

Київський національний торговельно-економічний університет
Кафедра міжнародних економічних відносин

ВИПУСКНА КВАЛІФІКАЦІЙНА РОБОТА

на тему:

**«КОНКУРЕНТОСПРОМОЖНІСТЬ ПІДПРИЄМСТВА НА
ЗОВНІШНЬОМУ РИНКУ АГРАРНОЇ ПРОДУКЦІЇ»**

(на матеріалах ТОВ «Продовольча компанія» Зоря Поділля », м. Гайсин)

Студента 2 курсу, 1м групи,
Спеціальності 051 «Економіка»
Спеціалізації «Міжнародна
економіка»

Міщинського Богдана
Руслановича

Науковий керівник
доктор іст. Наук,
професор

Студінський Володимир
Аркадійович

Гарант освітньої програми
канд. економ. наук,
професор

Кудирко Людмила
Петрівна

Київ 2018

ЗМІСТ

ВСТУП.....	3
РОЗДІЛ 1. Теоретико-методичні основи забезпечення конкурентоспроможності підприємства на зовнішньому ринку.....	7
1.1. Сутність, поняття та умови конкурентоспроможності підприємства на зовнішньому ринку;.....	7
1.2. Фактори, що впливають на конкурентоспроможність підприємства на зовнішньому ринку;.....	18
1.3. Методичні підходи до оцінки конкурентоспроможності підприємства на зовнішньому ринку.....	27
РОЗДІЛ 2. Дослідження рівня конкурентоспроможності ТОВ «Продовольча компанія «Зоря Поділля» на зовнішньому ринку.....	39
2.1. Аналіз фінансово-господарської діяльності підприємства;.....	39
2.2. Аналіз зовнішньоекономічної діяльності ТОВ «Продовольча компанія «Зоря Поділля».....	51
2.3. Оцінка рівня конкурентоспроможності ТОВ «Продовольча компанія «Зоря Поділля» на світовому ринку аграрної продукції.....	60
РОЗДІЛ 3. Шляхи підвищення рівня конкурентоспроможності ТОВ «Продовольча компанія «Зоря Поділля» на зовнішньому ринку.....	76
3.1. Визначення напрямів підвищення рівня конкурентоспроможності ТОВ «Продовольча компанія «Зоря Поділля»;.....	76
3.2. Обґрунтування ефективності заходів щодо підвищення конкурентоспроможності підприємства на зовнішньому ринку;.....	85
3.3. Розрахунок прогнозних показників експортної діяльності ТОВ «Продовольча компанія «Зоря Поділля» на 2016-2018 рр. з урахуванням запропонованих заходів.....	93
ВИСНОВКИ	104
СПИСОК ВИКОРИСТАНИХ ДЖЕРЕЛ.....	110
ДОДАТКИ.....	122

ВСТУП

На сучасному етапі економічного розвитку України проблема забезпечення конкурентоспроможності вітчизняних підприємств на зовнішніх ринках посідає центральне місце в економічній політиці держави. В умовах динамічності зовнішнього середовища, зниження платоспроможності населення, загострення конкурентної боротьби, складного фінансового стану більшості підприємств, викликаного кризовими явищами, створення конкурентних переваг стає стратегічним напрямком діяльності держави у галузі забезпечення конкурентоспроможності національної економіки. При цьому підвищення конкурентоспроможності стосується всіх рівнів її ієрархії: продукції (товарів і послуг), підприємства, галузі, регіону і країни в цілому, але особливу значимість набуває конкурентоспроможність підприємства як основної ланки економіки.

Для забезпечення належного рівня конкурентоспроможності на зовнішніх ринках вітчизняним підприємствам необхідно, з одного боку, орієнтуватись на зміни у зовнішньому середовищі функціонування підприємств, а з іншого – постійно підвищувати результативність та удосконалювати процес управління своєю господарською діяльністю. Проте діючий механізм формування конкурентного середовища не забезпечує комплексного вирішення проблеми конкурентоспроможності вітчизняних підприємств, що вимагає розробки нових підходів, методів і технології управління, які передбачають використання системного підходу до управління конкурентоспроможністю підприємства на зарубіжних ринках.

Питання міжнародної конкурентоспроможності є досить актуальним для тих підприємств, сфера комерційної та виробничої діяльності яких розповсюджується на зарубіжні країни. При цьому, важливе місце у забезпеченні конкурентоспроможності продукції та послуг відіграє зовнішньоекономічна діяльність підприємства, роль якої як зовнішнього

фактора економічного росту в сучасних умовах постійно зростає, посилюється вплив на соціально-економічний розвиток не тільки країни але й кожного господарського суб'єкта.

Питання забезпечення конкурентоспроможності підприємства є вкрай актуальними, про що свідчить велика кількість робіт вітчизняних та зарубіжних вчених, присвячених даній тематиці. Основою досліджень теоретичних аспектів конкурентоспроможності виступають праці таких видатних представників світової економічної думки, як Е. Альтман, І. Ансофф, Т. Бейтмен, Д.Болл, П. Друкер, Ф. Котлер, Ж-Ж.Ламбен, В. Маккалах, К.Макконнелл, М.Портер, А. Стрікланд, А.Томпсон, С.Шелл та ін. Серед вітчизняних вчених, роботи яких присвячені пошуку шляхів, інструментів та методів забезпечення конкурентоспроможності підприємств, формування системи її управління є А. А. Мазаракі, Т. М. Мельник, В.А. Студінський, Г.Б. Бобов, І.В. Кузьменко, Л.В. Михайлишина, В.Л. Дикань, Ю.Т.Боровик, О.М.Полякова, Ю.М.Уткіна, Р.А. Довбуш, А.Л. Зозуля, М.П. Дубина, Р.І. Жовновач, М.В. Корінь, К.В.Міжевська, Ю.М.Мануйлович, Л.В. Оболенцева, І.О. Піддубний, А.І. Піддубна, Ю.В.Ушкаренко, В.Ю. Фролова та ін.

Однак важливі аспекти формування та розвитку теоретичної, методичної і практичної бази для управління міжнародною конкурентоспроможністю в умовах становлення ринкових відносин не дістали належного висвітлення. Крім того, потребують подальших досліджень питання створення ефективного організаційно-економічного механізму забезпечення стійких конкурентних позицій підприємств на зарубіжних ринках, виявлення впливу маркетингової орієнтації на конкурентоспроможність, оцінки конкурентоспроможності підприємств при здійсненні зовнішньоекономічної діяльності із врахуванням змін у динамічному макроекономічному середовищі та ін.

Об'єктом дослідження виступає конкурентоспроможність ТОВ «Продовольча компанія «Зоря Поділля»» на зовнішньому ринку аграрної продукції.

Предметом дослідження є теоретичні та методичні засади конкурентоспроможності досліджуваного підприємства на світовому ринку аграрної продукції.

Метою дослідження є виявлення особливостей забезпечення конкурентоспроможності підприємств-суб'єктів ЗЕД на зовнішніх ринках аграрної продукції в умовах глобалізації світової економіки. Для досягнення вищезазначеної мети в роботі поставлені такі завдання дослідження:

- розкрити сутність поняття та умови конкурентоспроможності підприємства на зовнішньому ринку;
- охарактеризувати фактори, що впливають на конкурентоспроможність підприємства на зовнішньому ринку;
- визначити методичні підходи до оцінки конкурентоспроможності підприємства на зовнішньому ринку;
- проаналізувати показники фінансово-господарської діяльності ТОВ «Продовольча компанія «Зоря Поділля»»;
- здійснити аналіз зовнішньоекономічної діяльності ТОВ «Продовольча компанія «Зоря Поділля»»;
- оцінити рівень конкурентоспроможності досліджуваного підприємства на світовому ринку аграрної продукції;
- визначити напрями підвищення рівня конкурентоспроможності ТОВ «Продовольча компанія «Зоря Поділля»»;
- обґрунтувати ефективні заходи щодо підвищення конкурентоспроможності підприємства на зовнішньому ринку;
- здійснити розрахунок прогнозних показників експортної діяльності ТОВ «Продовольча компанія «Зоря Поділля»» на 2016-2018 роки з урахуванням запропонованих заходів.

В процесі дослідження було застосовано такі методи: монографічний – для вивчення теоретичних основ управління міжнародною конкурентоспроможністю підприємств; графічний – для наочного зображення викладених положень; статистичний аналіз – для вивчення, групування, порівняння, оцінки та інтерпретації фактичних даних щодо діяльності досліджуваного підприємства; метод аналізу і синтезу – для деталізації об'єкта дослідження шляхом розділення його на окремі складові частини; системний підхід – для визначення складових загального процесу стратегічного управління міжнародною маркетинговою діяльністю та виявлення внутрішніх зв'язків між ними.

Інформаційною базою роботи виступає наукова, економічна й довідкова література, роботи авторитетних українських і зарубіжних економістів, періодичні видання України й інших країн, фінансова звітність аналізованого підприємства.

Практичне значення результатів запропонованого магістерського дослідження полягає у вдосконаленні аналітичного забезпечення процесу прийняття управлінських рішень щодо можливостей, доцільності та ефективності виходу вітчизняних компаній на зарубіжні ринки та забезпечення належного рівня конкурентоспроможності на них. Структура роботи є логічно-побудованою і складається зі вступу, трьох розділів, висновків, списку використаних інформаційних джерел та додатків.

РОЗДІЛІ. ТЕОРЕТИКО-МЕТОДОЛОГІЧНІ ОСНОВИ ЗАБЕЗПЕЧЕННЯ КОНКУРЕНТОСПРОМОЖНОСТІ ПІДПРИЄМСТВА НА ЗОВНІШНЬОМУ РИНКУ

1.1. Сутність поняття та умови конкурентоспроможності підприємства на зовнішньому ринку

Підвищення конкурентоспроможності підприємницького сектору на зовнішніх ринках товарів і послуг є однією з найважливіших категорій ринкової економіки, що характеризує можливість ефективної адаптації підприємств до умов міжнародного конкурентного середовища. Необхідність забезпечення конкурентоспроможності вітчизняної промисловості і аграрного сектору нині набуває особливої актуальності з огляду на інтенсифікацію міжнародних економічних відносин України загалом і її національних підприємств зокрема.

Глобалізаційні процеси, які є невід'ємною складовою розвитку сучасного світового господарства, зумовлюють потребу обґрунтування таких стратегій та механізмів забезпечення конкурентоспроможності вітчизняних підприємств (як на внутрішньому, так і на зовнішньому ринку), які б водночас узгоджувалися з процесами інтеграції національної економіки у світове господарство. При цьому необхідно враховувати тенденції світогосподарського розвитку й проводити політику не лише мінімізації витрат, але й комплексного підвищення ефективності внутрішніх і зовнішніх чинників, що забезпечують конкурентоспроможність вітчизняних підприємств на світових ринках товарів і послуг [1, с. 50]. В цьому контексті необхідно зауважити, що результати аналізу показників динаміки зовнішньоекономічного сектору України, проведені вітчизняними науковцями, зокрема Мельник Т.М. [96, с. 155], засвідчили низьку конкурентоспроможність вітчизняної продукції на зовнішніх ринках,

незначну частку високотехнологічних товарів в експорті, недиверсифікованість джерел імпорту енергоносіїв, що спричиняє політичний та економічний тиск на економіку України, а отже, становить загрозу її економічному суверенітету.

Зазначимо, що посилення євроінтеграційних процесів, активним учасником яких є Україна, має значний вплив на усі сфери суспільного життя. Ці процеси позначаються на діяльності національних підприємств, особливо тих, які мають зовнішні зв'язки, оскільки вихід на зовнішні ринки дає їм не лише доступ до нових джерел ресурсів та технологій, а й можливість розширення своєї діяльності, що є передумовою їх сталого економічного розвитку. Зміна інтеграційних векторів держави зумовлює потребу підприємств обирати нові напрями, форми і види зовнішньої діяльності, потребу пошуку нових ринків і споживачів; при цьому важливо, щоб їх продукція користувалась попитом. Тому при виході на зовнішні ринки для вітчизняних підприємств важливим є забезпечення таких переваг, які б гарантували можливість їх закріплення та розвитку в міжнародному конкурентному середовищі. За значного рівня глобалізації економічних процесів саме конкурентоспроможність підприємств на зовнішньому ринку забезпечує передумови для його подальшого функціонування [2, с. 87].

При цьому підприємство, що виходить на зовнішній ринок, стикається з принципово новим конкурентним середовищем. В умовах світового ринку конкурують не лише окремі виробничо-господарські одиниці, насамперед конкурують капітали різних країн, тобто йдеться про міжнаціональну конкуренцію в глобальному просторі. Окрім цього, в умовах міжнародного конкурентного середовища підприємство стикається з набагато більшою кількістю учасників конкурентних відносин, які різняться за своїми економічними, технологічними, маркетинговими характеристиками. Кожне підприємство прагне отримати якомога вищі економічні результати від своєї

діяльності, незалежно від того, діє воно в межах національних кордонів чи в умовах світового ринку [3, с. 105].

Вважаємо слушною думку окремих авторів [4, с. 57], які зазначають, що ключову роль у формуванні конкурентоспроможності підприємств на зовнішніх ринках відіграє потенціал зовнішньоекономічної взаємодії підприємства з наявними її позитивними властивостями, адекватними до властивостей потенціалу розвитку зовнішнього ринку. Ринковий механізм при цьому виконує функцію ефективного обміну товарів і послуг у системі зовнішньоекономічної діяльності підприємства. На рівень міжнародної конкурентоспроможності підприємства істотно впливає також інституціональний фактор – національний та міжнародно-правові режими регулювання міжнародної економічної діяльності підприємства. Крім того, на конкурентоспроможність підприємств на зовнішніх ринках суттєво впливають науково-технічний рівень і ступінь удосконалення торговельно-технологічного процесу, впровадження і використання новітніх технологій та сучасних засобів автоматизації.

Категорія конкурентоспроможності на зовнішніх ринках для світової та вітчизняної економічної думки є відносно новою, тому загальноприйнятого визначення її змісту немає. Стійке забезпечення конкурентоспроможності суб'єктів господарювання і вироблених ними товарів/послуг залишається одним із найбільш складних завдань у світовій економіці, а розв'язання даної проблеми в Україні ускладнюється відсутністю нагромадженого досвіду у цій сфері.

Завдання забезпечення конкурентоспроможності українських підприємств на зовнішніх ринках на початку 90-х років ХХ століття стояло переважно перед окремими організаціями, орієнтованими на експорт, і лише після кардинальних економічних реформ дослідження міжнародної конкурентоспроможності в українській економічній науці набуло теоретичної та практичної значущості.

Під конкурентоспроможністю підприємства на зовнішніх ринках як правило розуміють багаторівневе і багатоаспектне поняття, що характеризується динамічністю й керованістю об'єкта оцінювання і визначається сукупністю конкурентних переваг та недоліків, а також виражено у здатності витримувати конкуренцію в системі ринкових відносин у певний час. Слід зазначити, що різні автори по-різному тлумачать поняття конкурентоспроможності підприємства на зовнішніх ринках: з позиції відповідності результатів діяльності підприємства вимогам міжнародних ринків; а також з позиції визначення основних факторів досягнення конкурентних переваг на міжнародному ринку [5, с. 36].

Відповідно до цього, необхідно виділити низку сутнісних характеристик, за якими міжнародна конкурентоспроможність – це:

- продуктивне й ефективне використання ресурсів із точки зору міжнародного поділу праці;
- здатність національних підприємств виробляти продукцію, яка відповідає міжнародним потребам, в умовах вільної конкуренції;
- основна характеристика високого розвитку науково-технічного сектора економіки і стійкого економічного росту держави і підприємств зокрема;
- об'єктивний процес, що відображає неперервність і динамічність розвитку економічної системи та її інтеграцію в міжнародне співтовариство.

Визначення поняття конкурентоспроможності підприємства на зовнішніх ринках – це проблема не тільки вітчизняної, але й світової економічної науки. Аналіз визначень конкурентоспроможності підприємства різними авторами показує, що деякі з них зводять поняття конкурентоспроможності підприємства до випуску конкурентоспроможної продукції, фактично тим самим ототожнюючи ці два поняття, що не є правильним. Окремі визначення не враховують значення потенційних

можливостей фірми в оцінці її конкурентоспроможності, це теж не досить повно розкриває сутність економічної категорії, яка розглядається [6, с. 68].

У цьому контексті доречно розглянути погляди різних науковців на категорію конкурентоспроможності підприємства.

Конкурентоспроможність підприємства, на думку М. Портера, є відображенням відносного рівня ефективності використання усіх видів наявних у цього підприємства виробничих ресурсів [7, с. 40]. Конкурентоспроможність – порівняльна характеристика підприємства, яка відбиває різницю між рівнем ефективності використання всіх видів ресурсів порівняно з аналогічними показниками інших підприємств певної однорідної групи. Тобто М. Портер вважав, що конкурентоспроможність підприємства – це порівняльна перевага по відношенню до інших фірм [8, с. 76], здатність суб'єкта ринкових відносин бути на ринку на одному рівні з наявними там аналогічними конкуруючими суб'єктами. На нашу думку, це визначення є недостатньо повним, оскільки метою кожного підприємства є одержання максимального прибутку, більшого, ніж у конкурента.

Поняття конкурентоспроможності Ю. Іванов розглядає з точки зору системного підходу як специфічну властивість виробничо-економічних систем (таких, як підприємство), що відбиває їх спроможність до зміни напрямку розвитку (руху) або наміченого режиму функціонування у процесі адаптації до впливу зовнішнього середовища з метою збереження, трансформації або створення нових конкурентних переваг [9, с. 28-29]. Ю. Іванов також притримується думки, що конкурентоспроможність підприємства є окремою системною категорією, яка відбиває ступінь реалізації цілей підприємства в процесі його взаємодії з факторами зовнішнього оточення.

З позиції А. А. Мазаракі [17, с. 74], конкурентоспроможність як категорія відображає економічні відносини з приводу створення та реалізації комплексу конкурентних переваг, що притаманні суб'єкту ринку.

З точки зору Р. Фатхуддінова, конкурентоспроможність – це важлива системна ознака певного об'єкта, яка характеризується мірою реального або потенційного задоволення ними існуючої конкурентної потреби (призначення об'єкта) порівняно з аналогічними об'єктами, представленими на цьому ринку (в певній сфері людської діяльності) [10, с. 10]. Конкурентоспроможність, на його думку, – це також спроможність витримувати конкуренцію на певному ринку.

А. Яновський зазначає, що в широкому розумінні конкурентоспроможність підприємства є багаторівневою категорією, оскільки передбачає оцінку всіх функціональних сфер їх діяльності (виробництва, кадрового потенціалу, фінансів, наукових розробок, маркетингу) [11, с. 22]. Проте автор залишає поза увагою взаємовідносини підприємства із зовнішнім середовищем.

На думку П. Ю. Беленького [12, с. 10], конкурентоспроможність підприємства є показником узагальнюючим, який відображає дієвість всього комплексу механізмів господарювання, і до дослідження проблем його забезпечення потрібно підходити комплексно з урахуванням усіх факторів і механізмів. Вважаємо таке визначення найбільш загальним та всеохоплюючим, проте саме в цьому є його недолік.

В. Г. Шинкаренко і А. С. Бондаренко вважають, що конкурентоспроможність підприємства – це динамічна характеристика здібності підприємства адаптуватися до змін зовнішнього середовища і забезпечувати при цьому визначений рівень конкурентних переваг [13, с. 14].

Погляди та підходи інших вчених і дослідників щодо категорії конкурентоспроможності підприємства відображені в таблиці 1.1.

Аналіз підходів різних науковців до визначення сутності конкурентоспроможності підприємства, наведений в табл. 1.1, дає змогу сформулювати таке визначення даної категорії: конкурентоспроможність підприємства є узагальнюючим оцінюючим показником рівня ефективності

використання ресурсів та діяльності всіх його підрозділів, на основі якого визначається спроможність підприємства адаптуватися до змін у зовнішньому середовищі.

Таблиця 1.1.

Аналіз дефініцій «конкурентоспроможність підприємства», наведених у літературних джерелах

Автор	Визначення
Білецька І. І.	Конкурентоспроможність підприємства - тимчасовий стан об'єкта, забезпечуваний здатністю до кращого використання ключових компетенцій у порівнянні з конкурентами й умінням підтримувати цей стан якийсь час
Діксон П. Р.	Конкурентоспроможність підприємства - показує, наскільки продуктивна й ефективна фірма щодо конкурентів, посередників та в обслуговуванні замовлень
Должанський І. З.	Конкурентоспроможність підприємства - це можливість ефективно розпоряджатися власними й позиковими ресурсами в умовах конкурентного ринку
Долишній М. І., Беленький П. Ю.	Конкурентоспроможність підприємства - сукупність не реалізованих конкурентних переваг
Осипов В. М.	Конкурентоспроможність підприємства - це властивість об'єкта, що характеризується можливістю реального або потенційного задоволення ним конкретної потреби певного ринку
Піддубний І. О., Піддубна А. І.	Конкурентоспроможність підприємства - це потенційна або реалізована здатність економічного суб'єкта до функціонування в релевантній зовнішньому середовищі, яке ґрунтується на перевагах і відображає його позицію щодо конкурентів
Райзберг Б. А.	Конкурентоспроможність підприємства - це реальна і потенційна можливість фірм в існуючих для них умовах проектувати, виготовляти та збувати товари, які за ціновими і неціновими характеристиками є більш привабливими для споживачів, ніж товари їх конкурентів

Складено автором на основі [14-20]

Що ж стосується категорії конкурентоспроможності підприємства на зовнішніх ринках, то, на нашу думку, заслуговує на увагу підхід колективу авторів на чолі з Андросовою Т.В., які зазначають, що конкурентоспроможність підприємства на зовнішніх ринках – це характеристика фірми, яка є формою прояву ступеня реалізації його потенційної спроможності формувати, утримувати та використовувати стійкі конкурентні переваги на міжнародному ринку, які відображаються його конкурентним потенціалом. Останній, в свою чергу, характеризує

можливість фірми формувати й утримувати конкурентні переваги на основі наявних ресурсів та здатностей [21, с. 191].

На думку цих авторів, ступінь реалізації конкурентного потенціалу підприємства визначається тим, наскільки вдало, з точки зору досягнення конкретної мети, воно комбінує ресурси, створюючи конкурентні переваги. Тобто максимальний рівень міжнародної конкурентоспроможності означає не «краще, ніж у конкурентів», а «найбільше (найкраще), на що здатне підприємство». Поняття «конкурентоспроможність підприємства на зовнішніх ринках» стосується не підприємства, як окремої юридичної особи, а його господарської діяльності, оскільки створюється суто у межах процесу господарювання.

Заслуговує на увагу підхід Мануйловича Ю.М., який зазначає, що [22, с. 277]:

- конкурентоспроможність підприємства на зовнішніх ринках є відносним поняттям і, відповідно, може мати різний рівень по відношенню до різних конкурентів;
- конкурентоспроможність підприємства тим вища, чим кращі його результати на міжнародних (глобальних) ринках;
- конкурентоспроможність підприємства на зовнішніх ринках – це результат ефективної господарської діяльності підприємства за умов конкурентного ринку;
- конкурентоспроможність підприємства на зовнішніх ринках розглядається як комплексна порівняльна характеристика підприємства, що відображає сукупність переваг над конкурентами, гармонійність розвитку підприємства;
- невід’ємною складовою конкурентоспроможності підприємства на зовнішніх ринках є маркетингова складова, а саме: задоволеність споживачів, позитивний імідж, наявність сильної торговельної марки тощо;

– в основу конкурентоспроможності підприємства на зовнішніх ринках покладена конкурентоспроможність продукції або послуг, яку воно виготовляє або надає, проте ці категорії, хоч і є взаємозв'язаними, але не тотожними.

На нашу думку, цікавою є позиція Благодир Л. М. [23, с. 2508], яка зазначає, що ознаками конкурентоспроможності підприємства на зовнішніх ринках є:

- 1) відносність: конкурентоспроможність виникає в результаті порівняння показників конкретного суб'єкта господарської діяльності з показниками конкурентів (відносно конкурентів). Відносність забезпечує зв'язок категорії «конкурентоспроможність» із концепцією конкуренції, за межами конкурентного контексту конкурентоспроможність перетворюється на ефективність, результативність, продуктивність, якість та інші внутрішньофірмові показники діяльності;
- 2) зумовленість: конкурентоспроможність залежить від поведінки фірми і конкурентів на конкретному ринку;
- 3) об'єктивність конкурентоспроможності: конкурентоспроможність як властивість іманентно притаманна підприємству, фірмі;
- 4) динамічність: конкуренція як процес триває в часі, показник конкурентоспроможності визначається станом на певну дату.

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

- конкурентоспроможність сприймається як результат, підсумок конкурентних дій підприємства (фірми, компанії);
- конкурентоспроможність розглядається як потенціал, ресурсне забезпечення, основа конкурентних дій підприємства (фірми, компанії); тобто, як ступінь забезпеченості ресурсами для майбутнього конкурентного розвитку.

Вважаємо доцільним погодитися з підходом С.О. Пермінової до визначення сутності конкурентоспроможності підприємства на зовнішніх ринках. Так, автор визначає цю категорію як здатність підприємства випускати та реалізовувати на зовнішніх ринках конкурентоспроможну продукцію, котра матиме конкурентні переваги порівняно з товарами-аналогами конкурентів у певний проміжок часу на визначеному ринку, а також формувати динаміку результативності позитивних змін основних показників прибутковості й підвищення вартості власного капіталу компанії [24].

Слушною, на нашу думку, є позиція автора О. В. Малик, який зазначає, що конкурентоспроможність підприємства на зовнішніх ринках можна визначити як його спроможність більш ефективно забезпечувати пропозицію товарів чи послуг, порівняно із конкурентами, за рахунок надання товарам чи послугам диференційованих властивостей за умов дотримання стандартів якості. Передумовами ж конкурентоспроможності підприємств на зовнішніх ринках автор визначає їх здатність випускати конкурентоспроможну продукцію/послуги, спроможність до продуктивного та ефективного функціонування, здатність задовольняти потреби споживачів краще, ніж це роблять основні конкуренти [25, с. 84].

Окремої уваги заслуговують погляди Зборовської Ю.Л., яка зазначає, що глобальне бізнес-середовище диктує свої умови діяльності в ньому і ставить підприємство перед викликами адаптації до більш жорстких умов конкуренції, що пов'язано зі зміною її природи та з його переорієнтацією із внутрішнього ринку на ринки інших країн, і вимагає додаткових фінансових ресурсів. Підприємства, які лише починають діяльність на міжнародних ринках, також стикаються з певними проблемами, які в цілому пов'язані з рівнем їх міжнародної конкурентоспроможності, зокрема [26, с. 48]:

- новими правилами функціонування на глобальних продовольчих ринках;

- переорієнтацією корпоративної культури;
- налагодження зв'язків з іноземними контрагентами;
- пошуком джерел ресурсів та конкурентних переваг;
- досягнення глобальної конкурентоспроможності;
- узгодження потреб споживачів глобальних ринків з можливостями підприємства.

З розвитком ринкових відносин посилюється конкуренція і на світовому аграрному ринку, що висуває підвищені вимоги до економічної поведінки вітчизняних підприємств, які планують виходити на нього. За сучасних умов функціонування світового аграрного ринку особливо гостро постають питання підвищення конкурентоспроможності вітчизняних підприємств при їх виході на зовнішні ринки. На нашу думку, в першу чергу, це стосується саме сільськогосподарських товаровиробників, як основних учасників отриманого в аграрній сфері валового національного продукту країни [27, с. 55]. Зазначимо, що об'єктом дослідження в даній роботі виступає діяльність ТОВ «Продовольча компанія «Зоря Поділля»», яка є аграрним виробником, тому вважаємо необхідним акцентувати увагу на питаннях забезпечення конкурентоспроможності саме сільськогосподарських підприємств.

Разом з тим, ринкові умови господарювання в сільському господарстві спричинили низку негативних явищ, зумовлених чинниками внутрішнього й зовнішнього середовищ. Стрімке зниження конкурентоспроможності й ефективності діяльності аграрних підприємств відбувається під впливом сукупності зовнішніх факторів, а саме: політичної нестабільності, значної іноземної конкуренції виробників сільськогосподарської продукції, відсутності належної державної підтримки вітчизняних сільгоспвиробників, зменшення попиту на сільськогосподарську продукцію у зв'язку з низькою платоспроможністю населення та інших складових і внутрішніх факторів.

Посилює вимоги до конкурентоспроможності аграрних підприємств не менш важливий фактор – поглиблення інтеграційних відносин з європейськими країнами. У зв'язку з цим перед економічними суб'єктами виникла проблема виробництва продукції, яка повинна відповідати вимогам аграрного ринку Європи (якість сільськогосподарської продукції та безпечність за міжнародними стандартами і стабільність виробництва) [28, с. 10].

Усе це зумовлює підвищену увагу до питань формування та впровадження організаційного механізму управління конкурентоспроможністю, який би сприяв підвищенню ефективності й конкурентоспроможності аграрного виробництва, захисту інтересів вітчизняних товаровиробників на зовнішніх ринках, а також ефективному розвитку аграрних підприємств.

1.2. Фактори, що впливають на конкурентоспроможність підприємства на зовнішньому ринку

Конкурентоспроможність підприємства на зовнішніх ринках відображає можливість ефективної виробничо-господарської діяльності в умовах глобального конкурентного ринку, що забезпечується всім комплексом наявних у фірми ресурсів. Виробництво та реалізація конкурентоспроможних товарів і послуг є узагальнюючим показником життєздатності підприємства, його вміння ефективно використовувати свій фінансовий, виробничий, науково-технологічний та трудовий потенціал.

Основними проблемами, які перешкоджають успішній реалізації конкурентних переваг, є перш за все технологічна відсталість вітчизняних компаній та наявність несприятливого бізнес-клімату в Україні. У більшості випадків продукція українських товаровиробників виявляється неконкурентоспроможною внаслідок відсутності відповідних сертифікатів

якості або використання таких систем оцінки якості товарів, які не відповідають загальноприйнятим у світі.

На конкурентоспроможність підприємства певною мірою впливає загальноекономічний базис в країні, який визначається динамізмом економіки, гнучкістю фінансової системи, забезпеченістю трудовими ресурсами та ін. Конкурентна позиція підприємства на ринку визначається рядом факторів, що генеруються макрооточенням та безпосереднім оточенням, на які воно може суттєво впливати, або ж тільки проаналізувати, спрогнозувати і врахувати в своїй діяльності [29, с. 71].

Для визначення конкурентних позицій фірми на ринку необхідно виділити фактори, що впливають на можливості виграшу або програшу в конкурентній боротьбі, їх аналіз та оцінка допомагає виявити сильні й слабкі сторони у діяльності підприємства та в роботі його конкурентів, розробити заходи й засоби, за рахунок яких підприємство змогло б підвищити конкурентоспроможність і забезпечити свій успіх, збільшити свою частку в продажах на конкретному товарному ринку [30, с. 66].

Питання визначення факторів і складових конкурентоспроможності підприємства розкрито досить повно у переважній більшості тематичної наукової літератури. Сьогодні існує багато поглядів щодо факторів конкурентоспроможності підприємства. Зокрема, В. А. Павлов [31] поділяє фактори на зовнішні (економічний стан, науково-технічний розвиток, політичний стан, демографічні фактори, рівень розвитку інформаційних технологій, культурні традиції тощо) та внутрішні (фінансові, виробничі, маркетингові, організаційні та менеджменту), тоді як М. Портер [32] зазначає, що основними факторами конкурентоспроможності підприємства є природні ресурси, кліматичні умови, кваліфікована робоча сила, рентабельність капіталу тощо.

Іншим підходом до виділення факторів конкурентоспроможності підприємства є підхід, що базується на вимогах споживачів як визначальному

факторі впливу на макрорівні. Американські дослідники [33], вивчаючи сукупний ринок товарів США, дійшли висновку, що найвагомим фактором конкурентоспроможності підприємств є запити споживачів, що, у свою чергу, визначають інші фактори, такі як диференціація виробництва, ціна тощо. На нашу думку, доцільно поєднати усі чинники конкурентоспроможності підприємства та розмежувати їх на складові і фактори, оскільки виділення складових конкурентоспроможності дає можливість глибше зрозуміти сутність та значення конкурентоспроможності підприємства. Основні складові конкурентоспроможності підприємства наведено в табл. 1.2.

Що ж стосується безпосередньо факторів впливу на конкурентоспроможність підприємства на зовнішніх ринках, то слід зазначити, що у загальному вигляді всю сукупність чинників конкурентоспроможності фірми можна розділити на дві основні категорії: чинники внутрішнього та зовнішнього середовища (відповідно, ендогенні та екзогенні фактори).

До першої категорії традиційно відносять такі елементи, як: організаційна структура, апарат управління, місія, цілі, стратегія підприємства, персонал, наявна технологічна база, фінанси, інвестиції, інновації, інформація тощо. Очевидно, що чинники внутрішнього середовища актуальні як для підприємств, які здійснюють свою діяльність на внутрішньому ринку, так і для суб'єктів зовнішньоекономічної діяльності. Крім того, характерною ознакою таких чинників є те, що їхній стан – це наслідок прийнятих керівництвом підприємства управлінських рішень, тобто цією категорією чинників управляють в процесі діяльності.

