

**МІНІСТЕРСТВО ОСВІТИ І НАУКИ УКРАЇНИ
КИЇВСЬКИЙ НАЦІОНАЛЬНИЙ ЕКОНОМІЧНИЙ УНІВЕРСИТЕТ
ІМЕНІ ВАДИМА ГЕТЬМАНА**

Факультет економіки та управління
Кафедра бізнес-економіки та підприємництва

Рівень вищої освіти другий (магістерський)
Галузь знань 05 «Соціальні та поведінкові науки»
Спеціальність 051 «Економіка»
Освітньо-професійна програма «Бізнес-економіка»

Денна форма навчання

**КВАЛІФІКАЦІЙНА МАГІСТЕРСЬКА РОБОТА
ПРОЦЕНКО ОЛЕКСІЯ ОЛЕГОВИЧА**

на тему: «Обґрунтування проекту підвищення конкурентоспроможності
підприємства»

*Робота виконана з дотриманням основних принципів та фундаментальних
цінностей академічної доброчесності _____ Проценко О.О.*

Науковий керівник:
док. екон. наук, проф.
_____ Лігоненко Л.О.

Робота допущена до захисту в ЕК «__»_____20__ р. протокол № __

Зав. кафедри бізнес-економіки
та підприємництва,
докт. екон. наук, проф.

І.М. Рєпіна

Київ 2022

ЗМІСТ

ВСТУП.....	2
РОЗДІЛ 1 ТЕОРЕТИКО-МЕТОДИЧНІ АСПЕКТИ КОНКУРЕНТОСПРОМОЖНОСТІ ПІДПРИЄМСТВА	6
1.1 Поняття та економічний зміст конкурентоспроможності підприємства	6
1.2 Методи оцінки конкурентоспроможності підприємства	15
РОЗДІЛ 2. ОЦІНКА КОНКУРЕНТОСПРОМОЖНОСТІ ПРАТ «КЕРАМПРОМ»	23
2.1 Загальна характеристика та аналіз основних показників діяльності ПрАТ «Керампром»	23
2.2 Аналіз зовнішнього та внутрішнього середовища підприємства	35
2.3 Оцінка конкурентоспроможності ПрАТ «Керампром» на ринку гірничодобувної промисловості	43
РОЗДІЛ 3 ОБГРУНТУВАННЯ ПРОЕКТУ ПІДВИЩЕННЯ КОНКУРЕНТОСПРОМОЖНОСТІ ПРАТ «КЕРАМПРОМ»	52
3.1.Визначення цільових орієнтирів підвищення рівня конкурентоспроможності ПрАТ «Керампром»	52
3.2 Обґрунтування проекту підвищення конкурентоспроможності підприємства	59
3.3 Оцінка економічної ефективності впровадження запропонованих заходів з підвищення конкурентоспроможності ПрАТ «Керампром»	64
ВИСНОВКИ	69
СПИСОК ВИКОРИСТАНИХ ДЖЕРЕЛ	73
ДОДАТКИ	78

ВСТУП

Актуальність теми дослідження. Будь-яке підприємство, починаючи з моменту свого створення та протягом всього терміну функціонування намагається досягти найкращої конкурентної позиції на ринку. В умовах конкурентної боротьби, суб'єкт підприємництва прагне отримати та збільшити прибуток, до того ж, більш повно задовольнити потреби споживачів продукції або послуг, які швидко змінюються.

Актуальність дослідження конкурентоспроможності зумовлюється наступними причинами. По-перше, на сучасному етапі розвитку ринкових відносин, коли відбувається зростання ролі споживачів, ризику та невизначеності умов функціонування підприємств, збільшується рівень залежності від маркетингового середовища, зростає конкурентна боротьба за ринки збуту товарів, відповідно особливої актуальності набуває проблема забезпечення конкурентоспроможності підприємств. По-друге, для того, щоб сьогодні успішно функціонувати на певному ринку, підприємству необхідно комплексно вирішувати щоденні проблеми стратегічного та тактичного характеру, які пов'язані з управлінською реакцією на зміни у зовнішньому та внутрішньому середовищі. В контексті зазначеного вище тема даної магістерської кваліфікаційної роботи є надзвичайно актуальною.

Теоретичні та практичні аспекти конкурентоспроможності були предметом дослідження багатьох науковців, зокрема: Ж. Ламбена, М. Портера, Ф.Котлера, В. Д. Базилевич, Л.В.Балабанова, З.С. Варналій, В.М. Геєць, Б.Є. Кваснюк, С.К. Реверчук, А.В. Шегда та інших. В працях зазначених авторів розглядається питання діяльності підприємства в умовах конкуренції, оцінки та підвищення конкурентоспроможності підприємства і його продукції, класифікації факторів конкурентоспроможності. Незважаючи на численність досліджень у даній сфері, відчувається гостра їх нестача у напрямку дослідження конкурентоспроможності гірничодобувних підприємств.

Метою магістерської кваліфікаційної роботи є теоретичне

обґрунтування і розробка практичних рекомендацій з підвищення конкурентоспроможності гірничодобувного підприємства. У відповідності до поставленої мети визначені наступні **завдання**:

- з'ясувати сутність та економічний зміст конкурентоспроможності підприємства;
- дослідити методи оцінки конкурентоспроможності підприємства;
- надати загальну характеристику та проаналізувати основні показники діяльності ПрАТ «Керампром»;
- здійснити оцінку конкурентоспроможності ПрАТ «Керампром» на ринку гірничодобувної промисловості;
- визначити цільові орієнтири підвищення рівня конкурентоспроможності ПрАТ «Керампром»;
- обґрунтувати проект підвищення конкурентоспроможності підприємства;
- оцінити економічну ефективність впровадження запропонованих заходів з підвищення конкурентоспроможності ПрАТ «Керампром».

Об'єкт дослідження – конкурентоспроможність підприємства, методологія її оцінювання та проектування підвищення.

Предметом дослідження є сукупність теоретичних, методичних засад та прикладних аспектів оцінювання конкурентоспроможності підприємства та ПрАТ «Керампром» та ідентифікації шляхів її підвищення.

Методи дослідження. Для обґрунтування напрямів вдосконалення конкурентоспроможності підприємства в роботі були використані загальнонаукові і спеціальні методи: теоретичного узагальнення (для обґрунтування наукових висновків і в розв'язанні проблемних питань); графічний метод (для наочності представлення матеріалу), табличний метод; методи абстракції, аналізу та синтезу, системного аналізу, економіко-статистичні методи збору та обробки інформації, логічний аналіз, а також сполучення експертних методів з методами математичної статистики.

Наукова новизна отриманих результатів полягає в систематизації

підходів до оцінювання конкурентоспроможності підприємства з виокремленням системного, процесного, функціонального, логічного, ситуаційного, структурного, цільового, ресурсного, якісного підходів.

Практичне значення дослідження. Результати дослідження та розробки проекту підвищення конкурентоспроможності ПрАТ «Керампром» мають практичне значення та будуть використані в діяльності підприємства для підвищення ефективності його функціонування.

Інформаційною базою дослідження є наукові праці вітчизняних і зарубіжних вчених з питань конкурентоспроможності, законодавчі і нормативні акти проблематики конкурентоспроможності, фінансова звітність підприємства, статистичні дані стану гірничодобувної галузі.

Структура роботи. Магістерська кваліфікаційна робота складається зі вступу, трьох розділів, висновків та пропозицій, списку використаних джерел та додатків. Роботу викладено на 93 сторінках друкованого тексту, що включає 24 таблиці, 17 рисунків. Список використаних джерел включає 52 найменування, які займають 5 сторінок.

РОЗДІЛ 1

ТЕОРЕТИКО-МЕТОДИЧНІ АСПЕКТИ КОНКУРЕНТОСПРОМОЖНОСТІ ПІДПРИЄМСТВА

1.1 Поняття та економічний зміст конкурентоспроможності підприємства

Дослідження поняття «конкурентоспроможність підприємства» насамперед вимагає визначення сутності конкуренції, тому що зазначені поняття перебувають у тісному взаємозв'язку як в етимологічному (є спільнокореневими), так і в суто логічному розумінні – про конкурентоспроможність можна говорити лише тоді, коли є наявна конкуренція між виробниками певної продукції (послуги).

Явище конкуренції було сформовано в умовах розвитку суспільства та нині стало одним з постійно діючих факторів його прогресивного руху вперед. Саме конкуренція змушує суб'єктів підприємництва не зупинятися на досягнутому, а постійно самовдосконалюватися, зменшувати витрати на виробництво власної продукції, покращувати її якість, підвищувати свою конкурентоспроможність [48, с. 6].

Загалом, аналіз конкуренції було розпочато в XIX ст., в подальшому наукова література з даної проблеми постійно зростала у кількісних та якісних вимірах. Значного розвитку дане явище набуло в 30-х роках XX ст., коли відбулося становлення теорії недосконалої конкуренції (Дж.Робінсон; Р.Чемберлін; Г.Стаклберг) та продовжувалося в 50-х роках XX століття, коли була започаткована теорія гри Дж.Неша [47].

Одне з сучасних трактувань представляє конкуренцію центром усієї системи ринкового господарства [43].

У найбільш загальному тлумаченні конкурентна боротьба є суперництвом, під час якого відбувається змагання сторін, які є зацікавленими в досягненні

однієї і тієї ж мети. Поряд з наведеним визначенням існує також велика кількість одиничних визначень досліджуваного поняття:

- боротьба між підприємствами за один і той же сегмент ринку;
- суперництво між певними особами, які зацікавлені в досягненні певної мети кожен для себе;
- суперництво в певній галузі, боротьба за те, щоб досягти кращих результатів [25].

Отже, кожен з авторів розглядає конкуренцію з різних сторін, проте сутність даного явища залишається незмінною. Таким чином, конкуренція є боротьбою, суперництвом економічних агентів, що забезпечує створення нових товарів і послуг на будь-яких сегментах, згідно з вимогами ринку та, завдячуючи розвитку інновацій. Щоб здійснювати цю боротьбу, суб'єкти підприємницької діяльності мають бути спроможними до суперництва, володіти перевагами, тобто бути конкурентоздатними.

Аналіз наукової літератури надає можливість зробити висновок, що всі вчені враховують такі її якості, як динамічність, примусовість, єдність конкурентних і монополістичних засад, зв'язок з інноваційними процесами. З цього виходить, що конкуренція є сукупністю об'єктивних відносин, в першу чергу, економічних, між суб'єктами господарювання в умовах ринку, що мають динамічний характер постійного суперництва виробників товарів за прихильність споживача на основі певних переваг власної продукції (послуг).

Здатність (спроможність) підприємства вести суперництво у певній галузі, на міжгалузевому та світовому ринках отримала втілення в терміні «конкурентоспроможність» («конкурентоздатність») [48, с. 6].

З'ясувати сутність поняття конкурентоспроможність не є можливим без дослідження його етимології. Варто відзначити, що дієслово “compete” (з англ. “конкурувати”), яке лежить в основі слова “competitiveness” (з англ. “конкурентоспроможність”), є похідним від латинського “competere”. Останнє складається із приставки “com”, що означає спільну дію та дієслова “petere” та перекладається як “прагнути”. Відповідно вихідним перекладом дієслова

“конкурувати” можна вважати “спільно прагнути до чогось”. У слов’янських мовах основний корінь слова “конкурентоспроможність” “конкурувати” походить від іншого латинського слова “concurrere”, складовими частинами якого є “con” – аналог вищезгаданому “com” – та “currere” (з лат. “бігти; змагатися на бігу”) [25].

Наведене вище дає підстави зробити висновок, що конкурентоспроможність є поняттям, в основу якого покладено суперництво двох або більше суб’єктів, що прагнуть досягти однієї мети. Отже, в такому визначенні мова йде не виключно про боротьбу за одноосібне досягнення цілі, а й можливість отримання бажаного результату одночасно обома конкурентами.

Відповідно, конкурентоспроможність є комплексним поняттям, яке внаслідок міцного зв’язку з конкуренцією, охоплює значну кількість сторін, чинників і умов суперництва суб’єктів господарювання за прихильність споживачів до товарів певних виробників (рис.1.1) [28, с.13].

Зрозуміло, що конкурентоспроможність може проявитися тільки в умовах конкуренції і через конкуренцію.

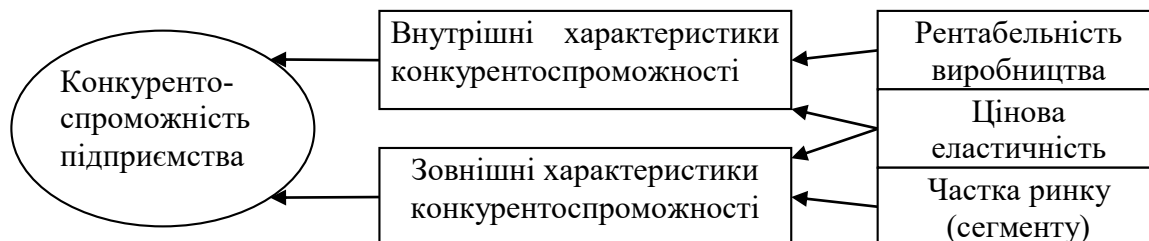


Рисунок 1.1 — Структура конкурентоспроможності підприємства

Джерело: побудовано автором на підставі [28]

Аналіз літературних джерел доводить, що єдиного підходу серед вітчизняних та зарубіжних науковців до визначення даної категорії не існує, і це незважаючи на її доволі тривале існування (табл.1.1).

Така значна кількість визначень говорить про те, що конкурентоспроможність підприємства є складним і багатограним явищем, яке вимагає всестороннього вивчення.

Таблиця 1.1 — Тракткування сутності конкурентоспроможності в науковій літературі

Автор	Підхід до трактування сутності	Трактування поняття
Портер М.Ю. [30, с. 385]	Порівняльний	Конкурентоспроможність - властивість послуги, товару чи суб'єкта підприємництва виступати на ринку на рівні з аналогічними товарами, послугами або конкуруючими суб'єктами господарської діяльності, що присутні на ринку.
Шевченко Л. С. [46]	Оціночний	Конкурентоспроможність підприємства визначають показники, які характеризують ефективність виробничої діяльності, фінансового стану підприємства, ефективності організації збуту і просування товару порівняно з підприємствами-конкурентами, а також показники конкурентоспроможності товарів
Іванов Ю. Б. [19]	Механістичний, відображення конкурентних переваг	Конкурентоспроможність підприємства є механізмом ефективного використання конкурентних переваг, метою якого є реалізація стратегічних цілей господарської та фінансової діяльності і забезпечення соціальних та економічних потреб споживачів.
Лупак Р.Л. [25]	Здатність досягнення цілей	Конкурентоспроможність - здатність організації домагатися своїх цілей в умовах ринку, на якому з аналогічними цілями діють інші підприємства; здатність комерційної організації робити і продавати конкурентоспроможний продукт; перевага даної конкретної організації стосовно інших організацій-конкурентів у даній галузі бізнесу.
Янковий О.Г. [48, с. 136]	Здатність до високоефективної виробничої діяльності	Конкурентоспроможність - здатність підприємства діяти в умовах ринкових відносин, отримуючи прибуток, достатній для науково-технічного вдосконалення виробництва, стимулювання працівників і підтримки якості продукції на високому рівні. Мається на увазі, що конкурентоспроможність виробництва в основному зводиться до конкурентоспроможності продукції.
Драган О. І. [16, с. 16]	Можливість ефективної діяльності	Конкурентоспроможність підприємства - це можливість ефективної діяльності підприємства і її практичної прибуткової реалізації в умовах конкурентного ринку.
Должанський І.З. [15, с. 28]	Можливість ефективного розпорядження ресурсами	Конкурентоспроможність підприємства — це можливість ефективним чином розпоряджатися власними та позиковими ресурсами в умовах конкурентного ринку.

Аналізуючи наявні погляди на визначення понять «конкурентоспроможність» та «конкурентоспроможність підприємства», спостерігаються різні точки зору, які ми можемо згрупувати наступним чином:

1) значна частина науковців вважають, що конкурентоспроможність підприємства – це поняття, яке визначається та залежить від конкурентоспроможності товарів;

2) деякі науковці вважають конкурентоспроможність підприємств результатом ефективної діяльності в умовах конкурентного ринку;

3) автори навчальних посібників також розглядають конкурентоспроможність підприємства як комплексну порівняльну характеристику, яка відображає ступінь конкурентних переваг його діяльності над іншими підприємствами-конкурентами;

4) існує також думка, що конкурентоспроможність підприємств – це підвищення продуктивності використання його ресурсів;

5) конкурентоспроможність підприємств з позиції маркетингової складової полягає в наступному: повинен бути наявний ефективний маркетинговий комплекс, торгова марка, імідж тощо;

6) конкурентоспроможність підприємства - завоювання частки міжнародного конкурентного ринку засобами зосередження уваги на удосконаленні зовнішньоекономічної діяльності;

7) конкурентоспроможність підприємства є результатом людського капіталу, він є основою конкурентоспроможності підприємства, економічного зростання та ефективності діяльності [25];

8) в свою чергу зарубіжні економісти, розглядають конкурентоспроможність підприємства як постійне збільшення його вартості (капіталу).

Таким чином, в цілях подальшого дослідження конкурентоспроможність суб'єкта підприємництва будемо розуміти як його здатність досягати своїх цілей в умовах ринку, на якому з аналогічними цілями функціонують і інші суб'єкти підприємницької діяльності; його здатність виробити і продати конкурентоспроможний товар; перевага відносно інших суб'єктів-конкурентів у галузі певного бізнесу.

Конкурентоспроможність підприємства повинна забезпечуватися такими

показниками, як висока виробнича ефективність, яка реалізується завдяки сучасному обладнанню, технологіям, кваліфікованими працівниками та спроможністю завоювати та тривалий час утримувати стійкі позиції на ринку, що забезпечується засобами ефективного використання принципів маркетингового управління. Основними умовами забезпечення конкурентоспроможності є:

- застосування наукових підходів до стратегічного менеджменту;
- забезпечення єдності розвитку техніки, технології, економіки, управління;
- застосування сучасних методів дослідження й розробок (програмно-цільове планування, теорія прийняття рішень і т.д.);
- розгляд взаємозв'язків функцій управління будь-яким процесом на всіх стадіях життєвого циклу об'єкта;
- формування системи заходів із забезпечення конкурентоспроможності різних об'єктів [48].

Як не існує єдиного погляду на сутність конкурентоспроможності, не існує його і в виокремленні її видів (Рис.1.2).

Рисунок 1.2 — Класифікація конкурентоспроможності

Ознака	Види конкурентоспроможності
Територіально-географічна сфера	— міжнародна — національна — регіональна
Об'єкти конкуренції	— країни — галузі (комплекс галузей) — підприємства — товари/послуги
Час визначення	— ретроспективна — поточна — перспективна
Достовірність визначення	— фактична/прогнозна
За рівнями забезпечення	— оперативна, — тактична, — стратегічна
За станом системного розвитку об'єкта	— статична, — динамічна
За визначеності	— очікувана, неочікувана

Джерело: складено автором за матеріалами [15; 16; 48]

Термін «конкурентоспроможність підприємства» можна охарактеризувати наступними властивостями: порівнянність, просторовість, динамічність, предметність, атрибутивність, системність, об'єктивність.

Порівнянність вказує на те, що конкурентоспроможність підприємства визначається та досліджується порівняно з реальними конкурентами, які виготовляють таку ж саму продукцію або надають послуги, здійснюють діяльність на одному й тому ж ринку [47].

Просторовість означає те, що конкурентоспроможність підприємства визначається у межах певного конкретного ринку, адже інших за рівних умов підприємство може бути конкурентоспроможним на одному ринку та неконкурентоспроможним – на іншому.

Динамічність говорить про те, що конкурентоспроможність є обмеженою у часі, тому що підприємство може бути конкурентоспроможним в одному періоді, і позбутися її в іншому. Тому, дослідження конкурентоспроможності підприємства потребує постійної оцінки її рівня, моніторингу показників, що її характеризують та дослідження джерел її формування: техніко-екологічних, виробничих, реалізаційних, маркетингових, професійно-кваліфікаційно-кадрових, інноваційно-інвестиційних, організацій-но-економічних.

Предметність передбачає виділення набору параметрів, які здійснюють формування конкурентоспроможності суб'єкта підприємництва, а саме: високої якості товарів; використання сучасних технологій і технічних засобів ; високого рівня кваліфікації працівників; формування позитивного іміджу підприємства і його продукції в свідомості споживача; застосування комплексу маркетингу при просуванні товару на ринок; забезпеченість підприємства матеріальними, трудовими та фінансовими ресурсами; використання прогресивних управлінських технологій і т.і.

Атрибутивність вказує на виокремлення унікальних характеристик, які здійснюють формування конкурентних переваг підприємства (унікальність продукції, додатковий сервіс, оригінальна технологія виробництва тощо).

Системність передбачає дослідження усієї сукупності чи максимально

великого числа параметрів та умов, що формують конкурентоспроможність, а також взаємозв'язків між ними та взаємообумовленості їх складових. Інакше кажучи, під системністю будемо розуміти усі наукові методи і практичні прийоми вирішення складних економічних проблем [19].

Об'єктивність свідчить про те, що дослідження конкурентоспроможності господарюючого суб'єкта має базуватися на достовірній, перевірених інформації, що реальним чином відображає об'єктивну дійсність, а висновки мають обґрунтовуватися точними розрахунками.

Вважаємо за доцільне в межах даного дослідження визначити чинники, що впливають на конкурентоспроможність суб'єкта підприємництва, вони поділяються на зовнішні та внутрішні (рис. 1.3) [48, с.17].

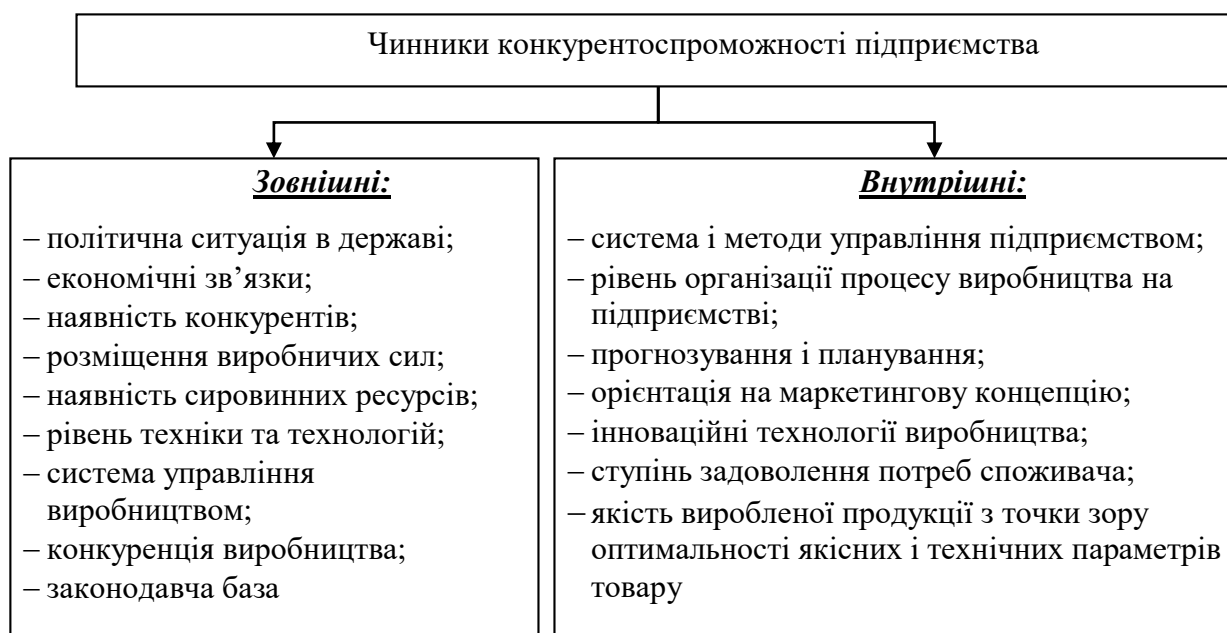


Рисунок 1.3 — Фактори, що впливають на конкурентоспроможність суб'єкта господарювання

Під зовнішніми факторами доцільним будемо розуміти сукупність суб'єктів господарювання, економічних, суспільних та природних умов, національних та міждержавних інституціональних структур і інших зовнішніх умов і факторів, що діють у глобальному вимірі та впливають або можуть вплинути на функціонування підприємства. Внутрішніми чинниками є контрольовані чинники діяльності підприємства [19].

Отже, проведені дослідження дозволяють говорити про те, що в практичному аспекті забезпечення конкурентоспроможності передбачає розробку дієвих заходів щодо того, як досягти чи підвищити конкурентоспроможність різноманітних об'єктів (менеджменту, персоналу підприємства, виробництва, продукції тощо), які сприятимуть реалізації певного рівня конкурентоспроможності суб'єкта господарювання.

