

Міністерство освіти і науки України
Національний технічний університет
«Дніпровська політехніка»

Навчально-науковий інститут економіки

Факультет менеджменту

Кафедра менеджменту

ПОЯСНЮВАЛЬНА ЗАПИСКА
кваліфікаційної роботи ступеня бакалавра

студентки Шпілевої Віолетти Сергіївни
академічної групи 073-20-1

спеціальності 073 Менеджмент

на тему Обґрунтування ефективності рішень у сфері управління конкурентоспроможністю продукції (за матеріалами ТОВ «Прилуцький завод – «Білкозин»)

Керівник кваліфікаційної роботи	Прізвище, ініціали	Оцінка за шкалою		Підпис
		рейтинговою	інституційною	
	Варяниченко О.В.			
Рецензент				
Нормоконтролер	Варяниченко О.В.			

Дніпро
2024

ЗАТВЕРДЖЕНО:

завідувач кафедри менеджменту

_____ Швець В.Я.

(підпис)

« 20 » травня 2024 року

ЗАВДАННЯ
на кваліфікаційну роботу
ступеня бакалавра

студентці Шпілевій В.С. академічної групи 073-20-1

спеціальності 073 Менеджмент

на тему Обґрунтування ефективності рішень у сфері управління конкурентоспроможністю продукції (за матеріалами ТОВ «Прилуцький завод – «Білкозин»)

затверджену наказом ректора НТУ «Дніпровська політехніка» від 27 травня 2024 р. № 474-с

Розділ	Зміст	Термін виконання
Теоретичний	Теоретичні основи управління конкурентоспроможністю продукції	20.05.2024 р. – 28.05.2024 р.
Аналітичний	Аналіз діяльності ТОВ «Прилуцький завод – «Білкозин»	29.05.2024 р. – 10.06.2024 р.
Рекомендаційний	Обґрунтування рішень у сфері управління конкурентоспроможністю продукції ТОВ «Прилуцький завод – «Білкозин»	11.06.2024 р.– 20.06.2024 р.

Завдання видано

_____ (підпис керівника)

Варяниченко О.В.

Дата видачі « 20 » травня 2024 року

Дата подання до екзаменаційної комісії « 21 » червня 2024 року

Прийнято до виконання

_____ (підпис студента)

Шпілева В.С.

РЕФЕРАТ

кваліфікаційної роботи бакалавра
студентки групи 073-20-1
НТУ «Дніпровська політехніка»
Шпілевої Віолетти Сергіївни

на тему: Обґрунтування ефективності рішень у сфері управління конкурентоспроможністю продукції (за матеріалами ТОВ «Прилуцький завод – «Білкозин»)

ГРУПОВИЙ ІНДЕКС ЗА ТЕХНІЧНИМИ ПАРАМЕТРАМИ, ІНТЕГРАЛЬНИЙ ПОКАЗНИК КОНКУРЕНТОСПРОМОЖНОСТІ, КОНКУРЕНТОСПРОМОЖНІСТЬ ПРОДУКЦІЇ, СЕРТИФІКАЦІЯ, ХАЛЯЛЬ

Структура роботи: 85 сторінок комп'ютерного тексту; 61 рисунок; 18 таблиць; 40 джерел посилання.

Об'єкт розроблення – управління конкурентоспроможністю продукції.

Мета роботи – теоретичне обґрунтування та розробка рішень у сфері управління конкурентоспроможністю продукції.

Основні результати кваліфікаційної роботи бакалавра полягають у такому: узагальнено теоретичні основи управління конкурентоспроможністю продукції; проаналізовано діяльність ТОВ «Прилуцький завод – «Білкозин»; обґрунтовано ефективність рішень у сфері управління конкурентоспроможністю продукції ТОВ «Прилуцький завод – «Білкозин».

Методи дослідження – аналізу і синтезу, економічного аналізу, статистичного аналізу, експертних оцінок, порівняння, узагальнення.

Результати кваліфікаційної роботи бакалавра рекомендовано для використання підприємствами, які виготовляють халяль продукцію.

Сфера застосування – управління конкурентоспроможністю продукції.

Економічна ефективність запропонованих заходів – збільшення чистого доходу підприємства майже на 16%, чистого прибутку на 4911,8 тис. грн. до 13345,8 тис. грн., зростання рентабельності підприємства на 1,27% до 4,54%.

Значимість роботи – формування системи конкурентних стратегій, сертифікація виробництва з урахуванням вимог стандарту ІС / SMІС 1: 2011 та вихід підприємства на ринок халяльної продукції Королівства Саудівська Аравія дозволяє підтримувати достатній рівень конкурентоспроможності продукції в порівнянні з мировими лідерами постачання халяльної продукції

ABSTRACT

of qualification paper for the Bachelor's degree
by the student of the academic group 073-20-1
Dnipro University of Technology
Shpileva Violetta

Subject: Substantiation of the effectiveness of decisions in the field of product
competitiveness management

(based on the materials of "Pryluky Plant – 'Belkozin'" LLC)

**GROUP INDEX BY TECHNICAL PARAMETERS,
INTEGRAL INDICATOR OF COMPETITIVENESS,
COMPETITIVENESS OF PRODUCTS, CERTIFICATION, HALAL**

Structure: 85 printed pages; 61 figures; 18 tables; 40 references.

Object of development – management of product competitiveness.

The aim of the paper – theoretical substantiation and development of solutions
in the field of product competitiveness management

The main findings of the qualification paper for the Bachelor's degree are as
follows: generalize the theoretical foundations of product competitiveness; to analyze
the activities of "Pryluky Plant – 'Belkozin'" LLC; justify the effectiveness of
decisions in the field of managing the competitiveness of products of "Pryluky Plant –
'Belkozin'" LLC.

Research methods – analysis and synthesis, economic analysis, statistical
analysis, expert assessments, comparison, generalization.

The findings of the qualification paper for the Bachelor's degree are
recommended for use by enterprises that manufacture halal products..

Application management of product competitiveness.

Financial viability of the proposed measures – increase in net income of the
enterprise by almost 16%, net profit by UAH 4,911.8 thousand to UAH 13,345.8
thousand, an increase in the company's profitability by 1.27% to 4.54%.

The value of the research – from the formation of a system of competitive
strategies, certification of production taking into account the requirements of the IC /
SMIIC 1: 2011 standard and the entry of the enterprise into the market of halal products
of the Kingdom of Saudi Arabia allows maintaining a sufficient level of
competitiveness of products in comparison with the world leaders in the supply of halal
products.

ЗМІСТ

	С.
Вступ.....	4
1 Теоретичні основи управління конкурентоспроможністю продукції.....	6
1.1 Система управління конкурентоспроможністю підприємства	6
1.2 Критерії конкурентоспроможності продукції та фактори, які на неї впливають	14
2 Аналіз діяльності ТОВ «Прилуцький завод – «Білкозин».....	24
2.1 Загальна характеристика ТОВ «Прилуцький завод – «Білкозин» та продукції	24
2.2 Аналіз фінансових показників діяльності ТОВ «Прилуцький завод – «Білкозин».....	31
2.3 Аналіз прибутковості та рентабельності ТОВ «Прилуцький завод – «Білкозин».....	53
3 Обґрунтування ефективності рішень у сфері управління конкурентоспроможністю продукції ТОВ «Прилуцький завод –«Білкозин»	62
3.1 Стандартизація за вимогами Халяль	62
3.2 Дослідження потенційних конкурентів продукції підприємства ТОВ «Прилуцький завод – «Білкозин» на ринку Королівства Саудівська Аравія..	66
3.3 Вихід продукції ТОВ «Прилуцький завод – «Білкозин» на ринок Королівства Саудівська Аравія	78
Висновки.....	81
Перелік джерел посилання.....	86
Додаток А Фінансова звітність підприємства.....	92

ВСТУП

За рахунок постійних змін ринкової кон'юнктури, коливання попиту та пропозиції, негативного впливу наслідків економічної кризи, що пов'язана з COVID-19, а також військової агресії росії спостерігається економічна нестабільність та назріває проблема підтримання стійкості та конкурентоспроможності підприємницької діяльності.

Забезпечення конкурентоспроможності – це, перш за все, філософія управління всією системою в умовах ринкових відносин, яка має бути орієнтована на вирішення таких завдань, як дослідження потреб споживачів та їх розвитку, оцінка поведінки та можливостей конкурентів, дослідження розвитку ринку та потреб ринку, оцінка їхньої поведінки та можливостей конкурентів, дослідження навколишнього середовища, виготовлення товарів, які б перевершували товар конкурента [1].

В сучасних умовах господарської діяльності підприємств спостерігається загострення конкурентної боротьби в усіх галузях економіки, а тому питання управління конкурентоспроможністю підприємства залишається об'єктом дослідження як на рівні теорії, так і на рівні практики. Контроль за ситуацією на ринку можуть здійснювати виключно ті підприємства, які систематично працюють над формуванням конкурентних переваг, а оскільки цей напрямок передбачає використання значної кількості ресурсів, то потребує логічного обґрунтування та ефективного управління [2].

Різноманітність тлумачень термінології, що стосується теоретичних проблем конкурентоспроможності, системи управління нею, підтверджує ситуацію неупорядкованості понятійного апарату в цій галузі знань.

Конкурентоспроможність підприємства в сучасних умовах не є статичною величиною; вона залежить від безлічі факторів, включаючи як внутрішні можливості і ресурси підприємства, так і зовнішнє середовище. Це означає, що підприємство повинно постійно адаптуватися до змін, вивчати нові тенденції, впроваджувати інновації та постійно вдосконалювати свої

стратегії і тактики [3].

Багато в питаннях вибору ринкової поведінки підприємства, залежить від конкурентоспроможності виробленої ним продукції. Залучити споживача можна тільки пропозицією товару, що має переваги в порівнянні з товарами-конкурентами по задоволенню потреб споживача, що й обумовило актуальність теми кваліфікаційної роботи бакалавра.

Мета кваліфікаційної роботи – теоретичне обґрунтування та розробка рішень у сфері управління конкурентоспроможністю продукції.

Для досягнення поставленої мети в кваліфікаційній роботі вирішені такі завдання:

- узагальнити теоретичні основи управління конкурентоспроможністю продукції;
- проаналізувати діяльність ТОВ «Прилуцький завод – «Білкозин»;
- обґрунтувати ефективність рішень у сфері управління конкурентоспроможністю продукції ТОВ «Прилуцький завод – «Білкозин».

Об'єкт розроблення – управління конкурентоспроможністю продукції.

Предмет розроблення – теоретичні, методичні та практичні підходи до управління конкурентоспроможністю продукції.

Методи дослідження – аналізу і синтезу, економічного аналізу, статистичного аналізу, експертних оцінок, порівняння, узагальнення.

Практична значущість одержаних результатів для ТОВ «Прилуцький завод – «Білкозин»:

- розробка рішень, а саме формування системи конкурентних стратегій, сертифікація виробництва з урахуванням вимог стандарту ІС / SMІС 1: 2011 та вихід підприємства на ринок халяльної продукції Королівства Саудівська Аравія дозволяє підтримувати достатній рівень конкурентоспроможності продукції в порівнянні з мировими лідерами постачання халяльної продукції;

- реалізація запропонованих рекомендацій дозволяє збільшити чистий дохід підприємства майже на 16%, чистий прибуток на 4911,8 тис. грн. до 13345,8 тис. грн., тобто на 58%, рентабельність підприємства зростає на 1,27 %.

1 ТЕОРЕТИЧНІ ОСНОВИ УПРАВЛІННЯ КОНКУРЕНТОСПРОМОЖНІСТЮ ПРОДУКЦІЇ

1.1 Система управління конкурентоспроможністю підприємства

Управління конкурентоспроможністю підприємства доцільно розглядати як процес реалізації сукупності управлінських функцій планування, організації, мотивації і контролю діяльності відносно формування конкурентних переваг та забезпечення життєдіяльності підприємства як суб'єкта економічної діяльності [4].

Метою управління конкурентоспроможністю підприємства є забезпечення життєздатності та сталого функціонування підприємства за будь-яких економічних, політичних, соціальних та інших змін у його зовнішньому середовищі. Системний підхід до управління конкурентоспроможністю підприємства передбачає розгляд об'єкта управління як цілісної моделі та необхідність забезпечення взаємозв'язку всіх його елементів [2].

Структуру системи управління конкурентоспроможністю підприємства наведено на рис. 1.1. Структурні компоненти системи управління конкурентоспроможністю підприємства наведено на рис. 1.2. Балдинюк В.М. [2] представив функції управління конкурентоспроможністю підприємства у вигляді матриці в розрізі основних напрямків діяльності підприємства, що дозволяє більш детально описати процес отримання конкурентних переваг (дивись рисунок 1.3).

Система управління конкурентоспроможністю підприємства є багатофункціональною системою, що складається з комплексу взаємопов'язаних елементів, які створюють певну цілісність. Структура системи управління конкурентоспроможністю утворена низкою структурних елементів, реалізація яких сприяє ефективній реалізації управлінських рішень у певній сфері

діяльності. Кожен з елементів системи, у свою чергу, також можна розглядати як систему, що включає різні системоутворюючі компоненти [2] (рис. 1.4).



Рисунок 1.1 - Структура системи управління конкурентоспроможністю підприємства [2]



Рисунок 1.2 - Складові системи управління конкурентоспроможністю підприємства [2]

Функція	Напрямок				
	Фінанси	Виробництво	Технологія	Персонал	Маркетинг
Планування	Обсяг фінансових ресурсів, їх ефективний розподіл	Розробка виробничої політики, планування виробничих ресурсів	Розробка проєктів удосконалення технологічного процесу	Кадрове планування, розробка програм мотивації персоналу	Планування обсягу та асортименту продукції, каналів збуту
Організація	Побудова ефективної фінансової структури, організація фінансової роботи	Організація випуску продукції	Налагодження технічного і технологічного переозброєння і модернізації	Розробка оптимальної організаційної структури підприємства	Проведення маркетингових досліджень, моніторинг конкурентів
Мотивація	Використання матеріального та морального стимулювання працівників для формування мобілізуючого впливу і забезпечення зацікавленості персоналу в результатах діяльності підприємства, що дозволить отримати додаткові конкурентні переваги				
Контроль	Контроль за показниками ефективного використання фінансових ресурсів	Перевірка відповідності продукції виробничим умовам	Облік витрат, контроль за джерелами фінансування	Кадровий облік персоналу, табельний облік робочого часу	Контроль за виконанням річних планів збуту

Рисунок 1.3 - Матриця функцій управління конкурентоспроможністю підприємства [2]

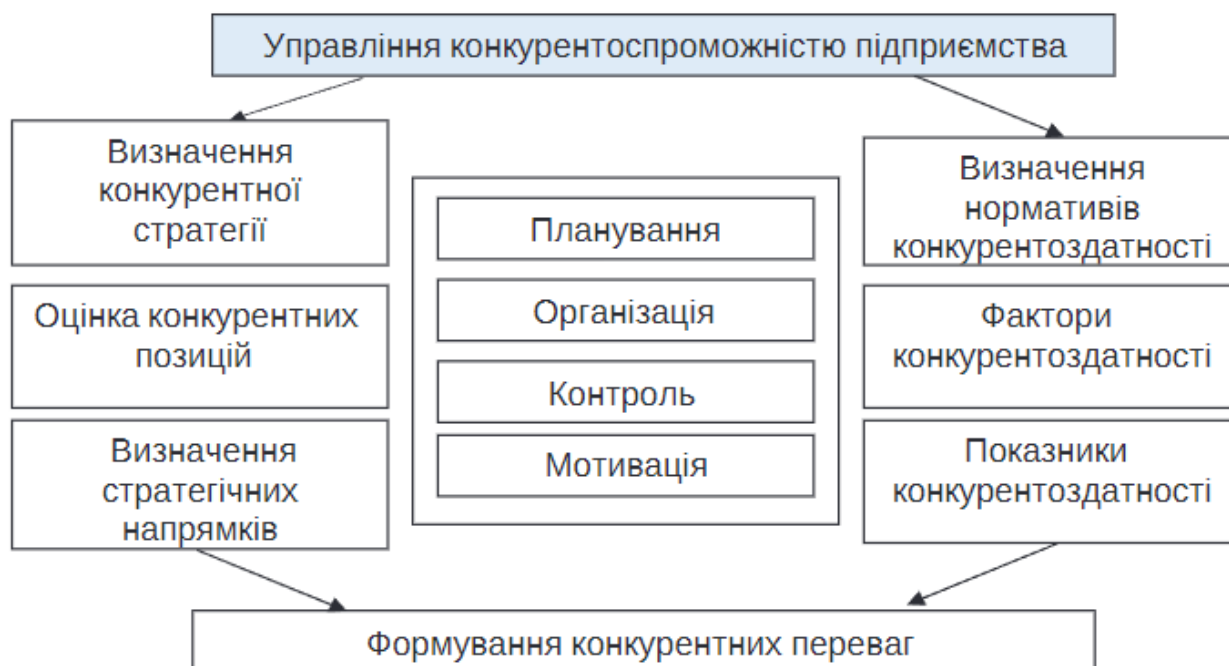


Рисунок 1.4 - Система управління конкурентоспроможністю підприємства [2]

На рис. 1.5 представлені основні об'єкти управління конкурентоспроможністю підприємства.

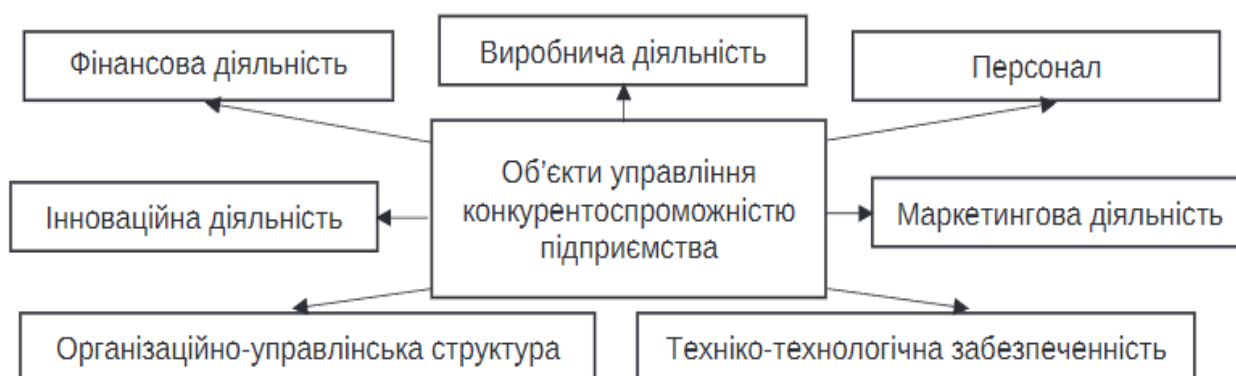


Рисунок 1.5 - Об'єкти управління конкурентоспроможністю підприємства [3]

Ільченко Т. розглянула, що у контексті часових рамок, стратегічне управління можна розглядати на трьох рівнях: оперативному, зосередженому на управлінні поточною конкурентоспроможністю продукції; тактичному, спрямованому на підтримку фінансового стану підприємства та стратегічному, зорієнтованому на довгострокову інвестиційну та інноваційну привабливість підприємства. Основні рівні забезпечення конкурентоспроможності підприємства представлено на рис. 1.6.

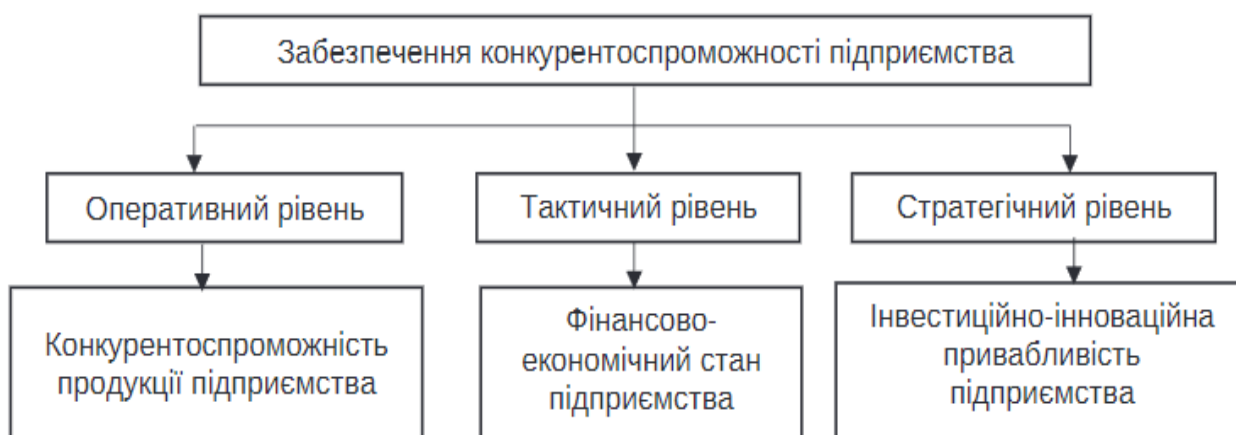


Рисунок 1.6 - Рівні забезпечення конкурентоспроможності підприємства [3]

При цьому Кривіцька В. В., Зянько В. В. відзначають, що система управління конкурентоспроможністю підприємства має багаточасову структуру, включаючи входи-виходи, керівні та керовані елементи. Кожен з цих елементів має своє призначення й роль в загальному процесі управління. Важливість такої ієрархії полягає в можливості реагування на зміни в зовнішньому середовищі, адаптації до них, а також пошуку нових рішень для підтримки та зміцнення конкурентних позицій на ринку [5].

Традиційні методи управління не завжди адекватно відповідають сучасним викликам, що зумовлюються швидкою зміною технологій, змінами в споживчому поведінці та зростаючою глобалізацією. Отже, є велика потреба в розробці нових стратегій та інструментів управління конкурентоспроможністю, що відображають сучасні реалії ринку та забезпечують довгострокову перевагу [6].

Основою для розробки програми підвищення конкурентоспроможності підприємства виступає система конкурентних стратегій – сукупність стратегій, спрямованих на адаптацію підприємства до змін в умовах конкуренції та на зміцнення його довгострокової конкурентної позиції на ринку [7]. Система конкурентних стратегій підприємства представлено на рисунку 1.7. Схематично процес формування конкурентної стратегії підприємства зображено на рис. 1.8.

Відповідно Євтушенко Н.О., Гончар Д.К. можна відзначити такі дієві механізми формування системи управління конкурентоспроможністю:

- система стратегічного планування, яка передбачає розробку довгострокових планів діяльності підприємства, що спрямовані на досягнення конкурентних переваг;

- система моніторингу та контролю, що дозволяє оперативно реагувати на зміни зовнішнього та внутрішнього середовища;

- система мотивації та стимулювання персоналу, оскільки людські ресурси є ключовим фактором конкурентоспроможності, тому важливо стимулювати співробітників до постійного розвитку та підвищення ефективності їх роботи;



Рисунок 1.7 - Система конкурентних стратегій підприємства [7]



Рисунок 1.8 - Процес формування конкурентної стратегії підприємства [2]

- система управління якістю, тобто забезпечення високої якості продукції або послуг є одним з ключових факторів підвищення конкурентоспроможності, тому підприємства впроваджують системи управління якістю, такі як ISO 9001;

- система управління ризиками – розуміємо, що кожне підприємство зустрічається з різноманітними ризиками, які можуть негативно вплинути на його конкурентоспроможність, а ефективно управління ризиками дозволяє мінімізувати можливі негативні наслідки [8].

Механізм управління конкурентоспроможністю підприємства, який розроблено Євтушенко Н.О., Гончар Д.К. представлено на рисунку 1.9.

Євтушенко Н. О., Дрокіна Н. І., Савенко Н. В. запропонували сутність поняття «стратегічне управління конкурентоспроможністю підприємства» розглядати як безперервний та багатоплановий процес, який реалізується через категорії єдності, узгодженості та внутрішньої послідовності стратегічних рішень людського капіталу, орієнтуються на отримання довгострокових конкурентних переваг на ринку при своєчасному коригуванні цілей та стратегій, що допоможе підприємству своєчасно обирати шляхи інноваційної спрямованості, структурної перебудови або антикризового управління [9].

Також зазначимо, що Бакай В. Й. Ліннік Д. В. дослідили особливості визначення та оцінки конкурентоспроможності продукції підприємства. Науковцями розглянуто підходи до визначення конкуренції як складової частини конкурентоспроможності підприємства та надано висновок, що конкуренцію слід розглядати через призму економічного процесу взаємодії, взаємозв'язку і боротьби товаровиробників за покупця, збільшення частки ринку з метою отримання прибутку [10].

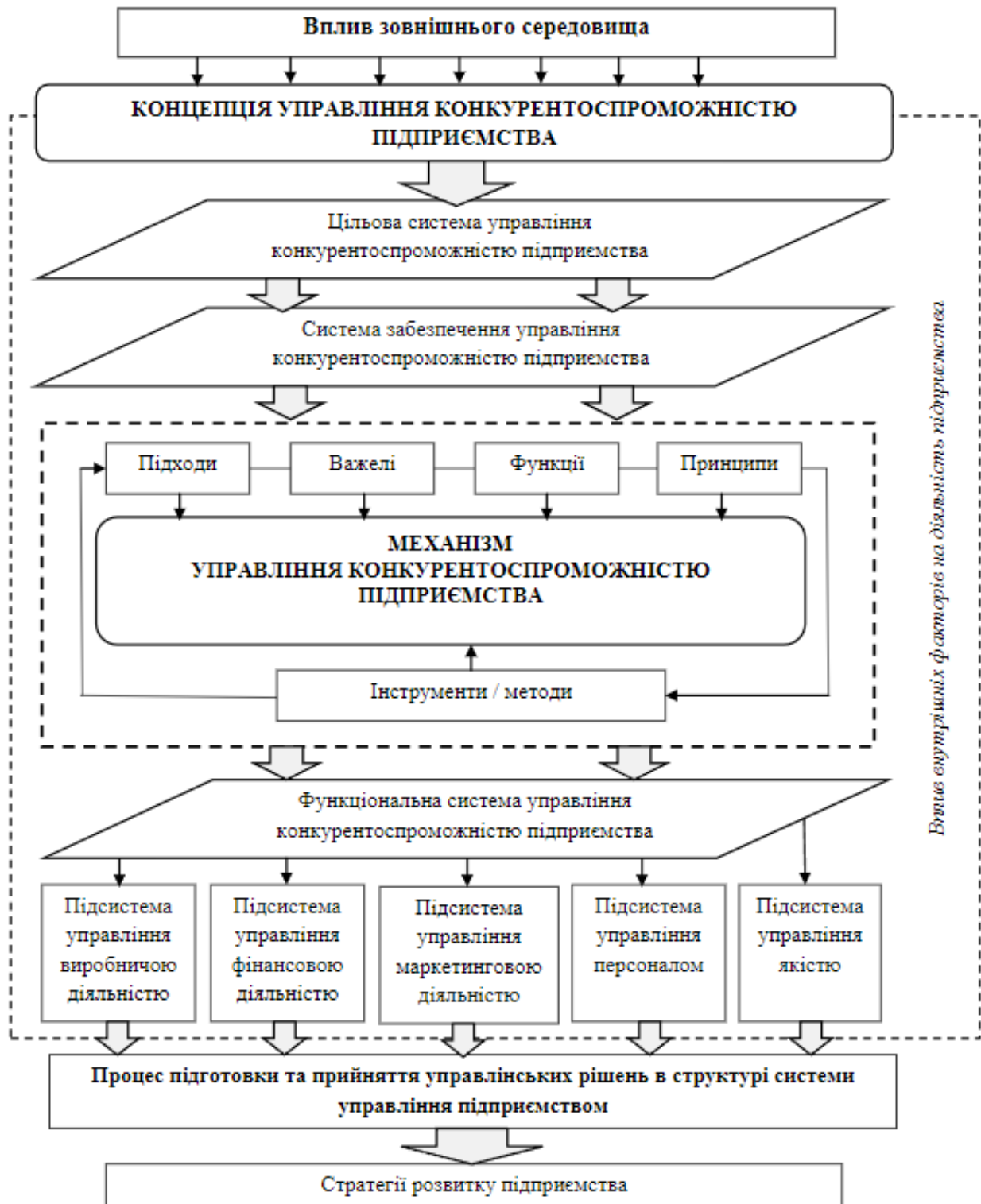


Рисунок 1.9 - Механізм управління конкурентоспроможністю підприємства [8]

1.2 Критерії конкурентоспроможності продукції та фактори, які на неї впливають

Леськів Г. З., Франчук В. І., Левків Г. Я., Гобела В. В. визначають конкурентоспроможність продукції, як ознаку продукції, яка завдяки низці техніко-експлуатаційних і економічних характеристик визначає можливість реального або можливого задоволення цим продуктом конкретної потреби певного ринку [7].

