СУМСЬКИЙ ДЕРЖАВНИЙ ПЕДАГОГІЧНИЙ УНІВЕРСИТЕТ
ІМЕНІ А. С. МАКАРЕНКА

ФІЗИКО-МАТЕМАТИЧНИЙ ФАКУЛЬТЕТ

КАФЕДРА БІЗНЕС-ЕКОНОМІКИ ТА АДМІНІСТРУВАННЯ

Дмитро Мерецький

НАПРЯМИ ПІДВИЩЕННЯ КОНКУРЕНТОСПРОМОЖНОСТІ ПІДПРИЄМСТВА

Спеціальність: 051 «Економіка»

Галузь знань: 05 Соціальні та поведінкові науки

Кваліфікаційна робота
на здобуття освітнього ступеню магістр

Науковий керівник
старший викладач, доктор
філософських наук
_____ Д. С. Божков

«_____»_____2024 р.

Виконавець
здобувача вищої освіти групи 562

_____Дмитро Мерецький

«_____»_____2024 р.

Суми 2024

fizmat@sspu.edu.ua
суворо дотримуйтесь
правил академічної
доброчесності

СУМСЬКИЙ ДЕРЖАВНИЙ ПЕДАГОГІЧНИЙ УНІВЕРСИТЕТ
імені А.С.МАКАРЕНКА

Інститут, факультет Фізико-математичний
Кафедра Бізнес-економіки та адміністрування
Рівень вищої освіти магістр
Спеціальність 051 Економіка
Освітньо-професійна програма Економіка

ЗАТВЕРДЖУЮ
Завідувач кафедри бізнес-економіки
та адміністрування

_____д.е.н., професор Божкова В.В.
«____» _____ 2024 р.

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

Дмитро Мерецький

1. Тема роботи: «Напрями підвищення конкурентоспроможності підприємства»
Керівник роботи: старший викладач, доктор філософських наук Д. С. Божков
Затверджені наказом від «__»_____202_ року, № _____

2. Строк подання студентом роботи «__» _____ 2024 р.
3. Вихідні дані до роботи:
мета дослідження: розробка пропозицій щодо підвищення конкурентоспроможності галузі ТОВ «Альянс» для забезпечення сталого розвитку.
об'єкт дослідження: стратегія ТОВ «Альянс» щодо підвищення конкурентоспроможності з метою забезпечення сталого зростання.
предмет дослідження: складає основу теоретичних, практичних і практичних підходів до підвищення конкурентоспроможності з метою забезпечення безперервного зростання ТОВ «Альянс».
4. Зміст роботи (перелік питань, які потрібно розробити):
Розділ 1. Теоретико-методологічні основи підвищення рівня конкурентоспроможності підприємства
Розділ 2. Оцінка конкурентоспроможності ТОВ «Альянс»
Розділ 3. Обґрунтування економічних заходів для розвитку рівня конкурентоспроможності ТОВ «Альянс»

5. Перелік графічного (ілюстративного) матеріалу (із чітким зазначенням обов'язкових складових): робота містить 18 таблиць і 15 рисунків.

fizmat@sspu.edu.ua
суворо дотримуйтесь
правил академічної
доброчесності

6. Консультанти розділів роботи

Розділ	Прізвище, ініціали та посада консультанта	Підпис, дата	
		завдання видав	завдання прийняв
1.	Божков Д. С.		
2.	Божков Д. С.		
3.	Божков Д. С.		

7. Дата видачі завдання «__» _____ 202__року.

КАЛЕНДАРНИЙ ПЛАН

№ з/п	Назва етапів кваліфікаційної роботи	Строк виконання етапів роботи	Примітки
1.	Вибір теми магістерської роботи, ознайомлення з науковою літературою за темою дослідження		виконано
2.	Обговорення та затвердження теми магістерської роботи та наукового керівника на засіданні кафедри, наказом ректора університету		виконано
3.	Отримання консультації в керівника, накопичення матеріалів для написання теоретичної частини дослідження, розробка плану роботи, визначення об'єкта, предмета, мети, гіпотези, завдань дослідження, критеріїв оцінювання		виконано
4.	Робота над теоретичною частиною магістерської роботи, аналіз літературних джерел. Розробка та апробація методики дослідної роботи		виконано
5.	Подання теоретичної частини магістерської роботи для першого читання науковим керівником		виконано
6.	Усунення зауважень, урахування рекомендацій наукового керівника щодо першого розділу роботи.		виконано
7.	Подання другого розділу експериментально-дослідної частини магістерської роботи на перевірку науковому керівнику		виконано
8.	Подання третього розділу методологічної частини магістерської роботи на перевірку науковому керівнику		виконано
9.	Урахування рекомендацій наукового керівника, збагачення роботи додатковими дослідженнями, підготовка загальних висновків		виконано
10.	Доопрацювання магістерської роботи з урахуванням рекомендацій після передзахисту		виконано
11.	Подання магістерської роботи науковому керівнику та рецензенту на підготовку відгуку та рецензії, подання електронної версії магістерської роботи		виконано
12.	Подання на кафедру остаточного варіанта магістерської роботи, переплетеного та підписаного магістрантом, науковим керівником і рецензентом		виконано

Науковий керівник _____ Дмитро БОЖКОВ
(підпис)

Здобувач _____ Дмитро МЕРЕЦЬКИЙ
(підпис)

fizmat@sspu.edu.ua
Суворо дотримуйтесь правил академічної доброчесності

ЗМІСТ

ВСТУП 5

РОЗДІЛ 1. ТЕОРЕТИКО-МЕТОДОЛОГІЧНІ ОСНОВИ ПІДВИЩЕННЯ РІВНЯ КОНКУРЕНТОСПРОМОЖНОСТІ ПІДПРИЄМСТВА 7

1.1 Поняття конкурентоспроможність, його сутність та зміст 7

1.2 Методологія оцінювання рівня конкурентоспроможності підприємства 13

1.3 Сутність поняття «сталий розвиток» та його вплив на конкурентоспроможність підприємства 21

РОЗДІЛ 2. ОЦІНКА КОНКУРЕНТОСПРОМОЖНОСТІ ТОВ «АЛЬЯНС» 29

2.1 Загальна характеристика діяльності ТОВ «Альянс» 29

2.2 Оцінка економічного стану ТОВ «Альянс» 33

РОЗДІЛ 3 ОБҐРУНТУВАННЯ ЕКОНОМІЧНИХ ЗАХОДІВ ДЛЯ РОЗВИТКУ РІВНЯ КОНКУРЕНТОСПРОМОЖНОСТІ ТОВ «АЛЬЯНС» 43

3.1.Напрямки розвитку рівня конкурентоспроможності ТОВ «Альянс» 43

3.2 Економічне обґрунтування впровадження напрямків розвитку підвищення рівня конкурентоспроможності ТОВ «Альянс» 46

3.3 Аналіз економічної ефективності заходів з покращення рівня конкурентоспроможності ТОВ «Альянс» 50

ВИСНОВКИ 56

СПИСОК ВИКОРИСТАНИХ ДЖЕРЕЛ 58

fizmat@sspu.edu.ua
суворо дотримуйтесь
правил академічної
доброчесності

ВСТУП

Актуальність дослідження. Компанії займають одну з найважливіших ролей у сучасній економічній системі. Інституційний розвиток є основним напрямком діяльності кожної країни, оскільки його прибуткова та стабільна діяльність гарантує зростання добробуту людей. Важливою умовою існування організації на ринку і, власне, її основною метою є конкуренція. Прибуток і частка ринку є однаково важливими цілями. Хоча конкуренція часто не є пріоритетом з моменту початку кар'єри, компанії завжди намагаються з'ясувати, чим вони відрізняються від інших. І бажання досягти цих цілей є основою для подальшого прогресу.

Такі вітчизняні економісти, як І. Должанський [11], Б. Данилишин [28], Н. Богацька [1] та ін. На теоретичному аспекті проблеми акцентовано увагу в статтях М. Портера [13], Е. Калінікової [17], О. Слеца [14], А. Тромпенаарса [7], І. Ансоффа [24], В. [18] .], М. Романовська [21]. Його практичні аспекти досліджувалися в працях Г. Пчелянської [19], В. Кривицької [35], І. Арнаута [38], А. Касича [32], М. Заюкової [25], Р. Фатхутдінової [16]. . ' сільська місцевість.

Мета роботи є розробка пропозицій щодо підвищення конкурентоспроможності галузі ТОВ «Альянс» для забезпечення сталого розвитку.

Щоб досягти мети, поставлені деякі *завдання*:

- дослідити основи та зміст теорії конкуренції.

- пояснити методи оцінки конкурентоспроможності організації.

- дослідити на основі категорії «сталий розвиток» та її зв'язку з організаційною конкурентоспроможністю.

- роз'яснити сутність діяльності ТОВ «Альянс».

- проведення аналізу фінансового стану ТОВ «Альянс».

- здійснити конкурентний аналіз для забезпечення подальшого розвитку ТОВ «Альянс».

fizmat@sspu.edu.ua
суворо дотримуйтесь
правил академічної
доброчесності

- провести кореляційно-регресійну оцінкуТОВ «Альянс».

- розрахунок витрат на реалізацію політики, спрямованої на підвищення конкурентоспроможності ТОВ «Альянс» для забезпечення сталого зростання.

Об'єктом дослідження є стратегія ТОВ «Альянс» щодо підвищення конкурентоспроможності з метою забезпечення сталого зростання.

Предмет даного дослідження складає основу теоретичних, практичних і практичних підходів до підвищення конкурентоспроможності з метою забезпечення безперервного зростання ТОВ «Альянс».

Інформаційна база складає праці вітчизняних і зарубіжних вчених і експертів у сфері підвищення конкурентоспроможності, а також фінансова звітність, аналітичні та ціноутворювальні дослідження компанії ТОВ «Альянс».

Відповідність темі навчання та дослідження. Дана дипломна робота виконана в рамках науково-дослідного проекту кафедри економіки та бізнесу «Проблеми та шляхи вирішення сучасної економіки та управління підприємством», в якому автор узагальнив поняття конкуренції; Викладено теоретичні та практичні питання підвищення конкурентоспроможності організації та надано практичні пропозиції щодо досягнення цих результатів.

У цьому дослідженні використовуються загальнонаукові методи, особливо індуктивний та деривaційний методи для вивчення сутності та змісту теорії конкуренції. Методи аналізу та синтезу в дослідженні фінансового стану ТОВ «Альянс». економічні прогнози та аналіз - визначення напрямів підвищення конкурентоспроможності ТОВ «Альянс».

Практичне застосування результатів роботи аспіранта включає розробку авторських рекомендацій щодо дій, спрямованих на підвищення конкурентоспроможності з метою забезпечення подальшого зростання ТОВ «Альянс».

fizmat@sspu.edu.ua
суворо дотримуйтесь
правил академічної
доброчесності

РОЗДІЛ 1. ТЕОРЕТИКО-МЕТОДОЛОГІЧНІ ОСНОВИ ПІДВИЩЕННЯ РІВНЯ КОНКУРЕНТОСПРОМОЖНОСТІ ПІДПРИЄМСТВА

1.1. Поняття конкурентоспроможність, його сутність та зміст

Конкуренція є основним економічним механізмом у ринковій економіці. З економічної точки зору конкуренція має на меті збільшити доходи підприємств. Це означає, що конкуренцію можна вважати рушійною силою розвитку способів виробництва та витрат. І діяльність компанії спрямована на захоплення ринку і, звичайно, збільшення його частки [1].

Конкуренція є вродженою та невід'ємною частиною конкуренції. Конкурентоспроможність – це здатність особистості конкурувати [2]. На даний момент це поміркуване й абстрактне поняття. Конкуренцією дуже важко маніпулювати, якщо вивчати реальну економічну політику як теоретичну категорію. Для цього необхідне обов'язкове порівняння із зовнішнім середовищем, тобто з конкурентним мотивом. З цього випливає, що емпіричне дослідження буде керуватися визначенням параметрів оцінки, зважуванням і вибором методів дослідження, що відповідають об'єкту дослідження. Кілька авторів, що займаються питанням конкуренції, не пропонують визначень. В українській та міжнародній економічній літературі точаться певні суперечки щодо рівня розуміння цього поняття та вибору показника для конкурентного аналізу.

Конкуренція – це поширене явище, з яким ми стикаємося в багатьох сферах нашого життя. Наприклад, у соціальних мережах. політичне, культурне і навіть мистецьке життя. Він є основою функціонування та розвитку ринкової економіки через конкуренцію між учасниками ринку за здійснення господарської діяльності, переслідуючи при цьому досягнення поставлених цілей.

fizmat@sspu.edu.ua суворо дотримуйтесь правил академічної доброчесності

Конкурентоспроможність також відноситься до здатності фірми ефективно та економічно досягати визначеної мети. Поняття конкуренції також може стосуватися окремих послуг і продуктів, а також окремих галузей і фірм. Бути конкурентоспроможним означає вигідно продавати свої продукти та мати споживачів, які повністю їх приймають, задовольняють їхні потреби та виправдовують очікування, пов'язані з продуктом чи послугою [3].

Згідно з дослідженням Марка Любінського, конкурентоспроможність – це аналітична концепція, яка відображає конкретний бажаний стан речей. Ця економіко-бізнес-теорія включає такі елементи [4]:

1. Внутрішні та зовнішні продажі та доходи.

2. Здатність утримувати та зміцнювати свої позиції на ринку.

3. Довгостроковий потенціал сталого зростання.

Девід Фолкнер і Кліфф Боумен відкривають серце і ключ до конкуренції. Перший складається з політики та практик, які дають компанії лідируючі позиції в галузі та відповідають здатності компанії підвищувати свою цінність, як це сприймає клієнт. А останнє, навпаки, прирівнюється до навичок, необхідних для отримання стійкої конкурентної переваги на ринку. Це може не повністю узгоджуватися з ключовою конкуренцією, включаючи операційну та політичну конкуренцію. [5] Ці автори визначають кар'єрну конкурентоспроможність як певний набір технічних навичок, важливих з точки зору роботи на даному ринку. Це може бути пов'язано з технологією, розподілом, логістикою, контролем тощо. [6] Подібним чином, системна конкурентоспроможність дій, вжитих фірмами, з точки зору загальної економічної ефективності та економії. Існує багато визначень поняття підприємницької конкуренції. Конкуренція між підприємствами вважається процесом, за допомогою якого учасники ринку, намагаючись задовольнити власні потреби, намагаються отримати більший прибуток., підвищити якість або інші характеристики, які впливатимуть на продажі. Крім того, конкурентоспроможність можна охарактеризувати як складну,

fizmat@sspu.edu.ua
суворо дотримуйтесь
правил академічної
доброчесності

багатофакторну концепцію, яка відображає здатність організації виживати в конкурентному середовищі, гарантуючи, що її продукти та послуги відповідають високим стандартам за конкурентними цінами в національному та глобальному масштабі. Слово «конкурентоспроможність» позначає поняття безпеки, ефективності, високої продуктивності, якості, гнучкості, вдосконаленого управління, успіху, відмінних продуктів і кращих витрат. У таблиці 1.1 систематизовано підходи науковців до трактування цього поняття.

