

**МІНІСТЕРСТВО ОСВІТИ І НАУКИ УКРАЇНИ
ЗАПОРІЗЬКИЙ НАЦІОНАЛЬНИЙ УНІВЕРСИТЕТ**

ЕКОНОМІЧНИЙ ФАКУЛЬТЕТ

Кафедра фінансів, банківської справи та страхування

Кваліфікаційна робота

магістра

на тему **Фінансові аспекти підвищення конкурентоспроможності
ПрАТ «Запоріжжкокс»**

Виконав: студент 2 курсу, групи 8.0729
спеціальності 072 Фінанси, банківська справа та
страхування
освітньої програми фінанси і кредит
спеціалізації Корпоративні фінанси

Резанов Е.О.

Керівник к.е.н., професор Кущик А. П.

Рецензент к.ф.-м.н., доцент Кисільова І. Ю.

Запоріжжя – 2020

**МІНІСТЕРСТВО ОСВІТИ І НАУКИ УКРАЇНИ
ЗАПОРІЗЬКИЙ НАЦІОНАЛЬНИЙ УНІВЕРСИТЕТ**

Факультет економічний
Кафедра фінансів, банківської справи та страхування
Рівень вищої освіти магістр
Спеціальність 072 Фінанси, банківська справа та страхування
Освітня програма фінанси і кредит
Спеціалізація Корпоративні фінанси

ЗАТВЕРДЖУЮ

Завідувач кафедри _____ А.П. Кущик

«___» _____ 2020 року

**З А В Д А Н Н Я
НА КВАЛІФІКАЦІЙНУ РОБОТУ СТУДЕНТУ**

Резанову Едуарду Олександровичу

1. Тема роботи: «Фінансові аспекти підвищення конкурентоспроможності ПрАТ «Запоріжжкокс»
керівник роботи: Кущик Анатолій Петрович, к.е.н., професор
затверджені наказом ЗНУ від 18 червня 2020 р. № 811-с.
2. Строк подання студентом роботи: 10 листопада 2020 р.
3. Вихідні дані до роботи: дані фінансової звітності ПрАТ «Запоріжжкокс», а також монографічні дослідження та наукові статті вітчизняних і зарубіжних авторів.
4. Зміст розрахунково-пояснювальної записки (перелік питань, які потрібно розробити): визначити сутність поняття конкурентоспроможність; виявити основні фактори впливу на рівень конкурентоспроможності; дослідити принципи конкурентоспроможності; навести стратегію фінансового забезпечення конкурентоспроможності та основні методи оцінки її рівня; надати організаційну характеристику та провести аналіз фінансових показників діяльності ПрАТ «Запоріжжкокс»; визначити рівень конкурентоспроможності; удосконалити методіку оцінки рівня конкурентоспроможності; вдосконалити систему управління конкурентоспроможністю підприємства; сформулювати механізм забезпечення конкурентоспроможності; дослідити напрямки підвищення конкурентоспроможності ПрАТ «Запоріжжкокс».
5. Перелік графічного матеріалу (з точним зазначенням обов'язкових креслень): магістерська робота містить 12 рис., 33 табл. і 5 формул.

6. Консультанти розділів роботи

Розділ	Консультант	Підпис, дата	
		завдання видав	завдання прийняв
1	Кущик А. П. к.е.н., професор	09.08.2020	09.08.2020
2	Кущик А. П. к.е.н., професор	13.09.2020	13.09.2020
3	Кущик А. П. к.е.н., професор	18.10.2020	18.10.2020

7. Дата видачі завдання: 05 липня 2020 р.

КАЛЕНДАРНИЙ ПЛАН

№ з/п	Назва етапів магістерської роботи	Строк виконання етапів роботи	Примітка
1.	Складання бібліографії та вивчення літературних джерел	05.07.2020 р. – 09.07.2020 р.	виконано
2.	Виконання вступу	10.07.2020 р. – 08.08.2020 р.	виконано
3.	Виконання розділу 1	09.08.2020 р. – 12.09.2020 р.	виконано
4.	Виконання розділу 2	13.09.2020 р. – 17.10.2020 р.	виконано
5.	Виконання розділу 3	18.10.2020 р. – 28.10.2020 р.	виконано
6.	Формування висновків	28.10.2020 р. – 31.10.2020 р.	виконано
7.	Оформлення роботи, одержання відгуку та рецензії	01.11.2020 р. – 09.11.2020 р.	виконано
8.	Подання роботи на кафедру	10.11.2020 р.	виконано

Студент _____
(підпис)Е. О. Резанов
(ініціали та прізвище)Керівник роботи _____
(підпис)А. П. Кущик
(ініціали та прізвище)**Нормоконтроль пройдено**Нормоконтролер _____
(підпис)І. Ю. Кисільова
(ініціали та прізвище)

РЕФЕРАТ

Кваліфікаційна робота магістра: 97 с., 12 рис., 33 табл., 75 джерел, 11 додатків.

Об'єктом дослідження є процес забезпечення конкурентоспроможності підприємства ПрАТ «Запоріжжкокс».

Предметом дослідження є сукупність теоретичних, методичних аспектів конкурентоспроможності підприємства.

Метою кваліфікаційної роботи магістра є розвиток теоретико-методичних й організаційних положень та розробка практичних рекомендацій щодо оцінювання рівня конкурентоспроможності підприємства.

Методи дослідження: логічного узагальнення, дедуктивний, фінансово-економічного та статистичного аналізу, порівняння, зведення та ін.

Одержані результати: удосконалено методику оцінки конкурентоспроможності підприємства; сформовано механізм забезпечення конкурентоспроможності; визначено напрямки підвищення рівня конкурентоспроможності.

Результати досліджень спрямовані на удосконалення конкурентоспроможності підприємства ПрАТ «Запоріжжкокс» і можуть бути реалізовані на практиці промислових підприємств. Застосування запропонованих рекомендацій на практиці забезпечить формування та ефективне функціонування конкурентоспроможних підприємств.

**КОНКУРЕНЦІЯ, КОНКУРЕНТОСПРОМОЖНІСТЬ, МЕТОД ОЦІНКИ,
УПРАВЛІННЯ КОНКУРЕНТОСПРОМОЖНІСТЮ, ФІНАНСОВИЙ СТАН,
ЗАБЕЗПЕЧЕННЯ РОЗВИТКУ ПІДПРИЄМСТВА**

SUMMARY

Qualifying work: 97 pp., 12 fig., 33 tab., 11 annex, 75 references.

The object of the research is the process of ensuring the competitiveness of the enterprise PJSC «Zaporizhkoks».

The subject of research is a set of theoretical, methodological aspects of enterprise competitiveness.

The purpose of the qualification work is the development of theoretical and methodological and organizational provisions and the development of practical recommendations for assessing the level of competitiveness of the enterprise.

Competitiveness is an important category of modern economics, which affects the success of the enterprise, as well as the efficiency and stability of its development.

An effective tool to increase the competitiveness of enterprises and increase competitive advantages is to develop a strategy of financial security aimed at financial stability, preservation and growth of capital, income, as well as saving all kinds of costs. A well-founded strategy of financial support of the company's competitiveness outlines the most effective way, the most productive ways to achieve goals, provides the company with a choice of promising and profitable activities, high demand for its products, a favorable competitive position.

The process of enterprise competitiveness management includes monitoring of the competitive environment and assessment of the competitive situation in the industry and the market; diagnosing the competitiveness of the enterprise and its main rivals; competitive positioning of the enterprise; development of the concept and measures to increase the competitiveness of the enterprise.

Methods of research: logical generalization, deductive, financial-economic and statistical analysis, comparison, summary, etc.

The obtained results: improved methods of assessing the competitiveness of the enterprise; the mechanism of ensuring competitiveness is formed; identified areas for increasing the level of competitiveness.

The research results are aimed at improving the competitiveness of the enterprise

PJSC "Zaporizhkoks" and can be implemented in the practice of industrial enterprises. The application of the proposed recommendations in practice will ensure the formation and effective functioning of competitive enterprises.

COMPETITIVENESS, COMPETITIVENESS, EVALUATION METHOD,
COMPETITIVENESS MANAGEMENT, FINANCIAL CONDITION, SUPPORT OF
DEVELOPMENT DEVELOPMENT

ЗМІСТ

Вступ.....	8
1 ТЕОРЕТИЧНІ ОСНОВИ КОНКУРЕНТОСПРОМОЖНОСТІ ПІДПРИЄМСТВА.....	11
1.1 Конкурентоспроможність підприємств: сутність, основні фактори.....	11
1.2 Стратегія фінансового забезпечення конкурентоспроможності підприємств.....	23
1.3 Методи оцінки рівня конкурентоспроможності підприємства.....	28
2 ОЦІНЮВАННЯ РІВНЯ КОНКУРЕНТОСПРОМОЖНОСТІ ПІДПРИЄМСТВА ПрАТ «ЗАПОРІЖКОКС».....	40
2.1 Організаційно-економічна характеристика підприємства ПрАТ «Запоріжкокс».....	40
2.2 Аналіз фінансового стану ПрАТ «Запоріжкокс»	48
2.3 Оцінка рівня конкурентоспроможності ПрАТ «Запоріжкокс»	59
3 ШЛЯХИ УДОСКОНАЛЕННЯ КОНКУРЕНТОСПРОМОЖНОСТІ ПрАТ «ЗАПОРІЖКОКС».....	66
3.1 Удосконалення методики оцінки конкурентоспроможності на ПрАТ «Запоріжкокс»	66
3.2 Основні напрямки підвищення конкурентоспроможності на ПрАТ «Запоріжкокс».....	76
ВИСНОВКИ.....	87
СПИСОК ВИКОРИСТАНИХ ДЖЕРЕЛ	91
ДОДАТКИ.....	98

ВСТУП

Конкуентоспроможність підприємства виступає важливою характеристикою в ринкових умовах господарювання, адже суб'єкти господарювання повинні самостійно запроваджувати довгострокові стратегічні рішення, направлені на забезпечення стійкого стану підприємства на ринку. У зв'язку з цим, одним з основних завдань, що потребує теоретичного визначення і практичної реалізації, є забезпечення конкурентоспроможності вітчизняних підприємств в сучасних умовах.

Конкуентоспроможність є важливою рушійною силою розвитку економічної системи.

Відомі на сьогодні традиційні методи оцінки конкурентоспроможності та заходи її підвищення потребують удосконалення та поглибленого дослідження теоретико-методичних основ організації діяльності, а також свідчить про актуальність досліджуваної у магістерській роботі проблематики.

Метою кваліфікаційної роботи магістра є розвиток теоретико-методичних й організаційних положень та розробка практичних рекомендацій щодо оцінювання рівня конкурентоспроможності підприємства.

Виходячи з цієї мети, були розроблені такі основні задачі дослідження:

- розглянуто сутність конкурентоспроможності підприємства;
- систематизовано основні принципи, властивості та етапи конкурентоспроможності підприємства;
- досліджено основні фактори впливу на рівень конкурентоспроможності;
- розглянуто стратегію фінансового забезпечення конкурентоспроможності та систематизовано основні методи її оцінки;
- проведено комплексне оцінювання показників фінансового стану підприємства;
- проведено оцінку конкурентоспроможності підприємства на основі розглянутих методів дослідження;

- удосконалено методику оцінки конкурентоспроможності підприємства;
- сформовано механізм забезпечення конкурентоспроможності;
- запропоновано напрями підвищення конкурентоспроможності підприємства з метою зміцнення конкурентних позицій на ринку.

Об'єктом дослідження є процес забезпечення конкурентоспроможності підприємства.

Предметом дослідження є сукупність теоретичних, методичних і прикладних аспектів забезпечення конкурентоспроможності на підприємстві.

Теоретичною та методологічною основою дослідження є праці вітчизняних і зарубіжних фахівців в галузі теорії конкурентоспроможності. У роботі використані методи: логічного узагальнення – для узагальнення наукового досвіду з досліджуваної проблематики й викладання послідовності положень магістерської роботи; дедуктивний – для дослідження теоретичних аспектів антикризового управління; фінансово-економічного та статистичного аналізу, порівняння, зведення – при оцінюванні фінансового стану підприємства; ситуаційного аналізу – при розробці рекомендацій щодо підвищення конкурентоспроможності; критичного аналізу та узагальнення теоретичних досліджень – для теоретичного узагальнення одержаних результатів та формулювання висновків.

Інформаційною базою дослідження є законодавчі та нормативно-правові акти, фахова література, матеріали наукових конференцій та періодичних видань, статистичні дані ПрАТ «Запоріжжкокс», результати власних досліджень та проведеного аналізу.

Наукова новизна отриманих результатів визначається такими основними положеннями:

- методичне оцінювання рівня конкурентоспроможності підприємства, в основі якого передбачається визначення привабливості та конкурентоспроможності підприємства шляхом побудови матриці на основі експертного оцінювання, що дозволило визначити проблемні аспекти в діяльності підприємства;

- сформовано механізм забезпечення конкурентоспроможності підприємства, що враховує всі найважливіші аспекти забезпечення, використання фінансових інструментів, виключаючи аналіз внутрішнього та зовнішнього середовища, діагностику поточного стану;

- удосконалена методика оцінки конкурентоспроможності підприємства, яка реалізована шляхом експертного опитування, що дозволило оцінити головні елементи конкурентоздатності підприємства в рамках кожного бізнес-напрямку за визначеною шкалою та сформулювати рекомендації до її підвищення;

- запропоновано напрямки підвищення конкурентоспроможності підприємства.

Значення результатів кваліфікаційної роботи магістра полягає у тому, що розроблені рекомендації дозволяють отримати достовірну якісну інформацію про стратегію забезпечення конкурентоспроможності та заходи її підвищення.

Практичне значення мають такі розробки як: методика оцінки конкурентоспроможності підприємства; алгоритм реалізації системи управління конкурентоспроможністю; механізм забезпечення конкурентоспроможності підприємства.

Апробація результатів дослідження. Основні положення і результати дослідження доповідалися й обговорювалися на науково-практичних конференціях: XIV Міжнародній науково-практичній конференції «Управління соціально-економічним розвитком регіонів та держави» (Запоріжжя, 2020 р.).

Публікації. За матеріалами дослідження опубліковано 2 друковані праці, у тому числі: 1 стаття і 1 тези за матеріалами наукової конференції.

1 ТЕОРЕТИЧНІ ОСНОВИ КОНКУРЕНТОСПРОМОЖНОСТІ ПІДПРИЄМСТВА

1.1 Конкуренентоспроможність підприємств: сутність, основні фактори

Виникнення і розвиток суспільства супроводжується формуванням явища конкуренції, яке змушує суб'єктів підприємницької діяльності не зупинятися на досягнутому, а постійно самовдосконалюватися, знижати витрати на виробництво, покращувати якість продукції, підвищувати свою конкурентоспроможність. Конкуренція між товаровиробниками – це боротьба між ними стосовно задоволення власних інтересів, а саме вигідних умов виробництва та збуту товарів, одержання високих прибутків, домінування на певному ринку. Конкуренція поєднує в собі такі якості, як динамічність, примусовість, єдність конкурентних засад, зв'язок з інноваційними процесами.

Наразі більшість товаровиробників знаходяться під конкурентним тиском, тому виникає питання про розвиток і виживання підприємств в таких умовах. Саме можливість витримувати конкуренцію на ринку впродовж тривалого періоду часу характеризує така економічна категорія, як конкурентоспроможність підприємства.

Конкуренентоспроможність є важливою категорією сучасної економічної науки, яка впливає на успішність функціонування підприємства, а також ефективність та стабільність його розвитку.

Відсутність єдиного погляду на рівень забезпечення конкурентоспроможності підприємств та важливість її вирішення, послужили поштовхом до проведення аналізу основних підходів до визначення поняття «конкуренентоспроможність підприємства». Аналіз економічної літератури щодо змісту цього поняття свідчить про наявність багатоаспектного трактування цього терміну. Розглянемо детальніше сутність поняття «конкуренентоспроможність підприємства» у табл. 1.1.

Таблиця 1.1 – Визначення поняття «конкурентоспроможність підприємства»

Автор	Трактування поняття
Іванов Ю. Б.	системна категорія, яка показує ступінь реалізації цілей підприємства в процесі його взаємодії з факторами зовнішнього оточення
Трийд О. М.	оцінка внутрішнього потенціалу (стану) підприємства відносно конкурентів
Воронкова А. Е.	специфічна ознака суб'єкта ринкових відносин, яка виявляється в процесі конкуренції для забезпечення розширеного відтворювання, яке передбачає покриття всіх витрат виробництва й отримання прибутку від діяльності
Немцов В. Д., Довгань Л. Є.	комплексна порівняльна характеристика підприємства, яка відображає ступінь переваги сукупності оціночних показників його діяльності, що визначає успіх підприємства на визначеному ринку за визначений проміжок часу
Фатхутдінов Р. А.	важлива системна ознака, яка характеризується мірою реального або потенційного задоволення ними існуючої конкурентної потреби в порівнянні з аналогічними об'єктами, представленими на даному ринку
Гетьман О. О.	спроможність підприємства займати визначену ринкову нішу в певний період часу
Должанський І. З.	можливість ефективно розпоряджатися власними й позиковими ресурсами за умов конкурентного ринку
Тарнавська Н. П.	здатність у реальному масштабі часу формувати систему знань, навичок спільного зі споживачем творення принадливого для нього продукту, випереджаючи за часом теперішніх конкурентів
Тищенко А. Н.	спроможність підприємства до отримання синергійного ефекту від раціонального використання конкурентних переваг, які воно має та знов створює в процесі реалізації стратегії розвитку
Шершньова З. Е., Оборська С. В.	рівень його компетенції щодо інших підприємств-конкурентів у використанні виробничого потенціалу визначеної спрямованості
Гудзинський О. Д., Судомир С. М.	сформована і реалізована конкурентоздатність соціально-економічних систем, яка матеріалізована у формі товару чи послуги

Примітка: розроблено автором на основі [1-11]

На підставі узагальнення підходів авторів було сформоване власне визначення поняття «конкурентоспроможність», яке розглянуто як характеристика підприємства, що дозволяє бути конкуруючим та мати перевагу в задоволенні потреб споживачів краще, ніж інші підприємства.

Підвищення рівня конкурентоспроможності підприємства передбачає розробку та обґрунтування заходів і планів досягнення поставлених цілей, в яких враховуються виробничо-збутові можливості та трудовий, технічний і фінансовий потенціали підприємства. Розглянемо основні етапи конкурентоспроможності (рис.1.1).



Рисунок 1.1 – Основні етапи конкурентоспроможності підприємства [12]

Отже, згідно рис. 1.1, першочергово в межах стратегічного планування визначають довготривалі напрями розвитку конкурентоспроможності підприємства та її основних підрозділів. Наступним етапом є розробка заходів з реалізації планів і втіленні стратегії підприємства. Останнім етапом є вивчення та усунення за допомогою контролю основних проблем досліджуваного підприємства.

Слід звернути увагу, що в умовах конкуренції на кожному етапі проявляється конкурентоспроможність, тому потрібно враховувати властивості категорії «конкурентоспроможність підприємства» (рис.1.2).



Рисунок 1.2 – Властивості категорії «конкурентоспроможність підприємства» [13]

Розглянемо детальніше кожну з властивостей. Категорія порівнюваність свідчить про те, що конкурентоспроможність підприємства зіставляється та досліджується з справжніми конкурентами, які функціонують на ринку, виробляють схожу продукцію, або ж порівнюється з ідеальним підприємством. Просторовість говорить про те, що підприємство може проявляти себе конкурентоспроможною на одному ринку, але неконкурентоспроможною на іншому. Мінливість свідчить про те, що підприємство є конкурентоспроможним не постійно, досліджувати цю категорію необхідно безперервно. Предметність вказує на наявність висококваліфікованих кадрів, сучасних технологій, бренду та іміджу підприємства, свідчить про високу якість наданих послуг, канали збуту. Атрибутивність свідчить про унікальні характеристики підприємства, що складають конкурентні переваги. Системність поєднує в собі максимально можливу кількість умов і параметрів, що формують конкурентоспроможність досліджуваного підприємства.

На основі вищезазначеного можна сформувати головні цілі конкурентоспроможності (рис.1.3).

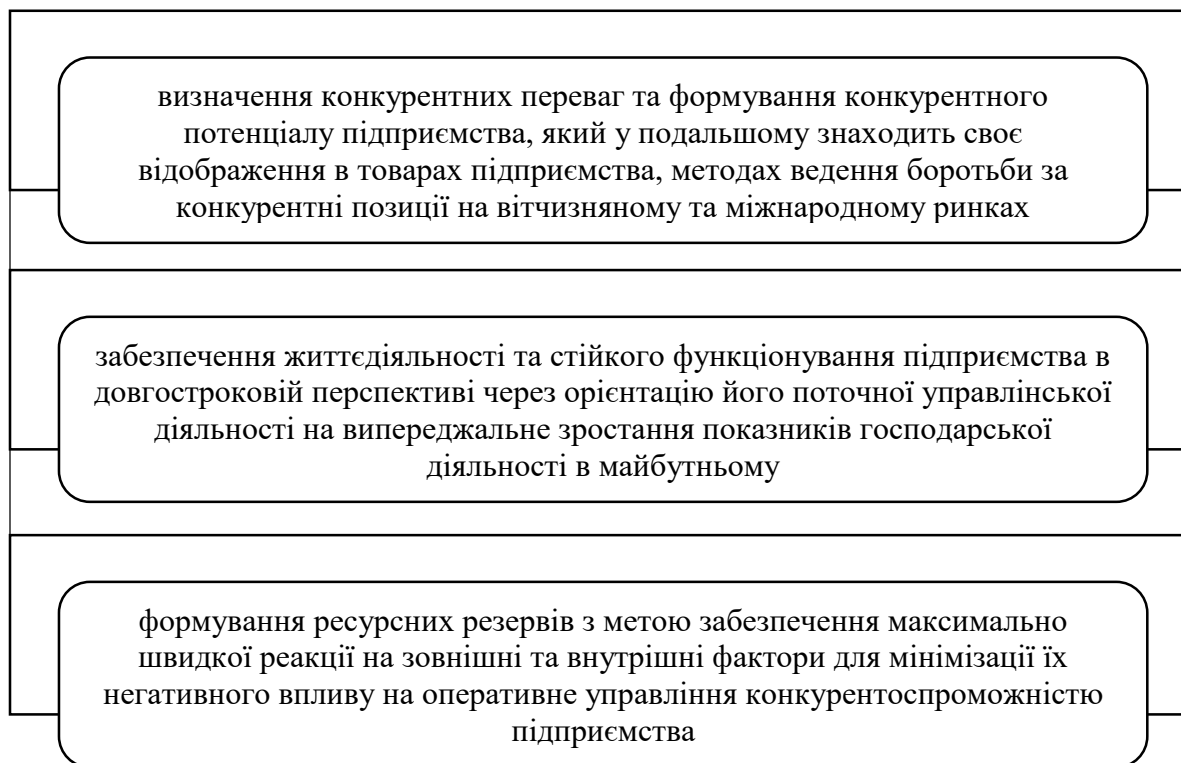


Рисунок 1.3 – Основні цілі конкурентоспроможності підприємства [14]

В основі конкурентної боротьби, керівна ланка підприємства має дотримуватись основних принципів управління конкурентоспроможності на підприємстві (рис. 1.4).

Принцип пріоритетності полягає у впровадженні оперативних планів, зберігаючи першочерговість стратегічних планів на рахунок швидкої реакції на зміни у зовнішньому середовищі. Принцип чіткості зазначає, що всі стратегічні цілі мають бути чіткими та реальними з погляду спроможності їх досягнення, відносно часових рамок. Принцип реалізованості базується на необхідності досягнення конкретних цілей. Принцип комплексності полягає у розробці дієвої стратегії управління конкурентоздатністю, а глибокого аналізу можливих факторів впливу (внутрішніх та зовнішніх).



Рисунок 1.4 – Основні принципи управління конкурентоспроможністю на підприємстві» [15]

Принцип інтеграції має на меті розробку такої стратегії управління конкурентоздатністю компанії, яка б стала ефективною частиною підходу до управління на певному підприємстві. Принцип динамічності полягає у можливості змінювати та корегувати певні деталі стратегії. Принцип адаптивності є визначальним, адже з його допомогою здійснюється адаптація підприємства в навколишньому середовищі.

Таким чином, опираючись на попередні дослідження, конкурентоздатність підприємства передбачає здатність постійно покращувати свої ринкові позиції на довготермінову перспективу, орієнтуючись на стратегічну програму підприємства та досконале виконання поставлених завдань.

В процесі оцінки та вивчення конкурентоспроможності підприємства, необхідно не тільки розуміти сутність цього поняття, але й проаналізувати фактори, які впливають на нього, адже задля одержання кращих результатів в ході своєї діяльності необхідно визначити свої конкурентні ринкові позиції, а також визначити вплив факторів на діяльність підприємства (табл. 1.2).

Таблиця 1.2 – Основні фактори впливу на конкурентоспроможність підприємства

Зовнішні фактори	Внутрішні фактори
<ul style="list-style-type: none"> – загальноекономічна ситуація; – стан суспільного виробництва; – інвестиційний клімат; – рівень доходів населення; – податкова політика; – інфляція; – ефективність державно-правового механізму; – політична стабільність; – дієвість законів; – правове та нормативне забезпечення; – банківське регулювання. 	<ul style="list-style-type: none"> – рівень техніки і технології на підприємстві; – маркетингове забезпечення; – система розроблення і впровадження нововведень; – рівень організації виробництва; – економічне стимулювання; – якість менеджменту – організаційна структура; – функціональна спрямованість; – інфраструктурне забезпечення; – застосування новітніх технологій; – стратегічний менеджмент; – впровадження нововведень; – планування та економічне стимулювання.

Примітка: розроблено автором на основі [16]

Варто зазначити, що внутрішні та зовнішні фактори мають тісний взаємозв'язок, оскільки з появою зовнішніх факторів часто з'являються внутрішні фактори.

Отже, конкурентоздатність підприємства, виконується із врахуванням факторів зовнішнього впливу, які не залежать від діяльності підприємства, тому що на них має великий вплив навколишнє середовище. Воно включає в себе політичну обстановку в країні, зовнішньополітичні та зовнішньоекономічні зв'язки, державна роль в існуванні підприємства, експортно-імпорتنі відносини держави, існування конкурентів в певній галузі, загальний технологічний рівень в країні, рівень розвитку ділових послуг, трудове та антимонопольне законодавства, кваліфікація робочої сили, інфляція.

