

МІНІСТЕРСТВО ОСВІТИ І НАУКИ УКРАЇНИ
НАЦІОНАЛЬНИЙ УНІВЕРСИТЕТ ХАРЧОВИХ ТЕХНОЛОГІЙ
Навчально-науковий інститут економіки і управління

Кафедра фінансів

«До захисту в ЕК»

Директор інституту

_____ О.О. Шеремет

«__» _____ 20__ р.

«До захисту допущено»

Завідувач кафедри

_____ Л.В. Шірінян

«__» _____ 20__ р.

КВАЛІФІКАЦІЙНА РОБОТА
НА ЗДОБУТТЯ ОСВІТНЬОГО СТУПЕНЯ БАКАЛАВРА

зі спеціальності _____ 072 «Фінанси, банківська справа та страхування»
(код і назва спеціальності)

освітньо-професійної програми Фінанси, банківська справа та страхування

на тему: **Фінансові методи підвищення конкурентоспроможності підприємства**

Виконала: здобувачка 4 курсу

Додатко Яна Ярославівна

(прізвище та ініціали)

Керівник: Роганова Ганна Олександрівна

(прізвище та ініціали)

(підпис)

Рецензент Духновська Людмила Миколаївна

(прізвище та ініціали)

(підпис)

Засвідчую, що в цій кваліфікаційній
роботі немає запозичень із праць
інших авторів без відповідних
посилань.

Здобувач _____

(підпис)

Київ - 2021

НАЦІОНАЛЬНИЙ УНІВЕРСИТЕТ ХАРЧОВИХ ТЕХНОЛОГІЙ

Інститут (факультет) Навчально-науковий інститут економіки і управління

Кафедра фінансів

Освітній ступінь бакалавр

Спеціальність 072 «Фінанси, банківська справа та страхування»

(шифр і назва)

Освітньо-професійна програма Фінанси, банківська справа та страхування

(назва)

ЗАТВЕРЖДУЮ

Завідувач кафедри

фінансів

«___» _____ 20__ року

З А В Д А Н Н Я

НА КВАЛІФІКАЦІЙНУ РОБОТУ ЗДОБУВАЧА

Додатко Яни Ярославівни

(прізвище, ім'я та по батькові)

1. Тема роботи Фінансові методи підвищення конкурентоспроможності Підприємства

керівник проекту (роботи) Роганова Г.О. доц., к.е.н.

(прізвище, ім'я та по батькові, науковий ступінь, вчене звання)

затвержені наказом закладу вищої освіти від «27» січня 2021 р. № 50-КС

2. Строк подання здобувачем роботи 09 червня 2021 р.

3. Вихідні дані до роботи підручники, навчальні посібники, монографії, періодичні видання, наукові статті, фінансова звітність підприємства.

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

Розділ 1. Теоретичні аспекти підвищення конкурентоспроможності підприємства

Розділ 2. Оцінка конкурентоспроможності підприємства на прикладі АТ КІЕП

Розділ 3. Шляхи підвищення конкурентоспроможності підприємства в сучасних Умовах

5. Перелік графічного матеріалу (з точним зазначенням обов'язкових креслень)

рис. 1. Фактори впливу на конкурентоспроможність підприємства за

класифікаційною ознакою, рис. 2. Систематизація методів і моделей оцінки

конкурентоспроможності, табл. 3. Оцінка показників рентабельності за 2018-

2020 рр., табл. 4. Оцінка ліквідності та платоспроможності АТ КІЕП за 2018-2020 рр. табл. 5. Показники фінансової стійкості за 2020 р., рис. 6. SPACE-матриця для АТ КІЕП, табл. 7. SWOT - аналіз АТ КІЕП

6. Консультанти розділів проекту (роботи)

Розділ	Прізвище, ініціали та посада консультанта	Підпис, дата	
		завдання видав	завдання прийняв
<i>I</i>	<i>Роганова Г.О.</i>		
<i>II</i>	<i>Роганова Г.О.</i>		
<i>III</i>	<i>Роганова Г.О.</i>		

7. Дата видачі завдання 27 січня 2021 року

КАЛЕНДАРНИЙ ПЛАН

№ з/п	Назва етапів дипломного проекту (роботи)	Строк виконання етапів проекту (роботи)	Примітка
1	Вибір теми, написання заяви і узгодження плану кваліфікаційної роботи з керівником	27.01.2021	
2	Робота над 1-м розділом та перевірка керівником	26.04.2021	
3	Робота над 2-м розділом та перевірка керівником	17. 05.2021	
4	Робота над 3-м розділом та перевірка керівником	31.05.2021	
5	Оформлення готової роботи на попередній захист	03.06.2021	
6	Подання кваліфікаційної роботи з підтвердження керівника на перевірку академічного плагіату.	09.06.2021	
7	Підпис остаточного варіанту роботи завідувачем кафедри	10.06.2021	
8			

Здобувач

_____ (підпис)

Додатко Я.Я.