Оцінка впливу чинників зовнішнього середовища на конкурентоспроможність підприємства проводиться відповідно до загальновизнаного порядку. Після того, як була встановлена місія та цілі підприємства, здійснюється діагностичний етап: оцінка змін, що впливають на різні аспекти потенціалу підприємства; визначення чинників, що представляють загрозу для конкурентоспроможності потенціалу підприємства; аналіз діяльності конкурентів; визначення чинників, що представляють більше можливостей для досягнення стратегічних цілей підприємства.

Аналіз чинників впливу зовнішнього середовища на конкурентоспроможність підприємства дає час для того, щоб спрогнозувати можливості, розробити план дій на випадок непередбачених обставин, розробити заходи, які дозволять перетворити загрози на вигідні можливості. Для аналізу чинників макросередовища частіше використовують PEST-аналіз (політичні, економічні, соціальні, технологічні фактори), SWOT-аналіз, який допомагає визначити погрози й можливості з якими зіштовхується підприємство, і встановити несприятливі чинники, які можуть знизити рівень ефективності потенціалу підприємства [36].

Внутрішні фактори – це контрольовані чинники діяльності підприємства. До них відносяться:

1. Діяльність керівництва і апарату управління підприємства (організаційна та виробнича структури управління, професійний і кваліфікований рівень управлінського персоналу тощо).

2. Система технологічного оснащення. Оновлене обладнання і технології, заміна їх більш прогресивними, забезпечує зростання конкурентоспроможності

підприємства, підсилює внутрішню гнучкість виробництва.

3. Сировина, матеріали і напівфабрикати. Якість сировини, комплектність її переробки і величина відходів здійснюють суттєвий вплив на конкурентоспроможність підприємства.

4. Збут продукції, обсяг збуту і витрати на реалізацію. Вплив даних чинників є дуже значним на зростання конкурентоспроможності підприємства. Підприємство прагне здійснити ефективну реалізацію продукції, що користується попитом на певному ринку, стимулювання збільшення обсягів продажу, розширення ринків збуту. Аналіз внутрішніх чинників впливу перебуває у тісному зв'язку з аналізом господарської діяльності підприємства.

Отже, під час оцінки, прогнозування і управління конкурентоспроможністю підприємства потрібно врахувати всю сукупність внутрішніх і зовнішніх чинників, що вплинули чи потенційно можуть вплинути на її формування.

1.2 Методи оцінки конкурентоспроможності підприємства

Оцінка конкурентоспроможності підприємства є важливим складником управління конкурентоспроможністю задля забезпечення її цільового рівня та передумовою формування стійких конкурентних переваг у довгостроковому періоді.

Мета оцінки конкурентоспроможності підприємства полягає у виявленні і оцінці чинників, що впливають на ставлення споживачів до підприємства і його товарів (послуг) і, які надають змогу вступати в конкуренцію з іншими суб'єктами підприємництва та досягати в ній перемоги.

Науковці у своїх працях виокремлюють значну кількість підходів до оцінювання конкурентоспроможності підприємства (рис.1.4). Кожен з наведених підходів може застосовуватися як окремо, так і разом з іншими, зважаючи на те,

які цілі буде переслідувати аналіз та, яка специфіка діяльності досліджуваних підприємств.

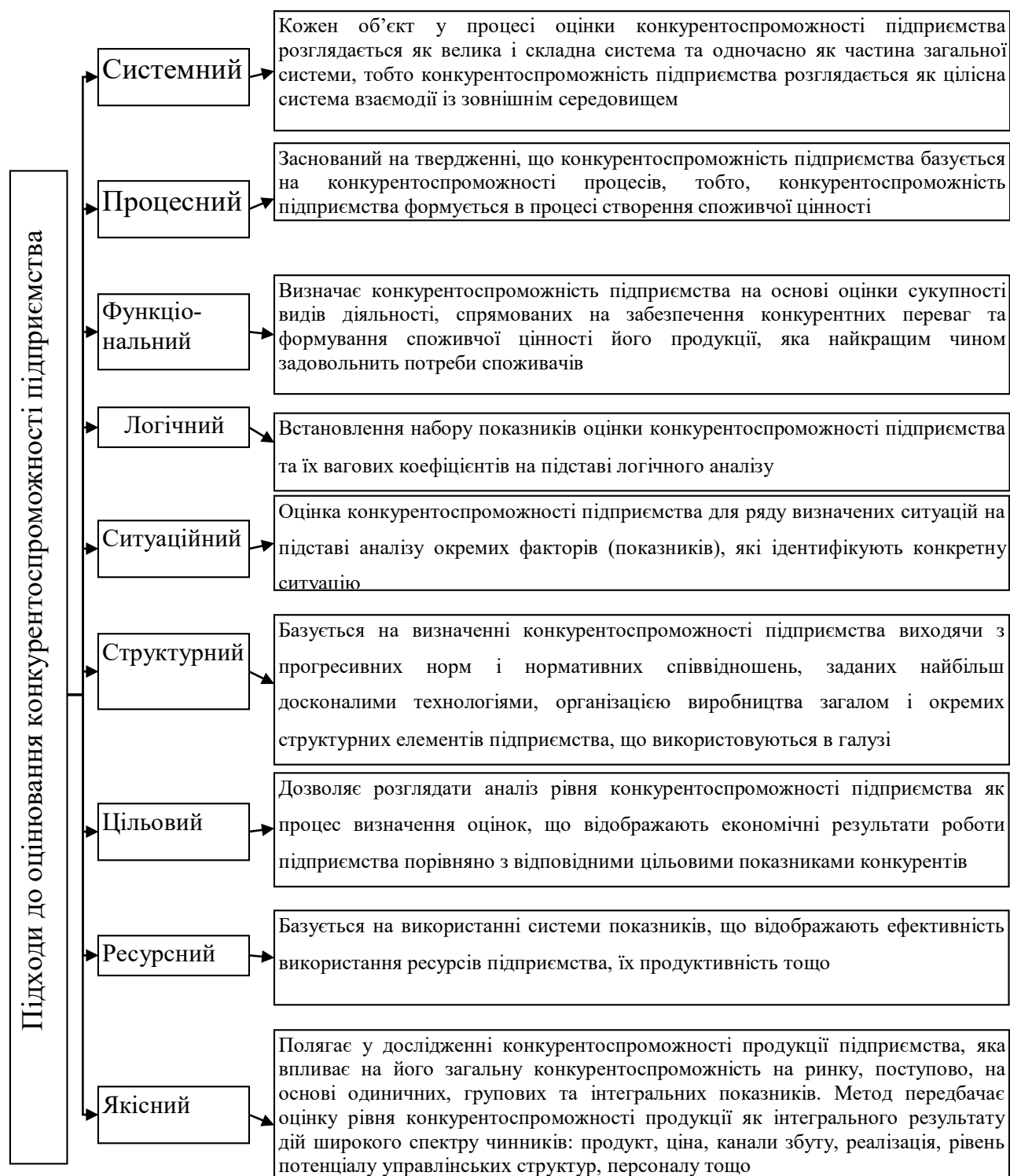


Рисунок 1.4 — Наукові підходи до оцінки конкурентоспроможності підприємств

Джерело: побудовано автором на підставі аналізу літературних джерел [15, 16, 19]

В науковій літературі присутня велика кількість методик оцінки конкурентоспроможності підприємств. Доцільно відзначити, що на сучасному

етапі розвитку ринкових відносин, проблема досягнення та підтримки конкурентоспроможності підприємства на певному ринку є дуже важливою і сприяє розробці новітніх методів оцінки конкурентоспроможності та пристосування наявних до певних умов діяльності підприємств певних держав чи галузей [19]. Узагальнивши результати наукових підходів до даного питання, нами були систематизовані методики діагностики та здійснення оцінки конкурентоспроможності підприємства. Вказані вище методи кардинальним чином різняться за сутністю і основою формування показників для проведення оцінювання конкурентоспроможності.

Зокрема, в науковій праці [27] запропоновано наступний алгоритм оцінки конкурентоспроможності підприємства, який наведено на (рис. 1.5.)



Рисунок 1.5 — Алгоритм оцінювання конкурентоспроможності підприємства

Джерело: побудовано автором на підставі [27]

Отже, нами було встановлено, що класифікацією методів оцінки конкурентоспроможності підприємств передбачено їх розподіл на певні групи за певними ознаками. Найбільш часто такою ознакою виступає форма надання результатів оцінки, згідно з якою якої виокремлюють графічні, матричні, розрахункові і комбіновані (розрахунково-матричні, розрахунково-графічні) методи [37].

Графічний метод оцінювання конкурентоспроможності оснований на кресленні «Багатокутника конкурентоспроможності» [19]. До основної переваги графічного методу оцінювання конкурентоспроможності підприємств відноситься простота і наочність; недолік полягає у тому, що він не надає можливості встановити значення узагальненого критерія конкурентоспроможності підприємств.

Наступні методи, про які ми згадували, а саме матричні базуються на використанні матриць, які є впорядкованими за рядками та стовпчиками елементів [21]. Найбільш широко використовується в таких випадках матриця БКГ («Бостонської консалтингової групи»), яка будується за принципом системи координат: по вертикалі розміщується темп приросту місткості ринку; по горизонталі відкладається відносна частка досліджуваного підприємства на певному ринку.

Найбільш конкурентоспроможним є підприємство, яке займає значну частку на ринку. До переваг цього методу можна віднести можливість дослідження розвитку процесів конкуренції у динаміці і при наявності достатнього обсягу інформації про обсяги реалізації; він надає змогу забезпечити високу репрезентативність оцінки; недоліком є те, що метод є дуже спрощеним, крім того, неможливо провести аналіз причин того, що відбувається, відповідно ускладнюється прийняття управлінського рішення. Крім матриці БКГ існує ще велика кількість розроблених науковцями матриць, які можна застосувати, маючи за мету оцінити рівень конкурентоспроможності підприємства [21].

До них ми можемо віднести:

- матрицю GE/Mc Kinsey;

- матрицю Shell/DPM;
- матрицю Hofer/Schendel;
- матрицю ADL/LC та інші.

Табличний метод оцінки рівня конкурентоспроможності підприємства фактично є фактично одним з різновидів матричного [48].

До найбільш численної групи методів оцінювання конкурентоспроможності підприємства належать розрахункові:

- специфічні методи – вони надають можливість оцінки конкурентоспроможності підприємства за певними аспектами його діяльності – виробничої, інноваційної, маркетингової, фінансової і т.і;
- комплексні методи базуються на комплексному підході до оцінки конкурентоспроможності підприємства.

Серед комплексних методів оцінки основне місце належить методу, який застосовує в якості основного підходу оцінку конкурентоспроможності товару (виробів) підприємства; метод, що базується на аналізі порівняльних переваг підприємств-конкурентів; метод, що оснований на теорії ефективної конкуренції; інтегральний метод; метод самооцінки і ін. [25].

Значна кількість науковців, таких як О.С. Дуброва, Т.В. Омеляненко та С.М. Клименко надали характеристику комплексним методам, які наведені у Додатку В.

Мішеніна Н.В., яку ми вже згадували на початку, виокремлює такі групи показників оцінювання конкурентоспроможності підприємства, аналіз даних методів надає повну інформацію про конкурентний стан об'єкта дослідження [27, с. 73] (табл.1.2).

Зокрема, на думку Лупак Р.Л. інтегральними показниками оцінювання конкурентоспроможності підприємства є [25]:

- показники ефективності виробничої діяльності підприємства, до них варто віднести витрати на виробництво одиниці продукції, фондівіддачу, рентабельність продукції, продуктивність праці;
- показники фінансового стану підприємства, до них відносяться:

коефіцієнт автономії, коефіцієнт абсолютної ліквідності, коефіцієнт платоспроможності, коефіцієнт оборотності оборотних коштів;

Таблиця 1.2 — Групи показників оцінювання конкурентоспроможності підприємства

Назва	Показники
Показники виробництва	витрати на одиницю продукції, рентабельність продукції, коефіцієнти спеціалізації підприємства, тривалості виробничого циклу виробів, стабільності номенклатури, використання прогресивних методів контролю якості, використання передових форм організації виробництва, використання прогресивних методів організації праці, якості управління
Показники фінансового стану підприємства	коефіцієнт автономії, мобільності коштів, відношення власного капіталу до довгострокової заборгованості, коефіцієнти покриття, абсолютної ліквідності, оборотності власних обігових коштів, заборгованості, рівень стійкості, коефіцієнт ризику, ефективність активів
Показники конкурентного потенціалу підприємства	фондовіддача, продуктивність праці, енергомісткість, ефективність технології виробництва, ефективність інформаційних ресурсів, ефективність заходів підвищення творчої активності персоналу.
Показники ефективності збуту та просування товару	рентабельність продажу, коефіцієнти затовареності готовою продукцією, завантаження виробничої потужності, ефективності реклами і способів стимулювання збуту, економічна ефективність експорту.
Показники соціальної ефективності	професійно-кваліфікаційна структура кадрів, рух і стабільність кадрів, умови праці та охорона здоров'я
Показники екологічності виробництва	охорона водних ресурсів, охорона повітряного басейну, охорона земель
Конкурентоспроможність продукції	
Імідж підприємства	імідж керівника, імідж персоналу, якість обслуговування, досконалість офісу

Джерело: побудовано автором на підставі [25, 28]

- показники ефективності збуту і просування товарів, а саме рентабельність продажу, коефіцієнт затовареності готовою продукцією, коефіцієнт ефективності реклами і засобів стимулювання збуту;

- показники конкурентоспроможності товару (якість товару, ціна товару).

Перевагою зазначеного вище методу є те, що оцінювання конкурентоспроможності вміщує усі найбільш важливі оцінки господарської діяльності підприємства, існує неможливість дублювання показників, в свою

чергу присутня можливість швидкого та об'єктивного бачення стану підприємства на відповідному галузевому ринку.

Проблеми використання саме інтегрального показника конкурентоспроможності пов'язані з методологічними труднощами його кількісного підрахунку, тобто в такому разі відбувається широке використання методу експертних оцінок, внаслідок чого викликає сумніви адекватність розрахунків [19].

Вважаємо за доцільно коротко розглянути метод рангів, він надає змогу визначити позицію підприємства в конкурентній боротьбі серед порівнюваних підприємств-конкурентів. Його суть полягає у присвоєнні певного місця кожному обраному показнику усім досліджуваним підприємствам. Рівень конкурентоспроможності можна визначити підсумувавши місця підприємства за певними показниками, найменший отриманий результат буде найкращим. До переваг даного методу відноситься можливість визначення показників, за якими підприємство буде випереджати своїх конкурентів, а за якими відставати від них. Недолік – не можна врахування абсолютну величину показника конкурентоспроможності [48].

На нашу думку, найбільш економічно обґрунтований методом оцінювання рівня конкурентоспроможності є матричний метод, він враховує не тільки абсолютне значення показників, які порівнюються, а й і їх близькість до еталонного значення. Підприємство-еталоном є підприємство, у якого всі показники є ідеальними. Отримані результати за даним методом надають змогу отримати комплексний результат оцінювання рівня конкурентоспроможності підприємства та з'ясувати його конкурентний статус.

Досить значної популярності набув також метод М. Портера [30], він надає змогу визначити частку підприємства на певному ринку, рівень монополізації ринку. Він базується на визначенні потенційних переваг організації на основі визначення частки ринку порівняно з найближчими конкурентами.

Таким чином, важливим питанням при побудові системи оцінювання конкурентоспроможності підприємства є вибір ключових показників. На сьогодні

в науковій літературі запропоновано широке коло показників, які можна застосувати з даною метою.

До того ж, як довело проведення дослідження, присутні значна кількість методичних прийомів визначення конкурентоспроможності підприємства, проте жоден з них не може бути найкращим, оскільки має слабкі місця, труднощі та неоднозначність самого процесу оцінювання конкурентоспроможності підприємства. На нашу думку, оцінка конкурентоспроможності підприємства має проводитися за наступними основними напрямками: оцінкою конкурентоспроможності продукції, виробничої діяльності, збутової діяльності та фінансово-інвестиційної діяльності.

РОЗДІЛ 2.

ОЦІНКА КОНКУРЕНТОСПРОМОЖНОСТІ ПРАТ «КЕРАМПРОМ»

2.1 Загальна характеристика та аналіз основних показників діяльності ПрАТ «Керампром»

ПрАТ «Керампром» здійснює розробку родовища білих вогнетривких глин, розміщене в Краматорському районі Донецької області. Підприємство є одним з лідерів серед українських виробників пластичних білих керамічних глин, які в подальшому використовуються для виробництва керамічної плитки, вогнетривів, ізоляторів [32].

Загальні відомості про підприємство наведено у табл. 2.1.

Таблиця 2.1 — Загальні відомості про ПрАТ «Керампром»

№ з/п	Ознака	Характеристика
1.	Повне найменування юридичної особи	ПРИВАТНЕ АКЦІОНЕРНЕ ТОВАРИСТВО КЕРАМПРОМ
2.	Скорочена назва	ПрАТ «Керампром»
3.	Код ЄДРПОУ	24655289
4.	Дата реєстрації	17.02.1997 (25 років 8 місяців)
5.	Керівник	Бевзенко Б.Ф.
6.	Розмір статутного капіталу, грн.	25 750 214,00 грн.
7.	Організаційно-правова форма	Акціонерне товариство
8.	Форма власності	Недержавна власність
9.	Види діяльності	Основний: 08.12 Добування піску, гравію, глин і каоліну Інші: 01.11 Вирощування зернових культур (крім рису), бобових культур і насіння олійних культур 01.19 Вирощування інших однорічних і дворічних культур 09.90 Надання допоміжних послуг у сфері добування інших корисних копалин та розроблення кар'єрів
10.	Юридична адреса	Україна, 85171, Донецька область, Краматорський район, с. Софіївка, вул. Дружби, 2
11.	Адреса WEB-сайту	http://www.ceramprom.com/

Джерело: складено на основі даних підприємства

Підприємство ПрАТ «Керампром» було засноване в 1997 році, його засновниками були Otranto Trading Co Limited (Кіпр), Дружківське рудоуправління і фізична особа резидент України [32]. За період своєї діяльності товариство здійснило розробку двох родовищ вогнетривких глин у Донецькій області. Потужність підприємства на даний момент становить до 300 тис.т глини на рік. Глина видобувається з використанням кар'єрного способу та сучасної техніки всесвітньовідомих виробників Caterpillar, JCB.

Крім внутрішнього продажу, ПрАТ «Керампром» успішно здійснює поставки глини закордон, основними напрямками експорту є Італія, Іспанія, Туреччина, Польща. До основних партнерів товариства можна віднести провідних компаній виробників вогнетривів та керамічної плитки.

ПрАТ «Керампром» має великі склади продукції, які здатні накопичувати великі запаси глини для безперервного відвантаження в періоди зі складними погодними умовами. Одночасно на складах підприємства може перебувати до 150 тис.тон продукції, що дозволяє цілий рік відвантажувати споживачам глину в потрібному обсязі та необхідній якості [32].

Організаційна структура ПрАТ «Керампром» є лінійно-функціональною та наведена на рис.2.1.



Рисунок 2.1 — Організаційна структура ПрАТ «Керампром»

Дану структуру можна охарактеризувати жорсткою централізацією контролю за виконанням завдань, стабільним та довгостроковим характером закріплювальних функцій, системи відповідальності.

Вищим органом управління ПрАТ «Керампром» є Загальні збори акціонерів. Наглядова рада контролює та регулює діяльність Генерального директора.

Генеральний директор є одноособовим виконавчим органом ПрАТ «Керампром», здійснює управління поточною діяльністю товариства, формуванням фондів, необхідних для статутної діяльності Товариства та несе відповідальність за ефективність роботи згідно з принципами та порядком, встановленими Статутом, рішеннями Загальних зборів акціонерів і Наглядової ради. Ревізійна комісія здійснює перевірку фінансово-господарської діяльності ПрАТ «Керампром» [32].

З рис.2.1 видно, що кожному заступнику генерального директора підпорядковані певні підрозділи ПрАТ «Керампром», в свою чергу, на чолі кожного підрозділу стоїть керівник, який несе відповідальність за організацію та ведення роботи в ньому.

В такому випадку відбувається ефективне управління підприємством, кожна структурна одиниця є відокремленим підрозділом, відповідно вона самостійно організовує свою діяльність і відповідає за її здійснення і результати. Керівники відділів кожного тижня звітують керівництву про виконану роботу і роблять висновки про обсяги виконаних робіт та діяльність загалом, які є важливими як для даних відділів, так і для організації в цілому.

Керівництво, інженерно-технічні працівники, бухгалтерсько-економічна служба, виробнича лабораторія знаходяться в окремому адміністративному будинку в м.Костянтинівка, з усіма побутовими зручностями. Робочі місця спеціалістів обладнані сучасною організаційною технікою.

Таким чином, на нижньому рівні управління знаходяться відділи і виробничі дільниці, керівники відділень підпорядковані заступниками

генерального директора ПрАТ «Керампром», які в свою чергу підпорядковані безпосередньо генеральному директору.

Отже, структура управління ПрАТ «Керампром» є лінійно-функціональною та повністю відповідає потребам підприємства та галузі в цілому.

Основними об'єктами підприємства є: кар'єр, внутрішні і зовнішні відвали, прикар'єрний склад, проммайданчик, прирейковий склад, під'їзні і внутрішньокар'єрні технологічні автодороги.

Родовище розробляється відкритим способом. Грунтово-рослинний шар знімається дизельним екскаватором та автосамоскидами, транспортується у тимчасові відвали. Суглинки і породи проміжного розкриву складуються у внутрішні відвали.

Корисні копалини розробляються дизельним екскаватором, складуються в штабелі, а потім автосамоскидами транспортуються на склад продукції або до споживачів. Видобування вогнетривких та тугоплавких глин Видного родовища відбувається у Костянтинівському районі Донецької області, 2,0 км на північ від села Русин Яр [32].

В розпорядженні підприємства є автотранспорт, що може доставити працівників, яким потрібна медична допомога в медичний заклад. Зв'язок між кар'єром, керівництвом, виробничими підрозділами, окремими особами, органами влади та правоохоронними органами здійснюється за допомогою стільникового зв'язку.

Вважаємо за доцільне проаналізувати також основні показники діяльності товариства, для цього використаємо фінансову звітність ПрАТ «Керампром» за 2019-2021 рр.

Аналіз було проведено за наступними звітами: Ф-1 Баланс (Звіт про фінансовий стан), Ф-2 Звіт про фінансові результати (Звіт про сукупний дохід) за 2019-2021 рр.

Таблиця 2.2 — Оцінка основних фінансово – економічних показників діяльності ПрАТ «Керампром» за 2019-2021 рр.

Показник	Роки			Відхилення, +/-		Темп приросту, %	
	2019	2020	2021	2020 від 2019	2021 від 2020	2020 до 2019	2021 до 2020
1. Сума майна і джерел його утворення, тис.грн., в т.ч.	114375	113320	97484	-1055	-15836	-0,92	-13,97
- необоротні активи, з них	18165	12673	12022	-5492	-651	-30,23	-5,14
основні засоби	12675	9683	8610	-2992	-1073	-23,61	-11,08
нематеріальні активи	130	110	105	-20	-5	-15,38	-4,55
-оборотні активи, з них:	96210	100647	85462	4437	-15185	4,61	-15,09
- запаси	57875	50193	54500	-7682	4307	-13,27	8,58
- дебіторська заборгованість	35195	44832	28247	9637	-16585	27,38	-36,99
- грошові кошти	2222	4694	1960	2472	-2734	111,25	-58,24
- власний капітал	79618	103070	88533	23452	-14537	29,46	-14,1
- зобов'язання	34757	10250	8951	-24507	-1299	-70,51	-12,67
2. Чистий дохід від реалізації, тис.грн.	176182	152032	150626	-24150	-1406	-13,71	-0,92
3. Собівартість реалізованої продукції, тис.грн.	39758	39745	34819	-13	-4926	-0,03	-12,39
4. Валовий прибуток, тис.грн.	136424	112287	115807	-24137	3520	-17,69	3,13
5. Інші операційні і неопераційні доходи, тис.грн.	3298	2534	2121	-764	-413	-23,17	-16,3
6. Інші операційні і неопераційні витрати, тис.грн.	116307	78613	93000	-37694	14387	-32,41	18,3
7. Операційний прибуток, тис.грн.	22405	37253	24839	14848	-12414	66,27	-33,32
8. Чистий прибуток, тис.грн.	19329	29110	20494	9781	-8616	50,6	-29,6
9. Собівартість на 1 грн.реалізованої продукції, коп.	22,6	26,1	23,1	3,5	-3	15,49	-11,49
10. Чисельність персоналу, осіб	119	104	96	-15	-8	-12,61	-7,69

Джерело: складено на основі даних підприємства

Проведений аналіз дав змогу зробити такі висновки: вартість майна та джерел його утворення значно знижується в 2020 році на 1055 тис.грн. (0,92%) і в 2021 році на 15836 тис.грн. (13,97%) за рахунок зниження вартості необоротних активів на 5492 тис.грн. (30,23%) в 2020 році, і в 2021 році на 651 тис.грн. (5,14%) (з них вартість основних засобів зменшується в 2020 році на 2992 тис.грн. і в 2021 році на 1073 тис.грн., а нематеріальні активи на 20 тис.грн. і 5 тис.грн. відповідно), вартість оборотних активів збільшується на 4437 тис.грн. (4,61%) в 2020 році (на це вплинули зменшення вартості запасів на 7682 тис.грн, зростання дебіторської заборгованості на 9637 тис.грн., грошових коштів на 2472 тис.грн.,) та зменшується на 15185 тис.грн. (15,09%) в 2021 році (на це вплинули – зростання вартості запасів на 4307 тис.грн., зниження дебіторської заборгованості на 1685 тис.грн. та грошових коштів на 2734 тис.грн.), що в загальному підсумку говорить про зниження ліквідних джерел фінансування.

