

Ім'я користувача:  
Полтавський інститут економіки і права Полтавськи...

ID перевірки:  
1014840359

Дата перевірки:  
27.04.2023 23:46:46 EEST

Тип перевірки:  
Doc vs Internet + Library

Дата звіту:  
28.04.2023 07:57:15 EEST

ID користувача:  
100011299

Назва документа: Лохвицька\_Перевірка\_1

Кількість сторінок: 74 Кількість слів: 15045 Кількість символів: 116007 Розмір файлу: 663.50 KB ID файлу: 1014541507

## 24.2% Схожість

Найбільша схожість: 2.42% з Інтернет-джерелом ([http://100balov.com/data/rus/Naykova\\_literatyra/1319.DOC](http://100balov.com/data/rus/Naykova_literatyra/1319.DOC))

23.3% Джерела з Інтернету

943

Сторінка 76

5.24% Джерела з Бібліотеки

50

Сторінка 89

## 0% Цитат

Вилучення цитат вимкнене

Вилучення списку бібліографічних посилань вимкнене

## 0% Вилучень

Немає вилучених джерел

## Модифікації

Виявлено модифікації тексту. Детальна інформація доступна в онлайн-звіті.

Замінені символи

1

**ФІНАНСОВІ АСПЕКТИ  
КОНКУРЕНТОСПРОМОЖНОСТІ ПІДПРИЄМСТВА**

## ЗМІСТ

ВСТУП .....	3
<b>РОЗДІЛ 1. ТЕОРЕТИКО-МЕТОДОЛОГІЧНІ ЗАСАДИ</b>	
<b>ДОСЛІДЖЕННЯ.....</b>	<b>7</b>
1.1. Конкурентоспроможність підприємства та її місце в глобальній економіці.....	7
1.2. Основні показники оцінки конкурентоспроможності підприємства.....	19
<b>РОЗДІЛ 2. ФІНАНСОВО-ЕКОНОМІЧНИЙ АНАЛІЗ</b>	
<b>КОНКУРЕНТОСПРОМОЖНОСТІ ПІДПРИЄМСТВА НА ПРИКЛАДІ</b>	
<b>ТОВ «ДІ-СТАР» .....</b>	<b>40</b>
2.1. Фінансово-економічний аналіз підприємства.....	40
2.2. Платоспроможність та фінансова стійкість ТОВ «ДІ-СТАР» .....	59
2.3. Аналіз дебіторської та кредиторської заборгованості ТОВ «ДІ СТАР».....	67
<b>РОЗДІЛ 3. ШЛЯХИ ПІДВИЩЕННЯ ПЛАТОСПРОМОЖНОСТІ</b>	
<b>ТОВ «ДІ-СТАР» .....</b>	<b>85</b>
<b>ВИСНОВКИ .....</b>	<b>95</b>
<b>СПИСОК ВИКОРИСТАНИХ ДЖЕРЕЛ.....</b>	<b>98</b>

## ВСТУП

**Актуальність дослідження.** Дослідження конкурентоспроможності підприємства в умовах економічної ситуації, яка склалась в Україні, дає змогу розглядати її як комплексну характеристику потенціальних можливостей забезпечення конкурентних переваг в перспективі. Джерелами конкурентних переваг є прогресивна організаційно-технологічна і соціально-економічна база підприємства, вміння аналізувати та своєчасно здійснювати заходи щодо зміцнення конкурентних переваг. Останнє слід відзначити особливо, тому що аналіз та оцінка рівня конкурентоспроможності підприємства необхідні на всіх стадіях невиробничого процесу. Рішення проблеми конкурентоспроможності на сучасному етапі економічного розвитку зумовлена необхідністю та можливістю на основі підвищення ефективності використання оборотних коштів, збільшувати ту їх частину, яка спрямовується на розширення виробництва в процесі його структурної перебудови. Кризовий стан економіки, недостатність джерел формування оборотних коштів призводить до недофінансування господарської діяльності та до фінансових ускладнень.

**Мета дослідження:** проаналізувати фінансові аспекти конкурентоспроможності підприємства на прикладі ТОВ «ДІ-СТАР».

Для досягнення поставленої мети розв'язуються наступні завдання:

- 1) проаналізувати конкурентоспроможність підприємства та окреслити її місце в глобальній економіці;
- 2) виокремити основні показники оцінки конкурентоспроможності підприємства та розкрити зміст платоспроможності та ліквідності як основних складників конкурентоспроможності підприємства;
- 3) здійснити фінансово-економічний аналіз конкурентоспроможності підприємства на прикладі ТОВ «ДІ-СТАР»;
- 4) проаналізувати платоспроможність та фінансову стійкість підприємства;
- 5) окреслити шляхи підвищення платоспроможності ТОВ «ДІ-СТАР».

**Об'єкт дослідження** – конкурентоспроможність підприємства.

**Предмет дослідження** – фінансові аспекти конкурентоспроможності підприємства.

**Теоретична і методологічна основа** дослідження ґрунтується на використанні основних положень економічної теорії, розробок провідних вчених економістів з питань стабілізації підприємств, а також законодавчих та нормативних актів.

Для досягнення мети у магістерській роботі використані такі **методи**: діалектичний метод пізнання та теоретичного узагальнення; аналізу і синтезу; індукції та дедукції; методи порівняльного економічного аналізу використовувалися з метою забезпечення вірогідності висновків і рекомендацій; графічний і табличний – для наочного відображення результатів дослідження; абстрактно-логічний – для формування мети і завдання дослідження. Крім того було застосовано системний підхід, групування та порівняння.

**База дослідження**: Товариство з обмеженою відповідальністю «ДІ-СТАР» засноване згідно з рішенням Учасників та установчим договором від 8 квітня 1998 р. Товариство знаходиться за адресою: м. Полтава, вул. Маршала Бірюзова, 45

Основний вид діяльності: 23.91 Виробництво абразивних виробів.

Інші види діяльності:

28.92 Виробництво машин і устаткування для добувної промисловості та будівництва

46.90 Неспеціалізована оптова торгівля

47.78 Роздрібна торгівля іншими невживаними товарами в спеціалізованих магазинах.

**Апробацію положень дослідження** здійснено під час IV Всеукр. наук.-практ. конф. «Правові, економічні та соціокультурні засади регулювання суспільних відносин: сучасні реалії та виклики часу», 8 грудня 2022 р., що

відбулася на базі Полтавського інституту економіки і права Університету «Україна».

**Наукова новизна** виконаної роботи полягає у здійсненні системного аналізу фінансових аспектів конкурентоспроможності підприємства. Зокрема проаналізовано конкурентоспроможність підприємства та окреслено її місце в глобальній економіці; виокремлено основні показники оцінки конкурентоспроможності підприємства та розкрито зміст платоспроможності та ліквідності як основних складників конкурентоспроможності підприємства; розглянуто фінансово-економічний аналіз конкурентоспроможності підприємства на прикладі ТОВ «ДІ-СТАР»; окреслено шляхи підвищення платоспроможності ТОВ «ДІ-СТАР».

**Структура та обсяг магістерської роботи.** Магістерська робота складається зі вступу, трьох розділів, висновків, списку використаних джерел. Основний зміст магістерської роботи викладено на 89 сторінок.

## РОЗДІЛ 1. ТЕОРЕТИКО-МЕТОДОЛОГІЧНІ ЗАСАДИ ДОСЛІДЖЕННЯ

### 1.1. Конкурентоспроможність підприємства та її місце в глобальній економіці

Аналіз значного обсягу наукової літератури дозволяє однозначно відзначити, що конкурентоспроможність є складною динамічною узагальнюючою якісною порівняльно-економічною категорією певного об'єкта. Сама категорія «конкурентоспроможність» є абстракцією, що характеризує певний об'єкт у конкретний обмежений період часу, і має властивості швидкої зміни, пов'язаної з коливаннями характеристик самого об'єкта конкурентоспроможності та середовища, в якій ця конкурентоспроможність проявляється та оцінюється. Саме ця невизначеність та багатофакторність сутності конкурентоспроможності породила та підтримує науковий дискурс про її визначення та розрахунок [11, с. 185].

Щоб дати правильне комплексне визначення конкурентоспроможності і можливість обґрунтувати якість сучасних її визначень у науковій літературі, необхідно зафіксувати її орієнтири. Однозначно тут виділяються відповідно об'єкт конкурентоспроможності та ринкове середовище, в якому визначається конкурентоспроможність цього об'єкта. При цьому важливим є саме ринкове середовище, на якому формуються попит та пропозиція відповідно до певної ціни на обраний об'єкт.

Саме ці дві основні складові дозволяють визначити першу характеристику конкурентоспроможності – конкурентну позицію як те, що робить об'єкт частиною ринкового середовища. Стає зрозуміло, що й об'єкт є частиною ринкового середовища, якщо відповідні якості і характеристики пропозиції користуються попитом, його можна вважати конкурентоспроможним, тобто з властивими йому конкурентними якостями. І навпаки, якщо відповідні якості та характеристики пропозиції не знаходять свого споживача протягом певного періоду, то об'єкт вважається

неконкурентоспроможним і знаходиться поза ринковим середовищем [14, с. 221].

У цьому випадку з'являється тимчасова характеристика конкурентоспроможності, яку можна назвати період адаптації до ринку. Це час, необхідне перебування конкурентної позиції, яка відрізняє об'єкт з інших конкуруючих об'єктів і змушує споживачів купувати його. Залежно від розміру ринку та специфіки об'єкта фінансові можливості адаптації об'єкта «час адаптуватися до ринку» можуть відрізнятися.

Час також важливий з погляду динаміки ринкового середовища та об'єкта. По-перше, його життєвий цикл пов'язаний з динамікою об'єкта, по-друге, його адаптація у відповідь на запити споживачів та дії конкурентних сил. У певний період ціна і якість задовольняють попит світового ринку та об'єкт є конкурентоспроможним, в інший період він перестає бути затребуваним, а за неможливості адаптуватися до світового ринку стає неконкурентоспроможним [30, с. 15].

Відповідно базовими компонентами визначення конкурентоспроможності є об'єкт (конкурентне становище), ринкове середовище (попит і конкуренти) і час (час адаптації до ринку). Таким чином, конкурентоспроможність можна визначити як якісну характеристику конкурентного становища об'єкта у певному ринковому середовищі у конкретний період [19, с. 132].

Якщо як об'єкт вибрати країну, то, відповідно, світовий простір виступатиме як ринкове середовище, а інші країни будуть конкурентами. На наш погляд, поняття «конкурентоспроможність країн» є дуже широкою категорією, яка потребує уточнення та визначення конкретного сектору ринку, в якому ця конкурентоспроможність може бути оцінена. Тобто правильна категорія, наприклад «конкурентоспроможність країни на світовому ринку фінансових послуг» або «конкурентоспроможність України на європейському ринку страхових послуг».



На основі попереднього обґрунтування конкурентоспроможність країни можна визначити як якісну характеристику конкурентного становища країни у певному глобальному ринковому середовищі у конкретний період.

Як показав аналіз наукових досліджень, у науковому співтоваристві відсутній єдиний підхід та єдиний критерій визначення конкурентоспроможності країни, що надалі призводить до спотвореного розуміння основних мінімальних умов, що дозволяють країні вважатися конкурентоспроможною у світі [7, с. 87].

Загалом конкуренція – це суперництво між учасниками ринкової економіки за сприятливі умови виробництва, продажу та купівлі товарів та послуг, за присвоєння найбільшого прибутку. Цей тип економічних відносин існує, коли виробники продукції виступають як самостійні, самостійні суб'єкти, їхня залежність пов'язана лише з кон'юктурою ринку, прагненням відвоювати позиції у виробництві та реалізації власної продукції у конкурентів. У ринкових відносин конкуренцію, природно та об'єктивно існуюче явище, можна розглядати як закон товарного господарства, дія якого для товаровиробників є зовнішньою примусовою силою до підвищення продуктивності праці на своїх підприємствах, розширення масштабів виробництва, прискорення науково-технічного прогресу, запровадження нових форм організації виробництва та системи оплати праці [2, с. 211].

У розвитку конкуренція пройшла певний шлях вдосконалення від найпростіших до складнішим формам. Конкуренція, як явище, була характерна для рабовласницької, феодальної і навіть первіснообщинної епохи, її зародження та виникнення історично пов'язують із простим товарним виробництвом. Конкуренція між простими товаровиробниками (ремісниками, селянами) керується громадською вартістю товару. Ті з них, які витрачають праці на одиницю продукції більше, ніж це суспільно необхідно, втрачають свої позиції в конкурентній боротьбі та не досягають успіху.

Конкуренція отримала особливий імпульс із переходом до розвинутого товарного господарства. Ринкова економіка XVIII століття характеризувалася

вільної конкуренцією, її явище докладно вивчав Адам Сміт, якому належить вислів про «невидиму руку». Відомий англійський економіст зробив перший крок до розуміння конкуренції як ефективного засобу регулювання цін: на основі теорії конкурентної ціни сформулював поняття конкуренції як суперництва, яке підвищує ціни (при скороченні пропозиції) та знижує ціни (при надлишку пропозиції); визначив основні умови ефективної конкуренції, у тому числі наявність великої кількості продавців, вичерпної інформації про них, мобільність ресурсів, що використовуються; вперше показав, як конкуренція, зрівнюючи норми прибутку, призводить до оптимального поділу праці та капіталу між галузями; розробив елементи моделі досконалої конкуренції та теоретично довів, що в її умовах можливе максимальне задоволення потреб [9, с. 322].

На рубежі XIX століття в розвинених країнах світу було запроваджено механізм регулювання конкуренції, тобто встановлення «правил гри», коли підприємства та фірми намагаються впровадити нові принципи суперництва, їх суть полягає в тому, що підприємці діють не наосліп, витісняючи один одного з ринку силою, а з допомогою маркетингу детально вивчають можливості ринку, його кон'юнктуру. Це «обгрунтовує» напруженість виникнення кризи надвиробництва, оскільки обсяги, номенклатура, умови та терміни реалізації продукції обумовлюються зі споживачем заздалегідь.

Конкуренція має позитивні та негативні риси. Довгий час у нашій країні акцент робився головним чином на негативних наслідках конкуренції: витіснення дрібних виробників великим капіталом, руйнування одних та збагачення інших, посилення соціальної несправедливості, значне посилення майнової диференціації населення, загострення безробіття, інфляції тощо. У разі адміністративно-командної системи конкуренція в управлінській практиці майже була відсутня [21, с. 202].

Позитивна роль конкуренції у ринковій економіці проявляється у ряді виконуваних нею функцій: по-перше, як переконує світовий досвід, конкуренція охоплює всі ланки виробництва та споживання, єдиний

можливий засіб досягнення рівноваги між попитом та пропозицією і, зрештою, суспільними потребами та виробництвом; по-друге, конкуренція виконує функцію зв'язку (співробітництва) та узгодження інтересів виробників. Через війну поділу праці інтерес кожного їх пов'язані й взаємодіє з інтересами інших товаровиробників. Через ринковий механізм конкуренція підпорядковує індивідуальні прагнення суб'єктів господарювання громадським інтересам; по-третє, конкуренція змушує товаровиробників знижувати індивідуальні витрати виробництва, що вимагає від підприємців постійного вдосконалення технічної бази виробництва, пошуку шляхів економії сировини, матеріалів, паливно-енергетичних ресурсів, робочого дня; по-четверте, конкуренція провокує підвищення якості продукції та послуг.

Ця функція набуває особливого значення в сучасних умовах розвитку науки і техніки, коли кожному виробнику надається можливість покращувати споживчі якості продукції, реагуючи на потреби, що зростають, і мінливі смаки споживача. Конкуренція спонукає виробників до впровадження нових видів продукції, а також до випуску різних модифікацій одного й того самого товару [5, с. 115].

Крім того, історично важливою функцією конкуренції є формування ринкової ціни. З її допомогою конкуренція забезпечує збалансоване співвідношення між суспільними потребами та суспільним виробництвом.

Виконуючи ці функції, конкуренція безпосередньо впливає на ефективність виробництва, підвищуючи його технічний рівень, покращуючи якість і розширюючи асортимент продукції.

Виникнення ринкової економіки характеризується появою вільної конкуренції. Але існування купівлі-продажу товарів, використання грошей може бути без цього. Ось чому вам потрібно з'ясувати, як виникає конкуренція.

Першою умовою виникнення конкуренції є наявність на ринку великої кількості самостійно діючих виробників того чи іншого товару чи ресурсу.

Якщо виробництво зосереджено руках одного власника, то панує монополія, сутнісно заперечує конкуренцію. Монополія та конкуренція протилежні.

Другою умовою виникнення конкуренції є свобода вибору економічної діяльності виробників. Кожен не лише визначає, що виробляти, а й має право вносити будь-які зміни у виробництво, визначати його обсяг тощо.

Третьою умовою виникнення конкуренції є відповідність між попитом та пропозицією. Якщо, скажімо, попит перевищує пропозицію, то покупець не має свободи вибору, тому що через дефіцит вся продукція розпродується. Там де є дефіцит, немає вільної конкуренції.

Четвертим умовою виникнення конкуренції слід вважати наявність ринку засобів виробництва. У конкуренції велике значення має встановлення високої норми прибутку, яка, по суті, є орієнтиром при виборі виду економічної діяльності. Проте вибір діяльності свідчить лише можливість виробництва. Для того, щоб ця можливість стала реальністю, необхідно, маючи грошовий капітал, перетворити його на засоби виробництва [16, с. 50].

Якщо поєднати всю викладену вище інформацію про конкурентоспроможність, можна гіпотетично стверджувати, що глобальна конкурентоспроможність розвивається наступним чином [31, с. 12].

1. Країна починає свій шлях зі стадії відсутності експорту (нульової конкурентоспроможності), як у країні ще сформовані передумови для виходу національних виробників та на світовий ринок.

2. Під впливом внутрішніх чинників завоювання конкурентоспроможності країна переходить до стадії початкової конкурентоспроможності та починає експортувати.

3. Експортери піддаються впливу зовнішніх факторів та:

3.1. втрачають конкурентний статус.

3.2. стають більш конкурентоспроможним.

4. Збереження конкурентної позиції міжнародному ринку призводить до наслідків конкурентного статусу, які починають позначатися на самих

експортерів та їх оточенні, переводячи країну на стадію торгової конкурентоспроможності слабого рівня.

5. За сприятливих зовнішніх чинників, які впливають на розвиток конкурентоспроможності, підкріплених внутрішніми чинниками розвитку, експортери переводять країни на стадію торгової конкурентоспроможності середнього рівня.

6. Наслідки конкурентоспроможності країни переходять на новий етап, коли держава має почати втручатися:

6.1. сприяє формуванню факторів звуження конкурентоспроможності;

6.2. своїми підтримуючими діями він впливає еволюцію внутрішніх чинників розвитку, що призводить країну до стадії факторної конкурентоспроможності слабкої продуктивності.

7. Якщо наслідки виходу на новий етап конкурентоспроможності надають позитивний вплив на національні господарюючі суб'єкти, зокрема і держава, всі вони надалі трансформуються, призводячи до позитивної еволюції внутрішніх чинників.

8. Разом із сприятливими зовнішніми чинниками у розвиток конкурентоспроможності країна переходить до стадії факторної конкурентоспроможності середньої продуктивності.

9. Цикл повторюється з наслідками нового етапу конкурентоспроможності, що перетворюються на внутрішні чинники розвитку [4, с. 55].

10. За сприятливих зовнішніх чинників у розвиток конкурентоспроможності країна перетворюється на стадію абсолютної конкурентоспроможності. На кожному з цих етапів існує ризик зниження конкурентоспроможності країни чи втрати.

Залежно від етапу розвитку конкурентоспроможності країни, на наш погляд, змінюється роль держави. Так, якщо на етапах торгової конкурентоспроможності слабого та середнього рівня роль держави найбільш виражена, і від того, наскільки інтенсивно здійснюватиметься

вдосконалення факторів конкурентоспроможності, залежить перехід до наступного етапу конкурентоспроможності. Адже саме в цей період експортери не настільки сильні, щоб самостійно нарощувати обсяг експорту та впливати на фактори виробництва, і найвразливіші до впливу довкілля. На наступних етапах конкурентоспроможності підтримуюча роль держави зберігається, але потужність його впливу знижується, що тим, що запущений ним раніше процес соціально-економічного розвитку країни має давати результати, які, своєю чергою зміцнює стабільність експортерів та його здатність витримувати конкуренцію [23, с. 165].

Дослідження показало, що конкурентоспроможність країни можна визначити як якісну характеристику конкурентного становища країни у певному глобальному ринковому середовищі у конкретний період. Для країн характерно виділення восьми типів конкурентоспроможності (початкова, торгова слабого рівня, торгова середнього рівня, факторна слабка продуктивність, факторна середня продуктивність, абсолютна), які за поступового переходу від одного типу до іншого формують ланцюг конкурентоспроможності.

## 1.2. Основні показники оцінки конкурентоспроможності підприємства

Сучасні умови функціонування підприємств перетворюють процес оцінки конкурентоспроможності підприємства на самостійний напрям аналітичної роботи, результати якої можуть бути використані як інформаційна база при прийнятті управлінських рішень зі стратегічних питань, при плануванні інновацій, технічної та продуктової політики, а також при формуванні механізму управління конкурентоспроможністю, визначенні резервів та посилення конкурентних позицій підприємства на конкретному ринку

Сьогодні для успішного функціонування промислового підприємства оцінка його конкурентоспроможності об'єктивна необхідність. Як процес

виявлення сильних та слабких сторін компанії, він дозволяє максимально покращити її роботу та виявляє її приховані можливості. Оцінка конкурентоспроможності промислового підприємства також є найбільш затребуваною процедурою під час здійснення зовнішньоекономічної діяльності та виходу зовнішні ринки. Але навіть у рамках внутрішнього ринку підприємства перебувають під впливом зарубіжних конкурентів, що пов'язано із посиленням процесу глобалізації. У зв'язку з цим підвищуються вимоги до процедури оцінки конкурентоспроможності [3, с. 55].

Питання оцінки конкурентоспроможності неодноразово розглядалося як окремих наукових публікаціях, і у фундаментальних наукових працях, зокрема, але єдиної методики оцінки конкурентоспроможності промислового підприємства досі не розроблено.

Показник конкурентоспроможності покликаний відображати найбільш значні результати діяльності та потенціал усіх служб та підрозділів підприємства, а також його здатність реагувати на зміни факторів довкілля.

Метою оцінки конкурентоспроможності підприємства є виявлення та оцінка факторів, що впливають на ставлення споживачів до підприємства та його продукції і дозволяють конкурувати з іншими виробниками і перемагати в ньому. Конкурентоспроможність підприємства можна оцінити лише шляхом порівняння умов, ресурсів та результатів діяльності підприємства з певною групою підприємств, визнаних конкурентами [11, с. 185].

Конкурентний аналіз спрямований на виявлення можливостей, загроз та пошук стратегічних невизначеностей, які можуть бути створені конкурентами на ринку. Аналіз починається з виявлення основних та можливих конкурентів. Потім вони переходять до більш глибокого та ретельного вивчення різних аспектів своєї діяльності: місії, цілей, стратегії, сильних та слабких сторін.

Конкурентоспроможність підприємства визначається такими характеристиками, як економічний потенціал (активи, основний капітал, обсяг продажу, прибуток, рентабельність та ін.); маркетинговий потенціал

(розмір товарного асортименту, наявність товарних запасів, рівень автоматизації та технологічності маркетингового процесу тощо); репутація підприємства та дотримання договірних зобов'язань; фінансове становище (платоспроможність, кредитоспроможність, структура капіталу та ін); організаційна структура; управління організацією, склад та рівень її керівників, ринкова стратегія, репутація підприємства та ін. [25, с. 99].

