 12]. Недолік полягає в статичності оцінок порівняння підприємств між собою, не передбачається при цьому оцінка ефективності адаптації підприємства до умов навколишнього середовища, що змінюються. Підприємство неспроможне передбачити майбутні дії конкурентів. Можливо, вони накопичують потенціал для стратегічного прориву, що може тимчасово знижувати ефективність їхньої діяльності. Тому конкурентоспроможність як «здатність підприємства протистояти іншим підприємствам, вести із нею успішну боротьбу ринки збуту товарів та послуг» має аналізуватися у динаміці.

Автор є прихильником підходу до визначення конкурентоспроможності підприємства, заснованого на вивченні як зовнішнього середовища підприємства, так і внутрішніх складових його діяльності з метою забезпечення конкурентоспроможності в динаміці. Конкурентоспроможність розглядається як «система, що складається з факторів, які безперервно взаємодіють, і характеризує ступінь реалізації потенційних можливостей підприємства з отримання та утримання протягом досить тривалого періоду конкурентної переваги» [22, с. 24]. Це говорить про те, що підприємство має реагувати на зміни зовнішніх умов шляхом миттєвої відповідної зміни свого внутрішнього середовища. Система постійно переходить з одного стану в інший, що залежить від ситуації, в якій зараз вона знаходиться.

Адаптація повинна передбачати таку взаємодію елементів системи, яка була б спрямована не тільки на розвиток вже наявних конкурентних переваг, а й на створення нових. Конкурентоспроможність при цьому виступає не тільки як результат, але і як процес, і є системною категорією. Конкурентоспроможність – «висока компетентність організації у сфері, яка дає найкращі можливості залучати і зберігати клієнтуру у майбутньому» [5].

Таким чином, конкурентоспроможність будь-якого підприємства відображає сукупні підсумки роботи практично всіх його підрозділів (стан його внутрішнього середовища), а також його реакцію зміни зовнішніх чинників впливу. Це характеризує визначення конкурентоспроможності підприємства як «можливості ефективної господарської діяльності та її практичної прибуткової реалізації в умовах конкурентного ринку» [56, с.24]. При цьому особливо значуща здатність підприємства оперативно та адекватно реагувати на зміни у поведінці споживачів, їх смаків та переваг.

Для аналізу своєї конкурентоспроможності підприємство має оцінити діяльність підприємств-конкурентів. Неможливо зібрати інформацію про конкурентів у повному обсязі, але все ж таки потрібно знати, які з п'яти сил конкуренції Портера [6] (споживачі, постачальники, потенційні нові конкуренти, потенційні нові товари і внутрішнє суперництво в галузі) діють на ринку сильніше, в якій із фаз економічної кон'юнктури знаходиться ринок, наскільки він насичений продукцією, як ця продукція задовольняє потреби покупців, у якому з сегментів ринку очікується конкуренти, які з них найнебезпечніші і чому. Виявлення існуючих і потенційних конкурентів проводиться на підставі оцінки їхньої стратегії в галузі цінової політики та якості, стратегії у галузі технології.

Конкурентоспроможність підприємства є найважливішим критерієм доцільності його діяльності, умовою ефективного ведення торгових операцій, основою вибору коштів та методів виробничо-господарської діяльності, запорукою успіху за ринкових відносин.

Головним завданням підприємства, що має низку конкурентних переваг, є забезпечення собі гарного конкурентного статусу як показника, що відображає конкурентні позиції підприємства.

Конкурентний статус (від латин. status – становище, стан) – це вимірник становища підприємства на ринку. Маючи низку конкурентних переваг, підприємство набуває собі конкурентоспроможність над ринком, виступає як результат реалізації цих переваг. Конкурентоспроможність проявляється на даному ринку і зараз. Щоб зберегти конкурентоспроможність, необхідно розробити комплекс заходів щодо утримання переваг, розробити таку стратегію, яка б забезпечила стійке становище підприємства на ринку в майбутньому – хороший конкурентний статус.

Поняття конкурентного статусу було запропоновано І. Ансоффом [1], який розглядає конкурентний статус як співвідношення фактичної та базової продуктивності використання ресурсів. Конкурентний статус він визначає як рентабельність стратегічних капітальних вкладень, скориговану на ступінь оптимальності стратегії підприємства та ступінь відповідності потенціалу підприємства цієї оптимальної стратегії, і пропонує таку формулу для розрахунку цього показника:

$$КСП = \frac{I_F - I_K}{I_O - I_K} \times \frac{S_F}{S_O} \times \frac{C_F}{C_O}, \quad (1.1)$$

де: КСП - конкурентний статус підприємства;

I_F - рівень стратегічних капітальних вкладень підприємства;

I_K - критична точка обсягу капітальних вкладень, що характеризує мінімально необхідний прибуток;

I_O - точка оптимального обсягу капітальних вкладень, після досягнення якої збільшення обсягу капітальних вкладень призводить до зниження доходу;

S_F, S_O - відповідно діюча та оптимальна стратегія підприємства;

C_F, C_O - відповідно наявні та оптимальні можливості підприємства.

Показники S_F/S_o та C_F/C_o І. Ансофф пропонує оцінювати як середньозважені бальні оцінки (за шкалою від 0 до 1), для цього він наводить набори типових факторів та характер їх впливу на зростання обсягів виробництва та рентабельність підприємства.

Оптимальним є КСП=1, коли підприємство забезпечить собі сильні конкурентні позиції і буде одним із найефективніших на ринку. Позиціонування КСП у діапазоні від 0 до 0,4 відповідає слабкій, від 0,5 до 0,7 – середній, від 0,8 до 1 – сильній ринковій позиції підприємства. КСП=0 лише тоді, коли стратегічні капітальні вкладення відповідають критичній точці, як показано на рис.1.1.

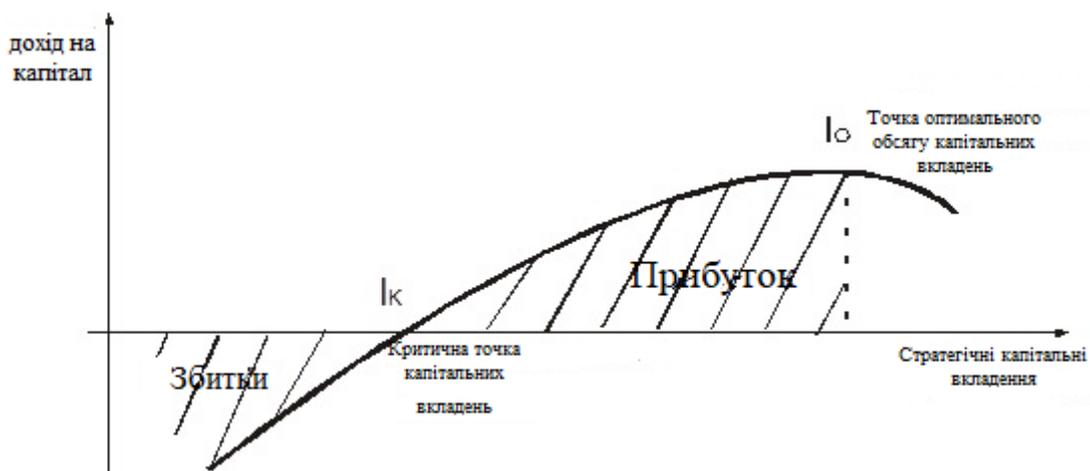


Рисунок 1.1 – Залежність рентабельності підприємства від обсягу капітальних вкладень

Джерело: [1]

Проте, багато дослідників можливостей оцінки конкурентоспроможності підприємства, виділяють низку істотних недоліків запропонованого І. Ансоффом поняття конкурентного статусу. Так, зокрема Ю.Б. Іванов [22] визначає такі недоліки цього показника:

1. КСП=0 за формулою (1.1) тоді, коли хоча б один із співмножників формули дорівнює 0. Це відповідає «нульовій» ринковій позиції підприємства. Щодо першого співмножника така ситуація ($I_F = I_K$) можлива, оскільки фактичний обсяг капітальних вкладень може відповідати критичному рівню на рис.1.11, нижче за яку

розташована область збиткової діяльності підприємства. Але $S_F/S_O \neq 0$ й $C_F/C_O \neq 0$, оскільки повна відсутність будь-якої, навіть неефективної і нераціональної стратегії, як і відсутність в підприємства потенціалу, у житті неможливо.

2. Запропонована формула не дозволяє виявити та проаналізувати причини зміни рівня конкурентоспроможності підприємства, оскільки не враховуються фактори зовнішнього та внутрішнього середовища підприємства, хоча побічно вони відображаються у стратегії та потенціалі підприємства.

3. Експертний підхід до оцінки ступеня оптимальності стратегії та потенціалу підприємства на основі використання типових наборів факторів може бути прийнятним з точки зору якісного аналізу, але не кількісного.

4. Чітко не визначено критерії оптимальності стратегії та потенціалу, причому, $S_F \cdot S_O$ оцінюються $C_F \cdot C_O$ в динаміці, у той час як розрахункова формула пропонує статичну оцінку і не враховує чинника часу.

5. Критичний та оптимальний рівень стратегічних капітальних вкладень підприємства може бути чітко визначений для конкретного інвестиційного проекту, а підприємство реалізує одночасно кілька інвестиційних проектів для створення кількох конкурентних переваг.

Існує взаємозв'язок між такими економічними категоріями, як «конкурентоспроможність», «конкурентна перевага» та «конкурентний статус». Конкурентоспроможність досягається лише в тому випадку, якщо підприємство має низку конкурентних переваг. Вона виступає результатом отримання та підтримки протягом достатнього тривалого періоду сукупності конкурентних переваг. А з допомогою конкурентного статусу можна набути кількісне значення рівня конкурентоспроможності підприємства. Отже, конкурентний статус є оцінним показником рівня конкурентоспроможності, причому він оцінює конкурентоспроможність лише з погляду позиції над ринком.

Кількісна оцінка рівня конкурентного статусу підприємства використовується для аналізу причин розбіжності між фактичними та необхідними значеннями параметрів стратегічного потенціалу, виявлення ступеня позитивного чи негативного

впливу зовнішніх факторів на рівень конкурентоспроможності підприємства та вироблення на основі такого аналізу найбільш раціональних стратегій розвитку.

1.2. Методи оцінки конкурентоспроможності підприємств

Аналіз існуючих методів оцінки конкурентоспроможності підприємства є основою їх вдосконалення, розробки принципово нових методик і методів, що сприяють повнішому дослідженню конкурентоспроможності підприємства і виявлення резервів її підвищення. Конкурентоспроможність завжди оцінюється щодо певної бази з допомогою як якісних, і кількісних методів аналізу.

Серед основних методів оцінки конкурентоспроможності підприємства можна виділити такі:

1. Методи з урахуванням теорії мультиплікаторів.
2. Методи з урахуванням розрахунку інтегрального показника.
3. Матричні методи.
4. Методи, що ґрунтується на аналізі порівняльних переваг.
5. Методи, що побудовані з урахуванням теорії ефективної конкуренції.
6. Методи, що засновані на теорії рівноваги підприємства та галузі.

Одним із методів оцінки рівня конкурентоспроможності, що найчастіше застосовується є метод, заснований на положеннях теорії мультиплікаторів [19]. Мультиплікатор визначає залежність доходів (ефекту) від інвестицій, і чим більша його величина по відношенню до мультиплікатора, розрахованого для базисного підприємства, тим підприємство має більш високий рівень конкурентоспроможності.

Кількісна величина мультиплікатора (M) розраховується за такою формулою:

$$M = \frac{n - (n + 1)r + r^{n+1}}{(1 - r)^2}, \quad (1.2)$$

де: n - порядковий номер періоду, під час якого мав місце той чи інший ефект;
 r - гранична схильність до споживання.

$$r = \frac{\Delta C}{\Delta R}, \quad (1.3)$$

де: ΔC - приріст споживання;

ΔR - приріст доходу.

Однак ефекти залежать від їх стимулів послідовно. Тому зниження впливу одного зі стимулів може порушити весь подальший ланцюжок ефектів.

Іншими методами оцінки конкурентоспроможності є методи кількісного аналізу з урахуванням розрахунку інтегрального показника [30, 54]. Конкурентоспроможність - багатогранне поняття, на яке впливає велика кількість факторів. Конкурентоспроможним виявляється те підприємство, у якого виявляється товар, що задовольняє потреби покупця оптимальним чином, та найбільш ефективно виробництво цього товару [14].

Інтегральний показник рівня конкурентоспроможності підприємства (K) включає у собі два елемента – критерій, відбиває ступінь задоволення потреб споживача, і критерій ефективності виробництва.

$$K = K_1 \times K_2, \quad (1.4)$$

де: K_1 – рівень конкурентоспроможності товару (ступінь задоволення потреб покупців);

K_2 – рівень ефективності виробничо-господарської діяльності, що оцінюється в порівнянні з конкурентами.

Конкурентоспроможність товару (ступінь задоволення потреб споживача) визначають за допомогою чисельних показників оцінки конкурентоспроможності: одиничних, групових та інтегральних. Для оцінки конкурентоспроможності необхідно зіставити параметри виробу, що аналізується, і виробу товару-конкурента з рівнем, заданим потребою покупця, а потім порівняти найкращі показники. За основу порівняння береться конкретна потреба, тому можливе зіставлення і неоднорідних продуктів допускається.

Одиничний показник оцінки конкурентоспроможності товару відбиває відсоткове відношення величини будь-якого технічного чи економічного параметра до величини того самого показника продукту-аналогу конкурента. Груповий показник поєднує одиничні показники та характеризує рівень конкурентоспроможності за однорідною групою параметрів (економічних, технічних). Інтегральний показник дає чисельну характеристику конкурентоспроможності товару (K_1):

$$K_1 = \frac{T}{E}, \quad (1.5)$$

де: T – показник конкурентоспроможності за технічними параметрами;
 E – показник конкурентоспроможності за економічними параметрами.

$$T = \sum_{i=1}^n a_i \frac{\Pi_i}{\Pi_i^0} \quad (1.6)$$

$$\text{або } T = \sum_{i=1}^n a_i \frac{\Pi_i^o}{\Pi_i}, \quad (1.7)$$

де: Π_i - абсолютне значення i -го технічного параметра досліджуваного матеріалу;

Π_i^0 - абсолютне значення i -го технічного параметра, прийнятого за базовий (зразок порівняння);

$\frac{\Pi_i}{\Pi_i^0}$ і $\frac{\Pi_i^o}{\Pi_i}$ - відносний показник якості матеріалу за i - тим показником;

a_i - коефіцієнт вагомості i -го показника (визначається експертним шляхом).

При цьому з формул (1.6) та (1.7) вибирається та, за якою збільшення відносного показника відповідає умовам покращення якості продукції.

$$E = \sum_{j=1}^m e_j \Phi_j, \quad (1.8)$$

де: e_j - приватний індекс витрат на переробку аналізованого матеріалу щодо базового зразка;

Φ_j - Частка j -того виду витрат у ціні споживання базового зразка (коефіцієнт вагомості j -того показника).

$$e_j = \frac{C_j}{C_j^o}; \quad (1.9)$$

$$\Phi_j = \frac{C_j}{C^o}, \quad (1.10)$$

де: C_j^o - вартісне вираження витрат на придбання та переробку базового зразка по j -тому виду витрат;

C_j - вартісне вираження витрат на придбання та переробку аналізованого матеріалу по j -тому виду витрат;

C^o - ціна споживання виробу, що аналізується.

Ефективність виробничо-господарської діяльності (K_2 визначається шляхом порівняння якісних показників діяльності підприємства з аналогічними показниками виробничо-господарської діяльності конкурентів. На практиці найчастіше для розрахунку цього критерію використовують такі показники ефективності виробничо-господарської діяльності як рентабельність активів, рентабельність власного капіталу, середня за певний період норма рентабельності.

Якщо $K < 1$, то підприємство не є конкурентоспроможним, коли $K = 1$, це означає, що рівень конкурентоспроможності підприємства відповідає нижчому рівню конкурентоспроможності на ринку, а якщо $K > 1$, підприємство конкурентоспроможне і має низку переваг щодо його конкурентів.

Такий метод передбачає аналіз не одного виду продукції, а всього асортименту продукції, тому вимагає об'ємних розрахунків за різними наборами як технічних, так

і економічних характеристик продукції, з метою їх зіставлення та порівняння з нормативними параметрами.

Інтегральний метод передбачає комплексний підхід до оцінки конкурентоспроможності підприємства є наочним засобом, що дозволяє отримати однозначні оцінки конкурентних позицій підприємства. Насправді він найчастіше застосовується, оскільки враховує однаково як оцінку конкурентоспроможності продукції, і ефективність виробничо-господарську діяльність підприємства, характеризує реальні умови функціонування підприємства.

Широко поширений матричний метод оцінки конкурентоспроможності підприємства, розроблений ще 70-ті роки [22, 39]. Він простий і дозволяє досліджувати розвиток процесів конкуренції над ринком діяльності підприємства у поступовій динаміці. Його можна застосовувати для оцінки конкурентоспроможності підприємства на різних стадіях життєвого циклу його товару та технології.

Основою цього методу є матриця, розроблена Бостонською консультативною групою (БКГ), яка характеризує відносну частку підприємства на ринку при змінних темпах зростання його ємності. На кожному етапі життєвого циклу підприємство може реалізувати продукт певної технології в тих чи інших обсягах, що відбивається у частці, що займається на ринку і динаміці продажів. Критерієм конкурентоспроможності виступає велика частка продажів на ринку, що швидко зростає.

На основі матриці БКГ згодом розроблено матрицю «Мак-Кінзі», яка характеризується такими комплексними показниками як привабливість ринку та конкурентний статус підприємства (рис.1.2).

Привабливість СЗГ	Висока	Оптимізувати («зірки»)	Посилити чи тримати («дикі кішки»)
	Низька	Здобувати повну вигоду («Дійні корови»)	Піти («собаки»)
		Сильна	Слабка
<i>Позиція підприємства у конкуренції (конкурентний статус)</i>			

Рисунок 1.2 – Матриця «Дженерал Електрик - Мак-Кінзі»

Джерело: [33]

Стратегічна зона господарювання (СЗГ) – окремий сегмент оточення, який підприємство має (чи хоче отримати). Показник привабливості СЗГ відображає ємність ринку, динаміку його зростання, структуру конкуренції, методи ціноутворення, галузеву норму прибутку, вплив на довкілля, соціальну роль та юридичні обмеження [1]. Поєднання перспектив зростання, рентабельності та можливого рівня нестабільності дає можливість отримати загальну оцінку привабливості даного ринку або його сегмента:

$$\text{Приваб. СЗГ} = \alpha G + \beta \text{Рент.} + \nu O - \delta T, \quad (1.11)$$

де: Приваб. СЗГ - Привабливість стратегічної зони господарювання;

G - перспективи зростання;

Рент. - рентабельність;

T, O - відповідно несприятливі та сприятливі тенденції, виникнення яких можливе у стратегічній зоні господарювання;

$\alpha, \beta, \nu, \delta$ - Коефіцієнти, які позначають відносний внесок кожного фактору i в сумі становлять 1.

Для глибшого вивчення реальної структури діяльності підприємства розроблено на основі матриці «Мак-Кінзі» багато матриць 3×3 або навіть 4×4 . Зокрема, матриця «Шелл» відображає майбутні позиції підприємства, його місце на ринку, а також конкурентоспроможність у перспективі свого розвитку (рис. 1.3).

Позиція у конкуренції	10	Надзвичайно сильна	Здобути максимальну вигоду або піти	Реінвестувати прибуток або отримати максимальну вигоду	Інвестувати чи утримати позиції
	Середня	Повільно йти	Здобути максимальну вигоду або піти	Інвестувати, реінвестувати прибуток	
	0	Слабка	Йти швидко, повільно або залишитися	Залишитися чи повільно йти	Інвестувати, реінвестувати, йти
			Низька	Середня	Висока
			Привабливість СЗГ		

Рисунок 1.3 – Матриця «Шелл»

Джерело: [9]

Матричні методи дозволяють досліджувати розвиток процесів конкуренції у поступовій динаміці. Проте, експертна оцінка рівня показників за дво- чи трибальною шкалою (високий, середній та низький рівень) без виділення значущості показників робить підхід надмірно спрощеним.

Найбільш часто застосовується метод оцінки конкурентоспроможності підприємства на основі теорії порівняльних переваг [7], особливо тоді, коли необхідно отримати статичну оцінку положення підприємства на ринку без аналізу його майбутніх дій у умовах зовнішнього середовища, а також коли розглядається питання про доцільність розширення масштабів виробництва.

Підприємство може забезпечити собі міцний конкурентний статус шляхом наявності порівняльних переваг, які виражаються у нижчих витратах виробництва порівняно з конкурентами. Це є лише характеристикою ефективності виробництва та його масштабу, але не відображає ефективності діяльності підприємства на ринку та його взаємодію з покупцями виробленої продукції. Тому в оцінці конкурентоспроможності з допомогою цього методу поруч із витратами виробництва застосовуються як основи порівняння такі показники як обсяг і норма прибутку, обсяг продажу, частка ринку, рентабельність виробництва. При цьому вищий рівень показника одного підприємства вважається достатнім для висновку, що його конкурентоспроможність вище.

Однак, такий підхід оцінки конкурентоспроможності підприємства, ґрунтуючись на масштабі функціонування підприємства, не відображає рівень конкурентоспроможності його продукції, а ефективність виробничо-господарської діяльності не може характеризуватись лише рентабельністю, тому що її тимчасове зниження часто може сприяти підвищенню конкурентоспроможності підприємства у зв'язку із спрямуванням коштів на розширення ринку збуту та впровадження нововведень для ефективного виробництва у майбутньому.