Японський вчений Коно Т. виділяє п'ять рівнів факторів конкурентоздатності підприємства (рис.1.5).

На першому рівні проводиться аналіз результатів діяльності підприємства, в порівнянні з минулим роком. Увагу приділяють одержанню прибутку, адже більший прибуток означає вищу конкурентоспроможність.

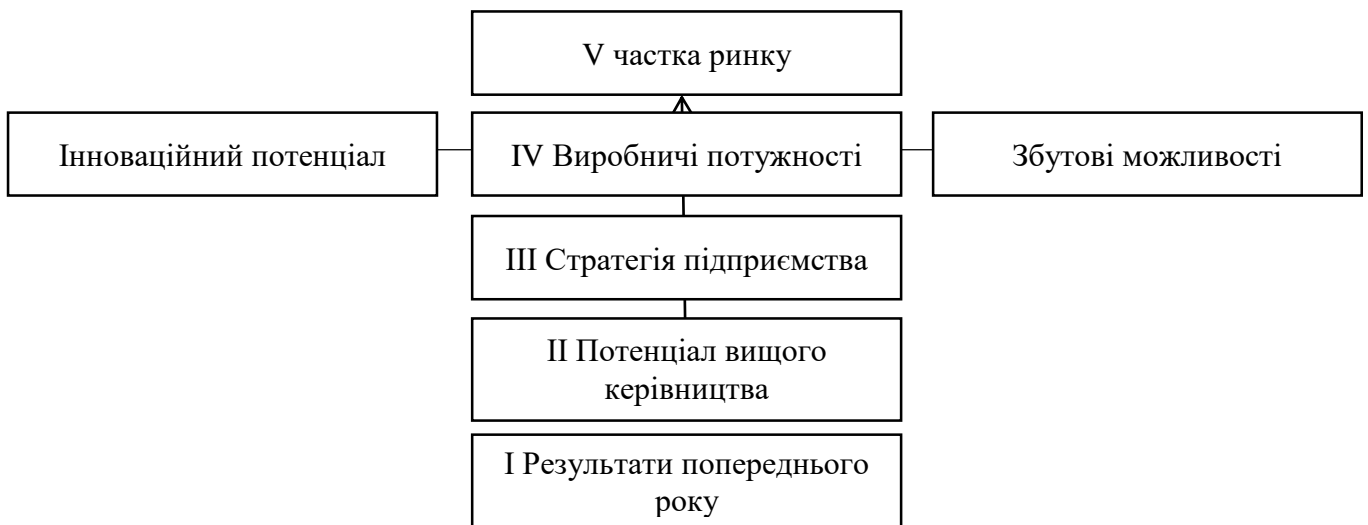


Рисунок 1.5 – Рівні факторів конкурентоздатності підприємства за Коно Т. [17]

Другий рівень факторів конкурентоспроможності характеризується потенціалом вищої ланки керівництва, яке формує злагоджену роботу підприємства. На третьому рівні визначається вибір конкурентної стратегії боротьби, спрямованої на покращення або збереження провідних позицій. Конкурентоспроможність підприємства на четвертому рівні показує здатність до розвитку потенціалу своїх інноваційних та організаційних потужностей. Кінцевий результат є досягнення значної частки на ринку, яку займає підприємство.

Значну увагу вивченню факторам конкурентоспроможності підприємства приділили А. А. Томпсон - молодший та А. Дж. Стрікланд.

На їх думку фактори повинні бути наступними:

- якість надання послуг;
- репутація (імідж);
- використання технологій;
- можливості поширення та розвитку;
- інноваційні можливості;
- фінансові ресурси;

- витрати в порівнянні з конкурентами;
- обслуговування клієнтів [18].

Автори наголосили на важливості матеріально-технічних ресурсів підприємства і їх бази формування, таких як: використання технологій, якість надання послуг, фінансові ресурси та інноваційні можливості. Проте, слід додати до ключових факторів такі важливі складові діяльності підприємства, як персонал підприємства та система управління.

Розглянемо комплексну оцінку факторів Петхерєва В. В., який поділяє їх на екзогенні, ендогенні та системні (рис. 1.6).

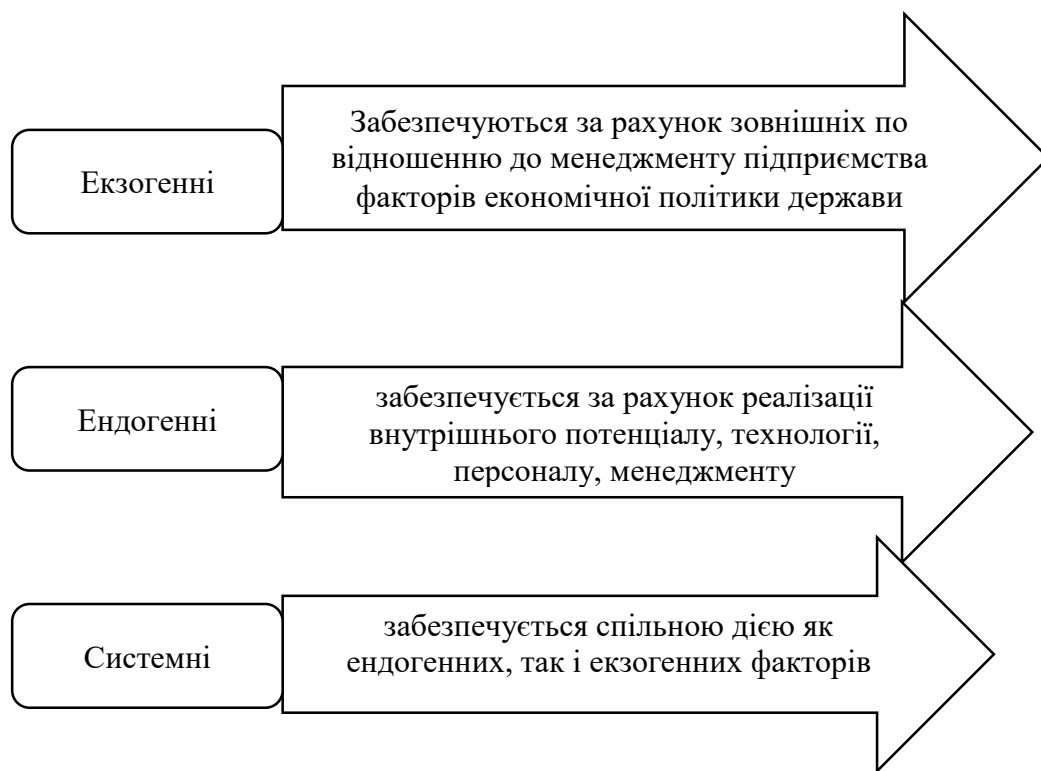


Рисунок 1.6 – Рівні факторів конкурентоздатності підприємства за Т. Коно [19]

Наявна класифікація враховує взаємодію та взаємозв'язок органів державної влади із суб'єктами підприємницької діяльності з метою підвищення їх конкурентоспроможності.

До екзогенних факторів Петхерєв В. В. відносить:

- фактори міжнародної співпраці;
- фактори промислової політики;

- фактори фінансово-кредитної державної політики;
- фактори антимонопольної державної політики;
- фактори інноваційної політики держави;
- фактори соціальної політики держави.

До ендогенних факторів відносять:

- фактори маркетингової діяльності;
- фактори виробничої сфери, тобто якість устаткування, виробнича інфраструктура;
- фактори науково-технічної сфери, зокрема наявність науково-технічного потенціалу, кількість співробітників, зайнятих у сфері НДДКР;
- фактори організаційно-управлінської сфери;
- фактори фінансово-економічної сфери, тобто обсяг інвестицій, собівартість реалізованої продукції;
- фактори соціальної сфери, зокрема рівень оплати праці працівників, умови та охорона праці, кваліфікація персоналу.

Слід зазначити, що системні фактори виникають через взаємодію ендогенних та екзогенних факторів.

Отже, фактори конкурентоспроможності підприємства – це явища або процеси виробничо-господарської діяльності підприємства, через які виникають зміни відносних і абсолютних витрат на надання послуг підприємством, що в результаті призводить до зміни рівня його конкурентоспроможності.

Розглянемо загальну класифікацію факторів, які впливають на конкурентоспроможність підприємства у табл. 1.3.

Наведені фактори впливу на формування достатнього рівня конкурентоспроможності перетворяться на конкурентну перевагу лише тоді, коли будуть здійснювати стимулюючий, а також позитивний вплив на діяльність підприємства.

Проте за умови виявлення факторів негативного впливу на управління, необхідно їх ліквідувати або мінімізувати їх вплив задля запобігання зниження рівня конкурентоспроможності підприємства.

Таблиця 1.3 – Загальна класифікація факторів, які впливають на конкурентоспроможність підприємства

Класифікаційна ознака	Види факторів
Залежно від сфери походження	<ul style="list-style-type: none"> – науково-технічні (стан науково-технічного прогресу, гнучкість виробничих процесів); – організаційно-економічні (стадія циклу розвитку економіки, галузева кон'юнктура); – соціальні (стан соціальних процесів, що відбуваються на макро- та мікро- рівнях); – екологічні (екологічне законодавство, витрати на утилізацію відходів); – політичні.
За характером спеціалізації	<ul style="list-style-type: none"> – загальні; – індивідуальні.
Залежно від ступеню корисності	<ul style="list-style-type: none"> – стимулюючі (спрямовані на зростання конкурентоспроможності підприємства); – дестимулюючі (фактори негативного впливу на конкурентні позиції).
За ступенем можливого контролюючого впливу з боку підприємства	<ul style="list-style-type: none"> – неконтрольовані підприємством; – контрольовані підприємством.
За тривалістю дії	<ul style="list-style-type: none"> – постійні; – тимчасові.
Залежно від рівня взаємообумовленості	<ul style="list-style-type: none"> – природні фактори (природні ресурси, географічне положення); – похідні (техніка, технологія).

Примітка: розроблено автором на основі [20; 21]

У табл. 1.4 розглянуто основні внутрішні та зовнішні фактори негативного впливу.

Можна зробити висновки, що на продуктивність роботи підприємства і на рівень її конкурентоспроможності діє значна кількість факторів, що створюють передумови для ефективної діяльності підприємства на конкурентних засадах.

Наявні конкурентні переваги фактично відображають реалізовані можливості підприємства. Потенціал під дією факторів зовнішнього і внутрішнього середовища та законів функціонування сучасного ринку реалізується у конкурентних перевагах підприємства.

Таблиця 1.4 – Фактори негативного впливу на конкурентоспроможність

Фактори негативного впливу на конкурентоспроможність	
Внутрішні фактори	Зовнішні фактори
<ul style="list-style-type: none"> – нестача фінансових ресурсів; – фізична зношеність основних фондів; – відсутність мотивації у працівників; – низька якість управління; – негнучка асортиментна та цінова політика; – негнучка асортиментна політика; – звуження асортименту товарів; – погіршення системи стимулювання збуту і після продажного обслуговування та реклами; – значне збільшення зносу устаткування; – втрата фінансової стійкості; – низька платоспроможність; – слабка ділова активність; – втрата інвестиційної привабливості. 	<ul style="list-style-type: none"> – відсутність системного дієвого механізму управління органів державної влади; – недостатність інформаційного забезпечення; – відсутність кваліфікованих молодих кадрів; – високі темпи інновацій: – відсутність підтримки в ціноутворенні, оподаткуванні, – несприятливі зміни в законодавстві; – збільшення рівня впливу соціальних вимог; – збільшення соціальних стандартів. – поява нових товарів у старих конкурентів; – порушення антимонопольного законодавства.

Примітка: розроблено автором на основі [22]

Отже, за допомогою цих факторів, підприємство повинно успішно функціонувати і вдосконалюватися на довгострокову перспективу.

1.2 Стратегія фінансового забезпечення конкурентоспроможності підприємств

Підвищення конкурентоспроможності полягає у якісних змінах, тому як і будь-який процес, викликає певні протидії та потребує управління. Такі якісні зміни пов'язані зі структурою кадрів, зайнятістю, рівнем кваліфікації, технологією, наявністю обладнання, ринками збуту. Отже, вихідним моментом підвищення конкурентоспроможності є розробка стратегії забезпечення конкурентоспроможності з урахуванням всіх аспектів діяльності.

Предметом дослідження багатьох науковців виступають питання щодо фінансового забезпечення конкурентоспроможності підприємств, але недостатньо уваги приділено саме засадам формування портфеля стратегій фінансового забезпечення конкурентоспроможності підприємства.

Забезпечення конкурентоспроможності підприємства – це сукупність елементів та інструментів впливу щодо забезпечення конкурентоспроможності залежно від специфіки об'єкту. Ефективним інструментом підвищення конкурентоспроможності підприємства виступає розробка стратегії фінансового забезпечення, яка спрямована на фінансову стійкість, приріст капіталу, отримання доходу, економію витрат, підтримку виробничих, маркетингових та інших стратегій [23].

Стратегія має важливу роль в механізмі забезпечення фінансовими ресурсами підприємства та сприяє постійному підвищенню їх прибутковості та конкурентоспроможності.

Отже, стратегія фінансового забезпечення – комплексна програма дій спрямована на забезпечення цілей, принципів формування та ефективного використання ресурсів підприємства, та сприяє перспективному розвитку за рахунок підвищення конкурентних переваг підприємства залежно від специфіки галузі.

Метою стратегії фінансового забезпечення є підвищення рівня рентабельності, платоспроможності та фінансової стабільності підприємства.

Слід звернути увагу, що чим вищий є рівень конкурентоспроможності підприємства, тим успішнішим є його фінансові результати, а отже є вищою фінансова стійкість, платоспроможність, і навпаки – чим кращими є фінансові результати підприємства, тим міцніша є його конкурентоспроможність. Отже існує чітка взаємозалежність між ефективною реалізацією стратегії фінансового забезпечення та його конкурентоспроможністю [23].

До головних завдань стратегії фінансового забезпечення конкурентоспроможності слід віднести: зростання рівня доходу, скорочення витрат, підвищення інвестиційної привабливості підприємства.

Предметом розробки стратегії фінансового забезпечення конкурентоспроможності є створення таких умов, які сприятимуть підвищенню прибутковості, фінансової стабільності, фінансової безпеки.

Стратегія фінансового забезпечення конкурентоспроможності підприємства представляє складний процес, що включає пошук, залучення, нагромадження, мобілізацію та розподіл фінансових ресурсів та розробку заходів використання фінансових ресурсів для успішного функціонування підприємства.

Стратегія фінансового забезпечення конкурентоспроможністю підприємства показує найефективніший шлях досягнення цілей, що сприяє вибору перспективних видів діяльності, підвищенню попиту на його продукцію, вигідну конкурентну позицію. Вибір стратегії фінансового забезпечення конкурентоспроможності залежить від певних чинників, зокрема від прогнозних розрахунків, досвіду та кваліфікації персоналу, а також від чинників зовнішнього середовища [24].

Окремі види стратегій, використовуванні поодиночі, можуть на певний період забезпечити конкурентоспроможність підприємства, проте кінцеву високу конкурентоспроможність можна забезпечити лише портфелем стратегій.

Сполучення сукупності різних стратегій фінансового забезпечення конкурентоспроможності підприємства представляє його «стратегічний портфель». При формуванні стратегії фінансового забезпечення конкурентоспроможності підприємств слід дотримуватися таких принципів: обґрунтованість; конкретність; гнучкість; сумісність; альтернативність; оптимальність; раціональність; відповідальність; оперативність; безперервність; керованість [24].

Стратегію фінансового забезпечення конкурентоспроможності підприємства розробляють на тривалий термін, тому важливим є визначення обсягів, джерел залучення фінансових ресурсів для здійснення такої діяльності.

Кожне підприємство має свої особливості, тому вони мають самостійно визначати, які чинники матимуть вплив на його конкурентоспроможність, таким

чином сформувавши стратегію, яка б мінімізувала ризики та сприяла збільшенню його прибутковості та примноженню конкурентних переваг.

Першочерговим при розробці стратегії фінансового забезпечення конкурентоспроможністю підприємства є розробка системи цільових показників, які б орієнтували підприємство на досягнення цілей, закладених у стратегії; наступним етапом є здійснення змін в організаційній структурі підприємства [25]. Заключним етапом виступає забезпечення виробничого комплексу необхідними ресурсами згідно із затвердженою стратегією.

Основними принципами формування стратегії фінансового забезпечення конкурентоспроможності підприємства є: організаційно-управлінська єдність; повнота та своєчасність отримання необхідної інформації; систематичний моніторинг цільових індикаторів фінансового забезпечення; створення стимулів; участь менеджменту в прийнятті рішень.

Існує велика кількість стратегій ринкової конкуренції, які спрямовані на адаптацію до змін в умовах конкуренції та зміцнення його довгострокової конкурентної позиції на ринку.

Слід звернути увагу на існування різних блоків стратегій, зокрема блок конкурентних переваг (стратегії контролю над витратами, стратегії диференціації та стратегії фокусування), блок стратегій забезпечення конкурентоспроможності підприємств (товарно-ринкова стратегія, соціальна стратегія, фінансово-інвестиційна стратегія, управлінська стратегія), блок стратегій конкурентної поведінки (наступальні, оборонні та коопераційні стратегії).

Існують такі базові стратегії конкуренції:

– стратегія зниження собівартості спрямована на масовий випуск стандартної продукції, що потребує менших питомих витрат, ніж виготовлення невеликих партій диференційованої продукції, перевагами її використання є значна економія на масштабах виробництва та наявність великої кількості споживачів, для яких ціна є визначальним фактором під час купівлі;

- стратегія диференціації продукції ґрунтується на спеціалізації у виготовленні особливого виду продукції, яка є модифікацією наявної;
- стратегія сегментування ринку забезпечує переваги над конкурентами у відокремленому та єдиному сегменті ринку, який виділяється на основі географічного, демографічного або інших принципів сегментації;
- стратегія впровадження інновацій, тобто виробники не мають необхідності знижувати собівартість продукції та диференціювати її. Головна мета – випередження конкурентів задля зайняття ринкової ніші, де конкуренція незначна.
- стратегія негайного реагування на потреби ринку, тобто швидке задоволення виникаючих потреб у різних сферах бізнесу [25].

Вищенаведені види стратегій повинні не виключати, а взаємодоповнювати одна одну.

Таким чином, стратегія фінансового забезпечення підприємств представляє собою комплексну програму дій, завдань, принципів формування та ефективного використання фінансових ресурсів, методів та джерел фінансування, що розраховані на перспективний розвиток та підвищення конкурентних переваг підприємства, враховуючи специфіку галузі.

На рис 1.7 наведено етапи розробки та реалізації стратегії фінансового забезпечення підприємств.

Аналізуючи рис. 1.7, слід сказати, що не завжди підприємство може вибрати будь-яку стратегію, адже можуть виникнути обмеження під впливом зовнішніх і внутрішніх факторів. Фактори взаємозалежні між собою, тому впливають на результати господарської діяльності підприємства як позитивно, так і негативно. Тому, в сучасних умовах особливо актуальним є врахування всіх факторів, що впливають на формування фінансових ресурсів підприємства.

Аналіз зовнішнього середовища полягає у моніторингу організаційного оточення, що показує сприятливі можливості, які можуть впливати на досягнення мети. Мета аналізу – забезпечити своєчасне реагування управління на зовнішні і внутрішні імпульси для досягнення мети підприємства.

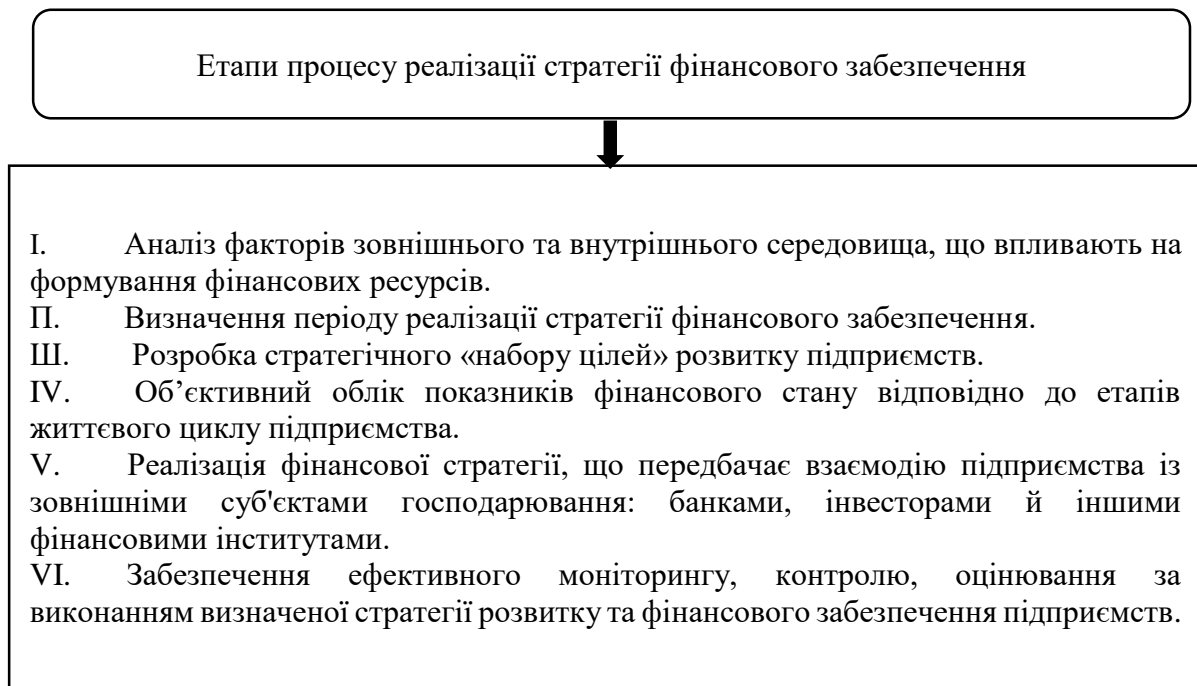


Рисунок 1.7 – Етапи процесу формування та реалізації стратегії фінансового забезпечення [26]

Дослідження внутрішнього середовища підприємства полягає у виявленні внутрішніх змін на підприємстві, які можуть розглядатися як її сильні (слабкі) сторони, оцінці їх важливості. Аналіз внутрішнього середовища включає дослідження макросередовища (порівняння ресурсів підприємства та ефективності їх використання з іншими організаціями галузі для вибору оптимального конкурентного середовища); мікросередовища (досліджується внутрішнє середовище тільки по конкретній стратегічній зоні господарювання) [26].

Наступним етапом формування стратегії фінансового забезпечення підприємства є визначення періоду її реалізації. Тривалість цього періоду залежить в першу чергу від тривалості періоду формування загальної стратегії розвитку підприємства, від специфіки підприємства, його галузевої приналежності.

Заключні етапи реалізації стратегії фінансового забезпечення підприємств охоплюють взаємодію учасників реалізації обраної стратегії, що передбачають контроль за її реалізацією та цільовим використанням фінансових ресурсів.

Отже, стратегія забезпечення конкурентоспроможності підприємства являє собою комплексну стратегію підприємств, яка включає довгострокові програми дій за різними напрямками його діяльності, спрямовані на формування належного рівня конкурентного потенціалу та конкурентоспроможності.

1.3 Методи оцінки рівня конкурентоспроможності підприємства

Оцінка конкурентоспроможності підприємства представляє собою складне багатофакторне явище, що зводиться до інтерпретації та оцінки комплексу показників, що характеризують різні сторони діяльності підприємства, формуючи його конкурентоспроможність.

Оцінка рівня конкурентоспроможності підприємства сприяє сформуванню управлінських завдань, визначенню підходів до виробництва, технології, трудових ресурсів; фінансуванню матеріального, інформаційного та організаційного забезпечення; допомагає прийняти чіткі управлінські рішення щодо зменшення витрат, фокусування на конкретний сегмент ринку; розробляє заходи розвитку конкурентних переваг на основі впровадження інновацій, виходу на нові ринки [27].

В процесі ведення конкурентної боротьби перед підприємством постає проблема оцінювання рівня його конкурентоспроможності, що має бути направлено на визначення позитивних і негативних аспектів у діяльності, а також на розробку відповідної стратегії забезпечення та зміцнення конкурентних переваг.

В табл. 1.5 розглянемо загальні методи оцінки рівня конкурентоспроможності, які дозволяють отримати більш детальну та повну інформацію. Розглянемо більш детально кожен метод оцінки.

Таблиця 1.5 – Методи оцінки рівня конкурентоспроможності

Назва групи	Назва методу
Матричні	- матриця Бостонської консалтингової групи; - матриця І. Ансоффа; - матриця Mc Kinsey; матриця Shell; - матриця конкурентних стратегій М. Портера; - SWOT-аналіз.
Індексні	- метод, що базується на визначенні конкурентоспроможності продукції; - метод, що базується на теорії ефективної конкуренції; - метод, що ґрунтується на визначенні сили реактивної позиції; - метод, що базується на теорії рівноваги фірми та галузі; - метод інтегральної оцінки; - метод бенчмаркінгу.
Графічні	- багатокутник конкурентоспроможності; - радар конкурентоспроможності; - метод «профілів».
Бальної оцінки	- складання відповідних таблиць; - оцінка показників; - порівняння їх з підприємствами-конкурентами.

Примітка: розроблено автором на основі [28]

Матричні методи оцінки конкурентоспроможності підприємства створені за рахунок використання матриці, тобто таблиці, в якій впорядковані рядки та стовпці з певними складовими. Вони не надають оцінку рівню конкурентоспроможності підприємства, але дають право на здійснення аналізу окремих елементів його діяльності, позиції на ринку, середовища функціонування та визначати основні напрями її майбутнього розвитку.

Науковці зазначають про існування як переваг, так і недоліків зазначених методів оцінювання конкурентоспроможності підприємства (табл. 1.6).

Найбільш показовим прикладом може слугувати широко відома матриця БКГ («Бостонської консалтингової групи»), яка побудована за принципом системи координат: по вертикалі – темпи росту місткості ринку, що розміщуються по рядках матриці у лінійному масштабі; по горизонталі, тобто по стовпцях матриці – в логарифмічному масштабі відкладається відносна частка

виробника продукції на ринку. Найбільш конкурентоздатними вважаються підприємства, що займають значну частку на швидко зростаючому ринку.