Одним із підходів до оцінки є вивчення конкурентоспроможності на основі теорії конкурентних переваг, розробленої М. Портером. Конкурентна перевага – це властивості, характеристики товару чи торгової марки, різні відмінності у розвитку та функціонуванні підприємства в порівнянні з іншими аналогічними підприємствами, що забезпечує успіх у конкурентній боротьбі. Формування певного набору конкурентних переваг підприємства має ґрунтуватися принципом комплексності, тобто. необхідно зосередити увагу на перевагах, що допоможуть охопити всі сфери господарської та управлінської діяльності підприємства.

Конкурентоспроможність підприємства визначається за допомогою трьох груп показників, що відображають конкурентоспроможність продукції та ефективність використання ресурсів [17, с. 23].

У першу групу входять показники, що характеризують економічні параметри, - собівартість, ціна товару та витрати, умови оплати та поставок, умови гарантії та ін.

До другої групи входять характеристики, що характеризують стан і людської праці, основних виробничих фондів, матеріальних витрат, оборотних засобів, і навіть фінансове становище підприємства.

Оцінюючи конкурентоспроможності підприємства основну увагу слід приділити асортименту своєї продукції та її конкурентоспроможності. Саме товари своєю якістю, упаковкою, сервісом, рекламою залучають не лише покупця, а й бізнесмена, акціонера, інвестора.

Загальні правила оцінки конкурентоспроможності продукції: вибір та аналіз ринку збуту товару; вивчення конкурентів з виробництва та реалізації



аналогічної продукції; вибір та обґрунтування найбільш конкурентоспроможного товару-аналогу як основи для порівняння; визначення необхідних груп параметрів, що підлягають оцінці; встановлення набору єдиних показників для відповідних груп параметрів; вибір методів розрахунку, визначення та аналіз зведених характеристик за групами товарів; розрахунок інтегрального показника конкурентоспроможності продукції підприємства; розробка товарної політики підприємства щодо виробництва товарів для конкретного ринку, розширення його виробництва, експорту, розробка заходів щодо підвищення конкурентоспроможності товару, зняття його з виробництва [27, с. 44].

Третя група - нормативні параметри, що показують чи відповідають добутку стандарту, норм, правил, які регламентують межі, у тому числі цей параметр немає права виходити. До них відносяться характеристики надійності, термін служби виробу, надійність, довговічність та ремонтпридатність.

До нормативних параметрів належать також ергономічні параметри (гігієнічні, фізіологічні, психологічні та ін.), які демонструють відповідність продукту якостям організму та психіки людини, визначають зручність праці, швидкість втоми.

Оцінюючи конкурентоспроможності компанії необхідно враховувати стратегію основних конкурентів.

Як правило, при оцінці стратегії відповідають такі питання:

- Якими є основні фактори конкурентоспроможності цих товарів?
- Яка практика конкуруючих фірм у рекламі та стимулюванні збуту?
- Яка практика конкуруючих фірм щодо найменувань товарів (торгових марок)?
- У чому переваги пакування продукції конкурентів?
- Який рівень обслуговування пропонують конкуренти у гарантійний та післягарантійний період?

– Чи конкуренти використовують місцеву дистриб'юторську мережу для маркетингу чи створюють власну?

- Яка практика розподілу товарів між конкуруючими фірмами (видами транспорту), обсяги запасів, розташування складів, типи складів та їх вартість?

Конкурентоспроможність товару - характеристика товару, що відображає його відмінність від товару-конкурента як за ступенем відповідності конкретної суспільної потреби, так і витратами на її задоволення.

Показник, що виражає таку різницю, визначає конкурентоспроможність товару, що розглядається по відношенню до товару конкурента.

Конкурентоспроможність будь-якого продукту може бути визначена лише шляхом порівняння і тому є відносним показником.

Конкурентоспроможність визначається сукупністю властивостей цієї продукції, що входять до складу її якості та важливих для споживача, визначають витрати споживача при придбанні, використанні (експлуатації) та утилізації продукції [22, с. 155].

1. Оцінка конкурентоспроможності починається із мети дослідження:

- якщо необхідно визначити положення цього товару серед аналогічних, достатньо буде провести їх безпосереднє порівняння за найважливішими параметрами;

- якщо метою дослідження є оцінка перспектив реалізації товару на конкретному ринку, то при аналізі слід використовувати інформацію, що включає відомості про товари, які надійдуть на ринок у майбутньому, а також відомості про зміну стандартів і чинне в країні законодавство, динаміка споживчого попиту. Незалежно від цілей дослідження, основу оцінки конкурентоспроможності лежить вивчення ринкової кон'юнктури, що має проводитися постійно, як і розробки нової продукції, і у її реалізації. Завдання у тому, щоб виділити групу чинників, які впливають формування

попиту тому чи іншому секторі ринка: - розглядаються зміни вимог постійних покупців продукції;

- аналізуються напрями розвитку подібних розробок;
- Розглянуто галузі можливого використання продукції;
- аналізується коло постійних клієнтів;

2. На основі дослідження ринку та вимог замовника вибирається продукт, за яким проводитиметься аналіз або формуються вимоги до майбутнього продукту, а потім визначається коло параметрів, що беруть участь в оцінці.

- В аналізі повинні використовуватися ті самі критерії, якими керується споживач під час вибору товару.

- 3. Для кожної групи параметрів проводиться порівняння, показує, наскільки ці параметри близькі до відповідного параметра попиту.

- Аналіз конкурентоспроможності починається з оцінки параметрів регулювання. Якщо хоча б один із них не відповідає рівню, передбаченому нормативними нормами та стандартами, подальша оцінка конкурентоспроможності продукції не має сенсу, незалежно від результату порівняння за іншими параметрами.

4. На наступному етапі здійснюється розрахунок групових показників, які кількісно виражають різницю між аналізованим товаром і потребою в цій групі параметрів і дозволяють затверджувати ступінь задоволення потреб у цій групі [11, с. 185].

- розраховується інтегральний показник, який використовується для оцінка конкурентоспроможності аналізованої продукції за всіма групами

параметри в цілому

- Результати оцінки конкурентоспроможності продукції використовуються для того, щоб зробити про неї висновок, а також вибрати шляхи оптимального підвищення конкурентоспроможності продукції для вирішення ринкових завдань.

– Однак сам факт високої конкурентоспроможності товару є лише необхідною умовою реалізації цього товару на ринку у заданих обсягах.

- також необхідно враховувати форми та методи обслуговування, наявність реклами, торгово-політичні відносини між країнами тощо.

- в результаті оцінки конкурентоспроможності продукції можуть бути прийняті такі рішення:

- Зміна складу, структури використовуваних матеріалів (сировини, напівфабрикатів), компонентів або конструкції виробу;

- Зміна послідовності оформлення виробу;

- Зміна технології виготовлення продукції, методів випробувань, систем контролю якості виготовлення, упаковки, зберігання, транспортування, монтажу;

- Зміна цін на продукцію, цін на послуги, технічне обслуговування та ремонт, цін на запасні частини;

- Зміна послідовності реалізації продукції на ринку;

- Зміна структури та розмірів інвестицій у розробку, виробництво та реалізацію продукції;

- Зміна структури та обсягів кооперативних поставок при виробництві продукції та цін на комплектуючі та склад обраних постачальників;

- Зміна системи мотивації постачальників [20, с. 29].

До методів «якісної» діагностики конкурентоспроможності підприємства, які часто застосовуються на практиці, належать: SWOT-аналіз, SNW-аналіз, PEST-аналіз. За допомогою SWOT-аналізу проводиться експертний аналіз факторів зовнішнього середовища непрямого та прямого впливу (можливості, загрози), а також аналіз факторів внутрішнього середовища підприємства (переваги, слабкі сторони). Результати цього зазвичай оформляють як таблиці після всебічного вивчення впливу окремих чинників на діяльність підприємства.

SNW-аналіз (Strength position – сильна позиція; Neutral Position – нейтральна позиція; Weakness Position – слабка позиція) дозволяє

проаналізувати фактори внутрішнього середовища підприємства. Нейтральне становище у цьому методі відповідає, зазвичай, середнім показниками тієї чи іншої сфери діяльності чи значення для аналогічних компаній. Визначення ключових позицій конкурентоспроможності підприємства в ході SNW-аналізу дозволяє діагностувати проблеми, що потребують невідкладного вирішення, та визначити шляхи здійснення ефективного управління відповідно до внутрішньої стратегії підприємства [18, с. 44].

При застосуванні PEST-аналізу (Політичне середовище - політичне середовище; Економічне середовище - економічне середовище; Соціокультурне середовище - соціокультурне середовище; Технологічне середовище - технологічне середовище) проводиться аналіз факторів зовнішнього середовища непрямого впливу на підприємство залежно від його галузеві характеристики.

Завдяки розглянутим методам «якісної діагностики» розуміються стратегічні позиції підприємства та його конкурентні переваги, що стає основою для формування комплексу майбутніх альтернативних стратегій суб'єкта господарювання.

Кількісна діагностика під час здійснення процесу управління має містити оцінку поточного стану підприємства (комплексна чи експрес-діагностика), оцінку перспектив подальшого розвитку підприємства [8, с. 55].

Експрес-діагностика використовується для отримання оперативної інформації щодо виявлення суттєвих відхилень господарської діяльності від норми шляхом розрахунку основних показників та надання екстреної допомоги підприємству. Система експрес-діагностики дозволяє побачити проблемні моменти та вивчити критичні ситуації підприємства, виявити ознаки розвитку підприємницької кризи та дати рекомендації щодо її запобігання. Інформативною базою для експрес-діагностики є дані бухгалтерського обліку, статистичної та фінансової звітності підприємства. Підприємства при впровадженні експрес-діагностики стикаються з такими проблемами: вибір прийнятних та вичерпних показників із існуючого

різноманіття методів діагностики; наявність економічно достатньої адекватної нормативно-правової бази діагностики; обґрунтованість граничних значень (нормативних) оціночних показників підприємства

На практиці підприємства не можуть застосовувати всі рекомендовані коефіцієнти, що входять до системи експрес-діагностики, тому вибираються найбільш показові показники, що характеризують фінансово-економічний стан суб'єкта господарювання [18, с. 77].

Оцінка конкурентоспроможності підприємства може здійснюватися методом різниць, суть якого полягає у визначенні переваг та недоліків підприємства за окремими показниками, які порівнюються (за об'єктами оцінки) лише з одним конкурентом підприємства. За допомогою методу рангів визначаються сильні і слабкі сторони підприємства, що оцінюється, у боротьбі з конкурентами і знаходиться найбільш конкурентоспроможне підприємство за критерієм мінімуму або максимуму отриманих рангів. Найчастіше використовується метод точок, рідше метод бенчмаркінгу.

Одним із найпоширеніших методів оцінки конкурентоспроможності підприємств є метод, заснований на теорії ефективної конкуренції. Відповідно до цієї теорії, найбільш конкурентоспроможне підприємство там, де найкраще організовано роботу. За підсумками розрахунку показників ефективності підприємства, фінансового стану, ефективності маркетингової організації визначається коефіцієнт конкурентоспроможності організації. Показники розраховуються за фактичними даними та прогнозним балансом. Після розрахунку цих показників доцільно перевести їх у відносні значення (у балах). Для переведення цих показників у відносні значення порівнюють їх з базовими показниками, які значення за попередній період. Для переведення показників у відносні значення використовується 15-бальна шкала. При цьому значення «5 балів» присвоюється показнику, який гірший за базовий; "10 балів" - на базовому рівні; "15 балів" - значення показника вище за базовий [11, с. 185].

Існує група методів, що ґрунтується на оцінці маркетингової стратегії підприємства на основі побудови матриці конкурентних стратегій. Суть оцінки полягає в аналізі матриці, побудованої за принципом системи координат: по горизонталі – швидкість зростання (зниження) обсягу продажу; за вертикаллю - відносна частка підприємства на ринку. Найбільш конкурентоспроможними є ті підприємства, які займають значну частку на ринку, що швидко зростає.

Також використовуються методи, що ґрунтуються на оцінці конкурентоспроможності продукції підприємства. Ця група методів ґрунтується на думці, що конкурентоспроможність підприємства тим вища, чим вища конкурентоспроможність його продукції. Для визначення конкурентоспроможності продукції використовуються різні маркетингові та кваліметричні методи, більшість з яких ґрунтується на знаходженні співвідношення ціна/якість. розраховуються показники конкурентоспроможності кожного виду продукції підприємства. Далі визначається коефіцієнт конкурентоспроможності самого підприємства: перебуває середнє значення серед показників за кожним видом продукції, де вага - обсяг реалізації відповідного виду продукції. До безперечних переваг такого підходу можна віднести те, що він враховує одну з найважливіших складових конкурентоспроможності підприємства - конкурентоспроможність його продукції. Недоліки в тому, що він дозволяє отримати обмежене уявлення про переваги та недоліки підприємства, оскільки конкурентоспроможність підприємства набуває форми конкурентоспроможності продукції та не впливає на інші сторони його діяльності.

Показники конкурентоспроможності є сукупністю критеріїв кількісної оцінки рівня конкурентоспроможності товару на основі параметрів конкурентоспроможності [3, с. 14].

Показник конкурентоспроможності продукції одна із найважливіших компонентів, який комплексно оцінює характеристики продукції і може бути

основою виходу підприємства із цією продукцією нові ринки. Правильна оцінка цього показника дозволяє знизити ризики, що виникають при діяльності підприємства у нових ринкових умовах, водночас невідповідність розрахункового показника реальним характеристикам товару може призвести до зниження ефективності підприємства. Тому слід приділяти увагу показнику конкурентоспроможності продукції з урахуванням якомога більшої кількості факторів та об'єктивно визначати їх вплив на конкурентоспроможність [4, с. 27].

Точнісінько і об'єктивно визначити показник конкурентоспроможності товару можна, оцінивши його. Оцінка конкурентоспроможності продукції – визначення її рівня, що дає відносну характеристику можливості продукції задовольняти потреби конкретного ринку на поточний період, стосовно продукції конкурентів.

Конкретні методи використовуються як основа для оцінки показника конкурентоспроможності продукції. Вибір конкретного методу визначення конкурентоспроможності залежить від специфіки товару, терміновості отримання результатів оцінки, обсягу доступної інформації, обмеженості ресурсів, аудиторії, на яку вони призначені, і т.д. найбільш поширена наступна класифікація:

- 1) залежно від номенклатури критеріїв: прямі та непрямі;
- 2) залежно від мети та етапу оцінки: методи, що застосовуються на етапі виготовлення продукції та застосовуються на етапі реалізації продукції;
- 3) залежно від форми подання даних: розрахункові, матричні, графічні, комбіновані;
- 4) залежно від порівняння властивостей виробів: кваліметричні;
- 5) залежно від порівняння із зразком визначити відносний рівень якості: диференційований, складний, змішаний.

У той самий час їх аналіз дає підстави стверджувати, що вони лише певною мірою розкривають і характеризують конкурентоспроможність



продукції - де вони відбивають повною мірою вплив всіх чинників конкурентоспроможності продукції.

## РОЗДІЛ 2. ФІНАНСОВО-ЕКОНОМІЧНИЙ АНАЛІЗ КОНКУРЕНТОСПРОМОЖНОСТІ ПІДПРИЄМСТВА НА ПРИКЛАДІ

## ТОВ «ДІ-СТАР»

## 2.1. Фінансово-економічний аналіз підприємства

Товариство з обмеженою відповідальністю «ДІ-СТАР» засноване згідно з рішенням Учасників та установчим договором від 8 квітня 1998 р. Товариство знаходиться за адресою: м. Полтава, вул. Маршала Бірюзова, 45

Основний вид діяльності: 23.91 Виробництво абразивних виробів.

Інші види діяльності:

28.92 Виробництво машин і устаткування для добувної промисловості та будівництва

46.90 Неспеціалізована оптова торгівля

47.78 Роздрібна торгівля іншими невживаними товарами в спеціалізованих магазинах.

Предметом діяльності Товариства є розширення можливостей у виробничому і соціальному розвитку дочірніх підприємств, підвищення ефективності використання матеріальних, фінансових та інших ресурсів на основі сумісної діяльності, розподілу праці і кооперації, об'єднання сил і засобів в науково-технічному розвитку для якісного задоволення потреб народного господарства і населення і інших заходів, отримання прибутку та забезпечення зростаючого добробуту кожного члена трудового колективу в умовах ринкової економіки.

Видами діяльності Товариства є:

- концентрація основних джерел фінансування по реалізації широкомасштабних та інвестиційних проєктів, формування ефективних та організаційних зв'язків підприємств, що входять до складу Товариства;
- розробка єдиної технічної та економічної стратегії розвитку Товариства та його дочірніх підприємств;
- забезпечення використання наявних виробничих потужностей;
- проведення науково-технічної політики з метою кардинального скорочення інвестиційного циклу і впровадження найновіших досягнень вітчизняної та зарубіжної науки і техніки, концентрація науково-технічного і

виробничого потенціалу по розробці та впровадженні нових прогресивних видів техніки, технології і матеріалів;

- організація робіт та впровадження заходів по підвищенню якості продукції;

- сприяння швидкому освоєнню нової продукції;

- забезпечення виконання програм наукових, проектних і проектно-конструкторських розробок;

- сприяння створенню нових потужностей;

- забезпечений науково-технічного прогресу, широке використання нової техніки та передової технології, механізації і автоматизації виробничих та управлінських процесів, технічної інформації;

- організація науково-дослідних і експериментально-конструкторських робіт.

Матеріально-технічне забезпечення Товариства здійснюється через систему прямих угод або через біржу та інші організації.

Товариство реалізує свою продукцію, майно за цінами і тарифами, що встановлюються самостійно або на договірній основі.

Товариство здійснює оперативний та бухгалтерський облік результатів своєї діяльності, веде статистичну звітність відповідно до чинного законодавства.

Товариство самостійно встановлює форми, системи, розміри оплати праці, а також інші види доходів працівників.

Усі громадяни, які своєю працею беруть участь у діяльності Товариства на основі трудового договору (контракту, угоди) чи інших форм, що регулюють трудові відносини, становлять трудовий колектив Товариства.

Товариство має право самостійно здійснювати зовнішньоекономічну діяльність яка регулюється чинним законодавством України.

Вищим органом управління Товариства є збори учасників. Вони складаються з учасників або призначених ними представників. Представники учасників можуть бути постійними або призначатися на певний строк.

Управління поточною діяльністю Товариства виконується виконавчим органом - директором.

Контроль за фінансовою і господарською діяльністю виконавчого органу Товариства здійснюється ревізійною комісією. Голова та члени ревізійної комісії призначаються зборами учасників Товариства з їх числа в кількості трьох осіб.

Припинення діяльності Товариства вважається з моменту виключення з державного реєстру і здійснюється у формі його ліквідації або реорганізації, яке відбувається за рішенням учасників або за рішенням суду чи арбітражного суду.

Ефективність функціонування підприємства характеризують техніко-економічні показники. Основні техніко-економічні показники ТОВ «ДІ-СТАР» приведені в таблиці 2.1.

Як видно з таблиці 2.1 загальна сума активів ТОВ «ДІ-СТАР» зменшилась на 4,7% у 2020 році, в порівнянні з 2019 роком, що становить 1251,3 тис. грн., а в 2021 році зросла на 16,1%, що становить 4075,7 тис. грн. На цей результат вплинули такі фактори. У 2020 році зменшилась сума необоротних активів на 5,3% (1002,2 тис. грн.), яка в 2021 році, порівняно з 2020 зросла на 2,7% (477,7 тис. грн.). Основні засоби за первинною вартістю в 2020 році збільшились на 3,1%, що становить 600,3 тис. грн., а в 2021 році – на 5,1% (1010,1 тис. грн.), а їх середня вартість зросла відповідно на 12,07% (2096,9 тис. грн.), та на 4,14% (805,2 тис. грн.). Коефіцієнт зносу у 2019 році становив 25,2%, у 2020 році він зріс на 8,6% і становив 33,8%, а в 2021 році зріс до 38,5%.

Незначний вплив на зменшення активів підприємства мало зменшення у 2020 році середньої вартості нематеріальних активів на 10,5% (21,8 тис. грн.), а в 2021 році – на 9,4% (17,6 тис. грн.). Також зменшилась сума оборотних активів у 2020 році, порівняно з 2019 роком на 3,3%, що становить 249,0 тис. грн., але у 2021 році їх сума значно зросла на 48,9% (3597,9 тис. грн.). На

збільшення суми оборотних активів у 2021 році вплинув ріст дебіторської заборгованості на 48,7% (3597,9 тис. грн.).

Аналізуючи пасив балансу можна сказати, що джерела формування капіталу у 2020 році, порівняно з 2019 зменшились на 4,7%, що становить 1251,3 тис. грн., а в 2021 році, порівняно з 2020 – зросли на 16,1% (4075,7 тис. грн.). На капітал ТОВ «ДІ-СТАР» вплинули такі показники. Власний капітал у 2020 році збільшився на 32,3% (5108,2 тис. грн.), а в 2021 році – на 21,3% (4448,1 тис. грн.). позитивною тенденцією на підприємстві є зменшення позикового капіталу у 2020 році – на 59,1%, що становить 6359,5 тис. грн., а в 2021 році – на 8,5%, що становить 372,4 тис. грн. довгострокові зобов'язання підприємства як в 2019, так і в 2020 році становили 4,5 тис. грн., а в 2021 році взагалі були відсутні, як і короткострокові кредити у 2019 році. На зменшення капіталу у 2020 році суттєвий вплив мало зменшення кредиторської заборгованості на 74,8% (89,74,1 тис.грн.), яка зросла у наступному році на 18,1% (547,0 тис. грн.).

Говорячи про фінансові результати діяльності підприємства, слід відмітити, що спостерігалась тенденція росту чистого доходу, як у 2020, так і в 2021 роках, відповідно на 2,1% (973,5 тис. грн.), і на 5,1% (2431,4 тис. грн.). Водночас у 2020 році, порівняно з 2019 знизилась собівартість реалізованої продукції на 1,8% (599,5 тис. грн.), яка в 2021 році, порівняно з 2020 зросла на 12,8% (4290,4 тис. грн.). Валовий прибуток у 2020 році зріс на 13% (1573,0 тис. грн.), а в 2021 році він знизився на 13,6% (1859,0 тис. грн.). Головний фінансовий результат підприємства у 2020 році, порівняно з 2019 зріс на 7,5%, що становить 354,4 тис. грн., але у 2021 році він знизився на 12,9% (660,1 тис. грн.) за рахунок зменшення валового прибутку, операційного прибутку та збільшення собівартості продукції.

Аналіз показників ділової активності ТОВ «ДІ-СТАР» показав, що обіговість сукупного капіталу скоротилася як у 2020 році на 1,1% (0,02 грн./грн.), так і в 2021 році на 0,5% (0,01 грн./грн.). також у 2020 році знизилась фондвіддача основних засобів на 8,6%, але спостерігався її ріст у

наступному році на 0,8%, що вказує на те, що основні засоби почали ефективніше працювати і приносити більше доходу. За аналізуємий період знизився коефіцієнт обіговості оборотних активів у 2020 році на 1,9% (0,12 грн./грн.), а в 2021 році – на 13,9% (0,88 грн./грн.), та, відповідно, зріс період обороту оборотних активів у 2020 році на 1 день, а в 2021 році – на 9 днів, що говорить про уповільнення обороту оборотних активів і зниження їх віддачі.