Таблиця 1.1 - Погляди авторів на трактування поняття «конкурентоспроможність підприємства»

Автор, джерело	Визначення терміна «конкурентоспроможність»
Ч. Хемпден-Тьорнер, А. Тромпенаарс [7]	Це змагання і співпраця одночасно, які ведуть до пізнання важливих технологій, потреб і вимог клієнтів
П.Діксон [8, с. 131]	Відображає продуктивність і ефективність підприємства щодо конкурентів. Продуктивність пов'язана з утримуваною часткою ринку й доходністю, ефективність - зі швидкістю зворотної реакції. І продуктивність, і ефективність залежать від конкурентної раціональності фірми. Від сили її загального духу та вміння приймати рішення.
В. Винокуров [9, с. 17]	Здатність фірми проводити успішну конкурентну боротьбу, вміти їй протистояти. Конкурентоспроможність визначають порівняльні конкурентні переваги суб'єкта господарювання стосовно інших
О. Гішенко, О. Головко [10, с. 51]	Здатність підприємства до отримання синергетичного ефекту від раціонального використання наявних та новостворених переваг у процесі реалізації стратегії конкурентних переваг.
І. Довжанський, Т. Загорна [11, с. 12]	Це економічна конкуренція виробників одних і тих самих видів продукції на ринку за залучення більшого числа покупців і отримання максимального зиску в короткостроковій чи довгостроковій перспективі.
Є. Діхтіль [12, с. 58]	Це одне з основних понять, що активно використовується в теорії і практиці економічного аналізу, в перекладі з латинського означає конкуренція, боротьба за досягнення найкращих результатів.

fizmat@sspu.edu.ua
суворо потримуйтесь
правил академічної
доброчесності

І Є.А. Тільки Волкова, Є.В. Калініков, проаналізувавши у своєму дослідженні поняття корпоративної конкурентоспроможності [17], дійшов висновку, що «корпоративна конкурентоспроможність характеризується неоднозначністю та множинністю визначень, різними підходами у поширенні цього поняття. Саме тому не існує єдиного загальноприйнятого визначення корпоративної конкурентоспроможності.

Конкурентний аналіз компанії веде до визначення конкуренції в окремих секторах, а також факторів, які в кінцевому підсумку супроводжують конкурентоспроможність компанії. Тому можна виділити види конкуренції, пов'язані з причинно-наслідковими зв'язками [18]:

- Реальна конкурентоспроможність компанії.

- Конкурентоспроможність підприємства визначається замовником.

- Конкурентоспроможність продукції та потенціал компанії (експертиза).

- Конкурентоспроможність господарської діяльності (рівень економічної свободи).

- Конкурентоспроможність факторів виробництва для даної країни або регіону.

Також виділяють такі види джерел конкуренції:

- Виробництво: конкурентоспроможність компанії визначається її лідерством за витратами та/або найвищою якістю. Витратова перевага може виникати через зовнішні чинники, пов'язані з положенням компанії в її оточенні, або через внутрішні фактори, пов'язані з розподілом ресурсів.

- Вартість: конкурентоспроможність компанії варіюється від зниження вартості капіталовкладень і транспортних витрат до покращення обслуговування клієнтів.

- Маркетинг: конкурентоспроможність компанії залежить від кращого розуміння потреб ринку та кращої адаптації продукту та його розподілу відповідно до потреб.

fizmat@sspu.edu.ua
суворо дотримуйтесь
правил академічної
доброчесності

- Технологія: конкурентоспроможність компанії залежить від лідерської позиції, отриманої завдяки науково-дослідницькій діяльності, технологічним інноваціям, а також інноваціям продукту.

- Позиція на ринку: бренд, патент, репутація - конкурентоспроможність компанії залежить від лояльності споживачів завдяки диференціації бренду та продукту, якщо вони отримують патент.

- Відокремлення компанії та її продукту.

- Якість менеджменту - управлінські здібності, наявність в колективі талановитих менеджерів.

- Знання та інформація: отримати знання про виробничий процес, робочі інформаційні системи тощо.

- Управління часом: здатність реагувати на зміни ринку швидше, ніж конкуренти, здатність розвивати та адаптувати довгострокові бізнес-стратегії.

- Конкурентоспроможність підприємства включає наступні структурні елементи:

- Людський капітал - якість маркетингового персоналу (логістика, дистрибуція, маркетинг), якість технічного та фінансового персоналу, управління (прийняття ризику, дух підприємництва та пристрасть до справи якості), співробітників (кваліфікація, інновації, ефективність).

- Природні ресурси (якість, взаємозамінність, взаємодоповнюваність, конфігурація) - машини, машини, транспортні засоби та IT-інфраструктура.

- Фінансові інструменти: вартість під ризиком, вартість чистих активів, грошовий потік, частка акцій, борги та кредити.

- Нематеріальні ресурси - інформація, технології, інновації, прибутковість компанії, навички фахівців, неформальні відносини з центрами прийняття рішень, обладнання, ліцензії, робоче середовище, організаційний контроль, досвід, контакт.

- Організаційні ресурси - процеси прийняття рішень, організація розподільчої та логістичної мережі, розмір компанії, організаційна структура,

fizmat@sspu.edu.ua
суворо дотримуйтесь
правил академічної
доброчесності

управління якістю, визначення систем зв'язку з організацією доставки та клієнтами, моніторинг комунікаційних процесів.

Ділову конкуренцію можна розглядати з точки зору продукту та фактора конкуренції, розміру та характеру конкуренції, а також її інтенсивності. Тут слід звернути особливу увагу на три аспекти, на основі яких компанії можуть бути більш конкурентоспроможними порівняно зі своїми більшими конкурентами. Їх необхідно віднести до інституційних ресурсів, тобто до конкурентних можливостей організації, які визначаються технологією, менеджментом, інноваціями, кваліфікацією, а також знаннями керівників і співробітників. Інструменти, які компанія використовує для зміцнення конкурентних позицій на ринку. Крім того, розглядаються механізми та джерела конкурентної переваги в компаніях [19].

При аналізі конкурентоспроможності суб'єкта враховуються показники макроекономічної ефективності. Це економічні та фінансові результати та джерела посилення конкурентоспроможності, а також засоби мікросередовища. Вони пояснюють позицію компанії на ринку.

Розвиток бізнесу - це цілеспрямований довготривалий процес кількісних і якісних змін. Мета тісно пов'язана з розвитком компанії. Відповідно до неокласичного погляду, метою цього бізнесу є максимізація прибутку. Неокласична теорія передбачає ситуацію досконалої конкуренції, в якій велика кількість постачальників конкурують між собою, і жоден з них не впливає на ціни. Максимізація прибутковості ринку є умовою виживання [20].

Серед бачень розвитку кафедри можна назвати:

- Збільшити прибуток.
- Збільшення частки ринку.
- Пошук нових ринків збуту.
- Вивести на ринок нові продукти.
- Підвищення фінансової спроможності.
- Використання комп'ютерного запису.

fizmat@sspu.edu.ua
суворо дотримуйтесь
правил академічної
доброчесності

- Здатність адаптуватися до нових змін навколишнього середовища.

- Розвивати технічні навички.

- Збільшити обсяги прикладних досліджень

Успіх підприємства гарантує зростання, тобто воно націлене на зростання, збільшення обсягів робіт і факторів виробництва. Розвиток промисловості супроводжується експансією, яку можна визначити як створення значних робочих місць, розвиток яких призводить до швидкого зростання та значного покращення навколишнього середовища. Бажання закріпити свої позиції на ринку тісно пов'язане з подальшим життям будь-якого бізнесу.

1.2. Методологія оцінювання рівня конкурентоспроможності підприємства

Оцінка конкурентоспроможності компанії є основоположною для успішної діяльності комерційної організації та є більш складною, ніж аналіз конкурентоспроможності продукту.

Слід зазначити, що навіть показники прибутковості, ділової активності, фінансів і доходів компанії не дадуть чітких відповідей і результатів щодо аналізу конкурентоспроможності компанії. Після визначення та розробки ключових показників успішності компанії необхідно провести її оцінку. Очевидно, доцільно оцінювати та порівнювати досліджувану компанію одночасно з обраним конкурентом, як правило, лідером галузі або в певному сегменті ринку.

Для цілей аналізу конкурентної позиції, а отже й конкурентоспроможності компанії, найбільш корисним методом є бенчмаркінг, який передбачає постійне порівняння досліджуваної компанії з провідними конкурентами в галузі за ключовими показниками ефективності.

В даний час існує багато методів оцінки конкурентоспроможності компанії. Однак найбільш використовуваними є механізми, що визначають

fizmat@sspu.edu.ua
суворо дотримуйтесь
правил академічної
доброчесності

позицію компанії на ринку. Так само їх поділяють на власні та формальні методи аналізу конкретного виду підприємницької діяльності [22]. Конкретні параметри включають:

- система товарного ринку (І. Ансофф);
- Модель життєвого циклу товару.
- Модель М. Портера;
- Модель накопиченого досвіду.

Таблиця 1.2 - Формальні моделі дослідження конкурентоспроможност окремого виду діяльності

Метод	Переваги	Недоліки	Доцільність використання
Модель М. Портера (конкурентної переваги)	Надає можливість визначити загальний вплив зовнішніх сил на конкуренцію	Займаючи особливу позицію на ринку, можна визначити як отримати перевагу над конкурентами	Можливо і потрібно
Модель продукт-ринок (І. Ансоффа)	Дозволяє оптимізувати розподіл корпоративних ресурсів і визначити характер поведінки на ринку	Для аналізу потрібен спеціально навчений кваліфікований персонал, збір даних може бути проблематичним	Можливо і потрібно
Модель накопиченого досвіду	Дозволяє оцінити регулярність формування витрат на основі конкретного обсягу виробництва, щоб мати можливість порівняти витрати конкурентів що працюють на одному ринку та виявити необхідність зміни стратегій	Для ринкових секторів та ринків із повільним економічним розвитком збільшення виробництва для зменшення витрат може призвести до перевиробництва продукції	Можливо для окремих секторів економіки
Модель життєвого циклу товару	Розуміння різних стадій життєвого циклу товару дозволяє планувати та оцінювати витрат, прибуток та інвестиції підприємства.	У разі нетрадиційної моделі (без окремої стадії) важко визначити стадію, коли є попит на товар	Можливо для прогнозування розвитку первинного попиту в визначеній зоні господарювання

fizmat@sspu.edu.ua суворо дотримуйтесь правил академічної доброчесності

Матричні моделі включають: модель Shell/DPM. Тренд BKG; модель Hofer/Schendel; Метод ADL "McKinsey". Система PIMS більш детально ми розглянемо конкретні методи пошуку в таблиці 1.2.

Відповідно до моделі М. Портера існує три фундаментальних конкурентних механізми [23]:

1. Модель лідерства за витратами

Відповідно до стратегії, компанія прагне стати виробником, який пропонує найнижчі ціни в галузі. Джерела витрат різні і залежать від структури галузі. Зниження витрат може бути досягнуто за рахунок виробничоциклу, власної технології, ексклюзивного доступу до сировини та інших факторів.

Виробник з низькими витратами повинен якомога ефективніше ідентифікувати та використовувати всі джерела цінової переваги. Якщо компанії вдасться досягти успіху і, що важливіше, зберегти лідерство за витратами, вона, безперечно, буде на вершині своєї галузі, доки ціна встановлюється на рівні середньої галузі.

2. Розлука

У рамках цієї стратегії компанія прагне бути унікальною у своїй галузі за параметрами, які високо цінуються покупцем. Іншими словами, вам потрібно вибрати один або кілька факторів, які цінує більшість споживачів у галузі, щоб унікально позиціонувати їх на ринку відповідно до потреб цих споживачів. За додаткову доступність, яку оцінив покупець, компанії платять вищу ціну.

3. Навички

Мета цього процесу — максимально задовольнити потреби користувача. Він може базуватися як на конкретних стратегіях, так і на лідерстві за витратами.

Переходимо до моделі продукт/ринок І. Ансоффа, яку ще називають матрицею Ансоффа. Цей інструмент використовується компаніями для аналізу та планування своїх стратегій. У наведеній нижче таблиці наведено

fizmat@sspu.edu.ua
суворо дотримуйтесь
правил академічної
доброчесності

чотири стратегії, які використовуються для максимального зростання бізнесу, і аналіз ризиків, пов'язаних із кожною стратегією.

Чотири форми матриці Ансоффа [24]:

1. Проникнення на ринок: головною метою є збільшення продажів існуючих продуктів на існуючому ринку.

2. Розробка продукту: основна увага приділяється представленню нового продукту на існуючому ринку.

3. Розширення ринку: Основна увага приділяється проникненню на новий ринок із наявним продуктом.

4. Диференціація. Основна увага приділяється виходу на новий ринок шляхом представлення нового продукту.

Процес накопичення досвіду передбачає розробку стратегії зниження витрат. Його основа полягає в тому, що компанія має більшу частку в певному секторі економіки, що призводить до збільшення загальної собівартості продукції, тим самим знижуючи собівартість одиниці продукції. Іншими словами, досягнення нижчих витрат, ніж у конкурентів, залежить від фінансової ситуації та ринкової позиції компанії. Ця модель можлива, але її можна використовувати лише в секторах, де витрати відіграють важливу роль.

Модель життєвого циклу товару є важливим аспектом ринку. «Життєвий цикл товару» — це назва етапів, які проходить продукт. Життєвий цикл класичної продукції включає наступні етапи [25]:

1. Екстрена (пошукова).

2. Виведення на ринок

3. Розвиток

4. Насиченість.

5. Відмова.

Розглянемо докладніше матричну модель. У таблиці 1.3 представлені переваги, недоліки та обґрунтованість застосування. У дипломній роботі використано комплексний метод аналізу конкурентоспроможності

fizmat@sspu.edu.ua
суворо дотримуйтесь
правил академічної
доброчесності

підприємства. Він заснований на твердженні про те, що конкурентоспроможність компанії є невід'ємною частиною її поточної конкурентної переваги та конкурентоспроможності.