Таблиця 1.6 – Переваги та недоліки матричних методів оцінки конкурентоспроможності підприємства

Переваги	Недоліки
можливість отримання достовірної оцінки конкурентоспроможності підприємства за наявності релевантної інформації	здійснення оцінки конкурентоспроможності підприємства лише за двома характеристиками
придатність для аналізу взаємодії між різними напрямками діяльності та для різних стадій розвитку кожного напрямку діяльності	відсутність аналізу причин, що, ускладнює процес прийняття управлінських рішень
дозволяє дослідити розвиток процесів конкуренції в динаміці та за наявності достовірної інформації про обсяги реалізації дозволяє забезпечити високу репрезентативність оцінки	не абсолютно об'єктивна характеристика конкурентоспроможності за відносною часткою ринку
простота у застосуванні та визначенні частки на ринку і темпів зростання на ринку	

Примітка: розроблено автором на основі [29; 30]

Окрім матриці БКГ існує достатньо багато матричних моделей, які можуть бути використаними для оцінки рівня конкурентоспроможності підприємства: матриця «Привабливість ринку/конкурентоспроможність» (модель GE/Mc Kinsey), матриця «Привабливість галузі/ конкурентоспроможність» (модель Shell/DPM), матриця «Стадія розвитку ринку/конкурентна позиція» (модель Hofer/Schendel), матриця «Стадія життєвого циклу продукції/конкурентна позиція» (модель ADL/LC), тощо.

За допомогою графічних методів оцінювання конкурентоспроможності, можна дуже легко визначити певні закономірності, які нелегко побачити в таблицях, адже побудова багатокутників конкурентоспроможності надає можливість виявити як сильні, так і слабкі сторони підприємства. Загальні переваги та недоліки графічних методів наведено у табл.1.7.

Таблиця 1.7 – Переваги та недоліки графічних методів оцінювання конкурентоспроможності

Переваги	Недоліки
-простота; -наочність; -можливість порівнювати діяльність кількох підприємств, виявити їх сильні та слабкі сторони.	- не дають можливості встановити загальне значення показника конкурентоспроможності; - неможливість прогнозування майбутніх змін конкурентоспроможності; -відсутність конкретних показників, за допомогою яких досліджувані підприємства покращуватимуть свою діяльність.

Примітка: розроблено автором на основі [31]

Аналітичні або розрахункові способи оцінювання конкурентоспроможності підприємства ґрунтуються на здійсненні обчислювано-аналітичних операцій із вхідними даними. При цьому, застосування даних способів може передбачати як елементарні арифметичні операції, так і більш складні розрахунки.

Існують комплексні методи аналізу рівня конкурентоспроможності, які орієнтуються на аналіз усього комплексу важливих елементів функціонування підприємств. До переваг цих методів є отримання точної та актуальної інформації про конкурентоспроможність підприємства, а також розширений перелік порівняльних переваг.

До недоліків слід віднести те, що існує значна невизначеність конкретних методів оцінки конкурентоспроможності.

Усі методи оцінки конкурентоспроможності поділяють на дві групи: якісні, кількісні. Якісні методи є універсальними, так як їх використовують для оцінювання різних галузей.

До кількісних методів оцінки відносять суб'єктивні методи експертних оцінок, що ґрунтуються на їх професіоналізмі. Оцінка конкурентоспроможності здійснюється за п'ятибальною шкалою. Основою оцінки виступає метод балів, де: «5» – стан параметра цілком відповідає позитивній конкурентоспроможності підприємства; «4» – стан параметра не цілком відповідає позитивній

конкурентоспроможності підприємства; «3» – стан параметра слабо відповідає позитивній конкурентоспроможності підприємства; «2» – стан параметра зовсім не відповідає позитивній конкурентоспроможності підприємства [32]. До переваг експертного оцінювання відносять універсальність, так як їх можна використовувати тоді, коли інші необхідні показники оцінити кількісно неможливо.

Зазначені вище розглянуті методи оцінки конкурентоспроможності мають значно низькі можливості застосування на практиці, адже немає чітких критеріїв, за якими здійснюється оцінювання.

Кожне підприємство прагне зайняти свою власну нішу на ринку, формуючи свій потенціал за допомогою фінансових, виробничих, організаційних, інформаційних можливостей, що слугує перспективами до розвитку підприємства.

Тому більш комплексними при оцінюванні рівня конкурентоспроможності підприємств виступають індексні методи.

При цьому, основою для проведення порівняння виступають середні значення по галузі, показники підприємства-лідера ринку чи показники оцінюваного підприємства у динаміці.

Отже, до ключових методів оцінки конкурентоспроможності підприємства слід віднести методи, в основі яких лежить: життєвий цикл товару; оцінка конкурентоспроможності одиниці продукції; частка ринку; теорія ефективної конкуренції; конкурентна перевага; метод бенчмаркінга; споживча вартість тощо.

Одним із нових і сучасних підходів до вивчення продукції підприємства, який успішно використовується в практиці японських, американських, західноєвропейських і скандинавських бізнесменів і учених є метод бенчмаркінга.

Бенчмаркінг – це метод, за допомогою якого підприємство проводить порівняння своєї діяльності з практикою інших підприємств з метою здійснення конкретних змін, що дозволяють покращити діяльність і підвищити її

конкурентоспроможність [33]. Головними особливостями бенчмаркінга є загальносистемний характер, тобто обхват всіх аспектів діяльності підприємства; спрямованість на досягнення кращого рівня; прикладна орієнтація на досягнення конкурентних переваг.

Бенчмаркінг виступає як безперервний пошук та вивчення кращої практики конкурентів, а також постійне порівняння бажаних змін і результатів бізнесу із створеною моделлю-еталоном.

Розглянемо метод оцінювання конкурентоспроможності, що базується на теорії ефективної конкуренції. Згідно цієї теорії, підприємства, в яких якнайкраще організована діяльність підрозділів та служб є найбільш конкурентоспроможними. Ресурси підприємства визначають значний вплив на ефективність діяльності кожного з підрозділів, тому даний підхід ґрунтується на оцінці групових показників, згрупованих за критеріями конкурентоспроможності [34].

В основі методу лежить оцінка чотирьох групових показників – критеріїв конкурентоспроможності. У випадку ПрАТ «Запоріжжкокс» конкурентоспроможність означає випуск на ринок у підсумку конкурентоздатних товарів при належному функціонуванні усієї організації як системи. На ефективність діяльності кожної служби здійснює вплив багато факторів — ресурсів підприємства.

Оцінювання ефективності роботи кожного підрозділу передбачає оцінювання ефективності використання цих ресурсів. Розглянемо кожний з блоків критеріїв більш детально (табл. 1.8).

1. Критерії ефективності господарської діяльності підприємства (ЕД) – характеризується сукупністю відносних показників: витрат на одиницю продукції, фондівіддачі, рентабельності товару та продуктивність праці.

Рентабельність – це відносний показник ефективності виробництва, а фондівіддача виражає ефективність використання основних засобів підприємства.

Таблиця 1.8 – Критерії та показники конкурентоспроможності

Критерії та показники конкурентоспроможності	Правило розрахунку показника
1. Критерії ефективності господарської діяльності підприємства	
1.1. Витрати на виробництво одиниці продукції, грн	Валові витрати / Обсяг випуску продукції
1.2. Фондовіддача, тис. грн	Обсяг випуску продукції/середньорічна вартість основних виробничих засобів
1.3. Рентабельність товару, %	Прибуток від реалізації/собівартість продукції
1.4. Продуктивність праці, тис. грн. /чол.	Обсяг випуску продукції / Середньоспискова чисельність працівників
2. Фінансовий стан підприємства	
2.1. Коефіцієнт автономії	Власні засоби підприємства/ Загальна сума джерел фінансування
2.2. Коефіцієнт покриття	Оборотні активи / Поточні зобов'язання
2.3. Коефіцієнт абсолютної ліквідності	Грошові кошти і цінні папери, що швидко реалізуються/ Короткострокові зобов'язання.
2.4. Коефіцієнт оборотності оборотних коштів	Виручка від реалізації продукції / Середньорічний залишок оборотних коштів
3. Ефективність організації збуту	
3.1. Рентабельність продажу, %.	Прибуток від реалізації × 100 % / Обсяг продажу
3.2. Коефіцієнт затовареності готовою продукцією	Обсяг нереалізованої продукції /Обсяг продажу
3.3. Коефіцієнт завантаження виробничих потужностей	Обсяг випуску продукції/ Виробнича потужність
3.4. Коефіцієнт ефективності реклами і засобів стимулювання збуту	Витрати на рекламу і стимулювання збуту / Приріст прибутку від реалізації

Примітка: розроблено автором на основі [35]

2. Фінансовий стан підприємства (ФС) визначається шляхом розрахунку коефіцієнтів автономії, покриття, абсолютної ліквідності та обертання оборотних коштів.

Коефіцієнт покриття показує, скільки грошових одиниць оборотних коштів припадає на кожну грошову одиницю короткострокових зобов'язань, і характеризує достатність оборотних коштів підприємства для погашення своїх боргів протягом періоду [36]. Коефіцієнт абсолютної ліквідності характеризує негайну готовність підприємства ліквідувати короткострокову заборгованість. Коефіцієнт автономії відображає залежність підприємства від зовнішніх джерел

фінансування. Коефіцієнт оборотності оборотних коштів вимірює ефективність використання оборотних активів підприємства. Значення показника говорить про кількість оборотів, які здійснили оборотні активи. Фактично, збільшення значення показника свідчить про те, що підприємство потребує менше ресурсів для того, щоб підтримувати поточний рівень активності.

3. Ефективність організації збуту товару (ЕЗ) характеризується показниками рівня рентабельності продажів, коефіцієнтами затовареності готовою продукцією, завантаження виробничих потужностей та ефективності реклами. Коефіцієнт затовареності готовою продукцією прямо відображає кількість готової продукції, яка не була реалізована та відійшла до групи запасів. Зростання показника свідчить про зниження попиту. Коефіцієнт ефективності реклами визначає економічну ефективність усіх застосованих засобів стимулювання збуту.

4. Конкурентоспроможність товару (КТ) – включає показники якості товару.

Алгоритм розрахунку коефіцієнта конкурентоспроможності підприємства включає такі етапи [37]:

Етап 1 – розрахунок одиничних показників конкурентоспроможності підприємства за чотирма вище перерахованими блоками критеріїв. Для порівняння розглядаються такі ж показники підприємства за минулі роки, або показники інших підприємств, які займають провідне місце у такому ж ринковому сегменті. Етап 2 полягає у розрахунку критеріїв конкурентоспроможності підприємства за формулами. Етап 3 – розрахунок коефіцієнта конкурентоспроможності підприємства (ККП).

Для того, щоб перекласти розрахувати показники у відносні величини, використовується 15-ти бальна шкала. Бали від 5 до 15 розподіляються наступним чином [37]:

- 15 б. показник $> 50\%$ або більше;
- 14 б. $>$ від 40% до 50% ;
- 13 б. $>$ Від 30% до 40% ;

- 12 б. > від 20% до 30%;
- 11 б. > від 10% до 20%;
- 10 б. якщо показник на рівні базового;
- 9 б. < від 10% до 20%;
- 8 б. < від 20% до 30%;
- 7 б. < від 30% до 40%;
- 6 б. < від 40% до 50%;
- 5 б. < 50% або більше.

Критерії конкурентоспроможності підприємства розраховуються наступним чином (формула 1.1, 1.2, 1.3) [37]:

$$ЕД=0,31РВ+0,19Фв+0,4Рпр+0,1ПП \quad (1.1)$$

де ЕД – критерій ефективності господарської діяльності;

РВ - рівень витрат;

Фв – фондвіддача;

Рпр. – рентабельність продукції;

ПП – продуктивність праці.

$$ФС=0,29КА+0,2 К_{\text{покр.}} +0,3 К_{\text{аб.л.}}+0,15 К_{\text{оберт.}} \quad (1.2)$$

де ФС – фінансовий стан підприємства;

$K_{\text{авт.}}$ – коефіцієнт автономії ;

$K_{\text{покр.}}$ – коефіцієнт покриття;

$K_{\text{аб.л.}}$ – коефіцієнт абсолютної ліквідності;

$K_{\text{оберт.}}$ – коефіцієнт обороту оборотних коштів.

$$ЕЗ=0,37РП+0,29КЗ+0,21КВ+0,13КР \quad (1.3)$$

де – ЕЗ ефективність організації збуту товару;

Рп. – рентабельність продажу продукції;

Кзат. – коефіцієнт затовареності;

Кв – коефіцієнт завантаження виробничих потужностей;

Ке.р. – коефіцієнт ефективності реклами.

Загальний рівень конкурентоспроможності розраховується за формулою 1.4 [37]:

$$\text{ККП} = 0,15\text{ЕД} + 0,29\text{ФС} + 0,23\text{ЕЗ} + 0,33\text{КТ} \quad (1.4)$$

До переваг цього методу слід віднести те, що оцінка конкурентоспроможності підприємства охоплює всі найважливіші оцінки господарської діяльності промислового підприємства, при цьому виключається дублювання окремих показників, що дозволяє швидко і об'єктивно оцінити положення підприємства на галузевому ринку. До недоліків слід віднести складність розрахунків та збору необхідної інформації.

Ще одним із найпоширеніших інструментів стратегічного аналізу потенціалу підприємства в конкурентній боротьбі є метод SWOT-аналізу (strengths, weaknesses, opportunities, threats – сили, слабкості, можливості, загрози). Застосування SWOT-аналізу має сприяти зусиллям щодо перетворення слабкостей на сили, загроз на можливості; а також розвитку сильних позицій відповідно до обмежених можливостей (табл. 1.9).

Таблиця 1.9 – Матриця SWOT-аналізу потенціалу конкурентоспроможності підприємства

	Сильні сторони	Слабкі сторони
Можливості	стратегія використання переваг для реалізації можливостей	стратегія реалізації можливостей для подолання слабкостей
Загрози	стратегія використання переваг для нейтралізації загроз	стратегія, спрямована на мінімізацію слабких сторін та уникнення зовнішніх загроз

Примітка: розроблено автором на основі [37]

Таким чином, метод SWOT-аналізу забезпечує як врахування зовнішніх загроз та можливостей, так і оцінювання ефективності використання потенціалу підприємства у конкурентному середовищі.

Висновки до розділу 1

Проведений теоретичний аналіз існуючих підходів до тлумачення конкурентоспроможності підприємства дає змогу зробити висновки, що конкурентоспроможність підприємства є результатом ефективної господарської діяльності підприємства за умов конкурентного ринку.

На підставі узагальнення підходів авторів було сформоване власне визначення поняття «конкурентоспроможність», яке розглянуто як характеристика підприємства, що дозволяє бути конкуруючим та мати перевагу в задоволенні потреб споживачів краще, ніж інші підприємства.

Підвищення рівня конкурентоспроможності підприємства передбачає розробку та обґрунтування заходів і планів досягнення поставлених цілей, в яких враховуються виробничо-збутові можливості та трудовий, технічний і фінансовий потенціали підприємства.

В процесі оцінки та вивчення конкурентоспроможності підприємства, необхідно не тільки розуміти сутність цього поняття, але й проаналізувати фактори, які впливають на нього, адже задля одержання кращих результатів в ході своєї діяльності необхідно визначити свої конкурентні ринкові позиції.

На продуктивність роботи підприємства і на рівень її конкурентоспроможності діє значна кількість факторів, що створюють передумови для ефективної діяльності підприємства на конкурентних засадах.

Наявні конкурентні переваги фактично відображають реалізовані можливості підприємства. Потенціал під дією факторів зовнішнього і внутрішнього середовища та законів функціонування сучасного ринку реалізується у конкурентних перевагах підприємства. Отже, за допомогою цих

факторів, підприємство повинно успішно функціонувати і вдосконалюватися на довгострокову перспективу.

Стратегія відіграє важливу роль в ефективній дії механізму забезпечення фінансовими ресурсами підприємств, що сприятиме постійному й стабільному підвищенню їх ефективності, прибутковості та конкурентоспроможності.

Оцінка рівня конкурентоспроможності підприємства сприяє сформуванню управлінських завдань, визначенню підходів до виробництва, технології, трудових ресурсів; фінансуванню матеріального, інформаційного та організаційного забезпечення; допомагає прийняти чіткі управлінські рішення

До методів оцінки конкурентоспроможності підприємства слід віднести матричні, індексні, графічні, бальної оцінки. До ключових методів оцінки конкурентоспроможності підприємства відносять методи, в основі яких лежить: життєвий цикл товару; оцінка конкурентоспроможності одиниці продукції; частка ринку; теорія ефективної конкуренції; конкурентна перевага; метод бенчмаркінга; споживча вартість тощо.

Конкуренція поєднує в собі такі якості, як динамічність, примусовість, єдність конкурентних засад, зв'язок з інноваційними процесами.

Отже, конкурентоспроможність є важливою категорією сучасної економічної науки, яка впливає на успішність функціонування підприємства, а також ефективність та стабільність його розвитку.

2 ОЦІНЮВАННЯ РІВНЯ КОНКУРЕНТОСПРОМОЖНОСТІ ПІДПРИЄМСТВА ПрАТ «ЗАПОРІЖКОКС»

2.1 Організаційно-економічна характеристика підприємства ПрАТ «Запоріжжкокс»

Приватне акціонерне товариство «Запоріжжкокс» є одним з найбільших коксохімічних підприємств в Україні, входить до Групи Метінвест. Основним видом діяльності, яким займається підприємство є виробництво коксу, яке у відсотках складає 88,84 % всієї товарної продукції заводу. Виробнича потужність по виробництву коксу становить 946,6 тис. т. коксу на рік. Основною діяльністю є забезпечення підприємств України та іноземних підприємств коксом та коксовою продукцією, а також одержання прибутку від торгової, комерційної, фінансової та іншої. Розглянемо детальніше інформацію про продажі коксу та хімічної продукції (табл. 2.1).

Таблиця 2.1 – Інформація про продажі за видами продукції, тис. грн.

Період	Реалізація коксу	Реалізація хімічної продукції	Інше	Всього
2017 рік	6962748	1580788	41868	8585404
2018 рік	7 178 587	1 985 289	44 598	9 208 474
2019 рік	6 561 042	1 698 755	4 106 104	12 365 901

Примітка: побудовано автором на основі [38]

У табл. 2.2 наведена детальна характеристика основної продукції ПрАТ «Запоріжжкокс».

Організаційна структура складається з 10 дирекцій чисельністю 1 614 штатних одиниць, які підпорядковуються генеральному директору.

В організаційній структурі є такі дирекції: дирекція по виробництву; управління по технології якості; дирекція з інжинірінгу; дирекція фінансова;

дирекція з персоналу та соціальних питань; дирекція з охорони праці, промислової безпеки та екології; дирекція комерційна; дирекція з аналізу та управління ризиками безпеки; юридичний відділ; відділ безперервного вдосконалення [33].

Таблиця 2.2 – Основна продукція ПрАТ «Запоріжжкокс»

Продукція	Сфера застосування
Доменний кокс	Використовується в доменному виробництві в якості відновника залізної руди.
Кокс горішок	Застосовується в якості палива і є відновником.
Коксовий дріб'язок	Використовується для агломерації руд або в якості твердого палива і є відновником.
Сульфат аммонію	Призначений для використання в якості азотного добрива і в різних галузях промисловості.
Бензол	Використовується в якості сировини для виробництва синтетичних волокон, пластмас, каучуку, фенолу та інших цілей.
Пеки електродні	Використовується для виробництва анодної маси, вугільної і графітованої продукції, конструкційних вуглеграфітових матеріалів, електровугільних виробів та інших цілей.
Сировина коксохімічна	Сировина коксохімічна для виробництва високоструктурного технічного вуглецю.
Нафталінова фракція	Використовується для виділення з неї нафталіну і фенолів, а також для приготування технічних масел.
Сірка газова	Використовується у виробництві гумотехнічних виробів, в целюлозно-паперовій, текстильній та ін. галузях промисловості, а також у сільському господарстві.
Паливо котельне	Застосовується для спалювання в топках технологічного та енергетичного обладнання.

Примітка: узагальнено автором на основі [38]

Фактичний фонд оплати праці в 2018 р. склав 270,3 млн. грн., що на 34 млн. грн. більше, ніж в 2017 р. (94,4 млн. грн.). Фактичний фонд оплати праці в 2019 р. склав 197,8 млн. грн., що на 23,6 млн. грн. менше, ніж в 2018 р. (221,4 млн. грн.). Середньомісячна заробітна плата одного працівника за 2019 р. становить 21 721 грн. проти 15 575 грн. в 2018 р, зростання становить 39,4 %. ПрАТ «Запоріжжкокс» приділяє особливу увагу питанням охорони праці, здоров'я і охорони

навколишнього середовища.

Розглянемо кадрову складову підприємства у табл. 2.3.

Таблиця 2.3 – Чисельність персоналу ПрАТ «Запоріжжкокс»

Найменування показника	2017	2018	2019
Чисельність персоналу за статевою приналежністю			
Усього:	1574	906	729
- чоловіки	1063	718	577
- жінки	511	188	152
Чисельність персоналу за віком:			
- старше 50 років	466	234	128
- 30 – 50 років	864	522	479
- молодше 30 років	244	150	122
Коефіцієнт плинності, %	11,18	16,36	17

Примітка: побудовано автором на основі [38]

ПрАТ «Запоріжжкокс» є одним з найбільш енергоефективних підприємств галузі. Фахівці підприємства розробили і впровадили ряд інноваційних проектів з економії енергоресурсів. Зокрема, створено перше в коксохімічній галузі відділення стабілізації тиску коксового газу на основі м'яких резервуарів – газгольдерів. Працює унікальна установка утилізації тепла димових газів коксових батарей. Також виконувалися наступні природоохоронні заходи: поточний ремонт кладки камер коксування коксових батарей; ремонт газоочисних установок в цехах заводу; поточний ремонт газового та деревеного господарства коксових батарей; ремонт флотаторів та аеростенків ділянки біохімічного очищення води цеху смолоперегонного виробництва; моніторинг впливу полігонів промислових відходів на навколишнє природне середовище.

За 2019 р. викиди забруднюючих речовин в атмосферне повітря склали 1641,906 т., що на 10,3% менше ніж в 2018 р., при зниженні виробництва коксу валового на 0,2 %. Зниження викидів забруднюючих речовин в атмосферне повітря відбулося за рахунок: зменшення скидання газу на газоскидному приладі, зниження витрат коксового газу на власні потреби, а також за рахунок ефекту від виконання заходів, спрямованих на охорону навколишнього

середовища.

З метою зниження негативного впливу та захисту навколишнього середовища, ПрАТ «Запоріжжкокс» аналізує концентрацію шкідливих речовин в повітрі робочої зони, проводить дослідження метеорологічних факторів та проб повітря в межах санітарно-захисної зони підприємства, обстежує стаціонарні джерела викидів, проводить хімічні аналізи по визначенню концентрацій забруднюючих речовин у водному басейні підприємства.

Для того, щоб з'ясувати загальний стан справ на аналізованому підприємстві, необхідно провести аналіз загальної суми його майна й динаміки її зміни протягом 2017–2019 рр. Вихідною базою для здійснення аналізу є баланс підприємства (ДОДАТКИ А, Б, В). Склад і структура майна аналізованого підприємства наведені в табл. 2.4.

Таблиця 2.4 – Загальна оцінка стану майна ПрАТ «Запоріжжкокс» за 2017–2019 рр.

Статті розділів балансу	На кінець 2017 р.		На кінець 2018 р.		На кінець 2019 р.	
	сума в тис. грн.	питома вага у %	сума в тис. грн.	питома вага у %	сума в тис. грн.	питома вага у %
Необоротні активи	1231380	14,93	1593541	18,74	2833797	43,30
у тому числі:						
- основні засоби	799195	9,69	873568	10,27	2407564	36,79
Оборотні активи	7014243	85,07	6909657	81,26	3710027	56,70
у тому числі:						
- виробничі запаси	334556	4,06	458191	5,39	336286	5,14
- незавершене виробництво	63455	0,77	59692	0,70	46976	0,72
- дебіторська заборгованість	6039692	73,25	5664779	66,62	3262963	49,86
- готова продукція	85857	1,04	32641	0,38	8753	0,13
- грошові кошти та їх еквіваленти	9019	0,11	27866	0,33	23321	0,36
Витрати майбутніх періодів	11785	0,14	25790	0,30	38792	0,59
Підсумок активу балансу	8245623	100	8503198	100	6543824	100

Примітка: побудовано автором на основі [38]

Як бачимо з табл. 2.4, на кінець 2019 р. спостерігається зменшення майна на 1701799 тис. грн. у порівнянні з 2017 р. У складі майна підприємства переважають оборотні активи.

Слід зазначити, що питома вага необоротних активів в активах підприємства в 2017 р. складала 14,93%, але протягом аналізованого періоду значно зросла до 43,30 % у 2019 р. Питома вага оборотних активів становила 85,07% у 2017 р. та знизилась до рівня до 56,70% у 2019 р.

Найбільшу питому вагу у складі оборотних активів у 2015 р. займала дебіторська заборгованість – 73,25% у 2017 р., проте у 2019 р. її частка значно скоротилась до 49,86%. Ці фактори свідчать про зниження ділової активності підприємства та оцінюється негативно, бо свідчить про спад ефективності використання капіталу. Вартість виробничих запасів підприємства у 2017 р. становила 334556 тис. грн., що відповідає 4,06% від загальної суми майна. На кінець 2019 р. їх питома вага зросла до 5,14%, що становить 336286 тис. грн.

Протягом аналізованого періоду зросла частка грошових коштів, станом на кінець 2019 р. становили 23321 тис. грн. в умовах економічної кризи це є позитивною тенденцією, але при умові ефективного використання вільних грошових коштів.

Відзначимо, що в сучасних умовах господарювання структура джерел формування майна є тим чинником, який має безпосередній вплив на фінансовий стан підприємства – його платоспроможність і ліквідність, фінансову стійкість та рентабельність підприємства та відповідно й на рівень його фінансової безпеки від настання кризи або банкрутства. Результати аналізу джерел формування майна аналізованого підприємства наведено в табл. 2.5.

Аналізуючи дані табл. 2.5 щодо джерел фінансування майна, можна зробити висновок, що пайовий капітал протягом трьох років не змінювався. Позитивною тенденцією є щорічне зростання власного капіталу, що становив 2686070 тис. грн. у 2017 р. та зріс до рівня 4740083 тис. грн. на кінець аналізованого періоду. Таке становище спричинене зростанням розміру нерозподіленого прибутку на підприємстві, який зріс на 1268469 тис. грн.