_____ (прізвище та ініціали)

Керівник роботи

_____ (підпис)

Роганова Г.О.

_____ (прізвище та ініціали)

АНОТАЦІЯ

Додатко Я.Я. «Фінансові методи підвищення конкурентоспроможності підприємства»

Кваліфікаційна робота на здобуття освітнього ступеня «бакалавр» за спеціальністю 072 - Фінанси, банківська справа та страхування. Національний університет харчових технологій, Київ, 2021.

Кваліфікаційна робота присвячена розв'язанню теоретичних, методичних та практичних проблем підвищення конкурентоспроможності підприємства.

Робота складається зі вступу, трьох розділів, висновків, списку використаної літератури та додатків.

У вступі обґрунтовано актуальність теми дипломного дослідження, а також відповідні їй мета і завдання.

У першому розділі розкрито сутність і значення конкурентоспроможності, її фактори, класифікацію методів оцінки конкурентоспроможності та систематизацію методів і моделей оцінки конкурентоспроможності.

У другому розділі проведено аналіз господарської діяльності АТ «Київський науково-дослідний та проектно-конструкторський інститут «Енергопроект», здійснено аналіз його фінансового стану та оцінку конкурентоспроможності.

У третьому розділі запропоновано розробку заходів з підвищення конкурентоспроможності АТ «Київський науково-дослідний та проектно-конструкторський інститут «Енергопроект, управління конкурентоспроможністю на підприємстві за рахунок витрат та оптимізації операційної діяльності.

Ключові слова: конкурентоспроможність, фінансова стійкість, ліквідність, імовірність банкрутства, фінанси, кластерний аналіз, sparse-матриця, матриця БКГ, матриця «галузева привабливість-конкурентоспроможність»

ЗМІСТ

ВСТУП.....	6
РОЗДІЛ 1. ТЕОРЕТИЧНІ АСПЕКТИ ПІДВИЩЕННЯ КОНКУРЕНТОСПРОМОЖНОСТІ ПІДПРИЄМСТВА.....	9
1.1. Сутність і значення конкурентоспроможності підприємства.....	9
1.2. Фактори, які впливають на конкурентоспроможність підприємства.....	17
1.3. Методика оцінки конкурентоспроможності підприємства.....	25
РОЗДІЛ 2. ОЦІНКА КОНКУРЕНТОСПРОМОЖНОСТІ ПІДПРИЄМСТВА НА ПРИКЛАДІ АКЦІОНЕРНОГО ТОВАРИСТВА «КИЇВСЬКИЙ НАУКОВО-ДОСЛІДНИЙ ТА ПРОЕКТНО- КОНСТРУКТОРСЬКИЙ ІНСТИТУТ «ЕНЕРГОПРОЕКТ».....	34
2.1. Організаційно-економічні аспекти діяльності підприємства.....	34
2.2. Аналіз фінансового стану підприємства.....	39
2.3. Оцінка конкурентоспроможності підприємства	54
РОЗДІЛ 3 ШЛЯХИ ПІДВИЩЕННЯ КОНКУРЕНТОСПРОМОЖНОСТІ ПІДПРИЄМСТВА В СУЧАСНИХ УМОВАХ.....	63
3.1. Зарубіжний досвід підвищення конкурентоспроможності підприємства....	63
3.2. Застосування матричних методів аналізу та управління конкурентоспроможністю підприємства.....	67
3.3. Фінансові методи підвищення конкурентоспроможності підприємства.....	78
ВИСНОВКИ.....	87
СПИСОК ВИКОРИСТАНИХ ЛІТЕРАТУРИ.....	90
ДОДАТКИ	

ВСТУП

Актуальність теми. Підвищення конкурентоспроможності господарюючих суб'єктів є для сучасної України центральною проблемою, вирішення якої грає ключову роль в досягненні зростання економіки, забезпеченні економічної безпеки країни. Особливе значення завдання підвищення конкурентоспроможності набувають у зв'язку з процесами глобалізації та зростанням відкритості української економіки.

Як показує практика, велика кількість українських підприємств не готова до активного ведення конкурентної боротьби, виявлення і завоювання конкурентних переваг. Основними причинами такої ситуації є недостатня опрацьованість теоретичних і методичних основ побудови систем забезпечення конкурентоспроможності, відсутність у підприємств ефективних управлінських та організаційно-економічних та фінансових механізмів реагування на зміни зовнішнього і внутрішнього середовища і, безумовно, недостатність їх інституційного забезпечення.

