

Київський національний торговельно-економічний університет

Кафедра менеджменту

ВИПУСКНА КВАЛІФІКАЦІЙНА РОБОТА

на тему:

«Стратегічне управління конкурентоспроможністю підприємства»
(за матеріалами ТОВ «ІМЕКО ЛТД» м. Київ)

Студента 2 курсу 4м групи
спеціальності 073 «Менеджмент»
спеціалізації «Управління бізнесом»

Поліщука Віктора
Вікторовича

Науковий керівник:
кандидат наук з державного
управління

Кандагура Катерина
Сергіївна

Гарант освітньої програми:
кандидат економічних наук,
професор

Федулова Ірина
Валентинівна

Київ 2019

ЗМІСТ

ВСТУП	3
РОЗДІЛ 1. ТЕОРЕТИЧНІ ЗАСАДИ РОЗРОБКИ ПРОГРАМИ	
КОНКУРЕНТОСПРОМОЖНОСТІ ПІДПРИЄМСТВА	6
1.1. Сутність конкурентоспроможності та фактори, що її визначають	6
1.2.	C
систематизація та характеристика методів оцінки конкурентоспроможності	12
1.3. Методологічні засади розробки програми підвищення конкурентоспроможності підприємства	14
РОЗДІЛ 2. ДОСЛІДЖЕННЯ КОНКУРЕНТОСПРОМОЖНОСТІ ТОВ «ІМЕКО ЛТД»	18
2.1. Дослідження конкурентного галузевого середовища підприємства.....	18
2.2. Оцінка конкурентоспроможності	21
РОЗДІЛ 3. РОЗРОБКА ПРОГРАМИ ПІДВИЩЕННЯ	
КОНКУРЕНТОСПРОМОЖНОСТІ ТОВ «ІМЕКО ЛТД»	32
ВИСНОВКИ ТА ПРОПОЗИЦІЇ	44
СПИСОК ВИКОРИСТАНИХ ДЖЕРЕЛ	47
ДОДАТКИ	55

ВСТУП

Актуальність теми. В сучасних умовах нестабільної української економіки значення своєчасної та достовірної оцінки фінансового стану підприємства – ліквідності, фінансової стійкості та платоспроможності – зростає все більше. При цьому важливим залишається пошук шляхів вирішення питання щодо забезпечення сталості фінансового стану компанії. Сучасне українське законодавство спрямовано на надання суб'єктам господарської діяльності більше прав та свобод. При цьому, більшість компаній не змогли використати наявні у них кошти ефективно і створити прибуткову й вигідну для себе діяльність через ряд причин: відсутність конкурентоспроможного та якісного товару (послуг) й стратегічного (критичного) мислення. Практика останніх років засвідчила, що не всі українські підприємства здатні бути конкурентними та здійснювати ефективну політику ведення бізнесу. З огляду на це для кожної компанії стає необхідним здійснення аналізу конкурентоздатності і розробка засобів, які будуть спрямовані на її підвищення.

Оскільки питання конкурентоспроможності є досить складним і багатоплановим, то його вивченню було присвячено багато наукових робіт як закордонних, так й вітчизняних дослідників. Найбільш ґрунтовне дослідження проблеми було здійснено американськими та західноєвропейськими науковими центрами, а саме: науково-дослідні групи І. Ансоффа, М. Портера, Дж. Данінга, А. Гутмана. Серед українських авторів варто виокремити роботи А. Богданова, Д. Гвішіані, В. Глушкова, В. Афанасьєва, Г. Попова, Г. Джавадова, А. Бірмана і ряда інших відомих вчених.

Метою дипломної роботи є теоретико-методологічне обґрунтування засад конкурентоспроможності підприємства.

Відповідно до поставленої мети в роботі вирішувалося комплекс таких взаємопов'язаних завдань:

1. Визначити сутність конкурентоспроможності підприємства;
2. Надати характеристику ринку діяльності фірми ТОВ «ІМЕКО ЛТД»;

3. Провести аналіз фінансово-економічних показників ТОВ «ІМЕКО ЛТД»;

4. Оцінити конкурентноспроможність підприємства на ринку кави України;

5. Розробити програму підвищення конкурентноспроможності ТОВ «ІМЕКО ЛТД».

Об'єктом дослідження є процес дослідження конкурентноспроможності підприємства ТОВ «ІМЕКО ЛТД».

Предметом дослідження є теоретичні та методичні засади, а також практичні аспекти формування програми з підвищення конкурентноспроможності ТОВ «ІМЕКО ЛТД».

Для досягнення вищезазначених завдань були обрані наступні методи дослідження: теоретичний аналіз та синтез, за допомогою яких відбудеться розкриття поняття конкурентноспроможності, рентабельності та прибутковості діяльності підприємства, а також інструментів та показників, які характеризують ці поняття; методи індукції та дедукції, за допомогою яких будемо встановлювати причинно – наслідкові зв'язки між рівнем конкурентноспроможності компанії та її рентабельності в сучасних умовах нестабільної економіки країни; метод прогнозування, за допомогою якого вдалося встановити тенденції збільшення кредиторської, дебіторської заоргованості та конкурентноспроможності компанії.

Інформаційною базою є періодичні видання, підручники, законодавчі акти, нормативна документація, Баланс підприємства (Форма №1), інтернет-джерела та ін.

Наукова новизна одержаних результатів полягає в розроблені рекомендацій, спрямованих на підвищення рівня конкурентноспроможності суб'єкта малого господарювання в умовах нестабільної економіки всередині країни.

Апробацією дослідження є стаття на тему: «Управління конкурентоспроможністю підприємства в сучасних умовах господарювання» (додаток А).

Структура дипломної роботи. ВКР складається з вступу, трьох розділів, висновків, списку використаних джерел та додатків. Дипломна робота викладена на 55 сторінках комп'ютерного тексту, список використаних джерел складається з 51 найменувань. Робота налічує 3 таблиці, 18 графічних зображень та 6 додатків.

РОЗДІЛ 1

ТЕОРЕТИЧНІ ЗАСАДИ РОЗРОБКИ ПРОГРАМИ КОНКУРЕНТОСПРОМОЖНОСТІ ПІДПРИЄМСТВА

1.1. Сутність конкурентоспроможності та фактори, що її визначають

Поняття конкуренції та фактори, які на неї впливають, були розглянуті в роботах відомого економіста М. Портера. У своїх висновках він зазначив, що не тільки безпосередні претенденти беруть в ній участь. Галузева конкуренція, яка лежить є основою економіки, і конкуруючі сили простягаються значно далі звичайного протистояння сторін в окремій галузі промисловості. Постачальники сировини, споживачі, можливі учасники та продукти-субститути – все це впливає на рівень конкурентоспроможності та в тій чи іншій мірі впливає на галузь [23].

Конкуренція є однією з найважливіших ознак ринку як форма взаємного суперництва суб'єктів господарювання і механізм регулювання виробничих потужностей. Можна сказати, що це громадська форма зіткнення компаній під час реалізації власних економічних інтересів [10].

Сьогодні щоб витримати конкуренцію, організації впроваджують та випускають нові види послуг і товарів, застосовують нові методи ведення бізнесу, борються за кожного клієнта, тобто виробництво спрямоване на задоволення потреб клієнта. Проводиться вивчення ринку, відбувається збір відповідної інформації, на основі якої проводиться аналіз та, відповідно, розробляються стратегії, спрямовані на освоєння ринку. Створення конкурентоспроможного продукту об'єктивно є основним стратегічним завданням будь-якої компанії. Варто зазначити, що оцінка рівню конкурентоспроможності враховує багато факторів, відповідно, можна виділити і різні напрямки у вирішенні цього завдання.[14]

Зазвичай поняття «конкурентоспроможність підприємства» трактують як «здатність компанії виробляти конкурентоспроможний товар». Отже, під конкурентоспроможністю розуміють здатність використовувати свої сильні сторони і спрямовувати свої зусилля в тій галузі виробництва товарів або послуг, де вона може отримати лідируючі позиції та зайняти ринкову нішу як всередині країни, так й за кордоном [16].

Ієрархію понять конкурентоспроможності представлено на рисунку 1.1.

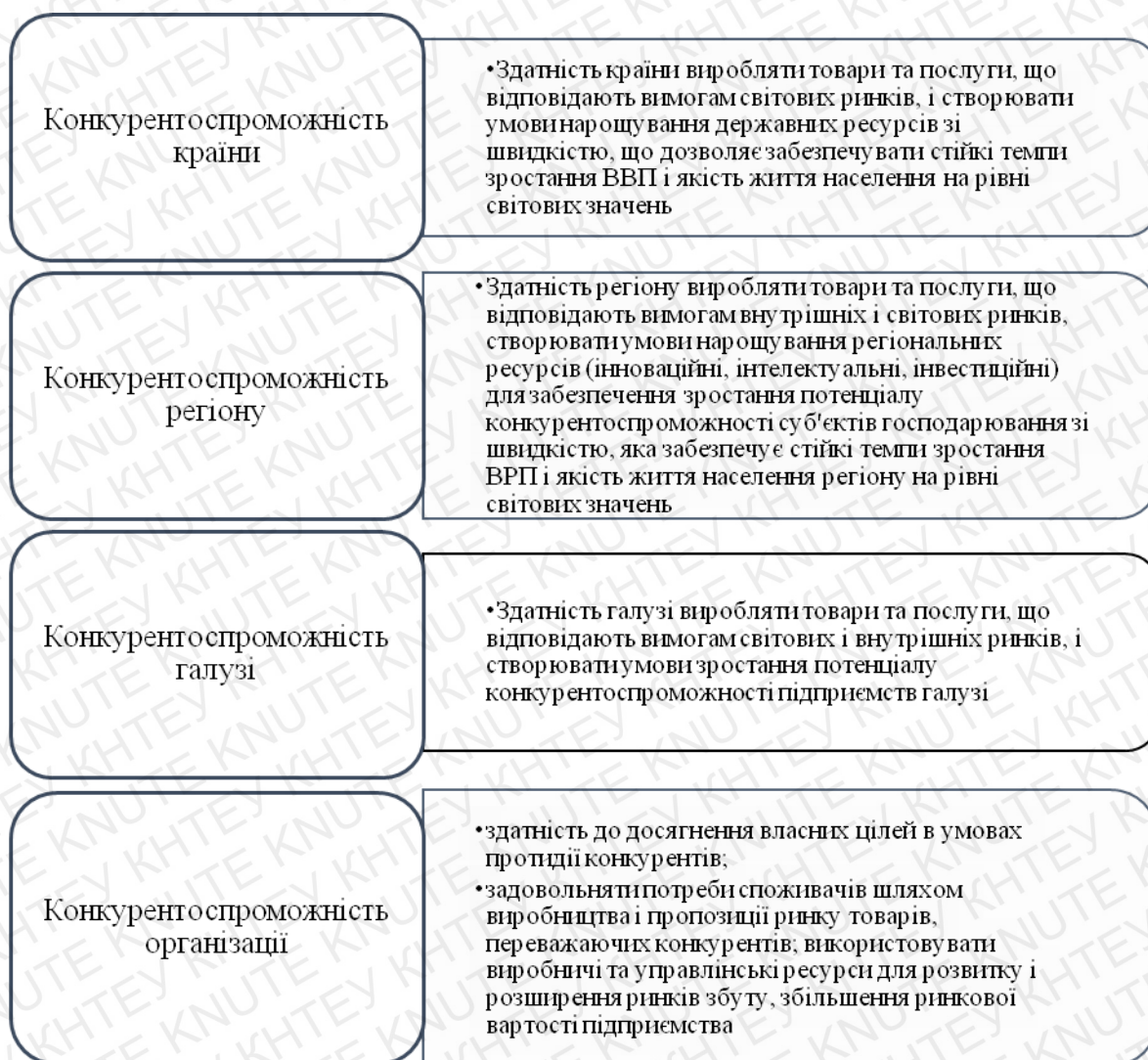


Рис. 1.1. Ієрархія понять конкурентоспроможності [13]

Однак, беручи до уваги той факт, що компанії можуть одночасно виходити на різні галузеві ринки та виробляти різні види продукції в межах стратегії диверсифікації, рівень конкурентоспроможності підприємства і рівень конкурентоспроможності продукції, виробленої ним, можуть відрізнятися.

Наявність одного або декількох видів конкурентоспроможного товару в номенклатурі вказує на те, що компанія теж є конкурентоспроможною. В першу чергу варто зазначити, що в базою для порівняння конкурентоспроможності підприємства є дані по підприємствах-конкурентах, а не по виробленим товарам.

Тим не менш конкурентоспроможність компанії та конкурентоспроможність продукту, незважаючи на їх взаємозумовленість, відрізняються за своєю сутністю [17]:

- визначення і застосування цих показників відноситься до різних часових проміжків (конкурентоспроможність продукції визначається на короткостроковий період, а конкурентоспроможність організації визначається на довгостроковий період);
- конкурентоспроможність організації залежить визначається на основі рівня конкурентоспроможності всього асортименту та ефективності кожного окремого продукту;
- конкурентоспроможність продукції є важливою й необхідною, але недостатньою умовою конкурентоспроможності організації.

Конкурентоспроможність підприємства є більш складним і узагальнюючим поняттям у порівнянні з поняттям «конкурентоспроможності товару». Конкурентоспроможність підприємства – інтегральна числова характеристика, за допомогою якої оцінюються досягнуті підприємством кінцеві результати його діяльності протягом певного періоду. Це система елементів, кожен з яких призначений для відображення числової (наприклад, бальної) оцінки певного виду потенціалу. Конкурентоспроможність підприємства забезпечується за рахунок придбаних їм різного роду переваг у порівнянні з основними конкурентами, а саме: економічних, фінансових, інвестиційних, кадрових, іміджевих і т.п. [5]

Забезпечення конкурентоспроможності організації передбачає три рівні: оперативний, тактичний і стратегічний.

На оперативному рівні забезпечення конкурентоспроможності означає забезпечення конкурентоспроможності продукції. Критерієм конкурентоспроможності в даному випадку є показник конкурентоспроможності продукції.

На тактичному рівні конкурентоспроможність характеризується загальним станом підприємства. Критерієм конкурентоспроможності в даному випадку є комплексний показник стану підприємства [7].

На стратегічному рівні забезпечення конкурентоспроможності означає забезпечення інвестиційної привабливості підприємства. Критерієм конкурентоспроможності в даному випадку є зростання вартості підприємства.

Отже, конкурентоспроможність підприємства – це комплексне, багатофакторне поняття, зміст якого трансформується залежно від рівнів її реалізації та чинників формування конкурентних переваг, відображає здатність підприємства швидко реагувати на мінливі вимоги споживачів та різномірні зовнішні впливи шляхом ефективного управління системою внутрішніх ресурсів, а також операціями на всіх інтегрованих етапах ланцюга постачань, на підставах інноваційності та з урахуванням соціальних викликів сучасності. Встановлено, що в умовах євроінтеграції конкурентоспроможність підприємства визначається його успішністю, порівняно з конкурентами, практикою організації інтегрованої діяльності з метою всеохоплюючого контролю виробничих процесів задля створення винятково якісного продукту з дотриманням принципів соціально відповідальної поведінки у всіх аспектах господарювання [25].

На рівень конкурентоспроможності компанії впливає багато чинників, які є факторами конкурентоспроможності. Умовно їх поділяють на зовнішні, на які підприємство не може впливати у повній мірі, і внутрішні, які повністю визначаються суб'єктами господарювання (рисунк 1.2).

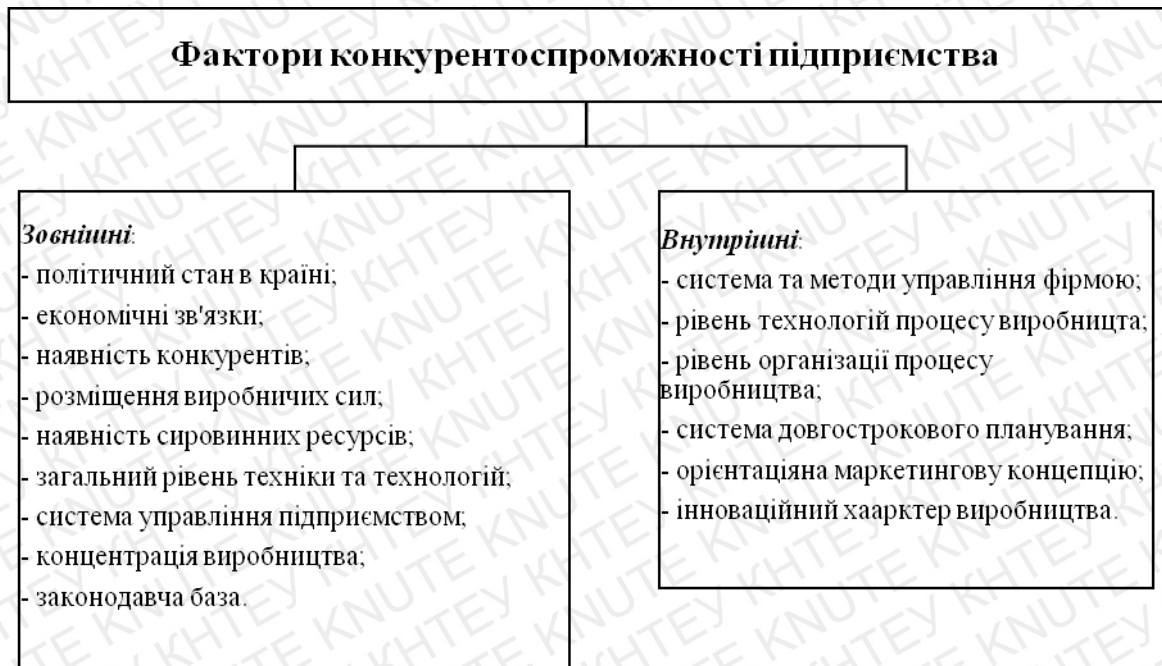


Рис. 1.2. Фактори конкурентоспроможності підприємства [31]

Цікаво, що суттєвих капіталовкладень і тривалого терміну окупності вимагають впровадження інноваційних змін у техніко-технологічних умовах роботи. При цьому слід зазначити, що наявному в світі рівню розвитку науково-технічного прогресу виробничий потенціал компаній, на який припадає значна частина економічного потенціалу, фактично визначається рівнем забезпеченості у виробництві сучасними технологіями [3].