Управління конкурентоспроможністю продукції – це характеристика, яка відображає сумісність певних товарів із певними потребами споживачів, включаючи споживчі переваги та вимоги особливостей продукту та вартість його придбання порівняно з товарами-конкурентами на ринку в цей момент [7].

В дослідженні Злидник М. І. також виокремлено поняття «конкурентоспроможність продукції», «управління конкурентоспроможністю продукції», «система управління конкурентоспроможністю продукції» та наведено основні наукові підходи до її розуміння. Автором розглянуто поняття із позицій системного підходу до управління і застосовано відповідно до товару, виробника, яким може бути окрема особа, підприємство, галузь, регіон чи країна загалом. Наведено характеристику системи управління конкурентоспроможністю продукції, яка повинна бути побудована з трьох блоків: виробничої служби, служби якості та служби маркетингу [11].

Конкурентоспроможність продукції (товару) це порівняльна характеристика, яка визначає відмінність аналізованої продукції від аналогів конкурента і містить комплексне оцінювання сукупності її властивостей щодо виявлених вимог ринку чи якостей іншого товару [11].

Бурачек І.В. Біленчук О.О. [12] зауважили, що конкурентоспроможність продукції більш повно розкривається через систему її показників. Вони є сукупністю критеріїв кількісної оцінки рівня конкурентоспроможності виробів. Основою для побудови системи показників конкурентоспроможності є аналіз взаємодії потреби і товару, в ході якого здійснюється їх порівняння, а також

виявляється ступінь відповідності один одному. Сумарний корисний ефект кожного товару фактично є похідною декількох чинників, серед яких найважливішою є якість виробу. Саме вона є найважливішим критерієм успіху товарів в конкурентній боротьбі на ринку [12].

Злидник М. І. управління конкурентоспроможністю продукції розуміє як комплекс методів, інструментів, механізмів, спрямованих на забезпечення реальної та потенційної спроможності продукції продовольства протягом довгого часу домінувати над продукцією конкурентів, постійно її удосконалюючи, розвиваючи ключові бізнес-процеси щодо її покращення згідно з розробленою стратегією та тенденціями на ринку, спираючись на ефективне використання наявних ресурсів з урахуванням нестабільних вимог зовнішнього середовища та довгострокове співробітництво з партнерами. Метою системи управління конкурентоспроможності продукції є досягнення заданого рівнів якості і витрат на виробництво цієї продукції, щоб вони оптимально задовольняли потреби покупців [11].

Ієрархію факторів формування конкурентоспроможності підприємства відповідно узагальнень Савченко С. М. демонструє рисунок 1.10.

Характеристика основних критеріїв конкурентоспроможності продукції наведена в таблиці 1.1.

Павлова О., Павлов К., Омельчук Б., Кучерява О. зазначають, що ключову роль у формуванні необхідного рівня конкурентоспроможності продукції відіграє її якість. Обираючи стратегію високої якості продукту та беручи за пріоритет поточної діяльності її націленість на конкретного споживача, організація досягає значних успіхів на ринку [13]. Вплив якості та конкурентоспроможності продукції на підвищення ефективності діяльності підприємства демонструє рисунок 1.11.

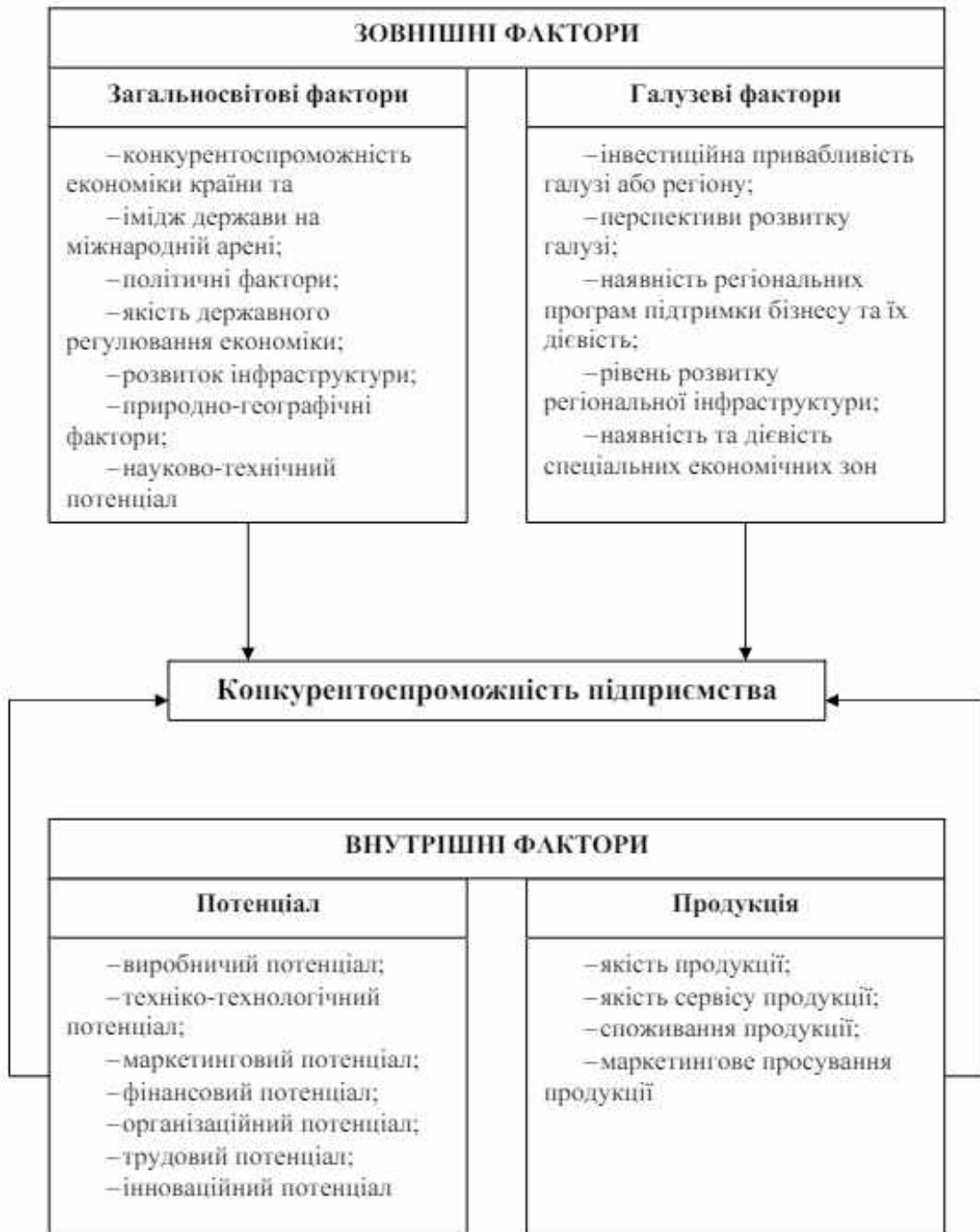


Рисунок 1.10 - Ієрархія факторів формування конкурентоспроможності підприємства [14, 15]

Таблиця 1.1 - Критерії конкурентоспроможності продукції [7]

Критерії	Характеристики
Рівень якості товару та його стабільність	Якість товару – це здатність товару виконувати свої функції, а її рівень є його відносною характеристикою, що ґрунтується на порівнянні показників якості товару й аналога конкурента. Стабільність рівня якості товарів визначається значеннями показників якості, зокрема рівнем браку, числом повернень бракованих партій, числом і сумою рекламацій, незмінністю низки органолептичних характеристик
Ціна споживання товару	Ціна як грошовий вираз вартості товару служить для непрямої зміни величини витраченого на виробництво товару суспільно необхідного робочого часу. При розрахунку ціни слід зважати на цінність товарів. Облік градації товарів і послуг за якістю (гатунок, марки, класи) дозволяє забезпечувати адекватність ціни якості
Соціальна адресність	Відповідність характеристик продукції специфічним потребам соціальної групи споживачів (пов'язані з демографічними і поведінковими ознаками, рівнем доходу) або конкретного покупця (пов'язані і з станом здоров'я, особливостями шкіри, форми і розміру фігури; індивідуальними смаками; рівнем доходу)
Достовірність	Безпосереднім свідченням достовірності є спеціальне і захисне маркування товарів, сертифікати відповідності тощо. Опосередкованим свідченням достовірності слугують колективні знаки на тарі, статус експерта, що підтверджує достовірність товару, місце продажу товару
Безпечність	Безпека продукції – це безпека для життя, здоров'я, майна споживача і навколишнього середовища за звичних умов його використання, зберігання, транспортування й утилізації, а також безпека виконання роботи. Властивості безпеки: механічна безпека; безпека від шуму і вібрацій; термічна безпека; електрична безпека; електромагнітна безпека; хімічна безпека; біологічна безпека; пожежна безпека; безпека від вибухів; радіаційна безпека

Кінець таблиці 1.1

Критерії	Характеристики
Споживча новизна товару	Новий товар – це предмет споживання, який задовольняє нові потреби людини або, порівняно з товаром-попередником, більш повно задовольняє потреби, що сформувався. Властивості товару, що обумовлюють його приналежність до категорії «новий товар», – прояв новизни. Якщо об'єктом оцінювання новизни є новизна споживчих властивостей, а суб'єктом – кваліфікований споживач, то її слід вважати споживчою новизною
Імідж товару	Популярність і репутація (позитивні відгуки) товарів, які підтверджені їхньою якістю. Імідж продукції переноситься і на підприємство-виробника. Один із важливих пунктів програми ефективного іміджу – затвердження суб'єкта і його товару на визначеному сегменті ринку
Інформативність товару	Здатність виражати свою суспільну цінність через інформацію про конкурентні переваги. Загальними вимогами до товарної інформації є достовірність, доступність, достатність, довірчість
Критерій результату виконання послуги	Критерій регламентований стандартами на матеріальні послуги. Для оцінювання результату виконання соціально-культурних послуг думки споживача недостатньо, тому виникає потреба участі експертів і застосування спеціальних стандартів
Критерій умов обслуговування	Критерій визначається матеріально-технічною базою організації і набором послуг, які вона надає. Він повинен охоплювати лише ті послуги, які створюють зручності споживачу
Критерій культури обслуговування	Критерій регламентований спеціальними стандартами, що визначають вимоги до обслуговуючого персоналу. Особливу роль він виконує у забезпеченні якості та конкурентоспроможності послуг торгівлі і ресторанного господарств
Критерій доступності послуги	Критерій охоплює затрати грошових коштів і часу. Витрати, що передують обслуговуванню, значно перевершують затрати часу клієнта на безпосередній контакт із виконавцем послуги

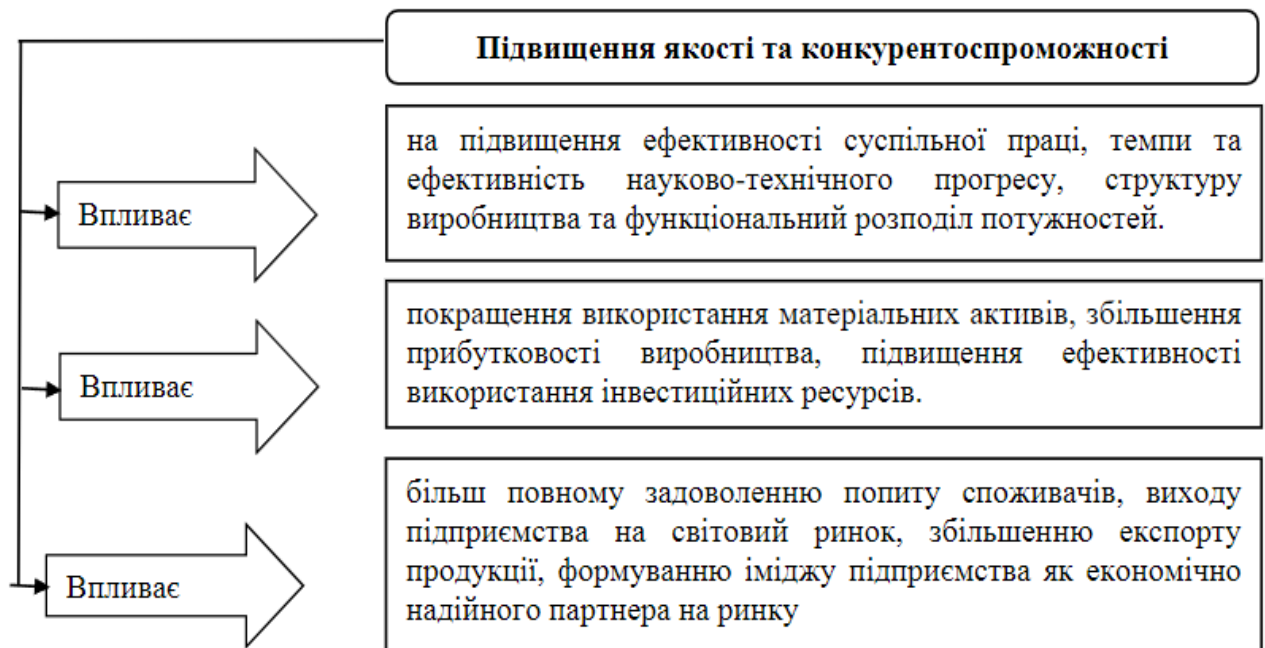


Рисунок 1.11 - Вплив якості та конкурентоспроможності продукції на підвищення ефективності діяльності підприємства [13]

Важливою передумовою ефективного управління конкурентоспроможністю підприємства в умовах нестабільності є визначення сукупності факторів, які безпосередньо впливають на стан конкурентоспроможності. Кривіцька В. В. та Зянько В. В. зазначають, що в економічній літературі найбільш поширеною є класифікація факторів на зовнішні та внутрішні. Виокремлення таких факторів є логічним, тому що для успішного управління конкурентоспроможністю підприємства потрібно враховувати не тільки ті процеси та перетворення, які безпосередньо відбуваються на підприємстві, але й динаміку змін, які пов'язані із зовнішнім середовищем [5]. Основні фактори внутрішнього та зовнішнього середовища, які впливають на управління конкурентоспроможністю підприємства, наведено у таблиці 1.2.

Моторна Т., Федоряк Р. [16] представили класифікацію факторів конкурентоспроможності продукції підприємства (дивись рисунок 1.12) та чинники конкурентоспроможності продукції (дивись рисунок 1.13). Також це питання досліджували Ладунка І. С., Братанов М. І. [17].

Таблиця 1.2 - Фактори впливу на управління конкурентоспроможністю підприємства [5, 18]

Внутрішні фактори	Зовнішні фактори
Ресурсний потенціал (основні фонди, сировинні ресурси, людський капітал)	Правове середовище (гармонійність законодавчої бази, дієвість нормативно-правових актів)
Фінансові можливості (доступ до фінансових ресурсів, співвідношення власних та позичених коштів)	Державна політика (стан і напрям внутрішніх реформ, пріоритети розвитку країни, участь країни у світових інтеграційних процесах)
Маркетингові дослідження (ступінь задоволення потреб споживачів, ємність ринку)	Ресурсний потенціал (забезпечення країни власними природними ресурсами, рівень екологічного навантаження)
Система постачання (надійність поставок, дотримання строків)	Товарні ринки (стандартизація продукції, сертифікація продукції, позиція лідерів, потреби споживачів)
Місцезнаходження суб'єкта господарювання (інфраструктура, доступність сировини, наближення до постачальників)	Економічні умови (рівень розвитку господарства, стан оподаткування, інвестиційна привабливість країни, рівень заробітної плати)
Збутова діяльність (налагоджені канали розподілу, рівень витрат на збут)	Ринкова інфраструктура (рівень інформаційних комунікацій, стан банківського і страхового обслуговування)
Організаційна структура (ефективність управління; відповідність організаційної структури задачам діяльності підприємства)	Соціальні умови (рівень безробіття в країні, структура робочої сили, якість підготовки кваліфікаційної робочої сили, культурний рівень розвитку суспільства)

Зарубіжний досвід показує, що на перший план у світовій конкурентоспроможності виходять якісно-цінові фактори, з яких найважливішими стають високий технічний рівень, інноваційність, наукоємність виробів, що випускаються, низькі витрати їх виробництва. Тому підвищення ефективності управління якістю продукції і витратами і управління конкурентоспроможністю є на сучасному етапі економічного розвитку об'єктивною необхідністю [19].



Рисунок 1.12 - Класифікація факторів конкурентоспроможності продукції підприємства [16]



Рисунок 1.13 - Чинники конкурентоспроможності продукції [16]

Кривіцькою В. В. та Зянько В. В. запропоновано механізм управління конкурентоспроможністю підприємства в умовах нестабільності, який складається з чотирьох послідовних етапів:

- аналіз конкурентних сил, які впливають на діяльність підприємства;
- побудова концепції з управління конкурентоспроможністю підприємства;
- здійснення оцінювання рівня конкурентоспроможності підприємства і його продукції на ринку;
- реалізація заходів із підвищення рівня конкурентоспроможності суб'єкта господарювання в умовах нестабільності [5].

Серединська В.М. Загородна О.М. вказують, що показник «конкурентоспроможність продукції» – багатогранний і акумулює різні сторони діяльності підприємства. Він є не тільки носієм інформації щодо рівня якості продукції, але й виступає умовою національної безпеки країни, фактором росту попиту на товари і послуги, засобом конкурентної боротьби, основою обґрунтування програми виробництва і т.п. [20].

Відповідно Желуденко К.В., конкурентоспроможність продукції вирізняється системою показників та параметрів, що відображають її узагальнені кількісні та якісні характеристики. При цьому оцінку показників конкурентоспроможності продукції здійснюють дві сторони: споживачі та виробники [21].

Під управлінням конкурентоспроможністю продукції слід розуміти процес планування, забезпечення необхідного рівня підвищення конкурентоспроможності продукції за допомогою цілеспрямованого впливу на умови і чинники, що формують конкурентоспроможність. При цьому конкурентоспроможність продукції створюється в рамках функціонування певних процесів: дослідження, розробки, виготовлення і споживання [22].

Основними факторами підтримання та підвищення конкурентоспроможності товарів є: зниження ціни споживання; мінімізація термінів постачання товарів; підвищення рівня після продажного обслуговування. Підвищення якості продукції позитивно впливає на результати діяльності підприємства. Визначальними елементами цього специфічного менеджменту, що справляє найбільш істотний вплив на процес виробництва і

постачання на ринок конкурентоспроможної продукції, є: стандартизація і сертифікація виробів; стандартизація і сертифікація внутрішніх систем якості; державний нагляд за додержанням стандартів, норм і правил та відповідальності за їх порушення; внутрішньовиробничий технічний контроль якості. Високоякісна продукція повніше і дешевше задовольняє різноманітний попит населення на споживчі товари. Лише постійний і зростаючий випуск конкурентоспроможної продукції допомагає підприємству формувати сталий імідж, розвивати зовнішньоекономічну діяльність, забезпечує стабільне надходження прибутку і покращує фінансове становище [19].

2 АНАЛІЗ ДІЯЛЬНОСТІ

ТОВ «ПРИЛУЦЬКИЙ ЗАВОД – «БІЛКОЗИН»

2.1 Загальна характеристика ТОВ «Прилуцький завод – «Білкозин» та продукції

ТОВ «Прилуцький завод – «Білкозин» розташовано за адресою Чернігівська область, Прилуцький район, місто Прилуки, вулиця Кільцева, будинок 44. На підприємстві виготовляються оболонки для виробництва сарделек, сосисок та ковбасних виробів. Belkozin Ukraine – єдиний в Україні виробник та експортер сертифікованої, їстівної колагенової оболонки для сосисок і ковбас промислового і крафтового виробництв [23,24,25].

Місія – бути надійним партнером у виробництві і постачаннях високоякісних оболонок для промислових і крафтових виробників сосисок і ковбас [23].

Мета – задоволені клієнти з багаторічною історією взаємовигідного співробітництва [23].

Підприємство виробляє продукцію яку наведено на рисунку 2.1.

Підтримуючи тренди здорового харчування, завод при виробництві оболонки використовує тільки натуральну сировину – спилок шкур рогатої худоби, без використання синтетичних матеріалів, целюлози або пластику. Унікальні технології виробництва дозволяють досягти високих органолептичних показників, здатність до термоусадки, простоти транспортування, зберігання і використання оболонок. Власні сертифіковані лабораторії дозволяють контролювати якість на всіх етапах виробництва оболонок [23].



Рисунок 2.1 – Продукція ТОВ «Прилуцький завод – «Білкозин»

На рисунку 2.2 наведенні властивості колагенових оболонок.



Рисунок 2.2 – Продукція ТОВ «Прилуцький завод – «Білкозин» [23]

На рисунку 2.3 наведено зовнішній вид та властивості колагенової оболонки Advanced. Колагенова оболонка Advanced підійде для виготовлення такої продукції: сардельки; пепероні; лонганіза; хот дог; франкфуртські сосиски; сиров'ялені ковбаски; чорізо; братвурст; кабаноси; міні-салямi.

На рисунку 2.4 наведено зовнішній вид та властивості колагенової оболонки Asia. Колагенова оболонка Asia підійде для виготовлення такої продукції: пепероні; лонганіза; сиров'ялена ковбаска; чорізо; братвурст; міні салямi.

На рисунку 2.5 наведено зовнішній вид та властивості колагенової оболонки Grill. Колагенова оболонка Grill підійде для виготовлення продукції: ковбаска до сніданку; фреш ковбаска; ковбаска по-селянськи; італійська ковбаска.

На рисунку 2.6 наведено зовнішній вид та властивості оболонки ОКУ. Оболонка ОКУ підійде для виготовлення продукції: сиров'ялена ковбаса; сервелат; чорізо; італійська сиров'ялена ковбаса; варена ковбаса; варено-копчена ковбаса.



Advanced

Для формування сосисок та сардельок, варено-копчених, напівкопчених, сирокопчених, сиров'ялених ковбасок. Має характерний м'який «укус».

Підійде для

- ✓ Сардельки
- ✓ Пепероні
- ✓ Лонганіза
- ✓ Хот Дог
- ✓ Франкфуртські сосиски
- ✓ Сиров'ялені ковбаски
- ✓ Чорізо
- ✓ Братвурст
- ✓ Кабаноси
- ✓ Міні-Салямі

Рисунок 2.3 – Колагенова оболонка Advanced [23]



Рисунок 2.4 – Колагенова оболонка Asia [23]

Asia

Для формування сосисок та сардельок, варено-копчених, напівкопчених, сирокопчених, сиров'ялених ковбасок. Відрізняється більшою міцністю, що дозволяє використання на обладнанні при високих швидкостях.

Підійде для

- ✓ Пелероні
- ✓ Лонганіза
- ✓ Сиров'ялена ковбаска
- ✓ Чорізо
- ✓ Братваurst
- ✓ Міні Салямі



Рисунок 2.5 – Колагенова оболонка Grill [23]

Grill

Для формування фреш «сирих» ковбасок для подальшої термічної обробки на грилі, сковороді або в духовці. Ідеальний заміник натуральної оболонки.

Підійде для

- ✓ Ковбаска до сніданку
- ✓ Фреш ковбаска
- ✓ Ковбаска по-селянськи
- ✓ Італійська ковбаска



OKU

Оболонка з підвищеною еластичністю. Використовується для формування варених, варено-копчених, напівкопчених, сирокопчених, сиров'ялених ковбас і копченостей, а також ковбас з рослинними добавками.

Підійде для

- ✓ Сиров'ялена ковбаса
- ✓ Сервелат
- ✓ Чорізо
- ✓ Італійська сиров'ялена ковбаса
- ✓ Варена ковбаса
- ✓ Варено-копчена ковбаса

Рисунок 2.6 – Оболонка OKU [23]

На рисунку 2.7 наведено зовнішній вид та властивості оболонки СК. Оболонка СК підійде для виготовлення продукції: сиров'ялена ковбаса; сервелат; чорізо; італійська сиров'ялена ковбаса.



СК

Оболонка з середнім рівнем еластичності, забезпечує характерний блиск на готовому виробі. Використовується для формування сирокопчених, сиров'ялених ковбас і копченостей.

Підійде для

- ✓ Сиров'ялена ковбаса
- ✓ Сервелат
- ✓ Чорізо
- ✓ Італійська сиров'ялена ковбаса

Рисунок 2.7 – Оболонка СК [23]

На рисунку 2.8 наведено зовнішній вид та властивості оболонки Universal. Оболонка Universal підійде для виготовлення продукції: сиров'ялена ковбаса; сервелат; чорізо; італійська сиров'ялена ковбаса; варена ковбаса; варено-копчена ковбаса.



Universal

Оболонка з середнім рівнем еластичності, забезпечує стабільний калібр та вагу продукту при виробництві порційних ковбасних виробів. Використовується для формування варених, варено-копчених, напівкопчених, сирокочених, сиров'ялених ковбас і копченостей, а також ковбас з рослинними добавками.

Підійде для

- ✓ Сиров'ялена ковбаса
- ✓ Сервелат
- ✓ Чорізо
- ✓ Італійська сиров'ялена ковбаса
- ✓ Варена ковбаса
- ✓ Варено-копчена ковбаса

Рисунок 2.8 – Оболонка Universal [23]

На рисунку 2.9 наведено переваги колагенових ласощів для собак

Блискуча шерсть і здорова шкіра: Наші ласощі містять компоненти, які сприяють покращенню якості шерсті та допомагають зберегти здорову шкіру.

Смачність і задоволення: Наші ласощі не тільки корисні, але й смачні! Ваша собака буде радіти щоразу, коли ви доставите їй цю нагороду.



Підтримка імунної системи: Колаген підтримує оптимальну роботу імунної системи, допомагаючи вашому пухнастому другові бути активним та здоровим.

Здорові суглоби і хрящі: Колаген є основним будівельним блоком суглобового хряща, допомагаючи забезпечити гнучкість і рухливість суглобів вашої собаки.

Рисунок 2.9 – Переваги колагенових ласощів для собак [23]

ТОВ «Прилуцький завод – «Білкозин» виробляє 2 види ласощів для собак: кісточки; трубочки. На рисунках 2.10 та 2.11 наведено зовнішній вид та властивості кісточок та трубочок відповідно.



Кісточки

Колагенові ласощі для собак – натуральний колаген, який походить з глибокого внутрішнього шару шкіри крупної рогатої худоби. Цей шар називається дермою, і на відміну від верхнього шару епідермісу (звідки походить традиційна сиром'ята шкіра), цей м'який шар більш еластичний і набагато краще засвоюється.

Рекомендації

Для максимальної користі рекомендуємо давати вашій собаці ці ласощі регулярно, дотримуючись індивідуальної потреби відповідно до її розміру та ваги. Пам'ятайте, що ласощі мають бути частиною збалансованої дієти та замінювати не більше 10% денного раціону.