Все ще відсутній консенсус стосовно категорії «конкурентоспроможність», в тому числі поняття «конкурентоспроможність підприємства»; методи, які пропонуються для оцінки конкурентоспроможності не відображають таких основних вимог, як системність, динамічність та обов'язковість наявності інноваційної складової. Одночасно з цим, на рівні невиробничих підприємств в системах управління питання конкурентоспроможності часто навіть і не ставляться, оскільки у великій кількості випадків ці системи націлені на досягнення лише фінансових результатів.

Тривалий час проблеми підвищення конкурентоспроможності взагалі і науково-дослідних та проектно-конструкторських інститутів (НДПКІ), зокрема, в українській науці вивчалися недостатньо. Публікації з теоретичних і практичних основ цієї проблематики стали з'являтися тільки в останні роки і в достатньому обсязі, проте досліджень конкурентоспроможності НДПКІ для практичного використання явно недостатньо. В процесі дослідження нами використовувалися

навчальні посібники та монографії: Акімової Л.М. [1], Говорушко Т.А.[2], Захарченка О.В.[3], Зайця М.А. [3], Климаш Н.І. [2], Ніценка В.С. [3], О.Г. Цибульська Е.І. [4], Янкового [5], та інших. Активно ведуться дискусії з приводу сутності та визначення поняття конкурентоспроможності у роботах [6, 7], методів її оцінки у працях [8], [9] та процесів підвищення в українському науковому середовищі. Слід виділити дослідження еволюції економічних вчень конкуренції Васильціва Т.Г. [10], Лупака Р.Л. та. Питання конкурентоспроможності входять в коло інтересів Головчук Ю.О. [12], Скопенко Н.С. [11], Пчелянської Г.О. [12], Швед Т.В., Білої І.С., Минко Л.М., Швіндіної Г.О. та інших.

Разом з тим, незважаючи на досить серйозні досягнення в теоретичних дослідженнях і методичних розробках зазначених проблем, як і раніше не отримали свого вирішення ряд питань як концептуального, так і методичного характеру. Залишається нерозв'язаною низка проблем, зокрема в дослідженні фінансових методів підвищення конкурентоспроможності невиробничих підприємств, зокрема науково-дослідних та проектно-конструкторських інститутів.

Метою роботи є розвиток теоретико-методичних основ і розробка комплексу фінансових методів оцінки і управління конкурентоспроможністю підприємства. Досягнення мети обумовило необхідність постановки та вирішення наступних завдань:

- уточнити і розширити понятійний апарат та з'ясувати значення конкурентоспроможності;
- визначити фактори, які впливають на конкурентоспроможність підприємства;
- дослідити методики оцінки конкурентоспроможності підприємства;
- надати організаційно-економічну характеристику діяльності підприємства;
- провести аналіз фінансового стану підприємства;
- оцінити конкурентоспроможність підприємства;

— проаналізувати зарубіжний досвід підвищення конкурентоспроможності підприємства;

— застосувати матричні методи аналізу та управління конкурентоспроможністю підприємства;

— проаналізувати фінансові методи підвищення конкурентоспроможності підприємства.

Об'єктом дослідження є процес застосування фінансових методів забезпечення конкурентоспроможності підприємства.

Предметом дослідження є організаційно-економічні та фінансові відносини, які виникають в процесі управління конкурентоспроможністю підприємства.

Методи дослідження. В основу дослідження покладено загальнонаукові методи пізнання: діалектика та історизм, які використані при вивченні конкурентоспроможності підприємства; системний підхід, метод аналогій та порівняльний аналіз використовувалися при групуванні та класифікації; аналіз і синтез - під час діагностики діяльності підприємства.

Інформаційною базою дослідження стали законодавчо-нормативні акти України, публікації у фахових виданнях наукового спрямування; статистичні та аналітичні матеріали, а також фінансова звітність та статистична інформація діяльності підприємства та власні дослідження автора.

Апробація результатів дослідження. Результати дослідження було впроваджено в науковій статті «Комплексна оцінка конкурентоспроможності підприємства».

РОЗДІЛ 1

ТЕОРЕТИЧНІ АСПЕКТИ ПІДВИЩЕННЯ КОНКУРЕНТОСПРОМОЖНОСТІ ПІДПРИЄМСТВА

1.1. Сутність і значення конкурентоспроможності підприємства

В даний час, коли в країні не зовсім все стабільно, компаніям доводиться важко триматися «на плаву». Незважаючи на економічну кризу, серед підприємств існує велика конкуренція і, щоб вижити в таких умовах, суб'єкт господарювання має бути конкурентоспроможним. Компанії повинні бути краще свого конкурента не тільки в якості товарів (послугу), які вони виробляють, а й мати кращу систему управління, персонал вищої кваліфікації, який зацікавлений в кінцевих результатах праці.