Таблиця 1.3 - Матричні методи оцінки конкурентоспроможності

Метод	Переваги	Недоліки	Доцільність застосування
Метод «МакКінзі»	У порівнянні з матрицею БГК має широкий спектр застосувань; розширений аналіз привабливості ринку; збільшення кількості факторів оцінки	Не враховуються можливості позитивного впливу компанії на зовнішнє середовище.	Можливе у застосуванні
Модель Shell/DPM	Вирішує проблему об'єднання якісних і кількісних змінних в одну систему; не залежить від статичного взаємозв'язку між долею ринку і прибутковістю	Деструктивно-конструктивний характер; значимість змінних не визначена і їх визначення дуже складне	Можливе, але обмежене
Модель Бостонської Консалтингової групи (БГК)	Підходить для формулювання стратегій; здатність визначати корпоративні стратегічні питання; надає фундаментальні знання для проведення аналізу взаємодії між різними видами діяльності;	Не у всіх випадках є шанс до адекватного оцінювання привабливості того чи іншого ринку	Можливе, але рекомендації можуть бути не чітко визначеними

fizmat@sspu.edu.ua
суворо дотримуйтесь
правил академічної
доброчесності

Продовження таблиці 1.3

Метод PIMS	Вимір відносної якості продукту; оцінка відповідності структури виробництва до структури потреб	Схильність до механічної точки зору і відрив від реалій бізнесу	Обмежене
Модель Hofer/Schendel	Обов'язкове планування небажаних ситуацій; зосередження уваги на позиціонуванні існуючих видів бізнесу на матриці розвитку ринку товарів	Відсутній аналіз відмінностей між сильними, середніми та слабкими видами бізнесу	Обмежене

Поточна та потенційна конкуренція та їх співвідношення в загальному індексі конкуренції можуть відрізнятися від програми до програми. Перевагами такого підходу є врахування не тільки досягнутого рівня конкурентоспроможності компанії, а й потенційних її змін у майбутньому. Цей підхід дозволяє порівнювати великі групи характеристик продукту шляхом прямого порівняння з використанням показників результатів, які включають сукупний вплив цих факторів у свої значення. Крім того, можна стверджувати, що комплексний підхід до аналізу конкурентоспроможності підприємства відповідає всім сучасним вимогам і є необхідним. Адже, за його словами, справжній рівень конкурентоспроможності компанії можна визначити, виразивши всі ключові виміри її розміру через єдиний інтегральний показник.

У дипломній роботі використано інтегрований метод оцінки вартості на основі міжнародних оцінок показників економічної та фінансової діяльності. Розглядаються фінансові показники, ринкові показники та продажі.

fizmat@sspu.edu.ua
суворо дотримуйтесь
правил академічної
доброчесності

Щоб побудувати модель, необхідно реалізувати алгоритм за допомогою зв'язку між прочитаним значенням (y) і факторами (x1, x2,…xn), які визначають його значення, представлено рівнянням:

$$Y=f(x_1, x_2 \dots x_n)$$

Необхідно визначити основу кількісних і якісних показників, а потім шляхом побудови таблиць і використання економічних показників розрахувати першу і другу групу показників.

Для визначення індексу важливості формуються групи експертів, які приписують кожному з параметрів ступінь контролю над кінцевим результатом. Для цього використовується формула:

$$K_i = \frac{Б_i}{\sum_{i=1}^{n} Б_i}$$

де K_i - значення коефіцієнта ваги кожного показника;

$Б_i$ - середньоарифметичне значення бальної оцінки показника експертами;

n - кількість показників в групі.

Потім необхідно стандартизувати вимірювання з урахуванням вагових факторів. Стандартизація – це процес зближення різних показників для їх порівняння та кількісного порівняння [26]. Визначається за формулою:

$$x_i = \frac{M_i * KQ_i}{NormM_i}$$

де x_i - стандартизоване значення показника підприємства;

M_i - абсолютне значення порівняльних показників інших підприємств;

KQ - вагові коефіцієнти по відношенню до різних аналізованих показників;

$NormM_i$ - нормативне значення показника.

Показники, розраховані за цим методом, зведені в таблиці та зведені по кожному підприємству.

Для якісних і кількісних показників, що впливають на показники ефективності організації, також необхідно розробити таблицю, яка містить

fizmat@sspu.edu.ua суворо дотримуйтесь правил академічної доброчесності

шкалу для перетворення якісних показників у кількісні. Кожному з індикаторів присвоюється певний рейтинг, виходячи з важливості індикатора.

виміри впливу вартості на результати господарсько-фінансової діяльності підприємства. Потім оцінки, отримані в результаті перетворення якісних показників у кількісні, слід використовувати для розрахунку балів для кожної з компаній, призначаючи ваги, якщо це необхідно. Наступним кроком є обчислення цілого значення.

Для розрахунку середнього значення інтегрального показника необхідно скористатися формулою:

$$R_{in} = \sqrt{x_{1n}^2 + x_{2n}^2 + x_{3n}^2 + \dots + x_{in}^2},$$

де R_{in} - середньозважена величина показників підприємства;

$x_1, x_2 \dots x_n$ - показники того чи іншого підприємства з числовим значенням

n - кількість показників, що зважуються.

Тепер необхідно визначити повний індекс кожної компанії за наведеним вище методом. Після аналізу даних розробляється комплексний індекс оцінки. Це середньозважене значення оцінок для набору використаних показників.

Існує багато методів оцінки конкурентоспроможності компанії. Однією з найважливіших проблем забезпечення конкурентоспроможності організації сьогодні є відсутність єдиного визначення поняття «конкурентоспроможність» або єдиної методики оцінки конкурентоспроможності. Тому кожна компанія оцінює свої конкретні позиції за абсолютно різними методологіями з використанням різних метрик. Тому неможливо описати точні правила, які є різними та унікальними для кожного.

Наведений огляд сучасних методів конкурентної оцінки дозволяє дійти наступних висновків:

fizmat@sspu.edu.ua
суворо дотримуйтесь
правил академічної
доброчесності

1. Жоден з перерахованих методів і засобів не можна вважати ідеальним. Кожен з них має свої переваги і недоліки.

2. Враховуючи комерційну таємницю, не можна сказати, що інформація про конкурентів повністю доступна і на цій основі втрачається можливість ідеального пошуку.

3. Однією з найпоширеніших помилок є ототожнення компанії з конкурентоспроможною компанією або конкуруючим продуктом. Адже цей продукт є лише одним із аспектів конкурентоспроможності компанії.

4. Більшість систем використовують методи експертного аналізу. Це сильно знижує якість результатів через деяку недбалість.

5. Більшість методів та інструментів спрямовані на визначення конкурентного середовища, а не на можливості компанії. Внутрішні конкурентні можливості створюються природою матеріальних і нематеріальних активів і можливостей. Фізичний капітал ринкової установи створюється з фізичних і фінансових активів. В умовах 21 століття нематеріальні активи, засновані на знаннях, стають все більш важливими для створення вартості. Знання можуть бути пов'язані з конкретною людиною або групою. Поширення цих знань є важливим.

На основі проведеного дослідження зроблено висновок, що найбільш досконалий і якісний метод включає, насамперед, аналітичну дисципліну, яка відображає довгострокову конкурентну динаміку. можна використовувати для оцінки конкурентоспроможності. Звичайно, він повинен містити стратегічні положення щодо покращення поточної ситуації. Крім того, що він має базову структуру для фінансового та математичного аналізу ефективності, його не надто складно використовувати.

1.3. Сутність поняття «сталий розвиток» та його вплив на конкурентоспроможність підприємства

fizmat@sspu.edu.ua
суворо дотримуйтесь
правил академічної
доброчесності

Термін «сталий розвиток» став модним словом у сучасних дискусіях про розвиток. Однак, незважаючи на всюдисущість і популярність цього поняття, багато хто не розуміє його. Більшість людей продовжує задаватися питанням про це. Якщо коротко то, «сталий розвиток» означатиме «розвиток може тривати нескінченно або протягом обмеженого періоду». На даний момент немає єдиного визначення стійкості та сталого розвитку. Слід зазначити, що деякі автори ототожнюють поняття «стійкість» і «сталий розвиток», що виявляється суперечливим [27]. Структурно це поняття можна розглядати як термін, що складається з двох слів: «виживання» і «розвиток». Оскільки кожен із цих двох термінів, які поєднують концепцію сталого розвитку, тлумачиться по-різному з різних точок зору, концепція «сталого розвитку» також була проаналізована з різних точок зору, що породило визначення та численні тлумачення. цієї думки.

Данилишин Б.М. визначає сталий розвиток як процес суспільних виробничих відносин, у якому досягається оптимальне співвідношення між економічним зростанням, нормалізацією якості навколишнього середовища та підвищенням соціальних і духовних потреб [28, с.10].

Морозова Г.С.; визначає сталий розвиток як класичний приклад потрійного процесу: «...сталий розвиток відноситься до рівномірного та багатовимірного (також безрозмірного) розвитку економічних параметрів, людських умов і навколишнього середовища з відносно постійними темпами для забезпечення загального добробуту - також як розвиток спільноти в громадах і все таке» [29].

Дорогунцов С.І., ред. прирівнює сталий розвиток до «фундаментальної зміни виробничої діяльності по відношенню до навколишнього середовища» [30, с. 12] Це можна визначити як необхідність адаптації бізнесу до середовища, що постійно змінюється.

Також можна розглядати концепцію сталого розвитку як процес розвитку, який використовує ресурси таким чином, щоб (ресурси) залишалися доступними для інших.

fizmat@sspu.edu.ua
суворо дотримуйтесь
правил академічної
доброчесності

Дехто стверджує, що важливість сталого розвитку зростає і стає ще важливішою зі збільшенням населення, але не важливість природних ресурсів, доступних для задоволення потреб населення. Розуміючи це явище, ми завжди дбаємо про раціональне використання того, що є обладнання. Крім того, питання про те, як задовольнити потреби нинішнього покоління, не ставлячи під загрозу здатність майбутніх поколінь задовольняти власні потреби, стає з кожним днем все більш актуальним. Це означає, що сталий розвиток – це спроба забезпечити баланс між економічним зростанням, екологічною цілісністю та соціальним добробутом.

З точки зору бізнесу, стійкість означає спосіб ведення речей, який відповідає поточним потребам бізнесу та його зацікавлених сторін, утримуючи, підтримуючи та розвиваючи людей і ресурси, які знадобляться в майбутньому.

Одним із ключових елементів переходу компанії до сталого розвитку є зруйнування ілюзії максимізації прибутку на користь створення нових і нематеріальних бізнес-цінностей, таких як етична, соціальна та екологічна відповідальність, шляхом створення позитивного іміджу та сильного бренду. . Сьогодні компанія не повинна обмежуватися фінансовим аспектом (але, звичайно, він важливий), але повинна враховувати м’яку маржу, яка сьогодні становить більше 50% економічної вартості компанії [31]. і може визначити його довгострокову конкурентну перевагу.

З точки зору теми дослідження даної дипломної роботи важливою є проблема досягнення сталого розвитку за допомогою конкурентних стратегій. І чи означає перехід компанії до сталого зростання зростання конкуренції?

Конкурентна стратегія стосується послідовних і відповідних дій і зобов’язань, які компанія вживає для досягнення конкурентної переваги на даному ринку. Інше визначення конкурентної стратегії – це систематична відповідь на запитання про те, де компанія має бути конкурентоспроможною

fizmat@sspu.edu.ua
суворо дотримуйтесь
правил академічної
доброчесності

(ринки та географія), які продукти компанія має пропонувати та як досягти стійкої конкурентної переваги на деяких ринках.

Ознайомившись з літературою зі сталого розвитку бізнесу, можна зробити висновок, що досліджень, пов'язаних з темою конкурентоспроможності, мало. Це пояснюється тим, що політика сталого розвитку є якісним питанням, яке важко оцінити кількісно, особливо в короткостроковій перспективі. У 1991 році містер Портер [33] започаткував дискусію про взаємозв'язок між сталим розвитком і відносною конкурентоспроможністю, визнаючи, що підвищення попиту на навколишнє середовище може сприяти підвищенню індивідуальної економіки та конкурентоспроможності бізнесу. Мабуть, у відповідь отримав і критику, і підтримку. Однак залишається незрозумілим, чи є компанії, які зосереджуються на стійкому розвитку, більш конкурентоспроможними, ніж ті, які цього не роблять. Це означає, що необхідні додаткові дослідження цього явища.

Дослідження А. Мартіне та Е. Рейно свідчить про те, що важливим чинником, який спонукає компанії думати про стійкість, є можливість отримання конкурентної переваги над конкурентами, особливо під час кризи. Фінансова криза підштовхнула багато компаній, які бажають врятувати своє фінансове становище, задуматися про зниження витрат за допомогою екологічних інновацій, можливо, тим самим підвищивши ефективність виробничих процесів. Водночас обмеження впливу бізнесу на навколишнє середовище призводить до визнання з боку клієнтів, ЗМІ, влади), сприяє зміцненню репутації та іміджу. Тому можна припустити, що вирішальним фактором виживання компанії в умовах світової кризи є поєднання процесів постачання та виробництва «висока якість – низька ціна», які відповідають екологічним та етичним стандартам, здатність швидко виробляти навчання та впровадження інновацій. Ця здатність до інновацій для конкурентоспроможності компанії повинна бути доповнена позитивним іміджем і сильним брендом, який сприяє лояльності споживачів і допомагає

fizmat@sspu.edu.ua
суворо дотримуйтесь
правил академічної
доброчесності

вижити під час кризи, це може бути пов'язано з низькою впевненістю в собі. Конкурентоспроможність бізнесу все частіше аналізується через призму споживчої лояльності та задоволеності, при цьому прибуток отримується шляхом множення значення рівня задоволеності цільової аудиторії [34].

Ф. Лануазель визнає, що застосування компаніями принципів сталого розвитку сприяє конкурентоспроможності. Це впливає на покращення економічних результатів, підвищення інноваційної та творчої активності [35]. На думку автора, ці фактори є важливими детермінантами конкурентоспроможності компанії та сприяють досягненню міцної довгострокової конкурентної позиції. Незважаючи на те, що реалізація принципів сталого розвитку потребує додаткових технологічних, фінансових або людських ресурсів з боку компанії, у довгостроковій перспективі це інвестиція, яка може стати джерелом суттєвої фінансової економії та конкурентної переваги за умови наявності попиту. для цієї функції.

Внутрішні конкурентні можливості створюються природою матеріальних і нематеріальних активів і можливостей. Фізичний капітал ринкової установи створюється з фізичних і фінансових активів. В умовах 21 століття нематеріальні активи, засновані на знаннях, стають все більш важливими для створення вартості. Знання можуть бути пов'язані з конкретною людиною або групою. Поширення цих знань є важливим.

Вплив інтелектуального капіталу на створення конкурентної переваги зростає все більше і більше, але виникає проблема його вимірювання, оскільки відсутність сучасного обліку відсутня або недооцінює інтелектуальний капітал у фінансових звітах та аудиторі [36].

У літературі описані наступні види конкурентних стратегій [37]:

1. Організаційна (генеральна) стратегія характеризується тим, що визначає загальні напрями організаційної діяльності та включає план розвитку. обмежений процес розвитку (стабілізація). політика скорочення робочої сили.

fizmat@sspu.edu.ua
суворо дотримуйтесь
правил академічної
доброчесності

2. Конкурентна (бізнес) стратегія визначає, як досягти сильної, довгострокової конкурентної позиції.

3. Для кожної робочої ділянки окремо розробляється робочий процес.

4. Бізнес-модель, призначена для управління інтересами та діяльністю певної бізнес-одиниці. Вона звужується і розширюється у функціональних напрямках.