Таблиця 2.1

## Основні фінансово-економічні показники діяльності ТОВ «ДІ-СТАР»

Показники	Одиниця виміру	2019 рік	2020 рік	2021 рік	Абсолютне відхилення		Темп росту, %	
					2020 р. до 2019 р.	2021 р. до 2020 р.	2010 р. до 2019р.	2021 р. до 2020р
					6	7	8	9
1	2	3	4	5	6	7	8	9
1. Активи на к. р. - всього	Тис. грн.	26557,9	25306,6	29382,3	-1251,3	4075,7	95,3	116,1
2. Необоротні активи	Тис. грн.	18945,4	17943,2	18420,9	-1002,2	477,7	94,7	102,7
2.1. Основні засоби:								
2.1.1. за первинною вартістю на кінець року	Тис. грн.	19166,4	19766,7	20776,8	600,3	1010,1	103,1	105,1
2.1.2. знос на кінець року	Тис. грн.	4834,3	6700,8	7994,7	1866,5	1293,9	138,6	119,3
2.1.3. середня вартість	Тис. грн.	17369,65	19466,55	20271,75	2096,9	805,2	112,07	104,14
2.1.4. коефіцієнт зносу основних засобів	%	25,2	33,8	38,5	8,6	4,7	134,1	113,9
2.1.5. коефіцієнт придатності основних засобів	%	3,96	2,95	2,59	-1,01	-0,36	74,5	87,8
2.2. Нематеріальні активи:								
2.2.1. за первинною вартістю на кінець року	Тис. грн.	211,2	162,0	176,0	-49,2	14,0	76,7	108,6
2.2.2. знос на кінець року	Тис. грн.	116,1	111,6	140,2	-4,5	28,6	96,1	125,6
2.2.3. середня вартість	Тис. грн.	208,4	186,6	169,0	-21,8	-17,6	89,5	90,6
2.3. Оборотні активи:								
2.3.1. усього на кінець року	Тис. грн.	7612,5	7363,5	10961,4	-249,0	3597,9	96,7	148,9
2.3.2. дебіторська заборгованість на кінець року	Тис. грн.	2890,5	3453,4	5135,2	562,9	1681,8	119,5	148,7
Продовження табл. 2.1								
2.3.3. грошові кошти на кінець року	Тис. грн.	484,7	1020,8	813,5	536,1	-207,3	210,6	79,7

2.3.4. середні залишки оборотних активів	Тис. грн.	7206,65	7488,0	9162,45	281,35	1674,45	103,9	122,4
3. Джерела формування капіталу на к. р. – всього В тому числі	Тис. грн.	26557,9	25306,6	29382,3	-1251,3	4075,7	95,3	116,1
3.1. Власний капітал	Тис. грн.	15793,4	20901,6	25349,7	5108,2	4448,1	132,3	121,3
3.2. Позичковий капітал	Тис. грн.	10764,5	4405,0	4032,6	-6359,5	-372,4	40,9	91,5
3.2.1. Довгострокові зобов'язання	Тис. грн.	4,5	4,5	-	0	-4,5	100	-
3.2.2. Короткострокові кредити	Тис. грн.	-	1384,5	469,6	1384,5	-914,9	-	339,2
3.2.3. Кредиторська заборгованість	Тис. грн.	11990,1	3016,0	3563,0	-8974,1	547,0	25,2	118,1
3.3. Середня вартість власного капіталу	Тис. грн.	13416,5	18347,5	23125,65	4931,0	4778,15	136,8	126,0
3.4. Середня вартість сукупного капіталу	Тис. грн.	25175,85	25932,25	27344,45	756,4	1412,2	103,0	105,5
4. Фінансові результати:								
4.1. Чистий дохід (виручка) від реалізації	Тис. грн.	46310,0	47283,5	49714,9	973,5	2431,4	102,1	105,1
4.2. Собівартість реалізованої продукції	Тис. грн.	34181,3	33581,8	37872,2	-599,5	4290,4	98,2	112,8
4.3. Валовий прибуток	Тис. грн.	12128,7	13701,7	11842,7	1573,0	-1859,0	113,0	86,4
4.4. Прибуток від операційної діяльності	Тис. грн.	6497,7	7058,6	6061,3	560,9	-997,3	108,6	85,9
4.5. Прибуток від звичайної діяльності до оподаткування	Тис. грн.	6511,3	6923,2	6090,8	411,9	-832,4	106,3	88,0
4.6. Чистий прибуток	Тис. грн.	4753,8	5108,2	4448,1	354,4	-660,1	107,5	87,1
5. Рух грошових коштів:								
5.1. Чистий рух коштів від операційної діяльності	Тис. грн.	5955,3	676,3	1887,8	-5279,0	1211,5	11,4	279,1

Продовження табл. 2.1



1	2	3	4	5	6	7	8	9
5.2. Чистий рух коштів від інвестиційної діяльності	Тис. грн.	3471,9	541,3	2091,6	-2930,6	1550,3	15,6	386,4
5.3. Чистий рух коштів від фінансової діяльності	Тис. грн.	1833,9	103,0	-	-1730,9	-103,0	5,6	0
5.4. Чистий рух коштів за рік	Тис. грн.	649,5	32,0	203,8	-617,5	171,8	4,9	636,9
6. Показники ділової активності:								
6.1. Обіговість сукупного капіталу	Грн./грн.	1,84	1,82	1,81	-0,02	-0,01	98,9	99,5
6.2. Фондовіддача	Грн./грн.	2,66	2,43	2,45	-0,23	0,02	91,4	100,8
6.3. Фондомісткість	Грн./грн.	0,38	0,41	0,40	0,03	-0,01	107,9	97,6
6.4. Коефіцієнт обіговості оборотних активів	Грн./грн.	6,43	6,31	5,43	-0,12	-0,88	98,1	86,1
6.5. Коефіцієнт закріплення оборотних активів	Грн./грн.	0,15	0,16	0,18	0,01	0,02	106,7	112,5
6.6. Середній період обороту оборотних активів	Дн.	56	57	66	1,0	9	101,8	115,8
6.7. Коефіцієнт обіговості дебіторської заборгованості за товари, роботи, послуги	Грн./грн.	15,39	14,91	11,58	-0,48	-3,33	96,9	77,7
6.8. Середній період обороту дебіторської заборгованості	Дн.	23	24	31	1,0	7	104,3	129,2
6.9. Коефіцієнт обіговості кредиторської заборгованості за товари, роботи, послуги	Грн./грн.	4,18	7,05	15,87	2,87	8,82	168,7	225,1
6.10. Середній період обороту кредиторської заборгованості	Дн.	86	51	23	-35	-28	59,3	45,1
6.11. Коефіцієнт обіговості запасів	Грн./грн.	16,54	17,81	17,38	1,27	-0,43	107,7	97,6
6.12. Середній період зберігання запасів	Дн.	22	20	21	-2	1	90,9	105
Продовження табл. 2.1								
1	2	3	4	5	6	7	8	9
6.13. Оборотність усіх активів	Грн./грн.	1,74	1,87	1,69	0,13	-0,18	107,5	90,4
6.14. Тривалість обороту усіх	Дн.	207	193	213	-14	20	93,2	110,4

активів									
6.15.Тривалість операційного циклу	Дн.	45	44	52	-1,0	8	97,8	118,2	
6.16.Тривалість фінансового циклу	Дн.	-41	-7	1	34	8	17,1	-14,3	
<b>7. Показники рентабельності підприємства:</b>									
7.1. Рентабельність сукупного капіталу	%	25,86	26,70	22,27	0,84	-4,43	103,2	83,4	
7.2. Рентабельність власного капіталу	%	48,53	37,73	26,34	-10,8	-11,39	77,7	69,8	
7.3. Рентабельність основних засобів	%	37,50	35,56	30,05	-1,94	-5,51	94,8	84,5	
7.4. Рентабельність оборотного капіталу	%	90,35	92,46	66,48	2,11	-25,98	102,3	72,0	
7.5. Валова рентабельність продажу	%	26,2	28,97	23,82	2,78	-5,15	110,6	82,2	
7.6. Операційна рентабельність продажу	%	26,19	14,93	12,19	0,90	2,74	57,0	81,6	
7.7. Чиста рентабельність продажу	%	10,27	10,80	8,95	0,53	-1,85	105,2	82,9	
7.8.Рентабельність продукції	%	35,48	40,80	31,27	5,32	-9,53	115,0	76,6	

Коефіцієнт обігу дебіторської заборгованості знизився на 2,1% у 2020 році, порівняно з 2019 роком, що становить 0,48 грн./грн., а в 2021 році він знизився ще на 22,3% (3,33 грн./грн.) та зріс період обороту дебіторської заборгованості відповідно на 1 день та на 7 днів.

Це говорить про те, що збільшилась загальна сума дебіторської заборгованості і вона почала повільніше трансформуватися в обсяги чистого доходу.

Коефіцієнт обігу кредиторської заборгованості значно зріс, на відміну від коефіцієнту обігу дебіторської заборгованості, у 2020 році на 68,7% (2,87 грн./грн.), та в 2021 році на 125,1% (8,82 грн./грн.), та середній період обороту кредиторської заборгованості зменшився на 35 та 28 днів відповідно. Ця позитивна тенденція виникла через зниження загальної суми кредиторської заборгованості і прискорення її обороту, а, отже, і прискорення її трансформації в чистий дохід.

Тривалість операційного циклу показала, що в 2020 році він зменшився на 2,2% (1 день), отже, для виробництва, продажу і отримання коштів за продукцію ТОВ «ДІ-СТАР» потрібно було 44 дні, а в 2021 році цикл зріс на 18,2 % (8 днів), що говорить про уповільнення надходження коштів за продукцію.

Тривалість фінансового циклу у 2019 та 2020 роках була від'ємною, що говорить про те, що кредиторська заборгованість на підприємстві погашалася значно довше, ніж дебіторська. У 2021 році тривалість фінансового циклу становила 1 день, що вказує на значне прискорення обороту кредиторської заборгованості.

Аналіз показників рентабельності ТОВ «ДІ-СТАР» показав, що рентабельність сукупного капіталу у 2020 році зросла, порівняно із 2019 роком на 3,2%, а в 2021 році зменшилась на 16,6%, що говорить про зменшення прибутковості капіталу. Також значно знизилась рентабельність власного капіталу у 2020 році на 22,3%, а в 2021 році – на 30,2%. Чиста рентабельність продажу у 2020 році зросла на 5,2%, а в наступному році

60

знизилась на 17,1%. Рентабельність продукції ТОВ «ДІ-СТАР» була на достатньому рівні і становила 40% у 2020 році, та 31% у 2021 році. Зниження рентабельності продукції склало 23,4%. Рівень рентабельності говорить про те, що ТОВ «ДІ-СТАР» випускає достатньо рентабельну продукцію.

## 2.2. Платоспроможність та фінансова стійкість ТОВ «ДІ-СТАР»

Проведемо аналіз платоспроможності ТОВ «ДІ-СТАР». Для цього активи підприємства поділимо на чотири групи в залежності від ступеня ліквідності, тобто швидкості перетворення в кошти, а пасиви балансу за ступенем зростання термінів погашення зобов'язань, докладний опис яких наведений у розділі 1.

Результати оформимо в таблиці 2.2.

Баланс вважається абсолютно ліквідним, якщо виконуються умови:

$$A_1 \geq P_1; A_2 \geq P_2; A_3 \geq P_3; A_4 \leq P_4 \dots \dots \dots (2.1.)$$

Аналіз ліквідності балансу свідчить про те, що підприємство є ліквідним, поточні активи перевищують поточні зобов'язання на протязі 2019-2021 років, окрім першої групи, де найбільш ліквідні активи не перевищують найбільш термінових зобов'язань. Це означає, що не вистачає коштів для покриття кредиторської заборгованості та інших поточних зобов'язань. Водночас на підприємстві є власні оборотні кошти, як в 2019, так і в 2021 роках, що є необхідною умовою дотримання фінансової стійкості на підприємстві.

Таблиця 2.2

Аналіз ліквідності балансу ТОВ «ДІ-СТАР» за 2019-2021 роки, тис. грн.

Актив	На кінець	На кінець	На кінець	Пасив	На кінець	На кінець	На кінець
	2019 року	2020 року	2021 року		2019 року	2020 року	2021 року
A <sub>1</sub>	1017,9	1020,8	813,5	P <sub>1</sub>	10760,0	3016,0	3563,0

A <sub>2</sub>	3625,0	4001,7	6766,9	П <sub>2</sub>	-	1384,5	469,6
A <sub>3</sub>	7413,4	6935,0	8154,2	П <sub>3</sub>	4,5	4,5	-
A <sub>4</sub>	14501,6	13349,1	13647,7	П <sub>4</sub>	15793,4	20901,6	25349,7
Разом	26557,9	25306,6	29382,3	Разом	26557,9	25306,6	29382,3

Далі розрахуємо показники ліквідності, що застосовуються для оцінки здатності підприємства виконувати свої поточні зобов'язання. Вони дають уявлення про платоспроможність підприємства на даний момент та у випадку надзвичайних подій.

Ліквідність і платоспроможність підприємства можна оперативно визначити за допомогою коефіцієнтів, які розглянемо на прикладі ТОВ «ДІ-СТАР».

Розраховані показники ліквідності та платоспроможності занесемо у зведену таблицю 2.3.

Методика розрахунку відображена в першому розділі даної роботи.

Розраховані коефіцієнти свідчать, що в 2019 році підприємство знаходилося у стані фінансового ризику в господарській діяльності, оскільки на кожен гривню поточних зобов'язань припадало 0,71 грн. оборотних активів. За наступні два роки показник зріс і на кожен гривню поточних зобов'язань припадало 1,67 грн. і відповідно 2,72 грн. оборотних активів. Це говорить про те, що підприємство почало вчасно ліквідувати борги.

Таблиця 2.3

**Показники ліквідності та платоспроможності ТОВ «ДІ-СТАР»  
за 2019-2021 роки**

Показник	Рекомендоване значення	Роки		
		2019	2020	2021
1	2	3	4	5
1. Коефіцієнт загальної ліквідності, грн./грн.	≥2	0,71	1,67	2,72
2. Коефіцієнт швидкої ліквідності, грн./грн.	0,5-1	0,43	1,10	1,84
3. Коефіцієнт абсолютної ліквідності, грн./грн.	≥0,2	0,07	0,23	0,20

4.Коефіцієнт маневреності власних оборотних коштів, грн./грн.	≥0,5	-0,19	0,14	0,27
5.Коефіцієнт загальної платоспроможності, грн./грн.	1	0,71	1,67	2,72
6. Коефіцієнт розрахункової платоспроможності, грн./грн.	1	0,43	1,14	1,88
7.Коефіцієнт грошової платоспроможності, грн./грн.	1	4,23	8,83	4,03

Коефіцієнт швидкої ліквідності знаходиться на достатньому рівні, це означає, що підприємство здатне погасити свої поточні зобов'язання протягом операційного періоду діяльності в межах 30-40 діб.

Коефіцієнт абсолютної ліквідності: у 2019 році значення даного показника знаходилось на низькому рівні, у підприємства не вистачало грошових коштів на покриття невідкладних зобов'язань. Проте вірогідність того, що всі кредитори в один момент звернуться до підприємства з вимогою розрахуватися з ними дуже невелика. У 2020 і 2021 роках коефіцієнт досяг нормативного значення. Це означає, на конкретну дату діяльності ТОВ «ДІ-СТАР» могло погасити свої поточні зобов'язання.

Оскільки підприємство не мало чистого оборотного капіталу, у 2019 році ТОВ «ДІ-СТАР» було не ліквідним, а також існувала загроза банкрутства. У 2020 та 2021 роках підприємство стало ліквідним і з'явилась тенденція росту показника.

Розрахований коефіцієнт маневреності оборотних коштів вказує на те, що в 2019 році найбільш мобільні власні оборотні активи не формували власний капітал, оскільки на підприємстві не було чистого оборотного капіталу. У 2020 році коефіцієнт значно зріс, а в 2021 році досяг нормативного значення.

Розрахований коефіцієнт загальної платоспроможності свідчить про достатню загальну платоспроможність ТОВ «ДІ-СТАР», що має тенденцію до зростання.

Коефіцієнт розрахункової платоспроможності – показує яка частина оборотних активів за мінусом запасів покривається поточними зобов'язаннями:

Розрахований коефіцієнт свідчить про те, що в 2019 році на одну гривню поточних зобов'язань припадало 0,43 грн. оборотних активів за мінусом запасів. До 2021 року цей показник зріс до 1,88 грн., що вказує на не виправданий ріст дебіторської заборгованості.

Коефіцієнт грошової платоспроможності – показує яка частина невідкладних зобов'язань покривається наявними грошовими коштами:

За нашими результатами по даному коефіцієнту на одну гривню невідкладних зобов'язань у 2019 році припадало 4,23 грн. грошових коштів, у 2020 році цей показник зріс до 8,83 грн. на одну гривню невідкладних зобов'язань, що говорить про зменшення наявних грошових коштів, а отже, і про зменшення грошової платоспроможності. У 2021 році показник знизився до 4,03 грн. на кожен гривню наявних коштів.

Розраховані коефіцієнти ліквідності та платоспроможності в цілому відповідають рекомендованим значенням за 2019-2021 роки. У 2019 році значення показників знаходилося на невисокому рівні, та в наступних роках спостерігалась тенденція до їх зростання, що говорить про значне підвищення платоспроможності та ліквідності підприємства.

Фінансова стійкість підприємства є однією з найважливіших характеристик фінансового стану підприємства. Вона пов'язана з рівнем залежності від кредиторів та інвесторів і характеризується співвідношенням власних і залучених коштів, яке визначає загальну оцінку фінансової стійкості. У світовій і вітчизняній обліково-аналітичній практиці розроблено систему показників, що характеризують фінансову стійкість підприємства. Їх поділяють на два класи.

До першого класу належать показники, за якими визначають нормативні значення (всі розглянуті вище показники ліквідності і платоспроможності).

До другого класу належать показники, за якими нормативні значення не встановлюються: рентабельності, ефективності управління, ділової активності.

Розглянемо основні показники фінансової стійкості та проведемо їх розрахунок для ТОВ «ДІ-СТАР», а результати занесемо в таблицю 2.4.

Коефіцієнт економічної незалежності характеризує частку власників підприємства в загальній сумі коштів, авансованих у його діяльність. Чим вищий цей показник, тим підприємство більш фінансово стійке, стабільне і незалежне від зовнішніх кредиторів. Отже, активи підприємства сформовані здебільшого за рахунок власних коштів, питома вага яких у 2019 році становила 59%, у 2020 - 83%, а в 2021 - 86%. Зростання показника свідчить про підвищення фінансової стійкості, стабільності і незалежності від зовнішніх позик.

Таблиця 2.4

**Показники фінансової стійкості ТОВ «ДІ-СТАР»  
за 2019-2021 роки**

Показник	Рекомендоване значення	Роки		
		2019	2020	2021
1	2	3	4	5
1. Коефіцієнт економічної незалежності, грн./грн.	0,5-0,6	0,59	0,83	0,86
2. Коефіцієнт фінансової залежності, грн./грн.	< 1	1,68	1,21	1,16
3. Коефіцієнт маневреності власного капіталу, грн./грн.	≥ 0,5	0,48	0,35	0,43
4. Коефіцієнт довгострокового залучення позичених коштів, грн./грн.		0,00028	0,00022	-
5. Коефіцієнт співвідношення власних і залучених коштів, грн./грн.	0,4-0,5	0,00028	0,00022	-
6. Коефіцієнт забезпеченості оборотних коштів власним оборотним капіталом, грн./грн.	0,1	-0,41	0,40	0,63



7.Коефіцієнт співвідношення необоротних і власних коштів, грн./грн.	0,5-0,8	1,19	0,86	0,73
---------------------------------------------------------------------	---------	------	------	------

Коефіцієнт фінансової залежності – характеризує ступінь залежності підприємства від зовнішніх позик, є оберненим до коефіцієнта концентрації власного капіталу, значення його завжди більше за 1.

Розрахований коефіцієнт вказує на те, що в 2019 році підприємство більшою мірою залежало від зовнішніх позик, зокрема в кожній 1,68 грн., вкладеній в активи підприємства, 0,68 грн. – позичені. Зменшення цього показника у 2021 році до 1,16 грн. свідчить про те, що власники почали майже повністю фінансувати своє підприємство.

Коефіцієнт маневреності власного капіталу показує, яка частка власного капіталу використовується для фінансування поточної діяльності, тобто вкладена в оборотні кошти, а яка капіталізована. Значення цього показника може змінюватися залежно від структури капіталу і галузевої належності підприємства (норматив становить 0,4 — 0,6).

Як свідчать розраховані коефіцієнти, у 2019 році не було власного оборотного капіталу для фінансування власного капіталу. В наступному році для фінансування власного капіталу використовувалась 0,14 частка власних оборотних коштів. У 2021 році на фінансування поточної діяльності використовувалась 0,27 частка власного капіталу, що говорить про зростання капіталізованої частки власного капіталу

Коефіцієнт довгострокового залучення позичених коштів характеризує частку довгострокових зобов'язань у сумі власних коштів, які може використовувати підприємство протягом тривалого періоду часу.

Отже, частка довгострокових зобов'язань у сумі власних коштів у 2019 році становила 0,00028 грн./грн. незначна величина показника, а також зменшення його в наступному році свідчать про те, що підприємство все менше залежить від зовнішніх інвесторів. Нульове значення показника в 2021

році вказує на відсутність у ТОВ «ДІ-СТАР» довгострокових зобов'язань, а, отже, і незалежність від зовнішніх інвесторів.

Коефіцієнт співвідношення власних і залучених коштів – показує співвідношення власних і залучених коштів. У 2021 році підприємство не мало ні довгострокових зобов'язань, ні короткострокових кредитів банків, тому коефіцієнт розрахувати неможливо.

У 2019 році на кожну гривню власних коштів припадало 0,00028 грн. позичених, а в 2020 році - 0,00022 грн. Зниження показника свідчить про послаблення залежності підприємства від зовнішніх інвесторів і кредиторів, тобто про підвищення фінансової стійкості.

Коефіцієнт забезпеченості оборотних коштів власним оборотним капіталом розраховують відношенням власних оборотних коштів до загальної суми оборотних коштів, мінімальне значення цього показника становить 0,1.

У 2019 році значення показника було від'ємним і складало -0,41 грн./грн., що говорить про незадовільну структуру балансу і неплатоспроможність підприємства. Значний ріст показника у 2020 та 2021 роках говорить про покращення ситуації та про задовільний фінансовий стан підприємства, а також про можливість проводити незалежну фінансову політику.

Коефіцієнт співвідношення необоротних і власних коштів розраховується як відношення необоротних коштів до власного капіталу:

Вій характеризує рівень забезпеченості необоротних активів власними коштами. Приблизне значення цього показника має бути в межах 0,5-0,8.

Розрахований показник свідчить про те, що в 2019 та 2020 роках підприємство залучало довгострокові кредити та позики для формування частини необоротних активів, що вважається позитивним у його діяльності. Зменшення показника у 2021 році до 0,73 грн./грн. говорить про те що підприємство формувало оборотні кошти переважно за рахунок власного капіталу.

Коефіцієнт чистої виручки розраховують відношенням суми чистого прибутку і амортизаційних відрахувань до виручки від реалізації продукції і

послуг. Цей коефіцієнт визначає скільки чистої виручки припадає на кожну гривню реалізованої продукції.

Розрахований показник свідчить про те, що в 2019 році на кожну гривню реалізованої продукції припадало 0,12 грн. чистої виручки, в 2020 році – 0,13 грн., а в 2021 році – 0,11 грн.