Таблиця 2.5 – Аналіз джерел фінансування майна ПрАТ «Запоріжжкокс» протягом 2017–2019 рр., тис. грн.

Статті розділів балансу	На кінець 2017 р.	На кінець 2018 р.	На кінець 2019 р.
Власний капітал	2686070	3748269	4740083
Зареєстрований (пайовий) капітал	1193	1193	1193
Нерозподілений прибуток (непокритий збиток)	2356900	3451086	3625369
Позиковий капітал, у тому числі:	5559553	4754929	1803741
– довгострокові зобов'язання	219912	240831	504462
– короткострокові кредити банків	0	0	0
– кредиторська заборгованість й інші зобов'язання	4624491	4078252	1160350
– доходи майбутніх періодів	0	0	0
Підсумок пасиву балансу	8245623	8503198	6543824

Примітка: побудовано автором на основі [38]

Це свідчить про те, що обсяг майна створений переважно за рахунок власних коштів, адже протягом аналізованого періоду спостерігається зменшення частки позикового капіталу з 5559553 тис. грн. до 1803741 тис. грн. у 2017 р. та 2019 р. відповідно. Така тенденція в структурі джерел фінансування свідчить про зростання фінансової незалежності аналізованого підприємства та зменшення вірогідності настання фінансової кризи. З табл. 2.6 також спостерігаємо, що у 2019 р. у порівнянні з 2017 р. зросла частка довгострокових зобов'язань підприємства до 504462 тис. грн., що на 284550 тис. грн. більше у порівнянні з 2017 р. Це спричинено появою відстрочених податкових зобов'язань на суму 158134 тис. грн. В цілому ситуація свідчить про те, що у підприємства відсутні довгострокові та короткострокові кредити банків протягом аналізованого періоду.

Відзначимо, що оскільки основу формування джерел власних внутрішніх фінансових ресурсів підприємства, які спрямовуються на виробничий розвиток, становить валовий прибуток, то відповідно він є важливим показником основної діяльності підприємств. Згідно з П(С)БО 3 «Звіт про фінансові результати» форма № 2 фінансової звітності (ДОДАТКИ Д, Е, Ж) передбачає формування

валового прибутку, прибутку від операційної діяльності та чистого прибутку підприємства (табл. 2.6).

Таблиця 2.6 – Аналіз фінансових результатів діяльності підприємства ПрАТ «Запоріжжкокс» за 2017–2019 рр., тис. грн.

Показники	2017 р.	2018 р.	2019 р.	Відхилення	
				2019 р. / 2018 р.	2019 р. / 2018 р., у %
Чистий дохід (виручка) від реалізації продукції	8585404	9 208 474	12 365 901	3 157 427	34,3
Собівартість реалізованої продукції	(7140283)	(7 755 143)	(12 003 258)	(4 248 115)	54,8
Валовий прибуток (збиток)	1445121	1 453 331	362 643	(1 090 688)	(75,0)
Інші операційні доходи	1124950	2 330 788	460 272	(1 870 516)	(80,3)
Адміністративні витрати	(68951)	(89 669)	(98 860)	(9 191)	10,2
Витрати на збут	(21919)	(33 986)	(86 527)	(52 541)	>100,0
Інші операційні витрати	(1158898)	(2 266 056)	(489 558)	(1 776 498)	(78,4)
Фінансовий результат від опер. діяльності	1320303	1 394 408	147 970	(1 246 438)	(89,4)
Інші фінансові доходи	—	383	2 425	2 042	>100,0
Інші доходи	4515	8 007	8 501	494	6,2
Фінансові витрати	(24339)	(27 707)	(32 567)	(4 860)	17,5
Інші витрати	(8412)	(13 158)	(8 712)	4 446	(33,8)
Фін.результат до оподаткування	1292067	1 361 933	117 617	(1 244 316)	(91,4)
Чистий прибуток (збиток)	1058783	1 118 285	96 669	(1 021 616)	(91,4)

Примітка: побудовано автором на основі [38]

Як бачимо з табл. 2.6 позитивною тенденцією для аналізованого підприємства є щорічне зростання чистого доходу.

Чистий дохід у 2018 р. відносно 2017 р. збільшився на 623070 тис.грн. за рахунок зростання об'єму реалізації коксу доменного: 2017 р. – 819,460 тис.тн.,

2018 р. – 834,8 тис.тн. Чистий дохід у 2019 р. відносно 2018 р. збільшився на 3 157 427 тис.грн. за рахунок зростання об'єму реалізації іншої продукції: 2019 р. – 349 тис. тн., на суму 4 104 941 тис. грн., в цей же час, здебільшого за рахунок зменшення ціни, реалізація коксу зменшилась на суму 617 545 тис. грн., а також зменшилась реалізація іншої хімічної продукції на 301 118 тис. грн. і реалізація електроенергії на 28 851 тис. грн.

Інші операційні доходи і витрати в основному збільшились за рахунок зростання об'єму перепродажу електричної енергії на 79 % у 2018 р.

Інші операційні доходи і витрати у 2019 р. зменшились на 94 018 тис.грн. в основному за рахунок негативного впливу операційних курсових різниць. Інші доходи в основному збільшились за рахунок зростання доходів від оренди основних засобів (більше ніж на 100%), що було компенсовано зменшенням суми отриманих штрафів на 91,2%.

Адміністративні витрати збільшились за рахунок зростання обсягу наданих послуг сторонніми організаціями. Витрати на збут у 2018 р. зросли за рахунок збільшення послуг перевезення вантажів залізничним транспортом в середньому на 50% в зв'язку зі зростанням тарифів та збільшення перевезень на експорт. У 2019 р. витрати на збут зросли внаслідок збільшення перевезень на експорт за рахунок реалізації іншої продукції (більш ніж на 100%).

Інші витрати в основному у 2018 р. збільшились, а у 2019 р. зменшились за рахунок зниження на 50,6% оприбутковування металобрухту за проведеними демонтажними роботами. Поряд з цим спостерігаємо також постійне зростання собівартості реалізованої продукції на 54,78% у 2019 р. порівняно з 2018 р.

Збільшення суми собівартості відбулось здебільшого за рахунок зростання ціни закупівлі хімічної сировини (більш ніж на 100%), зростання ціни на газ доменний (більш ніж на 15%) та зростання заробітної плати на 34%. В той же час збільшення суми собівартості було компенсовано зменшенням витрат на матеріали на 35%, іншу сировину (вугільні концентрати) на 17%. Як бачимо, середні темпи зростання собівартості суттєво перевищують середні темпи зростання чистого доходу, що є негативною тенденцією в діяльності

ПрАТ «Запоріжжкокс». Загрозливу тенденцію для підприємства також представляє щорічне зниження прибутку на підприємстві. Станом на кінець 2019 р. підприємство отримало валовий прибуток у сумі 362643 тис. грн., що на 1090688 тис. грн. менше за попередній рік. Щодо прибутку від операційної діяльності, то він також має тенденцію до зменшення на кінець аналізованого періоду на 1246438 тис. грн. Дані таблиці свідчать про щорічне зменшення обсягу чистого прибутку протягом трьох років, на кінець 2019 р. його розмір зменшився на 1021616 тис. грн.

Таким чином слід відзначити, що не зважаючи на прибутковість діяльності аналізованого підприємства, в його функціонуванні можна визначити появу негативних тенденцій. Зазначене вимагає більш глибокої оцінки рівня фінансового стану підприємства з метою розробки та вжиття антикризових заходів з поліпшення визначеної ситуації.

2.2 Аналіз фінансового стану ПрАТ «Запоріжжкокс»

Досліджувати результати фінансово-господарської діяльності підприємств найбільш оптимально і послідовно можна за умови проведення діагностики їх фінансового стану, що дозволить розпізнати й визначити негативні явища в діяльності підприємства на основі помічених локальних змін, установлених залежностей, а також особливо помітних явищ поточної діяльності підприємства.

Отже, саме діагностика фінансового стану підприємства дозволяє визначити рівень його якості, з'ясувати перспективи розвитку й обґрунтувати стратегічні рішення щодо напрямів його покращення результатів фінансово-господарської діяльності підприємства.

Проведемо діагностику фінансового стану ПрАТ «Запоріжжкокс», за наступними основними групами показників: платоспроможності (ліквідності), рентабельності, фінансової стійкості та ділової активності. Важливим етапом діагностики фінансового стану підприємства є визначення його ліквідності,

сутність якої полягає в можливості підприємства в будь-який момент розрахуватися за своїми зобов'язаннями (пасивами) за допомогою майна (активів), яке є на балансі.

Оцінку реального рівня ліквідності аналізованого підприємства почнемо з проведення аналізу ліквідності балансу, який полягає у порівнянні статей активу, що згруповані за ознакою ліквідності, зі статтями пасиву, що згруповані за ознакою термінів погашення і розміщені в порядку збільшення строковості зобов'язань. Результати аналізу ліквідності балансу ПрАТ «Запоріжжкокс» наведено в табл. 2.7.

Таблиця 2.7 – Аналіз ліквідності балансу ПрАТ «Запоріжжкокс» за 2017–2019 рр., тис. грн.

Роки	Актив		Пасив		Порівняння	Платіжний надлишок (+) або недостача (-)
	A1	A2	П1	П2		
2017	A1	9019	П1	5487155	A1<П1	-5478136
	A2	6508662	П2	957	A2>П2	+6507705
	A3	496562	П3	219912	A3>П3	+276650
	A4	1231380	П4	2686070	A4<П4	-1454690
2018	A1	27866	П1	4571228	A1<П1	-4543362
	A2	5664779	П2	1182	A2>П2	+5663597
	A3	1217012	П3	240831	A3>П3	+976181
	A4	1593541	П4	3748269	A4<П4	-2154728
2019	A1	23321	П1	1298268	A1<П1	-1274947
	A2	3255251	П2	1011	A2>П2	+3254240
	A3	431455	П3	504462	A3<П3	-73007
	A4	2833797	П4	4740083	A4<П4	-1906286

Примітка: побудовано автором на основі [38]

Відзначимо, що баланс підприємства є ліквідним, якщо виконуються такі умови (формула 2.1) [38]:

$$A1 \geq П1 ; A2 \geq П2 ; A3 \geq П3 ; A4 \leq П4 \quad (2.1)$$

Результати розрахунків свідчать, що на підприємстві при зіставленні підсумків груп за активами та пасивами досліджуване підприємство протягом трьох років є не достатньо ліквідним, адже присутнє не виконання першої умови протягом трьох років та не виконання третьої умови на кінець 2019 р.

З табл. 2.7 спостерігаємо, що на кінець 2017 р. наявні грошові кошти та їх еквіваленти є меншими за розмір термінових зобов'язань на 5478136 тис грн, на кінець 2018 р. платіжна нестача зменшилась до розміру 4543362 тис грн, на кінець 2019 р. її розмір знов зменшився та складав 1274947 тис. грн.

Такий стан справ заслуговує на негативну оцінку, адже при умові якщо всі кредитори цього підприємства водночас пред'являть вимоги погасити термінову заборгованість, воно не матиме змоги розрахуватися в повному обсязі, тому буде вимушене залучати для цих цілей інші джерела.

Щодо інших умов ліквідності, то підприємству вистачає активів, що швидко реалізуються для покриття короткострокової заборгованості, при цьому платіжний надлишок сягає 6507705 тис. грн. на кінець 2017 р. та зменшується до 3254240 тис грн. на кінець 2019 р.

Проте слід зазначити, що станом на 2017–2018 рр. повільно реалізованих активів вистачає для покриття довгострокових зобов'язань, при цьому платіжний надлишок на кінець 2018 р. зріс до 976181 тис грн. з подальшим різким зменшенням до платіжної нестачі на суму 73007 тис. грн. на кінець 2019 р. через значне зменшення розміру запасів та появи відстрочених податкових зобов'язань. Виконання четвертої умови свідчить про виконання мінімальної умови фінансової стійкості та наявність власних оборотних коштів.

Для деталізації вищепроведеного аналізу доцільно провести аналіз ліквідності за допомогою фінансових коефіцієнтів, які необхідні для оцінки можливостей підприємства виконати свої короткострокові зобов'язання.

Результати аналізу показників ліквідності ПрАТ «Запоріжжкокс» наведено в табл. 2.8 (методику аналізу описано в ДОДАТКУ 3).

Таблиця 2.8 – Відносні показники ліквідності (платоспроможності) ПрАТ «Запоріжжкокс» за 2017–2019 рр.

Показник	Нормативне значення	2017 р.	2018 р.	2019 р.
Коефіцієнт ліквідності поточної (покриття)	1,5–2,5	1,278	1,511	2,855
Коефіцієнт ліквідності швидкої	0,8–1,5	1,188	1,245	2,523
Коефіцієнт ліквідності абсолютної	0,25–0,3	0,002	0,006	0,018

Примітка: побудовано автором на основі [38]

З табл. 2.8 бачимо щорічне покращення ліквідності підприємства протягом аналізованого періоду, про що свідчить зростання всіх показників ліквідності.

Коефіцієнт поточної ліквідності у 2017 р. є відносно меншим від норми, проте з 2018 р. цей показник досягає нормативного значення, що заслуговує на позитивну оцінку. Значення коефіцієнта поточної ліквідності станом на 2018 р. збільшилось порівняно 2017 р на 0,233 (з 1,278 до 1,511) за рахунок перевищення темпів зменшення поточних зобов'язань на 15,46% (здебільшого за рахунок зменшення поточної кредиторської заборгованості за товари, роботи, послуги та по розрахунках з бюджетом) відносно темпів зменшення оборотних активів на 0,65%. Значення коефіцієнта поточної ліквідності станом на 2019 р. збільшилось порівняно з 2018 р. на 1,344 (з 1,511 до 2,855) за рахунок більш стрімкого зменшення балансу поточних зобов'язань (зменшення на 71,2%, в той час як баланс поточних активів зменшився на 46,3%).

Коефіцієнт швидкої ліквідності приймає нормативне значення у 2017–2018 рр., тобто розмір ліквідних активів та активів, що швидко реалізуються,

покриває у потрібному розмірі поточні зобов'язання підприємства, що свідчить про здатність розрахунку за поточні борги грошима та власною дебіторською заборгованістю, а також свідчить про високий ступінь надійності підприємства при поверненні кредитів.

Значення коефіцієнта швидкої ліквідності станом на 2019 р. збільшилось порівняно з 2018 р. на 1,278 (з 1,245 до 2,523). Зміна показника відбулась за рахунок зменшення оборотних активів на 46,3% при зменшенні запасів на 67%, а також зменшення поточних зобов'язань на 71,2%.

Інформацію про нездатність підприємства ліквідувати короткострокову заборгованість надають розрахунки коефіцієнту абсолютної ліквідності, який протягом аналізованого періоду досягає свого критичного значення, проте слід зазначити, що його значення зросло з 0,002 до 0,018 на кінець аналізованого періоду, але не досягши свого нормативного значення. Отже, підприємство має недостатньо грошових коштів для погашення своїх термінових зобов'язань.

В цілому протягом аналізованого слід констатувати не виконання першої умови ліквідності, а також недосягнення нормативного значення коефіцієнта абсолютної ліквідності.

Отже, здійснимо оцінку фінансової стійкості ПрАТ «Запоріжжкокс», розрахувавши узагальнюючі та часткові показники. Узагальнюючим показником фінансової стійкості є надлишок (нестача) джерел фінансування для формування запасів.

Результати розрахунку узагальнюючих показників фінансової стійкості ПрАТ «Запоріжжкокс» наведено в табл. 2.9 (методика розрахунку наведена в ДОДАТКУ І).

З табл. 2.9 спостерігається, що аналізоване підприємство протягом 2017–2019 рр. має абсолютну фінансову стійкість. Такий тип фінансової стійкості свідчить про те, що власні оборотні кошти повністю забезпечують запаси підприємства. Підприємство не є залежним від кредитів.

Таблиця 2.9 – Аналіз фінансової стійкості ПрАТ «Запоріжжкокс»

Показники	На кінець 2017 р. тис. грн.	На кінець 2018 р. тис. грн.	На кінець 2019 р. тис. грн.	Відхилення (+/-)	
				2018 р. / 2017 р.	2019 р. / 2018 р.
Наявність власного оборотного капіталу для формування запасів	1454690	2154728	1906286	700038	-248442
Наявність власного оборотного капіталу, довгострокових кредитів та позик для формування запасів	1674602	2395559	2410748	720957	15189
Наявність власного оборотного капіталу, довго-, короткостр. кредитів та позик для формування запасів	1675559	2396741	2411759	721182	15018
Запаси, тис. грн.	484777	1191222	392663	706445	-798559
Надлишок (+), нестача (-) власного оборотного капіталу для формування запасів	969913	963506	1513623	-6407	550117
Надлишок (+), нестача (-) власного оборотного капіталу, довгостр. кредитів та позик для формування запасів	1189825	1204337	2018085	14512	813748
Надлишок (+), нестача (-) власного оборотного капіталу, довго-, короткострокових кредитів та позик для формування запасів	1190782	1205519	2019096	14737	813577
Запас стійкості фінансового стану, днів	50	47	59	-3	12
Надлишок (+), нестача (-) джерел фінансування на 1 грн. запасів, грн.	2,5	1,0	5,1	-1,5	4,1
Тип фінансової ситуації	E1, E2, E3 > 0 – абсолютна фінансова стійкість	E1, E2, E3 > 0 – абсолютна фінансова стійкість	E1, E2, E3 > 0 – абсолютна фінансова стійкість		

Примітка: побудовано автором на основі [38]

Аналіз узагальнюючих показників фінансової стійкості доцільно доповнити аналізом часткових показників фінансової стійкості, методику розрахунку яких наведено в ДОДАТКУ К. Результати розрахунку часткових показників фінансової стійкості ПрАТ «Запоріжжкокс» наведено в табл. 2.10.

Таблиця 2.10 – Часткові показники фінансової стійкості підприємства ПрАТ «Запоріжжкокс» за 2017–2019 рр.

Назва показника	Оптимальне значення	2017 р.	2018 р.	2019 р.	Відхилення (+/-)	
					2018 р. / 2017 р.	2019 р. / 2018 р.
Коефіцієнт автономії	$\geq 0,5$	0,33	0,44	0,72	+0,11	+0,28
Коефіцієнт концентрації позикового капіталу	$\leq 0,5$	0,67	0,56	0,28	-0,11	-0,28
Коефіцієнт фінансової залежності	< 2	3,07	2,27	1,38	-0,8	-0,89
Коефіцієнт співвідношення позикового і власного капіталу	< 1	2,07	1,27	0,38	-0,8	-0,89
Коефіцієнт фінансування	> 1	0,48	0,79	2,63	+0,31	+1,84
Маневреність власних обігових коштів	$\geq 0,5$	0,01	0,01	0,01	0	0
Коефіцієнт забезпеченості запасів	$> 0,8$	3,00	1,81	4,85	-1,19	+3,04
Коефіцієнт фінансового левериджу	$< 0,25$	0,08	0,06	0,11	-0,02	+0,05
Коефіцієнт фінансової стійкості	0,85-0,90	0,35	0,47	0,80	+0,12	+0,33

Примітка: побудовано автором на основі [38]

З табл. 2.10 слід зазначити, що протягом 2017–2018 рр. більшу частину у загальному розмірі капіталу ПрАТ «Запоріжжкокс» займають позикові кошти, майже всі розраховані показники не відповідають нормативним значенням впродовж 2017–2018 рр., проте мають тенденцію до покращення на кінець аналізованого періоду.

Так, коефіцієнт фінансової незалежності збільшився на 0,28 порівняно з 2018 р., відповідно коефіцієнт фінансової залежності зменшився на 0,89, а коефіцієнт концентрації позикового капіталу зменшився на 0,28. Зазначене

свідчить про збільшення частки власного капіталу, зменшення участі позикового капіталу у формуванні активів підприємства та зменшення в нього вірогідності настання кризи фінансової стійкості. Проте слід зазначити, що у підприємства ПрАТ «Запоріжжкокс» протягом аналізованого періоду значення коефіцієнту маневреність власних обігових коштів не відповідає нормативним, отже підприємство позбавлено можливості вільно маневрувати власними коштами. Коефіцієнт забезпеченості запасів знаходиться у межах норми, що свідчить про достатність довгострокових коштів для забезпечення виробничо-збутового процесу. Позитивною з позиції забезпечення фінансової стійкості підприємства слід вважати й відповідність рівня фінансового левериджу нормативному значенню. Станом на кінець 2019 р. його значення 0,11, що свідчить про низький рівень фінансового ризику діяльності підприємства ПрАТ «Запоріжжкокс». Коефіцієнт фінансової стійкості на досліджуваному підприємстві впродовж аналізованого періоду є нижчим від нормативного. Спостерігаємо зростання коефіцієнту фінансової стійкості на 0,33 на кінець 2019 р., що вказує на позитивну оцінку, адже свідчить про зростання величини власного капіталу підприємства. Отже, спостерігаємо щорічне покращення коефіцієнтів фінансової стійкості, що вказує на зростання частки стабільних джерел фінансування у їх загальному обсязі.

В цілому, за результатами проведеного аналізу можна дійти висновку, що фінансова стійкість покращується на кінець аналізованого періоду за рахунок зменшення розміру поточної заборгованості.

Враховуючи той факт, що результативність та економічна доцільність функціонування підприємства можуть бути визначені на основі оцінки його рентабельності, здійснимо оцінку показників рентабельності аналізованого підприємства. Аналіз рентабельності також дозволяє визначити ефективність вкладення коштів у підприємство та раціональність їхнього використання. Результати аналіз рентабельності підприємства наведено в табл. 2.11 (методику розрахунку наведено в ДОДАТКУ Л).

Таблиця 2.11 – Аналіз показників рентабельності ПрАТ «Запоріжжкокс» за 2017–2019 рр.

Показник	2017 р.	2018 р.	2019 р.	Відхилення (+/-)	
				2018 р. / 2017 р.	2019 р. / 2018 р.
Рентабельність сукупного капіталу	0,18	0,13	0,01	-0,05	-0,12
Рентабельність власного капіталу	0,48	0,45	0,02	-0,03	-0,43
Коефіцієнт окупності виробничих витрат	0,84	0,86	0,99	0,02	0,13
Рентабельність продажу	0,12	0,12	0,01	0	-0,11
Рентабельність реалізованої продукції	0,18	0,18	0,01	0	-0,17
Рентабельність активів за прибутком від звичайної діяльності до оподаткування	0,21	0,16	0,02	-0,05	-0,14

Примітка: побудовано автором на основі [38]

З табл. 2.11 бачимо, що протягом 2017–2019 рр. на підприємстві спостерігається досить низький, проте додатній рівень рентабельності за всіма показниками. Зазначена тенденція для аналізованого підприємства є негативною. На зниження зазначених показників найбільший вплив здійснювало щорічне зменшення протягом аналізованого періоду чистого прибутку підприємства. На кінець 2019 р. всі аналізовані показники пішли на спад через різке зменшення рівня чистого прибутку на підприємстві.

Розрахунок показників рентабельності сукупного капіталу свідчить про наявність чистого прибутку на підприємстві. У 2017 р. отримано 18 коп. прибутку на 1 грн., інвестовану в активи, а в 2019 р. чистий прибуток на 1 грн., інвестовану в активи зменшився до рівня 0,01 грн.

Коефіцієнт рентабельності власного капіталу станом на кінець 2019 р. знизився на 0,43, що свідчить про зниження ефективності використання активів, створених за рахунок власних коштів. На кінець 2017 р. кожна гривня, вкладена підприємством у фінансування його активів генерує 0,21 грн прибутку від

звичайної діяльності, проте відбулося погіршення значення вказаного показника, адже у 2019 р. прибуток сягав 0,02 грн.

На ПрАТ «Запоріжжкокс» на кінець 2019 р. спостерігається також істотне зниження показників рентабельності продукції та продажу. Щодо рентабельності продажу, то слід зазначити, що станом на 2017–2018 рр. мали прибуток 12 коп. на одиницю виручки, який в подальшому зменшився до 0,01 грн на одиницю виручки. Зазначена тенденція є негативною для підприємства, що пояснюється, насамперед, щорічним збільшенням собівартості продукції підприємства.

Також вважаємо за доцільне здійснити аналіз ділової активності, який проводиться з метою визначення ефективності основної діяльності підприємства, яка характеризується швидкістю обертання фінансових ресурсів підприємства. Результати аналізу показників ділової активності ПрАТ «Запоріжжкокс» наведено в табл. 2.12 (методику розрахунку наведено в ДОДАТКУ М).

З аналізу табл. 2.12 спостерігаємо, що ефективність використання оборотних активів збільшується. Якщо в 2017 р. на кожну гривню оборотних активів продано товарів і послуг на суму 1,75 грн., то в 2017 р. – вже на 2,33 грн.

Відзначимо, що на кінець 2019 р. на аналізованому підприємстві також відбулося збільшення ефективності використання виробничих запасів внаслідок прискорення їх оборотності на 6 обертів порівняно з 2018 р., та зменшення тривалості їх обороту майже на 15 днів. Зменшення терміну оборотності кредиторської заборгованості на 108 днів на кінець 2019 р. вказує на зменшення періоду, протягом якого підприємство може користуватися коштами кредиторів. При цьому відбувається одночасне зростання оборотності кредиторської заборгованості з 2,35 у 2017 р. до 4,25 обертів на кінець аналізованого періоду.

Коефіцієнт оборотності дебіторської заборгованості на ПрАТ «Запоріжжкокс» в динаміці збільшується з 1,58 у 2018 р. до 2,79 обертів у 2019 р., що є позитивним явищем. При цьому спостерігається значне зменшення тривалості їх обороту. Так у 2018 р. тривалість обороту дебіторської

заборгованості на підприємстві становила 228 днів, у 2019 р. 129 днів, тобто за 129 днів відбувається погашення дебіторської заборгованості.

Таблиця 2.12 – Аналіз показників ділової активності ПрАТ «Запоріжжкокс» за 2017–2019 рр.

