

МІНІСТЕРСТВО ОСВІТИ І НАУКИ УКРАЇНИ
Донецький національний університет економіки і торгівлі
імені Михайла Туган-Барановського

Навчально-науковий інститут економіки та підприємництва

Кафедра економіки

ДОПУСКАЮ ДО ЗАХИСТУ
в.о. завідувача кафедри економіки
_____ Бочарова Ю.Г.
« ____ » _____ 2018 року.

ДИПЛОМНА РОБОТА
на здобуття ступеня вищої освіти «Магістр»
спеціальності 051 «Економіка»

на тему: **КОНКУРЕНТОСПРОМОЖНІСТЬ ПІДПРИЄМСТВА В
КОНТЕКСТІ ЗАБЕЗПЕЧЕННЯ СТАЛОГО СОЦІАЛЬНО-
ЕКОНОМІЧНО РОЗВИТКУ РЕГІОНУ**

Виконала ІІ курсу групи зЕК-17м
Здобувач вищої
освіти

Керівник: Бережок Анастасія Петрівна
 доцент, к.е.н. Бочарова Ю.Г.

(підпис)

Рецензент: Директор ПрАТ «Науково-виробничий
 діагностичний центр»
 Корявка В.М.

(підпис)

Засвідчую, що у дипломній роботі
немає запозичень з праць інших
авторів без відповідних посилань
Здобувач вищої освіти _____
(підпис)

Кривий Ріг
2018

МІНІСТЕРСТВО ОСВІТИ І НАУКИ УКРАЇНИ
ДОНЕЦЬКИЙ НАЦІОНАЛЬНИЙ УНІВЕРСИТЕТ ЕКОНОМІКИ І ТОРГІВЛІ
імені Михайла Туган-Барановського

Навчально-науковий інститут економіки та підприємництва

Кафедра економіки

ЗАТВЕРДЖУЮ:

В.о.завідувача кафедри
економіки

_____ Ю.Г.Бочарова

« ___ » _____ 2018 року

**ЗАВДАННЯ
НА ДИПЛОМНУ РОБОТУ СТУДЕНТУ**

Бережок Анастасії Петрівни

1. Тема роботи: «Конкурентоспроможність підприємства в контексті забезпечення сталого соціально-економічно розвитку регіону»

Керівник роботи: к.е.н., доцент Бочарова Ю.Г.

Затверджені: наказом в.о. ректора ДонНУЕТ імені Михайла Туган-Барановського від 03.09.2018 р. 460-с.

2. Строк подання студентом роботи 17.12.2018 р.

3. Вихідні дані до роботи: законодавчі і нормативні акти України, монографії, наукові статті, автореферати дисертацій, тези доповідей на наукові конференції, навчальна і методична література, звітність ПрАТ «Науково-виробничий діагностичний центр», інформація мережі Інтернет.

4. Зміст розрахунково-пояснювальної записки (перелік питань, які потрібно розробити)

РОЗДІЛ 1. ТЕОРЕТИКО-МЕТОДИЧНІ ЗАСАДИ ЗАБЕЗПЕЧЕННЯ КОНКУРЕНТОСПРОМОЖНОСТІ ПІДПРИЄМСТВА

1.1. Сутність конкурентоспроможності підприємства

1.2. Джерела та фактори конкурентоспроможності підприємства

1.3. Методи аналізу та оцінки конкурентоспроможності підприємства

РОЗДІЛ 2. АНАЛІЗ ТА ОЦІНКА КОНКУРЕНТОСПРОМОЖНОСТІ ПРИВАТНОГО АКЦІОНЕРНОГО ТОВАРИСТВА «НАУКОВО-ВИРОБНИЧИЙ ДІАГНОСТИЧНИЙ ЦЕНТР»

2.1. Загальна характеристика ПрАТ «Науково-виробничий діагностичний центр»

2.2. Аналіз та оцінка фінансово-економічного стану ПрАТ «Науково-виробничий діагностичний центр»

2.3. Аналіз та оцінка рівня та факторів конкурентоспроможності ПрАТ «Науково-виробничий діагностичний центр»

РОЗДІЛ 3. СТРАТЕГІЧНІ НАПРЯМИ ПІДВИЩЕННЯ КОНКУРЕНТОСПРОМОЖНОСТІ ПРАТ «НАУКОВО-ВИРОБНИЧИЙ ДІАГНОСТИЧНИЙ ЦЕНТР» В КОНТЕКСТІ ЗАБЕЗПЕЧЕННЯ СТАЛОГО СОЦІАЛЬНО-ЕКОНОМІЧНОГО РОЗВИТКУ ДНІПРОПЕТРОВСЬКОЇ ОБЛАСТІ

3.1. Стратегія підвищення конкурентоспроможності ПрАТ «Науково-виробничий діагностичний центр»

3.2. Напрями підвищення ефективності фінансово-економічного стану ПрАТ «Науково-виробничий діагностичний центр»

5. Перелік графічного матеріалу (з точним зазначенням обов'язкових креслень): таблиці, рисунки, схеми

6. Дата видачі завдання ____ . ____ . 2018 р.

7. Консультанти розділів роботи

Розділ	Прізвище, ініціали, посада консультанта	Підпис, дата	
		Завдання видав	Завдання прийняв
-	-	-	-

8. Календарний план

№ з/п	Назва етапів дипломної роботи	Строк виконання етапів роботи	Примітка
1.	Підготовка розділу 1	до 15.10.2018 р.	
2.	Підготовка розділу 2	до 15.11.2018 р.	
3.	Підготовка розділу 3	до 10.12.2018 р.	
4.	Подання на кафедру завершеної роботи	14.12.2018 р.	
5.	Отримання відгуку від керівника	до 17.12.2018 р.	
6.	Отримання зовнішньої рецензії	до 17.12.2018 р.	
7.	Проходження перевірки на академічний плагіат і нормо контролю дипломної роботи	14.12-21.12.2018 р.	
8.	Підготовка студента до захисту в ЕК	24-30.12.2018 р.	

Здобувач вищої освіти _____ Бережок А.П.

Керівник роботи _____ Бочарова Ю.Г.

РЕФЕРАТ

Сторінок	Рисунків	Таблиць	Додатків
82	7	15	2

Об'єкт дослідження: процеси забезпечення конкурентоспроможності підприємства в контексті сталого соціально-економічного розвитку регіону

Ціль: всебічне дослідження процесів забезпечення конкурентоспроможності підприємства в контексті

Методи: сталого соціально-економічного розвитку регіону

загальнонаукові методи дослідження: індукції та дедукції, аналізу та синтезу, спеціальні методи дослідження: горизонтально-вертикальний аналіз, економіко статистичні та економіко-математичні методи та ін..

Результати:

– визначено сутність поняття «конкурентоспроможність підприємства»;

– ідентифіковано джерела та фактори конкурентоспроможності підприємства;

– Визначено методи аналізу та оцінки конкурентоспроможності підприємства;

– Надано загальну характеристика ПрАТ «Науково-виробничий діагностичний центр»;

– проведено аналіз та оцінку фінансово-економічного стану ПрАТ «Науково-виробничий діагностичний центр»;

– проаналізовано рівень та фактори конкурентоспроможності ПрАТ «Науково-виробничий діагностичний центр»

– запропоновано стратегію підвищення конкурентоспроможності ПрАТ «Науково-виробничий діагностичний центр»;

– запропоновано напрями підвищення ефективності фінансово-економічного стану ПрАТ «Науково-виробничий діагностичний центр»

Ключові слова: конкурентоспроможність, підприємство, фактор конкурентоспроможність, оцінка, аналіз, стратегія.

ЗМІСТ

ВСТУП

6

РОЗДІЛ 1. ТЕОРЕТИКО-МЕТОДИЧНІ ЗАСАДИ ЗАБЕЗПЕЧЕННЯ
КОНКУРЕНТОСПРОМОЖНОСТІ ПІДПРИЄМСТВА

- 1.1. Сутність конкурентоспроможності підприємства
- 1.2. Джерела та фактори конкурентоспроможності підприємства
- 1.3. Методи аналізу та оцінки конкурентоспроможності підприємства

Висновки до розділу 1

РОЗДІЛ 2. АНАЛІЗ ТА ОЦІНКА КОНКУРЕНТОСПРОМОЖНОСТІ
ПРИВАТНОГО АКЦІОНЕРНОГО ТОВАРИСТВА «НАУКОВО-
ВИРОБНИЧИЙ ДІАГНОСТИЧНИЙ ЦЕНТР»

- 2.1. Загальна характеристика ПрАТ «Науково-виробничий діагностичний центр»
- 2.2. Аналіз та оцінка фінансово-економічного стану ПрАТ «Науково-виробничий діагностичний центр»
- 2.3. Аналіз та оцінка рівня та факторів конкурентоспроможності ПрАТ «Науково-виробничий діагностичний центр»

Висновки до розділу 2

РОЗДІЛ 3. СТРАТЕГІЧНІ НАПРЯМИ ПІДВИЩЕННЯ
КОНКУРЕНТОСПРОМОЖНОСТІ ПРАТ «НАУКОВО-
ВИРОБНИЧИЙ ДІАГНОСТИЧНИЙ ЦЕНТР» В КОНТЕКСТІ
ЗАБЕЗПЕЧЕННЯ СТАЛОГО СОЦІАЛЬНО-ЕКОНОМІЧНОГО
РОЗВИТКУ ДНІПРОПЕТРОВСЬКОЇ ОБЛАСТІ

- 3.1. Стратегія підвищення конкурентоспроможності ПрАТ «Науково-виробничий діагностичний центр»
- 3.2. Напрями підвищення ефективності фінансово-економічного стану ПрАТ «Науково-виробничий діагностичний центр»

Висновки до розділу 3

ВИСНОВКИ

СПИСОК ВИКОРИСТАНИХ ДЖЕРЕЛ

ДОДАТКИ

ВСТУП

На сучасному етапі розвитку бізнесу проблема забезпечення та підвищення конкурентоспроможності як окремих суб'єктів господарювання, так і цілих національних економік стоїть дуже гостро, адже сьогодні не можливо ефективно розвиватися ігноруючи вплив конкуренції. Беручи до уваги все зазначене вище, а також доведений зв'язок між конкурентоспроможністю об'єктів різних рівнів агрегування (мікро-, мезо- та макро-) тема дипломної роботи є актуальною та своєчасною.

Незважаючи на актуальність та важливе значення розвитку теорії конкурентоспроможності підприємства для розвитку теорії конкурентоспроможності товарів та послуг, національних економік, країн та навіть інтеграційних об'єднань, розвитку бізнесу, вона розвинена фрагментарно. Найбільший внесок у розвиток даної теорії зроблено: Антонюк Л., Портером М., Швиданенко А., Фатхутдиновим Р., Чернегою О. та ін.

Метою роботи є всебічне дослідження процесів забезпечення конкурентоспроможності підприємства в контексті сталого соціально-економічного розвитку регіону.

Для досягнення поставленої мети поставлено такі завдання:

- визначити сутність поняття «конкурентоспроможність підприємства»;
- ідентифікувати джерела та фактори конкурентоспроможності підприємства;
- визначити методи аналізу та оцінки конкурентоспроможності підприємства;
- надати загальну характеристика ПрАТ «Науково-виробничий діагностичний центр»;
- провести аналіз та оцінку фінансово-економічного стану ПрАТ «Науково-виробничий діагностичний центр»;

- проаналізувати рівень та фактори конкурентоспроможності ПрАТ «Науково-виробничий діагностичний цент»;
- запропоновувати стратегію підвищення конкурентоспроможності ПрАТ «Науково-виробничий діагностичний центр»;
- запропоновувати напрями підвищення ефективності фінансово-економічного стану ПрАТ «Науково-виробничий діагностичний центр».

Об'єктом дослідження є процеси забезпечення конкурентоспроможності підприємства в контексті сталого соціально-економічного розвитку регіону.

Предметом дослідження є теоретико-методичні засади та практичні рекомендації щодо оцінки та підвищення рівня конкурентоспроможності ПрАТ «Науково-виробничий діагностичний цент» в контексті сталого соціально-економічного розвитку Дніпропетровської області.

У роботі використано методи дедукції та індукції, синтезу та аналізу, аналізу рядів динаміки, коефіцієнтний аналіз, методи прогнозування та ін..

Інформаційною базою дослідження є законодавчі та нормативно-правові документи, звітні дані Державного комітету статистики України, нормативні акти Кабінету Міністрів України, матеріали преси різних видань, звітні дані ПрАТ «Науково-виробничий діагностичний центр» та ін.

Кваліфікаційна магістерська робота складається із змісту, вступу, трьох розділів висновків, списку використаних джерел. Обсяг основної частини роботи складає 70 сторінку пояснювальної записки. Робота містить 10 таблиць, 6 рисунків та 3 додатки В процесі виконання магістерської роботи використано 46 джерел літератури.

РОЗДІЛ 1. ТЕОРЕТИКО-МЕТОДИЧНІ ЗАСАДИ ЗАБЕЗПЕЧЕННЯ КОНКУРЕНТОСПРОМОЖНОСТІ ПІДПРИЄМСТВА

1.1. Сутність конкурентоспроможності підприємства

Сьогодні поняття «конкурентоспроможність» досить широко та активно використовується, застосовується до різноманітних об'єктів, у зв'язку із чим виділяють конкурентоспроможність товарів та послуг, конкурентоспроможність країн, регіонів та підприємств. У залежності від об'єкта дослідження його значення модифікується.

Незважаючи на активне застосування понять «конкурентоспроможність» в цілому, «конкурентоспроможність підприємства» зокрема сьогодні не існує узгодженого підходу до розуміння сутності даних термінів, кожний дослідник трактує та розглядає конкурентоспроможність та конкурентоспроможність підприємства через призму суб'єктивних властивостей та факторів. Однак, незважаючи на відсутність консенсусу щодо розуміння сутності поняття «конкурентоспроможність підприємства», всі, без виключення, автори переконані, що вона має місце та використовується лише в умовах конкуренції, в інших умовах – немає значення. Під конкуренцією найчастіше розуміється антагоністична взаємодія, боротьба між суб'єктами господарювання. Як свідчить аналіз наукової літератури [1, 5, 10, 26], конкуренцію найчастіше розглядають із позицій структурного, поведінкового та функціонального підходів, у межах яких вона розуміється як певна ринкова ситуація, як боротьба за обмежений обсяг платоспроможного попиту споживачів, через свої функції (алокаційну, стимулюючу, забезпечуючу та ін.). Для розуміння похідної від конкуренції категорії, категорії «конкурентоспроможність» найбільш важливе значення має синтез зазначених трьох підходів до розуміння сутності поняття «конкуренція».

Беручи до уваги все зазначене вище, конкурентоспроможність підприємства є властивістю суб'єкта господарювання, що виникає та має значення лише в умовах конкуренції.

Так, Мануйлович Ю. М. [1] стверджує, що «конкурентоспроможність підприємства є відносним поняттям і, відповідно, може мати різний рівень по відношенню до різних конкурентів; ... тим вища, чим кращі його результати на міжнародних (глобальних) ринках; ... це результат ефективної господарської діяльності підприємства за умов конкурентного ринку; ... розглядається як комплексна порівняльна характеристика підприємства, що відображає сукупність переваг над конкурентами, гармонійність розвитку підприємства; невід'ємною складовою конкурентоспроможності підприємства на ринку є маркетингова складова, а саме: задоволеність споживачів, позитивний імідж, наявність сильної торговельної марки тощо; в основу конкурентоспроможності підприємства покладена конкурентоспроможність продукції або послуг, яку воно виготовляє або надає...» [1, 277]. При цьому Мануйлович Ю. М. акцентує увагу на таких властивостях конкурентоспроможності підприємства, як: порівнянність, просторовість, динамічність, предметність, атрибутивність, системність, урахування внутрішніх та зовнішніх умов функціонування [1, С. 277-278].

Космина О. М. розглядає конкурентоспроможність підприємства як один із головних вимірювачів його успішності діяльності [3, С. 125].

Головко-Марченко І. С. виділяє 4 підходи до розуміння сутності поняття «конкурентоспроможність підприємства». Так, у межах першого підходу конкурентоспроможність підприємства розглядається як його «здатність ... успішно розвиватися в умовах конкурентної боротьби; адаптуватися до змін зовнішнього середовища; забезпечувати певний рівень конкурентних переваг; протистояти конкурентам (за ступенем задоволення суспільної потреби та ефективністю виробничої діяльності; для досягнення власних цілей; проектувати, виготовляти, збувати привабливіші для споживача товари (продукцію) чи послуги в конкурентних умовах» [7, С.47];

другого – «можливість (спроможність) підприємства: виробляти та реалізовувати конкурентоспроможну продукцію; ефективної господарської діяльності та її практичної реалізації в умовах конкурентного ринку; ефективно розпоряджатися власними і позиковими ресурсами в умовах ринку» [7, С. 47]; третього – «характеристика ефективності роботи підприємства: відображає рівень ефективності використання ресурсів порівняно з конкурентами; ефективність задоволення потреб клієнтів в порівнянні з конкурентами» [7, С.47]; четвертого – «перевага над конкурентами — відносно інших підприємств даної галузі в країні і за її межами» [7, С. 47].

Салівончик О.М. стверджує, що поняття «конкурентоспроможність підприємства» необхідно розглядати як спроможність підприємства виробляти конкурентоспроможну продукцію, у зв'язку із чим виділяють 4 рівні конкурентоспроможності підприємства: «... перший рівень – менеджери дбають лише про випуск продукції, на споживача не зважають; другий рівень – менеджери прагнуть, щоб продукція підприємства повністю відповідала стандартам, встановленим конкурентами; третій рівень – менеджери уже не зважають на стандарти конкурентів, а вже самі потроху стають «законодавцями моди» у галузі; четвертий рівень – коли успіх у конкурентній боротьбі забезпечує насамперед не виробництво, а управління і підприємство повністю стає «законодавцем моди» на певному ринку» [12, С. 6]. Таким чином, досить логічно, що Салівончик О.М. приходять до висновку, що «...Конкурентоспроможність визначає активне використання потенціалу підприємства, його здатності випередити конкурентів як в даний час, так і в майбутньому. Конкурентоспроможність не являється постійною характеристикою підприємства, тобто зі змінами у зовнішньому та внутрішньому середовищах змінюються порівняльні конкурентні переваги щодо інших підприємств галузі» [12, С. 6]. Беручи до уваги все зазначене вище, конкурентоспроможному підприємству як специфічному різновиду підприємницької структури, як зазначає Салівончик О.М., притаманні

наступні ознаки: динамічність, релевантність, актуальність, відносність [12, С. 7].

Кваско А. В. під конкурентоспроможністю підприємства розуміє «...рівень його компетенції щодо інших підприємств-конкурентів у нагромадженні та використанні виробничого потенціалу певної спрямованості, а також його окремих складових: технології, ресурсів, менеджменту, навичок і знань персоналу, що виражено в таких результируючих показниках, як якість продукції, прибутковість, продуктивність та ін.» [13, С. 111].