Отже, розглянуті показники фінансової стійкості в цілому відповідають рекомендованим значенням і є достатньо високими, що говорить про фінансову стійкість ТОВ «ДІ-СТАР».

Остаточний висновок про фінансовий стан підприємства дається на підставі розрахунку узагальнюючих показників фінансової стійкості.

При оцінці фінансового стану необхідно враховувати :

1. Якщо значення  $E1, E2, E3 > 0$ , то підприємство має абсолютну фінансову стійкість.

2. Якщо значення  $E1 < 0$ , а  $E2, E3 > 0$ , то воно має нормальну фінансову стійкість.

3. Якщо значення  $E1, E2 < 0$ , а  $E3 > 0$ , то підприємство характеризується нестійким фінансовим станом.

4. Якщо значення  $E1, E2, E3 < 0$ , то воно має кризове фінансове положення.

Розрахунок узагальнюючих показників фінансової стійкості за 2019 – 2021 роки показав, що ТОВ «ДІ-СТАР» у 2019 році мало кризове фінансове положення, оскільки виконувались умови  $E1, E2, E3 < 0$ . Тобто не вистачало власного обігового капіталу для формування запасів У наступних 2020 і 2021 роках ситуація на підприємстві значно покращилась і воно мало абсолютну фінансову стійкість ( $E1, E2, E3 > 0$ ) за рахунок значного збільшення власного обігового капіталу і достатності його в повному обсязі для формування запасів.

Таблиця 2.5

**Розрахунок узагальнюючих показників фінансової стійкості  
ТОВ «ДІ-СТАР» за 2019-2021 роки**

Показники	Методика розрахунку по балансу	На кінець 2019 р	На кінець 2020 р	На кінець 2021 р.
1	2	3	4	5
1.Наявність власного обігового капіталу для формування запасів – Н1	p.1495-1950	-3152,0	2958,4	6928,8
2.Наявність власного обігового та довгострокового позикового капіталу для формування запасів – Н2	H1+p.1595	-1347,5	2962,9	6928,8
3.Наявність власного обігового та довгострокового і короткострокового позикового капіталу для формування запасів – Н3	H2+p1510+1600	-1347,5	4347,4	7398,4
4.Запаси – Н4	1100+1110	2969,6	2340,9	3381,0
5.Надлишок (+), нестача (-) власного обігового капіталу для формування запасів – E1	H1-H4	-6121,6	617,5	3547,8
Продовження табл. 2.5				
1	2	3	4	5
6.Надлишок (+), нестача (-) власного оборотного та довгострокового позикового капіталу для формування запасів – E2	H2-H4	-4317,1	622,0	3547,8
7.Надлишок (+), нестача (-) власного оборотного, довгострокового і короткострокового позикового капіталу для формування запасів – E3	H3-H4	-4317,1	2006,5	4017,4

Для забезпечення фінансової стійкості та платоспроможності як в поточному, так і в майбутньому періодах на підприємствах проводять систематичний облік та контроль за рухом грошових потоків. Грошовий потік характеризує рух капіталу в грошовій формі як в готівковій, так і в безготівковій, а також оборот окремих фінансових інструментів. Основною метою аналізу грошових потоків на підприємстві є виявлення причин

дефіциту або надлишку грошових коштів та визначення джерел їх надходження і напрямків витрачання для контролю за поточною ліквідністю і платоспроможністю підприємства.

Проведемо аналіз грошових потоків ТОВ «ДІ-СТАР» за видами діяльності і результати оформимо в таблиці 2.6.

З таблиці 2.6 видно, що за 2019 рік ТОВ «ДІ-СТАР» отримало позитивний грошовий потік від операційної діяльності в сумі 5955,3 тис.грн., По фінансовій діяльності грошовий потік був від'ємний і склав 1833,9 тис. грн. Відтік коштів спостерігався також і по інвестиційній діяльності в сумі 3471,9 тис. грн.

На збільшення грошових коштів від операційної діяльності вплинули такі фактори, як отриманий прибуток в сумі 6511,3 тис. грн. та амортизація необоротних активів – 1669,2 тис. грн.

Оцінка інвестиційної діяльності показала, що за 2019 рік підприємство реалізувало необоротних активів на суму 400,3 тис. грн.

Таблиця 2.6

#### Аналіз руху грошових коштів ТОВ «ДІ-СТАР» за видами діяльності

у 2019 році, тис. грн.

Показники	Надійшло коштів	Використано коштів	Зміни
1	2	3	4
1. Залишок коштів на початок року	-	-	+193,8
2. Рух коштів по операційній діяльності	8326,5	2371,2	+5955,3
3. Рух коштів по інвестиційній діяльності	400,3	3872,2	-3471,9
4. Рух коштів по фінансовій діяльності	12631,5	14465,4	-1833,9
5. Рух коштів від надзвичайних подій	-	-	-
6. Чистий рух коштів	-	-	+649,5
7. Вплив валютних курсів на залишок коштів	-	116,3	-116,3
8. Залишок коштів на кінець року	-	-	+727,0

Рух коштів по фінансовій діяльності показує відтік грошових коштів на погашення позик в сумі 13385,5 тис.грн., водночас спостерігалось надходження коштів за рахунок отримання нових позик на суму 12631,5 тис. грн.

70

Таблиця 2.7

**Аналіз руху грошових коштів ТОВ «ДІ-СТАР» за видами діяльності  
у 2020 році, тис. грн.**

Показники	Надійшло коштів	Використано коштів	Зміни
1	2	3	4
1. Залишок коштів на початок року	-	-	+727,0
2. Рух коштів по операційній діяльності	10050,7	9374,4	+676,3
3. Рух коштів по інвестиційній діяльності	501,1	1042,4	-541,3
4. Рух коштів по фінансовій діяльності	9017,7	9120,7	-103,0
5. Рух коштів від надзвичайних подій	-	-	-
6. Чистий рух коштів	-	-	+32,0
7. Вплив валютних курсів на залишок коштів	955,9	694,1	+261,8
8. Залишок коштів на кінець року	-	-	+1020,8

З таблиці 2.7 видно, що за 2020 рік ТОВ «ДІ-СТАР» отримало позитивний грошовий потік від операційної діяльності в сумі 676,3 тис.грн., По фінансовій та інвестиційній діяльності спостерігався відтік коштів відповідно 103,1 тис. грн. і 541,3 тис. грн.

На збільшення грошових коштів від операційної діяльності вплинули такі фактори, як отриманий прибуток в сумі 6923,2 тис. грн. та амортизація необоротних активів – 1991,7 тис. грн.

Оцінка інвестиційної діяльності показала, що за 2020 рік підприємство реалізувало фінансових інвестицій на суму 290,9 тис. грн. та необоротних активів на суму 209,5 тис. грн.

Рух коштів по фінансовій діяльності показав надходження грошових коштів в сумі 9017,7 тис. грн., а також їх витрачання на погашення отриманих позик в аналогічній сумі.

Таблиця 2.8

**Аналіз руху грошових коштів ТОВ «ДІ-СТАР» за видами діяльності  
у 2021 році, тис. грн.**

Показники	Надійшло коштів	Використано коштів	Зміни
1	2	3	4
1. Залишок коштів на початок року	-	-	+1020,8
2. Рух коштів по операційній діяльності	8509,7	6621,9	+1887,8

3. Рух коштів по інвестиційній діяльності	253,2	2344,8	-2091,6
4. Рух коштів по фінансовій діяльності	8160,2	8160,2	-
5. Рух коштів від надзвичайних подій	-	-	-
6. Чистий рух коштів	-	-	-203,8
7. Вплив валютних курсів на залишок КОШТІВ	579,2	582,7	-3,5
8. Залишок коштів на кінець року	-	-	+813,5

З таблиці 2.8 видно, що за 2021 рік ТОВ «ДІ-СТАР» отримало позитивний грошовий потік від операційної діяльності в сумі 1887,8 тис. грн. водночас спостерігався відтік коштів по інвестиційній діяльності в сумі 2091,6 тис. грн. По фінансовій діяльності зміни грошових коштів не відбулося, оскільки надходження дорівнювали використанню.

На збільшення грошових коштів від операційної діяльності вплинули такі фактори, як отриманий прибуток в сумі 6090,8 тис. грн. та амортизація необоротних активів – 1827,1 тис. грн.

Оцінка інвестиційної діяльності показала, що за 2021 рік підприємство реалізувало необоротних активів на суму 253,2 тис. грн.

Таким чином на кінець 2021 року в результаті операційної, інвестиційної та фінансової діяльності ТОВ «ДІ-СТАР» мало залишок коштів у сумі 1020,8 тис. грн.

Сформований на підприємстві прибуток від звичайної діяльності до оподаткування є спільною власністю підприємства, держави і в окремих випадках фінансової системи. Розподіл прибутку в рамках діючих законодавчих актів характеризує відносини між підприємством, з одного боку, та державою й фінансовою системою – з другого.

Операції формування прибутку підприємства наведені в таблиці 2.9.

Проведені розрахунки свідчать, що ТОВ «ДІ-СТАР» у 2019-2021 роках отримало фінансовий результат - чистий прибуток, який склав відповідно 4753,8 тис. грн., 5108,2 тис. грн. та 4448.1 тис. грн. Темп росту чистого прибутку у 2019 році склав 107,4%, а в 2021 році – знизився на 12,9%. При цьому чистий дохід зріс на 102,1%, що склало 973,5 тис. грн. в 2019 році, та

72

на 105,1% (2431,4 тис. грн.) в 2021 році. Валовий прибуток зріс на 112,9% (1573тис.грн.) в 2019 році, але зменшився у 2021 році на 13,6% (1859,0 тис. грн.).

Таблиця 2.9

**Аналіз формування прибутку ТОВ «ДІ-СТАР»  
за 2019-2021 роки**

Показники	Значення, тис. грн.			Абсолютне відхилення, тис. грн.		Темп росту, %	
	2019 рік	2020рік	2021 рік	2020р.	2021р.	2020р.	2021р.
				до 2019р.	до 2020р.	до 2019р.	до 2020р.
1	2	3	4	5	6	7	8
1.Виручка (дохід) від реалізації продукції	52523,9	53091,9	56480,7	568	3388,8	101,1	106,4
2.Податок і збори в ціні продукції	6213,9	5808,4	6765,8	-405,5	957,4	93,5	116,5
3.Чистий дохід від реалізації продукції	46310,0	47283,5	49714,9	973,5	2431,4	102,1	105,1
4.Собівартість реалізованої продукції	34181,3	33581,8	37872,2	-599,5	4290,4	98,2	112,8
5.Валовий прибуток	12128,7	13701,7	11842,7	1573	-1859	112,9	86,4
6.Інші операційні доходи	1866,3	974,3	2592,5	-892,0	1618,2	52,2	266,1
7.Сумарні операційні доходи	48176,3	48257,8	52307,4	81,5	4049,6	100,7	108,4
8.Адміністративні витрати	5340,1	5293,7	5877,7	-46,4	584,0	99,1	111,0
9.Витрати на збут	1078,6	1358,9	1602,8	280,3	243,9	125,9	117,9
10.Інші операційні витрати	1078,6	964,8	893,4	-113,8	-71,4	89,4	92,6
11.Сумарні операційні витрати	41678,6	41199,2	46246,1	-479,4	5046,9	98,8	112,2
12.Прибуток від операційної діяльності	6497,7	7058,6	6161,3	560,9	-897,3	108,6	87,3
13.Дохід від інвестиційної та фінансової діяльності	438,3	492,1	426,4	53,8	-65,7	112,3	86,6
14.Витрати від інвестиційної	627,5	424,7	396,9	-202,8	-27,8	67,7	93,5



фінансової діяльності		Продовження табл. 2.9							
		1	2	3	4	5	6	7	8
15. Прибуток звичайної діяльності до оподаткування	від		6511,3	6923,2	6090,8	411,9	-832,4	106,3	87,9
16. Податок на прибуток	на		1757,5	1815,0	1642,7	57,5	-172,3	103,3	90,5
17. Чистий прибуток			4753,8	5108,2	4448,1	354,4	-660,1	107,4	87,1

Сумарні операційні доходи зросли на 100,7% (81,5 тис. грн.) в 2020 році та на 108,4% (4049,6 тис. грн.) в 2021 році. Великого позитивного значення має зниження собівартості реалізованої продукції у 2020 році, порівняно з 2019 роком на 1,8% (599,5 тис. грн.), адміністративних витрат та інших операційних витрат відповідно на 0,9% (46,4 тис. грн.) і 10,6% (113,8 тис. грн.). Також знизилися сумарні операційні витрати на 1,2% (479,4 тис. грн.). Зріс прибуток від операційної діяльності та від звичайної діяльності до оподаткування відповідно на 108,6% (560,9 тис. грн.) і на 106,3% (411,9 тис. грн.) У 2021 році собівартість продукції зросла на 112,8% (4290,4 тис. грн.), адміністративні витрати та витрати на збут відповідно на 111,0% (584,0 тис. грн.) та 117,9% (243,9 тис. грн.). водночас відбулося зниження прибутку від операційної діяльності на 12,7% (897,3 тис. грн.) та прибутку від звичайної діяльності до оподаткування на 12,1% (832,4 тис. грн.), що є негативним для підприємства.

Рівень витрат на виробництво продукції склав:

$$2019 \text{ рік: } P_v = \frac{\text{Соб}}{\text{ЧД}} \cdot 100\% = \frac{34181,3}{46310,0} \cdot 100\% = 73,8\%;$$

$$2020 \text{ рік: } P_v = \frac{\text{Соб}}{\text{ЧД}} \cdot 100\% = \frac{33581,8}{47283,5} \cdot 100\% = 71,0\%;$$

$$2021 \text{ рік: } P_v = \frac{\text{Соб}}{\text{ЧД}} \cdot 100\% = \frac{37872,2}{49714,9} \cdot 100\% = 76,2\% .$$

Це говорить про те, що витрати на виробництво продукції зменшились на 2,8% у 2020 році, але зросли на 5,2% у 2021 році.

Отже, аналіз платоспроможності та фінансової стійкості ТОВ «ДІ-СТАР» показав, що за період з 2019 по 2021 роки підприємство було ліквідним та платоспроможним, про що говорить аналіз розрахованих коефіцієнтів. У 2019 році спостерігалися певні труднощі з погашення зобов'язань підприємства, але вже в наступних роках спостерігалось значне підвищення фінансового стану. Аналогічною була ситуація і з фінансовою стійкістю, коли в 2019 році підприємство мало кризове фінансове положення, а в 2020 та 2021 роках – абсолютну фінансову стійкість за рахунок значного збільшення власного обігового капіталу.

Аналіз руху грошових коштів показав, що з 2019 по 2021 роки ТОВ «ДІ-СТАР» мало позитивний залишок грошових коштів в результаті операційної, інвестиційної та фінансової діяльності, що говорить про змогу розрахуватися за своїми зобов'язаннями, а, отже, і про платоспроможність підприємства.

Говорячи про головні фінансові показники діяльності підприємства, слід відмітити, що за аналізуємий період ТОВ «ДІ-СТАР» отримувало як чистий дохід, так і чистий прибуток в обсягах, достатніх для проведення ефективної фінансово-господарської діяльності. Таким чином, проведений аналіз показав, що дане підприємство є фінансово стійким, ліквідним та платоспроможним.

### 2.3. Аналіз дебіторської та кредиторської заборгованості ТОВ «ДІ-СТАР»

Дебіторська заборгованість становить значну частину в складі поточних активів та істотно впливає на фінансовий стан підприємства. Значення аналізу дебіторської заборгованості особливо зростає в період інфляції, коли мобілізація власних оборотних активів є дуже не вигідною. Головною метою аналізу дебіторської заборгованості є оцінювання рівня та складу заборгованості, а також ефективності відволікання в неї оборотного капіталу.

Аналіз стану дебіторської заборгованості починають із загального оцінювання динаміки її обсягу та структури.

Проведемо аналіз динаміки та структури дебіторської заборгованості ТОВ «ДІ-СТАР» за 2019-2021 роки.

Таблиця 2.10

**Аналіз динаміки та структури видів дебіторської заборгованості  
ТОВ «ДІ-СТАР» за 2019-2021 роки**

Показники	Абсолютна величина, тис. грн.		Питома вага, %		Зміни		Темп росту, %
	2019 рік	2020 рік	2019 рік	2020 рік	Абс. Тис. грн	Від. %	
1	2	3	4	5	6	7	8
1. Дебіторська заборгованість за товари, роботи, послуги за чистою реалізаційною вартістю	2890,5	3453,4	81,0	90,4	562,9	9,4	119,5
2. Дебіторська заборгованість за розрахунками:							
2.1. з бюджетом	652,8	330,9	18,3	8,6	-321,9	-9,7	50,7
2.2. за виданими авансами	27,2	37,0	0,7	1,0	9,8	0,3	136,0
Усього	3570,5	3821,3	100	100	250,8	-	107,0

Дебіторська заборгованість з бюджетом у 2019 році зменшилась на 49,3% (321,9 тис. грн.), а вже у 2020 році значно зросла як в абсолютному значенні на 395,1% (976,5 тис. грн.), так і в питомій вазі на 11,2%. Також значно зросла дебіторська заборгованість за виданими авансами у 2019 році на 136,0% (9,8 тис. грн.), а в 2020 році – на 427,5% (121,2 тис. грн.), а її питома вага зросла в 2019 році на 0,3%, а у 2020 році – на 1,4%. Простроченої заборгованості за аналізуємий період підприємство не мало.

Таблиця 2.11

**Аналіз динаміки та структури видів дебіторської заборгованості**

## ТОВ «ДІ-СТАР» за 2020-2021 роки.

Показники	Абсолютна величина, тис. грн.		Питома вага, %		Зміни		Темп росту, %
	2020 рік	2021 рік	2020 рік	2021 рік	Абс. Тис. грн	Від. %	
1	2	3	4	5	6	7	8
1.Дебіторська заборгованість за товари, роботи, послуги за чистою реалізаційною вартістю	3453,4	5135,2	90,4	77,8	1681,8	-12,6	148,7
2.Дебіторська заборгованість за розрахунками:							
2.1.з бюджетом	330,9	1307,4	8,6	19,8	976,5	11,2	395,1
2.2.За виданими авансами	37,0	158,2	1,0	2,4	121,2	1,4	427,5
Усього	3821,3	6600,8	100	100	2779,5	-	172,7

Аналіз динаміки та структури видів дебіторської заборгованості показав, що за період з 2020 по 2021 роки загальна сума дебіторської заборгованості збільшилась на 184,8%, що становить 3030,3 тис. грн. збільшення відбулося за рахунок зростання заборгованості за товари, роботи, послуги у 2020 році на 119,5% (562,9 тис. грн.), а в 2021 році – на 148,7% (1681,8 тис. грн.). Водночас питома вага цієї заборгованості збільшилась у 2020 році на 9,4 %, а в 2021 році зменшилась на 12,6%.

На наступному етапі проведемо аналіз динаміки та структури дебіторської заборгованості по регіонам діяльності, що міститься в таблиці 2.12.

З таблиці 2.12 видно, що загальна сума дебіторської заборгованості за 2019-2021 роки значно зросла на 198,3%, що становить 3272,8 тис. грн. На ріст заборгованості вплинуло зростання дебіторської заборгованості між підприємствами та установами в межах України у році на 232,0%, що становить 2066,1 тис. грн.

Таблиця 2.12

**Аналіз динаміки та структури дебіторської заборгованості  
ТОВ «ДІ-СТАР» по регіонах діяльності за 2019-2021 роки.**

Показники	2019 рік	2020 рік	2021 рік	Абсолютна зміна, тис. грн.		Темп росту, %	
				2020р. до 2019р.	2021р. до 2020р.	2020р. до 2019р.	2021р. до 2020р.
1	2	3	4	5	6	7	8
1. Дебіторська заборгованість між підприємствами та установами в межах України	1716,0	1565,0	3631,1	-151,0	2066,1	91,2	232,0
2.3 країнами СНД:							
2.1. Молдова	604,0	573,0	1277,8	-31,0	704,8	94,8	223,0
2.2 Білорусія	199,0	-	-	-199,0	-	-	-
3. Дебіторська заборгованість з суб'єктами господарської діяльності інших країн	809,0	1550,0	1691,9	741,0	141,9	191,6	109,2
Усього	3328,0	3688,0	6600,8	360,0	2912,8	110,8	178,9

Дебіторська заборгованість з суб'єктами господарської діяльності інших країн у 2019 році збільшилась на 191,6% (741,0 тис. грн.), а в 2021 році на 109,2%, що становить 141,9 тис. грн. Загальний ріст дебіторської заборгованості свідчить про погіршення розрахунків контрагентів із підприємством, що може негативно вплинути на платоспроможність ТОВ «ДІ-СТАР».

Оцінка рівня та динаміки дебіторської заборгованості здійснюється на основі визначення коефіцієнта відволікання оборотного капіталу в дебіторську заборгованість, що розраховується за наступною формулою:

$$K_{\text{в}} = \frac{ДЗ}{ОБК}, \quad (2.2)$$

де ДЗ – середня сума дебіторської заборгованості;

ОБК – середня вартість оборотного капіталу.

$$2019 \text{ рік: } K_{\text{в}} = \frac{3621,6}{7206,65} = 0,50 \text{ (грн./грн.);}$$

$$2020 \text{ рік: } K_{\text{в}} = \frac{3695,9}{7488,0} = 0,49 \text{ (грн./грн.);}$$

$$2021 \text{ рік: } K_{\text{в}} = \frac{5211,05}{9162,45} = 0,57 \text{ (грн./грн).}$$

Розрахований коефіцієнт показав, що на кожен гривню оборотного капіталу підприємства припадає 0,50 гривень дебіторської заборгованості у 2019 році. У 2020 році показник зменшився до 0,49 гривень на кожен гривню оборотного капіталу, а в 2021 році на кожен гривню оборотного капіталу підприємства припадало 0,57 гривень дебіторської заборгованості.

На наступному етапі аналізу визначається коефіцієнт обігу дебіторської заборгованості та тривалість її обігу.

Коефіцієнт обігу дебіторської заборгованості:

$$K_{\text{об дз}} = \frac{\text{ЧД}}{\text{ДЗ}}, \quad (2.3)$$

де ЧД – чистий дохід.

$$2019 \text{ рік: } K_{\text{об дз}} = \frac{46310,0}{3621,6} = 12,78 \text{ (грн./грн.); } 2020 \text{ рік: } K_{\text{об дз}} = \frac{47283,5}{3695,9}$$

$$= 12,79 \text{ (грн./грн.); } 2021 \text{ рік: } K_{\text{об дз}} = \frac{49714,9}{5211,05} = 9,54 \text{ (грн./грн).}$$

Коефіцієнт обігу дебіторської заборгованості показав, що на кожен гривню дебіторської заборгованості підприємства припадало 12,78 гривень чистого доходу в 2019 році, а у 2020 році – 12,79 гривень. У 2021 році показник знизився до 9,54 гривень, що говорить про ріст загальної суми дебіторської заборгованості.

Середній період погашення дебіторської заборгованості:

$$T_{\text{дз}} = \frac{360}{K_{\text{об}}}, \quad (2.4)$$

$$2019 \text{ рік: } T_{\text{дз}} = \frac{360}{12,78} = 28 \text{ (днів); } 2020 \text{ рік: } T_{\text{дз}} = \frac{360}{12,79} = 28 \text{ (днів);}$$

$$2021 \text{ рік: } T_{\text{дз}} = \frac{360}{9,54} = 38 \text{ (днів).}$$

79

Отже, у 2019 та 2020 роках середньорічна сума дебіторської заборгованості погашалася і трансформувалася в обсяги чистого доходу за 28 днів. У 2021 році для погашення дебіторської заборгованості і її трансформації в обсяги чистого доходу потрібно було 38 днів, що відповідає критеріям і вказує на достатній фінансовий стан ТОВ «ДІ-СТАР».