На мою думку, суб'єкт господарювання повинен забезпечити собі високий рівень конкурентоспроможності за наступними факторами:

- унікальна послуга або товар, на якому буде базуватися діяльність;
- вартість товару чи послуги з врахуванням націнки;
- методи здійснення торгівлі з огляду комерційного просування та інших засобів діяльності;
- забезпеченість капіталом (як власним, так й позиковим);
- здійснення зовнішньої торгівлі, що сприятиме позитивним відносинам з владою, громадською думкою, пресою тощо;
- забезпечення післяпродажним обслуговуванням, яке забезпечить лояльність споживачів;

- високий рівень якості товару чи послуги, його відповідність державним та міжнародним стандартам;

- здійснення передпродажної підготовки, яка допоможе передбачувати запити майбутніх клієнтів та переконувати їх у виняткових можливостях компанії задовольнити ці потреби [6].

Я вважаю, що велике значення для досягнення високого рівню конкурентоспроможності мають так звані розвинені чинники, що належать до більш високого порядку. Щоб їх розвивати, іноді необхідні довготривалі вкладення грошового та людського капіталу. При цьому важливою умовою забезпечення розвинених факторів є використання висококваліфікованої робочої сили і провідних технологій.

1.2. Систематизація та характеристика методів оцінки конкурентоспроможності

Фінансовий стан об'єкта на сучасному етапі розвитку економічних відносин є найважливішою характеристикою надійності, стійкості й ділової активності підприємства. Лише за умови його стабільності можливо здійснювати активну інвестиційну й інноваційну діяльність, випускати конкурентоздатну продукцію, динамічно розвиватися й посідали лідерське становище в галузі.

Огляд робіт з питань аналізу фінансового стану підприємства засвідчив, що вчені виділяють різні групи оцінкових показників, керуючись при цьому певним класифікаційним критерієм. Так, наприклад, низка авторів під час формування цільових напрямків аналізу фінансового стану підприємства беруть до уваги наявність різних груп зацікавлених осіб (кредитори, інвестори, власники, менеджери), що зумовлює відмінність в інформації для користувачів [50].

Методика розрахунку показників для аналізу фінансового стану підприємства звичайно зводиться до розрахунку декількох груп показників, а

саме: показників оцінки майнового стану, ділової активності, ліквідності, платоспроможності, фінансової стійкості наведена у табл. 1.2.

Оцінка майнового стану	• Дають змогу визначити, наскільки ефективно використовується майно підприємства. До показників даної групи можна віднести: суму господарських коштів у розпорядженні підприємства, коефіцієнт зносу основних засобів, коефіцієнт оновлення, коефіцієнт вибуття та ін
Оцінка ділової активності	• Характеризують спроможністю підприємства ефективно використовувати свої ресурси. До показників даної групи можна віднести: обсяг продажу готової продукції, робіт, послуг, прибутків, обсяг авансованого капіталу
Оцінка ліквідності	• Характеризують здатність позичальника забезпечити своєчасне виконання своїх зобов'язань, надають можливість передбачати вірогідність повернення ним позики згідно з угодою. До таких показників можна віднести: коефіцієнт абсолютної, крипичної та поточної ліквідності
Оцінка фінансової стійкості	• Характеризують ефективність формування та використання грошових ресурсів, необхідних для нормальної господарської діяльності. До показників даної групи можна віднести: коефіцієнт автономії, залежності, фінансового ризику, маневреності власного капіталу
Оцінка рентабельності	• Характеризують прибутковість діяльності підприємства. До показників даної групи можна віднести: коефіцієнти рентабельності активів, власного капіталу, діяльності, продукції

Рис.1.3. Система показників для комплексної оцінки фінансового стану [47]

Щоб визначити основні напрямки здійснення аналізу фінансового становища компанії та сформувати систему фінансових показників, в першу чергу, потрібно визначити мету дослідження, тобто, задля чого проводиться аналіз: для визначення рівня конкурентоспроможності або кредитоспроможності.[23]

Показники майнового стану дають можливість здійснити оцінку фінансового становища компаній, аналіз структури активів (оборотних й необоротних) та їх динаміку. При діагностиці фінансового стану також звертають увагу на склад капіталу суб'єкту господарювання як основного фактору, який надає характеристику фінансової стійкості та незалежності підприємства. Питання джерел створення ресурсів підприємства є також важливим для оцінки майнового стану. Закономірним є той факт, що компанії, капітал яких здебільшого сформований за допомогою позикових коштів, для кредиторів, інвесторів та контрагентів будуть не такими привабливими й високоризикованими об'єктами для вкладання коштів.

Оцінка майнового стану підприємства дає змогу визначити абсолютні й відносні зміни статей балансу за визначений період, відслідкувати тенденції їхньої зміни та визначити структуру фінансових ресурсів підприємства.[43]

Достатнім й інформативним буде розрахунок таких показників, як коефіцієнт концентрації позикового капіталу; коефіцієнт стійкого фінансування; коефіцієнт маневреності власних обігових коштів; коефіцієнт забезпеченості власними обіговими коштами.

Аналіз фінансової стійкості підприємства здійснюється за даними балансу підприємства, характеризує структуру джерел фінансування ресурсів підприємства, ступінь фінансової стійкості і незалежності підприємства від зовнішніх джерел фінансування діяльності.

Аналіз фінансових результатів діяльності підприємства передбачає дослідження динаміки та структури фінансових результатів його діяльності, дозволяє визначити фактори, що вплинули на формування величини чистого прибутку (збитку) підприємства.[42]

За результатами аналізу робиться висновок щодо прибутковості або збитковості діяльності підприємства, тенденцій зміни фінансових результатів діяльності підприємства порівняно з попередніми періодами, основних факторів, що вплинули на формування кінцевих результатів господарської діяльності підприємства [25].

Аналіз рентабельності підприємства дозволяє визначити ефективність вкладення коштів у підприємство та раціональність їхнього використання.

Аналіз ділової активності дозволяє оцінити ефективність основної діяльності підприємства, що характеризується швидкістю обертання фінансових ресурсів підприємства.[3]

Класифікацію і порядок розрахунку основних оцінних показників аналізу фінансового стану підприємства покажемо в Додатку Б.

Для підтримання стійкого фінансового стану слід систематично проводити його аналіз та оцінку з метою своєчасного виявлення та вжиття заходів щодо запобігання поширення негативних тенденцій у фінансовій діяльності підприємства.

Отже, у результаті фінансового аналізу менеджер одержує певну кількість основних, найбільш інформативних параметрів, які дають об'єктивну та точну картину фінансового стану підприємства.

1.3. Методологічні засади розробки програми підвищення конкурентоспроможності підприємства

Програма підвищення конкурентоспроможності підприємства (ППКП) – це комплекс дій, спрямованих на вирішення низки завдань для збільшення конкурентоспроможності компанії, на виконання якого надається обмежена кількість часу, а також пов'язаних із використанням фінансових, трудових та матеріальних ресурсів. У якості програми діяльність розглядається як об'єкт управління тоді, коли [43]:

- вона дійсно несе комплексний характер, а аналіз внутрішнього складу комплексу робіт має важливе значення для ефективності реалізації заходів;
- досягнення цілі діяльності, в першу чергу, пов'язано з послідовним й паралельним впровадженням всіх елементів цього заходу;
- важливим є факт обмеженості за часом, матеріальними, фінансовими та трудовими ресурсами;

- вартість та тривалість заходів залежать від організації виконання усього комплексу робіт.

На рисунку 1.6. наведені етапи розробки програми підвищення конкурентоспроможності компаній.

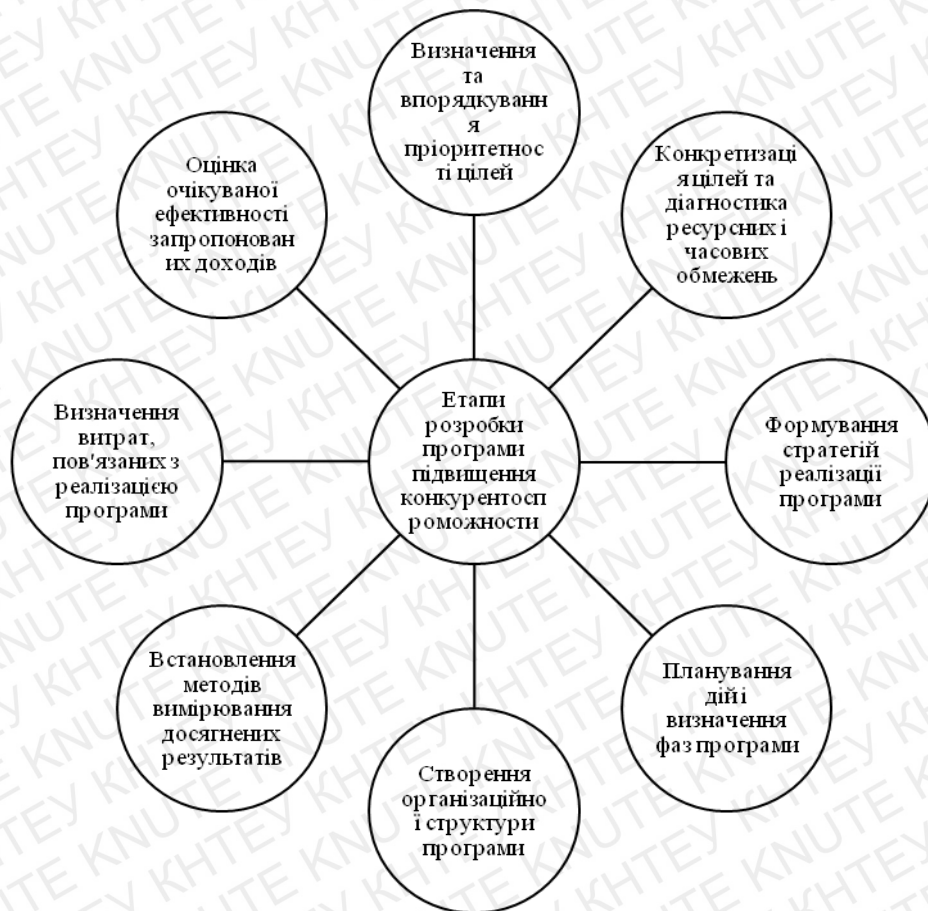


Рис.1.6. Етапи розробки програми підвищення конкурентоспроможності, [48]

Програми підвищення конкурентоспроможності як інструмент управління підприємством характеризуються [19]:

- складною метою та цільовим спрямуванням;
- невизначенністю та багатозначністю середовища;
- складною організацією робочого процесу (навантаженість великої кількості працівників і створення умов їх кооперації);
- великими термінами розробки та складною динамікою функціонування;
- значними ризиками успішності проекту.

Для підвищення конкурентоспроможності аграрних підприємств необхідно:

- реально оцінювати очікування споживачів, досліджувати тенденції їх поведінки. Тобто підприємство повинно своєчасно, об'єктивно і точно оцінювати споживчий попит у даний момент часу та прогнозувати його динаміку у майбутньому.
- планувати і впроваджувати ефективну стратегію в сферах виробництва і маркетингу, опираючись на інновації.
- проводити ефективну маркетингову політику.
- створювати всі умови для мінімізації витрат на фактори виробництва: капітал, персонал, сировину, матеріали та енергію, на виробництво продукції.
- готувати висококваліфікованих кадрів. Розвивати високий кадровий потенціал як на виконавчому, так і на управлінському рівнях, оскільки саме від якості персоналу залежать всі вищеперераховані пункти.
- здійснювати, удосконалювати та своєчасно оновлювати технології виробництва, збуту та управління.

Задля оцінки конкурентоспроможності досліджуваного підприємства були розглянуті основні показники фінансового аналізу та нормативні значення показників. Також були виявлені основні етапи Програма підвищення конкурентоспроможності підприємства (ППКП).

Отримані теоретичні засади будуть використані в аналітичній частині дипломної роботи задля найбільш повного та об'єктивного аналізу конкурентоспроможності компанії.

РОЗДІЛ 2

ДОСЛІДЖЕННЯ КОНКУРЕНТОСПРОМОЖНОСТІ ТОВ «ІМЕКО ЛТД»

2.1. Дослідження конкурентного галузевого середовища підприємства

Аналізуючи український ринок кави, варто зауважити, що наразі це один з найбільш активно зростаючих ринків харчової сфери. Зазначено, що він надзвичайно динамічний у своєму розвитку та не досяг стадії насичення. Водночас, незважаючи на те, що в Україні культура споживання кави ще тільки зароджується, помічено, що навіть в умовах економічних труднощів середній покупець намагається придбати звичну для нього норму кави. Виробниками кави в Україні вважаються фірми, які займаються обсмаженням, меленням, фасуванням кавових зерен і виробляють з них інші продукти кавової групи чи просто виконують лише одну з перелічених операцій. Проведене дослідження свідчить, що за період з 2012 по 2018 р. загальний обсяг виробництва кави в Україні зріс на 242,3 % (рис. 2.1):



Рис. 2.1. Динаміка виробництва кави в Україні, тис. тонн.

Джерело: складено автором на основі [38]

Не зважаючи на те, що культура споживання кави в Україні за останні роки збільшилася у декілька разів, проте у порівнянні з Європою відчутне значне відставання. Так, якщо в середньому жителі Європи споживають 6 – 8кг на рік, то наші співвітчизники використовують лише 1-1,5 кг на рік, про що свідчать дані International Coffee Organization. При цьому дані компанії ACNielsen Ukraine говорять про збільшення ринку кави в Україні у 2017 р.: так, відбулося підвищення споживання кавових напоїв на майже 15% (молотий – 15%, розчинний – 13%, кавові мікси – 27%) (рис. 2.2).



Рис. 2.2. Зростання споживання кави на 2018 р.,

Джерело: складено на основі [38]

У грошовому еквіваленті ринок зріс і на 23% (мелена – 27%, розчинна – 21%, мікси – 26%) (рис. 2.3).



Рис. 2.3. Зростання споживання кави у грошовому виразі у 2018 р.

Джерело: складено автором на основі [49]

Варто зауважити, що разом із збільшенням рівня споживання кави в Україні також покращуються смаки населення щодо цього напою: наприклад, 2017 р. попит на високий ціновий сегмент продукту збільшився ще на 5–6%, а рівень продажу середнього цінового сегменту зросли на 10–12% (в грошовому виразі). При цьому статистичні дані вказують на те, що сегмент дешевої розчинної кави взагалі не користується попитом на поступово виходить з продажу. Також помітним є той факт, що в країні створюється прошарок любителів кави, які готові платити за дорогі та якісні сорти меленої і розчинної кави. Що до структури вітчизняного ринку, то 75% продукції складають імпортовані товари й лише 25% – вітчизняна фасовка (у фізичному виразі) (рис. 2.4.).



Рис. 2.4. Структура ринку кави у фізичному виразі,

Джерело: складено автором на основі [38]

Необхідно також пам'ятати, що кава – це продукт, рівень споживання якого розрізняється в залежності від сезону: так, нмайже 65% продажів припадають на листопад – квітень. Очікується, що до кінця 2019 р. кавові зерна у виробників подорожчають приблизно на 15%, що призведе до підвищення роздрібних цін на 5-7%. У фізичному виразі зростання ринку кави в 2018 р. (у порівнянні з минулим і позаминулим роками) збільшиться і складе, по оцінках операторів, 3–5%. Відповідно будуть зростати обсяги продажу кави середнього,

високого і преміального сегментів. Основними постачальниками на українському ринку кави є Nescafe, Jacobs, Monterrey, Elite, Tchibo, Ambassador, Carte Noire. Серед вітчизняних: Чорна карта, Галка, Віденська кава, Добра кава (рис. 2.5.).