Беляєва С.В., Зубко Т.Л. під конкурентоспроможністю підприємства розуміють «...це його вміння конкурувати на ринку, враховуючи потреби споживачів та інтереси його власників» [16, С. 78]

Як зазначають Партута Т. О., Фесенко Т. В. конкурентоспроможність підприємства – характеристика можливостей та ефективності адаптації підприємства до умов конкурентного середовища [18, С. 91], а також ефективне використання підприємством власних та залучених коштів з метою збільшення його прибутковості і зміцнення ринкових позицій [18, С. 93], «здатність конкурувати з іншими підприємствами, що перебувають у зовнішньому середовищі, у середовищі функціонування» [18, С. 93]. Проаналізувавши підходи до розуміння сутності поняття «конкурентоспроможність підприємства», які сьогодні представлені у науковій літературі, Партута Т. О., Фесенко Т. В. виділили три основні їх варіації: ті, у основу яких закладено ефективність виробничої діяльності підприємства; ті, що ототожнюють конкурентоспроможність підприємства та конкурентоспроможність продукції, що ним випускається; ті, що ототожнюють конкурентоспроможність підприємства із різноманітними його порівняльними характеристиками [18, С. 91-92]

Бельтюков Є.А. та Безнощенко Н.О. переконані, що конкурентоспроможність підприємства – це «.. ступінь переваги підприємства у певних характеристиках відносно до інших підприємств даної

галузі всередині країни та поза її межами й можливість утримання протягом тривалого періоду часу заданих конкурентних переваг» [19, С. 7].

Як зазначає Величко Є.І., «конкурентоспроможність підприємства – це здатність підприємства забезпечити високу ефективність виробництва та збуту своєї продукції для задоволення різноманітних потреб споживачів та з метою отримання максимальних прибутків в конкурентній боротьбі з іншими підприємствами» [20, С.225].

Як зазначає Донських А. С., конкурентоспроможність підприємства може розглядатися як його якість, яка визначається: спроможністю підприємства задовольняти очікування «цільової групи споживачів, а також просліджувати тенденції споживчої поведінки»[21]; організовувати виробництво; проводити ефективну маркетингову політику; знижувати витрати; впроваджувати та використовувати нові технології; здійснювати інновації; створювати та розвивати кадровий потенціал [21].

Слець О.П. переконана, що конкурентоспроможність «...1. Як адаптивність не є іманентною якістю підприємства. 2. Взаємопов'язана та взаємозалежна з конкурентоспроможністю товару. 3. Потребує підвищення продуктивності використання його ресурсів. 4. Може виникати і бути оціненою тільки за наявності конкурентів. 5. Відносне поняття і має різний рівень по відношенню до різних конкурентів. 6. Залежить від рівня конкурентоспроможності продукції, галузі, країни. 7. Залежить від рівня конкурентних переваг і шляхів їх здобуття. 8. Є результатом людського капітал» [22]

Проведений аналіз літератури дозволяє стверджувати, що:

1. Поняття «конкурентоспроможність» може розглядатися та використовуватися тільки в умовах конкуренції, у інших умовах вона немає ані економічного, ані соціального значення.

2. Розуміння поняття «конкуренція» тісно пов'язано із підходами до розуміння поняття «конкурентоспроможність», «конкурентоспроможність підприємства».

3. Немає узагальненого підхода до розуміння сутності поняття «конкурентоспроможність підприємства».

4. Усі підходи до розуміння сутності даного поняття можна звести до двох основних, у межах яких конкурентоспроможність підприємства розуміється як: 1) певний рівень / ступінь його успішності; 2) як характеристика його сукупного потенціалу.

5. У найбільш загальному вигляді під поняттям «конкурентоспроможність підприємства» необхідно розуміти спроможність підприємства на основі його сукупного потенціалу ефективно розвиватися в умовах конкуренції та займати певну ієрархічну позицію.

6. Ознаками конкурентоспроможного підприємства є випуск конкурентоспроможного товару, який максимально задовольняє потреби та вимоги покупців (має високу споживчу цінність), низьку ціну споживання; здатність до розвитку; активне впровадження, викорювання та виробництво нових технологій та інновацій; впровадження на підприємстві безперервності процесу удосконалень, системи управління якістю продукції та процесів, управління часовими, технологічними параметрами діяльності, витратами виробництва. При цьому під споживчою цінністю розуміється – рівень відповідності продукції підприємства вимогам та бажанням покупців. Дана категорія є суб'єктивною, тісно пов'язана із вивченням потреб, підприємство, яке не вивчає потреби споживачів, не може створити порівняно високу споживчу цінність. Ціна споживання, у свою чергу, це всі витрати, що несе покупець у процесі використання продукції, що створило підприємство. У зв'язку із цим цілком логічно що найбільш конкурентоспроможним буде те підприємство, яке виробляє товар, що характеризується найвищою споживчою цінністю та найнижчою ціною споживання, адже лише поєднання цих двох параметрів спроможно визначити та дозволяє ідентифікувати найбільш конкурентоспроможне підприємство.

1.2. Джерела та фактори конкурентоспроможності підприємства

Цілком логічно, що сьогодні у науковій літературі не тільки немає єдиного підходу до розуміння сутності поняття «конкурентоспроможність підприємства», але й до системи факторів, що її визначають. Як свідчить аналіз [1-26], під фактором конкурентоспроможності доцільно розуміти умови, що складаються у зовнішньому та у внутрішньому відносно підприємства середовищі та визначають його сукупний потенціал, рівень успішності у конкурентній боротьбі.

Так, Мануйлович Ю. М. [1], «...конкурентоспроможність підприємства має забезпечуватися такими показниками, як висока виробнича ефективність, яка реалізується завдяки сучасному обладнанню, технологіям, кваліфікованому персоналу та здатністю завоювати й тривалий час утримувати власну ринкову нішу, що реалізується завдяки ефективному використанню принципів маркетингового управління» [1, С.278].

Як зазначає Шарко Віталій Вікторович, «Конкурентоспроможність .. підприємства є сукупністю взаємопов'язаних елементів, спрямованих на забезпечення його сильних конкурентних позицій, підтримання і розвиток існуючих та створення нових конкурентних переваг» [2, С. 121]

Космина О. М. до факторів та джерел конкурентоспроможності підприємства відносить: «...здатність підприємства ефективно функціонувати на внутрішньому та зовнішньому ринках; спроможність продукції даного підприємства конкурувати на ринку з аналогічною продукцією; отримання підприємством конкурентних переваг на основі продукції відповідної якості; ефективне використання технологій, ресурсів, методів управління, навичок і знань персоналу, компонентів маркетингової діяльності, які відображаються в якості та конкурентоспроможності продукції, прибутковості підприємства» [3, С. 127]. При цьому Космина О.М., акцентує увагу на тому, що основними факторами конкурентоспроможності підприємства є споживчі властивості товарів, міра

маркетингової підтримки, характеристика цільових ринків, поведінка споживачів, потенціал і ресурси підприємств; джерела конкурентоспроможності підприємства формуються як всередині підприємства, так і за його межами (рівень державної та регіональної політики).

Космина О. М. розглядає конкурентні переваги як «...сукупність ключових відмінних від суперників чинників успіху, які сприяють забезпеченню підприємству стійкої лідируючої конкурентної позиції на ринку на певний період» [3, С. 129].

Як стверджує Фарафонова Н.В., «В умовах ринкової економіки досягти конкурентних переваг підприємством можна за рахунок випуску конкурентоспроможної продукції, освоєння підприємствами інноваційних техніки й технологій, застосування інноваційних форм і методів управління діяльністю суб'єкта господарювання, в тому числі й персоналом» [8, С. 221]. При цьому Фарафонова Н.В. звертає увагу, що на сучасному етапі розвитку для забезпечення конкурентоспроможності підприємства важливе значення мають не лише внутрішні фактори його конкурентоспроможності, але й зовнішні, до яких вона відносить державну інноваційну, податкову та фінансово-кредитну політику, політики щодо розвитку інвестиційного клімату [8, С. 221]. Підсумовуючи все зазначене вище, Фарафонова Н.В. робить висновок, що «основними умовами підвищення конкурентоспроможності вітчизняних підприємств є: формування сприятливого підприємницького середовища; забезпечення сприятливого інвестиційного клімату; формування матеріальної бази на інноваційній основі; залучення до роботи висококваліфікованого персоналу; сприяння розгортанню новітніх інформаційно-комунікативних технологій, які є рушійною силою глобалізаційних трансформацій; збільшення обсягів експорту продукції вітчизняних товаровиробників» [8, С. 224].

Калюжний В. Я., Зубко Т. Л. переконані, що «існує декілька шляхів підвищення конкурентоспроможності підприємства: зростання обсягів

реалізації продукту; поліпшення якості продукту, що випускається; зменшення витрат; бенчмаркінг» [9, С. 128]

Салівончик О.М. всі фактори, що впливають на конкурентоспроможність підприємства поділяє умовно на внутрішні та зовнішні. При цьому до внутрішніх відносить: рівень технологій процесу виробництва, систему та методи управління фірмою, інноваційний характер виробництва, рівень організації процесу виробництва, орієнтація на маркетингову концепцію, систему довгострокового планування; до зовнішніх - законодавчу базу, загальний рівень техніки та технологій, систему управління промисловістю, політичну обстановку в державі, економічні зв'язки, концентрацію виробництв, розміщення виробничих сил, наявність сировинних ресурсів, наявність конкурентів та ін. [12, С. 6]. При цьому, найбільше значення для забезпечення конкурентоспроможності підприємства в умовах глобалізації, як стверджує Салівончик О.М., має впровадження інновацій.

Баско А.В. стверджує, що основними та найважливішими факторами конкурентоспроможності підприємства є «...техніко-технологічний рівень і якість продукції, її здатність задовольняти потреби певної категорії споживачів. Головні елементи конкурентоспроможності — рівень цін, якість продукції, умови сервісу, термін гарантії виробу, обсяги після продажних послуг у процесі використання виробів, реклама тощо» [14, С. 217]

Смолін І.В. переконаний, що «Конкурентоспроможність суб'єкта ринку нерозривно пов'язана з системою його конкурентних переваг. Вона є наслідком реалізації наявних переваг, але не складає їхню арифметичну суму. Це нова якісна характеристика організації, що забезпечує її конкурентний успіх, основою якої слугує комплекс позитивних відмінностей, достатніх для протистояння негативному впливу зовнішнього середовища задля реалізації визначених конкурентних цілей.... Конкурентоспроможність це не лише результат реалізованих конкурентних переваг, а й наслідок конкурентних прорахунків в діяльності суб'єкта конкуренції» [15, С. 231].

Як зазначають Партута Т. О., Фесенко Т. В. джерелами конкурентоспроможності підприємства є його динаміка продажів товарів підприємства та збільшення його прибутків; досягнення вищої рентабельності операційної діяльності по відношенню до середньої вартості капіталу [18, С. 93], таким чином звертаючи увагу на головне – джерелами конкурентоспроможності підприємства є його конкурентні переваги. Партута Т. О., Фесенко Т. В. під конкурентними перевагами розуміють концентрований прояв переваги над конкурентами підприємства у економічній, технічній, організаційній сферах, що знаходять прояв у динаміці фінансово- економічних показників підприємства [18, С. 93]. При цьому Партута Т. О., Фесенко Т. В. у роботі [18] представляють інформацію про зв'язок конкурентної переваги та факторів конкурентоспроможності, стверджуючи, що зазначені фактори можуть підсилювати або послаблювати прояв конкурентних переваг [18, С. 93]. На конкурентну перевагу, на думку Партути Т. О., Фесенко Т. В. належать: «відмінна якість, що являє собою підвищену цінність для покупців або за рахунок зменшення їх затрат, або за рахунок підвищення ефективності товару. Така зовнішня конкурентна перевага забезпечує підприємству підвищену ринкову владу, тобто може примусити ринок платити більш високу ціну; витрати підприємства нижчі за рахунок високої продуктивності. Така внутрішня конкурентна перевага робить підприємство прибутковішим; ключові компетенції — особлива навичка чи технологія, які створюють унікальну цінність для споживачів» [18, С. 94]. Таким чином досить логічно, що до цільових підсистем механізму управління конкурентоспроможністю підприємства авторський колектив роботи [18] відносить: підвищення якості продукції; організаційно-технічний розвиток, підвищення якості сервісу, збільшення ринкової частки, ресурсозбереження, забезпечення розвитку колективу та екологічної безпеки [18, С. 96].

Бельтюков Є.А. та Безнощенко Н.О. пов'язують конкурентоспроможність підприємства із:

конкурентоспроможністю продукції, що ним виробляється. На думку авторів роботи [19], «конкурентоспроможність продукції й конкурентоспроможність підприємства співвідносяться між собою як частина й ціле. Можливість підприємства конкурувати на певному товарному ринку безпосередньо залежить від конкурентоспроможності товару, а також від сукупності економічних методів управління діяльністю підприємства, що мають вплив на результати конкурентної боротьби» [19, С. 8]

Ключовими факторами успіху підприємства, які розділяються на ті, що пов'язані із: технологією; виробництвом; розподілом; маркетингом; кваліфікацією; можливостями організації та ін. [19, С.9]

Як зазначає А. С. Донських, «...за об'єктом дослідження виділяють такі фактори: ті, що залежать від технології; які належать до сфери виробництва; що стосуються реалізації продукції; які входять до сфери маркетингу; що відносяться до професійних навичок; пов'язані з організаційними можливостями. За природою виникнення фактори поділяються на основні та розвинуті; загальні та спеціалізовані; природні та штучно створенні. Існує також класифікація за ознакою керованості: контрольовані і неконтрольовані; керовані та некеровані; за сферою дії – зовнішні та внутрішні; за рівнем спеціалізації – інтегральні та специфічні; за конкурентним рівнем – мікрорівневі, мезорівневі, макрорівневі. Узагальнено фактори конкурентоспроможності підприємств можна поділити на зовнішні та внутрішні» [21].

М.В. Касаткіна М.В. переконана, що на конкурентоспроможність підприємства впливають особливості державного регулювання економіки, кон'юнктура товарних ринків; рівень цін та тарифів на сировино-енергетичні ресурси; інноваційна-інвестиційна діяльність, протекціонізм, маркетингове та логістичне забезпечення, результативність господарської діяльності [22, С. 166-168]

Схожої думки дотримується Шацкая З. Я., стверджуючи, що «Конкурентоспроможність підприємства не є сталою величиною. Її рівень

постійно змінюється під впливом як внутрішніх, так і особливо зовнішніх чинників середовища» [24, С. 88].

Вінтсі Жое Розевельт Ідрісса переконана, що основним фактором конкурентоспроможності підприємства є його економічна безпека, а також спроможність постійно створювати та удосконалювати нову продукцію, забезпечувати високий рівень ефективності управління; забезпечувати оптимізацію продуктового портфелю підприємства [25, С. 63-64].

Аналіз підходів до розуміння факторів конкурентоспроможності підприємства дозволяє зробити наступні висновки:

фактори конкурентоспроможності можна класифікувати за великою кількістю різноманітних класифікаційних ознак;

найбільш загальним є поділ факторів конкурентоспроможності на внутрішні та зовнішні. При цьому слід розуміти структуру середовища, що продукує як внутрішні, так і зовнішні фактори конкурентоспроможності підприємства. Внутрішнє середовище підприємства утворюється сукупністю його матеріальних, нематеріальних ресурсів, організаційних можливостей, ключових компетенцій, які продукують чотири типи ренти: рикардіанську, підприємницьку, квазі-ренту та монопольну ренту, найголовнішими серед яких є квазі-рента, яка розуміється як вигода або перевага від володіння різноманітними ресурсами підприємства. Зовнішнє середовище підприємства представлено двома рівнями, внутрішнє – одним, однак багатоелементним. До складу зовнішнього середовища, яке продукує зовнішні фактори конкурентоспроможності підприємства, входить дві складові: загальне зовнішнє середовища та конкурентне або ринкове зовнішнє середовище. Загальне зовнішнє середовище продукує політичні, соціальні, економічні, екологічні, технологічні фактори конкурентоспроможності підприємства. Ринкове середовище – фактори, що пов'язані із постачальниками, конкурентами, споживачами, зацікавленими особами та ін.

У процесі ідентифікації причин, що визначили конкурентоспроможність підприємства треба розрізняти фактори

конкурентоспроможності та конкурентні переваги та недоліки, а інколи і ключові компетенції підприємства. Фактори конкурентоспроможності лише створюють можливості для підприємства, а конкурентні переваги або недоліки відображають наскільки успішно підприємство змогло скористатися можливостями, які існували. Фактори конкурентоспроможності тісно пов'язані із країною базування підприємства, конкурентні переваги – із діяльністю самого підприємства.

Установлено, що найбільш важливим джерелом конкурентоспроможності підприємства є технологічні фактори та інновації, адже вони створюють не лише значний економічний, але й синергетичний ефект.

1.3. Методи аналізу та оцінки конкурентоспроможності підприємства

Як зазначає Яцковий Д.В., «оцінка конкурентоспроможності підприємства представляє собою складне багатофакторне завдання, яке зводиться до інтерпретації та оцінки комплексу показників, що характеризують різні сторони діяльності підприємства, що формують його конкурентоспроможність» [4, С. 183]. Яцковий Д.В. пропонує здійснювати класифікацію методів оцінки конкурентоспроможності підприємства за двома критеріями: за ступенем охоплення аспектів функціонування підприємства та формою вираження результату оцінки [4, С. 184]. У зв'язку із чим, за формою вираження результату Яцковий Д.В. виділяє «матричні (матриця БКГ, Ансоффа, Портера та ін.), індексні, графічні методи (багатокутник конкурентоспроможності, радар конкурентоспроможності, метод профілів); за ступенем охоплення - спеціальні і комплексні» [4, С. 184-185]. Яцковий Д.В. у роботі [4] виділяє типові показники оцінки конкурентоспроможності підприємства, до яких відносить 6 груп показників – показники, що характеризують: ефективність виробництва, ділову активність, фінансовий стан, ефективності організації збуту та просування

продукції, ефективність інвестиційно-інноваційної діяльності підприємства, стан підприємства на ринку цінних паперів [4, С. 187-188].

До показників ефективності виробництва Яцковий Д.В. відносить: коефіцієнт виробничого потенціалу, матеріаломісткість, коефіцієнт продуктивності праці; ділової активності – коефіцієнти оборотності оборотних коштів, оборотності запасів, оборотності дебіторської заборгованості, оборотності кредиторської заборгованості, рентабельності продукції, рентабельності товару, рентабельність оборотного капіталу; показник рентабельності власного капіталу; фінансового стану – коефіцієнти автономії, фінансового ризику, поточної ліквідності, маневреності власного капіталу; ефективності організації збуту та просування продукції – коефіцієнти завантаження виробничих потужностей, затовареності готовою

продукцією, якість та ціна товару; ефективності інвестиційно-інноваційної діяльності підприємства – коефіцієнт ефективності інвестиційного капіталу, частка довгострокових фінансових інвестицій в активах та капітальні інвестиції; стану підприємства на ринку цінних паперів - середньорічна ринкова вартість простих акцій; чистий прибуток збитокé на одну просту акцію, дивіденди на одну просту акцію [4, С. 186].

Калюжний В. Я., Зубко Т. Л. всі методи оцінки конкурентоспроможності підприємства умовно поділяють на матричні методи; методи, що базуються на оцінці конкурентоспроможності продукції, на теорії ефективної конкуренції; комплексні методи [9, С. 128].