Але коли йдеться про стійке зростання бізнесу, то найбільш прийнятною з них є стратегія конкурента (компанії). Він включає заходи щодо протидії конкурентному тиску на ринку, залучення клієнтів і зміцнення позицій компанії на ринку. По суті, вся інформація відображається в бізнес-плані, який, у свою чергу, описує способи та засоби управління організацією, щоб знайти баланс у поєднанні продуктів і послуг. З її допомогою можна побачити, як компанія досягне конкурентного успіху, тому її ще називають конкурентною стратегією [38].

З точки зору конкурентоспроможності, стійкі конкурентні переваги можна створити за допомогою:

1. Орієнтація на принципи конкурентної переваги.

Як ви знаєте, компанія має стійку конкурентну перевагу завдяки здатності підтримувати прибуток вище середнього по галузі протягом кількох років. Подібним чином це можливо, коли компанія зосереджується на чотирьох ключових сферах конкурентної переваги:

- зусилля
- якість
- творчість;
- швидке реагування на запити споживачів

Ефективність дозволяє підприємству скоротити витрати. Вища якість не тільки допомагає зменшити витрати, але й утримує їх на високому рівні, а також принцип оперативного реагування на запити споживачів;

2. Розвивайте спеціальні навички

fizmat@sspu.edu.ua суворо дотримуйтесь правил академічної доброчесності

Для підтримки конкурентної переваги необхідно розвивати додаткові можливості. Їх розвиток сприяє підвищенню ефективності чотирьох ключових елементів конкурентної переваги. Її розвиток необхідний у всіх сферах, які потрібні компанії.

3. Створіть організаційне середовище навчання

Підтримання конкурентної переваги вимагає здорового організаційного середовища, яке б допомогло адаптуватися до мінливих умов і будь-якого стресового середовища шляхом отримання та обробки інформації для прийняття найбільш ефективних рішень [40]. Постійно шукаючи нову інформацію, ми вчимося на минулих помилках і вдосконалюємо всі робочі процеси.

4. Впроваджуйте постійне вдосконалення

Постійне вдосконалення якості продуктів і послуг, безумовно, допоможе зберегти конкурентну перевагу в довгостроковій перспективі. Необхідно розробити засоби для підвищення якості кожного виробленого підприємством продукту.

5. Впроваджуйте передовий досвід

Застосування новітнього промислового досвіду та технологій допомагає розвивати спеціалізовані можливості, зберігаючи тим самим конкурентну перевагу. Можна провести порівняльний аналіз успішних випадків таких впроваджень іншими компаніями та після впроваджень після завершення.

6. Долайте перешкоди для змін

Більшості компаній не вдається зберегти конкурентну перевагу, оскільки вони не можуть адаптуватися до організаційних змін. Йдеться про подолання перешкод, які можуть допомогти успішно вести бізнес.

Тому завдяки конкурентній стратегії підприємство може легко визначити для себе сегмент ринку, на якому воно матиме найбільшу конкурентну перевагу та відповідно боротися, розробляти якісні продукти, які відрізняються від конкурентів, гнучко та швидко реагувати на зміни в

fizmat@sspu.edu.ua суворо дотримуйтесь правил академічної доброчесності

будь-якій сфері своєї діяльності, інтегрувати всі стратегічні плани своїх бізнес-підрозділів, уникати стратегій, у яких успіх неможливий лише за найкращих обставин. Усі ці особливості сприяють збереженню конкурентної переваги для сталого розвитку компанії.

fizmat@sspu.edu.ua
суворо дотримуйтесь
правил академічної
доброчесності

РОЗДІЛ 2. ОЦІНКА КОНКУРЕНТОСПРОМОЖНОСТІ ТОВ «АЛЬЯНС»

2.1. Загальна характеристика діяльності ТОВ «Альянс»

Об’єкт дослідження – ТОВАРИСТВО З ОБМЕЖЕНОЮ ВІДПОВІДАЛЬНІСТЮ «АЛЬЯНС». Основним видом діяльності ТОВ «Альянс» є виготовлення фінішних покриттів для бетону КВЕД 23.63, УКТ ЗЕД 3824501000. ” уникає участі в торговій діяльності в країні. ТОВ«Альянс» є платником ПДВ з 1 жовтня 2013 року, є звичайним платником податків.

На товаристві працює 4 працівника, про що свідчить інформація за формою 1 – ДФ.

ТОВ «Альянс» виготовляє готову продукцію, а саме бетонні заповнювачі на орендованому обладнанні, а саме автоматичні пересувні машини для виробництва бетонних заповнювачів та бетону партіями МЕКАМІХ - 60 М на колісних шасі. 2007 р. згідно договору оренди обладнання № 01212016. Для виготовлення бетонних розчинів необхідно мати наступні компоненти:

- цемент;
- щебінь;
- пісок;
- домішки;

Цемент і пісок транспортують ці постачальники сировини, а щебінь – сторонні підприємства. Бетонні заводи, що виробляють суміш знаходяться в оренді. Перевезення матеріалів до місць покупців відбувається спеціалізованими бетонозмішувачами, встановленими на вантажівках.

Особливо важливо відзначити величезну матеріаломісткість собівартості виробництва бетонних заповнювачів, яка в окремих випадках може становити 80% собівартості реалізації готової продукції (без ПДВ).

fizmat@sspu.edu.ua суворо дотримуйтесь правил академічної доброчесності

Так як виробництво бетону безпосередньо пов'язане з багатьма факторами, такими як погода, готовність будівельних майданчиків приймати готову продукцію, то виходячи з цього ТОВ «Альянс» має нестабільний дохід. Тому в зимній період прибуток зменшується, а вже в весною дохід починає збільшуватися. Враховуючи всю складність функціонування, компанія я працює в постійному пошуку нового споживача, що дуже важко. ТОВ «Альянс» є компанією в хорошому фінансовому секторі. Корпоративна структура, якої представлена на рис. 2.1.

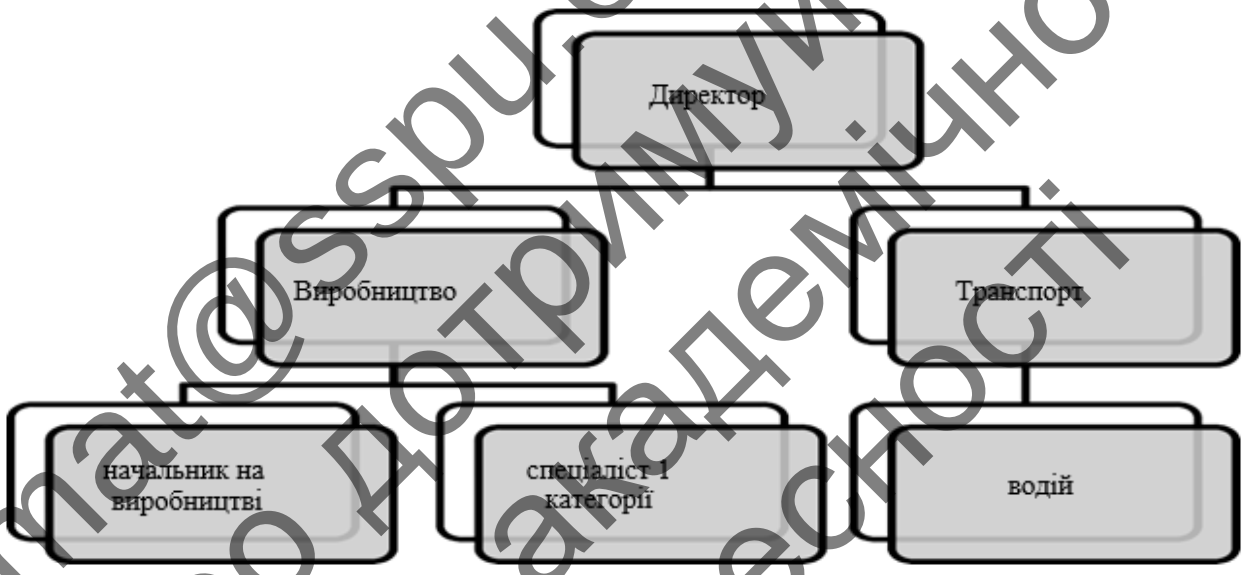


Рисунок 2.1 - Організаційна структура ТОВ «Альянс»

Корпоративна структура ТОВ «Альянс» характеризується лінійним характером, що пов'язано з невеликою кількістю корпоративних працівників, але в структурі зазвичай виділяються три посади: адміністративна (директор), виробнича - начальник на виробництві та один працівник, перевізник (водій). За розміром (вартість активів, кількість працівників і товарообіг) підприємство є невеликим, що зумовлено об’єктивними факторами потужності та конкуренції в галузі. У таблиці 2.1 наведені обсяги виробництва та реалізації основних категорій продукції компанії за 2020 рік.

fizmat@sspu.edu.ua
суворо дотримуйтесь
правил академічної
доброчесності

Таблиця 2.1 - Обсяги виробництва та реалізації основних видів продукції ТОВ “Альянс” в 2020 р.

	Обсяг виробництва				Обсяг реалізованої продукції		
	Основний вид продукції	у натуральній формі (тон)	у грошовій формі тис. грн)	у відсотках до всієї виробленої продукції	у натуральній формі тон)	у грошовій формі тис.грн)	у відсотках до всієї реалізованої продукції
1	2	3	4	5	6	7	8
2	Бетон	1005	2241	23	1001	2201,85	25
3	Бетонні вироби	4495	4502	55	2042,04	4491,774	51
	Бетонні розчини	2116	2120	22	960,96	2113,776	24

Динаміка випуску продукції за роками наведена на рис.2.2.



Рисунок 2.2 - Динаміка випуску продукції за роками, тис. грн

Основною товарною групою ТОВ «Альянс» були бетонні вироби, а решта 2 спецгрупи (заповнювачі та бетон) становили приблизно половину фізичного обсягу та обсягу продажів. Виробничу базу складає змінна промислова продукція, яка становить 100% необоротних активів.

fizmat@sspu.edu.ua
суворо дотримуйтесь
правил академічної
доброчесності

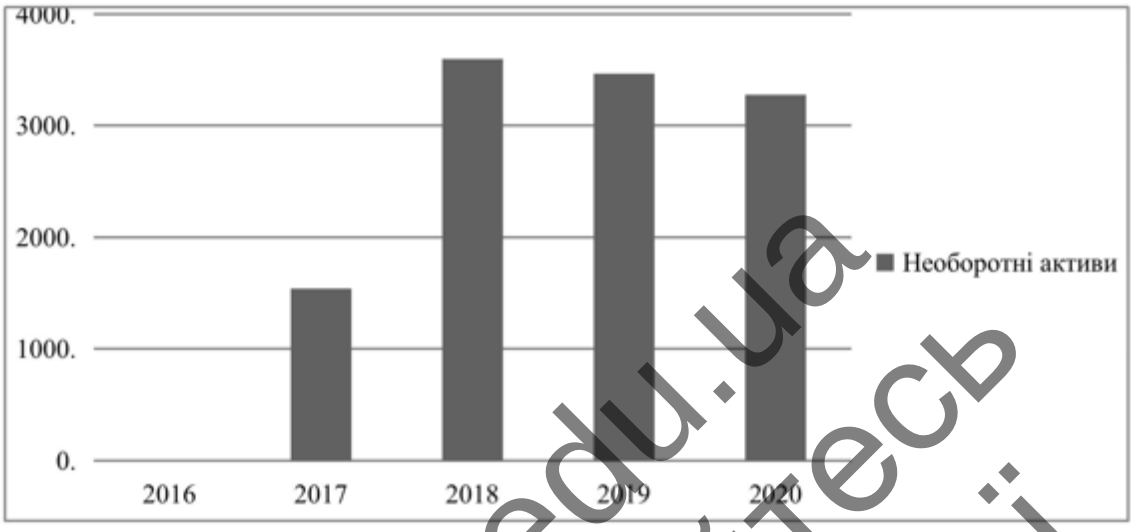


Рисунок 2.3 - Динаміка основних засобів ТОВ «Альянс», тис. грн

Динаміка складу основних засобів ТОВ «Альянс» наведена на рис.2.4.



Рисунок 2.4 - Динаміка складу основних засобів ТОВ «Альянс», тис. грн

Зміна основних засобів ТОВ «Альянс» відображає збільшення їх вартості на 0 грн у 2016 році, при цьому всі орендовані основні засоби у 2020 році вартістю 3 276 000 грн. Основними засобами корпорації є будівлі, машини та агрегати, транспортні засоби. та інші основні фонди, та структуру власності. твердих речовин компанії, зображених на рис. 2.5.

fizmat@sspu.edu.ua
суворо дотримуйтесь
правил академічної
доброчесності

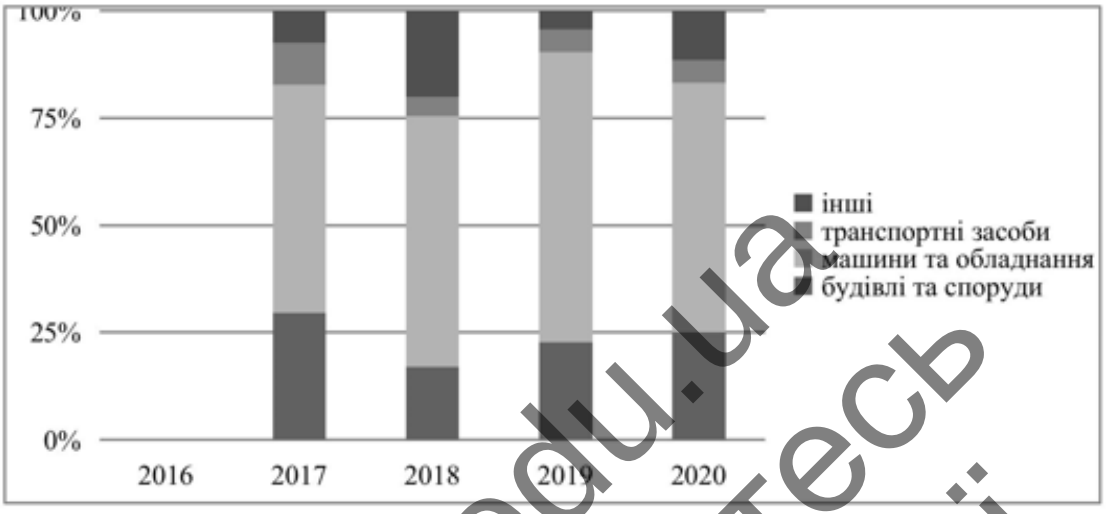


Рисунок 2.5 – Структура основних засобів ТОВ «Альянс», %

У структурі основних фондів ТОВ «Альянс» в першу чергу відображаються приміщення та обладнання, що зумовлено промисловим характером організації господарських процесів всередині організації.

Лінійна амортизація застосовується для основних фондів, що обумовлено технологією їх використання при виробництві бетону.

Наведені тенденції розвитку фінансово-економічної ситуації ТОВ «Альянс» відображають розширення виробничих потужностей і частки ринку, а також обсяги доходів, собівартості та чистої рентабельності, що свідчить про динамічний розвиток діяльності.