Таблиця 1.2.

Основні складові конкурентоспроможності підприємства

Сфера прояву складових	Індивідуальні складові
Виробництво	<ul style="list-style-type: none"> – вартість виробництва, витрати, ступінь залежності від ресурсів, їх взаємозамінність; – технологія – ступінь освоєності, можливість осучаснення; – номенклатура продукції, асортимент, якість, стабільність випуску (залежність від кон’юнктури)
Ресурси	<ul style="list-style-type: none"> – матеріальні – достатність, якість, рівень витрат на постачання і зберігання, залежність від постачальників, відходи виробництва; – трудові – достатність, рівень професіоналізму (освіта, досвід, рівень класифікації); – інформаційні – наявність баз даних, можливість постійного оновлення, ступінь освоєння сучасних інформаційних технологій
Виробничий потенціал	– основні виробничі фонди – сучасність, ефективність виконання, наявність вільних потужностей, можливість швидкого їх залучення, здатність до переорієнтації відповідно до потреб ринку
Управління	<ul style="list-style-type: none"> – організаційна структура – можливість швидкої передачі управлінського рішення до виконання, контрольованість; – керівний склад – професіоналізм, авторитетність, довіра; – стабільність обраного курсу
Фінансування	<ul style="list-style-type: none"> – співвідношення власних, залучених і позичкових коштів; – можливість швидкої мобілізації значних сум; – доступність і стабільність фінансування; – можливість щодо інвестування інноваційних проектів
НДДКР	<ul style="list-style-type: none"> – наявність власної лабораторії для контролю за якістю сировини, продукції, відходів; – розроблення нової продукції; – раціоналізація виробництва
Маркетинг	<ul style="list-style-type: none"> – дослідження ринку і конкурентів; – розповсюдження виробленої продукції (користування наявними мережами, створення власної мережі і т. д.) тощо

Джерело: [35, с. 166]

До першої категорії традиційно відносять такі елементи, як: організаційна структура, апарат управління, місія, цілі, стратегія підприємства, персонал, наявна технологічна база, фінанси, інвестиції, інновації, інформація тощо. Очевидно, що чинники внутрішнього середовища актуальні як для підприємств, які здійснюють свою діяльність на внутрішньому ринку, так і для суб’єктів зовнішньоекономічної діяльності. Крім того, характерною ознакою таких чинників є те, що їхній стан – це наслідок прийнятих керівництвом підприємства управлінських рішень, тобто цією категорією чинників управляють в процесі діяльності.

Таким чином, можемо зробити висновок, що внутрішні фактори конкурентоспроможності підприємства на зовнішніх ринках – це контрольовані чинники діяльності підприємства. Основні складові внутрішнього середовища наведено у табл. 1.3.

Таблиця 1.3.

Ендогенні фактори впливу на конкурентоспроможність підприємства на зовнішніх ринках

Класифікаційна ознака	Види факторів
Ресурсний потенціал	Основні фонди, сировинні ресурси, технології виробництва, людський капітал. Притаманна можливість до швидких змін у разі ефективного управління
Маркетингові дослідження	Дослідження потреб та можливостей споживачів, ступінь задоволення їх потреб, ємність ринку
Фінансові можливості	Наявність нерозподіленого прибутку, співвідношення між власними та запозиченими коштами, доступ до фінансових ресурсів
Система обліку	Облік запасів, сировини, матеріалів, напівфабрикатів, незавершеного виробництва, готової продукції тощо
Система постачання	Надійність поставок, дотримання строків, можливість швидкої адаптації та переорієнтації на інші види сировини
Логістика та збутова діяльність	Налагоджені канали розподілу, наявність мережі фірмових магазинів, рівень витрат на збут
Інформаційні ресурси	Бази даних та їх постійне оновлення
Організаційна структура	Ефективність управління, відповідність організаційної структури задачам діяльності підприємства, оперативність передачі управлінського рішення до виконавців, ефективний контроль за виконанням
Місцезнаходження підприємства	Розвинута інфраструктура, доступ до сировинних ресурсів, наближеність до постачальників

Джерело: [36, с. 191]

Слід погодитися з окремим авторами, які зазначають, що, оскільки підприємство здатне впливати на інтенсивність прояву цих факторів, то йому потрібно керувати цими факторами, щоб вони давали позитивний ефект для підприємства [37, с. 131].

Інша категорія чинників конкурентоспроможності підприємства – це чинники зовнішнього середовища, які, поперше, є незалежними від діяльності конкретного підприємства, а, подруге, не однакові для суб'єктів господарювання, що здійснюють діяльність на внутрішньому та зовнішньому ринку. Під зовнішніми факторами розуміють сукупність суб'єктів

господарювання, економічних, суспільних і природних умов, національних і міждержавних інституціональних структур та інших зовнішніх умов і чинників, що діють у глобальному оточенні та здійснюють вплив або можуть вплинути на функціонування підприємства на зовнішніх ринках [38, с. 63]. Основні складові зовнішнього середовища з короткою характеристикою наведено у табл. 1.4.

Таблиця 1.4.

Екзогенні фактори впливу на конкурентоспроможність підприємства на зовнішніх ринках

Складові	Характеристика складових
Державна політика	Стан і напрям внутрішніх реформ, пріоритети розвитку країни та її стабільність, участь країни у світових інтеграційних процесах, напрями зовнішньої політики
Правове середовище	Гармонійність законодавчої бази; дієвість нормативно-правових актів
Економічні умови	Рівень розвитку господарства загалом та окремих його галузей, інвестиційна привабливість країни, стан оподаткування та підтримка стратегічних галузей, рівень заробітної плати в країні, в регіоні, в галузі, частка наукоємної продукції у загальному експорті країни тощо
Монополізація економіки	Кількість та структура природних монополій в країні, стан конкуренції на ринку, ефективність діяльності антимонопольного комітету, легкість входження на ринок нових суб'єктів господарювання
Ресурсний потенціал	Забезпеченість країни власними природними ресурсами, рівень екологічного навантаження, стан та захищеність всіх видів природних ресурсів
Товарні ринки	Структура та ємність галузевих ринків, потреби та вибагливість споживачів, стандартизація та сертифікація продукції, стійкість позицій лідерів
Ринкова інфраструктура	Рівень інформаційних комунікацій, розгалуженість і різноманітність транспорту, стан банківського і страхового обслуговування, ступінь розвитку посередницьких організацій тощо
Соціальні умови	Рівень безробіття в країні, структура робочої сили, якість підготовки кваліфікаційної робочої сили, співвідношення різних категорій працівників, ціна на робочу силу в країні, в регіоні, в галузі, культурний рівень розвитку суспільства

Джерело: [39, с. 82]

Зазначимо, що чинники зовнішнього середовища сільськогосподарського підприємства доцільно систематизувати за чотирма рівнями: мікрорівень, мезорівень, макрорівень та мегарівень (табл.1.5).

*Таблиця 1.5.***Систематизація факторів конкурентоспроможності аграрних підприємств на зовнішніх ринках за рівнями впливу агроформувань;**

Джерело: [40, с. 77]

Так, на мікрорівні розташовані чинники, зумовлені діяльністю промислових підприємств при реалізації продукції на ринку країни-реципієнта. На ефективність взаємодії контрагентів із різних країн впливає

низка чинників мікрорівня, серед яких і забезпеченість основними засобами, і репутація, і рівень технологічності виробництва тощо.

Чинники мезорівня витікають із особливостей регіонального розвитку промислового підприємства в материнській країні та споживачів у країні-реципієнті. Окремі регіони країни часто значно різняться за економічним, політичним, культурним та іншим розвитком, тому врахування таких особливостей має велике значення для промислових підприємств, що здійснюють діяльність на міжнародному ринку.

Вплив чинників макрорівня також відіграє важливу роль для підвищення конкурентоспроможності промислових підприємств на зовнішньому ринку, особливо стосовно державної торговельної політики, яка реалізується через підтримку вітчизняного виробництва, встановлення санітарних, екологічних та інших норм.

Чинники мегарівня впливають на всіх учасників міжнародної торгівлі, зокрема, суб'єктів материнської країни й країни-реципієнта та обумовлюються діяльністю міжнародних організацій. До компетенції наддержавних органів належать не лише економічні, але й політичні, соціальні, культурні, екологічні, правові та інші сфери міжнародної взаємодії [41, с. 56].

Незалежно від рівня або масштабу, на яких розглядаються конкурентні відносини, ключовою ланкою у досягненні конкурентоспроможності галузі, країни або народногосподарчого комплексу є підприємство. Саме ефективність діяльності підприємства зумовлює стан вищих за рівнем конкурентних відносин, при цьому характерно, що конкурентоспроможність виробництва, товару, послуги, персоналу – це також наслідок функціонування підприємства та організації тих процесів, що відбуваються на ньому.

Інтеграційні процеси останніх років сприяють більш глибокому проникненню до сфери конкурентних відносин й впливу на діяльність

суб'єктів господарювання поряд із національними чинниками міжнародних аспектів. Дослідження саме міжнародного аспекту конкурентоспроможності підприємства набуває актуальності. Зовнішній ринок як конкурентне середовище в порівнянні з національним характеризується такими параметрами:

- велика за територіально-географічною ознакою площа;
- велика кількість потенційних постачальників, споживачів, конкурентів;
- високий рівень конкуренції;
- високий ступінь невизначеності;
- швидкі темпи змінювання процесів, що відбуваються;
- регулювання взаємодії між партнерами здійснюється через норми міжнародного права.

Зазначимо, що при цьому конкурентні переваги представляють частину цілого – аграрного підприємства, яке, у свою чергу, є також частиною – ринку країни-реципієнта, а останній також є складовою міжнародного ринку. Стан ринку країни-реципієнта змінюється під впливом міжнародних чинників. Так, наприклад, зниження цін на сільськогосподарську продукцію на міжнародному ринку, або в будь-якій із його частин, неодмінно призведе до зниження попиту на продукцію, що реалізується на ринку певної країни. Встановлення однією із країн – учасників міжнародного ринку цін на аграрну продукцію вище за ринкові спричинить підвищення попиту на ринках інших країн, що реалізують дану продукцію.

Під впливом зазначених чинників ринок країни-реципієнта здійснює перехід у той чи інший стан, тому конкурентоспроможність сільськогосподарського підприємства, що є частиною даного ринку, суттєво залежить від стану ринку. Оцінювання конкурентоспроможності підприємства на зовнішньому ринку, у свою чергу, повинно включати

інформацію щодо стану ринку країниреципієнта та враховувати інші особливості внутрішнього та зовнішнього середовища.

Діяльність підприємств на зовнішньому ринку передбачає детальний аналіз та вміння швидко реагувати на зміну зазначених параметрів. Але значення чинників національного середовища для аграрних підприємств, які діють на зовнішньому ринку, є дуже високим. За логікою науковців, внутрішні конкурентні переваги підприємства витікають із внутрішнього середовища, у той самий час джерелом зовнішніх конкурентних переваг підприємства є зовнішнє середовище. Конкурентні переваги аграрного підприємства ґрунтуються на факторах виробництва та інших чинниках, що надає материнська країна, тобто національне середовище [42, с. 621].

При цьому міжнародне середовище виступає місцем реалізації конкурентних переваг сільськогосподарського підприємства. Тому доцільно розглядати зовнішнє середовище так: національне – з точки зору можливості формування конкурентних переваг промислового підприємства, а середовище країниреципієнта – з позицій можливості реалізації даних конкурентних переваг. На нашу думку, незалежно від виду діяльності, підприємство повинно будувати свої стратегічні та оперативні плани з урахуванням як міжнародних, так і національних чинників конкурентоспроможності.

1.3. Методичні підходи до оцінки конкурентоспроможності підприємства на зовнішньому ринку

Оцінка конкурентоспроможності підприємства на зовнішніх ринках є складним і багатофакторним завданням, яке зводиться до інтерпретації і оцінки системи показників, які характеризують різні сторони діяльності підприємства, що формують його конкурентоспроможність [43, с. 94]. Оцінка рівня конкурентоспроможності підприємства на зовнішніх ринках дає змогу:

- сформувати управлінські завдання (визначення підходів до виробництва, технології, збуту, найму трудових ресурсів, фінансування матеріального, інформаційного та організаційного забезпечення);
- прийняти управлінське рішення (зменшити витрати, зосередити увагу на конкретному сегменті ринку, укласти відповідні контракти);
- розробити заходи, спрямовані на розвиток і підтримку конкурентних переваг (здійснити інновації, підтримати довгострокові переваги, упередити дії учасників, розробити заходи освоєння нових зарубіжних ринків і залучення коштів інвестора);
- адаптувати підприємство до ринкових умов господарювання, здатних забезпечити перемогу в конкурентній боротьбі за споживача та ринки збуту тощо [44, с. 183-184].

Оцінка розвитку підприємства з точки зору його конкурентоспроможності на зовнішніх ринках здійснюється відповідно до найбільш загальних підходів – структурного та функціонального. В основі структурного підходу до оцінки конкурентоспроможності підприємства лежить аналіз його позиції на зовнішніх ринках з урахування рівня монополізації галузі, тобто концентрації виробництва і капіталу, наявності вхідних бар'єрів для нових підприємств, що вступають до галузевого ринку, ступеня диференціації продукції, можливості технологічних нововведень та економії на масштабах виробництва.

Функціональний підхід полягає у визначенні конкурентоспроможності підприємства на зовнішніх ринках за показниками ефективності виробництва, фінансового стану, збуту та конкурентоспроможності товару. Перевагою функціонального підходу є використання тих груп показників, які дають змогу більш об'єктивно оцінити найважливіші сфери діяльності підприємства, зокрема фінансово-господарську діяльність підприємства (продуктивність праці та фондівіддача, показники ліквідності та платоспроможності підприємства, рентабельності продажу тощо), та

визначити його місце на галузевому ринку. Однак цей підхід не дає змогу врахувати такі характеристики конкурентоспроможності підприємства, як імідж та потенціал підприємства.

Крім того, для оцінки конкурентоспроможності підприємства з аналізом ступеня стійкості його позицій на галузевому ринку, спроможності виробляти продукцію, що користується попитом, використовуються окремі кількісні показники:

- відношення прибутку до загальної вартості продажу (підвищення цього показника свідчить про підвищення рівня конкурентоспроможності підприємства);
- співвідношення загальної вартості продажу та вартості нереалізованої продукції, що свідчить про зміну попиту на продукцію підприємства і, відповідно, його конкурентоспроможності;
- відношення загальної вартості продажу до вартості матеріальних виробничих запасів, що показує зміну обігу запасів внаслідок зміни попиту на продукцію та запасів сировини.

Як правило, кожен підхід до оцінки конкурентоспроможності на зовнішніх ринках розроблений не для всіх однорідних підприємств, а для одного-двох. Залежно від того, з якою метою і ким проводиться оцінка конкурентоспроможності, значно коливаються кількість факторів, які беруть участь в оцінці, їх якісний склад та значення. Варто відзначити, що сьогодні для оцінки конкурентоспроможності підприємства на зовнішніх ринках використовується цілий ряд методів, що пояснюється неоднозначністю наявних методичних підходів у дослідженні конкурентоспроможності підприємства. Узагальнюючи наявні наукові дослідження з цього питання, всю сукупність методів оцінки конкурентоспроможності підприємства можна класифікувати за такими ознаками [45-47]:

- за об'єктом оцінки (продукції, персоналу, потенціалу);

- за способом здійснення оцінки (індикаторні, матричні, графічні, математичні);
- за напрямом формування інформаційної бази (критеріальні, експертні);
- за видами використовуваних показників (диференційовані, комплексні);
- за періодом розрахунку (фактичні, прогностичні);
- за можливістю розроблення управлінських рішень (поточні, стратегічні).

У роботах, де розглядається оцінка конкурентоспроможності підприємства на зарубіжних ринках, використовується величезна кількість розрахункових і розрахунково-графічних методів. Кожен з них має свої особливості: авторами-науковцями обґрунтовується ефективність застосування цих підходів для розрахунку показників конкурентоспроможності, необхідність обліку тих або інших чинників для оцінки. Ці особливості обумовлені специфікою підприємств і галузей, на прикладі яких проходить апробація пропонованих методик [48, с. 13]. Але переважна більшість методів ґрунтується:

- на виявленні невичерпного переліку чинників, що визначають конкурентоспроможність підприємства;
- для оцінки виявлених дослідниками чинників конкурентоспроможності використовуються приблизні оцінки, «експертні методи», яким притаманні суб'єктивність та умовність;
- низка методик при оцінці конкурентоспроможності підприємств на зовнішніх ринках ґрунтується на дуже складних побудовах, що ідеалізуються, вводяться нові для економічної науки визначення і показники, будуються різні матриці, нові системи координат. Логічна обґрунтованість використовуваних теоретичних моделей, з точки зору теорії, не викликає

сумніву, але у конкретних економічних умовах функціонування підприємства ці моделі виглядають надто абстрактними;

– простежується зведення різних за природою техніко-економічних показників у єдиний показник конкурентоспроможності підприємства, що є недоцільним. Так більшість економічних чинників у кожній конкретній економічній ситуації, що визначаються на підприємствах різноманітних галузей економіки, по-різному впливають на їх конкурентоспроможність [49, с. 70].

Існує велика кількість методів аналізу конкурентних переваг, а саме: модель Бостонської консультативної групи (БКГ); модель М. Портера; метод «Мак-Кінсі»; модель Shell/DPM; ситуаційний аналіз (SWOT-аналіз); метод експертного оцінювання; модель Хофера/Шенделя; фінансово-економічний метод та ін. Основні методи оцінки конкурентоспроможності підприємства наведені у табл. 1.6.

Зазначимо, що використання наведених в табл. 1.6 методів конкурентного аналізу недостатньо для перманентного підвищення ефективності управління конкурентоспроможністю підприємства. Традиційний інструментарій необхідно доповнювати економіко-математичними методами для проведення поглибленого аналізу наявності і передумов досягнення конкурентних переваг. Наприклад, після розрахунку інтегрального показника конкурентоспроможності підприємства доцільно провести факторний аналіз з метою виявлення сили і напрямку впливу факторів на рівень конкурентоспроможності підприємства.

Окремі автори і дослідники вважають, що оцінка конкурентоспроможності підприємства повинна базуватися на комплексному, багатовимірному підході а також враховувати як внутрішнє, так і зовнішнє середовище, рівень фінансової стійкості підприємства і реальне становище підприємств-конкурентів [51, с. 134].

Таблиця 1.6.

Система методів оцінки конкурентоспроможності підприємства

Назва групи	Назва методу
<p><i>Матричні</i></p> <p>Полягають у визначенні кількісного значення інтегрального рейтингового показника розвитку окремого підприємства або у графічному визначенні його позиції за певними параметрами, а також дають змогу здійснити аналіз окремих аспектів діяльності підприємства, середовища функціонування, ринкової позиції; визначити основні напрями подальшого розвитку</p>	<ol style="list-style-type: none"> 1. Матриця «Бостонської консалтингової групи» (БкГ). 2. Матриця І. Ансоффа. 3. Матриця Мак-Кінсі. 4. Матриця конкурентних стратегій М. Портера. 5. Матриця томпсона – стрікленда. 6. SWOT-аналіз. 7. SPACE-аналіз. 8. STEP-аналіз.
<p><i>Графічні</i></p> <p>Забезпечують наочність сприйняття кінцевих результатів оцінки, інтерпретованих у графічних об'єктах (рисунок, графіках, діаграмах тощо), щодо наведення відповідних розрахунків та логічних висновків</p>	<ol style="list-style-type: none"> 1. Графіки порівнянь. 2. Аналітичні графіки. 3. Ілюстративні графіки. 4. Діаграми. 5. Картограми. 6. Картодіаграми. 7. Моделі розвитку, засновані на теорії життєвого циклу
<p><i>Індексні</i></p> <p>Базуються на комплексній характеристиці відносної зміни елементів розвитку підприємства у часі, просторі або порівняно з еталоном, які внаслідок наявності функціональної залежності між ними представлені системою взаємопов'язаних показників за принципом представлення інтегрального результату через його складові</p>	<ol style="list-style-type: none"> 1. Метод, що ґрунтується на визначенні конкурентоспроможності продукції. 2. Метод, що ґрунтується на теорії ефективної конкуренції. 3. Метод, що ґрунтується на визначенні сили реактивної позиції. 4. Метод, що ґрунтується на теорії рівноваги фірми та галузі. 5. Метод інтегральної оцінки. 6. Метод бенчмаркінгу
<p><i>Аналітичні</i></p> <p>Базуються на здійсненні розрахунково-аналітичних операцій з вхідними даними. При цьому залежно від конкретної методики аналізу застосування цих методів може передбачати як прості арифметичні операції, так і досить складні розрахунки</p>	<ol style="list-style-type: none"> 1. Метод різниць. 2. Метод рангів. 3. Метод балів. 4. Методи експертної оцінки. 5. Системи диференційних рівнянь

Джерело: [50, с. 407]

Методичні підходи до оцінювання конкурентного середовища підприємства представлено у табл. 1.7.

Таблиця 1.7.

Індикатори конкурентного середовища ринку

Показник	Формула	Діагностуючі межі
Показник динаміки ринку T_m	$T_m = \frac{V'_m - V_m}{V_m} \cdot \frac{12}{t} + 1$ V'_m, V_m - обсяги ринку на кінець аналізованого і базових періодів t - термін аналізованого періоду	Темпи зростання ринку можуть знаходитися на рівні 70 - 140% на рік. $T_m > 1,4$ - ринок перебуває у стані прискореного зростання; $T_m = 0,7 \dots 1,4$ - позиційне зростання ринку, стагнація та згортання; $T_m < 0,7$ - очікується криза ринку. $T_m > 1,4$, то $U_t = 0$; $0,7 < T_m < 1,4$, $U_t = \frac{1,4 - T_m}{0,7}$; $T_m = 0,7$, то $U_t = 1$. $U_t = 1$ конкуренція досягає свого максимуму.
Інтенсивність конкурентції за розподілом ринкових часток	$U_d = 1 - \frac{\sigma_{(s)}}{S_m} ; U_d = 1 - \frac{\sqrt{\frac{1}{N} \sum (S'_i - S_m)^2}}{S_m}$ де $\sigma_{(s)}$ - дисперсія ринкової частки фірми; S'_i - ринкова частка фірми на кінець аналізованого періоду.	Збільшення інтенсивності конкурентції за розподілом ринкових часток залежить від збільшення коефіцієнтів варіації та ринкових часток
Індекс сили конкурентції	$I_c = \begin{cases} 1 - \frac{V_0}{V_m}, V_0 > 0 \\ 1, V_0 \leq 0 \end{cases}$ V_m – максимально можливий прибуток підприємства; V_0 - фактичний прибуток підприємства	$I_c = 0$ – в разі відсутності на ринку конкурентів підприємства $I_c = 0 \dots 1$ – підприємство внаслідок дії конкурентів втрачає свій можливий прибуток
Індекс Розенблота (IR)	$IR = \frac{1}{2 \cdot \sum_{i=1}^n (i - D_i) - 1}$ i - ранг (номер) підприємства на ринку за часткою; n - кількість підприємств на ринку (максимальний ранг); D_i - частка i -го підприємства на ринку.	Чим індекс менший, тим більша інтенсивність конкурентції на ринку
Коефіцієнт ринкової концентрації (CR_n)	$CR_n = \sum_{j=1}^n P_j$ P - частка j -го суб'єкта господарювання на ринку, % J - кількість суб'єктів господарювання, частки яких взято до розрахунків коефіцієнта ринкової концентрації	$CR_1 > 35$ висока ймовірність індивідуального домінування на ринку, $CR_3 > 50$ – «жорстка» (тверда) олігополія; $CR_5 > 70$ – «розпливчата олігополія».

Джерело: [52, с. 52]

Для класифікації конкурентів по займаній ними позиції на ринку, а також для визначення статусу конкурентів і систематизації конкурентних переваг будують конкурентну карту ринку. У табл. 1.8 наведено показники, розрахунки яких необхідні для побудови конкурентної карти.

Таблиця 1.8.

Розрахунок ринкових часток фірм

Показник	Розрахунок
Ринкова частка фірми на початок аналізованого періоду або на кінець базового	$S = Vb/Vm$ S – ринкова частка фірми на початок періоду, Vb – обсяг реалізації фірми на початок періоду, Vm – обсяги фірми на початок періоду
Ринкова частка фірми на кінець аналізованого періоду	$S' = Vb'/Vm'$ S' – ринкова частка фірми на кінець періоду, Vb' – обсяг реалізації фірми на кінець періоду, Vm' – обсяги фірми на кінець періоду
Середня ринкова частка фірми на релевантному ринку	$S_m = 1/N$ Sm – середньоарифметична ринкова частка, N – кількість фірм на ринку
Середня ринкова частка фірм із слабкою конкурентною позицією	$S_{m1} = 1/N1 * \sum Si$, де $i = 1 \dots N1$ Sm1 - середньоарифметична ринкова частка фірми із слабкою конкурентною позицією, N1 - кількість фірм зі слабкою конкурентною позицією
Середня ринкова частка фірм із сильною конкурентною позицією	$S_{m2} = 1/N2 * \sum Si$, де $i = 1 \dots N2$ Sm2 - середньоарифметична ринкова частка фірми із сильною конкурентною позицією, N2 - кількість фірм зі сильною конкурентною позицією
Темп приросту частки ринку	$T_s = (S' - S)/S$
Темп зростання ринку	$TT = V'm/Vm - 1$
Середньоквадратичне відхилення ринкових часток фірм із слабкою конкурентною позицією	$\sigma_1 = \hat{i}$
Середньоквадратичне відхилення ринкових часток фірм із сильною конкурентною позицією	$\sigma_2 = \hat{i}$
Середньоквадратичне відхилення темпів приросту ринкових часток фірм	$\sigma T = \hat{i}$

Джерело: [52, с. 59]

Фінансове становище підприємств та їх конкурентів, а також розподіл ринкових часток дозволяє виділити кілька стандартних положень підприємства на ринку: лідер ринку, з максимальними значеннями часток, аутсайдер, що займає найскромніші позиції, а також деякі проміжні групи (сильна та слабка конкурентка позиція). Після розрахунку індикаторів

конкурентного середовища ринку та ринкових часток підприємств будують конкурентну карту ринку (табл. 1.9), яка дає змогу визначити положення підприємства на ринку.

Таблиця 1.9.

Конкурентна карта ринку

Класифікація за темпом зростання ринкової частки		Класифікація за розміром ринкової частки			
		Лідер	Сильна конкурентна позиція	Слабка конкурентна позиція	Аутсайдер
Швидке покращення конкурентної позиції	$S_{max} > S > S_{m+3\sigma 2}$	$S_m > 3\sigma 2 > S > S_m$	$S_m > S > S_m - 3\sigma 1$	$S_m - 3\sigma 1 > S > S_{min}$	
	$T_{max} > T_s > T_{t+3\sigma t}$	$T_{max} > T_s > T_{t+3\sigma t}$	$T_{max} > T_s > T_{t+3\sigma t}$	$T_{max} > T_s > T_{t+3\sigma t}$	
Покращення конкурентної позиції	$S_{max} > S > S_{m+3\sigma 2}$	$S_m > 3\sigma 2 > S > S_m$	$S_m > S > S_m - 3\sigma 1$	$S_m - 3\sigma 1 > S > S_{min}$	
	$T_t + 3\sigma t > T_s > T_t$	$T_t + 3\sigma t > T_s > T_t$	$T_t + 3\sigma t > T_s > T_t$	$T_t + 3\sigma t > T_s > T_t$	
Погіршення конкурентної позиції	$S_{max} > S > S_{m+3\sigma 2}$	$S_m > 3\sigma 2 > S > S_m$	$S_m > S > S_m - 3\sigma 1$	$S_m - 3\sigma 1 > S > S_{min}$	
	$T_t > T_s > T_t - 3\sigma t$	$T_t > T_s > T_t - 3\sigma t$	$T_t > T_s > T_t - 3\sigma t$	$T_t > T_s > T_t - 3\sigma t$	
Швидке погіршення конкурентної позиції	$S_{max} > S > S_{m+3\sigma 2}$	$S_m > 3\sigma 2 > S > S_m$	$S_m > S > S_m - 3\sigma 1$	$S_m - 3\sigma 1 > S > S_{min}$	
	$T_t - 3\sigma t > T_s > T_{min}$	$T_t - 3\sigma t > T_s > T_{min}$	$T_t - 3\sigma t > T_s > T_{min}$	$T_t - 3\sigma t > T_s > T_{min}$	

Джерело: [52, с. 61]

Побудова такої карти дає можливість оцінити конкурентний статус фірм, визначити особливості розвитку конкурентної ситуації; виявити ступінь домінування фірм на ринку; встановити найближчих конкурентів; виділити відносну позицію підприємства серед учасників ринку.

Отже, доцільним є розмежування сфер використання різних методів оцінки конкурентоспроможності підприємства. Варто звертати увагу на те, яку саме мету при аналізі необхідно досягти. Також слід мати на увазі, що усім методам властиві окремі недоліки та переваги, які спричиняють можливість їх застосування у практиці вітчизняних підприємств. Тому для

більш повної оцінки конкурентоспроможності потрібно застосовувати кілька методів, а також ураховувати особливості господарської діяльності конкретного підприємства.

1. В умовах процесу глобалізації та інтернаціоналізації економічної системи проблеми забезпечення високої конкурентоспроможності підприємства виходять на перший план, оскільки лише конкурентоспроможність гарантує виживання товаровиробника як на внутрішньому, так і на зовнішньому ринках, а засобом досягнення цієї мети є розроблення відповідної конкурентної стратегії. Питання забезпечення конкурентоспроможності вітчизняних підприємств при їх виході на зовнішні ринки актуалізується під впливом євроінтеграційних процесів, які передбачають відкриття ринків та збільшення товарообігу між Україною та ЄС. Для забезпечення стабільного розвитку підприємство перш за все повинне досягти певного рівня ефективності своєї роботи, а для цього необхідно впровадити і постійно вдосконалювати систему управління конкурентоспроможністю, що надасть можливість спрямовувати основні зусилля на розв'язання таких завдань, як підвищення якості продукції, зниження витрат виробництва, підвищення економічності та рівня обслуговування.

2. Конкурентоспроможність підприємства на зовнішньому ринку формується під впливом міжнародних і національних чинників, які є взаємозалежними та діють системно. Кожний суб'єкт господарчої діяльності, що включається до конкурентної боротьби на зовнішньому ринку, має усвідомлювати роль цих параметрів економічної системи. Запорука успіху підприємства полягає в ефективному управлінні чинниками внутрішнього середовища поряд із швидким пристосуванням до змін у зовнішньому середовищі. Виділяючи головні фактори, що впливають на забезпечення конкурентоспроможності підприємства, можна також сказати, що, незважаючи на важливість кожного фактора окремо, необхідною умовою є розгляд їх, як комплексної сукупності, що різнобічно впливає на діяльність підприємства в цілому.

3. Оцінка конкурентоспроможності підприємства передбачає розрахунок комплексу показників, які характеризують різні аспекти діяльності підприємства, відображають результати та реальні можливості всіх структурних підрозділів підприємства, здатність швидко реагувати на зовнішні зміни, за рахунок аналізу сильних і слабких сторін, які формують його конкурентоспроможність у ринковому середовищі. Різноманітність методів оцінки конкурентоспроможності ставить перед суб'єктом господарювання вибір найбільш оптимального, який би не тільки об'єктивно показав реалістичний стан речей, але й дав змогу спланувати подальшу діяльність, обрати найбільш впливові фактори конкурентоспроможності, сформувавши правильну стратегію конкурентоспроможності, позбавлену суб'єктивізму.

РОЗДІЛ 2. ДОСЛІДЖЕННЯ РІВНЯ КОНКУРЕНТОСПРОМОЖНОСТІ ТОВ «ПРОДОВОЛЬЧА КОМПАНІЯ «ЗОРЯ ПОДІЛЛЯ» НА ЗОВНІШНЬОМУ РИНКУ

2.1. Аналіз фінансово-господарської діяльності підприємства

Продовольча компанія «Зоря Поділля» (далі – «ПК Зоря Поділля») являє собою вертикально-інтегрований комплекс, до складу якого входять 5 виробничих підрозділів, що обробляють більше 50 тис. гектарів землі у Гайсинському, Теплицькому, Немирівському та Погребищенському районах Вінницької області; Христинівському районі Черкаської області; Ружинському районі Житомирської області; Гайсинський цукровий завод. Крім того, підприємство активно розвиває тваринницький напрямок, який включає близько 5000 голів великої рогатої худоби. У 2017 році компанія розпочала будівництво та ввела в експлуатацію першу чергу елеватора у м. Гайсин [53].

Зазначимо, що ТОВ «ПК Зоря Поділля» є частиною холдингової компанії групи «УКРПРОМІНВЕСТ-АГРО», до складу якої також входять: ТОВ «Група «Агропродінвест» – керуюча компанія, ПрАТ «ПК Поділля», ТОВ «Вінницький комбінат хлібопродуктів №2», АФ «Дніпроагролан», ТОВ «Мас-Агро», ТОВ «Прогрес-НТ», ТОВ «Правобережне» та АФ «Іванківці». Структура компанії побудована за принципом вертикальної інтеграції, що дозволяє ефективно управляти ланцюжком доданої вартості і зменшує залежність від зовнішніх постачальників сировини [54].