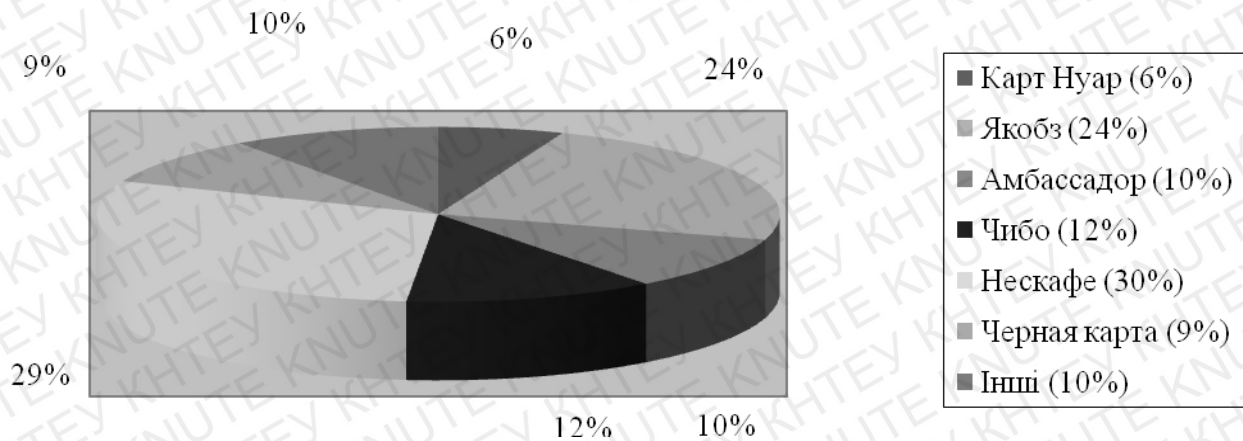


Рис. 2.5. Аналіз ринку кави за 2018 р.,

Джерело: складено автором на основі [38]

ТОВ «ІМЕКО ЛТД» займається перепродажем кави та чаю в Україні. Капітал компанії складає 18 млн грн.. Частка компанії на ринку складає 3%.

2.2. Оцінка конкурентоспроможності ТОВ «ІМЕКО ЛТД»

Задля того, щоб провести оцінку фінансового стану компанії та визначити рівень його конкурентоспроможності, необхідно здійснити аналіз його майнового стану та основних показників рентабельності й прибутковості за даними бухгалтерського балансу.

Майновий стан підприємства характеризується складом, розміщенням, структурою та динамікою активів (майна) і пасивів (власного капіталу і зобов'язань). Проведемо горизонтальний аналіз активів підприємства (Додаток Б).

Необоротні активи підприємства представлені, насамперед, основними засобами, вартість яких у 2016 р., порівняно з 2015 р. зменшилась – на

961,8 тис. грн., а у 2017 р., порівняно з 2016 р., навпаки, зросла на 234 тис. грн., що свідчить про оновлення основних засобів на підприємстві

Розрахунки у Додатку Г, у 2016 р., порівняно з 2015 р. вартість активів підприємства збільшилась на 637,6 тис. грн., а у порівнянні 2018 р. з 2017 р. - на 795 631,6 тис. грн., тобто у 3 363 разів більше, ніж у попередньому році. При цьому, необоротні активи знизилась у 2016 р., порівняно з 2015 р. – на 173,2 тис. грн., а у порівнянні 2017 р. з 2016 р. – на 682 тис. грн. Ця тенденція зберігалася і у 2018 р., де відносне відхилення у порівнянні з 2017 р. становило вже 82,8% [Додаток Г].

Зростання оборотних активів пояснюється збільшенням оборотних виробничих фондів (у 2016 р., порівняно з 2015 р. – на 817,4 тис. грн., а у 2018 р., порівняно з 2017 р. – на 806 904,9 тис. грн.). При цьому варто зазначити, що в період з 2015-2017 рр. відбувалося поступове збільшення частки готової продукції [Додаток Г].

Залишок грошових коштів і поточних фінансових інвестицій зменшився у 2016 р., порівняно з 2015 р. – на 123,8 тис. грн., а у 2017 р., порівняно з 2016 р. – на 861 тис. грн. В 2018 р., так само, відбулося скорочення обсягу грошових коштів та їх еквіваленті майже на 50%, що підтверджує наявність проблеми з забезпечення ліквідними грошовими ресурсами [Додаток Г].

Негативною характеристикою складу оборотних активів є збільшення поточної дебіторської заборгованості (у 2016 р., порівняно з 2015 р. – на 1681,5 тис. грн., а у 2017 р., порівняно з 2016 р., навпаки, скорочення на 1682 тис. грн.). У 2018 р. цей показник мав рекордне значення, сягнувши 806 904,9 тис. грн. (абсолютне відхилення у порівнянні з 2018 р.). Разом з тим, підприємство має низький рівень забезпеченості високоліквідними оборотними активами.

При цьому необхідно звернути увагу на рівень зносу основних засобів. Так, протягом досліджуваного періоду цей показник збільшився на 94%, що говорить про швидке старіння обладнання та необхідність його оновлення у найближчі роки.

Отже, починаючи з 2017 р. активна частка основних засобів виробничого призначення неухильно зростала та станом на 2018 р. становила 154%, що у грошовому еквіваленті дорівнює близько 6406 тис. грн. [Додаток Г]. Таке співвідношення активної та пасивної частини основних засобів компанії відповідає нормі в цій галузі виробництва. Причиною цього стало придбання та введення в експлуатацію транспортних засобів, які допомогли розширити спектр послуг, що надаються компанією.

ТОВ «ІМЕКО ЛТД» протягом аналізованого періоду значно збільшило обсяги запасів сировини на складі: так, якщо в 2016 р. вони становили 665 тис. грн. на початок року, то вже наприкінці 2017 р. вони становили 1605 тис. грн., тобто приріст за 2 роки становив майже 230%. Така ситуація склалася через прагнення Компанії розширити діяльність та розпочати виробництво нової продукції. Однак це неминуче призведе до збільшення обсягів незавершеного виробництва та готової продукції, що свідчить про значне уповільнення оборненості коштів.

На основі Балансу ТОВ «ІМЕКО ЛТД» проаналізуємо динаміку статей пасивів компанії за період 2015-2018 рр. (табл. 2.2)

Протягом 2016-2018 рр. ТОВ «ІМЕКО ЛТД» не мала довгострокових зобов'язань, що, з одного боку, говорить про низький рівень залежності від зовнішніх позичальників, та з іншого боку - їх наявність забезпечує підґрунтя для здійснення гнучкої фінансової політики. За період, що аналізується поточні зобов'язання у 2016 р., порівняно з 2015 р. збільшились на 1939 тис. грн., а у 2017 р., порівняно з 2016 р., навпаки, знизились на 1282 тис. грн. Серед них, сума кредиторської заборгованості зросла у 2016 р., порівняно з 2015 р. – на 1688,8 тис. грн., а у 2017 р., порівняно з 2016 р., навпаки, зменшилась – на 476 тис. грн. В 2018 р. ця сума збільшилася на 442 573,3 тис. грн у порівнянні з 2017 р., показуючи дуже максимальне значення за весь розглянутий період

За даними балансу збільшення вартості капіталу на 637,7 тис.грн. у 2016 р., порівняно з 2015 р., а у порівнянні 2017 р., з 2016 р., навпаки скорочення на 2780 тис. грн., відбулося за рахунок зростання резервного капіталу та суми

нерозподіленого прибутку (додаток Г). У 2018 р. ситуація знову змінилася: відбулося збільшення власного капіталу на 12 576,7 тис. грн. у порівнянні з 2017 р. У 2015-2018 рр. позиковий капітал підприємства представлений поточними зобов'язаннями.

В цілому можна сказати, що обсяг короткострокових зобов'язань постійно зростає, причому великими темпами, що негативно впливає на поточну ліквідність.

Зміни активної та пасивної частини балансу, які відбулися протягом 2015-2018 рр., наведені на рис. 2.6.

Фінансовий стан компанії розглядається як сукупність зобов'язань та майнових прав, які здебільшого мають грошовий характер, здійснюють обслуговування процесу формування, розподілу і використання фондів грошових коштів, що необхідні для реалізації підприємницької діяльності та забезпечення інтересів суб'єктів господарювання. Опосередковано фінансовий стан відображає те, наскільки ринком були визнані результати господарювання компанії і якість здійснення управління його основними засобами.

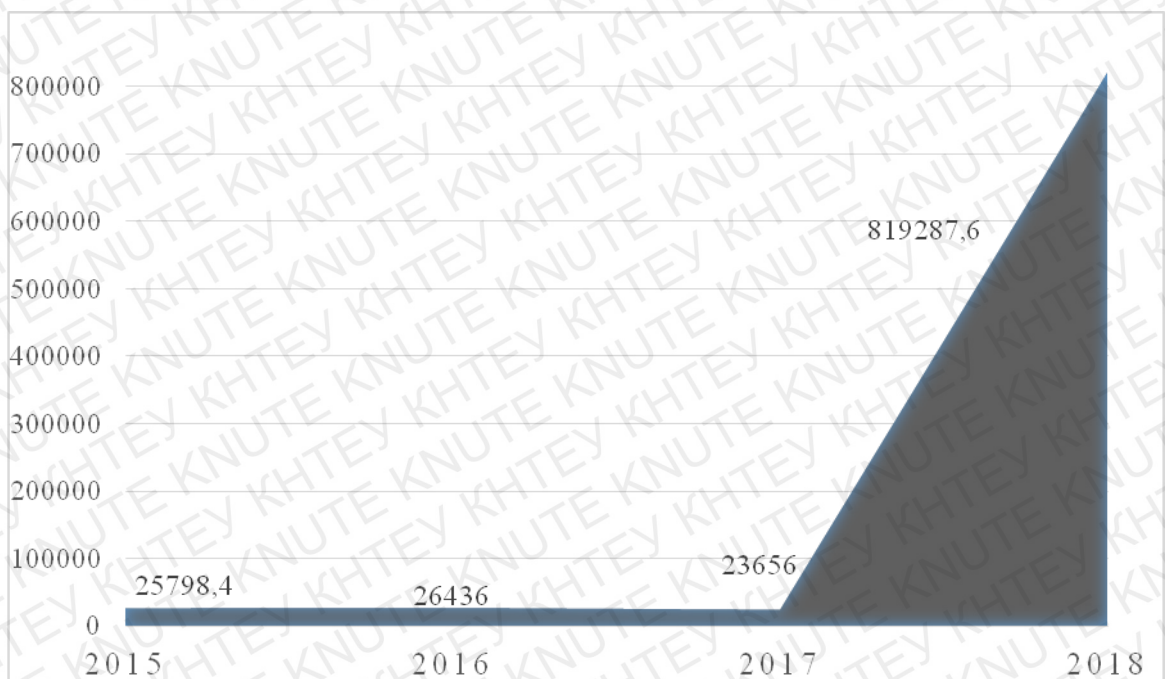


Рис. 2.6. Динаміка зміни активів та пасивів ТОВ «ІМЕКО ЛТД», 2015-2018 рр., тис. грн.

Джерело: складено автором на основі власних розрахунків за балансом підприємства

Як наслідок, майновий стан підприємства можна розглядати як склад і співвідношення майнових прав та зобов'язань, що виникають в процесі управління майном, а також економічно та соціально впливають на внутрішню організацію і позиції підприємства у зовнішньому середовищі[15].

Показники оцінки майнового стану ТОВ «ІМЕКО ЛТД» наведені у табл. 2.1.

Таблиця 2.1

Показники оцінки майнового стану ТОВ «ІМЕКО ЛТД», 2015-2018 рр.

Показник	2015 р.	2016 р.	2017 р.	2018 р.	Абсолютне відхилення		
					2016 р./ 2015 р.	2017 р./ 2016 р.	2018 р./ 2017 р.
Коефіцієнт придатності основних засобів	0,409	0,379	0,364	0,633	-0,029	-0,015	0,269
Коефіцієнт зносу основних засобів	0,591	0,621	0,636	0,367	0,029	0,015	-0,269
Коефіцієнт оновлення основних засобів	0,507	0,020	0,180	1,262	-0,487	0,160	1,082
Коефіцієнт вибуття основних засобів	0,275	0,285	0,341	0,460	0,011	0,056	0,119

Джерело: складено автором на основі власних розрахунків за додатком В

Показники оцінки майнового стану підприємства у 2017 р. зазнали змін. Коефіцієнт придатності основних засобів у 2016 р. порівняно з 2015 р. зменшився на 0,029, а у 2017 р. порівняно з 2016 р. – на 0,015. У 2018 р., навпаки, цей показник збільшився на 0,269 у порівнянні з 2017 р., що свідчить про покращення майнового забезпечення за рахунок придбання нового

обладнання.

Коефіцієнт оновлення основних засобів у 2016 р. порівняно з 2015 р. збільшився на 0,011, а у 2017 р. порівняно з 2016 р. – на 0,056. У 2018 р. він склав 1,262, сягнувши максимального значення за період аналізу.

Коефіцієнт зносу основних засобів у 2016 р. порівняно з 2015 р. збільшився на 0,029, а у 2017 р. порівняно з 2016 р. – на 0,015. У 2018 р. він скоротився на 0,269, що знову вказує на оновлення основних засобів.

В цілому, порівнюючи відхилення показників за 2015 р. та 2018 р., бачимо, що питання зносу основних засобів Компанії поступово вирішується, адже за 3 роки коефіцієнт скоротівся майже на 50%. Ця тенденція супроводжується збільшенням показнику вибуття так само майже на 50%, що свідчить про нераціональне використання основних засобів.

Динаміка майнового стану ТОВ «ІМЕКО ЛТД» наведена на рис. 2.7.

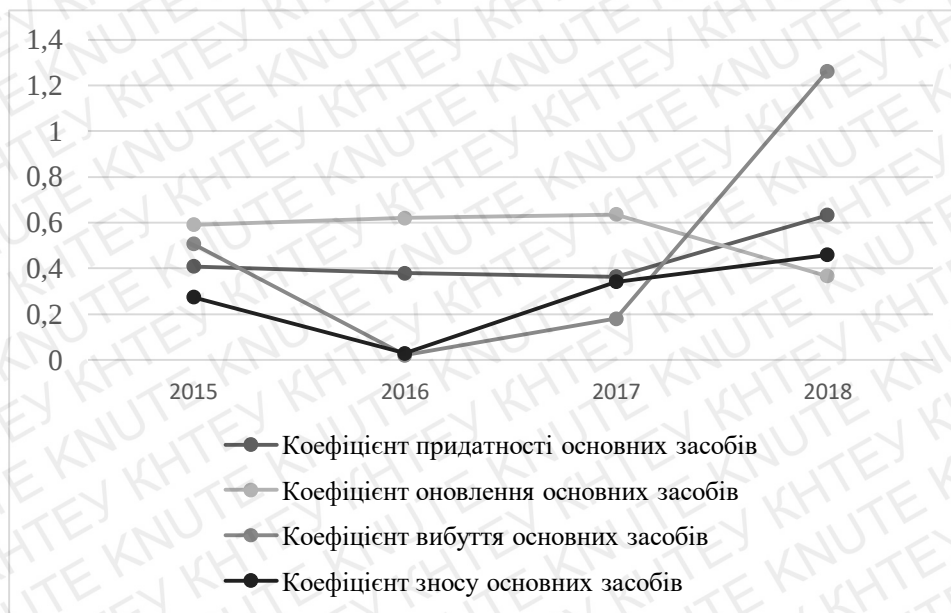


Рис. 2.7. Динаміка майнового стану ТОВ «ІМЕКО ЛТД», 2015-2018 рр.

Джерело: складено автором на основі власних розрахунків за додатком В

Далі проведемо аналіз показників ділової активності ТОВ «ІМЕКО ЛТД»

у Додатку Е.

Якщо своєчасно та найбільш повно провести аналіз ділової активності підприємства, то це допоможе уникнути кризові явища у виробничо-фінансовій діяльності підприємства, забезпечити стійке економічне зростання, мінімізувати ризик неприбуткової діяльності в сучасних умовах економічної нестабільності та високої конкуренції. Поняття ділової активності є досить широким й охоплює майже всі аспекти роботи підприємства[4].

При здійсненні аналізу рентабельності підприємства необхідно звернути увагу на те, що він визначає життєздатність компанії, її здатність забезпечувати інтереси інвесторів та витримувати конкуренцію з іншими підприємствами.

Коефіцієнт зносу основних засобів у 2016 р. порівняно з 2015 р. збільшився на 0,029, а у 2017 р. порівняно з 2016 р. – на 0,015. У 2018 р. він скоротився на 0,269, що знову вказує на оновлення основних засобів.

Коефіцієнт оборотності активів характеризує ефективність використання підприємством усіх наявних ресурсів, незалежно від джерел їхнього залучення [5]. Коефіцієнт оборотності активів має тенденцію зменшення, хоча й залишається досить високим. Коефіцієнт оборотності активів у 2017 р. зменшився на 0,677 порівняно з 2016 р., а у 2018 р. – на 2,163. Коефіцієнт оборотності власного капіталу також зменшився на 0,76 у 2017 р. та на 0,387 у 2018 р.. Це сприятлива умова для переведення активів підприємства у ліквідні кошти [Додаток Е].