2.2. Оцінка економічного стану ТОВ «Альянс»

При якісному дослідженні конкурентного середовища ТОВ «Альянс», щоб забезпечити сталий розвиток підприємства, використовується аналіз фінансових показників бізнесу. Фінансовий стан ТОВ «Альянс» залежить від розміру підприємства (мале підприємство за кількістю працівників та доходу) і зв'язку (виробництво цементних виробів). У таблиці 2.2 наведені фінансові показники бенчмарку ТОВ «Альянс» за період 2016-2020 рр.

fizmat@sspu.edu.ua
суворо дотримуйтесь
правил академічної
доброчесності

Таблиця 2.2 - Показники фінансової звітності ТОВ «Альянс» за 2016- 2020 рр., тис. грн

Стаття звітності	2016	2017	2018	2019	2020	Абсолютне відхилення			Темп приросту, %
Необоротні активи	0,0	1541,5	3597,6	3464,2	3276,0	1541,5	2056,1	-133,4	-188,2	х
Оборотні активи	510,3	1899,0	2330,5	2766,2	3398,4	1388,7	431,5	435,7	632,2	566,0
Баланс	510,3	3440,5	5928,1	6230,4	6674,4	2930,2	2487,6	302,3	444,0	1207,9
Гроші та їх еквіваленти	13,5	188,9	89,7	92,7	44,7	175,4	-99,2	3,0	-48,0	231,1
Власний капітал	510,3	828,7	1169,9	1504,6	1905,8	318,4	341,2	334,7	401,2	273,5
Поточні зобов'язання і забезпечення	0,0	2611,8	4758,2	4725,8	4768,6	2611,8	2146,4	-32,4	42,8	х
Чистий дохід від реалізації продукції	5714,3	19358,6	13793,1	13464,9	8807,4	13644,3	-5565,5	-328,2	-4657,5	54,1
Собівартість реалізованої продукції	5388,0	16305,9	11710,2	10911,2	7754,6	10917,9	-4595,7	-799,0	-3156,6	43,9
Чистий фінансовий результат	265,3	318,4	341,2	334,5	401,2	52,9	22,8	-6,7	66,7	51,1

Наведене аналізування фінансової звітності ТОВ «Альянс» за 2016-2020 роки свідчить про значне збільшення розмірів підприємств у галузі виробництва цементу, а саме необоротні активи збільшились на 3 276 тис. грн (за аналогічний період 2016 року дорівнювали нулю) та оборотні активи зросли на 2 881 тис. 1 грн. . грн., або в 5 разів більше, що свідчить про значне

fizmat@sspu.edu.ua суворо дотримуйтесь правил академічної доброчесності

збільшення концентрації каталізаторів ТОВ «Альянс» за досліджуваний період (рис. 2.6).

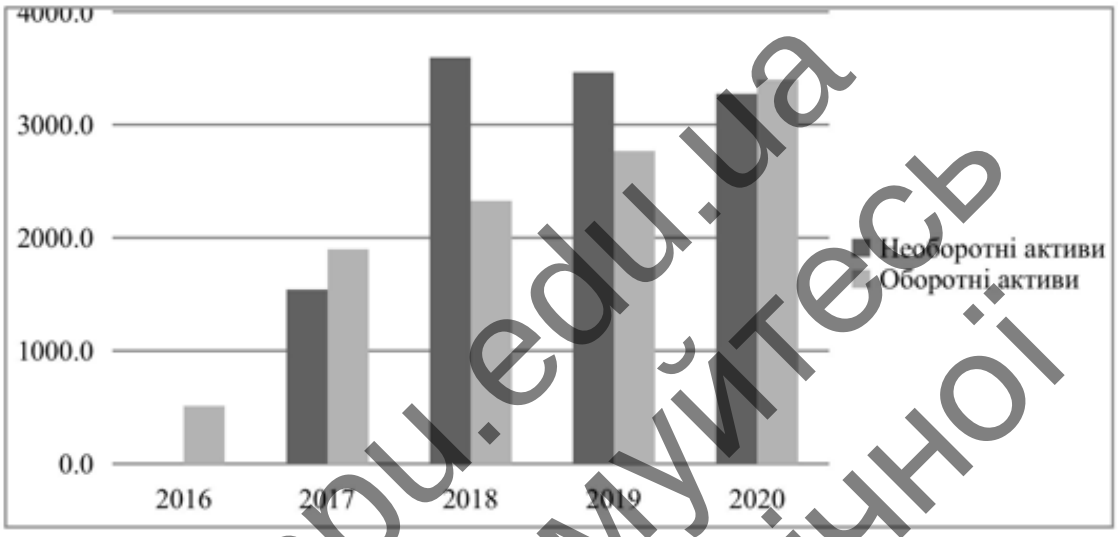


Рисунок 2.6 - Динаміка активів ТОВ «Альянс» за 2016-2020 рр., тис. грн

Структура активів ТОВ «Альянс» за 2016-2020 рр. наведена на рис. 2.7.



Рисунок 2.7 - Структура активів ТОВ «Альянс» за 2016-2020 рр., %

Як висновок, можна зробити, що активи ТОВ «Альянс» за період 2016-2020 рр. дотримувалися тенденції до зростання на 6164,1 тис. грн, або в 12,1 рази, що свідчить про позитивне зростання прибутку в умовах конкуренції бетонної сировини за час його роботи, а також збільшився об’єм грошових коштів на 32 тис. грн або у два рази більше, що може створити проблеми для

fizmat@sspu.edu.ua
суворо дотримуйтесь
правил академічної
доброчесності

фінансової конкурентоспроможності бізнесу. Структура активів ТОВ «Альянс» за цей період свідчить про значне збільшення частки необоротних активів, тобто збільшення виробничих потужностей підприємства, при цьому в структурі підприємства переважали оборотні активи, що пов'язано з невеликим розміром від ТОВ «Альянс».

Динаміка пасивів ТОВ «Альянс» за 2016-2020 рр. наведена на рис. 2.8.

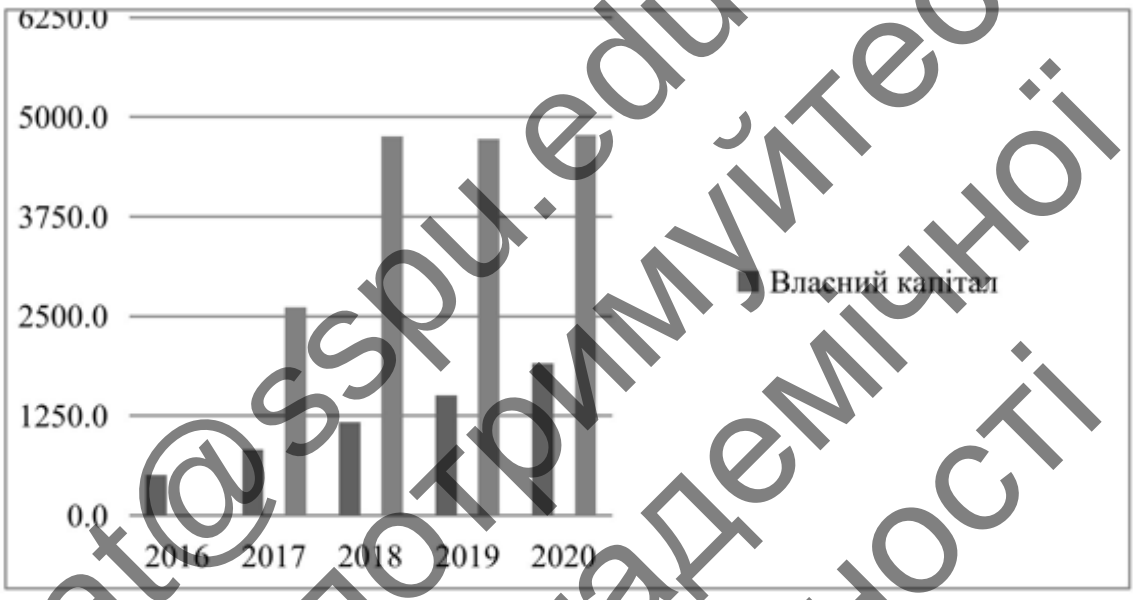


Рисунок 2.8 - Динаміка пасивів ТОВ «Альянс» за 2016-2020 рр., тис.грн

У джерелах фінансування були лише акції та короткостроковий борг, а саме акції ТОВ «Альянс» на період 2016-2020 рр. показали зростання на 1395 тис. грн. або в два з половиною разів більше , що становить певний ризик для фінансової стабільності, адже темпи зростання акцій були нижчими за темпи зростання активів компанії протягом досліджуваного періоду.

За той самий період короткостроковий борг компанії збільшився на 4768 грн, таке виділення кредиту в гривнях базується на фінансових показниках компанії. Щоб забезпечити стабільность та управління фінансами необхідно враховувати структуру відповідальності ТОВ «Альянс» на 2016-2020 роки. (рис. 2.9).

fizmat@sspu.edu.ua
суворо дотримуйтесь
правил академічної
доброчесності



Рисунок 2.9 - Структура пасивів ТОВ «Альянс» за 2016-2020 рр., %

Структура пасивів ТОВ «Альянс» 2016-2020. свідчить про переважання акціонерного капіталу лише у 2016 році, потім різке зниження його частки, що пов'язується зі значним розширенням обсягу бізнесу компанії у 2017-2020 роках.

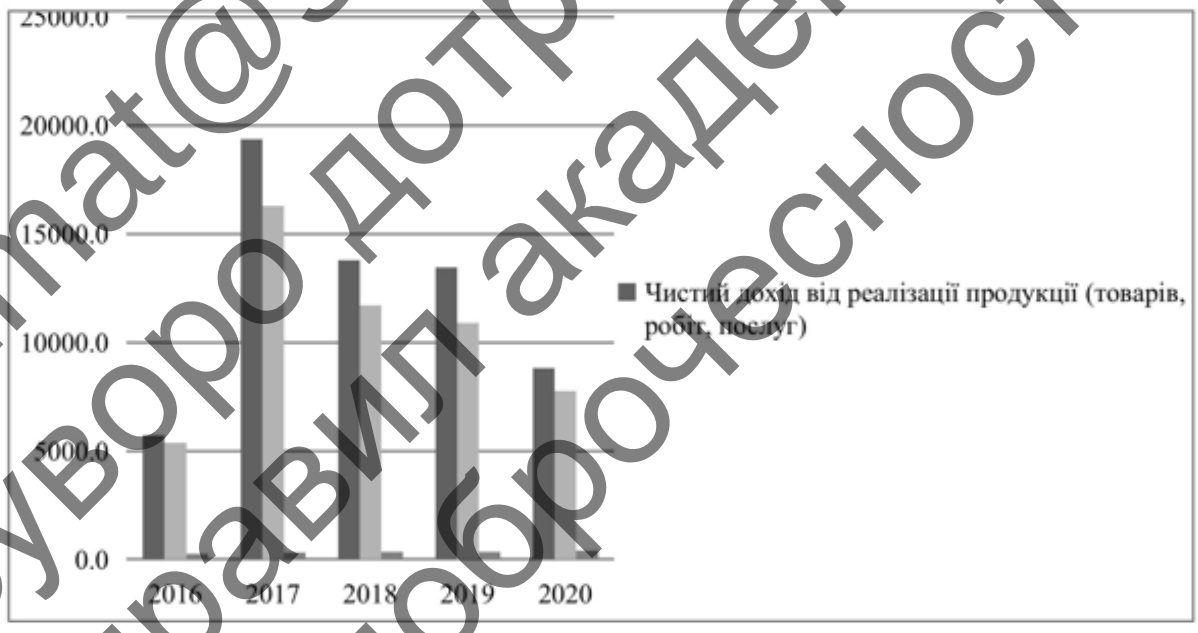


Рисунок 2.10 - Динаміка фінансових результатів ТОВ «Альянс» за 2016-2020 рр., тис. грн.

Важливим завданням при аналізі фінансового стану є аналіз змін фінансових результатів, особливо виручки від продажу ТОВ «Альянс» у період 2016-2020 рр. продемонструвала тенденцію до зростання на 3093,1 тис. грн., або 54,1% (рис. 2.10), що свідчить про значне зростання обсягів

fizmat@sspu.edu.ua суворо дотримуйтесь правил академічної доброчесності

реалізації, при цьому ціна на цемент зросла на 2366,6 тис. грн. (близько 43,9%), а частка

прибутку – 135,7 тис. грн. (приблизно 51,1%), що свідчить про покращення фінансових показників діяльності ТОВ «Альянс» за 2016-2020 роки.

Визначити фінансовий стан ТОВ «Альянс» за період 2016-2020рр. проводиться за такими напрямками: аналіз витрат, фінансова незалежність, прибутковість, стан активів, господарська діяльність підприємства.

У таблиці 2.3 показано показники грошових потоків ТОВ «Альянс» за 2016-2020 рр. Було з'ясовано, що загроза ліквідності існує, коли валовий прибуток компанії становив менше 1% (в діапазоні 20-25%), загальна маржа, незважаючи на збільшення на 71,27%, була меншою за 100% якості, тоді як чистий оборотний капітал зменшилась на 1880,5 тис.грн і лише у 2016 році мала позитивний характер, що свідчить про ні резервуар плану обігових коштів для подальшого фінансування розширення ТОВ «Альянс».

Таблиця 2.3 – Показники ліквідності ТОВ «Альянс» за 2016-2020 рр.

Показник	Оптимальне значення	2016	2017	2018	2019	2020	Абсолютне відхилення			
Чистий оборотний капітал, тис. грн.	Зростання, позитивне	510,30	-712,80	-2427,70	-1959,60	-1370,20	-1223,10	-1714,90	468,10	589,40
Коефіцієнт абсолютної ліквідності	0,2 – 0,25	0,00	7,23	1,89	1,96	0,94	7,23	-5,34	0,07	-1,02
Коефіцієнт поточної ліквідності	> 0,6	0,00	72,71	48,98	58,53	71,27	72,71	-23,73	9,55	12,74

На ТОВ «Альянс» ліквідні показники 2016-2020 рр. висвітлюють необхідність реформування управління пасивами та активами в контексті

fizmat@sspu.edu.ua
суворо дотримуйтесь
правил академічної
доброчесності

сталого розвитку підприємства. У таблиці 2.4 зображено показники прибутковості у 2016-2020 рр.

Таблиця 2.4 – Показники рентабельності ТОВ «Альянс» за 2016 - 2020 рр.