За результатами 2017 року компанією «УКРПРОМІНВЕСТ-АГРО», до складу якої входить «ПК Зоря Поділля», вироблено 241,3 тис. тонн цукру, що дозволило їй посісти четверте місце серед виробників цього продукту у країні. Компанія має власну сировинну базу, яка дозволяє на 100% забезпечити переробні потужності сировиною. Це гарантує незалежність від зовнішніх постачальників, дозволяє керувати собівартістю продукції, що виробляється, та гарантувати її високу якість [55].

Для аналізу й оцінки фінансово-господарської діяльності «ПК Зоря Поділля» розглянемо основні показники його балансу (табл. 2.1-2.3).

Таблиця 2.1.

Структура активів «ПК Зоря Поділля» за 2013-2017 рр.

Показники	2013,	2014		2015		2016		2017	
	тис. грн.	тис. грн.	у % до 2013 р.	тис. грн.	у % до 2014 р.	тис. грн.	у % до 2015 р.	тис. грн.	у % до 2016 р.
Необоротні активи	359728	358767	100%	470668	131%	591787	126%	748008	126%
Нематеріальні активи	1	-	-	-	-	118	-	5022	4256 %
Незавершені капітальні інвестиції	1951	4637	238%	9187	471%	11429	124%	78765	689%
Основні засоби	344420	341248	99%	447619	131%	565268	126%	646704	114%
Довгострокові біологічні активи	12449	12671	102%	13671	110%	14761	108%	17306	117%
Довгострокові фінансові інвестиції	-	211	-	211	100%	211	100%	211	100%
Оборотні активи	949291	829471	87%	1933939	204%	2628185	136%	1695053	64%
Запаси	415754	585950	141%	303853	52%	332330	109%	1088149	327%
Поточні біологічні активи	5954	6463	109%	6780	114%	10478	155%	14298	136%
Дебіторська заборгованість за продукцію, товари, роботи, послуги	257244	17255	7%	1086980	6300 %	1679344	154%	162605	10%
Дебіторська заборгованість за виданими авансами	27534	15753	57%	267175	970%	129508	48%	26110	20%
Дебіторська заборгованість за розрахунками з бюджетом	17	7551	44418 %	318	4%	3169	997%	6047	191%
Дебіторська заборгованість за розрахунками із внутрішніх розрахунків	4115	7	0%	474	12%	275482	58119 %	252036	91%
Інша поточна дебіторська заборгованість	100418	102386	102%	186198	182%	84152	45%	84386	100%
Поточні фінансові інвестиції	-	-	-	793	-	807	102%	32	4%
Гроші та їх еквіваленти	100194	70059	70%	66382	95%	110692	167%	56474	51%
Інші оборотні активи	41866	23660	57%	14429	34%	1528	11%	4179	273%
Витрати майбутніх періодів	-	376	-	557	148%	695	125%	737	106%
Баланс	1309260	1188473	91%	2404862	184%	3220207	134%	2443296	76%

Складено автором за даними фінансової звітності підприємства

Як свідчать дані таблиці 2.1, за досліджуваний період в структурі активів підприємства переважала частка основних засобів і дебіторської заборгованості за продукцію (товари, роботи, послуги), а також виробничих запасів і іншої поточної дебіторської заборгованості. Таким чином, можемо зробити висновок, що в структурі активів «ПК Зоря Поділля» найбільш суттєвий вплив на зміну валюти його балансу здійснює динаміка вартості основних фондів і дебіторської заборгованості підприємства. Разом з тим, в структурі активів підприємства переважає саме група оборотних активів, вартість яких в окремі роки перевищувала вартість необоротних активів більше ніж втричі (табл. 2.2).

Відповідно до даних табл. 2.1, протягом 2013-2017 рр. обсяги необоротних активів зросли більше ніж вдвічі (переважно за рахунок щорічного зростання вартості основних засобів аналізованого підприємства), в той час як оборотних активів – більше ніж на 75% (що відбулось внаслідок

збільшення протягом 2015-2017 рр. виробничих запасів і всіх видів дебіторської заборгованості).

Таблиця 2.2.

Структура пасивів «ПК Зоря Поділля» за 2013-2017 рр.

Показники	2013,	2014		2015		2016		2017	
	тис. грн.	тис. грн.	у % до 2013 р.	тис. грн.	у % до 2014 р.	тис. грн.	у % до 2015 р.	тис. грн.	у % до 2016 р.
Власний капітал	245887	143115	58%	1199777	838%	1788596	149%	1794907	100%
Пайовий капітал	13048	13048	100%	13048	100%	13048	100%	13048	100%
Капітал у дооцінках	1293	1293	100%	1288	100%	1288	100%	1288	100%
Нерозподілений прибуток	231546	128774	56%	1185441	921%	1774260	150%	1780571	100%
Довгострокові зобов'язання і забезпечення	340349	100473	30%	236039	235%	72514	31%	61574	85%
Довгострокові кредити банків	218189	27881	13%	174650	626%	44817	26%	51042	114%
Інші довгострокові зобов'язання	40363	37121	92%	61387	165%	27688	45%	10532	38%
Довгострокові забезпечення	5874	35471	604%	-	-	-	-	-	-
Цільове фінансування	75923	-	-	2	-	9	450%	-	-
Поточні зобов'язання і забезпечення	723024	944885	131%	969046	103%	1359097	140%	586815	43%
Короткострокові кредити банків	38227	71000	186%	150268	212%	303637	202%	561	0%
Поточна кредиторська заборгованість за довгостроковими зобов'язаннями	49736	252306	507%	80031	32%	211480	264%	45822	22%
Поточна кредиторська заборгованість за товари, роботи, послуги	109902	92441	84%	208571	226%	35394	17%	40131	113%
Поточна кредиторська заборгованість за розрахунками з бюджетом	982	2264	231%	3488	154%	108402	3108%	7070	7%
Поточна кредиторська заборгованість за розрахунками зі страхування	1422	1894	133%	9569	505%	2019	21%	7462	370%
Поточна кредиторська заборгованість за розрахунками з оплати праці	3531	4239	120%	7662	181%	8243	108%	10192	124%
Поточна кредиторська заборгованість за одержаними авансами	223877	85294	38%	73143	86%	10843	15%	4376	40%
Поточні забезпечення	-	35471	-	22052	62%	10746	49%	19037	177%
Інші поточні зобов'язання	295347	435447	147%	414262	95%	668333	161%	452164	68%
Баланс	1309260	1188473	91%	2404862	202%	3220207	134%	2443296	76%

Складено автором за даними фінансової звітності підприємства

Що ж стосується показників структури пасивів балансу, то необхідно зазначити, що найбільш активно за аналізований період зростали обсяги нерозподіленого прибутку «ПК Зоря Поділля», інших поточних зобов'язань, а також обсяги кредиторської заборгованості, які переважно і формували саму структуру пасивів підприємства (що підтверджується даними таблиці 2.2).

Дані табл. 2.2 засвідчують, що протягом 2013-2017 рр. структура пасивів «ПК Зоря Поділля» зазнала певних змін: так, обсяги довгострокових

зобов'язань і забезпечень підприємства протягом 2014-2017 рр. поступово скорочувались, в той час як власного капіталу і поточних зобов'язань (за винятком показника 2017 року) – активно зростали, що підтверджується даними табл. 2.3.

Таблиця 2.3.

Динаміка пасивів «ПК Зоря Поділля» за 2013-2017 рр.

Показник	2013		2014		2015		2016		2017		2017/2013, %
	тис. грн.	%	тис. грн.	% до поперед.	тис. грн.	% до поперед.	тис. грн.	% до поперед.	тис. грн.	% до поперед.	
Пасиви											
Власний капітал	245887	100%	143115	58%	119977	838%	1788596	149%	1794907	100%	730%
Довгострокові зобов'язання і забезпечення	340349	100%	100473	30%	236039	235%	72514	31%	61574	85%	18%
Поточні зобов'язання і забезпечення	723024	100%	944885	131%	969046	103%	1359097	140%	586815	43%	81%
Баланс	1309260	100%	1188473	91%	2404862	202%	3220207	134%	2443296	76%	187%

Складено автором за даними фінансової звітності підприємства

При цьому слід зазначити, що маркером позитивних тенденцій діяльності кожного підприємства є зростання валюти балансу станом на кінець звітного періоду порівняно з відповідним значенням на початок періоду. Так, відповідно до даних табл. 2.1-2.2, валюта балансу аналізованого підприємства суттєво зросла (на 89%) протягом 2013-2017 рр., що можна вважати ознакою ефективності фінансово-господарської діяльності «ПК Зоря Поділля».

Крім того, критерієм ефективності фінансово-господарської діяльності підприємства також прийнято вважати стабільне перевищення темпів зростання оборотних активів над темпами зростання необоротних активів і короткострокових зобов'язань. З одержаних даних видно, що оборотні активи «ПК Зоря Поділля» в цілому (за винятком окремих років, зокрема, 2017 р.) зростали щорічно швидшими темпами, ніж необоротні активи і поточні зобов'язання.

Важливим проявом ефективної діяльності підприємства є також переважання дебіторської заборгованості над кредиторською в розмірах і темпах зростання. Дані з табл. 2.1 і 2.2 засвідчують, що обсяги дебіторської заборгованості суттєво переважають над обсягами кредиторської заборгованості протягом усього періоду 2013-2017 рр., попри той факт, що темпи зростання дебіторської заборгованості не кожного року перевищували темпи приросту кредиторської заборгованості.

Насамкінець необхідно зазначити, що важливою у балансі є і відсутність непокритих збитків. Дані фінансової звітності «ПК Зоря Поділля» свідчать, що підприємство мало нерозподілений прибуток впродовж усього аналізованого періоду (протягом 2015-2017 рр. його обсяги суттєво перевищували 1 млрд. грн. і цей показник протягом даного періоду часу мав тенденцію до зростання).

Таким чином, аналіз показників динаміки і структури балансу «ПК Зоря Поділля» дає змогу зробити висновок, що діяльність підприємства протягом 2013-2017 рр. в цілому була ефективною і результативною.

Розглянемо основні показники звітності про фінансові результати досліджуваного підприємства за 2013-2017 рр. (табл. 2.4).

Таблиця 2.4.

Фінансові результати «ПК Зоря Поділля» за 2013-2017 рр.

Показники	2013	2014	2015	2016	2017	2017/2013,%

	тис. грн.	тис. грн.	у % до 2013 року	тис. грн.	у % до 2014 року	тис. грн.	у % до 2015 року	тис. грн.	у % до 2016 року	
Дохід від реалізації товарів, робіт, послуг	705043	835765	119%	2579991	309%	2298904	89%	1186376	52%	168%
Собівартість реалізованої продукції	584797	666098	114%	1512312	227%	1489557	98%	938817	63%	161%
Валовий прибуток	144919	169667	117%	1067679	629%	809347	76%	247559	31%	171%
Інші операційні доходи	70733	101489	143%	355238	350%	105554	30%	30068	28%	43%
Адміністративні витрати	26513	19371	73%	30978	160%	35296	114%	82709	234%	312%
Витрати на збут	30422	40695	134%	39309	97%	69518	177%	65226	94%	214%
Інші операційні витрати	96499	44135	46%	126944	288%	41191	32%	53713	130%	56%
Фінансовий результат від операційної діяльності	62218	166955	268%	1225686	734%	768896	63%	75979	10%	122%
Інші фінансові доходи	450	345	77%	-	-	-	-	-	-	-
Інші доходи	37503	526	1%	39494	7508%	20254	51%	5694	28%	15%
Фінансові витрати	34499	52511	152%	119155	227%	135434	114%	43115	32%	125%
Інші витрати	48550	68583	141%	84936	124%	54941	65%	18218	33%	38%
Фінансовий результат до оподаткування	19330	46732	242%	1061089	2271%	598775	56%	20340	3%	105%
Чистий прибуток	19330	46732	242%	1061089	2271%	598775	56%	20340	3%	105%

Складено автором за даними фінансової звітності підприємства

Дані табл. 2.4 свідчать про те, що сукупні доходи «ПК Зоря Поділля» активно зростали впродовж 2013-2015 рр., а вже протягом 2016-2017 рр. сформувалась тенденція до їх скорочення. Слід зазначити, що внаслідок стрімкого зростання собівартості продукції, а також адміністративних, фінансових витрат і витрат на збут чистий прибуток протягом 2016-2017 рр. зазнав різкого скорочення порівняно з показником 2015 року, коли було

досягнуто максимального рівня прибутковості за весь аналізований період (табл. 2.4).

Як свідчать дані табл. 2.4, протягом 2013-2017 рр. адміністративні витрати «ПК Зоря Поділля» зросли більше ніж втричі, витрати на збут – більше ніж вдвічі, а фінансові витрати – на чверть, що на нашу думку, призвело до скорочення прибутковості діяльності аналізованого підприємства протягом 2015-2017 рр.

Для більш глибокого і детального аналізу фінансово-господарської діяльності підприємства розрахуємо показники оцінки майнового стану, платоспроможності, ліквідності, ділової активності і рентабельності досліджуваного підприємства. В табл. 2.5 наведено розрахунки показників оцінки майнового стану «ПК Зоря Поділля» за 2013-2017 рр.

Таблиця 2.5.

Показники оцінки майнового стану «ПК Зоря Поділля» у 2013-2017 рр.

Показники	2013 рік	2014 рік	2015 рік	2016 рік	2017 рік	2017/ 2013, абсолютне відхилення
Коефіцієнт зносу основних засобів	0,39	0,45	0,44	0,44	0,48	0,09
Коефіцієнт оновлення основних засобів	0,15	0,12	0,32	0,22	0,19	0,4
Коефіцієнт вибуття основних засобів	0,03	0,02	0,10	0,01	0,02	-0,1

Складено і розраховано автором на онові звітності про фінансовий стан підприємства

Як свідчать дані таблиці 2.5, характерною рисою розвитку майнового комплексу «ПК Зоря Поділля» за досліджуваний період було поступове зростання зношеності основних фондів – за 2013-2017 рр. значення коефіцієнту зносу основних засобів зросло на 0,09, наблизившись таким чином до показника 50%, що, на нашу думку, носить певні ризики для діяльності аналізованого підприємства. При цьому коефіцієнт оновлення основних засобів стрімко зменшувався протягом 2015-2017 рр., хоча, разом з

тим, коефіцієнт їх вибуття (за винятком показника 2015 року) мав відносно невисоке значення. На нашу думку, динаміка останніх двох показників відображає позитивні тенденції розвитку майнового комплексу підприємства.

Що ж стосується оцінки показників платоспроможності «ПК Зоря Поділля», то слід зазначити, що їх значення протягом 2015-2017 років засвідчує більш ефективну діяльність підприємства, аніж за 2013-2014 рр. (табл. 2.6).

Таблиця 2.6.

Показники платоспроможності «ПК Зоря Поділля» у 2013-2017 рр.

Показники	Нормативні значення	2013 рік	2014 рік	2015 рік	2016 рік	2017 рік	2017/2013, абсолютне відхилення
Коефіцієнт платоспроможності (автономії)	> 0,5	0,19	0,12	0,50	0,56	0,73	0,55
Коефіцієнт фінансування	-	4,32	7,30	1,00	0,80	0,36	-3,96
Коефіцієнт забезпечення власними оборотними засобами	> 0,1	0,24	-0,14	0,50	0,48	0,65	0,41
Коефіцієнт маневреності власного капіталу	0,2 - 0,3	0,92	-0,81	0,80	0,71	0,62	-0,30

Складено і розраховано автором на онові звітності про фінансовий стан підприємства

Розрахунки, наведені в таблиці 2.6, свідчать про відсутність серйозних проблем платоспроможності досліджуваного підприємства. Так, протягом 2015-2017 рр. коефіцієнт автономії перевищував нормативне значення, і порівняно з показником 2013 року зріс більше ніж втричі, що було спричинено зростанням обсягів власного капіталу в пасивах підприємства. Що ж стосується коефіцієнту фінансування, який відображає обсяг залучених коштів із зовнішніх джерел на 1 грн. власного капіталу, то протягом аналізованого періоду його значення демонструвало тенденцію до стабільного зменшення. Таким чином, динаміка показників коефіцієнту

автономії і фінансування свідчить про низький рівень залежності «ПК Зоря Поділля» від зовнішніх кредиторів, що, на нашу думку, є ознакою певного покращення стану платоспроможності і зниження ризиків збитковості господарської діяльності в цілому.

Проте в операційній діяльності суб'єктів господарювання значно більший вплив на поточну платоспроможність має забезпеченість власними оборотними засобами. Відповідний коефіцієнт для «ПК Зоря Поділля» протягом 2014-2017 рр. мав тенденцію до суттєвого зростання (з -0,14 у 2014 році до 0,65 у 2017 р., що значно перевищує нормативне значення в 0,1). Таким чином, оборотні активи підприємства перевищують його поточні зобов'язання, що свідчить про відсутність додаткових ризиків для господарської діяльності підприємства.

Слід зазначити, що значення коефіцієнту маневреності власного капіталу «ПК Зоря Поділля» протягом аналізованого періоду значно перевищувало нормативні показники, сягаючи в окремі періоди (2013 рік) відмітки 0,92. Це засвідчує той факт, що оборотні активи підприємства мають набагато більше значення в забезпеченні його платоспроможності, ніж власний капітал, проте даний показник протягом 2015-2017 рр. мав тенденцію до поступового зменшення, що, на нашу думку, не сприяє підвищенню ефективності діяльності аналізованого підприємства.

Оцінка показників ліквідності «ПК Зоря Поділля» свідчить про наявність певних проблем ліквідності активів підприємства, оскільки значення всіх показників є нижчими за норматив (табл. 2.7).

Як засвідчують дані фінансової звітності та проведені на їх основі розрахунки, коефіцієнт загальної ліквідності протягом 2013-2017 рр. коливався в діапазоні 0,69-0,82, що свідчить про наступне: поточні пасиви підприємства лише частково покривались його поточними активами, тобто у випадку необхідності досліджуване підприємство могло розрахуватися за своїми зобов'язаннями після реалізації своїх оборотних активів не в повній

мірі. Показовим в цьому контексті, на нашу думку, є факт поступового зниження значення показника коефіцієнту покриття протягом 2016-2017 рр. з позначки 0,82 до 0,69.

Таблиця 2.7.

Показники ліквідності «ПК Зоря Поділля» у 2013-2017 рр.

Показники	Нормативн і значення	2013 рік	2014 рік	2015 рік	2016 рік	2017 рік	2017/ 2013, абсолютне відхилення
Коефіцієнт покриття (загальної ліквідності)	1 – 2	0,73	0,70	0,80	0,82	0,69	-0,03
Коефіцієнт швидкої ліквідності	0,5 – 0,8	0,40	0,20	0,68	0,71	0,24	-0,16
Коефіцієнт абсолютної ліквідності	0,15 – 0,2	0,14	0,07	0,07	0,03	0,02	-0,12

Складено і розраховано автором на онові звітності про фінансовий стан підприємства

Коефіцієнт швидкої ліквідності показує, яка частина поточних зобов'язань може бути погашена не тільки за рахунок грошових коштів, але й за рахунок очікуваних фінансових надходжень. Цей показник відповідав нормативу лише протягом 2015-2016 рр., що свідчило про наявність певних фінансових проблем у 2013-2014 рр. (коли його значення зменшилося вдвічі) та у 2017 році (за підсумками цього року даний показник був чи не найменшим протягом досліджуваного періоду). На нашу думку, такий стан речей є своєрідним індикатором наявності проблем ліквідності поточних активів підприємства.

Що ж стосується коефіцієнта абсолютної ліквідності, то слід зазначити, що його поступове зниження з позначки 0,14 у 2013 році до 0,002 у 2017 році є зовнішньою ознакою зменшення платоспроможності «ПК Зоря Поділля», оскільки нормативне значення цього показника коливається в межах 0,15-0,2.

Аналіз показників ділової активності досліджуваного підприємства наведено в таблиці 2.8, з даних якої видно, що всі розраховані показники мали тенденцію до зростання протягом 2013-2014 рр., після чого ситуація

змінилася на протилежну – протягом 2015-2017 рр. показники ділової активності «ПК Зоря Поділля» почали поступово зменшуватися.

Таблиця 2.8.

Показники ділової активності «ПК Зоря Поділля» у 2013-2017 рр.

Показники	2013 рік	2014 рік	2015 рік	2016 рік	2017 рік	2017/2013, абсолютне відхилення
Коефіцієнт оборотності активів	0,60	0,67	1,44	0,82	0,42	-0,18
Коефіцієнт оборотності кредиторської заборгованості	1,49	1,34	3,41	2,62	1,49	0
Коефіцієнт оборотності дебіторської заборгованості	2,55	3,45	3,68	1,51	1,17	-1,37
Коефіцієнт оборотності основних засобів (фондовіддача)	1,32	1,39	3,61	2,52	0,21	-1,10
Коефіцієнт оборотності власного капіталу	2,90	4,29	3,84	1,53	0,66	-2,24

Складено і розраховано автором на онові звітності про фінансовий стан підприємства

Як свідчать дані табл. 2.8, коефіцієнт оборотності активів за досліджуваний період скоротився на 0,18: якщо у 2013 р. він склав 0,60, то за підсумками 2017 р. – лише 0,42. Слід відмітити, що даний коефіцієнт є одним із найважливіших показників ефективності використання капіталу і вказує на швидкість його переходу зі стадії виробничих запасів у готову продукцію та швидкість перетворення продукції у безпосередньо грошову форму.

Враховуючи це, можна стверджувати, що така динаміка свідчить про низьку ефективність використання активів на досліджуваному підприємстві. На нашу думку, прискорення оборотності запасів, при умові наявності попиту на продукцію «ПК Зоря Поділля» та рентабельності її реалізації, повинно дати у кінцевому варіанті збільшення операційного, а отже і чистого прибутку підприємства.

Важливою складовою оцінки ділової активності підприємств є аналіз стану дебіторської та кредиторської заборгованостей. Так, коефіцієнт оборотності дебіторської заборгованості на «ПК Зоря Поділля» в динаміці знижується із 2,55 у 2013 р. до 1,17 у 2017 р. Слід зазначити, що єдиним коефіцієнтом з даної групи показників, який за досліджуваний період не зазнав скорочення, є коефіцієнт кредиторської заборгованості. Це свідчить про той факт, що швидкість погашення заборгованості підприємством не змінилася за 2013-2017 роки (на нашу думку, це є маркером ефективності діяльності аналізованого підприємства).

Зауважимо, що показники фондівдачі протягом 2015-2017 років зазнали різкого зменшення їх значення і у 2017 році порівняно з 2013 роком зменшилися на 1,1. Це відображає той факт, що на фоні існуючих проблем підприємства, ефективність використання його основних фондів є вкрай низькою і має тенденцію до зниження.

Коефіцієнт оборотності власного капіталу «ПК Зоря Поділля» також демонструє стабільно спадну тенденцію протягом 2015-2017 рр., і знижується майже вчетверо у 2017 році порівняно з 2013 роком. Зазначимо, що рівень і динаміка цього показника є надзвичайно важливими для оцінки ринкової вартості підприємства, зокрема за ними визначається обсяг дивідендів на акції акціонерних товариств.

Оцінка показників рентабельності досліджуваного підприємства наведена в таблиці 2.9.

Із розрахунків, наведених в таблиці 2.9, видно, що показники рентабельності «ПК Зоря Поділля» змінювалися подібно до показників ділової активності – їх значення зростало протягом 2013-2014 рр., і почало стрімко зменшуватись протягом 2015-2017 рр. Це засвідчує необхідність вжиття заходів щодо скорочення собівартості й операційних витрат підприємства в його міжнародній комерційній та внутрішній збутовій діяльності.

Таблиця 2.9.

Показники рентабельності «ПК Зоря Поділля» у 2013-2017 рр.

Показники	2013 рік	2014 рік	2015 рік	2016 рік	2017 рік	2017/2013, абсолютне відхилення
Коефіцієнт рентабельності активів	0,02	0,04	0,59	0,21	0,01	-0,01
Коефіцієнт рентабельності власного капіталу	0,08	0,24	1,58	0,40	0,01	-0,07
Коефіцієнт рентабельності діяльності	0,03	0,06	0,41	0,26	0,02	-0,01
Коефіцієнт рентабельності продукції	0,03	0,07	0,70	0,40	0,02	-0,01

Складено і розраховано автором на онові звітності про фінансовий стан підприємства

Із розрахунків, наведених в таблиці 2.9, видно, що показники рентабельності «ПК Зоря Поділля» змінювалися подібно до показників ділової активності – їх значення зростало протягом 2013-2014 рр., і почало стрімко зменшуватись протягом 2015-2017 рр. Це засвідчує необхідність вжиття заходів щодо скорочення собівартості й операційних витрат підприємства в його міжнародній комерційній та внутрішній збутовій діяльності.

2.2. Аналіз зовнішньоекономічної діяльності ТОВ «Продовольча компанія «Зоря Поділля»»

ТОВ «Продовольча компанія «Зоря Поділля»» обіймає лідируючі позиції серед виробників та експортерів продукції переробки зерна (за результатами 2017 року компанія обіймає перше місце в Україні за обсягом виробництва борошна та входить до трійки найбільших вітчизняних експортерів цього продукту) [56]. Завдяки стабільно високій якості продукції (що підтверджена сертифікатами відповідності згідно з міжнародними стандартами Системи менеджменту в області безпеки харчової продукції – ISO 22000:2007), компанія має розгалужену географію експорту: сьогодні

підприємство здійснює поставки до різних регіонів світу, а основними ринками збуту є такі країни, як Молдова, Грузія, Туркменістан, Ізраїль, Ірак, Палестина, Ангола, Ліван, Сирія, В'єтнам та ін. (табл. 2.10).

Таблиця 2.10.

Географічна структура експорту «ПК Зоря Поділля» за 2013-2017 рр.

Регіон/країна	Обсяг експорту продукції, тис. грн.					
	2013 рік	2014 рік	2015 рік	2016 рік	2017 рік	2017/2013, %
ЄС						
Італія	1295,9	409,9	990,7	994,4	1275,3	98%
Португалія	-	-	93,9	126,2	582,9	-
Румунія	3483,3	4113,7	17652,9	29342	20591,4	591%
Всього експортовано	4779,2	4523,6	18737,5	30462,6	22449,6	470%
СНД						
Молдова	63436,1	49831,7	36794,6	39289	46164,7	73%
Казахстан	90221,1	82223,5	113345,9	75011,2	66112,2	73%
Туркменістан	33712,1	30596,7	19564	12031	16881,1	50%
Всього експортовано	187369,3	162651,9	169704,5	126331,2	129158	69%
Азія						
В'єтнам	1854,7	2329,1	5288,7	4771,4	4778,9	258%
Ізраїль	14382,2	16572,1	12449,7	17969,3	19149,7	133%
Грузія	50360,1	27700,6	22776,4	45054	33103,9	66%
Ірак	1686,2	4190,4	6946,4	11727,8	18587,7	1102%
Палестина	4052	4768,1	4696,9	5858,3	7592,5	187%
Ліван	4137,3	467,2	1189,2	4879,3	4811,3	116%
Сирія	6479,3	3147,6	2691,1	186,5	507,1	8%
Всього експортовано	82951,8	59175,1	56038,4	90446,6	88531,1	107%
Африка						
Ангола	329,5	319,2	3310,1	11808,8	21847,2	66%
Єгипет	1497,2	2157,1	1726,1	17249,5	3428,3	228%
Туніс	-	599,3	27,1	15592,2	711,4	-
Всього експортовано	1826,7	3075,6	5063,3	44650,5	25986,9	1423%
Сукупний експорт підприємства	276927	229426,2	249543,7	291890,9	266125,6	96%

Складено автором на онові Додатку Б та даних про експортну діяльність підприємства

Як свідчать дані табл. 2.10, протягом 2013-2017 рр. досліджуване підприємство майже у 6 разів наростило обсяги експорту до Румунії, більше ніж в 10 разів – до Іраку, більше ніж вдвічі – до Єгипту і В'єтнаму. Менш суттєво зросли поставки до Палестини (+87%), Ізраїлю (+33%), Лівану (+16%). Цікавим, на нашу думку, є той факт, що експорт ТОВ «Продовольча

компанія «Зоря Поділля» до країн СНД, які є основним ринком збуту підприємства, скоротився майже на третину, в той час як поставки до країн ЄС, які є найменш вагомим ринком збуту в регіональній структурі продажів «ПК Зоря Поділля», зріс більше ніж вчетверо. Вважаємо, що частково може бути пояснено впливом на експортну діяльність ТОВ «Продовольча компанія «Зоря Поділля»» підписання угоди про створення Зони вільної торгівлі між Україною та ЄС, в якій окреме місце належить питанням двосторонньої торгівлі сільськогосподарською продукцією.

Що стосується країн Африки, то за досліджуваний період характерним було максимальне нарощення обсягів експорту до цього регіону – в 14 разів, а до країн Азії було забезпечено лише 7% приросту обсягів експортних поставок, що свідчить, на нашу думку, до прагнення диверсифікувати географічну структуру експорту «ПК Зоря Поділля» з країн Азії і СНД на ринки Африки і ЄС.

В цілому ж сукупний обсяг експорту досліджуваного підприємства за 2013-2017 рр. скоротився на 4%, а основними ринками збуту продукції ТОВ «Продовольча компанія «Зоря Поділля»» були саме країни СНД і Азії – їх сукупна частка в окремі роки (2013-2014 рр.) сягала майже 100% (табл. 2.11).

Оцінюючи дані, наведені в табл. 2.10-2.11, можемо зробити висновок, що за досліджуваний період географічна структура експортних продажів «ПК Зоря Поділля» зазнала певних трансформацій. Так, частка країн ЄС в загальній структурі експорту підприємства зросла з 2% у 2013 році до 10% у 2017 році, в той час як частка країн СНД, які є основним зарубіжним ринком збуту продукції ТОВ «Продовольча компанія «Зоря Поділля»», скоротилася з 68% до 43%, частка азійських країн не зазнала суттєвого збільшення (+1%), а частка країн Африки зросла з 1% до 15%, що свідчить про прагнення аналізованого підприємства диверсифікувати географію експортних поставок виробленої продукції.

Таблиця 2.11.

**Структура експорту «ПК Зоря Поділля» за 2013-2017 рр. в розрізі
регіонів світу**

Регіон	Частка регіону в загальній структурі експорту				
	2013 рік	2014 рік	2015 рік	2016 рік	2017 рік
ЄС	2%	2%	8%	10%	8%
СНД	68%	71%	68%	43%	49%
Азія	30%	26%	22%	31%	33%
Африка	1%	1%	2%	15%	10%

Складено автором на онові Додатку Б та даних про експортну діяльність підприємства

При цьому слід зазначити, що обсяги експорту «ПК Зоря Поділля» до країн ЄС у грошовому вираженні зросли за 2013-2017 рр. майже у 5 разів, до країн СНД скоротилися майже на третину, до країн Азії зросли несуттєво (на 7%), а до країн Африки зросли найбільш суттєво – більше ніж у 1400 разів. Що ж стосується країн-імпортерів продукції досліджуваного підприємства, то слід зазначити, що основними з них були Молдова, Грузія, Казахстан, Туркменістан, Румунія, Ізраїль і Ангола (табл. 2.12).

Відповідно до даних табл. 2.12, найбільш вагомими ринками збуту продукції «ПК Зоря Поділля» протягом 2013-2017 рр. були Казахстан і Молдова, частка яких в загальній структурі експорту скоротилась відповідно на 7% і 10%, а також Грузія і Туркменістан, частка яких зменшилась відповідно на 3% і 8%. Разом з тим, за досліджуваний період аналізованому підприємству вдалося суттєво наростити поставки продукції до Румунії.

Таблиця 2.12.

**Структура експорту «ПК Зоря Поділля» за 2013-2017 рр. в розрізі країн
світу**

Країна	Частка регіону в загальній структурі експорту				
	2013 рік	2014 рік	2015 рік	2016 рік	2017 рік
Казахстан	33%	36%	45%	26%	25%

Грузія	18%	12%	9%	15%	12%
Молдова	23%	22%	15%	13%	17%
Туркменістан	12%	13%	8%	4%	6%
Ізраїль	5%	7%	5%	6%	7%
Румунія	1%	2%	7%	10%	8%
Ангола	0%	0%	1%	4%	8%

Складено автором на онові Додатку Б та даних про експортну діяльність підприємства

Оцінюючи товарну структуру експорту досліджуваного підприємства, слід зазначити, що він є низько-диверсифікованим, а основну частку в ній займають зернові і цукор (табл. 2.12).