Ще одним методом оцінки конкурентоспроможності підприємства, навпаки, що спирається на ефективність виробничо-господарської діяльності, але при цьому недостатньо враховує конкурентоспроможність продукції, є метод, що ґрунтується на теорії ефективної конкуренції [2, 22]. Порівнюються підприємства-конкуренти за

такими показниками як ефективність виробничо-збутової діяльності, ефективність виробничої діяльності, а також за показниками фінансової стійкості підприємства. При цьому порівняння відбувається не тільки за одиничними та груповими показниками діяльності конкурентів, але й із середньогалузевими показниками, робляться певні висновки. Однак, це лише умовно характеризує конкурентоспроможність підприємства, оскільки ускладнене узагальнення результатів за такими групами показників, неможливо виявити динаміку розвитку факторів, що впливають на рівень конкурентоспроможності, а також оцінити продукцію, що випускається.

Метод, що ґрунтується на теорії ефективної конкуренції, можна застосовувати в тому випадку, коли немає необхідності в оцінці конкурентоспроможності підприємства робити наголос на конкурентоспроможності його продукції. Це допустимо тоді, коли конкурентоспроможність продукції в усіх конкурентів однакова, що трапляється вкрай рідко. Тому на практиці цей метод використовується частіше лише визначення місця підприємства у галузі.

Існує метод оцінки конкурентоспроможності підприємства, що базується на теорії рівноваги підприємства та галузі та теорії факторів виробництва [4]. Під рівновагою розуміється такий стан, коли у виробника відсутні стимули для переходу в інший стан [3]. Якщо підприємство має такі фактори виробництва, які можуть бути використані з кращою, ніж у конкурентів, продуктивністю, воно найбільш конкурентоспроможне. Чим нижче такі показники факторів виробництва як відсоткові ставки за кредитами, відносна вартість устаткування, що закуповується, відносні ставки заробітної плати, відносна вартість матеріальних ресурсів, тим підприємство найбільш конкурентоспроможне. Це відображає лише зовнішні чинники діяльності підприємства, а не його виробничо-господарську діяльність і можливість адаптації до умов ринку, що постійно змінюються.

Істотним недоліком цього методу оцінки конкурентоспроможності підприємства є і те, що теорія рівноваги підприємства та галузі А. Маршалла відповідає умовам досконалої конкуренції: вимагає наявності значної кількості підприємств у галузі, можливості вільного доступу без бар'єрів на ринок,

однорідності продукції, відсутності монополій та контролю над цінами, досконалого знання ринку покупцями та продавцями, а це далеко від реальних умов господарювання в Україні, тому складно судити про достовірність оцінки, що здійснюється.

Результати методу оцінки конкурентоспроможності підприємства, що базується на теорії рівноваги підприємства та галузі, та теорії факторів виробництва, мають умовний характер, тому що на практиці у світовій економіці досконалої конкуренції не існує, а галузі в результаті свого розвитку ніколи не перейдуть у стан рівноваги. Тому такий метод існує, але практично не використовується, а під час перехідної економіки його взагалі застосовувати недоцільно.

Розглянуті методи оцінки конкурентоспроможності підприємства мають ряд переваг та недоліків і відрізняються між собою критеріями конкурентоспроможності, її базою та показниками, що аналізуються, а отже, і змістом. Однак, кожен з них має за мету визначити становище підприємства на ринку, виявити резерви підвищення ефективності його функціонування та покращення умов життєдіяльності в майбутньому.

З огляду на це часто недостатньо використовувати якийсь один метод оцінки конкурентоспроможності, а можна вибрати свій шлях визначення конкурентного становища підприємства на ринку при найбільш раціональному почерговому використанні різних методів оцінки конкурентоспроможності. Порівняння існуючих методів дозволить суб'єктам господарювання комплексно їх використовувати відповідно до кроків оцінки конкурентоспроможності, враховуючи при цьому і конкурентоспроможність продукції, і ефективність виробничо-господарської діяльності як невід'ємні складові конкурентоспроможності підприємства.

1.3. Особливості конкурентоспроможності сільськогосподарських підприємств

Сільське господарство як галузь має низку особливостей, що значною мірою визначає конкурентоспроможність аграрних підприємств. Водночас, як і в інших

галузях народного господарства, тут діють загальні економічні закони, хоча вони виявляються саме з урахуванням цих специфічних особливостей. Пізнання, урахування особливостей і вмiле застосування механiзму дiї законiв можуть мати значний позитивний вплив на ефективнiсть господарської дiяльностi аграрних пiдприємств.

Особливiсть полягає в тому, що засобами виробництва тут є живi организми - рослини i тварини, якi розвиваються згiдно з бiологiчними законами. Тому в сiльському господарствi дiя економічних законiв тiсно переплiтається з дiєю природних законiв.

Ще одна особливiсть виявляється в тому, що головним засобом виробництва тут є земля. Якщо в промисловостi, за винятком добувних галузей, земля - це лише просторовий операцiйний базис, мiсце розташування пiдприємств, то для аграрних пiдприємств вона головний i незамiнний засiб виробництва. Процес працi та виробництво продукцiї в аграрних пiдприємствах безпосередньо пов'язанi з землею, її якiстю i родючiстю, характером використання.

Аграрнi пiдприємства працюють в умовах ризику та невизначеностi, оскiльки на результати виробництва значно впливають природнi умови. I, як наслiдок, кiнцевi результати значною мiрою залежать не лише вiд кiлькостi та якостi застосованих ресурсiв, а й вiд конкретних умов, за яких здiйснюється виробництво.

Виробництво в аграрних пiдприємствах дiє на значнiй територiї. Територiальний спiсiб виробництва пов'язаний з великим обсягом перевезень i технiки, матерiалiв (насiння, пальне, добрива), i виробленої продукцiї (зерно, цукровий буряк, картопля).

Важливою особливiстю роботи аграрних пiдприємств є те, що вироблена ними продукцiя й надалi бере участь у процесi виробництва. Як засоби виробництва використовують насiння i садивний матерiал (зерно, картопля i под.), корми, а також значна частина поголiв'я тварин на вiдновлення i розширення основного стада.

У сiльському господарствi робочий перiод не збiгається з перiодом виробництва. Тут процес виробництва здiйснюється тодi, коли є безпосередня участь

людей (оранка, посів, догляд, збирання врожаю) і коли він відбувається під прямою дією природних чинників (ріст, формування врожаю). Незбігання періоду виробництва і робочого періоду зумовлює сезонність виробництва, що значною мірою впливає на організацію праці, ефективне використання техніки, трудових ресурсів.

Особливість виробництва в аграрних підприємствах полягає ще й у тому, що в галузі особлива роль належить водним ресурсам. Вода тут - речовий і незамінний елемент. У тих районах, де спостерігається її дефіцит і воду подають штучно, вона підвищує вартість продукції.

Однією з головних особливостей є те, що в сільському господарстві, зазвичай, пересуваються засоби виробництва (трактори, машини, комбайни, сільськогосподарська техніка), а предмети праці (рослини) перебувають на одному місці. Це зумовлює велику потребу в енергетичних ресурсах і кількості техніки.

Працюючі не мають постійного місця роботи. Механізатори виконують різні види робіт (посів, догляд, заготівля кормів, збирання врожаю) і тому вузької спеціалізації у них не існує.

Сільськогосподарське виробництво здійснюється в різних ґрунтово-кліматичних умовах — добрих, середніх і поганих, що безпосередньо позначається на результатах господарської діяльності підприємств і має наслідком (за інших однакових умов) істотну диференціацію рівня їх економічного розвитку. Підприємства, що працюють у відносно гірших природних умовах, менш конкурентоспроможні, мають вищу вірогідність банкрутства. В умовах ринку ціновий фактор не може бути тим важелем, який забезпечував би таким підприємствам відносне благополуччя і зменшував ризик збанкрутувати. Тому виникає потреба в державній підтримці таких сільськогосподарських підприємств за допомогою позацінових економічних важелів.

Сільське господарство — це кредитомістка галузь, яка не може нормально розвиватися без залучення зі сторони (банків, інших кредитних установ) додаткових фінансових ресурсів, насамперед у формі короткострокових кредитів, для здійснення

поточних платежів з метою забезпечення операційної діяльності. Адже в сільському господарстві, як уже зазначалося, існує великий сезонний розрив між вкладенням оборотного капіталу й отриманням доходів. Тому аграрні підприємства повинні мати значні суми коштів для покриття сезонних витрат. Тримати спеціально на такі цілі власні кошти тривалий час економічно невиправдано. Значно ефективніше мінімальні виробничі запаси і кошти в розрахунках формувати за рахунок власних джерел, а понад цього — позичкових, тобто за рахунок кредитів.

Сільське господарство є багатогалузевим і водночас єдиною інтегрованою галуззю агропромислового комплексу. У силу цього конкуренція та конкурентоспроможність сільськогосподарських підприємств розглядалися як комплексне та багатофакторне явище, що структурується у певну систему з використанням системного підходу. Виявлено, що конкуренція на аграрному ринку між сільгосптоваровиробниками проявляється у всіх її видах і не може бути однозначно віднесена до одного з них.

Аграрний сектор, який виготовляє різні види продукції, є багатогалузевим. Одночасно ця єдина інтегрована галузь АПК, формує конкурентне середовище аграрного ринку.

Аграрний ринок як економічна категорія є сукупністю конкретних економічних відносин між суб'єктами аграрного виробництва, що формуються в процесі виробництва та реалізації продукції, що характеризуються свободою вибору партнерів з урахуванням їх економічних інтересів та державного регулювання.

Конкуренція між сільгосппідприємствами перебуває у прямій та зворотній залежності від ринкового попиту та пропозиції. Їх аналіз є необхідним та обов'язковим у дослідженні функціонування ринку та поведінки його учасників.

Взаємодія на аграрному ринку умов попиту та пропозиції визначає як ціни, так і кількість продукції, що виробляється сільгосппідприємствами. Співвідношення ціни та кількість продукції визначає стабільність ринку та ринкову рівновагу

Сільське господарство є менш інвестиційно-привабливою галуззю порівняно з рядом інших галузей народного господарства. Це спричинено тривалим періодом

виробництва сільськогосподарської продукції, який продовжується нерідко більше року і характеризується поступовим наростанням вкладень від початку виробництва до його завершення й одночасним вивільненням коштів у кінці виробництва при одержанні готової продукції. Потенційні інвестори спрямовують свій капітал насамперед у ті виробництва, де має місце швидкий кругообіг коштів, а отже, де можна отримати і швидко віддачу від його інвестування. За цією характеристикою, як бачимо, сільське господарство є менш привабливою галуззю. Якщо взяти до уваги ще й існування підвищеного ризику недоодержання готової продукції в очікуваному обсязі через незалежні від виробника обставини — несприятливі природно-кліматичні умови, то стає зрозумілим, чому ця особливість сільського господарства не є тимчасовою, а органічно притаманна йому і проявляється лише з різною інтенсивністю залежно від стану розвитку галузі й окремих аграрних підприємств та кон'юнктури на ринку інвестицій.

У сільському господарстві порівняно з іншими галузями значно ускладнюється процес управління виробництвом. Це зумовлено наступними причинами:

необхідністю розвивати в аграрних підприємствах декілька товарних галузей, які істотно відрізняються технологією та організацією виробництва;

розосередженістю працівників по великій території, площею нерідко декілька тисяч гектарів земельних угідь і складністю в зв'язку з цим прийняття оперативних рішень (розпоряджень) відповідно до зміни поточної виробничої ситуації;

доступністю території аграрних підприємств та їх господарських об'єктів стороннім особам і необхідністю докладання додаткових зусиль для організації збереження власного та орендованого майна, вирощеного врожаю;

потребою залучення сезонної робочої сили в періоди збігу сільськогосподарських робіт і труднощами управління нею в складі тимчасових організаційних ланок, які нерідко посилюються через низьку кваліфікацію таких працівників;

необхідністю подовження робочого дня працівників аграрних підприємств з метою своєчасного виконання ними важливих технологічних операцій у стислі

(оптимальні) агротехнічні строки та існування таких робочих місць, зокрема в молочному скотарстві, що характеризуються розірваністю робочого дня працівників.

Зазначені особливості практично не можуть бути ліквідовані й вимагають всебічного аналізу та їх урахування при формуванні матеріально-технічної бази підприємства, організації й управлінні виробництвом, визначенні економічної ефективності використання виробничих ресурсів з метою збільшення обсягів виробництва продукції та її здешевлення.

Висновки за розділом 1

У першому розділі роботи, що має назву «Теоретичні основи оцінки конкурентоспроможності аграрного підприємства» розкрито сутність та властивості конкурентоспроможності підприємства.

Конкуренція – одна з найвідоміших та фундаментальних економічних категорій, необхідний елемент ринкового механізму. Існує безліч об'єктів оцінки конкурентоспроможності. Одним з основних таким об'єктом є підприємство. Конкуентоспроможність будь-якого підприємства відображає сукупні підсумки роботи практично всіх його підрозділів (стан його внутрішнього середовища), а також його реакцію зміни зовнішніх чинників впливу.

Конкуентоспроможність підприємства є найважливішим критерієм доцільності його діяльності, умовою ефективного ведення торгових операцій, основою вибору коштів та методів виробничо-господарської діяльності, запорукою успіху за ринкових відносин.

Головним завданням підприємства, що має низку конкурентних переваг, є забезпечення собі гарного конкурентного статусу як показника, що відображає конкурентні позиції підприємства. Конкуентний статус – це вимірник становища підприємства на ринку.

Існує взаємозв'язок між такими економічними категоріями, як «конкуентоспроможність», «конкуентна перевага» та «конкуентний статус». Конкуентоспроможність досягається лише в тому випадку, якщо підприємство має

низку конкурентних переваг. Вона виступає результатом отримання та підтримки протягом достатнього тривалого періоду сукупності конкурентних переваг. А з допомогою конкурентного статусу можна набути кількісне значення рівня конкурентоспроможності підприємства. Отже, конкурентний статус є оцінним показником рівня конкурентоспроможності, причому він оцінює конкурентоспроможність лише з погляду позиції над ринком.

Також у роботі описано методи оцінки конкурентоспроможності підприємств. Аналіз існуючих методів оцінки конкурентоспроможності підприємства є основою їх вдосконалення, розробки принципово нових методик і методів, що сприяють повнішому дослідженню конкурентоспроможності підприємства і виявлення резервів її підвищення. Конкурентоспроможність завжди оцінюється щодо певної бази з допомогою як якісних, і кількісних методів аналізу.

Серед основних методів оцінки конкурентоспроможності підприємства можна виділити такі:

7. Методи з урахуванням теорії мультиплікаторів.
8. Методи з урахуванням розрахунку інтегрального показника.
9. Матричні методи.
10. Методи, що ґрунтуються на аналізі порівняльних переваг.
11. Методи, що побудовані з урахуванням теорії ефективної конкуренції.
12. Методи, що засновані на теорії рівноваги підприємства та галузі.

У кваліфікаційній роботі описано особливості конкурентоспроможності сільськогосподарських підприємств. Сільське господарство як галузь має низку особливостей, що значною мірою визначає конкурентоспроможність аграрних підприємств. Водночас, як і в інших галузях народного господарства, тут діють загальні економічні закони, хоча вони виявляються саме з урахуванням цих специфічних особливостей. Пізнання, урахування особливостей і вміле застосування механізму дії законів можуть мати значний позитивний вплив на ефективність господарської діяльності аграрних підприємств.

Сільське господарство є багатогалузевим і водночас єдиною інтегрованою галуззю агропромислового комплексу. У силу цього конкуренція та

конкуренстоспроможність сільськогосподарських підприємств розглядалися як комплексне та багатofакторне явище, що структурується у певну систему з використанням системного підходу. Виявлено, що конкуренція на аграрному ринку між сільгосптоваровиробниками проявляється у всіх її видах і не може бути однозначно віднесена до одного з них.

РОЗДІЛ 2. АНАЛІЗ ФІНАНСОВО-ЕКОНОМІЧНИХ ПОКАЗНИКІВ ДІЯЛЬНОСТІ ПП «ЛАННА-АГРО»

2.1. Організаційно-економічна характеристика ПП «Ланна-Агро»

Приватне підприємство «Ланна-Агро» Полтавського району Полтавської області засноване на приватній основі власниками земельних та майнових паїв.

Організаційно-правовий статус – приватне підприємство.

Приватне підприємство «Ланна-Агро» розташоване за адресом Україна, 39541, Полтавська область, Полтавський район, селище Ланна, вулиця Миру, будинок 5.

У користуванні перебуває понад 5 тисяч гектарів земельних угідь, в тому числі рілля – 3 тисяч гектарів.

Підприємство здійснює виробництво сільськогосподарської продукції, її заготівлю, переробку і зберігання. Веде оптову і роздрібну торгівлю цієї продукції, продуктів переробки, товарів власного виробництва, комерційну торгівлю продовольчими і промисловими товарами, придбаними на стороні. Виконує будівельні та ремонтно-будівельні роботи, займається підсобними промислами та виробництвом будівельних матеріалів, товарів широкого вжитку, надає агротехнічні та інші послуги працюючим, пенсіонерам та членам їх сімей, населенню, іншим сільськогосподарським товаровиробникам, підприємствам та організаціям.

ПП «Ланна-Агро» має великий спектр вироблюваної продукції. Підприємство займається:

- вирощуванням овочів і баштанних культур, коренеплодів і бульбоплодів;
- вирощуванням інших однорічних та дворічних культур;
- вирощуванням зерняткових і кісточкових фруктів;
- вирощуванням ягід, горіхів, інших плодових дерев та чагарників;
- відтворенням рослин;
- розведенням великої рогатої худоби молочних порід;
- розведенням інших тварин;
- допоміжною діяльністю у рослинництві та тваринництві;

післяурожайною діяльністю;
обробленням насіння для відтворення;
наданням допоміжних послуг у лісовому господарстві;
прісноводним рибальством;
виробництвом м'яса;
перероблення молока, виробництво масла та сиру;
виробництвом продуктів борошномельно-круп'яної промисловості;
виробництво хліба та хлібобулочних виробів;
виробництвом м'ясних продуктів тощо.

У процесі виробничої діяльності між співробітниками підприємства та його структурними підрозділами встановлюються постійні виробничі зв'язки. Вони носять інформаційний, управлінський, технологічний, трудовий, фінансовий характер і в цілому характеризують організаційну цілісність, інтеграцію, об'єднання елементів системи.

ПП «Ланна-Агро» характерною є лінійно-функціональна структура управління. Вона дозволяє організовувати управління за лінійною схемою а функціональні підрозділи допомагають лінійним працівникам у вирішенні відповідних управлінських функцій.

Структура управління підприємства ПП «Ланна-Агро» зображена на рисунку 2.1. Завдяки такій формі організації структури управління та виробництва підприємства досягається швидке, чітке керування виробничим процесом і досягнення високих якісних результатів.

Генеральний директор співпрацює з дорадчим органом – Дирекцією, яка складається з директорів відокремлених та функціональних структурних підрозділів.

На керівника фінансово-економічної служби підприємства покладені такі завдання та обов'язки:

1. Проводити економічний аналіз господарської діяльності підприємства на підставі даних управлінського обліку і звітності з метою виявлення внутрішньогосподарських резервів, усунення необґрунтованих затрат, ефективного використання ресурсів підприємства.

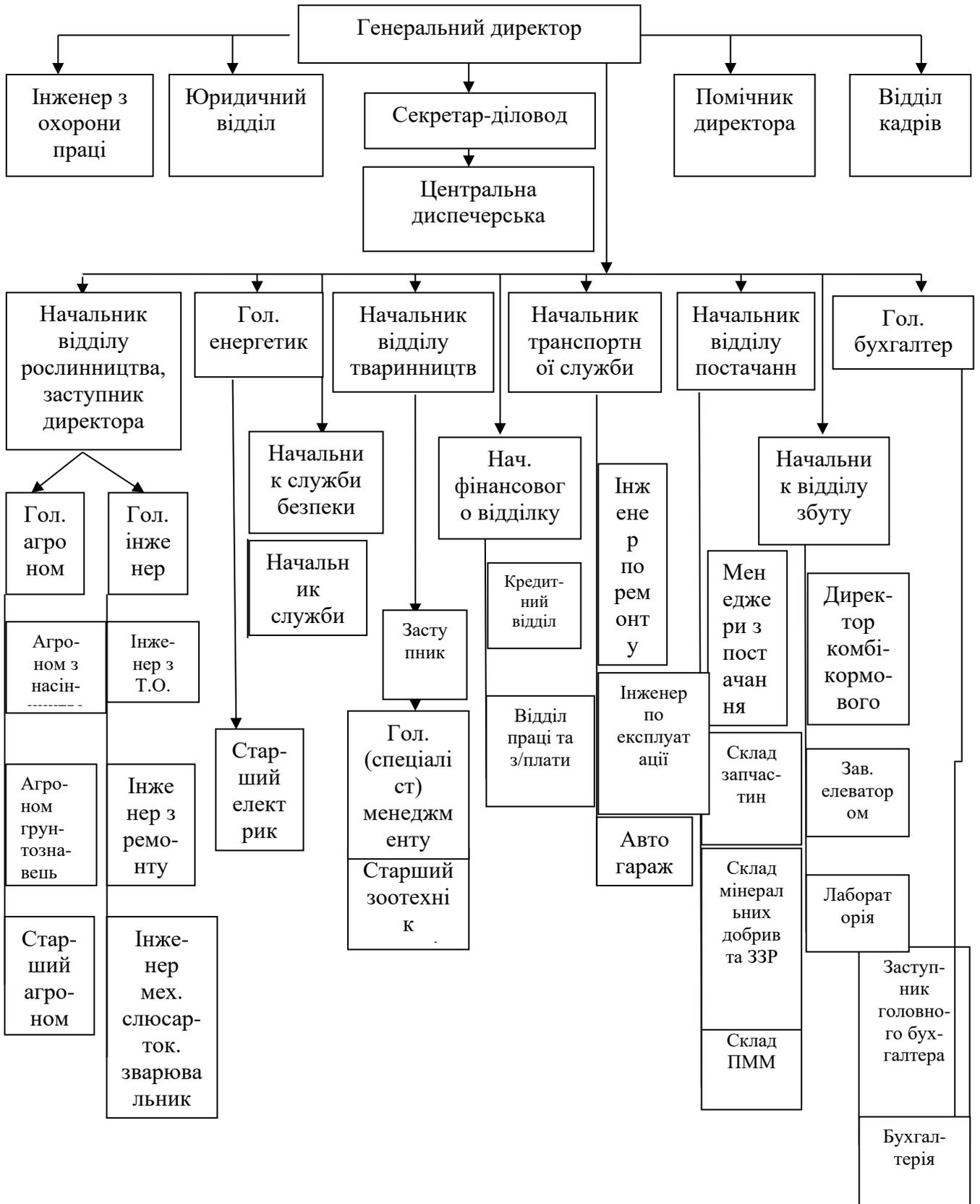


Рисунок 2.1 – Організаційна структура ПП «Ланна-Агро»

2. Формувати бюджет підприємства на підставі показників аналізу фінансово-господарської діяльності підприємства і контролювати виконання бюджету з метою раціонального використання фінансових ресурсів.