Показник	Оптимальне значення	2016	2017	2018	2019	2020	Абсолютне відхилення			
							2017	2018	2019	2020
Рентабельність активів, %	Зростання, позитивне	52,03	9,25	5,76	5,37	6,01	-42,78	-3,49	-0,39	0,64
Рентабельність власного капіталу, %	Зростання, позитивне	52,03	38,42	29,16	22,23	21,05	-13,61	-9,26	-6,93	-1,18
Рентабельність діяльності, %	Зростання, позитивне	4,65	1,64	2,47	2,48	4,56	-3,01	0,83	0,01	2,08
Рентабельність продукції, %	Зростання, позитивне	4,93	1,95	2,91	3,07	5,17	-2,98	0,96	0,16	2,10

На ТОВ «Альянс» розвиток індексу рентабельності 2016-2020 рр. показано на малюнку. 2.11. Деяке зниження організаційної ефективності відбивається також на зниженні рівня рентабельності ТОВ «Альянс», особливо за показниками чистої рентабельності погіршення становить -46,02%, рентабельність власного капіталу складає -30,98%, рентабельність зайнятості -0,09% відповідно за цей же період, хоча темпи зростання продуктивності були 0,25%, хоча були значно нижчими за середні інституційні показники.

fizmat@sspu.edu.ua
суворо дотримуйтесь
правил академічної
доброчесності

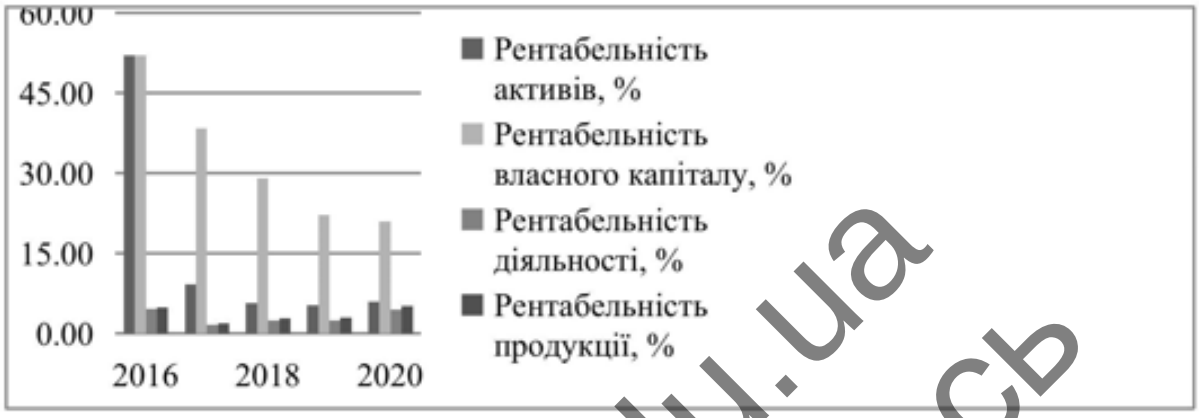


Рисунок 2.11 - Динаміка показників рентабельності ТОВ «Альянс» за 2016-2020 рр., %

У таблиці 2.5 показані показники активів ТОВ «Альянс» за 2016 – 2020 рр.

Таблиця 2.5 – Показники майнового стану ТОВ «Альянс» за 2016 – 2020 рр.

Показник	Оптимальне значення	2016	2017	2018	2019	2020	Абсолютне відхилення			
Фондовіддача, грн.	Зростання	0,00	12,56	3,83	3,89	2,69	12,56	-8,73	0,06	-1,20
Фондомісткість, грн.	Скорочення	0,00	0,08	0,26	0,26	0,37	0,08	0,18	0,00	0,11

З таблиці 2.5 можна побачити, що показники стану активів 2016-2020 рр. свідчить про покращення ефективності діяльності компанії, адже на 1 грн необоротних активів надходження до фонду зросли на 2,69 грн.

У таблиці 2.6 показано показники фінансової незалежності ТОВ «Альянс» за період 2016-2020 рр. Ранжування показників фінансової стабільності також підкреслює необхідність коригування маркетингової та фінансової політики, адже фінансова незалежність зменшилася на 71,45%, рівень фінансового ризику зріс майже на 40%, а використання економії зросло на 250%.

fizmat@sspu.edu.ua
суворо дотримуйтесь
правил академічної
доброчесності

Таблиця 2.6 – Показники фінансової автономії ТОВ «Альянс» за 2016-2020 рр.

Показник	Оптимальне значення	2016	2017	2018	2019	2020	Абсолютне відхилення			
							2017	2018	2019	2020
Коефіцієнт фінансової незалежності, %	30%	100,00	24,09	19,73	24,15	28,55	-75,91	-4,36	4,42	4,40
Коефіцієнт фінансової залежності, %	70%	-99,00	-23,09	-18,73	-23,15	-27,55	75,91	4,36	-4,42	-4,40
Коефіцієнт фінансового ризику, %	-	0,00	31,73	24,59	31,84	39,97	31,73	-7,14	7,25	8,13
Коефіцієнт фінансового левериджу,%	-	0,00	315,17	406,72	314,09	250,22	315,17	91,55	-92,63	-63,87
Коефіцієнт незалежності довгостр. капіталу, %	-	100,00	24,09	19,73	24,15	28,55	-75,91	-4,36	4,42	4,40

У таблиці 2.7 показано показники комерційної діяльності ТОВ «Альянс» за період 2016-2020 рр.

fizmat@sspu.edu.ua
суворо дотримуйтесь
правил академічної
доброчесності

Таблиця 2.7 – Показники ділової активності ТОВ «Альянс» за 2016-2020 рр.

Показник	Оптимальне значення	2016	2017	2018	2019	2020	Абсолютне відхилення			
Коефіцієнт оборотності активів, оборотів на рік	Зростання	11,20	5,63	2,33	2,16	1,32	-5,57	-3,3	-0,17	-0,84
Тривалість обороту активів, днів	Скорочення	32,60	64,87	156,87	168,89	276,60	32,27	92	12,02	107,71
Коефіцієнт оборотності оборотних активів, оборотів на рік	Зростання	11,20	10,19	5,92	4,87	2,59	-1,01	-4,27	-1,05	-2,28
Тривалість обороту оборотних активів, днів	Скорочення	32,60	35,81	61,67	74,98	140,84	3,21	25,86	13,31	65,86

Показники бізнес-моделі ТОВ «Альянс» 2016-2020 рр. вказує на зниження прибутковості компанії, адже ми бачимо, що дохід зменшується з річною зміною на 9,8, а оборотні активи зі зміною на 8,1.

Як висновок, почалося розвиток економічного циклу, а деякі загальні фінансово-економічні показники були переглянуті для забезпечення фінансової стабільності, витрат і рентабельності, які в цілому незадовільно впливають на конкурентоспроможність ТОВ «Альянс» зі стратегічної точки зору.

fizmat@sspu.edu.ua
суворо дотримуйтесь
правил академічної
доброчесності

РОЗДІЛ 3. ОБҐРУНТУВАННЯ ЕКОНОМІЧНИХ ЗАХОДІВ ДЛЯ РОЗВИТКУ РІВНЯ КОНКУРЕНТОСПРОМОЖНОСТІ ТОВ «АЛЬЯНС»

3.1. Напрямки розвитку рівня конкурентоспроможності ТОВ «Альянс»

Загальна оцінка конкурентоспроможності ТОВ «Альянс» показує, що існує багато перешкод для розвитку підприємства на ринку бетону та бетонних виробів, а саме:

- скорочення комерційної діяльності.
- нижча від ринкової норми прибутку компанії;
- слабкий рівень конкурентоспроможності порівняно з іншими конкурентами;
- зниження рівня фінансової самостійності.
- погані показники ринкової вартості.

За результатами синтезу проблем розвитку конкурентоспроможності ТОВ «Альянс» можна розглянути наступні проекти та напрямки розвитку:

- створити додаткову виробничу лінію;
- отримання прибутку для початку продажів.
- розвиток асортименту продукції, ціновий аналіз та комунікаційна стратегія.
- впровадження міжнародних стандартів в контролі якості.
- модернізація продукції, оновлення засобів виробництва.

Можливі напрямками цього розвитку:

- корекція характеристик продукції ТОВ «Альянс».
- оновлення структури ціноутворення ТОВ «Альянс».
- оновлення процесу продажу ТОВ «Альянс».
- оновлення системи зв'язку ТОВ "Альянс".

fizmat@sspu.edu.ua
суворо дотримуйтесь
правил академічної
доброчесності

Таблиця 3.1 - Ключові проблеми та потенціал розвитку ТОВ «Альянс»

Проблема	Вектор розвитку
Обмежений товарний асортимент	Впровадження додаткової лінії з випуску продукції
Погіршення фінансового стану	Акумулювання прибутку за рахунок активізації збуту
Прорахунки в маркетинговому комплексі	Впровадження нового виду продукції, перегляд цінової та комунікаційної політики
Відсутність ефективної системи контролю якості	Запровадження міжнародних стандартів контролю якості
Зношеність обладнання	Оновлення виробничих потужностей, модернізація

В аналізі використано два проекти: застосування міжнародних стандартів продукції та розробка нового виду бруківки за новою технологією. Надання міжнародних сертифікатів на продукцію та виробничі лінії дозволяє компанії утримувати клієнтів та підвищувати продуктивність. Вони вимагають проходження технічного опосвідчення виробничого процесу і сертифікацію всього робочого обладнання, а також навчання решти персоналу.

Найперспективнішою є інтеграція розробки продукції та маркетингу, особливо у сфері запуску бетонної обробки та виробництва паркового каменю. Це підтверджують ринкові тенденції розвитку виробництва та споживання тротуарів в Україні. Для цього в існуючому виробничому цеху необхідно розвинути ще одну лінію з виробництва бруківки. Цей проект не вимагає додаткових установок. Вартість проекту у разі відкриття траси ПРОГРЕС-ШП-1100-ПДА-24 наведена в таблиці. 3.2.

fizmat@sspu.edu.ua
суворо дотримуйтесь
правил академічної
доброчесності

Таблиця 3.2 – Проектні інвестиції в рамках відкриття лінії з випуску бруківки ПРОГРЕС-ШП-1100-СДА-24

Проектні витрати	Сума, тис. грн.
Покупка ПРОГРЕС-ШП-1100-СДА-24	1500
Транспорт	80
Монтаж	100
Запуск	20
Всього:	1700

Обсяг інвестицій запланований на рівні 1 700 грн., що свідчить про наявність достатніх коштів для покриття вартості проекту. Ця робота не потребує кредиту.

Орієнтовна тривалість проекту – 5 років, а вартість лінії виробництва тротуарів (у суцільних частинах) становитиме 1 700 000 гривень. за тарифом виведення з експлуатації через 5 років до 200 000 грн. При лінійному методі нарахування амортизації річна амортизація становитиме (1700-200)/5=300000 грн. на рік, 200 000 додаткових державних коштів. Інвестиційні витрати будуть понесені для поповнення поточних активів у вигляді запасів і дочірніх підприємств.

Водночас передбачається участь ще 2 працівників, які керуватимуть лінією з виробництва тротуарів, а їх річна зарплата становитиме 200 тис. грн. EUV, яка буде збільшуватися на 15% щорічно, а починаючи з третього року проекту буде найнято 1 додаткового працівника. Виробнича лінія відповідає таким параметрам:

Комплекс RIfei-Development-SHP-1100-SDA-24

Пустотілий камінь 395x195x188 мм 1625 шт./год.

Бруківка 200x100 м2. м: 144 м2/год

Бордюр 1000 × 300 × 150 мм: 360 шт/год

Встановлена потужність: 160 кВт/год.

Вага: 35 тис.кг

Операційна система: Автоматична

fizmat@sspu.edu.ua
суворо дотримуйтесь
правил академічної
доброчесності

Гарантія: один рік

Основна структура:

1. Розробка Rifei блок форми.
2. Дозувати комплекс ДЗ-24 (2 баки по 12 куб. м) до тензодатчиків.
3. Стрічка конвеєрна КЛ-650-7-120 (L = 7,4 м).
4. Стрічка конвеєрна КЛ-650-7-120 Ø;
5. Бетонозмішувач БП-2М-1100 (V = 1100 л);
6. Ваговий блок диспенсера BDA-1100 (дозатор цементу, дозатор води).
7. Діод високого змішувача.
8. Пульт управління ПУ-ПДД.
9. Гвинтотримач (гвинт) КВ-6 (L = 6 м);
10. Пневморесурси.
11. Система автоматичного пакування готової продукції «П».
12. Автоматична система штабелювання палет «Ш».

Протягом періоду реалізації проекту лінія вироблятиме лише бетонні блоки. Виявлено, що основними напрямками підвищення конкурентоспроможності ТОВ «Альянс» можуть бути: вдосконалення виробничих процесів, розширення виробничих потужностей, сертифікація виробництва та навчання працівників. Тоді більш глибокий аналіз альтернатив у проекті, спрямованому на підвищення конкурентоспроможності ТОВ «Альянс», показав доцільність поєднання двох напрямків розвитку: розширення виробництва за рахунок відкриття цеху виробництва нової продукції бетону та бетону та налагодження формула продукту для виведення на ринок нових типів бетону.

3.2. Економічне обґрунтування впровадження напрямків розвитку підвищення рівня конкурентоспроможності ТОВ «Альянс»

Враховуючи запропоновані напрямки підвищення конкурентоспроможності ТОВ «Альянс» легко провести техніко-економічне

fizmat@sspu.edu.ua
суворо дотримуйтесь
правил академічної
доброчесності

обґрунтування пропозиції, що спрямовані на підвищення конкурентоспроможності ТОВ «Альянс» та мають на меті забезпечення його подальшого зростання.

На даний момент такі фактори дозволяють реалізувати цей проект:

- зростання попиту на бруківку.
- готовність постачальників.
- вільні виробничі приміщення.
- залучити більше лінійних працівників.
- забезпечення капіталу для покриття інвестиційних витрат.
- виробничі потужності запропонованої лінії будуть використані повністю та зможуть задовольнити 5% ринкового попиту, що свідчить про наявність потенціалу для сталого розвитку бізнесу.

Таблиця відповідальності за проектом розвитку потужностей для ТОВ «Альянс» показана в таблиці 3.3.

Таблиця 3.3 - Матриця відповідальності за проектом розширення виробничих потужностей ТОВ «Альянс»

Фаза	Відповідальний за проектом			
	Керівник проекту	Менеджер проекту	Контролер проекту	Маркетолог проекту
Аналіз проблем розвитку фірми	З	О	У	
Пошук обладнання		О	З	
Купівлі обладнання		З	О	У
Оснащення обладнання		З	О	У
Навчання персоналу	З	О		
Розвиток виробництва		З	О	У
Запуск проекту	З	О	О	У

Позначення: З – особа, яка затверджує документ; О – особа, яка виконує основну роботу; У - особа, яка приймає участь в управлінні.

У таблиці 3.4 показана діаграма Ганта проекту розвитку потужностей ТОВ «Альянс».

fizmat@sspu.edu.ua
суворо дотримуйтесь
правил академічної
доброчесності

Таблиця 3.4 - Діаграма Ганта за проєктом розширення виробничих потужностей ТОВ «Альянс»

Розробка векторів розширення виробництва					
Аналіз сучасного стану виробничих потужностей					
Оцінка потенціалу ринку бруківки					
Визначення потенційних постачальників обладнання, сировини та матеріалів					
Пошук персоналу					
Пошук обладнання					
Придбання обладнання					
Навчання персоналу					
Впровадження виробництва					
Закупка сировини					
Запуск проекту					
	01.04-01.07	01.07-01.08	01.08-01.09	01.09-01.10	01.10-31.12

Діаграма Ганта цього проекту спрямована на покращення конкурентоспроможності підприємства та показує, що проукт буде реалізований в 2-4 кварталі 2021 року, тоді як фактична тривалість проекту (5 років) становитиме з 2022 по 2026 рік.