Відповідно до даних табл. 2.13, за 2013-2017 рр. кардинальної зміни товарної структури експорту ТОВ «Продовольча компанія «Зоря Поділля»» не відбулось. Так, зернові, частка яких в загальному обсязі експортних поставок в окремі роки (2014-2015 рр.) перевищувала 50%, залишились найбільш вагомою товарною групою, хоча їх частка за 5 років і скоротилась з 47% до 45%. При цьому частка зернових за підсумками 2013-2017 рр. залишилася незмінною – 32%, попри той факт, що у окремі роки (2016 р.) на цю товарну групу припадало близько половини експорту підприємства. Частка борошна в структурі експорту зросла з 21% до 23%, до того ж ця товарна група була єдиною, яка продемонструвала зростання обсягів продажів продукції за кордон (+7%), на фоні зменшення обсягів експорту цукру на 5%, зернових на 8%, і загального скорочення експорту на 4%.

Таблиця 2.13.

Товарна структура експорту «ПК Зоря Поділля» за 2013-2017 рр.

Товарна група	Обсяги експорту, млн. грн.					2017/2013,%
	2013	2014	2015	2016	2017	
	<i>Обсяги експорту, млн. грн.</i>					
Борошно	58372,8	44044,5	41664,4	50721,6	62466,9	107%

Цукор	88437,9	50018,7	68609,8	142146,9	84298,9	95%
Зернові	130116,3	135363	139262,9	99022,4	119359,8	92%
Всього експортовано	276927	229426,2	249543,7	291890,9	266125,6	96%
Товарна група	Частка товарної групи в загальному обсязі експорту, %					
	2013	2014	2015	2016	2017	2017/2013, абсолютне відхилення
Частка товарної групи в загальному обсязі експорту, %						
Борошно	21%	19%	17%	17%	23%	+2%
Цукор	32%	22%	27%	49%	32%	0%
Зернові	47%	59%	56%	34%	45%	-2%
Всього експортовано	100%	100%	100%	100%	100%	-

Складено автором на онові Додатку Б та даних про експортну діяльність підприємства

Слід зазначити, що основними ринками збуту борошна були переважно країни Азії – Ізраїль, Палестина, Грузія, в той час як найбільш значимим був і залишається ринок Молдови (табл. 2.14).

Дані, наведені в табл. 2.14, свідчать про поступове зменшення обсягів експорту борошна «ПК Зоря Поділля» як до азійських країн, так і до Молдови протягом 2013-2017 рр. – продажі до Ізраїлю скоротилися на чверть (його частка в загальній структурі експорту борошна зменшилась на 5%), Грузії – більше ніж на половину (в той час як частка цієї країни зменшилась на 10%), Молдови – більше ніж на чверть (частка її в загальному обсязі експорту борошна скоротилась на 12%).

Разом з тим, суттєво зросли обсяги експорту даного виду продукції до Анголи – відбулося зростання обсягів збуту борошна «ПК Зоря Поділля» в цій країні у 76 разів за підсумком аналізованого періоду, а частка цієї країни в структурі експорту борошна зросла на 35%, що вивело Анголу на перше місце серед найбільш вагомих ринків збуту даної товарної групи. Менш суттєвим було зростання обсягів експорту борошна до Палестини: воно склало 74% за підсумками 2013-2017 рр., а частка даної країни зросла з 7% до 11%.

Таблиця 2.14.

Основні ринки збуту борошна «ПК Зоря Поділля» за 2013-2017 рр.

Країна	Обсяги експорту борошна, тис. грн.					
	2013 рік	2014 рік	2015 рік	2016 рік	2017 рік	2017/2013, %
Ізраїль	10047,2	13116,3	10096,5	8261,8	7344,6	73%
Частка Ізраїлю в загальному обсязі експорту борошна	17%	30%	24%	16%	12%	-
Ангола	287,5	14	2534,1	11808,8	21839,3	7596%
Частка Анголи в загальному обсязі експорту борошна	0%	0%	6%	23%	35%	-
Молдова	20229,7	14628,3	11164,6	11851,1	14274,2	71%
Частка Молдови в загальному обсязі експорту борошна	35%	33%	27%	23%	23%	-
Палестина	3921	4390,7	4025	5730,5	6818,4	174%
Частка Палестини в загальному обсязі експорту борошна	7%	10%	10%	11%	11%	-
Грузія	9460,8	3647,2	3215,7	4229,8	3778,7	40%
Частка Грузії в загальному обсязі експорту борошна	16%	8%	8%	8%	6%	-
Всього експортовано борошна	58372,8	44044,5	41664,4	50721,6	62466,9	107%

Складено автором на онові Додатку Б та даних про експортну діяльність підприємства

Слід зазначити, що такі країни, як Грузія і Молдова є важливими ринками збуту ще одного виду продукції «ПК Зоря Поділля» – цукру (табл. 2.15).

Таблиця 2.15.

Основні ринки збуту цукру «ПК Зоря Поділля» за 2013-2017 рр.

Країна	Обсяги експорту борошна, тис. грн.					
	2013 рік	2014 рік	2015 рік	2016 рік	2017 рік	2017/2013, %
Грузія	22549,9	6867,2	8081,5	29505	18059,2	80%
Частка Грузії в	25%	14%	12%	21%	21%	-

загальному обсязі експорту цукру						
Туркменістан	16331, 1	10477, 4	9516	7619,7	13484, 8	83%
Частка Туркменістану в загальному обсязі експорту цукру	18%	21%	14%	5%	16%	-
Румунія	404,6	806,8	9639	19362,1	7841,4	1938%
Частка Румунії в загальному обсязі експорту цукру	0%	2%	14%	14%	9%	-
Молдова	13513, 1	7671,2	7160,3	9520,2	10679, 4	79%
Частка Молдова в загальному обсязі експорту цукру	15%	15%	10%	7%	13%	-
Казахстан	29074, 3	17140, 4	26982, 2	29749,7	15172, 5	52%
Частка Казахстану в загальному обсязі експорту цукру	33%	34%	39%	21%	18%	-
Всього експортовано цукру	88437, 9	50018, 7	68609, 8	142146, 9	84298, 9	95%

Складено автором на онові Додатку Б та даних про експортну діяльність підприємства

Відповідно до даних, наведених в табл. 2.15, експорт цукру досліджуваного підприємства протягом 2013-2017 рр. було сконцентровано переважно в країнах СНД – Казахстані, Туркменістані і Молдові (на їх частку в окремі роки сукупно припадало майже три чверті загального обсягу експорту даної товарної групи). Проте необхідно зауважити, що протягом досліджуваного періоду географія збуту цукру «ПК Зоря Поділля» зазнала певних змін: так, обсяги продажів до Казахстану (найбільш вагомої країни-імпортера цукру аналізованого підприємства) зменшилися майже на половину, а частка цієї держави в структурі експорту зазначеної товарної групи скоротилася на 15%. Частка Грузії, другої найбільш вагомої країни-імпортера цукру «ПК Зоря Поділля», зменшилась з 25% до 21%, в той час як експорт до цієї країни зменшився на 20% у 2013 році порівняно з 2017 роком.

Крім того, відбулось скорочення обсягів експорту цукру до Туркменістану і Молдови (ці країни входять до четвірки країн, які є

найбільшими ринками збуту даної товарної групи) – відповідно на 17% і 21%, в той час як частка обох країн в загальній структурі експорту цукру скоротилась на 2%.

Разом з тим, обсяги збуту цукру в Румунію за підсумками 2013-2017 рр. зросли суттєво – майже у 20 разів, а частка цієї держави в структурі продажів даної товарної групи закордон зросла на 9%, що є певним свідченням переорієнтації експортної діяльності «ПК Зоря Поділля» з країн СНД і Азії на країни ЄС.

Що ж стосується географічної структури збуту зернових досліджуваного підприємства, то слід зазначити, що вона була подібною до структури збуту цукру (табл. 2.16).

Як свідчать дані табл. 2.16, основними ринками збуту зернових досліджуваного підприємства були Казахстан і Грузія – їх сукупна частка протягом 2013-2014 рр. складала 60%, а за підсумками 2015 року – 70%. Проте, аналогічно до динаміки обсягів експорту цукру, продажі зернових до цих країн скоротилися за досліджуваний період: до Грузії експорт скоротився майже на 40%, до Казахстану – на 15%, в той час як частки цих країн в загальній структурі експорту скоротилися відповідно на 5% і 3%. Найбільш суттєвого скорочення зазнали обсяги експорту зернових до Туркменістану – майже 80%, внаслідок чого частка цієї країни зменшилась на 9%.

При цьому «ПК Зоря Поділля» за досліджуваний період у 18 разів збільшило обсяги експорту зернових до Іраку, і вчетверо – до Румунії, що сукупно забезпечило цим двом країнам 20% загального експорту зернових за підсумками 2017 року.

Таблиця 2.16.

Основні ринки збуту зернових «ПК Зоря Поділля» за 2013-2017 рр.

Країна	Обсяги експорту зернових, тис. грн.					
	2013 рік	2014 рік	2015 рік	2016 рік	2017 рік	2017/2013, %
Грузія	18349,4	17186,2	11479,2	11319,2	11266	61%

Частка Грузії в загальному обсязі експорту зернових	14%	13%	8%	11%	9%	-
Ірак	673,8	622,3	2250,2	6450,2	12375,3	1837%
Частка Іраку в загальному обсязі експорту зернових	1%	0%	2%	7%	10%	-
Туркменістан	15516,2	18576,2	9170,3	3925,6	3222,7	21%
Частка Туркменістану в загальному обсязі експорту зернових	12%	14%	7%	4%	3%	-
Румунія	2983,5	3225,2	7850,7	9685	12281,6	412%
Частка Румунії в загальному обсязі експорту зернових	2%	2%	6%	10%	10%	-
Казахстан	59615	64078,6	85847,4	45014,1	50734,3	85%
Частка Казахстану в загальному обсязі експорту зернових	46%	47%	62%	45%	43%	-
Всього експортовано зернових	130116,3	135363	139262,9	99022,4	119359,8	92%

Складено автором на основі Додатку Б та даних про експортну діяльність підприємства

Таким чином, попри несуттєве зменшення обсягів експорту досліджуваного підприємства протягом 2013-2017 рр., можемо зробити висновок, що в цілому його експортна діяльність була результативною, а географічна структура збуту продукції «ПК Зоря Поділля» зазнала певних змін, оскільки відбулася переорієнтація експорту з ринків СНД і Азії на ринки ЄС і Африки.

2.3. Оцінка рівня конкурентоспроможності ТОВ «Продовольча компанія «Зоря Поділля»» на світовому ринку аграрної продукції

Базовою передумовою конкурентоздатності вироблених товарів є прагнення споживача придбати саме той продукт, у якого відношення корисного ефекту до витрат на придбання й споживання є найбільшим у порівнянні з рештою аналогічних товарів чи послуг. Одним з інструментів оцінки конкурентних переваг аграрної галузі є оцінка вихідних умов шляхом

проведення SWOT-аналізу. Цей інструмент є системою інтегрального аналізу, суттю якого є дослідження сильних і слабких сторін фірми в контексті конкретних внутрішніх факторів, а також сприятливого чи несприятливого впливу певних зовнішніх факторів, які визначають специфіку діяльності підприємства. Внаслідок проведення такого аналізу виявляються ті сфери діяльності, для яких існують зовнішні й внутрішні передумови впровадження їх у виробництво.

Зазначимо, що аграрний комплекс України входить до десятки світових лідерів за обсягами постачання сільськогосподарської продукції на міжнародні ринки, тому проблема освоєння більш вагомого сегмента світового аграрного ринку є основним завданням як держави, так і господарюючих суб'єктів, в сучасних умовах. Для досягнення поставленої мети слід виявити потенційні можливості аграрних підприємств, і, зокрема, досліджуваного, а також виявити його потужності і здатність до освоєння ще більшої частки ринку, для чого необхідно провести SWOT-аналіз його діяльності (табл. 2.17).

Аналіз та оцінка слабких і сильних сторін досліджуваного підприємства дозволяє констатувати загальний позитивний стан діяльності ТОВ «Продовольча компанія «Зоря Поділля»», проте актуальними залишається ряд проблемних питань. Так, за нашими оцінками, найбільші ризики несуть в собі елементи як внутрішнього, так і зовнішнього середовища, пов'язані з виробничою діяльністю підприємства (застаріла матеріально-технічна база, висока енергоємність і ресурсоємність виробничого процесу), маркетингом (тиск з боку конкурентів, вади маркетингової політики) і фінансовою складовою (на тлі погіршення економічного становища всередині країни і активізації інфляційних процесів зростає собівартість, а отже і ціна кінцевої продукції ПК «Зоря Поділля»).

Таблиця 2.17.

SWOT-аналіз внутрішнього і зовнішнього середовища «ПК Зоря Поділля»

Елементи середовища	Слабкі позиції «ПК Зоря Поділля»	Сильні позиції «ПК Зоря Поділля»
Внутрішнє середовище підприємства		
Виробництво	<ul style="list-style-type: none"> - Значна частка ручної праці у тваринництві - Швидке моральне і фізичне старіння машин та обладнання - Висока матеріало- і енергоємність виробництва 	<ul style="list-style-type: none"> - Можливість збільшення обсягів виробництва (в тому числі за рахунок використання нових сортів рослин та порід тварин з високим генетичним потенціалом, а також виробництва екологічно чистої продукції)
Науково-дослідні розробки	<ul style="list-style-type: none"> - Нестача грошових коштів для фінансування нововведень 	<ul style="list-style-type: none"> - Наявність матеріальної бази для ведення НДР - Тісні зв'язки з НДІ та легкий доступ до інноваційних розробок
Маркетинг	<ul style="list-style-type: none"> - Недостатнє фінансування заходів стимулювання збуту - Відсутність заходів, спрямованих на вивчення потреб ринку 	<ul style="list-style-type: none"> - Наявність власних каналів розповсюдження продукції - Вигідне поєднання якісно-цінових характеристик
Фінанси	<ul style="list-style-type: none"> - Обмежені інвестиційні ресурси, низький рівень реінвестування 	<ul style="list-style-type: none"> - Вчасне погашення дебіторської і кредиторської заборгованості
Зовнішнє середовище підприємства		
Виробництво	<ul style="list-style-type: none"> - Подорожчання ресурсів виробництва - Використання прогресивних закордонних технологій конкурентами 	<ul style="list-style-type: none"> - Перехід на технології з меншими затратами ресурсів - Виробництво продукції з більш високими якісними характеристиками
Маркетинг	<ul style="list-style-type: none"> - Зниження попиту на продукцію тваринництва у зв'язку з епідеміями - Здійснення конкурентами агресивної збутової політики - Зростання тиску конкурентів 	<ul style="list-style-type: none"> - Наявність нових ринків збуту - Збільшення частки ринку - Формування довгострокових відносин з найбільш пріоритетними клієнтами; - Формування довгострокових відносин з найбільш пріоритетними торговими посередниками; - Диференціація продукції та орієнтація на інші споживчі сегменти
Фінанси	<ul style="list-style-type: none"> - Стагнація економіки України та ризики появи нової світової економічної кризи - Високий рівень інфляції в Україні - Потужний податковий тиск 	<ul style="list-style-type: none"> - Використання коштів державних дотацій - Зростання виручки за рахунок збільшення випуску продукції вищої цінової категорії - Придбання сучасного високотехнологічного обладнання та застосування інноваційних технологій

Укладено автором

В цілому необхідно зазначити, що перспективні можливості досліджуваного підприємства у взаємодії із сильними сторонами дозволяють побудувати оптимістичний сценарій майбутнього розвитку ПК «Зоря»

Поділля». Так, інвестування коштів у сучасне високотехнологічне обладнання дозволить підприємству зменшити матеріало-, енерго- та ресурсоемність виробництва, що дозволить виробляти більш якісну і екологічно-чисту продукцію та дасть змогу знайти нові ринки збуту і розшири ринкову частку, що у підсумку дає можливість ефективного конкурентного виходу ПК «Зоря Поділля» на світовий ринок аграрної продукції.

На нашу думку, оцінюючи конкурентоспроможність досліджуваного підприємства на світовому ринку аграрної продукції, доцільно використовувати методику експертної оцінки конкурентного середовища на основі моделі п'яти конкурентних сил М. Портера, застосувавши методику експортного оцінювання за 3-ох бальною шкалою (1 – слабкий вплив; 2 – помірний; 3 – сильний вплив).

Серед конкурентних сил виділяють проникнення нових конкурентів, появу товарів-замінників, конкурентну силу покупців, конкурентну силу постачальників та конкуренцію між існуючими на ринку фірмами. У табл. 2.18 представлена методика експертної оцінки конкурентного середовища ПК «Зоря Поділля» на основі моделі п'яти конкурентних сил М. Портера.

Зазначимо, що основні позиції на світовому ринку продовольства займають зернові і продукти їх переробки, а також оліє-насінневі, рослинні олії, жири, шроти, овочі і фрукти, м'ясо і м'ясопродукти, молочні продукти, кава, какао, чай, цукор, риба та морепродукти. Основними виробниками зернових у світі станом на кінець 2017 року є КНР, США, ЄС, Індія, Бразилія, Росія, Аргентина, на восьмому місці Україна, а також Канада та Австралія. У структурі міжнародного торговельного обміну зерновими провідне місце належить пшениці, а серед кормового зерна – кукурудзі (60%), ячменю (18%) та сорго (10%) [57, с. 103-104].

Таблиця 2.18

Експертна оцінка конкурентного середовища ПК «Зоря Поділля»

Конкурентні сили	Фактор	Стан фактору	Оцінка фактору в балах		
			1	2	3
1. Проникнення нових конкурентів	1.1. Рівень вхідного бар'єру	Значна економія на масштабах збуту		X	
		Високий рівень фінансових інвестицій			X
		Низький ступінь диференціації продукції			X
		Консерватизм існуючих систем поставок	X		
	1.2. Реакція діючих підприємств на появу нових конкурентів	Необхідність залучення постійних покупців		X	
		Відсутність активної маркетингової політики			X
		Низька інноваційна активність управління персоналом	X		
	Слабке використання методів ведення конкурентної боротьби			X	
Середнє значення впливу появи нових конкурентів (Інк)			2,25		
2. Поява товарів-замінників	2.1. Вплив товарів-замінників	Перевагу отримує товар з нижчою ціною			X
		Тенденції до реалізації дешевого і менш якісного товару	X		
		Відсутність суттєвих розбіжностей в асортименті основних конкурентів		X	
		Поява великої кількості товарів-замінників, отриманих в результаті дублювання відомих марок	X		
Середнє значення сили впливу товарів-замінників (Ітз)			1,75		
3. Конкурентна сила покупців	3.1. Вплив покупців на конкурентні позиції підприємства	Високий ступінь організації споживачів	X		
		Великі можливості покупців у виборі товарів-аналогів			X
		Високий ступінь стандартизації продукції		X	
		Висока мінливість смаків і вподобань споживачів по відношенню до товарів підприємства	X		
	3.2. Торговельна сила споживачів	Зростання рівня інформованості споживачів про товар	X		
		Висока цінова еластичність товару		X	
Середнє значення сили впливу покупців (Іпок)			1,6		
4. Конкурентна сила постачальників	4.1. Вплив постачальників на конкурентні позиції підприємства	Обмежені можливості підприємства у виборі постачальників	X		
		Тенденції до скорочення тривалості господарських зв'язків	X		
		Низька вартість переходу до іншого постачальника		X	
	4.2. Обмеження ресурсного потенціалу фірми	Відсутність власних оборотних коштів			X
		Нестача складських приміщень			X
Середнє значення сили впливу постачальників (Іпост)			2,0		
5. Конкуренція між існуючими на ринку фірмами	5.1. Ступінь інтенсивності конкуренції	Узагальнюючий показник інтенсивності конкуренції			X
		Наявність великої кількості малих підприємств-конкурентів	X		
		Сильними конкурентами є невеликі ринки		X	
		Незначний приріст попиту на товар підприємства			X
	5.2. Конкурентні позиції	Вдале місце розташування фірми		X	
		Відсутність дослідження конкурентів			X

досліджуваної фірми	Досліджені конкуренти фактично не мають сильних конкурентних переваг	X
Середнє значення інтенсивності конкуренції між фірмами (I _к)		2,3

Розрахунок коефіцієнту загального впливу конкурентного середовища на діяльність ПК «Зоря Поділля» :

$$K_{\text{впливу}} = 0,2 * I_{\text{нк}} + 0,2 * I_{\text{тз}} + 0,3 * I_{\text{пок}} + 0,1 * I_{\text{пост}} + 0,2 * I_{\text{к}} \quad (2.1)$$

$$K_{\text{впливу}} = 0,2 * 2,25 + 0,2 * 1,75 + 0,3 * 1,6 + 0,1 * 2,0 + 0,2 * 2,3 = 1,94$$

Останніми роками на світовому продовольчому ринку суттєво зростають обсяги торгівлі зерном через збільшення його пропозиції і попиту. Це відкриває одночасно як значні можливості для розвитку вітчизняного аграрного експорту, так і створює певні ризики, пов'язані з волатильністю світових цін на зернові культури. Світовий ринок зерна залишається одним із найбільш важливих стратегічних напрямів експорту ТОВ «Продовольча компанія «Зоря Поділля»». Будь-які тенденції і тренди цього ринку мають безпосередній вплив і на стан розвитку аграрного експорту як досліджуваного підприємства, так і України в цілому, а також відображаються на цінній ситуації, що в загальному підсумку має довгострокові наслідки для усієї зернової галузі [58].

Оскільки будь-яке підприємство являє собою багатовимірний динамічний об'єкт, при визначенні рівня його конкурентного потенціалу необхідна взаємопов'язана між собою сукупність (набір) певних характеристик, що відображають кількісну міру його розвитку, де індикаторами можуть бути: $k_1, k_2, k_3, \dots, k_n$, де k_i – показники конкурентоспроможності підприємства по i -му напрямку діяльності в певний період часу (t_i).

Загальний (інтегральний) показник (K), як правило, визначається таким чином [59, с. 87-92]:

$$K = \sum k_i \times d_i \quad (2.1)$$

де :

d_i – ваговий коефіцієнт значущості i -го показника конкурентоспроможності підприємства (встановлюється методом експертних

оцінок); $i = 1, \dots, n$.

Інтегральний показник конкурентоспроможності підприємства в нормованому вигляді можна представити величиною, що знаходиться в діапазоні:

$$0 \leq K \leq 100$$

У результаті створюється основа для формалізації процедури оцінки, в тому числі для визначення обмежувальних критеріїв, які встановлюються експертним шляхом. Сутність таких обмежень полягає в тому, що при максимальному сумарному значенні всіх ознак, інтегральний показник конкурентоспроможності становитиме 100 балів ($K = 100$). Звідси, при сумі балів понад 75 – можна вважати досліджуване підприємство конкурентоспроможним; від 50 до 75 – із середнім рівнем конкурентоспроможності, при сумі від 25 до 50 – із низьким рівнем конкурентоспроможності і при сумі нижче 25 – неконкурентоспроможним.

Слід зазначити, що показники, які найчастіше розглядаються вченими-економістами в якості найважливіших характеристик рівня конкурентоспроможності промислових підприємств, наведено в табл. 2.19.

В даній роботі вважаємо за доцільне здійснити порівняльний аналіз конкурентних позицій підприємств-виробників і експортерів зернових, оскільки ця товарна група домінує в структурі експорту аналізованого підприємства. Здійснимо порівняння показників «ПК «Зоря Поділля»» з одним вітчизняним підприємством-конкурентом, і одним зарубіжним. На нашу думку, з числа вітчизняних підприємств доцільно обрати «Кернел», оскільки воно входить до ТОП-3 найбільш потужних експортерів зернових за підсумками 2017 року [61]. При цьому «Кернел» – найбільший в Україні виробник та експортер соняшникової олії, ключовий постачальник сільськогосподарської продукції з регіону Чорноморського басейну на світові ринки (свою продукцію це підприємство експортує більш ніж в 60 країн світу) [62].

Таблиця 2.19

Система показників оцінки конкурентоспроможності підприємства

№ з/п	Показник	Індекс	Спосіб розрахунку	Значення показника
K1	Частка ринку	Чр	Vз/Мр	Vз – обсяг збуту товарів фірми на даному ринку; Мр – місткість даного ринку
K2	Якість продукції	Яп		Оцінюється системою показників
K3	Рівень цін	Рц	β/β_k	β , β_k – ціни на аналогічну продукцію досліджуваного підприємства до ціни конкурента
K4	Коефіцієнт широти асортименту	Кш	Шд/Шб	Шд – широта дійсна, Шб – широта базова
K5	Фінансова стійкість	Фс		Оцінюється системою показників
K6	Рівень використання виробної потужності	Кп	Вф/Пф	Вф – фактичний річний випуск товарної продукції, Пф – середньорічна виробнича потужність
K7	Рівень дистрибуції	Рд	α/α_k	α, α_k – кількість торговельних підприємств досліджуваного підприємства і конкурентів
K8	Техніко-економічний рівень підприємства	η		Оцінюється системою показників
K9	Імідж (рівень корпоративної культури)	ω		Оцінюється системою показників
K10	Витрати на 1 грн. товарної продукції	Вп	Sn/B	Sn - собівартість; B – виручка від реалізації
K11	Рівень інноваційної активності	Ріа	Nін/No	Nін, No - кількість інновацій, запроваджених на досліджуваному підприємстві
K12	Рентабельність	R		Чистий прибуток/собівартість

Джерело: [60, с. 123]

Що ж стосується зарубіжного підприємства, то, на нашу думку, доцільно порівняти показники діяльності «ПК «Зоря Поділля»» з Акціонерним товариством «Об'єдиненная зерновая компания» (далі – АТ «ОЗК»), яке є найбільшою інфраструктурною та трейдинговою компанією, що забезпечує експортний потенціал російського зерна на світовому ринку і здійснює торгово-закупівельну діяльність на внутрішньому зерновому ринку РФ в рамках реалізації програми національної продовольчої безпеки і підтримки сільського господарства Росії [63].

АТ «ОЗК» являє собою вертикально-інтегрований холдинг, що включає управління всіма виробничими циклами руху зерна: від зберігання до реалізації продуктів переробки. Потужності зі зберігання зерна включають в себе 17 елеваторів і хлібоприймальних підприємств із загальною паспортною ємністю зберігання 2,1 млн. тонн; потужності з переробки зерна являють

собою 8 переробних підприємств потужністю 1,2 млн. тонн на рік; портові термінали включають 2 портових елеватори з потужністю перевалки 6,1 млн. тонн зерна в рік (м. Новоросійськ і м. Калінінград). АТ «ОЗК» є державним зерновим оператором і агентом з проведення державних закупівельних і товарних інтервенцій. Компанія також виконує функції з організації збереження зерна державного інтервенційного фонду та його реалізації за розпорядженнями Міністерства сільського господарства і Уряду Російської Федерації [64].

Для порівняльного аналізу і оцінки конкурентоспроможності «ПК «Зоря Поділля»» з двома його конкурентами, слід сформувати таблицю з вихідними даними для розрахунків (табл. 2.20).

Слід зазначити, що в силу відсутності інформації щодо якісних параметрів зернової продукції, фінансової стійкості і техніко-економічного рівня підприємств вибірки, а також їх іміджу і рівня інноваційної активності, в табл. 2.20 наведено не повний перелік вихідних показників, зазначених в табл. 2.19. Зазначимо також, що в табл. 2.21 обсяг збуту наведено з урахуванням середнього курсу гривні до долара США у співвідношенні 27 грн./дол. США, а російського рубля – 58,3 руб./дол. США. При цьому базова ширина асортименту налічує 14 культур: пшениця, ячмінь, жито, овес, рис, кукурудза, сорго, просо, чумиза, могар, пайза, дагусса, гречка, борошністий амарант.

Розрахунок показників конкурентоспроможності обраних підприємств наведено в табл. 2.19.

Таблиця 2.20

Вихідні дані для розрахунку конкурентоспроможності ПК «Зоря Поділля», «Кернел» і АТ «ОЗК» на світовому ринку зернових (показники діяльності станом на 2017 рік)

Показник	ПК «Зоря Поділля»	«Кернел»	АТ «ОЗК»
Обсяг збуту	4,4	923,3	278,1

товарів фірми на світовому ринку, млн. дол. США			
Місткість ринку, млн. дол. США	110495,6		
Середні ціни на зернові	166 дол. / тону FOB	158 дол. / тону FOB	200 дол. / тону FOB
Широта асортименту	Озима пшениця, кукурудза, соя, соняшник	Озима пшениця, кукурудза, соя, соняшник, ячмінь	Озима пшениця, кукурудза, соя, соняшник, ячмінь, сорго, просо, гречка
Кількість торговельних підприємств	1	4	1
Собівартість реалізованої продукції	938,8 млн. грн.	1722,8 млн. дол. США	10459,2 млн. руб.
Виручка від реалізованої продукції	1186,3 млн. грн.	2168,9 млн. дол. США	16215,8 млн. руб.
Чистий прибуток	20,3 млн. грн.	178,6 млн. дол. США	2149,9 млн. руб.

Укладено автором за даними [65-67]

Слід зазначити, що методом експертних оцінок було визначено ваговий коефіцієнт значущості для показників, розрахованих в табл. 2.19, по 10-бальній шкалі:

- для частки ринку (K1) було визначено коефіцієнт 1;
- для рівня цін (K3) було визначено коефіцієнт 10;
- для коефіцієнту широти асортименту (K4) було визначено коефіцієнт 8;
- для рівня дистрибуції (K7) було визначено коефіцієнт 5;
- для рівня витрат на 1 грн. продукції (K10) було визначено коефіцієнт 10;
- для показника рентабельності (K12) було визначено коефіцієнт 8.

Таблиця 2.21

Розрахунок показників оцінки конкурентоспроможності підприємств ПК «Зоря Поділля», «Кернел» і АТ «ОЗК»

№ з/п	Показник	ПК «Зоря Поділля»	«Кернел»	АТ «ОЗК»
K1	Частка ринку	0,00003	0,008	0,002

K3	Рівень цін	«Кернел»: 1,05 АТ «ОЗК»: 0,83	ПК «Зоря Поділля»: 0,95 АТ «ОЗК»: 0,79	ПК «Зоря Поділля»: 1,20 «Кернел»: 1,26
K4	Коефіцієнт широти асортименту	0,28	0,35	0,57
K7	Рівень дистрибуції	«Кернел»: 0,25 АТ «ОЗК»: 1	ПК «Зоря Поділля»: 4 АТ «ОЗК»: 4	ПК «Зоря Поділля»: 1 «Кернел»: 0,25
K10	Витрати на 1 грн. товарної продукції	0,79	0,79	0,64
K12	Рентабельність	0,02	0,09	0,11

Укладено автором за даними [65-67]

Слід зазначити, що методом експертних оцінок було визначено ваговий коефіцієнт значущості для показників, розрахованих в табл. 2.19, по 10-бальній шкалі:

- для частки ринку (K1) було визначено коефіцієнт 1;
- для рівня цін (K3) було визначено коефіцієнт 10;
- для коефіцієнту широти асортименту (K4) було визначено коефіцієнт 8;
- для рівня дистрибуції (K7) було визначено коефіцієнт 5;
- для рівня витрат на 1 грн. продукції (K10) було визначено коефіцієнт 10;
- для показника рентабельності (K12) було визначено коефіцієнт 8.

Таким чином, порівнюючи конкурентоспроможність ПК «Зоря Поділля» і «Кернел» приходимо до висновку, що загальний (інтегральний) показник конкурентоспроможності (К) для ПК «Зоря Поділля» складає 22,05, а для «Кернел» 40,92. Якщо ж порівнювати конкурентоспроможність ПК «Зоря Поділля» і АТ «ОЗК», то для цієї пари підприємств інтегральний показник конкурентоспроможності складе відповідно 23,6 і 28,8.

Слід зазначити, що за умов відсутності окремих видів інформації, необхідних для розрахунку інтегрального показника конкурентоспроможності (розраховано було лише половину показників),

вважаємо за доцільне знизити вдвічі сумарне числове значення даного коефіцієнту (зі 100 до 50) з метою визначення меж конкурентоздатності підприємства на світовому ринку аграрної продукції. За таких умов, порівнюючи рівень конкурентоспроможності ПК «Зоря Поділля» і «Кернел», приходимо до висновку, що аналізоване підприємство порівняно з його вітчизняним конкурентом має низький рівень конкурентоспроможності (в той час як «Кернел» можна вважати цілком конкурентоспроможним). Якщо ж порівнювати ПК «Зоря Поділля» і АТ «ОЗК», то російський конкурент має середній рівень конкурентоспроможності, в той час як досліджуване підприємство – низький. Таким чином, перед ПК «Зоря Поділля» гостро постає питання зміцнення його конкурентних позицій на світовому ринку аграрної продукції.

Зазначимо, що глобальна кон'юнктура світового ринку зерна зберігатиме тенденцію до збільшення виробництва продукції та пропозиції, що у сукупності з порівняно нижчими темпами нарощування попиту зумовить подальше підвищення запасів та волатильність цін. Загальний тренд зниження світових цін на зерно в цілому збігається зі зростанням його виробництва та пропозиції, що варто врахувати ТОВ «Продовольча компанія «Зоря Поділля»» з метою зниження ризиків від їх волатильності.