3. Приймати заходи по накопиченню фінансових ресурсів підприємства для забезпечення його фінансової стійкості.

4. Контролювати законність списання з бухгалтерських балансів недостач, дебіторської заборгованості і інших витрат.

5. Керувати працівниками фінансового відділу.

Посадові обов'язки працівників економічної служби:

1. Підготовка вихідних даних для складання проектів господарсько-фінансової, виробничої і комерційної діяльності (бізнес-планів) підприємства з метою забезпечення росту обсягів збуту продукції і збільшення прибутку.

2. Виконання розрахунків по матеріальних, трудових і фінансових витратах, необхідних для виробництва і реалізації продукції, що випускається, освоєння нових видів продукції, прогресивної техніки і технології.

3. Проведення економічного аналізу господарської діяльності підприємства і його підрозділів, розробка заходи для забезпечення режиму економії, підвищення рентабельності виробництва, конкурентоздатності продукції, що випускається, продуктивності праці, зниження витрат на виробництво і реалізацію продукції, усунення втрат і непродуктивних витрат, а також виявлення можливостей додаткового випуску продукції.

4. Брати участь у проведенні маркетингових досліджень і прогнозуванні розвитку виробництва.

5. Виконувати необхідну роботу, зв'язану з розрахунками, що не регламентуються і контролем за правильністю здійснення розрахункових операцій.

2.2. Аналіз фінансових показників ПП «Ланна-Агро»

Проведемо аналіз ліквідності ПП «Ланна-Агро», розрахуємо коефіцієнти ліквідності. Загальний показник ліквідності

$$Kл = (A1 + 0,5A2 + 0,3A3) / (П1 + 0,5П2 + 0,3П3), \quad (2.1)$$

де А1 - найбільш ліквідні активи (кошти підприємства та короткострокові фінансові вкладення);

А2 - активи, що швидко реалізуються (товари відвантажені, дебіторська заборгованість та інші оборотні активи);

А3 - Активи, що повільно реалізуються (запаси, вкладення у матеріальні цінності з прибутку, довгострокові фінансові вкладення за мінусом товарів відвантажених та витрат майбутніх періодів);

П1 - найбільш термінові зобов'язання (кредиторська заборгованість та інші короткострокові зобов'язання);

П2 - короткострокові пасиви (короткострокові позики та кредити);

П3 - довгострокові пасиви (довгострокові позикові кошти та інші довгострокові зобов'язання).

$$Kл (2020) = (7972 + 0,5 * 48417 + 0,3 * 141831) /$$

$$(34316 + 0,5 * 48417 + 0,3 * 141831) = 0,74;$$

$$Kл (2021) = (5302 + 0,5 * 18651 + 0,3 * 139747) /$$

$$(64716 + 0,5 * 18651 + 0,3 * 139747) = 0,49;$$

$$Kл(2022) = (10605 + 0,5 * 7420 + 0,3 * 106735) /$$

$$(73216 + 0,5 * 7420 + 0,3 * 106735) = 0,43.$$

Коефіцієнт абсолютної ліквідності:

$$Kал = A1 / (П1 + П2). \quad (2.2)$$

$$Kал (2020) = 7972 / (34316 + 130000) = 0,05;$$

$$Kал (2021) = 5302 / (64716 + 84200) = 0,04;$$

$$Kал (2022) = 10605 / (73216 + 35700) = 0,10.$$

Коефіцієнт термінової ліквідності:

$$Kтл = (A1 + A2) / (П1 + П2). \quad (2.3)$$

$$K_{\text{ТЛ}} (2020) = (7972 + 48417) / (34316 + 130000) = 0,3432;$$

$$K_{\text{ТЛ}} (2021) = (5302 + 18651) / (64706 + 8) = 0,1608;$$

$$K_{\text{ТЛ}} (2022) = (10605 + 7420) / (73216 + 35700) = 0,1655.$$

Коефіцієнт поточної ліквідності:

$$K_{\text{ПЛ}} = (A1 + A2 + A3) / (\text{П1} + \text{П2}). \quad (2.4)$$

$$K_{\text{ПЛ}} (2020) = (7972 + 48417 + 141831) / (34316 + 130000) = 1,21;$$

$$K_{\text{ПЛ}} (2021) = (5302 + 1865) / (64716 + 84200) = 1,10;$$

$$K_{\text{ПЛ}} (2022) = (10605 + 7420 + 106735) / (73216 + 35700) = 1,15.$$

Коефіцієнт покриття

$$K_{\text{П}} = (A1 + A2 + A3) / (\text{П1} + \text{П2} + \text{П3}) \quad (2.5)$$

$$K_{\text{П}} (2020) = (7972 + 48417 + 141831) / (34316 + 130000 + 0) = 1,21;$$

$$K_{\text{П}} (2021) = (5302 + 18651 + 139747) / (64716 + 84200 + 0) = 1,10;$$

$$K_{\text{П}} (2022) = (10605 + 7420 + 106735) / (73216 + 35700 + 0) = 1,15.$$

Аналіз показників ліквідності ПП «Ланна-Агро» наведений у табл. 2.1.

Таблиця 2.1. Аналіз показників ліквідності ПП «Ланна-Агро»

Показники	Значення			Зміна		Нормативне обмеження
	2020	2021	2022	2021	2022	
Загальний показник ліквідності	0,74	0,49	0,43	-0,25	-0,06	не менше 1
Коефіцієнт абсолютної ліквідності	0,05	0,04	0,10	-0,01	0,06	0,2 і більше , допустиме значення 0,1
Коефіцієнт термінової ліквідності	0,34	0,16	0,17	-0,18	0,00	не менше 1, допустиме значення 0,7-0,8
Коефіцієнт поточної ліквідності	1,21	1,10	1,15	-0,11	0,05	не менше 2,0
Коефіцієнт покриття	1,21	1,10	1,15	-0,11	0,05	1 і більше , оптимальне щонайменше 2,0

Значення коефіцієнта абсолютної ліквідності виявилось нижчим від допустимого (при нормі 0,2), що говорить про те, що підприємство не повною мірою

забезпечене засобами для своєчасного погашення найбільш термінових зобов'язань за рахунок найбільш ліквідних активів (ПП «Ланна-Агро» може покрити 9,7% своїх зобов'язань). За 2022 р. коефіцієнт знизився на 0,06.

На рисунку 2.2 показано динаміку коефіцієнта абсолютної ліквідності ПП «Ланна-Агро».

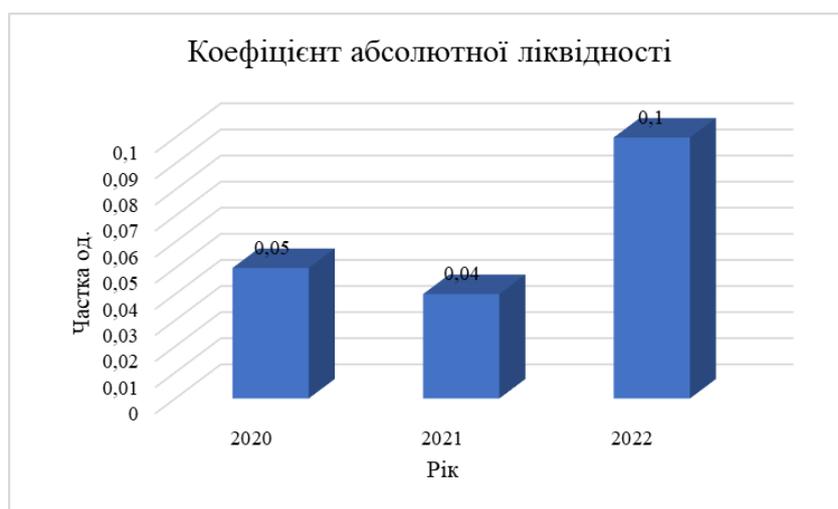


Рисунок 2.2 – Динаміка коефіцієнта абсолютної ліквідності ПП «Ланна-Агро»

Значення коефіцієнта термінової ліквідності виявилось нижчим від допустимого (при нормі 1). Це говорить про нестачу в ПП «Ланна-Агро» ліквідних активів, якими можна погасити найбільш термінові зобов'язання. За аналізований період коефіцієнт майже не змінився.

На рисунку 2.3 показано динаміку коефіцієнта термінової ліквідності ПП «Ланна-Агро».

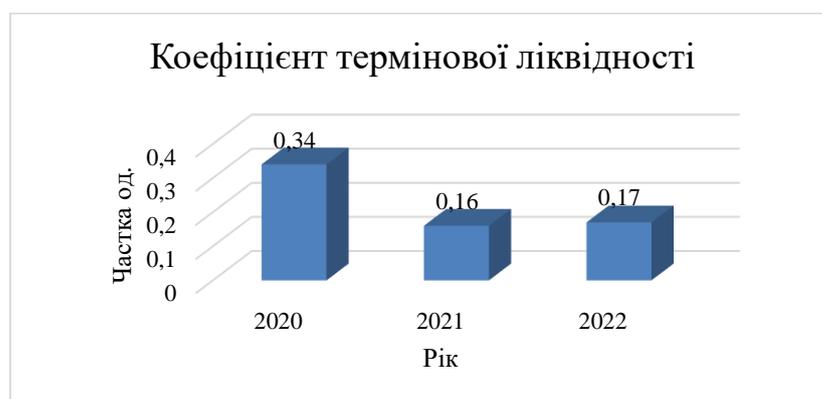


Рисунок 2.3 – Динаміка коефіцієнта термінової ліквідності ПП «Ланна-Агро»

Коефіцієнт поточної ліквідності у звітному періоді знаходиться нижче за нормативне значення 2, що говорить про те, що ПП «Ланна-Агро» не повною мірою забезпечене власними засобами для ведення господарської діяльності та своєчасного погашення термінових зобов'язань. Разом з тим, показник все ж таки перебуває на рівні, що перевищує одиницю, що вказує на те, що протягом операційного циклу ПП «Ланна-Агро» має можливість погасити свої короткострокові зобов'язання. За 2022 р. коефіцієнт збільшився на 0,05.

На рисунку 2.4 показано динаміку коефіцієнта поточної ліквідності ПП «Ланна-Агро».



Рисунок 2.4 – Динаміка коефіцієнта поточної ліквідності ПП «Ланна-Агро»

Оскільки коефіцієнт поточної ліквідності за 2022 рік виявився нижче норми ($1,1 < 2$), то необхідно розраховувати коефіцієнт відновлення платоспроможності. Показник відновлення платоспроможності говорить про те, чи зможе чи підприємство у разі втрати платоспроможності в найближчі шість місяців її відновити за існуючої динаміці зміни показника поточною ліквідності.

$$\text{Квідн. платосп.} = (\text{Кпл}_{\text{кп}} + 6 / T * (\text{Кпл}_{\text{кп}} - \text{Кпл}_{\text{пп}})) / 2 \quad (2.6)$$

$$\text{Квідн. платосп. (2021)} = (1,10 + 6 / 12 * (1,10 - 1,21)) / 2 = 0,5$$

На кінець 2021 р. значення показника було менше 1, що говорить про те, що підприємство не зможе відновити свою платоспроможність .

Оскільки коефіцієнт поточною ліквідності за 2022 рік виявився нижче норми ($1,15 < 2$), то необхідно розраховувати коефіцієнт відновлення платоспроможності . Показник відновлення платоспроможності говорить про те, чи зможе чи підприємство у разі втрати платоспроможності в найближчі шість місяців її відновити за існуючої динаміці зміни показника поточною ліквідності.

$$\text{Квідн.платосп. (2022)} = (1,15 + 6 / 12 * (1,15 - 1,10)) / 2 = 0,6$$

На кінець 2022 р. значення показника менше 1, що говорить про те, що підприємство не зможе відновити свою платоспроможність.

Проведемо аналіз платоспроможності ПП «Ланна-Агро».

Поточна платоспроможність вважається нормальною , якщо дотримується умова: $A1 + A2 \geq P1 + P2$ і це свідчить про платоспроможність (неплатоспроможність) на найближчий до розглянутого моменту проміжок часу.

Поточна платоспроможність за 2020 р.

$$7972 + 48417 < 34316 + 130000$$

На кінець 2020 р. ПП «Ланна-Агро» неплатоспроможне , платіжна недостача становила 107927 тис.грн. (56389 - 164316), на кінець періоду зобов'язання перевищують можливості підприємства в 2,9 рази.

Поточна платоспроможність за 2021 р.

$$5302 + 18651 < 64716 + 84200$$

На кінець 2021 р. ПП «Ланна-Агро» неплатоспроможне, платіжна недостача становила 124963 тис.грн. (23953 - 148916), на кінець періоду зобов'язання перевищують можливості підприємства в 6,2 рази.

Поточна платоспроможність за 2022 р.

$$10605 + 7420 < 73216 + 35700$$

На кінець 2022 р. ПП «Ланна-Агро» неплатоспроможне, платіжна недостача становила 90891 тис.грн. (18025 - 108916), на кінець періоду зобов'язання перевищують можливості підприємства в 6 разів. Отже, за всі періоди, що були проаналізовані підприємство виявлялося неплатоспроможним.

Проведемо аналіз показників фінансової стійкості ПП «Лана-Агро».

Фінансову стійкість оцінимо за допомогою абсолютних та відносних показників.

Абсолютні показники фінансової стійкості - це показники, що характеризують стан запасів та забезпеченість їх джерелами формування.

Аналіз забезпеченості запасів джерелами їх формування здійснимо у наступній послідовності:

1) Визначимо наявність власних оборотних коштів (ВОК) як різницю між власним капіталом (ВК) та іммобілізованими активами (FIMM):

$$\text{ВОК} = \text{ВК} - \text{FIMM} \quad (2.7)$$

2) При недостатності власних оборотних коштів ПП «ЛАННА-АГРО» може отримати довгострокові позики та кредити. Наявність власних та довгострокових позикових джерел (ЕМ) визначається за розрахунком :

$$\text{ЕМ} = (\text{ІС} + \text{КТ}) - \text{FIMM} \quad (2.8)$$

3) Загальна величина основних джерел формування визначається з урахуванням короткострокових позик і кредитів :

$$\text{Еа} = (\text{ІС} + \text{КТ} + \text{Кт}) - \text{FIMM} \quad (2.9)$$

Аналіз фінансової стійкості ПП «Ланна-Агро» наведений в табл. 2.2.

Таблиця 2.2. Аналіз фінансової стійкості ПП «Ланна-Агро»

Показники	Абсолютне значення			Абсолютна зміна	
	2020	2021	2022	2021	2022
1	2	3	4	5	6
1. Власний капітал, ВК	124015	124139	125126	124	987
2. Необоротні активи, НА	90111	109355	109282	19244	-73
3. Наявність власних оборотних коштів (ВОК1), ВОК (п.1-п.2)	33904	14784	15844	-19120	1060
4. Довгострокові зобов'язання, КТ	0	0	0	0	0

Продовження табл.2.2

1	2	3	4	5	6
5. Наявність власних та довгострокових позикових джерел формування запасів (ВОК2), ЕМ, (п.3+п.4)	33904	14784	15844	-19120	1060
6. Короткострокові позики та кредити, Кт	130000	84200	35700	-45800	-48500
7. Загальна величина основних джерел формування запасів (ВОК3), Еа, (п.5+п.6)	163904	98984	51544	-64920	-47440
8. Загальна величина запасів, Z	141831	139747	106735	-2084	-33012
9. Надлишок (+)/ нестача (-) власних джерел формування запасів, ±ВД, (п.3-п.8)	-107927	-124963	-90891	-17036	34072
10. Надлишок (+)/ нестача (-) власних та довгострокових позикових джерел формування запасів, ±ЕМ, (п.5-п.8)	-107927	-124963	-90891	-17036	34072
Надлишок (+)/ нестача (-) загальної величини основних джерел формування запасів, ±Еа, (п.7-п.8)	22073	-40763	-55191	-62836	-14428
12. Трикомпонентний показник типу фінансової ситуації, S	(0; 0; 1)	(0; 0; 0)	(0; 0; 0)	-	-

З табл. 2.2 видно, що фінансовий стан підприємства на кінець 2022 р. є кризовим (на межі банкрутства $Z > E_a + K_T + K_t$), оскільки в ході аналізу встановлений нестача власних оборотних коштів 90891 тис.грн., власних та довгострокових позикових джерел формування запасів 90891 тис.грн. та загальної величини основних джерел формування запасів 55191 тис.грн.

Розрахуємо коефіцієнти фінансової стійкості ПП «Ланна-Агро».

Коефіцієнт автономії (фінансової незалежності):

$$K_a = BK / B, \quad (2.10)$$

де: BK – власний капітал;

B – баланс.

$$K_a (2020) = 124015/288331 = 0,43;$$

$$K_a (2021) = 124139/273055 = 0,45;$$

$$K_a (2022) = 125126/234042 = 0,53 .$$

Коефіцієнт забезпеченості власними оборотними засобами:

$$K_{oz} = BOZ/OA, \quad (2.11)$$

де: BOZ – власні оборотні засоби підприємства;

OA – оборотні активи підприємства.

$$K_{oz} (2020) = 33904/198220 = 0,17$$

$$K_{oz} (2021) = 14784/163700 = 0,09$$

$$K_{oz} (2022) = 15844/124760 = 0,13$$

Коефіцієнт постійного активу:

$$K_{п} = FIMM / BK \quad (2.12)$$

$$K_{п} (2020) = 90111/124015 = 0,7266$$

$$K_{п} (2021) = 109355/124139 = 0,8809$$

$$K_{п} (2022) = 109282 / 125126 = 0,8734$$

Коефіцієнт маневреності:

$$K_{м} = (BK - FIMM) / BK \quad (2.13)$$

$$K_{м} (2020) = (124015 - 90111) / 124015 = 0,27$$

$$K_{м} (2021) = (124139 - 109355) / 124139 = 0,12$$

$$K_{м}(2022) = (125126 - 109282) / 125126 = 0,13$$

Коефіцієнт співвідношення позикових та власних коштів (коефіцієнт фінансового левериджу):

$$K_{п/в} = ЗК / BK, \quad (2.14)$$

де: ЗК – поточні зобов'язання і забезпечення

$$K_{п/в} (2020) = 164316 / 124015 = 1,33$$

$$K_{п/в} (2021) = 148916 / 124139 = 1,20$$

$$K_{п/в}(2022) = 108916 / 125126 = 0,87$$

Коефіцієнт співвідношення мобільних та іммобілізованих засобів:

$$K_{M/i} = M/F, \quad (2.15)$$

де: М – оборотні активи;

F – необоротні активи.

$$K_{M/i} (2020) = 198220/90111 = 2,20$$

$$K_{M/i} (2021) = 163700/109355 = 1,50$$

$$K_{M/i} (2022) = 124760/109282 = 1,14$$

Коефіцієнт реальної вартості майна:

$$K_p = OЗ / В, \quad (2.16)$$

де: ОЗ – вартість основних засобів.

$$K_p (2020) = 89949 / 288331 = 0,31$$

$$K_p (2021) = 109193 / 273055 = 0,40$$

$$K_p (2022) = 109120 / 234042 = 0,47$$

Коефіцієнт фінансової стійкості:

$$K_{ст} = (ВК + КТ) / В, \quad (2.17)$$

де: КТ - довгострокові зобов'язання і забезпечення:

$$K_{ст} (2020) = (124015 + 0) / 288331 = 0,43$$

$$K_{ст} (2021) = (124139 + 0) / 273055 = 0,45$$

$$K_{ст} (2022) = (125126 + 0) / 234042 = 0,54$$

Коефіцієнт концентрації позикового капіталу (Коефіцієнт фінансової напруженості):

$$K_k = ЗК / В \quad (2.18)$$

$$K_k (2020) = 164316/288331 = 0,57$$

$$K_k (2021) = 148916/273055 = 0,55$$

$$K_k (2022) = 108916/234042 = 0,46$$

Динаміка коефіцієнтів ринкової фінансової стійкості ПП «Ланна-Агро» та нормативні обмеження наведені в табл. 2.3.