Даний проект сприяє придбанню виробничої лінії у ТОВ «Альянс» з пусковою потужністю 40 м2. плитки на добу, при цьому на рік планується 250 робочих днів, тобто планова виробнича потужність даного проекту становитиме м2 40*250=10,0 на рік. Якщо враховувати, розвиток ринку та кваліфікації працівників ТОВ «Лаур». -Гранд», починаючи з другого року кожного року, планується збільшення обсягів виробництва на 10% на рік.

Наразі ціна цементних покриттів коливається від 300 до 400 гривень за м2 1, при цьому щоб забезпечити конкурентоспроможність проекту

fizmat@sspu.edu.ua
суворо дотримуйтесь
правил академічної
доброчесності

пропонуються знижки при виході на ринок, тому протягом першого року проекту ціна буде складати у розмірі 300 грн.

Графік грошових потоків проекту, спрямованого на підвищення конкурентоспроможності ТОВ «Альянс» представлено в таблиці. 3.5.

Таблиця 3.5 - План інвестиційних потоків за проектом підвищення конкурентоспроможності ТОВ «Альянс»

	2021	2022	2023	2024	2025	2026
Придбання обладнання	-1700					
Річна амортизація обладнання		300	300	300	300	300
Ліквідаційна ціна обладнання						200
Поповнення оборотних коштів	-200					
Всього	-1900	300	300	300	300	500

Грошовою програмою в рамках системи проектів підвищення конкурентоспроможності ТОВ «Альянс» передбачено інвестиції в розмірі 1 млн 900 тис. грн., з них 1 млн 700 тис. – в основний капітал. грн та оборотні кошти 200 000 грн

Перевірка обґрунтованості пропозицій, спрямованих на покращення рівня конкурентоспроможності ТОВ «Альянс», що має на меті забезпечити його сталий розвиток, демонструє економічну доцільність реалізації авторських пропозицій щодо розвитку виробничої бази та розширення асортименту підприємства.

fizmat@sspu.edu.ua
суворо дотримуйтесь
правил академічної
доброчесності

3.3. Аналіз економічної ефективності заходів з покращення рівня конкурентоспроможності ТОВ «Альянс»

Розрахунок вартості реалізації політики, спрямованої на підвищення конкурентоспроможності ТОВ «Альянс» що має на меті забезпечити його сталий розвиток, актуалізує необхідність оцінки економічної ефективності дій щодо підвищення конкурентоспроможності. У таблиці 3.10 наведено графік дисконтованого проекту підвищення конкурентоспроможності ТОВ «Альянс».

Таблиця 3.10. Графік дисконтованого проекту

Показник	2021	2022	2023	2024	2025	2026
Придбання обладнання, тис. грн.	-1700,00					
Річна амортизація обладнання, тис. грн.		300,00	300,00	300,00	300,00	300,00
Ліквідаційна ціна обладнання, тис. грн.						200,00
Поповнення оборотних коштів, тис. грн.	-200,00					
Чистий прибуток на рік, тис. грн.		746,20	989,84	1075,13	1417,20	1843,97
Грошовий потік, тис. грн.	-1900,00	1046,20	1289,84	1375,13	1717,20	2343,97
Ставка дисконтування (25%), частка од.	1,00	0,80	0,64	0,51	0,41	0,33
Дисконтований грошовий потік, тис. грн.	-1900,00	836,96	825,50	704,07	703,37	768,07
Накопичений дисконтований грошовий потік, тис. грн.	-1900,00	-1063,04	-237,54	466,52	1169,89	1937,96
NPV, тис. грн.	1937,96					
Дисконтований термін окупності, років	1900/(3837,96/5)=2,48					
Рентабельність інвестицій, %	1937,96/1900*100=102,00					

fizmat@sspu.edu.ua
Суворо дотримуйтесь правил академічної доброчесності

Дисконтований графік грошових потоків проекту підвищення конкурентоспроможності ТОВ «Альянс» зі ставкою дисконту 25% свідчить про фінансову спроможність проекту (рис. 3.2), при цьому накопичений грошовий потік становитиме 1937,96 тис. грн. грн., термін окупності 2,48 року і на 100 грн, вкладених у проект, ви отримаєте 102,00 грн. накопичена готівка.

Фінансовий профіль проекту підвищення конкурентоспроможності ТОВ «Альянс» за ставки дисконтування в 25% наведено на рис. 3.2.



Рисунок 3.2 – Фінансовий профіль проекту підвищення конкурентоспроможності ТОВ «Альянс» за ставки дисконтування в 25%, тис. грн.

У таблиці 3.11 наведено графік дисконтованих грошових потоків для проекту покращення рівня конкурентоспроможності ТОВ «Альянс» зі ставкою дисконту 65% .

Таблиця 3.11 - План дисконтованих грошових потоків за проектом підвищення конкурентоспроможності ТОВ «Альянс» за ставки дисконтування в 65%.

Показник	2021	2022	2023	2024	2025	2026
Придбання обладнання, тис. грн.	-1700,00					

fizmat@sspu.edu.ua
суворо дотримуйтесь
правил академічної
доброчесності

Продовження таблиці 3.11

Річна амортизація обладнання, тис. грн.		300,00	300,00	300,00	300,00	300,00
Ліквідаційна ціна обладнання, тис. грн.						200,00
Поповнення оборотних коштів, тис. грн.	-200,00					
Чистий прибуток на рік, тис. грн.		746,20	989,84	1075,13	1417,20	1843,97
Грошовий потік, тис. грн.	-1900,00	1046,20	1289,84	1375,13	1717,20	2343,97
Ставка дисконтування (65%), частка од.	1,00	0,61	0,37	0,22	0,13	0,08
Дисконтований грошовий потік, тис. грн.	-1900,00	634,06	473,77	306,12	231,68	191,66
Накопичений дисконтований грошовий потік, тис. грн.	-1900,00	-1265,94	-792,17	-486,05	-254,37	-62,71
NPV, тис. грн.	-62,71					
Дисконтований термін окупності, років	1900/(1774,58/5)=5,35					

На таблиці показано, що від ставки дисконту проект буде економічно недоцільним, а сукупна вартість становитиме -62,71 тис. грн., період окупності складає 5 років і за вкладені в проект 100 грн ви отримаєте -330 грн. гривня - накопичений негативний прибуток. Економічні показники реалізації проекту підвищення конкурентоспроможності ТОВ «Альянс» зі зниженням на 65% показано на рисунку 3.3.

fizmat@sspu.edu.ua
суворо дотримуйтесь
правил академічної
доброчесності

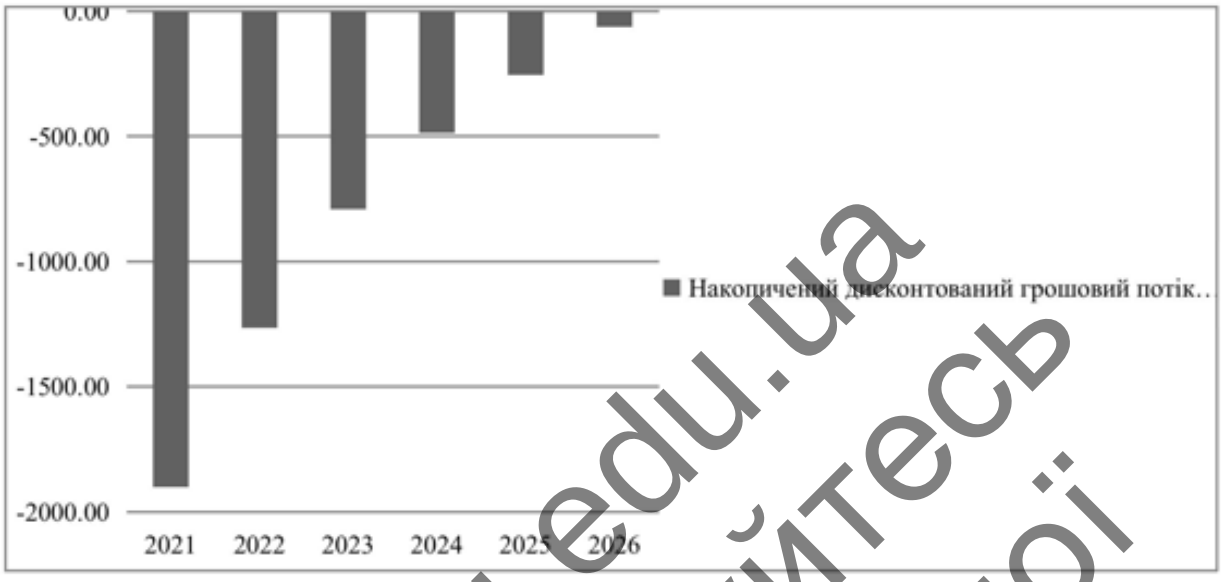


Рисунок 3.3 – Фінансовий профіль проекту підвищення конкурентоспроможності ТОВ «Альянс» за ставки дисконтування в 65%,тис. грн

Розглянемо вплив проекту на контекст покращення рівня конкурентоспроможності ТОВ «Альянс» для отримання сталого зростання, як показано в таблиці. 3.12.

Таблиця 3.12 - Вплив проєкту на стан підвищення конкурентоспроможності ТОВ «Альянс» задля досягнення сталогорозвитку

Показник	Без проекту	З проектом	Відхилення
Необоротні активи	3276,00	4976,00	1700,00
Оборотні активи	3398,40	3598,40	200,00
Активи	6674,40	8574,40	1900,00
Виручка	8807,40	32578,12	23770,72
Собівартість	7754,60	24120,04	16365,44
Чистий прибуток	401,20	6473,54	6072,34
Чисельність персоналу, ос.	4,00	7,00	3,00
Продуктивність праці, тис. грн./ос.	2201,85	4654,02	2452,17
Рентабельність активів, %	6,01	75,50	69,49

fizmat@sspu.edu.ua
суворо дотримуйтесь
правил академічної
доброчесності

При реалізації проекту ТОВ «Альянс» відбудеться зростання активів на 1 900 грн., а також по основному виду виробництва в ході реалізації даного проекту збільшиться на 1700 грн., та кількість працівників збільшиться на 3 працівника, що збільшить продуктивність праці в ТОВ «Альянс» більш ніж в 2 рази (рис. 3.4.).



Рисунок 3.4 – Вплив проекту на стан продуктивності праці в ТОВ «Альянс», тис. грн.

При цьому, зміна норми прибутку свідчить про те, що проект позитивно впливає на ринкову ефективність бізнесу ТОВ «Альянс» (рис. 3.5).

Ефективність проекту щодо рентабельності ТОВ «Альянс» показує зростання рентабельності активів на 70 %, при цьому операційна маржа зросла на 15 %, а рентабельність активів — на 22%.

fizmat@sspu.edu.ua
суворо дотримуйтесь
правил академічної
доброчесності

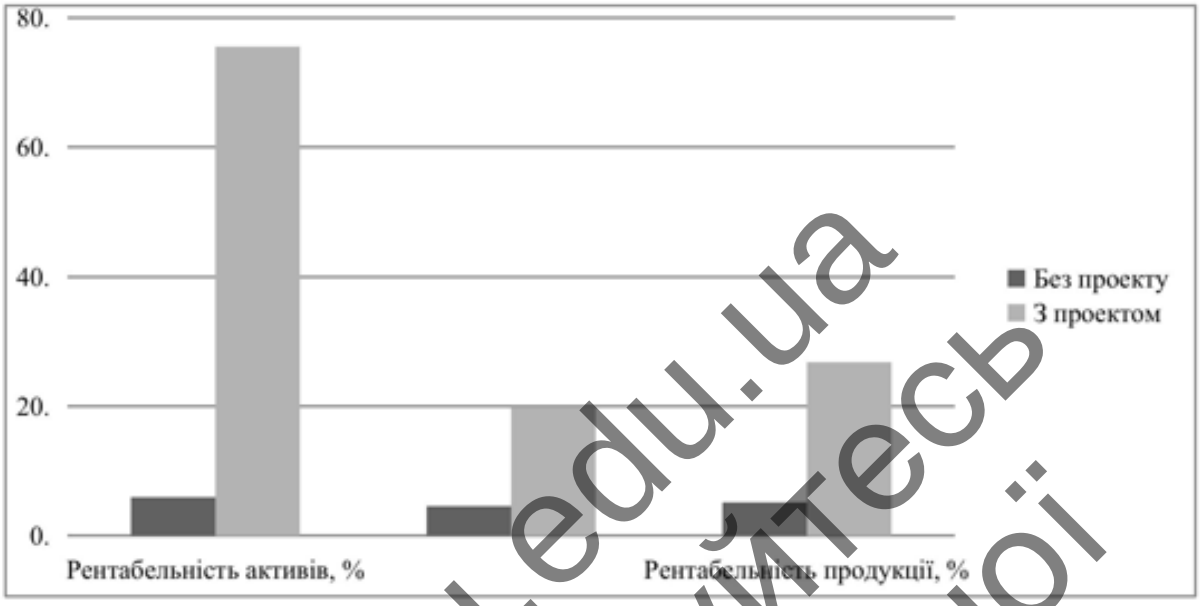


Рисунок 3.5 – Вплив проекту на рентабельність ТОВ «Альянс», %

Аналіз економічної ефективності заходів з покращення рівня конкурентоспроможності ТОВ «Альянс», що має на меті забезпечити його сталий розвиток, підтвердив, що проект є економічно спланованим та дозволить підвищити ринкову якість позицій та забезпечить умови для подальшого стійкого зростання.

fizmat@sspu.edu.ua
суворо дотримуйтесь
правил академічної
доброчесності

ВИСНОВКИ

Здійснене дослідження методичних рекомендацій, спрямованих на підвищення конкурентоспроможності ТОВ «Альянс» для забезпечення його сталого розвитку, дозволило дійти наступних висновків та рекомендацій.

Ознайомившись та проаналізувавши літературні джерела, можна зробити висновок про відсутність одноманітності у трактуванні цієї категорії серед науковців, які проводять конкурсні дослідження. Це багатогранне, складне та різнопланове поняття, що розглядається на різних рівнях: окремих галузей чи країни в цілому.

В наш час існує багато методів аналізу конкурентоспроможності компанії. Проаналізувавши стратегію, можна зробити висновок, що найбільш досконалою буде та стратегія, яка містить стратегічні положення щодо покращення позиції підприємства, надає можливості оцінки конкурентного потенціалу та присутній аналітичний характер.

На основі тематичного дослідження якості фінансових показників ТОВ «Альянс» у 2016-2022 рр. було вирішено розширити рівень управління, а деякі загальні монетарні та економічні заходи, спрямовані на забезпечення фінансової стабільності, фінансування та процентних ставок, були реструктуровані, що в цілому незадовільно впливає на національну конкурентоспроможність підприємства.