Висновки до розділу 2

Об'єктом дослідження роботи виступає продовольча компанія «Зоря Поділля» (далі – «ПК Зоря Поділля») являє собою вертикально-інтегрований

комплекс, що здійснює виробництво цукру, борошна, зернових, а також активно розвиває тваринницький напрямок.

Валюта балансу аналізованого підприємства суттєво зросла (на 89%) протягом 2013-2017 рр., що можна вважати ознакою ефективності фінансово-господарської діяльності «ПК Зоря Поділля». В структурі активів «ПК Зоря Поділля» найбільш суттєвий вплив на зміну валюти його балансу здійснює динаміка вартості основних фондів і дебіторської заборгованості підприємства. Разом з тим, в структурі активів підприємства переважає саме група оборотних активів, вартість яких в окремі роки перевищувала вартість необоротних активів більше ніж втричі. При цьому протягом 2013-2017 рр. обсяги необоротних активів зросли більше ніж вдвічі (переважно за рахунок щорічного зростання вартості основних засобів аналізованого підприємства), в той час як оборотних активів – більше ніж на 75% (що відбулось внаслідок збільшення протягом 2015-2017 рр. виробничих запасів і всіх видів дебіторської заборгованості).

Сукупні доходи «ПК Зоря Поділля» активно зростали впродовж 2013-2015 рр., а вже протягом 2016-2017 рр. сформувалась тенденція до їх скорочення. Слід зазначити, що внаслідок стрімкого зростання собівартості продукції, а також адміністративних, фінансових витрат і витрат на збут чистий прибуток протягом 2016-2017 рр. зазнав різкого скорочення порівняно з показником 2015 року, коли було досягнуто максимального рівня прибутковості за весь аналізований період.

Характерною рисою розвитку майнового комплексу «ПК Зоря Поділля» за досліджуваний період було поступове зростання зношеності основних фондів – за 2013-2017 рр. значення коефіцієнту зносу основних засобів зросло на 0,09, наблизившись таким чином до показника 50%, що, на нашу думку, носить певні ризики для діяльності аналізованого підприємства. При цьому коефіцієнт оновлення основних засобів стрімко зменшувався протягом 2015-2017 рр., хоча, разом з тим, коефіцієнт їх вибуття (за винятком

показника 2015 року) мав відносно невисоке значення. На нашу думку, динаміка останніх двох показників відображає позитивні тенденції розвитку майнового комплексу підприємства.

Що ж стосується оцінки показників платоспроможності «ПК Зоря Поділля», то слід зазначити, що їх значення протягом 2015-2017 років засвідчує більш ефективну діяльність підприємства, аніж за 2013-2014 рр. , і в цілому демонструє відсутність серйозних проблем платоспроможності досліджуваного підприємства. Оцінка показників ліквідності «ПК Зоря Поділля» свідчить про наявність певних проблем ліквідності активів підприємства, оскільки значення всіх показників є нижчими за норматив .

Аналіз показників рентабельності і ділової активності досліджуваного підприємства свідчить, що розраховані показники мали тенденцію до зростання протягом 2013-2014 рр., після чого ситуація змінилася на протилежну – протягом 2015-2017 рр. показники ділової активності і рентабельності «ПК Зоря Поділля» почали поступово зменшуватися. Що ставить підприємство перед необхідністю вжиття заходів щодо скорочення собівартості й операційних витрат підприємства в його міжнародній комерційній та внутрішній збутовій діяльності.

ТОВ «Продовольча компанія «Зоря Поділля»» обіймає лідируючі позиції серед виробників та експортерів продукції переробки зерна – за результатами 2017 року компанія обіймає перше місце в Україні за обсягом виробництва борошна та входить до трійки найбільших вітчизняних експортерів цього продукту. Підприємство здійснює поставки до різних регіонів світу, а основними ринками збуту є такі країни, як Молдова, Грузія, Туркменістан, Ізраїль, Ірак, Палестина, Ангола, Ліван, Сирія, В'єтнам та ін.

За період 2013-2017 рр. географічна структура експортних продажів «ПК Зоря Поділля» зазнала певних трансформацій: частка країн ЄС в загальній структурі експорту підприємства зросла з 2% у 2013 році до 10% у 2017 році, в той час як частка країн СНД, які є основним зарубіжним ринком

збуту продукції ТОВ «Продовольча компанія «Зоря Поділля»», скоротилася з 68% до 43%, частка азійських країн не зазнала суттєвого збільшення (+1%), а частка країн Африки зросла з 1% до 15%, що свідчить про прагнення аналізованого підприємства диверсифікувати географію експортних поставок виробленої продукції. При цьому слід зазначити, що обсяги експорту «ПК Зоря Поділля» до країн ЄС у грошовому вираженні зросли за 2013-2017 рр. майже у 5 разів, до країн СНД скоротилися майже на третину, до країн Азії зросли несуттєво (на 7%), а до країн Африки зросли найбільш суттєво – більше ніж у 1400 разів.

Найбільш вагомими ринками збуту продукції «ПК Зоря Поділля» протягом 2013-2017 рр. були Казахстан і Молдова, а також Грузія і Туркменістан. Оцінюючи товарну структуру експорту досліджуваного підприємства, слід зазначити, що він є низько-диверсифікованим, а основну частку в ній займають зернові і цукор.

SWOT-аналіз, проведений з метою визначення конкурентоспроможності «ПК Зоря Поділля» на зовнішніх ринках, дає змогу дійти до висновку, що найбільші ризики для його діяльності несуть в собі елементи як внутрішнього, так і зовнішнього середовища, пов'язані з виробничою діяльністю підприємства (застаріла матеріально-технічна база, висока енергоємність і ресурсоємність виробничого процесу), маркетингом (тиск з боку конкурентів, вади маркетингової політики) і фінансовою складовою (на тлі погіршення економічного становища всередині країни і активізації інфляційних процесів зростає собівартість, а отже і ціна кінцевої продукції ПК «Зоря Поділля»).

Порівнюючи рівень конкурентоспроможності ПК «Зоря Поділля» і «Кернел», приходимо до висновку, що аналізоване підприємство порівняно з його вітчизняним конкурентом має низький рівень конкурентоспроможності (в той час як «Кернел» можна вважати цілком конкурентоспроможним). Якщо ж порівнювати ПК «Зоря Поділля» і АТ «ОЗК», то російський

конкурент має середній рівень конкурентоспроможності, в той час як досліджуване підприємство – низький. Таким чином, перед ПК «Зоря Поділля» гостро постає питання зміцнення його конкурентних позицій на світовому ринку аграрної продукції.

РОЗДІЛ 3. ШЛЯХИ ПІДВИЩЕННЯ РІВНЯ КОНКУРЕНТОСПРОМОЖНОСТІ ТОВ «ПРОДОВОЛЬЧА КОМПАНІЯ «ЗОРЯ ПОДІЛЛЯ»» НА ЗОВНІШНЬОМУ РИНКУ

3.1. Визначення напрямів підвищення рівня конкурентоспроможності ТОВ «Продовольча компанія «Зоря Поділля»»

Сучасний етап розвитку економіки України висуває якісно нові вимоги до системи управління конкурентоспроможністю підприємств (зокрема, аграрних), оскільки умови формування ринкових відносин в Україні, які характеризуються динамічністю зовнішнього середовища, зниженням платоспроможності населення, загостренням конкурентної боротьби, підвищенням рівня комерційного ризику, складним фінансовим станом більшості підприємств, потребують пошуку засобів виживання підприємств та забезпечення їхнього ефективного функціонування, в тому числі на зовнішніх ринках.

Перешкоди експорту українськими підприємствами агросектору своєї продукції на зовнішній ринок включають такі елементи [68, с. 33]:

- невідповідність продукції міжнародним стандартам (ISO 22000, ICF, BRC);
- відсутність міжнародних сертифікатів якості;
- невідповідність санітарним вимогам через недостатність матеріально-технічної бази для моніторингу якості в Україні;
- різні методи і, відповідно, різні результати оцінки технічних вимог на внутрішньому та зовнішньому ринках;
- недостатньо допрацьована нормативно-правова база;
- недостатнє державне фінансування в агросферу;
- відсутність достатніх інвестицій на агропроекти, включаючи інноваційні;
- зростання ризиків для агропромислових підприємств;
- відсутність якісних трудових ресурсів для створення замовлень для зарубіжних покупців та загалом просування на зовнішньому ринку;
- недостатність ресурсів для проведення та підтримки логістичних операцій.

В загальному вигляді показник конкурентоспроможності підприємства залежить від первинних критеріїв (розташування та природничі ресурси) та

від вторинних критеріїв (управління підприємством, кваліфікація працівників, спосіб виробництва чи переробки продукції, створений імідж та державна підтримка). Від того, наскільки ефективно компанії використовують вищеописані критерії, залежить їх конкурентоспроможність як на внутрішньому, так і на зовнішньому ринках. Ці показники можна застосувати і для українського агросектору задля формування конкурентних переваг на зовнішньому економічному просторі.

Водночас, конкурентоспроможність сільськогосподарських підприємств має характерні особливості пов'язані зі специфікою сільського господарства як виду економічної діяльності; значним рівнем конкуренції у середовищі, сільськогосподарських товаровиробників, значною кількістю та різноманітністю виробників (підприємств).

Для підвищення конкурентоспроможності ПК «Зоря Поділля» на зовнішньому ринку доцільно застосувати такі елементи:

- диверсифікувати товарну структуру експорту, зосередивши увагу на виробництві з унікальними споживчими характеристиками (наприклад, виробляти органічну, екологічно-чисту продукцію);
- вкласти кошти в оновлення технічної бази підприємства, впровадити сучасні ресурсозберігаючі технології, завдяки яким ПК «Зоря Поділля» зможе знизити собівартість продукції на зовнішньому ринку;
- використати державну підтримку у вигляді пільгового кредитування, дотацій;
- підвищити імідж ПК «Зоря Поділля» за рахунок PR-заходів;
- використати консалтинг для підвищення кваліфікації персоналу, налагодження технічної бази підприємства;
- розширити систему збуту, підписати довгострокові зовнішньоекономічні контракти;
- створити ефективну конкурентоспроможну стратегію, вибрати найбільш доцільну концепцію управління.

На сучасному етапі розвитку вітчизняного сільськогосподарського виробництва головними критеріями конкурентоспроможності сільськогосподарської продукції на світовому ринку є економічні (низькі експортні ціни). Використання стратегії низьких експортних цін дає можливість підвищувати ефективність за рахунок збільшення масштабів, низької оплати праці, що з часом може вплинути на поступове зменшення ефективності, стабільності та диверсифікованості експортної діяльності в довгостроковій перспективі. При цьому слід зазначити, що екологічні та маркетингові критерії майже не використовуються вітчизняними товаровиробниками при формуванні конкурентних переваг продукції, хоча, на нашу думку саме використання екологічних її переваг для українських сільськогосподарських виробників є тим чинником, який в перспективі може дозволити здійснити експансію на нові зарубіжні ринки.

На нашу думку, однією з найбільш важливих передумов конкурентоспроможності продукції ПК «Зоря Поділля» на зовнішніх ринках є її екологічна безпека. При цьому зазначимо, що Всесвітнім продовольчим самітом 1996 р. було визначено, що продовольча безпека забезпечується, коли кожна людина в будь-який час має фізичний, соціальний і економічний доступ до достатньої кількості якісної і поживної їжі, яка задовольняє їх продовольчі потреби і вподобання, сприяє зміцненню здоров'я та веденню активного способу життя [69]. Тобто, продукція має бути не тільки нешкідливою, а й корисною для людини, а її виробництво – принаймні безпечним для навколишнього природного середовища.

Еколого-економічне забезпечення конкурентоспроможності продукції ПК «Зоря Поділля» передбачає ведення економічно вигідного господарювання в аграрній сфері з використанням науково-обґрунтованих безпечних для життєдіяльності людини та навколишнього природного середовища технологій. На нашу думку, досліджуване підприємство має

значний потенціал для того, щоб зробити еколого-економічний фактор конкурентною перевагою своєї продукції.

Зауважимо, що екологічно-чисте органічне виробництво має ряд переваг, серед яких не лише економічні (зниження витрат та зменшення енергоємності виробництва, підвищення конкурентоспроможності продукції, збільшення експорту, зростання природної продуктивності ґрунтів), а й екологічні (збереження та відновлення біорізноманіття, збереження та відтворення родючості ґрунтів, зменшення забруднення водних ресурсів, зменшення впливу сільськогосподарського виробництва на довкілля) та соціальні (забезпечення населення здоровими продуктами харчування, створення додаткових робочих місць, можливість підвищення рівня заробітних плат за рахунок економії на мінеральних добривах та засобів захисту рослин, збільшення конкурентоспроможності малих та середніх сільськогосподарських виробників, новий рівень розвитку сільських громад).

Залучення більшої кількості робочої сили до процесу виробництва органічної продукції зумовлене більшим обсягом ручної праці, тому деякі види органічного виробництва можливі в більшій мірі для невеликих сільськогосподарських виробників з власною працею. Характерною особливістю органічного виробництва є дотримання суворо регламентованих умов та правил процесу виробництва: використовувати лише екологічно чисті землі, не використовувати синтетичні добрива, генетично модифіковане насіння, хімічні пестициди та гербіциди, для захисту посівів використовувати лише біологічні препарати та агротехнологічні заходи, притримуватись сівозмін.

Відповідність цим умовам визначається результатом сертифікації виробництва (процес триває 2-3 роки) та періодичного інспектування (контроль виробництва, переробки та обігу органічної продукції). Лише за умов дотримання стандартів органічного виробництва продукція отримує право позиціонуватись на ринку під маркою «органічна». Сертифікації

підлягають процеси виробництва, переробки та реалізації (експорту, імпорту) органічної продукції.

У виданні 2018 року дослідження «Світ органічного сільського господарства» (дані станом на кінець 2016 року), що публікується Дослідним інститутом органічного сільського господарства (FiBL) та Міжнародним підрозділом Міжнародної федерації органічних сільськогосподарських рухів – Органікс Інтернешнл (IFOAM – Organics International), зазначається, що позитивна тенденція зростання обсягів продажу органічної продукції, яка спостерігається останніми роками, продовжується: споживчий попит на органічні продукти зростає, більше фермерів вирощують органічні продукти, більше земель сертифіковано як органічні і 178 країн повідомляє дані про діяльність в галузі органічного сільського господарства. За оцінками компанії Esovia Intelligence, що проводить маркетингові дослідження, товарообіг світового ринку органічних продуктів харчування досяг 89,7 млрд. доларів США в 2016 році (понад 80 млрд. євро). США є лідером з товарообігом 38,9 млрд. євро, далі йдуть Німеччина (9,5 млрд. євро), Франція (6,7 млрд. євро) та Китай (5,9 млрд. євро). В 2016 році товарообіг більшості основних ринків продовжував зростання більш ніж на 10%, а товарообіг французького органічного ринку зріс на 22%. Найвищі витрати на душу населення на органічні продукти – у Швейцарії (274 євро), а в Данії найвища частка органічних продуктів на ринку продуктів харчування (9,7%) [70].

Таким чином, вважаємо доцільним ПК «Зоря Поділля» зосередити зусилля на виробництві органічної і екологічно-чистої продукції з метою експансії на нові ринки країн ЄС (Німеччини, Франції, Данії), Європи (Швейцарії) та Китаю.

Що ж стосується технічної бази підприємства, то слід зазначити, що кількісний та якісний склад машинно-тракторного парку ПК «Зоря Поділля» не дає можливості виконувати всі технологічні операції в найкращі агротехнічні строки з високою якістю та низькими витратами коштів,

матеріальних і трудових ресурсів. В Україні протягом тривалого часу все ще не знайдено і не впроваджено ефективного механізму сприяння оновленню матеріально-технічної бази сільськогосподарських підприємств, а кошти, які виділяються на ці цілі з державного бюджету, вкрай обмежені. При цьому залишається невирішеним питання підтримки та розвитку вітчизняного сільськогосподарського машинобудування [71, с. 90; 72, с. 74].

Все це змушує ПК «Зоря Поділля» та його партнерів по агропродовольчому сектору залучати додаткові кредити комерційних банків на технічне оновлення. Стосовно програм державної підтримки, то серед керівників і фахівців ПК «Зоря Поділля» більшого поширення набуває ідея щодо необхідності їх спрямування на технічне переозброєння сільськогосподарського виробництва технікою іноземного виробництва, яка більше пристосована для сучасних технологій і дає можливість проводити одночасно та з дотриманням агротехнічних вимог кілька операцій, економлячи кошти й зводячи до мінімуму негативний вплив на ґрунт.

На нашу думку, досліджуваному підприємству доцільно скористатися можливостями Програми підтримки сільського господарства від Уряду [73], згідно якої держава компенсує 40% від вартості придбаної техніки та обладнання (25% за рахунок бюджетної програми КПКВК 2801580 «Фінансова підтримка сільгосптоваровиробників» за напрямом «Часткова компенсація вартості сільськогосподарської техніки та обладнання вітчизняного виробництва» і 15% за рахунок бюджетної програми КПКВК 2801230 «Фінансова підтримка розвитку фермерських господарств»).

Вважаємо також доцільним ПК «Зоря Поділля» оформити кредити за декількома лініями пільгової системи фінансування, запропонованими «ПриватБанком», за допомогою яких досліджуване підприємство зможе за короткий проміжок часу отримувати кошти для купівлі с/г техніки та інших матеріалів, необхідних для якісного вирощування і збирання врожаю. Так, «ПриватБанк» кредитує українських сільгоспвиробників за трьома

програмами пільгового фінансування: «АгроКУБ», «лізинг сільгосптехніки» і «Агросезон».

Зазначимо, що за даними деяких джерел [74], з початку літа вітчизняні аграрії вже скористалися перевагами програми «АгроКУБ» на суму більше, ніж 70 мільйонів гривень. Проект «АгроКУБ» передбачає швидке отримання кредиту (кілька днів) на суму до 500 тисяч гривень при ставці лише у 2%. Варто відзначити, що за цієї програми протягом першого півріччя ПК «Зоря Поділля» виплачуватиме тільки відсотки, наступні 6 місяців – суму боргу з відсотками рівними частинами. Ще однією перевагою такої форми кредиту є те, що вдруге його можна оформити, не чекаючи повного погашення першого [75].

«Лізинг сільгосптехніки» надає українським аграріям відчутних переваг: по-перше, термін лізингу складає 5 років, а сума – від 300 тисяч до 5 мільйонів гривень, охоплюючи тим самим як малі фермерські господарства, так і потужні агропідприємства. По-друге, завдяки програмі Trade-In, можливо врахувати вартість старої техніки за ринковою ціною як аванс на купівлю нової техніки за схемою лізингу від партнерів банку. Іншими словами, за цією схемою ПК «Зоря Поділля» може обміняти стару техніку на нову [76].

Кредитна лінія «Агросезон» передбачає фінансування аграріїв протягом поточного сільськогосподарського циклу. Аграріїв кредитують під закупку посівного матеріалу, добрив, засобів захисту рослин, паливно-мастильних матеріалів, на ремонт сільгосптехніки, обладнання тощо. Погасити такий кредит можна за гнучким графіком з урахуванням сезонного характеру. Тобто, борг можна розділити на конкретні місяці, зручні для аграрія для здійснення виплат (грудень 20% від загальної суми, січень – 30%, лютий – повна виплата, закриття кредитної лінії) [77].

На нашу думку, досліджуваному підприємству також слід використовувати послуги консалтингу з метою підвищення кваліфікації його

персоналу, налагодження технічної бази підприємства тощо. Так, вважаємо доцільним ПК «Зоря Поділля» скористатися послугами компанії «Агро Консалтинг Груп» щодо консультативного супроводу управління агроактивами, яка надається підприємствам, які втратили прибутковість, морально застаріли або вимагають реорганізації та введення нових технологій. Даний вид послуг дає можливість ПК «Зоря Поділля» вирішити наступні питання [78]:

- вибір та запровадження оптимальної системи обробки землі, базуючись на агрономічних, географічних та кліматичних особливостях земельного банку; агрономічний супровід та, за необхідності, залучення специфічної сільськогосподарської техніки без придбання техніки безпосередньо досліджуваним підприємством;
- підбір посівного матеріалу, базуючись на агрономічних, географічних та кліматичних особливостях земельного банку; підбір пропозицій постачальників посівного матеріалу з врахуванням напрацьованих систем знижок та унікальних систем розрахунків; розробка та запровадження економічно вигідних сівозмін, враховуючи наявну сільськогосподарську техніку у власності агрокомпанії;
- підбір оптимального парку сільськогосподарської техніки агрокомпанії, враховуючи реальний стан наявної техніки; вибір нових систем обробки землі та нових систем сівозмін; запровадження систем точного землеробства за допомогою додаткового обладнання сільськогосподарської техніки, системами навігації та дистанційного контролю;
- зниження залежності врожаю агрокомпанії від погодних умов та підбір оптимальної системи внесення добрив, базуючись на агрономічних, географічних та кліматичних особливостях земельного банку; розробка та впровадження систем поливу та зрошення; розробка та запровадження технологічних карт по здійсненню своєчасних польових робіт;

- підбір та запровадження систем зберігання, транспортування і реалізації врожаю; проектування та будівництво систем зберігання, використовуючи новітній досвід тимчасових/низьковитратних конструкцій та споруд; пошук та супровід угод з максимально вигідними умовами продажу сільськогосподарської продукції для агробізнесу;
- вибір системи податкової оптимізації для агробізнесу; залучення багаторічного досвіду правильного податкового та бухгалтерського обліку сільськогосподарської компанії, оптимізація та підбір штату працівників бухгалтерії та обліковців.

Компанія «Агро Консалтинг Груп» (далі – АСГ) була створена командою професіоналів з багаторічним досвідом з метою надання якісних послуг у сфері сільського господарства. АСГ є безпосереднім виробником сільськогосподарської продукції повного циклу (зернові та олійні культури – кукурудза, соя, пшениця, соняшник) та надає послуги аудиту і управління агроактивами. Унікальним проектом Компанії є дошка оголошень агроактивів, яка спеціально розроблена виходячи із специфіки оцінки активів у сільському господарстві і є зручним інструментом пошуку необхідної пропозиції в агробізнесі [79].

В 2016 році в рамках співпраці з Європейським банком реконструкції та розвитку Компанія АСГ успішно пройшла фінансовий аудит за Міжнародними стандартами фінансової звітності. Одна з ведучих світових організацій в області аудиту та консалтингу – міжнародна аудиторська компанія Kreston International (представник в Україні – Kreston GCG), провела трансформацію бухгалтерської та фінансової звітності і комбінованого бухгалтерського обліку за 2014 і 2015 роки. За результатами аудиту АСГ показала відмінний потенціал прибуткової, стрімко зростаючої компанії в секторі сільськогосподарського виробництва України. В умовах повної відсутності позичкового капіталу, дотримуючись політики

самостійних та ефективних способів розвитку, АСГ забезпечила стабільні і прозорі податкові надходження до місцевих районних бюджетів.

Досвід АСГ доводить, що застосування систем точного землеробства і впровадження сучасних методів роботи приводить до показового рівня прибутковості і стрімкого зростання, що в свою чергу забезпечує потенціал для розвитку дрібних і середніх сільськогосподарських виробників, тому, на нашу думку, ПК «Зоря Поділля» доцільно скористатися послугами даної компанії.

З метою забезпечення конкурентоспроможності виробленої продукції ПК «Зоря Поділля» також повинно активно застосовувати маркетингові дослідження, які аналізують всі види діяльності та сфери маркетингу: товар, ринок, асортимент, канали збуту й розподілу, методи реалізації, реклама, стимулювання збуту. Найважливіші завдання маркетингових досліджень щодо підвищення конкурентоспроможності сільськогосподарської продукції та самого підприємства це: вивчення ринку виробників і споживачів зернових і цукру, проведення порівняльної оцінки рівня конкурентоспроможності продукції; побудова прогнозів щодо вимог ринку та розробка на цій основі маркетингової стратегії підвищення конкурентоспроможності продукції; оновлення виробництва або модернізація продукції і дійова реклама.

3.2. Обґрунтування ефективності заходів щодо підвищення конкурентоспроможності підприємства на зовнішньому ринку

Характеризуючи напрями забезпечення конкурентоспроможності ТОВ «Продовольча компанія «Зоря Поділля» на зовнішніх ринках, слід зазначити, що досліджуване підприємство, попри розгалужену географічну структуру експорту його продукції, постачає її переважно до країн СНД і Азії. Останні, на нашу думку, є одними з найбільш привабливих для збуту продукції ПК «Зоря Поділля», попри їх географічну віддаленість порівняно з

країнами СНД, оскільки азійські ринки є місткими в силу чисельності населення, яке мешкає на їх території. При цьому слід зазначити, що досліджуване підприємство не здійснює поставки зернових і іншої продукції до таких країн-світових лідерів, як Японія і Китай, тому вважаємо доцільним порівняти ці дві країни як потенційні ринки збуту продукції досліджуваного підприємства (табл. 3.1).

Таблиця 3.1

Імпорт зерна в Китай і Японію за 2014-2018 маркетингові роки, тис. тон

Показник	Період (маркетинговий рік)			
	2014/2015	2015/2016	2016/2017	2017/2018
Імпорт зернових до Китаю	1926	3476	4410	4000
Імпорт зернових до Японії	5878	5715	5911	5876

Укладено автором за даними [80]

Як свідчать дані табл. 3.1, обсяги імпорту зернових до Китаю щороку зростали протягом досліджуваного періоду, в той час як обсяги імпорту зерна до Японії суттєво не змінювались рік до року. На нашу думку, ринок Японії є більш привабливим для експорту зернових ПК «Зоря Поділля», оскільки процедури експорту аграрної продукції є менш бюрократизованими, так як позбавлені фітосанітарних бар'єрів. До того ж Японія надає певні преференції українським товарам (преференції надано як сільгосппродукції так і промисловим товарам) [81].

Відповідно до законодавства Японії, українська продукція підпадає під преференції, коли виконується Правило прямої поставки, при цьому:

а) товари повинні бути транспортовані безпосередньо з країни-експортера (України) до Японії;

б) якщо товари проходять через території інших країн, крім країни-експортера (України), вони також будуть користуватися преференціями, якщо:

– вони не піддавалися ніяким операціям у країні транзиту, крім перетранспортування або тимчасового зберігання винятково виходячи з вимог транспортування, і якщо

– перетранспортування або тимчасове зберігання були проведені на нейтральній території або в іншому подібному місці, під митним контролем влади країн транзиту.

Зараз, незважаючи на високе ввізне мито, Японія залишається одним з найбільших імпортерів зернових у світі. Більше половини з усього обсягу імпорту зернових припадає на кукурудзу (55,7%), а 28,5% в імпорті становить пшениця і меслин [82]. При цьому з основних видів продукції, що імпортується Японією з України, до ТОП-10 увійшли одразу 3 види товарів з зернових культур, а саме пшениця, ячмінь та кукурудза, проте частка України в загальній структурі імпорту зернових Японії складає всього 1% [83]. Зазначимо, що з огляду на високу платоспроможність Японії, яка на 60% залежить від імпорту продовольства, її ринок є надзвичайно перспективним для ПК «Зоря Поділля».

Зауважимо, що за підсумками 2016 року до п'ятірки основних країн-імпортерів зерна з України увійшов Китай, на який прийшлося 7,6% від загального експорту зерна [84]. При цьому, за прогнозами окремих експертів, у 2018 році Україна може отримати рекордні 27-28 млн. тонн врожаю кукурудзи, а експорт її в Китай може зрости на 10% через торгової війни між США і Китаєм. Так, Китай звинувачує США в тому, що підняттям імпортних мит вони почали «наймасштабнішу торгову війну», однак це потенційно дає додатковий імпульс вже зростаючому експорту зерна і олійних культур з Чорноморського регіону. З початку 2017-2018 маркетингового року Україна експортувала на китайський ринок 2,6 млн. тонн зернових, тоді як загальний обсяг поставок українських зернових на зовнішні ринки з початку сезону склав 16,6 млн. тонн. [85], що свідчить про перспективність китайського ринку для збуту продукції досліджуваного підприємства.

Слід зауважити, що поставки зерна до Китаю здійснюються виключно через Державну індустріальну корпорацію Китаю. Експортне зерно повинно обов'язково відповідати узгодженим Україною та Китаєм фіто-санітарним

вимогам. На перших етапах виконання контракту щодо поставок зерна з боку України на це мала право лише Державна продовольчо-зернова компанія України (далі – ДПЗКУ), встановивши монопольне становище. Але після деяких політичних подій можливість експортувати зерно до Китаю отримали підприємства, продукція яких відповідає нормам, що затверджені Протоколом фітосанітарних та інспекційних вимог щодо експорту зерна з України до КНР між Міністерством аграрної політики та продовольства України та Генеральною адміністрацією нагляду за якістю, інспекції та кадастру КНР.

Для того, щоб стати експортером зерна до Китаю, продукція ПК «Зоря Поділля» повинна пройти фіто-санітарне обстеження на предмет виявлення карантинних організмів. Зазначимо, що за допомогою таких обстежень кількість експортерів зерна збільшилась з п'яти у 2014 році до 110 у 2015 році.

Відповідно, для того щоб ПК «Зоря Поділля» могла експортувати зерно на ринок Китаю, вона повинна, перш за все, працювати над відповідністю своєї продукції фітосанітарним нормам. Загалом, для розширення ринків збуту необхідно покращувати культуру вирощування та обробки сільськогосподарських культур. Формуючи експортні партії зерна, досліджуване підприємство повинне враховувати вимоги країн-імпортерів, на ринки яких воно планує виходити.

Вважаємо, що ефективним методом виведення продукції ПК «Зоря Поділля» є участь у спеціалізованих виставках з метою просування продукції на ринковому майданчику, оскільки виставки є дієвим інструментом в конкурентній боротьбі.

Участь у виставках дозволяє демонструвати а також просувати товари і послуги. На спеціалізованих експозиціях можна зустріти величезну кількість потенційних покупців і споживачів, а також постачальників і спонсорів, які

можуть звернути увагу на продукцію ПК «Зоря Поділля» (в першу чергу, зернові і борошно) і в перспективі стати ідеальними партнерами по бізнесу.

Виставкова кампанія служить хорошим каналом для наочної презентації власних розробок і досягнень, а також показує переваги продукції над конкурентами. Для того, щоб порівняти один товар з іншим, необхідно просто підійти до сусіднього стенду. На експозиції можна не тільки отримати велике число потенційних клієнтів, але і також укласти вигідні угоди з постачальниками і підписати контракти з корисними партнерами або компаніями. Це дасть можливість ПК «Зоря Поділля» не витратити свої фінансові ресурси на формування каналів збуту.

Проведення масштабних експозиційних заходів добре висвітлюється в ЗМІ, а участь в них дає можливість збільшити популярність компанії серед клієнтів. Для більшості з них вже сама участь фірми в такому заході розглядається як ознака стабільної діяльності, що дозволить створити позитивний імідж ПК «Зоря Поділля».

Ще однією важливою характеристикою виставок можна назвати те, що на ній можна провести аналіз потенційних продажів продукції і оцінити маркетингові можливості за допомогою проведення опитувань або анкетування відвідувачів експозиції. У пріоритеті такі аналізи і оцінки допоможуть уникнути непотрібних витрат і заздалегідь визначать неефективні для продажу види продукції і їх недоліки.

На виставковому заході з'являється можливість ближче ознайомитися з продукцією підприємств-конкурентів, і навіть при бажанні запозичити деякі ідеї для виготовлення власних товарів. Під виглядом потенційного партнера можна отримати відомості у конкурентів про їх майбутні плани та канали просування і заздалегідь прорахувати власні подальші кроки, щоб не відставати від конкуруючих компаній.

Однак потрібно зазначити, що участь в експозиції має і свою ціну. Крім ймовірності витоку даних фірми конкурентам, для участі в заході треба бути

готовим до суттєвих фінансових витрат. Такими витратами можуть стати оренда ділянки під виставку, трансферні витрати, витрати на проведення тренінгів та майстер-класів для власних працівників.

Виставки, як інструмент просування продукту, повинні включати і наявність заздалегідь підготовленого персоналу ПК «Зоря Поділля», який буде сприяти рекламуванню товарів на заході, і відповідати на всі питання, що цікавлять клієнтів. Працівники, які будуть обслуговувати стенд, повинні мати повну інформацію про продукцію ПК «Зоря Поділля» і бути дружніми з відвідувачами. Дуже важливим фактором є поведінка персоналу на виставці, тому що від цього залежить і репутація самої компанії.

Значної уваги потрібно приділити і дизайну виставкового стенду. Конструкцію необхідно оформити у таких кольорах, які відповідають бренду компанії. Не потрібно забувати і про застосування роздаткових матеріалів, сувенірних виробів, рекламних плакатів і брошур, які персонал повинен роздавати абсолютно всім відвідувачам, а не тільки тим, хто звернув увагу на стенд.

На нашу думку, з метою забезпечення ефективного просування продукції ПК «Зоря Поділля» на зовнішні ринки, компанії доцільно взяти участь у виставкових заходах, зазначених у табл. 3.2.