Зробіть вибір вперед на користь здоров'я та щастя вашої собаки з колагеновими ласощами від нашого бренду. Замовляйте вже сьогодні та побалуйте свого улюбленця найкращим!

*(Не забудьте проконсультуватися з ветеринаром, перш ніж внести зміни до раціону вашої собаки.)

Для більш детальної інформації щодо продукту звертайтеся до нашої команди

[Зв'язатись з нами](#)

Рисунок 2.10 – Кісточки – ласощі для собак [23]



Трубочки

Колагенові ласощі для собак – натуральний колаген, який походить з глибокого внутрішнього шару шкіри крупної рогатої худоби. Цей шар називається дермою, і на відміну від верхнього шару епідермісу (звідки походить традиційна сиром'ята шкіра), цей м'який шар більш еластичний і набагато краще засвоюється.

Рекомендації

Для максимальної користі рекомендуємо давати вашій собаці ці ласощі регулярно, дотримуючись індивідуальної потреби відповідно до її розміру та ваги. Пам'ятайте, що ласощі мають бути частиною збалансованої дієти та замінювати не більше 10% денного раціону.

Зробіть вибір вперед на користь здоров'я та щастя вашої собаки з колагеновими ласощами від нашого бренду. Замовляйте вже сьогодні та побалуйте свого улюбленця найкращим!

*(Не забудьте проконсультуватися з ветеринаром, перш ніж внести зміни до раціону вашої собаки.)

Для більш детальної інформації щодо продукту звертайтеся до нашої команди

[Зв'язатись з нами](#)

Рисунок 2.11 – Трубочки – ласощі для собак [23]

2.2 Аналіз фінансових показників діяльності ТОВ «Прилуцький завод – «Білкозин»

Аналіз фінансових показників діяльності ТОВ «Прилуцький завод – «Білкозин» здійснено за даними [26] та за допомогою джерел [27- 29].

В таблиці 2.2 наведенні відомості з балансів ф1, які використовувалися задля формування таблиць 2.3 та 2.4.

Необоротні активи (матеріальні і нематеріальні ресурси, що належать установі і забезпечують її функціонування і термін корисної експлуатації яких, як очікується, становить більше одного року, наприклад, основні засоби, капітальні інвестиції) протягом періоду 2019-2023 рр. постійно зростали з 39780 тис. грн до 62 996 тис. грн, за виключенням 2023 року, коли зменшення становило 4025 тис. грн або 6,4% (рис. 2.12).

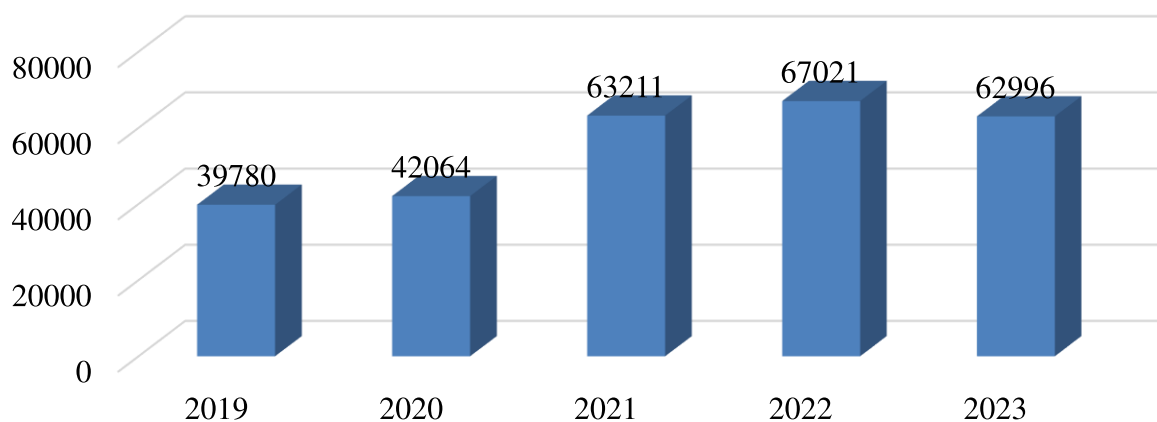


Рисунок 2.12 – Динаміка необоротних активів, тис.грн

Виробничі запаси (частина сукупних запасів, призначених для виробничого споживання, відносять сировину, матеріали, що надійшли до споживачів, але ще не використані й не піддані переробці) протягом розглянутого періоду збільшилися майже в 2 рази з 5327 тис.грн до 10477 тис. грн, зростання за 2023 рік на 4798 тис. грн (рис. 2.13).

Кінець таблиці 2.2

№	Найменування показника	Код рядка ф1	Роки					Відхилення +/-, тис. грн		
			2019	2020	2021	2022	2023	2021/ 2020	2022/ 2021	2023/ 2022
13	Інша поточна дебіторська заборгованість	1155	348	311	263	74	528	-48	-189	454
14	Поточні фінансові інвестиції	1160	0	0	0	0	0	0	0	0
15	Гроші та їх еквіваленти	1165	154	927	326	1	672	-601	-325	671
16	Активи баланс	1300	150493	169371	185377	206407	216624	16006	21030	10217
17	Власний капітал усього за розділом	1495	96763	105499	105927	115639	124073	428	9712	8434
18	Відстрочені податкові зобов'язання	1500	0	0	0	0	0	0	0	0
19	Довгострокові кредити банків	1510	0	0	0	0	0	0	0	0
20	Інші довгострокові зобов'язання	1515	0	0	385	0	0	385	-385	0
21	Поточні зобов'язання і забезпечення усього за розділом	1695	53730	63872	79065	90768	92551	15193	11703	1783

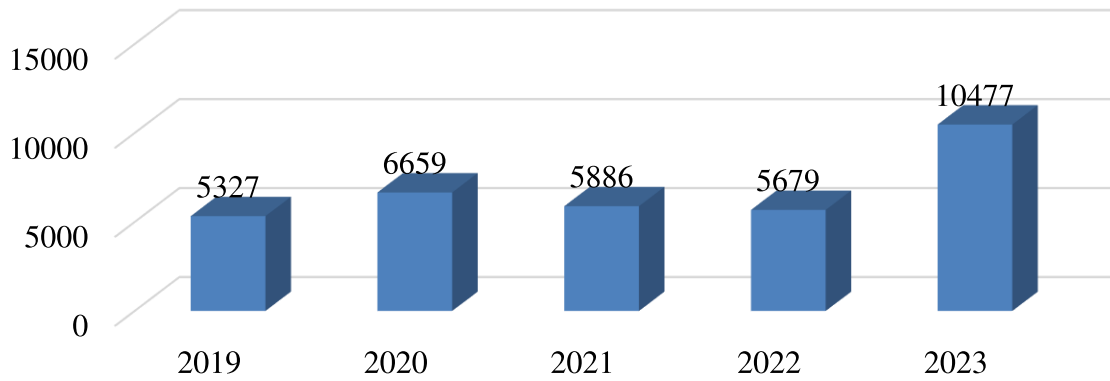


Рисунок 2.13 – Динаміка виробничих запасів, тис.грн

Готова продукція (обробка якої закінчена та яка пройшла випробування, приймання, укомплектування згідно з умовами договорів із замовниками і відповідає технічним умовам і стандартам) зросла з 64018 тис.грн до 82755 тис. грн, у 2023 році зростання 32523 тис.грн (див. рис. 2.14).

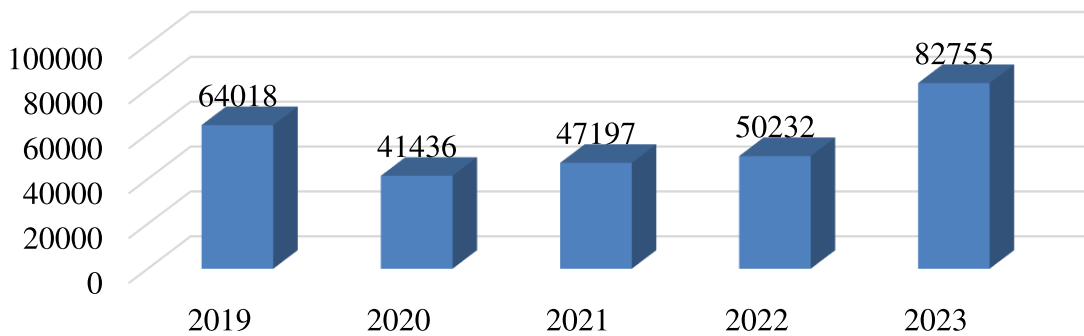


Рисунок 2.14 – Динаміка готової продукції, тис.грн

Товари (вартість без суми торговельних націнок залишків товарів, які придбані підприємством для подальшого продажу) постійно зменшувалися протягом досліджуваного періоду з 387 тис. грн до 158 тис. грн. (рис. 2.15).

Дебіторська заборгованість за продукцію, товари, роботи, послуги зменшилися у 2023 році на 15782 тис. грн (в порівнянні з 2022 роком) до 32137 тис.грн. (рис. 2.16).

Дебіторська заборгованість за виданими авансами (відображуються суми авансів, наданих іншим підприємствам, у рахунок наступних платежів) станом на 2023 рік має найменше значення за весь розглянутий період 325 тис. грн. (рис. 2.17).

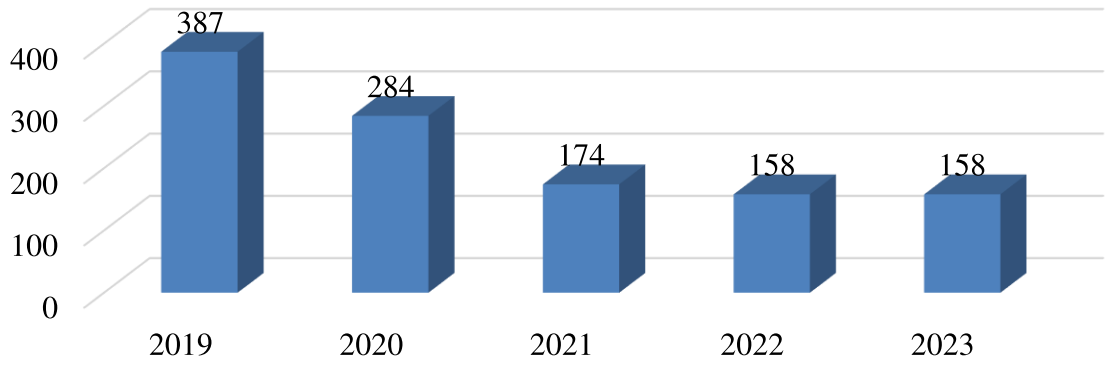


Рисунок 2.15 – Динаміка вартості товарів, тис.грн

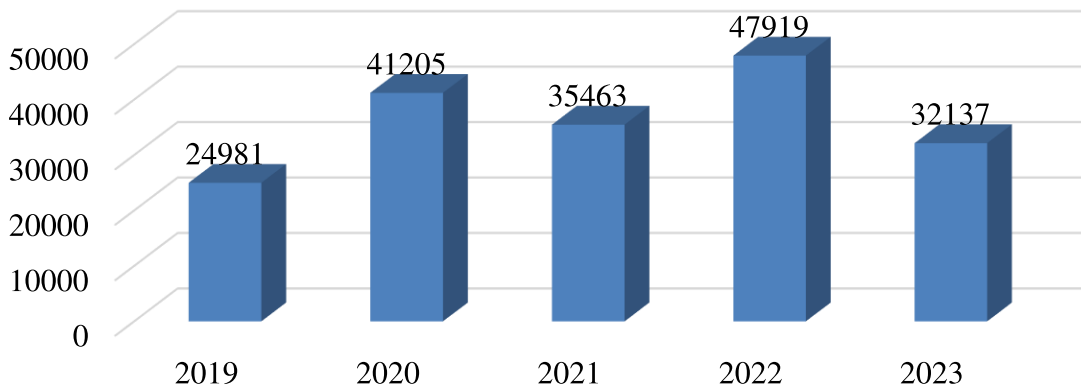


Рисунок 2.16 – Динаміка дебіторської заборгованості за продукцію, товари, роботи, послуги, тис.грн

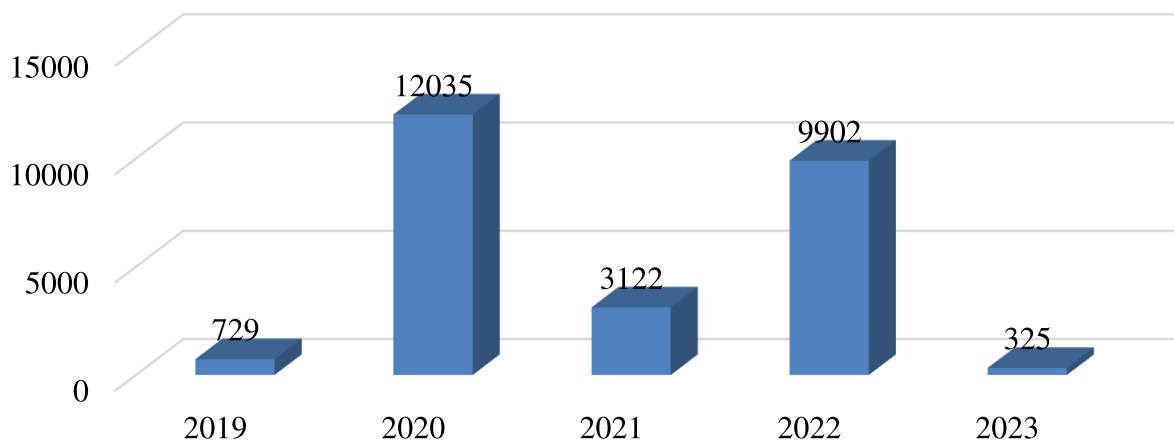


Рисунок 2.17 – Динаміка дебіторської заборгованості за виданими авансами, тис.грн

Дебіторська заборгованість за розрахунками з бюджетом (фінансових і податкових органів, а також переплата за податками, зборами та іншими обов'язковими платежами до бюджету) у 2023 році значно знизилася до значення 4162 тис. грн. (рис. 2.18).

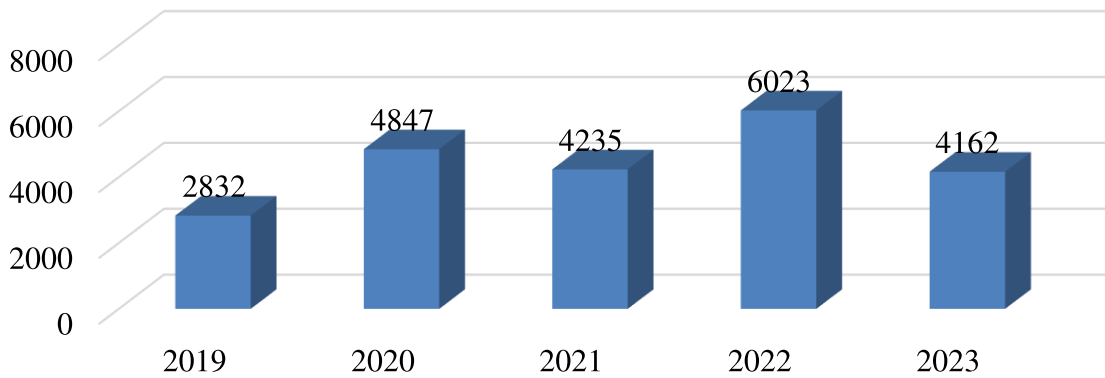


Рисунок 2.18 – Динаміка дебіторської заборгованості за розрахунками з бюджетом, тис.грн

Інша поточна дебіторська заборгованість (відображення заборгованості дебіторів, яка не відображена в окремих статтях щодо розкриття інформації про дебіторську заборгованість, або яка не може бути включена до інших статей дебіторської заборгованості та яка відображається у складі оборотних активів) протягом 2023 року значно збільшилася з 74 тис. грн до 528 тис.грн. (рис. 2.19).

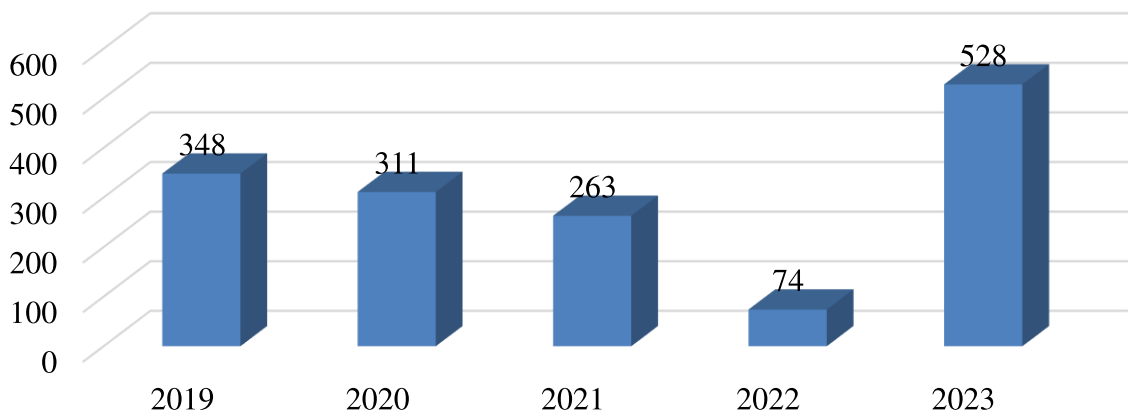


Рисунок 2.19 – Динаміка іншої поточної дебіторської заборгованості, тис.грн

Показник «Гроші та їх еквіваленти» (готівка в касі підприємства, гроші на поточних та інших рахунках у банках, які можуть бути вільно використані для поточних операцій, електронні гроші, короткострокові високоліквідні фінансові інвестиції, які вільно конвертуються у певні суми грошей і які характеризуються незначним ризиком зміни вартості) збільшувався у 2020 та 2023 рр., протягом останнього року значно зріс з 1 тис. грн до до 672 тис.грн. (рис. 2.20).

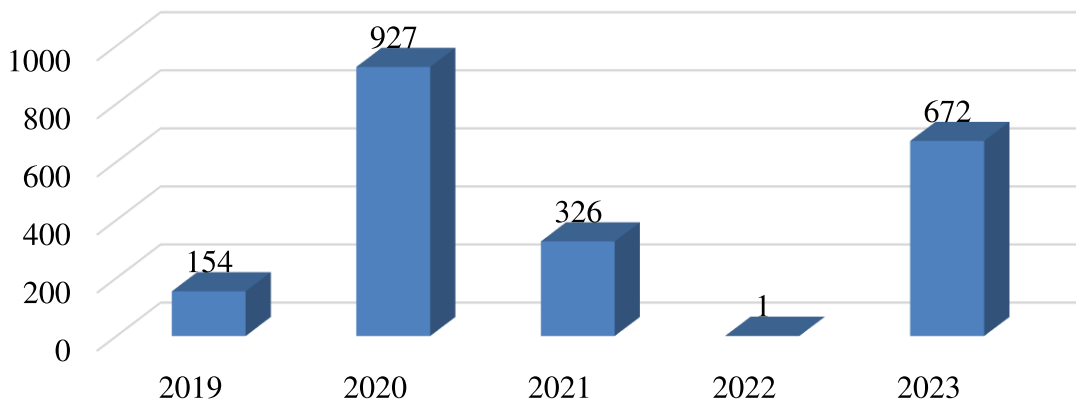


Рисунок 2.20 – Динаміка грошей та їх еквівалентів, тис.грн

Активи (ресурси, контрольовані підприємством в результаті минулих подій, використання яких, як очікується, приведе до отримання економічних вигод у майбутньому, наприклад, власний капітал, кредити банків) за 2019-2023 рр. зросли з 150493 тис. грн до 216624 тис. грн., зростання за 2023 рік на 10217 тис. грн (рис. 2.21).

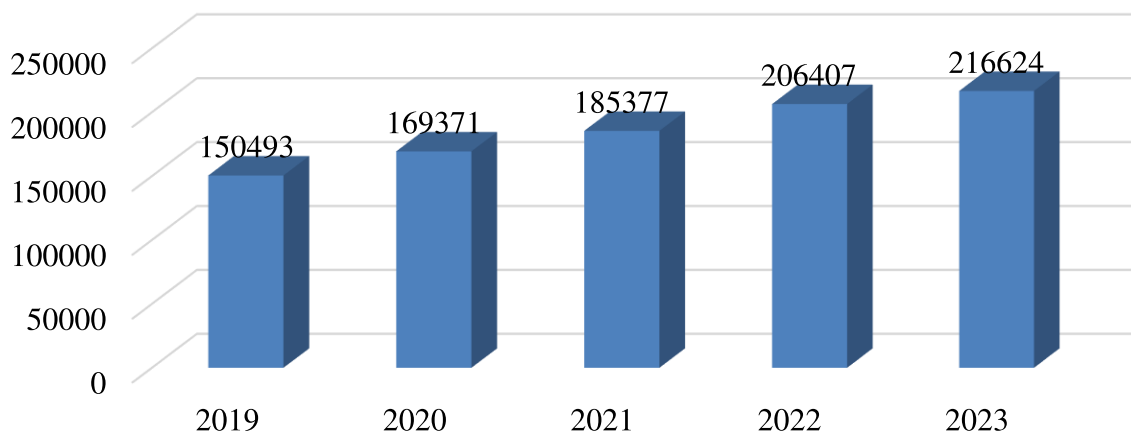


Рисунок 2.21 – Динаміка активів, тис.грн

Власний капітал (показує частку майна підприємства, яка фінансується за рахунок коштів власників і власних засобів підприємства) постійно зростає протягом досліджуваного періоду, протягом останнього року збільшення становило 8434 тис. грн або 7,3%.

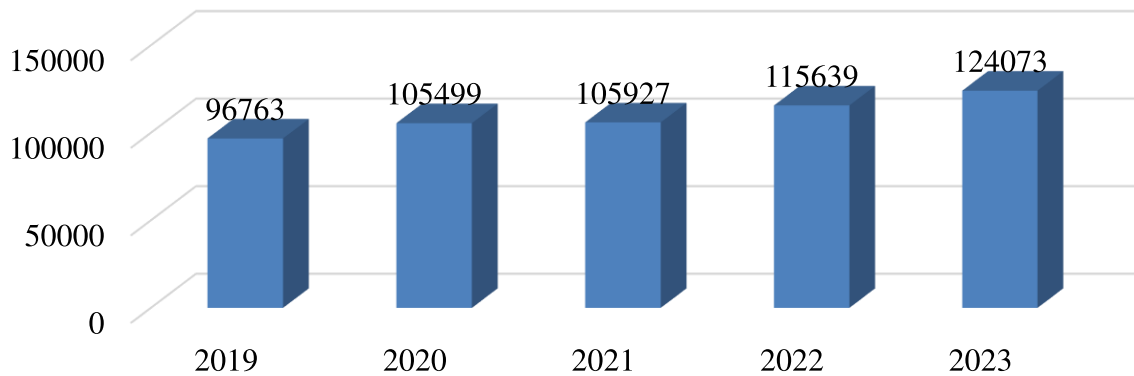


Рисунок 2.22 – Динаміка власного капіталу, тис.грн

У таблиці 2.3 наведений аналіз фінансових показників діяльності ТОВ «Прилуцький завод – «Білкозин».

Питома вага залучених коштів у пасивах підприємства (рис. 2.23) розраховується за формулою 2.1 [32]:

$$ПВ_{зк} = \Phi.1. \frac{\sum(15510+1500+1515+1695)}{\Phi.1.1900} \quad (2.1)$$

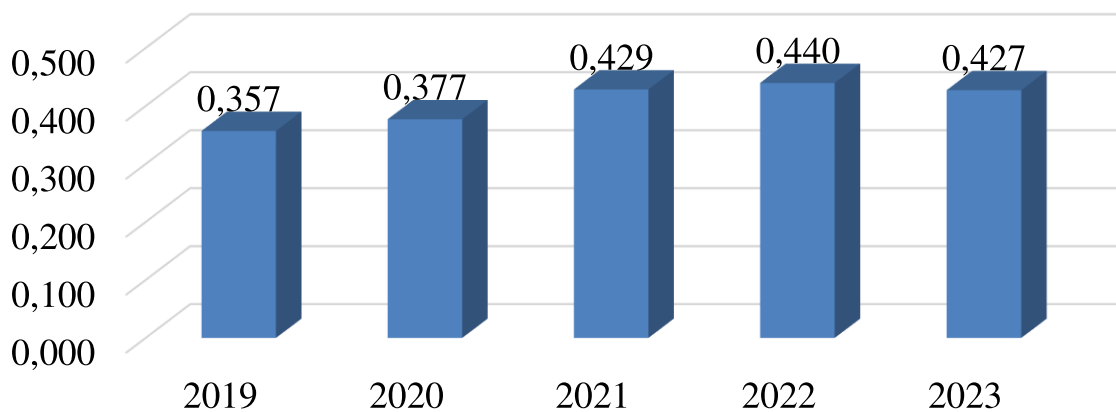


Рисунок 2.23 – Питома вага залучених коштів у пасивах підприємства

Таблиця 2.3 – Аналіз фінансових показників діяльності ТОВ «Прилуцький завод – «Білкозин»

№	Найменування показника	Роки					Відхилення, +/-		
		2019	2020	2021	2022	2023	2021 р. до 2020 р.	2022 р. до 2021 р.	2023 р. до 2022 р.
1	Питома вага залучених коштів у пасивах підприємства	0,357	0,377	0,429	0,440	0,427	0,05	0,01	-0,01
2	Відношення власного оборотного капіталу до суми активів	0,022	-0,003	-0,194	-0,204	-0,145	-0,19	-0,01	0,06
3	Відношення нерозподіленого прибутку до суми активів	0,302	0,320	0,295	0,312	0,336	-0,03	0,02	0,02
4	Відношення прибутку до сплати відсотків і податків (валового) до суми активів	0,131	0,235	0,221	0,246	0,297	-0,01	0,02	0,05
5	Відношення ринкової вартості власного капіталу до суми залучених коштів	1,801	1,652	1,333	1,274	1,341	-0,32	-0,06	0,07
6	Відношення виручки від реалізації до суми активів	1,084	1,162	1,268	1,031	1,221	0,11	-0,24	0,19
7	Відношення оборотного капіталу до суми активів	0,736	0,752	0,659	0,675	0,709	-0,09	0,02	0,03

Кінець таблиці 2.3

№	Найменування показника	Роки					Відхилення, +/-		
		2019	2020	2021	2022	2023	2021 р. до 2020 р.	2022 р. до 2021 р.	2023 р. до 2022 р.
8	Відношення прибутку від операційної діяльності до суми активів	-0,102	0,052	0,004	0,051	0,051	-0,05	0,05	0,00
9	Відношення прибутку від операційної діяльності до короткострокових зобов'язань	-0,285	0,137	0,009	0,115	0,120	-0,13	0,11	0,01
10	Відношення оборотних активів до суми поточних зобов'язань	2,061	1,993	1,545	1,536	1,660	-0,45	-0,01	0,12
11	Відношення короткострокових зобов'язань до суми активів	0,357	0,377	0,427	0,440	0,427	0,05	0,01	-0,01
12	Відношення чистого прибутку до власного капіталу	-0,158	0,083	0,004	0,084	0,068	-0,08	0,08	-0,02
13	Відношення чистого прибутку до операційних витрат	-0,384	0,208	0,007	0,145	0,134	-0,20	0,14	-0,01

Надзвичайно висока питома вага позикових коштів у пасивах свідчить про підвищений ризик банкрутства. Існують різні рекомендації стосовно структури капіталу. Більшість із них зазначають те, що питома вага позикових коштів у пасиві не повинна перевищувати 0,4-0,5. Значення показника питомої ваги позикових коштів у пасиві у 2019 році – 0,357, у 2023 році він збільшився до значення 0,427, тобто значення показника є задовільним.