Для підприємства визначення конкурентоспроможності - це важливий елемент його діяльності. Важко не погодитися з авторами, які вважають конкурентоспроможність підприємства його перевагою по відношенню до інших підприємств даної галузі всередині країни та за її межами [13], [14], [15].

Термін конкурентоспроможність став ключовим словом поряд з таким терміном як ефективність, а проблема досягнення конкурентних переваг - однієї з головних у діловому, управлінському, економічному середовищі.

Щоб розібратися в суті конкурентоспроможності, звернемося до історичних передумов. Генезис економічних теорій конкуренції представили у дослідженні Джеджула В.В., Єпіфанова І.Ю., Гуменюк В.С. [6, с. 118] (Додаток А).

Вперше про конкуренцію згадав у своїх працях «Дослідження про природу і причини багатства народів» (1768 р.) Адам Сміт, для якого конкуренція - це чесне суперництво між продавцями і покупцями за вигідні умови продажу і купівлі товарів. Теорію А.Сміта доповнив Давид Рікардо, який ввів поняття порівняльних переваг держав, яке полягало в доцільності спеціалізації країни на виробництві тієї продукції, по якій вона має найбільші переваги у витратах. Теорії абсолютних і відносних переваг А.Сміта і Д.Рікардо, які можна розглядати як складову

частину концепцій економічних переваг того часу, лягли в основу теорії світової торгівлі, які розвивалися Дж. Міллером та А. Маршаллом. Суть міркувань цих авторів зводилася до того, що економіка характеризується неоднаковою забезпеченістю факторами виробництва і, отже, різною ціною кожного з них. Кожен прагне виводити на світовий ринок саме ті товари, виробництво яких засноване на переважному використанні найбільш дешевого фактора. Внесок Е. Чемберліна, який займався дослідженням теорії монополістичної конкуренції, в процесі розвитку уявлень про економічну перевагу можна позначити спробами опису найбільш сприятливого конкурентного середовища, в якому найкращим чином мобілізуються переваги. Таким чином, до середини ХХ століття сформувалися загальні уявлення про економічні переваги. Значними в області дослідження конкурентоспроможності є роботи М. Портера. Він запропонував нову модель конкуренції, яка показує обмеженість колишніх поглядів.

У сучасній теорії виділяють три рівня об'єктів і суб'єктів конкуренції: макрорівень, мезоуровень і мікрорівень, а в якості основних представників цих рівнів - товар, фірма (мікроекономічний рівень), великі корпорації, галузеві комплекси (галузі) і території регіонального рівня (мезорівень), країни і економічні блоки країн (макроекономічний рівень). У розрізі зазначених об'єктів досліджуються і проблеми конкурентоспроможності. В рамках даної роботи буде досліджено конкурентоспроможність на макрорівні.

При вивченні даного питання з'ясовано, що як для багатьох важливих економічних категорій, як і для поняття «конкурентоспроможність» існує безліч визначень. В основному це поняття застосовується або країни чи до галузі, або до організацій - «конкурентоспроможність підприємства» та товарів і послуг - «конкурентоспроможність товару/послуги». Грунтовне дослідження по систематизації визначень поняття «конкурентоспроможність підприємства» провели Гуменюк В.С, Джеджула В.В., Єпіфанова І.Ю., [6, с. 119] та Кузьмін О.Є., Мельник О.Г., Романко О.П. [16, с. 6-7]. У таблиці Додатку Б наведено визначення конкурентоспроможності найбільш відомих авторів.

Група авторів [6, с. 119] виділили три напрямки для визначення конкурентоспроможності підприємства, а саме:

— здатність забезпечити більш високу ефективність виробництва [5, с. 69], реалізувати конкурентні переваги [17, с. 52], виготовляти та збувати більш привабливі для споживача товари [4, с. 29], ефективно використовувати потенціал підприємства [18, с. 146], функціонувати в умовах ринкової економіки [19, с. 38];

— можливість ефективної господарської діяльності [20, с. 10]; [21, с. 38], отримання синергічного ефекту від раціонального використання конкурентних переваг [22, с. 76], ефективно розпоряджатися власними й позиковими ресурсами [3, с. 7]. В цьому контексті доцільно наголосити, що фінанси підприємств мають забезпечити фінансовими ресурсами безперервність процесу виробництва господарюючих суб'єктів [23, с. 284];

— характеристика спроможності використання ресурсів ефективніше, ніж у конкурентів [24, с. 38].

За результатами проведеного аналізу літературних джерел згрупуємо аспекти визначення «конкурентоспроможності» різними авторами (табл. 1.1).