Коефіцієнт оборотності матеріальних запасів характеризує швидкість реалізації товарно-матеріальних запасів підприємства. Коефіцієнт оборотності матеріальних запасів перевищує 1, що свідчить про швидку реалізацію товарно-матеріальних запасів підприємства. Але показник за 2016-2018 рр. має тенденцію зменшення (від 12,852 у 2015 р. до 5,502 у 2018 р.), що вказує на скорочення попиту на продукцію [Додаток Е].

Коефіцієнт оборотності кредиторської заборгованості показує швидкість обертання кредиторської заборгованості підприємства за період, що аналізується, розширення або зниження комерційного кредиту, що надається

підприємству. За період 2016-2018 рр. цей коефіцієнт має тенденцію до зниження (15,626) [Додаток Е]. Тобто підприємство менше ніж за місяць сплачує рахунки постачальників, що є досить гарним показником для Компанії.

Коефіцієнт оборотності власного капіталу показує ефективність використання власного капіталу підприємства. Коефіцієнт оборотності власного капіталу зменшився за 2016-2018 рр., та є досить низьким, що свідчить про неефективне використання підприємством власного капіталу.

Аналіз фінансових результатів є одним із найважливіших напрямів оцінки ефективності виробничо-фінансової діяльності підприємства.

Проаналізуємо фінансові результати підприємства у Додатку Ж (за звітними даними у додатку В).

Дані показують, що у 2017 р. підприємство отримало 1219 тис. грн. чистого збитку. В період з 2015 – 2017 рр. сума прибутку знизилась – на 2301,5 тис. грн, що негативно характеризувало роботу підприємства. Але у 2018 р. Компанія показує стрімке збільшення чистого прибутку на 131 912 тис. грн., що значно покращує фінансовий стан [Додаток Ж].

Суттєвим є зниження суми валового прибутку на підприємстві у 2017 р., порівняно з 2016 р. – на 3926 тис. грн. (22,8 %). Причинами таких змін були зменшення фізичного обсягу реалізованої продукції, зниження собівартості реалізованої продукції. В 2018 р. навпаки відбувається збільшення показнику на 33,8%, що вказує на збільшення обсягів реалізації продукції [Додаток Ж]. Протягом 2015-2018 років як доходи, так і витрати підприємства сформовані за рахунок операційної діяльності ТОВ «ІМЕКО ЛТД». Тому, доцільним є аналіз операційних витрат підприємства (табл. 2.2, Додаток В).

Таблиця 2.2

Показники операційних витрат ТОВ «ІМЕКО ЛТД», 2015-2018 рр.

Показники	2015 р.	2016 р.	2017 р.	2018 р.	Абсолютне відхилення (+,-) 2018 р. від			Відносне відхилення, у % 2018 р. до		
					2015 р.	2016 р.	2017 р.	2015 р.	2016 р.	2017 р.
Операційні витрати (разом), тис. грн., у т.ч.:	58651,9	72446,0	60400,0	161922,0	13794,1	-	101522,0	23,5	83,4	168
Матеріальні затрати, сума, тис. грн.	35852,2	47762,0	41294,0	112077,0	11909,8	-6468,0	70783,0	33,2	86,5	171
Витрати на оплату праці, сума, тис. грн.	13650,2	14742	11230,0	1,9	1091,8	-3512,0	-11228,1	8,0	76,2	-99
Відрахування на соціальні заходи, сума, тис. грн.	5285,4	5511,0	4089,0	290,7	225,6	-1422,0	3798,3	4,3	74,2	-93
Амортизація, сума, тис. грн.	1949,9	1938,0	1336,0	-	-11,9	-602,0	-	-0,6	68,9	-
Інші операційні витрати, сума, тис. грн.	1914,2	2493,0	2451,0	7883,7	578,8	-42,0	5432,7	30,2	98,3	221

Джерело: складено автором на основі власних розрахунків за додатком В

Проаналізувавши дані табл. 2.2 зробимо висновок, що спостерігається тенденція до збільшення операційних витрат, що свідчить про збільшення собівартості продукції, та інших операційних витрат, що говорить про зростання ваги залучених коштів або ж про залучення менш вигідних кредитів з більшими відсотковими ставками.

Задля оцінки ефективності роботи компанії, необхідно співвіднести одержаний прибуток із здійсненими витратами. Це являтиме собою рентабельність (табл. 2.3).

Коефіцієнт рентабельності власного капіталу характеризує ефективність вкладення коштів до даного підприємства [9]. Прибуток, отриманий

підприємством з кожної гривні власного капіталу у 2016-2018 рр. зменшився на більше ніж 50%. У 2018 р. (скорочення на 55% у порівнянні з 2017 р.).

Коефіцієнт рентабельності активів характеризує ефективність використання активів підприємства [36]. Прибуток отриманий на одиницю активів підприємства за 2015-2018 рр. значно скоротився, найнижче значення цей показник мав у 2018 р. із 2,04% збитковністю активів за цей період. Коефіцієнт рентабельності продукції характеризує прибутковість господарської діяльності підприємства від основної діяльності [24]. Коефіцієнт рентабельності продукції за 2015-2018 рр. зменшився на 14%, тобто підприємство не контролює витрати на виробництво і реалізацію продукції, і отримує при цьому недостатній чистий прибуток. Нормативного значення для коефіцієнтів рентабельності не існує, але є загальне правило, чим вище значення коефіцієнту, тим краще. Зменшення коефіцієнту протягом звітного періоду свідчить про погіршення результатів діяльності підприємства.

Коефіцієнт рентабельності діяльності характеризує ефективність господарської діяльності підприємства [16]. Коефіцієнт рентабельності діяльності значно скоротився у 2016-2018 рр. (на 0,028). Зменшення цього показника свідчить про зниження ефективності використання господарської діяльності підприємства. Це – негативна тенденція для Компанії.

Проведений аналіз господарської діяльності ТОВ «ІМЕКО ЛТД» дає підстави стверджувати про наявність негативних тенденцій, які характеризують діяльність на підприємстві як неефективну, про що свідчать показники рентабельності.

Таблиця 2.3

**Показники рентабельності (збитковості) ТОВ «ІМЕКО ЛТД»
за 2015-2018 рр.**

Показники	2015 р.	2016 р.	2017 р.	2018 р.	Абсолютне відхилення (+,-) 2018 р. від			Відносне відхилення, у % 2018 р. до		
					2015 р.	2016 р.	2017 р.	2015 р.	2016 р.	2017 р.
Чистий прибуток, тис. грн.	1405,3	-895,0	- 1219,0	- 16736,0	- 2300,3	-324,0	15517	-63,7	136,2	1272
Вартість активів, тис. грн.	25798,4	26435,0	23656,0	819287,6	636,6	-2779,0	795631,6	102,5	89,5	3363
Витрати, тис. грн.	65505,4	80534,0	60702,0	161922,0	15028,6	-19832,0	101220,0	92,7	75,4	167
Обсяг реалізації продукції, тис. грн.	78792,1	94304,0	69996,0	112077,0	15511,9	-24308,0	42081	119,7	74,2	60,1
Власний капітал, тис. грн.	21708,4	20407,0	18909,0	36232,7	- 2799,4	-1498,0	17323,7	94,0	92,7	91,6
Рентабельність (збитковість) активів, %	5,4	3,4	5,2	-2,04	-2,0	1,8	-7,6	X	x	X
Рентабельність (збитковість) витрат, %	2,1	1,1	2,0	-10,3	-1,0	0,9	-12,3	x	x	x
Рентабельність (збитковість) реалізації продукції, %	1,8	0,9	1,7	-14,9	-0,9	0,8	-16,6	X	X	x
Рентабельність (збитковість) власного капіталу, %	8,2	5,2	9,2	-46,1	-3,0	4,0	-55,3	x	X	x

Джерело: складено автором на основі власних розрахунків за додатком В

Таким чином, предметом дослідження був ТОВ «ІМЕКО ЛТД», діяльність якого спрямована на імпорту кави та чаю й подальший перепродаж на території України. Капітал компанії складає 18 млн грн.. Частка компанії на

ринку складає 3%. Задля оцінки конкурентоспроможності ТОВ був проведений аналіз фінансового стану, який включав в себе: горизонтальний аналіз активів та пасивів, оцінка майнового стану та ділової активності компанії, виявлення її рентабельності. Так, в період 2015-2018 рр. баланс ТОВ «ІМЕКО ЛТД» збільшився більше ніж в 3000 разів, проте аналіз майнового стану компанії показав високий рівень вибуття основних засобів, особливо протягом 2018 р. Негативною тенденцією всередині компанії є збільшення поточної дебіторської заборгованості та відсутність високоліквідних оборотних активів, що сприяє обмеженню компанії із подальшими розрахунками за кредиторською заборгованістю та вдосконаленням, оновленням матеріальних засобів тощо.

Характерним для діяльності ТОВ «ІМЕКО ЛТД» є те, що фінансові результати з року в рік суттєво відрізняються та коливаються: так, якщо у 2017 р. відбулося значне скорочення чистого прибутку компанії (на 22%), то вже у 2018 р. цей показник збільшився на 38%.

Аналіз фінансових результатів допоміг виявити збитковість діяльності компанії, що вже може свідчити про низький рівень конкурентоспроможності та необхідність впровадження відповідних заходів задля уникнення банкрутства.

В цілому, проведений аналіз господарської діяльності ТОВ «ІМЕКО ЛТД» дає підстави стверджувати про наявність негативних тенденцій, які характеризують діяльність на підприємстві як неефективну, про що свідчать показники рентабельності.

РОЗДІЛ 3

РОЗРОБКА ПРОГРАМИ ПІДВИЩЕННЯ КОНКУРЕНТОСПРОМОЖНОСТІ ТОВ «ІМЕКО ЛТД»

Сьогодні одним з найефективніших інструментів підвищення прибутковості компанії є реструктуризація, яка в загальному розумінні представляється у якості процесу адаптації до роботи в швидкозмінливих умовах. Через це виникає об'єктивна необхідність змінюватися разом із трансформаціями у правовій базі країни, структур, систем та форм менеджменту, принципів співпраці з державою та контрагентами тощо.

Метою проведення реструктуризації є створення повноцінних суб'єктів підприємницької діяльності, здатних ефективно функціонувати за умов переходу до ринкової економіки та виробляти конкурентоспроможну продукцію, що відповідає вимогам товарних ринків.

Формування потенційних стратегічних можливостей щодо здійснення внутрішніх реструктуризаційних заходів полягає в аналізі та опрацюванні альтернативних проектів, генерації ідей, що враховують стратегічні можливості підприємства для здійснення реструктуризації. Розробка проекту та основних напрямів реструктуризації, формулювання цілей, задач та визначення методів її проведення передбачає визначення складових, змісту і обґрунтування ефективності процесів реструктуризації підприємства. Основні умови, за яких здійснюється реструктуризація компанії, наведені нижче:

По-перше, в умовах, коли підприємство знаходиться в стані глибокої кризи.

По-друге, в умовах, коли поточне положення підприємства можна визнати задовільним, однак прогнози його діяльності є несприятливими. Підприємство стикається з небажаними для себе тенденціями зокрема конкурентоспроможності, відхилення фактичного стану від запланованого (наприклад, зниження показнику продаж, прибутку, рентабельності, рівня

попиту, грошових надходжень, збільшення витрат і т.ін.). Тут реструктуризація є реакцією на негативні зміни, поки вони не набули ще незворотного характеру.

По-третє, реструктуризації можуть піддатися благополучні, швидкозростаючі організації. Їх завдання в прискореному нарощуванні відриву від найближчих конкурентів та створення унікальних конкурентних переваг. Причому у випадку ранньої ідентифікації кризової ситуації надається велика свобода маневру та більш широкий вибір антикризових процедур, у тому числі й методів та засобів реструктуризації. Цілі та завдання, які вирішуються шляхом реструктуризації, це — забезпечення виживання підприємства на короткий строк, досягнення мінімальної його ліквідності через прийняття експрес-мір, які ґрунтуються на внутрішніх резервах; досягнення довгострокової конкурентоздатності підприємства на ринку шляхом аналізу причин, через які підприємство втратило конкурентні позиції, визначення перспективних сфер діяльності, для кожної з яких формується власна ринкова стратегія і цілі підприємства вирішення проблем орієнтації всіх структур та процесів на досягнення поставлених цілей [6]; перетворення діючого підприємства у високотехнологічне за рахунок розробки і придбання матеріальних і нематеріальних активів, спрямованих на приріст його ринкової вартості в довгостроковій перспективі.

Для підвищення конкурентоспроможності підприємства, важливе значення має виявлення, обґрунтування і класифікація факторів і резервів, що обумовлюють її рівень. За ступенем залежності від підприємства, весь набір факторів можна поділити на зовнішні та внутрішні. Зовнішніми факторами є рівень відкритості економіки країни; рівні конкурентоспроможності країни, регіону, галузі; державна підтримка малого і середнього бізнесу в країні; правове регулювання функціонування економіки країни і регіонів; податкові ставки; відсоткові ставки; національна система стандартизації та сертифікації; якість інформаційного забезпечення управління на всіх рівнях ієрархії; наявність доступних і дешевих природних ресурсів; державна підтримка науки, освіти та інноваційної діяльності; прогресивність системи підготовки та

перепідготовки кадрів в країні; кліматичні умови і географічне положення країни або регіону тощо.

Під внутрішніми факторами розуміють: впровадження у виробництво нової техніки, прогресивної технології, дієвих економічних стимулів; підвищення кваліфікаційного рівня працівників; формування системи конкурентних відносин у діяльності персоналу та ін.

Як тільки суб'єкт господарювання досягає фінансової життєздатності, він вже матиме таку структуру балансу, за якою ліквідність й платоспроможність компанії відповідатимуть вимогам ринку. Також можна буде усунути проблеми з погашенням кредиторської заборгованості, відсотків за нею або інших видів боргів. Існують декілька напрямів, за якими політика реструктуризації є найбільш ефективною:

- реструктуризація управлінської ланки компанії— спрямована на перетворення структури управління організацією шляхом раціоналізації розподілу функцій і завдань на різних рівнях між службами та посадовими особами, виходячи з напрямів перетворень; вдосконалення технології виконання управлінських робіт по досягненню кінцевих цілей діяльності підприємства; виключення дублювання і паралелізму в роботі структурних підрозділів і окремих працівників; надання управлінській праці характеру підприємницької діяльності; скорочення числа рівнів в організаційній структурі; децентралізації управління за рахунок делегування повноважень щодо прийняття управлінських рішень і відповідно відповідальності за їх ефективність на більш низькому рівні управління.

- реструктуризація фінансів — поліпшення фінансового становища підприємства за рахунок збільшення надходження грошових коштів; зниження платежів; перенесення частини надходжень на більш ранні або більш пізні терміни. Серед методів реструктуризації фінансів виділяють методи, орієнтовані на активи і на пасиви. Реструктуризація активів передбачає їх продаж, здачу в оренду, поліпшення роботи підприємства за рахунок інвестицій у виробничі фонди та технічної реструктуризації, зміна структури капіталу і

передбачає участь кредиторів, акціонерів, зміна розміру й умов отримання позикових коштів і власного капіталу, перегляд готівкових боргів. Реструктуризація пасивів передбачає зменшення боргів за рахунок конвертації боргу в акціонерному капіталі в гібридні форми або борг.

- організаційно-правова реструктуризація — це зміна виробничої структури та правового статусу підприємств.

Під час вирішення завдань реструктуризації компанії важливим етапом є встановлення чітких цілей діяльності. Під цим процесом розуміють відповідне формулювання і визначення методів та інструментів досягнення поставленої мети у вигляді конкретних завдань, планів і критеріїв оцінки. Проблеми, які будуть виявлені під час прийняття рішення щодо реструктуризації, дають можливість встановити поточні нагальні цілі, головною з яких, зазвичай є функціональне виживання підприємства (рис. 3.1).



Рис. 3.1. Перелік поточних цілей реструктуризації ТОВ «ІМЕКО ЛТД»,

Джерело: складено автором на основі [1]

Під час вибору підходу здійснення реструктуризації важливо враховувати відмінності, які, в першу чергу, пов'язані з особливостями функціонування галузі, в якій компанії працює. При цьому є перелік напрямку робіт, які є загальними для більшості компаній. До них відносять:

– проведення маркетингової кампанії, під час якої будуть створені «центри споживачів»: вони будуть проводити весь спектр маркетингових

операцій, включаючи формування попиту, обслуговування покупців, отримання зворотнього зв'язку тощо;

- проведення децентралізації під час прийняття господарських рішень: цей процес може включати в себе формування окремих підрозділів, відповідних за певні сфери функціонування компанії (створення центру відповідальності, яка матиме право вступати у партнерські зв'язки з іншими організаціями);

- реформування системи мотивації кадрів та трудової політики, яке може супроводжуватися скороченням робочої сили, яка не є ефективною для цього підприємства;

- розширення компанії за рахунок створення нових суб'єктів господарства на базі вже діючих підрозділів; це сприятиме стимулюванню підприємницької активності нових гравців завдяки збільшенню їх мобільності й доступності на ринку послуг та товарів, зниженню рівню виробничих витрат, підвищенню мотивації працівників, розширенню ринкової ніши та ін.;

- збільшення рівню інвестицій за рахунок збільшення прибутковості діяльності компанії і розширення їх фінансового потенціалу через реструктуризацію.