Відношення власного оборотного капіталу до суми активів розраховується за формулою 2.2 [28]:

$$ВOK_A = \Phi. 1. \frac{\Sigma(1495+1500+1510+1515-1695-1095)}{1900} \quad (2.2)$$

Стабільність структури власних оборотних коштів, які змінюються в процесі господарської діяльності, характеризується співвідношенням власних оборотних коштів і загальної суми активів. У 2023 році цей показник дорівнює -0,145.

Співвідношення нерозподіленого прибутку до всієї суми активів - тенденція зміни цього відносного показника відображує прибутковість підприємства за певний період часу. Відношення нерозподіленого прибутку до суми активів (рис. 2.24) розраховується за формулою 2.3 [28]:

$$НП_A = \Phi. 1. \frac{1420}{1300} \quad (2.3)$$

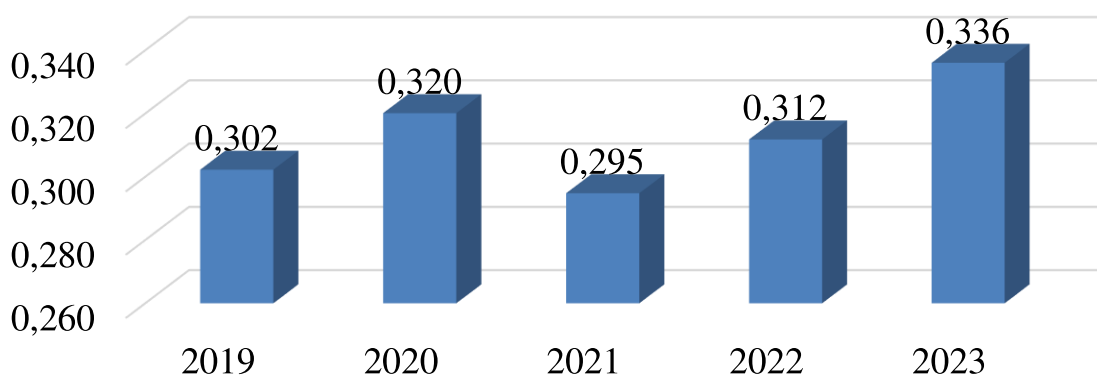


Рисунок 2.24 – Відношення нерозподіленого прибутку до суми активів

Нерозподілений прибуток - це частина чистого прибутку, яка не розподіляється, а утримується підприємством, як правило, з метою реінвестування в його діяльність. Оскільки розмір усіх відрахувань (крім дивідендів) завчасно визначено, то залишок нерозподіленого прибутку за минулий рік залежить переважно від розміру дивідендів, які повинні сплачуватися акціонерам (учасникам). Починаючи з 2022 року показник зростає у 2023 році він дорівнює 0,336.

Відношення прибутку до сплати відсотків і податків до суми активів (рис. 2.25) розраховується як відношення суми валового прибутку до суми активів за формулою 2.4 [28]:

$$ВПА = \frac{\Phi.2.2090}{\Phi.1.1300} \quad (2.4)$$

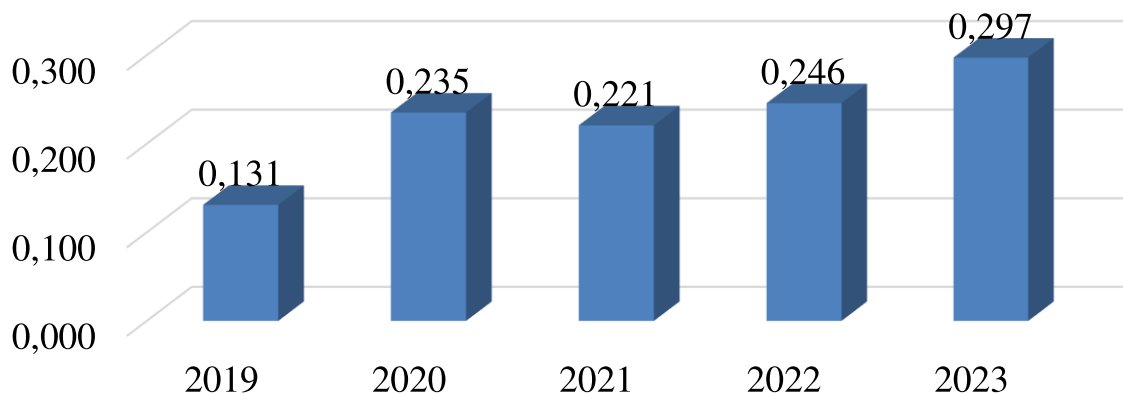


Рисунок 2.25 – Відношення прибутку до сплати відсотків і податків до суми активів

Цей показник характеризує ефективність не лише господарської діяльності, а й процесів ціноутворення. Якщо значення цього коефіцієнта вище, ніж середнє у конкурентів, то це означає, що господарська діяльність підприємства більш ефективна. Показник валового прибутку показує, скільки копійок валового прибутку приносить кожна гривня активів. Бачимо зростання цього показника від 0,131 у 2019 році до 0,297 у 2023 році.

Відношення ринкової вартості власного капіталу до суми залучених коштів (рис. 2.26) у всіх роках більше 1, в 2023 році становить 1,341. Він розраховується за формулою 2.5 [28]:

$$BK_{ЗК} = \Phi. 1. \frac{1495}{1500+1510+1515+1695} \quad (2.5)$$

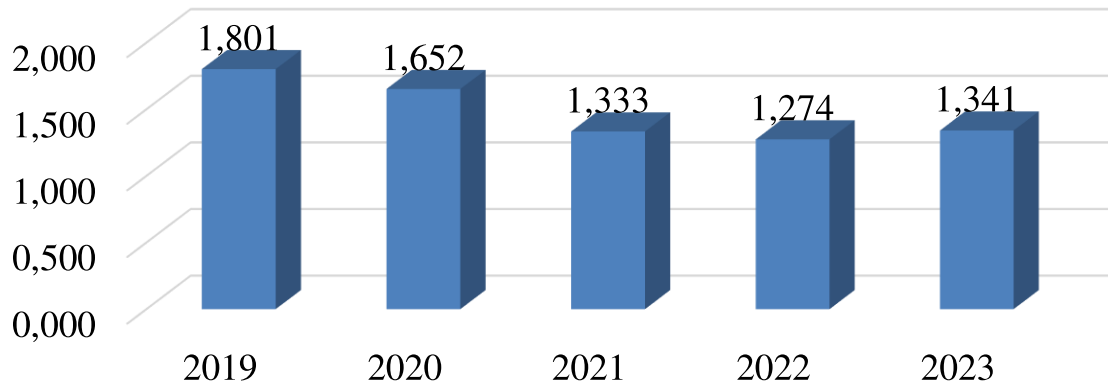


Рисунок 2.26 – Відношення ринкової вартості власного капіталу до суми залучених коштів

Відношення виручки від реалізації до суми активів (рис. 2.27) у 2023 році зросло і становить 1,221. Показник розраховується за формулою 2.6 [28]:

$$BP_A = \frac{\Phi.2.2000}{\Phi.1.1300} \quad (2.6)$$

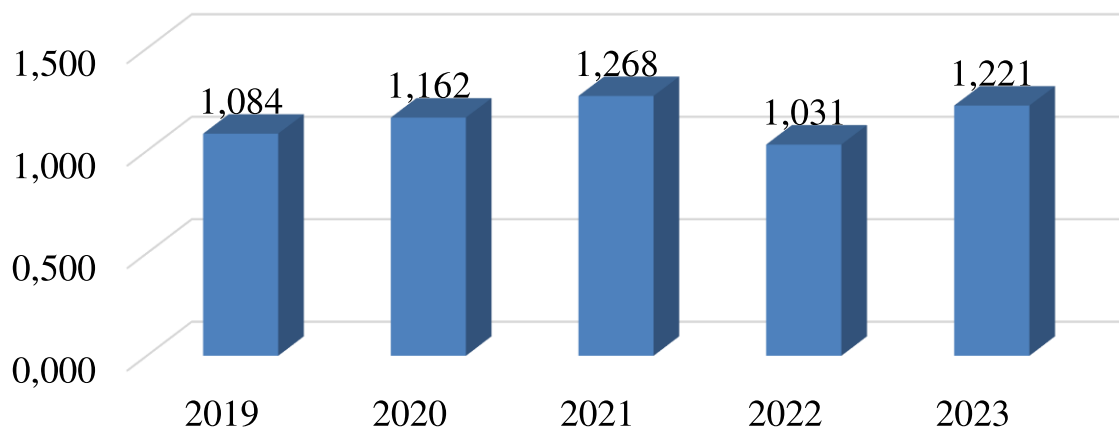


Рисунок 2.27 – Відношення виручки від реалізації до суми активів

Відношення оборотного капіталу до суми активів (рис. 2.28) розраховується за формулою 2.7 [28]:

$$OK_A = \Phi. 1. \frac{1195}{1300} \quad (2.7)$$

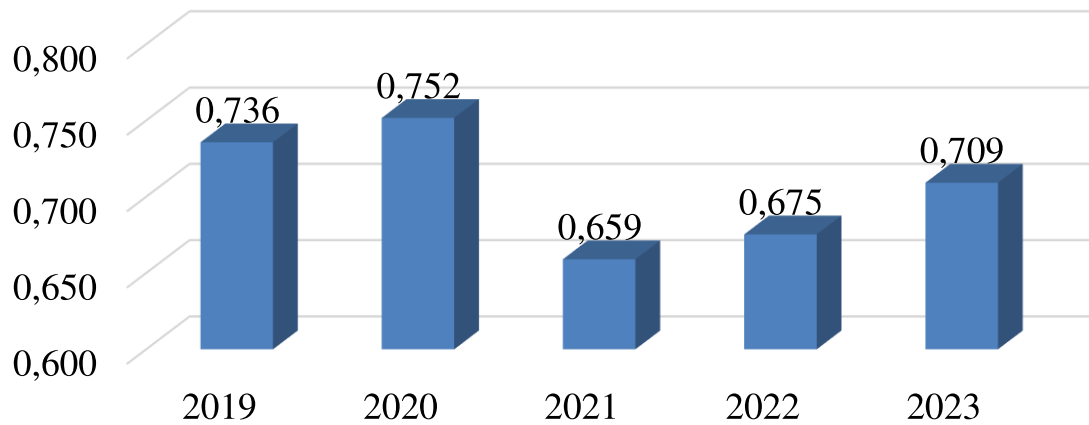


Рисунок 2.28 – Відношення оборотного капіталу до суми активів

Останні 2 роки цей показник зростав. Станом на 2023 рік він дорівнює 0,709.

Відношення прибутку від операційної діяльності до суми активів (рис. 2.29) розраховується за формулою 2.8 [28]:

$$ПОД_A = \frac{\Phi.2.2190(2195)}{\Phi.1.1300} \quad (2.8)$$

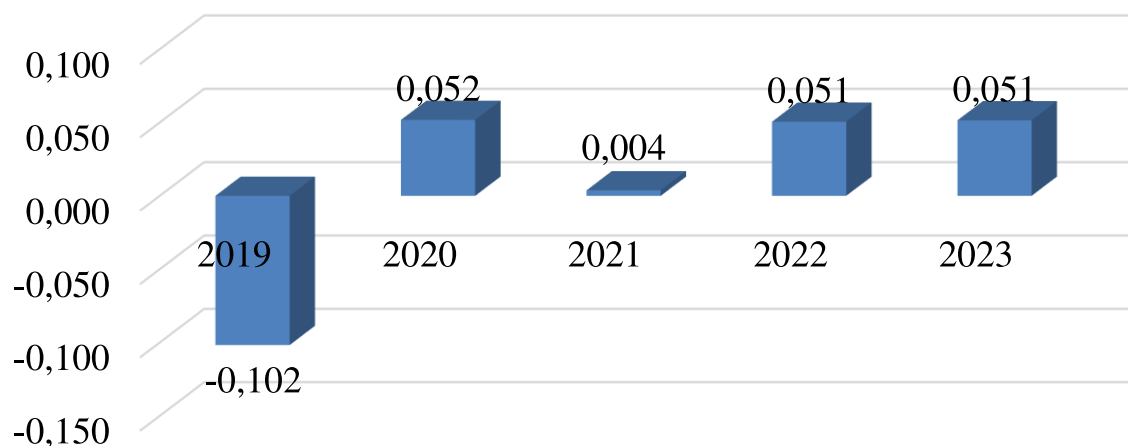


Рисунок 2.29 – Відношення прибутку від операційної діяльності до суми активів

Значення показника було від'ємним у 2019 році, протягом 2022 та 2023 рр., показник не змінювався і дорівнює 0,051.

Відношення прибутку від операційної діяльності до короткострокових зобов'язань (рисунок 2.30) збільшилося до 0,12 у 2023 році та розраховується за формулою 2.9 [28]:

$$\text{ПОД}_A = \frac{\text{Ф.2.2190(2195)}}{\text{Ф.1.1695}} \quad (2.9)$$

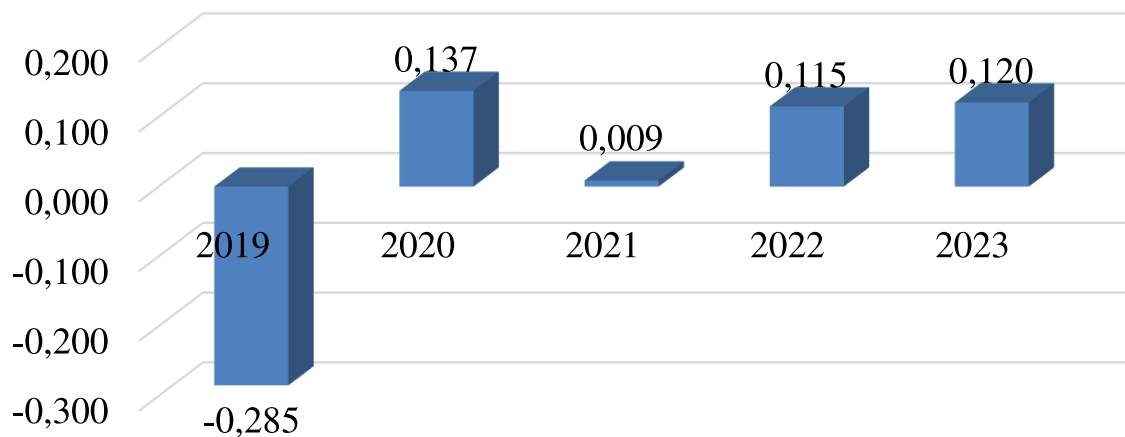


Рисунок 2.30 – Відношення прибутку від операційної діяльності до короткострокових зобов'язань

Відношення оборотних активів до суми поточних зобов'язань (рис. 2.31) останні 2 роки збільшувалося до 0,709 у 2023 році. Показник розраховується за формулою 2.10 [28]:

$$\text{ОА}_3 = \text{Ф.1.} \frac{1195}{1695} \quad (2.10)$$

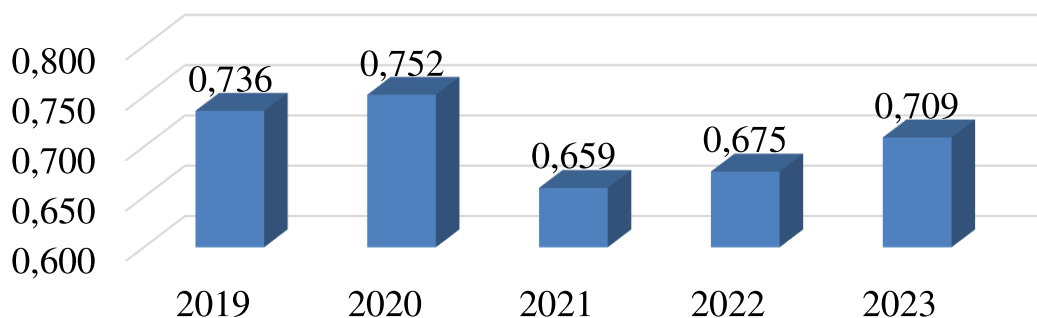


Рисунок 2.31 – Відношення оборотних активів до суми поточних зобов'язань

Відношення короткострокових зобов'язань до суми активів (рис. 2.32) розраховується за формулою 2.11 [28]:

$$КЗ_A = \Phi. 1. \frac{1695}{1300} \quad (2.11)$$

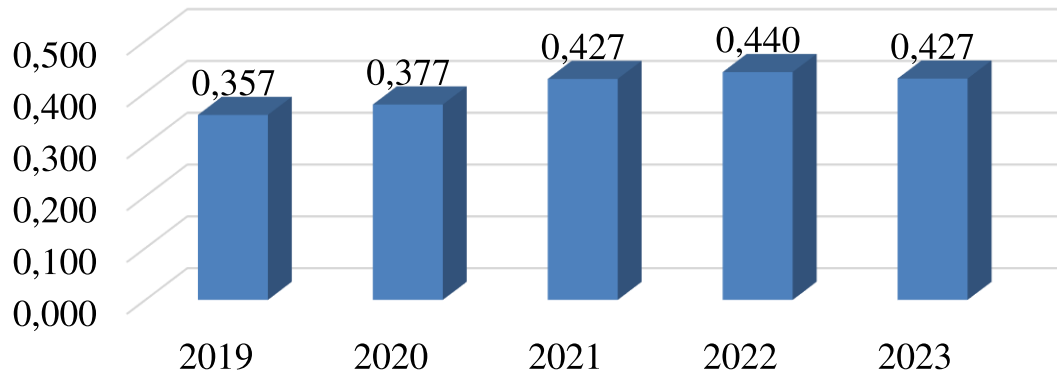


Рисунок 2.32 – Відношення короткострокових зобов'язань до суми активів

За виключенням 2023 року показник поступово збільшувався, станом на 2022 рік показник дорівнював 0,44, за останній 2023 рік зменшення до 0,427.

Відношення чистого прибутку до власного капіталу (рис. 2.33) розраховується за формулою 2.12 [28]:

$$ЧП_{ВК} = \frac{\Phi.2.2350(2355)}{\Phi.1.1495} \quad (2.12)$$

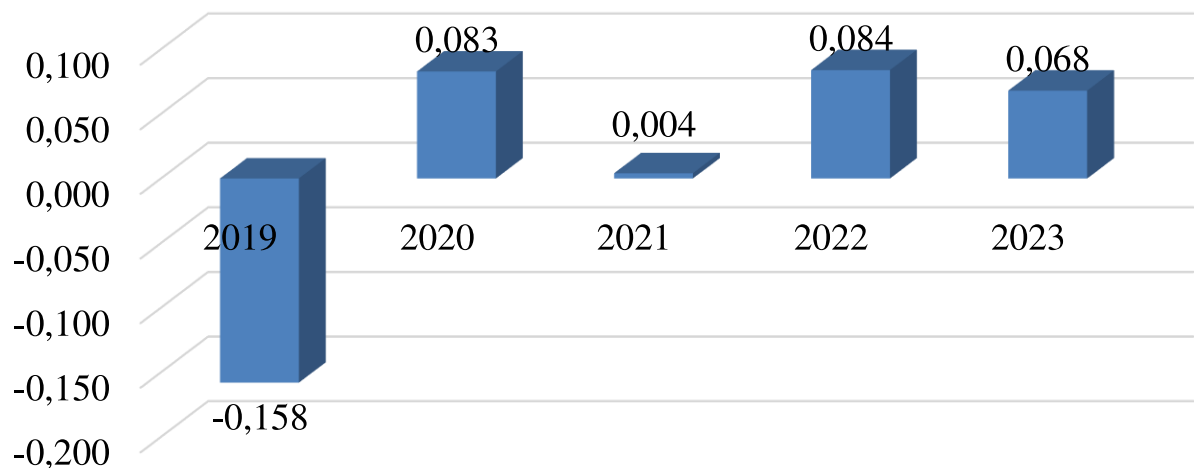


Рисунок 2.33 – Відношення чистого прибутку до власного капіталу

В 2019 році показник від’ємний, в 2023 році становить 0,068, що є низьким.

Відношення чистого прибутку до операційних витрат (рис. 2.34) в 2023 році становить 0,134, що є низьким значенням та розраховується за формулою 2.13 [28]:

$$\text{ЧП}_{\text{ОВ}} = \Phi. 2. \frac{2350(2355)}{1090+1095} \quad (2.13)$$

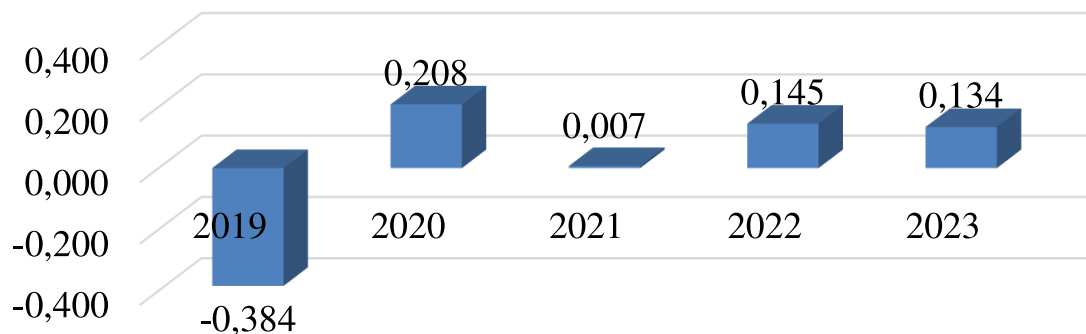


Рисунок 2.34 – Відношення чистого прибутку до операційних витрат

Фінансовий стан підприємства прийнято оцінювати як з довгострокової (фінансової стійкості), так і короткострокової (ліквідності і платоспроможності) перспективи.

Ліквідність підприємства - це його здатність швидко продати активи й одержати гроші для оплати своїх зобов'язань. Ліквідність підприємства характеризується співвідношенням величини його високоліквідних активів (грошові кошти та їх еквіваленти, ринкові цінні папери, дебіторська заборгованість) і короткострокової заборгованості [29].

На практиці для ефективного вимірювання ліквідності застосовується відповідна система коефіцієнтів, які відображають співвідношення статей балансу та інших видів фінансової звітності [29].

В таблиці 2.4 та на рисунках 2.35-2.37 наведена динаміка показників ліквідності та платоспроможності ТОВ «Прилуцький завод – «Білкозин» за 2019-2023 рр.

Таблиця 2.4 – Динаміка показників ліквідності та фінансової стійкості ТОВ «Прилуцький завод – «Білкозин» за 2019-2023 рр.

№	Найменування показника	Роки					Відхилення,+,-		
		2019	2020	2021	2022	2023	2021 р. до 2020 р.	2022 р. до 2021 р.	2023 р. до 2022 р.
1	Коефіцієнт абсолютної ліквідності	0,003	0,015	0,004	0,000	0,007	-0,010	-0,004	0,007
2	Коефіцієнт швидкої ліквідності	0,527	0,929	0,549	0,704	0,409	-0,380	0,155	-0,295
3	Коефіцієнт поточної ліквідності	2,040	1,972	1,530	1,509	1,641	-0,442	-0,020	0,132
4	Коефіцієнт фінансової незалежності	0,643	0,623	0,571	0,560	0,573	-0,051	-0,011	0,013
5	Коефіцієнт забезпеченості власними оборотними коштами	0,022	-0,003	-0,194	-0,204	-0,145	-0,191	-0,010	0,059
6	Коефіцієнт забезпеченості запасів власним капіталом	0,840	0,631	0,732	0,632	0,920	0,101	-0,100	0,288

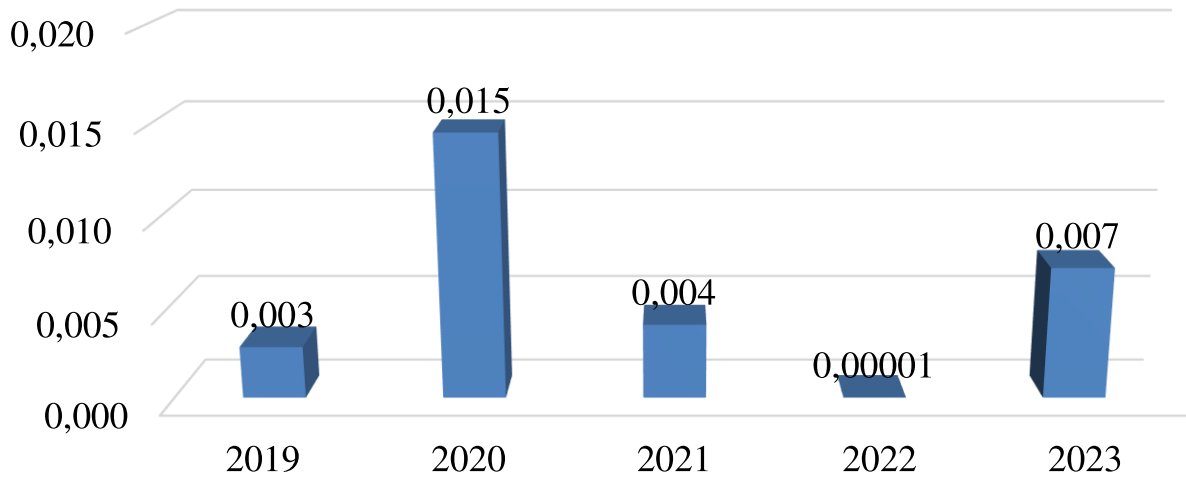


Рисунок 2.35 – Динаміка коефіцієнту абсолютної ліквідності

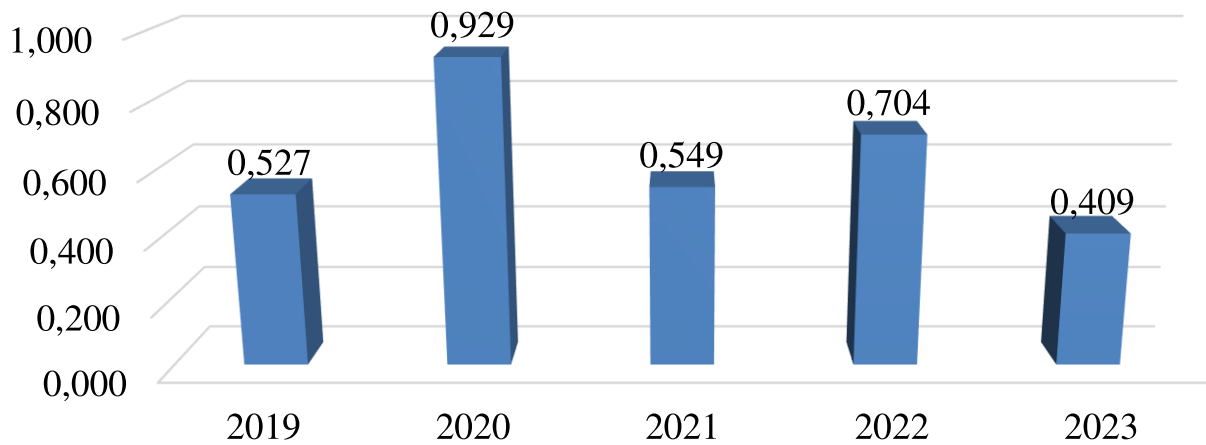


Рисунок 2.36 – Динаміка коефіцієнту швидкої ліквідності

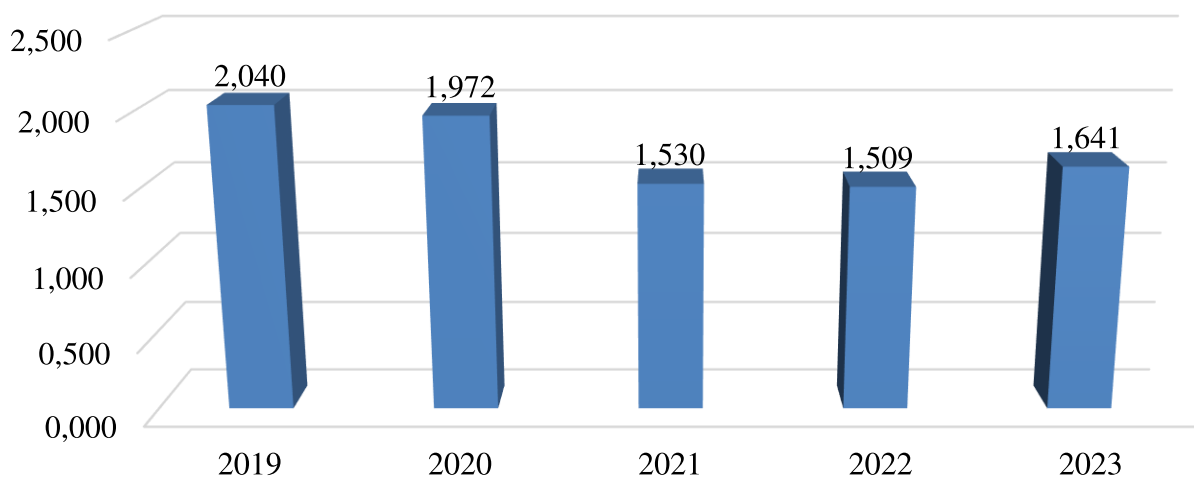


Рисунок 2.37 – Динаміка коефіцієнту поточної ліквідності

Коефіцієнт загальної ліквідності (коефіцієнт покриття, коефіцієнт поточної ліквідності) дає загальну оцінку ліквідності активів, показуючи, яку частину поточних зобов'язань підприємство спроможне погасити, якщо воно реалізує усі свої оборотні активи, в тому числі і матеріальні запаси. Цей коефіцієнт показує також, скільки гривень оборотних коштів приходится на кожен гривню поточних зобов'язань [29].