Проаналізувавши динаміку джерел формування майна, можна побачити збільшення власного капіталу на 23452 тис.грн. в 2020 році і його зниження на 14537 тис.грн. в 2021 році, зниження зобов'язань в 2020 році на 24507 тис.грн. (70,51%) і в 2021 році на 1299 тис.грн. (12,67%).

Здійснивши аналіз фінансових результатів діяльності підприємства можна констатувати скорочення чистого доходу від реалізації (дохід без ПДВ) на 24150 тис.грн. (13,71%) в 2020 році і на 1406 тис.грн. (0,92%) в 2021 році; відповідно і собівартість реалізованої продукції скоротилась на 13 тис.грн. (0,03%) в 2020 році і на 4926 тис.грн. (12,39%) в 2021 році. При цьому валовий прибуток (різниця між чистим доходом та собівартістю реалізації) значно зменшився на 24137 тис.грн. (17,69%) в 2020 році і незначно зріс на 3520 тис.грн. (3,13%) в 2021 році. Знижуються операційні і неопераційні доходи на 764 тис.грн. або 23,17% в 2020 році і на 413 тис.грн. або 16,3% в 2021 році та зростають інші операційні і неопераційні витрати на 14387 тис.грн. (183%) в 2021 році, хоча і скоротились на 37694 тис.грн. (32,41%) в 2020 році. Отже, в 2020 році відбулось суттєве підвищення операційного та чистого прибутку на 14848 тис.грн. (66,27%)

і 9781 тис.грн. (50,6%), а в 2021 році показник знизився на 12414 тис.грн. (33,32%) та 8616 тис.грн. (29,6%).

Собівартість на 1 грн. реалізованої продукції знижується в 2021 році на 3 коп., що є дуже позитивним явищем, але зростає в 2020 році на 3,5 коп.

Суттєво скоротилась чисельність персоналу відповідно на 15 осіб в 2020 році і на 8 осіб в 2021 році, таким чином, не відкриваються нові вакансії, які говорять про розширення обсягів діяльності.

В цілому, підводячи підсумки, можна сказати, що підприємство скорочує обсяги своєї роботи – знижується вартість майна, необоротних і оборотних активів, скорочується власний капітал і зобов'язання, чистий дохід, операційний та чистий прибуток в 2021 році.

Продовжується аналіз оцінкою показників ліквідності, яку проведено в табл.2.3.

Таблиця 2.3 — Аналіз показників ліквідності ПрАТ «Керампром» за 2019-2021 рр.

Показник	Норматив	Роки			Відхилення, +/-		Темп приросту, %	
		2019	2020	2021	2020 від 2019	2021 від 2020	2020 до 2019	2021 до 2020
1. Коефіцієнт абсолютної ліквідності	0,2-0,25	0,068	0,66	0,345	0,592	-0,315	870,59	-47,73
2. Коефіцієнт швидкої ліквідності	0,6-0,7	1,142	6,964	5,325	5,822	-1,639	509,81	-23,54
3. Коефіцієнт поточної ліквідності	1-2	2,94	14,15	15,06	11,21	0,91	381,29	6,43
4. Коефіцієнт ліквідності матеріальних оборотних активів	>1	1,77	7,06	9,61	5,29	2,55	298,87	36,12
5. Коефіцієнт ліквідності коштів у розрахунках	>1	1,07	6,3	4,98	5,23	-1,32	488,79	-20,95

Джерело: складено на основі даних підприємства

Проведений аналіз ліквідності виявив наступне:

- коефіцієнт абсолютної ліквідності, який показує, яка частина поточних зобов'язань може бути покрита за рахунок наявних грошових коштів і поточних

фінансових інвестицій більший за нормативне значення в 2020 і 2021 роках, отже грошовими коштами можна покрити усі поточні зобов'язання;

- коефіцієнт швидкої ліквідності, який характеризує, яку частку поточних зобов'язань можна покрити за рахунок грошових коштів і дебіторської заборгованості значно більший за нормативне значення, що говорить про відсутність проблем із середньостроковою ліквідністю;

- коефіцієнт поточної ліквідності, який показує, яку частку поточних зобов'язань можна покрити за рахунок всього оборотного капіталу, більший нормативного значення, при чому має тенденцію до зростання, отже за рахунок поточних активів можливо покрити поточні зобов'язання;

- коефіцієнт ліквідності матеріальних оборотних активів, який показує, яку частку поточних зобов'язань можна погасити за рахунок матеріальних запасів, зростає на 5,29 і 2,55 і відповідає нормативу;

- коефіцієнт ліквідності коштів у розрахунках відповідає нормативу – більше 1, хоч і скорочується на 1,32 в 2021 році.

Таким чином, в 2019 - 2021 році основні показники ліквідності відповідають нормативам, отже відсутні проблеми з терміною ліквідністю та середньостроковою ліквідністю, також покрити поточні зобов'язання за рахунок всього оборотного капіталу можливо.

Показники, які характеризують фінансову стійкість ПрАТ «Керампром» проведено в табл.2.4.

Коефіцієнт економічної незалежності (автономії, концентрації власного капіталу), який характеризує частку власного капіталу у загальній вартості майна достатній в 2019 - 2021 рр., і значно більший показника 0,5.

Коефіцієнт концентрації позикового капіталу, який характеризує ступінь участі позикового капіталу у формуванні активів, відповідно показує тенденцію зростання збільшуючись від 0,09 до 0,092 в 2021 році і оптимальне значення – менше 0,5 – також досягнуте.

Коефіцієнт фінансової залежності, який характеризує ступінь залежності підприємства від зовнішніх джерел фінансування в 2021 році порівняно з 2019

роком зменшився з 1,437 до 1,101 та досягає оптимального значення коефіцієнта – менше 2.

Таблиця 2.4 — Показники фінансової стійкості ПрАТ «Керампром» за 2019-2021 рр.

Показник	Норматив	Роки			Відхилення, +/-	
		2019	2020	2021	2020 від 2019	2021 від 2020
1. Коефіцієнт економічної незалежності	>0.5	0,696	0,91	0,908	0,214	-0,002
2. Коефіцієнт концентрації позикового капіталу	<0.5	0,304	0,09	0,092	-0,214	0,002
3. Коефіцієнт фінансової залежності	<2	1,437	1,099	1,101	-0,338	0,002
4. Коефіцієнт фінансування	>1	2,29	10,06	9,89	7,77	-0,17
5. Коефіцієнт заборгованості	<1	0,437	0,099	0,101	-0,338	0,002
6. Коефіцієнт маневреності	>0.5	0,8	0,91	0,9	0,11	-0,01

Джерело: складено на основі даних підприємства

Коефіцієнт фінансування, який показує, яка частка діяльності підприємства фінансується за рахунок власного капіталу в 2019-2021 роках значно вищий оптимального значення – більше 1.

Коефіцієнт заборгованості (співвідношення позикового і власного капіталу) показує, яка частина діяльності підприємства фінансується за рахунок власного капіталу і зменшується в 2021 році порівняно з 2019 роком. При цьому зниження показника протягом досліджуваного періоду говорить про те, що залежність підприємства від зовнішніх інвесторів і кредиторів зменшилася, відповідно зросла фінансова стійкість.

Коефіцієнт маневреності показує, яка частка власного капіталу вкладена у найбільш мобільні активи. Оптимальне значення показника – більше 0,5, що на підприємстві спостерігається, тобто підприємство може вільно маневрувати власними оборотними коштами.

Отже, показники фінансової стійкості свідчать про фінансування підприємства в більшому ступені за рахунок власного капіталу, тобто структура фінансування задовільна. При цьому певні показники за 2021 рік трохи

погіршуються, що означає зростання частки поточних пасивів і зниження – власного капіталу.

Аналіз фінансового стану підприємства доповнюється оцінкою оборотності і ділової активності, що і розглянуто в табл.2.5.

Таблиця 2.5 — Аналіз показників оборотності і ділової активності ПрАТ «Керампром» за 2019-2021 рр.

Показник	Роки			Відхилення, +/-		Темп приросту, %	
	2019	2020	2021	2020 від 2019	2021 від 2020	2020 до 2019	2021 до 2020
1.Коефіцієнт оборотності активів	1,54	1,342	1,545	-0,198	0,203	-12,86	15,13
2.Коефіцієнт оборотності оборотних активів	1,831	1,511	1,762	-0,32	0,251	-17,48	16,61
3.Коефіцієнт оборотності запасів	0,687	0,792	0,639	0,105	-0,153	15,28	-19,32
4.Коефіцієнт оборотності дебіторської заборгованості	5,006	3,391	5,332	-1,615	1,941	-32,26	57,24
5.Коефіцієнт оборотності кредиторської заборгованості	1,214	5,588	6,138	4,374	0,55	360,3	9,84
6.Тривалість обороту активів	237,01	271,98	236,25	34,97	-35,73	14,75	-13,14
7.Тривалість обороту оборотних активів	199,34	241,56	207,15	42,22	-34,41	21,18	-14,24
8.Тривалість обороту запасів	531,3	460,86	571,21	-70,44	110,35	-13,26	23,94
9.Тривалість обороту дебіторської заборгованості	72,91	107,64	68,45	34,73	-39,19	47,63	-36,41
10.Тривалість обороту кредиторської заборгованості	300,66	65,32	59,47	-235,34	-5,85	-78,27	-8,96

Джерело: складено на основі даних підприємства

Таким чином на підприємстві в 2019-2021 рр. спостерігаються наступні зміни:

- збільшення оборотності активів на 0,203 в 2021 році є позитивною зміною, оскільки активи починають обертатись швидше, а тривалість їх обертання знижується в 2021 році на 35,73 днів, хоч в 2020 році оборотність зменшилась на 0,198 оборотів і тривалість обороту зросла на 34,97 днів;

- майже аналогічну зміну показує і коефіцієнт оборотності оборотних засобів, який зменшився в 2020 році на 0,32 та в 2021 році зріс на 0,251, отже і тривалість обертання зросла на 42,22 дні в 2020 році і знизилась на 34,41 днів в 2021 році;

- зростання коефіцієнту оборотності запасів на 0,105 в 2020 році свідчить про деяке прискорення їх обертання, хоча в 2021 році коефіцієнт зменшується на 0,153, що призводить до підвищення терміну обертання запасів на 110,35 днів в 2021 році, хоч в 2020 році термін зменшився на 70,44 днів;

- позитивним також є збільшення коефіцієнту оборотності дебіторської заборгованості на 1,941 в 2021 році, який говорить про те, що вона швидше погашається – на 39,19 днів, а в 2020 році термін її обертання зріс на 34,73 днів при скороченні терміну оборотності на 1,615;

- коефіцієнт оборотності кредиторської заборгованості має позитивну тенденцію до зростання в 2020 році на 4,374, а в 2021 році зростає на 0,55 обороти, таким чином тривалість обороту кредиторської заборгованості знизилась в 2020 році на 235,34 днів і в 2021 році на 5,85 днів.

Показники рентабельності підприємства показані в табл.2.6.

Таблиця 2.6 — Динаміка показників рентабельності ПрАТ «Керампром» за 2019-2021 рр., %

Показник	2019	2020	2021	Відхилення, +/-	
				2020 від 2019	2021 від 2020
1.Рентабельність сукупного капіталу	16,9	25,69	21,02	8,79	-4,67
2.Рентабельність власного капіталу	24,28	28,24	23,15	3,96	-5,09
3. Рентабельність позикового капіталу	55,61	284	228,96	228,39	-55,04
4.Рентабельність поточних активів	20,09	28,92	23,98	8,83	-4,94
5. Рентабельність іммобілізованих активів	106,41	229,7	170,47	123,29	-59,23
6.Валова рентабельність продаж	77,43	73,86	76,88	-3,57	3,02
7.Операційна рентабельність продаж	12,72	24,5	16,49	11,78	-8,01
8.Чиста рентабельність продаж	10,97	19,15	13,61	8,18	-5,54

Джерело: складено на основі даних підприємства

Отже, аналіз виявив, що в 2020 році більшість показників рентабельності зростають, отже, чистий прибуток на гривню сукупного капіталу, власного капіталу, позикового капіталу, поточних і іммобілізованих активів збільшується на 8,79 коп., 3,96 коп., 228,39 коп., 8,83 коп. і 123,29 коп.

Валовий прибуток на гривню доходу зменшився на 3,57 коп., але операційний прибуток і чистий прибуток на гривню доходу зросли на 11,78 і 8,18 коп. В 2021 році всі показники рентабельності, крім валової рентабельності продаж погіршились, що пов'язано зі зниженням чистого і операційного прибутку.

Підсумовуючи проведений аналіз, можна говорити про наявність певних проблем у підприємства, зокрема зниження рентабельності, деяких показників ділової активності, зниження майна і фінансових результатів, отже необхідні термінові заходи для покращення фінансового стану.

Отже, ПрАТ «Керампром» здійснює ефективний видобуток вогнетривких та тугоплавких глин Видного родовища Костянтинівського району Донецької області протягом багатьох років, матеріально та технічно забезпечено та має кваліфікований штат працівників, що забезпечує ефективне та економічно доцільне видобування та реалізацію глин на території України та за її межами. Видобування глини підприємством супроводжується економічною доцільністю не лише для власників підприємства, а й для держави в цілому.

ПрАТ «Керампром» створює робочі місця, сплачує податки до бюджетів всіх рівнів, позитивно впливає на соціальний та економічний розвиток Донецького регіону та України - все це в повній мірі обґрунтовує необхідність використання надр Видного родовища вогнетривких та тугоплавких глини підприємством.

2.2 Аналіз зовнішнього та внутрішнього середовища підприємства

Перед тим, як здійснювати аналіз зовнішнього та внутрішнього середовища ПрАТ «Керампром» потрібно охарактеризувати ринок його діяльності. Доцільно вказати, що основні родовища глини вогнетривкої розташовані на території Донецької, Дніпропетровської, Запорізької, Сумської і Черкаської областей.

Обсяги запасів глин вогнетривких станом на 2021 р. становили 587,13 млн. т., що є дещо менше за аналогічний показник станом 2020 року. Структура балансових запасів глин вогнетривких за областями України показана на рис.2.2 [31].

Як можна побачити з рис.2.2, на початок 2021 року було видобуто вогнетривких глин на 17,07% менше, порівняно з попереднім роком, загалом видобуток склав 4 547,89 тис. т. Найбільша частка обсягу видобування глин припадає на родовища Донецької (4 510,49 тис. т або 99,18% від загального обсягу видобування) та Запорізької областей (37,40 тис. т. або 0,82%). Загалом глини вогнетривкі у 2021 році видобували 13 підприємств, 12 з яких розміщені в Донецькій області та одне – в Запорізькій).

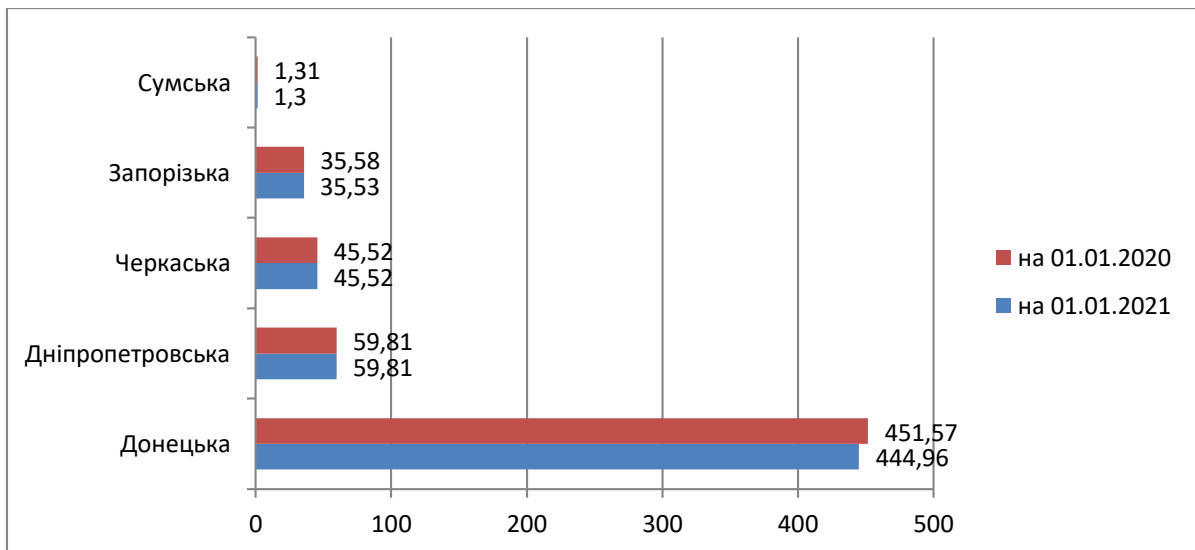


Рисунок 2.2 — Структура балансових запасів глини вогнетривких за областями України станом на 01.01.2020 р. та 01.01.2021 р., млн. т.

Джерело: побудовано автором на підставі [31]

Найбільше видобувалося глини наступними підприємствами [31]:

- ПАТ «Веско» (1074,20 тис.т), ПрАТ «Глини Донбасу» (827,30 тис. т.);

- ТОВ «Гірничодобувна компанія «Мінерал» (37,4 тис. т.).

Динаміка обсягів видобування глин вогнетривких в Україні у 2010-2021 роках показана на рис.2.3.

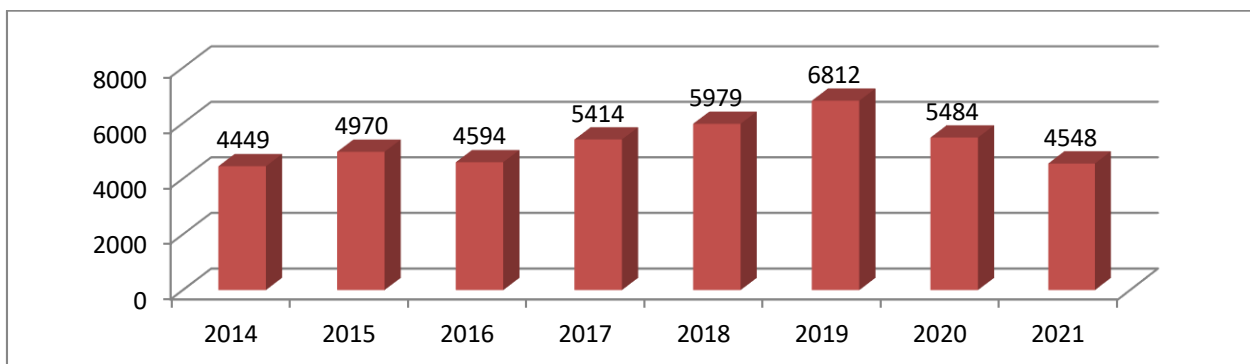


Рисунок 2.3 — Динаміка обсягів видобування глин вогнетривких в Україні у 2010-2021 рр., тис. т.

Джерело: побудовано автором на підставі [31]

Якщо в подальшому збережуться такі обсяги видобутку глини, то її запасів вистачить на 129 років, проте треба зважати на військові дії, які точаться в районах, де ведеться найбільший її видобуток.

Структура обсягів видобування глини за областями України у 2019-2020 роках показана на рис.2.4.

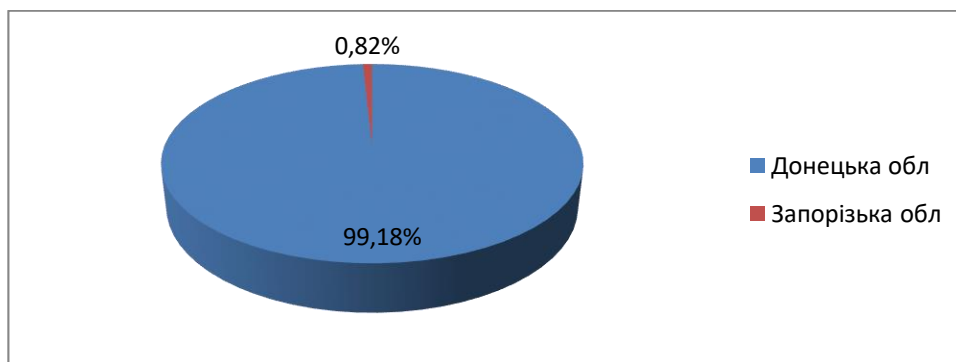


Рисунок 2.4 — Структура обсягів видобування глин вогнетривких за областями України у 2020-2021 рр., тис. т.

Джерело: побудовано автором на підставі [31]

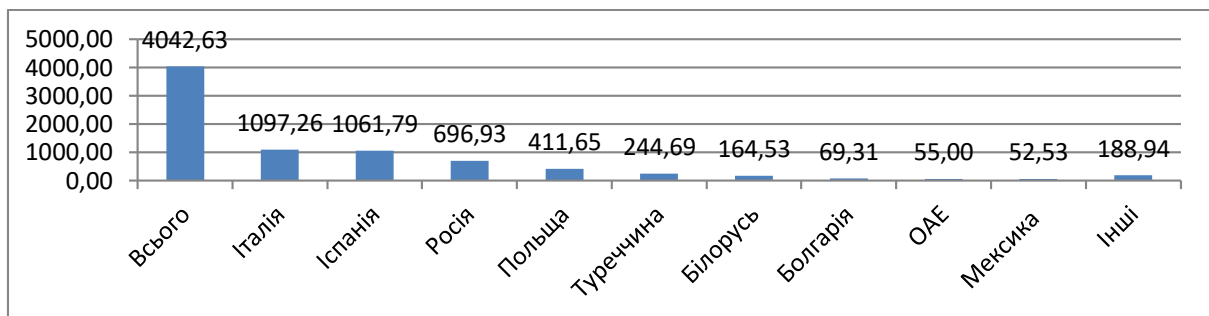
Отже, Донецька обл. забезпечує 99,18% видобутку глини [31].

Відповідно до даних Державного комітету статистики України [33] обсяги реалізації глини вогнетривкої у 2021 році становили 26 303,5 млн. грн.

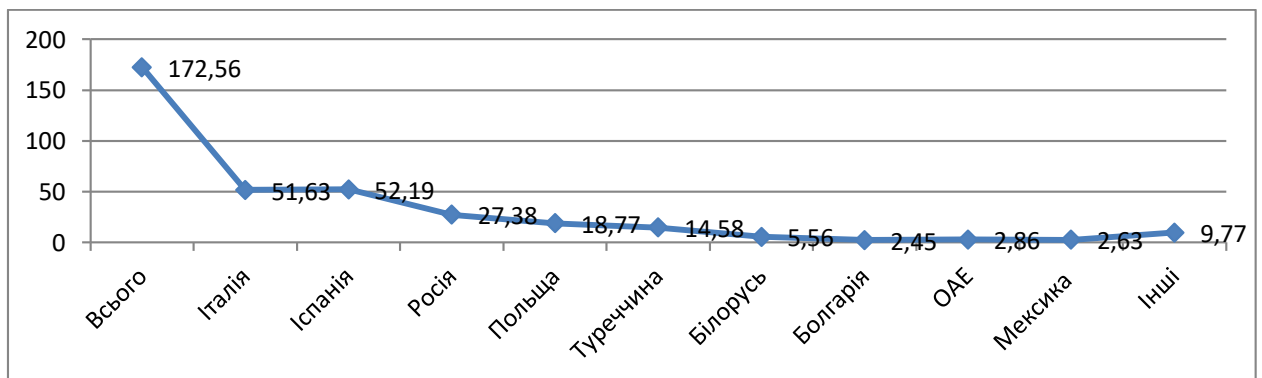
Також доцільно навести обсяги експорту глини, оскільки досліджуване підприємство експортує свою продукції в значну кількість країн далекого та близького зарубіжжя. Отже, у 2021 році обсяг експорту глини вогнетривкої становив 4 042,63 тис.т., що у вартісному виразі становить 172,56 млн. дол. Загалом, відбувається скорочення обсягу експорту у вартісних вимірниках на 27,28%, у натуральних – на 19,31%, порівняно з 2020 роком [33].