Воронкова А.Е. пропонує авторський підхід до оцінки конкурентоспроможності підприємства, який передбачає розрахунок 9 груп показників: конкурентоспроможний потенціал підприємства, економічний потенціал; витрати; ризик інноваційної діяльності; корпоративне управління; корпоративна культура; виробничий потенціал; стан екологічного менеджменту; управління знаннями [10].

Брижань І. А., Чевганова В. Я. оцінку конкурентоспроможності підприємства пропонують здійснювати на основі методів, що класифікуються за напрямом формування інформаційної бази, за відображенням кінцевих результатів, за можливістю розробки управлінських рішень та способом оцінки. Серед методів оцінки конкурентоспроможності підприємства, що розглядаються Брижань І. А., Чевганова В. Я.: аналіз конкурентоспроможності фірм Ж-Ж. Ламбена, аналіз конкурентоспроможності за системою 111-555, SPACE-аналіз, матриця А. Томпсона — А. Дж. Стрикленда, побудова багатокутника конкурентоспроможності підприємства та ін. [11, С. 11]. Як зазначає авторський колектив роботи [11], «одним із найбільш цікавих комплексних методів оцінювання конкурентоспроможності, що дозволяє визначити конкуренту позицію підприємства на ринку порівняно із його стратегічними конкурентами, виступає побудова багатокутників конкурентоспроможності. Цей метод передбачає графічне відображення оцінок становища підприємства і конкурентів із найбільш значущих напрямів діяльності, зображених у вигляді векторів-осей. При побудові піраміди конкурентоздатності на радіальних осях відображаються розраховані показники підприємства» [11, С. 13].

Кваско А. В. диференціює методи оцінки конкурентоспроможності підприємства за: способом оцінювання (кількісні та якісні); формою представлення результатів (матричні, індексні, графічні); показниками та змінними, що використовуються під час аналізу (фінансово-економічна діяльність, рівень менеджменту, ринкові позиції); ступенем охоплення аспектів функціонування підприємства (спеціальні та комплексні); рівнем ухвалення рішення (стратегічні та тактичні) [13, С. 112-113]. При цьому, як зазначає Кваско А. В., «наявність у сучасній економіці великого різноманіття методичних підходів до оцінювання конкурентоспроможності підприємства зумовлює виокремлення груп методів поряд із їх загальною класифікацією. Кількість таких груп варіюється від 5 до 9. Ключовими методами оцінювання

конкурентоспроможності підприємства є методи, в основі яких лежить життєвий цикл товару, частка ринку, теорія ефективної конкуренції, конкурентна перевага, оцінка конкурентоспроможності продукції тощо» [13, С. 114-115]. Кваско А. В. акцентує увагу на тому, що жоден із цих методів не є досконалим, має свої переваги та недоліки [13, С.114-115]. Так, наприклад, до переваг методів, заснованих на аналізі порівняльних переваг відносять високий рівень поширеності та легкість у розрахунках; методи, що базуються на теорії рівноваги підприємства і галузі – здатність надавати якісну інформацію на рівні галузей різних країн; методи побудовані на основі теорії ефективної конкуренції - глибокий аналіз внутрішнього стану, можливість порівняння із середньогалузевими показниками та ін. [13, С. 114-115]. Основними недоліками зазначених методів є відповідно: статичність отриманих оцінок, неможливість адекватно оцінити конкурентні позиції підприємства та ін.; відображення лише зовнішніх умов роботи, відсутність характеристики здатності до адаптації; великий обсяг розрахунків, неможливість оцінити динаміку факторів конкурентоспроможності та ін.

Шарко В.В. пропонує авторський науково-методичний підхід до оцінки конкурентоспроможності підприємства, у межах якого пропонується проводити оцінку конкурентоспроможності підприємства на основі конкурентного потенціалу, у основу якого закладено такі показники: частка ринку, якість продукції, рівень цін, коефіцієнт широти асортименту, фінансова стійкість, рівень використання виробної потужності, рівень дистрибуції, техніко-економічний рівень підприємства, імідж (рівень корпоративної культури), витрати на 1 грн. товарної продукції, рівень інноваційної активності, рентабельність [2, С. 123]. Розрахунок конкурентного потенціалу пропонується проводити за формулою 1.1.

$$K = \sum K_i * d_i \quad (1.1)$$

де : $k_1, k_2, k_3, \dots, k_n$, де k_i показники конкурентоспроможності підприємства по i -му напрямку діяльності в певний період часу (t_i), K –

загальний (інтегральний) показник конкурентоспроможності, який знаходиться у діапазоні 0-100 (75-100 – підприємство із високим рівнем конкурентоспроможності; 50-75 – із середнім рівнем конкурентоспроможності; 25-50 – із низьким рівнем конкурентоспроможності; менше 25 - неконкурентоспроможне; d_i – ваговий коефіцієнт значущості i -го показника конкурентоспроможності підприємства, який встановлюється експертним шляхом.

Смолін І.В. пропонує здійснювати оцінку конкурентоспроможності підприємства на основі вимірювання потенціалу стратегічної конкурентоспроможності ($ПСК > 1$) (формула 1.2) [15, С. 235].

$$ПСК = \sqrt[3]{КДС * Кд * Кдн} \quad (1.2)$$

де ПСК - потенціалу стратегічної конкурентоспроможності; КДС – коефіцієнтів конкурентного досвіду; Кд – досягнута конкурентоспроможність; Кдн – динамічна конкурентоспроможність підприємства [15, С.235].

$$КДС = Тф : Тсп \quad (1.3)$$

де $Тф$ – період функціонування досліджуваного підприємства, років.

$$Кд = \sqrt{Vп : Vсп * Рп : Рсп} \quad (1.4)$$

Де $Vп$ – обсяг діяльності підприємства; $Vсп$ – середній обсяг діяльності підприємств на ринку; $Рп$ – рентабельність діяльності підприємства; $Рсп$ – середня рентабельність діяльності підприємств на ринку.

$$Кдн = \sqrt{Ivп : Ivсп * Ipп : Ipsп} \quad (1.5)$$

Де $Ivп$, $Ipп$ – індекси, відповідно, обсягу і рентабельності підприємства; $Ivсп$, $Ipsп$ – середні значення індексів обсягу і рентабельності підприємств на ринку [15, С. 235].

Для характеристики отриманих значень показників, що використовуються для оцінки конкурентоспроможності Смолін І.В. пропонує використовувати табличні дані 1.1.

Таблиця 1.1. - Конфігурація складових потенціалу стратегічної конкурентоспроможності підприємства та їхня оцінка

Кдс, в – високе; н - низьке	Кд, в – високе; н - низьке	Кдн, в – високе; н - низьк	Оцінка ПСК	Потенціал стратегічної конкуренто- спроможності	Аналітичні висновки
Кдс в	Кдс в Кд в	Кдс в Кд в Кдн в	Надвисока	Кдс в Кд в Кдн в	Стратегічно конкурентоспроможне підприємство з необмеженим періодом
		Кдс в Кд в Кдн н	Висока з негативним прогнозом	Кдс в Кд в Кдн н	Швидке зниження конкурентоспроможності зрілого підприємства загрожує його існуванню Швидке зниження конкурентоспроможності зрілого підприємства потребує попереджуючих управлінських дій
	Кдс в Кд н	Кдс в Кд н Кдн в	Середня з позитивним прогнозом	Кдс в Кд н Кдн в	Стратегічно конкурентоспроможне підприємство з активно зростаючою конкурентоспроможністю
		Кдс в Кд н Кдн н	Середня з негативним прогнозом	Кдс в Кд н Кдн н	Досвід підприємства не забезпечив його стратегічної Конкурентоспроможності Зниження конкурентоспроможності складає загрозу у стратегічній перспективі
Кдс н	Кдс н Кд в	Кдс н Кд в Кдн в	Середня з позитивним прогнозом	Кдс н Кд в Кдн в	Молоде успішне підприємство з надактивним конкурентним розвитком
		Кдс н Кд в Кдн н	Середня з негативним прогнозом	Кдс н Кд в Кдн н	Молоде підприємство, що досягло високої конкурентоспроможності перебуває в процесі згортання своєї діяльності Молоде підприємство, що досягло високої конкурентоспроможності відчуває стратегічні загрози
	Кдс н Кд н	Кдс н Кд н Кдн в	Низька з позитивним прогнозом	Кдс н Кд н Кдн в	Перспективне молоде підприємство, що може досягти високої конкурентоспроможності
		Кдн н Кдс н Кд	Наднизька	Кдн н Кдс н Кд н	Перспективи збереження конкурентоспроможності Наднизькі Збереження конкурентоспроможності потребує активних зусиль

Складено автором за даними [15, С. 236-237]

Беляєва С.В., Зубко Т.Л. диференціюють методи оцінки конкурентоспроможності «...за величиною комплексного показника конкурентоспроможності товарів на підставі середніх відносних величин, які характеризують окремі параметри товарів; за величиною комплексного чи інтегрального показника на основі поєднання показника конкурентоспроможності товарів і показників ефективності організаційно-економічного механізму управління підприємством; за інтуїтивними характеристиками конкурентного статусу на підставі складання матриць; за допомогою теорії нечітких множин» [16, С.78]

Слець О.П. розділяє позицію Іванова Ю.Б., Орлова П.А., Іванової О.Ю., Нагірної Л.В., які виділяють 4 основні методичні підходи до визначення конкурентоспроможності підприємства, серед яких компаративний, ресурсний, системний та інтегральний підходи [23, С.63]

Вінтсі Жое Розевельт Ідрісса пропонує оцінювати конкурентоспроможність підприємства за формулою:

$$\text{«КСП} = \text{Кв пр.} \cdot \text{КСПр} + \text{Кв ком} \cdot \text{КСКом} + \text{Кв пер} \cdot \text{КЗПерс}$$

де: КСП – конкурентоспроможність підприємства; КСПр – конкурентоспроможність продукції; КСКом – конкурентоспроможність комунікацій підприємства; КЗПерс – конкурентоздатність персоналу; Кв пр., Кв ком, Кв перс – коефіцієнти вагомості відповідно конкурентоспроможності продукції, комунікаційної політики та конкурентоздатності персоналу підприємства визначаються експертним шляхом і залежать від специфіки діяльності підприємства» [25, С. 63].

Крім зазначених вище у науковій літературі [1-40] використовують наступні методи та методики оцінки конкурентоспроможності підприємства:

1. Рівневий підхід, яким передбачається, що «на оперативному рівні ефективність управління конкурентоспроможністю підприємства визначається рівнем конкурентоспроможності продукції; на тактичному рівні

- фінансово-економічними результатами діяльності підприємства; на стратегічному рівні - інвестиційною привабливістю» [26].

2. Методами детермінованої комплексної оцінки.
3. Методами мультиплікаційної оцінки.
4. Метод Американської асоціації менеджменту.
5. Функціональний метод та ін.

Узагальнення усього зазначеного вище дозволяє зробити висновок, що у основу всіх, без виключення, підходів до оцінки конкурентоспроможності підприємства закладено методіку порівняльного аналізу або методіку багатомірних порівнянь. Найбільш цікавим та дієвим методом оцінки конкурентоспроможності підприємства є модифікований метод сум, який не лише дозволяє визначити найбільш конкурентоспроможний об'єкт (підприємства) у межах вибірки, але й позбавлений тих недоліків, які властиві немодифікованому варіанту.

Модифікований метод сум передбачає реалізацію наступного алгоритму дослідження конкурентоспроможності підприємства:

1. Обґрунтування системи показників, за якими буде проводитися оцінка конкурентоспроможності підприємства.
2. Розрахунок стандартизованих коефіцієнтів та складання відповідної матриці (матриці стандартизованих коефіцієнтів). Важливе значення на цьому етапі має правильне застосування правил: максимізації або мінімізації. Правило максимізації використовується тоді, коли нарощення показника, що аналізується, призводить до покращення позицій підприємства, правильно мінімізації – навпаки. За такого підходу під час застосування правила максимізації у межах вибірки визначається максимум, який використовується як знаменник для розрахунку стандартизованих коефіцієнтів; мінімізації – мінімальне значення, яке застосовується як чисельник. Як наслідок, застосування даних правил дозволяє отримати оцінку 1 для найбільш конкурентоспроможних за параметром, що

аналізується, об'єктів, урахувавши при цьому вплив зміни даного показника на результати функціонування об'єкта.

3. Розраховується інтегральне значення рівня конкурентоспроможності підприємства, яке використовується для ранжування підприємств за рівнем конкурентоспроможності.

4. Визначається найбільш конкурентоспроможне підприємство.

Висновки до розділу 1

Аналіз теоретико-методичних засад забезпечення конкурентоспроможності підприємства дозволив зробити наступні висновки:

1. «Конкурентоспроможність підприємства» необхідно розуміти спроможність підприємства на основі його сукупного потенціалу ефективно розвиватися в умовах конкуренції та займати певну ієрархічну позицію.

2. Під фактором конкурентоспроможності доцільно розуміти умови, що складаються у зовнішньому та у внутрішньому відносно підприємства середовищі та визначають його сукупний потенціал, рівень успішності у конкурентній боротьбі. Найбільш загальним є поділ факторів конкурентоспроможності на внутрішні та зовнішні.

3. Існує багато методів оцінки конкурентоспроможності підприємства. Найбільш перспективним виглядає модифікований метод сум, що чітко не визначає перелік показників, що використовуються під час оцінки, є гнучким, дозволяє проводити оцінку конкурентоспроможності підприємства за системою індикаторів, що мають у розпорядженні та обґрунтовані.

РОЗДІЛ 2. АНАЛІЗ ТА ОЦІНКА КОНКУРЕНТОСПРОМОЖНОСТІ ПРИВАТНОГО АКЦІОНЕРНОГО ТОВАРИСТВА «НАУКОВО- ВИРОБНИЧИЙ ДІАГНОСТИЧНИЙ ЦЕНТР»

2.1. Загальна характеристика Приватного акціонерного товариства «НАУКОВО-ВИРОБНИЧИЙ ДІАГНОСТИЧНИЙ ЦЕНТР»

Директор-заснованик Приватного акціонерного товариства «Науково-виробничого діагностичного центру» є Корявка Володимир Михайлович, засновано підприємство 12.08.1993 року, основним видом діяльності є послуги. Підприємство має Київський підрозділ, який знаходиться в м. Києві.

Сьогодні Приватне акціонерне товариство «Науково-виробничий діагностичний центр» є юридичною особою, що має самостійний, баланс розрахунковий та валютний розрахунки у банківських установах. Підприємство створено на підставі добровільного об'єднання майна учасників і набуло статусу юридичної особи з моменту його державної реєстрації. ПрАТ «Науково-виробничий діагностичний центр» завоювало авторитет серед покупців, завдяки вищому класу обслуговування(послуги, дефектоскопія зварних з'єднань, діагностика обладнання).

Підприємство ПрАТ «Науково-виробничий діагностичний центр» сприяє впровадженню нових технологій та методик технічної діагностики та не рушійного контролю на підприємствах України. Одним з напрямків роботи ПрАТ «Науково-виробничий діагностичний центр» – це проведення експертизи промислової безпеки об'єктів котлонагляду, вантажопіднімальних механізмів та обладнання металургійних, гірничодобувних, нафтопереробних, нафтохімічних та хімічних виробництв. На базі підприємства знаходяться лабораторія технічної діагностики та електролабораторія, що атестовані в Державному комітеті України з питань технічного регулювання споживчої політики. Підприємство має

дозволи, що надані Держнадзорохорони праці України, на проведення робіт підвищеної небезпеки:

- не рушійний контроль;
- технічне діагностування;
- технічне опосвідчення.

ПрАТ Науково-виробничий діагностичний центр "має статус уповноваженої організації (за наказом №52 від 19.03.07р. Держміськнагляд) для виконання функцій проведення первинного технічного опосвідчення обладнання підвищеної безпеки перед введенням його в експлуатацію; проведення позачергового технічного опосвідчення: парових та водо нагрівних котлів, в тому числі содорегенераційних, працюючих з високотемпературними органічними теплоносіями; судин, працюючих під тиском вище 0,07 МПа; трубопроводів пари та гарячої води з робочим тиском вище 0,07 МПа та температурою води вище 115 С.

В майбутньому ПрАТ «Науково-виробничий діагностичний центр» планує розширення своєї діяльності, спричиняючи створення нових робочих місць.

Відповідно до установчих документів, місія підприємства - сприяння розвитку бізнесу замовників, забезпечуючи їх проведенням високоякісної експертизи (промислової безпеки об'єктів котлонагляду, вантажопіднімальних механізмів та обладнання металургійних, гірничодобувних, нафтопереробних, нафтохімічних та хімічних виробництв) і наданням комплексу супутнього сервісу, що відповідає запитам споживачів.

Основними споживачами послуг приватного акціонерного товариства «Науково-виробничого діагностичного центру» є підприємства гірничодобувних, нафтопереробної промисловості, металургійного обладнання, нафтохімічних та хімічних виробництв, енергетики. Споживачі продукції приватного акціонерного товариства «Науково-виробничого діагностичного центру» представлені розгалуженою системою, яка охоплює як підприємства, що розташовані на території України в Київській та Дніпропетровських областях.

Основними замовниками для підприємства ПрАТ «Науково-виробничий діагностичний центр» є ПАТ «АрселорМіттал Кривий Ріг», ПрАТ «Енергія», АК «Київенерго», ПАТ «ЦГЗК» на внутрішньому ринку є:

м.Кривий Ріг ПАТ «АрселорМіттал

м.Обухів Київської обл.ПрАТ «Енергія»

м. Київ АК «Київенерго»

м. Кривий Ріг ПАТ «ЦГЗК»

Управління та контроль за діяльністю Товариства здійснюють: загальні збори акціонерів; ревізійна комісія; виконавчий орган – одноособовий орган в особі Генерального директора.

До компетенції Загальних зборів акціонерів відноситься: внесення змін до статуту товариства; обрання та відкликання членів Спостережної ради Товариства; обрання та відкликання Голови та членів Ревізійної комісії Товариства; затвердження річних результатів діяльності Товариства, включаючи його дочірні підприємства, затвердження звітів і висновків Ревізійної комісії, порядку розподілу прибутку, строку та порядку виплати дивідендів, визначення порядку покриття збитків; створення, реорганізація та ліквідація дочірніх підприємств, філій та представництв, затвердження їх статутів та положень; прийняття рішення про передачу ведення реєстру власників іменних цінних паперів Товариства; прийняття рішень про притягнення до майнової відповідальності посадових осіб органів управління Товариства; прийняття рішення про припинення діяльності Товариства (у тому числі реорганізацію), призначення ліквідаційної комісії, затвердження ліквідаційного балансу; прийняття рішень з інших питань, винесених на розгляд Загальних зборів акціонерів, Спостережною радою, Генеральним директором, Ревізійною комісією або акціонерами Товариства.

«Наглядова (Спостережна рада) рада є органом Товариства, який здійснює захист прав акціонерів Товариства в період між проведенням Загальних зборів, контролює та регулює діяльність Генерального директора» [41].