Таблиця 1.1

Аспекти визначення поняття «конкурентоспроможність»

Ключовий аспект	Визначення
1. Позиція на ринку, порівняння з конкурентами	1. Можливість конкурувати з іншими аналогічними підприємствами за рахунок забезпечення більш високої якості продукції/товарів/послуг, доступних цін, створення зручних умов для споживачів. 2. Вплив різних факторів на позицію підприємства на ринках
2. Конкурентна перевага	1. Наявність характеристик, що створюють переваги.
3. Ефективність діяльності	1. Можливість ефективної діяльності в умовах конкурентного ринку. 2. Прибуткова діяльність в умовах конкурентного ринку.
4. Орієнтація на споживачів	1. Можливість підприємства задовольняти потреби покупців краще, ніж конкуренти, завдяки чому отримувати кращі фінансові результати 2. Частка ринку, що належить підприємству, не буде перерозподілена на користь інших

Джерело: складено автором

Зазначена різноплановість в даних визначеннях обумовлюється тим, що конкурентоспроможність підприємства відноситься до економічних категорій, сутність яких не знаходить свого об'єктивного вираження.

Своєму існуванню конкурентоспроможність зобов'язана економічній науці, яка ввела розглянуту категорію в оборот. Іншими словами, конкурентоспроможність є поняттям суто суб'єктивним. Отже, її зміст і сутність при відсутності загальноприйнятого визначення може трактуватися по-різному в залежності від уявлень того чи іншого об'єкта. Відповідно, відмінності в поглядах економістів, відмічені при розгляді визначень, знаходять своє відображення і при визначенні поняття конкурентоспроможності підприємства.

На наш погляд, можна визначити три підходи до формування категорії «конкурентоспроможність»:

- наявність власного мотиву до діяльності, очікування позитивних для себе результатів;
- наявність необхідних ресурсів для реалізації діяльності (ресурсний, фінансовий потенціал підприємства);
- можливість і здатність протистояти суперникам (конкурентний потенціал підприємства).

Виходячи з цих умов, можна зробити висновок, що конкурентоспроможність об'єкта - це стан, який характеризує реальну або потенційну можливість виконання своїх функціональних обов'язків в умовах можливої протидії суперників. Дане визначення представляє найбільш загальну характеристику, яку можна застосувати до всіх, без винятку, об'єктів. Однак для практичного застосування дана категорія в такому вигляді не придатна.

У табл. 1.2 представлені результати аналізу основних проблем визначення поняття конкурентоспроможності.

Проблеми у визначенні конкурентоспроможності

Проблема	Причини виникнення	Рекомендації по вирішенню / попередженню
Складність і структурність визначення	Застосування поняття конкурентоспроможності до різних категорій, пов'язаних між собою	Застосування комплексного підходу до дослідження поняття. Оцінка взаємозв'язку і взаємовпливу всіх категорій
Розмитість визначення	Неузгодженість думок дослідників, відсутність єдиної термінологічної бази і стійких визначень	Необхідність проведення подальших досліджень
Невизначеність чинників і показників оцінки	Відсутність затверджених методик оцінки. У зв'язку з великою кількістю підходів до вимірювання, невизначеному складу, кількості і факторів, і індикаторів її оцінки, трансформуються і визначення	Системний підхід до розробки методик оцінки конкурентоспроможності, що описує зв'язок різних категорій

Джерело: складено автором

З даних табл. 1.1 випливає, що методологічний і теоретичний аспекти дослідження поняття конкурентоспроможності тісно пов'язані між собою. Сучасний стан обговорюваних проблем дозволяє констатувати факт, що потребуємо проведення подальших поглиблених досліджень і апробації різних підходів до оцінки, моделювання та прогнозування різних аспектів конкурентоспроможності для формування інформаційної дослідної, а згодом і нормативно-методичної бази, оцінки та визначення понять конкурентоспроможності.

Як результат узагальнення та аналізу визначень конкурентоспроможності запропонуємо власне визначення конкурентоспроможності підприємства - як сукупності його можливостей забезпечувати більш якісне і комплексне задоволення потреб споживачів/клієнтів в порівнянні з конкурентами (їх товарами і послугами) на певному ринку при оптимальному рівні витрат.

Для більш детального розуміння поняття «конкурентоспроможність» розглянемо її види (рис. 1.1).