Найбільша частка експорту глини вогнетривкої здійснювалася до Італії та Іспанії - 27,14% та 26,26% відповідно.

Обсяги експорту глин вогнетривких за країнами в натуральному вираженні та вартісному у 2021 р. показані на рис.2.5.



Обсяг експортованої продукції, тис.т.



Обсяг експортованої продукції, млн.дол.

Рисунок 2.5 — Обсяги експорту глини вогнетривкої за країнами в натуральному вираженні та вартісному у 2021 р.

Джерело: побудовано автором на підставі [33]

Доцільно вказати, що нині усі відносини з росією розірвані.

Імпорт досліджуваної продукції гірничодобувної промисловості є незначним та у 2021 році складає 293,36 т., що є на 39,63% більшим, ніж у 2020 році. Найбільшим імпортером в Україну глини вогнетривкої є Німеччина, вона забезпечує 98,37% обсягів поставок [33].

Отже, коротко розглянувши ринок діяльності ПрАТ «Керампром» охарактеризуємо його місце на ньому. Використаємо модель 5 конкурентних сил М.Портера [30] (табл.2.4).

Отже, як видно з табл.2.7, існує доволі низький ризик входу в гірничодобувну галузь нових конкурентів, оскільки для цього потрібні значні кошти та наявність родовищ, до того ж на гірничодобувному ринку саме в напрямку видобутку глини їх діє незначна кількість. Середовище діяльності досліджуваного суб'єкта господарювання на ринку є стабільним.

Таблиця 2.7 — Характеристика окремих сил за М. Портером для ПрАТ «Керампром»

№	Сила	Характеристика дії	Експертна оцінки за 5-ти бальною шкалою
1	Ризик входу потенційних конкурентів	Дуже низький	2
2	Можливості знижувати ціни покупців	Покупці не мають можливостей впливати на ціни	1
3	Загрози товарів, що заміщують основний асортимент	Низькі	2
4	Можливості підвищувати ціни постачальників	Високий	4
5	Конкуренція серед існуючих фірм-продавців	Достатньо висока	4
	Сукупна дія сил	Стабільне становище	2,2

Джерело: шаблон таблиці запозичений з [32], експертна оцінка проведена автором

На виробництво і реалізацію вогнетривкої глини впливає надзвичайно велика кількість факторів ринкового середовища, далеко не всі з яких можна врахувати. Поділимо їх на 3 групи: макроекономічні фактори; мікроекономічні фактори; фактори внутрішнього середовища.

Макросередовище складається з елементів-факторів непрямої дії, тобто вони переважно прямо не пов'язані з ПрАТ «Керампром», однак створюють певне сприятливе або несприятливе середовище для його функціонування. Мікросередовище – це учасники ринку, які безпосередньо контактують із підприємством. Внутрішнє середовище – це елементи та фактори, що визначають внутрішній стан, сильні і слабкі сторони і значною мірою ефективність діяльності закладу ресторанного господарства [19].

Фактори внутрішнього середовища ПрАТ «Керампром»: виробничий потенціал компанії; управлінський потенціал; конкурентоспроможність глини і конкурентний потенціал; організація маркетингу та збуту; фінансовий стан; ефективність виробництва; стратегія, місія і цілі; організаційна структура і культура; організація виробництва та праці; мотиваційні механізми; екологічність виробництва; соціальна ефективність; імідж ПрАТ «Керампром» тощо.

Для того, щоб здійснити узагальнену кількісну оцінку впливу (сили та характеру) зовнішнього оточення та внутрішнього середовища на діяльність ПрАТ «Керампром» в профілі середовища потрібно вказати найбільш значимі чинники середовища як сприятливого, так і несприятливого впливу. Визначення кількісної оцінки впливу кожного фактора окремо на ПрАТ «Керампром» доцільно здійснювати на підставі підсумку загальних оцінок ступеня відносної важливості факторів (тобто інтегрального показника) відповідного середовища (Додаток Б).

Отже, дослідження впливу чинників макро-, мікро- та внутрішнього середовища на діяльність ПрАТ «Керампром» дозволило зробити наступні висновки:

- важливість чинників, які впливають на діяльність ПрАТ «Керампром» є дещо нижчою, ніж їх важливість для гірничодобувної галузі в цілому (в середньому 2,4 бали для галузі проти 2,1 бали для товариства);

- бачимо незначну перевагу чинників, які за своєю спрямованістю позитивно впливають на досліджуване підприємство (35 із 60; 25 чинників негативно впливають);

- інтегральна оцінка показала, що сумарний вплив факторів макро-, мікро- та внутрішнього середовища на діяльність ПрАТ «Керампром» є позитивним, про що свідчить відповідна підсумкова оцінка +15.

Оцінюючи результати впливу факторів кожного середовища окремо, нами був виявлений значний негативний вплив макроекономічного середовища (в середньому -0,53 бали за графою В та -2,59 бали за графою Г), порівняно нейтральний вплив мікроекономічного середовища (+0,23 бали за графою В 0 балів за графою Г) та позитивний вплив внутрішнього середовища (+0,63 бали за графою В та +2,68 балів за графою Г). На рис.2.6 наведені результати проведеного аналізу.

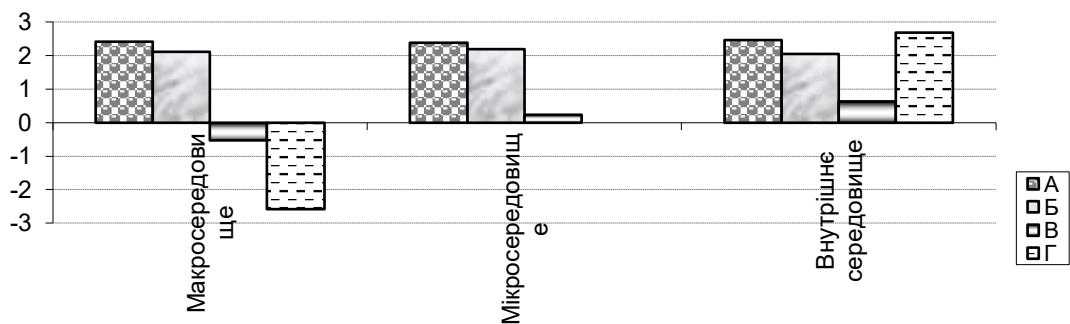


Рисунок 2.6 — Результати дослідження впливу чинників середовищ на діяльність ПрАТ «Керампром»

Джерело: побудовано автором

До уваги ми брали середню оцінку, а не сумарну, у зв'язку із нерівномірною кількістю чинників, які були виокремлені у досліджуваних середовищах (макросередовище – 17 факторів, мікросередовище – 21, внутрішнє середовище – 22). За графою «Г» можна всі фактори в розрізі середовищ поділити за значущістю для ПрАТ «Керампром» – від найбільш значимого до найменш.

Вважаємо за доцільне також більш ґрунтовно надати аналіз внутрішньому середовищу діяльності ПрАТ «Керампром», як видно за табл.2.8, гірничодобувне підприємство має сильні та слабкі сторони, зокрема, експортна стратегія та стратегія конкурентоспроможності підприємства потребують вдосконалення, внаслідок викликів, які чинить пандемія та військові дії на території Донецької області, де розташоване товариство.

Таблиця 2.8 — Аналіз внутрішнього середовища ПрАТ «Керампром»

Назва	Сильні сторони	Слабкі сторони
Видобуток вогнетривкої глини	Значний досвід розробки кар'єрних покладів глини Сучасне обладнання відомих світових фірм Значні обсяги видобутку	Процес організації експорту вогнетривкої глини потребує вдосконалення у зв'язку з військовими діями доцільно шукати альтернативні шляхи доставки вантажів з певних країн
Фінанси	Наявність власних коштів	зниження рентабельності, деяких показників ділової активності, зниження майна і фінансових результатів
Персонал	Кваліфікований персонал з великим досвідом роботи у сфері гірничодобування	Працівникам доцільно сформувати більш досконалу систему мотивації
Організація діяльності	Висока якість продукції, які відповідає вимогам ТУ У 14.2-24655289-004: 2010 відсутність затримок експортних партій глини	Низька купівельна спроможність. Неможливість експорту глини морським транспортом
Маркетинг	Налагоджені стійкі взаємовідносини з постійними клієнтами та партнерами Ефективна політика комунікацій	Потребує вдосконалення стратегія експорту в напрямку розширення ринків збуту продукції; Потрібно виробити заходи підвищення конкурентоспроможності підприємства, так і його продукції

Джерело: побудовано автором

Таким чином, ґрунтовно дослідивши ринок діяльності товариства та основні фактори, які здійснюють вплив на його функціонування, потрібно виокремити сильні та слабкі сторони, з метою вироблення подальшої стратегії функціонування. З даним завданням допоможе впоратися SWOT-аналіз середовища підприємства і т.д [36]. Узагальнююча SWOT-матриця ПрАТ «Керампром» наведена в табл.2.9. За результатами проведеного аналізу можна стверджувати, що гірничодобувне підприємство розвивається

в правильному напрямку. Основні загрози і небезпеки пов'язані з дією макросередовища, на яке вплинути немає можливості.

Таблиця 2.9 — Узагальнююча SWOT-матриця ПрАТ «Керампром»

	Середовище	
	Можливості:	Загрози:
Внутрішнє середовище	1) Зниження вартості видобутку глини 2) Наявність постійних клієнтів, які виготовляють керамічні вироби 3) Можливість провадження інновацій (новітнє обладнання, зокрема купівля нового аналізатора для щоденного контролю якості; енергозберігаючі системи) 4) Більш висока якість та конкурентоспроможність продукції	1) Можливість поглинання більш сильним підприємством 2) Висока конкуренція при експортних поставках 3) Військові дії, нестабільність середовища 4) Зниження попиту на вогнетривку глину
Сильні сторони:	1. Розробка і впровадження в діяльність ефективної стратегії конкурентоспроможності 2. Розробка стратегії диверсифікації подальшого розвитку. 3. Можливість реалізації нового проекту	1. Зниження ціни на видобуток вогнетривкої глини 2. Стимулювання збуту глини шляхом надання знижок постійним клієнтам 3. Організація ефективного просування підприємства
Слабкі сторони:	1. Розробка довгострокової стратегії конкурентоспроможності і досягнення поставлених цілей. 2. Більш висока частка ринку за рахунок менших цін на продукцію 3. Підвищення якості глини	1) Пошук позикових джерел фінансування з найменшою вартістю 2) Пошук мікроніші на існуючому ринку
	1) Відсутність можливості чіткої побудови довгострокової стратегії розвитку внаслідок складної ситуації в країні 2) Зменшення обігових коштів 3) Складність росту 4) Ускладнення кредитування та отримання кредитів	

В той же час фактори внутрішнього середовища, які є контрольованими і безпосередньо залежать від управлінських рішень, економічних і фінансових показників тощо є позитивно спрямованими та свідчать про високу якість роботи управлінського та виробничого персоналу ПрАТ «Керампром». Причому це відбувається в умовах нестабільного політичного та економічного становища нашої країни.

Стосовно можливостей ПрАТ «Керампром» воно може забезпечити більш високу якість та конкурентоспроможність власної продукції шляхом впровадження інноваційного обладнання, наприклад купівлі нового аналізатора, який спеціально створений для проведення щоденного контролю якості. Для легкості управління він оснащений сенсорним екраном з інтуїтивно керованим графічним інтерфейсом і вбудованим принтером для зручності.

2.3 Оцінка конкурентоспроможності ПрАТ «Керампром» на ринку гірничодобувної промисловості

Основними конкурентами ПрАТ «Керампром» на ринку гірничодобувної промисловості є: ПАТ «Веско», ПрАТ «Глини Донбасу»; ТОВ «Гірничодобувна компанія «Мінерал» [31].

Сильні сторони ПрАТ «Керампром» на фоні її конкурентів: нижча ціна, висока якість та ефективний збут.

Основною перевагою компанії є нижча ціна на вогнетривку глину, при аналогічних характеристиках, порівняно з конкурентами.

Для того, щоб з'ясувати, яка з наведених компаній складає сильну конкуренцію досліджуваному товариству використаємо карти стратегічних груп, за допомогою яких ми зможемо виявити безпосередніх конкурентів компанії [36].

Таблиця 2.10 — Аналіз сильних і слабких сторін ПрАТ «Керампром» в порівнянні з основними конкурентами

Показники	ПрАТ «Керампром»	ПАТ «Веско»	ПрАТ «Глини Донбасу»
1. Країна походження продукції	Україна	Україна	Україна
2. Досвід	діє з 1997 року	діє з 1994 року	діє з 1995 року
3. Позиціювання	ціна/якість	ціна/якість	ціна/якість
4. Ціна	4,2 грн за 1 кг	4,5 грн за 1 кг	4,6 грн за 1 кг
5. Якість	ТУ У 14.2-24655289-004: 2010	ТУ У 14.2-24655289-004: 2010	ТУ У 14.2-24655289-004: 2010
6. Збут продукції	прямий експорт - відкриття представництва (для посилення позицій)	прямий експорт	прямий експорт

Джерело: побудовано автором

Було проведено аналіз трьох пар ознак порівняння конкурентів. Критеріями порівняння обрано наступні показники:

- ціна / якість,
- обсяг реалізації / географічне охоплення ринку. Ознаки для побудови карт стратегічних груп конкурентів наведено у табл. 2.11.

Таблиця 2.11 — Ознаки для побудови карт стратегічних груп конкурентів

Змінні, що використовуються для групування конкурентів	Конкуренти							
	ТОВ «Гірничодобувна компанія «Мінерал».	ПрАТ «Керампром»	ПрАТ «Глини Донбасу»	ПАТ «Веско»	ТОВ «Ловлен»	ТОВ «Юмін Груп»	ТОВ «БонусТрейд»	ТОВ «ПроскоРесурси»
	1	2	3	4	5	6	7	8
1.Ціна	С	ВС	В	ВС	Н	Н	С	Н
2.Якість	С	ВС	В	В	Н	Н	ВС	Н
3.Обсяг реалізації	Н	ВС	ВС	ВС	НС	НС	С	НС
4.Географічне охоплення ринку	У	С і У	С і У	С і У	У	У	У	У

За результатами дослідження карти стратегічних груп конкурентів

будуть виглядати наступним чином (рис. 2.7).

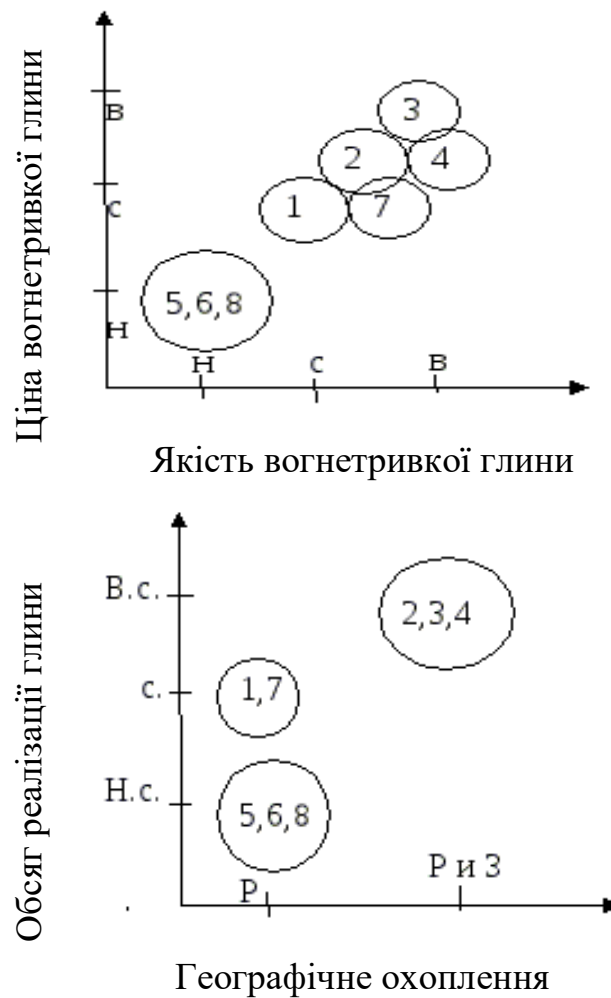


Рисунок 2.7 — Карти стратегічних груп конкурентів ПрАТ «Керампром»

Отже, як видно з рис.2.7, найближчими конкурентами ПрАТ «Керампром» є ПрАТ «Глини Донбасу», ПАТ «Веско», ТОВ «Гірничодобувна компанія «Мінерал».

Після оцінки ринку вогнетривкої глини проведемо оцінку найближчих конкурентів ПрАТ «Керампром». Оцінювання конкурентного середовища товариства ми проводили за допомогою методу бального оцінювання, враховуючи вагомість показників [19]. З метою визначення зведеної оцінки відповідного показника ми перемножили бальну оцінку показника на відповідний коефіцієнт вагомості. Результати розрахунків наведено у табл. 2.12.

Таблиця 2.12 — Зведена оцінка конкурентного середовища ПрАТ «Керампром» в розрізі основних конкурентів

Показник	Вага показника	ПрАТ «Керампром»		конкуренти					
				ПАТ «Веско»		ТОВ «Гірничодобувна компанія «Мінерал»		ПрАТ «Глини Донбасу»	
		бал	зведена оцінка	бал	зведена оцінка	бал	зведена оцінка	бал	зведена оцінка
1.Ціна вогнетривкої глини	0,05	2	0,10	3	0,15	2	0,10	2	0,10
2.Обсяг реалізації вогнетривкої глини	0,05	6	0,30	8	0,40	8	0,40	7	0,35
3. Якість глини	0,20	7	1,40	7	1,40	7	1,40	6	1,20
4. Імідж товариства	0,05	5	0,25	7	0,35	7	0,35	6	0,30
5. Стимулювання збуту	0,05	4	0,20	6	0,30	6	0,30	5	0,25
6.Мобільність в задоволенні потреб клієнтів	0,05	4	0,20	5	0,25	4	0,20	4	0,20
7. Обслуговування	0,20	6	1,20	6	1,20	6	1,20	7	1,40
8. Ділова репутація	0,10	6	0,60	6	0,60	6	0,60	6	0,60
9.Організаційна ефективність	0,05	4	0,20	5	0,25	5	0,25	4	0,20
10.Індивідуальний підхід до клієнтів	0,20	4	0,80	4	0,80	4	0,80	3	0,60
Всього:	1,00	—	5,25	—	5,70	—	5,60	—	5,20

Отже, як бачимо з розрахунків, наведених у табл. 2.12, найближчим конкурентом ПрАТ «Керампром» є ПрАТ «Глини Донбасу». Тому доцільно проводити постійний аналіз її діяльності та робити висновки.

Провівши аналіз конкурентів ПрАТ «Керампром» перейдемо безпосередньо до оцінки його конкурентоспроможності.

На основі аналізу літературних джерел, використаємо наступний алгоритм розрахунку [15, 16]. До основних його переваг належить те, що можна проводити розрахунки за різними групами показників (функціональними, естетичними та економічними) та порівнювати їх з показниками зразка-еталону, що робить даний метод найбільш достовірним. Зразок-еталон за всіма показниками має найбільш високу оцінку.

Відповідно до алгоритму розраховуємо:

а) збірний параметричний індекс для функціональних показників (ФП) за формулою (2.1):

$$P_{\Phi\Pi} = \sum q_i, \quad (2.1)$$

де q_i – відносний показник якості, розраховується за формулою (2.2):

$$q_i = \sum a_i \times \frac{P_{\text{досл}}}{P_{\text{ет}}}, \quad (2.2)$$

де a_i – коефіцієнт вагомості;

$P_{\text{досл}}$ – середня балова оцінка показника якості досліджуваного зразка;

$P_{\text{ет}}$ – середня балова оцінка показника якості зразка – еталону.

б) збірний параметричний індекс для естетичних показників (ЕП) за формулою (2.3):

$$P_{\text{ЕП}} = \sum q_i, \quad (2.3)$$

в) параметричний індекс для економічних показників (ЕкП) за формулою (2.4):

$$q_{\text{ЕкП}} = \frac{C_{\text{досл}}}{C_{\text{ет}}}, \quad (2.4)$$

де $C_{\text{досл}}$ – цінові характеристики досліджуваного зразку;

$C_{\text{ет}}$ – цінові характеристики зразку-еталону.

г) інтегральний показник відносної конкурентоспроможності (ІПВК) за формулою (2.5):

$$ІПВК = \frac{(P_{\Phi\Pi} + P_{\text{ЕП}})}{q_{\text{ЕкП}}}, \quad (2.5)$$

Результати розрахунку інтегрального показника відносної конкуренто-спроможності наведено в табл.2.13. Вони свідчать, що найкращу якість вогнетривкої глини і найвищу ціну має підприємство ПАТ «Веско». ІПВК для нього складає 0,99. Найменшим значенням відзначається ТОВ «ПроскоРесурси», при цьому його ІПВК складає 0,69.

Таблиця 2.13 — Результати визначення інтегрального показника відносної конкурентоспроможності вогнетривкої глини основних конкурентів ПрАТ «Керампром»

Параметри	Коефі- цієнт ваго- мості	Зразок- еталон	ПАТ «Веско»		ПрАТ «Керампром»		ПрАТ «Глини Донбасу»		ТОВ «ГДК «Мінерал»		ТОВ «Проско Ресурси»	
		Бальна оцінка	Середня бальна оцінка	Відносний показник якості	Середня бальна оцінка	Відносний показник якості	Середня бальна оцінка	Відносний показник якості	Середня бальна оцінка	Відносний показник якості	Середня бальна оцінка	Відносний показник якості
Продуктові показники (ЕП)												
Співвідношення ціна / якість глини	0,25	5,00	4,90	0,25	3,80	0,19	4,50	0,23	4,10	0,21	3,70	0,19
Зручність розташування родовищ	0,18	5,00	5,00	0,18	4,80	0,17	4,80	0,17	4,80	0,17	4,90	0,18
Зовнішній вигляд продукту	0,08	5	4,9	0,08	4,8	0,08	4,9	0,08	4,8	0,08	4	0,06
Мінеральний склад продукту	0,1	5	5	0,1	4,8	0,1	5	0,1	4,2	0,08	2,7	0,05
Дисперсність продукту	0,12	5	5	0,12	4,5	0,11	5	0,12	3	0,07	2	0,05
Узагальнений параметричний індекс ФП і ЕП	1,00	5,00	0,99		0,79		0,94		0,84		0,7	
Маркетингові показники (ФП)												
Відношення до клієнтів	0,12	5,00	4,80	0,12	4,30	0,10	4,40	0,11	4,20	0,10	3,50	0,08
Зручність обслуговування	0,10	5,00	5,00	0,10	4,30	0,09	4,50	0,09	4,20	0,08	2,50	0,05
Режим роботи пі-ва	0,05	5,00	5,00	0,05	5,00	0,05	5,00	0,05	5,00	0,05	4,00	0,04
Економічні показники (ЕкП)												
Середня ціна	1,00	12,50	15,00	1,20	11,60	0,93	12,80	1,02	11,60	0,93	10,00	0,80
Інтегральний показник відносної конкуренто- спроможності	1,00		0,83		0,85		0,92		0,9		0,86	

Це є свідченням того, що його продукція буде достатньо конкурентоспроможною на гірничодобувному ринку за рахунок своєї низької ціни.

Що стосується ПрАТ «Керампром», то воно відзначається найбільш оптимальними характеристиками: при показнику якості 0,79 та ІПК 0,85. Це означає, що товариство обґрунтовано визначило ціну вогнетривкої глини при збереженні її високої якості та привабливості для клієнтів.

Отже, інтегральний показник визначає конкурентоспроможність того чи іншого зразка, але він не може відобразити його конкурентний потенціал. Для розгляду цього питання було розроблено матрицю, яка б дозволила проаналізувати причини отриманих результатів ІПК та надати ПрАТ «Керампром» конкретних порад.

Будуємо поле матриці: на горизонтальній лінії відкладаємо фактор ціни, адже він є визначальним для більшості клієнтів. Граничні точки – 5,00 та 7,50, адже саме в цьому діапазоні розташовані ціни послуг. На вертикальній лінії відкладаємо фактор збірного індексу функціональних та естетичних показників із граничними точками 0,7 та 1,00 за тим же принципом.

Поле матриці розділяємо на 9 квадратів, які формують три зони. За положенням в цих зонах матриці можна визначати конкурентний потенціал підприємств (рис. 2.8).

Відповідно до положення в матриці, для кожного підприємства формується стратегія. Першій зоні відповідають квадрати 2, 3, 6. Це означає, що ПрАТ «Керампром» діє на дуже перспективному ринку і має стійкі конкурентні позиції. Центром зони слід вважати квадрат 3, адже в ньому поєднуються параметри – найвища якість вогнетривкої глини та найнижча ціна.