«Одноосібним виконавчим органом Товариства, здійснює керівництво його діяльністю є Генеральний директор. Рішення Генерального директора закріплюється відповідними наказами або розпорядженнями і є обов'язковими для всіх працівників Товариства. Генеральний директор має такі повноваження: - приймає рішення про здійснення операцій Товариства на суму, що не перевищує 15 (п'ятнадцять) відсотків балансової вартості активів Товариства за даними останньої річної звітності Товариства за винятком обмежень, встановлених цим Статутом» [41]. «Правочини на суму, що перевищує 12 відсотків балансової вартості активів вчиняються за умови їх попереднього узгодження Наглядовою радою або Загальними зборами акціонерів. - самостійно приймає рішення стосовно вчинення правочинів, пов'язаних з володінням, користуванням та розпорядженням основними засобами Товариства (в т.ч., але не виключно, укладання договорів продажу, міни, лізингу, ренти, застави, іпотеки, доручення, комісії та оренди на строк)» [41], «за умови що ціна правочину, що підлягає укладенню не перевищує 110 000 (сто тисяч грн.); - без попереднього погодження з іншими органами управління списує з балансу Товариства основні засоби та інші необоротні активи, непридатні для подальшого використання, морально застарілі, фізично зношені, пошкоджені внаслідок аварії чи стихійного лиха, зниклі внаслідок крадіжок або виявлені у результаті інвентаризації як нестача за умови, що вартість кожного об'єкту не перевищує 25 000 грн. (при цьому, загальна вартість об'єктів, що підлягають списанню не повинна перевищувати 500 000 грн. впродовж календарного року); забезпечує дотримання норм законодавства України про працю, правил внутрішнього трудового розпорядку» [41]; «від імені Товариства укладає та підписує колективний договір з трудовим колективом або його уповноваженим органом, та організовує його виконання; затверджує, штатний розклад та посадові інструкції працівників Товариства; наймає та звільняє працівників Товариства, вживає до них заходи заохочення та накладає стягнення відповідно до чинного законодавства України, Статуту та внутрішніх документів Товариства; якщо інше не встановлене рішенням Загальних зборів укладає від імені Товариства

цивільно-правові договори з членами Наглядової ради у встановленому» [41] цим «Статутом та Положенням про Наглядову раду Товариства порядку; призначає на посаду та звільнює керівників філій та представництв Товариства та їх заступників; контролює додержання вимог законодавства працівниками Товариства; визначає умови праці і умови оплати праці осіб, які працюють на умовах договору підряду, інших цивільно-правових договорів; самостійно приймає рішення щодо відбуття у відрядження чи у відпустку, направляє працівників у відрядження, визначає розмір добових понад установлений законом розмір, встановлює обмеження щодо граничних витрат на відрядження» [41]; «виписує векселі в оплату товарів, робіт, послуг поставлених Товариству на суму, що не перевищує 50 000 грн., при цьому загальна заборгованість перед кожним власником векселя не повинна перевищувати 50 000 грн. ; - розглядає заяви працівників про прийняття на роботу, переведення, переміщення, звільнення працівників (крім випадків обумовлених в цьому Статуті), надання їм відпусток, інші документи про накладення стягнень або заохочень, про притягнення працівників до матеріальної відповідальності; - стверджує номенклатуру Товариства» [41]; «- вирішує питання про списання безнадійних активів; - надає позики працівникам Товариства на суму, що не перевищує 50 000 грн. Питання щодо надання позики працівнику Товариства, загальна заборгованість якого перед Товариством за попередніми договорами позики перевищує 50 000 грн. належить до компетенції наглядової ради Товариства.; - вирішує інші питання діяльності Товариства, повноваження щодо яких делеговані йому іншими органами Товариства та/або необхідні для досягнення статутних цілей» [41].

Окрім цього, на підприємстві створено 8 основних структурних підрозділів: Департамент маркетингу, Департамент продажів, Департамент виробництва, Департамент логістики, Департамент закупівель, Департамент економіки та фінансів, Департамент урахування, Департамент комп'ютерних інформаційних технологій. Департаменти очолюють Директора – заступники

Генерального директора Товариства за напрямками діяльності. Кожен з цих підрозділів виконує свої особисті функції.

Департамент маркетингу розробляє маркетингової стратегії; проводить маркетингові дослідження - аналіз ринкових тенденцій; розробляє новітні та модифіковані існуючі види продукції; розробляє дизайн і етикет для продукції; формує асортиментну й цінову політику готового продукту; здійснює планування й розробку рекламних кампаній по просуванню товару на ринок, а також планування продажів, контроль й аналіз результатів.

Департамент маркетингу ПрАТ «Науково-виробничий діагностичний центр» здійснює:

1. Координацію й узгодження дій усіх функціональних відділів за плануванням єдиної комерційної політики підприємства;
2. Складання планів виробництва продукції;
3. Організацію збору інформаційно-статистичних даних по маркетингу (дані по кількості замовлень, наявності запасів, виробництву);
4. Аналіз асортименту, що випускається. продукції і визначення потреби ринку у ній;
5. Аналіз конкурентоспроможності продукції підприємства;
6. Розробку прогнозу платоспроможного попиту на продукцію, що випускається, та нову продукцію.

При цьому слід зазначити, що маркетингові функції на підприємстві виконуються згідно з розробленим комплексом маркетингових програм. Вони містять такі складові:

програму зі збору та обробки інформації. Збір цієї інформації спрямований на дослідження змін соціально-економічних умов роботи підприємства і споживчого попиту, виявлення факторів, що приводять до таких змін;

програму прогнозування зміни умов господарської діяльності підприємства по споживчому попиту;

програму розробки ринкової стратегії планування і стимулювання збуту продукції.

На основі маркетингової інформації, складаються плани і системи стимулювання збуту продукції й інше.

Департамент виробництва відповідає за організацію виробничих процесів щодо випуску готової продукції; займається забезпеченням контролю якості продукції, що виготовляється; розробляє нові види продукції та вв'їд їх у виробництво; удосконалюють процес виробництва готової продукції шляхом модернізації процесу виробництва.

Основними функціями Департаменту продажів є: розробка форм, методів, схем и технологій продажу виробленої продукції на ринку України та за її межами; розробка заходів організації й розробки збутової мережі продукції на території України та за її межами; договірна робота, організація відвантаження та доставки продукції покупцям за підписаними договорами; контроль за виконанням стандартів компанії за кількісними та якісними показниками запропонованої продукції у торговій мережі.

Основними функціями Департаменту логістики є: організація централізованого руху готової продукції; виконання стандартів з організації зберігання та транспортування готової продукції; контроль за складськими запасами згідно поточної реалізації зі складу; виконання оперативних планів щодо завантаження, відвантаження й централізованому ввозу – вивозу готової продукції зі складу; взаємодія з представниками державних органів сертифікації, стандартизації, митних служб і торгово-промислової палати, із митними брокерами й митними терміналами.

Департамент закупок виконує наступні дії: робить закупки необхідного для виробництва товару за всіма видами сировинних груп; контролює стан складських запасів за всіма сировинними групами; виконує договірну роботу з виробниками та постачальниками.

Департамент економіки та фінансів відповідає за проведення економічного аналізу господарської діяльності підприємства; забезпечує

оперативне фінансування, контроль за виконанням розрахункових і платіжних зобов'язань; здійснює контроль за виконанням фінансових показників підрозділами підприємства; забезпечує взаємозв'язок із банками, страховими, лізинговими та іншими фінансовими установами; складає прийняту звітність щодо результатів фінансової діяльності Товариства.

Департамент урахування виконує функції з організації бухгалтерського й податкового урахування господарчо-фінансової діяльності компанії; формування облікової політики підприємства на основі структури й особливостей діяльності згідно з діючим законодавством; організації урахування майна, зобов'язань і господарчих операцій, надходжень основних засобів, товарно-матеріальних цінностей та грошових коштів; забезпечення суворого дотримання штатної, фінансової та касової дисципліни, адміністративно-господарчих кошторисів та інших видатків [63-65].

Департамент комп'ютерних інформаційних технологій відповідає за розробку та впровадження сучасних комплексних програм в галузях інформаційного забезпечення, телекомунікацій, безпеки інформації; організацію установки, інсталяції, настройки техніки й контролю за її роботою; написання програм, які забезпечують удосконалення системи обробки даних згідно з завданнями департаментів; розробку й впровадження засобів задля захисту від несанкціонованого доступу до інформації компанії.

Високий рівень професіоналізму дозволяють працівникам концерну встановлювати міцні ділові відносини з партнерами і клієнтами.

У цілому ж, організаційна структура ПрАТ «Науково-виробничий діагностичний центр» належить до лінійно-функціонального типу управління організаційної структури та являє собою комбінацію лінійної та функціональної структур. В такій структурі лінійні ланки приймають рішення, а функціональні підрозділи допомагають готувати різні рішення, заходи, плани для прийняття управлінських. Через це вона має наступні переваги: поєднання переваги лінійних та функціональних структур; оперативне прийняття рішень; персональна відповідальність кожного керівника за результати діяльності; забезпечує відносно

швидке здійснення управлінських рішень завдяки своїй ієрархічності; професійне вирішення завдань спеціалістами функціональних служб.

Проте, не дивлячись на переваги, існують і певні недоліки побудови лінійно-функціональної організаційної структури: складність регулювання відношень лінійних і функціональних керівників; в умовах реорганізації збільшується потік інформації, який спричиняє перевантаження керівників; дублювання управлінських функцій; розпорошення відповідальності; надходження недостовірної інформації від функціональних керівників до лінійних; опір здійсненню організаційних змін.

2.2. Аналіз та оцінка фінансово-економічного стану Приватного акціонерного товариства «НАУКОВО-ВИРОБНИЧИЙ ДІАГНОСТИЧНИЙ ЦЕНТР»

Як свідчить проведений аналіз, незважаючи на той факт, що за результатами аналізу, проведеного протягом 2015-2016 рр. ПрАТ «Науково-виробничий діагностичний центр» було одним із небагатьох підприємств, що мали позитивну динаміку розвитку у кризовий період. При цьому якщо порівнювати результати зазначеного підприємства, то можна зробити висновок, що ПрАТ «Науково-виробничий діагностичний центр» суттєво випереджає за обсягом надання послуг протягом 2015-2016 рр. ПрАТ «Науково-виробничий діагностичний центр» характеризувався наступними тенденціями та особливостями розвитку (табл. 2.1.):

1. Зменшення доходу (виручки) від реалізації продукції робіт послуг. Так, протягом 2015-2016 рр. дохід (виручка) від реалізації продукції (товарів, робіт, послуг) ПрАТ «Науково-виробничий діагностичний центр» зменшився на 20,5% (або на 166193 тис. грн.) – з 9 164,5 тис. грн. у 2015 році до 7 288,4 тис. грн. у 2016 році. Зменшення зазначеного показника було пов'язано із підвищенням цін на продукцію, що реалізується підприємством, і, як наслідок, зниженням конкурентоспроможності, а отже – зменшенням

обсягу виробництва та збуту продукції підприємства. Так, протягом зазначеного періоду собівартість реалізованої продукції зменшилася з 8570,9 тис. грн. у 2015 році до 6936,9 тис. грн. у 2016 році - на 19,1% . Зменшення собівартості, як свідчать результати дослідження, було пов'язано із зменшенням матеріальних витрат, відрахувань на соціальні заходи; амортизаційних відрахувань; інших операційних витрат.

2. Зменшення чистого доходу від реалізації продукції (товарів, робіт, послуг). Протягом 2015-2016 рр. чистий дохід від реалізації продукції ПрАТ «Науково-виробничий діагностичний центр» зменшився на 20,5%. Так, якщо у 2015 році зазначений показник становив 9 164,5 тис. грн., то у 2016 році – вже 7 288,4 тис. грн. Як засвідчує проведений аналіз, зменшення чистого доходу від реалізації продукції (товарів, робіт, послуг) було пов'язано із зменшенням обсягу самої виручки від реалізації продукції (товарів, робіт, послуг) на 20,5%, що у свою чергу було пов'язано як із зниженням конкурентоспроможності продукції підприємства і, як наслідок, зниженням рівня активності підприємства на внутрішньому.

3. Нарощування фінансового результату від операційної діяльності. Протягом 2015-2016 рр. фінансовий результат від операційної від'ємного значення діяльності збільшився з -268,1 тис. грн. у 2015 році до -26,1 тис. грн. у 2016 році. - майже на 9,7%. Досить суттєвим збільшенням від'ємного значення сальдо операційних доходів та витрат – у 10 разів.

4. Нарощування фінансового результату від звичайної діяльності до оподаткування. Протягом 2015-2016 рр. фінансовий результат від звичайної діяльності продукції ПрАТ «Науково-виробничий діагностичний центр» до оподаткування збільшився майже у 10 разів – якщо у 2015 році цей показник від'ємним, що дорівнював -268,1 тис. грн., то у 2016 році – від'ємний та дорівнює - -26,1 тис. грн. Таке зростання зазначеного показника було пов'язане як із зростанням фінансового результату від операційної діяльності, так і з суттєвим збільшенням значення позаопераційних доходів і, як результат, зменшенням від'ємного значення сальдо інших поза операційних доходів та витрат. Збільшення сальдо операційних доходів та

витрат було пов'язано із суттєвим збільшенням інших фінансових доходів та зменшенням інших витрат.

5. Збільшення чистого прибутку підприємства. Протягом 2015-2016 рр. величина чистого прибутку підприємства збільшилася на 4,4% – з -593,6 тис. грн. у 2015 році до -26,1 тис. грн. у 2016 році. При цьому слід зазначити, що збільшення прибутку знайшло відображення як у абсолютних, так і відносних показниках. Так, протягом зазначеного періоду спостерігалось не тільки нарощування абсолютного значення показника прибутку підприємства, як було зазначене вище, але й відносно – збільшилася питома вага прибутку у виручці від реалізації, що свідчить про збільшення норми прибутку та підвищення ефективності діяльності підприємства. Зростання чистого прибутку підприємство, як засвідчує проведений аналіз, було пов'язано із суттєвим збільшенням прибутку від звичайної діяльності.

6. Збільшення середньорічної вартості основних фондів. Так, протягом 2015-2016 років середньорічна вартість основних фондів збільшилась на 15,5% – з 1237,3 тис. грн. у 2015 році до 1428,9 тис. грн. у 2016 році. Як засвідчує проведений аналіз та звітність підприємства, збільшення величини середньорічної вартості основних фондів пов'язано із тим, що підприємство активно реалізує програму технічного переоснащення.

7. Зменшення фондівіддачі. Протягом 2015-2016 рр. фондівіддача ПрАТ «Науково-виробничий діагностичний центр» зменшилась з 7,4 грн. до 5,1 грн. на одну гривню основних засобів або майже на 31,1% , що було пов'язано із менш ефективним використанням основних засобів та тим, що підприємство активно реалізує програму технічного переоснащення і вчасно виводить із складу основних фондів морально та фізично зношені активи. Зазначені особливості розвитку підприємства позначилися не лише на фондівіддачі, але й на фондомісткості підприємства як величі оберненій фондівіддачі. Так, протягом 2015-2016 рр. показник фондомісткості збільшився з 0,135 до 0,196 грн. або на 42%, що свідчить про те, що протягом періоду, що аналізується, в середньому (за вартістю) на 42% збільшилась вартість основних фондів для випуску продукції вартістю в 1 гривню.

8.Збільшення величини власних оборотних засобів. Протягом 2015-2016 рр. середньорічна вартість власних оборотних засобів ПрАТ «Науково-виробничий діагностичний центр» збільшився з 6281,6 тис. грн. у 2015 році до 9171,7 тис. грн. у 2016 році або більше, ніж на 54%. Збільшення середньорічної вартості оборотних засобів було пов'язано із збільшенням дебіторської заборгованості (поточна дебіторська заборгованість підприємства за товари, роботи, послуги. Резерв сумнівних боргів відсутній. Дебіторської заборгованості, яку можна вважати безнадійним боргом, у підприємства немає.

Таблиця 2.1. - Основні показники господарської діяльності Приватного акціонерного товариства «Науково-виробничий діагностичний центр» у 2015-2017 рр., тис. грн.

	Найменування показника	2015	2016	Темп росту, у %
1	2	3	4	5
1	Дохід (виручка) від реалізації продукції (товарів, робіт, послуг)	9 164,5	7 288,4	79,5
2	Собівартість реалізованої продукції (товарів, робіт, послуг)	8 570,9	6 936,9	80,9
3	те ж у % до виручки від реалізації	93,5	95,2	101,8
4	Сальдо операційних доходів і витрат	-268,1	-26,1	9,7
5	те ж у % до виручки від реалізації	- 2,9	- 0,4	2,57
6	Фінансові результати від операційної діяльності	-268,1	-26,1	9,7
7	те ж у % до виручки від реалізації	- 2,9	- 0,4	2,57
8	Фінансові результати від звичайної діяльності до оподаткування	-268,1	-26,1	9,7
9	те ж у % до виручки від реалізації	- 2,93	- 0,36	2,6
10	Чистий прибуток	-593,6	-26,1	4,4
11	те ж у % до виручки від реалізації	-6,48	-0,36	6,12
12	Середньорічна вартість основних фондів	1 237,3	1 428,9	115,5
13	Фондовіддача	7,4	5,1	68,9
14	Фондомісткість	0,135	0,196	145,2
15	Середньорічна вартість активів підприємства	6 281,6	9 171,7	146,01
16	Оборотність активів підприємства, у днях обігу	246,8	453,0	206,27
17	Середньорічний розмір обігових коштів	5 044,3	7 742,8	153,5
18	оборотність оборотних засобів, у днях обігу	198,2	382,4	184,29

Продовження таблиці 2.1

1	2	3	4	5
19	Середньорічний розмір власних оборотних засобів	3 450,3	4 184,5	121,28
20	Оборотність товарних запасів, у днях обігу	1,7	23,4	21,71

Для надання більш детальної інформації про стан та особливості розвитку підприємства було проведено аналіз показників ліквідності, платоспроможності, ділової активності та рентабельності підприємства.

Так, проведений аналіз показників ліквідності, які надають інформацію про платоспроможність компанії за короткостроковими боргами, дозволив встановити, що (табл. 2.2):

Підприємство у цілому буде спроможним погасити поточні (короткострокові) зобов'язання тільки за рахунок оборотних активів та забезпечити порівняно високий рівень захищеності позикодавців у випадку ліквідації – протягом аналізованого періоду показник загальної ліквідності (покриття) становив в середньому 2,7 при нормативному значенні більше 1 – підприємство неспроможне погасити поточні (короткострокові) зобов'язання тільки за рахунок оборотних активів – для цього значення показника загальної ліквідності має бути на рівні 2. При цьому зменшення даного показника (зменшився на 1,08 пункти – з 2,876 на кінець 2015 року до 1,794 на кінець 2017 року) у період, що аналізується, є свідченням того, що керівництво підприємства не розуміє та не приймає до уваги потенційні загрози та не проводить активну роботу у напрямку підвищення платоспроможності підприємства.