Таблиця 2.3. Динаміка коефіцієнтів ринкової фінансової стійкості ПП «Ланна-Агро» та нормативні обмеження

Показники	Значення			Зміна		Нормативне обмеження
	2020	2021	2022	2021	2022	
1. Коефіцієнт співвідношення позикових та власних коштів (коефіцієнт фінансового левериджу), Кп/в	1,325	1,1996	0,8705	-0,125	-0,329	менше 1; негативна динаміка
2. Коефіцієнт автономії (фінансової незалежності), Ка	0,4301	0,4546	0,5346	0,0245	0,08	0,5 і більше (оптимальне 0,6-0,7)
3. Коефіцієнт співвідношення мобільних та іммобілізованих коштів, Км/і	2,1997	1,497	1,1416	-0,703	-0,355	1 і більше
4. Коефіцієнт маневреності, Км	0,2734	0,1191	0,1266	-0,154	0,0075	оптимальне значення 0,2-0,5; позитивна динаміка
5. Індекс постійного активу, Кп	0,7266	0,8809	0,8734	0,154	-0,0075	менше 1
6. Коефіцієнт реальною вартості майна, Кр	0,312	0,3999	0,4662	0,0879	0,0663	
7. Коефіцієнт фінансової стійкості Кст	0,4301	0,4546	0,5346	0,0245	0,08	0,8-0,9
8. Коефіцієнт концентрації позикового капіталу (Коефіцієнт фінансової напруженості), Кк	0,5699	0,5454	0,4654	-0,0245	-0,08	0,5 і менше
Узагальнюючий коефіцієнт фінансової стійкості	3,2234	3,569	4,023	0,346	0,454	

Отримані результати дозволяють побачити що ПП «Ланна-Агро» характеризується достатньо високою незалежністю від зовнішніх джерел фінансування, коефіцієнт автономії підприємства станом на звітну дату становив 0,54 (частка власних коштів у загальній величині джерел фінансування на кінець звітного періоду складає 54%). Отримане значення свідчить про оптимальний баланс власного та позикового капіталу. Тобто цей показник свідчить про хороше фінансовому положенні. Коефіцієнт вище за нормативне значення 0,5, при якому позиковий капітал може бути компенсовано власністю підприємства.

Коефіцієнт фінансового леверидж дорівнює 0,87. Це означає, що у кожному грн. власних коштів, вкладених в активи підприємства, доводиться 0,87 грн. позикових коштів. Спад показника у динаміці на 0,329 свідчить про послаблення залежності підприємства від зовнішніх інвесторів та кредиторів, тобто про деяке посилення фінансової стійкості.

Коефіцієнт маневреності підвищився з 0,12 до 0,13, що говорить про підвищення мобільності власних коштів підприємства та підвищення свободи у маневруванні цими засобами.

Значення коефіцієнта постійного активу говорить про низьку частку основних коштів та необоротних активів у джерелах власних коштів. Станом на кінець періоду їх вартість покривається за рахунок власних коштів у 87,3%. Отже, у довгостроковому періоді можлива втрата рівня платоспроможності підприємства. При цьому скоротилися фінансові можливості підприємства фінансувати свої необоротні активи за рахунок власних коштів.

Перевищення верхньої межі коефіцієнта фінансової напруженості (0,47) свідчить про велику залежність підприємства від зовнішніх фінансових джерел. Зниження значення за минулий період можна віднести до позитивної тенденції.

Оборотні активи перевищують необоротні на 14,16%. Чим вище це значення, тим більше коштів авансується в оборотні (мобільні) активи.

Для комплексної оцінки фінансової стійкості доцільно використовувати узагальнені показники, розрахункові формули яких виводяться на основі узагальнення показників фінансової стійкості, наведених раніше. Зокрема,

рекомендується застосування узагальнюючого коефіцієнта фінансової стійкості (Фст): $\text{Фст} = 1 + 2\text{Кд} + \text{Ка} + 1/\text{К п/в} + \text{Кр} + \text{Кп}$

$$\Delta = 0,454/4,023 = 0,1129$$

Рівень фінансової стійкості підприємства підвищено на 11,29%.

2.3. Аналіз показників ефективності діяльності ПП «Ланна-Агро»

Проведемо аналіз ефективності використання персоналу підприємства (таблиця 2.4).

Таблиця 2.4. Аналіз продуктивності праці ПП «Ланна-Агро» за 2020-2022 роки.

роки.

Показники	Одиниці виміру	2020 рік	2021 рік	2022 рік	Відхилення 2022 року до 2020 року	
					+/-	%
1. Обсяг виробництва продукції, робіт, послуг	тис.грн.	192569	195534	212601	20032	10,4
2. Середньоспискова чисельність працівників	осіб	383	329	307	-76	-19,8
3. Середньоспискова чисельність робітників	осіб	333	282	258	-75	-12,5
4. Питома вага робітників у складі персоналу підприємства	%	86,9	85,7	84,0	-2,2	
5. Фонд оплати праці працівників	тис.грн.	32583	30970	32380	-203	-0,6
6. Середньорічна продуктивність праці: одного працівника	тис.грн./особу	502,7	594,3	692,5	189,7	37,7
одного робітника	тис.грн./особу	578,2	693,3	824,0	245,7	42,5
7. Середньомісячна заробітна плата одного працівника	грн.	7089	7844	8789	1700	24,0

Забезпеченість кваліфікованими працівниками має велике значення для збільшення обсягів продукції і підвищення ефективності виробництва продукції, зниження її собівартості, збільшення прибутку та покращення інших економічних показників. У ПП «Ланна-Агро» у 2022 році скоротилась кількість працівників у порівнянні з 2020 роком на 76 чол., у порівнянні з 2021 роком на 22 чол. У загальному за досліджуваний період середньооблікова чисельність працівників зменшилась на 19,8% (рисунок 2.5).

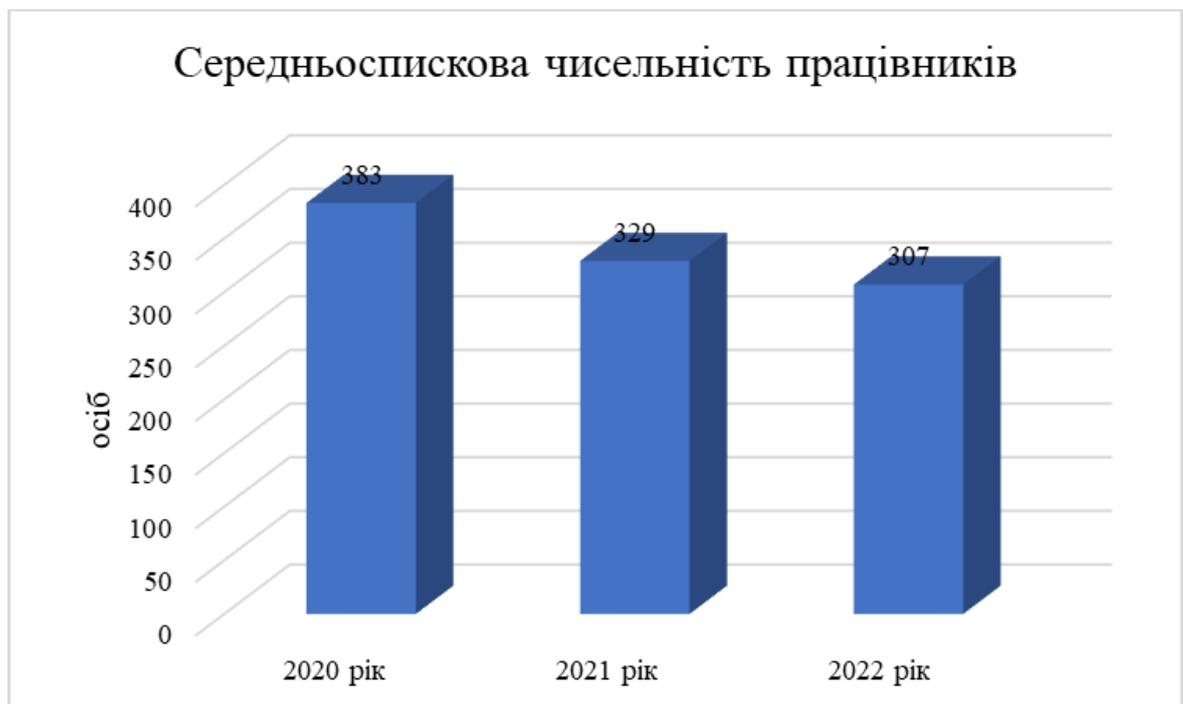


Рисунок 2.5 – Динаміка середньооблікової чисельності працівників ПП «Ланна-Агро» за 2020-2022 роки

Ефективність використання трудових ресурсів відображається в показниках продуктивності праці одного працівника. Середньорічна продуктивність праці на підприємстві у 2022 році порівняно з 2020 роком підвищилась на 189,7 тис.грн./особ. або на 37,7%, а в порівнянні з 2021 роком зросла на 98,2 тис.грн./особ. або на 16,5% (рисунок 2.6).

Загальна сума фонду оплати праці працівників за період, що аналізується збільшився на 1410 тис.грн., або на 4,6%, середньомісячна заробітна плата одного працівника зросла на 945 грн. або на 12,1%.

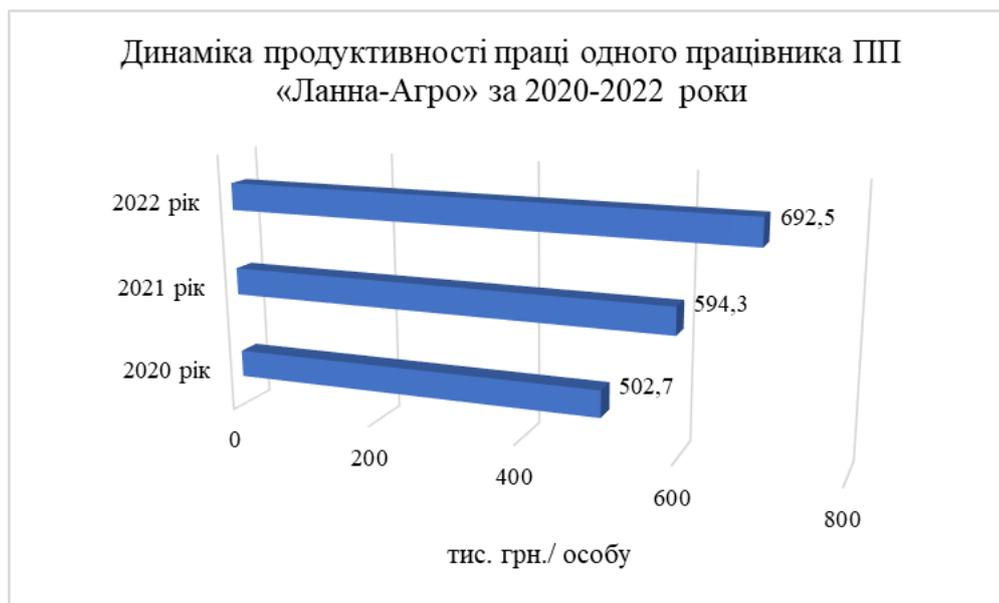


Рисунок 2.6 – Динаміка продуктивності праці одного працівника
ПП «Ланна-Агро» за 2020-2022 роки

Основним складовим елементом капіталу ПП «Ланна-Агро» є основні фонди. У таблиці 2.5 приведені дані про стан та рух основних засобів ПП «Ланна-Агро» за 2020-2022 роки.

Таблиця 2.5. Аналіз стану та руху основних засобів ПП «Ланна-Агро» за 2020-2022 роки.

№ зп	Показники	Роки			2022 від 2020		2022 від 2021	
		2020	2021	2022	Відхилення			
					Абсолютне	Темп зрост., %	Абсолютне	Темп зрост., %
1	2	3	4	5	6	7	8	9
1	Вартість основних засобів на кінець року (первісна вартість), тис. грн.	130502	158879	166561	36059	27,6	7682	4,8
2	Знос основних засобів, тис. грн.	40553	49686	57441	16888	41,6	7755	15,6
3	Залишкова вартість основних засобів, тис. грн.	89949	109686	109120	19171	21,3	-566	-0,5

Продовження табл. 2.5

1	2	3	4	5	6	7	8	9
4	Вартість основних засобів, які надійшли протягом року, тис. грн.	20174	29647	7682	-12492	-61,9	-21965	-74,1
5	Вартість основних засобів, які вибули протягом року, тис. грн.	4957	1270	0	-4957	-	-1270	-
6	Коефіцієнт зносу	0,311	0,313	0,345	0,034		0,032	
7	Коефіцієнт придатності	0,689	0,687	0,655	-0,034	-	-0,032	-
8	Коефіцієнт оновлення	0,156	0,187	0,046	-0,11	-	-0,141	-
9	Коефіцієнт вибуття	0,038	0,008	0	-0,038	-	-0,008	-
10	Коефіцієнт оновлення	0,012	0,010	0,011	-0,001		0,001	
11	Коефіцієнт вибуття	0,010	0,007	0,006	-0,004		0,001	

Первісна вартість основних засобів у 2020 році складала 130502 тис.грн., у 2021 році їх вартість зросла до 158879 тис. грн., у 2022 році вона стала дорівнювати 166561 тис.грн. У 2022 році первісна вартість основних фондів порівняно з 2020 роком зросла на 27,6%, порівняно з 2021 роком на 4,8%.

Впродовж 2020-2022 років на підприємстві проводилось оновлення основних засобів. За цей період надійшло основних засобів на суму 57503 тис.грн. або 44,1% від їх початкової вартості, вибуло застарілих основних засобів на суму 6227 тис.грн. За рахунок оновлення основних засобів коефіцієнт зносу зменшився з 0,345 у 2020 році до 0,311 у 2022 році, відповідно коефіцієнт придатності зріс з 0,511 у 2020 році до 0,871 у 2021 році. Одним з найважливіших завдань підприємства в сучасних умовах, є підвищення ефективності використання основних засобів. Ступінь вирішення цього завдання оцінюється шляхом вивчення в динаміці показників ефективності використання основних засобів (табл. 2.6).

Аналіз даних таблиці 2.6 дозволяє зробити висновок, що за 2020-2022 роки чистий дохід підприємства зріс у 2022 році порівняно з 2020 роком на 20032 тис.грн. або на 10,4%, а порівняно з 2021 роком на 17067 тис.грн. або на 8,7%, прибуток від

операційної діяльності підприємство зріс у 2022 році порівняно з 2020 роком на 447 тис.грн. або на 5,0%, а порівняно з 2021 роком навпаки зменшився на 4797 тис.грн. або на 33,7%.

Таблиця 2.6. Аналіз показників ефективності використання основних засобів ПП «Ланна-Агро» за 2020-2022 роки

№зп	Показники	Роки			2022 від 2020		2022 від 2021	
		2020	2021	2022	Відхилення			
					Абсолютне	Темп зрост, %	Абсолютне	Темп зрост, %
1	Чистий дохід від реалізації продукції, робіт, послуг, тис.грн.	192569	195534	212601	20032	10,4	17067	8,7
2	Прибуток від операційної діяльності, тис. грн.	8999	14243	9446	447	5,0	-4797	-33,7
3	Середньорічна вартість основних засобів, тис. грн.	122893	144690	162720	39827	32,4	18030	12,5
4	Середньоспискова чисельність працівників, осіб	383	329	307	-76	-19,9	-22	-14,1
5	Фондовіддача, грн./грн.	1,57	1,35	1,31	-0,26	-16,7	-0,04	-3,3
6	Фондоозброєність праці, тис. грн./особу	320,87	439,79	530,03	209,16	65,2	90,24	20,5
7	Рентабельність основних засобів, %	7,3	9,8	5,8	-1,5		-4,0	

Випереджаючий ріст середньорічної вартості основних засобів порівняно з чистим доходом від реалізації продукції, робіт, негативно відобразився на показниках

ефективності використання основних засобів ПП «Ланна-Агро» – фондovіддача зменшилась з 1,57 грн./грн. у 2020 році до 1,31 грн./грн. у 2022 році (на 16,7%), рентабельність основних фондів зменшилась з 7,3% у 2020 році до 5,8% у 2022 році.

Динаміка показників фондovіддачі показана на рисунку 2.7.

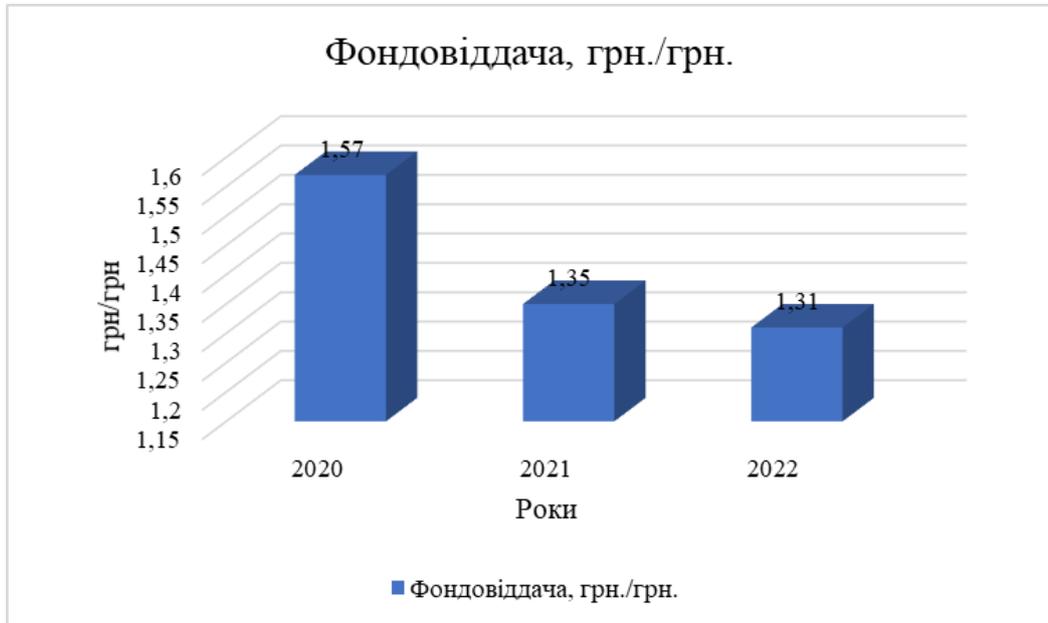


Рисунок 2.7 – Динаміка фондovіддачі ПП «Ланна-Агро» за 2020-2022 роки

Динаміка показників рентабельності показана на рисунку 2.8.

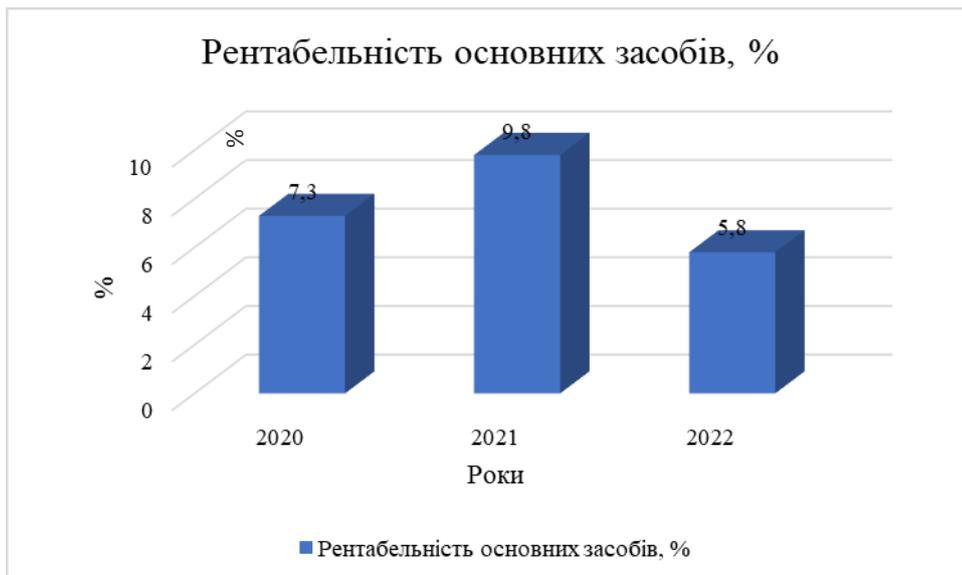


Рисунок 2.8 – Динаміка рентабельності основних засобів ПП «Ланна-Агро» за 2020-2022 роки

Проведемо аналіз змін складу та структури оборотних засобів ПП «Ланна-Агро» за 2020-2022 роки. Загальна величина оборотних активів зменшилась у 2022 році порівняно з 2020 роком на 73460 тис.грн. або на 37,1%, у порівнянні з 2021 роком – на-38940 тис.грн, або на 25,8%. Запаси зменшились відповідно на 35096 тис.грн. або на 24,8% та на 33012 тис.грн. або на 25,4%. Дебіторська заборгованість у 2022 році, порівняно з 2020 роком зменшилась на 19165 тис.грн. або в 4 рази, у порівнянні з 2021 роком – на 4776 тис.грн. або на 43,1%. Динаміка складу оборотних активів ПП «Ланна-Агро» за 2020-2022 роки приведена на рисунку 2.9.

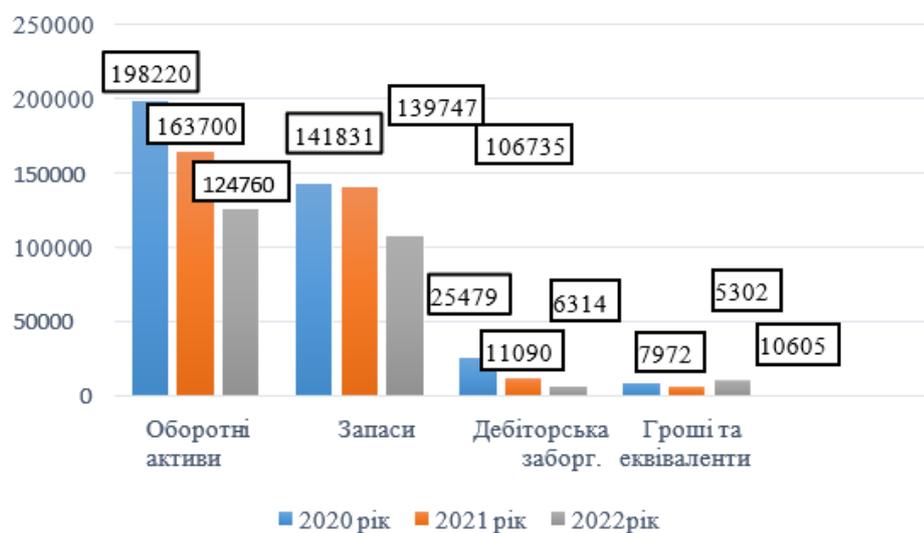


Рисунок 2.9 – Динаміка складових оборотних активів ПП «Ланна-Агро» за 2020-2022 роки

Склад оборотних активів підприємства на протязі періоду, що аналізується суттєво не змінився. Впродовж 2020-2022 років у структурі оборотних активів найбільшу питому вагу займали запаси та дебіторська заборгованість. В 2020 році величина запасів складала 141831 тис.грн. або 68,7% від загальної суми оборотних активів, у 2021 році – 139747 тис.грн. або 85,4%, в 2022 році – 106735 тис.грн. або 85,6%. Найбільш вагому величину в складі запасів займала готова продукція.