Отже, продукція ПрАТ «Керампром» має великий конкурентний потенціал та високу конкурентоспроможність. Відповідно до цього, для першої зони рекомендованою буде стратегія укріплення і захисту своїх позицій на гірничодобувному ринку, вкладання інвестицій, розширення асортименту продукції.

		Середня ціна вогнетривкої глини		
		висока	середня	низька
Збірний параметричний індекс ФП та ЕП	високий 0,90 – 1,00	ПАТ «Веско» 1	ПрАТ «Глини Донбасу» 2	3
	середній 0,80 – 0,89	4	5	ПрАТ «Керампром» 6 ТОВ «ГДК «Мінерал»
	низький 0,70 – 0,79	7	8	9 ТОВ «Проско Ресурси»"

Рисунок 2.8 — Визначення стану конкурентів на гірничодобувному ринку за матрицею

Для оцінки конкурентоспроможності ПрАТ «Керампром» доцільно також обрати метод рангів, тому що він визначає загальні положення, сильні та слабкі сторони товариства в порівнянні з конкурентами. Бали були проставлені автором виходячи з власного проведеного аналізу.

Таблиця 2.14 — Визначення рівня конкурентоспроможності ПрАТ «Керампром»

Фактори	Рейтинг в порівнянні з конкурентами				
	ПрАТ «Керампром»	ПАТ «Веско»	ПрАТ «Глини Донбасу»	ТОВ «Проско Ресурси»	ТОВ «ГДК «Мінерал»
1	2	3	4	5	6
Частка внутрішнього ринку	5	5	5	4	3
Ціна вогнетривкої глини	5	5	5	4	3
Якість глини	4	5	5	3	3
Асортимент	5	5	5	5	5
Визнання компанії на внутрішньому ринку	4	5	4	4	3
Розуміння мотивів споживачів	5	5	5	4	4
Відповідність технологій ринковим умовам	5	5	5	4	4

Продовження табл.2.14

1	2	3	4	5	6
Унікальність конкурентної позиції	3	5	5	3	3
Світовий імідж товариства	2	5	4	3	2
Можливості щодо зниження цін	5	5	5	3	3
Додаткові послуги (доставка тощо)	3	5	5	3	3
Обсяги збуту, прибутковість	4	5	5	3	2
Загальна кількість балів	50	60	58	43	38

Джерело: власна розробка автора

Таким чином, оцінка конкурентоспроможності методом рангів показала, ПрАТ «Керампром» програє основним конкурентам - компанії ПАТ «Веско» та ПрАТ «Глини Донбасу» за показниками якості, прогнозованим визнанням компанії на внутрішньому ринку, унікальності конкурентної позиції, світового іміджу компаній та за обсягами збуту. ПрАТ «Керампром» потребує розробки напрямків підвищення конкурентоспроможності.

РОЗДІЛ 3

ОБГРУНТУВАННЯ ПРОЕКТУ ПІДВИЩЕННЯ КОНКУРЕНТОСПРОМОЖНОСТІ ПРАТ «КЕРАМПРОМ»

3.1 Визначення цільових орієнтирів підвищення рівня конкурентоспроможності ПрАТ «Керампром»

Виробнича та збутова діяльність, наявність складних і неоднорідних альтернатив охоплення цільових ринків на основі поглибленої сегментації, зумовлює потребу у використанні не менш різноманітних підходів стосовно визначення конкурентних переваг та шляхів їх досягнення, які і стануть цільовими орієнтирами формування відповідної системи планів ПрАТ «Керампром».

Доцільно вказати, що проблема забезпечення конкурентоспроможності ПрАТ «Керампром» може бути вирішена тільки на основі попередньої ідентифікації цілей діяльності гірничодобувного підприємства і аналізу критеріїв досягнення цілей груп інтересів. Ідентифікація цілей діяльності ПрАТ «Керампром» здійснюється у відповідності з різними концептуальними підходами стосовно його функціонування. Результативність управління гірничодобувним підприємством перебуває в залежності від зв'язаних між собою процесів встановлення і досягнення орієнтирів його діяльності.

Виходячи з цілей, визначаються не тільки напрямки діяльності гірничодобувного підприємства, а і його організаційна структура, функції, к політика управління персоналом тощо. Відповідно, визначення своїх цілей гірничодобувним підприємством стає базою формування стратегії та усіх управлінських дій і є критерієм оцінювання результатів прийнятих рішень та здійснених заходів.

Цілеорієнтація управління конкурентоспроможністю гірничодобувного

підприємства не обмежується тільки обранням напрямку зміни її рівня. Багатогранність поняття конкурентоспроможності, що реалізується у виокремленні складових конкурентоспроможності, зумовлює більш складну будову цільових орієнтирів розвитку [36].

Складність та взаємообумовленість процесів, пов'язаних з конкурентоспроможністю гірничодобувного підприємства зумовлює потребу його подання в трьох аспектах: аналітичне забезпечення управління конкурентоспроможністю підприємств, яке полягає у: встановленні цілей його діяльності і аналізі ознак досягнення цілей; вартості компанії, як ознаки управління його конкурентоздатністю; впровадження стратегічної координації під час управління конкурентоспроможністю підприємства [48].

Цілі для кожного рівня управління, що спрямоване на зростання конкурентоспроможності гірничодобувного підприємства, повинні підпорядковуватися головній меті функціонування ПрАТ «Керампром», що є компромісними для різних груп інтересів. Розглядаючи внутрішню вартість гірничодобувного підприємства, як компромісну мету різних цільових груп, було з'ясовано, що кожен рівень управління буде мати джерела зростання вартості гірничодобувного підприємства, таким чином, буде здійснювати вплив на її зміну. Зважаючи на це, під конкурентоспроможністю варто розуміти інструмент зростання внутрішньої вартості гірничодобувного підприємства. Управління ПрАТ «Керампром» має бути спрямовано на зростання його конкурентоспроможності, що призведе до збільшення внутрішньої вартості підприємства. Це обумовлює потребу встановлювати цілі різних рівнів управління, які будуть задовольняти певні окремі групи інтересів та за допомогою яких, буде досягнута певна компромісна мета.

Варто наголосити, що зростання конкурентоспроможності ПрАТ «Керампром» приведе до збільшення його внутрішньої вартості внаслідок зростання доходів, вартості активів та прибутковості власного капіталу на різних рівнях управління гірничодобувним підприємством та часових вимірах.

Внутрішня вартість гірничодобувного підприємства послідовно утворюється на різних рівнях управління (оперативному, тактичному, стратегічному) за рахунок набуття конкурентних переваг та підвищення його конкурентоспроможності, яка, своєю чергою, призводить до підвищення ефективності підприємства.

Для того, щоб узгодити суперечливі інтереси під час управління конкурентоспроможністю гірничодобувного підприємства, потрібно чітко уявлювати склад та структуру економічних та політичних інтересів, постійно враховувати інтереси не лише загальні для всього гірничодобувного підприємства, але і специфічні. Без цього не відбудеться формування цільових орієнтирів діяльності гірничодобувного підприємства, не буде функціонувати

і внутрішній механізм управління, механізм мотивації праці. Узгодити стратегічні інтереси можливо тільки, скоординувавши діяльність усіх підсистем гірничодобувного підприємства.

Беззаперечно, найважливішою проблемою усіх підприємств, які працюють в ринкових умовах, є проблема його виживання та забезпечення безупинного функціонування. Для того, щоб кількісно оцінити пріоритети різних напрямків розвитку, можна застосувати граф – «дерево цілей» - ієрархічна структура, яку можна отримати, поділивши мету на окремі цілі, а їх, у свою чергу, на більш детальні компоненти – нові підцілі, функції і т.і.

Побудова «дерева цілей» потребує вирішення значної кількості прогностичних завдань: потрібно виробити прогноз розвитку об'єкта в цілому; сформулювати сценарій прогнозованої мети; визначити рівні і вершини «дерева цілей»; встановити критерії і їх роль в ранжуванні вершин, інакше кажучи, показники повинні бути виражені кількісними оцінками їх важливості. Модель дерева цілей ПрАТ «Керампром» наведена на рис. 3.1.



Рисунок 3.1— Модель дерева цілей ПрАТ «Керампром»

Джерело: побудовано автором

Ефективне вирішення цієї проблеми полягає у створенні і реалізації конкурентних переваг, що значною мірою можуть бути досягнуті на основі грамотно розробленої ефективної стратегії розвитку. Стратегія - це об'єктивна основа для формування відповідей на наступні важливі питання: на яких ринках повинно функціонувати підприємство; як розподілити обмежені ресурси; як проводити конкурентну боротьбу.

Досягненню цілей, які нами були поставлені, сприятиме підвищенню ефективності подальшої стратегії підвищення конкурентоспроможності гірничодобувного підприємства. Однак, окрім позитивних моментів є й такі, які потрібно доопрацьовувати та розвивати з метою того, щоб забезпечити ефективну роботу досліджуваного підприємства.

Модель формування стратегії конкурентоспроможності ПрАТ «Керампром» показана на рис.3.2.

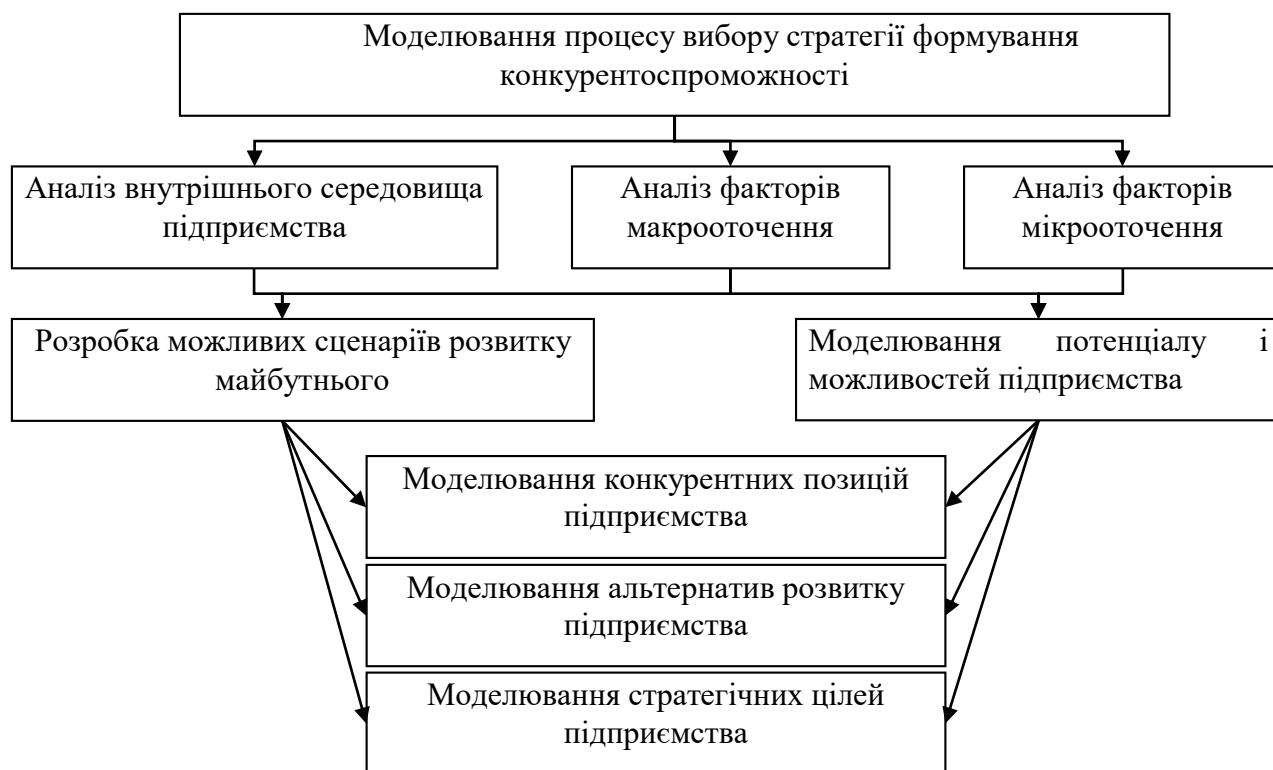


Рисунок 3.2 — Модель формування стратегії підвищення конкурентоспроможності ПрАТ «Керампром»

Джерело: побудовано автором

Наведена вище модель показує, як поетапно формується стратегія підвищення конкурентоспроможності. Відзначимо, що її розробка передбачає з'ясування конкурентної позиції гірничодобувного підприємства на ринку.

Сьогодні вимоги споживачів до якості продукції зростають дуже швидкими темпами, а конкурентоспроможність має властивість залежати та поширюватися на найближче оточення підприємства. Тому формування стратегії подальшого розвитку гірничодобувного підприємства потрібно здійснювати через координацію його цілей зі стратегіями розвитку регіону діяльності, постачальників та партнерів, що надасть можливість забезпечити конкурентні переваги ПрАТ «Керампром».

Сформувані набір альтернативних стратегій підвищення конкурентоспроможності – це основна частина того, що потрібно зробити, тобто на даному етапі важливо прийняти рішення що, які і якими засобами буде

зроблено і відповідно досягнуто цілей.

Стратегії можуть бути сформовані за наступними напрямками: використання можливостей зовнішнього середовища; усунення загроз зовнішнього середовища; збереження та використання сильних сторін підприємства; усунення слабких сторін підприємства. Це дозволить визначити оптимальний напрямок розвитку, що забезпечить використання потенціалу гірничодобувного підприємства.

Основаючись на аналізі, який був проведений у другому розділі даної роботи, сформуємо ієрархію стратегічних напрямів діяльності ПрАТ «Керампром» (рис. 3.3)

Отже, нам потрібно створити передумови для того, щоб успішно реалізувати стратегію підвищення конкурентоспроможності. На даному етапі здійснюється формування концептуальної моделі стратегічного плану, яким включає три частини: генеральну стратегію, стратегію підвищення конкурентоспроможності, функціональні стратегії та плани. Незважаючи на самостійність кожної з наведених складових, всі вони є взаємозв'язаними із стратегічним бюджетом, який є результатом прогнозу показників виробничої та комерційної діяльності гірничодобувного підприємства в довгостроковій перспективі.

Отже, особливою рисою запропонованої нами моделі є комплексний та скоординований підхід до розроблення стратегії конкурентоспроможності на всіх рівнях управління, прогнозування та планування діяльності гірничодобувного підприємства, враховуючи стратегію розвитку регіону, постачальників, партнерів, існування зворотного зв'язку і, таким чином, зворотного впливу кожного етапу на інші і на процес в цілому

Використовуючи дану модель, ПрАТ «Керампром» зможе обґрунтовано підійти до процесу розробки стратегії підвищення конкурентоспроможності, що надасть змогу зміцнити конкурентні позиції на гірничодобувному ринку.



Рисунок 3.3 — Ієрархія стратегічних напрямів діяльності ПрАТ «Керампром»

Джерело: побудовано автором

3.2. Обґрунтування проекту підвищення конкурентоспроможності підприємства

Основними стратегічними напрямками підвищення конкурентоспроможності ПрАТ «Керампром» в межах гірничодобувного ринку є:

- підвищення ефективності реалізації наявної конкурентоспроможності;
- диверсифікація виробництва в напрямку розробки нових родовищ, каналів збуту глини;
- підвищення нарощення темпу й кількості конкурентних переваг;
- техніко-технологічна модернізація виробництва вогнетривкої глини.

Для підвищення конкурентоспроможності ПрАТ «Керампром» на гірничодобувному ринку необхідно розробляти і впроваджувати стратегії підвищення якості виробляємої продукції (рис. 3.4).



Рисунок 3.4 — Стратегія підвищення якості вогнетривкої глини ПрАТ «Керампром»

Джерело: побудовано автором

Підвищення конкурентоспроможності вогнетривкої глини ПрАТ «Керампром» можна досягти шляхом зниження її собівартості та підвищення якості.

Крім того, з метою реалізації запропонованих змін у стратегії підвищення конкурентоспроможності ПрАТ «Керампром», які визначені у п.3.1, необхідно конкретизувати заходи, які також сприятимуть підвищенню конкурентоспроможності підприємства (рис.3.5).



Рисунок 3.5 — Стратегічні напрямки підвищення конкурентоспроможності продукції ПрАТ «Керампром»

Джерело: побудовано автором

Позитивно вплинуть на рівень конкурентоспроможності ПрАТ «Керампром» дії керівництва по збільшенню його частки на гірничодобувному ринку, тобто частки продукції вогнетривкої глини ПрАТ «Керампром» у загальному випуску продукції даної галузі, яка може бути досягнута декількома шляхами: оптимізувати цінову політику; продавати продукцію через торгових представників (більшу кількість); вивести на ринок новий вид продукції (розробка нового родовища); через рекламу

представити більш привабливий образ продукції і так далі.

Розглянемо та оберемо найбільш доцільний варіант підвищення конкурентоспроможності продукції ПрАТ «Керампром». Вибір будемо здійснювати, виходячи з наступних ознак: перспективність напрямку; наявність потрібного технічного і фахового забезпечення за напрямком; потреба в фінансовому забезпеченні тощо. Рейтингова оцінку обраних напрямів підвищення конкурентоспроможності ПрАТ «Керампром» наведено у табл. 3.1.

Проведені розрахунки вказують на те, що для ПрАТ «Керампром» найбільш перспективним і найближчим за спеціалізацією напрямом підвищення конкурентоспроможності є купівля нового аналізатора для щоденного контролю якості видобутої вогнетривкої глини. Для легкості управління він оснащений сенсорним екраном з інтуїтивно керованим графічним інтерфейсом і вбудованим принтером для зручності.

Здійснюючи управління конкурентоспроможністю підприємства, керівництво ПрАТ «Керампром» постійно намагається покращувати фінансовий стан підприємства, а це можливо за рахунок збільшення виручки від продажу продукції. Тому одним з напрямків зростання конкурентоспроможності було рекомендовано використати максимальну активізацію збутової діяльності підприємства, що призведе до збільшення виручки від продажу (нарощування обсягів реалізації та збільшення ціни), проте даний напрямок є менш доцільним, ніж купівля нового обладнання, як видно з табл.3.1.

Введення в дію логістичного та складського комплексу є надто дорогим заходом, крім того ПрАТ «Керампром» вже має повноцінні склади своєї продукції. Отже, оновлене обладнання і технології, заміна їх більш прогресивними, забезпечить зростання конкурентоспроможності підприємства, підсилить внутрішню гнучкість виробництва.

Відповідно, застосування даного новітнього обладнання дозволить

значним чином скоротити час на перевірку якості вогнетривкої глини, підвищить її якість, а відповідно і зросте кількість клієнтів, що в свою чергу, призведе до збільшення обсягів реалізації, зростання частки ринку підприємства та в кінцевому підсумку до підвищення конкурентоспроможності підприємства.

Таблиця 3.1 — Рейтингова оцінка напрямів підвищення конкурентоспроможності ПрАТ «Керампром»

Показники	напрям на ринку						Середнь о- зважена оцінка
	введення в дію нового обладнання з оцінки якості		введення в дію логістичного та складського комплексу		активізація збутової діяльності з метою збільшення частки ринку		
	ступінь забезпе- ченості	рей- тинг	ступінь забезпе- ченості	рей- тинг	ступінь забезпе- ченості	рейтинг	
Перспективність напрямку	3	0,25	2	0,22	1	0,13	1,32
Можливість забезпе- чення персоналом	2	0,17	1	0,11	1	0,13	0,57
Можливість забезпе- чення необхід- ним приміщенням	2	0,17	2	0,22	2	0,25	1,28
Можливість фі- нансового забез- печення напрямку	2	0,17	2	0,22	2	0,25	1,28
Можливість орга- нізаційного забез- печення напрямку	3	0,25	2	0,22	2	0,25	1,69
Разом по групі	12		9		8		
Середньозважена оцінка	2,50		1,89		1,75		

Джерело: побудовано автором

Пропонуємо обрати аналізатор AAS6000, який оснащений баштами з 8 порожнистих катодних ламп і монохроматором Ti-burner, Czerny-turner, може аналізувати до 8 елементів в повороті до рівня ppm і sub-ppm. Дана марка аналізатора є найбільш часто використовуваною для аналізу мікроелементів в гірничодобувній промисловості, він є економічним та

надійним. З неперевершеною надійністю, AAS 6000 - ідеальний інструмент для гірничодобувної лабораторії. Середня ціна даного обладнання становить 14142 дол. [52]. Для його роботи потрібен також сучасний комп'ютер та програмне забезпечення.

Наведемо витрати на впровадження нового аналізатора для щоденного контролю якості видобутої вогнетривкої глини (табл.3.2).

Таблиця 3.2 — Витрати на введення в експлуатацію нового аналізатора для щоденного контролю якості глини

№ з/п	Стаття витрат	Сума, тис. грн.		
		песимістичний сценарій	реалістичний сценарій	оптимістичний сценарій
1.	Аналізатор контролю якості	637804	579822	521840
2.	Комп'ютер	22000,0	20 000,0	18000,0
3.	Програмне забезпечення	44000,0	40000,0	36000,0
4.	Обладнання для місця оператора	8800,0	8000,0	7200,0
	Разом	712604	647822	583040

Джерело: побудовано автором

Отже, загальна сума витрат на введення в експлуатацію нового аналізатора для щоденного контролю якості глини становитиме 647,822 тис.грн при реалістичному сценарії, 583,04 тис.грн – при оптимістичному та 712,604 тис.грн – при песимістичному.

Крім того, щорічно ПрАТ «Керампром» буде здійснювати витрати на його обслуговування (табл. 3.3).

Таблиця 3.3 — Щорічні витрати ПрАТ «Керампром» на обслуговування аналізатора AAS6000

№ з/п	Стаття витрат	Сума, тис. грн.
1.	Технічна підтримка	30,0
2.	Обслуговування	10,0
	Разом	40,0

Джерело: побудовано автором

Таким чином, були запропоновані конкретні заходи, спрямовані на підвищення конкурентоспроможності ПрАТ «Керампром».

3.3 Оцінка економічної ефективності впровадження запропонованих заходів з підвищення конкурентоспроможності ПрАТ «Керампром»

Оцінка ефективності проекту - це один з найбільш відповідальних етапів [46]. Від того, наскільки об'єктивно і всебічно провести дану оцінку, будуть залежати терміни, у які будуть повернуті вкладені кошти, варіанти їх альтернативного використання, додатковий грошовий потік ПрАТ «Керампром» у майбутньому.

Використовуючи критерії ефективності проекту можна прийняти схвалити або змінити проект. Вибір певного критерію для висновку про ефективність проекту залежить від певних факторів – наявної ринкової перспективи, існування обмежень на ресурси для фінансування проекту, коливань грошових потоків та можливості одержання прибутку.

До одного з найбільш поширених критеріїв розрахунку ефективності проекту відноситься розмір чистої приведеної вартості, яка позначається NPV. Даний показник показує економічну ефективність інвестицій засобами порівняння дисконтованих грошових потоків витрат капіталу та дисконтованих грошових потоків результатів у виді чистого прибутку від проекту. У випадку, якщо чиста теперішня вартість буде дорівнювати нулю, це говорить про те, що грошові потоки від розробленого проекту є достатніми, щоб:

- а) був відшкодований капітал, який ми інвестували;
- б) забезпечити необхідного прибутку на даний капітал.

Якщо чиста теперішня вартість є позитивною, то, проект забезпечить прибутки, і чим більшою буде величина NPV, тим більш вигіднішим / прибутковішим буде даний проект.

У випадку, якщо підприємство ухвалить проект, який має нульову

чисту теперішню вартість, позиція власника буде незмінною – підприємство стане більше, однак власний капітал не зросте. Однак, якщо розроблений проект має позитивну чисту теперішню вартість, власники підприємства отримають зростання свого капіталу

Розрахунок NPV проводиться за такими формулою (3.1) :

$$NPV = \sum_{t=1}^n \frac{B_t - C_t}{(1+i)^t}, \quad (3.1)$$

або (3.2)

$$NPV = \sum_{t=1}^n \frac{B_t}{(1+i)^t} - \sum_{t=1}^n \frac{C_t}{(1+i)^t}, \quad (3.2)$$

де: B_t – вигоди проекту в рік t ;

C_t – витрати на проект у рік t ,

i – ставка дисконту;

n – тривалість (строк життя) проекту [42].

Розроблений нами проект розраховано на 4 роки. Маючи за мету провести розрахунки, наведемо план доходів та витрат проекту за чотири роки (табл.3.4).