Якщо у підприємства виникне потреба у короткі строки розрахуватися за своїми зобов'язаннями, то воно зможе погасити за рахунок власних найбільш ліквідних оборотних коштів в середньому лише 8,3% (норматив 20-50%) своїх поточних зобов'язань. Однак, протягом зазначеного періоду частка поточних зобов'язань, які зможе погасити підприємство за рахунок найбільш ліквідних оборотних коштів (коефіцієнт абсолютної ліквідності),

коефіцієнт залишився без змін – з 0% на кінець 2015 року та 0% на кінець 2017 року. Проте, як свідчать значення зазначених показників, частка поточних зобов'язань, які зможе погасити підприємство за рахунок своїх найбільш ліквідних активів, залишається критично малою. При цьому, якщо у підприємства виникнуть складнощі із реалізацією продукції, то воно не зможе погасити свої поточні зобов'язання, оскільки на кожну гривню поточної короткострокової заборгованості підприємства припадає в середньому 0,63 грн. оборотних засобів. Слід також зазначити, що протягом 2015-2016 рр. має місце тенденція до зменшення зазначеного показника. Так, якщо на кінець 2015 року коефіцієнт швидкої ліквідності становив 2,851, то на кінець 2017 року – вже 1,637, тобто зменшився майже на 0,3 пункти.

Таким чином, можна зробити висновок, що ПрАТ «Науково-виробничий діагностичний центр» протягом 2015-2016 рр. було ліквідним.

Таблиця 2.2 – Показники ліквідності Приватного акціонерного товариства «Науково-виробничий діагностичний центр» у 2015-2017 рр.

найменування показника	Станом на:			відхилення
	на 1.12.15	на 1.12.16	на 1.12.17	
1. Коефіцієнт швидкої ліквідності	2,851	3,402	1,637	-1,214
2. Коефіцієнт загальної ліквідності (покриття)	2,876	3,429	1,794	-1,082

Аналіз показників платоспроможності, які надають інформацію про спроможність підприємства відповідати по довгостроковим зобов'язанням без ліквідації довгострокових активів, ступінь захищеності підприємства від банкрутства, характеризують його фінансову стійкість, дозволив зробити наступні висновки (табл. 2.3):

ПрАТ «Науково-виробничий діагностичний центр» є досить залежним від зовнішніх запозичень (нормативне значення коефіцієнта автономії – більше 0,5), при цьому, протягом 2015-2016 рр. намітилася тенденція до збільшення рівня даної залежності. Так, протягом 2015-2016 рр. рівень незалежності підприємства від зовнішніх запозичень становив в середньому 67% та

поступово зменшувався – з 73% на кінець 2015 року до 52% на кінець 2017 року – у цілому за період, що аналізується рівень незалежності підприємства від зовнішніх запозичень зменшився на 21%, що було пов'язано із зниженням ефективності управління кредиторською заборгованістю підприємства. Таким чином, протягом 2015-2016 рр. фіксується поступове зменшення величина оборотного капіталу підприємства, яка є вільною від короткострокових (поточних) зобов'язань, тобто яка не використовується для погашення поточного боргу (показник чистого оборотного капіталу), що свідчить про зниження ліквідності підприємства та зниження його кредитоспроможності. Так, протягом 2015-2016 років чистий оборотний капітал підприємства збільшився на 1468,5 тис. грн. – з 2864,8 тис. грн. на кінець 2015 року до 4333,3 тис. грн. на кінець 2017 року, що було пов'язано із збільшенням оборотних активів підприємства.

Поступово збільшується фінансова стійкість підприємства - збільшується величина власних оборотних засобів (ВОЗ) підприємства, що пов'язано із зростанням величини прибутку та свідчить про відсутність у підприємства можливості розширити свою діяльність та реінвестувати більшу частку свого прибутку на оновлення основних виробничих фондів. Так, протягом 2015-2016 років ВОЗ підприємства збільшився з 2864,8 тис. грн. на кінець 2015 року до 4333,3 тис. грн. на кінець 2017 року. Як наслідок, спостерігалось зниження коефіцієнту забезпеченості власними оборотними засобами. Так, протягом зазначеного періоду коефіцієнт забезпеченості власними оборотними засобами підприємства становив в середньому 56,9 (знаходився на рівні оптимального значення) та постійно зменшувався - з 74,6 до 5,04 або на -69,56 пунктів, що цілком суперечить нормативній тенденції зміни даного показника.

На фоні зазначених особливостей розвитку спостерігається зменшення частки ВОЗ, яка виступала у якості джерела фінансування поточної діяльності, тобто вкладеної у оборотні засоби – зменшувалося значення коефіцієнту маневреності, що є досить негативною тенденцією. Так, протягом періоду, що

аналізується, коефіцієнт маневреності власного капіталу збільшився з 0,71 на кінець 2015 року до 0,74 на кінець 2017 року або на 0,03 пункти.

Таким чином, протягом 2015-2016 рр. ПрАТ «Науково-виробничий діагностичний центр» не вдалося наростити свій потенціал фінансової стійкості та забезпечити свою відносну платоспроможність.

Таблиця 2.3 – Показники платоспроможності ПрАТ «Науково-виробничий діагностичний центр» у 2015-2017 рр.

найменування показника	на 1.12.15	на 1.12.16	на 1.12.17	відхилення
коефіцієнт платоспроможності (незалежності)	0,73	0,76	0,52	-0,21
коефіцієнт покриття зобов'язань власним капіталом	0,38	0,31	0,93	0,55
Чистий оборотний (робочий) капітал, тис.грн.	2864,8	4035,7	4333,3	1468,5
11.Власні оборотні засоби Собственные оборотные средства (ВОЗ)	2864,8	4035,7	4333,3	1468,5
коефіцієнт маневреності власного капіталу	0,71	0,76	0,74	0,03
Показник забезпеченості власними оборотними засобами для формування запасів та затрат	2826,4	3991,4	3474,0	122,9
коефіцієнт забезпеченості запасів, товарів та затрат	74,60	91,10	5,04	-69,56
коефіцієнт забезпеченості власними оборотними засобами	0,65	0,71	0,44	-0,21

Ураховуючи, що ефективність управління підприємством визначається темпами прискорення обертання ресурсів, для надання більш детального аналізу стану фінансово-господарської діяльності підприємства, було проведено аналіз його ділової активності. У результаті проведеного аналізу було встановлено, що протягом 2015-2016 рр. ПрАТ «Науково-виробничий діагностичний центр» значно знизило ефективність своєї основної діяльності, оскільки фіксувалося:

Уповільнення оборотності активів підприємства. Так, протягом зазначеного періоду коефіцієнт оборотності активів підприємства постійно зменшувався та, як результат, зменшився на 0,664 пунктів, що свідчить про зниження ефективності використання підприємством усіх наявних ресурсів, незалежно від джерел їх залучення.

Уповільнення оборотності оборотних засобів підприємства. Так, протягом періоду, що аналізується, коефіцієнт оборотності оборотних засобів зменшився із 1,817 у 2015 році до 0,941 у 2016 році або на 0,875 пунктів, що свідчить про зниження ефективності використання оборотних засобів.

Уповільнення строку погашення дебіторської заборгованості. Так, протягом зазначеного періоду строк погашення дебіторської заборгованості збільшився з 34 днів у 2015 році до 35 днів у 2016 році, тобто майже на 1,5 дні, що свідчить про зниження ефективності управління дебіторською заборгованістю підприємства.

Таблиця 2.4. – Показники оборотності (ділової активності) ПрАТ «Науково-виробничий діагностичний центр» у 2015-2017 рр.

№	найменування показника	2015 Р.	2016 р.	відхилення
1	Коефіцієнт оборотності власного капіталу	1,955	1,298	-0,657
2	Коефіцієнт оборотності активів підприємства	1,459	0,795	-0,664
3	Коефіцієнт оборотності оборотних засобів	1,817	0,941	-0,875
4	Оборотність оборотних засобів, у днях обігу	198,15	382,44	184,29
5	Строк погашення дебіторської заборгованості, у днях обігу	190,66	350,28	159,63
6	Строк погашення кредиторської заборгованості, у днях обігу	62,62	175,76	113,14
8	оборотність товарно-матеріальних цінностей, у днях обігу	1,74	23,45	21,71

Уповільнення строку погашення кредиторської заборгованості. Протягом періоду, що аналізується, строк погашення кредиторської заборгованості підприємства уповільнився на майже на 23 дні – з 56 днів у 2015 році до 79 днів у 2016 році, що було пов'язано із зниженням

ефективності функціонування підприємства в цілому та зниженням ефективності управління кредиторською заборгованістю підприємства зокрема.

Уповільнення оборотності товарно-матеріальних цінностей. За 2015-2016 рр. період оборотності товарно-матеріальних цінностей збільшився на 5 днів – відбулося уповільнення обороту з 26 днів у 2015 році до 31 дня у 2016 році.

Негативні тенденції, які мали місце у розвитку підприємства та знайшли відображення у показниках ліквідності, платоспроможності та ділової активності логічно знайшли відображення і у показниках рентабельності. Так, протягом 2015-2016 рр. ПрАТ «Науково-виробничий діагностичний центр» було нерентабельним тобто не мало здатність створювати прибуток у процесі своєї діяльності, однак характеризувалося:

Підвищенням ефективності використання активів підприємства. Так, протягом 2015-2016 рр. намітилася тенденція до підвищення ефективності використання активів підприємства – якщо у 2015 році підприємство було збитковим, то у 2016 році – підприємство отримало доход, при цьому показник – коефіцієнт рентабельності активів залишився від'ємного значення та досяг значення $-0,0028$, що свідчить про те, що кожен гривню активів підприємства припадало в середньому $-0,05$ грн. віддачі – досить низький показник.

Підвищенням ефективності виробництва та збуту продукції. Так, протягом періоду, що аналізується, коефіцієнт віддачі продукції становив в середньому 0 , що свідчить про те, що на кожен гривню, витрачену на виробництво та збут продукції, підприємство отримувало 0 грн. прибутку, та залишився без змін – з 0 у 2015 році до 0 у 2016 році.

Підвищенням ефективності діяльності підприємства в цілому. Так, протягом 2015-2016 рр. коефіцієнт рентабельності діяльності підприємства набув додатного значення та становив у $0,02$. У цілому за період, що

аналізується, коефіцієнт рентабельності діяльності підприємства збільшився на 0,0612 пунктів – з -0,065 у 2015 році до -0,004 у 2016 році.

Усе зазначене вище дозволяє зробити висновок, що незважаючи на певні позитивні зрушення, що мали місце на підприємстві, його показники рентабельності мають критично низькі значення, а отже – підприємство є нерентабельним.

Таблиця 2.5. – Показники рентабельності ПрАТ «Науково-виробничий діагностичний центр» у 2015-2017 рр.

найменування показника	2015	2016	відхилення
Коефіцієнт рентабельності активів	-0,0945	-0,0028	0,0917
Коефіцієнт віддачі оборотних засобів	-0,1177	-0,0034	0,1143
Коефіцієнт віддачі робочого капіталу	-0,172	-0,006	0,1658
Коефіцієнт віддачі власного капіталу	-0,127	-0,005	0,1220
Коефіцієнт рентабельності діяльності	-0,065	-0,004	0,0612
Коефіцієнт віддачі продукції	-0,00	0,00	0,00

Таким чином, протягом 2015-2016 рр. ПрАТ «Науково-виробничий діагностичний центр» характеризувалося низьким рівнем ефективності, що знайшло відображення у показниках ліквідності, платоспроможності, рентабельності та ділової активності підприємства – підприємства є ліквідним, нерентабельним, неплатоспроможним та характеризується зниженням рівня ділової активності.

2.3. Аналіз та оцінка рівня та факторів конкурентоспроможності Приватного акціонерного товариства «НАУКОВО-ВИРОБНИЧИЙ ДІАГНОСТИЧНИЙ ЦЕНТР»

Для оцінки конкурентоспроможності ПрАТ «Науково-виробничий діагностичний центр» буде використано:

1. Гіпотетичне підприємство, що характеризується найкращими або нормативними параметрами показників, що будуть використані для аналізу.

2. Для аналізу рівня конкурентоспроможності доцільно використати наступний набір показників: коефіцієнт загальної ліквідності, коефіцієнт платоспроможності (незалежності), коефіцієнт оборотності оборотних активів підприємства (у днях обігу), коефіцієнт рентабельності діяльності, показники, що відображають особливості зміни представлених вище показників.

Вибір саме зазначених вище показників обумовлений наступними факторами: дані показники є розрахунковими; методика їх розрахунку уніфікована; дані показники розраховуються та використовуються великою кількістю підприємств; дані показники, незважаючи на їх кількість, максимально повно відображають результати функціонування підприємства.

Для реалізації методичного підходу та оцінки конкурентоспроможності ПрАТ «Науково-виробничий діагностичний центр» сформуємо матрицю вихідних даних (табл).

Таблиця 2.6 – Матриця вихідних даних для оцінки конкурентоспроможності ПрАТ «Науково-виробничий діагностичний центр»

Показники	ПрАТ «Науково-виробничий діагностичний центр»			Нормативне значення	Гіпотетичне підприємство		
	2015 р.	2016 р.	2016/2015		2015 р.	2016 р.	Δ
1. Коефіцієнт загальної ліквідності (покриття)	2,876	3,429	1,19	1-3, Збільшення	2,5	3	1,2
2. Коефіцієнт платоспроможності (незалежності)	0,73	0,76	1,04	>0,5	0,8	1	1,25
3. Оборотність оборотних засобів, у днях обігу	198,15	382,44	1,93	зменшення	50	30	0,6
4. Коефіцієнт рентабельності діяльності	-0,065	-0,004	0,0615	>0 збільшення	0,2	0,3	1,5

На основі експрес-аналізу встановлено, що у 2015 році гіпотетичне підприємство характеризувалося кращими, ніж підприємство, що аналізується, показниками рентабельності та платоспроможності (рис.).

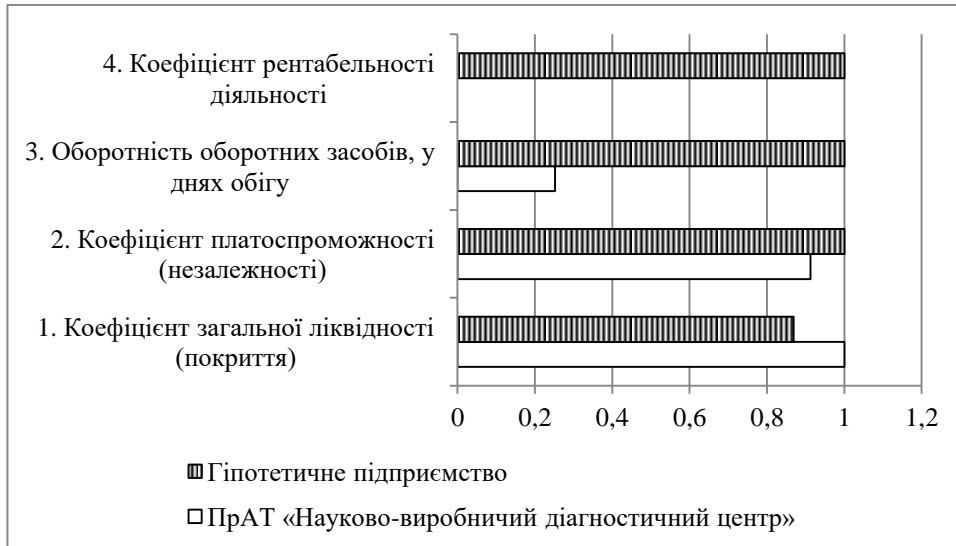


Рисунок 2.1 – Порівняння показників діяльності ПрАТ «Науково-виробничий діагностичний центр» та гіпотетичного підприємства у 2015 році.

У 2016 році ситуація суттєво не змінилася (рис.).

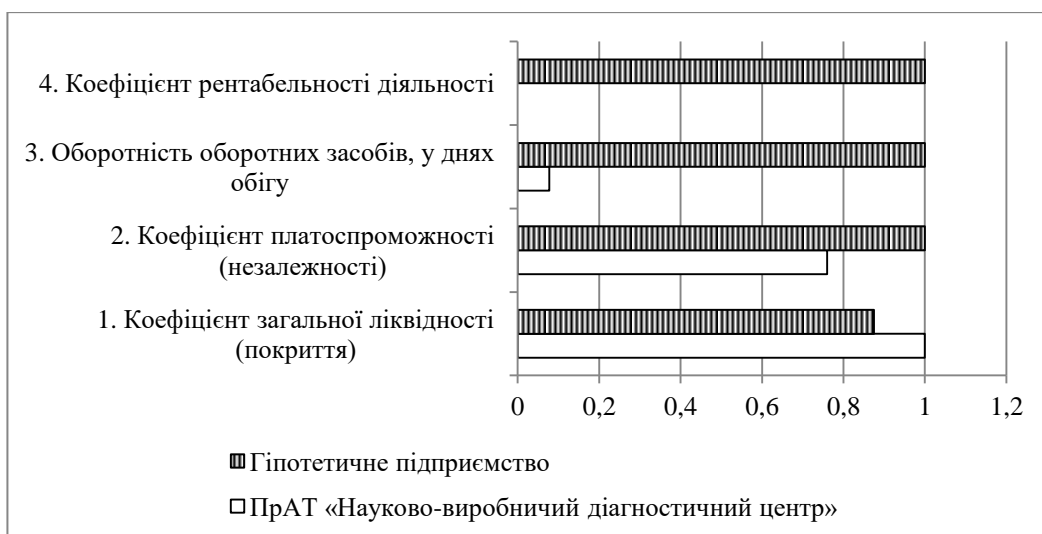


Рисунок 2.2 – Порівняння показників діяльності ПрАТ «Науково-виробничий діагностичний центр» та гіпотетичного підприємства у 2016 році.

Відповідно до визначено алгоритму для розрахунку матриці стандартизованих коефіцієнтів необхідно визначитися із правилом розрахунку стандартизованого коефіцієнту для кожного показника (у нас їх 12: 4 основних (2 роки) та 4 показники зміни основних показників у часі). Для вірного визначення правила розрахунку стандартизованого коефіцієнту доцільно звертати увагу на нормативне значення (табл.)

Таблиця 2.7 – Перелік правил, що застосовуються для розрахунку стандартизованих коефіцієнтів

Показники	Значення по роках	2016/2015
1. Коефіцієнт загальної ліквідності (покриття)	max	max
2. Коефіцієнт платоспроможності (незалежності)	max	max
3. Оборотноість оборотних засобів, у днях обігу	min	min
4. Коефіцієнт рентабельності діяльності	max	max

На основі визначених правил розраховано стандартизовані коефіцієнти.