Оцінка конкурентного середовища ТОВ «Альянс» для забезпечення його сталого розвитку виділяє необхідність в коригуванні конкурентної стратегії, адже ТОВ «Альянс» має лише стратегічні (за ціною) конкурентні переваги порівняно з іншими виробниками в сегментах бетонних виробів, при цьому, в порівнянні з провідними гравцями, ТОВ «Альянс» залишилося неконкурентним.

Здійснене моделювання свідчить про необхідність збільшення розмірів виробничих потужностей, що стимулюватиме зміну рівня чистого прибутку бізнесу.

fizmat@sspu.edu.ua
суворо дотримуйтесь
правил академічної
доброчесності

Ключові напрямки покращення рівня конкурентоспроможності ТОВ «Альянс» може бути: удосконалення процесу виробництва, розвиток виробничої потужності, сертифікація виробництва, навчання працівників. Тоді більш глибокий аналіз альтернатив у проекті підвищення конкурентоспроможності ТОВ «Альянс» показав доцільність поєднання двох напрямків розвитку: розширити виробництво за рахунок залучення нового цеху з виробництва бетону та налагодження політики продукції для виведення на ринок нових типів бетону.

Дане обґрунтування пропозицій, спрямованих на підвищення конкурентоспроможності ТОВ «Альянс», що має на меті забезпечити його сталий розвиток, демонструє економічну доцільність реалізації авторських пропозицій щодо розвитку виробничої бази та покращення асортименту підприємства.

Аналіз економічної доцільності заходів, спрямованих на підвищення конкурентоспроможності ТОВ «Альянс» що має на меті забезпечити його сталий розвиток, підтвердив економічну спланованість проекту, що якісно покращить позиції на ринку та створить умови для сталого зростання бізнесу.

fizmat@sspu.edu.ua
суворо дотримуйтесь
правил академічної
доброчесності

СПИСОК ВИКОРИСТАНИХ ДЖЕРЕЛ

1. Белей О. І. Побудова моделі призми ефективності торговельного підприємства / О. І. Белей // Торгівля, комерція, підприємництво : зб. наук. праць Львівської комерційної академії. – 2015. – Вип. 14. – С. 16–20.

2. Братанич М. В., Полозова Т. В. Визначення сутності економічної ефективності та класифікація її видів / М. В. Братанич, Т. В. Полозова // Економікапромисловості. – 2010. – № 4. – С. 153–155.

3. Вітлінський В. В. Ризикологія в економіці та підприємництві: [монографія] / В. В. Вітлінський, Г. І. Великоіваненко. – К.: КНЕУ, 2004. – 480 с.

4. Гетьман О. О. Економіка підприємства : Навч. посіб. / О. О. Гетьман,В. М. Шаповал. – [2-ге вид.]. – К. : Центр учбової літератури, 2010. – 488 с.

5. Говорушко Т. А. Управління ефективністю діяльності підприємств на основі вартісно-орієнтованого підходу : [монографія] / Т. А. Говорушко, Н. І. Клімаш. – К. : Логос, 2013. – 204 с.

6. Давиденко Н. М. Оцінювання ефективності корпоративного управління акціонерними товариствами / Н. М. Давиденко // Вісник Львівської комерційної академії. Серія: Економічна. – 2011. – Вип. 35. – С. 108–111.

7. Економіка підприємства: підручник / за заг. ред. Л.Г. Мельника. – Суми: Університетська книга, 2012. – 864 с.

8. Економіка результативності діяльності підприємства: монографія /О. І. Олексюк. – К.: КНЕУ, 2008. – 362 с.

9. Забезпечення конкурентних переваг у контексті формування ресурсного портфеля підприємства / Г. О. Швиданенко, М. А. Теплюк, І. І. Декрет // Молодий вчений (Економічні науки). – 2016. – № 12.1 (40). – С. 1001–1005. URL:http://molodyvcheny.in.ua/files/journal/2016/12.1/236.pdf.

10. Забезпечення конкурентних переваг у контексті формування

fizmat@sspu.edu.ua
суворо дотримуйтесь
правил академічної
доброчесності

ресурсного портфеля підприємства / Г. О. Швиданенко, М. А. Теплюк, І. І. Декрет // Молодий вчений (Економічні науки). – 2016. – № 12.1 (40). – С. 1001–1005. URL:http://molodyvcheny.in.ua/files/journal/2016/12.1/236.pdf.

11. Загальні вимоги до фінансової звітності. Національне положення (стандарт) бухгалтерського обліку 1. Затверджено наказом Міністерства фінансів України від 07 лютого 2013 року № 73. [Електронний ресурс]. – режим доступу http://www.nibu.factor.ua/ukr/info/instrbuh/npsbu1/

12. Закон України «Про бухгалтерський облік та фінансову звітність в Україні» від 16.07.99 // Вісник податкової служби України. – 1999. – № 40. – Ст. 365.

13. Ілляшенко О. В. Механізми системи економічної безпеки підприємства:монографія / О. В. Ілляшенко. – Х.: Мачулін, 2016. – 504 с.

14. Кармазін В. А., Савицька О. М. Економічний аналіз: Практикум: навч. посіб. – К.: Знання, 2007. – 255 с.

15. Кир'янова З. В. Аналіз фінансової звітності: навч. посіб. для студентів /З. В. Кир'янова, Є. І. Сєдова. – М .: Юрайт, 2013. – 429 с.

16. Ковальчук І. В. Економіка підприємства : Навч. посіб. / І. В. Ковальчук. – К. : Знання, 2008. – 697 с.

17. Кондрашов О.М. Фінанси підприємств з основами економічних досліджень: навч. посіб. / О.М. Кондрашов, Н.І. Демчук, І.І. Туболець, В.М. Хопчан. – Донецьк: Юго – Восток, 2009. – 433 с.

18. Конституція України від 28.06.1996 р. // Відомості Верховної Ради. – 1996. – № 30. – Ст. 141.

19. Косова Т.Д. Фінансовий аналіз: Навчальний посібник/ За заг. ред. Т.Д. Косової, І.В. Сіменко. – К.: ЦУЛ, 2013. – 440 с.

20. Костецький Я. Факторний аналіз рентабельності діяльності сільськогосподарських підприємств / Я. Костецький // Економічний аналіз. 2012 рік. Випуск 10. Частина 4.

21. Крисоватий А.І. Новітня парадигма преференційного оподаткування: монографія / А.І. Крисоватий, Г.В. Василевська. – К.: ЦУЛ,

fizmat@sspu.edu.ua
суворо дотримуйтесь
правил академічної
доброчесності

2013. – 260 с.

22. Лапа А. Фінансові ресурси підприємства та їх оптимізація. Молодіжний науковий вісник УАБС НБУ, Серія: Економічні науки. 2013. № 4. С. 289—297.

23. Лукіна Ю. В. Формування та реалізація стратегії управління фінансами підприємства. Фінанси України. 2018. № 3 С. 113.

24. Лютий І. О. Вплив держави на ринок фінансового капіталу України / І. О. Лютий, Н. В. Дрозд // Фінанси України. – 2010. – № 8. – С. 63-72.

25. Мазур О. Є. Ринкове ціноутворення :[навчальний посібник] / Мазур О. Є. – К. : 2012. – 480 с.

26. Макаренко П. М., Аранчій В. І., Зоря О. П., Лашко Ю. П. Формування фінансової стратегії підприємства та її значення у конкурентному ринковому середовищі. Наукові праці Полтавської державної аграрної академії. Вип. 3. Т. 2. Економічні науки – Полтава: ПДАА. 2014. С. 225–231.

27. Матвійчук Л. О. Методика визначення рівня фінансової безпеки машинобудівних підприємств / Л. О. Матвійчук // Актуальні проблеми економіки №5(119). – 2011. – С. 109–114. URL: http://elar.khnu.km.ua/jspui/bitstream/123456789/1462/1/109-114%20(1)-1.pdf.

28. Мішеніна Н. В. Механізм формування оптимальної структури фінансового капіталу в системі забезпечення стійкого розвитку підприємства / Н. В. Мішеніна, І. С. Мареха // Вісник Сумського державного університету. Серія Економіка. – 2010. – № 1. – С. 7-14

29. Москаленко В.П. Комплексна оцінка фінансового стану підприємства як основа для діагностики його банкрутства. Актуальні проблеми економіки. 2021. №6. С. 180-191.

30. Ніколаєнко В. П. Комплексна оцінка фінансового стану підприємства //Актуальні проблеми економіки. – 2016. – №6. – С. 180 – 191.

fizmat@sspu.edu.ua
Суворо дотримуйтесь
правил академічної
доброчесності

31. Організаційно-економічний механізм управління ефективністю торговельного підприємства / П. О. Куцик, Г. Ф. Герега // Вісник Львівської комерційної академії. Серія економічна. – 2014. – Вип. 45. – С. 96–102. URL: http://nbuv.gov.ua/UJRN/Vlca_ekon_2014_45_22.

32. Пан Л. В. Збалансована система показників (Balanced Scorecard – BSC)як інструмент ефективного управління стратегією борганізації URLhttp://ekmair.ukma.edu.ua/bitstream/handle/123456789/8532/Pan_Zbalansovana_syste ma_pokaznykiv.pdf.

33. Рац О. М. Інтегральна оцінка ефективності антикризового управління банком / О. М. Рац. // Проблеми економіки № 4. – 2013. – С. 361–367.

34. Романова Т. В. Чинники, що впливають на збільшення прибутку підприємств України в сучасних умовах / Т. В. Романова, Є. О. Даровський // Ефективна економіка. – 2015. – №4 URL: http://www.economy.nayka.com.ua/?op=1&z=3976.

35. Савицька О. М. Вплив факторів розвитку інформаційної економіки на підвищення ефективності управління підприємством / О. М. Савицька, Т. П. Панасюк // Збірник наукових праць молодих вчених факультету менеджменту та маркетингу КПІ імені Ігоря Сікорського "Актуальні проблеми економіки та управління" (електронне видання), Випуск 12. – (№2) 2018. URL: http://ape.fmm.kpi.ua/article/view/130959/126686.

36. Савицька О. М., Салабай В. О. Збалансована система показників : вимір ефективності управління діяльністю підприємства / Перспективні напрямки розвитку економіки, фінансів, обліку, менеджменту та права: теорія і практика: збірник тез доповідей міжнародної науково-практичної конференції (Полтава, 9 березня 2019 р.): у 3 ч. – Полтава: ЦФЕНД, 2019. – Ч. 1. С. 28–30.

37. Савицька О. М., Салабай В. О. Особливості методології оцінювання ефективності та результативності в управлінні фінансово-

fizmat@sspu.edu.ua
суворо дотримуйтесь
правил академічної
доброчесності

господарською діяльністю підприємства / / Сучасні підходи до управління підприємством : зб. тез доп. X Всеукр. наук.-практ. конф., 11 квіт. 2019 р. – Київ : КПІ ім. Ігоря Сікорського, Вид-во «Політехніка», 2019. С. 152. URL : http://conf.management.fmm.kpi.ua.

38. Садовська І. Б. Бухгалтерський облік : навч. посібник. – К.: Центр навчальної літератури, 2013. – 688 с.

39. Ткаченко І.П., Вернигора Ю.С., Чайка І.Л. Управління фінансовими ресурсами підприємств: аналіз джерел їх формування та підвищення ефективності використання. Інвестиції: практика та досвід. 2013. №7. С.55-59.

40. Ткачова О. Ефективність державного управління: поняття та підходи до оцінювання / О. Ткачова // Вісник Національної академії державного управління. – 2015. – С. 30–37.

41. Троц І. В. ЗАБЕЗПЕЧЕННЯ ЕКОНОМІЧНОЇ БЕЗПЕКИ НА ПІДПРИЄМСТВІ З МЕТОЮ ПОПЕРЕДЖЕННЯ БАНКРУТСТВА [Електронний ресурс] / І. В. Троц. – 2012. – URL: https://www.science-community.org/system/files/Trots.pdf.

42. Управління витратами підприємства : навч. посібник / Ю.С. Погорелов, Л.М. Христенко, А.А. Алейніков, Г.А. Макухін, за ред. Г.В. Козаченко. – Луганськ: вид-во «Ноулідж», 2011. – 628 с.

43. Управління проектами URL: підручник для студентів – магістрів галузі знань 07 «Управління та адміністрування» спеціальності 073 «Менеджмент» / Л. Є. Довгань, Г. А. Мохонько, І. П. Малик ; КПІ ім. Ігоря Сікорського. – Електронні текстові данні (1 файл: 4,4 Мбайт). – Київ : КПІ ім. Ігоря Сікорського, 2017. – 420 с. – http://ela.kpi.ua/handle/123456789/21517.

44. Устинова І. Г. Теоретичні аспекти оцінювання фінансового стану підприємства. Вісник. Львів, 2014. №577: Менеджмент та підприємництво в Україні: етапи становлення і проблеми розвитку. С.389–393.

45. Федоренко Н.О. Застосування методу максимізації вартості

fizmat@sspu.edu.ua
суворо дотримуйтесь
правил академічної
доброчесності

активів підприємства для визначення оптимальної структури капіталу / О. М. Теліженко, Н. О. Федоренко // Науковий вісник Буковинської державної фінансової академії: Збірник наукових праць: Економічні науки. Вип. 3 (16). – Чернівці, Технодрук, 2009. – С. 473-479.

46. Фролова Т.О. Фінансовий аналіз: навч. посібник. К. Видавництво «Європейського університету». 2016. 253 с.

47. Футало Т. В. Методичні аспекти аналізу соціально-економічної ефективності підприємств роздрібної торгівлі: монографія / Т. В. Футало [за ред. Г.І. Башнянина] // Економічні системи – Т. 4; – Львів : Ліга-Прес, 2013. – 508 с.

48. Шегда А. В. Економіка підприємства : збірник тестів і задач. [навчальний посібник] / Шегда А. В. — Видавництво "Центр навчальної літератури" : К., 2012. – 238 с.

49. Шило, В,П Фінанси підприємств [Текст] / В. П. Шило, С. С. Доровська та ін. – К.: КНЕУ. – 334 с.

50. Шиян Д. В. Фінансовий аналіз: навчальний посібник / Д. В. Шиян, Н. І. Строченко, С. Я. Салига, Н. В. Дацій, С. О. Корецька, Н. В. Нестеренко, К. С. Салига – К.: А.С.К., 2011. – 240 с.

51. Шляга О. В. Шляхи підвищення ефективності роботи підприємства [Електронний ресурс] / О. В. Шляга, М. В. Гульцев. – 2014. – URL:http://www.zgia.zp.ua/gazeta/evzdia_7_066.pdf.

52. Ярославський А. О. Економічна ефективність діяльності підприємства: теоретичний аспект / А. О. Ярославський. // Науковий вісник Ужгородськогонаціонального університету. – 2018. – №12. – С. 174–177.

53. Ященко Вікторія. Методи аналізу ймовірності настання банкрутства на підприємстві URL : https://naub.oa.edu.ua/2015 8F/ (дата звернення 28.09.2024).

fizmat@sspu.edu.ua
суворо дотримуйтесь
правил академічної
доброчесності