Показник	2017 р.	2018 р.	2019 р.	Відхилення (+/-) 2018 р./ 2017 р.	Відхилення (+/-) 2019 р./ 2018 р.
1. Оборотність оборотних активів(КООБА), оборотів	1,75	1,33	2,33	-0,42	+1
2. Коефіцієнт оборотності запасів (обороті)	20,63	9,40	15,39	-11,23	+5,99
3. Період одного обороту запасів (днів)	17,45	38,29	23,39	+20,84	-14,9
4. Коефіцієнт оборотності дебіторської заборгованості (обороті)	2,03	1,58	2,79	-0,45	+1,21
5. Період погашення дебіторської заборгованості (днів)	177,48	227,65	129,25	+50,17	-98,4
6. Коефіцієнт оборотності кредиторської заборгованості (оборотів)	2,35	1,87	4,25	-0,48	+2,38
7. Період погашення кредиторської заборгованості (днів)	153,17	192,61	84,62	+39,44	-107,99
8. Коефіцієнт оборотності власного капіталу (оборотність)	3,93	2,88	2,91	-1,05	+0,03

Примітка: побудовано автором на основі [38]

З табл. 2.12 бачимо зниження ділової активності підприємства на що вказує щорічне уповільнення оборотності власного капіталу підприємства. Прибуток на одиницю власного капіталу, станом на 2017 р. становив 3,93 грн., а у 2019 р. зменшився до 2,91. Це вказує на зниження ефективності вкладення фінансових ресурсів у формування активів та пояснюються випереджаючими темпами росту активів над темпами росту чистого доходу.

2.3 Оцінка рівня конкурентоспроможності ПрАТ «Запоріжжкокс»

На етапі великої конкурентної боротьби кожне підприємство-товаровиробник прагне спрямувати свої знання та можливості на освоєння більшої частки ринку та залучити більшу кількість потенційних споживачів. Щоб вижити у цій боротьбі, кожне підприємство має поставити перед собою завдання підвищення рівня конкурентоспроможності не лише своєї продукції, а й підприємства в цілому.

Отже, проведемо оцінку рівня конкурентоспроможності ПрАТ «Запоріжжкокс» за допомогою метода, який базується на теорії ефективної конкуренції (методику розглянуто у розділі 1).

Оцінювання ефективності роботи кожного підрозділу передбачає оцінювання ефективності використання цих ресурсів. В основі методу лежить оцінка чотирьох критеріїв конкурентоспроможності.

Розглянемо детальніше перший блок – критерії фінансового стану підприємства (ФС). У табл. 2.13 наведено критерії фінансового стану підприємства ПрАТ «Запоріжжкокс».

Таблиця 2.13 – Конкурентоспроможність ПрАТ «Запоріжжкокс» за показниками фінансового стану (ФС) в середньому за 2017–2019 рр.

Критерії та показники	Роль показника в оцінці	2017 р.	2018 р.	2019 р.
1	2	3	4	5
Коефіцієнт автономії (К _{авт.})	Характеризує незалежність підприємства від зовнішніх джерел фінансування	0,326	0,441	0,724
Коефіцієнт абсолютної ліквідності (К _{аб.л.})	Показує якісний склад засобів, які є джерелами покриття поточних зобов'язань	0,002	0,006	0,018
Коефіцієнт обертання оборотних коштів (К _{оберт.})	Аналізує ефективність використання обігових засобів. Дорівнює часу, протягом якого обігові засоби проходять всі стадії виробництва та обігу	1,224	1,316	3,333

Продовження таблиці 2.13

1	2	3	4	5
Коефіцієнт покриття (К _{покр.})	Показує, скільки грошових одиниць оборотних коштів припадає на кожну грошову одиницю короткострокових зобов'язань, і характеризує достатність оборотних коштів підприємства для погашення своїх боргів протягом періоду	1,314	1,531	2,855

Примітка: побудовано автором на основі [39]

Значення коефіцієнта покриття має позитивну динаміку, станом на 2019 р. збільшилось порівняно з 2018 р. на 1,3 (з 1,531 до 2,855) за рахунок зменшення балансу поточних зобов'язань. Так, коефіцієнт фінансової незалежності збільшився на 0,28 порівняно з 2018 р., залежність підприємства від зовнішніх джерел фінансування з кожним роком спадала, в 2019 р. показник досяг найвищого за 3 роки значення – 0,724. Зазначене свідчить про збільшення частки власного капіталу, зменшення участі позикового капіталу у формуванні активів підприємства та зменшення в нього вірогідності настання кризи фінансової стійкості.

Другий блок – критерії ефективності господарської діяльності підприємства (ЕД). У табл. 2.14 наведено критерії ефективності господарської діяльності підприємства.

Таблиця 2.14 – Конкурентоспроможність ПрАТ «Запоріжжкокс» за показниками ефективності господарської діяльності (ЕД) в середньому за 2017–2019 рр.

Критерії та показники	Роль показника в оцінці	2017 р.	2018 р.	2019 р.
1	2	3	4	5
Рівень витрат (РВ)	Відображає ефективність витрат при виробництві продукції	0,83	0,84	0,97
Фондовіддача (ФВ)	Характеризує ефективність використання основних виробничих фондів	9,45	11,01	7,54

Продовження таблиці 2.14

1	2	3	4	5
Рентабельність продукції (Рпр.)	Характеризує ступінь прибутковості продукції	14,82	14,42	0,81
IПродуктивність праці (ІПп)	Відображає ступінь організації виробництва та використання робочої сили	5553,30	9582,18	15228,94

Примітка: побудовано автором на основі [40]

Третій блок – критерії ефективності збуту товарів (ЕЗ). У табл. 2.15 наведено критерії ефективності збуту товарів.

Таблиця 2.15 – Конкурентоспроможність ПрАТ «Запоріжжкокс» за показниками збуту продукції (ЕЗ) в середньому за 2017–2019 рр.

Критерії та показники конкурентоспроможності	Роль показника в оцінці	Рівень показника в 2017 р.	Рівень показника в 2018 р.	Рівень показника в 2019 р.
Рентабельність продажів продукції (Рп.)	Характеризує прибутковість підприємства на ринку, правильність встановлення ціни	12,332	12,144	0,782
Коефіцієнт затовареністю готовою продукцією (Кзат.)	Відображає ступінь затовареності готовою продукцією. Зростання показника свідчить про падіння попиту	0,107	0,037	0,004
Коефіцієнт завантаженості виробничих потужностей (Кв)	Показує ділову активність підприємства, ефективність роботи служби збуту	0,01	0,01	0,02
Коефіцієнт ефективності реклами (Ке.р.)	Визначає економічну ефективність усіх застосованих засобів стимулювання збуту	0,017	0,024	0,585

Примітка: побудовано автором на основі [39]

У табл. 2.16 розглянемо узагальнюючу таблицю критеріїв конкурентоспроможності ПрАТ «Запоріжжкокс».

Таблиця 2.16 – Критерії та показники конкурентоспроможності
ПрАТ «Запоріжжкокс» за 2017–2019 рр.

Показники конкурентоспроможності та порядок розрахунку	Значення розрахованих показників			Значення у балах	
	2017	2018	2019	2018/17	2019/18
Критерії ефективності господарської діяльності підприємства (ЕД)					
Рівень витрат	0,83	0,84	0,97	10	11
Фондовіддача	9,45	11,01	7,54	11	7
Рентабельність продукції	14,82	14,42	0,81	10	5
Продуктивність праці	5553,30	9582,18	15228,94	15	15
Критерії фінансового стану підприємства (ФС)					
Коефіцієнт автономії	0,326	0,441	0,724	13	15
Коефіцієнт покриття	1,314	1,531	2,855	11	15
Коефіцієнт абс. ліквідності	0,002	0,006	0,018	15	15
Коефіцієнт обороту обр. коштів	1,224	1,316	3,333	10	15
Критерії ефективності збуту товарів (ЕЗ)					
Рентабельність продажів прод.	12,332	12,144	0,782	10	5
Коефіцієнт затовареності готовою продукцією	0,107	0,037	0,004	5	5
Коефіцієнт завантаженості виробничих потужностей	0,01	0,01	0,02	10	15
Коефіцієнт ефектив. реклами	0,017	0,024	0,585	14	15
Критерій конкурентоспроможності товару (КТ)					
Якість товару	-	-	-	10	10
Ціна товару	-	-	-	10	10

Примітка: побудовано автором на основі [40]

На основі розрахованих даних визначимо коефіцієнти за два періоди:

1) 2018/2017:

$$ЕД = 0,31 \times 10 + 0,19 \times 11 + 0,4 \times 10 + 0,1 \times 15 = 13,79$$

$$ФС = 0,29 \times 13 + 0,2 \times 11 + 0,3 \times 15 + 0,15 \times 10 = 11,97$$

$$ЕЗ = 0,37 \times 10 + 0,29 \times 5 + 0,21 \times 10 + 0,14 \times 14 = 9,21$$

$$КТ = 0,5 \times 10 + 0,5 \times 10 = 10.$$

2) 2019/2018:

$$ЕД = 0,31 \times 11 + 0,19 \times 7 + 0,4 \times 5 + 0,1 \times 15 = 8,24;$$

$$ФС = 0,29 \times 15 + 0,2 \times 15 + 0,36 \times 15 + 0,15 \times 15 = 15;$$

$$ЕЗ = 0,37 \times 5 + 0,29 \times 5 + 0,21 \times 15 + 0,14 \times 15 = 8,55;$$

$$KT = 0,5 \times 10 + 0,5 \times 10 = 10.$$

Таким чином, наразі ми можемо порахувати загальний коефіцієнт конкурентоспроможності підприємства (ККП) за досліджувані періоди.

1) 2018/2017:

$$ККП = 0,15 \times 13,79 + 0,29 \times 11,97 + 0,23 \times 9,21 + 0,33 \times 10 = 2,07 + 3,47 + 2,12 + 3,3 = 10,96$$

2) 2019/2018:

$$ККП = 0,15 \times 8,24 + 0,29 \times 15 + 0,23 \times 8,55 + 0,33 \times 10 = 10,853$$

Загальний коефіцієнт конкурентоспроможності підприємства (ККП) має середні значення по галузі, що свідчить про задовільний рівень конкурентоспроможності. Аналізуючи вищенаведені показники можемо стверджувати, що підприємство є конкурентоспроможним.

Для дослідження конкурентоспроможності ПрАТ «Запоріжжкокс» використаємо метод PEST-аналізу, що дозволить виявити фактори впливу, тенденції та події, що впливають із зовнішнього середовища на конкурентоздатність підприємства в цілому (табл. 2.17, табл. 2.18).

Таблиця 2.17 – PEST-аналіз факторів впливу для ПрАТ «Запоріжжкокс»

Політика (P)	Економіка (E)
<ul style="list-style-type: none"> - Державні обмеження на експорт; - вибори Верховної Ради України та вибори Президента України; - зовнішньоекономічна діяльність країни; - державний вплив в галузі; - зміна законів України; - корупція і бюрократія в країні. 	<ul style="list-style-type: none"> - курс валют; - безробіття; - економічна ситуація в країні; - інфляція; - пільгове кредитування вітчизняних підприємств; - цінова політика на ресурси; - податкове регулювання держави.
Соціум (S)	Технологія (T)
<ul style="list-style-type: none"> - рівень життя населення; - зміна структури доходів та витрат населення; - зміна вподобань споживачів; - міграція населення за кордон; 	<ul style="list-style-type: none"> - державна промислова політика; - нові технології та устаткування; - нові патенти.

Примітка: побудовано автором на основі [41]

Аналіз політичного фактору дасть змогу мати уявлення про наміри органів правління, а саме обмеження в системі функціонування підприємства в

конкурентних умовах. Економічний фактор має неабияких вплив, адже показує розподіл ресурсів державою, що є важливим в діловій активності підприємства. Дослідження соціального аспекту дає уявлення про соціальну спрямованість споживачів та змогу створювати попит на ринку. Аналіз технологічного компонента дозволяє використати можливості, пов'язані з розвитком науки й техніки, вчасно переорієнтовуватися на виробництво й реалізацію технологічно перспективного продукту та застосовувати ефективні технології.

Таблиця 2.18 – Аналіз вагомості та впливу факторів для ПрАТ «Запоріжжкокс»

Стратегічні фактори	Вага	Оцінка експерта	Зважена оцінка
Можливості			
Державна підтримка бізнесу	0,2	4	0,8
Економічна стабілізація	0,15	3	0,45
Сприятливе інвестиційне середовище	0,1	3	0,3
Розвиток в коксохімічній галузі	0,1	2	0,2
Загрози			
Державні обмеження на експорт коксохімічної продукції	0,2	5	1
Конкуренція на внутрішньому ринку	0,1	4	0,4
Зміна структури доходів та витрат населення	0,1	3	0,3
Нові технології	0,05	2	0,1
Сумарна оцінка	1		3,55

Примітка: побудовано автором на основі [42]

Сумарна зважена оцінка для даного підприємства вказує на ступінь готовності підприємства реагувати на поточні й прогнозовані фактори зовнішнього середовища. У цьому випадку оцінка 3,55 показує, що реакція підприємства на стратегічні фактори зовнішнього середовища перебуває на середньому рівні.

Висновки до розділу 2

Проведений аналіз показників фінансового стану ПрАТ «Запоріжжкокс» показав, що на підприємстві нормативні значення показників ділової активності;

абсолютний тип фінансової стійкості; щорічне покращення коефіцієнтів фінансової стійкості, за рахунок зменшення розміру поточної заборгованості, що вказує на зростання частка стабільних джерел фінансування у їх загальному обсязі.

Проте, слід зазначити, що протягом 2017–2019 рр. на підприємстві спостерігається досить низький, проте додатній рівень рентабельності за всіма показниками.

Зазначена тенденція для аналізованого підприємства є негативною. На зниження зазначених показників найбільший вплив здійснювало щорічне зменшення протягом аналізованого періоду чистого прибутку підприємства, що спричинено зростанням собівартості продукції через збільшення ціни закупівлі хімічної сировини, зростання ціни на газ доменний та зростання заробітної плати. На кінець 2019 р. всі аналізовані показники пішли на спад.

Аналіз ліквідності показав, що на підприємстві при зіставленні підсумків груп за активами та пасивами досліджуване підприємство протягом трьох років є не достатньо ліквідним, адже присутнє не виконання першої умови протягом трьох років та не виконання третьої умови на кінець 2019 р. Такий стан справ заслуговує на негативну оцінку, адже при умові якщо всі кредитори цього підприємства водночас пред'являть вимоги погасити термінову заборгованість, воно не матиме змоги розрахуватися в повному обсязі, тому буде вимушене залучати для цих цілей інші джерела.

Проведена оцінка конкурентоспроможності ПрАТ «Запоріжжкокс» за допомогою метода, який базується на теорії ефективної конкуренції показала, що загальний коефіцієнт конкурентоспроможності підприємства має середні значення по галузі, що свідчить про задовільний рівень конкурентоспроможності. Аналізуючи вищенаведені показники можемо стверджувати, що підприємство є конкурентоспроможним.

3 ШЛЯХИ УДОСКОНАЛЕННЯ КОНКУРЕНТОСПРОМОЖНОСТІ

ПрАТ «ЗАПОРІЖКОКС»

3.1 Удосконалення методики оцінки конкурентоспроможності на ПрАТ «Запоріжжкокс»

Підприємства коксохімічної промисловості є невід'ємною складовою промислового комплексу України. Розвиток коксохімічної промисловості значною мірою залежить від ефективного функціонування й забезпечення умов формування конкурентоспроможності коксохімічних підприємств з урахуванням нестабільного ринкового середовища.

Основними лідируючими підприємствами ринку коксохімічної продукції в Україні є: Метінвест (Донецьккокс, Запоріжжкокс, Єнакіївський КХЗ, Авдіївський КХЗ), Донецьксталь (Макіївський КХЗ, Ясинівський КХЗ), АрселорМіттал, ІСД (Алчевський КХЗ), ЄВРАЗ Баглійкокс.

Коксохімічна промисловість характеризується досить високою концентрацією, при цьому існує значна нерівномірність у рівні забезпеченості власним коксом і коксівним вугіллям. Сильні позиції серед конкурентів мають підприємства Метінвест (включаючи ПрАТ «Запоріжжкокс») і Донецьксталь. Слід звернути увагу, що для більшості підприємств коксохімічної галузі характерний досить високий рівень зносу основних фондів. Ураховуючи поточний стан основних засобів, зростає потреба здійснення значних капітальних інвестицій для відновлення виробничих потужностей. Модернізація підприємств буде здійснена як за рахунок власних коштів, так і за рахунок внутрішніх позик.

Беручи до уваги поточний стан основних виробників коксу та кон'юнктуру на світових ринках, вихід на зовнішній ринок капіталу є недостатньо перспективним. Необхідним є використання нових технологій задля істотного скорочення собівартості виробництва, що дозволить українському коксу зберегти конкурентоспроможність як на внутрішньому, так і на зовнішньому

ринках [43]. При цьому слід пам'ятати, що освоєння нових технологій з виробництва високоякісного коксу – це достатньо витратний процес.

Структуру виробництва коксу в Україні в розрізі груп підприємств залежно від обсягів виробництва подано на рис. 3.1.

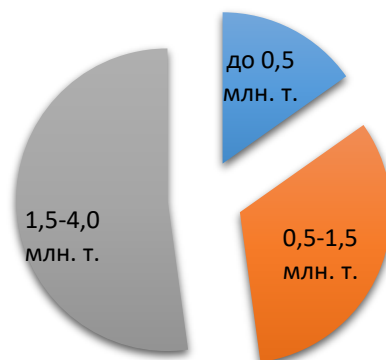


Рисунок 3.1 – Групи підприємств залежно від обсягів виробництва [44]

До першої групи належать: ПАТ «Маріупольський металургійний комбінат «Азовсталь»», ПАТ «Алчевськкокс», ПАТ «Ясинівський коксохімічний завод», ПАТ «Авдіївський коксохімічний завод», ПрАТ «Запоріжжкокс», ПАТ «АрселорМіттал Кривий ріг».

До другої групи належать: ПрАТ «Запоріжжкокс», ПАТ «ЄВРАЗ Балгійкокс», ПАТ «ЄВРАЗ Дніпродзержинський коксохімічний завод», ВАТ «Дніпрококс», ПАТ «Ясинівський коксохімічний завод», ПрАТ «Макіївкокс», ПАТ «Донецьккокс».

До третьої групи належать: ПАТ «Донецьккокс», ПрАТ «Єнакіївський коксохімпром», АТЗТ «Харківський коксовий завод».

Зосередимо свою увагу на ПрАТ «Запоріжжкокс». Це одне з найбільших підприємств з виробництва коксу доменного та хімічної продукції на основі технології термічної переробки вугілля.

Для того, щоб запропонувати напрями підвищення ефективності підприємства, треба проаналізувати його внутрішні та зовнішні фактори. Для

цього був проведений SWOT-аналіз, що дозволив виявити сильні та слабкі сторони діяльності підприємства, можливості й загрози.

Такий аналіз сильних та слабких позицій надасть об'єктивну оцінку власних ресурсів в конкурентній боротьбі та запровадить заходи, які зміцнять виробничу складову та сприятимуть підвищенню ступеня конкурентоспроможності підприємства.

Знайшовши певні можливості покращення конкурентоспроможності, підприємство не повинно припиняти пошук нових резервів, задля поліпшення якості продукції, що тим самим сприятиме збільшенню обсягів реалізації і прибутку, поліпшенню репутації підприємства і завоюванню нових ніш на ринку[45].

Проте, у коксохімічній промисловості існує ряд проблем. Головною з них є боротьба з конкурентами, які пропонують більш вигідні умови споживачам, більш якісну продукцію за досить низькими цінами.

Отже, підприємство має постійно підвищувати якість продукції і знижувати ціновий фактор, роблячи свою продукцію конкурентоспроможною.

Розглянемо загальний SWOT-аналіз підприємства ПрАТ «Запоріжжкокс» у табл. 3.1.

До найбільш сильних сторін належать: забезпеченість вугільною сировиною, виробництво коксу високої якості за рахунок доступу до високоякісного вугілля, вигідне географічне розташування постачальників сировини; упровадження природоохоронних технологій.

Виходячі з загального SWOT-аналізу розробимо матрицю, яка дозволить розробити конкретні стратегії для підприємства, які дозволять втілити існуючі можливості за рахунок сильних сторін, та запобігти можливих загроз за рахунок подолання слабких сторін.

Згідно із загальним SWOT-аналізом зробимо матрицю SWOT-аналізу. При розробці матриці ми отримуємо чотири поля: «СІМ» (сила і можливість); СІЗ (сила і загроза); «СЛМ» (слабкість і можливість); «СЛЗ» (слабкість і загрози).

Таблиця 3.1 – SWOT-Аналіз ПрАТ «Запоріжжкокс»

Сильні сторони	Слабкі сторони
<ul style="list-style-type: none"> – вигідне географічне розташування постачальників сировини; – членство у вертикально-інтегрованій структурі групи Метінвест; – багатопрофільність діяльності; – упровадження природоохоронних технологій; – виробництво коксу високої якості за рахунок доступу до високоякісного вугілля; – ефективна система якості продукції; – високий рівень кваліфікації працівників; – упровадження природоохоронних технологій; – позитивний імідж підприємства. 	<ul style="list-style-type: none"> – залежність від кон'юнктури на світових ринках та валютних коливань; – висока енергоємність виробництва; – високий знос основних фондів – наявність старого, зношеного устаткування на підприємствах; – неповне використання виробничих потужностей.
Можливості	Загрози
<ul style="list-style-type: none"> – підвищення якості продукції за рахунок модернізації обладнання; – розширення асортименту; – підвищення частки продажів як на внутрішньому ринку та і на зовнішніх ринках. 	<ul style="list-style-type: none"> – ризик перерозподілу грошових потоків на користь материнської компанії; – підвищення цін на сировину, природний газ та залізничні тарифи; – зменшення рентабельності – посилення конкуренції з боку Китаю, Росії, Туреччини.

Примітка: розроблено автором на основі [46; 47]

Поле «СІМ» – стратегія по використанню сильних сторін підприємства, для того щоб отримати віддачу від можливостей, які виникають у зовнішньому середовищі. Поле «СЛМ» – стратегія повинна бути спрямована на подолання слабких сторін підприємства за рахунок існуючих можливостей. Поле «СІЗ» – стратегія повинна бути спрямована на використання сильних сторін підприємства для уникнення загроз. Поле «СЛЗ» – стратегію, яка б дозволила позбутися від слабкостей та запобігти загроз [50] (табл. 3.2).

Таблиця 3.2 – Матриця SWOT–Аналізу ПрАТ «Запоріжжкокс»

«СІМ»	«СІЗ»
<ul style="list-style-type: none"> – членство у вертикально-інтегрованій структурі – Групі Метінвест дозволить підвищити частку продажів як на внутрішньому ринку та і на зовнішніх ринках; – завдяки багатопрофільній діяльності можливо розширити асортимент продукції. 	<ul style="list-style-type: none"> за рахунок членства у вертикально-інтегрованій структурі – Групі Метінвест знизити конкурентний вплив Китаю, Росії, Туреччини
«СЛМ»	«СЛЗ»
<ul style="list-style-type: none"> – підвищення частки продажів як на внутрішньому ринку, так і на зовнішніх ринках дозволить в повному обсязі використовувати виробничі потужності; – розширення асортименту продукції дозволить в повному обсязі використовувати виробничі потужності; – підвищення частки продажів внутрішньому ринку дозволить підприємству бути менш експортно-орієнтовним; – за рахунок збільшення прибутку від продажу зробити заміну та оновлення обладнання, а також впроваджувати енергозберігальні технології. 	<ul style="list-style-type: none"> – за рахунок збільшення прибутку від продажу відбудеться оновлення та заміна основних фондів підприємства, що дозволить підвищити якість продукції та розширити асортимент, що в свою чергу зробить підприємство більш конкурентоспроможним та знизить вплив Китаю, Росії, Туреччини; – використання стратегії зниження витрат виробництва.

Примітка: розроблено автором на основі [48; 49]

Конкурентною перевагою є те, що у підприємства присутня гнучкість реагування на зміни кон'юнктури на світових ринках; самозабезпеченість коксівне вугілля – 49%, самозабезпеченість доменним коксом – 97%; значні запаси залізної руди з низькою собівартістю видобутку; надійні і диверсифіковані джерела високоякісного коксівного вугілля; кваліфікований персонал; сприятливе географічне положення, близькість до ключових ресурсів і стратегічних ринків.

Ефективну діяльність підприємства можливо також оцінити за рахунок аналізу конкурентоспроможності за факторами «4Р». У табл. 3.3 подано

результати аналізу конкурентоспроможності підприємства
ПрАТ «Запоріжжкокс».

Таблиця 3.3 – Аналіз конкурентоспроможності ПрАТ «Запоріжжкокс» за факторами 4Р

Фактори конкурентоспроможності підприємства	Власне підприємство (ПрАТ «Запоріжжкокс»)	Конкуренти	
		ПАТ «Алчевський коксохімічний завод»	ВАТ «Дніпрококс»
1Р Продукт			
1. Надійність	3	4	3
2. Термін використання	3	2	3
3. Безпека	3	3	3
4. Торгова марка	2	3	2
5. Асортимент	3	3	3
6. Економічність	2	3	2
Сума	16	19	16
2Р Ціна			
1. Оптова	3	4	2
2. Роздрібна	3	4	3
3. Види знижок	2	2	2
4. Умови розрахунку	3	3	2
Сума	11	13	8
3Р Канали збуту			
1. Ступінь охоплення ринку	2	3	3
2. Регіони збуту	3	2	2
3. Ефектив. мереж збуту	2	3	3
Сума	9	8	5
4Р Рух на ринку			
1. Канали реклами	2	2	3
2. Бюджет реклами	2	2	2
3. Зв'язки з громадськістю	2	3	4
Сума	6	5	8
Сума значень рейтингів	42	47	39

Примітка: розроблено автором на основі [50]

На основі такої оцінки можна зробити висновок, що конкурентні позиції підприємства ПрАТ «Запоріжжкокс» середні практично в усіх напрямках, але лідируючі позиції посідає ПАТ «Алчевський коксохімічний завод», він виграє за пунктами продукт, ціна, канали збуту та програє в русі на ринку.

Сутність розглянутого методу полягає в аналізі показників підприємства за чотирма напрямками з аналогічними показниками конкурентів. Концепція «4Р» – продукт (product); ціна (price); канали збуту (channels); просування на ринку (promotion) [51].

Особливо увагу слід приділити ключовим факторам успіху (КФУ), тобто факторам, реалізація яких дозволяє поліпшити конкурентні позиції підприємства в галузі (табл. 3.4).