Якщо поточні активи перевищують за величиною поточні зобов'язання, підприємство може розглядатись як таке, що успішно функціонує. Коефіцієнт загальної ліквідності розраховується як відношення оборотних активів до поточних зобов'язань підприємства. Формула розрахунку 2.14 [29]:

$$K_{\text{ПЛ}} = \Phi.1. \frac{((1101+1110+1102+1103+1104)+(1120+1125+1135+1130+1140+1145+1155)+(1160+1165))}{1695} \quad (2.14)$$

Він виявляє, скільки гривень поточних активів підприємства припадає на одну гривню поточних зобов'язань. Розмір перевищення задається коефіцієнтом покриття (поточної ліквідності). В Україні, як орієнтовне значення коефіцієнта покриття, наведено його теоретичне значення, яке має бути не меншим 2,0 [29].

Визнано, що поточні активи мають вдвічі перевищувати короткострокові зобов'язання, тобто нормативне значення цього показника дорівнює 2 [29]. Коефіцієнт покриття, що дорівнює 2 (або 2:1), свідчить про можливість підприємства погашати поточні зобов'язання. В західній обліково-аналітичній практиці використовується критичне нижнє значення цього показника.

За останній рік на підприємстві ТОВ «Прилуцький завод – «Білкозин» цей показник зріс від 1,509 у 2022 році до 1,641 у 2023 році, але є недостатнім.

Коефіцієнт швидкої ліквідності (іноді його називають коефіцієнтом «лакмусового папірця») показує, яку частину поточних зобов'язань підприємство спроможне погасити за рахунок найбільш ліквідних оборотних коштів – грошових коштів та їх еквівалентів, фінансових інвестицій та дебіторської заборгованості [29].

Коефіцієнт швидкої ліквідності розраховується як відношення найбільш ліквідних оборотних засобів (грошових засобів та їх еквівалентів, поточних фінансових інвестицій та дебіторської заборгованості) до поточних зобов'язань підприємства. Цей коефіцієнт обчислюється за формулою 2.15 [29]:

$$K_{\text{ШЛ}} = \Phi. 1. \frac{((1120+1125+1135+1130+1140+1145+1155)+(1160+1165))}{1695} \quad (2.15)$$

«Розумним» коефіцієнтом швидкої ліквідності є співвідношення 1:1, тобто бажано, щоб цей коефіцієнт дорівнював 1. Оскільки на практиці це буває нечасто, то можна задовольнитись його значенням 0,8 – 0,9 [29].

Протягом останнього року на ТОВ «Прилуцький завод – «Білкозин» цей показник зменшується від 0,704 у 2022 році до 0,409 у 2023 році, значення є низьким.

Коефіцієнт абсолютної ліквідності показує, яка частина короткострокових позикових зобов'язань (боргів) підприємства може бути за необхідності погашена негайно. Він обчислюється як відношення грошових засобів та їх еквівалентів і поточних фінансових інвестицій до поточних зобов'язань і визначається за формулою 2.16 [29]:

$$K_{\text{АЛ}} = \Phi. 1. \frac{1160+1165}{1695} \quad (2.16)$$

В Україні, як орієнтовне значення коефіцієнта абсолютної ліквідності, наведене його теоретичне значення, яке має бути не меншим 0,2 – 0,35. Тобто, якщо підприємство на даний момент може на 20 – 35 погасити всі свої борги то його платоспроможність вважається нормальною. В дійсності фактичні середні значення коефіцієнтів ліквідності бувають значно нижчими [29].

Протягом усього періоду на ТОВ «Прилуцький завод – «Білкозин» цей показник дуже низький, станом на 2023 рік він дорівнює 0,007.

Коефіцієнт забезпеченості власними оборотними засобами (показник забезпечення оборотних активів власними коштами) - відноситься до групи показників фінансової стійкості та є індикатором здатності компанії фінансувати оборотний капітал за рахунок власних оборотних коштів. Коефіцієнт розраховується як співвідношення власних оборотних коштів до оборотних активів (формула 2.17) [29]:

$$K_{звок} = \Phi. 1. \frac{1495+1500+1510+1515-1695-1095}{1300} \quad (2.17)$$

Значення показника демонструє частку власних оборотних коштів у сумі оборотних активів компанії. Нормативним значенням є 0,1 і вище. Високе значення говорить про фінансову стійкість компанії і здатність проводити активну діяльність навіть в умовах відсутності доступу до позикових коштів і зовнішніх джерел фінансування компанії. І навпаки, значення нижче нормативного свідчить про значну фінансову залежність підприємства від зовнішніх кредиторів. Протягом 2020-2023 рр. цей показник на підприємстві від'ємний, у 2023 році він дорівнює -0,145.

Коефіцієнт забезпеченості запасів власним капіталом розраховується за формулою 2.18 [29]:

$$K_{звк} = \Phi. 1. \frac{1101+1110+1102+1103+1104}{1495} \quad (2.18)$$

Цей показник на ТОВ «Прилуцький завод – «Білкозин» станом на 2023 рік дорівнює 0,92.

2.3 Аналіз прибутковості та рентабельності ТОВ «Прилуцький завод – «Білкозин»

У таблиці 2.5 наведенні показники діяльності ТОВ «Прилуцький завод – «Білкозин» за 2019-2023 рр.

Чистий дохід (виручка) від реалізації продукції – це та частина доходу від реалізації, яка залишається на підприємстві після виплати податків та вирахування наданих покупцям знижок і вартості повернених товарів [30]. Показник чистого доходу свідчить про розміри загальної суми доходів від реалізації продукції до вирахування витрат. При цьому до цієї групи не зараховують доходи, одержані від фінансової та інвестиційної діяльності.

На рисунку 2.38 наведена динаміка чистого доходу ТОВ «Прилуцький завод – «Білкозин» за 2019-2023 рр. Протягом усього зазначеного періоду показник збільшується, за виключенням 2022 року (у 2022 році падіння становило майже 10%), у 2023 році чистий дохід збільшився на 24,31% до значення 264429 тис.грн.

На рисунку 2.39 наведена динаміка собівартості реалізованої продукції ТОВ «Прилуцький завод – «Білкозин» за 2019-2023 рр. У 2023 році собівартість реалізованої продукції збільшилася на 23,49% до значення 200034 тис.грн.

На рисунку 2.40 наведена динаміка валового прибутку ТОВ «Прилуцький завод – «Білкозин» за 2019-2023 рр. Протягом усього періоду валовий прибуток збільшувався від 19716 тис.грн у 2019 році до 64395 тис.грн. у 2023 році. Зростання за 2023 рік становило 27%. Валовий прибуток розраховується як різниця чистого доходу та собівартості реалізованої продукції.

На рисунку 2.41 наведена динаміка адміністративних витрат підприємства ТОВ «Прилуцький завод – «Білкозин» за 2019-2023 рр. У 2023 році адміністративні витрати зросли майже в 2 рази до значення 26731 тис.грн.

Таблиця 2.5 – Показники діяльності ТОВ «Прилуцький завод – «Білкозин» за 2019-2023 рр.

№ п/п	Показники	Код рядка ф2	Роки					Відносне відхилення, %		
			2019	2020	2021	2022	2023	2021 до 2020	2022 до 2021	2023 до 2022
1	Чистий дохід від реалізації продукції (товарів, робіт, послуг), тис. грн	2000	163105	196841	235002	212712	264429	119,39	90,51	124,31
2	Собівартість реалізованої продукції (товарів, робіт, послуг), тис. грн	2050	143389	157001	194071	161983	200034	123,61	83,47	123,49
3	Валовий прибуток, тис. грн	2090	19716	39840	40931	50729	64395	102,74	123,94	126,94
4	Адміністративні витрати, тис. грн	2130	17727	17814	22960	13412	26 731	128,89	58,41	199,31
5	Витрати на збут, тис. грн	2150	14801	12643	15678	18180	17 972	124,01	115,96	98,86
6	Інші операційні витрати, тис. грн	2180	9066	7739	5779	20919	13 130	74,67	361,98	62,77
7	Фінансовий результат від операційної діяльності: прибуток (збиток), тис. грн	2190 (2195)	-15309	8762	692	10426	11 146	7,90	1506,6	106,91
8	Чистий фінансовий результат: прибуток (збиток), тис. грн	2350 (2355)	-15289	8736	428	9698	8 434	4,90	2265,8	86,97
9	Рентабельність основної діяльності, %	-	-8,70	4,67	0,30	5,39	4,55	6,36	1811,2	84,56
10	Рентабельність підприємства, %	-	-8,27	4,48	0,18	4,52	3,27	4,01	2519,3	72,34

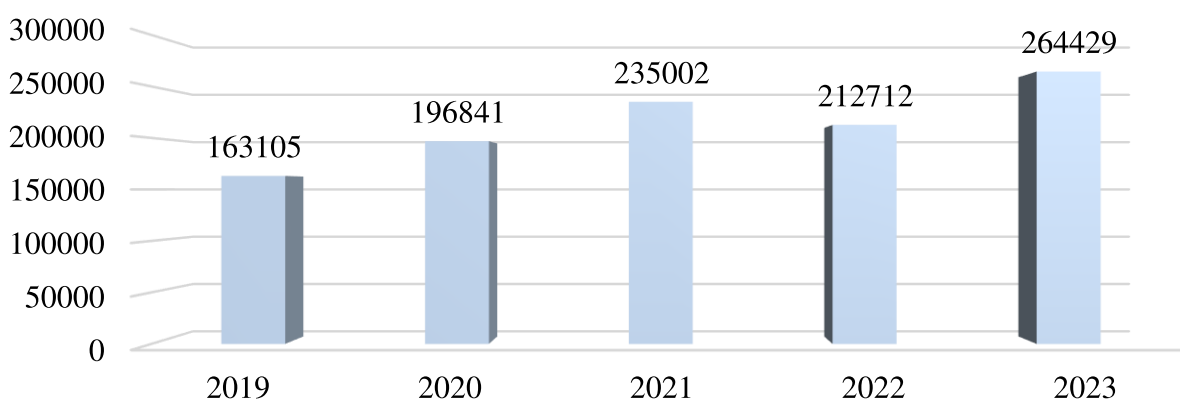


Рисунок 2.38 – Динаміка чистого доходу
ТОВ «Прилуцький завод – «Білкозин», тис.грн

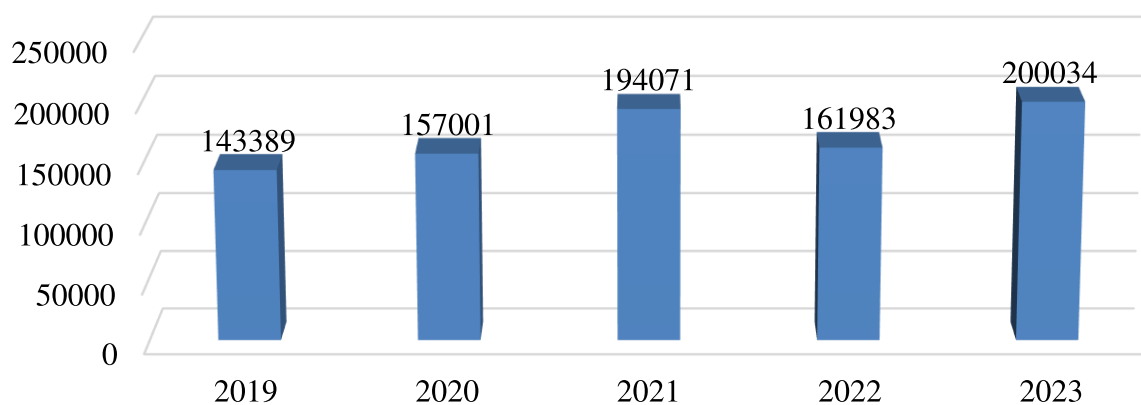


Рисунок 2.39 – Динаміка собівартості реалізованої продукції
ТОВ «Прилуцький завод – «Білкозин», тис.грн

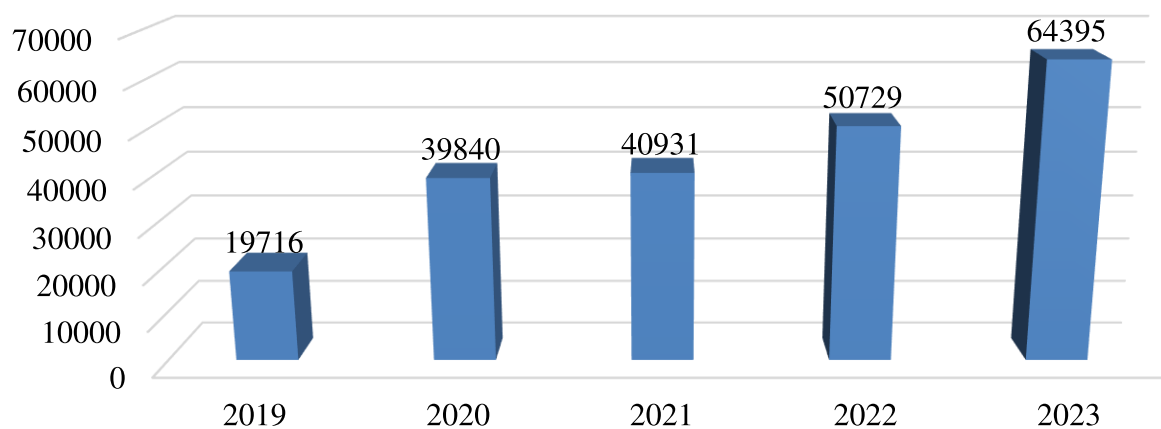


Рисунок 2.40 – Динаміка валового прибутку
ТОВ «Прилуцький завод – «Білкозин», тис.грн

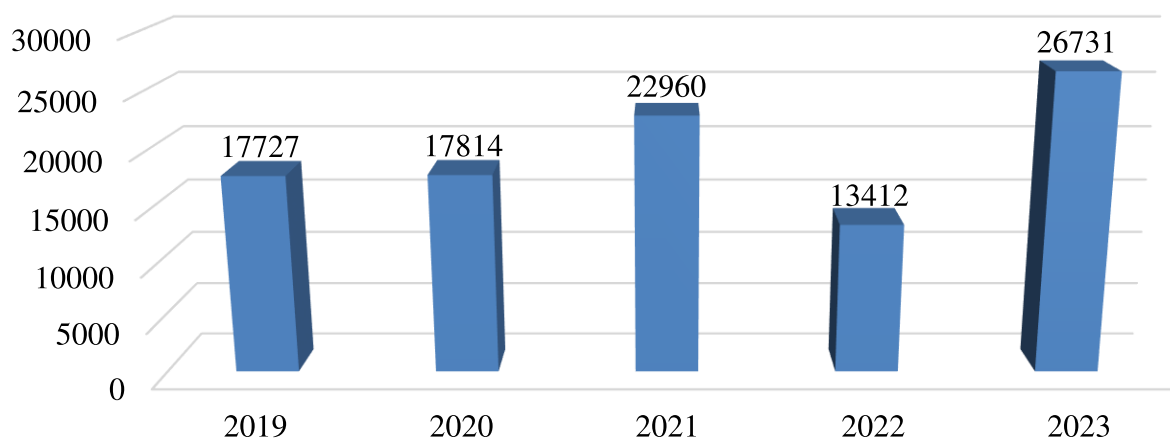


Рисунок 2.41 – Динаміка адміністративних витрат
ТОВ «Прилуцький завод – «Білкозин», тис.грн

До складу адміністративних витрат належать загальногосподарські витрати, спрямовані на обслуговування та управління підприємством, наприклад,:

- загальні корпоративні витрати (організаційні витрати, витрати на проведення річних зборів, представницькі витрати тощо);
- витрати на службові відрядження і утримання апарату управління підприємством та іншого загальногосподарського персоналу;
- витрати на утримання основних засобів, інших матеріальних необоротних активів загальногосподарського використання (операційна оренда, страхування майна, амортизація, ремонт, опалення, освітлення, водопостачання, водовідведення, охорона);
- винагороди за професійні послуги (юридичні, аудиторські, з оцінки майна тощо);
- витрати на зв'язок (поштові, телеграфні, телефонні, телекс, факс тощо);
- витрати на врегулювання спорів у судових органах;
- податки, збори та інші передбачені законодавством обов'язкові платежі (крім податків, зборів та обов'язкових платежів, що включаються до виробничої собівартості продукції, робіт, послуг);

- плата за розрахунково-касове обслуговування та інші послуги банків [30].

На рисунку 2.42 наведена динаміка витрат на збут підприємства ТОВ «Прилуцький завод – «Білкозин» за 2019-2023 рр. Протягом досліджуваного періоду тенденція коливання витрат на збут. У 2022 році вони зросли на 16%. У 2023 році витрати на збут трохи зменшилися на 1,14% з 18180 тис.грн до 17 972 тис.грн.

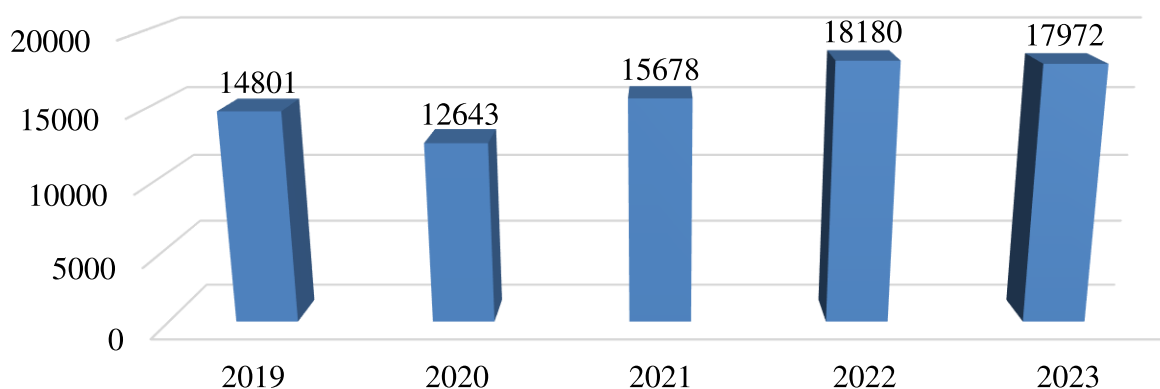


Рисунок 2.42 – Динаміка витрат на збут
ТОВ «Прилуцький завод – «Білкозин», тис.грн

До складу витрат на збут відносяться, наприклад,:

- витрати пакувальних матеріалів для затарювання готової продукції на складах готової продукції;
- оплата праці та комісійні винагороди продавцям, торговим агентам та працівникам підрозділів, що забезпечують збут;
- витрати на рекламу та дослідження ринку (маркетинг);
- витрати на відрядження працівників, зайнятих збутом [30].

На рисунку 2.43 наведена динаміка інших операційних витрат підприємства ТОВ «Прилуцький завод – «Білкозин» за 2019-2023 рр. У 2022 році ці витрати значно зросли від 5779 тис.грн до 20919 тис.грн. У 2023 році інші операційні зменшилися на 37,23% до значення 13130 тис.грн.

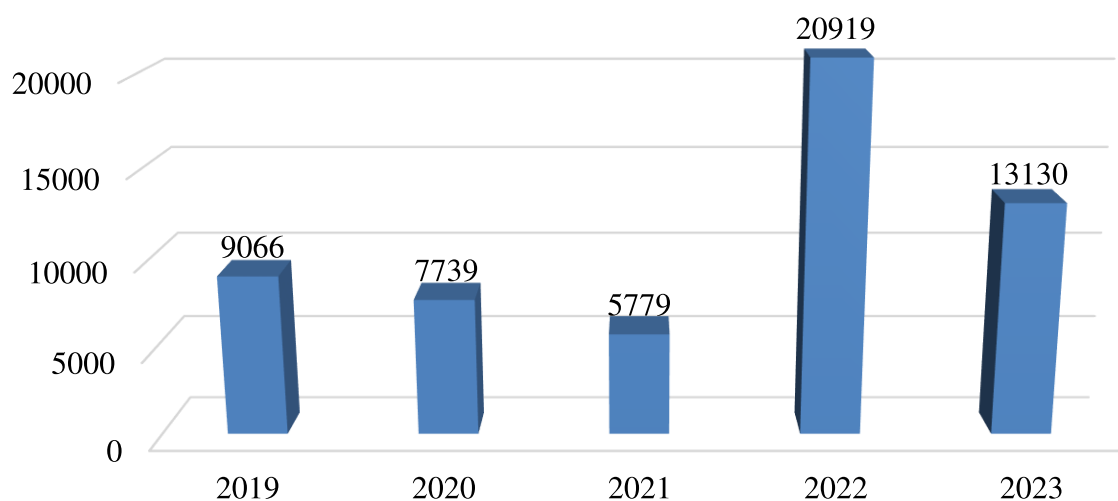


Рисунок 2.43 – Динаміка інших операційних витрат
ТОВ «Прилуцький завод – «Білкозин», тис.грн

До складу інших операційних витрат відносяться, наприклад,:

- витрати на дослідження та розробки, які проводяться підприємством;
- собівартість реалізованої іноземної валюти;
- собівартість реалізованих виробничих запасів;
- сума сумнівної (безнадійної) дебіторської заборгованості;
- нестачі грошових коштів та інших цінностей і втрати від псування цінностей, виявлені на підприємстві, якщо на момент виявлення нестачі не встановлено винну особу;
- визнані штрафи, пеня, недоутримки за недотримання підприємством чинного законодавства (в тому числі й податкового), а також умов виконання договірних зобов'язань;
- витрати на утримання об'єктів соціально-культурного призначення [30].

На рисунку 2.44 наведена динаміка фінансового результату від операційної діяльності, на рисунку 2.45 динаміка чистого фінансового результату підприємства ТОВ «Прилуцький завод – «Білкозин» за 2019-2023 рр.

У 2019 році підприємство отримало збиток від операційної діяльності та також чистий збиток. Значення прибутку від операційної діяльності у 2022 році

дорівнювало 10426 тис.грн, у 2023 році 11146 тис.грн, зростання за останній рік майже 7%.

Чистий прибуток у 2022 році становив 9698 тис.грн, у 2023 році 8434 тис.грн, зменшення за останній рік становило 13,03%. Показник розраховується як: валовий прибуток мінус адміністративні витрати, витрат на збут, інші операційні витрати, плюс дохід від участі в капіталі, фінансові та інші доходи, мінус фінансові втрати, втрати від участі в капіталі, інші витрати.

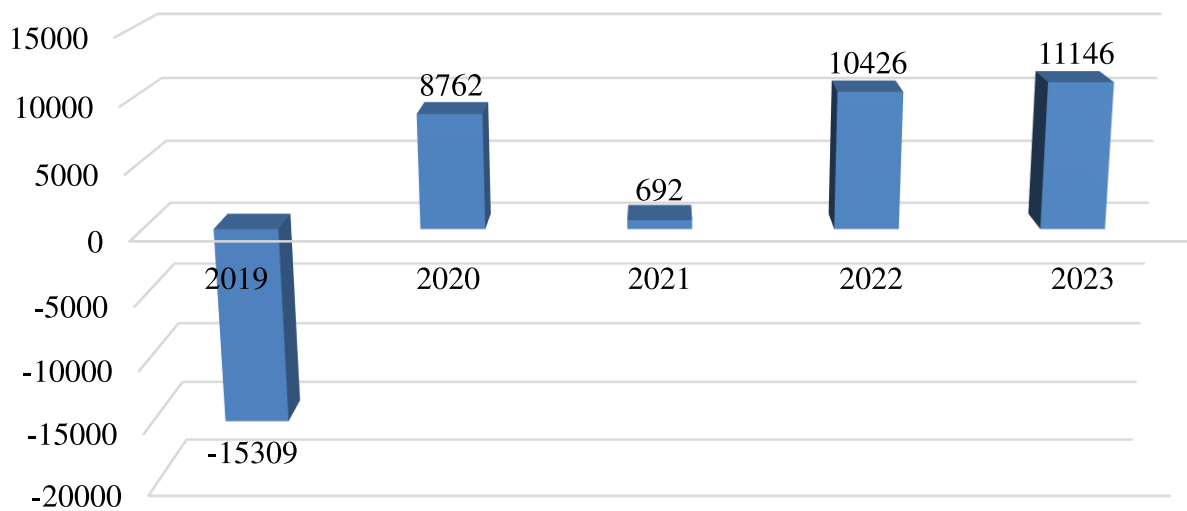


Рисунок 2.44 – Динаміка прибутку від операційної діяльності
ТОВ «Прилуцький завод – «Білкозин», тис.грн

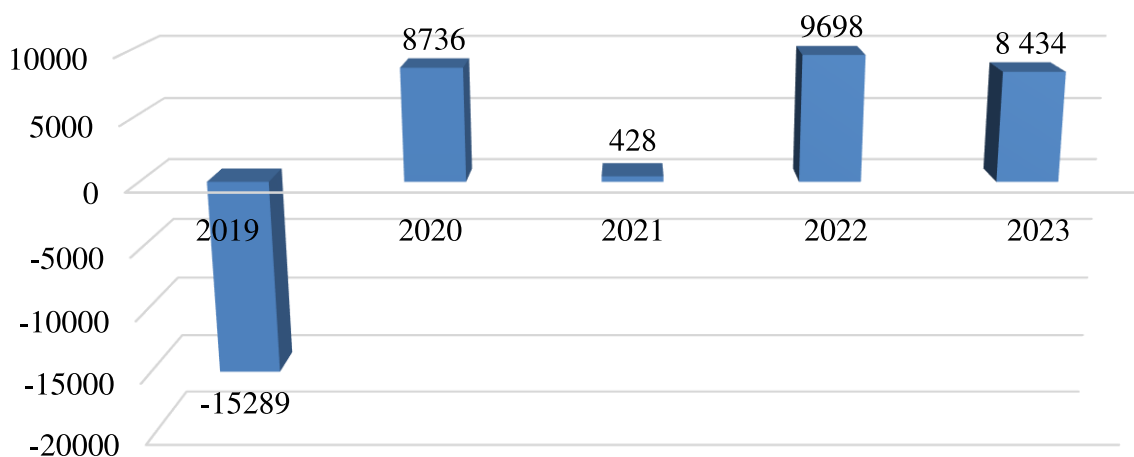


Рисунок 2.45 – Динаміка чистого прибутку
ТОВ «Прилуцький завод – «Білкозин», тис.грн

На рисунках 2.46 та 2.47 наведена динаміка рентабельності основної діяльності та рентабельності підприємства ТОВ «Прилуцький завод – «Білкозин».