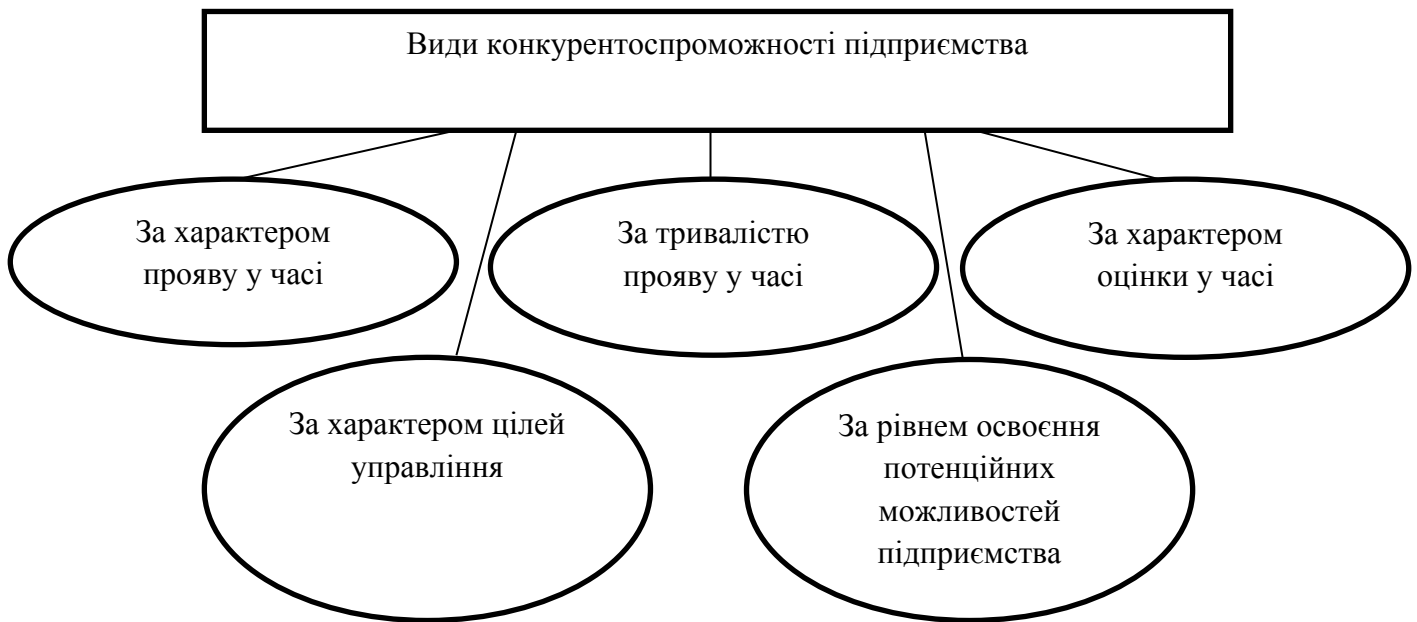


Рис. 1.1 Види конкурентоспроможності підприємства

Джерело: складено автором

Так, за характером прояву у часі конкурентоспроможність підприємства може бути:

— ретроспективна (характеризує стан або динаміку розвитку підприємства у конкурентному середовищі на конкретну дату або проміжок часу у минулому. Визначається на основі результатів у попередніх періодах);

— поточна (є відображенням потенціалу підприємства на момент проведення оцінки);

— перспективна (прогноз розвитку потенціалу підприємства в майбутньому).

За тривалістю прояву у часі конкурентоспроможність підприємства може бути:

— перманентна (здатність виживання в умовах постійної конкурентної боротьби протягом тривалого періоду часу (звітного періоду, стадії життєвого циклу) та є результатом цілеспрямованої діяльності підприємства у напрямі зміцнення своїх позицій на ринку;

— тимчасова (має короткостроковий характер та характеризує реалізовані можливості підприємства щодо використання певних змін у конкурентному середовищі для набуття та зміцнення конкурентних переваг, задовольняючи при цьому соціально-економічні інтереси власників, та послаблення позицій підприємств-конкурентів на ринку).

Залежно від характеру оцінки в часі конкурентоспроможність підприємства розрізняють:

— статична конкурентоспроможність характеризує здатність підприємства ефективно вирішувати питання щодо підтримки власної життєдіяльності у конкурентному середовищі;

— динамічна конкурентоспроможність відображає можливості підприємства підтримувати досягнутий рівень конкурентоспроможності та формувати умови для стійкого функціонування та гармонічного розвитку підприємства, адаптуючись до змін, що відбуваються у зовнішньому та внутрішньому середовищі підприємства.

За характером цілей управління конкурентоспроможність підприємства розрізняють наступні:

— тактична (пов'язана із цілеспрямованою реалізацією конкретних короткострокових цілей щодо забезпечення життєдіяльності підприємства у конкурентному середовищі);

— стратегічна (пов'язана із необхідністю передбачення неконтрольованих сил, критичних тенденцій з боку оточення й обмеження їхнього можливого впливу на підприємство і характеризує здатність підприємства до стійкого функціонування та розвитку у конкурентному середовищі у довгостроковому періоді).