Таблиця 3.4 – Експертна оцінка ключових факторів успіху ПрАТ «Запоріжжкокс»

КФУ	Коефіцієнт вагомості	Власне підприємство (ПрАТ «Запоріжжкокс»)		ПАТ «Алчевський коксохімічний завод»		ВАТ «Дніпрококс»	
		Оцінка	Загальне значення	Оцінка	Загальне значення	Оцінка	Загальне значення
1	2	3	4	5	6	7	8
Можливість своєчасно виконувати контрактні обов'язки	0,12	6	0,72	5	0,6	7	0,84
Забезпечення високої якості	0,09	6	0,54	5	0,45	6	0,54
Кваліфікований персонал	0,15	8	1,2	7	1,05	8	1,2
Налагоджені канали збуту сировини та матеріалів	0,08	7	0,56	6	0,48	8	0,64
Постійні канали збуту	0,2	6	1,2	5	1	7	1,4
Висока продуктивність праці	0,12	5	0,6	7	0,84	5	0,6
Швидка доставка	0,03	4	0,12	4	0,12	5	0,15

1	2	3	4	5	6	7	8
Вигідне місцезнаходження підприємства	0,15	6	0,9	8	1,2	6	0,9
Низькі витрати виробництва	0,06	5	0,3	5	0,3	5	0,3
Загалом	1		6,14		6,04		6,57

Примітка: розроблено автором на основі [52]

Для кожного з оцінюваних показників була проведена експертна оцінка від 1 до 10 балів. 1 бал означає слабку конкурентну позицію за визначеним показником, 10 балів – сильну.

З табл. 3.4 можна зробити висновок, що ПрАТ «Запоріжжкокс» має середню конкурентну перевагу. Підприємство ПАТ «Алчевський коксохімічний завод» має загальну оцінку КФУ вищу за ПрАТ «Запоріжжкокс» та ВАТ «Дніпрококс».

Це свідчить, що ПАТ «Алчевський коксохімічний завод» має більше конкурентних переваг, отже володіє більшою часткою ринку та користується більшим попитом у споживачів. Проаналізувавши діяльність підприємств коксохімічної промисловості, можна зробити висновок, що підприємство ПрАТ «Запоріжжкокс» має середній рівень конкурентоспроможності, що показує проведений аналіз.

Проведемо удосконалення методичне оцінювання рівня конкурентоспроможності підприємства, яке враховує оцінювання привабливості та конкурентоспроможності підприємства. В даній методиці спочатку проаналізовані складові привабливості та конкурентоспроможності підприємства та шляхом експертного опитування розрахована узагальнена оцінка кожного показника, шляхом визначення добутку вагомості показника та його рангу. В результаті було побудовано матрицю, що дозволило визначити проблемні аспекти в діяльності підприємства [53; 54].

Для ПрАТ «Запоріжжкокс» було проведено аналіз конкурентоспроможності підприємства методом консалтингової агенції МакКінзі. Проведено дослідження

такої продукції ПрАТ «Запоріжжкокс»: доменний кокс, кокс горішок, коксовий дріб'язок, бензол, пеки електродні, нафталінова фракція, паливо котельне.

Для здійснення аналізу портфеля бізнес-напрямків методом консалтингової агенції МакКінзі розраховано узагальнену оцінку кожного показника шляхом визначення добутку вагомості показника та його рангу (табл. 3.5, табл. 3.6).

Таблиця 3.5 – Експертні оцінки привабливості продукції підприємства

Характеристики привабливості	Результати оцінювання експертами за десятибальною системою привабливості ринків з основних напрямків діяльності підприємства							
	Вага	1	2	3	4	5	6	7
Рівень конкуренції	0,25	4	6	7	8	8	5	3
Тенденції розвитку ринку	0,2	5	6	8	1	3	5	5
Бар'єри входу на ринок	0,15	8	2	9	3	5	7	2
Стійкість потреб споживачів	0,1	4	5	7	8	2	6	7
Державне регулювання	0,2	7	3	6	5	7	9	8
Залежність ринку від зовнішніх чинників	0,1	4	6	7	8	9	8	6
Загальна зважена оцінка	1	5,33	4,67	7,33	5,50	5,67	6,67	5,17

Примітка: розроблено автором на основі [55]

Таблиця 3.6 – Експертні оцінки конкурентних позицій бізнес-напрямків

Характеристики конкурентних позицій	Результати оцінювання експертами за десятибальною системою конкурентних позицій основних бізнес-напрямків діяльності підприємства							
	Вага	1	2	3	4	5	6	7
Якість продукції	0,2	10	4	6	8	9	7	5
Місце розташування	0,1	9	8	6	4	3	4	5
Виробничі потужності	0,2	9	5	7	8	9	5	6
Рівень обслуговування клієнтів	0,3	9	4	6	9	5	6	8
Прихильність споживачів до продукції	0,2	10	6	9	4	7	2	8
Загальна оцінка	1	9,4	5,4	6,8	6,6	6,6	4,8	6,4

Примітка: розроблено автором на основі [56; 57]

На основі зважених оцінок експертів, побудована матриця «привабливість-конкурентоспроможність» (рис. 3.2).

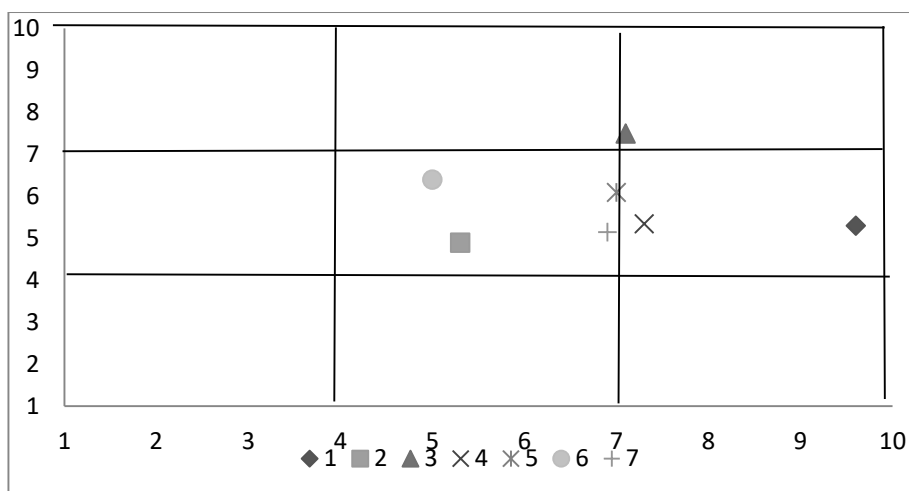


Рисунок 3.2 – Матриця «привабливість-конкурентоспроможність»

До зони середнього рівня привабливості та конкурентоздатності відносяться: нафталінова фракція, паливо котельне, бензол, пеки електродні.

За результатами дослідження встановлено, що слід впроваджувати стратегію вибіркового розвитку, що орієнтована на одержання максимального прибутку, а також на пошук шляхів для переходу в зону зростання. Обґрунтовано, що необхідно інвестувати кошти в ті продукти, які можуть бути найбільш прибутковими за мінімальних ризиків.

До зони середнього рівня конкурентоздатності та високого рівня привабливості відносяться: кокс горішок, коксовий дріб'язок. Дана зона містить середні за рівнем конкурентоспроможності продукти, які діють на привабливому ринку збуту. Рекомендована стратегія утверджувати лідерство на ринку.

До зони високого рівня конкурентоздатності та високого рівня привабливості відноситься доменний кокс.

Відповідно до результатів проведеного аналізу можна стверджувати, що підприємство має більшу частину продукції в зоні «вибіркового розвитку», тобто підприємство спеціалізується на перспективних сегментах та на сильних сторонах підприємства. Необхідно раціонально вкладати інвестиції в досліджувані бізнес-напрямки, з урахуванням рентабельності та ризику.

3.2 Основні напрямки підвищення конкурентоспроможності на ПрАТ «Запоріжжкокс»

Розвиток ринково-орієнтованої системи господарювання та конкурентних взаємин між її суб'єктами в Україні вимагають введення водночас керуючого і контрольованого організаційно-економічного механізму.

Важливим завданням є пошук напрямків вдосконалення ефективності функціонування підприємств. Для цієї задачі треба класифікувати чинники його зростання. Варто зазначити, що всі чинники підвищення ефективності поділяються на 3 групи: управління ресурсами й витратами; шляхи розвитку і вдосконалення виробництва; напрями удосконалення системи управління підприємством та його діяльністю [58].

До першої групи відносяться наступні заходи: зростання продуктивності праці, зменшення ресурсомісткості виробництва. Всі ці дії сприяють раціональному використанню природно-сировинних ресурсів на підприємстві. Необхідним є здійснення наступних заходів: швидке впровадження результатів науково-технічного прогресу у діяльності підприємства; удосконалення виробничої та організаційної системи управління; підвищення рівня конкурентоспроможності продукції, організація мотивації та удосконалення всіх видів діяльності на підприємстві [59]. Всі перераховані напрямки і представляють другу групу мобілізації, але найважливішими є фактори третьої групи, тобто удосконалення системи управління підприємством.

Виходячи із специфічних особливостей коксохімічної галузі та ресурсів, що використовуються у виробництві, виділяють такі основні напрямки підвищення ефективності коксохімічної промисловості:

- зростання обсягів та ефективності виробництва сировини, зниження її собівартості та підвищення якості;
- покращення ефективності використання сировини та матеріальних ресурсів;
- удосконалення рівня використання вторинних сировинних ресурсів;

- підвищення рівня використання виробничих потужностей та основних виробничих фондів;
- підвищення ефективності використання трудових ресурсів;
- підвищення якості товарів [60].

Отже, підвищення ефективності функціонування коксохімічного підприємства має відбуватися за рахунок формування високорозвинутої сировинної бази; забезпечення виробництва товарів в оптимальні строки з найменшими витратами на основі прискорення впровадження досягнень науково-технічного прогресу, пошуку нових організаційно-економічних форм і механізмів ефективної взаємодії суміжних галузей.

Процес управління конкурентоспроможністю підприємства включає такі дії: моніторинг конкурентного середовища; оцінка конкурентної ситуації в галузі; діагностика конкурентоспроможності підприємства та його основних суперників; конкурентне позиціонування підприємства; впровадження та реалізація стратегії управління конкурентоспроможністю підприємства [61; 62; 63].

Система управління конкурентоспроможністю, згрупована у блок-схему організаційно-економічного механізму зображена на рис. 3.3. Така блок-схема являє багатокomпонентну систему, що складається з комплексу взаємопов'язаних блоків, на які здійснюють вплив чинники зовнішнього та внутрішнього середовища.

Як бачимо з блок-схеми, система управління конкурентоспроможністю формуються на основі 8 програмно-цільових комплексних блоків. Ці блоки розкривають необхідні дії, конкретні організаційно-економічні заходи, що сприяють здійсненню управлінських рішень. Усі блоки системи взаємопов'язані, кожен із них забезпечує розв'язання проблеми підвищення конкурентоспроможності підприємства, що сприятиме стійкому розвитку за рахунок створення конкурентних переваг. Кожен із блоків розглядається як система, що включає різноманітні компоненти.



Рисунок 3.3 – Загальна блок-схема організаційно-економічного механізму системи управління конкурентоспроможністю підприємства [64; 65]

Блок 1. Вибір конкурентної стратегії підприємства включає стратегію конкурентних переваг (контроль за витратами, диференціація, фокусування); стратегію забезпечення конкурентоспроможності підприємства (тобто формування товарно-ринкової, технологічної, соціальної, фінансово-інвестиційної стратегій); стратегію конкурентної поведінки підприємства, зокрема оборонна, наступальна, коопераційна.

Блок 2. Досягнення синергетичного ефекту в системі управління конкурентоспроможністю. Цей ефект може виникнути в результаті кардинальної перебудови організаційної структури управління; впровадження підприємницького типу менеджменту; реорганізація системи і структури

внутрішнього управління; удосконалення маркетингових досліджень; реформування відносин власності [66].

Блок 3. Реформування системи управління персоналом і трудовою мотивацією забезпечується за рахунок підвищення оцінки результатів праці; створення умов для творчої праці, визнання трудових заслуг, впровадження нових методів стимулювання, мотивації та оплати праці; удосконалення механізму відповідальності за забезпечення конкурентоспроможності; перепідготовка кадрів; участі працівників у прийнятті управлінських рішень.

Блок 4. Комплексний підхід до підвищення якості і конкурентоспроможності продукції, що включає модернізацію виробництва, впровадження прогресивних технологій; активізацію інвестиційної та інноваційної діяльності; ефективну зовнішньоекономічну діяльність; розвиток співробітництва із західними провідними фірмами; створення нової наукомісткої конкурентоспроможної техніки й устаткування; розробку системи управління якістю [67].

Блок 5. Системний підхід до диверсифікації та планування виробництва, тобто диверсифікація виробництва з урахуванням змін на ринку; забезпечення взаємозв'язку перспективних та оперативних планів виробництва; використання перспективного бізнес-планування; формування перспективних і річних бюджетів витрат на заплановані обсяги виробництва; аналіз собівартості продукції; розробка перспективних, поточних і оперативних планів.

Блок 6. Реорганізація системи обліку й аналізу за рахунок адаптації прогресивних положень зарубіжної системи обліку до вітчизняної практики управління витратами; контролю за веденням обліку витрат; підвищення достовірності облікової інформації; формування річних бюджетів витрат коштів; реструктуризації бухгалтерського апарата підприємства [68].

Блок 7. Удосконалення фінансового менеджменту, тобто інформаційне забезпечення фінансовою звітністю для внутрішнього контролю та прийняття чітких управлінських рішень; управління оборотними активами підприємства, формування портфеля інвестицій; удосконалення оцінки й аналізу фінансового

стану підприємства; покращення фінансового планування і контролю руху коштів, управління потоком фінансових ресурсів; запровадження фінансової політики підприємства за рахунок підвищення якості й конкурентоспроможності.

Блок 8. Інформаційне забезпечення системи управління потребує розробки інтегрованої системи управління; створення автоматизованих робочих місць у виробничих підрозділах; використання передових інформаційних технологій; розробки комп'ютерної системи управління якістю продукції; нормування й обліку витрат.

Блок-схема організаційно-економічного механізму системи управління конкурентоспроможністю підприємства являє собою сукупність підсистем, що відображають комплекси дій по підвищенню конкурентних можливостей підприємства.

Об'єктивна необхідність підвищення конкурентоспроможності підприємств викликана низкою загроз у діяльності підприємства, адже зростає рівень конкуренції, ускладнення державного нагляду, збільшення вартості фінансових ресурсів, прояви тиску з боку більш потужних підприємств.

Отже, важливою складовою підвищенні конкурентоспроможності підприємства ПрАТ «Запоріжжкокс» є механізм із використанням напрямків та інструментів підвищення конкурентних переваг підприємства. Так, після розробки блок-схеми системи управління конкурентоспроможністю підприємства необхідно впровадити заходи її підвищення в господарську практику (рис. 3.4). З рис. 3.4 бачимо, що заради закріплення політики забезпечення конкурентних переваг у системі управління підприємством важливо реалізувати продуману сукупність заходів соціально-мотиваційних, організаційно-економічних, фінансово-інституційних, економічно-ресурсних інструментів. Зокрема, формування та реалізація економічно-ресурсних інструментів дозволить підвищити активність використання та оновлення необоротних активів, активізувати продаж товарів у системі дистрибуції, удосконалити асортиментну структуру і диверсифікацію товарної пропозиції.



Рисунок 3.4 – Напрямки та інструменти підвищення конкуренто-спроможності підприємства [69; 70]

Наведемо механізм забезпечення конкурентоспроможності на рис 3.5 .



Рисунок 3.5 – Механізм забезпечення конкурентоспроможності [71; 72]

Розглянемо детальніше кожен з 4 складових механізму забезпечення конкурентоспроможності.

Кадрова складова включає матеріально-технічне забезпечення праці; створення необхідної соціальної інфраструктури; участь персоналу в управлінській діяльності підприємства; фінансування та стимулювання кадрової підготовки; формування умов високопродуктивної праці; дотримання трудової дисципліни; ефективно стимулювання праці.

Головна мета кадрової складової – створення умов для ефективного використання конкурентних переваг.

Майнова складова відображає забезпеченість персоналу підприємства засобами та предметами праці відповідно до потреб фондозабезпеченості. Ця складова впливає на зростання вартості основних засобів, підвищення активної частини основних засобів, зростання продуктивності праці [73].

Взаємозв'язок майнової та кадрової складових характеризується фондозабезпеченістю персоналу підприємства загалом.

Товарна складова, тобто предмети праці, є об'єктом впливу кадрової складової, що здійснюється шляхом використання елементів майнової складової (засоби праці) з метою виконання функції реалізації товарів споживачам [74].

Вплив товарної складової забезпечується шляхом зростання показників продуктивності праці), фондівіддачі, оборотності товарних запасів. Отже, товарна складова є відображенням збалансованості ресурсного потенціалу та об'єктом управління в системі механізму забезпечення конкурентоспроможності.

Організаційна складова відображає ефективність форм та методів управління товарною складовою, умови продуктивного використання кадрової складової, ступінь забезпеченості основними елементами майнової складової. Організаційна складова забезпечення характеризується формуванням передумов ефективно, раціональної розробки та реалізації управлінських рішень, систематизацією засобів зростання якості торговельного обслуговування,

організацією обороту грошових ресурсів як у стратегічному, так і тактичному періодах розвитку [75].

Кожна зі складових механізму забезпечення конкурентоспроможності містить цільові параметри, відповідно до яких можна розраховувати резерви зростання конкурентоспроможності.

Отже, процес забезпечення конкурентоспроможності є відображенням ефективності господарського механізму. Основні складові та елементи процесу є об'єктом вимірювання і прийняття управлінських рішень з метою використання конкурентних переваг.

Отже, запропонуємо наступні шляхи підвищення конкурентоспроможності підприємства в фінансовому аспекті:

- оптимізація кількості та змісту бюджетних програм фінансування науково-технічних робіт, що спрямовані на розроблення та впровадження матеріало-, енерго- та ресурсозберігаючих технологій та устаткування;
- підтримка енергозберігаючих проектів у коксохімічній промисловості шляхом використання передбачених податкових пільг при закупівлі сучасного енергозберігаючого обладнання;
- укладання угод щодо отримання податкового кредиту на частину прибутку, що спрямовується на інвестування енергозберігаючих технологій;
- відкриття спеціальних кредитних ліній у вітчизняних банках для фінансування реконструкції та модернізації обладнання;
- відповідність всім нормам та стандартам для задоволення потреб клієнтської бази;
- збільшення ефективності використання наявного потенціалу підприємства;
- зростання рівня мотивації персоналу підприємства як запорука підвищення ефективності та результативності праці;
- оновлення матеріально-технічної бази у різних формах та на основі різних джерел фінансування;

– впровадження ефективної підприємницької стратегії на основі удосконалення організації виробництва та впровадження концепції маркетингу; підвищення ефективності державної підтримки та державного регулювання ризикового за своєю природою і водночас стратегічно важливого коксохімічного виробництва.

Висновки до розділу 3

Проведений SWOT-аналіз дозволив виявити сильні та слабкі сторони діяльності підприємства, можливості й загрози. Такий аналіз сильних та слабких позицій показав об'єктивну оцінку власних ресурсів в конкурентній боротьбі та запровадить заходи, які зміцнять виробничу складову та сприятимуть підвищенню ступеня конкурентоспроможності підприємства. Конкурентною перевагою є те, що у підприємства присутня гнучкість реагування на зміни кон'юнктури на світових ринках; самозабезпеченість коксівне вугілля – 49%, самозабезпеченість доменним коксом – 97%; значні запаси залізної руди з низькою собівартістю видобутку; надійні і диверсифіковані джерела високоякісного коксівного вугілля; кваліфікований персонал; сприятливе географічне положення, близькість до ключових ресурсів і стратегічних ринків.

На основі аналізу конкурентоспроможності за факторами «4P» можна зробити висновок, що конкурентні позиції підприємства ПрАТ «Запоріжжкокс» середні практично в усіх напрямках.

Відповідно до результатів оцінювання привабливості та конкурентоспроможності підприємства можна стверджувати, що підприємство має більшу частину продукції в зоні «вибіркового розвитку», тобто підприємство спеціалізується на перспективних сегментах та на сильних сторонах підприємства. Необхідно раціонально вкладати інвестиції в досліджувані бізнес-напрямки, з урахуванням рентабельності та ризику.

Виходячи із специфічних особливостей коксохімічної галузі та ресурсів, що використовуються у виробництві, виділяють такі основні напрямки підвищення ефективності коксохімічної промисловості:

- зростання обсягів та ефективності виробництва сировини, зниження її собівартості та підвищення якості;
- покращення ефективності використання сировини та матеріальних ресурсів;
- удосконалення рівня використання вторинних сировинних ресурсів;
- підвищення рівня використання виробничих потужностей та основних виробничих фондів;
- підвищення ефективності використання трудових ресурсів;
- підвищення якості товарі.

Отже, процес забезпечення конкурентоспроможності є відображенням ефективності господарського механізму. Основні складові та елементи процесу є об'єктом вимірювання і прийняття управлінських рішень з метою використання конкурентних переваг.

ВИСНОВКИ

Внаслідок проведеного фінансового аналізу підприємства ПрАТ «Запоріжжкокс» визначено практичні рекомендації щодо підвищення конкурентоспроможності підприємства у фінансовому аспекті. Загальні висновки, одержані в результаті дослідження, зводяться до наступного:

Встановлено, що конкуренція – суперництво між товаровиробниками за найбільш сприятливі, економічно вигідні умови виробництва та реалізації продукції. Конкуренція змушує суб'єктів господарювання не зупинятися на досягнутому.

Конкурентоспроможність підприємства – це економічна категорія, що має динамічний характер та під впливом різних факторів піддається змінам. Конкурентоспроможність підприємства для завойовування стійких позицій та утримання їх за допомогою маркетингового управління, повинна забезпечуватися такими показниками, як висока виробнича ефективність, яка реалізується завдяки сучасному обладнанню, технологіями та кваліфікованими працівниками.

Виявлено, що в основі конкурентної боротьби, керівна ланка підприємства має дотримуватись основних принципів управління конкурентоспроможності на підприємстві, зокрема принципу пріоритетності, чіткості, реалізованості, комплексності, інтеграції, динамічності, адаптивності.

На продуктивність роботи підприємства і на рівень її конкурентоспроможності діє значна кількість факторів, що створюють передумови для ефективної діяльності підприємства на конкурентних засадах.

Наявні конкурентні переваги фактично відображають реалізовані можливості підприємства. Потенціал під дією факторів зовнішнього і внутрішнього середовища та законів функціонування сучасного ринку реалізується у конкурентних перевагах підприємства.

Встановлено, що стратегія відіграє важливу роль в ефективній дії механізму забезпечення фінансовими ресурсами підприємств, що сприятиме

постійному й стабільному підвищенню їх ефективності, прибутковості та конкурентоспроможності.

Оцінка рівня конкурентоспроможності підприємства сприяє сформуванню управлінських завдань, визначенню підходів до виробництва, технології, трудових ресурсів; фінансуванню матеріального, інформаційного та організаційного забезпечення; допомагає прийняти чіткі управлінські рішення

Встановлено, що до методів оцінки конкурентоспроможності підприємства слід віднести матричні, індексні, графічні, бальної оцінки. До ключових методів оцінки конкурентоспроможності підприємства відносять методи, в основі яких лежить: життєвий цикл товару; оцінка конкурентоспроможності одиниці продукції; частка ринку; теорія ефективної конкуренції; конкурентна перевага; метод бенчмаркінга; споживча вартість тощо.

За результатами оцінки фінансового стану слід зазначити, що протягом 2017–2019 рр. на підприємстві спостерігається досить низький, проте додатній рівень рентабельності за всіма показниками. На зниження зазначених показників найбільший вплив здійснювало щорічне зменшення протягом аналізованого періоду чистого прибутку підприємства, що спричинено зростанням собівартості продукції.

Аналіз ліквідності показав, що на підприємстві при зіставленні підсумків груп за активами та пасивами досліджуване підприємство протягом трьох років є не достатньо ліквідним, адже присутнє не виконання першої умови протягом трьох років та не виконання третьої умови на кінець 2019 р.

На основі розгляду та розрахунку представлених методів оцінки конкурентоспроможності слід зазначити, що загальний коефіцієнт конкурентоспроможності підприємства має середні значення по галузі, що свідчить про задовільний рівень конкурентоспроможності. Аналізуючи вищенаведені показники можемо стверджувати, що підприємство є конкурентоспроможним.

Наведено блок-схему організаційно-економічного механізму, що складається з комплексу взаємопов'язаних блоків, на які здійснюють вплив чинники зовнішнього та внутрішнього середовища. Усі блоки системи взаємопов'язані, кожен із них забезпечує розв'язання проблеми підвищення конкурентоспроможності підприємства, що сприятиме стійкому розвитку за рахунок створення конкурентних переваг.

На основі аналізу конкурентоспроможності за факторами «4Р» встановлено, що конкурентні позиції підприємства ПрАТ «Запоріжжкокс» середні практично в усіх напрямках.

Відповідно до результатів оцінювання привабливості та конкурентоспроможності підприємства можна стверджувати, що підприємство має більшу частину продукції в зоні «вибіркового розвитку», тобто підприємство спеціалізується на перспективних сегментах та на сильних сторонах підприємства. Необхідно раціонально вкладати інвестиції в досліджувані бізнес-напрямки, з урахуванням рентабельності та ризику.

Обґрунтовано необхідність застосування інструментів підвищення конкуренто-спроможності підприємства

Надано рекомендації щодо підвищення конкурентоспроможності підприємства в фінансовому аспекті:

- оптимізація кількості та змісту бюджетних програм фінансування науково-технічних робіт, що спрямовані на розроблення та впровадження матеріало-, енерго- та ресурсозберігаючих технологій та устаткування;
- підтримка енергозберігаючих проектів у коксохімічній промисловості шляхом використання передбачених податкових пільг при закупівлі сучасного енергозберігаючого обладнання;
- укладання угод щодо отримання податкового кредиту на частину прибутку, що спрямовується на інвестування енергозберігаючих технологій;
- відкриття спеціальних кредитних ліній у вітчизняних банках для фінансування реконструкції та модернізації обладнання;

- відповідність всім нормам та стандартам для задоволення потреб клієнтської бази;
- збільшення ефективності використання наявного потенціалу підприємства;
- зростання рівня мотивації персоналу підприємства як запорука підвищення ефективності та результативності праці;
- оновлення матеріально-технічної бази у різних формах та на основі різних джерел фінансування;
- впровадження ефективної підприємницької стратегії на основі удосконалення організації виробництва та впровадження концепції маркетингу; підвищення ефективності державної підтримки та державного регулювання ризикового за своєю природою і водночас стратегічно важливого коксохімічного виробництва.