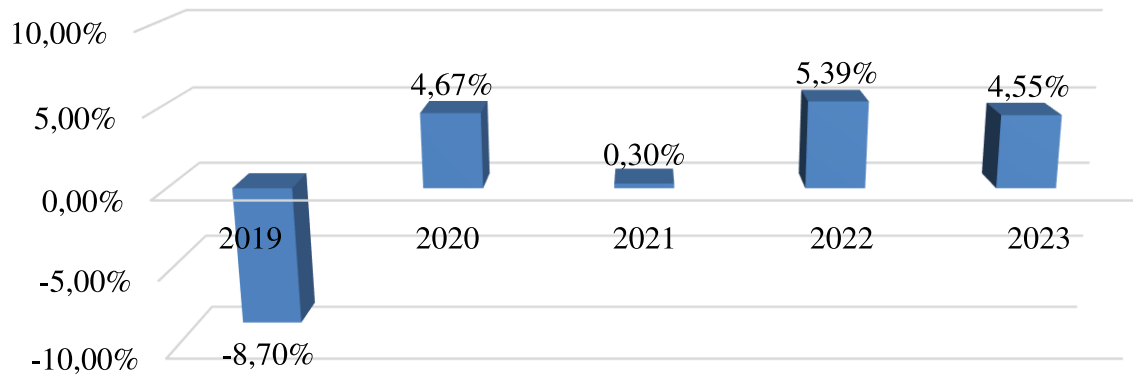


Рисунок 2.46 – Динаміка рентабельності основної діяльності ТОВ «Прилуцький завод – «Білкозин»

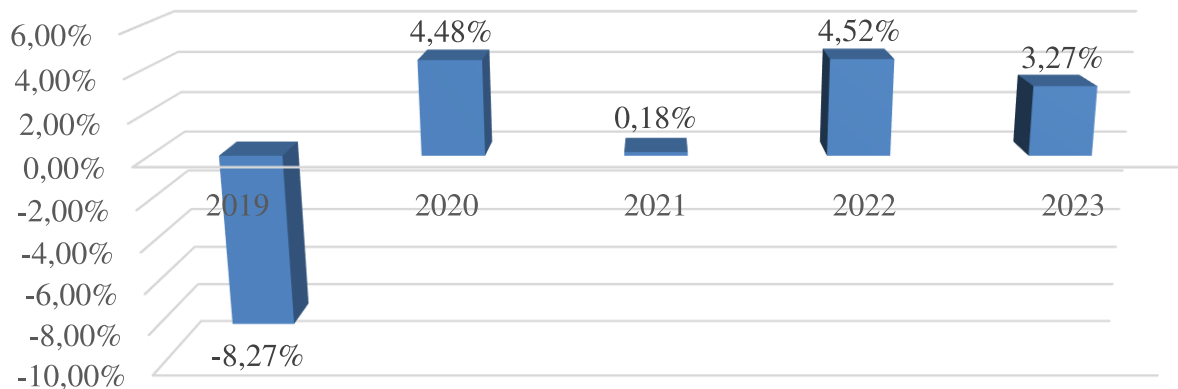


Рисунок 2.47 – Динаміка рентабельності підприємства ТОВ «Прилуцький завод – «Білкозин»

Рентабельність основної діяльності розраховується, як співвідношення прибутку (збитків) від операційної діяльності до суми собівартості реалізованої продукції, адміністративних витрат та витрат на збут за формулою 2.19 [30]:

$$P_{\text{од}} = \Phi.2. \frac{2190(2195)}{2050+2130+2150} \quad (2.19)$$

Значення рентабельності основної діяльності у 2020 році дорівнювало 4,67%, у 2021 році 0,3%, у 2022 році 5,39%, у 2023 році 4,55%.

Рентабельність підприємства розраховується, як співвідношення чистого прибутку (збитку) до суми собівартості реалізованої продукції, адміністративних витрат та витрат на збут та інших операційних витрат за формулою 2.20 [30]:

$$P_{од} = \Phi.2. \frac{2350(2355)}{2050+2130+2150+2180} \quad (2.20)$$

Значення рентабельності підприємства у 2020 році дорівнювало 4,48%, у 2021 році 0,18%, у 2022 році 4,52%, у 2023 році 3,27%.

3 ОБҐРУНТУВАННЯ ЕФЕКТИВНОСТІ РІШЕНЬ У СФЕРІ УПРАВЛІННЯ КОНКУРЕНТОСПРОМОЖНІСТЮ ПРОДУКЦІЇ ТОВ «ПРИЛУЦЬКИЙ ЗАВОД – «БІЛКОЗИН»

3.1 Стандартизація за вимогами Халяль

ТОВ «Прилуцький завод – «Білкозин» рекомендовано вивод своєї продукції на ринок Королівства Саудівська Аравія. Перешкодою виходу на новий ринок є обов'язкова сертифікація халяльної продукції та вимоги до неї.

Халяль, що виник з арабського слова, означає «припустимий» або «законний» відповідно до ісламського права Шаріат. Термін Халяль поширюється на будь-який процес або матеріал, який дозволений для використання згідно з ісламським Шаріатом. У тому числі цей термін поширюється на їжу та процеси її виробництва [31].

В даний час Близький Схід та Азія розглядаються як центр сегменту продуктів Халяль. Ця практика існує в Малайзії близько 30 років, а останнім часом сильне зростання за напрямом Халяль було зареєстровано в Європі та Сполучених Штатах. Цей ринок є реальною нагодою задовольнити потреби мусульман, які проживають у не ісламських країнах, особливо враховуючи постійний високий попит з боку цієї групи зацікавлених сторін на Халяль продукти та послуги [31].

У світовій практиці Халяль, як і раніше, вважається однією з найсуперечливіших тем сьогодення, особливо з існуванням багатьох продуктів та послуг, які стверджують, що сертифіковані як «Халяль» на азійських та європейських ринках.

Однією з причин цих протиріч є різноманіття шкіл шаріатського права.

Незважаючи на те, що основа ісламського законодавства - Коран, між школами шаріатського права (мазхабами) є деякі розбіжності з другорядних

питань. Ці розбіжності здебільшого походять з другого за важливістю джерела ісламського права - хадісів пророка Мухаммада.

Так як мазхаб є думкою одного або групи вчених-богословів, до них могли не дійти деякі вчення з хадісів, на основі яких представники іншого мазхабу можуть прийняти відмінні від їх рішення, або розглядаються як недостовірні. Проте слід зазначити, що в основі ісламських знань між мазхабами немає жодних розбіжностей.

Суперечності щодо справжності сертифікації того чи іншого продукту Халяль пов'язані насамперед з тим, що відсутнє загальне зведення вимог до продукції Халяль, затвердженого на міжнародному рівні. Тому великі мусульманські об'єднання на регіональному чи національному рівні розробили стандарти у сфері виробництва продукції та надання послуг відповідно до вимог Халяль.

Також цими країнами були прийняті стандарти, пов'язані з процедурами акредитації органів із сертифікації та процедурою сертифікації. Ось деякі з них.

1. Прийняті SMІС (Інститутом стандартів та метрології ісламських країн) (регіональний рівень):

- ІС / SMІС 1: 2011 Загальні керівні принципи з їжі Халяль;

- ОІС / SMІС 2: 2011 Посібник для органів, які надають сертифікацію Халяль;

- ОІС / SMІС 3: 2011 Посібник для акредитаційного органу Халяль з акредитації органів з сертифікації Халяль [31].

2. Чинний у сфері Євразійського союзу (Казахстан, Киргизька республіка) (регіональний рівень): ЄС Халяль-01:2012 Загальні вимоги до виробництва, виготовлення, обробки, зберігання, транспортування та реалізації продукції «ХАЛЯЛЬ [31]»;

3. Чинні в області перської затоки (регіональний рівень):

- GSO 2055 -1: 2009 Харчові продукти Халяль – Частина перша: Загальні вимоги;

- GSO 2055 -2: 2015 Продукти Халяль. Частина друга. Загальні вимоги до центрів сертифікації Халяль;

- GSO 2055 -3: 2015 Продукти Халяль – Частина третя: Загальні вимоги до акредитації Халяль, органи, що акредитують органи сертифікації Халяль [31].

Також є прийняті міжнародні стандарти, які представлено нижче.

1. Національні стандарти ОАЕ:

- UAE.S 2055 -1: 2015 Продукти Халяль – Частина перша: Загальні вимоги до їжі Халяль;

- UAE.S 2055 -2: 2014 Продукти Халяль – Частина друга: Загальні вимоги до центрів сертифікації Халяль;

- UAE.S 2055 -3: 2014 Продукти Халяль – Частина третя: Загальні вимоги до Халяль. Органи з акредитації, акредитуючі органи сертифікації Халяль [31].

2. Національні стандарти Малайзії:

- MS 2393: 2013 Принципи Ісламу та Халяль. Визначення та інтерпретація термінології;

- MS 1500: 2009 Виробництво продуктів харчування Халяль. Підготовка, обіг та зберігання – Загальні методичні рекомендації;

- MS 1900: 2005 Системи керування якістю. Вимоги від ісламської перспективи [31].

3. Національні стандарти Індонезії:

- HAS 23201: 2012 Вимоги до харчових ресурсів при виробництві продукції Халяль;

- HAS 23103: 2012 Посібник з критеріїв. Системи сертифікації Халяль на бійнях;

- HAS 23000:1:2012 Вимоги щодо сертифікації Халяль. Критерії системи сертифікації Халяль;

- HAS 23000:2 Вимоги Халяльної сертифікації: напрямок дій та технологічний процес [31].

Звісно, над створенням міжнародних стандартів щодо продукції та послуг Халяль уже ведуться роботи. Технічний комітет Халяль Міжнародної

Організації зі Стандартизації (ISO) розробить міжнародні стандарти для продуктів та послуг Халяль, включаючи вимоги до компетенції персоналу та системи управління для організацій. Стандарт визначатиме, і включатиме передові методи, політику, процеси та керівні принципи для розробки стандартів Халяль та інших технічних специфікацій, вимог. Вимоги щодо сертифікації та акредитації будуть включені до стандартів з оцінки відповідності, розроблених у Спільній Робочій Групі (JWG) під керівництвом CASCО з використанням інструментарію CASCО. Крім того, розроблені стандарти сприятимуть взаємному визнанню та прийняттю національних та регіональних стандартів [31].

В даний час поки що вимоги до продукції та послуг Халяль не встановлені на єдиному міжнародному рівні, виробники продукції можуть вибирати будь-який з вищезгаданих стандартів для впровадження. Але слід розуміти, що у зв'язку з різноманіттям шкіл шаріатського права – вимоги, викладені у цих стандартах, можуть різнитися.

Одним із прикладів такої різниці можуть бути вимоги щодо такого забороненого продукту в Ісламі, як свинина.

У Малайзійському стандарті MS 1500:2009 та стандарті Євразійського союзу Халяль-01:2012 прописано таке: «Приміщення для виробництва продукції Халяль мають бути ефективно відокремлені та ізольовані від свиноферм та їх переробних дій, щоб запобігти перехресному забрудненню через персонал та обладнання. Вибійні та переробні приміщення повинні призначатися тільки для вибою Халяль та переробки Халяль продукції [31].

В Індонезійському стандарті ми можемо зустріти більш конкретні вимоги: «Розташування цеху по забою худоби має бути окремим від цеху (ферми) по забою свиней. Тобто цех не повинен бути розташований в одному приміщенні і не примикати до цеху по забою свиней. Цех має мінімальну відстань за 5 км від свиноферми. У цеху забою худоби також немає перехресних забруднень між Халяльним цехом по забою худоби та цехом (фермою) по забою свиней» [31].

Тому важливо ще на стадії вибору стандарту, за яким проходиме впровадження Халяль на виробництві, знати та розуміти вимоги, щоб не зіткнутися зі складнощами на етапі сертифікації.

3.2 Дослідження потенційних конкурентів продукції підприємства ТОВ «Прилуцький завод – «Білкозин» на ринку Королівства Саудівська Аравія

Ринок продукції халяль дуже привабливий. Обсяг світового ринку халяльної продукції оцінюється більш ніж у 2 трлн дол. Темпи зростання продовольчої галузі халяль становлять 3,2% на рік, випереджаючи середньорічні темпи зростання світового продовольчого ринку (2,5%). Очікується, що до 2025 року витрати мусульманського населення світу досягнуть 2,8 трлн дол [32].

Підприємство ТОВ «Прилуцький завод – «Білкозин» планує здійснювати поставки продукції за 3 своїми категоріями: їстівна та неїстівна халяльна колагенова оболонка, ласощі для собак.

Дослідження ринку потенційних конкурентів підприємства ТОВ «Прилуцький завод – «Білкозин» дозволило виявити таких конкурентів на ринку, як:

- Компанія «Futamura» [33];
- Компанія «Kalle GmbH» [34].

Так, у ряді робіт ключовим параметром забезпечення конкурентоспроможності підприємства розглядається конкурентоспроможність продукції та її інноваційний рівень. Висувається теза: «Якщо підприємство володіє і випускає конкурентоспроможну продукцію – це дозволяє йому успішно зберігати свої позиції на ринку, зміцнювати свій розвиток і проводити свою особисту лінію поведінки». У цій позиції є проблема, так як стан та характеристика продукції є тимчасовою характеристикою, що діє протягом досить короткого проміжку часу. Ця перевага може швидко

загубитися при появі продукції більш високого рівня, нової, яка має кращі показники [35].

Конкурентоспроможність продукції залежить від ряду факторів, що визначають обсяг її реалізації на ринку. Основними з них є:

- техніко-економічні (якість, продажна ціна та витрати на експлуатацію);
- комерційні (кон'юнктура ринку, надання сервісу, реклама, імідж фірми);
- нормативно-правові (технічні, екологічні та патентно-правові вимоги)

[35].

Технічні параметри по яким проводиться порівняння їстівної та неїстівної оболонки наведенні на рисунку 3.1.

Для визначення конкурентоспроможності їстівної халяльної оболонки була взята за порівняння колагенова оболонка 22 мм. Значення та вагомість технічних параметрів їстівної халяльної колагенової оболонки 22 мм наведена у таблиці 3.1.



Рисунок 3.1 – Технічні параметри їстівної та неїстівної оболонки

Таблиця 3.1 – Технічні параметри їстівної халяльної колагенової оболонки 22 мм

№	Параметри	Розмірність	БІЛКОЗИН	Futamura	Kalle GmbH	Коефіцієнт вагомості
1	Термін зберігання	міс	18	24	18	0,1
2	Міцність	Мпа	10	12	14	0,12
3	Здатність до термічної усадки	%	4	5	5	0,11
4	Здатність до зворотного стиснення	%	3	6	5	0,11
5	Ступень парогазопроникності	5 бальна шкала	4	5	4	0,1
6	Жиростійкість	5 бальна шкала	4	4	5	0,1
7	Здатність забезпечити мікробіологічну стабільність продуктів у процесі зберігання	5 бальна шкала	5	5	5	0,18
8	Здатність витримувати вплив тепла та вологи	5 бальна шкала	5	5	5	0,18

Закупівельні ціни їстівної халяльної колагенової оболонки 22 мм наведені в таблиці 3.2.

Таблиця 3.2 – Порівняння цін від виробників на їстівну халяльну колагенову оболонку 22 мм, дол.США

Виробники	Ціна, дол.США за 1 км
БІЛКОЗИН	128
Futamura	136
Kalle GmbH	141

Завдяки даним таблиць 3.1 та 3.2 можна розрахувати груповий індекс конкурентоспроможності за технічними параметрами, груповий економічний показник конкурентоспроможності, а також інтегральний індекс конкурентоспроможності (зведена інформація наведена у таблиці 3.3).

Визначення одиничних параметричних індексів за технічними характеристиками здійснюється за наступними формулами.

Якщо параметр тим кращий, чим більше його значення [36]:

$$q_i = \frac{P_i}{P_{баз_i}}, \quad (3.1)$$

де q_i – одиничний параметричний індекс;

P_i – значення параметрів виробу;

$P_{баз_i}$ - аналогічний параметр базового виробу, з яким проводиться порівняння еталона (або товару-конкурента).

Якщо параметр тим краще, чим менше його значення, розрахунок здійснюється за оберненою формулою [36]:

$$q_i = \frac{P_{баз_i}}{P_i} \quad (3.2)$$

Базовим товаром з яким порівнюється товар досліджуваного підприємства обираємо товари конкурентів.

Значення групового параметричного індексу за технічними параметрами визначається з урахуванням вагомості (питомої ваги) кожного параметра [36]:

$$I_{ГП} = \sum_{i=1}^n q_i \cdot a_i, \quad (3.3)$$

де $I_{ГП}$ - груповий параметричний індекс за технічними показниками (порівняно з еталоном);

q_i - одиничний параметричний індекс i -го параметра;

a_i - вагомість i -го параметричного індексу;

n - кількість технічних параметрів, за якими здійснюється оцінка конкурентоспроможності.

Таблиця 3.3 – Зведені результати аналізу конкурентоспроможності їстівної халяльної колагенової оболонки 22 мм ТОВ «Прилуцький завод – «Білкозин» та його основних конкурентів на ринку Королівства Саудівська Аравія

Назва показника	Питома вага, %	Оцінка показника за конкурентами		
		БІЛКОЗИН	Futamura	Kalle GmbH
Термін зберігання	0,1	18	24	18
Міцність	0,12	10	12	14
Здатністю до термічної усадки	0,11	4	5	5
Здатність до зворотного стиснення	0,11	3	6	5
Ступень парогазопроникності	0,1	4	5	4
Жиростійкість	0,1	4	4	5
Здатність забезпечити мікробіологічну стабільність продуктів у процесі зберігання	0,18	5	5	5
Здатність витримувати вплив тепла та вологи	0,18	5	5	5
Ціна за 1км	x	128	136	141
Груповий індекс за технічними параметрами	x	x	0,858	0,880
Груповий індекс за економічними параметрами	x	x	0,941	0,908
Інтегральний індекс конкурентоспроможності	x	x	0,912	0,969

Таким чином маємо наступні значення групового індексу за технічними параметрами для розглянутих підприємств:

$$I_{\text{гп Futamura}} = \frac{18}{24} * 0,1 + \frac{10}{12} * 0,12 + \frac{4}{5} * 0,11 + \frac{3}{6} * 0,11 + \frac{4}{5} * 0,1 + \frac{4}{4} * 0,1 + \frac{5}{5} * 0,18 + \frac{5}{5} * 0,18 = 0,075 + 0,1 + 0,088 + 0,055 + 0,08 + 0,1 + 0,18 + 0,18 = 0,858$$

$$I_{\text{гп Kalle GmbH}} = \frac{18}{18} * 0,1 + \frac{10}{14} * 0,12 + \frac{4}{5} * 0,11 + \frac{3}{5} * 0,11 + \frac{4}{4} * 0,1 + \frac{4}{5} * 0,1 + \frac{5}{5} * 0,18 + \frac{5}{5} * 0,18 = 0,1 + 0,086 + 0,088 + 0,066 + 0,1 + 0,08 + 0,18 + 0,18 = 0,88$$

Виходячи з отриманих результатів можна зробити висновок, що продукція підприємства ТОВ «Прилуцький завод – «Білкозин» хоча і трохи, але буде поступатись по якісних характеристиках продукції Futamura ($I_{\text{гп Futamura}} = 0,858 < 1$) та продукції Kalle GmbH ($I_{\text{гп Kalle GmbH}} = 0,88 < 1$).

Розрахуємо груповий індекс за економічними параметрами за формулою [36]:

$$I_{\text{гп}} = \frac{B_0}{B} \quad (3.4)$$

де $I_{\text{гп}}$ - груповий показник за економічними параметрами;

B , B_0 - повні витрати споживача відповідно зразка та оцінюваної продукції.

Повні витрати споживача визначаються наступним чином [36]:

$$B = B_{\text{одн}} + \sum_{i=1}^T B_i \quad (3.5)$$

де B - повні витрати споживача на придбання і експлуатацію продукції;

$B_{\text{одн}}$ - одноразові витрати на придбання продукції;

B_i - середні витрати на експлуатацію продукції, які відносяться до i -го року її служби.

З огляду на те, що продукт не вимагає витрат на експлуатацію, цей показник B_i , в нашому випадку дорівнює 0.

$$I_{\text{еп Futamura}} = \frac{128}{136} = 0,941$$

$$I_{\text{еп Kalle GmbH}} = \frac{128}{141} = 0,908$$

Розрахунок інтегрального індексу конкурентоспроможності здійснюється за формулою [36]:

$$K_{\text{інт}} = \frac{I_{\text{тп}}}{I_{\text{еп}}}, \quad (3.6)$$

де $K_{\text{інт}}$ - інтегральний індекс конкурентоспроможності продукції підприємства до зразка;

$I_{\text{еп}}$ - груповий показник за економічними параметрами;

$I_{\text{тп}}$ - груповий показник конкурентоздатності по технічним параметрами.

Якщо $K_{\text{інт}} < 1$, то аналізований товар поступається виробу прийнятому за зразок, а якщо $K_{\text{інт}} > 1$, то перевершує.

Таким чином маємо:

$$K_{\text{інт Futamura}} = \frac{I_{\text{тп Futamura}}}{I_{\text{еп Futamura}}} = \frac{0,858}{0,941} = 0,912$$

$$K_{\text{інт Kalle GmbH}} = \frac{I_{\text{тп Kalle GmbH}}}{I_{\text{еп Kalle GmbH}}} = \frac{0,88}{0,908} = 0,969$$

Продукція, а саме їстівна халяльна колагенова оболонка, ТОВ «Прилуцький завод – «Білкозин» трохи поступається у конкурентоспроможності аналогічним виробам Futamura - $K_{\text{інт Futamura}} = 0,912 < 1$ і аналогічним виробам Kalle GmbH – $K_{\text{інт Kalle GmbH}} = 0,969 < 1$.

Але треба взяти до уваги, що порівняння було з підприємствами – лідерами в даній галузі та продукція ТОВ «Прилуцький завод – «Білкозин» дешевше ніж у конкурентів і хоча по технічним параметрам їстівної халяльної колагенової оболонки вона поступається, але є потенційні покупці які віддадуть перевагу більш дешевшої продукції.

Другим етапом зробимо порівняння конкурентоспроможності неїстівної халяльної оболонки. Для визначення конкурентоспроможності неїстівної

халяльної оболонки була взята за порівняння колагенова оболонка 22 мм. Значення та вагомість технічних параметрів неїстівної халяльної колагенової оболонки 22 мм наведена у таблиці 3.4

Таблиця 3.4 – Технічні параметри неїстівної халяльної колагенової оболонки 22 мм

№	Параметри	Розмірність	БІЛКОЗИН	Futamura	Kalle GmbH	Коефіцієнт вагомості
1	Термін зберігання	міс	24	36	36	0,1
2	Міцність	Мпа	12	14	16	0,12
3	Здатністю до термічної усадки	%	3	4	5	0,11
4	Здатність до зворотного стиснення	%	3	4	4	0,11
5	Ступень парогазопроникиності	5 бальна шкала	3	4	4	0,1
6	Жиростійкість	5 бальна шкала	5	5	5	0,1
7	Здатність забезпечити мікробіологічну стабільність продуктів у процесі зберігання	5 бальна шкала	5	5	5	0,18
8	Здатність витримувати вплив тепла та вологи	5 бальна шкала	5	5	5	0,18

Закупівельні ціни неїстівної халяльної колагенової оболонки 22 мм наведені в таблиці 3.5.

Завдяки даним таблиць 3.4 та 3.5 можна розрахувати груповий індекс конкурентоспроможності за технічними параметрами, груповий економічний показник конкурентоспроможності, а також інтегральний індекс конкурентоспроможності (зведена інформація наведена у таблиці 3.6).

Таблиця 3.5 – Порівняння цін від виробників на неїстівну халяльну колагенову оболонку 22 мм, дол.США

Виробники	Ціна, дол.США за 1 км
БІЛКОЗИН	55
Futamura	68
Kalle GmbH	66

Таблиця 3.6 – Зведені результати аналізу конкурентоспроможності неїстівної халяльної колагенової оболонки 22 мм ТОВ «Прилуцький завод – «Білкозин» та його основних конкурентів на ринку Королівства Саудівська Аравія

Назва показника	Питома вага, %	Оцінка показника за конкурентами		
		БІЛКОЗИН	Futamura	Kalle GmbH
Термін зберігання	0,1	24	36	36
Міцність	0,12	12	14	16
Здатністю до термічної усадки	0,11	3	4	5
Здатність до зворотного стиснення	0,11	3	4	4
Ступень парогазопроникності	0,1	3	4	4
Жиростійкість	0,1	5	5	5
Здатність забезпечити мікробіологічну стабільність продуктів у процесі зберігання	0,18	5	5	5
Здатність витримувати вплив тепла та вологи	0,18	5	5	5
Ціна за 1км	x	55	68	66
Груповий індекс за технічними параметрами	x	x	0,870	0,840
Груповий індекс за економічними параметрами	x	x	0,809	0,833
Інтегральний індекс конкурентоспроможності	x	x	1,075	1,008

Таким чином маємо наступні значення групового індексу за технічними параметрами для розглянутих підприємств:

$$I_{\text{ТП Futamura}} = \frac{24}{36} * 0,1 + \frac{12}{14} * 0,12 + \frac{3}{4} * 0,11 + \frac{3}{4} * 0,11 + \frac{3}{4} * 0,1 + \frac{5}{5} * 0,1 + \frac{5}{5} * 0,18 + \frac{5}{5} * 0,18 = 0,067 + 0,103 + 0,0825 + 0,0825 + 0,075 + 0,1 + 0,18 + 0,18 = 0,87$$

$$I_{\text{ТП Kalle GmbH}} = \frac{24}{36} * 0,1 + \frac{12}{16} * 0,12 + \frac{3}{5} * 0,11 + \frac{3}{4} * 0,11 + \frac{3}{4} * 0,1 + \frac{5}{5} * 0,1 + \frac{5}{5} * 0,18 + \frac{5}{5} * 0,18 = 0,067 + 0,09 + 0,066 + 0,0825 + 0,075 + 0,1 + 0,18 + 0,18 = 0,84$$

Виходячи з отриманих результатів можна зробити висновок, що продукція підприємства ТОВ «Прилуцький завод – «Білкозин» буде поступатись по якісних характеристиках продукції Futamura ($I_{\text{ТП Futamura}} = 0,87 < 1$) та продукції Kalle GmbH ($I_{\text{ТП Kalle GmbH}} = 0,84 < 1$).