Рівень освоєння потенційних можливостей підприємства характеризує конкурентний статус підприємства, який оцінює ресурсне забезпечення й готовність підприємства до досягнення стратегічних цілей та завдань, ступінь засвоєння своїх потенційних можливостей, наявність сприятливих зовнішніх умов для створення та підтримки конкурентних переваг.

В свою чергу конкурентоспроможність підприємства виконує низку функцій (рис. 1.2).

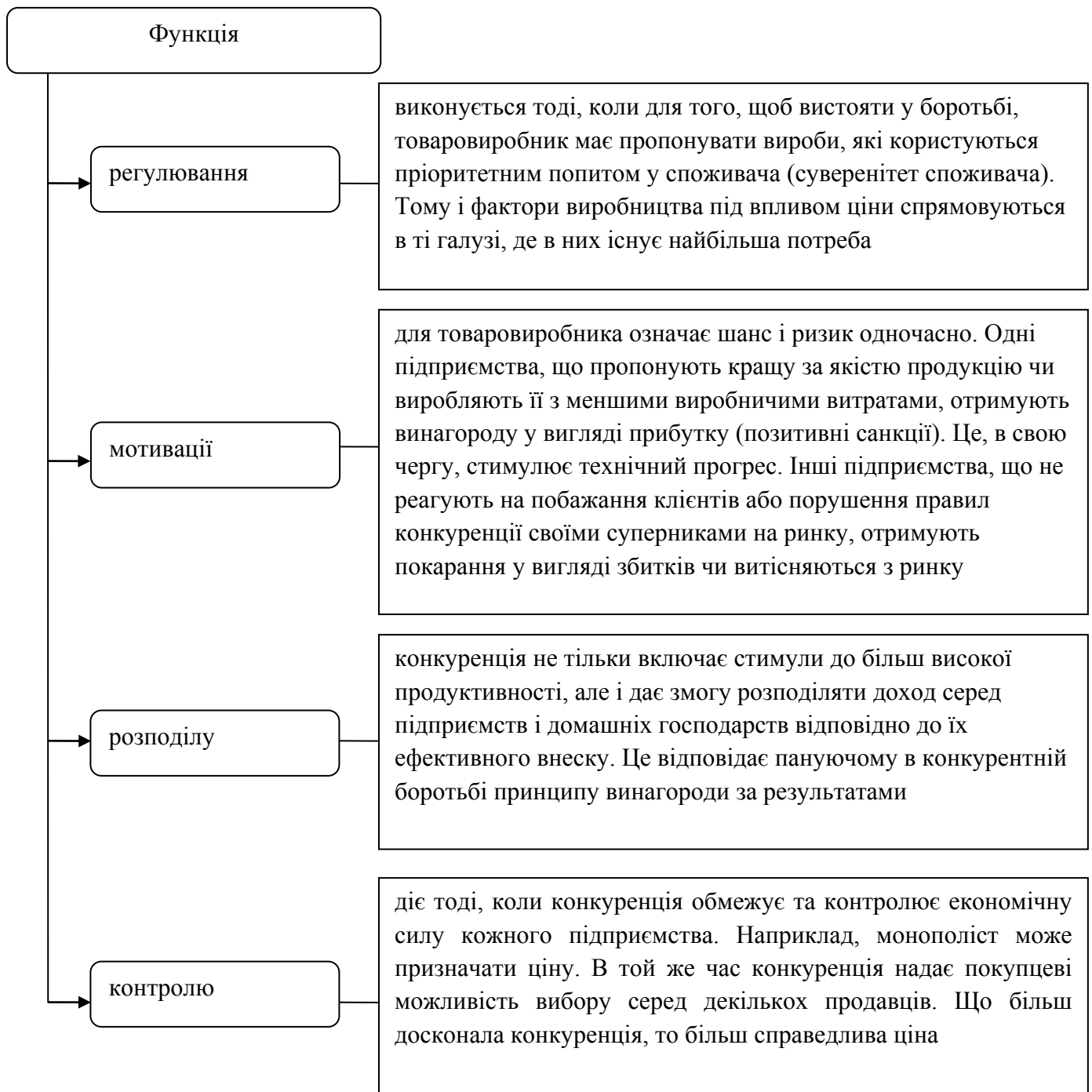


Рис. 1.2. Функції конкурентоспроможності підприємства

Джерело: сформовано автором за матеріалами [25]-[27]

Принципи формування й підвищення конкурентоспроможності підприємства відображені в Додатку В [28, с. 90].

Аналіз конкурентоспроможності підприємства на ринку включає з'ясування факторів, що впливають на відношення покупців до підприємства та його продукції.