Таким чином, варто зазначити, що участь в заходах, зазначених в табл. 3.2, а також добросовісний підхід щодо підготовки до них дозволить ПК «Зоря Поділля» не тільки отримати нових клієнтів, а й також продемонструвати власну перевагу над конкурентами, і таким чином здійснювати просування своєї продукції та залучити потенційних клієнтів, при цьому зберігаючи і розширюючи контакт з уже сформованою цільовою аудиторією.

Таблиця 3.2.

**Виставкові заходи, що відбудуться в Україні та закордоном зимою
2018 року**

Назва заходу	Дата проведення	Місце проведення	Вартість участі
Міжнародна спеціалізована виставка «Lagos International Trade Fair – 2018»	02-11 грудня 2018 року	Лагос, Нігерія	Вартість реєстрації складає 200 дол. США, оренда площі 30 дол./м ²
Перша Китайська міжнародна імпортна ярмарка «ЕКСПО» (China International Import Expo)	05-10 грудня 2018	Шанхай, Китай	Вартість реєстрації складає 400 дол. США, оренда площі 50 дол./м ²
XV Міжнародна агропромислова виставка Агрофорум 2018	6-8 грудня 2018 року	Київ, Україна	Вартість реєстрації складає 186 євро, оренда обладнаної площі 179 євро

Складено автором за даними [86-87]

На нашу думку, досліджуваному підприємству доцільно орендувати площу розміром 10 м² і делегувати трьох осіб-представників ТОВ «ПК «Зоря Поділля»» для ведення ділових переговорів і ймовірного укладання контрактів з потенційними клієнтами (на нашу думку, доцільно відряджати начальника і одного менеджера відділу продажів, а також комерційного директора). Для оцінки ефективності участі досліджуваного підприємства у зазначених виставкових заходах використаємо методику, запропоновану Н. В. Шинкаренко [95, с. 100-101]. Під час здійснення розрахунків припускаємо, що на виставці в Лагосі, в Шанхаї і в Києві співробітники ТОВ «ПК «Зоря Поділля»» встановлять відповідно 20, 80 і 5 контактів, за рахунок яких підприємство отримає змогу експортувати додатково 100 тон кукурудзи (ціна за тону складає 4450 грн. на умовах EXW, курс долара до гривні складає 28 грн./дол., а курс євро – 33 грн./євро). Прогнозні оцінки економічного ефекту підприємства від участі у зазначених виставкових заходах наведено в табл. 3.3.

Таблиця 3.3.

Прогнозні оцінки економічного ефекту ТОВ «Продовольча компанія «Зоря Поділля»» від участі у виставкових заходах

Назва заходу	Витрати на участь і оренду	Витрати на відрядження закордон працівників	Витрати на встановлені контакти = Обсяг інвестицій у виставку / Загальна кількість встановлених контактів	Продажі на гривню витрат = Загальний обсяг продажів / Фінансові вкладення у виставку
Міжнародна спеціалізована виставка «Lagos International Trade Fair – 2018»	500 дол. США	4500 дол. США	= 5000 дол. США / 20 чол. = 250 дол. США	3,17 грн.
Перша Китайська міжнародна імпортна ярмарка «ЕКСПО» (China International Import Expo)	900 дол. США	6000 дол. США	= 6900 дол. США / 80 чол. = 86,2 дол. США	2,30 грн.
XV Міжнародна агропромислова виставка Агрофорум 2018	365 євро	-	= 365 євро / 5 чол. = 73 євро	36,9 грн.

Джерело: складено автором

Відповідно до даних табл. 3.3, найменш витратним варіантом є участь співробітників ТОВ «ПК «Зоря Поділля»» у виставці Агрофорум 2018, яка пройде у Києві, оскільки підприємство не витратить кошти на переліт, проживання і оплату праці співробітників закордоном. Проте слід зазначити, що розрахунки, наведені в табл. 3.3 є умовними, і, на нашу думку, вірогідність наростити обсяги експорту до країн Азії і Африки суттєво зростає в разі участі ТОВ «ПК «Зоря Поділля»» у виставкових заходах, зазначених в табл. 3.2.

3.3. Розрахунок прогнозних показників експортної діяльності ТОВ «Продовольча компанія «Зоря Поділля»» на 2018-2021 рр. з урахуванням запропонованих заходів

У попередніх пунктах роботи значної уваги було приділено питанням напрямів забезпечення підвищення конкурентоспроможності ТОВ «Продовольча компанія «Зоря Поділля»» на зовнішніх ринках, а одним з таких напрямів було визначено диверсифікацію (в даному випадку, розширення) географічної структури експортних поставок досліджуваного підприємства. На нашу думку, одним з першочергових завдань зміцнення конкурентних позицій ПК «Зоря Поділля» на світовому ринку аграрної продукції є диверсифікація товарної структури експорту, а саме розширення асортименту продукції, яку слід постачати на ринки інших країн.

Оскільки в попередніх пунктах роботи основної уваги було приділено питанням ефективного виходу і функціонування ПК «Зоря Поділля» на світових ринках зернових культур, то вважаємо доцільним розширювати товарний асортимент шляхом освоєння виробництва і експорту нових видів продукції саме цієї товарної групи.

На нашу думку, досліджуваному підприємству доцільно освоїти такий напрям діяльності, як вирощування ячменю, оскільки ячмінь (поряд із пшеницею, кукурудзою і рисом) є однією з важливих світових зернових сільськогосподарських культур продовольчого і фуражного значення, що користується значним попитом на аграрному ринку. Сьогодні пивоварний ячмінь в Україні можна певною мірою вважати нішевою культурою, попит на яку відносно обмежений. Тим не менш, для аграріїв, які займаються його вирощуванням професійно, ячмінь може бути досить прибутковою культурою.

Зерно ячменю зазвичай досить широко використовують передусім як для продовольчих і технічних, так і кормових цілей. Зокрема, ячмінь входить до групи найцінніших концентрованих кормів для тварин, оскільки містить повноцінний білок. Зокрема, 1 кг корму із зерна ячменю має у середньому 100-120 грамів перетравного білка, в якому міститься весь набір незамінних амінокислот, включаючи особливо цінні з них лізин, триптофан.

Світова торгівля ячменем становить 12% загального його виробництва. Найбільшим і значним імпортером ячменю на світовому аграрному ринку за підсумками 2017-2018 МР є Китай (імпорт ячменю до цієї країни сягнув 8,2 млн. тон), другою за обсягом імпорту ячменю є Саудівська Аравія (8 млн. тон) Також основними імпортерами на світовому ринку ячменю є Китай, Нідерланди, Бельгія, Іспанія, Італія, Іран, Лівія та інші. В десятку світових експортерів входять Франція, Україна, Австралія, Німеччина, Росія, Канада, Англія, Данія, Румунія та Аргентина, тобто Україні доводиться конкурувати з доволі серйозними суперниками за світовий ринок зерна ячменю, і головними аргументами у такій боротьбі є висока якість продукції та низька її собівартість [88; 89, с. 84]. Досить ємним є ринок збуту в таких країнах, як Іран, Японія, Алжир, Марокко, Йорданія, Лівія, Туніс.

Зазначимо, що аналізоване підприємство розташовано у Вінницькій області, яка є лідируючою в Україні за обсягами площ, відведених під вирощування ячменю (табл. 3.4). Крім того, Вінницька область займає друге місце серед областей України за рівнем середньої врожайності цієї культури (4,81 тон/га), поступаючись лише Хмельницькій області (де середній показник врожайності сягає 4,91 тон/га), що свідчить про доцільність вирощування саме цієї культури.

Слід також зазначити, що в Україні, яка є одним з найбільших експортерів фуражного ячменю в світі, протягом останніх років рентабельність вирощування цієї культури демонструвала зростання (рис. 3.1).

Таблиця 3.4.

ТОП-5 областей України за розміром площ, відведених під посіви ячменю у 2018 році

Область	Господарства всіх категорій	
	Площа, відведена під вирощування ячменю у 2018 році, тис. га	у % до загальної площі с/г угідь
Вінницька	282,7	32%

Волинська	187,4	21%
Дніпропетровська	77,3	9%
Донецька	62,2	7%
Житомирська	59,9	7%

Джерело: [90]

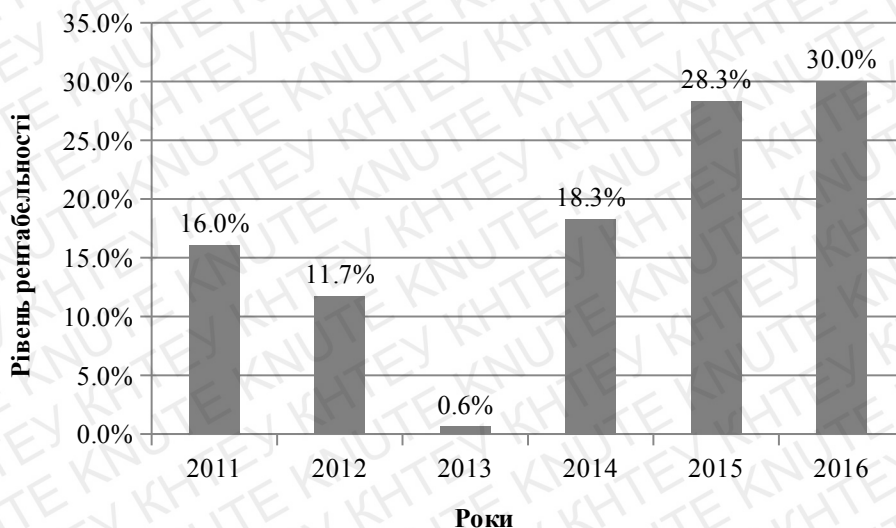


Рисунок 3.1. Рівень рентабельності виробництва ячменю в Україні за 2011-2016 рр.

Джерело: [91]

Фактором успішного розвитку агробізнесу в цій сфері рослинництва стало передусім використання і поширення нових перспективних сортів ярого і озимого ячменю вітчизняної селекції, що суттєво вплинуло на підвищення середньої урожайності та рівня конкурентоспроможності його виробництва. Вищезазначене також найкраще підтверджує тезис про наявні потенційні можливості вітчизняного сільського господарства щодо використання переваг інтенсивного розвитку галузі на науковій основі порівняно з екстенсивним (який фактично притаманний для підприємств, які здійснюють вирощування соняшнику, де відбувається хаотичний процес розширення посівних площ впродовж останніх 20 років) [92].

Припустимо, що досліджуване підприємство почне протягом 2018-2021 рр. здійснювати вирощування ячменю і щороку збільшуватиме обсяг посівних площ на 50 гектарів. Також припустимо, що собівартість такої операції і ціна реалізації протягом зазначеного періоду буде незмінною,

врожайність поступово зросте з 22 до 30 центнерів на гектар, а отриманий врожай підприємство реалізовуватиме елеваторам на умовах EXW на внутрішньому ринку за актуальною закупівельною ціною 6300 грн. за тону [93].

Прогнозні показники економічної ефективності вирощування і продажу в Україні ячменю ПК «Зоря Поділля» наведено в табл. 3.4.

Таблиця 3.4.

Прогнозні показники економічної ефективності вирощування ячменю ПК «Зоря Поділля» та його збуту на внутрішньому ринку на 2018-2021 рр.

Показник	Роки			
	2018	2019	2020	2021
Площа посіву, га	50	100	150	200
Урожайність, центнер/га	22	25	28	30
Збір продукції, центнер	1100	2500	4200	6000
Собівартість виробленої продукції, тис. грн.	450	450	450	450
Обсяг реалізації, центнер	1100	2500	4200	6000
Ціна реалізації, грн./ц	630	630	630	630
Виручка від реалізації на внутрішньому ринку, тис. грн.	693000	1575000	2646000	3780000
Загальна сума прибутку від продажу на внутрішньому ринку, грн.	198000	450000	756000	1080000

Складено та розраховано автором

Як свідчать дані табл. 3.4, за умов, описаних вище, аналізоване підприємство за період 2018-2021 рр. сукупно отримає майже 2,5 млн. грн. прибутку (за умови, що 100% зібраного врожаю буде реалізовано в Україні на умовах EXW, елеватори).

Припустимо, що досліджуване підприємство почне протягом 2018-2021 рр. здійснювати вирощування ячменю і щороку виділятиме 50 гектарів посівних площ на розвиток цього напрямку діяльності. Також припустимо, що собівартість такої операції і ціна реалізації протягом зазначеного періоду буде незмінною, врожайність щороку складатиме 22 на гектар, а отриманий врожай підприємство реалізовуватиме елеваторам на умовах EXW на

внутрішньому ринку за актуальною закупівельною ціною 6300 грн. за тону [93].

Прогнозні показники економічної ефективності вирощування і продажу в Україні ячменю ПК «Зоря Поділля» наведено в табл. 3.5.

Таблиця 3.5.

Прогнозні показники економічної ефективності вирощування ячменю ПК «Зоря Поділля» та його збуту на внутрішньому ринку на 2018-2021 рр. за умов незмінності посівних площ і врожайності

Показник	Роки			
	2018	2019	2020	2021
Площа посіву, га	50	50	50	50
Урожайність, центнер/га	22	22	22	22
Збір продукції, центнер	1100	1100	1100	1100
Собівартість виробленої продукції, тис. грн.	450	450	450	450
Обсяг реалізації, центнер	1100	1100	1100	1100
Ціна реалізації, грн./ц	630	630	630	630
Виручка від реалізації на внутрішньому ринку, тис. грн.	693000	693000	693000	693000
Загальна сума прибутку від продажу на внутрішньому ринку, грн.	198000	198000	198000	198000

Складено та розраховано автором

Як свідчать дані табл. 3.5, за умов, описаних вище, аналізоване підприємство за період 2018-2021 рр. сукупно отримає майже 792 тис. грн. прибутку (за умови, що 100% зібраного врожаю буде реалізовано в Україні на умовах EXW, елеватори).

Якщо ж досліджуване підприємство почне протягом 2018-2021 рр. здійснювати вирощування ячменю і щороку збільшуватиме обсяг посівних площ на 50 гектарів (за умови, що собівартість такої операції і ціна реалізації протягом зазначеного періоду буде незмінною), а врожайність поступово зросте з 22 до 30 центнерів на гектар, і отриманий врожай підприємство реалізовуватиме елеваторам на умовах EXW на внутрішньому ринку за актуальною закупівельною ціною 6300 грн. за тону [93], то обсяг прибутку

зросте втричі (прогнозні показники економічної ефективності вирощування і продажу в Україні ячменю ПК «Зоря Поділля» наведено в табл. 3.6).

Таблиця 3.6.

Прогнозні показники економічної ефективності вирощування ячменю ПК «Зоря Поділля» та його збуту на внутрішньому ринку на 2018-2021 рр. за умов збільшення посівних площ і врожайності

Показник	Роки			
	2018	2019	2020	2021
Площа посіву, га	50	100	150	200
Врожайність, центнер/га	22	25	28	30
Збір продукції, центнер	1100	2500	4200	6000
Собівартість виробленої продукції, тис. грн.	450	450	450	450
Обсяг реалізації, центнер	1100	2500	4200	6000
Ціна реалізації, грн./ц	630	630	630	630
Виручка від реалізації на внутрішньому ринку, тис. грн.	693000	1575000	2646000	3780000
Загальна сума прибутку від продажу на внутрішньому ринку, грн.	198000	450000	756000	1080000

Складено та розраховано автором

Як свідчать дані табл. 3.6, за умов, описаних вище, аналізоване підприємство за період 2018-2021 рр. сукупно отримає майже 2,5 млн. грн. прибутку (за умови, що 100% зібраного врожаю буде реалізовано в Україні на умовах EXW, елеватори).

Припустимо, що ПК «Зоря Поділля» прийме рішення щодо експорту 100% зібраного врожаю за умови, що собівартість такої операції реалізації протягом зазначеного періоду буде незмінною (складе 450 тис. грн. або 16 тис. дол. США за курсом 0,28), врожайність складатиме 22 центнери на гектар, а отриманий врожай підприємство щороку реалізовуватиме на зовнішніх ринках на умовах «FOB Україна Чорне море» за ціною 235 дол. США за тону [94]. Прогнозні показники економічної ефективності вирощування ячменю і його експорту ПК «Зоря Поділля» за вищенаведених умов наведено в табл. 3.7.

Таблиця 3.7.

**Прогнозні показники економічної ефективності вирощування
ячменю ПК «Зоря Поділля» та його збуту на зовнішніх ринках на 2018-
2021 рр. за умов незмінності посівних площ і врожайності**

Показник	Роки			
	2018	2019	2020	2021
Площа посіву, га	50	50	50	50
Урожайність, центнер/га	22	22	22	22
Збір продукції, центнер	1100	1100	1100	1100
Собівартість виробленої продукції, тис. дол.	16	16	16	16
Обсяг реалізації, центнер	1100	1100	1100	1100
Ціна реалізації, дол. США/ц	23,5	23,5	23,5	23,5
Виручка від реалізації на внутрішньому ринку, дол. США. грн.	25850	25850	25850	25850
Загальна сума прибутку від продажу на внутрішньому ринку, дол. США	8250	8250	8250	8250

Складено та розраховано автором

Відповідно до даних, наведених в табл. 3.7, за вищевказаних умов досліджуване підприємство протягом 2018-2021 рр. сукупно зможе експортувати ячменю на суму майже 103,4 тис. дол. США., при цьому отримавши прибуток у розмірі 33 тис. дол. США, що за нинішнім курсом забезпечить грошові надходження ПК «Зоря Поділля» майже 924 тис. грн.

Таким чином, економічний ефект від експорту перевищуватиме економічний ефект від продажу на внутрішньому ринку на 132 тис. грн. за вищевказаних умов.

Якщо ж ПК «Зоря Поділля» прийме рішення щодо експорту 100% зібраного врожаю за умови, що собівартість такої операції реалізації протягом зазначеного періоду буде незмінною (складе 450 тис. грн. або 16 тис. дол. США за курсом 0,28), врожайність поступово зросте з 22 до 30 центнерів на гектар, а отриманий врожай підприємство щороку реалізовуватиме на зовнішніх ринках на умовах «FOB Україна Чорне море» за ціною 235 дол. США за тону [94], то прибуток від такої діяльності зросте більше ніж втричі (прогнозні показники економічної ефективності

виращування ячменю і його експорту ПК «Зоря Поділля» наведено в табл. 3.8).

Таблиця 3.8.

Прогнозні показники економічної ефективності вирощування ячменю ПК «Зоря Поділля» та його збуту на зовнішніх ринках на 2018-2021 рр. за умов збільшення посівних площ і врожайності

Показник	Роки			
	2018	2019	2020	2021
Площа посіву, га	50	100	150	200
Урожайність, центнер/га	22	25	28	30
Збір продукції, центнер	1100	2500	4200	6000
Собівартість виробленої продукції, тис. дол.	16	16	16	16
Обсяг реалізації, центнер	1100	2500	4200	6000
Ціна реалізації, дол. США/ц	23,5	23,5	23,5	23,5
Виручка від реалізації на внутрішньому ринку, дол. США. грн.	25850	58750	98700	141000
Загальна сума прибутку від продажу на внутрішньому ринку, дол. США	8250	18750	31500	45000

Складено та розраховано автором

Відповідно до даних, наведених в табл. 3.5, за вищевказаних умов досліджуване підприємство протягом 2018-2021 рр. сукупно зможе експортувати ячменю на суму майже 325 тис. дол. США., при цьому отримавши прибуток у розмірі 103,5 тис. дол. США, що за нинішнім курсом забезпечить грошові надходження ПК «Зоря Поділля» майже 2,9 млн. грн. Таким чином, економічний ефект від експорту перевищуватиме економічний ефект від продажу на внутрішньому ринку на 400 тис. грн. за вищевказаних умов.

Висновки до розділу 3

1. Найбільша частка рекомендацій ПК «Зоря Поділля» щодо напрямів забезпечення підвищення його платоспроможності на зовнішніх ринках стосується питання підвищення якості та зниження собівартості продукції, оскільки ці інструменти є головними конкурентними перевагами на зовнішньому ринку. Також необхідним кроком є оновлення техніки аграрних підприємств, тому що навіть найбільші українські агробізнеси зараз використовують застарілу техніку, яка постійно виходить із ладу, що призводить до додаткових простоїв та витрат на ремонтування. Крім того, підприємству доцільно зосередити увагу на виробництві органічної і екологічно-чистої продукції, попит на яку останніми роками на світовому ринку активно зростає. Разом з тим, ПК «Зоря Поділля» слід використовувати можливості Програми підтримки сільського господарства від Уряду, згідно якої держава компенсує 40% від вартості придбаної техніки

та обладнання (з метою оновлення наявного парку сільгосптехніки), а також скористатися послугами консалтингу з метою імплементації передового досвіду інших агрофірм.

2. Важливим напрямом забезпечення конкурентоспроможності ПК «Зоря Поділля» на зовнішніх ринках аграрної продукції є участь у спеціалізованих виставках, на яких підприємство отримає змогу ефективно заявити про себе і надати повну інформацію потенційним партнерам. Також не менш важливою передумовою зміцнення конкурентних позицій аналізованого підприємства на світовому ринку сільгосппродукції є забезпечення диверсифікації географічної структури експорту шляхом виходу на ринки Японії і Китаю.

3. Що ж стосується прогнозних оцінок розвитку експортної діяльності ПК «Зоря Поділля», то, за нашими розрахунками, в тому разі, якщо підприємство здійснить диверсифікацію товарної структури експорту шляхом розширення номенклатури продукції і почне освоювати вирощування і виробництво ячменю, то зможе протягом 2018-2021 років отримати прибуток у розмірі 103,5 тис. дол. США

ВИСНОВКИ

В умовах процесу глобалізації та інтернаціоналізації економічної системи проблеми забезпечення високої конкурентоспроможності підприємства виходять на перший план, оскільки лише конкурентоспроможність гарантує виживання товаровиробника як на внутрішньому, так і на зовнішньому ринках, а засобом досягнення цієї мети є розроблення відповідної конкурентної стратегії. Питання забезпечення конкурентоспроможності вітчизняних підприємств при їх виході на зовнішні ринки актуалізується під впливом євроінтеграційних процесів, які передбачають відкриття ринків та збільшення товарообігу між Україною та ЄС. Для забезпечення стабільного розвитку підприємство перш за все повинне досягти певного рівня ефективності своєї роботи, а для цього необхідно впровадити і постійно вдосконалювати систему управління конкурентоспроможністю, що надасть можливість спрямовувати основні

зусилля на розв'язання таких завдань, як підвищення якості продукції, зниження витрат виробництва, підвищення економічності та рівня обслуговування.

Конкурентоспроможність підприємства на зовнішньому ринку формується під впливом міжнародних і національних чинників, які є взаємозалежними та діють системно. Кожний суб'єкт господарчої діяльності, що включається до конкурентної боротьби на зовнішньому ринку, має усвідомлювати роль цих параметрів економічної системи. Запорука успіху підприємства полягає в ефективному управлінні чинниками внутрішнього середовища поряд із швидким пристосуванням до змін у зовнішньому середовищі. Виділяючи головні фактори, що впливають на забезпечення конкурентоспроможності підприємства, можна також сказати, що, незважаючи на важливість кожного фактора окремо, необхідною умовою є розгляд їх, як комплексної сукупності, що різнобічно впливає на діяльність підприємства в цілому.

Оцінка конкурентоспроможності підприємства передбачає розрахунок комплексу показників, які характеризують різні аспекти діяльності підприємства, відображають результати та реальні можливості всіх структурних підрозділів підприємства, здатність швидко реагувати на зовнішні зміни, за рахунок аналізу сильних і слабких сторін, які формують його конкурентоспроможність у ринковому середовищі. Різноманітність методів оцінки конкурентоспроможності ставить перед суб'єктом господарювання вибір найбільш оптимального, який би не тільки об'єктивно показав реалістичний стан речей, але й дав змогу спланувати подальшу діяльність, обрати найбільш впливові фактори конкурентоспроможності, сформувавши правильну стратегію конкурентоспроможності, позбавлену суб'єктивізму.

Об'єктом дослідження роботи виступає продовольча компанія «Зоря Поділля» (далі – «ПК Зоря Поділля») являє собою вертикально-інтегрований

комплекс, що здійснює виробництво цукру, борошна, зернових, а також активно розвиває тваринницький напрямок.

Валюта балансу аналізованого підприємства суттєво зросла (на 89%) протягом 2013-2017 рр., що можна вважати ознакою ефективності фінансово-господарської діяльності «ПК Зоря Поділля». В структурі активів «ПК Зоря Поділля» найбільш суттєвий вплив на зміну валюти його балансу здійснює динаміка вартості основних фондів і дебіторської заборгованості підприємства. Разом з тим, в структурі активів підприємства переважає саме група оборотних активів, вартість яких в окремі роки перевищувала вартість необоротних активів більше ніж втричі. При цьому протягом 2013-2017 рр. обсяги необоротних активів зросли більше ніж вдвічі (переважно за рахунок щорічного зростання вартості основних засобів аналізованого підприємства), в той час як оборотних активів – більше ніж на 75% (що відбулось внаслідок збільшення протягом 2015-2017 рр. виробничих запасів і всіх видів дебіторської заборгованості).

Сукупні доходи «ПК Зоря Поділля» активно зростали впродовж 2013-2015 рр., а вже протягом 2016-2017 рр. сформувалась тенденція до їх скорочення. Слід зазначити, що внаслідок стрімкого зростання собівартості продукції, а також адміністративних, фінансових витрат і витрат на збут чистий прибуток протягом 2016-2017 рр. зазнав різкого скорочення порівняно з показником 2015 року, коли було досягнуто максимального рівня прибутковості за весь аналізований період.

Характерною рисою розвитку майнового комплексу «ПК Зоря Поділля» за досліджуваний період було поступове зростання зношеності основних фондів – за 2013-2017 рр. значення коефіцієнту зносу основних засобів зросло на 0,09, наблизившись таким чином до показника 50%, що, на нашу думку, носить певні ризики для діяльності аналізованого підприємства. При цьому коефіцієнт оновлення основних засобів стрімко зменшувався протягом 2015-2017 рр., хоча, разом з тим, коефіцієнт їх вибуття (за винятком

показника 2015 року) мав відносно невисоке значення. На нашу думку, динаміка останніх двох показників відображає позитивні тенденції розвитку майнового комплексу підприємства.

Що ж стосується оцінки показників платоспроможності «ПК Зоря Поділля», то слід зазначити, що їх значення протягом 2015-2017 років засвідчує більш ефективну діяльність підприємства, аніж за 2013-2014 рр. , і в цілому демонструє відсутність серйозних проблем платоспроможності досліджуваного підприємства. Оцінка показників ліквідності «ПК Зоря Поділля» свідчить про наявність певних проблем ліквідності активів підприємства, оскільки значення всіх показників є нижчими за норматив .

Аналіз показників рентабельності і ділової активності досліджуваного підприємства свідчить, що розраховані показники мали тенденцію до зростання протягом 2013-2014 рр., після чого ситуація змінилася на протилежну – протягом 2015-2017 рр. показники ділової активності і рентабельності «ПК Зоря Поділля» почали поступово зменшуватися. Що ставить підприємство перед необхідністю вжиття заходів щодо скорочення собівартості й операційних витрат підприємства в його міжнародній комерційній та внутрішній збутовій діяльності.

ТОВ «Продовольча компанія «Зоря Поділля»» обіймає лідируючі позиції серед виробників та експортерів продукції переробки зерна – за результатами 2017 року компанія обіймає перше місце в Україні за обсягом виробництва борошна та входить до трійки найбільших вітчизняних експортерів цього продукту. Підприємство здійснює поставки до різних регіонів світу, а основними ринками збуту є такі країни, як Молдова, Грузія, Туркменістан, Ізраїль, Ірак, Палестина, Ангола, Ліван, Сирія, В'єтнам та ін.

За період 2013-2017 рр. географічна структура експортних продажів «ПК Зоря Поділля» зазнала певних трансформацій: частка країн ЄС в загальній структурі експорту підприємства зросла з 2% у 2013 році до 10% у 2017 році, в той час як частка країн СНД, які є основним зарубіжним ринком

збуту продукції ТОВ «Продовольча компанія «Зоря Поділля»», скоротилася з 68% до 43%, частка азійських країн не зазнала суттєвого збільшення (+1%), а частка країн Африки зросла з 1% до 15%, що свідчить про прагнення аналізованого підприємства диверсифікувати географію експортних поставок виробленої продукції. При цьому слід зазначити, що обсяги експорту «ПК Зоря Поділля» до країн ЄС у грошовому вираженні зросли за 2013-2017 рр. майже у 5 разів, до країн СНД скоротилися майже на третину, до країн Азії зросли несуттєво (на 7%), а до країн Африки зросли найбільш суттєво – більше ніж у 1400 разів.

Найбільш вагомими ринками збуту продукції «ПК Зоря Поділля» протягом 2013-2017 рр. були Казахстан і Молдова, а також Грузія і Туркменістан. Оцінюючи товарну структуру експорту досліджуваного підприємства, слід зазначити, що він є низько-диверсифікованим, а основну частку в ній займають зернові і цукор.

SWOT-аналіз, проведений з метою визначення конкурентоспроможності «ПК Зоря Поділля» на зовнішніх ринках, дає змогу дійти до висновку, що найбільші ризики для його діяльності несуть в собі елементи як внутрішнього, так і зовнішнього середовища, пов'язані з виробничою діяльністю підприємства (застаріла матеріально-технічна база, висока енергоємність і ресурсоємність виробничого процесу), маркетингом (тиск з боку конкурентів, вади маркетингової політики) і фінансовою складовою (на тлі погіршення економічного становища всередині країни і активізації інфляційних процесів зростає собівартість, а отже і ціна кінцевої продукції ПК «Зоря Поділля»).

Порівнюючи рівень конкурентоспроможності ПК «Зоря Поділля» і «Кернел», приходимо до висновку, що аналізоване підприємство порівняно з його вітчизняним конкурентом має низький рівень конкурентоспроможності (в той час як «Кернел» можна вважати цілком конкурентоспроможним). Якщо ж порівнювати ПК «Зоря Поділля» і АТ «ОЗК», то російський

конкурент має середній рівень конкурентоспроможності, в той час як досліджуване підприємство – низький. Таким чином, перед ПК «Зоря Поділля» гостро постає питання зміцнення його конкурентних позицій на світовому ринку аграрної продукції.

Найбільша частка рекомендацій ПК «Зоря Поділля» щодо напрямів забезпечення підвищення його платоспроможності на зовнішніх ринках стосується питання підвищення якості та зниження собівартості продукції, оскільки ці інструменти є головними конкурентними перевагами на зовнішньому ринку. Також необхідним кроком є оновлення техніки аграрних підприємств, тому що навіть найбільші українські агробізнеси зараз використовують застарілу техніку, яка постійно виходить із ладу, що призводить до додаткових простоїв та витрат на ремонткування. Крім того, підприємству доцільно зосередити увагу на виробництві органічної і екологічно-чистої продукції, попит на яку останніми роками на світовому ринку активно зростає. Разом з тим, ПК «Зоря Поділля» слід використовувати можливості Програми підтримки сільського господарства від Уряду, згідно якої держава компенсує 40% від вартості придбаної техніки та обладнання (з метою оновлення наявного парку сільгосптехніки), а також скористатися послугами консалтингу з метою імплементації передового досвіду інших агрофірм.

Важливим напрямом забезпечення конкурентоспроможності ПК «Зоря Поділля» на зовнішніх ринках аграрної продукції є участь у спеціалізованих виставках, на яких підприємство отримує змогу ефективно заявити про себе і надати повну інформацію потенційним партнерам. Також не менш важливою передумовою зміцнення конкурентних позицій аналізованого підприємства на світовому ринку сільгосппродукції є забезпечення диверсифікації географічної структури експорту шляхом виходу на ринки Японії і Китаю.

Що ж стосується прогнозних оцінок розвитку експортної діяльності ПК «Зоря Поділля», то, за нашими розрахунками, в тому разі, якщо підприємство

здійснить диверсифікацію товарної структури експорту шляхом розширення номенклатури продукції і почне освоювати вирощування і виробництво ячменю, то зможе протягом 2018-2021 років отримати прибуток у розмірі 103,5 тис. дол. США.

СПИСОК ВИКОРИСТАНОЇ ЛІТЕРАТУРИ

1. Бойко Є. О. Шляхи підвищення міжнародної конкурентоспроможності вітчизняних переробних підприємств харчової промисловості / Бойко Є. О., Решетнік Р. С. // Вісник Бердянського університету менеджменту і бізнесу. - 2015. - №1(29). - С.50-54.
2. Соколюк Г. О. Проблеми забезпечення конкурентоспроможності українських підприємств у контексті євроінтеграційних процесів / Г. О. Соколюк // Проблеми економіки. - 2015. - № 3. - С. 86-92.
3. Дунська А. Р. Управління міжнародною конкурентоспроможністю вітчизняних підприємств на інноваційній основі / А. Р. Дунська // Актуальні проблеми економіки. - 2012. - № 7. - С. 104-109.
4. Молчанова А. Ю. К вопросу о международной конкурентоспособности предприятий / А. Ю. Молчанова //

Конкурентоспроможність підприємств в умовах трансформаційних процесів в економіці України: Збірник матеріалів міжвузівської науково-практичної конференції студентів, аспірантів та молодих учених, присвяченої 70-річчю з дня заснування КНТЕУ (16 листопада 2016 року). – Харків: ХТЕІ КНТЕУ, 2016. – 196 с.