СПИСОК ВИКОРИСТАНИХ ДЖЕРЕЛ

1. Гетьман О. О. Економічна діагностика: навч. посіб. Київ. : ЦНЛ, 2007. 307 с.
2. Іванов Ю. Б. Конкурентоспроможність підприємства в умовах формування ринкової економіки: монографія. Харків : РІО ХГЕУ, 1997. 246 с.
3. Тридід О. М. Організаційно-економічний механізм стратегічного розвитку підприємства. Харків : ХНЕУ, 2002. 364 с.
4. Тищенко А. Н., Стратегія управління розвитком підприємства. Харків : ЕДЕНА, 2003. 198 с.
5. Немцов В. Д., Довгань Л. Є. Стратегічний менеджмент: навч. посіб. Київ : «Експрес-Поліграф», 2002. 560 с.
6. Воронкова А. Е. Конкурентоспроможність підприємства: механізм управління та діагностика. *Економіка промисловості*. 2009. № 3. С. 133–137.
7. Должанський І. З. Конкурентоспроможність підприємства: навч. посіб. Київ : ЦНЛ, 2006. 384 с.
8. Тарнавська Н. П. Концептуальні положення моделі управління гнучкістю підприємства. *Бізнес Інформ*. 2017. № 2. С. 307–317.
9. Фатхутдинов Р. А. Стратегический менеджмент: Учебное пособие. Москва : ЗАО “Бизнес-школа «Интел-Синтез» 1997. 304 с.
10. Гудзинський О. Д. Інституціоналізм в розвитку соціально-економічних систем: методологічний аспект. Проблеми інноваційно-інвестиційного розвитку. Серія : Економіка та менеджмент. 2018. № 15. С. 4–12.
11. Шершньова З. Є., Оборська С. В. Стратегічне управління: навч. посіб. Київ : КНЕУ, 1999. 384 с.
12. Андреева Т. Є. Теоретичні засади формування системи фінансового менеджменту підприємства. *Вісник економіки транспорту і промисловості*. 2011. № 34. С. 255–260.
13. Біла О. Г. Фінансове планування і фінансова стабільність підприємств. *Фінанси України*. 2007. № 4. С. 112–118.

14. Шандова Н. В. Ключові елементи системи забезпечення конкурентних переваг підприємства. *Актуальні проблеми економіки*, 2004. № 11 (41). С. 48–58.

15. Кузьмін О. Є. Управління конкурентоспроможністю підприємства: теоретичні засади, проблеми і прикладні аспекти. Конкурентоспроможність: проблеми науки і практики : монографія. Харків : ВД «ІНЖЕК», 2006. С. 116–120.

16. Пасічник В. Г., Акіліна О. В. Конкурентоспроможність фірми. Навчально-методичний комплекс для студентів екон. спец. 2005. 112 с.

17. Коно Т. Стратегія і структура японських підприємств: пер. з англ. Спіциної. Прогрес, 1987. 250 с.

18. А. Томпсон - молодший та А.Дж. Стрікланд. Стратегічний менеджмент. 12-е вид. Київ : 2006. 928 с.

19. Булах І. В., Надтока Т. Б. Оцінка конкурентоспроможності підприємства сфери телекомунікацій : монографія. Донецьк : ДРУК-ІНФО, 2010. 244 с.

20. Антонюк К. І. Формування стратегії позиціонування: підходи та шляхи вдосконалення . *Вісник Львів. Серія екон.* 2007. Вип. 37. С. 142–148.

21. Колосов А. М., Коваленко О. В., Кучеренко С. К. Економічне управління підприємством : навч. посіб. Старобільськ : вид-во держ. закл. «Луган. нац. ун-т ім. Т. Шевченка», 2015. 352 с.

22. Довгань Л. Є. Стратегічне управління: навч. посіб. 2-ге вид. Київ : Центр учбової літератури, 2011. 440 с.

23. Хрущ Н. А. Конкурентні стратегії: процеси створення та реалізації: монографія. Київ : Освіта України, 2010. 316 с.

24. Зятковський І. В. Фінансове оздоровлення підприємств: теорія і практика: монографія. Тернопіль : Економічна думка. 2003. 344 с.

25. Пономаренко О. Системні методи в економіці, менеджменті, бізнесі. Київ : Основи, 1997. 390 с.

26. Шляга О. В. Шляхи підвищення ефективності роботи підприємства. Київ : Кондор, 2012. 352 с.
27. Яцковий Д. Сучасні методики оцінки конкурентоспроможності підприємства. *Вісник соціально-економічних досліджень*. 2013. Вип. 4 (51). С. 183–188.
28. Янковий О. Конкурентоспроможність підприємства: оцінка рівня та напрями підвищення: монографія. Київ : Атлант, 2013. 470 с.
29. Омулик. Я. І. Оцінка і діагностика фінансової стійкості підприємства: монографія. Харків : ІНЖЕК, 2003. 144 с.
30. Сладкевич В. Стратегічний менеджмент організацій: підруч. Київ : Персонал, 2008. 496 с.
31. Гриньов А. Інноваційний розвиток промислових підприємств: концепція, методологія, стратегічне управління: монографія. Харків : ІНЖЕК, 2003. 308 с.
32. Ілляшенко С. Інноваційний менеджмент: підруч. Суми : ВТД – Університетська книга, 2010. 334 с.
33. Sink D.S. Planning and Measurement in Your Organization of the Future. Norcross: Industrial Engineering and Management Press, 1989. 342 p.
34. Миронюк Т. І. Сучасні проблеми та методи оцінки конкурентоспроможності. *Економіка харчової промисловості : наук. журнал*. 2014. №1(21). С. 35–37.
35. Бланк І. О. Управління фінансами підприємства: підручник. Київ : нац. торг.-екон. ун-т, 2006. 780 с.
36. Цал-Цалко Ю. С. Фінансова звітність підприємства та її аналіз - 2-ге видання, перероблене і доповнене. Житомир, ЖІТІ, 2001. 300 с.
37. Коваленко Л. О. Фінансовий менеджмент: навч. посіб 3-є вид., випр. і доп. Київ : Знання, 2008. 483 с.
38. Офіційний сайт ПрАТ «Запоріжжкокс». URL : <https://zaporozhcoke.com/> (дата звернення: 29.09.2020).

39. Фаріон А. І., Лучко М. Р., Жукевич С. М. Фінансовий аналіз: навч. посіб. Тернопіль: ТНЕУ, 2016. 304 с.
40. Шеремет А. Д., Сайфулин Р. С. Финансы предприятий. Москва : ИНФРА-М, 1998. 343 с.
41. Шаповал В. М., Аврамчук Р. Н., Ткаченко О. В. Економіка підприємства: Уведення в спеціальність: навч. посіб. Київ : Центр навчальної літератури, 2003. 288 с.
42. Яркіна Н. М. Управління підприємством як економічна категорія. Держава та регіони. Сер: Економіка та підприємництво. 2014. № 1. С. 130–136.
43. Петренко В. А., Шевченко О. М., Шубін Є. С. Управління якістю на підприємстві: навч. посіб. КДТУ. Кіровоград, 2002. 262 с.
44. Омаров Ш. А. Діагностика результатів діяльності коксохімічних підприємств: автореф. дис. на здобуття наук. ступеня канд. екон. наук: спец. 08.00.04 «Економіка та управління підприємствами (за видами економічної діяльності)». Харків, 2008. 20 с.
45. Бачевський Б. Є. Потенціал і розвиток підприємства: навч. посіб. Київ : Центр учбової літератури, 2009. 400 с.
46. Балабанова Л. В. SWOT – аналіз - основа формування маркетингових стратегій: навч. посіб. 2 ге вид., випр. і доп. Київ : Знання, 2005. 301 с.
47. Загородній А. Г., Чубай В. М. Оцінювання конкурентоспроможності інноваційної продукції в процесі вибору інноваційної стратегії підприємства. *Фінанси України*. 2007. №1. С. 99–110.
48. Стасюкова К. В. Вплив кластерів на конкурентоспроможність підприємств. Формування ринкової економіки: зб.наук. праць. Спец.вип. *Регіональний розвиток України: проблеми та перспективи*. Київ : КНЕУ, 2011. 675 с.
49. Пономаренко В. С. Управління міжнародною конкурентоспроможністю підприємства: підруч. Харків : ВД «ІНЖЕК», 2008. 328 с.

50. Мельник Т. С., Христофор О. Ф. Комплексна оцінка конкурентоспроможності товарів за умов сучасного ринку. *Вісник ВПІ*. 2002. №5. С. 23–28.
51. Жаліло Я. А. Конкурентоспроможність економіки України в умовах глобалізації. Київ : НІСД. 2005. 388 с.
52. Котельніков Д. І., Задорожна С. М. Управління конкурентоспроможністю: навч. посіб. Київ : Слово. 2004. 168 с.
53. Поддєрьогін А. М.. Фінанси підприємств. 2-ге вид., перероб. та доп. Київ : КНЕУ, 1999. 384 с.
54. Покропивного С. Ф. Економіка підприємства. Київ : КНЕУ, 2001. 528 с.
55. Уолш К. Ключові фінансові показники. Аналіз та управління розвитком підприємства. Київ : Наукова думка, 2001. С. 367.
56. Постолюк Н. Значення собівартості продукції при прийнятті управлінських рішень. *Підприємництво, господарство і право*. 2008. №6. С. 114–116.
57. Барановський. О. І. Фінансові кризи: передумови, наслідки та шляхи запобігання: монографія. Київ : Київ. нац. торг.-екон. ун-т, 2009. 754 с.
58. Jensen M. C., Meckling W. H. Theory of the firm: managerial behaviour, agency costs, and ownership structure. *Journal of Financial Economics*. 1976. Vol. 3. № 5. P. 305–360.
59. Цобер І. Ю. Аналіз підходів до оцінювання конкурентоспроможності підприємств. *Актуальні проблеми економіки*. 2009. №6 (96). С. 151–155.
60. Шишкіна К. В., Немченко В. В. Шляхи підвищення конкурентоздатності підприємств харчової промисловості. *Економіка: проблеми теорії та практики*: зб. наук. праць. Випуск 259. Дніпропетровськ : ДНУ, 2010. 304 с.
61. Кулешова Г. М. Конкуренція і конкурентоспроможність в агропромисловому виробництві. *Економіка АПК*. 2008. № 3. С.126–132.

62. Останкова Л. А. Аналіз, моделювання та управління економічними ризиками: навч. посіб. Київ : Центр учбової літератури, 2011. 256 с.
63. Altman E. I. Financial Ratios, Discriminate Analysis and the Prediction of Corporate Bankruptcy. *Journal of Finance*. 1968. № 4. P. 589–609.
64. Дробітько Н. А. Управління конкурентоспроможністю в умовах ринкової економіки: автореф. дис. на здобуття наук. ступеня канд. екон. наук. Харків : ХНЕУ, 2001. 20 с.
65. Beaver W. Financial Ratios as Predictors of Failure. *Empirical Research in Accounting, Selected Studies*. 1966. Vol. 4. P. 71–111.
66. Kurosava K. Structural approach to the concept and measuzement of productive. *Keitei Shishi Economic J. of Nichon Univ*. Vol. 50. №2.2. 1980. P. 96–135.
67. Корж М. В. Управління конкурентоспроможністю продукції в промисловій сфері. Краматорськ : ДДМА, 2005. 196 с.
68. Костирко Р. О. Фінансовий аналіз: навч. посіб. Харків : Фактор, 2007. 784 с.
69. Качмарик Я. Д., Куцик П. О. Економічний механізм забезпечення конкурентоспроможності торговельного підприємства. Львів : Літературна агенція «Піраміда», 2012. 208 с.
70. Фещур Р. В., Лебідь Т. В., Самуляк В. Ю. Методи оцінювання конкурентоспроможності підприємств. *Науковий вісник Волинського національного університету імені Лесі Українки*. 2010. № 4. С. 27–32.
71. Саєнко М. Г. Стратегія підприємства: підруч. Тернопіль : Економічна думка, 2006. 390 с.
72. Драган О. І. Управління конкурентоспроможністю підприємств : теоретичні аспекти: монографія. Київ : ДАКККіМ, 2006. 144 с.
73. Павлова В. А. Конкурентоспроможність підприємства: оцінка та стратегія забезпечення : монографія. Дніпропетровськ : Вид-во ДУЕП, 2006. 276 с.

74. Клименко С. М. Управління конкурентоспроможністю підприємства: навч. посіб. Київ : КНЕУ, 2008. 520 с.

75. Циганок О. О. Аналіз позиції підприємства в конкурентній боротьбі за методом конкурентних переваг. *Актуальні проблеми економіки*. 2009. № 9. С. 155–162.

ДОДАТОК А

Баланс (Звіт про фінансовий стан) на 31.12.2017 р.

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

Підприємство	ПРИВАТНЕ АКЦІОНЕРНЕ ТОВАРИСТВО "ЗАПОРІЖКОКС"	Дата (рік, місяць, число)	2017	12	31
Територія	ЗАПОРІЗЬКА	за СДРПОУ			00191224
Організаційно-правова форма господарювання	Акціонерне товариство	за КОАТУУ			2310136600
Вид економічної діяльності	Виробництво коксу та коксопродуктів	за КОПФГ			230
Середня кількість працівників	1 1546	за КВЕД			19.10

Адреса, телефон вулиця Діагональна, буд. 4, Заводський р-н, м. ЗАПОРІЖЖЯ, ЗАПОРІЗЬКА обл. 69600 2839210
Одиниця виміру: тис. грн. без десяткового знака (окрім розділу IV Звіту про фінансові результати (Звіту про сукупний дохід) (форма №2), грошові показники якого наводяться в гривнях з копійками)
Складено (зробити позначку "v" у відповідній клітинці):
за положеннями (стандартами) бухгалтерського обліку
за міжнародними стандартами фінансової звітності

V

Баланс (Звіт про фінансовий стан)
на 31 грудня 2017 р.

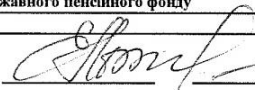
		Форма №1 Код за ДКУД 1801001	
А К Т И В	Код рядка	На початок звітного періоду	На кінець звітного періоду
1	2	3	4
I. Необоротні активи			
Нематеріальні активи	1000	3 517	4 958
первісна вартість	1001	9 048	11 972
накопичена амортизація	1002	5 531	7 014
Незавершені капітальні інвестиції	1005	-	419 280
Основні засоби	1010	1 017 869	799 195
первісна вартість	1011	1 405 812	1 267 654
знос	1012	387 943	468 459
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	-	-
Відстрочені податкові активи	1045	-	7 947
Гудвіл	1050	-	-
Відстрочені аквізиційні витрати	1060	-	-
Залишок коштів у централізованих страхових резервних фондах	1065	-	-
Інші необоротні активи	1090	-	-
Усього за розділом I	1095	1 021 386	1 231 380
II. Оборотні активи			
Запаси	1100	216 319	484 777
Виробничі запаси	1101	148 602	334 556
Незавершене виробництво	1102	43 713	63 455
Готова продукція	1103	4 791	85 837
Товари	1104	19 213	909
Поточні біологічні активи	1110	-	-
Депозити перестраховування	1115	-	-
Векселі одержані	1120	-	-
Дебіторська заборгованість за продукцію, товари, роботи, послуги	1125	2 359 969	5 901 152
Дебіторська заборгованість за розрахунками: за виданими авансами	1130	2 825	19 147
з бюджетом	1135	61 689	116 824
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	1 263	2 369
Поточні фінансові інвестиції	1160	-	-
Гроші та їх еквіваленти	1165	35 748	9 019
Готівка	1166	-	-
Рахунки в банках	1167	35 748	9 019
Витрати майбутніх періодів	1170	476	11 785
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	-	-

Продовження ДОДАТКУ А

інших страхових резервах	1184	-	-
Інші оборотні активи	1190	130 058	468 970
Усього за розділом II	1195	2 808 347	7 014 243
III. Необоротні активи, утримувані для продажу, та групи вибуття	1200	-	-
Баланс	1300	3 829 733	8 245 623

Пасив	Код рядка	На початок звітного періоду	На кінець звітного періоду
1	2	3	4
I. Власний капітал			
Зареєстрований (пайовий) капітал	1400	1 193	1 193
Внески до незареєстрованого статутного капіталу	1401	-	-
Капітал у дооцінках	1405	346 008	315 611
Додатковий капітал	1410	-	-
Емісійний дохід	1411	-	-
Накопичені курсові різниці	1412	-	-
Резервний капітал	1415	12 366	12 366
Нерозподілений прибуток (непокритий збиток)	1420	1 320 994	2 356 900
Неоплачений капітал	1425	(-)	(-)
Вилучений капітал	1430	(3)	(-)
Інші резерви	1435	-	-
Усього за розділом I	1495	1 680 558	2 686 070
II. Довгострокові зобов'язання і забезпечення			
Відстрочені податкові зобов'язання	1500	5 104	-
Пенсійні зобов'язання	1505	178 209	219 912
Довгострокові кредити банків	1510	-	-
Інші довгострокові зобов'язання	1515	-	-
Довгострокові забезпечення	1520	-	-
Довгострокові забезпечення витрат персоналу	1521	-	-
Цільове фінансування	1525	-	-
Благодійна допомога	1526	-	-
Страхові резерви	1530	-	-
у тому числі:			
резерв довгострокових зобов'язань	1531	-	-
резерв збитків або резерв належних виплат	1532	-	-
резерв незароблених премій	1533	-	-
інші страхові резерви	1534	-	-
Інвестиційні контракти	1535	-	-
Призовий фонд	1540	-	-
Резерв на виплату джек-поту	1545	-	-
Усього за розділом II	1595	183 313	219 912
III. Поточні зобов'язання і забезпечення			
Короткострокові кредити банків	1600	-	-
Векселі видані	1605	-	-
Поточна кредиторська заборгованість за:			
довгостроковими зобов'язаннями	1610	957	957
товари, роботи, послуги	1615	1 571 165	4 297 511
розрахунками з бюджетом	1620	41 694	156 103
у тому числі з податку на прибуток	1621	34 885	148 471
розрахунками зі страхування	1625	1 837	2 265
розрахунками з оплати праці	1630	6 242	8 489
Поточна кредиторська заборгованість за одержаними авансами	1635	3 722	8 447
Поточна кредиторська заборгованість за розрахунками з учасниками	1640	2 248	2 248
Поточна кредиторська заборгованість із внутрішніх розрахунків	1645	-	-
Поточна кредиторська заборгованість за страховою діяльністю	1650	-	-
Поточні забезпечення	1660	16 341	20 351
Доходи майбутніх періодів	1665	-	-
Відстрочені комісійні доходи від перестраховиків	1670	-	-
Інші поточні зобов'язання	1690	321 656	843 270
Усього за розділом III	1695	1 965 862	5 339 641
IV. Зобов'язання, пов'язані з необоротними активами, утримуваними для продажу, та групами вибуття	1700	-	-
V. Чиста вартість активів недержавного пенсійного фонду	1800	-	-
Баланс	1900	3 829 733	8 245 623

Керівник



Лижина О.В.

Головний бухгалтер



Данцева Л.В.

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

ДОДАТОК Б

Баланс (Звіт про фінансовий стан) на 31. 12. 2018 р.

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

Підприємство	ПРИВАТНЕ АКЦІОНЕРНЕ ТОВАРИСТВО "ЗАПОРІЖКОКС"	Дата (рік, місяць, число)	КОДИ	
Територія	ЗАПОРІЗЬКА	за СДРПОУ	2019	01 01
Організаційно-правова форма господарювання	Акціонерне товариство	за КОАТУУ	00191224	
Вид економічної діяльності	Виробництво коксу та коксопродуктів	за КОПФГ	2310136600	
Середня кількість працівників	1 961	за КВЕД	230	
Адреса, телефон	вулиця Діагональна, буд. 4, Заводський р-н, м. ЗАПОРІЖЖЯ, ЗАПОРІЗЬКА обл., 69600		19.10	
			400-42-32	
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				

Баланс (Звіт про фінансовий стан)
на 31 грудня 2018 р.

Форма №1 Код за ДКУД 1801001

А К Т И В	Код рядка	На початок звітного періоду	На кінець звітного періоду
1	2	3	4
I. Необоротні активи			
Нематеріальні активи	1000	4 958	5 212
первісна вартість	1001	11 972	14 343
накопичена амортизація	1002	7 014	9 131
Незавершені капітальні інвестиції	1005	419 280	687 855
Основні засоби	1010	799 195	873 568
первісна вартість	1011	1 267 654	1 446 401
знос	1012	468 459	572 833
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	-	-
Відстрочені податкові активи	1045	18 446	26 906
Гудвіл	1050	-	-
Відстрочені аквізційні витрати	1060	-	-
Залишок коштів у централізованих страхових резервних фондах	1065	-	-
Інші необоротні активи	1090	-	-
Усього за розділом I	1095	1 241 879	1 593 541
II. Оборотні активи			
Запаси	1100	484 777	1 191 222
Виробничі запаси	1101	334 556	458 191
Незавершене виробництво	1102	63 455	59 692
Готова продукція	1103	85 857	32 641
Товари	1104	909	640 698
Поточні біологічні активи	1110	-	-
Депозити перестраховування	1115	-	-
Векселі одержані	1120	-	-
Дебіторська заборгованість за продукцію, товари, роботи, послуги	1125	5 842 823	5 399 212
Дебіторська заборгованість за розрахунками:			
за виданими авансами	1130	19 147	10 524
з бюджетом	1135	116 824	226 183
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	2 569	28 860
Поточні фінансові інвестиції	1160	-	-
Гроші та їх еквіваленти	1165	9 019	27 866
Готівка	1166	-	-
Рахунки в банках	1167	9 019	27 866
Витрати майбутніх періодів	1170	11 785	25 790
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	-	-

Продовження ДОДАТКУ Б

інших страхових резервах	1184	-	-
Інші оборотні активи	1190	468 970	-
Усього за розділом II	1195	6 955 914	6 909 657
III. Необоротні активи, утримувані для продажу, та групи вибуття	1200	-	-
Баланс	1300	8 197 793	8 503 198

Пасив	Код рядка	На початок звітної періоду	На кінець звітної періоду
1	2	3	4
I. Власний капітал			
Зареєстрований (пайовий) капітал	1400	1 193	1 193
Внески до незареєстрованого статутного капіталу	1401	-	-
Капітал у дооцінках	1405	227 840	195 853
Додатковий капітал	1410	87 771	87 771
Емісійний дохід	1411	-	-
Накопичені курсові різниці	1412	-	-
Резервний капітал	1415	12 366	12 366
Нерозподілений прибуток (непокритий збиток)	1420	2 309 070	3 451 086
Неоплачений капітал	1425	(-)	(-)
Вилучений капітал	1430	(-)	(-)
Інші резерви	1435	-	-
Усього за розділом I	1495	2 638 240	3 748 269
II. Довгострокові зобов'язання і забезпечення			
Відстрочені податкові зобов'язання	1500	-	-
Пенсійні зобов'язання	1505	219 912	236 635
Довгострокові кредити банків	1510	-	-
Інші довгострокові зобов'язання	1515	-	4 196
Довгострокові забезпечення	1520	-	-
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	-	-
інші страхові резерви	1534	-	-
Інвестиційні контракти	1535	-	-
Призовий фонд	1540	-	-
Резерв на виплату джек-поту	1545	-	-
Усього за розділом II	1595	219 912	240 831
III. Поточні зобов'язання і забезпечення			
Короткострокові кредити банків	1600	-	-
Векселі видані	1605	-	-
Поточна кредиторська заборгованість за:			
довгостроковими зобов'язаннями	1610	957	1 182
товари, роботи, послуги	1615	4 297 511	3 930 322
розрахунками з бюджетом	1620	156 103	66 241
у тому числі з податку на прибуток	1621	148 471	58 312
розрахунками зі страхування	1625	2 265	2 190
розрахунками з оплати праці	1630	8 489	8 397
Поточна кредиторська заборгованість за одержаними авансами	1635	8 447	9 360
Поточна кредиторська заборгованість за розрахунками з учасниками	1640	2 248	2 248
Поточна кредиторська заборгованість із внутрішніх розрахунків	1645	-	-
Поточна кредиторська заборгованість за страховою діяльністю	1650	-	-
Поточні забезпечення	1660	20 351	19 867
Доходи майбутніх періодів	1665	-	-
Відстрочені комісійні доходи від перестраховиків	1670	-	-
Інші поточні зобов'язання	1690	843 270	474 291
Усього за розділом III	1695	5 339 641	4 514 098
IV. Зобов'язання, пов'язані з необоротними активами, утримуваними для продажу, та групами вибуття	1700	-	-
V. Чиста вартість активів недержавного пенсійного фонду	1800	-	-
Баланс	1900	8 197 793	8 503 198

Керівник

ЛИЖИНА ОЛЕНА ВАЛЕРІЙВНА

Головний бухгалтер

КЛЮКА МАРИНА БОРИСІВНА

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



ДОДАТОК В

Баланс (Звіт про фінансовий стан) на 31. 12. 2019 р.

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

Підприємство	ПРИВАТНЕ АКЦІОНЕРНЕ ТОВАРИСТВО "ЗАПОРІЖКОКС"	Дата (рік, місяць, число)	2020	10	01
Територія	ЗАПОРІЖКА	за ЄДРПОУ	00191224		
Організаційно-правова форма господарювання	Акціонерне товариство	за КОАТУУ	2310136600		
Вид економічної діяльності	Виробництво коксу та кокспродуктів	за КОПФГ	230		
Середня кількість працівників	812	за КВЕД	19.10		
Адреса, телефон	вулиця Діагональна, буд. 4, Заводський р-н, м. ЗАПОРІЖЖЯ, ЗАПОРІЖКА обл., 69600		2839210		

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

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

	V
--	---

Баланс (Звіт про фінансовий стан)
на 31 грудня 2019 р.