Таблиця 3.4 — План доходів і витрат від реалізації проекту за 4 роки

№ з/п	Показник	Значення за роками				
		1	2	3	4	Разом
	За песимістичним сценарієм					
1.	Дохід від підвищення якості продукції за рік, тис. грн.	0,0	2255,04	2255,04	2255,04	6765,12
2.	Витрати разом, тис. грн.:	752,604	44,0	44,0	44,0	884,604
	За реалістичним сценарієм					
3.	Дохід від підвищення якості продукції за рік, тис. грн.	0,0	2505,6	2505,6	2505,6	7516,8
4.	Витрати разом, тис. грн.:	687,822	40,0	40,0	40,0	807,822
	За оптимістичним сценарієм					
5.	Дохід від підвищення якості продукції за рік, тис. грн.	0,0	2756,16	2756,16	2756,16	8268,48
6.	Витрати разом, тис. грн.:	619,04	36,0	36,0	36,0	727,04

Джерело: побудовано автором

Планом було передбачено його зростання доходу підприємства на 5% у другому році в разі ефективного впровадження заходів підвищення конкурентоспроможності. Проведемо розрахунок ефективності проекту за визначеними критеріями (табл. 3.5).

Таблиця 3.5 — Розрахунок ефективності проекту відповідно до критерію чистої теперішньої вартості

Рік (t)	Витрати (C _t)	Вигоди (B _t)	Чисті вигоди (B _t -C _t)	Коефіцієнт дисконтування, $1/(1+i)^t$ при 20%	Чисті вигоди, B _t -C _t при 20%
A	1	2	3	4	5
Песимістичний сценарій					
0	752,56	0	-752,604	1	-752,6
1	44	0	-44	0,833	-36,652
2	44	2255,04	2211,04	0,694	1534,46
3	44	2255,04	2211,04	0,579	1280,19
4	44	2255,04	2211,04	0,482	1065,72
NPV					3091,12
Реалістичний сценарій					
0	647,82	0	-647,82	1	-647,82
1	40	0	-40	0,833	-33,32
2	40	2505,6	2465,6	0,694	1711,13
3	40	2505,6	2465,6	0,579	1427,58
4	40	2505,6	2465,6	0,482	1188,42
NPV					3645,99
Оптимістичний сценарій					
0	583,04	0	-583,04	1	-583,04
1	36	0	-36	0,833	-29,988
2	36	2756,16	2720,16	0,694	1887,79
3	36	2756,16	2720,16	0,579	1574,97
4	36	2756,16	2720,16	0,482	1311,12
NPV					4160,85

Джерело: побудовано автором

Результати розрахунку табл. 3.5 показали, що проект за песимістичним, реалістичним і оптимістичним сценаріями має позитивну величину NPV. Це говорить про те, що впровадження даного проекту

принесе прибуток підприємству.

Важливо розрахувати термін окупності інвестицій, який також свідчитиме про доцільність його реалізації, тобто даний показник покаже, в який момент доходи від інвестицій перевищать їх суму та проект розпочне приносити чистий прибуток. Обчислювати даний показник дуже важливо для того, хто вкладає кошти, тому що це надає йому можливість здійснити оцінку ризиковості проекту.

Для того, щоб розрахувати термін окупності потрібно використати кумулятивний потік грошових коштів (табл. 3.6).

Таблиця 3.6 — Розрахунок терміну окупності вкладень в проект

№ з/п	Показник	Значення за роками				
		0	1	2	3	4
	Песимістичний сценарій					
1.	Дисконтований грошовий потік, тис. грн.	- 752,604	-36,652	1534, 46	1280, 19	1065,72
2.	Кумулятивний дисконтований грошовий потік	- 752,604	- 789,256	745,2 04	2025, 394	3091,11 4
	Реалістичний сценарій					
3.	Дисконтований грошовий потік, тис. грн.	-647,82	-33,32	1711, 13	1427, 58	1188,42
4.	Кумулятивний дисконтований грошовий потік	-647,82	-681,14	1029, 99	2457, 57	3645,99
	Оптимістичний сценарій					
5.	Дисконтований грошовий потік, тис. грн.	-583,04	-29,988	1887, 79	1574, 97	1311,12
6.	Кумулятивний дисконтований грошовий потік	-583,04	- 613,028	1274, 762	2849, 73	4160.85

Джерело: побудовано автором

$$T_{ок} = 1 + |-789,256| / 1534,46 = 1,51 \text{ р.}$$

$$T_{ок} = 1 + |-681,14| / 1711,13 = 1,39 \text{ р.}$$

$$T_{ок} = 1 + |-613,028| / 1887,79 = 1,33 \text{ р.}$$

Термін окупності при всіх сценаріях перебуває в межах життєвого циклу проекту, відповідно він є ефективним. Отже, за всіма показниками проект введення в дію нового обладнання з оцінки якості вогнетривкої глини

є доцільним, принесе підприємству ПрАТ «Керампром» додаткові прибутки та підвищить його конкурентоспроможність на ринку гірничодобувної промисловості.

З урахуванням запропонованих заходів розрахуємо перспективну конкурентоспроможність товариства (табл. 3.7).

Таблиця 3.7 — Розрахунок перспективної конкурентоспроможності, порівняно з найближчими конкурентами

Показник	Вага показника	ПрАТ «Керампром»		конкуренти					
				ПАТ «Веско»		ТОВ «Гірничодобувна компанія «Мінерал»		ПрАТ «Глини Донбасу»	
		бал	зведена оцінка	бал	зведена оцінка	бал	зведена оцінка	бал	зведена оцінка
1.Ціна вогнетривкої глини	0,05	2	0,10	3	0,15	2	0,10	2	0,10
2.Обсяг реалізації вогнетривкої глини	0,05	7	0,35	8	0,40	8	0,40	7	0,35
3. Якість глини	0,20	7	1,40	7	1,40	7	1,40	6	1,20
4. Імідж товариства	0,05	5	0,25	7	0,35	7	0,35	6	0,30
5. Стимулювання збуту	0,05	5	0,25	6	0,30	6	0,30	5	0,25
6.Мобільність в задоволенні потреб клієнтів	0,05	5	0,25	5	0,25	4	0,20	4	0,20
7. Обслуговування	0,20	6	1,20	6	1,20	6	1,20	7	1,40
8. Ділова репутація	0,10	6	0,60	6	0,60	6	0,60	6	0,60
9.Організаційна ефективність	0,05	5	0,25	5	0,25	5	0,25	4	0,20
10.Індивідуальний підхід до клієнтів	0,20	5	1,00	4	0,80	4	0,80	3	0,60
Всього:	1,00	—	5,65	—	5,70	—	5,60	—	5,20

Джерело: побудовано автором

Як свідчать результати розрахунків, наведених у табл. 3.7, за умови виконання запропонованих рекомендацій, ПрАТ «Керампром» збільшить загальний рейтинг з 5,25 до 5,65 і зможе вийти на другу позицію після основного конкурента. Відповідно, запропоновані нами заходи принесуть позитивний ефект.

ВИСНОВКИ

Проведене дослідження теоретичних засад та методології дослідження конкурентоспроможності, а також проведена робота щодо їх апробації на матеріалах ПрАТ «Керампром» надало змогу зробити наступні висновки.

1. На підставі аналізу літературних джерел, було надано визначення поняттю конкурентоспроможність підприємства – це здатність досягати своїх цілей в умовах ринку, на якому з аналогічними цілями функціонують і інші суб'єкти підприємницької діяльності; його здатність виробити і продати конкурентоспроможний товар; перевага відносно інших суб'єктів-конкурентів у галузі певного бізнесу.

Було встановлено, що конкурентоспроможність характеризується наступними властивостями: порівнянність, просторовість, динамічність, предметність, атрибутивність, системність, об'єктивність. На неї впливають внутрішні та зовнішні чинники.

2. Визначено, що мета оцінки конкурентоспроможності підприємства полягає у виявленні і оцінці чинників, що впливають на ставлення споживачів до підприємства і його товарів (послуг) і, які надають змогу вступати в конкуренцію з іншими суб'єктами підприємництва та досягати в ній перемоги.

В науковій літературі наявна велика кількість методичних прийомів визначення конкурентоспроможності підприємства, ми вважаємо, що оцінка конкурентоспроможності підприємства має проводитися за наступними основними напрямками: оцінкою конкурентоспроможності продукції, виробничої діяльності, збутової діяльності та фінансово-інвестиційної діяльності.

3. ПрАТ «Керампром» - один з лідерів серед українських виробників

пластичних білих керамічних глин, які в подальшому використовуються для виробництва керамічної плитки, вогнетривів, ізоляторів. Організаційна структура ПрАТ «Керампром» є лінійно-функціональною та повністю відповідає його потребам. За допомогою фінансово-економічного аналізу було встановлено наявність певних проблем у підприємства, зокрема зниження рентабельності, деяких показників ділової активності, зниження майна і фінансових результатів, отже необхідні термінові заходи для покращення фінансового стану.

4. Аналіз гірничодобувного ринку дозволив встановити, що основні родовища глини вогнетривкої розташовані на території Донецької, Дніпропетровської, Запорізької, Сумської і Черкаської областей. Останніми роками обсяг видобутку глини скорочується.

За допомогою матриці М.Портера було встановлено, що існує доволі низький ризик входу в гірничодобувну галузь нових конкурентів, оскільки для цього потрібні значні кошти та наявність родовищ, до того ж на ринку саме в напрямку видобутку глини їх діє незначна кількість. Середовище діяльності ПрАТ «Керампром» на ринку є стабільним.

Аналіз факторів середовища на діяльність підприємства дозволив виявити значний негативний вплив макроекономічного середовища, порівняно нейтральний вплив мікроекономічного середовища та позитивний вплив внутрішнього середовища. Гірничодобувне підприємство має сильні та слабкі сторони, зокрема, експортна стратегія та стратегія конкурентоспроможності підприємства потребують вдосконалення, внаслідок викликів, які чинить пандемія та військові дії на території Донецької області, де розташоване товариство.

За допомогою карти стратегічних груп було виявлено, що найближчими конкурентами ПрАТ «Керампром» є ПрАТ «Глини Донбасу», ПАТ «Веско», ТОВ «Гірничодобувна компанія «Мінерал». Найкращу якість вогнетривкої глини і найвищу ціну має підприємство ПАТ «Веско»;

найменшим значенням відзначається ТОВ «ПроскоРесурси», тобто його продукція буде достатньо конкурентоспроможною на гірничодобувному ринку за рахунок своєї низької ціни. ПрАТ «Керампром» відзначається найбільш оптимальними характеристиками: товариство обґрунтовано визначило ціну вогнетривкої глини при збереженні її якості та привабливості для клієнтів.

Оцінка конкурентоспроможності методом рангів показала, ПрАТ «Керампром» програє основним конкурентам - компанії ПАТ «Веско» та ПрАТ «Глини Донбасу» за показниками якості, прогнозованим визнанням компанії на внутрішньому ринку, унікальності конкурентної позиції, світового іміджу компаній та за обсягами збуту.

5. Встановлено, що ПрАТ «Керампром» потребує розробки напрямків підвищення конкурентоспроможності, до яких належать: підвищення ефективності реалізації наявної конкурентоспроможності; диверсифікація виробництва в напрямку розробки нових родовищ, каналів збуту глини; підвищення нарощення темпу й кількості конкурентних переваг; техніко-технологічна модернізація виробництва вогнетривкої глини.

Проведені розрахунки довели, що для ПрАТ «Керампром» найбільш перспективним і найближчим за спеціалізацією напрямом підвищення конкурентоспроможності є проект купівлі нового аналізатора для щоденного контролю якості видобутої вогнетривкої глини. Загальна сума витрат на проект введення в експлуатацію нового аналізатора для щоденного контролю якості глини становитиме 647,822 тис.грн при реалістичному сценарії, 583,04 тис.грн – при оптимістичному та 712,604 тис.грн – при песимістичному. Крім того, щорічно ПрАТ «Керампром» буде здійснювати витрати на його обслуговування.

6. Результати розрахунку ефективності запропонованих заходів довели, що проект за песимістичним, реалістичним і оптимістичним сценаріями має позитивну величину NPV, тобто впровадження даного

проекту принесе прибуток підприємству. Термін окупності при всіх сценаріях перебуває в межах життєвого циклу проекту, відповідно він є ефективним. За всіма показниками проект введення в дію нового обладнання з оцінки якості вогнетривкої глини є доцільним, принесе підприємству ПрАТ «Керампром» додаткові прибутки та підвищить його конкурентоспроможність на ринку гірничодобувної промисловості.

Як свідчать результати розрахунків, за умови виконання запропонованих рекомендацій, ПрАТ «Керампром» збільшить загальний рейтинг з 5,25 до 5,65 і зможе вийти на другу позицію після основного конкурента, що ще раз доводить ефективність запропонованих заходів.

СПИСОК ВИКОРИСТАНИХ ДЖЕРЕЛ

1. Близнюк С. В., Остапенко А. В. Конкурентний потенціал підприємництва як категорія сучасних економічних досліджень. Інвестиції: практика та досвід. 2018. № 7. С. 41 -42.
2. Богацька Н.М., Христич С.Г. Оцінка конкурентоспроможності підприємства. Молодий вчений. 2019. № 11. С. 455–458.
3. Булах І. В., Надтока Т. Б. Оцінка конкурентоспроможності підприємства сфери телекомунікацій : монографія. Донецьк : ДРУК-ІНФО, 2017. 244 с.
4. Бурачек І.В. Конкурентоспроможність продукції підприємств: сутність, методи оцінки та зарубіжний досвід управління. Глобальні та національні проблеми економіки. 2016. № 14. С. 288-295.
5. Вакуленко Ю. В., Олійник А. С., Гевленко О. Є. Системна характеристика управління конкурентоспроможністю підприємства. Агросвіт. 2018. № 18. С. 10-15.
6. Варава Л.М. Стратегічні аспекти вдосконалення організаційної структури управління в умовах гірничодобувних підприємств. Маркетинг і менеджмент інновацій. 2016. № 4. С. 243-255
7. Воронюк Т.А. Формування механізму конкурентоспроможності на підприємстві як керованого процесу. 2019. Том 4. № 3. С. 139–148.
8. Воронюк Т. А. Формування механізму управління конкурентоспроможністю підприємств ресторанного господарства : дис. ... кандидата екон. наук. 08.00.04 «Економіка та управління підприємствами». Одеса : Одеська національна академія харчових технологій, 2019. 200 с.
9. Вербівська Л. В. Стратегія забезпечення конкурентоспроможності підприємства та основні принципи її формування. Молодий вчений. 2017. № 10. - С. 827-833.
10. Галич О. А., Вакуленко Ю. В., Терещенко І. О., Крутько Т. В. Стратегічне

- управління персоналом як фактор зростання конкурентоспроможності підприємства. Агросвіт. 2019. № 6. С. 27-32.
11. Гончарук П. А. Конкурентоспроможність – необхідна умова функціонування підприємства. Держава та регіони. 2014. № 2. С. 62-65.
 12. Гудзь О.Є. Стратегічні напрями формування конкурентних переваг підприємств. Економіка. Менеджмент. Бізнес. 2018. № 3(25). С. 58-64.
 13. Гросул В.А. Теоретичні аспекти формування конкурентної стратегії підприємств ресторанного господарства. Інноваційна економіка. 2020. С.21-30
 14. Дашко І.М. Дослідження основних методів оцінювання рівня конкурентоспроможності підприємств. Запоріжжя, 2020. С. 108–110.
 15. Должанський І. З. Конкурентоспроможність підприємства : Навч. Посіб. К. : Центр навчальної літератури, 2016. 384 с.
 16. Драган О. І. Управління конкурентоспроможністю підприємств : теоретичні аспекти Монографія. К. : ДАКККиМ, 2015. 160 с.
 17. Дружиніна В. В. Використання експертного методу для оцінки конкурентоспроможності. Економіка і суспільство. 2019. Випуск № 20. С. 221–228.
 18. Зось-Кіор М.В. Управління конкурентоспроможністю підприємства в умовах нестабільності. Міжнародний науковий журнал «Інтернаука. Серія: Економічні науки. 2017. № 6. С. 62-65.
 19. Іванов Ю. Б. Управління конкурентоспроможністю підприємства : підруч. Х. : ВД «ІНЖЕК», 2017. 320 с.
 20. Кравчик Ю. В. Планування зовнішньоекономічної діяльності як фактор підвищення конкурентоспроможності підприємства на світовому ринку. Вісник Хмельницького національного університету. Серія: економічні науки. 2021. № 4. С. 78-83.
 21. Кваско А.В. Аналіз методів оцінки конкурентоспроможності підприємства. Наукові записки. № 1(54). Харків, 2017. С. 111–118.

- 22.Кириченко О.М., Мігдальський А.В. Методи оцінювання конкурентоспроможності підприємства. Ефективна економіка. № 2. Київ, 2017. С. 124–131.
- 23.Косар Н.С., Селюченко Н.Є., Гринів Н.Т. Оцінювання конкурентоспроможності споживчих товарів у системі заходів щодо її підвищення (на приклади соняшникової олії). Львів, 2020. 91 с.
- 24.Кузьміна О. М. Сутність моделювання стратегії формування конкурентних переваг підприємства. Молодий вчений. 2015. №2(17). С. 136-140.
- 25.Лупак Р.Л. Конкурентоспроможність підприємства : навч. посіб. Львів : Видавництво ЛКА, 2016. 484 с.
- 26.Лупак Р. Л., Дідич А. М. Економічні основи забезпечення конкурентоспроможності підприємства в умовах ринкових відносин. Науковий вісник ЛТЕУ України. 2017. Вип. 20.6. С. 248 -252.
- 27.Мішеніна Н. В. Стратегічне управління конспект лекцій. Суми: СумДУ, 2006. 106 с.
- 28.Портер Майкл. Конкурентна перевага. К.: Знання, 2016. 715 с.
- 29.Портер М. Міжнародна конкуренція. К. : Міжнародні відносини, 2016. 896 с.
- 30.Портер М. Конкуренція. М. : Вільямс, 2018. 610 с.
- 31.Портал даних видобувної галузі України.URL: <https://eiti.gov.ua/resursi-rozvidka-ta-vidobuvannya/glina-vognetrivka> (дата звернення 11.11.2022)
- 32.Сайт ПрАТ «Керампром». URL: <http://www.ceramprom.com> (дата звернення 11.11.2022)
- 33.Сайт Укрстат .URL: <https://www.ukrstat.gov.ua> (дата звернення 11.11.2022)
- 34.Співак С. Управління конкурентоспроможністю підприємства в сучасних умовах. Соціально-економічні проблеми і держава. 2014. Вип. 1 (10). С. 287-293.
- 35.Співак С. М. Системний підхід до управління конкурентоспроможністю підприємства. Матеріали XIX наукової конференції ТНТУ ім. І. Пулюя. 2016. С. 267-268.

- 36.Саєнко М.Г. Стратегія підприємства . Тернопіль : Економічна думка, 2016. 390 с.
- 37.Ульянко К. В. Основні підходи щодо оцінки конкурентоспроможності діяльності підприємств.URL: <http://www.repository.hneu.edu.ua/jspui/bitstream/123456789/1456/1/.pdf> (дата звернення 11.11.2022)
- 38.Управління конкурентоспроможністю промислових підприємств в умовах невизначеності: монографія. І. М. Посохов, О.В. Чепіжко, В. Г. Дюжев, Д.О. Лисиця. – Харків: Видавництво Іванченка І.С., 2022. 252 с .
- 39.Фісуненко П.А. Підходи до визначення конкурентоспроможності підприємства: сутність та еволюція поняття. Дніпро, 2020. 155 с.
- 40.Фролова В. Ю. Стратегічний підхід в управлінні конкурентоспроможністю підприємства. Вісник Донецького національного університету. 2019. № 1. С. 177-181.
- 41.Халімон Т. М.Стратегії підвищення конкурентоспроможності підприємства. Науковий вісник Ужгородського національного університету. Серія : Міжнародні економічні відносини та світове господарство. 2016. Вип. 10(2). С. 117-120
- 42.Храпкіна В.В. Управління конкурентоспроможністю підприємств. Причорноморські економічні студії. 2020. Вип. № 50. С. 245-248.
- 43.Чорна М.В., Бугріменко Р.М. Конкурентоспроможність підприємства: конспект лекцій. Харків : Ф-ОП Шейніна О.В., 2017. Ч. 2. 102 с.
- 44.Цимбаліст О. В. Формування конкурентної стратегії підприємства. Управління розвитком. 2013. №13 (153). С. 108 – 110.
- 45.Шарко В. В. Конкурентоспроможність підприємства: методи оцінки, стратегії підвищення. Науковий вісник Мукачівського державного університету. 2015. Вип. 2 (4). Ч. 2. С. 120 -125.
- 46.Шевченко Л. С. Конкурентне управління. К.: Знання, 2020. 520 с.
- 47.Шевченко Л. С. Конкурентоспроможність бізнесу (підприємства) : навч.

посіб. Харків : Право, 2022. 312 с.

- 48.Янковий О.Г. Конкурентоспроможність підприємства : оцінка рівня та напрями підвищення : монографія. Одеса : Атлант, 2013. 470 с.
- 49.Berezivskiy Y., Zbarsky V., Zbarska A. Integral evaluation as the basis of analytical support for managing the competitiveness of socially-oriented retailers. *Accounting*. 2021. № 7 (4). P. 825-836.
- 50.Katarzyna Sieradzka, Radosław Luft Theoretical aspects of enterprise competitiveness .*CentralEuropeanReviewOfEconomics&Finance*Vol. 10, No. 4, 2015.pp. 133–141.
- 51.Posokhov I.M., Chepizhko E.V., Haevskaya V.A. Management of Enterprise Competitiveness Based on the Evolutionary-Institutional Approach. In: Solovev D. (eds) *Smart Technologies and Innovations in Design for Control of Technological Processes and Objects: Economy and Production*. FarEastCon 2018.
- 52.SKYRAY AAS 6000.URL: <https://bimedis.net/skyray-aas-6000-m505450>(дата звернення 11.11.2022)

ДОДАТКИ

Додаток А



Дата звіту 11/15/2022
Дата редагування ---



Звіт не був оцінений.

метадані

Заголовок

Обґрунтування проекту підвищення конкурентоспроможності підприємства ПрАТ «Керампром»

Автор

Проценко Олексій Олегович

Науковий керівник

професор Лігоненко Л.О.

підрозділ

кафедра бізнес-економіки та підприємництва

Перелік можливих спроб маніпуляцій з текстом

У цьому розділі ви знайдете інформацію щодо текстових спотворень. Ці спотворення в тексті можуть говорити про МОЖЛИВІ маніпуляції в тексті. Спотворення в тексті можуть мати навмисний характер, але частіше характер технічних помилок при конвертації документа та його збереженні, тому ми рекомендуємо вам підходити до аналізу цього модуля відповідально. У разі виникнення запитань, просимо звертатися до нашої служби підтримки.

Заміна букв		104
Інтервали		0
Мікропробіли		12
Білі знаки		0
Парафрази (SmartMarks)		263

Обсяг знайдених подібностей

Зверніть увагу, що високі значення коефіцієнта не автоматично означають плагіат. Звіт має аналізувати компетентна / уповноважена особа.



КП 1

25

Довжина фрази для коефіцієнта подібності 2



КП 2

14528

Кількість слів



КЛЦ

114134

Кількість символів

Подібності за списком джерел

Прокрутіть список та аналізуйте, особливо, фрагменти, які перевищують КП 2 (позначено жирним шрифтом). Скористайтесь посиланням "Позначити фрагмент" та перегляньте, чи є вони короткими фразами, розкиданими в документі (випадкові схожості), численними короткими фразами поруч з іншими (мозаичний плагіат) або великими фрагментами без зазначення джерела (прямий плагіат).