Значна питома частка в складі джерел коштів підприємства належить позиковим коштам, у тому числі й кредиторській заборгованості. Тому необхідно вивчати та аналізувати разом із дебіторською заборгованістю і кредиторську, її склад, структуру, а потім провести порівняльний аналіз із дебіторською заборгованістю.

Проведемо аналіз динаміки та структури видів кредиторської заборгованості ТОВ «ДІ-СТАР» за 2019-2021 роки.

Таблиця 2.13

## Аналіз динаміки та структури видів кредиторської заборгованості

ТОВ «ДІ-СТАР» за 2019-2020 роки.

Показники	Абсолютна величина, тис. грн.		Питома вага, %		Зміни		Темп росту, %
	2019 рік	2020 рік	2019 рік	2020 рік	Абс. Тис. грн	Від. %	
1.Кредиторська заборгованість за товари, роботи, послуги	10518,6	2900,1	97,7	96,2	-7618,5	-1,5	27,6
2.Кредиторська заборгованість за розрахунками:							
2.2.з бюджетом	24,5	13,4	0,2	0,4	-11,1	0,2	54,7
2.3.зі страхування	18,2	29,8	0,2	1,0	11,6	0,8	163,7
2.4.з оплати праці	198,7	72,7	1,9	2,4	13,0	1,8	121,7
Усього	10760	3016	100	100	-7744	-	28,0

Таблиця 2.14

## Аналіз динаміки та структури видів кредиторської заборгованості

ТОВ «ДІ-СТАР» за 2020-2021 роки.

Показники	Абсолютна величина, тис. грн.		Питома вага, %		Зміни		Темп росту, %
	2020 рік	2021 рік	2020 рік	2021 рік	Абс. Тис. грн	Від. %	
	2	3	4	5	6	7	
1.Кредиторська заборгованість за товари, роботи, послуги	2900,1	3361,3	96,2	94,4	461,2	-1,8	115,9
2.Кредиторська заборгованість за розрахунками:							
2.1.з бюджетом	13,4	119,0	0,4	3,3	105,6	2,9	888,1
2.2.зі страхування	29,8	8,0	1,0	0,2	-21,8	-0,8	26,8
2.3.з оплати праці	72,7	74,7	2,4	2,1	2,0	-0,3	102,7
Усього	3016	3563	100	100	547	-	118,1

Аналіз динаміки та структури видів кредиторської заборгованості показав, що за період з 2019 по 2021 роки загальна сума кредиторської заборгованості зменшилась на 66,9%, що становить 7197 тис. грн. на цю зміну вплинуло зменшення у 2020 році заборгованості за товари, роботи, послуги на 72,4% (7618,5 тис. грн.), однак у 2021 році вона збільшилась на 115,9% (461,2 тис. грн.). Кредиторська заборгованість за розрахунками з бюджетом знизилась на 45,3% (11,1 тис. грн.) у 2020 році та значно зросла у 2021 році на 888,1%, що становить 105,6 тис. грн. Зросла також у 2020 році заборгованість зі страхування на 163,7% (11,6 тис. грн.), яка вже у 2021 році знизилась на 73,2%, що становило 21,8 тис. грн. За аналізуємий період був присутній ріст кредиторської заборгованості з оплати праці у 2020 році на 121,7% (13,0 тис. грн.), та в 2021 році на 102,7%, що склало 2,0 тис. грн. За аналізуємий період простроченої заборгованості підприємство не мало.

Далі проведемо аналіз динаміки та структури кредиторської заборгованості по регіонам діяльності.

Таблиця 2.15

**Аналіз динаміки та структури кредиторської заборгованості  
ТОВ «ДІ-СТАР» по регіонах діяльності за 2019-2021 роки.**



Показники	2019 рік	2020 рік	2021 рік	Абсолютна зміна, тис. грн.		Темп росту, %	
				2020 р. до 2019 р.	2021 р. до 2020 р.	2020 р. до 2019 р.	2021 р. до 2020 р.
1.Кредиторська заборгованість між підприємствами та установами в межах України	6085,0	1930,1	1317,7	-4154,9	-612,4	31,7	68,2
2. Кредиторська заборгованість з суб'єктами господарської діяльності інших країн	4658,0	2422,0	2714,9	-2236,0	292,9	51,9	112,1
Усього	10743	4352,1	4032,6	-6390,9	-319,5	40,5	92,6

Аналіз кредиторської заборгованості показав, що за період з 2019 по 2021 роки загальна сума кредиторської заборгованості зменшилась на 60,6%, що склало 6710,4 тис. грн. На це вплинуло зменшення заборгованості між підприємствами та установами в межах України у 2020 році на 68,3% (4154,9 тис. грн.), а також у 2021 році на 31,8% (612,4 тис. грн.). також значно знизилася у 2020 році кредиторська заборгованість з суб'єктами господарської діяльності інших країн на 48,1% (2236,0 тис. грн.). а вже у 2021 році сума цієї заборгованості зросла на 112,1%, що становило 29,9 тис. грн.

Оцінка рівня кредиторської заборгованості здійснюється на основі наступних коефіцієнтів які розраховано і відображено в таблиці 2.16.

Коефіцієнт обігу кредиторської заборгованості показав, що на кожну гривню кредиторської заборгованості підприємства припадало 4,31 гривень чистого доходу в 2019 році, а у 2020 році – 10,86 гривень. У 2021 році показник склав 12,33 гривень, що говорить про значне зниження загальної суми кредиторської заборгованості.

Таблиця 2.16

## Оцінка рівня кредиторської заборгованості ТОВ «ДІ-СТАР»

Показники	Роки		
	2019	2020	2021

1.Коефіцієнт обігу кредиторської заборгованості	4,31	10,86	12,33
2.Трансформація в обсяги чистого доходу	83	33	29

Отже, у 2019 році середньорічна сума кредиторської заборгованості погашалася і трансформувалася в обсяги чистого доходу за 83 дні., а в 2020 році – за 33 дні. У 2021 році для погашення кредиторської заборгованості і її трансформації в обсяги чистого доходу потрібно було 29 днів, що говорить про значне прискорення обігу кредиторської заборгованості і вказує на достатній фінансовий стан ТОВ «ДІ-СТАР».

Проведений аналіз показав, що у 2019 році кредиторська заборгованість значно перевищувала дебіторську, що може свідчити про погіршення стосунків з клієнтами, тобто зменшення кількості покупців продукції, а підприємство мусить погашати свої борги незалежно від стану дебіторської заборгованості. Однак з іншого боку це може вказувати на раціональне використання коштів, адже підприємство залучає в оборот більше коштів, ніж вилучає з нього. У 2020 році дебіторська заборгованість була на рівні з кредиторською, а вже у наступному році стала її перевищувати, що може свідчити про погіршення платоспроможності покупців.

### РОЗДІЛ 3. ШЛЯХИ ПІДВИЩЕННЯ ПЛАТОСПРОМОЖНОСТІ ТОВ «ДІ-СТАР»

У рамках оперативного механізму фінансової стабілізації підприємства лежить система заходів, що направлена на зменшення поточних зовнішніх і внутрішніх фінансових зобов'язань, а з іншого боку – на збільшення грошових активів, що забезпечують ці зобов'язання.

Зменшення поточних зовнішніх та внутрішніх зобов'язань на підприємстві можна досягти за рахунок здійснення таких заходів:

- а) скорочення суми постійних витрат (включаючи скорочення управлінського персоналу);
- б) скорочення рівня змінних витрат (включаючи скорочення виробничого персоналу основних і допоміжних підрозділів);
- в) продовження термінів кредиторської заборгованості по товарних операціях (одержаному комерційному кредиту);

г) пролонгації короткострокових банківських кредитів.

Збільшення суми грошових активів в поточному періоді можна досягти за рахунок таких основних заходів:

а) реалізації окремих високоліквідних грошових інструментів портфеля довгострокових фінансових вкладень;

б) рефінансування дебіторської заборгованості (з використанням всіх форм цього рефінансування) з метою зменшення загального її розміру;

в) прискорення обороту дебіторської заборгованості, особливо по товарних операціях за рахунок скорочення термінів комерційного і споживчого кредиту, що надається;

г) нормалізації розміру поточних запасів товарно-матеріальних цінностей;

д) скорочення розміру страхових запасів товарно-матеріальних цінностей.

Підвищення платоспроможності та ліквідності підприємства можна досягти шляхом збільшення розмірів позитивного грошового потоку та скорочення негативного грошового потоку.

Зростання позитивного грошового потоку ТОВ «ДІ-СТАР» забезпечить прискорена ліквідність оборотних активів, що досягатиметься за рахунок здійснення таких основних заходів:

- прискорення інкасації дебіторської заборгованості;
- збільшення розміру цінової знижки при здійсненні готівкового розрахунку за реалізовану продукцію;
- зниження періоду надання товарного кредиту;
- зниження ціни важколіквідних видів запасів товарно-матеріальних цінностей до рівня ціни попиту із забезпеченням подальшої їх реалізації.

Прискорене часткове дезінвестування необоротних активів, що забезпечують зростання позитивного грошового потоку в короткостроковому періоді, може бути досягнуто за рахунок таких заходів:

- реалізації високоліквідної частини довгострокових фінансових інструментів інвестиційного портфеля;

- проведення операцій поворотного лізингу, в процесі яких раніше придбані у власність основні засоби продаються лізингодавця з одночасним оформленням договору їх фінансового лізингу;

- прискореного продажу устаткування, що не використовується, за цінами попиту на відповідному ринку;

- оренда устаткування, раніше наміченого до придбання в процесі оновлення основних засобів;

Прискорене скорочення розміру короткострокових фінансових зобов'язань, що забезпечує зниження обсягу негативного грошового потоку в короткостроковому періоді, можна досягти шляхом розроблення на підприємстві таких заходів:

- пролонгації короткострокових фінансових кредитів;

- реструктуризації портфеля короткострокових фінансових кредитів з переведенням окремих з них у довгострокові;

- збільшення періоду товарного кредиту, що надається постачальниками;

- відстрочення розрахунків по окремих формах внутрішньої кредиторської заборгованості підприємства.

Збільшення обсягу генерації власних фінансових ресурсів ТОВ «ДІ-СТАР» можна досягти таким шляхом:

- оптимізація цінової політики підприємства, що забезпечує додатковий розмір операційного доходу;

- здійснення ефективної податкової політики, що забезпечує мінімізацію податкових платежів по відношенню до суми доходу і прибутку підприємства (направленої на зростання суми чистого прибутку підприємства);

- проведення прискореної амортизації частини основних засобів з метою зростання обсягу амортизаційного потоку;

- своєчасної реалізації продукції.

Скорочення необхідного обсягу споживання власних фінансових ресурсів підприємства може досягатися за рахунок впровадження таких заходів:

- зниження інвестиційної активності підприємства у всіх основних її формах;

- забезпечення оновлення операційних необоротних активів переважно за рахунок їх оренди (лізингу);

- зниження розмірів відрахувань у резервний та інші страхові фонди, здійснюваних за рахунок прибутку.

Для підвищення платоспроможності підприємства необхідне також і ефективне управління дебіторською заборгованістю, яке розглянемо докладніше.

Політика управління дебіторською заборгованістю підприємства являє собою частину загальної політики управління оборотними активами і маркетингової політики підприємства, що направлена на розширення обсягів реалізації продукції і заключається в оптимізації загального розміру цієї заборгованості і забезпеченні своєчасної її інкасації.

Формування політики управління дебіторською заборгованістю підприємства здійснюється за наступними етапами.

1. Аналіз дебіторської заборгованості підприємства. Основною задачею цього аналізу є оцінка рівня і складу дебіторської заборгованості, а також ефективності інвестованих в неї фінансових засобів.

На першому етапі аналізу оцінюється рівень дебіторської заборгованості, його динаміка та оцінка, що наведені у пункті 2.3 роботи.

На другому етапі аналізу визначають суму ефекту, отриманого від інвестування засобів в дебіторську заборгованість. В цих випадках суму додаткового прибутку, отриманого від збільшення об'єму реалізації продукції за рахунок наданого кредиту, зіставляють із сумою додаткових витрат на оформлення кредиту та інкасації заборгованості, а також прямих фінансових витрат від неповернення боргу покупцями (безнадійна дебіторська

заборгованість, списана у зв'язку з неплатоспроможністю покупців). Розрахунок цього показника здійснюється за формулою:

$$E_{дз} = П_{дз} - ПВ_{дз} - ФВ_{дз}, \quad (3.1)$$

де  $E_{дз}$  – сума ефекту, отриманого від інвестування засобів в дебіторську заборгованість за розрахункам з покупцями;

$П_{дз}$  – додатковий прибуток підприємства, отриманий від збільшення об'єму реалізації продукції за рахунок наданого кредиту;

$ПВ_{дз}$  – поточні витрати підприємства, пов'язані з організацією кредитування покупців та інкасацією заборгованості;

$ФВ_{дз}$  – сума прямих фінансових втрат від неповернення боргу покупцями.

2019 рік:  $E_{дз} = 1334,16 - 40,02 - 0 = 1294,14$  (тис. грн.);

2020 рік:  $E_{дз} = 1644,20 - 49,33 - 0 = 1594,87$  (тис. грн.);

2021 рік:  $E_{дз} = 1302,69 - 39,08 - 0 = 1263,61$  (тис. грн.).

Отже, від інвестування коштів у дебіторську заборгованість ТОВ «ДІ-СТАР» отримало у 2019 році 1294,14 тис. грн., у 2020 році – 1594,87 тис. грн., а в 2021 році – 1263,61 тис. грн.

Поряд із абсолютною сумою ефекту в процесі цього етапу аналізу визначають і відносний показник – коефіцієнт ефективності інвестування коштів в дебіторську заборгованість. Він розраховується за наступною формулою:

$$KE_{дз} = \frac{E_{дз}}{ДЗ_{рп}}, \quad (3.2)$$

де  $E_{дз}$  – сума ефекту, отриманого від інвестування засобів в дебіторську заборгованість за розрахункам з покупцями в певному періоді;

$ДЗ_{рп}$  – середній залишок дебіторської заборгованості за розрахунками з покупцями в розглянутому періоді.

2019 рік:  $KE_{дз} = \frac{1294,14}{3621,6} = 0,36$  (грн./грн.);

$$2020 \text{ рік: } KE_{дз} = \frac{1594,87}{3695,9} = 0,43 \text{ (грн./грн.);}$$

$$2021 \text{ рік: } KE_{дз} = \frac{1263,61}{5211,05} = 0,24 \text{ (грн./грн.).}$$

Коефіцієнт ефективності інвестування коштів в дебіторську заборгованість показав, що на кожну гривню залишку дебіторської заборгованості в 2019 році припадало 0,36 грн. прибутку, отриманого від інвестування коштів у дебіторську заборгованість, а в 2020 році –0,43 грн. У 2021 році показник знизився і становив 0,24 грн., оскільки спостерігався ріст середніх залишків дебіторської заборгованості за розрахунками з покупцями.

2. Визначення можливої суми фінансових засобів, що інвестуються в дебіторську заборгованість по товарному (комерційному) та споживчому кредиту.

Розрахунок необхідної суми коштів, що інвестуються в дебіторську заборгованість, здійснюється за наступною формулою:

$$I_{дз} = \frac{ОРК \cdot К \cdot \zeta \cdot (\text{ПНК} + \text{ППП})}{360}, \quad (3.3)$$

де ОРК – плановий обсяг реалізації продукції в кредит;

К · ζ – коефіцієнт відношення собівартості і ціни продукції, виражений десятковим дробом;

ПНК – середній період надання кредиту покупцям, в днях;

ППП – середній період прострочення платежів по наданому кредиту, в днях.

Розрахуємо необхідну суму коштів, що інвестуватимуться в дебіторську заборгованість ТОВ «ДІ-СТАР» у 2023 році:

$$I_{дз} = \frac{32752,3 \cdot 0,76 \cdot 55}{360} = 3802,91 \text{ (тис. грн.).}$$

Отже, у 2023 необхідна сума коштів, яка повинна інвестуватися в дебіторську заборгованість складатиме 3802,91 тис. грн. У разі, якщо фінансові можливості підприємства не дозволять інвестувати розраховану



суму коштів у повному обсязі, то при незмінних умовах кредитування повинен бути скоригований плановий обсяг реалізації продукції в кредит.

3. Формування системи кредитних умов. У склад цих умов входять наступні елементи:

- термін надання кредиту (кредитний період);
- розмір наданого кредиту (кредитний ліміт);
- вартість надання кредиту (система цінкових знижок при здійсненні негайних розрахунків за придбану продукцію);
- система штрафних санкцій за прострочення виконання зобов'язань покупцями.

4. Формування процедури інкасації дебіторської заборгованості. У складі цієї процедури повинні бути передбачені: терміни і форми попереднього та наступного нагадування покупцям про дату платежу; можливості та умови пролонгації боргу по наданому кредиту; умови провадження справи про банкрутство неспроможних дебіторів.

5. Забезпечення використання на підприємстві сучасних форм рефінансування дебіторської заборгованості. Розвиток ринкових відносин та інфраструктури фінансового ринку дозволяють використовувати ряд нових форм управління дебіторською заборгованістю – її рефінансування, тобто прискорений переказ в інші форми оборотних активів підприємства: грошові кошти і високоліквідні короткострокові цінні папери. Основними формами рефінансування дебіторської заборгованості, що застосовуються в наш час є факторинг, облік векселів, виданих покупцями продукції та форфейтинг.

Забезпечення постійної платоспроможності підприємства базується також і на ефективному управлінні грошовими активами. У практиці фінансового менеджменту управління грошовими активами часто ототожнюють із управлінням платоспроможністю або ліквідністю.

З позиції форм накопичення грошових авуарів і управління платоспроможністю підприємства його грошові активи розподіляються на наступні елементи:

- грошові кошти в національній валюті;  
- грошові кошти в іноземній валюті;  
- резервні (з позиції забезпечення платоспроможності) грошові кошти в формі високоліквідних короткострокових фінансових вкладень.

Політика управління грошовими активами являє собою частину загальної політики управління оборотними активами підприємства, що заключається в оптимізації сукупного розміру їх залишку з метою забезпечення постійної платоспроможності та ефективного використання в процесі зберігання.

Розробка політики управління грошовими активами включає в себе наступні основні етапи.

1. Аналіз грошових активів підприємства в попередньому періоді. Основною метою цього аналізу є оцінка суми і рівня середнього залишку грошових коштів з позиції забезпечення платоспроможності підприємства, а також виявлення ефективності їх використання.

На першому етапі аналізу оцінюється ступінь участі грошових коштів в оборотному капіталі та його динаміка. Оцінка здійснюється на основі визначення коефіцієнта участі грошових активів в оборотному капіталі, який розраховується за наступною формулою:

$$КУ_{ГА} = \frac{ГК}{ОА}, \quad (3.4)$$

де  $ГК$  – середній залишок сукупних грошових активів підприємства;

$ОА$  – середня сума оборотних активів підприємства.

$$2019 \text{ рік: } КУ_{ГК} = \frac{460,4}{7206,65} = 0,06 \text{ (грн./грн.)};$$

$$2020 \text{ рік: } КУ_{ГК} = \frac{873,9}{7488,0} = 0,12 \text{ (грн./грн.)};$$

$$2021 \text{ рік: } КУ_{ГК} = \frac{917,15}{9162,45} = 0,10 \text{ (грн./грн.)}.$$

Розрахований показник показав, що в 2019 році на кожну гривню оборотних активів підприємства припадало 0,06 грн. залишку сукупних грошових активів підприємства, у 2020 році залишок грошових активів збільшився в двічі і на кожну гривню оборотних активів підприємства припадало 0,12 грн. залишку сукупних грошових активів, а в 2021 році – 0,10 грн.

На другому етапі аналізу визначають середній період обороту та кількість оборотів грошових активів. Даний аналіз проводиться для характеристики ролі грошових активів в загальній тривалості операційного циклу підприємства.

Середній період обороту грошових активів розраховується за наступною формулою:

$$T_{ГК} = \frac{ГК}{O_o}, \quad (3.5)$$

де  $O_o$  – сума одноденного обороту по реалізації продукції.

$$2019 \text{ рік: } T_{ГК} = \frac{460,4}{145,89} = 3 \text{ (дні);}$$

$$2020 \text{ рік: } T_{ГК} = \frac{873,9}{147,48} = 6 \text{ (днів);}$$

$$2021 \text{ рік: } T_{ГК} = \frac{917,15}{156,89} = 6 \text{ (днів).}$$

Отже, розраховані показники свідчать про те, що в 2019 році середній залишок грошових активів трансформувався в обсяги чистого доходу за 3 дні, в 2020 році – за 6 днів, а в 2021 році – за 5 днів.

Розрахуємо кількість оборотів середнього залишку грошових активів за наступною формулою:

$$КО_{ГК} = \frac{ОР}{ГК}, \quad (3.6)$$

де ОР – загальна сума оборотів по реалізації продукції.

$$2020 \text{ рік: } KO_{ГА} = \frac{52523,9}{460,4} = 114 \text{ (об.);}$$

$$2021 \text{ рік: } KO_{ГА} = \frac{53091,9}{873,9} = 60 \text{ (об.);}$$

$$2021 \text{ рік: } KO_{ГА} = \frac{56480,7}{917,15} = 61 \text{ (об.).}$$

Отже, у 2019 році середній залишок грошових активів зробив 114 оборотів, у 2020 році – 60 оборотів, а в 2021 році – 61 оборот.

1. Оптимізація середнього залишку грошових активів підприємства. Така оптимізація забезпечується шляхом розрахунку необхідного розміру окремих видів цього залишку в наступному періоді.

Потреба в операційному залишку грошових коштів характеризує мінімально необхідну їх суму, необхідну для здійснення поточної фінансової діяльності. Для розрахунку планової суми операційного залишку грошових коштів використовується наступна формула:

$$ГК_o = \frac{ГО_{од}}{КО_{ГК}}, \quad (3.7)$$

де  $ГО_{од}$  – обсяг грошового обороту по операційній діяльності підприємства.

Розрахуємо планову суму операційного залишку грошових коштів ТОВ «ДІ-СТАР» у 2023 році:

$$ГК_o = \frac{3539,6}{61} = 58,03 \text{ (тис. грн.).}$$

Потреба у страховому (резервному) залишку грошових активів визначається на основі розрахованої суми їх операційного залишку і коефіцієнту нерівномірності (коефіцієнту варіації) надходження грошових коштів на підприємство за окремими місяцями попереднього року. Для розрахунку планової суми страхового залишку грошових активів використовується наступна формула:

$$ГК_c = ГК_o * KB_{нгк}, \quad (3.8)$$

де  $KV_{нгк}$  — коефіцієнт варіації надходження грошових коштів на підприємство у звітному періоді.

Розрахуємо планову суму страхового залишку грошових коштів на 2023 рік:

$$ГК_c = 58,03 * 1,05 = 60,93 \text{ (тис. грн.)}$$

Потреба в компенсаційному залишку грошових активів планується в розмірі, що визначений договором про банківське обслуговування. Якщо договір такої вимоги не містить, цей вид залишку грошових активів на підприємстві не планується.

Потреба в інвестиційному залишку грошових активів планується виходячи з фінансових можливостей підприємства тільки після того, як повністю забезпечена потреба в інших видах залишків грошових активів.