Розрахуємо груповий індекс за економічними параметрами:

$$I_{\text{еп Futamura}} = \frac{55}{68} = 0,809$$

$$I_{\text{еп Kalle GmbH}} = \frac{55}{66} = 0,833$$

Розрахунок інтегрального індексу конкурентоспроможності:

$$K_{\text{ІНТ Futamura}} = \frac{I_{\text{ТП Futamura}}}{I_{\text{еп Futamura}}} = \frac{0,87}{0,809} = 1,075$$

$$K_{\text{ІНТ Kalle GmbH}} = \frac{I_{\text{ТП Kalle GmbH}}}{I_{\text{еп Kalle GmbH}}} = \frac{0,84}{0,833} = 1,008$$

Продукція, а саме неїстівна халяльна колагенова оболонка, ТОВ «Прилуцький завод – «Білкозин» трохи випереджає у конкурентоспроможності аналогічні вироби Futamura – $K_{\text{ІНТ Futamura}} = 1,075 > 1$ і аналогічні вироби Kalle GmbH – $K_{\text{ІНТ Kalle GmbH}} = 1,008 > 1$.

Наступним 3 етапом ми порівняємо конкурентоспроможність халяльних колагенових ласощів для собак. Значення та вагомість технічних параметрів халяльних колагенових ласощів для собак наведена у таблиці 3.7.

Закупівельні ціни халяльних колагенових ласощів для собак наведені в таблиці 3.8.

Таблиця 3.7 – Технічні параметри халяльних колагенових ласощів для собак

№	Параметри	Розмірність	БІЛКОЗИН	Futamura	Kalle GmbH	Коефіцієнт вагомості
1	Частка вмісту штучних барвників, ароматизаторів та консервантів	5 бальна шкала	4	5	6	0,2
2	Термін придатності	міс	6	8	8	0,12
3	Відсутність алергічних реакцій	5 бальна шкала	2	4	5	0,18
4	Вітамінний склад	5 бальна шкала	3	5	4	0,2
5	Низька калорійність	5 бальна шкала	3	5	4	0,2
6	Антиоксиданти	5 бальна шкала	4	5	5	0,1

Таблиця 3.8 – Порівняння цін від виробників на халяльні колагенові ласощі для собак, дол.США

Виробники	Ціна, дол.США за 1 кг
БІЛКОЗИН	7
Futamura	12
Kalle GmbH	11

Завдяки даним таблиць 3.7 та 3.8 можна розрахувати груповий індекс конкурентоспроможності за технічними параметрами, груповий економічний показник конкурентоспроможності, а також інтегральний індекс конкурентоспроможності (зведена інформація наведена у таблиці 3.9).

Таким чином маємо наступні значення групового індексу за технічними параметрами для розглянутих підприємств:

$$I_{\text{гп Futamura}} = \frac{4}{5} * 0,2 + \frac{6}{8} * 0,12 + \frac{2}{4} * 0,18 + \frac{3}{5} * 0,2 + \frac{3}{5} * 0,2 + \frac{4}{5} * 0,1 = 0,16 + 0,09 + 0,09 + 0,12 + 0,12 + 0,08 = 0,66$$

$$I_{\text{гп Kalle GmbH}} = \frac{4}{6} * 0,2 + \frac{6}{8} * 0,12 + \frac{2}{5} * 0,18 + \frac{3}{4} * 0,2 + \frac{3}{4} * 0,2 + \frac{4}{5} * 0,1 = 0,133 + 0,09 + 0,072 + 0,15 + 0,15 + 0,08 = 0,675$$

Таблиця 3.9 – Зведені результати аналізу конкурентоспроможності халяльних колагенових ласощів для собак ТОВ «Прилуцький завод – «Білкозин» та його основних конкурентів на ринку Королівства Саудівська Аравія

Назва показника	Питома вага, %	Оцінка показника за конкурентами		
		БІЛКОЗИН	Futamura	Kalle GmbH
Частка змісту штучних барвників, ароматизаторів та консервантів	0,2	4	5	6
Термін придатності	0,12	6	8	8
Відсутність алергічних реакцій	0,18	2	4	5
Вітамінний склад	0,2	3	5	4
Низька калорійність	0,2	3	5	4
Антиоксиданти	0,1	4	5	5
Ціна за 1кг	x	7	12	11
Груповий індекс за технічними параметрами	x	x	0,660	0,675
Груповий індекс за економічними параметрами	x	x	0,583	0,636
Інтегральний індекс конкурентоспроможності	x	x	1,131	1,061

Виходячи з отриманих результатів можна зробити висновок, що продукція підприємства ТОВ «Прилуцький завод – «Білкозин» буде дуже поступатись по якісних характеристиках продукції Futamura ($I_{\text{гп Futamura}} = 0,66 < 1$) та продукції Kalle GmbH ($I_{\text{гп Kalle GmbH}} = 0,675 < 1$).

Розрахуємо груповий індекс за економічними параметрами:

$$I_{\text{еп Futamura}} = \frac{7}{12} = 0,583$$

$$I_{\text{еп Kalle GmbH}} = \frac{7}{11} = 0,636$$

Розрахунок інтегрального індексу конкурентоспроможності:

$$K_{\text{інт Futamura}} = \frac{I_{\text{тп Futamura}}}{I_{\text{еп Futamura}}} = \frac{0,660}{0,583} = 1,132$$

$$K_{\text{інт Kalle GmbH}} = \frac{I_{\text{тп Kalle GmbH}}}{I_{\text{еп Kalle GmbH}}} = \frac{0,675}{0,636} = 1,061$$

Продукція, а саме халяльні колагенові ласощі для собак ТОВ «Прилуцький завод – «Білкозин», випереджають у конкурентоспроможності аналогічні вироби Futamura - $K_{\text{інт Futamura}} = 1,132 > 1$ і аналогічні вироби Kalle GmbH – $K_{\text{інт Kalle GmbH}} = 1,061 > 1$.

3.3 Вихід продукції ТОВ «Прилуцький завод – «Білкозин» на ринок Королівства Саудівська Аравія

Для освоєння ринку Королівства Саудівська Аравія та підвищення конкурентоспроможності продукції ТОВ «Прилуцький завод – «Білкозин» запропоновано пройти сертифікацію виробництва з урахуванням вимог стандарту IS / SMPC 1: 2011 (розроблений Інститутом стандартів та метрології ісламських країн) у Центрі сертифікації «Халяль» [37] (Україна, м. Київ, вул. Лук'янівська, 46). Цей центр є єдиним офіційним органом із сертифікації в Україні, підтримку діяльності та контроль над яким здійснює Духовне Управління Мусульман України (ДУМУ). Центр сертифікації «Халяль» є визнаним центром сертифікації всесвітньої індустрії Халяль, високий рівень якого підтвердили акредитаційні органи зі світовою популярністю JAKIM, EIAC та MUIS. Вартість отримання сертифікату 38 тис.грн, видається на 1 рік. Вартість виробництва оболонки та ласощів для собак «Халяль» розраховано з урахуванням нових вимог.

Пропонуємо укладання договорів по реалізації продукції з компанією Almarai. Almarai – це ім'я, яке регулярно з'являється під час обговорення провідних брендів молочних продуктів та продуктів тваринного походження на Близькому

Сході. Almarai пропонує 622 товари від 7 брендів. Almarai доставляє свою продукцію понад 100 000 клієнтам [38].

У таблиці 3.10 наведені розрахункові дані за проектом виходу халяльної продукції ТОВ «Прилуцький завод – «Білкозин» на ринок Королівства Саудівська Аравія.

Таблиця 3.10 – Розрахунок показників виходу продукції ТОВ «Прилуцький завод – «Білкозин» на ринок Королівства Саудівська Аравія

№ п/п	Показники	Їстівна халяльна колагенова оболонка	Неїстівна халяльна колагенова оболонка	Халяльні колагенові ласощі для собак	Всього, за проектом
1	Чистий дохід (виручка) від реалізації продукції (товарів, робіт, послуг), тис.грн	22000	12000	8000	42000
2	Собівартість реалізованої продукції (товарів, робіт, послуг), тис. грн	14980	8400	5680	29060
3	Валовий прибуток, тис. грн.	7020	3600	2320	12940
4	Адміністративні витрати, тис. грн	1700	980	600	3280
5	Витрати на збут, тис. грн	1100	620	440	2160
6	Інші операційні витрати, тис. грн	780	440	290	1510
7	Чистий прибуток, тис. грн.	2820,8	1279,2	811,8	4911,8

Реалізація запропонованих рекомендацій з виходу халяльної продукції ТОВ «Прилуцький завод – «Білкозин» на ринок Королівства Саудівська Аравія на 2024 рік дозволяє збільшити чистий дохід підприємства на 15,88%, тобто на 42000 тис.грн.

Таблиця 3.11 – Ефективність виходу підприємства ТОВ «Прилуцький завод – «Білкозин» на ринок Королівства Саудівська Аравія з халяльною продукцією

№ п/п	Найменування показника	Факт 2023 р.	Проект на 2024 р.	Відхилення	
				+/-	%
1	Чистий дохід (виручка) від реалізації продукції (товарів, робіт, послуг), тис.грн	264429	306429	42000	115,88
2	Собівартість реалізованої продукції (товарів, робіт, послуг), тис. грн	200034	229094	29060	114,53
3	Валовий прибуток, тис. грн.	64395	77335	12940	120,09
4	Адміністративні витрати, тис. грн	26731	30 011	3280	112,27
5	Витрати на збут, тис. грн	17972	20 132	2160	112,02
6	Інші операційні витрати, тис. грн	13130	14 640	1510	111,50
7	Чистий прибуток, тис. грн.	8434	13345,8	4911,8	158,24
8	Рентабельність підприємства,%	3,27	4,54	1,27	

Проектна собівартість реалізованої продукції збільшиться на 14,53%, або на 29060 тис. грн. Валовий прибуток зросте на 12940 тис. грн, або на 20,09%; чистий прибуток збільшиться на 4911,8 тис. грн. до 13345,8 тис. грн. Рентабельність підприємства зросте на 1,27% і становитиме 4,54%.

Реалізація розроблених рішень для ТОВ «Прилуцький завод – «Білкозин»: сертифікація виробництва з урахуванням вимог стандарту ІС / SMPC 1: 2011 та вихід підприємства на ринок халяльної продукції Королівства Саудівська Аравія дозволяє підтримувати достатній рівень конкурентоспроможності продукції в порівнянні з мировими лідерами постачання халяльної продукції.

ВИСНОВКИ

В кваліфікаційній роботі бакалавра поставлено та вирішено актуальне завдання обґрунтування рішень у сфері управління конкурентоспроможністю продукції ТОВ «Прилуцький завод – «Білкозин».

Одержані результати дозволили зробити такі висновки.

Показано, що управління конкурентоспроможністю підприємства доцільно розглядати як процес реалізації сукупності управлінських функцій планування, організації, мотивації і контролю діяльності відносно формування конкурентних переваг та забезпечення життєдіяльності підприємства як суб'єкта економічної діяльності.

Конкуренцію досліджують через призму економічного процесу взаємодії, взаємозв'язку і боротьби товаровиробників за покупця, збільшення частки ринку з метою отримання прибутку.

Розглянуто, що управління конкурентоспроможністю продукції – це характеристика, яка відображає сумісність певних товарів із певними потребами споживачів, включаючи споживчі переваги та вимоги особливостей продукту і вартість його придбання порівняно з товарами-конкурентами на ринку.

ТОВ «Прилуцький завод – «Білкозин» виготовляє оболонькі для виробництва сардельок, сосисок та ковбасних виробів. Belkozin Ukraine – єдиний в Україні виробник та експортер сертифікованої їстівної колагенової оболонки для сосисок і ковбас промислового і крафтового виробництв. Підтримуючи тренди здорового харчування завод використовує тільки натуральну сировину – спилок шкур рогатої худоби, без синтетичних матеріалів, целюлози або пластику, власні сертифіковані лабораторії дозволяють контролювати якість на всіх етапах виробництва.

Аналіз показників діяльності ТОВ «Прилуцький завод – «Білкозин» за 2019-2023 рр. встановив:

- активи підприємства та власний капітал постійно зростали протягом досліджуваного періоду;

- коефіцієнт загальної ліквідності зріс від 1,509 у 2022 році до 1,641 у 2023 році, але є недостатнім (норматив не менше 2);

- коефіцієнт швидкої ліквідності зменшується від 0,704 у 2022 році до 0,409 у 2023 році, значення є низьким (задовільним є 0,8 – 0,9);

- протягом усього періоду коефіцієнт абсолютної ліквідності дуже низький, станом на 2023 рік він дорівнює 0,007 (має бути не менше 0,2 – 0,35);

- чистий дохід збільшується, за виключенням 2022 року (у 2022 році падіння становило майже 10%), у 2023 році чистий дохід збільшився на 24,31% до значення 264429 тис.грн.;

- протягом усього періоду валовий прибуток збільшувався від 19716 тис.грн у 2019 році до 64395 тис.грн. у 2023 році, зростання за 2023 рік 27%;

- у 2019 році підприємство отримало збиток від операційної діяльності та чистий збиток, чистий прибуток у 2022 році становив 9698 тис.грн, у 2023 році 8434 тис.грн, зменшення за останній рік на 13,03%;

- рентабельності основної діяльності та підприємства у 2023 році 4,55% та 3,27% відповідно.

ТОВ «Прилуцький завод – «Білкозин» рекомендовано вивід продукції на ринок Королівства Саудівська Аравія. Перешкодою виходу на новий ринок є обов'язкова сертифікація халяльної продукції та вимоги до неї.

Суперечності щодо справжності сертифікації того чи іншого продукту Халяль пов'язані насамперед з тим, що відсутнє загальне зведення вимог затвердженого на міжнародному рівні. Тому великі мусульманські об'єднання на регіональному чи національному рівні розробили стандарти у сфері виробництва продукції та надання послуг відповідно до вимог Халяль. Технічний комітет Халяль Міжнародної Організації зі Стандартизації (ISO) веде роботи над розробкою міжнародних стандартів для продуктів та послуг Халяль, включаючи вимоги до компетенції персоналу та системи управління для організацій. Тому важливо ще на стадії вибору стандарту, за яким проходитиме

впровадження Халяль на виробництві, знати та розуміти вимоги, щоб не зіткнутися зі складнощами на етапі сертифікації.

Обсяг світового ринку халяльної продукції оцінюється більш ніж у 2 трлн дол. і він дуже привабливий. Темпи зростання продовольчої галузі халяль становлять 3,2% на рік, випереджаючи середньорічні темпи зростання світового продовольчого ринку (2,5%). Очікується, що до 2025 року витрати мусульманського населення світу досягнуть 2,8 трлн дол.

ТОВ «Прилуцький завод – «Білкозин» рекомендовано здійснювати поставки на ринок Королівства Саудівська Аравія за 3 категоріями продукції: їстівна та неїстівна халяльна колагенова оболонка, ласощі для собак. Визначено конкурентоспроможність цих видів продукції. Дослідження ринку встановило потенційних конкурентів: компанії «Futamura» та «Kalle GmbH».

Визначено якісні параметри для оцінки їстівної та неїстівної халяльної колагенової оболонки: термін зберігання, міцність, здатність до термічної усадки, здатність до зворотного стиснення, ступень парогазопроникності, жиростійкість, здатність забезпечити мікробіологічну стабільність продуктів у процесі зберігання, здатність витримувати вплив тепла та вологи. В якості економічних параметрів обрана ціна за 1кг продукції.

Їстівна колагенова оболонка ТОВ «Прилуцький завод – «Білкозин» трохи поступається по якісних характеристиках продукції Futamura ($I_{\text{ТП Futamura}} = 0,858 < 1$) та продукції Kalle GmbH ($I_{\text{ТП Kalle GmbH}} = 0,88 < 1$). В цілому їстівна колагенова оболонка ТОВ «Прилуцький завод – «Білкозин» поступається у конкурентоспроможності аналогічним виробам Futamura - $K_{\text{ІНТ Futamura}} = 0,912 < 1$ та Kalle GmbH - $K_{\text{ІНТ Kalle GmbH}} = 0,969 < 1$. Але треба взяти до уваги, що порівняння було з підприємствами – лідерами в даній галузі та продукція досліджуваного підприємства дешевше ніж у конкурентів. Хоча по технічним параметрам їстівної халяльної колагенової оболонки вона поступається, але є потенційні покупці які віддадуть перевагу більш дешевшій продукції.

Неїстівна халяльна оболонка ТОВ «Прилуцький завод – «Білкозин» буде поступається по якісних характеристиках продукції Futamura ($I_{\text{ТП Futamura}}$

$=0,87 < 1$) та продукції Kalle GmbH ($I_{\text{ТП Kalle GmbH}} = 0,84 < 1$), але за інтегральним показником конкурентоспроможності випереджає у конкурентоспроможності аналогічні вироби Futamura – $K_{\text{ІНТ Futamura}} = 1,075 > 1$ і аналогічні вироби Kalle GmbH – $K'_{\text{ІНТ Kalle GmbH}} = 1,008 > 1$.

Для оцінки конкурентоспроможності халяльних колагенових ласощів для собак обрано якісні параметри: частка змісту штучних барвників, ароматизаторів та консервантів, термін придатності, відсутність алергічних реакцій, вітамінний склад, низька калорійність, антиоксиданти. В якості економічних параметрів обрана ціна за 1кг продукції.

Продукція - халяльні колагенові ласощі для собак ТОВ «Прилуцький завод – «Білкозин» буде дуже поступатись по якісних характеристиках продукції Futamura ($I_{\text{ТП Futamura}} = 0,66 < 1$) та продукції Kalle GmbH ($I_{\text{ТП Kalle GmbH}} = 0,675 < 1$). В цілому, за інтегральним показником конкурентоспроможності, халяльні колагенові ласощі для собак ТОВ «Прилуцький завод – «Білкозин» випереджають у конкурентоспроможності аналогічні вироби Futamura - $K_{\text{ІНТ Futamura}} = 1,132 > 1$ і аналогічні вироби Kalle GmbH – $K_{\text{ІНТ Kalle GmbH}} = 1,061 > 1$.

Основною конкурентною перевагою продукції ТОВ «Прилуцький завод – «Білкозин» на ринку Королівства Саудівська Аравія буде ціна, тобто є можливість вести цінову конкуренцію.

Для освоєння ринку Королівства Саудівська Аравія та підвищення конкурентоспроможності продукції ТОВ «Прилуцький завод – «Білкозин» запропоновано пройти сертифікацію виробництва з урахуванням вимог стандарту IS / SMPC 1: 2011 (розроблений Інститутом стандартів та метрології ісламських країн) у Центрі сертифікації «Халяль» (м. Київ). Цей центр є єдиним офіційним органом із сертифікації в Україні, підтримку діяльності та контроль над яким здійснює Духовне Управління Мусульман України (ДУМУ). Вартість отримання сертифікату 38 тис.грн, видається на 1 рік. Вартість виробництва оболонки та ласощів для собак «Халяль» розраховано з урахуванням нових вимог.

Пропонуємо укладання договорів по реалізації продукції з відомою на Близькому Сході компанією Almarai.

Реалізація запропонованих рекомендацій з виходу халяльної продукції ТОВ «Прилуцький завод – «Білкозин» на ринок Королівства Саудівська Аравія на 2024 рік дозволяє збільшити чистий дохід підприємства майже на 16%, тобто на 42000 тис.грн. Валовий прибуток зростає на 12940 тис. грн, або на 20%; чистий прибуток збільшиться на 4911,8 тис. грн. до 13345,8 тис. грн., тобто на 58%. Рентабельність підприємства зростає на 1,27 % і становитиме 4,54%.

При обґрунтуванні рішень у сфері управління конкурентоспроможністю продукції ТОВ «Прилуцький завод – «Білкозин» запропоновано систему конкурентних стратегій, яка охоплює:

- стратегію надбання конкурентних переваг (пропонуємо стратегію контролю над витратами або лідерство за витратами, що дає змогу знижувати ціни, передбачає зниження повних витрат на виробництво товару, що призведе до зниження реалізаційної ціни в процесі проходження товару каналами збуту та привабить більшість клієнтів – покупців та посередників);

- стратегію забезпечення конкурентоспроможності підприємства (пропонуємо товарно-ринкову, яка охоплює рішення у таких аспектах, як номенклатура та асортимент продукції та ступінь їх оновлення, масштаби виробництва, якість продукції, реклама, обслуговування споживача, ціноутворення);

- стратегію конкурентної поведінки (пропонуємо оборонну стратегію, яка полягає у зниженні ризику бути атакованим, можливості витримати атаку з найменшими втратами).

Таким чином, розробка рішень для ТОВ «Прилуцький завод – «Білкозин»: сертифікація виробництва з урахуванням вимог стандарту ІС / SMPC 1: 2011 та вихід підприємства на ринок халяльної продукції Королівства Саудівська Аравія дозволяє підтримувати достатній рівень конкурентоспроможності продукції в порівнянні з мировими лідерами постачання халяльної продукції.

ПЕРЕЛІК ДЖЕРЕЛ ПОСИЛАННЯ

1. Tomashuk I. Rural development management of Ukraine: problems and prospects. *The scientific heritage*. 2020. № 45. P. 23–35. URL: <https://cyberleninka.ru/article/n/rural-development-management-of-ukraine-problems-and-prospects> (дата звернення: 07.05.2024).
2. Балдинюк В. М. Система управління конкурентоспроможністю підприємства. *Економіка та суспільство*. 2022. Випуск 42. URL: <https://economyandsociety.in.ua/index.php/journal/article/view/1647> (дата звернення: 07.05.2024).
3. Ільченко Тетяна. Моделі та механізми формування системи управління конкурентоспроможністю підприємства. *Економіка та суспільство*. 2023. №58. URL: <https://doi.org/10.32782/2524-0072/2023-58-12> (дата звернення: 07.05.2024).
4. Березіна Л. М., Вараксіна О. В., Олійник А. С., Рак А. Г. Теоретико-методологічні основи управління конкурентоспроможністю підприємства. *Агросвіт*. 2021. № 21-22. С. 35–42. URL: <http://www.agrosvit.info/?op=1&z=3518&i=4> (дата звернення: 12.05.2024).
5. Кривіцька В. В., Зянько В. В. Механізм управління конкурентоспроможністю підприємства в умовах нестабільності. *Ефективна економіка*. 2020. №8. URL: http://www.economy.nayka.com.ua/pdf/8_2020/153.pdf (дата звернення: 12.05.2024).
6. Вараксіна О.В., Іщейкін Т.Є., Онупко О.М. Управління конкурентоспроможністю підприємства: теоретичний аспект. *Держава та регіони. Серія: Економіка та підприємництво*. 2020. № 5 (116). С. 24–28. URL: http://www.econom.stateandregions.zp.ua/journal/2020/5_2020/6.pdf (дата звернення: 12.05.2024).

7. Леськів Г. З., Франчук В. І., Левків Г. Я., Гобела В. В. Управління конкурентоспроможністю підприємства : навч. посіб. Львів : Львівський державний університет внутрішніх справ, 2022. 220 с. URL: https://dspace.lvduvs.edu.ua/bitstream/1234567890/5049/1/Upravl_Konkurent_22-11-22.pdf (дата звернення: 13.05.2024).

8. Євтушенко Н.О., Гончар Д.К. Механізм управління конкурентоспроможністю підприємств України. *Економіка. Менеджмент. Бізнес*. Київ : ДУТ. 2021. №1 (35). С 16–21. URL: <https://journals.dut.edu.ua/index.php/emb/article/view/2528/2429> (дата звернення: 13.05.2024).

9. Євтушенко Н. О., Дрокіна Н. І., Савенко Н. В. Стратегічне управління конкурентоспроможністю підприємства: теоретичний аспект. *Економічний простір*. 2020. №156. С. 129-135. URL: <https://doi.org/10.32782/2224-6282/156-23> (дата звернення: 16.05.2024).

10. Бакай В. Й. Ліннік Д. В. Особливості визначення та оцінки конкурентоспроможності продукції підприємства. *Вісник Хмельницького національного університету*. 2021. № 6. Том 1. URL: <http://journals.khnu.km.ua/vestnik/wp-content/uploads/2022/01/en-2021-6t1-45.pdf>

11. Злидник М. І. Поняття системи управління конкурентоспроможністю продукції та основні наукові підходи до її розуміння. *Східна Європа: економіка, бізнес та управління*. 2019. № 23. С. 143–151. URL: <http://srd.pgasa.dp.ua:8080/xmlui/handle/123456789/2557> (дата звернення: 12.05.2024).

12. Бурачек І.В. Біленчук О.О. Конкурентоспроможність продукції підприємств: сутність, методи оцінки та зарубіжний досвід управління. *Глобальні та національні проблеми економіки*. 2016. Випуск 14. URL: <http://global-national.in.ua/component/content/article/22-vipusk-14-gruden-2016-r/2554-burachek-i-v-bilenchuk-o-o-konkurentospromozhnist-produktsiji-pidpriemstv-sutnist-metodi-otsinki-ta-zarubizhnij-dosvid-upravlinnya> (дата звернення: 12.05.2024).

13. Павлова О., Павлов К., Омельчук Б., Кучерява О. Формування системи управління якістю як чинника конкурентоспроможності продукції підприємств аграрної галузі. *Innovation and Sustainability*. 2022. №4. 193–201. URL: <https://doi.org/10.31649/ins.2022.4.193.201> (дата звернення: 19.05.2024).

14. Савченко С. М. Концептуальні засади формування конкурентоспроможності підприємств з позицій системного підходу. *Ефективна економіка*. 2020. № 6. URL: <http://www.economy.nayka.com.ua/?op=1&z=7977> (дата звернення: 03.05.2024).

15. Зось-Кіор М. В., Калюжний С. О. Удосконалення системи управління конкурентоспроможністю аграрного підприємства. *Економіка та держава*. 2020. № 3. С. 23–27. URL: <http://www.economy.in.ua/?op=1&z=4531&i=3> (дата звернення: 19.05.2024).

16. Моторна Т., Федоряк Р. Обґрунтування заходів щодо підвищення конкурентоспроможності продукції підприємства. *Молодий вчений*. 2018. 12 (64). 654–658. URL: <https://doi.org/10.32839/2304-5809/2018-12-64-148> (дата звернення: 19.05.2024).

17. Ладунка І. С., Братанов М. І. Дослідження факторів впливу на конкурентоспроможність вітчизняних підприємств. *Економіка і суспільство*. 2016. №5. С. 189–194. URL: https://economyandsociety.in.ua/journals/5_ukr/34.pdf (дата звернення: 19.05.2024).

18. Кривіцька В. В. Системний підхід до управління конкурентоспроможністю підприємства. *Матеріали XLVIII Науково-технічної конференції факультету менеджменту та інформаційної безпеки*. 2019. URL: <https://conferences.vntu.edu.ua/index.php/all-fm/all-fm-2019/paper/view/6612/5473> (дата звернення: 19.05.2024).

19. Шевчук Н. А., Сербін О. О. Аналіз шляхів підвищення конкурентоспроможності продукції. *Сучасні проблеми економіки і підприємництва*. 2020. Вип. 25. С. 84–89. URL: <https://ela.kpi.ua/handle/123456789/45972> (дата звернення: 22.05.2024).

20. Серединська В.М. Загородна О.М. Конкуреноспроможність продукції: значення та сфера застосування. інфраструктура ринку. 2017. Випуск 4. URL: http://www.market-infr.od.ua/journals/2017/4_2017_ukr/21.pdf

(дата звернення: 14.06.2024).

21. Желуденко К.В. Сутність та фактори конкурентоспроможності продукції підприємств України. *Інтелект XXI*. 2017. № 1. С. 66–71. URL: http://www.intellect21.nuft.org.ua/journal/2017/2017_1/9.pdf

(дата звернення: 14.06.2024).