1. Стандартизовані коефіцієнти параметра «Коефіцієнт загальної ліквідності (покриття)»:

$$\text{ПрАТ «Науково-виробничий діагностичний центр»}_{2015} = 2,876 / 2,876 = 1$$

$$\text{ПрАТ «Науково-виробничий діагностичний центр»}_{2016} = 3,429 / 3,429 = 1$$

$$\text{Гіпотетичне підприємство}_{2015} = 2,5 / 2,876 = 0,869$$

$$\text{Гіпотетичне підприємство}_{2016} = 3 / 3,429 = 0,875$$

2. Стандартизовані коефіцієнти параметра «Коефіцієнт платоспроможності (незалежності)»:

$$\text{ПрАТ «Науково-виробничий діагностичний центр»}_{2015} = 0,73 / 0,8 = 0,913$$

$$\text{ПрАТ «Науково-виробничий діагностичний центр»}_{2016} = 0,76 / 1 = 0,76$$

$$\text{Гіпотетичне підприємство}_{2015} = 0,73 / 0,73 = 1$$

$$\text{Гіпотетичне підприємство}_{2016} = 0,76 / 0,76 = 1$$

3. Стандартизовані коефіцієнти параметра «Оборотність оборотних засобів, у днях обігу»:

$$\text{ПрАТ «Науково-виробничий діагностичний центр»}_{2015} = 50 / 198 = 0,252$$

ПрАТ «Науково-виробничий діагностичний центр» $_{2016} = 30 / 382 = 0,078$

Гіпотетичне підприємство $_{2015} = 50 / 50 = 1$

Гіпотетичне підприємство $_{2016} = 30 / 30 = 1$

4. Стандартизовані коефіцієнти параметра «Коефіцієнт рентабельності діяльності»

Беручи до уваги від'ємне значення даної групи показників для ПрАТ «Науково-виробничий діагностичний центр», стандартизований коефіцієнт за даним параметром зазначеного підприємства становить 0, гіпотетичне підприємство автоматично отримало оцінку 1.

5. Стандартизовані коефіцієнти параметра «2016/2015»:

5.1. Коефіцієнт загальної ліквідності (покриття):

ПрАТ «Науково-виробничий діагностичний центр» $= 1,19 / 1,2 = 0,992$

Гіпотетичне підприємство $= 1,2 / 1,2 = 1$

5.2. Коефіцієнт платоспроможності (незалежності)

ПрАТ «Науково-виробничий діагностичний центр» $= 1,04 / 1,25 = 0,832$

Гіпотетичне підприємство $= 1,25 / 1,25 = 1$

5.3. Оборотність оборотних засобів, у днях обігу

ПрАТ «Науково-виробничий діагностичний центр» $= 0,6 / 1,93 = 0,311$

Гіпотетичне підприємство $= 0,6 / 0,6 = 1$

5.4. Коефіцієнт рентабельності діяльності

ПрАТ «Науково-виробничий діагностичний центр» $= 0,0615 / 1,5 = 0,041$

Гіпотетичне підприємство $= 1,5 / 1,5 = 1$

Матриця стандартизованих коефіцієнтів представлена у таблиці 2.8.

На основі отриманих стандартизованих коефіцієнтів проведемо розрахунок інтегральних показників конкурентоспроможності, що відповідно до методики, що застосовується, розраховуються як сума стандартизованих коефіцієнтів підприємств (1 - ПрАТ «Науково-виробничий діагностичний центр», 2 - Гіпотетичне підприємство) за певний рік.

$$I_{12015} = 1 + 0,913 + 0,252 + 0 = 2,165$$

$$I_{12016} = 1 + 0,760 + 0,078 + 0 = 1,838$$

$$I_{2015}=0,869+1+1+1=3,869$$

$$I_{2016}=0,875+1+1+1=3,875 \text{ (табл 2.9).}$$

Таблиця 2.8 – Матриця стандартизованих коефіцієнтів

Показники	ПрАТ «Науково-виробничий діагностичний центр»			Гіпотетичне підприємство		
	2015 р.	2016 р.	2016/2015	2015 р.	2016 р.	Δ
1. Коефіцієнт загальної ліквідності (покриття)	1,000	1,000	0,992	0,869	0,875	1,000
2. Коефіцієнт платоспроможності (незалежності)	0,913	0,760	0,832	1,000	1,000	1,25
3. Оборотність оборотних засобів, у днях обігу	0,252	0,078	0,311	1,000	1,000	1,000
4. Коефіцієнт рентабельності діяльності	0,000	0,000	0,041	1,000	1,000	1,000

Як видно із значень інтегрального індексу конкурентоспроможності ПрАТ «Науково-виробничий діагностичний центр» та гіпотетичного підприємства, діяльність першого була більш успішною у 2015 році, ніж у 2016 році.

Таблиця 2.9 – Інтегральні показники конкурентоспроможності підприємств

Показники	ПрАТ «Науково-виробничий діагностичний центр»			I ₁	місце	Гіпотетичне підприємство			I ₂	Місце
	2015 р.	2016 р.	2016/2015			2015 р.	2016 р.	2016/2015		
1	2	3	4	5	6	7	8	9	10	11
1. Коефіцієнт загальної ліквідності (покриття)	1	1	0,992	2,992	1	0,869	0,875	1	2,744	2
2. Коефіцієнт платоспроможності (незалежності)	0,913	0,760	0,832	2,505	1	1	1	1,25/1,25	2	2

1	2	3	4	5	6	7	8	9	10	11
3. Оборотність оборотних засобів, у днях обігу	0,25 2	0,07 8	0,311	0,641	2	1	1	1	3	1
4. Коефіцієнт рентабельності діяльності	0	0	0,041	0,041	2	1	1	1	3	1
Усього	2,16 5	1,83 8	2,176	6,179	2	3,86 9	3,87 5	3	10,74 4	1
Місце	2	2	2	2		1	1	1	1	

Як свідчать проведені розрахунки у 2015-2016 рр. гіпотетичне підприємство було більш конкурентоспроможне, ніж ПрАТ «Науково-виробничий діагностичний центр» ($10,744 > 6,179$), що пов'язане із кращими показниками оборотності гіпотетичного підприємства ($3 > 0,641$) та рентабельності діяльності ($3 > 0,041$), у той же час, ПрАТ «Науково-виробничий діагностичний центр» характеризувалося більш високим рівнем ліквідності ($2,992 > 2,744$) та платоспроможності ($2,505 > 2$), ніж гіпотетичне підприємство. Зазначений розподіл сил мав місце як у 2015 році, так і у 2016 році. Таким чином, на сьогоднішній день ПрАТ «Науково-виробничий діагностичний центр» є значно менш конкурентоспроможним, ніж гіпотетичне підприємство (на 4,565 пункти). Для підвищення конкурентоспроможності ПрАТ «Науково-виробничий діагностичний центр» необхідно реалізувати, перш за все, комплекс заходів, спрямованих на підвищення його рентабельності діяльності, покращення показників оборотності оборотних запасів, забезпечити підтримання показників ліквідності та платоспроможності на рівні, що склався.

Висновок до розділу 2

1. ПрАТ Науково-виробничий діагностичний центр – підприємство, що сприяє впровадженню нових технологій та методик технічної діагностики та не рушійного контролю на підприємствах України.

2. Протягом 2015-2016 рр. ПрАТ «Науково-виробничий діагностичний центр» характеризувалося низьким рівнем ефективності, що знайшло відображення у показниках ліквідності, платоспроможності, рентабельності та ділової активності підприємства – підприємства є ліквідним, нерентабельним, неплатоспроможним та характеризується зниженням рівня ділової активності.

3. У 2015-2016 рр. гіпотетичне підприємство було більш конкурентоспроможне, ніж ПрАТ «Науково-виробничий діагностичний центр» ($10,744 > 6,179$), що пов'язане із кращими показниками оборотності гіпотетичного підприємства ($3 > 0,641$) та рентабельності діяльності ($3 > 0,041$), у той же час, ПрАТ «Науково-виробничий діагностичний центр» характеризувалося більш високим рівнем ліквідності ($2,992 > 2,744$) та платоспроможності ($2,505 > 2$), ніж гіпотетичне підприємство. Зазначений розподіл сил мав місце як у 2015 році, так і у 2016 році.

РОЗДІЛ 3. СТРАТЕГІЧНІ НАПРЯМИ ПІДВИЩЕННЯ КОНКУРЕНТОСПРОМОЖНОСТІ ПРАТ «НАУКОВО-ВИРОБНИЧИЙ ДІАГНОСТИЧНИЙ ЦЕНТР» В КОНТЕКСТІ ЗАБЕЗПЕЧЕННЯ СТАЛОГО СОЦІАЛЬНО-ЕКОНОМІЧНОГО РОЗВИТКУ ДНІПРОПЕТРОВСЬКОЇ ОБЛАСТІ

3.1. Стратегія підвищення конкурентоспроможності ПрАТ «Науково-виробничий діагностичний центр»

Досягнення будь-яких довгострокових цілей має бути підкріплене продуманою стратегією дій. Це надзвичайно важливо для підвищення конкурентоспроможності підприємства.

Як зазначалося раніше для оцінки конкурентоспроможності було обрано наступні показники - коефіцієнт загальної ліквідності (покриття), коефіцієнт платоспроможності (незалежності), оборотність оборотних засобів, коефіцієнт рентабельності діяльності. Динаміку та безпосередньо оцінку даних показників було проаналізовано у попередньому розділі. Та для формування повної картини щодо можливостей підвищення конкурентоспроможності ретроспективного та оперативного аналізу недостатньо. Важливо визначити тенденції або перспективи динаміки показників конкурентоспроможності задля розробки ефективної стратегії щодо покращення ситуації.

Тому було здійснено прогнозний аналіз показників оцінки конкурентоспроможності ПрАТ «Науково-виробничий діагностичний центр» на 2018 рік. Його представлено у таблиці 3.1.

Відповідно до розрахунків, у 2017 році будуть спостерігатися скорочення (погіршення) всіх показників конкурентоспроможності ПрАТ «Науково-виробничий діагностичний центр».

Таблиця 3.1– Прогнозний аналіз показників оцінки конкурентоспроможності ПрАТ «Науково-виробничий діагностичний центр» на 2018 рік

Показник	Роки			Середнє значення за рік	Темпи росту, %		Середній темп росту, %	Прогноз на 2018 рік
	2015	2016	2017		2016/2015	2017/2016		
2. Коефіцієнт платоспроможності (незалежності)	0,73	0,76	1,04	0,8	104,1	136,8	119,4	0,89
3. Оборотність оборотних засобів, у днях обігу	198,15	382,44	1,93	194,2	193,0	0,5	9,9	0,19
4. Коефіцієнт рентабельності діяльності	-0,065	-0,004	0,0615	0,003	6,2	-1537,5	-	-

При здійсненні розрахунку на плановий 2018 рік прогноз носив обережний характер, а саме орієнтація у прогнозі робилася на мінімальний показник серед значення за рік і середнього значення за рік. Тому слід вважати, що прогноз носить песимістичний характер. Крім того коефіцієнт рентабельності протягом аналізованого періоду змінювався настільки нерівномірно, що зробити прогноз його значення на плановий рік неможливо. Тому при аналізі результатів розрахунків, представлених у таблиці 3.1, оптимально орієнтуватися на три перших показники.

Аналізуючи отримані результати по перспективам динаміки коефіцієнту загальної ліквідності (покриття) його значення буде зменшуватися приблизно до 0,765. Графічно попередня і майбутня динаміка цього показана показана на рисунку 3.1.

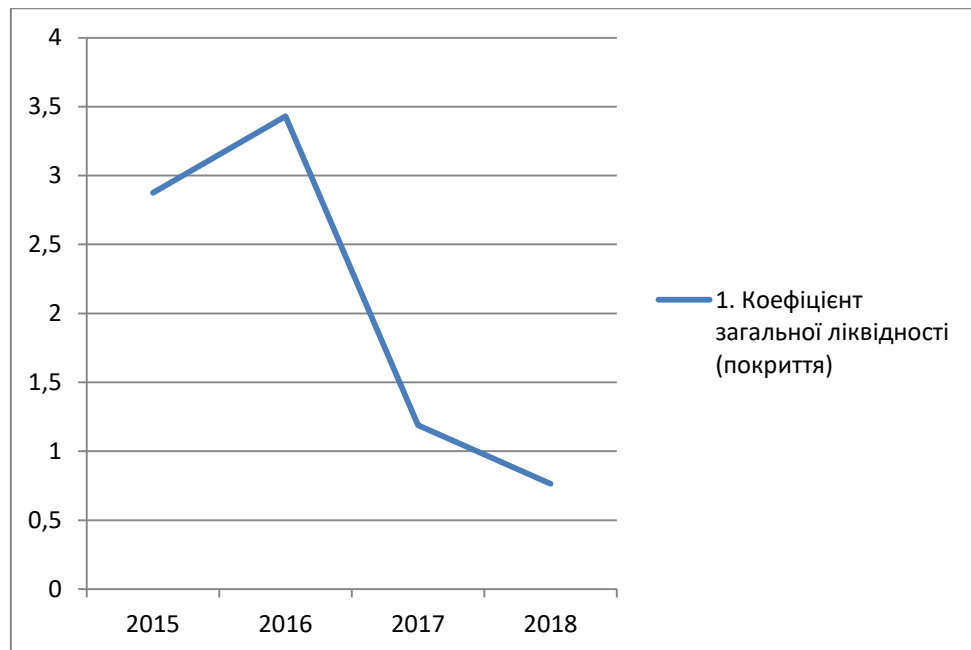


Рисунок 3.1. Динаміка коефіцієнту загальної ліквідності (покриття) з перспективою на 2018 рік

За перспективам динаміки коефіцієнту загальної ліквідності (покриття) його значення буде зменшуватися приблизно до 0,8. Графічно попередня і майбутня динаміка цього показника показана на рисунку 3.2.

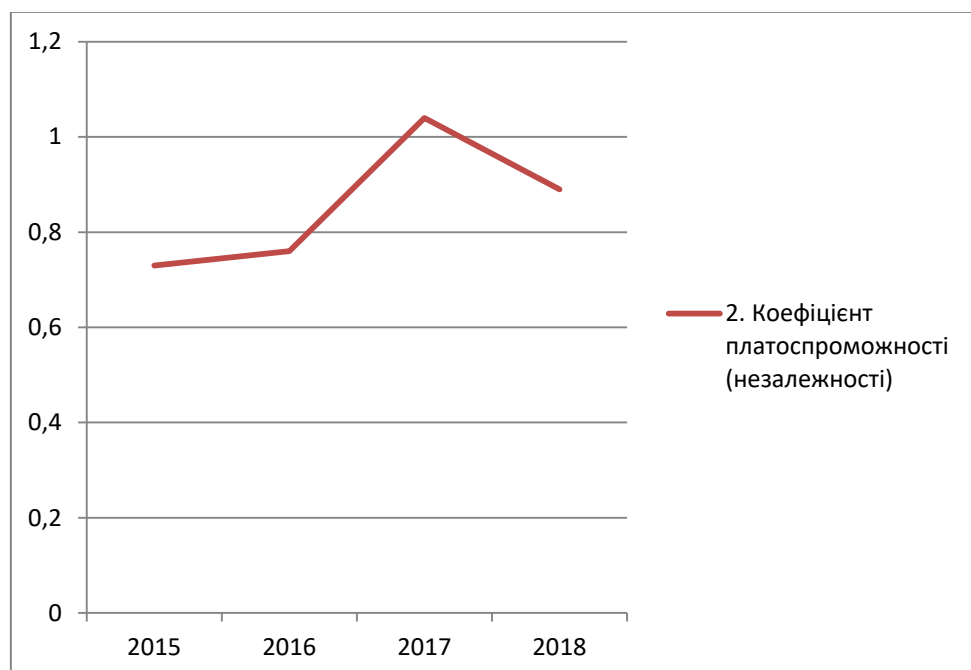


Рисунок 3.2. Динаміка коефіцієнту платоспроможності (незалежності) з перспективою на 2018 рік

Перспектива динаміки оборотності оборотних засобів вказує серйозне зменшення цього показника приблизно до 0,19. Графічно попередня і майбутня динаміка цього показника показана на рисунку 3.3.

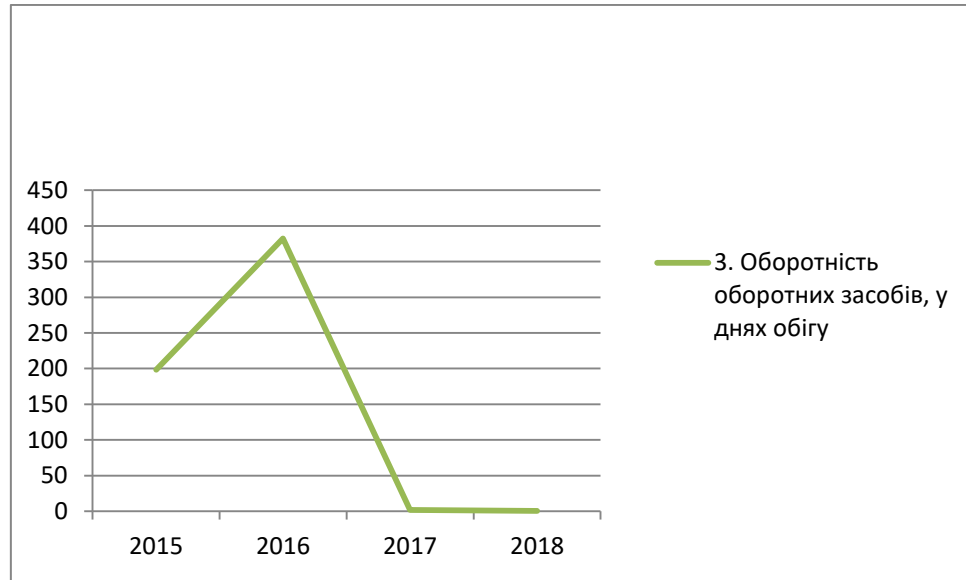


Рисунок 3.3. Динаміка оборотності оборотних засобів з перспективою на 2018 рік

Проведений аналіз вказує на продовження спаду основних показників оцінки конкурентоспроможності. Така тенденція вимагає формування ефективної стратегії зростання конкурентоспроможності ПрАТ «Науково-виробничий діагностичний центр» на подальші роки.

В рамках формування стратегії підвищення конкурентоспроможності підприємства необхідно здійснити «перехід від використання порівняльних переваг, укладених за допомогою низьких витрат на робочу силу і природні ресурси, до конкурентних переваг, що базуються на розвиненому інноваційному середовищі, нових організаційно-інституційних формах, унікальних товарах і технологіях» [42]

Слід зазначити, що «сучасний вітчизняний внутрішній ринок має специфічні особливості, пов'язані з нерозвиненістю і „завуальованістю” товарно-грошових відносин. Також з плином часу, чинники, що раніше визначали високу конкурентоспроможність підприємства, перетворюються

на свою протилежність і починають чинити негативний вплив на конкурентні позиції, що передбачає зміни в акцентах використовуваних механізмів та інструментів підвищення конкурентоспроможності, які закладаються у фундамент стратегій. При цьому вибрана стратегія підвищення конкурентоспроможності не може бути базовою на протязі тривалого часу, тому що ситуація на конкурентному полі, що представляє собою царину вип'ячення економічних інтересів суб'єктів ринку, постійно змінюється. Причина труднощів утримання лідерства криється в тому, що будь якому підприємству важко і неприємно змінювати існуючу стратегію.» [42]

Для розробки стратегії підвищення конкурентоспроможності ПрАТ «Науково-виробничий діагностичний центр» можна обрати один з «багатьох можливих стратегічних напрямів: зниження ціни виробів і послуг; проведення рекламних акцій, оновлення та диференціація асортименту, підвищення якості продукції» [42].

Стратегію підвищення конкурентоспроможності ПрАТ «Науково-виробничий діагностичний центр» можна представити у вигляді рисунку 3.4.

У реалізації даної стратегії мають приймати участь усі департаменти, що функціонують на підприємстві.