Задля того, щоб досягти встановлених значень, можна використовувати наступні заходи: переоформлення (реструктуризація) боргів, емісія акцій компанії (цінних паперів), здійснення переоцінки активів, скорочення дебіторської заборгованості та ін. Якщо проблеми компанії є більш суттєвими, потребується «усебічна» реструктуризація. Варто зазначити, що за цим типом реформування відбувається й фінансова реструктуризація.

Основними методами, які використовуються для впровадження концепцій і програм реструктуризації, є:

- здійснення комплексного фінансово-економічного аналізу стану суб'єкта господарювання;

- здійснення комплексної бізнес-діагностики суб'єкта господарювання;

- виокремлення конкурентних переваг та недоліків компанії, проведення розробки пропозицій, які сприятимуть оптимізації функціонування

підприємства;

– формування підсумкового звіту, який може бути основою для практичного впровадження проекту програми реструктуризації.

Дана проблема досліджується на ТОВ «ІМЕКО ЛТД», як було зазначено вище, головною діяльністю підприємства є отримання прибутку (доходи) через різнобічну підприємницьку діяльність пов'язану в першу чергу з виробництвом та реалізацією пластмасових виробів.

Вся продукція товариства збувається у Київській області та за її межами. Основними клієнтами підприємства є: населення, супермаркети тощо.

Підприємство є неплатоспроможним. Планується провести реструктуризацію ТОВ «ІМЕКО ЛТД». Зміна структури підприємства, його управління, створення на базі майна відокремлених структурних підрозділів товариства із залученням інвесторів, дозволить створити повноцінні суб'єкти господарської діяльності, які будуть здатні ефективно функціонувати в сучасних ринкових умовах, виробляти конкурентноспроможну продукцію, яка відповідатиме вимогам товарних ринків.

На рис. 3.2 наведена структура та зміст моделі процесу реструктуризації підприємства, у якому суттєву позицію займає визначення взаємодій із зовнішніми об'єктами.

Модель процесу реструктуризації містить рішення основних проблем, які необхідно включити до плану реструктуризації.

На ТОВ «ІМЕКО ЛТД» слід використовувати експертну систему, на яку покладено вирішення п'яти задач:

- прогнозування попиту;
- моніторинг ринкових параметрів;
- планування обсягів випуску продукції;
- моніторинг використання інвестицій.
- розрахунок розподілу інвестицій за об'єктами інвестування.

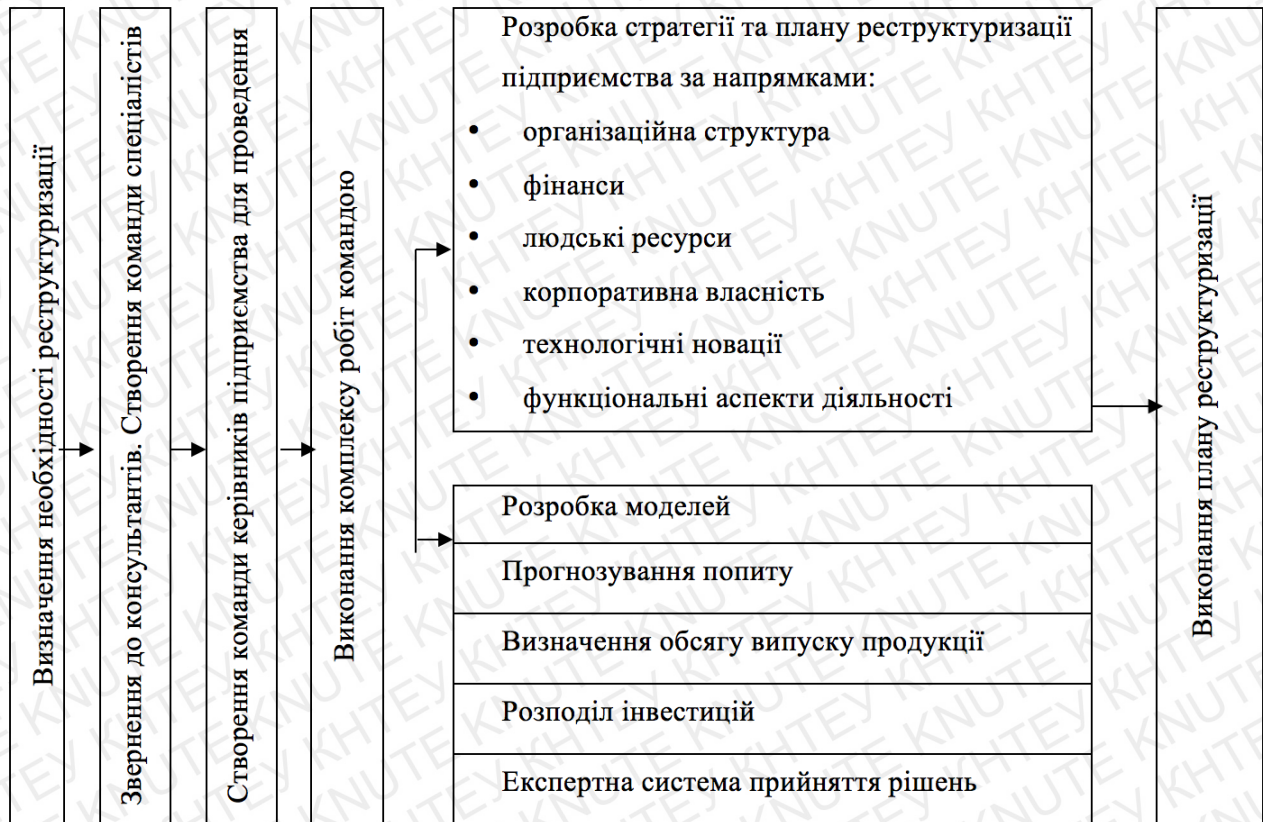


Рис. 3.2. Модель процесу реструктуризації [18]

Підвищення ефективності фінансово-господарської діяльності підприємства можливе завдяки великій кількості заходів, спрямованих, перш за все, на збільшення віддачі від активів підприємства, які формуються за їх рахунок. Так, у світовій практиці вважається, що внаслідок великої ролі, яку відіграють поточні активи підприємства як у забезпеченні безперервності діяльності, так і у відволіканні фінансових ресурсів, необхідно перш за все, здійснювати заходи, що спрямовані на оптимізацію оборотних активів. До них належать: скорочення виробничих запасів товарно-матеріальних цінностей та прискорення обертання оборотних коштів.

Швидкість, ефективність, оригінальність, орієнтація на споживача, якість і продуктивність – це фактори, які можуть привести до зайняття фірмою більш вигідної конкурентної позиції, у тому числі в глобальній економічній системі.

Зупинимось детальніше на вищенаведених заходах.

Удосконалення політики управління товарно-матеріальними запасами ТОВ «ІМЕКО ЛТД».

Спрогнозуємо графічно обсяг товарно-матеріальних запасів ТОВ «ІМЕКО ЛТД» у 2019 р. (рис. 3.3.)

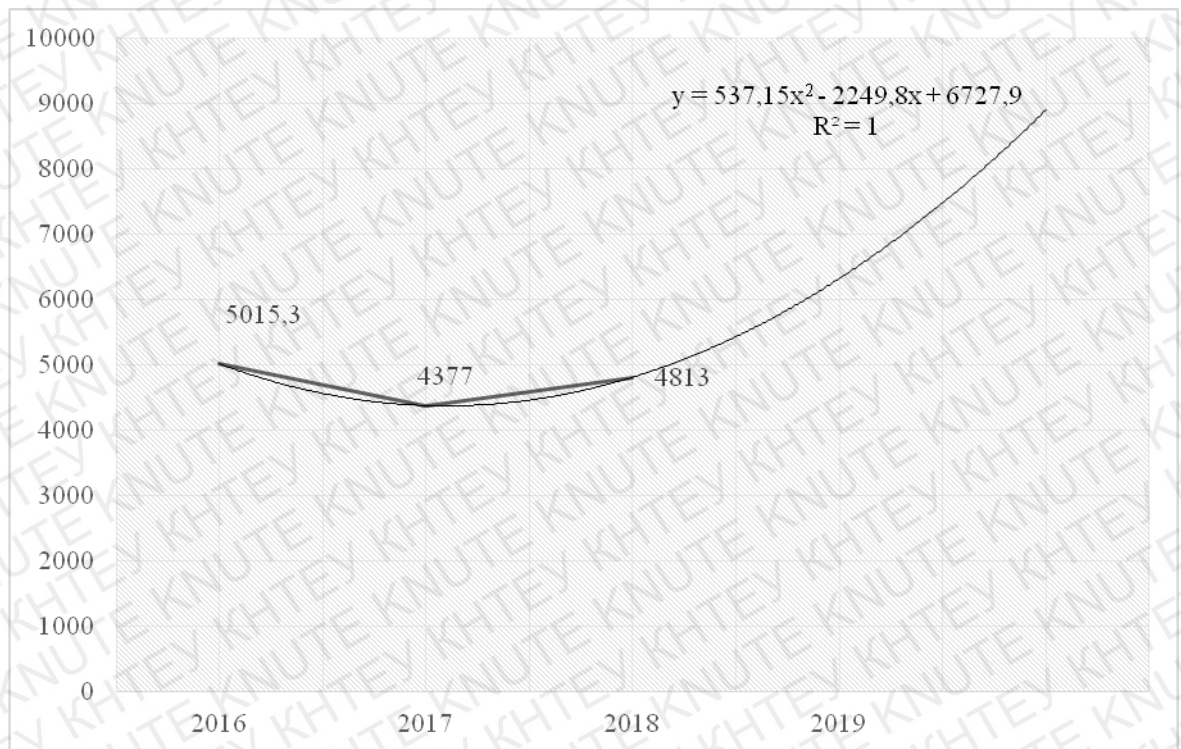


Рис. 3.3. Фактичне та прогнозне значення обсягу товарно-матеріальних запасів ТОВ «ІМЕКО ЛТД» за 2016-2019 рр.,

Джерело: складено автором на основі власних розрахунків.

Підвищити приток грошових коштів та знизити витрати за зберігання на підприємстві ТОВ «ІМЕКО ЛТД» можна шляхом реалізації послуг, які користуються невеликим попитом за нижчою ціною.

Для покращення притоку грошових коштів у ТОВ «ІМЕКО ЛТД» необхідно оцінити причини та прийняти коректуючі дії по виправленню затримок з надходження коштів на банківський рахунок. Необхідно встановити, звідки прийшли грошові кошти, як вони передаються із периферійних рахунків на головний рахунок підприємства, а також в'яснити облікову політику контролю та надходження грошових коштів та подовженістю у відношенні між отриманням чека та розміщенням його на депозит.

Необхідно використати усі можливі шляхи для прискорення надходжень грошових коштів, включаючи попередньо узгоджене дебетування, по яких наявні грошові кошти переводяться із рахунків підприємства на рахунок банку.

Також прискорити приток грошових коштів на ТОВ «ІМЕКО ЛТД» можна, направивши рахунки покупцям раніше, ніж завжди практикується, наприклад, відразу ж після виконаної послуги. Можна потребувати депозит на крупні або регулярні замовлення, або виставляти рахунки по мірі виконання діючого замовлення. Також підприємство може нараховувати відсотки на дебіторську заборгованість, прострочену погашенням, та пропонувати знижки за авансовані платежі, а також практикувати умови по факту поставки товару.

Відстрочка виплат грошових коштів може допомогти ТОВ «ІМЕКО ЛТД» зробити великий дохід та мати у розпорядженні великі грошові кошти. Необхідно оцінити отримувача платежу та визначити, до якої міри можливо розумно відтягувати останні строки платежу, без додаткових фінансових витрат та зниження кредитоспроможності

Також замість оплати повної вартості рахунку, можна здійснити часткові платежі або їх затримати, запросивши додаткову інформацію щодо рахунку-фактури у продавця перед її оплатою.

Управління дебіторською заборгованістю безперечно впливає на прибутковість підприємства та визначає дисконтну та кредитну політику для малоефективних клієнтів-покупців, шляхи прискорення потреби боргів та зменшення безнадійних боргів, а також вибір умов продажу, що забезпечують гарантоване надходження грошових коштів.

Основна мета управління дебіторською заборгованістю полягає у мінімізації її розміру та строків інкасації боргу. У процесі управління вирішуються наступні задачі: вибір оптимальних строків платежів та форм розрахунків зі споживачами; оцінка доцільності надання відстрочок платежу споживачам; аналіз складу дебіторів з вирахуванням їх репутації; лімітування загального розміру дебіторської заборгованості та по кожному дебітору окремо; забезпечення повернення дебіторської заборгованості шляхом її оформлення забезпеченими векселями; використання сучасних способів рефінансування дебіторської заборгованості.

Обґрунтовуючи доцільність надання відстрочок платежу покупцям

послуг підприємства, необхідно оцінити, яким чином збільшення інвестицій у дебіторську заборгованість вплине на: загальний рівень дебіторської заборгованості підприємства (її питому вагу у сукупних оборотних активах); коефіцієнт простроченої дебіторської заборгованості (її питому вагу у загальній дебіторській заборгованості); середній період інфляції та кількість оборотів дебіторської заборгованості; розмір додаткових доходів, оборотних витрат та прямих фінансових втрат.

Враховуючи рівень дохідності та ризикованості можна застосовувати відповідну стратегію кредитної політики: агресивна, поміркована та консервативна.

При виборі конкретної стратегії кредитної політики необхідно враховувати ряд чинників: рівень платоспроможності споживачів; кон'юнктуру ринку запропонованої продукції; потенційні можливості збільшення обсягів продажу при розширенні відсотка її реалізації завдяки наданню відстрочок з платежів; правові засади під час отримання дебіторської заборгованості; фінансові можливостей здійснення інвестицій у дебіторську заборгованість з залученням потрібної частки їх з обороту, допустимий рівень ризиків.

При управлінні дебіторською заборгованістю ТОВ «ІМЕКО ЛТД» у 2019 р., задля прискорення розрахунків, доцільно б було здійснити факторингову операцію, який передбачає надання споживчого кредиту для клієнтів. Тобто, переоформити на банк або факторингову компанію право отримання фінансових ресурсів з метою подальшого стягування боргів у покупців саме через цих посередників.

Щоб оптимізувати структуру оборотних активів ТОВ «ІМЕКО ЛТД», рекомендуємо впровадити наступні заходи з покращення політики управління:

1. Визначити оптимальний обсяг товарних запасів та часу, коли їх необхідно буде поновити.
2. Реалізувати послуги, які не мають великий попит, за більш доступною ціною.
3. Використовувати усі можливі шляхи скорочення терміну надходження

грошових коштів (онлайн-перекази, онлайн-гаманці, банківські рахунки тощо).

4. Направляти рахунки покупцям раніше, ніж це зазвичай практикується.

5. Вимагати внесення депозиту (передоплати) на великі або регулярні замовлення, або виставляти рахунки по мірі виконання поточного замовлення.

6. Здійснення нарахування відсотків на тривалу дебіторську заборгованість та надання знижок за авансовані платежі.

Таким чином, для підвищення конкурентоспроможності підприємств необхідно розробляти і впроваджувати комплексну систему заходів, спрямованих на забезпечення якості продукції та послуг.

Розвиток конкурентного ринку вимагає створення умов для підвищення рівня пропозиції високоякісних товарів та послуг, а також забезпечення публічності і інформаційної відкритості ринку за цінами і якістю послуг. Це забезпечить споживачам можливість вільного вибору продукції та послуг, зробить ціну і якість предметом конкуренції. Механізм «ціна-якість» дозволить стимулювати дослідження попиту на різні категорії продукції та послуг і проводити аналіз рівня конкуренції, підвищувати якість пропонованих товарів та послуг, знаходити оптимальний баланс між їх ціною і якістю. Все це створює умови для подальшого підвищення ефективності роботи і росту конкурентоспроможності національної економіки в цілому.

Отже, задля підвищення конкурентоспроможності ТОВ «ІМЕКО ЛТД» було запропоновано здійснити реструктуризацію. Завдяки цьому очікується досягти наступних результатів:

- збереження контролю над підрозділами;
- збереження працездатності перспективних підрозділів;
- скорочення неприбуткових підрозділів.

Проведення зміни структури компанії та методів його управління, формування на основі майна окремих структурних підрозділів організації завдяки залученню інвесторів сприятиме створенню повноцінних суб'єктів господарської діяльності, які зможуть ефективно працювати й розвиватися в умовах сьогоденного ринку, постачати конкурентноспроможний товар, який

відповідатиме вимогам товарних ринків.

Для покращення притоку грошових коштів у ТОВ «ІМЕКО ЛТД» необхідно оцінити причини та прийняти коректуючі дії по виправленню затримок з надходження коштів на банківський рахунок.

Отже, для підвищення конкурентоспроможності підприємств необхідно розробляти і впроваджувати комплексну систему заходів, спрямованих на забезпечення якості продукції та послуг.