Дебіторська заборгованість у 2020-2022 роках змінювалась як в загальній сумі так і в структурі оборотних активів: у 2020 році її величина складала 25479 тис.грн. або 12% у структурі оборотних активів, у 2021 році дебіторська заборгованість

зменшилась до 11090 тис.грн., у структурі до 6,8%, а вже в 2022 році зменшилась до 6314 тис.грн. та до 5,1% у структурі оборотних активів.

Структура оборотних активів ПП «Ланна-Агро» у 2022 році представлена на рисунку 2.10.

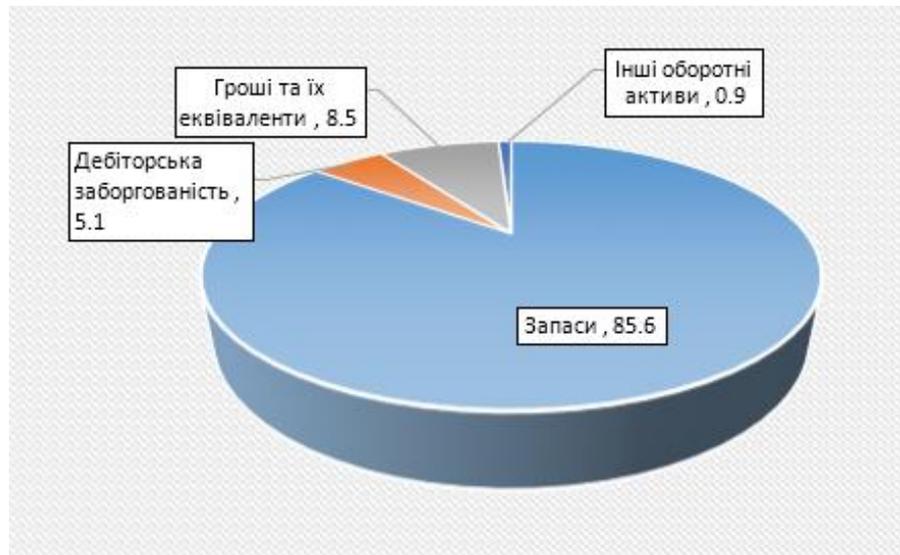


Рисунок 2.10 – Структура оборотних активів ПП «Ланна-Агро» у 2022 році, %.

Важливою складовою аналізу оборотних активів є розрахунок показників ефективності їх використання (таблиця 2.7).

Таблиця 2.7. Показники ефективності використання оборотних активів ПП «Ланна-Агро» за 2020-2022 роки

№ зп	Показники	Роки			2022 від 2020		2022 від 2021	
		2020	2021	2022	Відхилення			
					Абсолютне	Темп зрост, %	Абсолютне	Темп зрост, %
1	2	3	4	5	6	7	8	9
1	Середні залишки оборотних активів, тис. грн.	165826	180960	144230	-21596	-13,0	-36730	-20,3
1.1	Грошових коштів та їх еквівалентів.	8840	6637	7953	-886	-10,0	1316	19,8
1.2	Коштів у розрахунках	21853	18284	8702	-13151	-60,2	-9582	-52,4
1.3	Запасів	123608	140789	123241	-367	-0,3	-17548	-12,5

Продовження табл.2.7

1	2	3	4	5	6	7	8	9
2	Чистий дохід від реалізації продукції, робіт, послуг, тис.грн.	192569	195534	212601	20032	10,4	17067	8,7
2.1	Ододенна виручка від реалізації, тис. грн	534,9	543,25	590,6	55,7	10,4	47,35	8,7
3	Оборотність оборотних активів, дні	310,0	333,2	244,2	-65,8	-21,2	-89	-26,7
3.1	Грошових коштів та їх еквівалентів	16,5	12,2	13,5	-3	-18,2	1,3	10,7
3.2	Коштів у розрахунках	40,9	33,7	13,5	-27,4	-67,0	-20,2	-59,9
3.3	Запасів	231,1	259,2	208,7	-22,4	-9,7	-50,5	-19,5
4	Коефіцієнт оборотності оборотних активів	1,2	1,1	1,5	0,3	25,0	0,4	36,4
4.1	Грошових коштів та х еквівалентів	21,8	29,5	18,1	-3,7	-17,0	-11,4	-38,6
4.2	Коштів у розрахунках	8,8	10,7	24,4	15,6	в 1,8 рази	13,7	в 1,3 рази
4.3	Запасів	1,6	1,4	1,7	0,1	6,3	0,3	21,4
5	Вивільнення (-), залучення (+) оборотних активів у зв'язку зі змінами їх оборотності, грн.	х	12602	-52564	х	х	х	х
6	Прибуток від операційної діяльності	8999	14243	9446	447	5,0	-4797	-33,7
7	Рентабельність оборотних активів, %	5,4	7,9	6,5	1,1		-1,4	

Аналіз коефіцієнта оборотності оборотних активів, оборотності грошових коштів та їх еквівалентів, коштів у розрахунках, запасів свідчить про прискорення обороту оборотних активів за 2020-2022 роки – коефіцієнт оборотності оборотних активів підвищився з 1,2 у 2020 році до 1,5 у 2022 році, запасів – з 1,6 до 1,7, коштів у розрахунках – з 8,8 до 24,4, і навпаки уповільнення оборотності грошових коштів та їх еквівалентів – з 21,8 до 18,2.

Через уповільнення обороту оборотних коштів підприємство вимушено

залучати додаткові оборотні кошти, що негативно відображається на фінансових результатах діяльності підприємства. За період 2020-2022 роки ефективність використання оборотних активів за показником їх рентабельності коливалась від 5,4% у 2020 році, до 7,9% у 2021 році та 6,5% у 2022 році (рисунок 2.11).



Рисунок 2.11 – Рентабельність оборотних активів ПП «Ланна-Агро» за 2020-2022 роки

Прибуток є одним з основних показників підприємства в ринкових умовах господарювання та є його стратегічною метою, реалізація якої є обов'язковою для забезпечення нормальних умов функціонування підприємства. Проаналізуємо динаміку формування чистого прибутку ПП «Ланна-Агро» за 2020-2022 роки (таблиця 2.8).

Таблиця 2.8. Динаміка формування чистого прибутку ПП «Ланна-Агро» за 2020-2022 роки

№ зп	Показники, тис. грн.	Роки			Відхилення			
		2020	2021	2022	2022 від 2020		2022 від 2021	
					Абсолютне	Темп зрост., %	Абсолютне	Темп зрост., %
1	2	3	4	5	6	7	8	9
1	Чистий дохід (виручка) від реалізації продукції	192569	195534	212601	20032	10,4	17067	8,7

Продовження табл.2.8

1	2	3	4	5	6	7	8	9
2	Собівартість реалізованої продукції	168825	165621	188555	19730	11,7	22934	13,9
3	Валовий прибуток	23744	29913	24046	302	1,3	-5867	-19,4
4	Операційні доходи	4872	627	893	-3979	-81,7	266	42,4
5	Операційні витрати	19617	16297	15493	-4124	-21,0	-804	-4,9
6	Прибуток від операційної діяльності	8999	14243	9446	447	5,0	-4797	-33,7
7	Фінансові доходи	104	27	276	172	в 1,7 рази	249	в 9,2 рази
8	Фінансові витрати	8682	13669	8045	-637	-7,3	-5624	-41,1
9	Прибуток до оподаткування від звичайної діяльності:	421	601	1677	1256	в 3,0 рази	1076	в 4,2 рази
10	Податок на прибуток	379	477	690	311	82,1	213	44,7
11	Чистий прибуток	42	124	987	945	в 22,5 рази	863	в 7,0 рази

Як видно з даних таблиці 2.8, в 2020-2022 роках ПП «Ланна-Агро» постійно отримувало чистий прибуток – в 2020 році підприємство отримало прибуток у розмірі 42,0 тис. грн., в 2021 році – 124 тис.грн., у 2022 році – 987 тис.грн. Динаміка прибутку від операційної діяльності та чистого прибутку ПП «Ланна-Агро» в 2020-2022 роках наведена на рисунку 2.12.

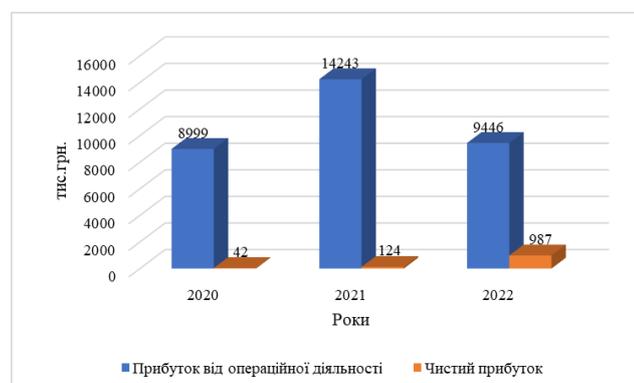


Рисунок 2.12 – Динаміка прибутку від операційної діяльності та чистого прибутку ПП «Ланна-Агро» за 2020-2022 роки

Доцільно дати характеристику показників рентабельності діяльності ПП «Ланна-Агро» (таблиця 2.9).

Таблиця 2.9. Аналіз рентабельності діяльності ПП «Ланна-Агро» за 2020-2022 роки

№ зп	Показники, тис. грн.	Роки			Відхилення			
					2022 від 2020		2022 від 2021	
		2020	2021	2022	Абсолютне	Темп зрост.,%	Абсолютне	Темп зрост.,%
1	Середньорічна вартість сукупного капіталу, тис. грн.	251866	280693	253548	1683	0,7	-27145	-9,7
2	у тому числі власного капіталу, тис. грн.	123744	124077	124632	889	0,7	556	0,5
3	Валовий прибуток, тис.грн.	23744	29913	24046	302	1,3	-5867	-19,4
4	Прибуток від звичайної діяльності до оподаткування, тис. грн.	421	601	1677	1256	в 3,0 рази	1076	в 4,2 рази
5	у тому числі чистий прибуток, тис. грн.	42	124	987	945	в 22,5 рази	863	в 7,0 разів
6	Прибуток від операційної діяльності, тис.грн.	8999	14243	9446	447	5,0	-4797	-33,7
7	Собівартість реалізованої продукції, тис. грн.	168825	165621	188555	19730	11,7	22934	13,9
8	Чистий дохід від реалізації продукції, робіт, послуг, тис.грн.	192569	195534	212601	20032	10,4	17067	8,7
9	Рентабельність капіталу, %	0,2	0,2	0,7	0,5		0,5	
10	Рентабельність власного капіталу, %	0,03	0,1	0,8	0,8		0,7	
11	Рентабельність продукції, %	5,3	8,6	5,0	-0,3		-3,6	
12	Валова рентабельність продажу, %	12,3	15,3	11,3	-1,0		-4,0	
13	Чиста рентабельність продажу, %	0	0,1	0,5	0,5		0,4	

Показники рентабельності у 2020-2022 роки році мали невеликі, позитивні значення – рентабельність капіталу 0,2-0,7%, власного капіталу – 0,03-0,8%, продукції – 5,0-8,6%, валова рентабельність продажу – 11,3-15,3%, чиста рентабельність продажу – 0,1-0,5% (рисунок 2.13). Невеликий рівень рентабельності діяльності підприємства пов'язано через невваженої державної цінової політики, зокрема суттєвого росту цін на матеріальні ресурси.

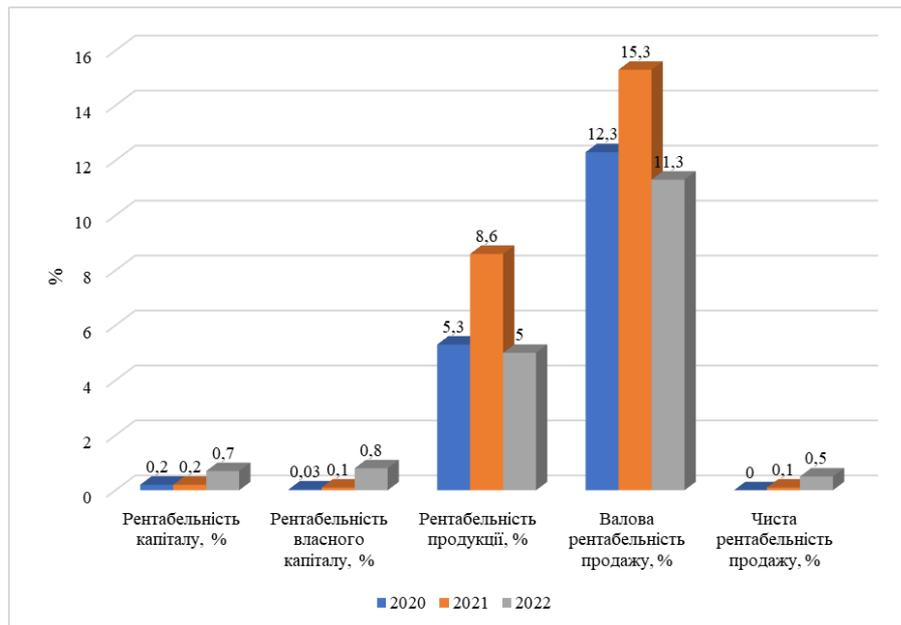


Рисунок 2.13 – Динаміка рентабельності діяльності ПП «Ланна-Агро» за 2020-2022 роки

Отже, проаналізувавши економічні показники діяльності ПП «Ланна-Агро» за 2020-2022 роки можемо стверджувати, що підприємство на даний момент прибуткове та рентабельне. Більшість економічних показників діяльності ПП «Ланна-Агро» мають позитивні тенденції.

Висновки за розділом 2

У другому розділі кваліфікаційної роботи, що має назву «Аналіз фінансово-економічних показників діяльності ПП «Ланна-Агро» описано організаційно-економічна характеристика ПП «Ланна-Агро, яке засноване на приватній основі

власниками земельних та майнових паїв Полтавського району Полтавської області. У користуванні перебуває понад 5 тисяч гектарів земельних угідь, в тому числі рілля – 3 тисяч гектарів.

Підприємство здійснює виробництво сільськогосподарської продукції, її заготівлю, переробку і зберігання. Веде оптову і роздрібну торгівлю цієї продукції, продуктів переробки, товарів власного виробництва, комерційну торгівлю продовольчими і промисловими товарами, придбаними на стороні. Виконує будівельні та ремонтно-будівельні роботи, займається підсобними промислами та виробництвом будівельних матеріалів, товарів широкого вжитку, надає агротехнічні та інші послуги працюючим, пенсіонерам та членам їх сімей, населенню, іншим сільськогосподарським товаровиробникам, підприємствам та організаціям.

Для ПП «Ланна-Агро» характерною є лінійно-функціональна структура управління. Вона дозволяє організовувати управління за лінійною схемою а функціональні підрозділи допомагають лінійним працівникам у вирішенні відповідних управлінських функцій.

Також у другому розділі проведено аналіз фінансових показників ПП «Ланна-Агро». Зокрема проаналізовано ліквідність підприємства (коефіцієнт абсолютної ліквідності, коефіцієнт термінової ліквідності, коефіцієнт поточної ліквідності та коефіцієнт покриття).

Проведено аналіз платоспроможності та аналіз показників фінансової стійкості ПП «Ланна-Агро». На кінець 2022 р. ПП «Ланна-Агро» неплатоспроможне, платіжна недостача становила 90891 тис.грн. (18025 - 108916), на кінець періоду зобов'язання перевищують можливості підприємства в 6 разів. Отже, за всі періоди, що були проаналізовані підприємство виявлялося неплатоспроможним.

Для комплексної оцінки фінансової стійкості доцільно використовувати узагальнені показники, розрахункові формули яких виводяться на основі узагальнення показників фінансової стійкості, наведених раніше. Зокрема, рекомендується застосування узагальнюючого коефіцієнта фінансової стійкості (Фст): $Фст=1+2Кд+Ка+1/К п/в +Кр+Кп$.

$$\Delta=0,454/4,023=0,1129$$

Рівень фінансової стійкості підприємства підвищено на 11,29%.

У третьому пункті другого розділу кваліфікаційної роботи також виконано аналіз показників ефективності діяльності ПП «Ланна-Агро». Прибуток є одним з основних показників підприємства в ринкових умовах господарювання та є його стратегічною метою, реалізація якої є обов'язковою для забезпечення нормальних умов функціонування підприємства. Проаналізуємо динаміку формування чистого прибутку ПП «Ланна-Агро» за 2020-2022 роки.

Отже, проаналізувавши економічні показники діяльності ПП «Ланна-Агро» за 2020-2022 роки можемо стверджувати, що підприємство на даний момент прибуткове та рентабельне. Більшість економічних показників діяльності ПП «Ланна-Агро» мають позитивні тенденції.

РОЗДІЛ 3. РОЗРОБКА ТА АПРОБАЦІЯ МЕТОДИЧНОГО ПІДХОДУ ДО ОЦІНКИ КОНКУРЕНТОСПРОМОЖНОСТІ СІЛЬСЬКОГОСПОДАРСЬКОГО ПІДПРИЄМСТВА

3.1. Розробка та апробація методичного підходу до оцінки конкурентоспроможності ПП «Ланна-Агро»

Для побудови моделі оцінки конкурентоспроможності сільськогосподарського підприємств використовуємо один із методів багатовимірної статистичної аналізу – метод таксономії, що дозволяє отримати лінійне упорядкування об'єктів за рівнем розвитку досліджуваних процесів.

Відповідно до положення про формування системи показників конкурентоспроможності сільськогосподарського підприємства, застосування методу розрахунку таксономічного показника вимагає, щоб матриця спостережень (показників) містила найбільш повну характеристику досліджуваних об'єктів, що безпосередньо впливає на результати застосування даного методу [45]. Тому отриману множину показників залишаємо без змін для отримання більш об'єктивної оцінки конкурентоспроможності сільськогосподарських підприємств .

В економічних дослідженнях часто вирішують завдання виявлення чинників, що визначають рівень і динаміку економічного процесу. Такі завдання найчастіше вирішуються методами кореляційного й регресійного аналізу. Для достовірного відображення об'єктивно існуючих в економіці процесів необхідно виявити істотні взаємозв'язки й дати їм кількісну оцінку. Цей підхід вимагає розкриття причинних залежностей. Основними завданнями кореляційного аналізу є оцінка сили зв'язку й перевірка статистичних гіпотез про наявність і силу кореляційного зв'язку. Не всі чинники, що впливають на економічні процеси, є випадковими величинами, тому при аналізі економічних явищ звичайно розглядаються зв'язки між випадковими й не випадковими величинами. Етапи інтегрованої моделі визначення рівня конкурентоспроможності підприємства:

Етап 1. Проаналізуємо динаміку складових показників діяльності підприємства.

Етап 2. Проведемо аналіз інтегрального показника конкурентоспроможності підприємства $I_{КП}$. Визначимо стан конкурентоспроможності підприємства.

Етап 3. Розрахуємо та проаналізуємо коефіцієнти парної кореляції між комплексним інтегральним показником конкурентоспроможності підприємства $I_{КП}$ та множиною показників $\{K_{ij}^n\}$. Визначимо підмножину показників, що здійснюють найбільш вагомий вплив на результуючий чинник.

Етап 4. Побудуємо кореляційно-регресійну модель залежності $I_{КП}$ від найбільш впливових показників з множини $\{K_{ij}^n\}$. Для того щоб кількісно описати зв'язок між кількома або багатьма змінними, одна з яких є залежною, інші – незалежними змінними, необхідно розглянути лінійну економетричну модель, яка базується на регресійному аналізі.

Етап 5. Перевірка моделі на мультиколінеарність. Оскільки досліджувані показники з множини $\{K_{ij}^n\}$ у своїй більшості дуже тісно пов'язані між собою, тоді виникає необхідність перевірки побудованої економетричної моделі на наявність мультиколінеарності, що можливо зробити, застосувавши ряд методів: аналіз кореляційної матриці між незалежними змінними моделі, метод максимальної зв'язаності. На практиці при кількісній оцінці параметрів економетричної моделі зустрічаються з проблемою, що пов'язана з високим рівнем взаємозв'язку її складових, тобто мультиколінеарність. У такому випадку оцінка параметрів моделі може мати значну похибку.

У наукових працях вітчизняних і зарубіжних вчених питання аналітичного проектування недостатньо розкриті й знаходяться на стадії розвитку та вдосконалення. Нині відсутній повний виклад процесу оцінки та системи управління з метою використання конкурентоспроможності сільськогосподарських підприємств.

Як показали дослідження [11], низка економічно розвинених країн сформувала механізми управління конкурентоспроможністю підприємств. Проте зарубіжний досвід може бути використаний в Україні лише частково, оскільки він орієнтований на інше середовище соціально-економічних взаємовідносин. Таким чином, вивчення

форм і методів удосконалення управління конкурентоспроможністю підприємств є нині актуальним. Крім того, особливо актуальним є наукове опрацювання і аналітичні розрахунки оцінки рівня конкурентоспроможності сільськогосподарських підприємств.

Для аналізу конкурентоспроможності досліджуваного сільськогосподарського підприємства автором адаптовано алгоритм формування прийняття управлінського рішення щодо підвищення конкурентоспроможності [40], який представлено на рис. 3.1.

Алгоритм формування прийняття управлінського рішення щодо підвищення конкурентоспроможності складається з п'яти етапів.

На першому етапі було сформовано складові та показники конкурентоспроможності сільськогосподарських підприємств на підставі взаємозв'язку між складовими потенціалу підприємства та складовими конкурентоспроможності підприємства.