10 найдовших фраз

Колір тексту

ПОРЯДКОВИЙ НОМЕР	НАЗВА ТА АДРЕСА ДЖЕРЕЛА URL (НАЗВА БАЗИ)	КІЛЬКІСТЬ ІДЕНТИЧНИХ СЛІВ (ФРАГМЕНТІВ)	
1	http://inmad.vntu.edu.ua/portal/static/0677A7F7-4AB6-45A5-9139-F267BA891EA2.docx	304	2.09 %
2	http://inmad.vntu.edu.ua/portal/static/0677A7F7-4AB6-45A5-9139-F267BA891EA2.docx	221	1.52 %
3	http://inmad.vntu.edu.ua/portal/static/0677A7F7-4AB6-45A5-9139-F267BA891EA2.docx	163	1.12 %
4	Управління технічним розвитком виробництва 1/17/2019 Kyiv National Economic University named after Vadym Hetman KNEU (кафедра менеджменту)	108	0.74 %
5	http://www.economy.nayka.com.ua/?op=1&z=3390	103	0.71 %

6	http://inmad.vntu.edu.ua/porta/static/0677A7F7-4AB6-45A5-9139-F267BA891EA2.docx	99	0.68 %
7	http://ir.znau.edu.ua/bitstream/123456789/2481/1/Visnyk_ZDTU_2011_1%2855%29_246-249.pdf	70	0.48 %
8	http://inmad.vntu.edu.ua/porta/static/0677A7F7-4AB6-45A5-9139-F267BA891EA2.docx	67	0.46 %
9	http://inmad.vntu.edu.ua/porta/static/0677A7F7-4AB6-45A5-9139-F267BA891EA2.docx	65	0.45 %
10	https://www.hneu.edu.ua/wp-content/uploads/2018/11/MV_11_2015.pdf	62	0.43 %

з бази даних RefBooks (0.00 %)

ПОРЯДКОВИЙ НОМЕР	ЗАГОЛОВОК	КІЛЬКІСТЬ ІДЕНТИЧНИХ СЛІВ (ФРАГМЕНТІВ)
---------------------	-----------	--

з домашньої бази даних (2.88 %)

ПОРЯДКОВИЙ НОМЕР	ЗАГОЛОВОК	КІЛЬКІСТЬ ІДЕНТИЧНИХ СЛІВ (ФРАГМЕНТІВ)	
1	Управління технічним розвитком виробництва 1/17/2019 Kyiv National Economic University named after Vadym Hetman KNEU (кафедра менеджменту)	249 (9)	1.71 %
2	«Продуктивність капіталу підприємства та обґрунтування напрямків її зростання» (за матеріалами ТОВ «М2Ф ГРУПП») 3/22/2018 Kyiv National Economic University named after Vadym Hetman KNEU (кафедра бізнес-економіки та підприємництва)	102 (9)	0.70 %
3	Формування стратегії виходу іноземної компанії на ринок України 3/30/2018 Kyiv National Economic University named after Vadym Hetman KNEU (кафедра міжнародного менеджменту)	26 (1)	0.18 %
4	Управління конкурентоспроможністю бізнесу 3/19/2018 Kyiv National Economic University named after Vadym Hetman KNEU (кафедра бізнес-економіки та підприємництва)	16 (1)	0.11 %
5	Конкурентоспроможність ТОВ «УКРКОМ ЛАЙН» та обґрунтування проекту її підвищення 1/21/2018 Kyiv National Economic University named after Vadym Hetman KNEU (кафедра бізнес-економіки та підприємництва)	8 (1)	0.06 %
6	Формування системи обліку основних засобів та аналіз ефективності їх використання 11/29/2021 Kyiv National Economic University named after Vadym Hetman KNEU (кафедра бухгалтерського обліку та консалтингу)	7 (1)	0.05 %
7	КАПУСТА А..docx 1/16/2018 Kyiv National Economic University named after Vadym Hetman KNEU (кафедра корпоративних фінансів і контролінгу)	5 (1)	0.03 %
8	Конкурентна діагностика та обґрунтування напрямів підвищення ефективності функціонування бізнесу 1/23/2018 Kyiv National Economic University named after Vadym Hetman KNEU (кафедра бізнес-економіки та підприємництва)	5 (1)	0.03 %

з програми обміну базами даних (0.38 %)

ПОРЯДКОВИЙ НОМЕР	ЗАГОЛОВОК	КІЛЬКІСТЬ ІДЕНТИЧНИХ СЛІВ (ФРАГМЕНТІВ)	
1	Бойчук.docx 4/5/2018 Vasyl Stefanyk Precarpathian National University (VSPNU) (Інститут післядипломної освіти та довузівської підготовки)	22 (1)	0.15 %
2	tnpu/Diplomni/Diplomni_2015/15d209/Фентона Романа Васильовича/фентонЕ52.docx 8/22/2017 V. Hnatyuk Ternopil National Pedagogic University (TNPU)	12 (1)	0.08 %
3	YFCNU/2017d/econ/econ_2017_266.pdf 10/28/2019 Yuriy Fedkovych Chernivtsi National University(CNU) (Deanery)	11 (1)	0.08 %
4	МКР_БОЙКО.doc 12/10/2018 National University "Lviv Politechnika" (NULP2)	5 (1)	0.03 %
5	Белобров Диплом на антиплагіат.docx 12/28/2021 Odessa National Polytechnic University (ІБЕІТ, кафедра МЗЕІД)	5 (1)	0.03 %

з Інтернету (25.11 %)

ПОРЯДКОВИЙ НОМЕР	ДЖЕРЕЛО URL	КІЛЬКІСТЬ ІДЕНТИЧНИХ СЛІВ (ФРАГМЕНТІВ)	
1	http://inmad.vntu.edu.ua/portal/static/0677A7F7-4AB6-45A5-9139-F267BA891EA2.docx	1203 (18)	8.28 %
2	http://vsed.oneu.edu.ua/files/full/2010/vsed_40-2010.pdf	397 (23)	2.73 %
3	http://www.economy.nayka.com.ua/?op=1&z=3390	216 (5)	1.49 %
4	http://bibl.com.ua/ekonomika/17144/index.html?page=5	164 (8)	1.13 %
5	http://conf.at.ua/monografija_ehp_t2_v_a5.pdf	140 (11)	0.96 %
6	http://dspace.wunu.edu.ua/bitstream/316497/9697/1/faem_keopapk_sep_dsp_LEK.pdf.pdf	124 (6)	0.85 %
7	https://ua-referat.com/uploaded/konkurentospromojniste-turistichnogo-servisu/index2.html	123 (5)	0.85 %
8	http://ir.znau.edu.ua/bitstream/123456789/2481/1/Visnyk_ZDTU_2011_1%2855%29_246-249.pdf	117 (3)	0.81 %
9	http://journals.khnu.km.ua/vestnik/pdf/ekon/VKNU-ES-2013-N5-1-e_204.pdf	114 (7)	0.78 %
10	https://shag.com.ua/za-redakciyeyu-v-s-nicenka-o-v.html?page=2	78 (5)	0.54 %
11	https://www.hneu.edu.ua/wp-content/uploads/2018/11/MV_11_2015.pdf	75 (3)	0.52 %
12	https://plagiatik.at.ua/publ/referati/mikroekonomika/referat_na_temu_analiz_bezbitkovosti_proektu/44-1-0-12488	69 (4)	0.47 %
13	http://inmad.vntu.edu.ua/portal/static/98920D5B-A7CB-40F6-9C77-1A5A69EC00B1.pdf	61 (3)	0.42 %
14	https://knowledge.allbest.ru/management/2c0a65625b3bc69b4c53a88421316d26_0.html	60 (1)	0.41 %
15	http://comandor-law.blogspot.com/2011/12/2005-2010.html	39 (4)	0.27 %

16	https://ua-referat.com/uploaded/sistema-ocinyuvannya-konkurentospromojnosti-avtoservisnogo-pid/index2.html	38 (2)	0.26 %
17	http://dspace.puet.edu.ua/bitstream/123456789/8026/1/%D0%A1%D0%B0%D1%84%D0%BE%D0%BD%D0%BE%D0%B2_%D0%94%D0%A0_.pdf	38 (4)	0.26 %
18	https://shag.com.ua/berezin-o-v-bezpartochnij-m-g-strategiya-pidpriyemstva.html?page=8	38 (2)	0.26 %
19	https://leksii.org/15-82797.html	34 (3)	0.23 %
20	http://science.nmu.org.ua/conferences/science_spring/06_pdf/14.pdf	31 (1)	0.21 %
21	https://economics.opu.ua/files/science/form_ek_rozv/2019/s3.pdf	31 (2)	0.21 %
22	https://old-zdia.znu.edu.ua/gazeta/evzdia_7_082.pdf	30 (2)	0.21 %
23	https://infopedia.su/13x3bf4.html	30 (3)	0.21 %
24	http://dspace.tneu.edu.ua/bitstream/316497/27627/3/Protsyk_A_I_PTBDM-21.pdf	29 (3)	0.20 %
25	https://docplayer.net/44485282-Do-uvagi-kerivnikov-ta-golovnih-buhgalteriv-pidpriemstv.html	28 (1)	0.19 %
26	http://dspace.wnu.edu.ua/bitstream/316497/34509/1/%D0%93%D0%BE%D0%BB%D0%BE%D0%B2%D0%BA%D0%BE%20%D0%9B.%D0%90.pdf	27 (1)	0.19 %
27	http://5balov.com.ua/pomoshch-v-uchebe/212-2013-07-10-09-33-42	25 (1)	0.17 %
28	https://knote.edu.ua/file/NzM1OQ==/bb3fb04a5e663992833f0710bb3f72eb.pdf	24 (1)	0.17 %
29	http://dspace.puet.edu.ua/bitstream/123456789/3057/1/IK_ME_M_2013_26_11_T1.pdf	24 (2)	0.17 %
30	https://subj.ukr-lit.com/strategichne-upravlinnya-mishhenko-a-p-1-1-4-xarakteristika-rozrobok-desyati-shkil-strategij/	24 (1)	0.17 %
31	https://msd.in.ua/diagnostika-ta-prognozuvannya-rinkovogo-seredovishha/	20 (2)	0.14 %
32	https://essuir.sumdu.edu.ua/bitstream/123456789/80235/1/Zhukova_competitive%20advantage.pdf	20 (1)	0.14 %
33	https://leksii.org/4-18586.html	16 (2)	0.11 %
34	http://oneu.edu.ua/wp-content/uploads/2018/01/monograf_ep_oneu_2017_11_12.pdf	15 (1)	0.10 %
35	https://ukraine.arcelormittal.com/tenders/doc/akcioneram/amkr/Annual_Report_for_2012_AM_KR.pdf	14 (2)	0.10 %
36	https://www.hneu.edu.ua/wp-content/uploads/2019/05/OPP-051-Ekonomichna-kibernetika-Bakalavr-2019.pdf	13 (1)	0.09 %
37	http://7000.kiev.ua/?s=card/22525	13 (1)	0.09 %
38	https://library.krok.edu.ua/media/library/category/materiali-konferentsij/2014-11-14_materiali-%D1%81onference-krok.pdf	12 (1)	0.08 %
39	https://ela.kpi.ua/bitstream/123456789/26280/1/Nazarchuk_magistr.pdf	12 (2)	0.08 %
40	http://eir.pstu.edu/bitstream/handle/123456789/24165/%D0%A1%D1%82.%D1%80.%D0%A3%D0%BA_p262-265.pdf?sequence=1	10 (1)	0.07 %
41	http://dspace.kntu.kr.ua/jspui/bitstream/123456789/3450/1/n_p_k%20zb_tez_dop%202011_2.pdf	10 (1)	0.07 %
42	https://stockmarket.gov.ua/cabinet/xml/show/fin_general/30311	10 (1)	0.07 %

43	http://global-national.in.ua/archive/10-2016/98.pdf	9 (1)	0.06 %
44	http://qalsite.at.ua/file/tv/saenko_strateg_pidpr.pdf	8 (1)	0.06 %
45	http://eprints.kname.edu.ua/12961/1/2009_%D0%BF%D0%B5%D1%87.%D0%B2%D0%B0%D1%80.%D0%86%D0%BD%D0%BD%D0%BE%D0%B2%D0%B0%D1%86.%D0%BC%D0%B5%D0%BD_%D0%BF%D0%BE%D1%81%D1%96%D0%B1%D0%BD%D0%BA_%D0%BE%D1%81%D1%82%D0%B0%D0%BD%D0%BD%D0%BD%D1%96%D0%B9.pdf	8 (1)	0.06 %
46	https://core.ac.uk/download/pdf/147035484.pdf	6 (1)	0.04 %
47	http://dspace.puet.edu.ua/bitstream/123456789/7774/1/%D0%91%D0%B5%D1%85%D1%82%D0%B5%D1%80%20%D0%B3%D0%BE%D1%82%D0%BE%D0%B2%D0%BE.pdf	6 (1)	0.04 %
48	https://revolution.allbest.ru/finance/00949632_1.html	5 (1)	0.03 %
49	https://essuir.sumdu.edu.ua/bitstream/123456789/80260/1/Soloviova_Competitiveness%20management.pdf	5 (1)	0.03 %
50	https://studopedia.com.ua/1_355498_otsinka-konkurentnospromozhnosti-pidpriemstva.html	5 (1)	0.03 %

Список прийнятих фрагментів (немає прийнятих фрагментів)

ПОРЯДКОВИЙ НОМЕР	ЗМІСТ	КІЛЬКІСТЬ ОДНАКОВИХ СЛІВ (ФРАГМЕНТІВ)
------------------	-------	---------------------------------------

ПРОТОКОЛ

від 21 листопада 2022 р. № 6

засідання комісії з етики і академічної доброчесності зі спеціальності
051 «Економіка» факультету економіки та управління
ДВНЗ «Київський національний економічний університет
імені Вадима Гетьмана»

Голова — *Старіков Олександр Юрійович, доцент кафедри бізнес-економіки та підприємництва, к.е.н., доцент*

Секретар — *Дмитренко Артем Іванович, доцент кафедри бізнес-економіки та підприємництва, к.е.н., доцент*

Присутні: члени комісії:

- *Фещенко Валентина Михайлівна, професор кафедри економічної теорії, д.е.н., професор;*
- *Кулага Ірина Володимирівна, доцент кафедри економічної теорії, к.е.н., доцент*
- *Будяєв Максим Олександрович, доцент кафедри бізнес-економіки та підприємництва, к.е.н., доцент*

Порядок денний:

1. Про розгляд результатів оцінювання подібності кваліфікаційних магістерських робіт та наявності в них плагіату здобувачів магістерського рівня освіти ОПІ «Бізнес-економіка» (доповідач — *Дмитренко А.І.*).

СЛУХАЛИ:	<i>Дмитренка А.І.</i> про результати оцінки подібності кваліфікаційних магістерських робіт здобувача ОПІ «Бізнес-економіка» денної форми навчання Кузовова Дмитра Сергійовича (КП1=30,46% та КП2=21,45%), Проценка Олексія Олеговича (КП1=28,37% та КП2=16,05%); Сердюк Яни Миколаївни (КП1=29,93% та КП2=18,4%); Тесленко Єлизавети Владиславівни (КП1=28,37% та КП2=16,05%). Отримавши пояснення наукових керівників означених студентів (к.е.н., доц. Вострякової В.Ю., д.е.н., проф. Лігоненко Л.О., к.е.н., доц. Кузьменко О.М., та к.е.н., доц. Швидкої О.П. відповідно) та провівши детальний розгляд повного звіту подібності з'ясовано, що кваліфікаційні бакалаврські роботи вказаних студентів не містять ознак плагіату, а виявлені в роботах запозичення належним чином оформлені.
----------	---

УХВАЛИЛИ:	1. Визнати кваліфікаційні магістерські роботи здобувачів другого рівня освіти денної форми навчання ОПП «Бізнес-економіка» денної форми навчання Кузовова Дмитра Сергійовича, Проценка Олексія Олеговича, Сердюк Яни Миколаївни, Тесленко Єлизавети Владиславівни такими, що не мають ознак плагіату та відповідають вимогам Етичного кодексу ДВНЗ «Київський національний економічний університет імені Вадима Гетьмана», який ухвалений Конференцією трудового колективу (Протокол № 6 від 20.12.2017р.) і введений в дію наказом ректора від 10.01.2018 №11-к, а також Положенню про запобігання академічному плагіату у ДВНЗ «Київський національний економічний університет імені Вадима Гетьмана», що затверджено Вченою радою Університету (протокол № 6 від 22 грудня 2016р.) та набув чинності згідно наказу ректора з 16 січня 2016р.
------------------	--

Голова комісії:
Старіков О.Ю.

Секретар
Дмитренко А.І.

Додаток В

Для визначення сили та характеру впливу кожного фактора ринкового середовища окремо застосуємо метод складання «Профілю середовища», який згідно з викладеною у спеціальній літературі методикою [25] використовується з метою оцінки відносної значущості факторів середовища.

Експертним шляхом оцінюють відносну значущість для ПрАТ «Керампром» кожного окремого фактора середовища. Кожному з чинників у розрізі всіх трьох середовищ експерти (незалежні експерти гірничодобувного ринку) дають оцінку за певною шкалою (у графах АБВГ):

Графа А – Важливість для гірничодобувної галузі: велика – 3; середня – 2; слабка – 1.

Графа Б – Вплив на діяльність ПрАТ «Керампром»: відсутній – 3; середній – 2; слабкий – 1; відсутній – 0.

Графа В – Спрямованість впливу: позитивний – (+1); негативний – (-1).

Графа Г – Ступінь значущості чинника для ПрАТ «Керампром» – добуток експертних оцінок $A*B*V$. Цей добуток, власне і є інтегральною оцінкою ступеня важливості кожного фактора для ПрАТ «Керампром».

Профіль середовища ПрАТ «Керампром»

Середовища і їх фактори	Важливість для галузі, (А)	Важливість для підприємства, (Б)	Характер впливу на підпр., (В)	Ступінь важливості, (Г)=(А*Б*В)
I. Макросередовище				
<i>1.1. Економічні фактори</i>	3	2	-1	+6
1.1.1. Загальна економічна ситуація	3	2	-1	-6
1.1.2. Рівень інфляції	2	2	+1	+4
1.1.3. Доступність банківських кредитів	3	3	-1	-9
1.1.4. Потреби кінцевого користувача	1	1	+1	+1
1.1.5. Обмінні курси валют	2	1	-1	-2
1.1.6. Рівень безробіття				
<i>1.2. Політичні фактори</i>	3	2	-1	-6
1.2.1. Державне регулювання конкуренції	2	2	-1	-6
1.2.2. Жорсткість державного контролю та штрафні санкції				
1.2.3. Зміна податкової політики	3	3	-1	-9
1.2.4. Нормативні та правові стандарти	3	3	-1	-9
<i>1.3. Демографічні фактори</i>				
1.3.1. Народжуваність, смертність	1	1	-1	-1
1.3.2. Міграційні процеси	2	1	-1	-2
1.3.3. Старіння населення	2	1	-1	-2
<i>1.4. Соціально-культурні фактори</i>				
1.4.1. Тенденції способу життя	3	3	-1	-9
1.4.2. Думки і ставлення споживачів	3	3	-1	-9
1.4.3. Реклама				
<i>1.5. Природно-кліматичні фактори</i>	3	3	+1	+9
1.5.1. Вплив погоди	2	3	+1	+6

Продовження додатку В

Середовища і їх фактори	Важливість для галузі, (А)	Важливість для підприємства, (Б)	Характер впливу на підпр., (В)	Ступінь важливості, (Г)=(А*Б*В)
<u>II. Мікросередовище</u>				
<i>2.1. Бар'єри для нових учасників</i>				
2.1.1. Бренд, репутація	2	2	+1	+4
2.1.2. Мода і зразки	3	2	+1	+6
2.1.3. Уявлення ЗМІ	3	2	+1	+6
<i>2.2. Продавці</i>				
2.2.1. Сировина	3	3	+1	+9
2.2.2. Специфіка господарювання	3	3	+1	+9
<i>2.3. Споживачі</i>				
2.3.1. Платоспроможність попиту	3	3	-1	-9
2.3.2. Розмір прожиткового мінімуму	2	2	-1	-4
2.3.3. Економічна активність населення	2	2	-1	-4
2.3.4. Структура доходів і витрат	3	3	-1	-9
2.3.5. Моделі поведінки споживачів	3	3	-1	-9
<i>2.4. Конкуренти</i>				
2.4.1. Переваги конкурентів	3	3	-1	-9
2.4.2. Насиченість ринку	3	3	-1	-9
<i>2.5. Контактні аудиторії</i>				
2.5.1. Банки	2	2	+1	+4
2.5.2. Інвестиційні компанії	1	1	+1	+1
2.5.2. Фондова біржа	1	1	+1	+1
2.5.3. Державні установи	2	1	+1	+2
2.5.4. Населення	2	1	+1	+2
2.5.5. Суспільні організації	2	1	+1	+2
<i>2.6. Постачальники</i>				
2.6.1. Наявність постачальників	3	3	+1	+9
2.6.2. Можливість вибору постачальника	2	2	+1	+4
2.6.3. Надійність постачальника	2	3	-1	-6

Продовження додатку В

Середовища і їх фактори	Важливість для галузі, (А)	Важливість для підприємства, (Б)	Характер впливу на підпр., (В)	Ступінь важливості, (Г)=(А*Б*В)
III. Внутрішнє середовище				
<i>3.1. Кадровий персонал</i>				
3.1.1. Здібності та компетенції персоналу	3	3	+1	+9
3.1.2. Взаємодія управлінського та операційного персоналу	2	2	+1	+4
3.1.3. Наймання та навчання персоналу	3	2	-1	-6
3.1.4. Оцінка результативності праці	2	2	+1	+4
3.1.5. Стимулювання персоналу	2	2	+1	+4
3.1.6. Створення сприятливих умов праці	2	2	+1	+4
<i>3.2. Управління</i>				
3.2.1. Комунікаційні процеси	3	2	+1	+6
3.2.2. Організаційна структура	2	1	+1	+2
3.2.3. Норми, правила, процедури	2	2	+1	+4
3.2.4. Розподіл прав та обов'язків	2	2	+1	+4
<i>3.3. Господарча діяльність</i>				
3.3.1. Продаж товарів	3	3	-1	-9
3.3.2. Ведення господарства	3	2	-1	-6
3.3.3. Забезпечення	2	2	-1	-4
3.3.4. Здійснення досліджень та розробок	2	1	+1	-2
<i>3.4. Маркетинг</i>				
3.4.1. Дослідження ринку та аналіз конкурентної позиції	3	2	+1	+6
3.4.2. Цільова аудиторія	3	2	+1	+6
3.4.3. Ринки збуту	3	2	+1	+6
3.4.4. Товарна стратегія	2	2	+1	+4
3.4.5. Стратегія ціноутворення	2	2	+1	+4
3.4.6. Стратегія просування на ринку	3	2	+1	+6
3.4.7. Стратегія збуту	2	2	+1	+4
3.4.8. Конкурентна стратегія	3	3	+1	+9
<i>Сумарний результат</i>	<i>145</i>	<i>127</i>	<i>+10</i>	<i>+15</i>
<i>Середнє значення</i>	<i>2,4</i>	<i>2,1</i>	<i>0,2</i>	<i>+0,3</i>

Характеристика комплексних методів оцінки конкурентоспроможності підприємства

Назва	Зміст методу	Переваги	Недоліки
Метод, що базується на оцінці конкурентоспроможності продукції підприємства	Використання методу передбачає оцінювання рівня конкурентоспроможності підприємства виходячи із споживчої цінності виробленої продукції. Метод ґрунтується на міркуваннях щодо того, що конкурентоспроможність виробника є тим вищою, чим вищою є конкурентоспроможність його продукції. В якості показника, що оцінює конкурентоспроможність товару або послуги, використовується співвідношення двох характеристик: якості і ціни.	Враховує найбільш важливий критерій, що впливає на конкурентоспроможність підприємства – конкурентоспроможність товару	Дозволяє отримати лише обмежене уявлення щодо переваг і недоліків у роботі підприємства, тобто - абстрагуючись від інших аспектів конкурентоспроможності підприємства ототожнюється виключно з конкурентоспроможністю товару
Метод, що базується на аналізі порівняльних переваг підприємств-конкурентів	Метод базується на положеннях теорії міжнародного розподілу праці, відповідно до яких передумовою для завоювання галузю чи підприємством стійких конкурентних позицій є наявність порівняльних переваг, що дозволяють забезпечити відносно нижчі витрати виробництва у порівнянні з конкуруючою галузю чи підприємством. Оцінка рівня конкурентоспроможності здійснюється шляхом співставлення не лише виробничих витрат, а і обсягів та норми прибутку, та/або обсягів продажів, та/або ринкових часток.	Метод достатньо простий у використанні	Не дає змоги зробити цілісні висновки про рівень конкурентоспроможності, оскільки використання в якості оціночного критерію виключно виробничих витрат не відображає процеси взаємодії виробника продукції з ринком
Метод, заснований на теорії ефективної конкуренції	У якості основного інструменту аналізу конкурентоспроможності використовується співставлення показників стану підприємства з показниками підприємств-конкурентів та з середньогалузевими показниками. На ефективність діяльності кожної зі служб впливає велика кількість факторів – ресурсів підприємства; оцінка ефективності роботи кожного з підрозділів передбачає оцінку ефективності використання ними цих ресурсів. В основі методу лежить оцінка чотирьох групових показників чи критеріїв конкурентоспроможності із подальшим розрахунком інтегрального показника	Допомагає виявити сильні і слабкі сторони одного підприємства стосовно іншого, розробити управлінські дії щодо посилення слабких місць	Досить складно зібрати всю необхідну інформацію; для достовірної оцінки необхідно здійснювати дуже осяжні та трудомісткі розрахунки
Інтегральний метод	Інтегральний показник рівня конкурентоспроможності підприємства включає в себе два елементи-сомножники: критерій, що відображає ступінь задоволення потреб споживача (характеризує відносну конкурентоспроможність товару) та критерій ефективності виробництва (в його якості, як правило, використовується рентабельність активів, рентабельність власного капіталу або середня за певний період норма рентабельності).	Простота, наочність, дає змогу отримати однозначні оцінки конкурентних позицій виробника	Може бути застосованим лише для оцінки конкурентоспроможності монопродуктових підприємств, нереально знайти для порівняння два чи більше підприємств-конкуренти, абсолютно ідентичні по видах та структурі продукції
Метод самооцінки діяльності	Спочатку проводиться експертна оцінка усіх показників діяльності фірми (перелік яких залежить від методу самооцінки) за всіма критеріями з присвоєнням у відповідності із ступенем розвитку підходу чи наявності позитивних результатів значень оцінок – 0,25; 0,50; 0,75; 1,00. Суму отриманих оцінок по кожному критерію множать на “вагу” критерію та сумують. Наприкінці виводиться загальна оцінка діяльності. На цьому розрахункова частина аналізу вважається завершеною. Далі отримане значення має бути співставленим з попередньою оцінкою самого підприємства або з оцінкою діяльності підприємств-конкурентів. Результати проведення самооцінки допомагають сформулювати стратегічні та тактичні плани вдосконалення у відповідності до вимог моделі ділової досконалості.	Дозволяє сприяти виявленню та розумінню “вузьких місць” в діяльності та розробці відповідних планів, що гарантують просування вперед	Вимагає залучення до процесу оцінки діяльності представників всіх підрозділів підприємства. Отримані оцінки є досить суб’єктивними (оцінювання діяльності фірми за критеріями здійснюється експертами)

Додаток Д

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

Підприємство **ПРИВАТНЕ АКЦІОНЕРНЕ ТОВАРИСТВО "КЕРАМПРОМ"**

Територія **ДОНЕЦЬКА**

Організаційно-правова форма господарювання **Акціонерне товариство**

Вид економічної діяльності **Добування піску, гравію, глини і каоліну**

Середня кількість працівників **2 96**

Адреса, телефон **вулиця Дружби 2, Дружківська ТГ, с. СОФІВКА, Краматорський, ДОНЕЦЬКА обл., 85171, Україна**

Дата (рік, місяць, день)

за ЄДРПОУ

за КАТОТТГ

за КОПФГ

за КВЕД

24655289

UA14120030160032537

230

08.12

Одиниця виміру: тис. грн. без десятичного знака (окрім розділу IV Звіту про фінансові результати (Звіту про сукупний дохід) (форма №2), грошові показники якого наводяться в гривнях з копійками)

Складено (зробити позначку "x" у відповідній клітинці):

за національними положеннями (стандартами) бухгалтерського обліку

за міжнародними стандартами фінансової звітності

V

Баланс (Звіт про фінансовий стан)
на **31 грудня 2021** р.