Загальний розмір середнього залишку грошових активів визначається шляхом підсумовування розрахованої потреби по окремих видах:

$$ГК = \overline{ГК}_o + \overline{ГК}_c + \overline{ГК}_к + \overline{ГК}_I, \quad (3.9)$$

де  $\overline{ГК}_o$  — середня сума операційного залишку грошових активів;

$\overline{ГК}_c$  — середня сума страхового залишку грошових активів;

$\overline{ГК}_к$  — середня сума компенсаційного залишку грошових активів;

$\overline{ГК}_I$  — середня сума інвестиційного залишку грошових активів;

$$2023 \text{ рік: } \overline{ГК} = 58,03 + 60,93 + 320,0 + 456,2 = 895,16 \text{ (тис. грн.)}$$

Розрахунки свідчать, що плановий загальний розмір залишку грошових активів ТОВ «ДІ-СТАР» на 2023 рік повинен складати 895,16 тис. грн.

3. Диференціація середнього залишку грошових активів у розрізі національної та іноземної валюти. Таку диференціацію слід застосовувати, оскільки ТОВ «ДІ-СТАР» веде зовнішньоекономічну діяльність. Мета такої диференціації полягає в тому, щоб із загальної оптимізованої потреби в грошових активах виділити валютну їх частину для того, щоб забезпечити формування необхідних підприємству валютних фондів.

4. Вибір ефективних форм регулювання середнього залишку грошових активів. Таке регулювання проводиться з метою забезпечення постійної платоспроможності підприємства, а також з метою зменшення розрахункової максимальної та середньої потреби в залишках грошових активів.

Основним методом регулювання середнього залишку грошових активів є корекція потоку майбутніх платежів (перенесення терміну окремих платежів із попереднім узгодженням з контрагентами).

5. Побудова ефективних систем контролю за грошовими активами підприємства. Об'єктом такого контролю є сукупний рівень залишку грошових активів, що забезпечують поточну платоспроможність підприємства, а також рівень ефективності сформованого портфеля короткострокових фінансових вкладень підприємства.

За результатами проведеного аналізу повинна бути розроблена програма і складений план по підвищенню фінансової стійкості даного підприємства з метою покращення його платоспроможності шляхом комплексного використання внутрішніх і зовнішніх резервів.

Конкретні шляхи збільшення платоспроможності та ліквідності підприємства залежать від причин його економічної неспроможності. Шляхами поліпшення фінансового стану ТОВ «ДІ-СТАР» можуть бути наступні:

1. Важливим джерелом фінансового оздоровлення є залучення кредитів під прибуткові проекти, що здатні принести підприємства високий дохід. Цьому ж сприяє і диверсифікація виробництва за основними напрямками господарської діяльності, коли вимушені втрати по одним напрямкам покриваються прибутком від інших

2. Одним із ефективних методів оновлення матеріально-технічної бази підприємства є лізинг, котрий не потребує повної одночасної оплати орендованого майна і слугує одним із видів інвестування. Використання прискореної амортизації по лізинговим операціям дозволить оперативно оновити обладнання і вести технічне переозброєння виробництва.

3. З метою скорочення витрат і підвищення ефективності основного виробництва доцільно відмовитися від деяких видів діяльності (будівництво, ремонт, транспорт і т. ін.) та перейти до послуг спеціалізованих організацій.

4. Велику допомогу по виявленню резервів покращення фінансового стану підприємства може надати маркетинговий аналіз по вивченню попиту і пропозиції, ринків збуту і формування на цій основі оптимального асортименту і структури виробництва продукції.

5. Активна інноваційна політика та запровадження новітніх технологій.

6. Одним із основних і найбільш радикальних напрямків фінансового оздоровлення підприємства є пошук внутрішніх резервів збільшення прибутковості виробництва і досягнення беззбиткової роботи за рахунок більш повного використання виробничих потужностей підприємства, підвищення якості і конкурентоспроможності продукції, зниження її собівартості, раціонального використання матеріальних, трудових і фінансових ресурсів, скорочення невиробничих видатків і втрат.

Особливу увагу при цьому необхідно приділяти питанням ресурсозабезпечення : впровадження прогресивних норм, нормативів і ресурсозберігаючих технологій, організації дієвого обліку і контролю за використанням ресурсів, вивчення і впровадження передового досвіду у здійсненні режиму економії, матеріального і морального стимулювання працівників за економію ресурсів і скорочення невиробничих видатків і втрат.

Для систематизованого виявлення і узагальнення всіх видів втрат на підприємстві доцільно вести спеціальний реєстр втрат з класифікацією їх по певним групам:

- від браку;
- від зниження якості продукції;
- від незатребуваної продукції;
- від втрати вигідних замовників, вигідних ринків збуту продукції;
- від неповного використання виробничих можливостей підприємства;
- від простоїв робочої сили, засобів праці, предметів праці і грошових

ресурсів;

- від перевитрат ресурсів на одиницю продукції у порівнянні із встановленими нормативами;
- від списання не повністю амортизованих основних засобів;
- від сплати штрафних санкцій за порушення договірних зобов'язань;
- від списання незатребуваної дебіторської заборгованості та від простроченої дебіторської заборгованості;
- від приваблення не вигідних джерел фінансування і т. ін.

Аналіз динаміки цих втрат і розробка заходів по їх усуненню дозволить значно поліпшити фінансовий стан ТОВ «ДІ-СТАР» і, зокрема, його ліквідність та платоспроможність.

## ВИСНОВКИ

Кризовий стан економіки, недостатність джерел формування оборотних коштів призводить до недофінансування господарської діяльності та до фінансових ускладнень. З вищесказаного можна зробити висновок про те, що проблема підвищення рівня конкурентоспроможності підприємства є актуальною, вирішенню якої і присвячується магістерська робота.

На підставі розрахованих за 2021 рік показників фінансового стану позичальника ТОВ «ДІ-СТАР» можна віднести, згідно з рейтинговою шкалою, до класу надійності А. Фінансова діяльність підприємства дуже добра, що свідчить про можливість своєчасного виконання зобов'язань за кредитними операціями.

Підсумовуючи вищесказане, можна зробити висновок про те, що ТОВ «ДІ-СТАР» у 2019 році мало ознаки фінансового напруження, а отже і платоспроможність його була дуже низькою, що не гарантувало виконання зобов'язань за кредитними угодами. У 2020 та 2021 роках фінансовий стан підприємства значно покращився і воно стало відповідати класу надійності



А, що означало підвищення платоспроможності та кредитоспроможності підприємства

Проаналізувавши загальний фінансовий стан товариства з обмеженою відповідальністю ТОВ «ДІ-СТАР» можна розробити деякі напрямки та пропозиції щодо покращенню фінансового стану даного підприємства і, зокрема, підвищення його платоспроможності.

У рамках оперативного механізму фінансової стабілізації підприємства лежить система заходів, що направлена на зменшення поточних зовнішніх і внутрішніх фінансових зобов'язань, а з іншого боку – на збільшення грошових активів, що забезпечують ці зобов'язання.

Підвищення платоспроможності та ліквідності підприємства можна досягти шляхом збільшення розмірів позитивного грошового потоку та скорочення негативного грошового потоку.

Прискорене скорочення розміру короткострокових фінансових зобов'язань, що забезпечує зниження обсягу негативного грошового потоку в короткостроковому періоді, можна досягти шляхом розроблення на підприємстві таких заходів:

- пролонгації короткострокових фінансових кредитів;
- реструктуризації портфеля короткострокових фінансових кредитів з переведенням окремих з них у довгострокові;
- збільшення періоду товарного кредиту, що надається постачальниками;
- відстрочення розрахунків по окремих формах внутрішньої кредиторської заборгованості підприємства.

Збільшення обсягу генерації власних фінансових ресурсів ТОВ «ДІ-СТАР» можна досягти таким шляхом:

- оптимізація цінової політики підприємства, що забезпечує додатковий розмір операційного доходу;
- здійснення ефективної податкової політики, що забезпечує мінімізацію податкових платежів по відношенню до суми доходу і прибутку підприємства (направленої на зростання суми чистого прибутку підприємства);

- проведення прискореної амортизації частини основних засобів з метою зростання обсягу амортизаційного потоку;

- своєчасної реалізації продукції.

Скорочення необхідного обсягу споживання власних фінансових ресурсів підприємства може досягатися за рахунок впровадження таких заходів:

- зниження інвестиційної активності підприємства у всіх основних її формах;

- забезпечення оновлення операційних необоротних активів переважно за рахунок їх оренди (лізингу);

- зниження розмірів відрахувань у резервний та інші страхові фонди, здійснюваних за рахунок прибутку.

Для підвищення платоспроможності підприємства необхідне також і ефективне управління дебіторською заборгованістю.

Політика управління дебіторською заборгованістю підприємства являє собою частину загальної політики управління оборотними активами і маркетингової політики підприємства, що направлена на розширення обсягів реалізації продукції і заключається в оптимізації загального розміру цієї заборгованості і забезпеченні своєчасної її інкасації.

Конкретні шляхи збільшення платоспроможності та ліквідності підприємства залежать від причин його економічної неспроможності. Шляхами поліпшення фінансового стану ТОВ «ДІ-СТАР» можуть бути наступні:

1. Важливим джерелом фінансового оздоровлення є залучення кредитів під прибуткові проекти, що здатні принести підприємства високий дохід.

2. Одним із ефективних методів оновлення матеріально-технічної бази підприємства є лізинг, котрий не потребує повної одночасної оплати орендованого майна і слугує одним із видів інвестування. Використання прискореної амортизації по лізинговим операціям дозволить оперативно оновити обладнання і вести технічне переозброєння виробництва.

3. З метою скорочення витрат і підвищення ефективності основного виробництва доцільно відмовитися від деяких видів діяльності (будівництво, ремонт, транспорт і т. ін.) та перейти до послуг спеціалізованих організацій.

4. Велику допомогу по виявленню резервів покращення фінансового стану підприємства може надати маркетинговий аналіз по вивченню попиту і пропозиції, ринків збуту і формування на цій основі оптимального асортименту і структури виробництва продукції.

5. Активна інноваційна політика та запровадження новітніх технологій.

## Схожість

Джерела з Інтернету

943

1	<a href="http://100balov.com/data/rus/Naykova_literatyra/1319.DOC">http://100balov.com/data/rus/Naykova_literatyra/1319.DOC</a>	37 джерел	2.42%
2	<a href="https://www.freepapers.ru/74/zabezpechennya-konkurentospromozhnost-pdprimstva/48042.310956.list1.html">https://www.freepapers.ru/74/zabezpechennya-konkurentospromozhnost-pdprimstva/48042.310956.list1.html</a>	5 джерел	1.96%
3	<a href="http://eprints.kname.edu.ua/23203/1/2010%20%D0%BF%D0%B5%D1%87.%20118%D0%BB%20%20%D0%9A%D0%9E%D0%9...">http://eprints.kname.edu.ua/23203/1/2010%20%D0%BF%D0%B5%D1%87.%20118%D0%BB%20%20%D0%9A%D0%9E%D0%9...</a>		1.91%
4	<a href="http://www.economy.nayka.com.ua/?op=1&amp;z=5610">http://www.economy.nayka.com.ua/?op=1&amp;z=5610</a>	41 джерело	1.85%
5	<a href="https://knowledge.allbest.ru/finance/2c0b65635b2ac78a4c43b89421216c27_0.html">https://knowledge.allbest.ru/finance/2c0b65635b2ac78a4c43b89421216c27_0.html</a>	13 джерел	1.64%
6	<a href="https://ronl.org/referaty/finansy/307268">https://ronl.org/referaty/finansy/307268</a>	8 джерел	1.58%
8	<a href="https://uchil.net/?cm=65724">https://uchil.net/?cm=65724</a>	16 джерел	1.28%
9	<a href="https://infopedia.su/30x1a155.html">https://infopedia.su/30x1a155.html</a>	2 джерела	1.24%
10	<a href="https://ua-referat.com/uploaded/antikrizova-upravlinnya-pidpriemstvom-na-prikladi-vat-elektro-v2/index6.html">https://ua-referat.com/uploaded/antikrizova-upravlinnya-pidpriemstvom-na-prikladi-vat-elektro-v2/index6.html</a>	8 джерел	1.21%
11	<a href="http://um.co.ua/10/10-8/10-89774.html">http://um.co.ua/10/10-8/10-89774.html</a>	14 джерел	1.18%
12	<a href="http://dspace.kntu.kr.ua/jspui/bitstream/123456789/7474/1/20.pdf">http://dspace.kntu.kr.ua/jspui/bitstream/123456789/7474/1/20.pdf</a>	6 джерел	1.11%
13	<a href="https://zakon.rada.gov.ua/go/z0028-93">https://zakon.rada.gov.ua/go/z0028-93</a>	77 джерел	1.1%
16	<a href="http://dspace.puet.edu.ua/handle/123456789/8141">http://dspace.puet.edu.ua/handle/123456789/8141</a>	5 джерел	1.02%
18	<a href="http://www.4ua.co.ua/finance/vb3ad78b4d53a89521306c36_0.html">http://www.4ua.co.ua/finance/vb3ad78b4d53a89521306c36_0.html</a>		1%
19	<a href="http://4ua.co.ua/economy/sa3bc68b5d53a89521316c27_0.html">http://4ua.co.ua/economy/sa3bc68b5d53a89521316c27_0.html</a>	4 джерела	0.98%
20	<a href="http://ni.biz.ua/2/2_12/2_124926_tis-usl-den-ed.html">http://ni.biz.ua/2/2_12/2_124926_tis-usl-den-ed.html</a>		0.98%
21	<a href="http://eprints.kname.edu.ua/57519/1/2018%20197%20%D0%9B_%D0%A3%D0%A4%D0%90%D0%9F_%D0%91%D0%B...">http://eprints.kname.edu.ua/57519/1/2018%20197%20%D0%9B_%D0%A3%D0%A4%D0%90%D0%9F_%D0%91%D0%B...</a>	4 джерела	0.97%
23	<a href="http://dspace.puet.edu.ua/bitstream/123456789/8141/1/%d0%9f%d0%b8%d1%81%d0%ba%d1%83%d0%bd%20%d0%...">http://dspace.puet.edu.ua/bitstream/123456789/8141/1/%d0%9f%d0%b8%d1%81%d0%ba%d1%83%d0%bd%20%d0%...</a>	4 джерела	0.96%
25	<a href="http://elartu.tntu.edu.ua/bitstream/123456789/17573/8/Golda_Dubyk-Navchalny_posibnyk-Konkurenciya_Teoriya_i_p...">http://elartu.tntu.edu.ua/bitstream/123456789/17573/8/Golda_Dubyk-Navchalny_posibnyk-Konkurenciya_Teoriya_i_p...</a>	17 джерел	0.92%
26	<a href="https://www.bibliofond.ru/view.aspx?id=602044">https://www.bibliofond.ru/view.aspx?id=602044</a>	22 джерела	0.87%



58	<a href="http://diplomba.ru/work/52563">http://diplomba.ru/work/52563</a>	7 джерел	0.58%
59	<a href="https://ua-referat.com/%D0%9E%D1%81%D0%BD%D0%BE%D0%B2%D0%BD%D1%96_%D0%BC%D0%BE%D0%B4%D0%B5D...">https://ua-referat.com/%D0%9E%D1%81%D0%BD%D0%BE%D0%B2%D0%BD%D1%96_%D0%BC%D0%BE%D0%B4%D0%B5D...</a>		0.58%
60	<a href="http://www.um.co.ua/2/2-3/2-31694.html">http://www.um.co.ua/2/2-3/2-31694.html</a>	2 джерела	0.58%
61	<a href="http://ir.znau.edu.ua/jspui/bitstream/123456789/9657/3/Finansoviy_menedzment_2018_320.pdf">http://ir.znau.edu.ua/jspui/bitstream/123456789/9657/3/Finansoviy_menedzment_2018_320.pdf</a>	2 джерела	0.57%
62	<a href="https://ir.nmu.org.ua/bitstream/handle/123456789/162560/%d0%94%d0%9f_%d0%9a%d0%be%d0%bb%d1%94%d1%81%d0...">https://ir.nmu.org.ua/bitstream/handle/123456789/162560/%d0%94%d0%9f_%d0%9a%d0%be%d0%bb%d1%94%d1%81%d0...</a>		0.57%
63	<a href="http://ua-referat.com/%D0%9E%D0%BF%D0%BE%D0%B4%D0%B0%D1%82%D0%BA%D1%83%D0%B2%D0%B0%D0%F...">http://ua-referat.com/%D0%9E%D0%BF%D0%BE%D0%B4%D0%B0%D1%82%D0%BA%D1%83%D0%B2%D0%B0%D0%F...</a>	2 джерела	0.56%
64	<a href="http://nubip.edu.ua/sites/default/files/u278/web_programuvannya_2020.pdf">http://nubip.edu.ua/sites/default/files/u278/web_programuvannya_2020.pdf</a>	2 джерела	0.56%
65	<a href="http://essuir.sumdu.edu.ua/handle/123456789/15822">http://essuir.sumdu.edu.ua/handle/123456789/15822</a>		0.55%
66	<a href="http://dspace.puet.edu.ua/handle/123456789/7619">http://dspace.puet.edu.ua/handle/123456789/7619</a>	3 джерела	0.54%
68	<a href="http://dspace.puet.edu.ua/bitstream/123456789/7629/1/Gochuk_Tetiana_Olegivna-FKm-61.pdf">http://dspace.puet.edu.ua/bitstream/123456789/7629/1/Gochuk_Tetiana_Olegivna-FKm-61.pdf</a>		0.52%
69	<a href="https://www.bibliofond.ru/view.aspx?id=705991">https://www.bibliofond.ru/view.aspx?id=705991</a>		0.52%
70	<a href="http://ea.donntu.edu.ua:8080/bitstream/123456789/34021/1/4.%20%D0%94%D0%B8%D0%BF%D0%BB%D0%BE%D0%BC%20...">http://ea.donntu.edu.ua:8080/bitstream/123456789/34021/1/4.%20%D0%94%D0%B8%D0%BF%D0%BB%D0%BE%D0%BC%20...</a>		0.52%
72	<a href="http://4ua.co.ua/economy/xa2ad68b5d43b88521206c37_2.html">http://4ua.co.ua/economy/xa2ad68b5d43b88521206c37_2.html</a>		0.51%
73	<a href="http://dspace.puet.edu.ua/handle/123456789/7525">http://dspace.puet.edu.ua/handle/123456789/7525</a>	7 джерел	0.51%
76	<a href="http://diplomba.ru/work/73937">http://diplomba.ru/work/73937</a>	3 джерела	0.5%
77	<a href="http://dspace.puet.edu.ua/handle/123456789/7783">http://dspace.puet.edu.ua/handle/123456789/7783</a>	4 джерела	0.49%
78	<a href="http://vtei.com.ua/images/VN/20_04_43.pdf">http://vtei.com.ua/images/VN/20_04_43.pdf</a>	2 джерела	0.49%
79	<a href="http://web.kpi.kharkov.ua/kedcv/wp-content/uploads/sites/187/2018/05/Opornij-konspekt-lektsij.pdf">http://web.kpi.kharkov.ua/kedcv/wp-content/uploads/sites/187/2018/05/Opornij-konspekt-lektsij.pdf</a>	3 джерела	0.49%
80	<a href="http://www.kntu.kr.ua/doc/zbirnyki/zapiski/13_2013.pdf">http://www.kntu.kr.ua/doc/zbirnyki/zapiski/13_2013.pdf</a>	4 джерела	0.48%
81	<a href="http://5fan.ru/wievjob.php?id=36094">http://5fan.ru/wievjob.php?id=36094</a>		0.48%
82	<a href="http://www.ni.biz.ua/2/2_2/2_29983_algorithm-upravleniya-denezhnimi-aktivami-predpriyatiya.html">http://www.ni.biz.ua/2/2_2/2_29983_algorithm-upravleniya-denezhnimi-aktivami-predpriyatiya.html</a>		0.47%
83	<a href="http://geum.ru/next/art-67740.php">http://geum.ru/next/art-67740.php</a>		0.47%

85	<a href="https://fmab.khadi.kharkov.ua/fileadmin/F-FUB/%D0%95%D0%BA%D0%BE%D0%BD%D0%BE%D0%BC%D1%96%D0%">https://fmab.khadi.kharkov.ua/fileadmin/F-FUB/%D0%95%D0%BA%D0%BE%D0%BD%D0%BE%D0%BC%D1%96%D0%</a>	13 джерел	0.46%
86	<a href="http://dspace.puet.edu.ua/bitstream/123456789/7783/1/%d0%94%d0%98%d0%9f%d0%9b%d0%9e%d0%9c%20%d0%93d1...">http://dspace.puet.edu.ua/bitstream/123456789/7783/1/%d0%94%d0%98%d0%9f%d0%9b%d0%9e%d0%9c%20%d0%93d1...</a>		0.46%
87	<a href="http://inmad.vntu.edu.ua/portal/static/9FFC8F68-B848-4AD7-BE9B-246B74A47B82.docx">http://inmad.vntu.edu.ua/portal/static/9FFC8F68-B848-4AD7-BE9B-246B74A47B82.docx</a>		0.45%
88	<a href="http://um.co.ua/2/2-3/2-31583.html">http://um.co.ua/2/2-3/2-31583.html</a>	2 джерела	0.45%
89	<a href="https://izlov.ru/docs/100/index-7991.html">https://izlov.ru/docs/100/index-7991.html</a>	7 джерел	0.45%
90	<a href="http://www.investplan.com.ua/pdf/6_2015.pdf">http://www.investplan.com.ua/pdf/6_2015.pdf</a>		0.45%
91	<a href="https://www.sites.google.com/site/vsevidyucebnyhrabot/home/-mehanizm-diaagnostiki-bankrutstva-pidpriemstva-na-pidstavi-a...">https://www.sites.google.com/site/vsevidyucebnyhrabot/home/-mehanizm-diaagnostiki-bankrutstva-pidpriemstva-na-pidstavi-a...</a>		0.44%
92	<a href="https://core.ac.uk/download/pdf/83144349.pdf">https://core.ac.uk/download/pdf/83144349.pdf</a>	2 джерела	0.44%
93	<a href="https://er.nau.edu.ua/bitstream/NAU/57266/1/%d0%a4%d0%a2%d0%9c%d0%9b_2022_073_%d0%a1%d1%82%d0%b0%d0%b...">https://er.nau.edu.ua/bitstream/NAU/57266/1/%d0%a4%d0%a2%d0%9c%d0%9b_2022_073_%d0%a1%d1%82%d0%b0%d0%b...</a>		0.44%
94	<a href="http://dspace.wunu.edu.ua/bitstream/316497/18054/1/%D0%9C%D0%B0%D0%B3%D1%96%D1%81%D1%82%D0%B5%D1%8...">http://dspace.wunu.edu.ua/bitstream/316497/18054/1/%D0%9C%D0%B0%D0%B3%D1%96%D1%81%D1%82%D0%B5%D1%8...</a>		0.42%
95	<a href="https://eir.zp.edu.ua/bitstream/123456789/4010/1/Nikolaienko_Financial.pdf">https://eir.zp.edu.ua/bitstream/123456789/4010/1/Nikolaienko_Financial.pdf</a>		0.41%
96	<a href="http://kntu.kr.ua/doc/zbir_12.pdf">http://kntu.kr.ua/doc/zbir_12.pdf</a>		0.41%
97	<a href="https://d7.lutsk-ntu.com.ua/sites/default/files/ekonomichniy_forum_no3.pdf">https://d7.lutsk-ntu.com.ua/sites/default/files/ekonomichniy_forum_no3.pdf</a>	3 джерела	0.4%
98	<a href="https://ua-referat.com/%D0%91%D1%83%D1%85%D0%B3%D0%B0%D0%BB%D1%82%D0%B5%D1%80%D1%81%D1%8C%D0...">https://ua-referat.com/%D0%91%D1%83%D1%85%D0%B3%D0%B0%D0%BB%D1%82%D0%B5%D1%80%D1%81%D1%8C%D0...</a>		0.39%
99	<a href="http://diplomba.ru/work/56664">http://diplomba.ru/work/56664</a>	2 джерела	0.39%
100	<a href="https://essuir.sumdu.edu.ua/bitstream-download/123456789/51674/10/Torianyky.pdf">https://essuir.sumdu.edu.ua/bitstream-download/123456789/51674/10/Torianyky.pdf</a>		0.39%
101	<a href="https://studfile.net/preview/7845594">https://studfile.net/preview/7845594</a>		0.39%
102	<a href="http://lute.lviv.ua/fileadmin/www.lac.lviv.ua/data/News/Nauka/2017/Docs/2017.12.27_NewsNauk.pdf">http://lute.lviv.ua/fileadmin/www.lac.lviv.ua/data/News/Nauka/2017/Docs/2017.12.27_NewsNauk.pdf</a>	2 джерела	0.39%
103	<a href="http://lib.kart.edu.ua/bitstream/123456789/2448/1/%D0%9D%D0%B0%D0%B2%D1%87%D0%B0%D0%BB%D1%8C%D">http://lib.kart.edu.ua/bitstream/123456789/2448/1/%D0%9D%D0%B0%D0%B2%D1%87%D0%B0%D0%BB%D1%8C%D</a>	3 джерела	0.39%
104	<a href="https://ua-referat.com/uploaded/analiz-formuvannya-vlasnogo-kapitalu-jogo-ruhu-ta-rentabelenos/index2.html">https://ua-referat.com/uploaded/analiz-formuvannya-vlasnogo-kapitalu-jogo-ruhu-ta-rentabelenos/index2.html</a>	8 джерел	0.38%
105	<a href="https://www.bibliofond.ru/view.aspx?id=818754">https://www.bibliofond.ru/view.aspx?id=818754</a>	2 джерела	0.37%
106	<a href="http://bumli.ru/referat/236428">http://bumli.ru/referat/236428</a>		0.37%