Форма №1 Код за ДКУД 1801001

А К Т И В	Код рядка	На початок звітнього періоду	На кінець звітнього періоду
1	2	3	4
I. Необоротні активи			
Нематеріальні активи	1000	5 212	3 754
первісна вартість	1001	14 343	14 803
накопичена амортизація	1002	9 131	11 049
Незавершені капітальні інвестиції	1005	687 855	422 479
Основні засоби	1010	873 568	2 407 564
первісна вартість	1011	1 446 401	2 524 246
знос	1012	572 833	1 16 682
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	-	-
Відстрочені податкові активи	1045	26 906	-
Гудвіл	1050	-	-
Відстрочені аквізиційні витрати	1060	-	-
Залишок коштів у централізованих страхових резервних фондах	1065	-	-
Інші необоротні активи	1090	-	-
Усього за розділом I	1095	1 593 541	2 833 797
II. Оборотні активи			
Запаси	1100	1 191 222	392 663
Виробничі запаси	1101	458 191	336 286
Незавершене виробництво	1102	59 692	46 976
Готова продукція	1103	32 641	8 753
Товари	1104	640 698	648
Поточні біологічні активи	1110	-	-
Депозити перестрахування	1115	-	-
Векселі одержані	1120	-	-
Дебіторська заборгованість за продукцію, товари, роботи, послуги	1125	5 399 212	2 241 285
Дебіторська заборгованість за розрахунками:			
за виданими авансами	1130	10 524	10 768
з бюджетом	1135	226 183	66 321
у тому числі з податку на прибуток	1136	-	48 507
Дебіторська заборгованість за розрахунками з нарахованих доходів	1140	-	-
Дебіторська заборгованість за розрахунками із внутрішніх розрахунків	1145	-	-
Інша поточна дебіторська заборгованість	1155	28 860	896 082
Поточні фінансові інвестиції	1160	-	-
Гроші та їх еквіваленти	1165	27 866	23 321
Готівка	1166	-	-
Рахунки в банках	1167	27 866	23 321
Витрати майбутніх періодів	1170	25 790	38 792
Частка перестраховика у страхових резервах	1180	-	-
у тому числі в:	1181	-	-
резервах довгострокових зобов'язань			
резервах збитків або резервах належних виплат	1182	-	-
резервах незароблених премій	1183	-	-

інших страхових резервах	1184	-	-
Інші оборотні активи	1190	-	40 795
Усього за розділом II	1195	6 909 657	3 710 027
III. Необоротні активи, утримувані для продажу, та групи вибуття	1200	-	-
Баланс	1300	8 503 198	6 543 824

Пасив	Код рядка	На початок звітної періоду	На кінець звітної періоду
1	2	3	4
I. Власний капітал			
Зареєстрований (пайовий) капітал	1400	1 193	1 193
Внески до незареєстрованого статутного капіталу	1401	-	-
Капітал у дооцінках	1405	195 853	1 013 384
Додатковий капітал	1410	87 771	87 771
Емісійний дохід	1411	-	-
Накопичені курсові різниці	1412	-	-
Резервний капітал	1415	12 366	12 366
Нерозподілений прибуток (непокритий збиток)	1420	3 451 086	3 625 369
Неоплачений капітал	1425	(-)	(-)
Вилучений капітал	1430	(-)	(-)
Інші резерви	1435	-	-
Усього за розділом I	1495	3 748 269	4 740 083
II. Довгострокові зобов'язання і забезпечення			
Відстрочені податкові зобов'язання	1500	-	158 134
Пенсійні зобов'язання	1505	236 635	343 750
Довгострокові кредити банків	1510	-	-
Інші довгострокові зобов'язання	1515	4 196	2 578
Довгострокові забезпечення	1520	-	-
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	-	-
інші страхові резерви	1534	-	-
Інвестиційні контракти	1535	-	-
Призовий фонд	1540	-	-
Резерв на виплату джек-поту	1545	-	-
Усього за розділом II	1595	240 831	504 462
III. Поточні зобов'язання і забезпечення			
Короткострокові кредити банків	1600	-	-
Векселі видані	1605	-	-
Поточна кредиторська заборгованість за:			
довгостроковими зобов'язаннями	1610	1 182	1 011
товари, роботи, послуги	1615	3 930 322	1 138 238
розрахунками з бюджетом	1620	66 241	7 548
у тому числі з податку на прибуток	1621	58 312	-
розрахунками зі страхування	1625	2 190	2 233
розрахунками з оплати праці	1630	8 397	8 179
Поточна кредиторська заборгованість за одержаними авансами	1635	9 360	893
Поточна кредиторська заборгованість за розрахунками з учасниками	1640	2 248	2 248
Поточна кредиторська заборгованість із внутрішніх розрахунків	1645	-	-
Поточна кредиторська заборгованість за страхового діяльності	1650	-	-
Поточні забезпечення	1660	19 867	13 977
Доходи майбутніх періодів	1665	-	-
Відстрочені комісійні доходи від перестраховиків	1670	-	-
Інші поточні зобов'язання	1690	474 291	124 952
Усього за розділом III	1695	4 514 098	1 299 279
IV. Зобов'язання, пов'язані з необоротними активами, утримуваними для продажу, та групами вибуття	1700	-	-
V. Чиста вартість активів недержавного пенсійного фонду	1800	-	-
Баланс	1900	8 503 198	6 543 824

Керівник

Лижина Олена Валеріївна

Головний бухгалтер

Клюка Марина Борисівна

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



ДОДАТОК Д

Звіт про фінансові результати (Звіт про сукупний дохід) за 2017 р.

Підприємство	ПРИВАТНЕ АКЦІОНЕРНЕ ТОВАРИСТВО "ЗАПОРІЖКОКС" (найменування)	Дата(рік, місяць, число) за ЄДРПОУ	КОДИ
			2018 01 01
			00191224

Звіт про фінансові результати (Звіт про сукупний дохід)
за 12 місяців 2017 р.

I. ФІНАНСОВІ РЕЗУЛЬТАТИ

Стаття	Код рядка	За звітний період	За аналогічний період попереднього року
Чистий дохід від реалізації продукції (товарів, робіт, послуг)	2000	8585404	4460790
Чисті зароблені страхові премії	2010	0	0
Премії підписані, валова сума	2011	0	0
Премії, передані у перестраховання	2012	0	0
Зміна резерву незароблених премій, валова сума	2013	0	0
Зміна частки перестраховиків у резерві незароблених премій	2014	0	0
Собівартість реалізованої продукції (товарів, робіт, послуг)	2050	(7140283)	(3857416)
Чисті понесені збитки за страховими виплатами	2070	(0)	(0)
Валовий: прибуток	2090	1445121	603374
збиток	2095	(0)	(0)
Дохід (витрати) від зміни у резервах довгострокових зобов'язань	2105	0	0
Дохід (витрати) від зміни інших страхових резервів	2110	0	0
Зміна інших страхових резервів, валова сума	2111	0	0
Зміна частки перестраховиків в інших страхових резервах	2112	0	0
Інші операційні доходи	2120	1124950	232502
Дохід від зміни вартості активів, які оцінюються за справедливою вартістю	2121	0	0
Дохід від первісного визнання біологічних активів і сільськогосподарської продукції	2122	0	0
Адміністративні витрати	2130	(68951)	(61604)
Витрати на збут	2150	(21919)	(27121)
Інші операційні витрати	2180	(1158898)	(280971)
Витрат від зміни вартості активів, які оцінюються за справедливою вартістю	2181	(0)	(0)

Витрат від первісного визнання біологічних активів і сільськогосподарської продукції	2182	(0)	(0)
Фінансовий результат від операційної діяльності: прибуток	2190	1320303	466180
збиток	2195	(0)	(0)
Дохід від участі в капіталі	2200	0	0
Інші фінансові доходи	2220	0	0
Інші доходи	2240	4515	6082
Дохід від благодійної допомоги	2241	0	0
Фінансові витрати	2250	(24339)	(22754)
Втрати від участі в капіталі	2255	(0)	(0)
Інші витрати	2270	(8412)	(5495)
Прибуток (збиток) від впливу інфляції на монетарні статті	2275	0	0
Фінансовий результат до оподаткування: прибуток	2290	1292067	444013
збиток	2295	(0)	(0)
Витрати (дохід) з податку на прибуток	2300	233284	79696
Прибуток (збиток) від припиненої діяльності після оподаткування	2305	0	0
Чистий фінансовий результат: прибуток	2350	1058783	364317
збиток	2355	(0)	(0)

II. СУКУПНИЙ ДОХІД

Стаття	Код рядка	За звітний період	За аналогічний період попереднього року
Дооцінка (уцінка) необоротних активів	2400	0	0
Дооцінка (уцінка) фінансових інструментів	2405	0	0
Накопичені курсові різниці	2410	0	0
Частка іншого сукупного доходу асоційованих та спільних підприємств	2415	0	0
Інший сукупний дохід	2445	65670	18880
Інший сукупний дохід до оподаткування	2450	65670	18880
Податок на прибуток, пов'язаний з іншим сукупним доходом	2455	11821	3398
Інший сукупний дохід після оподаткування	2460	53849	15482
Сукупний дохід (сума рядків 2350, 2355 та 2460)	2465	1004934	348835

III. ЕЛЕМЕНТИ ОПЕРАЦІЙНИХ ВИТРАТ

Матеріальні затрати	2500	6750169	3430486
Витрати на оплату праці	2505	205675	169259
Відрахування на соціальні заходи	2510	7731	33334
Амортизація	2515	99864	129234
Інші операційні витрати	2520	402196	283075
Разом	2550	7465635	4045388

IV. РОЗРАХУНОК ПОКАЗНИКІВ ПРИБУТКОВОСТІ АКЦІЙ

Середньорічна кількість простих акцій	2600	119325280	119325280
Скоригована середньорічна кількість простих акцій	2605	0	0
Чистий прибуток (збиток) на одну просту акцію	2610	8.87308	3.05314
Скоригований чистий прибуток (збиток) на одну просту акцію	2615	0	0
Дивіденди на одну просту акцію	2650	0	0

Примітки
Керівник
Головний бухгалтер

в/в
Литовка Віталій Агатолійович
Данцева Лариса Віталіївна

ДОДАТОК Е

Звіт про фінансові результати (Звіт про сукупний дохід) за 2018 р.

Підприємство ПРИВАТНЕ АКЦІОНЕРНЕ ТОВАРИСТВО "ЗАПОРІЖКОКС" (найменування)	Дата (рік, місяць, число) за ЄДРПОУ	КОДИ		
		2019	01	01
		00191224		

Звіт про фінансові результати (Звіт про сукупний дохід)
за Рік 2018 р.

Форма N2 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	9 208 474	8 585 404
<i>Чисті зароблені страхові премії</i>	<i>2010</i>	-	-
<i>премії підписані, валова сума</i>	<i>2011</i>	-	-
<i>премії, передані у перестраховання</i>	<i>2012</i>	-	-
<i>зміна резерву незароблених премій, валова сума</i>	<i>2013</i>	-	-
<i>зміна частки перестраховиків у резерві незароблених премій</i>	<i>2014</i>	-	-
Єобівартість реалізованої продукції (товарів, робіт, послуг)	2050	(7 755 143)	(7 140 283)
<i>Чисті понесені збитки за страховими виплатами</i>	<i>2070</i>	-	-
Валовий:			
прибуток	2090	1 453 331	1 445 121
збиток	2095	(-)	(-)
<i>Дохід (витрати) від зміни у резервах довгострокових зобов'язань</i>	<i>2105</i>	-	-
<i>Дохід (витрати) від зміни інших страхових резервів</i>	<i>2110</i>	-	-
<i>зміна інших страхових резервів, валова сума</i>	<i>2111</i>	-	-
<i>зміна частки перестраховиків в інших страхових резервах</i>	<i>2112</i>	-	-
Інші операційні доходи	2120	2 330 788	1 124 950
<i>у тому числі:</i>			
<i>дохід від зміни вартості активів, які оцінюються за справедливою вартістю</i>	<i>2121</i>	-	-
<i>дохід від первісного визнання біологічних активів і сільськогосподарської продукції</i>	<i>2122</i>	-	-
<i>дохід від використання коштів, вивільнених від оподаткування</i>	<i>2123</i>	-	-
Адміністративні витрати	2130	(89 669)	(68 951)
Витрати на збут	2150	(33 986)	(21 919)
Інші операційні витрати	2180	(2 266 056)	(1 158 898)
<i>у тому числі:</i>			
<i>витрати від зміни вартості активів, які оцінюються за справедливою вартістю</i>	<i>2181</i>	-	-
<i>витрати від первісного визнання біологічних активів і сільськогосподарської продукції</i>	<i>2182</i>	-	-
Фінансовий результат від операційної діяльності:			
прибуток	2190	1 394 408	1 320 303
збиток	2195	(-)	(-)
Доход від участі в капіталі	2200	-	-
Інші фінансові доходи	2220	383	-
Інші доходи	2240	8 007	4 515
<i>у тому числі:</i>			
<i>дохід від благодійної допомоги</i>	<i>2241</i>	-	-
Фінансові витрати	2250	(27 707)	(24 339)
Втрати від участі в капіталі	2255	(-)	(-)
Інші витрати	2270	(13 158)	(8 412)
<i>Прибуток (збиток) від впливу інфляції на монетарні статті</i>	<i>2275</i>	-	-

Продовження додатка 2

Фінансовий результат до оподаткування:			
прибуток	2290	1 361 933	1 292 067
збиток	2295	(-)	(-)
Витрати (дохід) з податку на прибуток	2300	(243 648)	(233 284)
Прибуток (збиток) від припиненої діяльності після оподаткування	2305	-	-
Чистий фінансовий результат:			
прибуток	2350	1 118 285	1 058 783
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	(10 067)	(65 670)
Інший сукупний дохід до оподаткування	2450	(10 067)	(65 670)
Податок на прибуток, пов'язаний з іншим сукупним доходом	2455	(1 812)	(11 821)
Інший сукупний дохід після оподаткування	2460	(8 255)	(53 849)
Сукупний дохід (сума рядків 2350, 2355 та 2460)	2465	1 110 030	1 004 934

III. ЕЛЕМЕНТИ ОПЕРАЦІЙНИХ ВИТРАТ

Назва статті	Код рядка	За звітний період	За аналогічний період попереднього року
1	2	3	4
Матеріальні затрати	2500	8 120 414	6 750 169
Витрати на оплату праці	2505	273 573	205 675
Відрахування на соціальні заходи	2510	56 853	7 731
Амортизація	2515	119 436	99 864
Інші операційні витрати	2520	354 510	402 196
Разом	2550	8 924 786	7 465 635

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	119325280	119325280
Скоригована середньорічна кількість простих акцій	2605	119325280	119325280
Чистий прибуток (збиток) на одну просту акцію	2610	9,37174	8,87308
Скоригований чистий прибуток (збиток) на одну просту акцію	2615	9,37174	8,87308
Дивіденди на одну просту акцію	2650	-	-

Керівник

ЛИЖИНА ОЛЕНА ВАЛЕРІЙВНА

Головний бухгалтер

КЛЮКА МАРИНА БОРИСІВНА



ДОДАТОК Ж

Звіт про фінансові результати (Звіт про сукупний дохід) за 2019 р.

Підприємство	ПРИВАТНЕ АКЦІОНЕРНЕ ТОВАРИСТВО "ЗАПОРІЖКОКС" (найменування)	Дата (рік, місяць, число)	КОДИ	
		2020 01 01	00191224	
Звіт про фінансові результати (Звіт про сукупний дохід)		за	Рік 2019	р.
		Форма N2 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	12 365 901	9 208 474
Чисті зароблені страхові премії	2010	-	-
премії підписані, валова сума	2011	-	-
премії, передані у перестраховання	2012	-	-
зміна резерву незароблених премій, валова сума	2013	-	-
зміна частки перестраховиків у резерві незароблених премій	2014	-	-
Собівартість реалізованої продукції (товарів, робіт, послуг)	2050	(12 003 258)	(7 755 143)
Чисті понесені збитки за страховими виплатами	2070	-	-
Валовий:			
прибуток	2090	362 643	1 453 331
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	460 272	2 330 788
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	(98 860)	(89 669)
Витрати на збут	2150	(86 527)	(33 986)
Інші операційні витрати	2180	(489 558)	(2 266 056)
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	147 970	1 394 408
збиток	2195	(-)	(-)
Доход від участі в капіталі	2200	-	-
Інші фінансові доходи	2220	2 425	383
Інші доходи	2240	8 501	8 007
у тому числі:	2241	-	-
дохід від благодійної допомоги			
Фінансові витрати	2250	(32 567)	(27 707)
Втрати від участі в капіталі	2255	(-)	(-)
Інші витрати	2270	(8 712)	(13 158)
Прибуток (збиток) від впливу інфляції на монетарні статті	2275	-	-

Продовження додатка 2

Фінансовий результат до оподаткування:			
прибуток	2290	117 617	1 361 933
збиток	2295	(-)	(-)
Витрати (дохід) з податку на прибуток	2300	(20 948)	(243 648)
Прибуток (збиток) від припиненої діяльності після оподаткування	2305	-	-
Чистий фінансовий результат:			
прибуток	2350	96 669	1 118 285
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	1 189 704	-
Дооцінка (уцінка) фінансових інструментів	2405	-	-
Накопичені курсові різниці	2410	-	-
Частка іншого сукупного доходу асоційованих та спільних підприємств	2415	-	-
Інший сукупний дохід	2445	(96 194)	(10 067)
Інший сукупний дохід до оподаткування	2450	1 093 510	(10 067)
Податок на прибуток, пов'язаний з іншим сукупним доходом	2455	198 365	(1 812)
Інший сукупний дохід після оподаткування	2460	895 145	(8 255)
Сукупний дохід (сума рядків 2350, 2355 та 2460)	2465	991 814	1 110 030

III. ЕЛЕМЕНТИ ОПЕРАЦІЙНИХ ВИТРАТ

Назва статті	Код рядка	За звітний період	За аналогічний період попереднього року
1	2	3	4
Матеріальні затрати	2500	8 768 349	8 120 414
Витрати на оплату праці	2505	197 665	273 573
Відрахування на соціальні заходи	2510	43 276	56 853
Амортизація	2515	214 935	119 436
Інші операційні витрати	2520	811 364	354 510
Разом	2550	10 035 589	8 924 786

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	119325280	119325280
Скоригована середньорічна кількість простих акцій	2605	119325280	119325280
Чистий прибуток (збиток) на одну просту акцію	2610	0,81013	9,37174
Скоригований чистий прибуток (збиток) на одну просту акцію	2615	0,81013	9,37174
Дивіденди на одну просту акцію	2650	-	-

Керівник

Лижина Олена Валеріївна

Головний бухгалтер

Клюка Марина Борисівна



ДОДАТОК 3

Таблиця 3.1 – Алгоритм розрахунку показників ліквідності

Назва показника	Формула для розрахунку	Оптимум	Характеристика показника
Коефіцієнт абсолютної ліквідності	$K_{ал} = \frac{A1}{П1 + П2}$	0,25–0,3	Характеризує здатність підприємства негайно ліквідувати короткострокову заборгованість
Коефіцієнт термінової (швидкої) ліквідності	$K_{шл} = \frac{A1 + A2}{П1 + П2}$	0,8–1,5	Показує яка частина поточної заборгованості може бути ліквідована за рахунок готівки та очікуваних надходжень від дебіторів
Коефіцієнт поточної ліквідності	$K_{пл} = \frac{A1 + A2 + A3}{П1 + П2}$	1,5–2,5	Дозволяє виявити, в якій мірі поточні активи покривають поточні зобов'язання

Примітка: узагальнено автором на основі [39]

ДОДАТОК И

Таблиця И.1 – Методика розрахунку узагальнюючих показників фінансової стійкості підприємства

Показники	Розрахунок
Наявність власного оборотного капіталу для формування запасів	$H1 = \text{ряд.}(1495 - 1095)$
Наявність власного оборотного капіталу, довгострокових кредитів і позик для формування запасів	$H2 = H1 + \text{ряд.}(1595 + 1665 \text{ понад } 1 \text{ рік})$
Наявність власного оборотного капіталу, довгострокових, короткострокових кредитів та позик для формування запасів	$H3 = H2 + \text{ряд.}(1600 + 1610)$
Запаси	$H4 = \text{ряд.}(1100)$
Надлишок (+), нестача (-) власного оборотного капіталу для формування запасів	$E1 = H1 - H4$
Надлишок (+), нестача (-) власного оборотного капіталу, довгострокових кредитів та позик для формування запасів	$E2 = H2 - H4$
Надлишок (+), нестача (-) власного оборотного капіталу, довгострокових, короткострокових кредитів та позик для формування запасів	$E3 = H3 - H4$
Запас стійкості фінансового стану, днів	$3C = \frac{E_3 \times 360}{B}$ де В – ряд. 2000 форми №2
Надлишок (+), нестача (-) джерел фінансування на 1 грн. запасів, грн.	$D = E3 : H4$
Тип фінансової ситуації	–

Примітка: узагальнено автором на основі [39]

ДОДАТОК К

Таблиця К.1 – Методика розрахунку часткових показників фінансової стійкості

Назва показника	Призначення показника	Оптимальне значення	Алгоритм розрахунку
Коефіцієнт економічної незалежності (автономії)	Характеризує частку власного капіталу у загальній вартості майна	$\geq 0,5$	Ф. № 1, р.1495 / Ф. № 1, р. 1900
Коефіцієнт концентрації позикового капіталу	Характеризує ступінь участі позикового капіталу у формуванні активів	$\leq 0,5$	Ф. № 1, р.1595 + р. 1695 + р. 1700 / Ф. № 1, р. 1900
Коефіцієнт фінансової залежності	Ступінь залежності підприємства від зовнішніх джерел фінансування	< 2	1- (Ф. № 1, р.1495 / Ф. № 1, р. 1900)
Коефіцієнт співвідношення позикового і власного капіталу	Показує яка частина діяльності фінансується за рахунок позикового капіталу	< 1	(Ф. № 1, р.1595 + р. 1695 + р. 1700) / Ф. № 1, р.1495
Коефіцієнт фінансової стабільності (коефіцієнт фінансування)	Показує яка частина діяльності фінансується за рахунок власного капіталу	> 1	Ф. № 1, р.1495 / Ф. № 1, р.1595 + р. 1695 + р. 1700
Маневреність власних обігових коштів	Частка абсолютно ліквідних активів у власних обігових коштах	$\geq 0,5$	Ф. № 1 р. 1165 / (р. 1495 + р. 1595 – р. 1095 або 1165/ ф. № 1, р. 1195 - 1695)
Коефіцієнт забезпеченості запасів	Скільки на одиницю коштів, що вкладені в запаси, припадає у сукупності власних коштів, довго- та короткострокових зобов'язань	-	Ф. № 1 (1495-1095) / Ф. № 1, р. 1100
Коефіцієнт фінансової стійкості	Частка стабільних джерел фінансування у їх загальному обсязі	0,85-0,90	Ф. № 1, р.1495 + р. 1595 / Ф. № 1, р. 1900
Коефіцієнт фінансового левериджу	Свідчить про залежність підприємства від довгострокових зобов'язань	$< 0,25$	Ф. № 1, р. 1595 / Ф. № 1, р.1495

Примітка: узагальнено автором на основі [39]

ДОДАТОК Л

Таблиця Л.1 – Система показників рентабельності підприємства

Назва показника	Формула для розрахунку	Формула з кодами рядків фін. звітності	Характеристика показника
Рентабельність сукупного капіталу	Розраховується як відношення чистого прибутку до величини сукупного капіталу (сукупних активів)	Ф. № 2, р.2350 / Ф. № 1, р. 1900	Показує, скільки чистого прибутку приносить кожна інвестована гривня в активи
Рентабельність власного капіталу	Розраховується як відношення чистого прибутку до величини власного капіталу	Ф. № 2, р.2350 / Ф. № 1, р. 1495	Показує, наскільки ефективно підприємство використовує власний капітал
Коефіцієнт окупності виробничих витрат	Розраховується як відношення собівартості реалізованої продукції (товарів, робіт, послуг) до чистого доходу	Ф. № 2, (р. 2050 + р.2130 + р.2150) /Ф. № 2, р. 2000	Показує величину виробничих витрат, яка здійснюється для того, щоб отримати 1 грн. чистого доходу
Рентабельність продажу	Розраховується як відношення чистого прибутку до величини чистого доходу	Ф. № 2, р.2350 / Ф. № 2, р. 2000	Відображає величину чистого прибутку на одиницю виручки
Рентабельність реалізованої продукції	Розраховується як відношення прибутку від реалізації продукції до чистої виручки від реалізації продукції	Ф. № 2, р. 2295 /Ф. № 2, р. 2050	Відображає величину прибутку від реалізації на одиницю виручки
Рентабельність активів за прибутком від звичайної діяльності до оподаткування	Розраховується як відношення прибутку від звичайної діяльності до активів	Ф. № 2, р. 2290 / Ф. № 1, р. 1300	Відображає скільки прибутку від звичайної діяльності припадає на одиницю коштів, інвестованих в активи

Примітка: узагальнено автором на основі [39]

ДОДАТОК М

Таблиця М.1 – Методика розрахунку часткових показників ділової активності

Назва показника	Призначення показника	Алгоритм розрахунку
Оборотність оборотних активів (оборотів)	Скільки отримано чистої виручки від реалізації продукції на одиницю коштів, інвестованих в активи	Ф. № 2, р. 2000 / Ф. № 1, р. 1195
Коефіцієнт оборотності запасів (обороту)	Кількість коштів, інвестованих у запаси	Ф. № 2, (р. 2050 + р.2130 + р.2150) / Ф. № 1, р. 1100
Період одного обороту запасів(днів)	Період, протягом якого запаси трансформуються в кошти	360 / К _{об. зап.}
Коефіцієнт оборотності дебіторської заборгованості (обороту)	У скільки разів виручка перевищує середню дебіторську заборгованість	Ф. № 2, р. 2000 / Ф. № 1, р. 1125 ++ р. 1130 + р.1135 +р. 1155
Період погашення дебіторської заборгованості (днів)	Середній період інкасації дебіторської заборгованості, тобто період її погашення	360 / К _{об. д.з.}
Коефіцієнт оборотності кредиторської заборгованості (оборотів)	У скільки разів виручка перевищує середньорічну кредиторську заборгованість	Ф. № 2, р. 2000 / Ф. №1, р. 1695
Період погашення кредиторської заборгованості (днів)	Середній період сплати підприємством кредиторської заборгованості	360 / К _{об. кр.}
Коефіцієнт оборотності власного капіталу (оборотність)	Скільки чистої виручки від реалізації продукції припадає на одиницю власного капіталу	Ф. № 2, р. 2000 / Ф. № 1, р. 1495

Примітка: узагальнено автором на основі [39]