5. Ревенко Д. С. Формування стратегій міжнародної конкурентоспроможності машинобудівних підприємств / Д. С. Ревенко, В. О. Либа, Л. С. Зейда // Причорноморські економічні студії. - 2016. - Вип. 5. - С. 35-38.

6. Новікова Н. Конкурентоспроможність у системі економічного потенціалу підприємства / Н. Новікова, Т. Зубко // Вісник Київського національного торговельно-економічного університету. - 2017. - № 3. - С. 64–81.

7. Портер М. Международная конкуренция: пер. с англ. – М.: Международные Отношения, 1993. – 896 с.

8. Porter M. E. Competitive Advantage of Nations / M.E. Porter. – New York : Free Press, 1990. – 426 p.

9. Иванов Ю. Б. Конкурентоспособность предприятия в условиях формирования рыночной экономики : монография. – Харьков, 1997. – 267 с.

10. Фатхутдинов Р. А. Конкурентоспособность организации в условиях кризиса: экономика, маркетинг, менеджмент. – М.: Маркетинг, 2002. – 892 с.

11. Яновский А. Конкурентоспособность товара и товаропроизводителя / А. Яновский // Бизнес-Информ. – 1996. – № 5. – С. 21-23.

12. Беленький П. Ю. Дослідження проблем конкурентоспроможності / П.Ю. Беленький // Вісник НАН України. – 2007. – № 5. – С. 9-18.

13. Шинкаренко В. Г. Управление конкурентоспособностью предприятия / В.Г. Шинкаренко, А.С. Бондаренко. – Харьков: Изд-во ХНАДУ, 2003. – 186 с.
14. Білецька І. І. Конкурентоспроможність у її сучасному трактуванні / І. І. Білецька // Актуальні проблеми економіки. - 2004. - № 10 (40). - С. 80-87.
15. Диксон П. Р. Управление маркетингом / П.Р. Диксон; пер. с англ. - М. ВИНОМ, 1998. - 560 с.
16. Должанський І. З. Конкурентоспроможність підприємства / І.З. Должанський, Т.О. Загорна. - К., 2006. - 384 с.
17. Долішній М. І. Стратегічні фактори глобальної конкуренції і механізми забезпечення конкурентоспроможності регіонів / М.І. Долішній, П.Ю. Беленський, Н.І. Гомольська // Конкурентоспроможність: проблеми науки і практики: монографія. - Харків: ВД "ІНЖЕК", 2006. - 248 с.
18. Осипов В. М. Управління конкурентоспроможністю продукції металургійної галузі: монографія / В.М. Осипов // За наук. ред. академіка Б.В. Буркинського. - Одеса: МПП "Евен", 2005. - 296 с.
19. Піддубний І. О. Управління міжнародною конкурентоспроможністю підприємства / І.О. Піддубний, А.І. Піддубна. - Х.: ВД "ІНЖЕК", 2004. - 264 с.
20. Райсберг Б. А. Современный экономический словарь. - 5-е изд., перераб. и доп. / Б.А. Райсберг, Л.Ш. Лосовский, Е.Ш. Стародубцева. - М.: ИНФРА-М, 2006. - 495 с.
21. Андросова Т. В. Методика оцінки міжнародної конкурентоспроможності підприємств / Т.В. Андросова, Л.О. Чернишова, В.О. Козуб // Економічна стратегія і перспективи розвитку сфери торгівлі та послуг. – 2012. – Вип. 2. – С. 189-197.
22. Мануйлович Ю. М. Дослідження сутності та трактування поняття конкурентоспроможності підприємства / Ю. М. Мануйлович // Маркетинг і

менеджмент інновацій. - 2013. - № 4. - С. 274-282.

23. Благодир Л. М. Зміст категорії «конкурентоспроможність підприємства» на сучасному етапі / Л. М. Благодир // Матеріали XLVI науково-технічної конференції підрозділів Вінницького національного технічного університету (НТКП ВНТУ–2017): збірник доповідей. – Вінниця: ВНТУ, 2017. – 3321 с.

24. Пермінова С. О. Підвищення конкурентоспроможності підприємств в контексті їх стратегічного розвитку / С. О. Пермінова, О. М. Савицька, Я. В. Омельченко // Електронне наукове фахове видання «Ефективна економіка». – 2018. – №1. [Електронний ресурс] – Режим доступу: http://www.economy.nauka.com.ua/pdf/1_2018/42.pdf

25. Малик О. В. Шляхи підвищення конкурентоспроможності підприємств в ринкових умовах господарювання / О. В. Малик, А. А. Хачатрян // Матеріали III Міжнародної науково-практичної конференції «Бізнес-адміністрування в умовах турбулентної економіки», 1–28 лютого 2017 р., Харків. – с. 84-86.

26. Зборовська Ю. Л. Формування системи управління міжнародною конкурентоспроможністю вітчизняних підприємств в умовах глобалізації / Ю. Л. Зборовська // Глобальні та національні проблеми економіки. – 2015. – Випуск 5. – С. 47-50.

27. Мандич О. В. Стратегії підвищення конкурентоспроможності аграрних підприємств на основі поєднання окремих теорій / О. В. Мандич // East European Scientific Journal Wschodnioeuropejskie Czasopismo Naukowe. – 1 (17). – Vol. 2. – 2017. – pp. 55-60.

28. Вініченко І. І. Конкурентоспроможність аграрних підприємств: стан і перспективи / І. І. Вініченко, Д. В. Маховський // Агросвіт. - 2013. - № 21. - С. 10-13.

29. Пермінова С. О. Управління міжнародною конкурентоспроможністю як фактор успіху сучасного підприємства / С. О.

Пермінова, Є. В. Романко // Науковий журнал «Молодий вчений». – 2016. – №2 (29). – С. 70-74.

30. Мезенцева О. О. Оцінка факторів конкурентного середовища металургійних підприємств України // Бізнес Інформ. – 2011. – №8. – С. 66-69.

31. Павлов В. А. Конкурентоспроможність підприємства: оцінка та стратегія забезпечення : Монографія. – Д. : Вид-во ДУЕП, 2006. – 276 с.

32. Porter M. Competitive Strategy.– London : Free Press, 1980. – 396 с.

33. Jason M. Carpenter M., Moore M. Customer demographics, store attributes, and retail format choice in the US product market // International Journal of Retail & Distribution Management, 2006. – № 6. – С. 34 – 52. – [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <https://www.emeraldinsight.com/doi/abs/10.1108/09590550610667038?journalCode=ijrdm>

34. Li M. The customer value strategy in the competitiveness of companies // International Journal of Business and Management. – 2009. – № 2. – P. 136 – 141.

35. Кухарук А. Д. Визначення факторів та складових конкурентоспроможності комплексу промислових підприємств // Бізнес Інформ. – 2012. – №2. – С. 165–167.

36. Ладунка І. С. Дослідження факторів впливу на конкурентоспроможність вітчизняних підприємств / І. С. Ладунка // Економіка і суспільство: зб. наук. праць Мукачівського державного університету. – №5. – Мукачево, 2016.- с.189-194.

37. Солов'янчик А. В. Аналіз чинників, що впливають на рівень конкурентоспроможності підприємств ринку туристичних послуг / А. В. Солов'янчик // Науковий вісник Ужгородського національного університету. Серія: Міжнародні економічні відносини та світове господарство. - 2015. - Вип. 5. - С. 130-133.

38. Чумак Л. Ф. Фактори впливу на формування конкурентоспроможного потенціалу підприємств / Л.Ф. Чумак // Экономика и управление. – 2013. – № 1. – С. 62–69.
39. Дашко І. М. Фактори впливу на конкурентоспроможність підприємств / І. М. Дашко // Причорноморські економічні студії. – 2017. – Вип.13-2. – С. 80-84.
40. Масляева О. О. Оцінка впливу зовнішнього оточення на конкурентоспроможність молокопереробних підприємств / О. О. Масляева // Науковий вісник Херсонського державного університету. – 2015. – Випуск 10. Частина 3. – С. 75-78.
41. Кокура К. В. Особливості впливу чинників на конкурентоспроможність підприємства на зовнішньому ринку / К. В. Кокура // Бізнес Інформ. - 2013. - № 4. - С. 54-58.
42. Портер М. Конкурентное преимущество: Как достичь высокого результата и обеспечить его устойчивость / М. Е. Портер. – М.: Альпина Бизнес Букс, 2005. – 715 с.
43. Реутов В. Управление конкурентоспособностью: [монография] / В. Реутов, Н. Вельгош. – Симферополь: Таврия, 2005. – 200 с.
44. Яцковий Д. Сучасні методики оцінки конкурентоспроможності підприємства / Д. Яцковий // Вісник соціально-економічних досліджень – 2013. – вип. 4 (51). – с. 183–188.
45. Фатхудинов Р. Стратегический менеджмент: [учебник] / Р. Фатхудинов. – М.: Дело, 2005. – 448 с.
46. Ілляшенко С. Інноваційний менеджмент: [підручник] / С. Ілляшенко. – Суми: ВТД – Університетська книга, 2010. – 334 с.
47. Сладкевич В. Стратегічний менеджмент організацій: [підручник] / В. Сладкевич. – К.: Персонал, 2008. – 496 с.
48. Зайцева Л. О. Аналіз сучасних методів оцінки конкурентоспроможності підприємства / Людмила Олексіївна Зайцева //

Економічний аналіз: зб. наук. праць / Тернопільський національний економічний університет; редкол.: С. І. Шкарабан (голов. ред.) та ін. – Тернопіль : Видавничо-поліграфічний центр Тернопільського національного економічного університету “Економічна думка”, 2013. – Том 14. – № 3. – С. 12-17.

49. Бородин А. В. Современные подходы к оценке конкурентоспособности предприятий / А. В. Бородин, Н. Л. Теренина // Казанская наука. – 2012. – № 3. – С. 69-72.

50. Швед Т. В. Оцінка конкурентоспроможності підприємства / Т.В. Швед // Наукове видання Мукачівського державного університету «Економіка і суспільство». – 2017. – Випуск 8. – С. 405-410.

51. Погребняк Д. В. Методи діагностики конкурентоспроможності підприємства / Д. В. Погребняк // Проблеми підвищення ефективності інфраструктури. Збірник наукових праць. – 2011. – Випуск 32. – 234 с.

52. Управління міжнародною конкурентоспроможністю підприємства. Опорний конспект лекцій. Мельник Т.М., Іксарова Н.О. К: КНТЕУ – 2015. - 130 с.

53. Продовольча компанія "Зоря Поділля" / Офіційний сайт компанії «УКРПРОМІНВЕСТ-АГРО» [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://www.upi-agro.com.ua/ua/Home/MapDetails/8>

54. Структура компанії / Офіційний сайт компанії «УКРПРОМІНВЕСТ-АГРО» [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://www.upi-agro.com.ua/ua/Home/Structure>

55. Виробництво цукру / Офіційний сайт компанії «УКРПРОМІНВЕСТ-АГРО» [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://www.upi-agro.com.ua/ua/Home/WhoWeAre>

56. «УКРПРОМІНВЕСТ-АГРО» є лідером української борошномельної галузі / Офіційний сайт компанії «УКРПРОМІНВЕСТ-

АГРО» [Електронний ресурс]. – Режим доступу:
<http://www.upi-agro.com.ua/ua/Content/Grain>

57. Побоченко Л. М. Структура та динаміка світового ринку продовольства / Л. М. Побоченко, В.В. Троян // Глобальні та національні проблеми економіки. – 2018. – вип. 21. – С. 103-112.

58. Юрій Кернасюк. Світовий ринок зерна: попит і пропозиція / Кернасюк Ю. / Офіційний сайт Інтернет-видання «Агробізнес» [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://agro-business.com.ua/agro/ekonomichnyi-hektar/item/9352-svitovui-rynok-zerna-popyt-i-propozytsiia.html>

59. Должанський І. З. Конкурентоспроможність підприємства: навч. посібник / І. З. Должанський, Т. О. Загорна. – Київ: Центр навчальної літератури, 2006. – 384 с.

60. Шарко В. В. Конкурентоспроможність підприємства: методи оцінки, стратегії підвищення / В. В. Шарко // Науковий вісник Мукачівського державного університету. Сер. : Економіка. - 2015. - Вип. 2(2). - С. 120-126.

61. Топ-10 експортерів зернових в 2017-2018 МР: у лідерах — Кернел, Нібулон і Китай / Офіційний сайт Інтернет-видання AgroInsider [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <https://agroinsider.com.ua/2018/07/02/top-10-eksporteriv-zernovix-v-2017-2018-mr-u-liderax-kernel-nibulon-i-kitaj/>

62. Про компанію / Офіційний сайт Kernel [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <https://www.kernel.ua/ua/about/>

63. Объединенная зерновая компания / Офіційний сайт АТ «ОЗК» [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://aoozk.com/>

64. О компании / Офіційний сайт АТ «ОЗК» [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://aoozk.com/obedinennaya-zernovaya-kompaniya.html>

65. Kernel at a Glance / Офіційний сайт Kernel [Електронний ресурс]. – Режим доступу:
https://www.kernel.ua/wp-content/uploads/2017/09/Kernel_FY2017_Annual_Report.pdf

66. Примечания к консолидированной финансовой отчетности за год, закончившийся 31 декабря 2017 г. / Офіційний сайт АТ «ОЗК» [Електронний ресурс]. – Режим доступу: http://aoozk.com/downloads/OZK_IFRS%20208FZ_AUDIT%20RPRT_2017%20RUS.pdf

67. List of importers for the selected product in 2017. Product : 10 Cereals [Електронний ресурс]. – Режим доступу: https://www.trademap.org/Country_SelProduct.aspx?nvpm=1||||10||2|1|1|1|1||2|1|

68. Ляшевська В. І. Конкуентоспроможність підприємств аграрного сектору на зовнішньому ринку / В.І. Ляшевська, І.О. Сквіра, Ю.А.Бойко // Причорноморські економічні студії. – 2018. – Вип. 28. Частина 1. – С. 31-34.

69. Organic agriculture glossary // English-Russian Date of Export: August 2010. FOA-en-ru толковий словарь. [Електронний ресурс] – Режим доступу: <http://www.fao.org/glossary>

70. Розвиток органічного ринку – Україна та світ. Інформаційний бюлетень. – Березень 2018 року [Електронний ресурс] – Режим доступу: https://ukraine.fibl.org/fileadmin/documents-ukraine/publications_presentations/Information_Note_2018.pdf

71. Маховський Д. В. Складові підвищення конкурентоспроможності сільськогосподарських підприємств / Д. В. Маховський // Інвестиції: практика та досвід. - 2013. - № 22. - С. 89-92.

72. Грищук Н. В. Структурні компоненти підвищення конкурентоспроможності аграрних підприємств / Науковий вісник Херсонського державного університету. – 2017. – Вип. 24. Ч. 2. – С. 73-75.

73. Програми підтримки сільського господарства від Уряду «40% від вартості придбаної техніки та обладнання» / Офіційний сайт Міністерства аграрної політики і продовольства України [Електронний ресурс] – Режим доступу: <http://dotacii.minagro.gov.ua/ua/40-na-tehniku>

74. «ПриватБанк» розпочав кредитування аграріїв / Офіційний сайт ТД «Соевий Вік» [Електронний ресурс] – Режим доступу: <https://www.td->

sv.com/privatbank-agro/

75. АгроКУБ / Офіційний сайт КБ «Приват Банк» [Електронний ресурс] – Режим доступу: <https://kub.pb.ua/get-credit>

76. «Лізинг сільгосптехніки» / Офіційний сайт КБ «Приват Банк» [Електронний ресурс] – Режим доступу: <https://privatbank.ua/business/lizing>

77. Кредитна лінія «Агросезон» / Офіційний сайт КБ «Приват Банк» [Електронний ресурс] – Режим доступу: <https://privatbank.ua/business/kreditnaja-linija-agrosezon>

78. Управління агроактивами (рослинництво) / Офіційний сайт «Агро Консалтинг Груп» [Електронний ресурс] – Режим доступу: <http://agro-group.com.ua/services/upravlinnya-agroaktivami>

79. Про компанію / Офіційний сайт «Агро Консалтинг Груп» [Електронний ресурс] – Режим доступу: <http://agro-group.com.ua/pro-kompaniyu>

80. Grain: World Markets and Trade / Офіційний сайт Міністерства сільського господарства США [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <https://apps.fas.usda.gov/psdonline/circulars/grain.pdf>

81. Націленість на ринок Японії / Офіційний сайт Волинської торгово-промислової палати [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <https://vcci.com.ua/2017/10/japan/>

82. Японія є одним з найбільш перспективних ринків для української пшениці / Офіційний сайт інформаційного агентства Agravery [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://agravery.com/uk/posts/show/aponia-e-odnim-z-najbils-perspektivnih-rinkiv-dla-ukrainskoj-psenicj>

83. Огляд ринку Японії / Офіційний сайт Офісу з просування експорту [Електронний ресурс]. – Режим доступу: https://epo.org.ua/wp-content/uploads/2017/10/Japan_factbook-v1.3.pdf

84. Китай – на другому місці з імпорту українських зернових / Офіційний сайт інтернет-видання «Китай і Україна» [Електронний ресурс]. –

Режим доступу: <https://china-ukraine.info/uk/%D0%BA%D0%B8%D1%82%D0%B0%D0%B9-%D0%BD%D0%B0-%D0%B4%D1%80%D1%83%D0%B3%D0%BE%D0%BC%D1%83-%D0%BC%D1%96%D1%81%D1%86%D1%96-%D0%B7-%D1%96%D0%BC%D0%BF%D0%BE%D1%80%D1%82%D1%83-%D1%83%D0%BA%D1%80%D0%B0%D1%97/>

85. В 2018 году Украина может нарастить продажи кукурузы в Китай — Минагропрод / Офіційний сайт Інтернет-видання «Порты Украины» [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <https://ports.com.ua/news/v-2018-godu-ukraina-mozhet-narastit-prodazhi-kukuruzy-v-kitay-minagroprod>

86. XV Міжнародна агропромислова виставка Агрофорум 2018 (6-8 листопада 2018 року) / Офіційний сайт Міжнародного виставкового центру [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://www.ies-expo.com.ua/uk/agf-2018.html>

87. Календар міжнародних виставок та ярмарок / Офіційний сайт Міністерства аграрної політики та продовольства України [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://minagro.gov.ua/node/25467>

88. В Саудівській Аравії більшає українського ячменю / Офіційний сайт Інтернет-видання «Landlord» [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://landlord.ua/v-sauidivskiy-araviyi-bilshaye-ukrayinskogo-yachmenu/>

89. П.В. Материнський, С.М.Чоловський. СИСТІВА розкриває потенціал продуктивності ярого ячменю / Материнський П.В., Чоловський С.М.// Агрономія сьогодні. – 2017. – №.3 (346). – С. 84-87.

90. Стан та перспективи ячменю озимого на насінневому ринку України / Офіційний сайт Інтернет-видання «Инфоиндустрия» [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://infoindustria.com.ua/stan-ta-perspektivi-yachmenu-ozimogo-na-nasinnievomu-rinku-ukrayini/>

91. Мировой рынок фуражного ячменя: многообещающие перспективы сезона 2017/18 / Офіційний сайт Інтернет-видання «Latifundist»

[Електронний ресурс]. – Режим доступу: <https://latifundist.com/blog/read/1814-mirovoj-rynok-furazhnogo-yachmenya-mnogoobeshchayushchie-perspektivy-sezona-201718>

92. Юрій Кернасюк. Ринок ячменю: потенціал розвитку / Офіційний сайт Інтернет-видання «Агробізнес Сьогодні» [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://agro-business.com.ua/agro/ekonomichnyi-hektar/item/7950-rynok-iachmeniu-potentsial-rozvytku.html>

93. Закупівельні ціни на зерно в Україні на 1 жовтня 2018 року / Офіційний сайт електронної зернової біржі Grain Trade [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <https://graintrade.com.ua/novosti/zakupivelni-tcini-na-zerno-v-ukraini-na-1-zhovtnya-2018-roku.html>

94. Ринок зерна та продуктів переробки / Офіційний сайт Інтернет-видання ProAgro Group [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://www.proagro.com.ua/periodical/report/files/20181005-grain.pdf>

95. Мазаракі А. А., Пшеслінський Д. М., Смолін І. В. Торговельне право: стратегія, політика, конкурентоспроможність: монографія. – Київ: КНТЕУ. – 2010. – 384 с.

96. Мельник Т. М. Забезпечення економічного суверенітету в умовах відкритості економіки / Т. М. Мельник // Маркетинг і менеджмент інновацій. - 2015. - № 1. - С. 147-157.

97. Шинкаренко Н. В. Показники оцінки ефективності участі у виставках/ярмарках промислового підприємства / Н. В. Шинкаренко // Науковий вісник НГУ. – 2009. - №12. – С. 99-102.

ДОДАТОК А

Підприємство	Товариство з обмеженою відповідальністю "Продовольча компанія "Зоря Поділля"	Дата (рік, місяць, число)	2014	01	01
Територія	ВІННИЦЬКА	за ЄДРПОУ	34009446		
Організаційно-правова форма господарювання	Товариство з обмеженою відповідальністю	за КОАТУУ	6520810100		
Вид економічної діяльності	Вирощування зернових культур (крім рису), бобових культур і насіння бобових культур	за КОПФ	240		
	культур	за КВЕД		01.11	
Середня кількість працівників	1	2109			
Адреса, телефон	вулиця Плеханова, буд. 150, м. ГАЙСИН, ГАЙСИНСЬКИЙ РАЙОН, ВІННИЦЬКА ОБЛ., 23700	21410			
Одиниця виміру: тис. грн. без десятикового знака (окрім розділу IV Звіту про фінансові результати (Звіт про сукупний дохід (форма №2), грошові показники якого наводяться в гривнях з копійками)					
Складено (зробити позначку "ч" у відповідній клітинці):					
за положеннями (стандартами) бухгалтерського обліку					
за міжнародними стандартами фінансової звітності					
Баланс (Звіт про фінансові результати)					
на	30 грудня 2014				
Форма №1 Код за ДКУД	1801001				

А К Т И В	Код рядка	На початок	На кінець
		звітної періоду	звітної періоду
1	2	3	4
I. Необоротні активи			
Нематеріальні активи	1000	6	1
первісна вартість	1001	9	7
накопичена амортизація	1002	3	6
Незавершені капітальні інвестиції	1005	1 024	1 951
Основні засоби	1010	360 050	344 420
первісна вартість	1011	501 688	569 288
знос	1012	141 638	224 868
Інвестиційна нерухомість	1015	-	-
Первісна вартість інвестиційної нерухомості	1016	-	-
Знос інвестиційної нерухомості	1017	-	-
Довгострокові біологічні активи	1020	13 304	12 449
Первісна вартість довгострокових біологічних активів	1021	13 304	12 449
Накопичена амортизація довгострокових біологічних активів	1022	-	-
Довгострокові фінансові інвестиції:			
які обліковуються за методом участі в капіталі інших підприємств	1030	-	-
інші фінансові інвестиції	1035	55	176
Довгострокова дебіторська заборгованість	1040	1 068	731
Відоточені податкові активи	1045	-	-
Гудвіл	1050	-	-
Відоточені аквізційні витрати	1060	-	-
Залишок коштів у централізованих страхових резервних фондах	1065	-	-
Інші необоротні активи	1090	-	-
Усього за розділом I	1095	375 507	359 728
II. Оборотні активи			
Запаси	1100	331 480	415 754
Виробничі запаси	1101	17 797	34 811
Незавершене виробництво	1102	152 598	200 675
Готова продукція	1103	161 054	180 176
Товари	1104	31	92
Поточні біологічні активи	1110	6 414	5 954
Депозити перестрахування	1115	-	-
Векселі одержані	1120	310	310
Дебіторська заборгованість за продукцію, товари, роботи, послуги	1125	93 204	257 244
Дебіторська заборгованість за розрахунками:			
за виданими авансами	1130	52 110	27 534
з бюджетом	1135	-	17
у тому числі з податку на прибуток	1136	-	-
Дебіторська заборгованість за розрахунками з нарахованих доходів	1140	-	-
Дебіторська заборгованість за розрахунками із внутрішніх розрахунків	1145	4 115	-
Інша поточна дебіторська заборгованість	1155	102 653	100 418
Поточні фінансові інвестиції	1160	-	-
Гроші та їх еквіваленти	1165	46 268	100 194
Готівка	1166	-	-
Рахунки в банках	1167	46 268	100 194
Витрати майбутніх періодів	1170	-	-
Частка перестраховика у страхових резервах	1180	-	-
у тому числі в:	1181	-	-
резервах довгострокових зобов'язань			
резервах збитків або резервах належних виплат	1182	-	-

резервах незароблених премій	1183	-	-
інших страхових резервах	1184	-	-
Інші оборотні активи	1190	19 007	41 866
Усього за розділом II	1195	655 561	949 291
III. Необоротні активи, утримувані для продажу, та групи вибуття	1200	-	241
Баланс	1300	1 031 068	1 309 260

Пасив	Код рядка	На початок звітного періоду	На кінець звітного періоду
1	2	3	4
I. Власний капітал			
Зареєстрований (пайовий) капітал	1400	12 988	13 048
Внески до незареєстрованого статутного капіталу	1401	-	-
Капітал у дооцінках	1405	-	1 293
Додатковий капітал	1410	73	-
Емісійний дохід	1411	-	-
Накопичені курсові різниці	1412	-	-
Резервний капітал	1415	-	-
Нерозподілений прибуток (непокритий збиток)	1420	226 544	231 546
Неоплачений капітал	1425	(-)	(-)
Вилучений капітал	1430	(-)	(-)
Інші резерви	1435	-	-
Усього за розділом I	1495	239 605	245 887
II. Довгострокові зобов'язання і забезпечення			
Відстрочені податкові зобов'язання	1500	-	-
Пенсійні зобов'язання	1505	-	-
Довгострокові кредити банків	1510	142 002	218 189
Інші довгострокові зобов'язання	1515	72 962	40 363
Довгострокові забезпечення	1520	1 426	5 874
Довгострокові забезпечення витрат персоналу	1521	-	-
Цільове фінансування	1525	2 910	75 923
Благодійна допомога	1526	-	-
Страхові резерви	1530	-	-
у тому числі:	1531	-	-
резерв довгострокових зобов'язань			
резерв збитків або резерв належних виплат	1532	-	-
резерв незароблених премій	1533	-	-
інші страхові резерви	1534	-	-
Інвестиційні контракти	1535	-	-
Призовий фонд	1540	-	-
Резерв на виплату джек-поту	1545	-	-
Усього за розділом II	1595	219 300	340 349
III. Поточні зобов'язання і забезпечення			
Короткострокові кредити банків	1600	30 000	38 227
Векселі видачі	1605	-	-
Поточна кредиторська заборгованість за:			
довгостроковими зобов'язаннями	1610	1 525	49 736
товари, роботи, послуги	1615	105 423	109 902
розрахунками з бюджетом	1620	1 205	982
у тому числі з податку на прибуток	1621	-	-
розрахунками зі страхування	1625	2 628	1 422
розрахунками з оплати праці	1630	5 484	3 531
Поточна кредиторська заборгованість за одержаними авансами	1635	56 249	223 877
Поточна кредиторська заборгованість за розрахунками з учасниками	1640	-	-
Поточна кредиторська заборгованість із внутрішніх розрахунків	1645	-	-
Поточна кредиторська заборгованість за страховою діяльністю	1650	-	-
Поточні забезпечення	1660	-	-
Доходи майбутніх періодів	1665	-	-
Відстрочені комісійні доходи від перестраховиків	1670	-	-
Інші поточні зобов'язання	1690	369 649	295 347
Усього за розділом III	1695	572 163	723 024
IV. Зобов'язання, пов'язані з необоротними активами, утримуваними для продажу, та групами вибуття	1700	-	-
V. Чиста вартість активів недержавного пенсійного фонду	1800	-	-
Баланс	1900	1 031 068	1 309 260

Керівник



Головний бухгалтер

Мережко Володимир Петрович

Бойко Веніамін Євгенович

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

Підприємство Товариство з обмеженою відповідальністю "Продовольча компанія "Зоря Поділля"
(найменування)

Дата (рік, місяць, число)
за ЄДРПОУ

КОДИ	
2014	01
34009446	

Звіт про фінансові результати (Звіт про сукупний дохід)
за Рік 2013

Форма №2 Коб за ДКУД 1801003

I. ФІНАНСОВІ РЕЗУЛЬТАТИ

Стаття	Код рядка	За звітний період	За аналогічний період попереднього року
1	2	3	4
Чистий дохід від реалізації продукції (товарів, робіт, послуг)	2000	705 043	538 760
Чисті зароблені страхові премії	2010	-	-
Премії підписані, валова сума	2011	-	-
Премії, передані у перестраховування	2012	-	-
Зміна резерву незароблених премій, валова сума	2013	-	-
Зміна частки перестраховиків у резерві незароблених премій	2014	-	-
Собівартість реалізованої продукції (товарів, робіт, послуг)	2050	(584 797)	(393 841)
Чисті понесені збитки за страховими виплатами	2070	-	-
Валовий:			
прибуток	2090	120 246	144 919
збиток	2095	(-)	(-)
Дохід (витрати) від зміни у резервах довгострокових зобов'язань	2105	-	-
Дохід (витрати) від зміни інших страхових резервів	2110	-	-
Зміна інших страхових резервів, валова сума	2111	-	-
Зміна частки перестраховиків в інших страхових резервах	2112	-	-
Інші операційні доходи	2120	21 612	70 733
Дохід від зміни вартості активів, які оцінюються за справедливою вартістю	2121	-	-
Дохід від первісного визнання біологічних активів і сільськогосподарської продукції	2122	-	-
Адміністративні витрати	2130	(20 939)	(26 513)
Витрати на збут	2150	(33 009)	(30 422)
Інші операційні витрати	2180	(27 663)	(96 499)
Витрати від зміни вартості активів, які оцінюються за справедливою вартістю	2181	-	-
Витрати від первісного визнання біологічних активів і сільськогосподарської продукції	2182	-	-
Фінансовий результат від операційної діяльності:			
прибуток	2190	60 247	62 218
збиток	2195	(-)	(-)
Доход від участі в капіталі	2200	-	-
Інші фінансові доходи	2220	447	450
Інші доходи	2240	23 084	37 503
Дохід від благодійної допомоги	2241	-	-
Фінансові витрати	2250	(30 226)	(34 499)
Втрати від участі в капіталі	2255	(-)	(-)
Інші витрати	2270	(48 550)	(46 342)
Прибуток (збиток) від впливу інфляції на монетарні статті	2275	-	-
Фінансовий результат до оподаткування:			
прибуток	2290	5 002	19 330
збиток	2295	(-)	(-)

Витрачання на придбання: фінансових інвестицій	3255	(-)	(-)
необоротних активів	3260	(5 012)	(75 137)
Виплати за деривативами	3270	(-)	(-)
Витрачання на надання позик	3275	(-)	(-)
Витрачання на придбання дочірнього підприємства та іншої господарської одиниці	3280	(-)	(-)
Інші платежі	3290	(-)	(-)
Чистий рух коштів від інвестиційної діяльності	3295	-223	-70 399
III. Рух коштів у результаті фінансової діяльності			
Находження від: Власного капіталу	3300	-	-
Отримання позик	3305	125 185	43 365
Находження від продажу частки в дочірньому підприємстві	3310	-	-
Інші надходження	3340	-	643 753
Витрачання на: Викуп власних акцій	3345	(-)	(-)
Погашення позик	3350	66 999	48 803
Сплату дивідендів	3355	(-)	(-)
Витрачання на сплату відсотків	3360	(27 784)	(-)
Витрачання на сплату заборгованості з фінансової оренди	3365	(-)	(-)
Витрачання на придбання частки в дочірньому підприємстві	3370	(-)	(-)
Витрачання на виплати неконтрольованим часткам у дочірніх підприємствах	3375	(-)	(-)
Інші платежі	3390	(74)	(610 458)
Чистий рух коштів від фінансової діяльності	3395	30 328	27 857
Чистий рух грошових коштів за звітний період	3400	53 926	29 673
Залишок коштів на початок року	3405	46 268	16 595
Вплив зміни валютних курсів на залишок коштів	3410	-	-
Залишок коштів на кінець року	3415	100 194	46 268

Керівник

Мережко Володимир Петрович

Головний бухгалтер

Бойко Веніамін Євгенович



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

Підприємство	Товариство з обмеженою відповідальністю "ПРОДОВОЛЬЧА КОМПАНІЯ "ЗОРЯ ПОДІЛЛЯ"	Дата (рік, місяць, число) за СДРІОУ	КОДИ 2015 01 01 34009446
Територія	ВІННИЦЬКА	за КОАТУУ	0520810100
Організаційно-правова форма господарювання	Товариство з обмеженою відповідальністю	за КОПФГ	240
Вид економічної діяльності	Вирощування зернових культур (крім рису), бобових культур і насіння олійних культур	за КВЕД	01.11
Середня кількість працівників	1 2 102		
Адреса, телефон	П'леханова, буд. 150, м. ГАЙСИЦІ, ГАЙСИПСЬКИЙ РАЙОН, ВІННИЦЬКА обл., 23700		
Одиниця виміру: тис. грн. без десятичного знака (окрім розділу IV Звіту про фінансові результати (Звіту про сукупний дохід) (форма №2), грошові показники якого наводяться в гривнях з копійками)			
Складено (зробити позначку "v" у відповідній клітинці): за положеннями (стандартами) бухгалтерського обліку	v		
за міжнародними стандартами фінансової звітності	-		

Баланс (Звіт про фінансовий стан)
на 31 грудня 2014 р.