107	<a href="http://diplomba.ru/work/53824">http://diplomba.ru/work/53824</a>	2 джерела	0.37%
108	<a href="http://dspace.puet.edu.ua/bitstream/123456789/9672/1/%d0%94%d0%b8%d0%bf%d0%bb%d0%be%d0%bc%d0%bd%...">http://dspace.puet.edu.ua/bitstream/123456789/9672/1/%d0%94%d0%b8%d0%bf%d0%bb%d0%be%d0%bc%d0%bd%...</a>	7 джерел	0.37%
109	<a href="http://dspace.puet.edu.ua/bitstream/123456789/7824/1/Voronui_Kostiantun_Oleksiiiovuch-FKm-61%20%28z%29.pdf">http://dspace.puet.edu.ua/bitstream/123456789/7824/1/Voronui_Kostiantun_Oleksiiiovuch-FKm-61%20%28z%29.pdf</a>		0.36%
110	<a href="https://ir.nmu.org.ua/bitstream/handle/123456789/162523/%d0%9f%d0%97.pdf?isAllowed=y&amp;sequence=1">https://ir.nmu.org.ua/bitstream/handle/123456789/162523/%d0%9f%d0%97.pdf?isAllowed=y&amp;sequence=1</a>		0.36%
111	<a href="http://www.neuch.ru/referat/102337.html">http://www.neuch.ru/referat/102337.html</a>	2 джерела	0.36%
112	<a href="https://osvita.ua/vnz/reports/econom_pidpr/18888">https://osvita.ua/vnz/reports/econom_pidpr/18888</a>	11 джерел	0.35%
113	<a href="http://www.100balov.com/data/rus/Styudentski_materialij/2798.doc">http://www.100balov.com/data/rus/Styudentski_materialij/2798.doc</a>		0.35%
114	<a href="http://science.kpi.kharkov.ua/wp-content/uploads/2019/05/Tezisy-sbornika-chast-3_2019.pdf">http://science.kpi.kharkov.ua/wp-content/uploads/2019/05/Tezisy-sbornika-chast-3_2019.pdf</a>		0.35%
116	<a href="http://global-national.in.ua/archive/9-2016/50.pdf">http://global-national.in.ua/archive/9-2016/50.pdf</a>		0.35%
117	<a href="https://readbookz.net/pbooks/book-40/ru/chapter-2048">https://readbookz.net/pbooks/book-40/ru/chapter-2048</a>	3 джерела	0.34%
118	<a href="http://ir.nusta.edu.ua/bitstream/123456789/7643/3/7346_IR.pdf">http://ir.nusta.edu.ua/bitstream/123456789/7643/3/7346_IR.pdf</a>	11 джерел	0.33%
119	<a href="https://knowledge.allbest.ru/marketing/2c0a65635b2ac68a5d53b98521216c27_0.html">https://knowledge.allbest.ru/marketing/2c0a65635b2ac68a5d53b98521216c27_0.html</a>	2 джерела	0.33%
120	<a href="http://diplomba.ru/work/11041">http://diplomba.ru/work/11041</a>	2 джерела	0.33%
121	<a href="http://dspace.wunu.edu.ua/bitstream/316497/42237/1/%d0%92%d0%b0%d1%88%d0%ba%d1%96%d0%b2%20%d0%95...">http://dspace.wunu.edu.ua/bitstream/316497/42237/1/%d0%92%d0%b0%d1%88%d0%ba%d1%96%d0%b2%20%d0%95...</a>	2 джерела	0.33%
122	<a href="https://jarch.donnu.edu.ua/article/download/8674/8673">https://jarch.donnu.edu.ua/article/download/8674/8673</a>		0.33%
123	<a href="https://ir.nmu.org.ua/bitstream/handle/123456789/162630/%d0%97%d0%b0%d1%80%d1%83%d0%b1%d0%b0_072-16%d0%...">https://ir.nmu.org.ua/bitstream/handle/123456789/162630/%d0%97%d0%b0%d1%80%d1%83%d0%b1%d0%b0_072-16%d0%...</a>		0.32%
124	<a href="http://hzkv.com.ua/zagruz/ustav.doc">http://hzkv.com.ua/zagruz/ustav.doc</a>	7 джерел	0.32%
125	<a href="https://nmetau.edu.ua/file/chastina_1_2018.pdf">https://nmetau.edu.ua/file/chastina_1_2018.pdf</a>		0.32%
126	<a href="http://lv.niss.gov.ua/content/articles/files/mono_2012-d47ce.pdf">http://lv.niss.gov.ua/content/articles/files/mono_2012-d47ce.pdf</a>	5 джерел	0.32%
127	<a href="http://dspace.ksau.kherson.ua/bitstream/handle/123456789/5803/%d0%90%d0%ba%d1%82%d1%83%d0%b0%d0%bb%d1%8...">http://dspace.ksau.kherson.ua/bitstream/handle/123456789/5803/%d0%90%d0%ba%d1%82%d1%83%d0%b0%d0%bb%d1%8...</a>		0.32%
128	<a href="https://2dip.su/%D0%BA%D1%83%D1%80%D1%81%D0%BE%D0%B2%D1%8B%D0%B5_%D1%80%D0%B0%D0%B1%D0%BE%...">https://2dip.su/%D0%BA%D1%83%D1%80%D1%81%D0%BE%D0%B2%D1%8B%D0%B5_%D1%80%D0%B0%D0%B1%D0%BE%</a>		0.31%
130	<a href="http://dspace.oneu.edu.ua/jspui/bitstream/123456789/7034/1/%d0%97%d0%b1%d1%96%d1%80%d0%bd%d0%b8%d0%...">http://dspace.oneu.edu.ua/jspui/bitstream/123456789/7034/1/%d0%97%d0%b1%d1%96%d1%80%d0%bd%d0%b8%d0%...</a>	9 джерел	0.31%



131	<a href="http://www.pl-group.com.ua/?category_name=%D0%BA%D0%BE%D0%BD%D1%81%D1%83%D0%BB%D1%8C%D1%82%D0%B...">http://www.pl-group.com.ua/?category_name=%D0%BA%D0%BE%D0%BD%D1%81%D1%83%D0%BB%D1%8C%D1%82%D0%B...</a>	0.31%
132	<a href="http://www.uspich.com.ua/ua/articles/62-kved-2010">http://www.uspich.com.ua/ua/articles/62-kved-2010</a>	17 джерел 0.31%
133	<a href="https://er.chdtu.edu.ua/bitstream/ChSTU/909/1/monog%20Global%20Partnership.pdf">https://er.chdtu.edu.ua/bitstream/ChSTU/909/1/monog%20Global%20Partnership.pdf</a>	0.3%
134	<a href="https://knowledge.allbest.ru/economy/3c0b65625a2bc79a5c43b89521306c37_0.html">https://knowledge.allbest.ru/economy/3c0b65625a2bc79a5c43b89521306c37_0.html</a>	0.3%
135	<a href="https://www.bibliofond.ru/view.aspx?id=820823">https://www.bibliofond.ru/view.aspx?id=820823</a>	4 джерела 0.29%
136	<a href="https://elartu.tntu.edu.ua/bitstream/lib/29808/5/dyplom_Shavarska_Y_V_2019.pdf">https://elartu.tntu.edu.ua/bitstream/lib/29808/5/dyplom_Shavarska_Y_V_2019.pdf</a>	2 джерела 0.29%
137	<a href="http://bukvasha.ru/diplom/227457">http://bukvasha.ru/diplom/227457</a>	4 джерела 0.29%
138	<a href="http://dspace.tneu.edu.ua/bitstream/316497/17866/2/%D0%9F%D1%83%D0%BD%D1%8C.pdf">http://dspace.tneu.edu.ua/bitstream/316497/17866/2/%D0%9F%D1%83%D0%BD%D1%8C.pdf</a>	0.29%
139	<a href="https://studfile.net/preview/3269712">https://studfile.net/preview/3269712</a>	0.29%
140	<a href="http://dspace.tneu.edu.ua/bitstream/316497/1840/1/%D0%94%D0%B8%D1%81%D1%80%D1%82%D0%B0%D1%86%D">http://dspace.tneu.edu.ua/bitstream/316497/1840/1/%D0%94%D0%B8%D1%81%D1%80%D1%82%D0%B0%D1%86%D</a>	4 джерела 0.28%
141	<a href="http://lef.lviv.ua/files/archive/2013/05_2_2013.pdf">http://lef.lviv.ua/files/archive/2013/05_2_2013.pdf</a>	2 джерела 0.28%
142	<a href="http://um.co.ua/2/2-12/2-126124.html">http://um.co.ua/2/2-12/2-126124.html</a>	2 джерела 0.28%
143	<a href="http://100balov.com/data23/rus/Styudentski_materialij/2795.php">http://100balov.com/data23/rus/Styudentski_materialij/2795.php</a>	0.27%
144	<a href="https://ua-referat.com/%D0%9F%D1%80%D0%B0%D0%BA%D1%82%D0%B8%D0%BA%D0%B0_%D0%BD%D0%B0_%D">https://ua-referat.com/%D0%9F%D1%80%D0%B0%D0%BA%D1%82%D0%B8%D0%BA%D0%B0_%D0%BD%D0%B0_%D</a>	10 джерел 0.27%
145	<a href="https://er.knutd.edu.ua/bitstream/123456789/19404/1/Dyplom071_Slepchenko_Skrypnyk.pdf">https://er.knutd.edu.ua/bitstream/123456789/19404/1/Dyplom071_Slepchenko_Skrypnyk.pdf</a>	2 джерела 0.27%
146	<a href="https://econ.bobrodobro.ru/21760">https://econ.bobrodobro.ru/21760</a>	0.27%
147	<a href="http://4ua.co.ua/economy/zb3bd69a5d53a89421316d27_0.html">http://4ua.co.ua/economy/zb3bd69a5d53a89421316d27_0.html</a>	0.27%
148	<a href="http://ksau.kherson.ua/files/konferencii/%d0%9c%d1%96%d0%b6%d0%bd%d0%b0%d1%80%d0%be%d0%b4%d0%bd">http://ksau.kherson.ua/files/konferencii/%d0%9c%d1%96%d0%b6%d0%bd%d0%b0%d1%80%d0%be%d0%b4%d0%bd</a>	5 джерел 0.27%
149	<a href="http://um.co.ua/6/6-8/6-88990.html">http://um.co.ua/6/6-8/6-88990.html</a>	0.27%
150	<a href="https://fin.bobrodobro.ru/71486">https://fin.bobrodobro.ru/71486</a>	7 джерел 0.27%
151	<a href="https://www.bibliofond.ru/view.aspx?id=906832">https://www.bibliofond.ru/view.aspx?id=906832</a>	0.27%
152	<a href="https://ela.kpi.ua/handle/123456789/27323">https://ela.kpi.ua/handle/123456789/27323</a>	0.27%

153	<a href="http://dspace.wunu.edu.ua/bitstream/316497/23563/1/%D0%91%D1%83%D0%BB%D0%B8%D0%BD%20%D0%9E%D0%9F%D...">http://dspace.wunu.edu.ua/bitstream/316497/23563/1/%D0%91%D1%83%D0%BB%D0%B8%D0%BD%20%D0%9E%D0%9F%D...</a>	0.27%
154	<a href="http://oia.Intu.edu.ua/files/1037_Oblik_i_finansy_Ch_1.pdf">http://oia.Intu.edu.ua/files/1037_Oblik_i_finansy_Ch_1.pdf</a>	0.27%
155	<a href="https://ela.kpi.ua/bitstream/123456789/51920/1/Batyr_magistr.pdf">https://ela.kpi.ua/bitstream/123456789/51920/1/Batyr_magistr.pdf</a>	0.27%
156	<a href="https://pidru4niki.com/75046/menedzhment/upravlinnya_zapasami">https://pidru4niki.com/75046/menedzhment/upravlinnya_zapasami</a>	0.26%
157	<a href="http://feb.tsatu.edu.ua/wp-content/uploads/2021/05/Zbirnik-materialiv-konferentsiyi-22-23.04.21-TDATU-1.pdf">http://feb.tsatu.edu.ua/wp-content/uploads/2021/05/Zbirnik-materialiv-konferentsiyi-22-23.04.21-TDATU-1.pdf</a>	0.26%
158	<a href="http://dspace.kntu.kr.ua/jspui/handle/123456789/3894">http://dspace.kntu.kr.ua/jspui/handle/123456789/3894</a>	2 джерела 0.26%
159	<a href="https://www.pdaa.edu.ua/sites/default/files/node/1000/stkonf2017tom1-6chervnya.pdf">https://www.pdaa.edu.ua/sites/default/files/node/1000/stkonf2017tom1-6chervnya.pdf</a>	0.25%
160	<a href="http://iie.org.ua/wp-content/uploads/monografiyi/2016/2016_mono_Lyashenko_Kharazishvili.pdf">http://iie.org.ua/wp-content/uploads/monografiyi/2016/2016_mono_Lyashenko_Kharazishvili.pdf</a>	10 джерел 0.25%
161	<a href="https://studfile.net/preview/5183650/page:5">https://studfile.net/preview/5183650/page:5</a>	0.25%
162	<a href="http://uniep.km.ua/upload-files/ 4_2013.pdf">http://uniep.km.ua/upload-files/ 4_2013.pdf</a>	0.25%
163	<a href="https://d6scj24zvfbo.cloudfront.net/12ac69b5c0bec343f11779551473023e/200000438-4c8854c886/%2078-4.pdf?ph=0a30397da1">https://d6scj24zvfbo.cloudfront.net/12ac69b5c0bec343f11779551473023e/200000438-4c8854c886/%2078-4.pdf?ph=0a30397da1</a>	0.25%
164	<a href="https://naurok.com.ua/perelik-praktichnih-zavdan-z-navchalno-disciplini-ekonomika-pidpriemstv-riznih-tipiv-73925.h">https://naurok.com.ua/perelik-praktichnih-zavdan-z-navchalno-disciplini-ekonomika-pidpriemstv-riznih-tipiv-73925.h</a>	2 джерела 0.25%
165	<a href="https://core.ac.uk/download/185694958.pdf">https://core.ac.uk/download/185694958.pdf</a>	3 джерела 0.25%
166	<a href="https://economyandsociety.in.ua/index.php/journal/article/download/993/952">https://economyandsociety.in.ua/index.php/journal/article/download/993/952</a>	0.25%
167	<a href="http://eir.nuos.edu.ua/xmlui/bitstream/handle/123456789/3717/Kuznietsov%20-%20magister.pdf.pdf?isAllowed=y&amp;sequence=1">http://eir.nuos.edu.ua/xmlui/bitstream/handle/123456789/3717/Kuznietsov%20-%20magister.pdf.pdf?isAllowed=y&amp;sequence=1</a>	0.25%
168	<a href="https://www.bibliofond.ru/view.aspx?id=815684">https://www.bibliofond.ru/view.aspx?id=815684</a>	0.25%
169	<a href="https://www.bestreferat.ru/referat-192649.html">https://www.bestreferat.ru/referat-192649.html</a>	4 джерела 0.25%
170	<a href="https://www.stud24.ru/finance/tovaristvo-z-obmezheniju-vdpovdalnstju-nvesticjnopromislova/98776-295092-page6.html">https://www.stud24.ru/finance/tovaristvo-z-obmezheniju-vdpovdalnstju-nvesticjnopromislova/98776-295092-page6.html</a>	0.24%
171	<a href="http://dspace.puet.edu.ua/bitstream/123456789/7829/1/Melnyk_Anastasiya_Sergiyvna-FKm-61%20%28z%29.pdf">http://dspace.puet.edu.ua/bitstream/123456789/7829/1/Melnyk_Anastasiya_Sergiyvna-FKm-61%20%28z%29.pdf</a>	0.24%
172	<a href="http://dspace.puet.edu.ua/handle/123456789/8027">http://dspace.puet.edu.ua/handle/123456789/8027</a>	0.24%
173	<a href="https://www.udau.edu.ua/assets/files/zbirniki/students/2013/chastina4ekonom.pdf">https://www.udau.edu.ua/assets/files/zbirniki/students/2013/chastina4ekonom.pdf</a>	0.23%
174	<a href="http://dspace.lgnau.edu.ua/xmlui/bitstream/handle/123456789/522/6.030601_19_medvedeva_original_09042020_154426.pdf?...">http://dspace.lgnau.edu.ua/xmlui/bitstream/handle/123456789/522/6.030601_19_medvedeva_original_09042020_154426.pdf?...</a>	0.23%

175	<a href="http://elib.hduht.edu.ua/bitstream/123456789/1864/1/%D0%9F%D0%BE%D1%81%D1%96%D0%B1%D0%BD%D0%B8%D0%B...">http://elib.hduht.edu.ua/bitstream/123456789/1864/1/%D0%9F%D0%BE%D1%81%D1%96%D0%B1%D0%BD%D0%B8%D0%B...</a>	0.23%
176	<a href="http://ep3.nuwm.edu.ua/20055">http://ep3.nuwm.edu.ua/20055</a>	0.23%
177	<a href="https://elartu.tntu.edu.ua/bitstream/lib/28071/1/%d0%a2%d0%b5%d0%b7%d0%b019_05.04.19_kaf_EF.pdf">https://elartu.tntu.edu.ua/bitstream/lib/28071/1/%d0%a2%d0%b5%d0%b7%d0%b019_05.04.19_kaf_EF.pdf</a>	3 джерела 0.23%
179	<a href="https://fin.bobrodobro.ru/10854">https://fin.bobrodobro.ru/10854</a>	4 джерела 0.23%
180	<a href="https://eae.com.ua/images/pdf/zbornik/1v.pdf">https://eae.com.ua/images/pdf/zbornik/1v.pdf</a>	0.22%
181	<a href="http://dspace.puet.edu.ua/bitstream/123456789/7826/1/Cidulkina_Viktoria_Mukolaivna-FKm-61%28z%29.pdf">http://dspace.puet.edu.ua/bitstream/123456789/7826/1/Cidulkina_Viktoria_Mukolaivna-FKm-61%28z%29.pdf</a>	0.22%
182	<a href="http://www.referatmix.ru/referats/104/referatmix_124807.htm">http://www.referatmix.ru/referats/104/referatmix_124807.htm</a>	9 джерел 0.22%
183	<a href="http://elib.nakkkim.edu.ua/bitstream/handle/123456789/64/%d0%94%d0%be%d1%86.%d0%9a%d0%be%d0%b2%d0%b0%d...">http://elib.nakkkim.edu.ua/bitstream/handle/123456789/64/%d0%94%d0%be%d1%86.%d0%9a%d0%be%d0%b2%d0%b0%d...</a>	0.22%
184	<a href="https://hpt-kld.ru/shkala-psihologicheskogo-stressa-psm-25-lemura-tese-filliona">https://hpt-kld.ru/shkala-psihologicheskogo-stressa-psm-25-lemura-tese-filliona</a>	2 джерела 0.21%
185	<a href="https://www.hneu.edu.ua/wp-content/uploads/2020/11/MV-05-06-2020.pdf">https://www.hneu.edu.ua/wp-content/uploads/2020/11/MV-05-06-2020.pdf</a>	0.21%
186	<a href="http://dodiplom.ru/ready/73155">http://dodiplom.ru/ready/73155</a>	0.21%
187	<a href="https://dspace.lvduvs.edu.ua/bitstream/1234567890/5131/1/Soroka.pdf">https://dspace.lvduvs.edu.ua/bitstream/1234567890/5131/1/Soroka.pdf</a>	3 джерела 0.21%
188	<a href="https://yamiki.ru/item/72343">https://yamiki.ru/item/72343</a>	0.21%
189	<a href="https://lektsii.org/13-4823.html">https://lektsii.org/13-4823.html</a>	0.21%
190	<a href="http://um.co.ua/8/8-16/8-167663.html">http://um.co.ua/8/8-16/8-167663.html</a>	0.21%
191	<a href="http://dspace.wunu.edu.ua/bitstream/316497/969/1/Savchak%20M.M.%2C%20MUNzmi-51_.pdf">http://dspace.wunu.edu.ua/bitstream/316497/969/1/Savchak%20M.M.%2C%20MUNzmi-51_.pdf</a>	7 джерел 0.2%
192	<a href="https://economy.kpi.ua/files/files/42_kpi_2012.doc">https://economy.kpi.ua/files/files/42_kpi_2012.doc</a>	2 джерела 0.2%
193	<a href="http://library.nusta.edu.ua/depository/%d0%9c%d0%b5%d1%82%d0%be%d0%b4%d0%b8%d1%87%d0%bdi%20%d0%">http://library.nusta.edu.ua/depository/%d0%9c%d0%b5%d1%82%d0%be%d0%b4%d0%b8%d1%87%d0%bdi%20%d0%</a>	4 джерела 0.2%
194	<a href="http://essuir.sumdu.edu.ua/handle/123456789/74736">http://essuir.sumdu.edu.ua/handle/123456789/74736</a>	3 джерела 0.2%
195	<a href="http://www.ni.biz.ua/2/2_2/2_29982_politika-upravleniya-denezhnimi-aktivami-predpriyatiya.html">http://www.ni.biz.ua/2/2_2/2_29982_politika-upravleniya-denezhnimi-aktivami-predpriyatiya.html</a>	0.2%
196	<a href="http://5rik.ru/better/article-110196.php">http://5rik.ru/better/article-110196.php</a>	0.2%
197	<a href="http://oia.lntu.edu.ua/files/Zb_nauk_prats_2010_Chastina_1.pdf">http://oia.lntu.edu.ua/files/Zb_nauk_prats_2010_Chastina_1.pdf</a>	0.19%