Кожен з них має відповідати за свій напрямок діяльності, доповнювати інші і регулюватися і контролюватися Генеральним директором ПрАТ «Науково-виробничий діагностичний центр».

Важливо також підтримувати інноваційність розвитку підприємства, якf має відбуватися не лише на рівні виробництва продукції, але й на рівні менеджменту. На рисунку 3.5. представлено як інноваційність впливає на конкурентоспроможність системи і підприємства зокрема.

Як вказує Позняк С. В. «Інноваційність спирається на процес удосконалення, відкриття нового, тобто на ефективне засвоєння та впровадження нововведень, спрямованих на оновлення технологій, техніки, організації виробництва та розроблення нової продукції, так і на проведення соціальних інновацій, спрямованих на ефективну зміну поведінки персоналу

з метою отримання запланованих результатів. Саме поєднання всіх складових дозволяє системі не тільки вижити в умовах загострення конкуренції, але й досягти необхідного рівня конкурентоспроможності» [43].

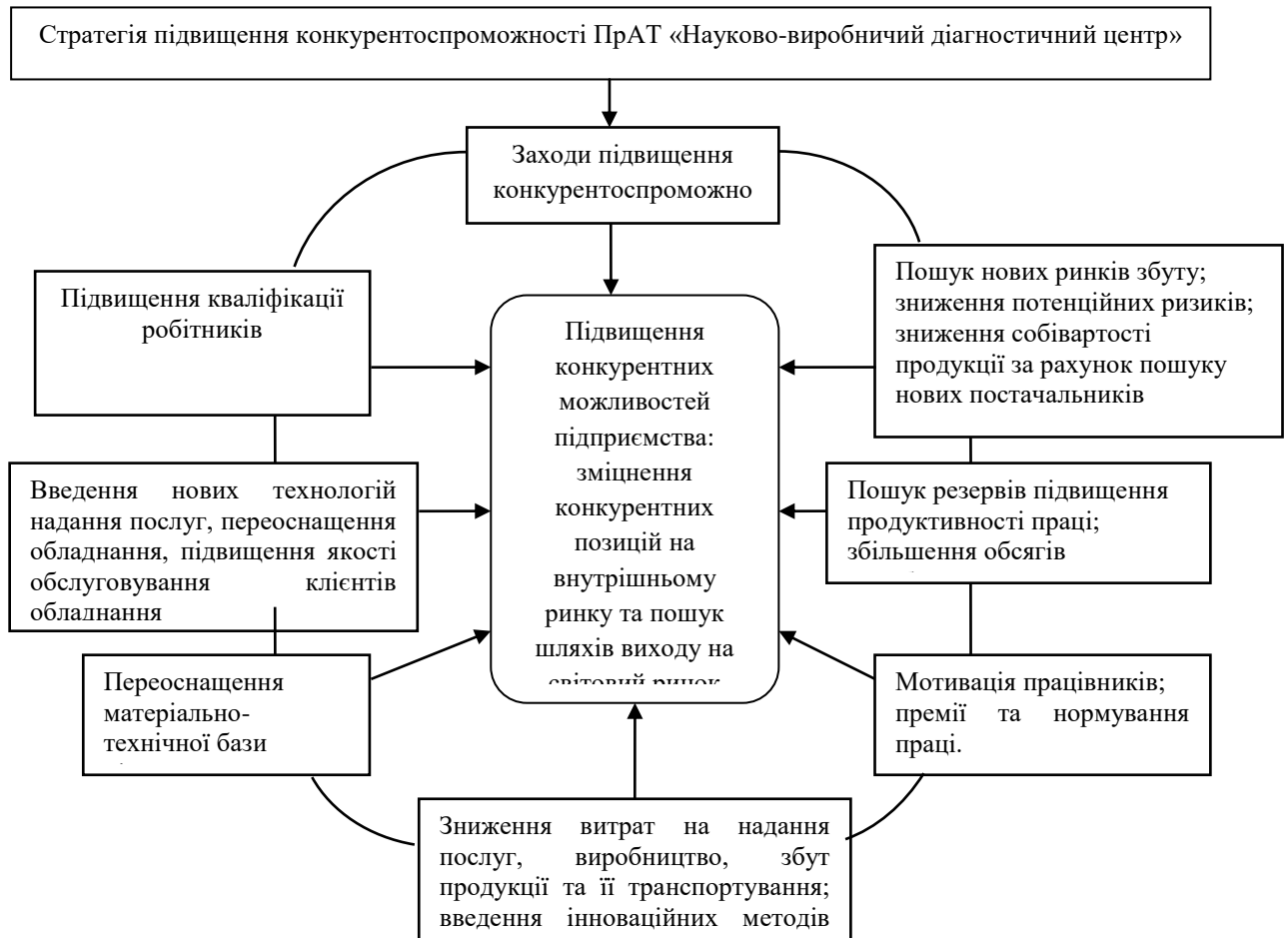


Рисунок 3.4. Стратегія підвищення конкурентоспроможності ПрАТ «Науково-виробничий діагностичний центр»

Така точка зору підтверджується й тим, що у побудові стратегії підвищення конкурентоспроможності проявляються дві групи чинників - ринкові та інституційні. Серед ринкових чинників, які впливають на стратегічний розвиток підприємств виділяють «внутрішній потенціал підприємства, запити споживачів, тиск постачальників сировини і матеріалів; інституційних: поведінка власників, дії банків-кредиторів; економічна політика уряду, стан конкуренції на цільовому ринку. До впливу ринкових

чинників, які було обстежено, виробники пристосувалися і можуть знайти стратегічні альтернативи розвитку в умовах зміни конкурентного середовища. Більшість чинників інституційного напрямку, крім поведінки власників, скоріше перешкоджають розвитку підприємств, ніж сприяють йому і викликають необхідність змінювати або коригувати стратегію» [42].

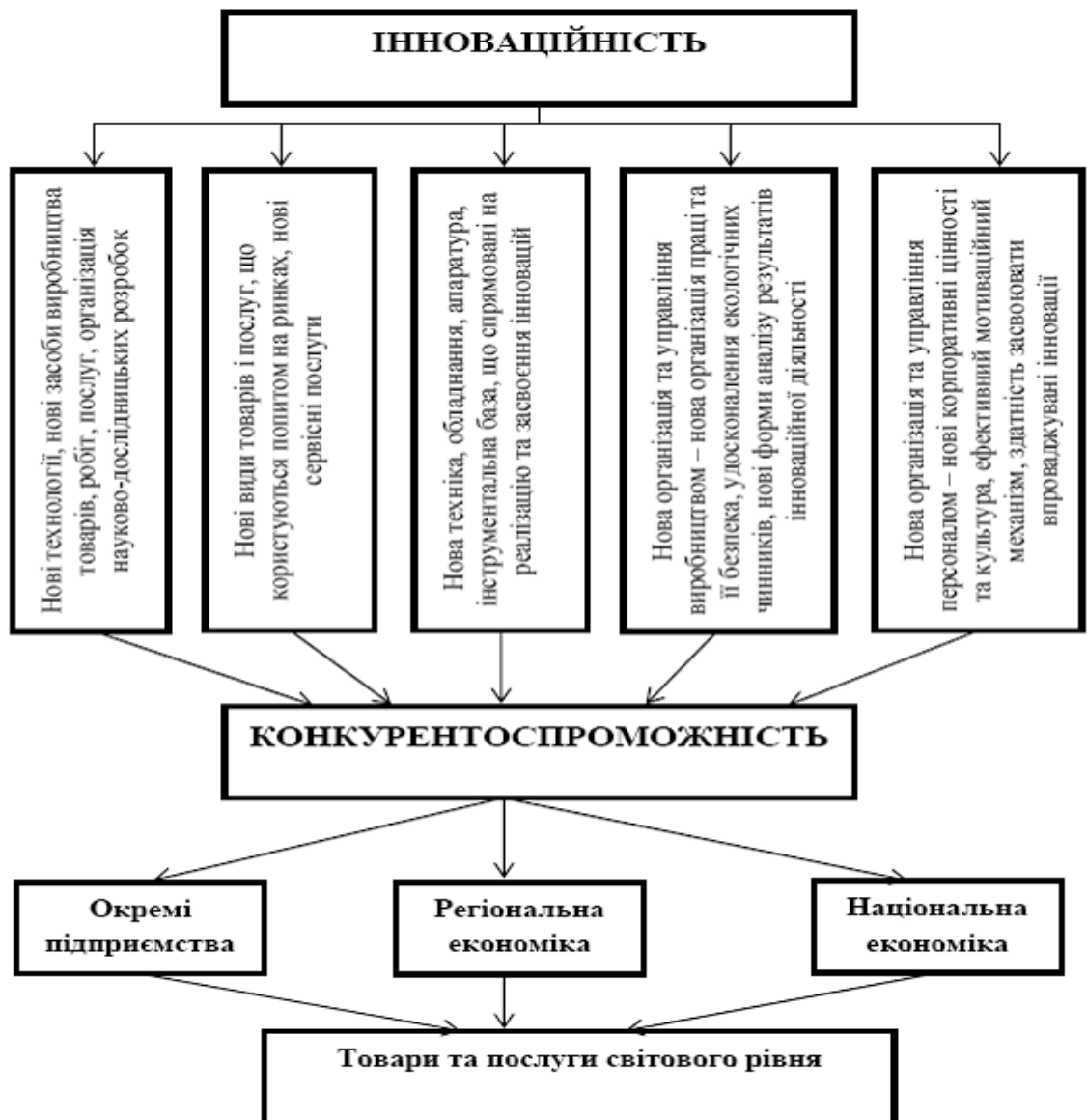


Рисунок 3.5. Вплив інноваційності на формування конкурентоспроможності системи [44]

Отже, стратегія підвищення конкурентоспроможності ПрАТ «Науково-виробничий діагностичний центр» має будуватися на інноваційності,

реалізації своїх функцій його структурними підрозділами і ринкових та інституційних чинниках розвитку підприємства. Оскільки сучасна економічна ситуація досить нестабільна, стратегія має періодично переглядатися.

3.2. Напрями підвищення ефективності фінансово-економічного стану ПрАТ «Науково-виробничий діагностичний центр»

В процесі формування та підвищення конкурентоспроможності підприємств важливого значення набуває вирішення внутрішніх проблем, що періодично гальмують цей процес. А саме проблеми, пов'язані із фінансово-економічною діяльністю підприємства.

За результатами аналізу фінансово-економічного стану ПрАТ «Науково-виробничий діагностичний центр», що був проведений у другому розділі, виявилися негативні тенденції.

Перевіримо ці тенденції на основі прогностного аналізу фінансово-економічного стану Приватного акціонерного товариства «НАУКОВО-ВИРОБНИЧИЙ ДІАГНОСТИЧНИЙ ЦЕНТР», результати якого представлені у таблиці 3.2.

Таблиця 3.2. Прогнозний аналіз фінансово-економічного стану Приватного акціонерного товариства «НАУКОВО-ВИРОБНИЧИЙ ДІАГНОСТИЧНИЙ ЦЕНТР»

Показники	2015 р.	2016 р.	Середнє значення за рік	2016/2015	Умовний прогноз на 2017
1	2	3	4	5	6
Дохід (виручка) від реалізації продукції (товарів, робіт, послуг)	9164,50	7288,40	8226,450	79,5	7288,40
Собівартість реалізованої продукції (товарів, робіт, послуг)	8570,90	6936,90	7753,900	80,9	6936,90
Сальдо операційних доходів і витрат	-268,1	-26,1	-147,100	9,7	-147,10

Продовження таблиці 3.2

1	2	3	4	5	6
Фінансові результати від операційної діяльності	-268,1	-26,1	-147,100	9,7	-147,10
Фінансові результати від звичайної діяльності до оподаткування	-268,1	-26,1	-147,100	9,7	-147,10
Чистий прибуток	-593,6	-26,1	-309,850	4,4	-309,85
Середньорічна вартість основних фондів	1237,30	1428,90	1333,100	115,5	1333,100
Фондовіддача	7,4	5,1	6,250	68,9	5,1
Фондомісткість	0,135	0,196	0,166	145,2	0,166
Середньорічна вартість активів підприємства	6281,60	9171,70	7726,650	146,0	7726,650
Оборотність активів підприємства, у днях обігу	246,8	453	349,900	183,5	349,900
Середньорічний розмір обігових коштів	5044,30	7742,80	6393,550	153,5	6393,550
оборотність оборотних засобів, у днях обігу	198,2	382,4	290,300	192,9	290,300
Середньорічний розмір власних оборотних засобів	3450,30	4184,50	3817,400	121,3	3817,400
Оборотність товарних запасів, у днях обігу	1,7	23,4	12,550	1376,5	12,550

Умовний прогноз застосовуються, коли існує незначна динаміка. Прогнозним значенням є найменше значення у порівнянні середнього значення за рік і значення за останній рік.

Відповідно до прогнозних даних, діяльність підприємства буде характеризуватися зниженням ефективності, що знайде вираження у погіршенні більшості показників фінансово-економічного стану підприємства, збільшенні збитків від діяльності, уповільненні оборотності оборотних засобів у днях обороту, оборотності товарних запасів у днях обороту, зменшенні середньорічної вартості основних фондів, підвищенні

собівартості продукції, основною причиною якої стане зниження ефективності використання ресурсів.

Таблиця 3.3. Прогнозний аналіз показників оборотності (ділової активності) Приватного акціонерного товариства «НАУКОВО-ВИРОБНИЧИЙ ДІАГНОСТИЧНИЙ ЦЕНТР»

Показник	Роки			Середнє значення за рік	Темпи росту, %		Середній темп росту, %	Прогноз на 2018 рік
	2015	2016	2017		2016/2015	2017/2016		
Коефіцієнт платоспроможності (незалежності)	0,73	0,76	0,52	0,7	104,1	68,4	84,4	0,44
Коефіцієнт покриття зобов'язань власним капіталом	0,38	0,31	0,93	0,5	81,6	300,0	156,4	0,84
Чистий оборотний (робочий) капітал, тис.грн.	2864,8	4035,7	4333,3	3744,6	140,9	107,4	123,0	4605
Власні оборотні засоби	2864,8	4035,7	4333,3	3744,6	140,9	107,4	123,0	4605,4
Коефіцієнт маневреності власного капіталу	0,71	0,76	0,74	0,74	107,0	97,4	102,1	0,75
Показник забезпеченості власними оборотними засобами для формування запасів та затрат	2826,4	3991,4	3474	3430,6	141,2	87,0	110,9	3803,37
Коефіцієнт забезпеченості запасів, товарів та затрат	74,6	91,1	5,04	56,9	122,1	5,5	26,0	1,31
Коефіцієнт забезпеченості власними оборотними засобами	0,65	0,71	0,44	0,6	109,2	62,0	82,3	0,36

Як свідчить таблиці 3.3, у прогнозованому періоді також буде мати місце зниження платоспроможності підприємства, ефективності використання власних оборотних засобів.

Таблиця 3.4. Прогнозний аналіз показників оборотності (ділової активності) Приватного акціонерного товариства «НАУКОВО-ВИРОБНИЧИЙ ДІАГНОСТИЧНИЙ ЦЕНТР»

Показник	2015	2016	Середнє значення за рік	2016/2015	Умовний прогноз на 2017
Коефіцієнт оборотності власного капіталу	1,955	1,298	2,604	66,4	1,298
Коефіцієнт оборотності активів підприємства	1,459	0,795	1,857	54,5	0,80
Коефіцієнт оборотності оборотних засобів	1,817	0,941	2,288	51,8	0,94
Оборотність оборотних засобів, у днях обігу	198,15	382,44	389,370	193,0	382,44
Строк погашення дебіторської заборгованості, у днях обігу	190,66	350,28	365,800	183,7	350,28
Строк погашення кредиторської заборгованості, у днях обігу	62,62	175,76	150,500	280,7	150,50
Оборотність товарно-матеріальних цінностей, у днях обігу	1,74	23,45	13,465	1347,7	13,47

Як свідчать дані таблиці 3.4, у прогнозованому періоді будуть спостерігатися негативні тенденції у зміні показників ділової активності – уповільнення строків погашення кредиторської/дебіторської заборгованості, оборотності запасів, оборотності оборотних засобів, товарно-матеріальних цінностей.

Таблиця 3.5 Прогнозний аналіз показників рентабельності ПрАТ
«Науково-виробничий діагностичний центр»у 2015-2017 рр.

Показники	2015	2016	Середнє значення за рік	2016/2015	2017
Коефіцієнт рентабельності активів	-0,0945	-0,0028	-0,04865	2,96	-0,04865
Коефіцієнт віддачі оборотних засобів	-0,1177	-0,0034	-0,06055	2,89	-0,06055
Коефіцієнт віддачі робочого капіталу	-0,172	-0,006	-0,089	3,49	-0,089
Коефіцієнт віддачі власного капіталу	-0,127	-0,005	-0,066	3,94	-0,066
Коефіцієнт рентабельності діяльності	-0,065	-0,004	-0,0345	6,15	-0,0345
Коефіцієнт віддачі продукції	0	0	-	-	-

Як свідчать дані таблиці 3.5., у прогнозному періоді також матиме місце погіршення показників рентабельності.

Відтак пропонуємо такі напрями підвищення ефективності фінансово-економічного стану Приватного акціонерного товариства «НАУКОВО-ВИРОБНИЧИЙ ДІАГНОСТИЧНИЙ ЦЕНТР» «

«1. Покращення ліквідності, доходності та зменшення ризиків підприємства шляхом збалансованого управління ними. Це зумовить зменшення ризиків втрати платоспроможності та збільшить доходність підприємства» [45].

«2. Забезпечення постійного пошуку резервів зростання прибутку, які можуть втілюватися за рахунок збільшення обсягу продукції, зниження витрат в процесі виробництва та реалізації продукції, покращення системи оплати праці, впровадження НТП для підвищення продуктивності праці та покращення якості продукції» [45].

«3. Удосконалення стратегії збуту продукції, підвищення конкурентоспроможності підприємства шляхом ініціювання створення нового виду продукції та підвищення її якості і ціни» [45].

«4.Вдосконалення системи управління капіталом підприємства, особливо його формування та використання» [45].

«5. Приймати управлінські рішення, які є логічними, заснованими на достовірній інформації і точних розрахунках, раціональними та незалежними від емоцій та упереджень» [45].

«6.Поліпшення ефективності стратегії управління підприємством за рахунок визначення, обґрунтування та реалізації довгострокових цілей організації» [45].

«7. Здійснення оцінки результатів діяльності підприємства з метою підвищення ефективності управління прибутковістю» [45].

«Також до основних заходів покращення фінансово-економічного стану підприємств слід віднести збільшення виручки від реалізації. У свою чергу, розмір виручки від реалізації залежить від обсягів реалізації продукції та ціни одиниці продукції, що реалізується. Щоб збільшити обсяги реалізації, треба максимально активізувати збутову діяльність підприємства. Стимулювати збут можна різними методами. Бажаний результат можна отримати наданням знижок покупцям, помірними зменшеннями цін, застосуванням масової реклами. Не існує для всіх підприємств єдиного рецепту збільшення обсягів реалізації. Тип заходів залежить від особливостей конкретного підприємства та обраної ним стратегії маркетингу» [46].