ВИСНОВКИ ТА ПРОПОЗИЦІЇ

Під час виконання дипломної роботи було виявлено, що дане підприємство є конкурентоспроможним. Серед теоретичних аспектів було розглянуто, що під конкурентоспроможністю фірми мається на увазі здатність використовувати свої сильні сторони і концентрувати свої зусилля в тій галузі виробництва товарів або послуг, де вона може зайняти лідируючі позиції на внутрішніх і зовнішніх ринках.

На основі поставлених завдань, нами були сформовані наступні висновки:

1. Конкурентоспроможність підприємства як характеристика оцінки кінцевих результатів діяльності підприємства на ринку є показником відносним, де базою для порівняння виступають аналогічні показники, які використовуються для оцінки конкурентоспроможності підприємств-конкурентів.

Підвищення конкурентоспроможності – це процес змін, які потрібно мотивувати, стимулювати і генерувати. Ці зміни створюють позитивне налаштування й організаційну культуру, які сприяють, як виживанню підприємства в агресивному зовнішньому середовищі, так і досягненню провідних позицій на ринку.

2. Проведений аналіз ринку продажу кави в Україні за 2015-2018 рр. Визначено що, ТОВ «ІМЕКО ЛТД» займається в основному перепродажем кави та чаю в Україні. Капітал компанії складає 18 млн грн. Частка компанії на ринку складає 3% від всіх компаній, що продають каву.

3. Проаналізовано фінансово-економічні показники діяльності та ефективності використання ресурсів ТОВ «ІМЕКО ЛТД». Загалом, негативною характеристикою складу майна є збільшення поточної дебіторської заборгованості (у 2016 р., порівняно з 2015 р. – на 1681,5 тис. грн., а у 2017 р., порівняно з 2016 р., навпаки, скорочення на 1682 тис. грн.). Разом з тим, підприємство має низький рівень забезпеченості високоліквідними оборотними активами. Залишок грошових коштів і поточних фінансових інвестицій зменшився у 2016 р., порівняно з 2015 р. – на 123,8 тис. грн., а у 2017 р., порівняно з 2016 р. – на 861 тис. грн.

За даними балансу збільшення вартості капіталу на 637,7 тис.грн. у 2018 р., порівняно з 2016 р., а у порівнянні 2018 р., з 2017 р., навпаки скорочення на 2780 тис. грн., відбулося за рахунок зростання резервного капіталу та суми нерозподіленого прибутку (додаток А). У 2015-2017 рр. позиковий капітал підприємства представлений поточними зобов'язаннями. За період, що аналізується поточні зобов'язання у 2016 р., порівняно з 2015 р. збільшились на 1939 тис. грн., а у 2017 р., порівняно з 2016 р., навпаки, знизились на 1282 тис. грн. Серед них, сума кредиторської заборгованості зросла у 2016 р., порівняно з 2015 р. – на 1688,8 тис. грн., а у 2018 р., порівняно з 2017 р., навпаки, зменшилась – на 476 тис. грн. Короткострокові кредити банків – відсутні.

Вся продукція товариства збувається у Київській області та за її межами. Основними клієнтами підприємства є: населення, супермаркети тощо.

Підприємство є неплатоспроможним. Планується провести реструктуризацію ТОВ «ІМЕКО ЛТД». Зміна структури підприємства, його управління, створення на базі майна відокремлених структурних підрозділів товариства із залученням інвесторів, дозволить створити повноцінні суб'єкти господарської діяльності, які будуть здатні ефективно функціонувати в сучасних ринкових умовах, виробляти конкурентоспроможну продукцію, яка відповідатиме вимогам товарних ринків.

4. Аналіз фінансової стійкості підприємства показав, що Компанія істотно залежить від зовнішнього фінансування, та витрати не покриваються отриманим прибутком повністю й вчасно. Дебіторська заборгованість дозволяє покривати кредиторську, але терміни покриття досить великі, що свідчить про повільну сплату дебіторської та, відповідно, повільне погашення кредиторської заборгованості.

Ділова активність підприємства показала, що підприємство є конкурентоспроможним, але неплатоспроможним. Аналіз рентабельності підприємства показав, що підприємство не рентабельним. Наприклад, рентабельність продукції дуже низька, що свідчить про неконтрольований рівень витрат.

5. Задля оптимізації робочого процесу та здійснення якісного фінансового аналізу ТОВ «ІМЕКО ЛТД» почав користуватися системою Project Expert, яка веде облік складових господарської діяльності та здійснює фінансовий аналіз за рядом показників. Це допомагає зекономити час на проведення дослідження, надає можливість отримання більш достовірної, вчасної та точної інформації.

В цілому можна стверджувати, що ТОВ «ІМЕКО ЛТД» в умовах високого рівня інфляції, економічної кризи всередині країни зазнав суттєві фінансові труднощі. Якщо Компанія продовжуватиме господарську діяльність, зможе розширити виробничі можливості та налагодити нові партнерські зв'язки для розширення асортименту імпоротної продукції, то в неї є всі шанси залишатися конкурентною на українському ринку.

Для покращення притоку грошових коштів у ТОВ «ІМЕКО ЛТД» необхідно оцінити причини та прийняти коректуючі дії по виправленню затримок з надходження коштів на банківський рахунок. Необхідно встановити, звідки прийшли грошові кошти, як вони передаються із периферійних рахунків на головний рахунок підприємства, а також в'яснити облікову політику контролю та надходження грошових коштів та подовженістю у відношенні між отриманням чека та розміщенням його на депозит.

Необхідно використати усі можливі шляхи для прискорення надходжень грошових коштів, включаючи попередньо узгоджене дебетування, по яких наявні грошові кошти переводяться із рахунків підприємства на рахунок банку.

Також прискорити приток грошових коштів на ТОВ «ІМЕКО ЛТД» можна, направивши рахунки покупцям раніше, ніж завжди практикується, наприклад, відразу ж після виконаної послуги.

СПИСОК ВИКОРИСТАНИХ ДЖЕРЕЛ

1. Бай С.І. Забезпечення конкурентоспроможності підприємства як напрям здійснення змін в процесі його організаційного розвитку / С. І. Бай // Науковий вісник Чернігівського державного інституту економіки і управління. Серія 1 : Економіка. - 2014. - Вип. 4. - С. 110-114. - Режим доступу: http://nbuv.gov.ua/UJRN/NvChdieu_2014_4_19
2. Берляк Г. В. Організація бухгалтерського обліку як засіб забезпечення інвестиційної безпеки підприємства / Г. В. Берляк // Проблеми теорії та методології бухгалтерського обліку, контролю і аналізу. Сер. : Бухгалтерський облік, контроль і аналіз. - 2014. - Вип. 3. - С. 26-45. URL: : http://nbuv.gov.ua/UJRN/ptmbo_2014_3_5
3. Бондаренко С. М. Аналіз сучасних стратегій / С. М. Бондаренко, О. В. Свиринюк // Збірник наукових праць магістрів спеціальності 8.03060101 «Менеджмент організацій та адміністрування (за видами економічної діяльності)». – К., 2014. – С. 56–62
4. Бутенко Н. Конкурентні стратегії підприємства в розрізі виробничих ланцюгів / Н. Бутенко // Конкуренція: Вісник антимонопольного комітету України. – 2015. – № 2. – С. 33-40
5. Ведута Л.Л., Шкляренко Ю.В. Управління процесом забезпечення конкурентоспроможності підприємства на ринку спецтехніки / Л.Л. Ведута, Ю.В. Шкляренко // Актуальні проблеми економіки та менеджменту: збірник матеріалів Міжнародної науково-практичної конференції / ІІ Східноукраїнський інститут економіки та управління у3-х частинах. – Запоріжжя: ГО «СІЕУ», 2017. – Ч.3. – с. 75-78. - УДК 338.24(063)
6. Віколов О. І. Управління конкурентоспроможністю підприємства / О. І. Віколов // Економіка і менеджмент культури . - 2013. - № 1. - С. 78-80. URL: : http://nbuv.gov.ua/UJRN/ekmk_2016_1_17
7. Гончаровська І. Теоретичні аспекти сутності конкурентних стратегій підприємств / І. Гончаровська. - Маркетингові технології підприємств в

сучасному науково-технічному середовищі. – Матеріали VI Регіональної науково-практичної конференції молодих вчених та студентів. – Тернопіль, ТНТУ, 2016. – 266 с

8. Груб'як С.В. Аналіз фінансово-економічного стану промислового підприємства/ С.В. Груб'як// Глобальні та національні проблеми економіки. – 2015. – Випуск 3 – С. 268-271.

9. Губина И.А. Анализ ликвидности предприятия на основе баланса / И.А. Губина / Світ бухгалтерського обліку. – 2015. – № 2. – С. 75-79.

10. Гуменюк А.В., Школенко О.Б. Маркетингове забезпечення процесу створення конкурентоспроможної продукції [Електронний ресурс] / А.В. Гуменюк, О.Б. Школенко // «Економіка та суспільство», № 12, 2017 р. URL: http://economyandsociety.in.ua/journal/12_ukr/39.pdf. – Економіка і суспільство

11. Деренская Я. Финансовое состояние предприятия/ Я. Деренская// К. Созидатель. - 2017. – № 19. – С. 43-46.

12. Дикань, В. Л. Методичні підходи до оцінки конкурентоспроможності підприємства / В. Л. Дикань, Т. В. Пономарьова // Вісник економіки транспорту і промисловості. Серія «Економіка». – 2016. – Випуск 36. – С. 100–105.

13. Діденко Є. О. Управління конкурентоспроможністю юридичної компанії на основі визначення ключових факторів успіху в умовах насиченого конкурентного середовища / Є. О. Діденко, А. Г. Ткаченко // Технології та дизайн. – К. : КНУТД, 2014. – №4 (13). URL: http://nbuv.gov.ua/jpdf/td_2014_4_12.pdf.

14. Дмитренко А.В., Лебедик Г.В., Яценко В.В. Роль управлінського обліку та проблеми його впровадження на підприємствах [Електронний ресурс] «Економіка та суспільство», № 13, 2017 р. URL: http://economyandsociety.in.ua/journal/13_ukr/225.pdf. – Економіка і суспільство.

15. Довгань Л. Є. Науково-методичне забезпечення стратегічної стійкості підприємства в умовах нестабільного ринкового середовища / Л. Є. Довгань, Г. А. Мохонько // Економіка та держава. - 2016. - № 9. - С. 20-23. URL: : http://nbuv.gov.ua/UJRN/ecde_2010_9_7

16. Жовновач Р. І. Управління конкурентоспроможністю підприємств сільськогосподарського машинобудування : дис. ... док. ек. наук : 08.00.04 / Жовновач Руслана Іванівна ; М-во освіти і науки України, ДВНЗ«Приазовський державний технічний університет». – Маріуполь, 2016. – 462 с
17. Жовновач Р. І. Системний підхід до управління конкурентоспроможністю підприємства / Р. І. Жовновач // Наукові праці Кіровоградського національного технічного університету. Економічні науки. - 2015. - Вип. 18(1). - С. 344-351. URL: http://nbuv.gov.ua/UJRN/Npkntu_e_2010_18%281%29_56
18. Жукевич С. М. Конкурентний аналіз в контексті стратегічного управління підприємством / С. М. Жукевич // Економічні науки. Сер. : Економіка та менеджмент. - 2016. - Вип. 9(2). - С. 175-182. URL: http://nbuv.gov.ua/UJRN/ecnem_2012_9%282%29_27
19. Інформаційні матеріали офіційного серверу Верховної ради України/ [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://www.rada.gov.ua/> - Загол. з екрану
20. Іщук С. Фінансово-кредитні проблеми підприємств України / С. Іщук // Регіональна економіка. – 2017. – № 19. – С.18-21.
21. Квятковська, Л. А. Оцінка поточної та довгострокової конкурентоспроможності підприємства/ Л. А. Квятковська, Л. Д. Воробйова // Вісник національного технічного університету «Харківський політехнічний інститут». Збірник наукових праць. – 2016. – Випуск 26. – С. 181–187.
22. Кондратьєв О.В. Фактори забезпечення фінансової стійкості підприємства / О.В. Кондратьєв. Фінанси України. – 2015. – № 9. – С. 73-76.
23. Конкурентоспроможність у системі економічного потенціалу підприємства / Н. Новікова, Т. Зубко // Вісник Київського національного торговельно-економічного університету. - 2017. - № 3. - С. 64–81. - Режим доступу: http://nbuv.gov.ua/UJRN/Vknteu_2017_3_7.
24. Коновал В. В. Системно-процесний підхід до управління конкурентоспроможністю підприємства / В. В. Коновал. // Економіка. Управління. Інновації. - 2017. - № 2. URL:

http://nbuv.gov.ua/UJRN/eui_2011_2_23

25. Королюк Н. М. Роль організації та інформаційного забезпечення управлінського обліку на підприємстві: реалії та перспективи / Н. М. Королюк, Д. Л. Лозинський // Бізнес Інформ. - 2016. - № 4. - С. 201-205. URL: http://nbuv.gov.ua/UJRN/binf_2016_4_32

26. Космина О. М. Конкурентоспроможність і конкурентні переваги підприємства в сучасних ринкових умовах / О. М. Космина // Збірник наукових праць Таврійського державного агротехнологічного університету (економічні науки). - 2015. - № 1(2). - С. 125-131. URL: http://nbuv.gov.ua/UJRN/znptdau_2013_1_2_17

27. Котлер Ф. Основы маркетинга. Краткий курс. Пер. с англ. / Ф. Котлер. - М. :Издательский дом «Вильямс», 2017. — 656 с.

28. Коцко Т.А., Гарбачук К.В. Розвиток конкурентних переваг підприємства в умовах нестабільності зовнішнього середовища / Т.А. Коцко, К.В. Гарбачук // Сучасні підходи до управління підприємством: збірник наукових праць /. – Київ: НТУУ «КПІ ім. Ігоря Сікорського», 2016.

29. Мазоренко О.В., Майстренко О.В. Методичний інструментарій стратегічного планування/ О.В. Мазоренко, О.В. Майстренко// Глобальні та національні проблеми економіки. – 2015. - Випуск 6. – С. 373-376

30. Масленніков Є. Управлінський аспект в проведенні внутрішньої перевірки витрат на підприємстві / Є. Масленніков // Науковий вісник [Одеського національного економічного університету]. - 2014. - № 11. - С. 91-102. URL: http://nbuv.gov.ua/UJRN/Nv_2014_11_12

31. Методика інтегральної оцінки інвестиційної привабливості підприємств та організацій [Електронний ресурс]. – Режим доступу: www.ligazakon.ua - Загол. з екрану

32. Мец В.О. Економічний аналіз фінансових результатів та фінансового стану підприємства: Навч. посібник / В.О. Мец. – К.: КНЕУ. – 2015. – 299 с.

33. Національне положення (стандарт) бухгалтерського обліку № 1 «Загальні вимоги до фінансової звітності». Затверджене наказом Міністерства фінансів

України від 07.02.2013 р. № 73 [Електронний ресурс]. – Режим доступу : <http://zakon2.rada.gov.ua/laws/show/z0336-13> - Загол. з екрану

34. Офіційний сайт Державної служби статистики України [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://www.ukrstat.gov.ua>

35. Павлова В. А., Губарєв Р. В. Система управління конкурентоспроможністю підприємства / В. А. Павлова, Р. В. Губарєв // Європейський вектор економічного розвитку. Економічні науки. - 2014. - № 2. - С. 168–176. URL: http://nbuv.gov.ua/UJRN/ever_2014_2_21

36. Плиса В.Я. Зміцнення фінансової сталості підприємства / В.Я. Плиса // Фінанси України. – 2016. – № 5 – с. 86-90.

37. Положення (стандарт) бухгалтерського обліку 2 «Баланс» від 14 жовтня 2015 року № 1238 [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <https://zakon.rada.gov.ua/laws/show/z0515-00> - Загол. з екрану

38. Положення про порядок здійснення аналізу фінансового стану підприємств, що підлягають приватизації: Наказ Міністерства фінансів України, Фонду державного майна України № 49/121 від 26 січня 2001 р. [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <https://zakon.rada.gov.ua/laws/show/z0121-01> - Загол. з екрану

39. Попова А. Оценка риска банкротства на основе анализа финансового состояния предприятия / А. Попова // Предпринимательство, хозяйство. – 2015. – № 2. – с. 36-38.

40. Портер М. Международная конкуренция: конкурентные преимущества стран : пер. с англ. / М. Портер ; пер. И. В. Квасюк [и др.] ; ред. В. Д. Щетинин. М. : Международные отношения, 1993. 896 с. : ил. Библиогр.: с. 877-893. Пер. изд. : The Competitive Advantage of Nations / M. E. Porter. New York. ISBN 5713304132. ISBN 0029253616 (США).