220	<a href="http://econmgmt.uipa.edu.ua/wp-content/uploads/2021/02/%D0%94%D0%B0%D0%B2%D0%B8%D0%B4%D0%BE%D0%...">http://econmgmt.uipa.edu.ua/wp-content/uploads/2021/02/%D0%94%D0%B0%D0%B2%D0%B8%D0%B4%D0%BE%D0%...</a>	4 джерела	0.15%
221	<a href="https://nuos.edu.ua/wp-content/uploads/2021/12/Konf_Ukraina_morska_derzava.pdf">https://nuos.edu.ua/wp-content/uploads/2021/12/Konf_Ukraina_morska_derzava.pdf</a>		0.15%
222	<a href="http://economyandsociety.in.ua/journals/16_ukr/7.pdf">http://economyandsociety.in.ua/journals/16_ukr/7.pdf</a>		0.15%
223	<a href="http://dspace.nuft.edu.ua/bitstream/123456789/24917/4/Fin_analiz.pdf">http://dspace.nuft.edu.ua/bitstream/123456789/24917/4/Fin_analiz.pdf</a>		0.15%
224	<a href="https://myreferatik.in.ua/work/8136432/sistema-metodiv-spravovanih-na-zabezpecenna">https://myreferatik.in.ua/work/8136432/sistema-metodiv-spravovanih-na-zabezpecenna</a>	2 джерела	0.14%
225	<a href="http://www.ksau.kherson.ua/files/konferencii/%D0%9C%D0%B0%D1%82%D0%B5%D1%80%D1%96%D0%B0%D0%BB...">http://www.ksau.kherson.ua/files/konferencii/%D0%9C%D0%B0%D1%82%D0%B5%D1%80%D1%96%D0%B0%D0%BB...</a>	3 джерела	0.14%
226	<a href="http://dspace.puet.edu.ua/handle/123456789/10366">http://dspace.puet.edu.ua/handle/123456789/10366</a>	3 джерела	0.13%
227	<a href="http://lutsk-ntu.com.ua/sites/default/files/vahovich_management_2014_print2_1.pdf">http://lutsk-ntu.com.ua/sites/default/files/vahovich_management_2014_print2_1.pdf</a>	12 джерел	0.13%
228	<a href="http://shpargalka.org.ua/r/1/1932.html">http://shpargalka.org.ua/r/1/1932.html</a>	12 джерел	0.13%
230	<a href="http://4ua.co.ua/economy/ra2bc68b5c43a88421216d37_5.html">http://4ua.co.ua/economy/ra2bc68b5c43a88421216d37_5.html</a>		0.13%
231	<a href="https://core.ac.uk/download/pdf/197268921.pdf">https://core.ac.uk/download/pdf/197268921.pdf</a>	2 джерела	0.13%
232	<a href="https://essuir.sumdu.edu.ua/handle/123456789/83960">https://essuir.sumdu.edu.ua/handle/123456789/83960</a>		0.13%
233	<a href="https://elartu.tntu.edu.ua/bitstream/lib/38648/1/dyplom_Bunyak%20M_R_2022.pdf">https://elartu.tntu.edu.ua/bitstream/lib/38648/1/dyplom_Bunyak%20M_R_2022.pdf</a>	2 джерела	0.13%
234	<a href="http://elib.hduht.edu.ua/bitstream/123456789/286/1/%D1%8D%D0%BA.%D0%BB%D0%BE%D0%BA.%D0%9A%D0%BE%D0%...">http://elib.hduht.edu.ua/bitstream/123456789/286/1/%D1%8D%D0%BA.%D0%BB%D0%BE%D0%BA.%D0%9A%D0%BE%D0%...</a>		0.13%
235	<a href="https://ir.nmu.org.ua/bitstream/handle/123456789/162638/%d0%9c%d0%b0%d0%bd%d1%83%d0%ba%d1%8f%d0%bd_072-1...">https://ir.nmu.org.ua/bitstream/handle/123456789/162638/%d0%9c%d0%b0%d0%bd%d1%83%d0%ba%d1%8f%d0%bd_072-1...</a>		0.12%
236	<a href="https://er.nau.edu.ua/handle/NAU/46973">https://er.nau.edu.ua/handle/NAU/46973</a>	3 джерела	0.12%
237	<a href="http://ir.znau.edu.ua/jspui/bitstream/123456789/9215/5/zb_MACE_2017_232.pdf">http://ir.znau.edu.ua/jspui/bitstream/123456789/9215/5/zb_MACE_2017_232.pdf</a>		0.12%
238	<a href="http://www.portalero.ru/antikrizisnyj_menedzhment/oblik_gotivkovix_ta_kasovix_operacij.html">http://www.portalero.ru/antikrizisnyj_menedzhment/oblik_gotivkovix_ta_kasovix_operacij.html</a>		0.12%
239	<a href="http://ubs.edu.ua/images/2016/PDF/diser_gomkalo.pdf">http://ubs.edu.ua/images/2016/PDF/diser_gomkalo.pdf</a>		0.12%
240	<a href="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...">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...</a>		0.12%
241	<a href="https://www.essuir.sumdu.edu.ua/bitstream-download/123456789/81704/1/Dron_mag_rob.pdf">https://www.essuir.sumdu.edu.ua/bitstream-download/123456789/81704/1/Dron_mag_rob.pdf</a>	2 джерела	0.12%
242	<a href="https://referatss.com.ua/work/ocinka-konkurentospromozhnosti">https://referatss.com.ua/work/ocinka-konkurentospromozhnosti</a>		0.11%

243	<a href="https://archer.chnu.edu.ua/bitstream/handle/123456789/4226/econ_2022_128.pdf?isAllowed=y&amp;sequence=1">https://archer.chnu.edu.ua/bitstream/handle/123456789/4226/econ_2022_128.pdf?isAllowed=y&amp;sequence=1</a>	4 джерела	0.11%
244	<a href="https://www.pdaa.edu.ua/content/naukovi-publikaciyi-zdobuvachiv-vyshchoyi-osvity-opp-pravoznavstvo">https://www.pdaa.edu.ua/content/naukovi-publikaciyi-zdobuvachiv-vyshchoyi-osvity-opp-pravoznavstvo</a>		0.11%
245	<a href="https://ela.kpi.ua/handle/123456789/42361">https://ela.kpi.ua/handle/123456789/42361</a>	2 джерела	0.11%
246	<a href="http://www.repository.hneu.edu.ua/bitstream/123456789/18549/1/2017-%D0%91%D0%B5%D1%80%D0%B5%D1%81%D1%82...">http://www.repository.hneu.edu.ua/bitstream/123456789/18549/1/2017-%D0%91%D0%B5%D1%80%D0%B5%D1%81%D1%82...</a>		0.11%
247	<a href="http://eadnurt.diit.edu.ua/bitstream/123456789/12862/1/Schetinina_dyp_2020.pdf">http://eadnurt.diit.edu.ua/bitstream/123456789/12862/1/Schetinina_dyp_2020.pdf</a>		0.11%
248	<a href="https://ua-referat.com/uploaded/konkurentospromoiniste-produkciyi-pidpriyemstva-ta-shlyahi-yiy/index1.html">https://ua-referat.com/uploaded/konkurentospromoiniste-produkciyi-pidpriyemstva-ta-shlyahi-yiy/index1.html</a>		0.11%
249	<a href="http://elar.kpnu.edu.ua/xmlui/bitstream/handle/123456789/4308/Rybukh-N.I.-Ukrb1%e2%80%93M18-free.pdf?isAllowed=y&amp;s...">http://elar.kpnu.edu.ua/xmlui/bitstream/handle/123456789/4308/Rybukh-N.I.-Ukrb1%e2%80%93M18-free.pdf?isAllowed=y&amp;s...</a>		0.11%
250	<a href="http://essuir.sumdu.edu.ua/handle/123456789/36654">http://essuir.sumdu.edu.ua/handle/123456789/36654</a>		0.11%
251	<a href="https://ua-referat.com/%D0%90%D0%BD%D0%B0%D0%BB%D1%96%D0%B7_%D1%84%D1%96%D0%BD%D0%B0%D0%BD%...">https://ua-referat.com/%D0%90%D0%BD%D0%B0%D0%BB%D1%96%D0%B7_%D1%84%D1%96%D0%BD%D0%B0%D0%BD%...</a>		0.11%
252	<a href="https://biem.sumdu.edu.ua/images/stories/sc_autoref/2001/2001_02_ken.pdf">https://biem.sumdu.edu.ua/images/stories/sc_autoref/2001/2001_02_ken.pdf</a>		0.11%
253	<a href="http://pdatu.edu.ua/images/naukova-miznarodna-diyalnist/svr/dis_vas.pdf">http://pdatu.edu.ua/images/naukova-miznarodna-diyalnist/svr/dis_vas.pdf</a>		0.11%
254	<a href="http://dspace.idgu.edu.ua/xmlui/bitstream/handle/123456789/1855/%d0%a1%d0%be%d1%80%d0%be%d0%ba%d0%">http://dspace.idgu.edu.ua/xmlui/bitstream/handle/123456789/1855/%d0%a1%d0%be%d1%80%d0%be%d0%ba%d0%</a>	2 джерела	0.11%
256	<a href="https://dspace.uzhnu.edu.ua/jspui/bitstream/lib/35421/1/Konferenc_Tbilisi_2016.pdf">https://dspace.uzhnu.edu.ua/jspui/bitstream/lib/35421/1/Konferenc_Tbilisi_2016.pdf</a>	2 джерела	0.09%
257	<a href="http://www.kspu.edu/FileDownload.ashx/%D0%97%D0%B1%D1%96%D1%80%D0%BD%D0%B8%D0%BA%20%D0%BA">http://www.kspu.edu/FileDownload.ashx/%D0%97%D0%B1%D1%96%D1%80%D0%BD%D0%B8%D0%BA%20%D0%BA</a>	4 джерела	0.09%
258	<a href="http://dspace.wunu.edu.ua/bitstream/316497/16650/1/%D0%93%D0%B5%D1%80%D1%83%D0%BD%20%D0%9B.%D0">http://dspace.wunu.edu.ua/bitstream/316497/16650/1/%D0%93%D0%B5%D1%80%D1%83%D0%BD%20%D0%9B.%D0</a>	3 джерела	0.09%
259	<a href="https://pl.uu.edu.ua/wp-content/uploads/2022/03/%D0%97%D0%B1%D1%96%D1%80%D0%BD%D0%B8%D0%BA_%D0">https://pl.uu.edu.ua/wp-content/uploads/2022/03/%D0%97%D0%B1%D1%96%D1%80%D0%BD%D0%B8%D0%BA_%D0</a>	7 джерел	0.09%
260	<a href="http://www.investplan.com.ua/pdf/12_2012/11.pdf">http://www.investplan.com.ua/pdf/12_2012/11.pdf</a>		0.09%
261	<a href="https://www.essuir.sumdu.edu.ua/bitstream/123456789/52572/6/Andrieieva_Rol_analizu_potochnoi.pdf">https://www.essuir.sumdu.edu.ua/bitstream/123456789/52572/6/Andrieieva_Rol_analizu_potochnoi.pdf</a>		0.09%
262	<a href="http://elib.nakkkim.edu.ua/bitstream/handle/123456789/82/%d0%9f%d1%80%d0%be%d1%84.%d0%a8%d0%bc%d0%be%d1...">http://elib.nakkkim.edu.ua/bitstream/handle/123456789/82/%d0%9f%d1%80%d0%be%d1%84.%d0%a8%d0%bc%d0%be%d1...</a>		0.08%
264	<a href="http://elibrary.kdpu.edu.ua/bitstream/123456789/3534/1/%D0%93%D0%B0%D0%BB%D0%B0%D1%88%D0%B0_%D0%92_%D...">http://elibrary.kdpu.edu.ua/bitstream/123456789/3534/1/%D0%93%D0%B0%D0%BB%D0%B0%D1%88%D0%B0_%D0%92_%D...</a>		0.07%
265	<a href="https://rectorate.ru/2019/11/oblik-rozraxunkiv-z-postachalnikami-i-pidryadnikami-na-pidpriyemstvi">https://rectorate.ru/2019/11/oblik-rozraxunkiv-z-postachalnikami-i-pidryadnikami-na-pidpriyemstvi</a>	3 джерела	0.07%
266	<a href="http://eprints.kname.edu.ua/42835">http://eprints.kname.edu.ua/42835</a>	2 джерела	0.07%

267	<a href="https://ela.kpi.ua/bitstream/123456789/46384/1/Braevskii_magistr.pdf">https://ela.kpi.ua/bitstream/123456789/46384/1/Braevskii_magistr.pdf</a>	2 джерела	0.07%
268	<a href="https://ela.kpi.ua/handle/123456789/46381">https://ela.kpi.ua/handle/123456789/46381</a>	2 джерела	0.07%
269	<a href="http://dspace.oneu.edu.ua/jspui/bitstream/123456789/1870/1/%d0%a8%d0%bb%d1%8f%d1%85%d0%b8%20%d0%b4%d0%b...">http://dspace.oneu.edu.ua/jspui/bitstream/123456789/1870/1/%d0%a8%d0%bb%d1%8f%d1%85%d0%b8%20%d0%b4%d0%b...</a>		0.07%
270	<a href="https://ecj.oa.edu.ua/articles/2017/31/14.pdf">https://ecj.oa.edu.ua/articles/2017/31/14.pdf</a>	3 джерела	0.07%
271	<a href="https://ela.kpi.ua/bitstream/123456789/38384/1/Gavrysh_dys.pdf">https://ela.kpi.ua/bitstream/123456789/38384/1/Gavrysh_dys.pdf</a>		0.07%
272	<a href="https://dspace.dsau.dp.ua/bitstream/123456789/3225/1/%d0%a2_2-01.pdf">https://dspace.dsau.dp.ua/bitstream/123456789/3225/1/%d0%a2_2-01.pdf</a>	3 джерела	0.06%
273	<a href="http://ekmair.ukma.edu.ua/bitstream/handle/123456789/20963/Mordas_Bakalavska_robota.pdf?isAllowed=y&amp;sequence=1">http://ekmair.ukma.edu.ua/bitstream/handle/123456789/20963/Mordas_Bakalavska_robota.pdf?isAllowed=y&amp;sequence=1</a>		0.06%
274	<a href="http://elar.khmnu.edu.ua/jspui/bitstream/123456789/12563/1/%d0%9a%d0%92%d0%a0%20%d0%9c%d0%b0%d1%82%d0%...">http://elar.khmnu.edu.ua/jspui/bitstream/123456789/12563/1/%d0%9a%d0%92%d0%a0%20%d0%9c%d0%b0%d1%82%d0%...</a>		0.06%
275	<a href="https://jarch.donnu.edu.ua/article/download/9863/9783">https://jarch.donnu.edu.ua/article/download/9863/9783</a>	5 джерел	0.06%
276	<a href="https://kmaecm.edu.ua/wp-content/uploads/2021/06/actual-trends-of-modern-scientific-research_munich-2021.pdf">https://kmaecm.edu.ua/wp-content/uploads/2021/06/actual-trends-of-modern-scientific-research_munich-2021.pdf</a>	2 джерела	0.06%
277	<a href="https://ela.kpi.ua/handle/123456789/23087">https://ela.kpi.ua/handle/123456789/23087</a>		0.06%
278	<a href="http://journals.khnu.km.ua/vestnik/wp-content/uploads/2021/01/VKNU-ES-2020-N-4-T1-284.pdf">http://journals.khnu.km.ua/vestnik/wp-content/uploads/2021/01/VKNU-ES-2020-N-4-T1-284.pdf</a>	2 джерела	0.06%
279	<a href="https://ua-referat.com/%D0%9A%D1%80%D0%B5%D0%B4%D0%B8%D1%82%D0%BD%D0%B8%D0%B9_%D0%BC%D0">https://ua-referat.com/%D0%9A%D1%80%D0%B5%D0%B4%D0%B8%D1%82%D0%BD%D0%B8%D0%B9_%D0%BC%D0</a>	12 джерел	0.06%
280	<a href="https://jarch.donnu.edu.ua/article/download/9500/9431">https://jarch.donnu.edu.ua/article/download/9500/9431</a>		0.05%
281	<a href="http://elar.tsatu.edu.ua/bitstream/123456789/15447/1/%D0%90%D0%B8%CC%86%D0%B1%D1%94%D1%82%D0%BE%D0%B...">http://elar.tsatu.edu.ua/bitstream/123456789/15447/1/%D0%90%D0%B8%CC%86%D0%B1%D1%94%D1%82%D0%BE%D0%B...</a>		0.05%
282	<a href="http://pdf.lib.vntu.edu.ua/books/%D0%95%D0%BB%D0%B5%D0%BA%D1%82%D1%80%D0%BE%D0%BD%D0%BD%D1">http://pdf.lib.vntu.edu.ua/books/%D0%95%D0%BB%D0%B5%D0%BA%D1%82%D1%80%D0%BE%D0%BD%D0%BD%D1</a>	2 джерела	0.05%
283	<a href="https://ppt-online.org/193149">https://ppt-online.org/193149</a>		0.05%
284	<a href="http://dspace.kntu.kr.ua/jspui/handle/123456789/3450">http://dspace.kntu.kr.ua/jspui/handle/123456789/3450</a>		0.05%
285	<a href="http://dspace.oneu.edu.ua/jspui/bitstream/123456789/9274/1/%d0%9f%d0%be%d0%b4%d0%b0%d1%82%d0%ba%d0%be%d...">http://dspace.oneu.edu.ua/jspui/bitstream/123456789/9274/1/%d0%9f%d0%be%d0%b4%d0%b0%d1%82%d0%ba%d0%be%d...</a>		0.05%
286	<a href="https://buklib.net/books/27626">https://buklib.net/books/27626</a>		0.05%
287	<a href="https://intersci.eu/wp-content/uploads/2023/02/Comprehension_of_the_multidimensionality_phenomenon_of_knowledge.pdf">https://intersci.eu/wp-content/uploads/2023/02/Comprehension_of_the_multidimensionality_phenomenon_of_knowledge.pdf</a>		0.05%
288	<a href="http://lib.iitta.gov.ua/106597/1/Kochubey_O.S._Disertatsiya.pdf">http://lib.iitta.gov.ua/106597/1/Kochubey_O.S._Disertatsiya.pdf</a>	2 джерела	0.05%

289	<a href="http://4ua.co.ua/economy/ya3ac69b5c43a89521306c36_0.html">http://4ua.co.ua/economy/ya3ac69b5c43a89521306c36_0.html</a>		0.05%
290	<a href="http://inmad.vntu.edu.ua/portal/static/A2D1B259-3B36-4D73-B570-3BA406D1FE8F.docx">http://inmad.vntu.edu.ua/portal/static/A2D1B259-3B36-4D73-B570-3BA406D1FE8F.docx</a>	2 джерела	0.05%
291	<a href="http://elartu.tntu.edu.ua/bitstream/lib/29651/5/diplom_Nehoda_O_V_2019.pdf">http://elartu.tntu.edu.ua/bitstream/lib/29651/5/diplom_Nehoda_O_V_2019.pdf</a>	10 джерел	0.05%
292	<a href="http://elar.khnu.km.ua/jspui/bitstream/123456789/1434/1/index.pdf">http://elar.khnu.km.ua/jspui/bitstream/123456789/1434/1/index.pdf</a>		0.05%
293	<a href="https://nubip.edu.ua/sites/default/files/u295/monografiya_2018_determinanti.pdf">https://nubip.edu.ua/sites/default/files/u295/monografiya_2018_determinanti.pdf</a>	2 джерела	0.05%
294	<a href="https://ena.lpnu.ua/items/d451d16e-dbfd-44c7-ab9f-2e61ba5e05ca">https://ena.lpnu.ua/items/d451d16e-dbfd-44c7-ab9f-2e61ba5e05ca</a>		0.05%
295	<a href="http://4ua.co.ua/economy/sb2ac69b4d53b88421206d27_0.html">http://4ua.co.ua/economy/sb2ac69b4d53b88421206d27_0.html</a>		0.05%
296	<a href="https://www.smida.gov.ua/db/emitent/year/xml/showform/23603/156/templ">https://www.smida.gov.ua/db/emitent/year/xml/showform/23603/156/templ</a>	3 джерела	0.05%

Джерела з Бібліотеки

50

7	Студентська робота	ID файлу: 1010387444	Навчальний заклад: Open International University of Human Deve...	5 Джерела	1.3%
14	Студентська робота	ID файлу: 1013574833	Навчальний заклад: Open International University of Human Deve...	6 Джерела	1.08%
15	Студентська робота	ID файлу: 1013583250	Навчальний заклад: Open International University of Human Deve...	3 Джерела	1.08%
17	Студентська робота	ID файлу: 1010104659	Навчальний заклад: Open International University of Human Deve...	2 Джерела	1.01%
22	Студентська робота	ID файлу: 1006375949	Навчальний заклад: Open International University of Human Deve...		0.96%
24	Студентська робота	ID файлу: 1013281837	Навчальний заклад: Open International University of Human Deve...		0.93%
27	Студентська робота	ID файлу: 1010111650	Навчальний заклад: Open International University of Human Deve...	5 Джерела	0.87%
30	Студентська робота	ID файлу: 1013478325	Навчальний заклад: Open International University of Human Deve...	8 Джерела	0.84%
31	Студентська робота	ID файлу: 1010101397	Навчальний заклад: Open International University of Human Deve...		0.82%
39	Студентська робота	ID файлу: 1011549154	Навчальний заклад: Open International University of Human Deve...		0.7%
43	Студентська робота	ID файлу: 1009988984	Навчальний заклад: Open International University of Human Deve...		0.67%
44	Студентська робота	ID файлу: 1012605262	Навчальний заклад: Open International University of Human Deve...		0.65%
50	Студентська робота	ID файлу: 1009638321	Навчальний заклад: Open International University of Human Deve...		0.62%



51	Студентська робота	ID файлу: 1013694406	Навчальний заклад: Open International University of Human Deve...	0.62%
55	Студентська робота	ID файлу: 1010186155	Навчальний заклад: Open International University of Human Deve...	0.6%
67	Студентська робота	ID файлу: 1013680385	Навчальний заклад: Open International University of Human Deve...	0.54%
71	Студентська робота	ID файлу: 1009988997	Навчальний заклад: Open International University of Human Deve...	0.51%
74	Студентська робота	ID файлу: 1010999907	Навчальний заклад: Open International University of Human Deve...	0.5%
75	Студентська робота	ID файлу: 1013753423	Навчальний заклад: Open International University of Human Deve...	0.5%
84	Студентська робота	ID файлу: 1010617728	Навчальний заклад: Open International University of Human Deve...	0.46%
115	Студентська робота	ID файлу: 1013499760	Навчальний заклад: Open International University of Human Deve...	0.35%
129	Студентська робота	ID файлу: 1014329164	Навчальний заклад: Open International University of Human Deve...	0.31%
178	Студентська робота	ID файлу: 1009422122	Навчальний заклад: Open International University of Human Deve...	0.23%
229	Студентська робота	ID файлу: 1013522282	Навчальний заклад: Open International University of Human Deve...	0.13%
255	Студентська робота	ID файлу: 1010050408	Навчальний заклад: Open International University of Human Deve...	0.11%
263	Студентська робота	ID файлу: 1014355261	Навчальний заклад: Open International University of Human Deve...	0.07%
297	Студентська робота	ID файлу: 1010175374	Навчальний заклад: Open International University of Human Deve...	0.05%