«Також головним внутрішнім резервом покращення платоспроможності підприємства є зниження собівартості продукції та витрат. На кожному підприємстві залежно від його особливостей можуть бути різними фактори, які впливають на собівартість: обсяг виробництва, номенклатура та асортимент продукції, технічний рівень виробництва, організація виробництва та умов праці, ціна одиниці продукції, що реалізується» [46].

«Основним способом зниження собівартості є економія усіх видів ресурсів, що споживаються у виробництві. Зниження трудомісткості

продукції, збільшення продуктивності праці можна досягнути різними шляхами. Найбільш важливі з них – це механізація та автоматизація виробництва, розробка та застосування прогресивних, високопродуктивних технологій, заміна та модернізація застарілого обладнання. Важливим є підвищення вимог та застосування вхідного контролю за якістю сировини, яка надходить від постачальників та матеріалів, комплектуючих виробів та напівфабрикатів» [46].

«Ще одним шляхом до покращення фінансово-економічної діяльності підприємства є оптимізація обсягів дебіторської заборгованості та її рефінансування. Для оптимізації обсягів дебіторської заборгованості потрібно вибрати найбільш доцільні строки платежів та форми розрахунків зі споживачами (попередня оплата, з відстрочкою платежу, за фактом відвантаження продукції). Незважаючи на значні обсяги дебіторської заборгованості, доцільним є надання відстрочки платежу споживачам, адже за рахунок цього збільшується обсяг реалізації, а водночас і прибуток (для стимулювання збуту в умовах високої конкуренції). З іншого боку, в цьому випадку є ризик виникнення додаткових витрат із залучення короткострокових банківських кредитів для компенсації дебіторської заборгованості.» [46]

«Основними формами рефінансування дебіторської заборгованості є факторинг, облік векселів та форфейтинг. До заходів рефінансування дебіторської заборгованості відноситься також комплекс процедур примусового стягнення заборгованості, зокрема й за позовом до господарського суду. Однак слід визначити, що не існує для всіх підприємств єдиного рецепту збільшення обсягів реалізації. Тип заходів залежить від особливостей конкретного підприємства та обраної ним стратегії маркетингу» [46].

«Ще одним напрямом покращення фінансового стану є його прогнозування і моніторинг, оскільки, щоб грамотно керувати виробництвом, активно впливати на формування показників господарської і фінансової

діяльності, необхідно постійно використовувати дані про його стан, а також зміни, які в ньому відбуваються» [46].

«Система заходів для підтримки економічної стійкості підприємства, на нашу думку, повинна передбачати постійний моніторинг зовнішнього і внутрішнього стану підприємства, розробку заходів зі зниження зовнішньої вразливості підприємства, розробку підготовчих планів при виникненні проблемних ситуацій, здійсненні попередніх заходів для їхнього забезпечення, впровадження планів практичних заходів при виникненні кризової ситуації, прийняття ризикових і нестандартних рішень у випадку відхилення розвитку ситуації, координацію дій всіх учасників і контроль за виконанням заходів та їхніми результатами» [46].

Узагальнити вищезазначене можна за допомогою рисунку 3.6.

ЗБІЛЬШЕННЯ ВИРУЧКИ ВІД РЕАЛІЗАЦІЇ
ЗНИЖЕННЯ СОБІВАРТОСТІ ПРОДУКЦІЇ ТА ВИТРАТ
ОПТИМІЗАЦІЯ ОБСЯГІВ ДЕБІТОРСЬКОЇ ЗАБОРГОВАНОСТІ ТА ЇЇ РЕФІНАНСУВАННЯ.
МОБІЛІЗАЦІЯ ВНУТРІШНІХ РЕЗЕРВІВ ШЛЯХОМ ПРОВЕДЕННЯ РЕСТРУКТУРИЗАЦІЇ АКТИВІВ ПІДПРИЄМСТВА
ПРОГНОЗУВАННЯ І МОНІТОРИНГ ДЛЯ ПІДТРИМКИ ЕКОНОМІЧНОЇ СТІЙКОСТІ ПІДПРИЄМСТВА

Рисунок 3.6. Основні заходи покращення фінансово-економічного стану Приватного акціонерного товариства «НАУКОВО-ВИРОБНИЧИЙ ДІАГНОСТИЧНИЙ ЦЕНТР»

Створено автором на основі [46.]

Таким чином, у арсеналі заходів для покращення фінансово-економічного стану досліджуваного підприємства є велика кількість інструментів. Виважене та своєчасне їх використання дозволить не лише вирішити певні внутрішні проблеми Приватного акціонерного товариства

«НАУКОВО-ВИРОБНИЧИЙ ДІАГНОСТИЧНИЙ ЦЕНТР», але й підвищити його конкурентоспроможність.

Висновки до розділу 3.

Проведено прогнозний аналіз основних показників оцінки конкурентоспроможності коефіцієнт загальної ліквідності (покриття), коефіцієнт платоспроможності (незалежності), оборотність оборотних засобів, коефіцієнт рентабельності діяльності. Визначено тенденції динаміки цих показників задля розробки ефективної стратегії і виявлено, що вони носять песимістичний характер.

Запропоновано стратегію підвищення конкурентоспроможності підприємства та запропоновано заходи її реалізації.

Виявлено, що особливістю формування сучасної стратегії конкурентоспроможності є інноваційність. А також, що інституційні чинники розвитку підприємства змушують періодично переглядати його стратегію. Запропоновано це здійснювати і на досліджуваному підприємстві.

На основі результатів аналізу фінансово-економічної діяльності досліджуваного підприємства і виявлених проблемах її здійснення запропоновано напрямки і заходи покращення фінансово-економічного стану підприємства.

ВИСНОВКИ

У результаті конкурентоспроможності підприємства (на прикладі ПрАТ «Науково-виробничий діагностичний цент») в контексті забезпечення сталого соціально-економічного розвитку регіону зроблено наступні висновки:

Конкурентоспроможність підприємства» необхідно розуміти спроможність підприємства на основі його сукупного потенціалу ефективно розвиватися в умовах конкуренції та займати певну ієрархічну позицію.

Під фактором конкурентоспроможності доцільно розуміти умови, що складаються у зовнішньому та у внутрішньому відносно підприємства середовищі та визначають його сукупний потенціал, рівень успішності у конкурентній боротьбі. Найбільш загальним є поділ факторів конкурентоспроможності на внутрішні та зовнішні.

Існує багато методів оцінки конкурентоспроможності підприємства. Найбільш перспективним виглядає модифікований метод сум, що чітко не визначає перелік показників, що використовуються під час оцінки, є гнучким, дозволяє проводити оцінку конкурентоспроможності підприємства за системою індикаторів, що мають у розпорядженні та обґрунтовані.

ПрАТ Науково-виробничий діагностичний центр – підприємство, що сприяє впровадженню нових технологій та методик технічної діагностики та не рушійного контролю на підприємствах України.

Протягом 2015-2016 рр. ПрАТ «Науково-виробничий діагностичний центр» характеризувалося низьким рівнем ефективності, що знайшло відображення у показниках ліквідності, платоспроможності, рентабельності та ділової активності підприємства – підприємства є ліквідним, нерентабельним, неплатоспроможним та характеризується зниженням рівня ділової активності.

У 2015-2016 рр. гіпотетичне підприємство було більш конкурентоспроможне, ніж ПрАТ «Науково-виробничий діагностичний

центр» (10,744 >6,179), що пов'язане із кращими показниками оборотності гіпотетичного підприємства ($3 > 0,641$) та рентабельності діяльності ($3 > 0,041$), у той же час, ПрАТ «Науково-виробничий діагностичний центр» характеризувалося більш високим рівнем ліквідності ($2,992 > 2,744$) та платоспроможності ($2,505 > 2$), ніж гіпотетичне підприємство. Зазначений розподіл сил мав місце як у 2015 році, так і у 2016 році.

Проведено прогнозний аналіз основних показників оцінки конкурентоспроможності коефіцієнт загальної ліквідності (покриття), коефіцієнт платоспроможності (незалежності), оборотність оборотних засобів, коефіцієнт рентабельності діяльності. Визначено тенденції динаміки цих показників задля розробки ефективної стратегії і виявлено, що вони носять песимістичний характер.

Запропоновано стратегію підвищення конкурентоспроможності підприємства та запропоновано заходи її реалізації.

Виявлено, що особливістю формування сучасної стратегії конкурентоспроможності є інноваційність. А також, що інституційні чинники розвитку підприємства змушують періодично переглядати його стратегію. Запропоновано це здійснювати і на досліджуваному підприємстві.

На основі результатів аналізу фінансово-економічної діяльності досліджуваного підприємства і виявлених проблемах її здійснення запропоновано напрямки і заходи покращення фінансово-економічного стану підприємства.

СПИСОК ВИКОРИСТАНИХ ДЖЕРЕЛ

1. Мануйлович Ю. М. Дослідження сутності та трактування поняття конкурентоспроможності підприємства // Маркетинг і менеджмент інновацій, 2013, №4. – С. 274-282
2. Шарко В. В. Конкурентоспроможність підприємства: методи оцінки, стратегії підвищення // Науковий вісник Мукачівського державного університету, 2015. - Серія Економіка. Випуск 2(4). Частина 2. – С. 120-126
3. Космина О. М. Конкурентоспроможність і конкурентні переваги підприємства в сучасних ринкових умовах // Таврійський державний агротехнологічний університет. – С. 125-131
4. Яцковий Д.В. Сучасні методики оцінки конкурентоспроможності підприємства // Вісник соціально-економічних досліджень/ SG13 рік/ випуск 51. – С. 183-188
5. Софієнко А.В. Конкурентоспроможність підприємства як складова модернізації економічного розвитку // Економічні інновації. - Випуск 45. – 2011.- С. 223-228.
6. Резнікова О. С. До визначення поняття „конкурентоспроможність підприємства” в умовах глобалізації [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://dspace.nbu.gov.ua/bitstream/handle/123456789/123303/20-Reznikova.pdf?sequence=1>
7. Головка-Марченко І. С. Сутність поняття конкурентоспроможність підприємства // Технологический аудит и резервы производства — № 5/3(13), 2013, - С. 46-48
8. Фарафонова Н.В. Основні чинники впливу на конкурентоспроможність підприємств в умовах глобалізації // Актуальні проблеми економіки. - №8(134), 2012. – С. 219-225
9. Калюжний В. Я., Зубко Т. Л. Підвищення конкурентоспроможності підприємства // «Економіка. Менеджмент. Бізнес» № 3 (13), 2015 . – С. 127-132.

10. Воронкова А.Е. Конкурентоспроможність підприємства: механізм управління та діагностика [Електронний ресурс]. – Режим доступу: http://dspace.nbuiv.gov.ua/bitstream/handle/123456789/9830/st_46_20.pdf?sequence=1

11. Брижань І. А., Чевганова В. Я. порівняння методів оцінювання конкурентоспроможності підприємства // Технологический аудит и резервы производства — № 4/5(24), 2015, С. 10-15

12. Салівончик О.М. Конкурентоспроможність підприємства: основні шляхи підвищення // «Молодий вчений» • № 10 (13) • жовтень, 2014 р. – С. 6-8

13. Кваско А. В. Аналіз методів оцінки конкурентоспроможності підприємства // Наукові Записки / Scientific Papers . – 2017. - № 1 (54). – С. 111-118

14. Баско А.В. Підвищення конкурентоспроможності підприємства на основі розвитку управлінського персоналу [Електронний ресурс]. – Режим доступу: https://www.google.com/url?q=http://irbis-nbuiv.gov.ua/cgi-bin/irbis_nbuiv/cgiirbis_64.exe%3FC21COM%3D2%26I21DBN%3DUJRN%26P21DBN%3DUJRN%26IMAGE_FILE_DOWNLOAD%3D1%26Image_file_name%3DPDF/stvttp_2013_2_35.pdf&sa=U&ved=0ahUKEwit-LSiha_fAhVnp4sKHWRsDwA4ChAWCBAwBg&client=internal-uds-cse&cx=012955353415694750662:ac0q9yn5xfi&usg=AOvVaw2MaY-YKO_QS7OnSIQHEiTt

15. Смолін І.В. Стратегічна конкурентоспроможність підприємства: змістовні імперативи та критерії оцінювання // Економічний вісник НТУУ «КПІ». – С. 229-238

16. Беляєва С.В., Зубко Т.Л. Методика визначення конкурентоспроможності підприємства (теоретичний аспект) // Інноваційна економіка. – 2013. - №6. - С. 77-81

17. Жовновач Р.І., Системний підхід до управління конкурентоспроможністю підприємства // Наукові праці Кіровоградського

національного технічного університету. Економічні науки, 2010, випуск 18, Ч.І. –С. 344-351

18. Партута Т. О., Фесенко Т. В. Конкурентоспроможність підприємства та механізм її забезпечення // Інвестиції: практика та досвід № 12/2012. – С. 91-96

19. Бельтюков Є. А., Безнощенко Н. О. Шляхи підвищення конкурентоспроможності підприємств // Вісник Хмельницького національного університету 2013, № 3. Т. 2. – С. 7-10

20. Величко Є.І. Сучасні підходи до розуміння сутності поняття «конкурентоспроможність підприємства» // Вісник ХНАУ ім. В.В. Докучаєва. № 2. Серія „Економічні науки”. С. 221-227

21. Донських А. С. Конкурентоспроможність аграрних підприємств та фактори, що її визначають // Ефективна економіка № 12, 2011[Електронний ресурс]. – Режим доступу: https://www.google.com/url?q=http://www.irbis-nbuv.gov.ua/cgi-bin/irbis_nbuv/cgiirbis_64.exe%3FC21COM%3D2%26I21DBN%3DUJRN%26P21DBN%3DUJRN%26IMAGE_FILE_DOWNLOAD%3D1%26Image_file_name%3DPDF/efek_2011_12_32.pdf&sa=U&ved=0ahUKEwj9sr6rxrvfAhXokYsKHUpmDPg4FBAWCBIwBw&client=internal-uds-cse&cx=012955353415694750662:ac0q9yn5xfi&usg=AOvVaw0GKi4JJwRcBM9v_EAM_zsu

22. Касаткіна М.В. Конкурентоспроможність підприємств хімічної промисловості: сучасні чинники впливу // Економіка і регіон № 2 (29) - 2011 – ПолтНТУ. – С. 164-169

23. Єлець О.П. Сутність конкуренції та конкурентоспроможності підприємства // Економічний вісник Запорізької державної інженерної академії Випуск 1 (01) / 2016. – С. 58-64

24. Зорина Я. Управління конкурентоспроможністю підприємства в сучасних умовах на засадах системно-ситуаційного підходу // Вісник Кнудт №6 (93), 2015 . – С. 88-93

25. Вiнтсi Ж. Пiдвищення конкурентоспроможностi пiдприємства та забезпечення його економiчної безпеки // Європейські перспективи № 6, 2015. – С. 60-67.

26. Чернега О.Б. Управління міжнародною конкурентоспроможністю підприємств (організацій) [Текст] : навч. посібник / О. Б. Чернеги. - Львів : Магнолія 2006, 2011. - 261 с.

27. Фатхутдинов Р.А. Конкурентоспособность организации в условиях кризиса: экономика, маркетинг, менеджмент / Р.А. Фатхутдинов. – М. : Маркетинг, 2002. – 892 с.

28. Азоев Г.Л. Конкурентные преимущества фирмы / Г.Л. Азоев, А.П. Челенков. – М. : Новости, 2006. – 267 с.

29. Балабанова Л. В. Управління конкурентоспроможністю підприємств на основі маркетингу: монографія / Л. В. Балабанова, А. В. Кривенко. – Донецьк: ДонНУЕТ ім. Туган-Барановського, 2004. – 147 с.

30. Клименко С. М. Управління конкурентоспроможністю підприємства: навч. посіб. / С. М. Клименко, О. С. Дубова, Д. О. Барабась [та ін.]. - К.: КНЕУ, 2006. - 527 с.

31. Портер М. Международная конкуренция; пер. с англ. / под ред. В. Д. Щетинина. – М.: Международные отношения, 1993. – 896 с.

32. Мазаракі А.А. Економіка торговельного підприємства /А.А. Мазаракі, Л.О. Лігоненко, М.М. Ушакова; за ред. М.М. Ушакової./ - К.:Хрещатик, 1999.-707 с.

33. Бiдник Н; Б; Математичні методи оптимізації конкурентоспроможності підприємства: автореф; дис; на здобуття наук; ступеня канд; екон; наук: 08;00;77 «Математичні методи÷ моделі та інформаційні технології в економіці» А Н; Б; Бiдник; – Львів÷ 2007. – 20 с.

34. Кобиляцький Л; С; Управління конкурентоспроможністю: [навч; посіб; для студ; вищ; навч; закл;] А Л; С; Кобиляцький; – К;: Зовнішня торгівля - 200.-302 с.

35. Сасенко М; Г; Стратегія підприємства: [підруч;] А М; Г; Сасенко; – Тернопіль: Економічна думка – 2006 – 390 с.
36. Шершньова З.Є. Стратегічне управління: Підручник. – К.: КНЕУ, 2004. – 699 с.
37. Федулова Л. Технологічна готовність політики України до нових викликів в умовах відсутності технологічної політики // Економіка України. – 2010 – №9. – С.12-26.
38. Кошелупов, І. Ф. Система конкурентних стратегій підприємства // Вісник соціально-економічних досліджень.— 2013.— № 36.— С. 90–96.
39. Кошелупов, І. Ф. Управління конкурентоспроможністю підприємства: Навч. посіб.— Одеса: ОДЕУ, 2009.— 152 с.
40. Нефедова, О. Г. Механізм вибору конкурентної стратегії підприємства // Вісник економічної науки України.— 2008.— №2.— С. 117–120.
41. Офіційний сайт ПрАТ «Науково-виробничий діагностичний центр» [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://www.nvdc.biz/>
42. Халімон Т. М. Стратегії підвищення конкурентоспроможності підприємства [Електронний ресурс]. – Режим доступу: http://www.dut.edu.ua/uploads/p_1010_90868683.pdf
43. Позняк С. В. Інновації як фактор підвищення конкурентоспроможності підприємств /С. В. Позняк //Ефективна економіка № 10, 2015 [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://www.economy.nauka.com.ua/?op=1&z=4614>
44. Богма О.С., Болдуєва О.В. Роль інновацій у забезпеченні конкурентоспроможності національної економіки // Вісник Запорізького національного університету №3 (7), 2010, С. 166-170. [Електронний ресурс]. – Режим доступу: http://web.znu.edu.ua/herald/issues/2010/Vest_Ek7-3-2010-PDF/166-170.pdf
45. Бондар А. І. Сутність та шляхи підвищення ефективності фінансової діяльності підприємства /А. І. Бондар, Т. П. Ткаченко// Сучасні

проблеми економіки і підприємництво [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://sb-keip.kpi.ua/article/view/97979/98433>

46. Ладунка І.С. Шляхи покращення фінансового стану підприємств в сучасних економічних умовах, /І.С.Ладунка, Є.А.Кучеренко// ЕКОНОМІКА І СУСПІЛЬСТВО - Випуск №5 - 2016 [Електронний ресурс]. – Режим доступу: http://economyandsociety.in.ua/journal/5_ukr/33.pdf]

ДОДАТКИ