41. Рибаківа Т. Аналіз і оцінка конкурентоспроможності промислового підприємства / Т. Рибаківа, О. Костьєв // Економічний аналіз. - 2012. - Т. 11(3). - С. 28-31. URL: : http://nbuv.gov.ua/UJRN/ecan_2012_11%283%29_7

42. Рибницький, Д. О. Сучасні підходи до оцінювання конкурентоспроможності підприємства / Д. О. Рибницький, Т. А. Городня // Науковий вісник НЛТУ України. – 2015. – Випуск 20.9. – С. 227–230.
43. Сахно, І. В. Аналіз основних методичних підходів до оцінки конкурентоспроможності підприємств / І. В. Сахно // Збірник наукових праць Таврійського державного агротехнологічного університету (економічні науки). – 2017. – № 2, Ч. 2. – С. 385–390.
44. Трапаїдзе С. М. Теоретичні підходи щодо формування маркетингових конкурентних стратегій підприємництва / С. М. Трапаїдзе // Економіка. Фінанси. Менеджмент: актуальні питання науки і практики. - 2016. - № 10. - С. 146-153. URL: http://nbuv.gov.ua/UJRN/efmapnp_2016_10_15
45. Украинская кофейная компания ЛТД/ [Електронний ресурс] - Режим доступу: <http://coffee-ucc.com/> - Загол. з екрану
46. Федулова І. В. Економічні ризики та методи їх вимірювання: Навчальний посібник. / І. В. Федулова, Н. С. Скопенко. – К. : Принтцентр, 2016. – 298 с.
- П'ятницька Г.Т. Стратегічне управління : навч. посіб. для студ. вищ. навч. закл. /Г.Т.П'ятницька, Л.В.Лукашова, Н.В.Ракша; за ред. Г. Т. П'ятницької. – К.: Київ. нац. торг.-екон. ун-т, 2013. – 408 с.
47. Формування конкурентної стратегії підприємства /Т.І. Павлюк, ОВ Гайдей - Young, 2016. URL: : <http://molodyvcheny.in.ua/files/journal/2016/12/196.pdf>
48. Хлевицька Т.Б., Шклярєнко Ю.В. «Компетентнісний підхід до забезпечення конкурентоспроможності підприємства» подана до друку у електронному фаховому виданні «Економіка та суспільство», № 10, червень 2017 р.

ДОДАТКИ

Додаток Б

**Класифікація і порядок розрахунку основних оцінних показників
аналізу фінансового стан підприємства**

Показник	Формула розрахунку	Розрахунок за звітністю	Норматив
1	2	3	4
ОЦІНКА МАЙНОВОГО СТАНУ			
Майно підприємства	Валюта балансу	р. 1300	↑
Коефіцієнт зносу основних засобів	Знос / Первісна вартість ОЗ	р. 1012 (форма 1) / р.31 (форма 2)	$\leq 0,5$, ↓
Коефіцієнт оновлення основних засобів	Введені в експлуатацію ОЗ / Первісна вартість ОЗ	форма 5 р.260 (грн.5) / форма 1 р.031(грн. 4)	↑
Коефіцієнт вибуття основних засобів	Виведені з експлуатації ОЗ / Первісна вартість ОЗ	форма 5 р.260 (грн.8) / форма 1 р.031(грн. 3)	↓ (менший, ніж коефіцієнт оновлення)
Коефіцієнт придатності ОЗ	Залишкова вартість ОЗ / Первісна вартість ОЗ	р.30 / р.31	$\geq 0,5$
ОЦІНКА ЛІКВІДНОСТІ ТА ПЛАТОСПРОМОЖНОСТІ			
Коефіцієнт забезпечення власними оборотними коштами	(ВК Необоротні активи) / Оборотні кошти	(Ф.1 р.380 – р.80) / Ф.1 р.260	$\geq 0,1$
Коефіцієнт покриття	Оборотні кошти / Поточні зобов'язання	Ф.1 р.260 / Ф.1 р.620	>1 (2 – 2,5)
Коефіцієнт швидкої ліквідності	Середньота високоліквідні оборотні кошти / Поточні зобов'язання	Ф.1 (р. 260р.100 – р.110 – р. 120 – р.130 – р.140) / Ф.1 р.620	0,5 – 0,8
Коефіцієнт абсолютної ліквідності	Грошові кошти / Поточні зобов'язання	Ф.1 (р.220 + р.230 + р.240) / Ф.1 р.620	>1 (0,25 – 0,35)
Чистий оборотний капітал, тис. грн..	Оборотні кошти Поточні зобов'язання	Ф.1 р.260 – Ф.1 р.620	>0 , ↑
Частка оборотних коштів у активах	Оборотні кошти / Валюта балансу	Ф.1 р.260 / Ф.1 р.280	

Продовження Додатку Б

ОЦІНКА ФІНАНСОВОЇ СТІЙКОСТІ			
Коефіцієнт платоспроможності	Власний капітал / Валюта балансу	$\Phi.1. \text{ p.380} / \Phi.1 \text{ p. 640}$	$\geq 0,5$
Коефіцієнт фінансування	Позичкові кошти / Власний капітал	$\Phi.1 (\text{p.430} + \text{p.480} + \text{p.620} + \text{p. 630}) / \Phi.1 \text{ p.380}$	≥ 1
Коефіцієнт забезпеченості власними оборотними активами	Оборотні кошти Поточні зобов'язання / Оборотні кошти	$\Phi.1 (\text{p.260} \text{ p.620}) / \Phi.1 \text{ p.260}$	$> 0,1$
Коефіцієнт маневреності власного капіталу	Оборотні кошти Поточні зобов'язання / Власний капітал	$\Phi.1 (\text{p.260} \text{ p.620}) / \Phi.1 \text{ p.380}$	$> 0, \uparrow$
ОЦІНКА РЕНТАБЕЛЬНОСТІ			
Рентабельність активів	Чистий прибуток / Середньорічну вартість активів	$\Phi.2 \text{ p.220} / \Phi.1 (\text{p.280} \text{ гр.3} + \text{p.280} \text{ гр.4})/2$	$\uparrow$
Рентабельність власного капіталу	Чистий прибуток / Середньорічну вартість власного капіталу	$\Phi.2 \text{ p.220} / \Phi.1 (\text{p.380} \text{ гр.3} + \text{p.380} \text{ гр.4})/2$	$\uparrow$
Рентабельність діяльності	Чистий прибуток / Чисту виручку від реалізації	$\Phi.2 \text{ p.220} / \Phi.2 \text{ p.035}$	$\uparrow$
Рентабельність продукції	Фінансовий результат від операційної діяльності + Інші операційні витрати Інші операційні доходи / Собівартість реалізованої продукції + Адміністративні витрати + Витрати на збут	$\Phi.2 (\text{p.100} + \text{p.090} - \text{p.060}) / \Phi.2 (\text{p.040} + \text{p.070} + \text{p.080})$	$\uparrow$

Продовження Додатку Б

ОЦІНКА ДІЛОВОЇ АКТИВНОСТІ			
Коефіцієнт оборотності активів	Чиста виручка від реалізації/ Середньорічну вартість активів	$\Phi.2 \text{ p.035} / \Phi.1 (\text{p.280 гр.3} + \text{p.280 гр.4})/2$	↑
Коефіцієнт оборотності кредиторської заборгованості	Чиста виручка від реалізації/ Середньорічну кредиторську заборгованість	$\Phi.2 \text{ p.035} / \Phi.1 ((\text{p.520p.620}) \text{ гр.3} + (\text{p.520p.620})\text{гр.4})/2$	↑
Коефіцієнт оборотності дебіторської заборгованості	Чиста виручка від реалізації/ Середньорічну дебіторську заборгованість	$\Phi.2 \text{ p.035} / \Phi.1 ((\text{p.150p.210})\text{гр.3} + (\text{p.150p.210})\text{гр.4})/2$	↑
Строк погашення дебіторської заборгованості	Тривалість періоду/ Коефіцієнт оборотності дебіторської заборгованості	Тривалість періоду/ Коефіцієнт оборотності дебіторської заборгованості	↓
Строк погашення кредиторської заборгованості	Тривалість періоду/ Коефіцієнт оборотності кредиторської заборгованості	Тривалість періоду/ Коефіцієнт оборотності кредиторської заборгованості	↓
Коефіцієнт оборотності матеріальних запасів	Чиста виручка від реалізації/ Середньорічну вартість матеріальних запасів	$\Phi.2 \text{ p.035} / \Phi.1 ((\text{p.100p.140}) \text{ гр.3} + ((\text{p.100p.140})\text{гр.4})/2$	↑
Коефіцієнт оборотності основних засобів (фондовіддача)	Чиста виручка від реалізації/ Середньорічну вартість основних засобів	$\Phi.2 \text{ p.035} / \Phi.1 (\text{p.031 гр.3} + \text{p.031 гр.4})/2$	↑
Коефіцієнт оборотності власного капіталу	Чиста виручка від реалізації/ Середньорічну вартість власного капіталу	$\Phi.2 \text{ p.035} / \Phi.1 (\text{p.380 гр.3} + \text{p.380 гр.4})/2$	↑

Додаток В

Фінансовий звіт

Суб'єкта малого господарювання

Підприємство Товариство з обмеженою
відповідальністю «ІМЕКО ЛТД»

Територія М.Київ

Організаційно правова форма господарювання Товариство з обмеженою
відповідальністю

Вид економічної діяльності Неспеціалізована оптова торгівля

Середня кількість працівників, осіб 18

Одиниця виміру: тис. грн.

Адреса: Харківське шосе 23 км., буд.4. м.Київ, 02121

Коди
 Дата 01.01.2016

за ЄДРПОУ	32594743
за КОАТУУ	803800000
За КОПФГ	240
За квед	46.90

БАЛАНС

на 31.12.2015 р.

Форма N 1

Код за ДКУД

1801006

Актив	Код рядка	На початок звітної періоду	На кінець звітної періоду
1	2	3	4
I. Необоротні активи			
Основні засоби:			
первісна вартість	031	32052,4	33664,4
знос	032	17991,0	19429,6
Довгострокова дебіторська заборгованість	050		
Відстрочені податкові активи	060	10,7	5,5
Інші необоротні активи	070		
Усього за розділом I	080	14261,2	14455,2
II. Оборотні активи			
Запаси:			
виробничі запаси	100	3323,2	2690,5
тварини на вирощування та відгодівлі	110		

незавершене виробництво	120	380,4	706,6
готова продукція	130	776,9	600,9
товари	140	713,2	1017,3
Векселі одержані	150		
Дебіторська заборгованість за товари, роботи, послуги:			
чиста реалізаційна вартість	160	1728,5	2490,9
первісна вартість	161	1728,5	2490,9
резерв сумнівних боргів	162		
Поточні фінансові інвестиції	220		
Грошові кошти та їх еквіваленти:		2144,7	1450,8
в національній валюті	230		
в іноземній валюті	240		
Інші оборотні активи	250	1,2	1,0
Усього за розділом II	260	11355,7	11227,6
III. Витрати майбутніх періодів	270	91,2	115,6
Баланс	280	25708,1	25798,4

Пасив	Код рядка	На початок звітного періоду	На кінець звітного періоду
1	2	3	4
I. Власний капітал			
Статутний капітал	300		
Пайовий капітал	310	4619,7	4505,3
Додатковий вкладений капітал	320		
Інший додатковий капітал	330	14520,9	14348,6
Резервний капітал	340	158,2	1302,7
Нерозподілений прибуток (непокритий збиток)	350	2991,8	1551,8
Неоплачений капітал	360		
Вилучений капітал	370		
Усього за розділом I	380	22290,6	21708,4
II. Забезпечення наступних витрат і платежів			
Забезпечення виплат персоналу	400		
Інші забезпечення	410		
Цільове фінансування	420		
Усього за розділом II	430		
III. Довгострокові зобов'язання			
Довгострокові кредити банків	440		
Інші довгострокові фінансові зобов'язання	450		

Відстрочені податкові зобов'язання	460		
Інші довгострокові зобов'язання	470		
Усього за розділом III	480		
IV. Поточні зобов'язання			
Короткострокові кредити банків	500		
Поточна заборгованість за довгостроковими зобов'язаннями	510		
Векселі видані	520		
Кредиторська заборгованість за товари, роботи, послуги	530	2129,7	2282,2
Поточні зобов'язання за розрахунками:			
з одержаних авансів	540		
з бюджетом	550	239,5	606,3
з позабюджетних платежів	560		
зі страхування	570	242,6	317,6
з оплати праці	580	774,8	877,0
з учасниками	590	14,9	0,7
із внутрішніх розрахунків	600		
Інші поточні зобов'язання	610	15,0	6,2
Усього за розділом IV	620	3417,5	4090,0
V. Доходи майбутніх періодів	630		
Баланс	640	25708,1	25798,4

Продовження Додатку В

Фінансовий звіт

Суб'єкта малого господарювання

Підприємство Товариство з обмеженою
відповідальністю «ІМЕКО ЛТД»

Територія М.Київ

Організаційно правова форма господарювання Товариство з обмеженою
відповідальністю

Вид економічної діяльності Неспеціалізована оптова торгівля

Середня кількість працівників, осіб 18

Одиниця виміру: тис. грн.

Адреса: Харківське шосе 23 км., буд.4. м.Київ, 02121

Коди
 Дата 01.01.2017

за ЄДРПОУ	32594743
за КОАТУУ	803800000
За КОПФГ	240
За квед	46.90

БАЛАНС
 на 31.12.2016 р.

Форма N 1

Код за ДКУД

1801006

Актив	Код рядка	На початок звітного періоду	На кінець звітного періоду
1	2	3	4
I. Необоротні активи			
Основні засоби:			
залишкова вартість	030	14234,8	13273
первісна вартість	031	33664,4	34392
знос	032	19429,6	21119
Довгострокові фінансові інвестиції:			
які обліковуються за методом участі в капіталі інших підприємств	040		
інші фінансові інвестиції	045		
Довгострокова дебіторська заборгованість	050		
Відстрочені податкові активи	060	5,5	38

Інші необоротні активи	070		
Усього за розділом I	080	14455,2	14282
II. Оборотні активи			
Дебіторська заборгованість за товари, роботи, послуги:			
чиста реалізаційна вартість	160	2490,9	3841
первісна вартість	161	2490,9	3841
резерв сумнівних боргів	162		
Інша поточна дебіторська заборгованість	210	2240,7	2541
Поточні фінансові інвестиції	220		
Грошові кошти та їх еквіваленти:		1450,8	1225
в національній валюті	230		
в іноземній валюті	240		
Інші оборотні активи	250	1,0	1
Усього за розділом II	260	11227,6	12045
III. Витрати майбутніх періодів	270	115,6	109
Баланс	280	25798,4	26436

Пасив	Код рядка	На початок звітної періоду	На кінець звітної періоду
1	2	3	4
I. Власний капітал			
Статутний капітал	300		
Пайовий капітал	310	4505,3	4434
Додатковий вкладений капітал	320		
Інший додатковий капітал	330	14348,6	14245
Резервний капітал	340	1302,7	1303
Нерозподілений прибуток (непокритий збиток)	350	1551,8	425
Неоплачений капітал	360		
Вилучений капітал	370		
Усього за розділом I	380	21708,4	20407
II. Забезпечення наступних витрат і платежів			
Забезпечення виплат персоналу	400		
Інші забезпечення	410		
Цільове фінансування	420		
Усього за розділом II	430		
III. Довгострокові зобов'язання			
Довгострокові кредити банків	440		
Інші довгострокові фінансові зобов'язання	450		
Відстрочені податкові зобов'язання	460		

Інші довгострокові зобов'язання	470		
Усього за розділом III	480		
IV. Поточні зобов'язання			
Короткострокові кредити банків	500		
Поточна заборгованість за довгостроковими зобов'язаннями	510		
Векселі видані	520		
Кредиторська заборгованість за товари, роботи, послуги	530	2282,2	3971
Поточні зобов'язання за розрахунками:			
з одержаних авансів	540		
з бюджетом	550	606,3	768
з позабюджетних платежів	560		
зі страхування	570	317,6	368
з оплати праці	580	877,0	908
з учасниками	590	0,7	7
із внутрішніх розрахунків	600		
Інші поточні зобов'язання	610	6,2	7
Усього за розділом IV	620	4090,0	6029
V. Доходи майбутніх періодів	630		
Баланс	640	25798,4	26436

Продовження Додатку В

Фінансовий звіт

Суб'єкта малого господарювання

Коди

Дата 01.01.2018

Підприємство Товариство з обмеженою
відповідальністю «ІМЕКО ЛТД»

Територія М.Київ

Організаційно правова форма господарювання Товариство з обмеженою
відповідальністю

Вид економічної діяльності Неспеціалізована оптова торгівля

Середня кількість 18
 працівників, осіб

Одиниця виміру: тис. грн.

Адреса: Харківське шосе 23 км., буд.4. м.Київ, 02121

за ЄДРПОУ	32594743
за КОАТУУ	803800000
За КОПФГ	240
За квед	46.90

БАЛАНС

на 31.12.2017 р.