На другому етапі для ґрунтовного аналізу складових конкурентоспроможності сільськогосподарських підприємств було досліджено дані фінансових звітів підприємства у динаміці за три роки з 2020 по 2022 рік.

На третьому етапі проведено визначення інтегральних показників складових конкурентоспроможності сільськогосподарського підприємства в динаміці та здійснена їх оцінка. За шкалою визначено рівень інтегральних показників складових конкурентоспроможності сільськогосподарських підприємств .

На четвертому етапі підтверджуються або не підтверджуються результати аналізу. Якщо результати підтвердились, розробляється управлінське рішення щодо підвищення конкурентоспроможності сільськогосподарського підприємства , якщо результати не підтвердились – формуються інші показники для аналізу складових конкурентоспроможності сільськогосподарського підприємства.

Автором проаналізовано складові конкурентоспроможності ПП «Ланна-Агро» за 2020-2022 рр. (табл. 3.1). Аналіз динаміки складових конкурентоспроможності ПП «Ланна-Агро» за 2020-2022 рр. у% до 2020 р. в таблиці 3.2.

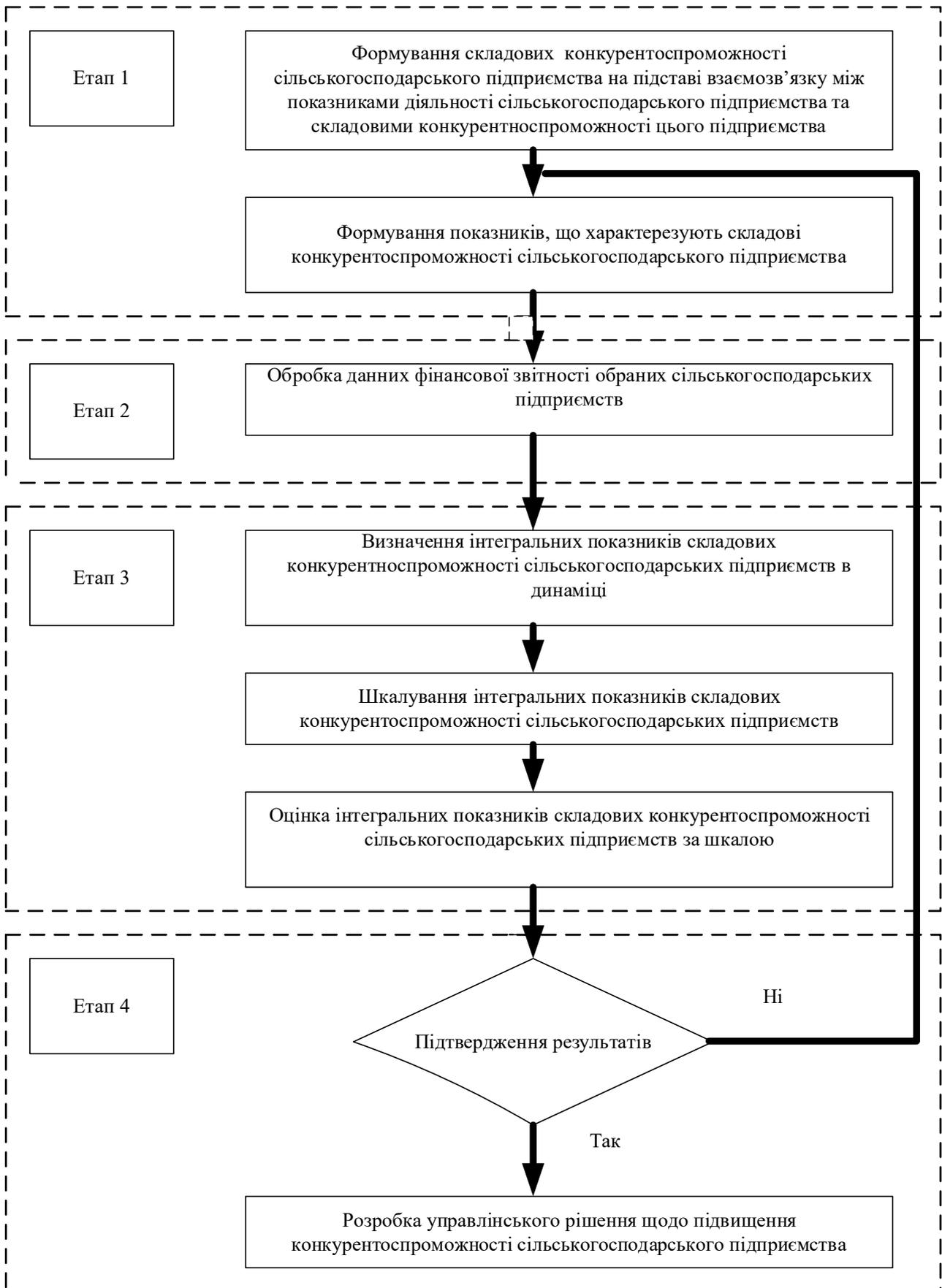


Рисунок 3.1 – Алгоритм методичного підходу до оцінки складових конкурентоспроможності сільськогосподарського підприємства

Таблиця 3.1. Складові конкурентоспроможності ПП «Ланна-Агро» за 2020-2022 рр.

№	Складові та показники, що їх характеризують	Роки		
		2020	2021	2022
1	2	3	4	5
Виробнича конкурентоспроможність підприємства				
V ₁	залишкова вартість нематеріальних активів	116	116	116
V ₂	первісна вартість нематеріальних активів	116	116	116
V ₃	накопичена амортизація	0	0	0
V ₄	залишкова вартість основних засобів	89949	109193	109120
V ₅	первісна вартість основних засобів	130502	158879	166561
V ₆	знос основних засобів	40553	49686	57441
V ₇	виробничі запаси	20058	18603	19109
V ₈	незавершене виробництво	24	37	48
V ₉	готова продукція	118580	118559	86851
V ₁₀	інші оборотні активи	345	618	1106
Фінансова конкурентоспроможність підприємства				
f ₁	чистий дохід (виручка) від реалізації продукції	195534	195534	212601
f ₂	валовий прибуток	23744	29913	24046
f ₃	чистий прибуток	8999	9446	14243
f ₄	собівартість продукції	168825	188555	165621

Продовження табл.3.1

1	2	3	4	5
f ₅	рентабельність продукції	0,05	0,05	0,09
f ₆	інша поточна дебіторська заборгованість	0	579	314
f ₇	грошові кошти та їх еквіваленти	7972	5302	10605
Кадрова конкурентоспроможність підприємства				
k ₁	чисельність ПВП	333	282	258
k ₂	кількість робітників з вищою освітою	21	21	22
k ₃	середньомісячна заробітна плата одного працівника	7089	7844	8789
k ₄	витрати на оплату праці	32583	30970	32380
k ₅	кількість робітників які підвищили кваліфікацію	23	22	18
Інноваційно-інвестиційна конкурентоспроможність підприємства				
s ₁	довгострокові фінансові інвестиції які обліковуються за методом участі в капіталі інших підприємств	3	3	0,6
s ₂	інші фінансові інвестиції	3	3	3
Управлінська конкурентоспроможність підприємства				
r ₁	витрати на систему управління	10791	10791	10533
r ₂	витрати на підвищення кваліфікації управлінського складу	76	56	89
Маркетингова конкурентоспроможність підприємства				
m ₁	витрати на рекламу	987	745	389
m ₂	витрати на підготовку інформації щодо розповсюдження продукції	345	678	679
m ₃	витрати на підвищення іміджу підприємства	78	90	90

Таблиця 3.2. Аналіз динаміки складових конкурентоспроможності ПП «Ланна-Агро» за 2020-2022 рр. у % до 2020 р.

№	Складові та показники, що їх характеризують	Роки		
		2020	2021	2022
1	2	3	4	5
Виробнича конкурентоспроможність підприємства				
V ₁	залишкова вартість нематеріальних активів	100	100	100
V ₂	первісна вартість нематеріальних активів	100	100	100
V ₃	накопичена амортизація	-	-	-
V ₄	залишкова вартість основних засобів	100	121	121
V ₅	первісна вартість основних засобів	100	122	128
V ₆	знос основних засобів	100	123	142
V ₇	виробничі запаси	100	93	95
V ₈	незавершене виробництво	100	154	200
V ₉	готова продукція	100	100	73
V ₁₀	інші оборотні активи	100	179	321
Фінансова конкурентоспроможність підприємства				
f ₁	чистий дохід (виручка) від реалізації продукції	100	100	109
f ₂	валовий прибуток	100	126	101
f ₃	чистий прибуток	100	105	158
f ₄	собівартість продукції	100	112	98

Продовження табл.3.2

1	2	3	4	5
f ₅	рентабельність продукції	100	100	180
f ₆	інша поточна дебіторська заборгованість	100	-	-
f ₇	грошові кошти та їх еквіваленти	100	67	133
Кадрова конкурентоспроможність підприємства				
k ₁	чисельність ПВП	100	85	77
k ₂	кількість робітників з вищою освітою	100	100	105
k ₃	середньомісячна заробітна плата одного працівника	100	111	124
k ₄	витрати на оплату праці	100	95	99
k ₅	кількість робітників які підвищили кваліфікацію	100	96	78
Інноваційно-інвестиційна конкурентоспроможність підприємства				
s ₁	довгострокові фінансові інвестиції які обліковуються за методом участі в капіталі інших підприємств	100	100	20
s ₂	інші фінансові інвестиції	100	100	100
Управлінська конкурентоспроможність підприємства				
r ₁	витрати на систему управління	100	100	98
r ₂	витрати на підвищення кваліфікації управлінського складу	100	74	117
Маркетингова конкурентоспроможність підприємства				
m ₁	витрати на рекламу	100	75	39
m ₂	витрати на підготовку інформації щодо розповсюдження продукції	100	197	197
m ₃	витрати на підвищення іміджу підприємства	100	115	115

Виробнича конкурентоспроможність підприємства характеризується такими показниками: залишкова вартість нематеріальних активів протягом періоду, що аналізується, не змінювалася; залишкова вартість основних засобів збільшувалась протягом всього періоду; первісна вартість основних засобів, починаючи з 2021 року збільшувалась; знос основних засобів протягом всього періоду мав тенденцію до збільшення, виробничі запаси в періоді з 2021 до 2022 року зменшувалися в межах від 5 % до 7 %; незавершене виробництво лише збільшувалося протягом всього періоду, що досліджувався; готова продукція в період з 2021-2022 роки мала тенденцію до зменшення; інші оборотні активи в 2021 р. та 2022 роках значно збільшилися.

Фінансова конкурентоспроможність підприємства характеризується показниками: чистий дохід (виручка) від реалізації продукції збільшувався протягом всього періоду; валовий прибуток збільшувався у 2021 – 2022 роках; чистий прибуток протягом усього періоду з 2020 по 2022 рік збільшувався; собівартість продукції збільшувалась у 2021 році, та зменшилася у 2022 році в порівнянні з 2020 р.; рентабельність продукції збільшувалась лише в 2022 році; інша поточна дебіторська заборгованість не змінювалася; грошові кошти та їх еквіваленти в 2021 році зменшилися на 33%, в 2022 р. відбувалося збільшення цього показника на 33 %.

Кадрова конкурентоспроможність підприємства характеризується показниками: чисельність ПВП зменшилася в межах до 15 % до 23 %; кількість працівників з вищою освітою в 2022 р. збільшилася на 5%; середньомісячний зарібок середньомісячна заробітна плата одного працівника з 2021 року по 2022 рік постійно зростала; витрати на оплату праці за період, що досліджувався, знизилися; кількість працівників, які підвищили кваліфікацію мала тенденцію до зменшення.

Інноваційно-інвестиційна конкурентоспроможність підприємства характеризується показниками: довгострокові фінансові інвестиції, які обліковуються за методом участі в капіталі інших підприємств – у 2021 р. не змінилася, а у 2022 р. зменшилися на 80% в порівнянні з 2020 р.; інші фінансові інвестиції суттєво не змінювалися.

Управлінська конкурентоспроможність підприємства характеризується показниками: витрати на систему управління, що не змінювалися у 2021 році, та зменшилися на 2 % у 2022 році; витрати на підвищення кваліфікації управлінського складу зменшувались у 2021 році на 26 % та збільшилися у 2022 році на 17 %.

Маркетингова конкурентоспроможність підприємства характеризується такими показниками: витрати на рекламу, що мали тенденцію до зменшення; витрати на підготовку інформації щодо розповсюдження продукції мали значне збільшення у 2021 р. на 97%, у 2022 р. вони збільшилися на 97% в порівнянні з 2020 р.; витрати на підвищення іміджу підприємства мали тенденцію до збільшення.

Проведемо аналіз інтегрального показника конкурентоспроможності підприємства $I_{КП}$. Визначимо рівень конкурентоспроможності підприємства, для цього стандартизуємо показники складових конкурентоспроможності ПП «Ланна-Агро» за 2020-2022 рр.

Для цього з усіх значень по кожному чиннику віднімемо вибіркоче середнє цього чинника і отримані різниці розділимо на середнє квадратичне відхилення:

$$x^* = \frac{x - \bar{x}}{S_n} \quad (3.1)$$

де x – фактичне значення x ;

$\bar{x} = \frac{1}{n} \sum_{i=1}^n x_i$ - середнє значення x ;

$S_n = \sqrt{\frac{1}{n-1} \sum_{i=1}^n (x_i - \bar{x})^2}$ - середнє квадратичне відхилення.

При цьому стандартизовані значення матимуть вибіркочі середні рівні нулю, а вибіркочі дисперсії - дорівнюють одиниці. Іншими словами, ми усі чинники звели в одну вагову категорію. Для здійснення цієї операції в пакеті STATISTICA використано модуль Data Management.

У таблиці 3.3 наведені стандартизовані показники конкурентоспроможності ПП «Ланна-Агро» за 2020-2022 рр.

Таблиця 3.3. Стандартизовані показники конкурентоспроможності ПП «Ланна-Агро» за 2020-2022 рр.

№	Складові та показники, що їх характеризують	Роки		
		2020	2021	2022
1	2	3	4	5
Виробничий конкурентоспроможність підприємства				
V ₁	залишкова вартість нематеріальних активів	-1,00533	0,994581	0,010752
V ₂	первісна вартість нематеріальних активів	-1,14777	0,683287	0,464482
V ₃	накопичена амортизація	-0,96836	-0,06052	1,028887
V ₄	залишкова вартість основних засобів	-0,90074	-0,17533	1,076068
V ₅	первісна вартість основних засобів	-0,94683	-0,09898	1,045809
V ₆	знос основних засобів	-0,9704	-0,05679	1,027184
V ₇	виробничі запаси	-1,12424	0,333952	0,790289
V ₈	незавершене виробництво	-0,24611	-0,85397	1,100077
V ₉	готова продукція	-1,13435	0,754105	0,380242
V ₁₀	інші оборотні активи	-0,57623	-0,57847	1,1547
Фінансова конкурентоспроможність підприємства				
f ₁	чистий дохід (виручка) від реалізації продукції	-0,93468	-0,11983	1,054516
f ₂	валовий прибуток	-1,03975	0,084905	0,954841
f ₃	чистий прибуток	-0,79848	1,121613	-0,32313
f ₄	собівартість продукції	-0,79542	-0,32719	1,122609
f ₅	рентабельність продукції	-0,53745	1,153802	-0,61635

Продовження табл.3.3

1	2	3	4	5
f ₆	інша поточна дебіторська заборгованість	-0,86876	1,093123	-0,22436
f ₇	грошові кошти та їх еквіваленти	-0,63886	-0,51358	1,152433
Кадрова конкурентоспроможність підприємства				
k ₁	чисельність ПВП	-1,11524	0,298446	0,816799
k ₂	кількість робітників з вищою освітою	-0,75593	-0,37796	1,133893
k ₃	середньомісячна заробітна плата одного працівника	-0,95213	-0,0897	1,04183
k ₄	витрати на оплату праці	-0,96505	-0,06656	1,031619
k ₅	кількість робітників які підвищили кваліфікацію	0,848189	0,254457	-1,10265
Інноваційно-інвестиційна конкурентоспроможність підприємства				
s ₁	довгострокові фінансові інвестиції які обліковуються за методом участі в капіталі інших підприємств	0,381646	0,752978	-1,13462
s ₂	інші фінансові інвестиції	0,575165	0,579533	-1,1547
Управлінська конкурентоспроможність підприємства				
r ₁	витрати на систему управління	-0,98289	-0,03338	1,016274
r ₂	витрати на підвищення кваліфікації управлінського складу	-1,00317	0,006378	0,996796
Маркетингова конкурентоспроможність підприємства				
m ₁	витрати на рекламу	-1,04115	0,088134	0,953016
m ₂	витрати на підготовку інформації щодо розповсюдження продукції	-0,66594	1,149911	-0,48397
m ₃	витрати на підвищення іміджу підприємства	-1,1211	0,32106	0,800038

Далі визначається точка-еталон. Еталонні значення кожного показника формують координати точки-еталону. Всі показники поділяться на два класи: стимулятори та дестимулятори.

До стимуляторів належать показники, які позитивно впливають, стимулюють, поліпшують результати діяльності підприємства, а до дестимуляторів - показники із протилежними властивостями [60]. Серед показників-стимуляторів відбираються максимальні значення, а серед показників-дестимуляторів - мінімальні.

Таким чином, еталоном буде вважатися точка з координатами $r_{01}, \dots, r_{0j}, \dots, r_{0n}$, отриманими таким чином (3.2):

$$r_{0j} = \begin{cases} \min(r_{ij}), j \notin J \\ \max(r_{ij}), j \in J \end{cases}, \quad (3.2)$$

Де J - множина показників-стимуляторів.

Для подальшої роботи з показниками позбавляємось від'ємних значень в стандартизованих показниках шляхом додавання однакового додатного значення до кожного показника та зміни еталона на це значення.

Наступним кроком є порівняння значень характеристик підприємства з їх еталонними значеннями. У роботі розрахунок відстаней між характеристиками еталону та стандартизованого j -го показника розраховане як стандартизоване значення цього показника до значення еталону.

У таблиці 3.4. наведенні наведені відстані значень характеристик підприємства з їх еталонними значеннями.

Інтегральна оцінка конкурентоспроможності сільськогосподарських підприємств є синтетичною величиною, «рівнодійною» усіх показників, що його характеризують. Чим ближче значення інтегрального показника до одиниці, тим менше неузгодженість між значеннями характеристик та їх еталонними значеннями, і тим вище рівень розвитку конкурентоспроможності сільськогосподарських підприємств. Визначимо групові показники конкурентоспроможності підприємства як середнє геометричне.

Таблиця 3.4. Відстані значень характеристик підприємства з їх еталонними значеннями

№	Складові та показники, що їх характеризують	Роки		
		2020	2021	2022
1	2	3	4	5
Виробничий конкурентоспроможність підприємства				
V ₁	залишкова вартість нематеріальних активів	0,248667	0,748645	0,502688
V ₂	первісна вартість нематеріальних активів	0,213058	0,670822	0,61612
V ₃	накопичена амортизація	0,257909	0,484869	0,757222
V ₄	залишкова вартість основних засобів	0,274814	0,456169	0,769017
V ₅	первісна вартість основних засобів	0,263293	0,475255	0,761452
V ₆	знос основних засобів	0,257401	0,485803	0,756796
V ₇	виробничі запаси	0,21894	0,583488	0,697572
V ₈	незавершене виробництво	0,438473	0,286508	0,775019
V ₉	готова продукція	0,216413	0,688526	0,59506
V ₁₀	інші оборотні активи	0,355943	0,355382	0,788675
Фінансова конкурентоспроможність підприємства				
f ₁	чистий дохід (виручка) від реалізації продукції	0,266329	0,470042	0,763629
f ₂	валовий прибуток	0,240064	0,521226	0,73871
f ₃	чистий прибуток	0,30038	0,780403	0,419216
f ₄	собівартість продукції	0,301144	0,418204	0,780652
f ₅	рентабельність продукції	0,365636	0,78845	0,345913

Продовження табл.3.4

1	2	3	4	5
f ₆	інша поточна дебіторська заборгованість	0,28281	0,773281	0,443909
f ₇	грошові кошти та їх еквіваленти	0,340286	0,371606	0,788108
Кадрова конкурентоспроможність підприємства				
k ₁	чисельність ПВП	0,221189	0,574611	0,7042
k ₂	кількість робітників з вищою освітою	0,311018	0,405509	0,783473
k ₃	середньомісячна заробітна плата одного працівника	0,261969	0,477574	0,760458
k ₄	витрати на оплату праці	0,258736	0,483359	0,757905
k ₅	кількість робітників які підвищили кваліфікацію	0,712047	0,563614	0,224339
Інноваційно-інвестиційна конкурентоспроможність підприємства				
s ₁	довгострокові фінансові інвестиції які обліковуються за методом участі в капіталі інших підприємств	0,595412	0,688244	0,216344
s ₂	інші фінансові інвестиції	0,643791	0,644883	0,211326
Управлінська конкурентоспроможність підприємства				
r ₁	витрати на систему управління	0,254277	0,491654	0,754068
r ₂	витрати на підвищення кваліфікації управлінського складу	0,249207	0,501594	0,749199
Маркетингова конкурентоспроможність підприємства				
m ₁	витрати на рекламу	0,239713	0,522033	0,738254
m ₂	витрати на підготовку інформації щодо розповсюдження продукції	0,333515	0,787478	0,379007
m ₃	витрати на підвищення іміджу підприємства	0,219726	0,580265	0,700009

У табл. 3.5 наведено значення групових показників конкурентоспроможності ПП «Ланна-Агро».

Таблиця 3.5. Значення групових показників конкурентоспроможності ПП «Ланна-Агро».