Форма №1 Код за ДКУД **1801001**

А К Т И В	Код рядка	На початок звітного періоду	На кінець звітного періоду
I	2	3	4
I. Необоротні активи			
Нематеріальні активи	1000	112	105
первісна вартість	1001	325	335
накопичена амортизація	1002	213	230
Незавершені капітальні інвестиції	1005	-	-
Основні засоби	1010	9 683	8 610
первісна вартість	1011	36 555	38 351
знос	1012	26 872	29 741
Інвестиційна нерухомість	1015	-	-
первісна вартість інвестиційної нерухомості	1016	-	-
знос інвестиційної нерухомості	1017	-	-
Довгострокові біологічні активи	1020	-	-
первісна вартість довгострокових біологічних активів	1021	-	-
накопичена амортизація довгострокових біологічних активів	1022	-	-
Довгострокові фінансові інвестиції: які обліковуються за методом участі в капіталі інших підприємств	1030	-	-
інші фінансові інвестиції	1035	-	-
Довгострокова дебіторська заборгованість	1040	2 108	2 694
Відстрочені податкові активи	1045	772	613
Гудвіл	1050	-	-
Відстрочені аквізиційні витрати	1060	-	-
Залишок коштів у централізованих страхових резервних фондах	1065	-	-
Інші необоротні активи	1090	-	-
Усього за розділом I	1095	12 675	12 022
II. Оборотні активи			
Запаси	1100	50 193	54 500
виробничі запаси	1101	50 193	54 500
незавершене виробництво	1102	-	-
готова продукція	1103	-	-
товари	1104	-	-
Поточні біологічні активи	1110	-	-
Депозити перестрахування	1115	-	-
Векселі одержані	1120	-	-
Дебіторська заборгованість за продукцію, товари, роботи, послуги	1125	26 613	16 144
Дебіторська заборгованість за розрахунками: за виданими авансами	1130	2 569	4 050
з бюджетом	1135	11 803	4 001
у тому числі з податку на прибуток	1136	-	-
Дебіторська заборгованість за розрахунками з нарахованих доходів	1140	-	-
Дебіторська заборгованість за розрахунками із внутрішніх розрахунків	1145	-	-
Інша поточна дебіторська заборгованість	1155	3 847	4 052
Поточні фінансові інвестиції	1160	-	-
Гроші та їх еквіваленти	1165	4 694	1 960
готівка	1166	-	-
рахунки в банках	1167	4 694	1 960
Витрати майбутніх періодів	1170	-	-
Частка перестраховика у страхових резервах	1180	-	-
у тому числі в: резервах довгострокових зобов'язань	1181	-	-
резервах збитків або резервах належних виплат	1182	-	-

резервах незароблених премій	1183	-	-
інших страхових резервах	1184	-	-
Інші оборотні активи	1190	928	755
Усього за розділом II	1195	100 647	85 462
III. Необоротні активи, утримувані для продажу, та групи вибуття	1200	-	-
Баланс	1300	113 322	97 484

Пасив	Код рядка	На початок звітного періоду	На кінець звітного періоду
1	2	3	4
I. Власний капітал			
Зареєстрований (пайовий) капітал	1400	25 750	25 750
Внески до незареєстрованого статутного капіталу	1401	-	-
Капітал у дооцінках	1405	-	-
Додатковий капітал	1410	-	-
емісійний дохід	1411	-	-
накопичені курсові різниці	1412	-	-
Резервний капітал	1415	3 863	3 863
Нерозподілений прибуток (непокритий збиток)	1420	73 440	58 920
Неоплачений капітал	1425	(-)	(-)
Вилучений капітал	1430	(-)	(-)
Інші резерви	1435	-	-
Усього за розділом I	1495	103 053	88 533
II. Довгострокові зобов'язання і забезпечення			
Відстрочені податкові зобов'язання	1500	-	-
Пенсійні зобов'язання	1505	-	-
Довгострокові кредити банків	1510	-	-
Інші довгострокові зобов'язання	1515	-	-
Довгострокові забезпечення	1520	3 138	3 278
довгострокові забезпечення витрат персоналу	1521	-	-
Цільове фінансування	1525	-	-
благодійна допомога	1526	-	-
Страхові резерви	1530	-	-
у тому числі:	1531	-	-
резерв довгострокових зобов'язань		-	-
резерв збитків або резерв належних виплат	1532	-	-
резерв незароблених премій	1533	-	-
інших страхових резерви	1534	-	-
Інвестиційні контракти	1535	-	-
Призовий фонд	1540	-	-
Резерв на виплату джек-поту	1545	-	-
Усього за розділом II	1595	3 138	3 278
III. Поточні зобов'язання і забезпечення			
Короткострокові кредити банків	1600	-	-
Векселі видані	1605	-	-
Поточна кредиторська заборгованість за:			
довгостроковими зобов'язаннями	1610	-	-
товари, роботи, послуги	1615	170	208
розрахунками з бюджетом	1620	4 935	2 517
у тому числі з податку на прибуток	1621	3 095	1 024
розрахунками зі страхування	1625	106	8
розрахунками з оплати праці	1630	102	487
Поточна кредиторська заборгованість за одержаними авансами	1635	-	-
Поточна кредиторська заборгованість за розрахунками з учасниками	1640	1	1
Поточна кредиторська заборгованість із внутрішніх розрахунків	1645	-	-
Поточна кредиторська заборгованість за страховою діяльністю	1650	-	-
Поточні забезпечення	1660	1 806	2 416
Доходи майбутніх періодів	1665	-	-
Відстрочені комісійні доходи від перестраховиків	1670	-	-
Інші поточні зобов'язання	1690	11	36
Усього за розділом III	1695	7 131	5 673
IV. Зобов'язання, пов'язані з необоротними активами, утримуваними для продажу, та групами вибуття	1700	-	-
У Чиста вартість активів недержавного пенсійного фонду	1800	-	-
Баланс	1900	113 322	97 484

Керівник

ЕП Бевзенко
Борис Федорович

Бевзенко Борис Федорович

Головний бухгалтер

ЕП Рітсо Олена
Анатоліївна

Рітсо Олена Анатоліївна

1 Кодифікатор адміністративно-територіальних одиниць та територій територіальних громад.

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

Підприємство **ПРИВАТНЕ АКЦІОНЕРНЕ ТОВАРИСТВО "КЕРАМПРОМ"** (найменування) за ЄДРПОУ **34656684** Дата (рік, місяць, число) **2021** за СДРПОУ **2021**

Звіт про фінансові результати (Звіт про сукупний дохід) за **Рік 2021** р.

Форма № 2 Код за ДКУД **1801003**

КОДИ
ю 01 01

ДОКУМЕНТ ПРИЙНЯТО

І. ФІНАНСОВІ РЕЗУЛЬТАТИ

Стаття	Код рядка	За звітний період	За аналогічний період попереднього року
1	2	3	4
Чистий дохід від реалізації продукції (товарів, робіт, послуг)	2000	150 626	152 032
Чисті зароблені страхові премії	2010	-	-
премії підписані, валова сума	2011	-	-
премії, передані у перестрахування	2012	-	-
зміна резерву незароблених премій, валова сума	2013	-	-
зміна частки перестраховиків у резерві незароблених премій	2014	-	-
Собівартість реалізованої продукції (товарів, робіт, послуг)	2050	(34 819)	(39 745)
Чисті понесені збитки за страховими виплатами	2070	-	-
Валовий:			
прибуток	2090	115 807	112 287
збиток	2095	(-)	(-)
Дохід (витрати) від зміни у резервах довгострокових зобов'язань	2105	-	-
Дохід (витрати) від зміни інших страхових резервів	2110	-	-
зміна інших страхових резервів, валова сума	2111	-	-
зміна частки перестраховиків в інших страхових резервах	2112	-	-
Інші операційні доходи	2120	770	1 696
у тому числі:	2121	-	-
дохід від зміни вартості активів, які оцінюються за справедливою вартістю			
дохід від первісного визнання біологічних активів і сільськогосподарської продукції	2122	-	-
дохід від використання коштів, вивільнених від оподаткування	2123	-	-
Адміністративні витрати	2130	(13 976)	(10 590)
Витрати на збут	2150	(75 218)	(63 082)
Інші операційні витрати	2180	(2 544)	(3 058)
у тому числі:	2181	-	-
витрати від зміни вартості активів, які оцінюються за справедливою вартістю			
витрати від первісного визнання біологічних активів і сільськогосподарської продукції	2182	-	-
Фінансовий результат від операційної діяльності:			
прибуток	2190	24 839	37 253
збиток	2195	(-)	(-)
Дохід від участі в капіталі	2200	-	-
Інші фінансові доходи	2220	1 304	740
Інші доходи	2240	47	98
у тому числі:	2241	-	-
дохід від благодійної допомоги			
Фінансові витрати	2250	(972)	(426)
Витрати від участі в капіталі	2255	(-)	(-)
Інші витрати	2270	(290)	(1 457)
Прибуток (збиток) від впливу інфляції на монетарні статті	2275	-	-

Продовження додатка 2

Фінансовий результат до оподаткування:			
прибуток	2290	24 928	36 208
збиток	2295	(-)	(-)
Витрати (дохід) з податку на прибуток	2300	(4 434)	(7 098)
Прибуток (збиток) від припиненої діяльності після оподаткування	2305	-	-
Чистий фінансовий результат:			
прибуток	2350	20 494	29 110
збиток	2355	(-)	(-)

II. СУКУПНИЙ ДОХІД

Стаття	Код рядка	За звітний період	За аналогічний період попереднього року
1	2	3	4
Дооцінка (уцінка) необоротних активів	2400	-	-
Дооцінка (уцінка) фінансових інструментів	2405	-	-
Накопичені курсові різниці	2410	-	-
Частка іншого сукупного доходу асоційованих та спільних підприємств	2415	-	-
Інший сукупний дохід	2445	-	-
Інший сукупний дохід до оподаткування	2450	-	-
Податок на прибуток, пов'язаний з іншим сукупним доходом	2455	-	-
Інший сукупний дохід після оподаткування	2460	-	-
Сукупний дохід (сума рядків 2350, 2355 та 2460)	2465	20 494	29 110

III. ЕЛЕМЕНТИ ОПЕРАЦІЙНИХ ВИТРАТ

Назва статті	Код рядка	За звітний період	За аналогічний період попереднього року
1	2	3	4
Матеріальні затрати	2500	13 593	11 015
Витрати на оплату праці	2505	18 200	16 064
Відрахування на соціальні заходи	2510	3 697	3 623
Амортизація	2515	3 081	3 971
Інші операційні витрати	2520	128 172	136 219
Разом	2550	166 743	170 892

IV. РОЗРАХУНОК ПОКАЗНИКІВ ПРИБУТКОВОСТІ АКЦІЙ

Назва статті	Код рядка	За звітний період	За аналогічний період попереднього року
1	2	3	4
Середньорічна кількість простих акцій	2600	314027	314027
Скоригована середньорічна кількість простих акцій	2605	-	-
Чистий прибуток (збиток) на одну просту акцію	2610	65,26190	92,69904
Скоригований чистий прибуток (збиток) на одну просту акцію	2615	-	-
Дивіденди на одну просту акцію	2650	-	-

Керівник

Головний бухгалтер

ЕП Бевзенко
Борис ФедоровичЕП Рітсо Олена
Анатоліївна

Бевзенко Борис Федорович

Рітсо Олена Анатоліївна

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

	Дата (рік, місяць, число)	КОДИ		
		2021	1	1
Підприємство	ПРИВАТНЕ АКЦІОНЕРНЕ ТОВАРИСТВО "КЕРАМПРОМ"	за ЄДРПОУ		
Територія	ДОНЕЦЬКА	за КОАТУУ	1422484401	
Організаційно-правова форма господарювання	Акціонерне товариство	за КОПФГ	230	
Вид економічної діяльності	Добування піску, гравію, глини і каоліну	за КВЕД	08.12	
Середня кількість працівників ¹	95			
Адреса, телефон	вулиця Дружби, буд. 2, с. СОФІВКА, КОСТЯНТИНІВСЬКИЙ РАЙОН, ДОНЕЦЬКА обл., 85171	3402081		

Одиниця виміру: тис. грн. без десяткового знака (окрім розділу IV Звіту про фінансові результати (Звіту про сукупний дохід) (форма №2), грошові показники якого наводяться в гривнях з копійками)

Складено (зробити позначку "ч" у відповідній клітинці):

за положеннями (стандартами) бухгалтерського обліку

за міжнародними стандартами фінансової звітності

1

**Баланс (Звіт про фінансовий стан)
на 31.12.2020 р.**

		Форма №1	Код за ДКУД	1801001
А К Т И В				
1	Код рядка	На початок звітного року	3	На кінець звітного періоду
2	4	5	6	7
I. Необоротні активи				
Нематеріальні активи:	1000	130		110
первісна вартість	1001	323		325
накопичена амортизація	1002	193		215
Незавершені капітальні інвестиції	1005	0		
Основні засоби:	1010	13293		9683
первісна вартість	1011	36648		36555
знос	1012	23355		26872
Інвестиційна нерухомість	1015	0		
первісна вартість	1016	0		
знос	1017	0		
Довгострокові фінансові активи	1020	0		
первісна вартість	1021	0		
накопичена амортизація	1022	0		
Довгострокові фінансові інвестиції:				
які обліковуються за методом участі в капіталі інших підприємств	1030	0		
інші фінансові інвестиції	1035	0		
Довгострокова дебіторська заборгованість	1040	4231		2108
Відстрочені податкові активи	1045	1129		772
Гудвіл	1050	0		
Відстрочені аквізиційні витрати	1060	0		
Залишок коштів у централізованих страхових резервних фондах	1065	0		
Інші необоротні активи	1090	0		
Усього за розділом I	1095	18783		12673
II. Оборотні активи				
Запаси	1100	57878		50193
Виробничі запаси	1101	52941		50193
Незавершене виробництво	1102	0		
Готові до продажу	1103	4933		
Товари	1104	4		
Поточні біологічні активи	1110	0		
Депозити перестрахування	1115	0		
Векселі одержані	1120	0		
Дебіторська заборгованість за продукцію, товари, роботи, послуги	1125	15474		26613
Дебіторська заборгованість за розрахунками:				
за виданими авансами	1130	3490		2569
з бюджетом	1135	14617		11803
у тому числі з податку на прибуток	1136	187		
з нарахованих доходів	1140	4		
із внутрішніх розрахунків	1145	0		
Інша поточна дебіторська заборгованість	1155	1610		3847
Поточні фінансові інвестиції	1160	0		
Гроші та їх еквіваленти	1165	2222		4694
Готівка	1166	0		
Рахунки в банках	1167	199		4694
Витрати майбутніх періодів	1170	0		
Частка нересторхованих у страхових резервах	1180	0		
у тому числі в	1181	0		

резервах дебітних зобов'язань			
резервах збитків або резервах майже-них виплат	1182	0	
резервах незароблених премій	1183	0	
інших страхових резервах	1184	0	
Інші оборотні активи	1190	918	928
Усього за розділом II	1195	96213	100647
III. Необоротні активи, утримувані для продажу, та групи вибуття	1200	0	
Баланс	1300	114996	113320

Пасив	Код рядка	На початок звітної року	На кінець звітної періоду
1	2	3	4
I. Власний капітал			
Зареєстрований (пайовий) капітал	1400	25750	25750
Внески до незареєстрованого статутного капіталу	1401	0	
Капітал у дооцінках	1405	0	
Додатковий капітал	1410	0	
Емісійний дохід	1411	0	
Накопичені курсові різниці	1412	0	
Резервний капітал	1415	3863	3863
Нерозподілений прибуток (непокритий збиток)	1420	50627	73457
Неоплачений капітал	1425	(0)	()
Вибутий капітал	1430	(0)	()
Інші резерви	1435	0	
Усього за розділом I	1495	80240	103070
II. Довгострокові зобов'язання і забезпечення			
Відстрочені податкові зобов'язання	1500	0	
Пенсійні зобов'язання	1505	0	
Довгострокові кредити банків	1510	0	
Інші довгострокові зобов'язання	1515	0	
Довгострокові забезпечення	1520	1997	3138
Довгострокові забезпечення витрат персоналу	1521	0	
Цільове фінансування	1525	0	
Благодійна допомога	1526	0	
Страхові резерви	1530	0	
у тому числі:	1531	0	
резерв довгострокових зобов'язань			
резерв збитків або резерв належних виплат	1532	0	
резерв незароблених премій	1533	0	
інші страхові резерви	1534	0	
Інвестиційні контракти	1535	0	
Призовий фонд	1540	0	
Резерв на виплату джек-поту	1545	0	
Усього за розділом II	1595	1997	3138
III. Поточні зобов'язання і забезпечення			
Короткострокові кредити банків	1600	3000	
Векселі видані	1605	0	
Поточна кредиторська заборгованість за:	1610	0	
довгостроковими зобов'язаннями			
товари, роботи, послуги	1615	277	151
розрахунками з бюджетом	1620	554	4935
у тому числі з податку на прибуток	1621	0	3095
розрахунками зі страхування	1625	0	106
розрахунками з оплати праці	1630	8	102
за одержаними авансами	1635	27132	
за розрахунками з учасниками	1640	1	1
із внутрішніх розрахунків	1645	0	
за страховою діяльністю	1650	0	
Поточні забезпечення	1660	1684	1806
Доходи майбутніх періодів	1665	0	
Відстрочені комісійні доходи від перестраховиків	1670	0	
Інші поточні зобов'язання	1690	103	11
Усього за розділом III	1695	32759	7112
IV. Зобов'язання, пов'язані з необоротними активами, утримуваними для продажу, та групами вибуття	1700	0	
V. Чисті активи, активи недержавного пенсійного фонду	1800	0	
Баланс	1900	114996	113320

Керівник

Головний бухгалтер



Бевзенко Борис Федорович

Рітсо Олена Анатоліївна

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

Підприємство **ПРИВАТНЕ АКЦІОНЕРНЕ ТОВАРИСТВО "КЕРАМПРОМ"**
(найменування)

Дата (рік, місяць, число) **2021** за ЄДРПОУ

КОДИ		
2021	1	1

**Звіт про фінансові результати (Звіт про сукупний дохід)
за Рік 2020 р.**

Форма №2

Код за ДКУД

1801003

I. ФІНАНСОВІ РЕЗУЛЬТАТИ

Стаття	Код рядка	За звітний період	За аналогічний період попереднього року
1	2	3	4
Чистий дохід від реалізації продукції (товарів, робіт, послуг)	2000	152032	176182
Чисті зароблені страхові премії	2010		0
премії підписані, валова сума	2011		0
премії, передані у перестрахування	2012		0
зміна резерву незароблених премій, валова сума	2013		0
зміна частки перестраховиків у резерві незароблених премій	2014		0
Собівартість реалізованої продукції (товарів, робіт, послуг)	2050	(39745)	(39758)
Чисті понесені збитки за страховими виплатами	2070		0
Валовий:			
прибуток	2090	112287	136424
збиток	2095	()	()
Дохід (витрати) від зміни у резервах довгострокових зобов'язань	2105		0
Дохід (витрати) від зміни інших страхових резервів	2110		0
зміна інших страхових резервів, валова сума	2111		0
зміна частки перестраховиків в інших страхових резервах	2112		0
Інші операційні доходи	2120	1696	1463
у тому числі:			
дохід від зміни вартості активів, які оцінюються за справедливою вартістю	2121		0
дохід від первісного визнання біологічних активів і сільськогосподарської продукції	2122		0
дохід від використання коштів, вивільнених від оподаткування	2123		0
Адміністративні витрати	2130	(10590)	(10920)
Витрати на збут	2150	(63082)	(100442)
Інші операційні витрати	2180	(3058)	(4120)
в тому числі:			
витрати від зміни вартості активів, які оцінюються за справедливою вартістю	2181		0
витрати від первісного визнання біологічних активів і сільськогосподарської продукції	2182		0
Фінансовий результат від операційної діяльності:			
прибуток	2190	37253	22405
збиток	2195	()	()
Доход від участі в капіталі	2200		0
Інші фінансові доходи	2220	740	1835
Інші доходи	2240	98	0
в тому числі:			
дохід від благодійної допомоги	2241		0
Фінансові витрати	2250	(426)	(460)
Втрати від участі в капіталі	2255	()	(0)
Інші витрати	2270	(1457)	(365)
Прибуток (збиток) від впливу інфляції на монетарні статті	2275		0
Фінансовий результат до оподаткування:			
прибуток	2290	36208	23415
збиток	2295	()	()
Витрати (дохід) з податку на прибуток	2300	-7098	-4086
Прибуток (збиток) від припиненої діяльності після оподаткування	2305		0
Чистий фінансовий результат:			
прибуток	2350	29110	19329
збиток	2355	()	()

II. СУКУПНИЙ ДОХІД

Стаття	Код рядка	За звітний період	За аналогічний період попереднього року
1	2	3	4
Дооцінка (уцінка) необоротних активів	2400		0
Дооцінка (уцінка) фінансових інструментів	2405		0
Накопичені курсові різниці	2410		0
Частка іншого сукупного доходу асоційованих та спільних підприємств	2415		0
Інший сукупний дохід	2445		0
Інший сукупний дохід до оподаткування	2450	0	0
Податок на прибуток, пов'язаний з іншим сукупним доходом	2455		0
Інший сукупний дохід після оподаткування	2460	0	0
Сукупний дохід (сума рядків 2350, 2355 та 2460)	2465	29110	19329

III. ЕЛЕМЕНТИ ОПЕРАЦІЙНИХ ВИТРАТ

Назва статті	Код рядка	За звітний період	За аналогічний період попереднього року
1	2	3	4
Матеріальні затрати	2500	11015	11277
Витрати на оплату праці	2505	16064	17545
Відрахування на соціальні заходи	2510	3623	3718
Амортизація	2515	3971	5100
Інші операційні витрати	2520	136219	119174
Разом	2550	170892	156814

IV. РОЗРАХУНОК ПОКАЗНИКІВ ПРИБУТКОВОСТІ АКЦІЙ

Назва статті	Код рядка	За звітний період	За аналогічний період попереднього року
1	2	3	4
Середньорічна кількість простих акцій	2600	314027	314027
Скоригована середньорічна кількість простих акцій	2605		
Чистий прибуток (збиток) на одну просту акцію	2610	92.69904	61.55203
Скоригований чистий прибуток (збиток) на одну просту акцію	2615		
Дивіденди на одну просту акцію	2650		0

Керівник

Головний бухгалтер



(підпис)

(підпис)

Бевзенко Борис Федорович

(ініціали, прізвище)

Рігсо Олена Анатоліївна

(ініціали, прізвище)