Форма N 1

Код за ДКУД

1801006

Актив	Код рядка	На початок звітнього періоду	На кінець звітнього періоду
1	2	3	4
I. Необоротні активи			
Незавершене будівництво	1020	961	48
Основні засоби:			
залишкова вартість	1030	13273	13507
первісна вартість	1031	34392	35833
знос	1032	21119	22326
Довгострокові фінансові інвестиції:			
які обліковуються за методом участі в капіталі інших підприємств	1040		
інші фінансові інвестиції	1045		
Довгострокова дебіторська заборгованість	1050		
Відстрочені податкові активи	1060	38	40
Інші необоротні активи	1070		

Усього за розділом I	1080	14282	13600
II. Оборотні активи			
Запаси:			
виробничі запаси	1100	2624	2767
тварини на вирощування та відгодівлі	1110		
незавершене виробництво	1120	321	437
готова продукція	1130	364	665
товари	1140	1068	944
Векселі одержані	1150		
Поточні фінансові інвестиції	1220		
Грошові кошти та їх еквіваленти:		1225	386
в національній валюті	1230		
в іноземній валюті	1240		
Інші оборотні активи	1250	1	
Усього за розділом II	1260	12045	9959
III. Витрати майбутніх періодів	1270	109	97
Баланс	1300	26436	23656

Пасив	Код рядка	На початок звітної періоду	На кінець звітної періоду
1	2	3	4
I. Власний капітал			
Статутний капітал	1300		
Пайовий капітал	1310	4434	4434
Додатковий вкладений капітал	1320		
Інший додатковий капітал	1330	14245	13921
Резервний капітал	1340	1303	1035
Нерозподілений прибуток (непокритий збиток)	1350	425	481
Неоплачений капітал	1360		
Вилучений капітал	1370		
Усього за розділом I	1380	20407	18989
II. Забезпечення наступних витрат і платежів			
Забезпечення виплат персоналу	1400		
Інші забезпечення	1410		
Цільове фінансування	1420		
Усього за розділом II	1430		
III. Довгострокові зобов'язання			
Довгострокові кредити банків	1440		

Інші довгострокові фінансові зобов'язання	1450		
Відстрочені податкові зобов'язання	1460		
Інші довгострокові зобов'язання	1470		
Усього за розділом III	1480		
IV. Поточні зобов'язання			
Короткострокові кредити банків	1500		98
Поточна заборгованість за довгостроковими зобов'язаннями	1510		
Векселі видані	1520		
Кредиторська заборгованість за товари, роботи, послуги	1530	3971	3495
Поточні зобов'язання за розрахунками:			
з одержаних авансів	1540		
з бюджетом	1550	768	255
з позабюджетних платежів	1560		
зі страхування	1570	368	196
з оплати праці	1580	908	694
з учасниками	1590	7	6
із внутрішніх розрахунків	1600		
Інші поточні зобов'язання	1610	7	3
Усього за розділом IV	1620	6029	4747
V. Доходи майбутніх періодів	1630		
Баланс	1640	26436	23656

Продовження Додатку В

Додаток 1
до положення (стандарту) бухгалтерського обліку 25
"Фінансовий звіт суб'єкта малого підприємництва"

ФІНАНСОВИЙ ЗВІТ
суб'єкта малого підприємництва

Підприємство

ТОВАРИСТВО З ОБМЕЖЕНОЮ ВІДПОВІДАЛЬНІСТЮ "ІМЕКО ЛТД"

Територія м. Київ

Організаційно-правова форма господарювання Товариство з обмеженою відповідальністю

Вид економічної діяльності Неспеціалізована оптова торгівля

Середня кількість працівників, осіб 13

Одиниця виміру: тис. грн. з одним десятковим знаком

Адреса, телефон 02121, КИІВ, вулиця Бориспільське шосе, 41-В

Дата(рік,місяць,число)

за ЄДРПОУ

за КОАТУУ

за КОПФГ

за КВЕД

Коди		
2019	01	01
32594743		
8036300000		
240		
46.90		

2064692

1.Баланс на 31 грудня 2018 р.

Актив		Форма № 1-м	Код за ДКУД	1801006
1	2	На початок звітного року	На кінець звітного періоду	
I. Необоротні активи				
Незавершені капітальні інвестиції	1005	8,6	-	
Основні засоби	1010	3 059,4	2 423,7	
первісна вартість	1011	3 723,3	3 831,3	
знос	1012	(663,9)	(1 407,6)	
Довгострокові біологічні активи	1020	-	-	
Довгострокові фінансові інвестиції	1030	-	-	
Інші необоротні активи	1090	-	-	
Усього за розділом I	1095	3 068,0	2 423,7	
II. Оборотні активи				
Запаси	1100	10 017,8	10 554,0	
у тому числі готова продукція	1103	-	-	
Поточні біологічні активи	1110	-	-	
Дебіторська заборгованість за продукцію, товари, роботи, послуги	1125	236 083,6	109 846,7	
Дебіторська заборгованість за розрахунками з бюджетом	1135	28,5	28,8	
у тому числі з податку на прибуток	1136	23,4	28,1	
Інша поточна дебіторська заборгованість	1155	284 010,3	696 191,9	
Поточні фінансові інвестиції	1160	-	-	
Гроші та їх еквіваленти	1165	450,5	242,5	
Витрати майбутніх періодів	1170	5 434,2	-	
Інші оборотні активи	1190	615,8	-	
Усього за розділом II	1195	536 640,7	816 863,9	
III. Необоротні активи, утримувані для продажу, та групи вибуття	1200	-	-	
Баланс	1300	539 708,7	819 287,6	

Пасив	Код рядка	На початок звітнього року	На кінець звітнього періоду
1	2	3	4
I. Власний капітал			
Зареєстрований (пайовий) капітал	1400	70 557,5	70 557,5
Додатковий капітал	1410	-	-
Резервний капітал	1415	-	-
Нерозподілений прибуток (непокритий збиток)	1420	(18 862,9)	(34 324,8)
Неоплачений капітал	1425	(-)	(-)
Усього за розділом I	1495	51 694,6	36 232,7
II. Довгострокові зобов'язання, цільове фінансування та забезпечення	1595	28,9	16,4
III. Поточні зобов'язання			
Короткострокові кредити банків	1600	-	-
Поточна кредиторська заборгованість за:			
довгостроковими зобов'язаннями	1610	-	-
товари, роботи, послуги	1615	467 216,9	447 027,7
розрахунками з бюджетом	1620	-	290,7
у тому числі з податку на прибуток	1621	-	-
розрахунками зі страхування	1625	-	-
розрахунками з оплати праці	1630	-	1,9
Доходи майбутніх періодів	1665	-	-
Інші поточні зобов'язання	1690	20 768,3	335 718,2
Усього за розділом III	1695	487 985,2	783 038,5
IV. Зобов'язання, пов'язані з необоротними активами, утримуваними для продажу, та групами вибуття	1700	-	-
Баланс	1900	539 708,7	819 287,6

2. Звіт про фінансові результати
за Рік 2018

Стаття	Код рядка	За звітний період	За аналогічний період попереднього року
1	2	3	4
Чистий дохід від реалізації продукції (товарів, робіт, послуг)	2000	162 401,6	113 186,8
Інші операційні доходи	2120	46 833,4	18 479,2
Інші доходи	2240	20 462,3	13 520,0
Разом доходи (2000 + 2120 + 2240)	2280	229 697,3	145 186,0
Собівартість реалізованої продукції (товарів, робіт, послуг)	2050	(152 004,2)	(112 077,0)
Інші операційні витрати	2180	(3 824,1)	(7 883,7)
Інші витрати	2270	(89 330,9)	(41 961,3)
Разом витрати (2050 + 2180 + 2270)	2285	(245 159,2)	(161 922,0)
Фінансовий результат до оподаткування (2280 – 2285)	2290	(15 461,9)	(16 736,0)
Податок на прибуток	2300	(-)	(-)
Чистий прибуток (збиток) (2290 – 2300)	2350	(15 461,9)	(16 736,0)

Керівник

Головний бухгалтер



Ситницький С. Д.

(ініціали, прізвище)

Білик Д. А.

(ініціали, прізвище)

Додаток Д

**Горизонтальний аналіз активів ТОВ «ІМЕКО ЛТД» за 2015-2018 рр., Джерело: складено автором на основі
власних розрахунків за додатком В**

	2015	2016	2017	2018	Відхилення 2016/2015		Відхилення 2017/2016		Відхилення 2018/2017	
					Абсолютне відхилення	Відносне відхилення, %	Абсолютне відхилення	Відносне відхилення, %	Абсолютне відхилення	Відносне відхилення, %
1. Необоротні активи										
Нематеріальні активи										
Основні засоби	14234,8	13273,0	13507,0	-	-961,8	93,2	234,0	101,8	-13507,0	-
первісна вартість	33664,4	34392,0	35833,0	3831,3	727,6	102,16	0	0	-32 001,7	-89,3
знос	(19429,6)	(21119,0)	(22326,0)	(1407,6)	(1 689,4)	108,69	(114,7)	55,9	20 918,4	-93,7
Усього за розділом 1	14455,2	14282,0	13600,0	2423,7	-173,2	98,8	-682,0	95,2	-11 176,3	-82,18
2. Оборотні активи										
Запаси	5 015,3	2624,0	4148,0	10554	2 391,3	-47,7	1524,0	58,08	6406,0	154,4
Готова продукція та товари	618,2	665,0	1609,0	-	177,0	112,4	813,8	231,6	-	-
Поточна дебіторська заборгованість	4760,5	6 382,0	4760,0	806 067,4	1681,5	135,3	-1682,0	73,9	801 307,4	16 834
Грошові кошти та їх еквіваленти	1451,8	386,0	467,0	242,5	242,5	412,4	-42,1	-51,4	-224,5	-48,07
Інші оборотні активи	1,0	1,0	-	-	0	-	-	-	-	-
Усього за розділом 2	11227,6	12045,0	9959,0	816863,9	817,4	7,3	2086,0	-17,3	806 904,9	8 102
3. Витрати майбутніх періодів	115,6	109,0	97,0	-	-6,6	94,3	-12,0	89,0	-	-
Баланс	25798,4	26436,0	23656,0	819287,6	637,6	2,47	-2 778	-10,5	795 631,6	3363

Додаток Г

Горизонтальний аналіз пасивів ТОВ «ІМЕКО ЛТД», 2015-2018 рр., джерело: складено автором на основі власних розрахунків за додатком В

	2015	2016	2017	2018	Відхилення 2015/2016		Відхилення 2017/2016		Відхилення 2018/2017	
					Абсолютне	Відносне	Абсолютне	Відносне	Абсолютне	Відносне
					відхилення	відхилення	відхилення	відхилення	відхилення	відхилення
1. Власний капітал										
Зареєстрований капітал	21708,4	20407,0	18909,0	70557,5	-1301,4	94,0	-1498	92,7	51 648,5	273,4
Усього за розділом 1	25798,4	26436,0	23656,0	36232,7	637,6	102,5	-2780,0	89,5	12 576,7	53,1
2. Довгострокові зобов’язання і забезпечення		0	0	0	0	0	0	0	0	0
3. Поточні зобов’язання і забезпечення										
Поточна кредиторська заборгованість	2282,2	3971,0	3495,0	447 320,3	1688,8	174,0	-476,0	88,0	442 573,3	11 238,9
Усього за розділом 3	4090,0	6029,0	4747,0	783038,5	1939,0	147,4	-1282,0	78,7	778 291,5	16 395,4
Баланс	25798,4	26436,0	23656,0	819287,6	637,6	2,47	-2 778	-10,5	795 631,6	3363

Додаток Е

Показники ділової активності ТОВ «ІМЕКО ЛТД», 2015-2018 рр., Джерело: складено автором на основі власних розрахунків за додатком В

Показник	Розрахунок	2015 р.	2016 р.	2017 р.	2018 р.	Абсолютне відхилення (+;-) від			Відносне відхилення, у %		
						2016 р./ 2015 р.	2017 р./ 2016 р.	2018 р./ 2017 р.	2016 р./ 2015 р.	2017 р./ 2016 р.	2018 р./ 2017 р.
1	2	3	4	5	6	7	8	9	10	11	12
Чистий дохід (виручка) від реалізації продукції, тис. грн.	Ф.2 р. 035 гр.3	65602,3	78507,0	58330,0	113186,6	12904,7	-20177,0	54 856,6	119,7	74,3	94,04
Середньорічна вартість активів, тис. грн.	Ф. 1 (р. 1300 гр. 3 + р. 1300 гр. 4)/2	25753,2	26117,2	25046,0	679 498,15	364,0	-1071,2	654 452,15	101,4	95,9	2613
Середньорічна вартість оборотних активів, тис. грн.	Ф. 1 (р. 260 гр. 3 + р. 260 гр. 4)/2	11291,6	11636,3	11002,0	676 752,3	344,7	-634,3	665750,3	103,1	94,5	6051
Середньорічна вартість запасів, тис. грн.	Ф. 1 (сума р. 100 по 140 гр. 3) + (сума р. 100 по 140 гр. 4)	5104,5	4696,1	4595,0	20 571,8	-408,4	-101,1	15 976,8	92,0	97,8	347,7
Середньорічна величина дебіторської заборгованості, тис. грн.	Ф. 1 (сума р. 160 + 170 + 180+190+200+210 гр. 3) + (сума р. 160 + 170 + 180+190+200+210 гр. 4) /2	4388,5	5601,2	5601,0	663 094,9	1212,7	-0,2	657 493,9	127,6	100,0	118 426,9

Продовження Додатку Е

Середньорічна величина власного капіталу, тис. грн.	Ф. 1 (р. 380 гр. 3 + р. 380 гр. 4)/2	21999,5	21057,7	19698,0	43963,65	-941,8	-1359,7	24265,65	95,7	93,5	123,18
Середньорічна величина кредиторської заборгованості, тис. грн.	Ф. 1 (р. 530 гр. 3 + р. 530 гр. 4)/2	2205,9	3126,6	3733,0	635511,85	920,7	606,4	631778,85	141,7	119,4	16924,1
Коефіцієнт оборотності активів	р. 1 / р. 2	2,547	3,006	2,329	0,166	0,459	-0,677	-2,163	x	x	x
Коефіцієнт оборотності оборотного капіталу	р. 1 / р. 3	5,810	6,747	5,302	0,167	0,937	-1,445	-5,135	x	x	x
Коефіцієнт оборотності запасів	р. 1/р.4	12,852	16,717	12,694	5,502	3,866	-4,023	-7,192	x	x	x
Коефіцієнт оборотності дебіторської заборгованості	р.1 / р. 5	14,949	14,016	10,414	0,171	-0,933	-3,602	-10,243	x	x	x
Коефіцієнт оборотності власного капіталу	р. 1/р.6	2,982	3,728	2,961	2,574	0,746	-0,767	-0,387	x	x	x
Коефіцієнт оборотності кредиторської заборгованості	р. 1 / р. 7	29,739	25,109	15,626	0,178	-4,630	-9,484	-15,448	x	x	x
Період обороту активів	360 /р.8	141,3	119,8	154,6	2022,4	-21,6	34,8	1 867,8	x	x	x
Період обороту власного капіталу	360/ р.12	120,7	96,6	121,6	139,86	-24,2	25,0	18,26	x	x	x
Період обороту дебіторської заборгованості	360/ р.11	24,1	25,7	34,6	2105,2	1,6	8,9	1981	x	x	x
Період обороту кредиторської заборгованості	360/ р.13	12,1	14,3	23,0	2 022,4	2,2	8,7	1 999,4	x	x	x

Додаток Ж

**Фінансові результати ТОВ «ІМЕКО ЛТД» за 2015-2018 рр., Джерело: складено автором на основі власних
розрахунків за додатком В**

Показники	2015 р.		2016 р.		2017 р.		2018 р.		Відхилення					
									2016 р./ 2015 р.		2017 р. / 2016 р.		2018 р./ 2017 р.	
	сума, тис. грн.	у % до виручки	сума, тис. грн.	у % до виручки	сума, тис. грн.	у % до виручки	сума, тис. грн.	у % до виручки	сума, тис. грн.	у % до виручки	сума, тис.грн.	у % до виручки	сума, тис.грн.	у % до виручки
Доход (виручка) від реалізації	78792,1	100,0	94304,0	100,0	69996,0	100,0	275108,8	100,0	15511,9	-	- 24308,0	-	205 112,8	-
Податок на додану вартість	13117,6	16,6	15717,0	16,7	11666,0	16,7	22637,36	16,7	2599,4	-	-4051,0	-	10 971,36	-
Чистий дохід (виручка) від реалізації	65602,3	83,3	78507,0	83,2	58330,0	83,3	113186,8	41,1	12904,7	-	-20177,0	0,1	54 856,8	-42,2
Собівартість реалізованої продукції	48538,6	61,6	61307,0	65,0	45056,0	64,4	112077,0	40,7	12768,4	3,4	-16251,0	-0,6	67 021	-23,7
Валовий прибуток (збиток)	17063,7	21,7	17200,0	18,2	13274,0	19,0	145186	52,8	136,3	-3,4	-3926,0	0,7	131 912	33,8
Інші операційні доходи	1756,3	2,2	1200,0	1,3	1175,0	1,7	18479,2	6,7	-556,3	-1,0	-25,0	0,4	17 304,2	5
Адміністративні витрати	5119,8	6,5	5473,0	5,8	4466,0	6,4	41961,3	15,2	353,2	-0,7	-1007,0	0,6	37 495,3	8,8
Інші операційні витрати	2538,6	3,2	2441,0	2,6	1745,0	2,5	7883,7	2,9	-97,6	-0,6	-696,0	-0,1	6 138,7	0,4
Фінансові результати від операційної діяльності	1853,2	2,4	827,0	-0,9	-1197,0	-1,7	16736	6,1	-2680,2	-3,2	-370,0	-0,8	15 539	7,8