22. Дмитрієв І.А., Кирчата І.М., Шершенюк О.М. Конкуреноспроможність підприємства: навч. посіб. Харків: ФОП Бровін О.В., 2020. 340 с. URL: https://fmab.khadi.kharkov.ua/fileadmin/F-FUB/%D0%95%D0%BA%D0%BE%D0%BD%D0%BE%D0%BC%D1%96%D0%BA%D0%B8_%D1%96_%D0%BF%D1%96%D0%B4%D0%BF%D1%80%D0%B8%D1%94%D0%BC%D0%BD%D0%B8%D1%86%D1%82%D0%B2%D0%B0/ek_predpriyatiy/posobiya_pdf/%D0%9F%D0%9E%D0%A1%D0%86%D0%91%D0%9D%D0%98%D0%9A_%D0%9A%D0%9E%D0%9D%D0%9A%D0%A3%D0%A0.%D0%9F%D0%86%D0%94%D0%9F%D0%A0%D0%98%D0%84%D0%9C%D0%A1%D0%A2%D0%92%D0%90_2020_.pdf

(дата звернення: 14.06.2024).

23. Офіційний сайт ТОВ «ПРИЛУЦЬКИЙ ЗАВОД - «БІЛКОЗИН». URL: <https://belkozin.ua/> (дата звернення: 22.05.2024).

24. YouControl - сервіс перевірки контрагентів. ТОВ «ПРИЛУЦЬКИЙ ЗАВОД - «БІЛКОЗИН». URL:

https://youcontrol.com.ua/catalog/company_details/38543872/ (дата звернення: 22.05.2024).

25. Опендатабот - сервіс моніторингу реєстраційних даних українських компаній. ТОВ «ПРИЛУЦЬКИЙ ЗАВОД - «БІЛКОЗИН». URL: <https://opendatabot.ua/c/38543872> (дата звернення: 22.05.2024).

26. Clarity Project - розширена аналітика. Фінансова звітність ТОВ «ПРИЛУЦЬКИЙ ЗАВОД - «БІЛКОЗИН». URL: <https://clarity-project.info/edr/38543872/finances> (дата звернення: 22.05.2024).

27. Єпіфанова, І. Ю., Джеджула В. В. Фінансовий аналіз та звітність : електронний практикум комбінованого (локального та мережного) використання. Вінниця : ВНТУ, 2022. 144 с. URL: https://ir.lib.vntu.edu.ua/bitstream/handle/123456789/361371/%D0%A4%D0%90_%D1%82%D0%B0_%D0%97_2022.pdf?sequence=1&isAllowed=y (дата звернення: 27.05.2024).

28. Нужна О.А. Електронний посібник з дисципліни «Фінансовий аналіз». Луцьк. 2022. URL: https://elib.lntu.edu.ua/sites/default/files/elib_upload/%D0%9D%D1%83%D0%B6%D0%BD%D0%B0%20%D0%9E/index.html (дата звернення: 27.05.2024).

29. Марусяк Н.Л. Фінансовий аналіз : навч. посіб. Чернівці : Чернівець. нац. ун-т ім. Ю. Федьковича, 2020. 172 с. URL: <https://archer.chnu.edu.ua/xmlui/bitstream/handle/123456789/1786/%d0%9f%d0%be%d1%81%d1%96%d0%b1%d0%bd%d0%b8%d0%ba%20%d0%a4%20%d0%90%20.pdf?sequence=1&isAllowed=y> (дата звернення: 27.05.2024).

30. Контроль за правильністю складання Звіту про фінансові результати. URL: <https://ips.ligazakon.net/document/dg001403> (дата звернення: 05.05.2024).

31. Офіційний сайт Ukrainian Association of Halal Industry UKRHALAL. URL: <https://ukrhalal.org/standartizatsiya-i-tehnicheskoe-regulirovanie-halyal-vidy-osobennosti-i-otlichiya/> (дата звернення: 14.06.2024).

32. Антоненко В. С., Плещан Х. В, Хуткий В. О. Сучасні глобалізаційні процеси на ринках халяльних товарів і послуг як чинник розвитку міжнародного халяль-туризму. URL: http://www.economy.nayka.com.ua/pdf/5_2019/12.pdf (дата звернення: 14.06.2024).

33. Офіційний сайт компанії «Futamura». URL: <https://www.futamuragroup.com/en/> (дата звернення: 19.06.2024).

34. Офіційний сайт компанії «Kalle GmbH». URL: <https://www.kallegroup.com/> (дата звернення: 19.06.2024).

35. Шевчук Н. А., Сербін О. О. Аналіз шляхів підвищення конкурентоспроможності продукції. *Сучасні проблеми економіки і підприємництва* : збірник наукових праць. 2020. Вип. 25. С. 84–89.

36. Дмитрієв І.А., Кирчата І.М., Шершенюк О.М. Конкурентоспроможність підприємства: навч. посіб. Харків: ФОП Бровін О.В., 2020. 340 с. URL: https://fmab.khadi.kharkov.ua/fileadmin/F-FUB/%D0%95%D0%BA%D0%BE%D0%BD%D0%BE%D0%BC%D1%96%D0%BA%D0%B8_%D1%96_%D0%BF%D1%96%D0%B4%D0%BF%D1%80%D0%B8%D1%94%D0%BC%D0%BD%D0%B8%D1%86%D1%82%D0%B2%D0%B0/ek_predpriyatiy/posobiya_pdf/%D0%9F%D0%9E%D0%A1%D0%86%D0%91%D0%9D%D0%98%D0%9A_%D0%9A%D0%9E%D0%9D%D0%9A%D0%A3%D0%A0.%D0%9F%D0%86%D0%94%D0%9F%D0%A0%D0%98%D0%84%D0%9C%D0%A1%D0%A2%D0%92%D0%90_2020_.pdf (дата звернення: 19.06.2024).

37. Центр сертифікації «Халяль» Україна. URL: <https://halal.ua/#rec473735358> (дата звернення: 19.06.2024).

38. Офіційний сайт компанії Almarai. URL: <https://www.almarai.com/en>. (дата звернення: 19.06.2024).

39. Швець В.Я., Трифонова О.В., Баранець Г.В., Варяниченко О.В. Методичні рекомендації до виконання кваліфікаційної роботи ступеня бакалавра спеціальності 073 «Менеджмент». Дніпро : НТУ «ДП», 2019. 35 с.

40. Швець В.Я., Трифонова О.В., Барабан О.А. Вимоги до оформлення кваліфікаційних робіт бакалаврів та магістрів спеціальності «Менеджмент». Дніпро: НТУ «ДП», 2018. 15 с.

ДОДАТОК А

Фінансова звітність підприємства [26]

Фінансова звітність за 2023 рік

Дата звіту	28.02.2024
Період	2023 рік, 12 міс
Бухгалтер	<u>Діденко Тетяна Вікторівна</u>
КАТОТТГ	UA74080130010045104
Кількість працівників	326

Баланс (Звіт про фінансовий стан)

Актив

Назва рядка	Код рядка	На початок звітнього періоду, тис. грн	На кінець звітнього періоду, тис. грн
I. Необоротні активи Нематеріальні активи	1000	36.00	58.00
первісна вартість	1001	184.00	209.00
накопичена амортизація	1002	148.00	151.00
Незавершені капітальні інвестиції	1005	7 864.00	2 392.00
Основні засоби	1010	59 104.00	60 529.00
первісна вартість	1011	99 884.00	111 492.00
знос	1012	40 780.00	50 963.00
Інвестиційна нерухомість	1015	0.00	
первісна вартість	1016	0.00	
знос	1017	0.00	
Довгострокові біологічні активи	1020	0.00	

Назва рядка	Код рядка	На початок звітної періоду, тис. грн	На кінець звітної періоду, тис. грн
первісна вартість	1021	0.00	
накопичена амортизація	1022	0.00	
Довгострокові фінансові інвестиції: які обліковуються за методом участі в капіталі інших підприємств	1030	0.00	
інші фінансові інвестиції	1035	17.00	17.00
Довгострокова дебіторська заборгованість	1040	0.00	
Відстрочені податкові активи	1045	0.00	
Гудвіл	1050	0.00	
Відстрочені аквізиційні витрати	1060	0.00	
Залишок коштів у централізованих страхових резервних фондах	1065	0.00	
Інші необоротні активи	1090	0.00	
Усього за розділом I	1095	67 021.00	62 996.00
II. Оборотні активи Запаси	1100	73 087.00	114 087.00
Виробничі запаси	1101	5 679.00	10 477.00
Незавершене виробництво	1102	17 018.00	20 697.00
Готова продукція	1103	50 232.00	82 755.00
Товари	1104	158.00	158.00
Поточні біологічні активи	1110	0.00	
Депозити перестраховання	1115	0.00	
Векселі одержані	1120	0.00	
Дебіторська заборгованість за продукцію, товари, роботи, послуги	1125	47 919.00	32 137.00

Назва рядка	Код рядка	На початок звітнього періоду, тис. грн	На кінець звітнього періоду, тис. грн
Дебіторська заборгованість за розрахунками: за виданими авансами	1130	9 902.00	325.00
з бюджетом	1135	6 023.00	4 162.00
у тому числі з податку на прибуток	1136	0.00	
з нарахованих доходів	1140	0.00	
із внутрішніх розрахунків	1145	0.00	
Інша поточна дебіторська заборгованість	1155	74.00	528.00
Поточні фінансові інвестиції	1160	0.00	
Гроші та їх еквіваленти	1165	1.00	672.00
Готівка	1166	0.00	
Рахунки в банках	1167	1.00	672.00
Витрати майбутніх періодів	1170	68.00	67.00
Частка перестраховика у страхових резервах	1180	0.00	
у тому числі в: резервах довгострокових зобов'язань	1181	0.00	
резервах збитків або резервах належних виплат	1182	0.00	
резервах незароблених премій	1183	0.00	
інших страхових резервах	1184	0.00	
Інші оборотні активи	1190	2 312.00	1 650.00
Усього за розділом II	1195	139 386.00	153 628.00
III. Необоротні активи, утримувані для продажу, та групи вибуття	1200	0.00	

Назва рядка	Код рядка	На початок звітнього періоду, тис. грн	На кінець звітнього періоду, тис. грн
Баланс	1300	206 407.00	216 624.00

Пасив

Назва рядка	Код рядка	На початок звітнього періоду, тис. грн	На кінець звітнього періоду, тис. грн
I. Власний капітал Зареєстрований (пайовий) капітал	1400	51 281.00	51 281.00
Внески до незареєстрованого статутного капіталу	1401	0.00	
Капітал у дооцінках	1405	0.00	
Додатковий капітал	1410	0.00	
Емісійний дохід	1411	0.00	
Накопичені курсові різниці	1412	0.00	
Резервний капітал	1415	0.00	
Нерозподілений прибуток (непокритий збиток)	1420	64 358.00	72 792.00
Неоплачений капітал	1425	0.00	
Вилучений капітал	1430	0.00	
Інші резерви	1435	0.00	
Усього за розділом I	1495	115 639.00	124 073.00
II. Довгострокові зобов'язання і забезпечення Відстрочені податкові зобов'язання	1500	0.00	
Пенсійні зобов'язання	1505	0.00	
Довгострокові кредити банків	1510	0.00	

Назва рядка	Код рядка	На початок звітної періоду, тис. грн	На кінець звітної періоду, тис. грн
Інші довгострокові зобов'язання	1515	0.00	
Довгострокові забезпечення	1520	0.00	
Довгострокові забезпечення витрат персоналу	1521	0.00	
Цільове фінансування	1525	0.00	
Благодійна допомога	1526	0.00	
Страхові резерви	1530	0.00	
у тому числі: резерв довгострокових зобов'язань	1531	0.00	
резерв збитків або резерв належних виплат	1532	0.00	
резерв незароблених премій	1533	0.00	
інші страхові резерви	1534	0.00	
Інвестиційні контракти	1535	0.00	
Призовий фонд	1540	0.00	
Резерв на виплату джек-поту	1545	0.00	
Усього за розділом II	1595	0.00	0.00
III. Поточні зобов'язання і забезпечення			
Короткострокові кредити банків	1600	4 214.00	9 414.00
Векселі видані	1605	0.00	
Поточна кредиторська заборгованість за: довгостроковими зобов'язаннями	1610	0.00	
товари, роботи, послуги	1615	45 489.00	27 682.00
розрахунками з бюджетом	1620	965.00	1 169.00
у тому числі з податку на прибуток	1621	543.00	

Назва рядка	Код рядка	На початок звітнього періоду, тис. грн	На кінець звітнього періоду, тис. грн
розрахунками зі страхування	1625	659.00	679.00
розрахунками з оплати праці	1630	2 422.00	2 551.00
за одержаними авансами	1635	4 749.00	18 003.00
за розрахунками з учасниками	1640	0.00	
із внутрішніх розрахунків	1645	0.00	
за страховою діяльністю	1650	0.00	
Поточні забезпечення	1660	5 374.00	5 659.00
Доходи майбутніх періодів	1665	0.00	
Відстрочені комісійні доходи від перестраховиків	1670	0.00	
Інші поточні зобов'язання	1690	26 896.00	27 394.00
Усього за розділом III	1695	90 768.00	92 551.00
IV. Зобов'язання, пов'язані з необоротними активами, утримуваними для продажу, та групами вибуття	1700	0.00	
V. Чиста вартість активів недержавного пенсійного фонду	1800	0.00	
Баланс	1900	206 407.00	216 624.00

Звіт про фінансові результати (Звіт про сукупний дохід)

Фінансові результати

Назва рядка	Код рядка	За звітний період, тис. грн	За аналогічний період попереднього року, тис. грн
Чистий дохід від реалізації продукції (товарів, робіт, послуг)	2000	264 429.00	212 712.00

Назва рядка	Код рядка	За звітний період, тис. грн	За аналогічний період попереднього року, тис. грн
Чисті зароблені страхові премії	2010		0.00
Премії підписані, валова сума	2011		0.00
Премії, передані у перестраховання	2012		0.00
Зміна резерву незароблених премій, валова сума	2013		0.00
Зміна частки перестраховиків у резерві незароблених премій	2014		0.00
Собівартість реалізованої продукції (товарів, робіт, послуг)	2050	200 034.00	161 983.00
Чисті понесені збитки за страховими виплатами	2070		0.00
Валовий: прибуток	2090	64 395.00	50 729.00
Дохід (витрати) від зміни у резервах довгострокових зобов'язань	2105		0.00
Дохід (витрати) від зміни інших страхових резервів	2110		0.00
Зміна інших страхових резервів, валова сума	2111		0.00
Зміна частки перестраховиків в інших страхових резервах	2112		0.00
Інші операційні доходи	2120	4 584.00	12 208.00
Дохід від зміни вартості активів, які оцінюються за справедливою вартістю	2121		0.00
Дохід від первісного визнання біологічних активів і сільськогосподарської продукції	2122		0.00
Дохід від використання коштів, вивільнених від оподаткування	2123		0.00
Адміністративні витрати	2130	26 731.00	13 412.00
Витрати на збут	2150	17 972.00	18 180.00

Назва рядка	Код рядка	За звітний період, тис. грн	За аналогічний період попереднього року, тис. грн
Інші операційні витрати	2180	13 130.00	20 919.00
Витрат від зміни вартості активів, які оцінюються за справедливою вартістю	2181		0.00
Витрат від первісного визнання біологічних активів і сільськогосподарської продукції	2182		0.00
Фінансовий результат від операційної діяльності: прибуток	2190	11 146.00	10 426.00
Дохід від участі в капіталі	2200		0.00
Інші фінансові доходи	2220		0.00
Інші доходи	2240		0.00
Дохід від благодійної допомоги	2241		0.00
Фінансові витрати	2250	869.00	155.00
Втрати від участі в капіталі	2255		0.00
Інші витрати	2270		0.00
Прибуток (збиток) від впливу інфляції на монетарні статті	2275		0.00
Фінансовий результат до оподаткування: прибуток	2290	10 277.00	10 271.00
Витрати (дохід) з податку на прибуток	2300	-1 843.00	-573.00
Прибуток (збиток) від припиненої діяльності після оподаткування	2305		0.00
Чистий фінансовий результат: прибуток	2350	8 434.00	9 698.00

Сукупний дохід

Назва рядка	Код рядка	За звітний період, тис. грн	За аналогічний період попереднього року, тис. грн
Дооцінка (уцінка) необоротних активів	2400		0.00
Дооцінка (уцінка) фінансових інструментів	2405		0.00
Накопичені курсові різниці	2410		0.00
Частка іншого сукупного доходу асоційованих та спільних підприємств	2415		0.00
Інший сукупний дохід	2445		0.00
Інший сукупний дохід до оподаткування	2450	0.00	0.00
Податок на прибуток, пов'язаний з іншим сукупним доходом	2455		0.00
Інший сукупний дохід після оподаткування	2460	0.00	0.00
Сукупний дохід (сума рядків 2350, 2355 та 2460)	2465	8 434.00	9 698.00

Елементи операційних витрат

Назва рядка	Код рядка	За звітний період, тис. грн	За аналогічний період попереднього року, тис. грн
Матеріальні затрати	2500	196 479.00	128 563.00
Витрати на оплату праці	2505	40 658.00	36 719.00
Відрахування на соціальні заходи	2510	8 117.00	7 336.00
Амортизація	2515	10 221.00	6 415.00
Інші операційні витрати	2520	40 552.00	36 396.00

Назва рядка	Код рядка	За звітний період, тис. грн	За аналогічний період попереднього року, тис. грн
Разом	2550	296 027.00	215 429.00

Фінансова звітність за 2022 рік

Дата звіту	01.02.2024
Період	2022 рік, 12 міс
Бухгалтер	<u>Діденко Тетяна Вікторівна</u>
КАТОТТГ	UA74080130010045104
Кількість працівників	367

Баланс (Звіт про фінансовий стан)

Актив

Назва рядка	Код рядка	На початок звітної періоду, тис. грн	На кінець звітної періоду, тис. грн
I. Необоротні активи Нематеріальні активи	1000	33.00	36.00
первісна вартість	1001	176.00	184.00
накопичена амортизація	1002	143.00	148.00
Незавершені капітальні інвестиції	1005	2 415.00	7 864.00
Основні засоби	1010	61 385.00	59 104.00
первісна вартість	1011	96 065.00	99 884.00
знос	1012	34 680.00	40 780.00
Інвестиційна нерухомість	1015	0.00	

Назва рядка	Код рядка	На початок звітнього періоду, тис. грн	На кінець звітнього періоду, тис. грн
первісна вартість	1016	0.00	
знос	1017	0.00	
Довгострокові біологічні активи	1020	0.00	
первісна вартість	1021	0.00	
накопичена амортизація	1022	0.00	
Довгострокові фінансові інвестиції: які обліковуються за методом участі в капіталі інших підприємств	1030	0.00	
інші фінансові інвестиції	1035	17.00	17.00
Довгострокова дебіторська заборгованість	1040	0.00	
Відстрочені податкові активи	1045	0.00	
Гудвіл	1050	0.00	
Відстрочені аквізиційні витрати	1060	0.00	
Залишок коштів у централізованих страхових резервних фондах	1065	0.00	
Інші необоротні активи	1090	0.00	
Усього за розділом I	1095	63 850.00	67 021.00
II. Оборотні активи Запаси	1100	76 904.00	73 087.00
Виробничі запаси	1101	5 247.00	5 679.00
Незавершене виробництво	1102	24 286.00	17 018.00
Готова продукція	1103	47 197.00	50 232.00
Товари	1104	174.00	158.00
Поточні біологічні активи	1110	0.00	
Депозити перестраховання	1115	0.00	

Назва рядка	Код рядка	На початок звітнього періоду, тис. грн	На кінець звітнього періоду, тис. грн
Векселі одержані	1120	0.00	
Дебіторська заборгованість за продукцію, товари, роботи, послуги	1125	35 463.00	47 919.00
Дебіторська заборгованість за розрахунками: за виданими авансами	1130	3 122.00	9 902.00
з бюджетом	1135	4 235.00	6 023.00
у тому числі з податку на прибуток	1136	25.00	
з нарахованих доходів	1140	0.00	
із внутрішніх розрахунків	1145	0.00	
Інша поточна дебіторська заборгованість	1155	263.00	74.00
Поточні фінансові інвестиції	1160	0.00	
Гроші та їх еквіваленти	1165	326.00	1.00
Готівка	1166	0.00	
Рахунки в банках	1167	326.00	1.00
Витрати майбутніх періодів	1170	54.00	68.00
Частка перестраховика у страхових резервах	1180	0.00	
у тому числі в: резервах довгострокових зобов'язань	1181	0.00	
резервах збитків або резервах належних виплат	1182	0.00	
резервах незароблених премій	1183	0.00	
інших страхових резервах	1184	0.00	
Інші оборотні активи	1190	1 160.00	2 312.00
Усього за розділом II	1195	121 527.00	139 386.00

Назва рядка	Код рядка	На початок звітної періоду, тис. грн	На кінець звітної періоду, тис. грн
III. Необоротні активи, утримувані для продажу, та групи вибуття	1200	0.00	
Баланс	1300	185 377.00	206 407.00

Пасив

Назва рядка	Код рядка	На початок звітної періоду, тис. грн	На кінець звітної періоду, тис. грн
I. Власний капітал Зареєстрований (пайовий) капітал	1400	51 281.00	51 281.00
Внески до незареєстрованого статутного капіталу	1401	0.00	
Капітал у дооцінках	1405	0.00	
Додатковий капітал	1410	0.00	
Емісійний дохід	1411	0.00	
Накопичені курсові різниці	1412	0.00	
Резервний капітал	1415	0.00	
Нерозподілений прибуток (непокритий збиток)	1420	54 646.00	64 344.00
Неоплачений капітал	1425	0.00	
Вилучений капітал	1430	0.00	
Інші резерви	1435	0.00	
Усього за розділом I	1495	105 927.00	115 625.00
II. Довгострокові зобов'язання і забезпечення Відстрочені податкові зобов'язання	1500	0.00	
Пенсійні зобов'язання	1505	0.00	

Назва рядка	Код рядка	На початок звітнього періоду, тис. грн	На кінець звітнього періоду, тис. грн
Довгострокові кредити банків	1510	0.00	
Інші довгострокові зобов'язання	1515	385.00	
Довгострокові забезпечення	1520	0.00	
Довгострокові забезпечення витрат персоналу	1521	0.00	
Цільове фінансування	1525	0.00	
Благодійна допомога	1526	0.00	
Страхові резерви	1530	0.00	
у тому числі: резерв довгострокових зобов'язань	1531	0.00	
резерв збитків або резерв належних виплат	1532	0.00	
резерв незароблених премій	1533	0.00	
інші страхові резерви	1534	0.00	
Інвестиційні контракти	1535	0.00	
Призовий фонд	1540	0.00	
Резерв на виплату джек-поту	1545	0.00	
Усього за розділом II	1595	385.00	0.00
III. Поточні зобов'язання і забезпечення			
Короткострокові кредити банків	1600	4 159.00	4 214.00
Векселі видані	1605	0.00	
Поточна кредиторська заборгованість за: довгостроковими зобов'язаннями	1610	0.00	
товари, роботи, послуги	1615	40 328.00	45 503.00
розрахунками з бюджетом	1620	731.00	965.00

Назва рядка	Код рядка	На початок звітнього періоду, тис. грн	На кінець звітнього періоду, тис. грн
у тому числі з податку на прибуток	1621	0.00	
розрахунками зі страхування	1625	699.00	659.00
розрахунками з оплати праці	1630	2 490.00	2 422.00
за одержаними авансами	1635	897.00	4 749.00
за розрахунками з учасниками	1640	0.00	
із внутрішніх розрахунків	1645	0.00	
за страховою діяльністю	1650	0.00	
Поточні забезпечення	1660	2 700.00	5 374.00
Доходи майбутніх періодів	1665	0.00	
Відстрочені комісійні доходи від перестраховиків	1670	0.00	
Інші поточні зобов'язання	1690	27 061.00	26 896.00
Усього за розділом III	1695	79 065.00	90 782.00
IV. Зобов'язання, пов'язані з необоротними активами, утримуваними для продажу, та групами вибуття	1700	0.00	
V. Чиста вартість активів недержавного пенсійного фонду	1800	0.00	
Баланс	1900	185 377.00	206 407.00

Звіт про фінансові результати (Звіт про сукупний дохід)

Фінансові результати

Назва рядка	Код рядка	За звітний період, тис. грн	За аналогічний період попереднього року, тис. грн
Чистий дохід від реалізації продукції (товарів, робіт, послуг)	2000	212 712.00	235 002.00
Чисті зароблені страхові премії	2010		0.00
Премії підписані, валова сума	2011		0.00
Премії, передані у перестраховання	2012		0.00
Зміна резерву незароблених премій, валова сума	2013		0.00
Зміна частки перестраховиків у резерві незароблених премій	2014		0.00
Собівартість реалізованої продукції (товарів, робіт, послуг)	2050	161 983.00	194 071.00
Чисті понесені збитки за страховими виплатами	2070		0.00
Валовий: прибуток	2090	50 729.00	40 931.00
Дохід (витрати) від зміни у резервах довгострокових зобов'язань	2105		0.00
Дохід (витрати) від зміни інших страхових резервів	2110		0.00
Зміна інших страхових резервів, валова сума	2111		0.00
Зміна частки перестраховиків в інших страхових резервах	2112		0.00
Інші операційні доходи	2120	12 208.00	4 178.00
Дохід від зміни вартості активів, які оцінюються за справедливою вартістю	2121		0.00

Назва рядка	Код рядка	За звітний період, тис. грн	За аналогічний період попереднього року, тис. грн
Дохід від первісного визнання біологічних активів і сільськогосподарської продукції	2122		0.00
Дохід від використання коштів, вивільнених від оподаткування	2123		0.00
Адміністративні витрати	2130	13 412.00	22 960.00
Витрати на збут	2150	18 180.00	15 678.00
Інші операційні витрати	2180	20 919.00	5 779.00
Витрат від зміни вартості активів, які оцінюються за справедливою вартістю	2181		0.00
Витрат від первісного визнання біологічних активів і сільськогосподарської продукції	2182		0.00
Фінансовий результат від операційної діяльності: прибуток	2190	10 426.00	692.00
Дохід від участі в капіталі	2200		0.00
Інші фінансові доходи	2220		0.00
Інші доходи	2240		23.00
Дохід від благодійної допомоги	2241		0.00
Фінансові витрати	2250	155.00	285.00
Втрати від участі в капіталі	2255		0.00
Інші витрати	2270		2.00
Прибуток (збиток) від впливу інфляції на монетарні статті	2275		0.00
Фінансовий результат до оподаткування: прибуток	2290	10 271.00	428.00
Витрати (дохід) з податку на прибуток	2300	-573.00	0.00

Назва рядка	Код рядка	За звітний період, тис. грн	За аналогічний період попереднього року, тис. грн
Прибуток (збиток) від припиненої діяльності після оподаткування	2305		0.00
Чистий фінансовий результат: прибуток	2350	9 698.00	428.00

Сукупний дохід

Назва рядка	Код рядка	За звітний період, тис. грн	За аналогічний період попереднього року, тис. грн
Дооцінка (уцінка) необоротних активів	2400		0.00
Дооцінка (уцінка) фінансових інструментів	2405		0.00
Накопичені курсові різниці	2410		0.00
Частка іншого сукупного доходу асоційованих та спільних підприємств	2415		0.00
Інший сукупний дохід	2445		0.00
Інший сукупний дохід до оподаткування	2450	0.00	0.00
Податок на прибуток, пов'язаний з іншим сукупним доходом	2455		0.00
Інший сукупний дохід після оподаткування	2460	0.00	0.00
Сукупний дохід (сума рядків 2350, 2355 та 2460)	2465	9 698.00	428.00

Елементи операційних витрат

Назва рядка	Код рядка	За звітний період, тис. грн	За аналогічний період попереднього року, тис. грн
Матеріальні затрати	2500	128 563.00	160 736.00
Витрати на оплату праці	2505	36 719.00	49 732.00
Відрахування на соціальні заходи	2510	7 336.00	10 513.00
Амортизація	2515	6 415.00	5 523.00
Інші операційні витрати	2520	36 396.00	23 290.00
Разом	2550	215 429.00	249 794.00