Назва інтегрального показника	Умовне позначення інтегрального показника	Значення		
		2020	2021	2022
Інтегральний показник виробничої конкурентоспроможності підприємства	I_v	0,268	0,504	0,695
Інтегральний показник фінансової конкурентоспроможності підприємства	I_f	0,297	0,564	0,541
Інтегральний показник кадрової конкурентоспроможності підприємства	I_k	0,319	0,297	0,289
Інтегральний показник інноваційно-інвестиційної конкурентоспроможності підприємства	I_s	0,619	0,619	0,213
Інтегральний показник управлінської конкурентоспроможності підприємства	I_r	0,251	0,196	0,231
Інтегральний показник маркетингової конкурентоспроможності підприємства	I_m	0,259	0,420	0,380

Визначимо інтегральні показники конкурентоспроможності підприємства як середнє геометричне групових показників (табл. 3.6).

Таблиця 3.6. Інтегральні показники конкурентоспроможності ПП «Ланна-Агро» за 2020-2022 рр.

Показник	Роки		
	2020	2021	2022
I _{КП}	0,336	0,433	0,392

Для оцінки рівня конкурентоспроможності підприємства на основі розрахованих інтегральних показників пропонується використовувати шкалу, що побудована за принципами шкали Харрінгтона, яка розбиває значення таксономічного показника на 5 діапазонів, потрапляння інтегрального показника до яких характеризує якість управління сферами діяльності підприємства відповідно як високу, достатню, середню, помірну та низьку.

Проміжні значення функції бажаності Харрінгтона подано в таблиці 3.7.

Таблиця 3.7. Шкала Харрінгтона за проміжними значеннями інтегральних показників конкурентоспроможності підприємства

Рівень діяльності підприємства	Позначення	Значення інтегрального показника
Високий	В	0,8-1,0
Достатній	Д	0,63-0,8
Середній	С	0,37-0,63
Помірний	П	0,2-0,37
Низький	Н	0,0-0,2

Таблиця 3.8. Якісний стан рівня конкурентоспроможності ПП «Ланна-Агро» за 2020-2022 рр.

Показник	Роки		
	2020	2021	2022
I _К	П	С	С

З таблиці 3.8 видно, що якісний стан рівня конкурентоспроможності ПП «Ланна-Агро» за 2020-2022 рр. мав тенденцію до покращення і в 2022 р. його можна охарактеризувати як середній.

Виконаємо кореляційно-регресійний аналіз моделі конкурентоспроможності для ПП «Ланна-Агро».

Вікно з вихідними даними для побудови кореляційно-регресійної моделі конкурентоспроможності для ПП «Ланна-Агро» за 2020-2022 рр. наведено на рис.3.2.

	1	2	3	4	5	6	7	8	9	10	11	12	13	14	15
	l	v1	v2	v3	v4	v5	v6	v7	v8	v9	v10	f1	f2	f3	f4
1	0,318	0,248667	0,213058	0,257909	0,274814	0,263293	0,257401	0,21894	0,438473	0,216413	0,355943	0,266329	0,240064	0,30038	0,301144
2	0,554	0,748645	0,670822	0,484869	0,456169	0,475255	0,485803	0,583488	0,286508	0,688526	0,355382	0,470042	0,521226	0,780403	0,418204
3	0,53	0,502688	0,61612	0,757222	0,769017	0,761452	0,756796	0,697572	0,775019	0,59506	0,788675	0,763629	0,73871	0,419216	0,780652

16	17	18	19	20	21	22	23	24	25	26	27	28	29	30	31
f5	f6	f7	k1	k2	k3	k4	k5	s1	s2	r1	r2	m1	m3	m4	m5
0,365636	0,28281	0,340286	0,221189	0,311018	0,261969	0,258736	0,712047	0,595412	0,643791	0,254277	0,249207	0,239713	0,333515	0,219726	
0,78845	0,773281	0,371606	0,574611	0,405509	0,477574	0,483359	0,563614	0,688244	0,644883	0,491654	0,501594	0,522033	0,787478	0,580265	
0,345913	0,443909	0,788108	0,7042	0,783473	0,760458	0,757905	0,224339	0,216344	0,211326	0,754068	0,749199	0,738254	0,379007	0,700009	

Рисунок 3.2 – Вікно з вихідними даними для побудови кореляційно-регресійної моделі для ПП «Ланна-Агро» за 2020-2022 рр. в STATISTICA 10.0

Результати побудови кореляційно-регресійної моделі для ПП «Ланна-Агро» за 2020-2022 рр. за допомогою прикладної програми «STATISTICA 10.0» наведено на рис. 3.3.

	b*	Std. Err. of b*	b	Std. Err. of b	t(0)	p-value
N=3						
Intercept			0,193921			
f3	1,037164		0,536973			
f5	0,456783		0,217904			
v7	0,203228		0,143185			

Рисунок 3.3 – Результати побудови кореляційно-регресійної моделі для ПП «Ланна-Агро» за 2020-2022 рр. за допомогою прикладної програми «STATISTICA 10.0»

Показники адекватності моделі наведено на рис. 3.4.

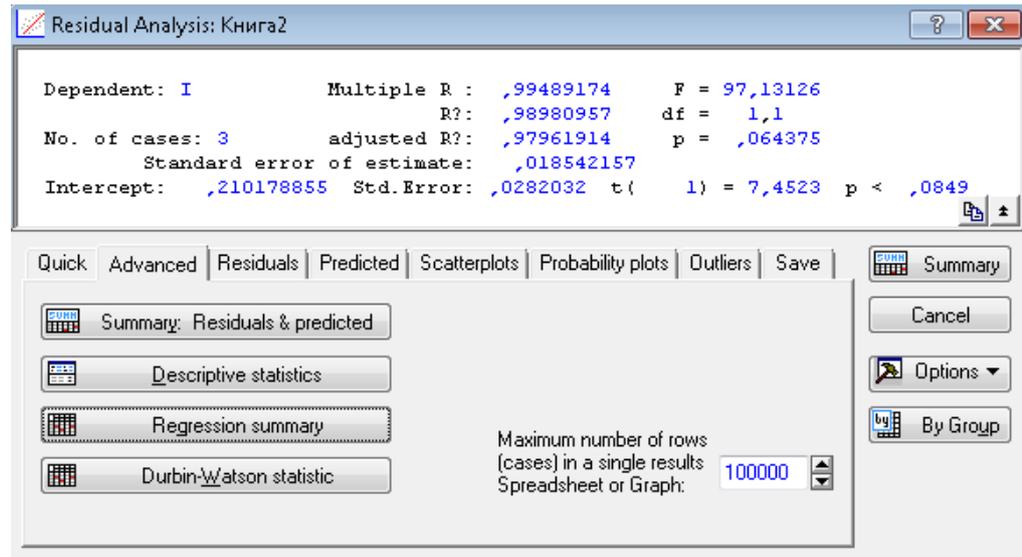


Рисунок 3.4 – Показники адекватності моделі

Результати побудови кореляційно-регресійної моделі конкурентоспроможності для ПП «Ланна-Агро» за 2020-2022 рр. представлені в табл.3.9.

Таблиця 3.9. Результати побудови кореляційно-регресійної моделі для ПП «Ланна-Агро» за 2020-2022 рр.

Рівняння регресії	Коефіцієнт множинної	Коефіцієнт детермінації	Нормований R -	Критерій Фішера F	Похибка апроксимац
ПП «Ланна-Агро»					
$Y=0,1939+0,5369f_3+0,2179f_5+0,1432v_7$	0,994	0,989	0,979	97,13	0,018

З табл. 3.7 видно, що рівняння регресії підприємства є адекватним та статистично значущим, адже коефіцієнт множинної кореляції R для зазначеної моделі дорівнює 0,994, що свідчить про наявність сильного зв'язку між сукупністю незалежних чинників та результативною ознакою. Тобто показники діяльності підприємства мають досить високу ступень щільності зв'язку з комплексним інтегральним показником рівня конкурентоспроможності підприємства. Коефіцієнт детермінації (R^2), згідно з розрахунками, дорівнює 0,989. Це свідчить про те, що 98,9 % розміру частки зміни комплексного інтегрального показника рівня конкурентоспроможності підприємства пояснюється варіацією змін показників, що

увійшли до рівняння регресії. Тобто чим величина коефіцієнта детермінації ближче до одиниці, тим менше в моделі неврахованих чинників. Нормований R-квадрат показує, наскільки додавання нової змінної може поліпшити якість моделі, однак у якості діагностичної величини і з метою економії витрат цей чинник використовується рідко тому, що при збільшенні кількох змінних і кількості спостережень його значення не завжди може підвищуватися у бік підвищення, нормований R-квадрат становить 0,979. Похибка апроксимації становить 1,8 %, що свідчить про те, що якість моделей оцінюється майже в повному обсязі. Статистична значущість моделі в цілому підтверджується значенням критерію Фішера F, значення якого становить 97,13, що перевищує табличні значення.

Отже, отримане рівняння регресії для ПП «Ланна-Агро» дає змогу керівництву прослідкувати вплив показників чистого прибутку, рентабельності виробництва та обсягу виробничих запасів на зміну рівня конкурентоспроможності підприємства, залежність впливу чинників на результуючий показник, та корегувати прийняття ефективних управлінських рішень в рамках управління конкурентоспроможністю підприємства.

За результатами побудови кореляційно-регресійної моделі для ПП «Ланна-Агро» необхідно розробити модель управлінських впливів, які дозволять підвищити рівень конкурентоспроможності підприємства.

Необхідно в рамках побудови регресивно-кореляційної моделі конкурентоспроможності підприємства розробити бізнес-модель управління, що буде представлена як цілісна система елементів і відносин між ними, управління кожною складовою якої забезпечить взаємний вплив на решту складових та на їхній взаємозв'язок із зовнішнім середовищем. Це і забезпечить якісне поліпшення всіх стратегічних та оперативних впливів на різних рівнях управління конкурентоспроможністю підприємства.

3.2. Перевірка моделі конкурентоспроможності ПП «Ланна-Агро» на мультиколінеарність

При побудові рівняння множинної регресії може виникнути проблема мультиколінеарності чинників. Мультиколінеарністю називається лінійний

взаємозв'язок двох або декількох пояснюючих змінних, яка може проявлятися у функціональній (явною) або стохастичній (прихованою) формі. Виявлення зв'язку між відібраними ознаками і кількісна оцінка тісноти зв'язку здійснюються з використанням методів кореляційного аналізу. Для вирішення цих завдань спочатку оцінюється матриця парних коефіцієнтів кореляції, потім на її основі визначаються часткові і множинні коефіцієнти кореляції і детермінації, перевіряється їх значущість. Кінцевою метою кореляційного аналізу є відбір факторних ознак x_1, x_2, \dots, x_m для подальшої побудови рівняння регресії [51].

Мультиколінеарність може привести до небажаних наслідків:

оцінки параметрів стають ненадійними. Вони виявляють великі стандартні помилки. Із зміною об'єму спостережень оцінки мінються (не лише за величиною, але і по знаку), що робить модель непридатною для аналізу і прогнозування.

ускладняється інтерпретація параметрів множинної регресії як характеристик дії чинників в «чистому» вигляді, бо чинники корельовані; параметри лінійної регресії втрачають економічний сенс;

стає неможливим визначити ізольований вплив чинників на результативний показник [51].

Перевіримо модель на мультиколінеарність за допомогою MS Excel.

Для визначення мультиколінеарності застосовується алгоритм Фаррара – Глобера. Цей алгоритм використовує три види статистичних критеріїв.

За критерієм χ^2 перевіряється мультиколінеарність усього масиву факторів.

За F -критерієм перевіряється незалежність кожного фактору з рештою факторів.

За критерієм Ст'юдента t перевіряється кожна пара незалежних факторів.

Алгоритм Фаррара-Глобера поділяється на декілька кроків.

Стандартизуємо (нормалізуємо) незалежні змінні.

Матриця змінних факторів X замінюється стандартизованою матрицею X^* , елементи якої обчислюють за формулою:

$$x_{ik}^* = \frac{x_{ik} - \bar{X}_k}{\delta_{Xk}} \quad (3.3)$$

де n – кількість спостережень;

m – кількість пояснювальних змінних, ($k=1,2,\dots,m$);

\bar{X}_k – середнє арифметичне значень фактору X_k ;

$\delta^2_{.kk}$ – дисперсія (середнє квадратичне відхилення) k -ї пояснювальної змінної X_k .

При нормалізації статистичних даних використовуємо статистичні функції *СРЗНАЧ* та *СТАНДОТКЛОНП*.

На рис. 3.5 наведено матрицю стандартизованих значень X_i .

X_{1n}	X_{2n}	X_{3n}
-0,5646	-0,3800	-0,7950
0,7931	0,8159	0,2361
-0,2285	-0,4358	0,5588

Рисунок 3.5 – Матриця стандартизованих значень X_i

Знайдемо кореляційну матрицю стандартизованих факторів.

Кореляційна матриця R знаходиться відповідно до двох методів стандартизації факторів за формулами:

$$a). R = \frac{1}{n} (X^*)^T X^* \quad \text{або} \quad b). R = (X^*)^T X^*, \quad (3.4)$$

де X^* – матриця стандартизованих незалежних змінних,

$(X^*)^T$ – матриця, транспонована до матриці X^* .

Визначаємо кореляційну матрицю $Kor = R = (X^*)^T X^*$, для цього виділяємо цей діапазон, вибираємо математичну функцію *МУМНОЖ* та діапазони знаходження транспонованої матриці $(X^*)^T$ та матриці стандартизованих незалежних змінних X^* . Ця функція повертає добуток матриць, які містяться в масивах.

На рис. 3.6 наведено кореляційна матриця Kor .

$R=Kor$		
1	0,3612143	0,508439
0,36121	1	0,251226
0,50844	0,2512259	1

Рисунок 3.6 – Кореляційна матриця Kor

Виявимо мультиколінеарність в масиві факторів.

Знаходимо детермінант (визначник) кореляційної матриці $/R/$ за допомогою функції (=МОПРЕД()) (рис. 3.7).

det[Kor]
0,6401774

Рисунок 3.7 – Детермінант (визначник) кореляційної матриці $/R/$

Для перевірки наявності мультиколінеарності між змінними X_1, X_2, X_3 визначаємо розрахункове та табличне значення критерію χ^2 . Розрахункове значення визначаємо за формулою:

$$\chi_{\text{роз}}^2 = \left[n - 1 - \frac{1}{6}(2m + 5) \right] \ln(\det[Kor]) \quad (3.5)$$

Знаходимо табличне значення χ_i^2 при заданому рівні значущості $\alpha=0,05$ і ступені вільності $k = \frac{1}{2} m(m - 1) = 3$.

Розрахунок табличного значення χ^2 у *MS Excel* має вигляд (=ХИ2ОБР(0,05;3)) (рис. 3.8).

Критерій χ^2	
$\chi^2_{\text{роз}}$	$\chi^2_{\text{табл}}$
-0,07433	7,814728

Рисунок 3.8 – Розрахункове та табличне значення χ^2

Якщо $\chi_{\text{роз}}^2 > \chi_{\text{табл}}^2$, то в масиві факторів існує мультиколінеарність. В нашому випадку розрахункове значення за абсолютною величиною менше табличного, тому в масиві факторів немає мультиколінеарності. Отже, модель не має мультиколінеарних факторів.

Знайдемо обернену матрицю до кореляційної матриці.

Обернену матрицю позначимо Z . Тоді:

$$Z = R^{-1} = [(X^*)^T X^*]^{-1} \quad (3.6)$$

На рис. 3.9 наведено результат розрахунку оберненої матриці до кореляційної матриці.

Z		
1,463478	-0,36471	-0,65246
-0,36471	1,158256	-0,10555
-0,65246	-0,10555	1,358255

Рисунок 3.9 – Результат розрахунку оберненої матриці до кореляційної матриці

Перевіримо мультиколінеарність фактору X_k з іншими факторами.

Застосуємо критерій Фішера. Для цього знайдемо значення F статистики (F критерій Фішера) для кожного фактору за формулою:

$$F_k = (z_{kk} - 1) \cdot \frac{n-m}{m-1} \quad (3.7)$$

де z_{kk} – діагональний елемент матриці Z .

В таблиці критичних значень знаходимо значення $F_{табл}$ при значущості $\alpha=0,05$ і ступенях вільності $V_1 = m-1$ та $V_2 = n-m$. Це значення становить 3,89.

Якщо $F_{факт} < F_{табл}$, то мультиколінеарність відсутня.

На рис. 3.10 наведено розрахункові та табличне значення критерію Фішера.

Критерій Фішера		
$F_{факт_1}$	0,231739	$F_{табл}$
$F_{факт_2}$	0,079128	3,89
$F_{факт_3}$	0,179128	

Рисунок 3.10 – Розрахункові та табличне значення критерію Фішера

Знайдемо частинні коефіцієнти кореляції (рис. 3.11).

Використовуючи матрицю Z обчислюються частинні коефіцієнти кореляції за формулою

$$q_{ij} = \frac{-z_{ij}}{\sqrt{z_{ii}z_{jj}}} \quad (3.8)$$

де z_{ij} – елемент оберненої матриці Z , що міститься в i -ому рядку і в j -ому стовпчику,

z_{ii} та z_{jj} – діагональні елементи матриці Z .

Q		
-1	0,28012771	0,46277821
0,28013	-1	0,08415176
0,46278	0,08415176	-1

Рисунок 3.11 – Частинні коефіцієнти кореляції q_{ij}

Частинні коефіцієнти кореляції характеризують тісноту зв'язку між двома змінними за умови, що третя не впливає на цей зв'язок.

Результати виконаних розрахунків можна побачити на рисунку 3.12.

X_0	X_1	X_2	X_3	Y	X_{1n}	X_{2n}	X_{3n}			
1	0,30038	0,365636	0,21894	0,318	-0,5646	-0,3800	-0,7950			
1	0,780403	0,78845	0,583488	0,554	0,7931	0,8159	0,2361			
1	0,419216	0,345913	0,697572	0,53	-0,2285	-0,4358	0,5588			
3	1,4999999	1,4999999	1,5	1,402	0,00E+00	5,55E-16	0,00E+00			
$SQ(N)$	X_{1s}	X_{2s}	X_{3s}	Y_s	S^2	DfY	Fr	SX_1	SX_2	SX_3
1,73	0,50	0,50	0,50	0,47		0,02		0,20	0,20	0,20
X^T										
-0,5646	0,7931	-0,2285								
-0,3800	0,8159	-0,4358								
-0,7950	0,2361	0,5588								
R=Kor			Z			Q				
1	0,3612143	0,508439	1,463478	-0,36471	-0,65246	-1	0,28012771	0,46277821		
0,36121	1	0,251226	-0,36471	1,158256	-0,10555	0,28013	-1	0,08415176		
0,50844	0,2512259	1	-0,65246	-0,10555	1,358255	0,46278	0,08415176	-1		
$\det\{Kor\}$										
0,6401774										
Критерій χ^2										
$\chi^2_{роз}$										
-0,07433										
$\chi^2_{табл}$										
7,814728										
Критерій Фішера										
$F_{факт_1}$										
0,231739										
$F_{факт_2}$										
0,079128										
$F_{факт_3}$										
0,179128										
$F_{табл}$										
3,89										

Рисунок 3.12 – Визначення наявності мультиколінеарності між незалежними змінними за допомогою MS Excel

Отже, мультиколінеарність між незалежними змінними, що увійшли до моделі конкурентоспроможності підприємства відсутня.

3.3. Розробка системи оцінки та управління конкурентоспроможністю ПП «Ланна-Агро»

Система оцінки та управління конкурентоспроможністю підприємства стає все більш актуальним завданням в умовах ринкових відносин і нині є запорукою успішної підприємницької діяльності.

На сучасному етапі розвитку економіки між підприємствами ведеться гостра конкурентна боротьба, спричинена нестабільним попитом, невідомою кількістю реальних і потенційних споживачів, невизначеністю їхніх можливостей і потреб, змінами вимог до якості продукції і послуг, пошуком нових ринків збуту, швидким розвитком науково-технічного прогресу. Підприємствам, щоб зберегти свої позиції у конкурентній боротьбі, необхідно не просто вивчати ринок, оцінювати свою конкурентоспроможність, можливості конкурентів і чинники що їх визначають, але й зміцнювати й підвищувати рівень свого конкурентоспроможності. Формування системи оцінки та управління конкурентоспроможністю є однією з найважливіших задач підприємства, без рішення якої йому важко утриматись на ринку в умовах конкуренції та отримати бажаний результат від своєї діяльності.

Не дивлячись на значну кількість та різноманітність підходів до формування системи оцінки та управління конкурентоспроможністю підприємств, залишається багато невирішених теоретичних і практичних питань, що стосуються елементів цієї системи та їх взаємозв'язків між собою.

Конкурентоспроможність підприємства – категорія динамічна, вона передбачає можливість оцінки її рівня та управління ним. Це дозволяє повною мірою застосовувати до конкурентоспроможності підприємства (як до об'єкту управління) положення і ідеї загальної теорії управління. Систему управління конкурентоспроможністю підприємства, як і будь-яку систему управління, можна

розглядати як сукупність двох підсистем: керованої (об'єкт управління) і керуючої (суб'єкт управління). Об'єктом управління цієї системи є функціональні сфери діяльності підприємства (виробнича, фінансово-інвестиційна, маркетингова, науково-дослідницька, інноваційна тощо). Суб'єктами управління конкурентоспроможністю підприємства є менеджери, які професійно займаються управлінням функціональними підрозділами підприємства та відповідають за показники ефективності діяльності цих підрозділів. Такі менеджери мають повноваження щодо прийняття управлінських рішень у конкретній сфері діяльності.

Виходячи з вищезазначеного, під управлінням конкурентоспроможністю підприємства доцільно розуміти безперервний циклічний процес чергування загальних функцій управління функціональними сферами діяльності цього підприємства та керованими параметрами зовнішнього середовища з метою отримання бажаного рівня конкурентоспроможності.