Форма №1 Код за ДКУД 1801001

А К Т И В	Код рядка	На початок звітного періоду	На кінець звітного періоду
І	2	3	4
I. Необоротні активи			
Нематеріальні активи	1000	1	-
первісна вартість	1001	7	7
накопичена амортизація	1002	6	7
Незавершені капітальні інвестиції	1005	1 951	4 637
Основні засоби	1010	344 420	341 248
первісна вартість	1011	569 288	629 557
знос	1012	224 868	288 309
Інвестиційна нерухомість	1015	-	-
Первісна вартість інвестиційної нерухомості	1016	-	-
Знос інвестиційної нерухомості	1017	-	-
Довгострокові біологічні активи	1020	12 449	12 671
Первісна вартість довгострокових біологічних активів	1021	12 449	12 671
Накопичена амортизація довгострокових біологічних активів	1022	-	-
Довгострокові фінансові інвестиції: які обліковуються за методом участі в капіталі інших підприємств	1030	-	211
інші фінансові інвестиції	1035	176	-
Довгострокова дебіторська заборгованість	1040	731	-
Відстрочені податкові активи	1045	-	-
Гудвіл	1050	-	-
Відстрочені аквізиційні витрати	1060	-	-
Залишок коштів у централізованих страхових резервних фондах	1065	-	-
Інші необоротні активи	1090	-	-
Усього за розділом I	1095	359 728	358 767
II. Оборотні активи			
Запаси	1100	415 754	585 950
Виробничі запаси	1101	34 811	51 049
Незавершене виробництво	1102	200 675	103 828
Готова продукція	1103	180 176	416 135
Товари	1104	92	14 938
Поточні біологічні активи	1110	5 954	6 463
Депозити перестраховування	1115	-	-
Векселі одержані	1120	310	-
Дебіторська заборгованість за продукцію, товари, роботи, послуги	1125	257 244	17 255
Дебіторська заборгованість за розрахунками: за виданими авансами	1130	27 534	15 753
з бюджетом	1135	17	7 551
у тому числі з податку на прибуток	1136	-	-
Дебіторська заборгованість за розрахунками з нарахованих доходів	1140	-	-
Дебіторська заборгованість за розрахунками із внутрішніх розрахунків	1145	-	7
Інша поточна дебіторська заборгованість	1155	100 418	102 386
Поточні фінансові інвестиції	1160	-	-
Гроші та їх еквіваленти	1165	100 194	70 070
Готівка	1166	-	11
Рахунки в банках	1167	100 194	70 059
Витрати майбутніх періодів	1170	-	376
Частка перестраховика у страхових резервах	1180	-	-
у тому числі в: резервах довгострокових зобов'язань	1181	-	-

резервах збитків або резервах належних виплат	1182	-	-
резервах незароблених премій	1183	-	-
інших страхових резервах	1184	-	-
Інші оборотні активи	1190	41 866	23 660
Усього за розділом II	1195	949 291	829 471
III. Необоротні активи, утримувані для продажу, та групи вибуття	1200	241	235
Баланс	1300	1 309 260	1 188 473

Пасив	Код рядка	На початок звітного періоду	На кінець звітного періоду
1	2	3	4
I. Власний капітал			
Зареєстрований (пайовий) капітал	1400	13 048	13 048
Внески до незареєстрованого статутного капіталу	1401	-	-
Капітал у дооцінках	1405	1 293	1 293
Додатковий капітал	1410	-	-
Емісійний дохід	1411	-	-
Накопичені курсові різниці	1412	-	-
Резервний капітал	1415	-	-
Нерозподілений прибуток (непокритий збиток)	1420	231 546	128 774
Неоплачений капітал	1425	-	-
Видучений капітал	1430	-	-
Інші резерви	1435	-	-
Усього за розділом I	1495	245 887	143 115
II. Довгострокові зобов'язання і забезпечення			
Відтерчені податкові зобов'язання	1500	-	-
Пенсійні зобов'язання	1505	-	-
Довгострокові кредити банків	1510	218 189	27 881
Інші довгострокові зобов'язання	1515	40 363	37 121
Довгострокові забезпечення	1520	5 874	35 471
Довгострокові забезпечення витрат персоналу	1521	-	-
Цільове фінансування	1525	75 923	-
Благодійна допомога	1526	-	-
Страхові резерви	1530	-	-
у тому числі:	1531	-	-
резерв довгострокових зобов'язань	-	-	-
резерв збитків або резерв належних виплат	1532	-	-
резерв незароблених премій	1533	-	-
інші страхові резерви	1534	-	-
Інвестиційні контракти	1535	-	-
Призовий фонд	1540	-	-
Резерв на виплату джек-поту	1545	-	-
Усього за розділом II	1595	340 349	100 473
III. Поточні зобов'язання і забезпечення			
Короткострокові кредити банків	1600	38 227	71 000
Векселі видані	1605	-	-
Поточна кредиторська заборгованість за:			
довгостроковими зобов'язаннями	1610	49 736	252 306
товари, роботи, послуги	1615	109 902	92 441
розрахунками з бюджетом	1620	982	2 264
у тому числі з податку на прибуток	1621	-	-
розрахунками зі страхування	1625	-	-
розрахунками з оплати праці	1630	1 422	1 894
Поточна кредиторська заборгованість за одержаними авансами	1635	3 531	4 239
Поточна кредиторська заборгованість за розрахунками з учасниками	1640	223 877	85 294
Поточна кредиторська заборгованість із внутрішніх розрахунків	1645	-	-
Поточна кредиторська заборгованість за страховою діяльністю	1650	-	-
Поточні забезпечення	1660	-	-
Доходи майбутніх періодів	1665	-	-
Відтерчені комісійні доходи від перестраховиків	1670	-	-
Інші поточні зобов'язання	1690	295 347	435 447
Усього за розділом III	1695	723 024	944 885
IV. Зобов'язання, пов'язані з необоротними активами, утримуваними для продажу, та групами вибуття			
1700	-	-	-
V. Чиста вартість активів недержавного пенсійного фонду			
1800	-	-	-
Баланс	1900	1 309 260	1 188 473

Керівник

Головний бухгалтер



Мережко В.П.

Івашенко Т.М.

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

Підприємство	Товариство з обмеженою відповідальністю "ПРОДОВОЛЬЧА КОМПАНІЯ "ЗОРЯ ПОДІЛЛЯ"	Дата (рік, місяць, число) за ЄДРПОУ	КОДИ 2016 01 01 34009446
Територія	ВІННИЦЬКА	за КОАТУУ	0520810100
Організаційно-правова форма господарювання	Товариство з обмеженою відповідальністю	за КОПФГ	240
Вид економічної діяльності	Вирощування зернових культур (крім рису), бобових культур і насіння олійних культур	за КВЕД	01.11
Середня кількість працівників	1 835		
Адреса, телефон	Плеханова, буд. 150, м. ГАЙСИН, ГАЙСИНСЬКИЙ РАЙОН, ВІННИЦЬКА обл., 23700	0433421410	
Одиниця виміру: тис. грн. без десяткового знака (окрім розділу IV Звіту про фінансові результати (Звіту про сукупний дохід) (форма №2), грошові показники якого наводяться в гривнях з копійками)			
Складено (зробити позначку "v" у відповідній клітинці):			
за положеннями (стандартами) бухгалтерського обліку			V
за міжнародними стандартами фінансової звітності			-

Баланс (Звіт про фінансовий стан)
на **31 грудня 2015** р.

Форма №1 Код за ДКУД | 1801001

А К Т И В	Код рядка	На початок звітного періоду	На кінець звітного періоду
1	2	3	4
I. Необоротні активи			
Нематеріальні активи	1000	-	-
первісна вартість	1001	7	7
накопичена амортизація	1002	7	7
Незавершені капітальні інвестиції	1005	4 637	9 187
Основні засоби	1010	341 248	447 619
первісна вартість	1011	629 557	801 439
знос	1012	288 309	353 820
Інвестиційна нерухомість	1015	-	-
Первісна вартість інвестиційної нерухомості	1016	-	-
Знос інвестиційної нерухомості	1017	-	-
Довгострокові біологічні активи	1020	12 671	13 671
Первісна вартість довгострокових біологічних активів	1021	12 671	13 671
Накопичена амортизація довгострокових біологічних активів	1022	-	-
Довгострокові фінансові інвестиції: які обліковуються за методом участі в капіталі інших підприємств	1030	211	211
інші фінансові інвестиції	1035	-	-
Довгострокова дебіторська заборгованість	1040	-	-
Відстрочені податкові активи	1045	-	-
Гудвіл	1050	-	-
Відстрочені аквізиторські витрати	1060	-	-
Залишок коштів у централізованих страхових резервних фондах	1065	-	-
Інші необоротні активи	1090	-	-
Усього за розділом I	1095	358 767	470 688
II. Оборотні активи			
Запаси	1100	585 950	303 853
Виробничі запаси	1101	51 049	90 713
Незавершене виробництво	1102	103 828	180 204
Готова продукція	1103	416 135	32 540
Товари	1104	14 938	396
Поточні біологічні активи	1110	6 463	6 780
Депозити перестрахування	1115	-	-
Векселі одержані*	1120	-	-
Дебіторська заборгованість за продукцію, товари, роботи, послуги	1125	17 255	1 086 980
Дебіторська заборгованість за розрахунками: за виданими авансами	1130	15 753	267 175
з бюджетом	1135	7 551	318
у тому числі з податку на прибуток	1136	-	-
Дебіторська заборгованість за розрахунками з нарахованих доходів	1140	-	-
Дебіторська заборгованість за розрахунками із внутрішніх розрахунків	1145	7	474
Інша поточна дебіторська заборгованість	1155	102 386	186 198
Поточні фінансові інвестиції	1160	-	793
Гроці та їх еквіваленти	1165	70 070	66 382
Готівка	1166	11	9
Рахунки в банках	1167	70 059	66 373
Витрати майбутніх періодів	1170	376	557
Частка перестрахування у страхових резервах	1180	-	-
у тому числі в: резервах довгострокових зобов'язань	1181	-	-

резервах збитків або резервах належних виплат	1182	-	-
резервах незароблених премій	1183	-	-
інших страхових резервах	1184	-	-
Інші оборотні активи	1190	23 660	14 429
Усього за розділом II	1195	829 471	1 933 939
III. Необоротні активи, утримувані для продажу, та групи вибуття	1200	235	235
Баланс	1300	1 188 473	2 404 862

Пасив	Код рядка	На початок звітної періоду	На кінець звітної періоду
1	2	3	4
I. Власний капітал			
Зареєстрований (пайовий) капітал	1400	13 048	13 048
Внески до незареєстрованого статутного капіталу	1401	-	-
Капітал у доцінках	1405	1 293	1 288
Додатковий капітал	1410	-	-
Емісійний дохід	1411	-	-
Накопичені курсові різниці	1412	-	-
Резервний капітал	1415	-	-
Нерозподілений прибуток (непокритий збиток)	1420	128 774	1 185 441
Неоплачений капітал	1425	(-)	(-)
Вилучений капітал	1430	(-)	(-)
Інші резерви	1435	-	-
Усього за розділом I	1495	143 115	1 199 777
II. Довгострокові зобов'язання і забезпечення			
Відстрочені податкові зобов'язання	1500	-	-
Пенсійні зобов'язання	1505	-	-
Довгострокові кредити банків	1510	27 881	174 650
Інші довгострокові зобов'язання	1515	37 121	61 387
Довгострокові забезпечення	1520	-	-
Довгострокові забезпечення витрат персоналу	1521	-	-
Цільове фінансування	1525	-	2
Благодійна допомога	1526	-	-
Страхові резерви	1530	-	-
у тому числі:	1531	-	-
резерв довгострокових зобов'язань			
резерв збитків або резерв належних виплат	1532	-	-
резерв незароблених премій	1533	-	-
інші страхові резерви	1534	-	-
Інвестиційні контракти	1535	-	-
Призовий фонд	1540	-	-
Резерв на виплату джек-поту	1545	-	-
Усього за розділом II	1595	65 002	236 039
III. Поточні зобов'язання і забезпечення			
Короткострокові кредити банків	1600	71 000	150 268
Векселі видані	1605	-	-
Поточна кредиторська заборгованість за:			
довгостроковими зобов'язаннями	1610	252 306	80 031
товари, роботи, послуги	1615	92 441	208 571
розрахунками з бюджетом	1620	2 264	3 488
у тому числі з податку на прибуток	1621	-	-
розрахунками зі страхування	1625	1 894	9 569
розрахунками з оплати праці	1630	4 239	7 662
Поточна кредиторська заборгованість за одержаними авансами	1635	85 294	73 143
Поточна кредиторська заборгованість за розрахунками з учасниками	1640	-	-
Поточна кредиторська заборгованість із внутрішніх розрахунків	1645	-	-
Поточна кредиторська заборгованість за страховою діяльністю	1650	-	-
Поточні забезпечення	1660	35 471	22 052
Доходи майбутніх періодів	1665	-	-
Відстрочені комісійні доходи від перестраховиків	1670	-	-
Інші поточні зобов'язання	1690	435 447	414 262
Усього за розділом III	1695	980 356	969 046
IV. Зобов'язання, пов'язані з необоротними активами, утримуваними для продажу, та групами вибуття	1700	-	-
V. Чиста вартість активів недержавного пенсійного фонду	1800	-	-
Баланс	1900	1 188 473	2 404 862

Керівник

Шелестюк А.В.

Головний бухгалтер

Іващенко Т.М.

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

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

Підприємство	Товариство з обмеженою відповідальністю "ПРОДОВОЛЬЧА КОМПАНІЯ "ЗОРЯ ПОДІЛЛЯ"	Дата (рік, місяць, число)	КОДИ
Територія	ВІННИЦЬКА	за ЄДРПОУ	2017 01 01 34009446
Організаційно-правова форма господарювання	Товариство з обмеженою відповідальністю	за КОАТУУ	0520810100
Вид економічної діяльності	Вирощування зернових культур (крім рису), бобових культур і насіння олійних культур	за КОПФГ	240
Середня кількість працівників	1 1915	за КВЕД	01.11
Адреса, телефон	ЗАВОДСЬКА, буд. 150, м. ГАЙСИН, ГАЙСИНСЬКИЙ РАЙОН, ВІННИЦЬКА обл., 23700		0433421410
Одиниця виміру: тис. грн. без десяткового знака (окрім розділу IV Звіту про фінансові результати (Звіту про сукупний дохід) (форма №2), грошові показники якого наводяться в гривнях з копійками)			
Складено (зробити позначку "v" у відповідній клітинці): за положеннями (стандартами) бухгалтерського обліку за міжнародними стандартами фінансової звітності			v

Баланс (Звіт про фінансовий стан)
на 31 грудня 2016 р.

Форма №1 Код за ДКУД 1801001

А К Т И В	Код рядка	На початок звітного періоду	На кінець звітного періоду
1	2	3	4
I. Необоротні активи			
Нематеріальні активи	1000	-	118
первісна вартість	1001	7	125
накопичена амортизація	1002	7	7
Незавершені капітальні інвестиції	1005	9 187	11 429
Основні засоби	1010	447 619	565 268
первісна вартість	1011	801 439	1 023 984
знос	1012	353 820	458 716
Інвестиційна нерухомість	1015	-	-
Первісна вартість інвестиційної нерухомості	1016	-	-
Знос інвестиційної нерухомості	1017	-	-
Довгострокові біологічні активи	1020	13 671	14 761
Первісна вартість довгострокових біологічних активів	1021	13 671	14 761
Накопичена амортизація довгострокових біологічних активів	1022	-	-
Довгострокові фінансові інвестиції: які обліковуються за методом участі в капіталі інших підприємств	1030	211	211
інші фінансові інвестиції	1035	-	-
Довгострокова дебіторська заборгованість	1040	-	-
Відстрочені податкові активи	1045	-	-
Гудвіл	1050	-	-
Відстрочені аквізиційні витрати	1060	-	-
Залишок коштів у централізованих страхових резервних фондах	1065	-	-
Інші необоротні активи	1090	-	-
Усього за розділом I	1095	470 688	591 787
II. Оборотні активи			
Запаси	1100	303 853	332 330
Виробничі запаси	1101	90 713	87 612
Незавершене виробництво	1102	180 204	155 421
Готова продукція	1103	32 540	5 924
Товари	1104	396	83 373
Поточні біологічні активи	1110	6 780	10 478
Депозити перестраховування	1115	-	-
Векселі одержані	1120	-	-
Дебіторська заборгованість за продукцію, товари, роботи, послуги	1125	1 086 980	1 679 344
Дебіторська заборгованість за розрахунками: за виданими авансами	1130	267 175	129 508
з бюджетом	1135	318	3 169
у тому числі з податку на прибуток	1136	-	-
Дебіторська заборгованість за розрахунками з нарахованих доходів	1140	-	-
Дебіторська заборгованість за розрахунками із внутрішніх розрахунків	1145	474	275 482
Інша поточна дебіторська заборгованість	1155	186 198	84 152
Поточні фінансові інвестиції	1160	793	807
Гроші та їх еквіваленти	1165	66 382	110 692
Готівка	1166	9	10
Рахунки в банках	1167	66 373	110 682
Витрати майбутніх періодів	1170	557	695
Частка перестраховика у страхових резервах	1180	-	-
у тому числі в: резервах довгострокових зобов'язань	1181	-	-

резервах збитків або резервах належних виплат	1182	-	-
резервах незароблених премій	1183	-	-
інших страхових резервах	1184	-	-
Інші оборотні активи	1190	14 429	1 528
Усього за розділом II	1195	1 933 939	2 628 185
III. Необоротні активи, утримувані для продажу, та групи вибуття	1200	235	235
Баланс	1300	2 404 862	3 220 207

Пасив	Код рядка	На початок звітного періоду	На кінець звітного періоду
1	2	3	4
I. Власний капітал			
Зареєстрований (пайовий) капітал	1400	13 048	13 048
Внески до незареєстрованого статутного капіталу	1401	-	-
Капітал у дооцінках	1405	1 288	1 288
Додатковий капітал	1410	-	-
Емісійний дохід	1411	-	-
Накопичені курсові різниці	1412	-	-
Резервний капітал	1415	-	-
Нерозподілений прибуток (непокритий збиток)	1420	1 180 695	1 774 260
Неоплачений капітал	1425	(-)	(-)
Видучений капітал	1430	(-)	(-)
Інші резерви	1435	-	-
Усього за розділом I	1495	1 195 031	1 788 596
II. Довгострокові зобов'язання і забезпечення			
Відстрочені податкові зобов'язання	1500	-	-
Пенсійні зобов'язання	1505	-	-
Довгострокові кредити банків	1510	174 650	44 817
Інші довгострокові зобов'язання	1515	61 387	27 688
Довгострокові забезпечення	1520	-	-
Довгострокові забезпечення витрат персоналу	1521	-	-
Цільове фінансування	1525	2	9
Благодійна допомога	1526	-	-
Страхові резерви	1530	-	-
у тому числі:	1531	-	-
резерв довгострокових зобов'язань			
резерв збитків або резерв належних виплат	1532	-	-
резерв незароблених премій	1533	-	-
інші страхові резерви	1534	-	-
Інвестиційні контракти	1535	-	-
Призовий фонд	1540	-	-
Резерв на виплату джек-поту	1545	-	-
Усього за розділом II	1595	236 039	72 514
III. Поточні зобов'язання і забезпечення			
Короткострокові кредити банків	1600	150 268	303 637
Векселі видані	1605	-	-
Поточна кредиторська заборгованість за:			
довгостроковими зобов'язаннями	1610	80 031	211 480
товари, роботи, послуги	1615	208 571	35 394
розрахунками з бюджетом	1620	3 488	108 402
у тому числі з податку на прибуток	1621	-	-
розрахунками зі страхування	1625	9 569	2 019
розрахунками з оплати праці	1630	7 662	8 243
Поточна кредиторська заборгованість за одержаними авансами	1635	73 143	10 843
Поточна кредиторська заборгованість за розрахунками з учасниками	1640	-	-
Поточна кредиторська заборгованість із внутрішніх розрахунків	1645	-	-
Поточна кредиторська заборгованість за страховою діяльністю	1650	-	-
Поточні забезпечення	1660	26 640	10 746
Доходи майбутніх періодів	1665	-	-
Відстрочені комісійні доходи від перестраховиків	1670	-	-
Інші поточні зобов'язання	1690	414 420	668 333
Усього за розділом III	1695	973 792	1 359 097
IV. Зобов'язання, пов'язані з необоротними активами, утримуваними для продажу, та групами вибуття	1700	-	-
V. Чиста вартість активів незаробленого цесійного фонду	1800	-	-
Баланс	1900	2 404 862	3 220 207

Керівник

Таранишин О.В.

Головний бухгалтер

Івашенко Т.М.

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

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

Підприємство	Товариство з обмеженою відповідальністю "Продовольча компанія "Зоря Поділля"	Дата (рік, місяць, число) за ЄДРПОУ	КОДИ		
			2018	01	01
Територія	Вінницька	за КОАТУУ	34009446		
Організаційно-правова форма господарювання	Товариство з обмеженою відповідальністю	за КОПФГ	0520810100		
Вид економічної діяльності	Вирощування зернових культур (крім рису), бобових культур і насіння олійних культур	за КВЕД	240		
Середня кількість працівників	1916		01.11		

Адреса, телефон 23700 Вінницька обл., Гайсінський р-н, м. Гайсин, вул. Заводська, 150 0433421410
Одиниця виміру: тис. грн. без десяткового знака (окрім розділу IV Звіту про фінансові результати (Звіту про сукупний дохід) (форма №2), грошові показники якого наводяться в гривнях з копійками)

Складено (зробити позначку "ч" у відповідній клітинці):
за положеннями (стандартами) бухгалтерського обліку
за міжнародними стандартами фінансової звітності

V

Баланс (Звіт про фінансовий стан)

на 31.12.2017 р.

Форма №1 Код за ДКУД 1801001

А К Т И В	Код рядка	На початок звітного періоду	На кінець звітного періоду
1	2	3	4
I. Необоротні активи			
Нематеріальні активи	1000	118	5 022
первісна вартість	1001	125	5 067
накопичена амортизація	1002	7	45
Незавершені капітальні інвестиції	1005	11 429	78 765
Основні засоби	1010	565 268	646 704
первісна вартість	1011	1 023 984	1 240 632
знос	1012	458 716	593 928
Інвестиційна нерухомість	1015	-	-
Первісна вартість інвестиційної нерухомості	1016	-	-
Знос інвестиційної нерухомості	1017	-	-
Довгострокові біологічні активи	1020	14 761	17 306
Первісна вартість довгострокових біологічних активів	1021	-	-
Накопичена амортизація довгострокових біологічних активів	1022	-	-
Довгострокові фінансові інвестиції:			
які обліковуються за методом участі в капіталі інших підприємств	1030	211	211
інші фінансові інвестиції	1035	-	-
Довгострокова дебіторська заборгованість	1040	-	-
Відстрочені податкові активи	1045	-	-
Гудвіл	1050	-	-
Відстрочені аквізиційні витрати	1060	-	-
Залишок коштів у централізованих страхових резервних фондах	1065	-	-
Інші необоротні активи	1090	-	-
Усього за розділом I	1095	591 787	748 008
II. Оборотні активи			
Запаси	1100	332 330	1 088 149
Виробничі запаси	1101	87 612	122 012
Незавершене виробництво	1102	155 421	216 918
Готова продукція	1103	5 924	695 879
Товари	1104	83 373	53 340
Поточні біологічні активи	1110	10 478	14 298
Депозити перестрахування	1115	-	-
Векселі одержані	1120	-	-
Дебіторська заборгованість за продукцію, товари, роботи, послуги	1125	1 679 344	162 605
Дебіторська заборгованість за розрахунками:			
за виданими авансами	1130	129 508	26 110
з бюджетом	1135	3 169	6 047
у тому числі з податку на прибуток	1136	-	-
Дебіторська заборгованість за розрахунками з нарахованих доходів	1140	-	-
Дебіторська заборгованість за розрахунками із внутрішніх розрахунків	1145	275 482	252 036
Інша поточна дебіторська заборгованість	1155	84 152	84 386
Поточні фінансові інвестиції	1160	807	32
Гроші та їх еквіваленти	1165	110 692	56 474
Готівка	1166	10	16
Рахунки в банках	1167	110 682	56 458
Витрати майбутніх періодів	1170	695	737
Частка перестраховика у страхових резервах	1180	-	-

у тому числі в:			
резервах довгострокових зобов'язань	1181	-	-
резервах збитків або резервах належних виплат	1182	-	-
резервах незароблених премій	1183	-	-
інших страхових резервах	1184	-	-
інші оборотні активи	1190	1 528	4 179
Усього за розділом II	1195	2 628 185	1 695 053
III. Необоротні активи, утримувані для продажу, та групи вибуття	1200	235	235
Баланс	1300	3 220 207	2 443 296

Пасив	Код рядка	На початок звітного періоду	На кінець звітного періоду
1	2	3	4
I. Власний капітал			
Зареєстрований (пайовий) капітал	1400	13 048	13 048
Внески до незареєстрованого статутного капіталу	1401	-	-
Капітал у дооцінках	1405	1 288	1 288
Додатковий капітал	1410	-	-
Емісійний дохід	1411	-	-
Накопичені курсові різниці	1412	-	-
Резервний капітал	1415	-	-
Нерозподілений прибуток (непокритий збиток)	1420	1 774 260	1 780 571
Неоплачений капітал	1425	(-)	(-)
Вилучений капітал	1430	(-)	(-)
Інші резерви	1435	-	-
Усього за розділом I	1495	1 788 596	1 794 907
II. Довгострокові зобов'язання і забезпечення			
Відстрочені податкові зобов'язання	1500	-	-
Пенсійні зобов'язання	1505	-	-
Довгострокові кредити банків	1510	44 817	51 042
Інші довгострокові зобов'язання	1515	27 688	10 532
Довгострокові забезпечення	1520	-	-
Довгострокові забезпечення витрат персоналу	1521	-	-
Цільове фінансування	1525	9	-
Благодійна допомога	1526	-	-
Страхові резерви	1530	-	-
у тому числі:			
резерв довгострокових зобов'язань	1531	-	-
резерв збитків або резерв належних виплат	1532	-	-
резерв незароблених премій	1533	-	-
інші страхові резерви	1534	-	-
Інвестиційні контракти	1535	-	-
Призовий фонд	1540	-	-
Резерв на виплату джек-поту	1545	-	-
Усього за розділом II	1595	72 514	61 574
III. Поточні зобов'язання і забезпечення			
Короткострокові кредити банків	1600	303 637	561
Векселі видані	1605	-	-
Поточна кредиторська заборгованість за:			
довгостроковими зобов'язаннями	1610	211 480	45 822
товари, роботи, послуги	1615	35 394	40 131
розрахунками з бюджетом	1620	108 402	7 070
у тому числі з податку на прибуток	1621	-	-
розрахунками зі страхування	1625	2 019	7 462
розрахунками з оплати праці	1630	8 243	10 192
Поточна кредиторська заборгованість за одержаними авансами	1635	10 843	4 376
Поточна кредиторська заборгованість за розрахунками з учасниками	1640	-	-
Поточна кредиторська заборгованість із внутрішніх розрахунків	1645	-	-
Поточна кредиторська заборгованість за страховою діяльністю	1650	-	-
Поточні забезпечення	1660	10 746	19 037
Доходи майбутніх періодів	1665	-	-
Відстрочені комісійні доходи від перестраховиків	1670	-	-
Інші поточні зобов'язання	1690	668 333	452 164
Усього за розділом III	1695	1 359 097	586 815
IV. Зобов'язання, пов'язані з необоротними активами, утримуваними для продажу, та групами вибуття	1700	-	-
V. Чиста вартість активів недержавного пенсійного фонду	1800	-	-
Баланс	1900	3 220 207	2 443 296

Керівник

Гаранишин Олександр Віталійович

Головний бухгалтер

Івашенко Тетяна Михайлівна

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

ДОДАТОК Б

Географічна та товарна структура експорту «ПК Зоря Поділля» за 2013-2017 рр.

Товарна група	Обсяг експорту продукції, тис. грн.					
	2013 рік	2014 рік	2015 рік	2016 рік	2017 рік	2017/2013, %
Ізраїль						
Продукція борошномельно-круп'яної промисловості	10047,2	13116,3	10096,5	8261,8	7344,6	73%
Цукор	1318,5	976,5	804,3	7782,7	8702,7	660%
Зернові	3016,5	2479,3	1548,9	1924,8	3102,4	103%
Грузія						
Продукція борошномельно-круп'яної промисловості	9460,8	3647,2	3215,7	4229,8	3778,7	40%
Цукор	22549,9	6867,2	8081,5	29505,0	18059,2	80%
Зернові	18349,4	17186,2	11479,2	11319,2	11266,0	61%
Ірак						
Продукція борошномельно-круп'яної промисловості	6,9	11,8	134,9	618,5	463,3	6714%
Цукор	1005,5	3556,3	4561,3	4659,1	5749,1	572%
Зернові	673,8	622,3	2250,2	6450,2	12375,3	1837%
Палестина						
Продукція борошномельно-круп'яної промисловості	3921,0	4390,7	4025,0	5730,5	6818,4	174%
Цукор	67,5	47,4	36,0	117,5	235,0	348%
Зернові	63,5	330,0	635,9	10,3	539,1	849%
В'єтнам						
Продукція борошномельно-круп'яної промисловості	-	-	3711,4	3141,6	2164,0	-
Цукор	1854,7	2329,1	1503,7	260,3	417,6	22%
Зернові	-	-	73,6	1369,5	2197,3	-
Сирія						
Продукція борошномельно-круп'яної промисловості	6230,2	3147,6	2691,1	70,3	35,6	1%
Цукор	249,1	-	-	-	0,8	0%
Зернові	-	-	-	116,2	470,7	-
Ангола						
Продукція борошномельно-круп'яної промисловості	287,5	14,0	2534,1	11808,8	21839,3	7596%
Цукор	10,3	4,1	-	-	-	-
Зернові	31,7	301,1	776,0	-	7,9	25%
Ліван						
Продукція борошномельно-круп'яної промисловості	3150,9	310,1	967,5	1455,2	1985,9	63%
Цукор	986,4	66,9	123,5	3258,9	2644,4	268%
Зернові	-	90,2	98,2	165,2	181,0	-
Єгипет						
Продукція борошномельно-круп'яної промисловості	1497,2	2124,0	1437,7	2403,7	2834,7	189%
Цукор	-	32,6	169,8	14845,6	536,4	-

Зернові	-	0,5	118,6	0,2	57,2	-
Туніс						
Продукція борошномельно-круп'яної промисловості	-	-	7,9	-	-	-
Цукор	-	24,6	19,2	15424,6	569,3	-
Зернові	-	574,7	-	167,6	142,1	-
Італія						
Продукція борошномельно-круп'яної промисловості	49,6	25,2	120,8	73,2	27,1	55%
Цукор	1072,9	18,2	13,0	41,5	206,3	19%
Зернові	173,4	366,5	856,9	879,7	1041,9	601%
Португалія						
Продукція борошномельно-круп'яної промисловості	-	-	6,6	49,1	53,7	-
Цукор	-	-	-	-	-	-
Зернові	-	-	87,3	77,1	529,2	-
Туркменістан						
Продукція борошномельно-круп'яної промисловості	1864,8	1543,1	877,7	485,7	173,6	9%
Цукор	16331,1	10477,4	9516,0	7619,7	13484,8	83%
Зернові	15516,2	18576,2	9170,3	3925,6	3222,7	21%
Румунія						
Продукція борошномельно-круп'яної промисловості	95,2	81,7	163,2	294,9	468,4	492%
Цукор	404,6	806,8	9639,0	19362,1	7841,4	1938%
Зернові	2983,5	3225,2	7850,7	9685,0	12281,6	412%
Молдова						
Продукція борошномельно-круп'яної промисловості	20229,7	14628,3	11164,6	11851,1	14274,2	71%
Цукор	13513,1	7671,2	7160,3	9520,2	10679,4	79%
Зернові	29693,3	27532,2	18469,7	17917,7	21211,1	71%
Казахстан						
Продукція борошномельно-круп'яної промисловості	1531,8	1004,5	516,3	247,4	205,4	13%
Цукор	29074,3	17140,4	26982,2	29749,7	15172,5	52%
Зернові	59615,0	64078,6	85847,4	45014,1	50734,3	85%
Всього експортовано	276927	229426,2	249543,7	291890,9	266125,6	96%

Складено автором на онові даних про експортну діяльність підприємства