З погляду системного підходу, управління конкурентоспроможністю підприємства є системою взаємозалежних елементів, взаємодія між якими забезпечує це управління. Для забезпечення ефективного управління конкурентоспроможністю підприємства необхідно комплексне функціонування всіх елементів цієї системи. Відсутність будь-якої ланки порушить послідовність і призведе до збою функціонування механізму управління.

Структуру системи оцінки та управління конкурентоспроможністю підприємства представлена на рис. 3.13.

Система оцінки та управління конкурентоспроможністю підприємства взаємодіє з зовнішнім середовищем. Зовнішнє середовище містить елементи, що впливають на підприємство. Зокрема, виділяють елементи зовнішнього середовища, що опосередковано (економічні, соціальні, політичні, правові, науково-технічні, культурні, демографічні, екологічні, міжнародні фактори та умови підприємницької діяльності у країні) та безпосередньо (постачальники, споживачі, засоби масової інформації, суспільні організації, державні органи, конкуренти та ін.) впливають на рівень конкурентоспроможності підприємства [29].

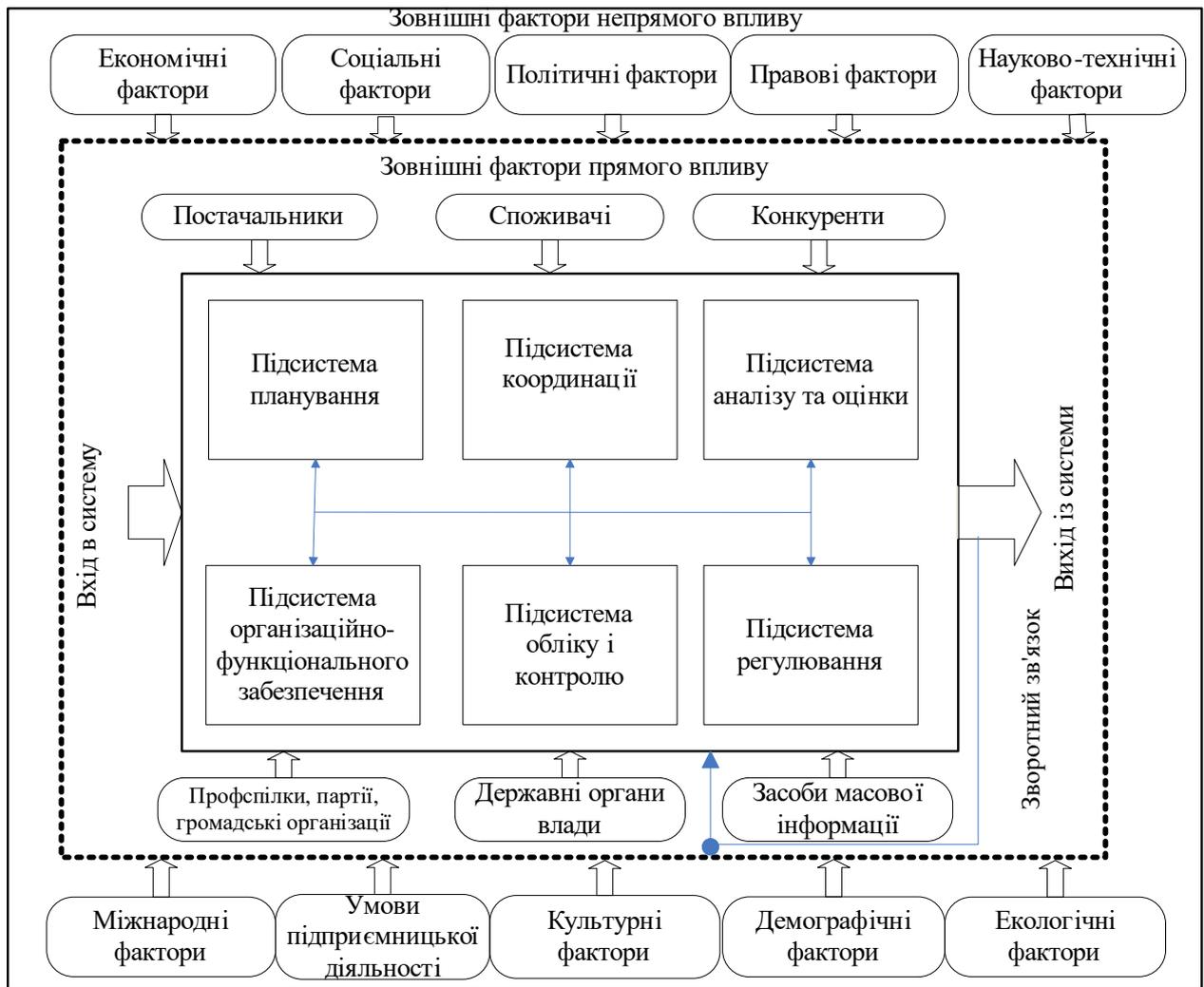


Рисунок 3.13 – Структура системи оцінки та управління конкурентоспроможністю підприємства

Саме елементи, що безпосередньо впливають на рівень конкурентоспроможності підприємства є своєрідним провідником впливу на нього елементів опосередкованого впливу.

Запропонована структура системи оцінки та управління конкурентоспроможністю підприємства є функціональною. При побудові зазначеної структури нами виділено такі функції управління, як планування, організація, координація, облік і контроль, аналіз та оцінка, регулювання. Передбачено вхід і вихід із системи, наявність зворотного зв'язку. Початковим етапом процесу управління конкурентоспроможністю підприємства є планування. Планування

передбачає визначення цілей та постановку задач на основі дослідження факторів зовнішнього та внутрішнього середовища.

При визначені цілей системи оцінки та управління конкурентоспроможністю підприємства доцільно [27]:

1) визначити й чітко сформулювати мету і завдання управління конкурентоспроможністю, максимально використовуючи кількісні показники та часові періоди.

2) забезпечити концентрацію мети на найважливішому.

3) забезпечити колективне обговорення поставленої мети.

4) прийняти стратегічні і тактичні рішення.

Підсистема організаційно-функціонального забезпечення, насамперед, забезпечує ефективне функціонування підприємства, розробку й реалізацію стратегії розвитку. Організаційно-функціональне забезпечення відповідає за чітку підготовку й організацію робіт щодо поділу праці за функціональними підсистемами, підрозділами, виконавцями і рівнями управління; створення умов для ефективного виконання робіт з врахуванням відповідного інформаційного, методичного, ресурсного, технічного й кадрового забезпечення.

Координація забезпечує узгодження та взаємозв'язок між цілями і задачами поточного й стратегічного управління, корпоративного та функціонального рівнів управління. Існує декілька видів координації: превентивна, коли прогнозуються проблеми, труднощі й шляхи їх подолання; усуваюча, націлена на ліквідацію перебоїв у діяльності підприємства; регулююча, яка призначається для підтримки встановленої схеми взаємодії функціональних підрозділів; стимулююча, що підвищує ефективність діяльності при відсутності видимих відхилень [31].

Реалізація функції координації вимагає створення єдиної інформаційної бази на підприємстві та її постійного доповнення й оновлення.

Досягнення взаємодії й узгодженості заходів, що впроваджуються кожною сферою діяльності повинне бути спрямоване на:

управління виробництвом;

управління маркетингом;

управління фінансово-інвестиційною діяльністю;
управління НДДКР і інноваційною діяльністю.

Функції обліку і контролю на підставі зіставлення планових і фактичних параметрів станів системи дозволяють проаналізувати й оцінити процеси зміцнення та підвищення рівня конкурентоспроможності підприємства.

Функція контролю забезпечує визначення критеріїв досягнення цілей на основі результатів аналізу та оцінки процесів підвищення рівня конкурентоспроможності підприємства. Оцінка процесів зміцнення та підвищення рівня конкурентоспроможності підприємства забезпечує спостереження та перевірку відповідності функціонування підприємства поставленим цілям стосовно встановлених норм, забезпечує перевірку результативності й ефективності окремих впроваджених заходів щодо зміцнення та підвищення рівня конкурентоспроможності підприємства.

Результати оцінки дають можливість вчасно вносити зміни в розроблені стратегії щодо зміцнення та підвищення рівня конкурентоспроможності підприємства, а це вже є задачею функції регулювання.

Зміцнення та підвищення рівня конкурентоспроможності підприємства є комплексним і складним завданням. Алгоритм процесу зміцнення та підвищення рівня конкурентоспроможності підприємства можна запропоновано на рис.3.6.

Особливу складність у зазначеному процесі зміцнення та підвищення рівня конкурентоспроможності підприємства викликають питання виявлення найбільш вагомих факторів, що впливають на рівень конкурентоспроможності підприємства. Доволі складним є також оцінка впливу факторів на рівень конкурентоспроможності підприємства та кількісне визначення цього рівня. Ці питання вимагають додаткових досліджень, зокрема, розробки методики кількісної оцінки рівня конкурентоспроможності підприємства, що дозволить визначити можливі шляхи та розробити заходи щодо підвищення цього рівня.

На рис. 3.14 наведено алгоритм процесу оцінки, зміцнення та підвищення рівня конкурентоспроможності підприємства.



Рисунок 3.14 – Алгоритм процесу оцінки, зміцнення та підвищення рівня конкурентоспроможності підприємства

Автором запропоновано функціональну структуру системи оцінки та управління конкурентоспроможністю підприємства. При побудові зазначеної структури виділено такі функції управління як планування, організація, координація, облік і контроль, аналіз та оцінка, регулювання. Передбачено вхід і вихід із системи, наявність зворотного зв'язку. Запропонована структура системи оцінки та управління конкурентоспроможністю підприємства охоплює максимальну кількість елементів та дозволить комплексно підійти до процесу зміцнення та підвищення рівня конкурентоспроможності підприємства.

З огляду на викладене, подальші дослідження передбачають виявлення найбільш вагомих факторів, що впливають на рівень конкурентоспроможності підприємства. розробка методики кількісної оцінки впливу факторів на рівень конкурентоспроможності підприємства та кількісне визначення цього рівня. Ці питання вимагають додаткових досліджень, зокрема, розробки методики кількісної оцінки рівня конкурентоспроможності підприємства, що дозволить визначити можливі шляхи та розробити заходи щодо підвищення цього рівня.

Висновки за розділом 3

У третьому розділі роботи, що має назву «Розробка та апробація методичного підходу до оцінки конкурентоспроможності сільськогосподарського підприємства» розроблено та проведено апробація методичного підходу до оцінки конкурентоспроможності ПП «Ланна-Агро», перевірено модель конкурентоспроможності на мультиколінеарність та розроблено систему оцінки та управління конкурентоспроможністю ПП «Ланна-Агро».

Для побудови моделі оцінки конкурентоспроможності сільськогосподарського підприємств використано один із методів багатовимірною статистичного аналізу – метод таксономії, що дозволяє отримати лінійне упорядкування об'єктів за рівнем розвитку досліджуваних процесів.

Етапи інтегрованої моделі визначення рівня конкурентоспроможності підприємства такі:

1. Аналіз динаміки складових показників діяльності підприємства.
2. Аналіз інтегрального показника конкурентоспроможності підприємства $I_{КП}$.

Визначення рівня конкурентоспроможності підприємства.

3. Розрахунок та аналіз коефіцієнтів парної кореляції між комплексним інтегральним показником конкурентоспроможності підприємства $I_{КП}$ та множиною показників $\{K_{ij}^n\}$. Визначення підмножини показників, що здійснюють найбільш вагомий вплив на результуючий чинник.

4. Побудова кореляційно-регресійної моделі залежності $I_{KП}$ від найбільш впливових показників з множини $\{K_{ij}^n\}$.

5. Перевірка моделі на мультиколінеарність.

Модель має вигляд $Y=0,1939+0,5369f_3+0,2179f_5+0,1432v_7$ та дозволяє керівництву прослідкувати вплив показників чистого прибутку, рентабельності виробництва та обсягу виробничих запасів на зміну рівня конкурентоспроможності підприємства, залежність впливу чинників на результуючий показник, та корегувати прийняття ефективних управлінських рішень в рамках управління конкурентоспроможністю підприємства.

Дана модель конкурентоспроможності ПП «Ланна-Агро» перевірена на мультиколінеарність, мультиколінеарність між незалежними змінними, що увійшли до моделі конкурентоспроможності підприємства відсутня.

Автором запропоновано функціональну структуру системи оцінки та управління конкурентоспроможністю підприємства. При побудові зазначеної структури виділено такі функції управління як планування, організація, координація, облік і контроль, аналіз та оцінка, регулювання. Передбачено вхід і вихід із системи, наявність зворотного зв'язку. Запропонована структура системи оцінки та управління конкурентоспроможністю підприємства охоплює максимальну кількість елементів та дозволить комплексно підійти до процесу оцінки, зміцнення та підвищення рівня конкурентоспроможності підприємства.

ВИСНОВКИ

У процесі дослідження ПП «Ланна-Агро» було одержано такі основні висновки кваліфікаційної роботи, що полягають у наступному.

У першому розділі роботи, що має назву «Теоретичні основи оцінки конкурентоспроможності аграрного підприємства» розкрито сутність та властивості конкурентоспроможності підприємства.

Конкуренція – одна з найвідоміших та фундаментальних економічних категорій, необхідний елемент ринкового механізму. Існує безліч об'єктів оцінки конкурентоспроможності. Одним з основних таким об'єктом є підприємство. Конкурентоспроможність будь-якого підприємства відображає сукупні підсумки роботи практично всіх його підрозділів (стан його внутрішнього середовища), а також його реакцію зміни зовнішніх чинників впливу.

Конкурентоспроможність підприємства є найважливішим критерієм доцільності його діяльності, умовою ефективного ведення торгових операцій, основою вибору коштів та методів виробничо-господарської діяльності, запорукою успіху за ринкових відносин.

Головним завданням підприємства, що має низку конкурентних переваг, є забезпечення собі гарного конкурентного статусу як показника, що відображає конкурентні позиції підприємства. Конкурентний статус – це вимірник становища підприємства на ринку.

Існує взаємозв'язок між такими економічними категоріями, як «конкурентоспроможність», «конкурентна перевага» та «конкурентний статус». Конкурентоспроможність досягається лише в тому випадку, якщо підприємство має низку конкурентних переваг. Вона виступає результатом отримання та підтримки протягом достатнього тривалого періоду сукупності конкурентних переваг. А з допомогою конкурентного статусу можна набути кількісне значення рівня конкурентоспроможності підприємства. Отже, конкурентний статус є оцінним показником рівня конкурентоспроможності, причому він оцінює конкурентоспроможність лише з погляду позиції над ринком.

Також у роботі описано методи оцінки конкурентоспроможності підприємств. Аналіз існуючих методів оцінки конкурентоспроможності підприємства є основою їх вдосконалення, розробки принципово нових методик і методів, що сприяють повнішому дослідженню конкурентоспроможності підприємства і виявлення резервів її підвищення. Конкурентоспроможність завжди оцінюється щодо певної бази з допомогою як якісних, і кількісних методів аналізу.

Серед основних методів оцінки конкурентоспроможності підприємства можна виділити такі:

13. Методи з урахуванням теорії мультиплікаторів.
14. Методи з урахуванням розрахунку інтегрального показника.
15. Матричні методи.
16. Методи, що ґрунтується на аналізі порівняльних переваг.
17. Методи, що побудовані з урахуванням теорії ефективної конкуренції.
18. Методи, що засновані на теорії рівноваги підприємства та галузі.

У кваліфікаційній роботі описано особливості конкурентоспроможності сільськогосподарських підприємств. Сільське господарство як галузь має низку особливостей, що значною мірою визначає конкурентоспроможність аграрних підприємств. Водночас, як і в інших галузях народного господарства, тут діють загальні економічні закони, хоча вони виявляються саме з урахуванням цих специфічних особливостей. Пізнання, урахування особливостей і вміле застосування механізму дії законів можуть мати значний позитивний вплив на ефективність господарської діяльності аграрних підприємств.

Сільське господарство є багатогалузевим і водночас єдиною інтегрованою галуззю агропромислового комплексу. У силу цього конкуренція та конкурентоспроможність сільськогосподарських підприємств розглядалися як комплексне та багатofакторне явище, що структурується у певну систему з використанням системного підходу. Виявлено, що конкуренція на аграрному ринку між сільгосптоваровиробниками проявляється у всіх її видах і не може бути однозначно віднесена до одного з них.

У другому розділі кваліфікаційної роботи, що має назву «Аналіз фінансово-економічних показників діяльності ПП «Ланна-Агро» описано організаційно-економічна характеристика ПП «Ланна-Агро, яке засноване на приватній основі власниками земельних та майнових паїв Полтавського району Полтавської області. У користуванні перебуває понад 5 тисяч гектарів земельних угідь, в тому числі рілля – 3 тисяч гектарів.

Підприємство здійснює виробництво сільськогосподарської продукції, її заготівлю, переробку і зберігання. Веде оптову і роздрібну торгівлю цієї продукції, продуктів переробки, товарів власного виробництва, комерційну торгівлю продовольчими і промисловими товарами, придбаними на стороні. Виконує будівельні та ремонтно-будівельні роботи, займається підсобними промислами та виробництвом будівельних матеріалів, товарів широкого вжитку, надає агротехнічні та інші послуги працюючим, пенсіонерам та членам їх сімей, населенню, іншим сільськогосподарським товаровиробникам, підприємствам та організаціям.

Для ПП «Ланна-Агро» характерною є лінійно-функціональна структура управління. Вона дозволяє організовувати управління за лінійною схемою а функціональні підрозділи допомагають лінійним працівникам у вирішенні відповідних управлінських функцій.

Також у другому розділі проведено аналіз фінансових показників ПП «Ланна-Агро». Зокрема проаналізовано ліквідність підприємства (коефіцієнт абсолютної ліквідності, коефіцієнт термінової ліквідності, коефіцієнт поточної ліквідності та коефіцієнт покриття).

Проведено аналіз платоспроможності та аналіз показників фінансової стійкості ПП «Ланна-Агро». На кінець 2022 р. ПП «Ланна-Агро» неплатоспроможне, платіжна недостача становила 90891 тис.грн. (18025 - 108916), на кінець періоду зобов'язання перевищують можливості підприємства в 6 разів. Отже, за всі періоди, що були проаналізовані підприємство виявлялося неплатоспроможним.

Для комплексної оцінки фінансової стійкості доцільно використовувати узагальнені показники, розрахункові формули яких виводяться на основі узагальнення показників фінансової стійкості, наведених раніше. Зокрема,

рекомендується застосування узагальнюючого коефіцієнта фінансової стійкості (Фст): $\text{Фст} = 1 + 2K_d + K_a + 1/K_{п/в} + K_p + K_{п}$

$$\Delta = 0,454/4,023 = 0,1129$$

Рівень фінансової стійкості підприємства підвищено на 11,29%.

У третьому пункті другого розділу кваліфікаційної роботи також виконано аналіз показників ефективності діяльності ПП «Ланна-Агро». Прибуток є одним з основних показників підприємства в ринкових умовах господарювання та є його стратегічною метою, реалізація якої є обов'язковою для забезпечення нормальних умов функціонування підприємства. Проаналізуємо динаміку формування чистого прибутку ПП «Ланна-Агро» за 2020-2022 роки.

Отже, проаналізувавши економічні показники діяльності ПП «Ланна-Агро» за 2020-2022 роки можемо стверджувати, що підприємство на даний момент прибуткове та рентабельне. Більшість економічних показників діяльності ПП «Ланна-Агро» мають позитивні тенденції.

У третьому розділі роботи, що має назву «Розробка та апробація методичного підходу до оцінки конкурентоспроможності сільськогосподарського підприємства» розроблено та проведено апробація методичного підходу до оцінки конкурентоспроможності ПП «Ланна-Агро», перевірено модель конкурентоспроможності на мультиколінеарність та розроблено систему оцінки та управління конкурентоспроможністю ПП «Ланна-Агро».

Для побудови моделі оцінки конкурентоспроможності сільськогосподарського підприємств використано один із методів багатовимірною статистичного аналізу – метод таксономії, що дозволяє отримати лінійне упорядкування об'єктів за рівнем розвитку досліджуваних процесів.

Етапи інтегрованої моделі визначення рівня конкурентоспроможності підприємства такі:

1. Аналіз динаміки складових показників діяльності підприємства.
2. Аналіз інтегрального показника конкурентоспроможності підприємства $I_{кп}$.

Визначення рівня конкурентоспроможності підприємства.

3. Розрахунок та аналіз коефіцієнтів парної кореляції між комплексним інтегральним показником конкурентоспроможності підприємства $I_{КП}$ та множиною показників $\{K_{ij}^n\}$. Визначення підмножини показників, що здійснюють найбільш вагомий вплив на результуючий чинник.

4. Побудова кореляційно-регресійної моделі залежності $I_{КП}$ від найбільш впливових показників з множини $\{K_{ij}^n\}$.

5. Перевірка моделі на мультиколінеарність.

Модель має вигляд $Y=0,1939+0,5369f_3+0,2179f_5+0,1432v_7$ та дозволяє керівництву прослідкувати вплив показників чистого прибутку, рентабельності виробництва та обсягу виробничих запасів на зміну рівня конкурентоспроможності підприємства, залежність впливу чинників на результуючий показник, та корегувати прийняття ефективних управлінських рішень в рамках управління конкурентоспроможністю підприємства.

Дана модель конкурентоспроможності ПП «Ланна-Агро» перевірена на мультиколінеарність, мультиколінеарність між незалежними змінними, що увійшли до моделі конкурентоспроможності підприємства відсутня.

Автором запропоновано функціональну структуру системи оцінки та управління конкурентоспроможністю підприємства. При побудові зазначеної структури виділено такі функції управління як планування, організація, координація, облік і контроль, аналіз та оцінка, регулювання. Передбачено вхід і вихід із системи, наявність зворотного зв'язку. Запропонована структура системи оцінки та управління конкурентоспроможністю підприємства охоплює максимальну кількість елементів та дозволить комплексно підійти до процесу оцінки, зміцнення та підвищення рівня конкурентоспроможності підприємства.