На сьогоднішній день залишається все ще недостатньо яким точним і уніфікованим сенс поняття «конкурентоспроможність» і найбільш важливих його детермінант. Практично неможливо намагатися управляти тим, у чого немає однакової теоретичної бази. Без теоретичних досліджень локальної проблеми визначення поняття конкурентоспроможності важко перейти до практичного застосування та подальших досліджень, а тим більше до оцінки і прийняття рішень.

Конкурентоспроможність тісно взаємопов'язана з прийняттям корпоративних рішень. Виходячи з обсягу кількості понять «конкурентоспроможність», одним з найбільш складних питань є її оцінка, яка включає в себе різні фактори і показники вимірювання.

1.2. Фактори, які впливають на конкурентоспроможність підприємства

Проблема управління конкурентоспроможністю нерозривно пов'язана з проблемами ефективності виробництва і стійкості розвитку господарюючого суб'єкта. Саме тому акцент при дослідженні системи управління конкурентоспроможністю суб'єктами підприємництва робиться на ті методи і інструменти, які використовуються на мікрорівні. При цьому в якості окремих процесів управління доцільно виділяти технологічні процеси як процеси виробництва, процеси ресурсного забезпечення, процеси управління собівартістю продукції, процеси дослідження ринку і просування продукції, процеси управління збутом продукції і формування цінової політики.

Виділення цих процесів дозволяє визначити структуру організаційно-економічного механізму управління конкурентоспроможністю суб'єктів підприємництва, елементи якого будуть реалізовувати конкретні функції,

пов'язані з формуванням конкурентних переваг і забезпеченням конкурентоспроможності господарюючих суб'єктів та їхньої продукції.

Цілком справедливо зазначити, що діяльність будь-якого господарюючого суб'єкта залежить від значної кількості зацікавлених сторін, чиї інтереси підприємці повинні постійно враховувати і які багато в чому визначають специфіку управління. Виділимо коло зацікавлених сторін і переслідувані ними інтереси (табл. 1.3).

Таблиця 1.3

Основні інтереси окремих зацікавлених сторін в процесі взаємодії з суб'єктами підприємництва

Зацікавлена сторона	Очікування, інтереси
Споживач	Придбання якісної продукції за доступною ціною в певний час, в певному місці
Постачальники і посередники	Стабільне отримання замовлень на поставку товарів і надання послуг і їх своєчасна оплата
Працівники підприємства	Забезпечення гарантованої зайнятості, гідної заробітної плати, задоволеність виконуваної роботою, дотримання нормованого робочого графіка
Кредитори	Здатність підприємця гасити кредиторську заборгованість, своєчасно виплачувати відсотки
Органи влади	Створення робочих місць, виплата податків, дотримання законності підприємницької діяльності, внесок в економічне зростання регіону, країни
Громадські організації	Зростання соціальної відповідальності, турбота про навколишнє середовище в процесі підприємницької діяльності

Джерело: складено автором

Існує два ключових стейкхолдери - споживач і держава, так як від задоволення саме їх інтересів безпосередньо залежить фінансове благополуччя підприємців, а, значить, і можливість задоволення інтересів інших зацікавлених груп.

Мінливість кон'юнктури аграрних ринків призводить до швидкої втрати господарюючими суб'єктами конкурентних переваг, а ступінь можливості

реалізації стратегії розвитку залежить від ефективності управління внутрішніми факторами виробництва, забезпечення їх оптимальних комбінацій, формування адаптивної системи просування і продажу продукції споживачам з урахуванням їх вимог.

Отже, ефективне управління конкурентоспроможністю підприємства має на меті необхідність правильної оцінки факторів, що впливають на конкуренцію, виявлення конкурентних переваг об'єкта, тобто необхідність визначення тих аспектів виробництва або господарської діяльності, на які слід звернути увагу в першу чергу. В роботі проведено аналіз переваг і недоліків відомих підходів і методів оцінки і забезпечення конкурентоспроможності підприємства. На основі цього аналізу автором сформульована наступна концептуальна модель вирішення поставленої проблеми:

— наявність розвинених ринкових відносин передбачає що, як правило, підприємство діє в умовах розвиненої конкуренції. Ступінь концентрації ринку (тобто тієї чи іншої гостроти конкуренції) визначає можливості окремо взятого підприємства в бік нарощування своїх конкурентних позицій;

— конкурентоспроможність підприємства визначається тим, наскільки його внутрішній потенціал здатний відобразити потреби існуючого ринкового середовища і можливості розвитку;

— оскільки споживач, в кінцевому рахунку, купує конкретний товар, який в більшій чи меншій мірі задовольняє його потреби, то і рівень конкурентоспроможності підприємства визначається тим, наскільки споживач задоволений споживчими властивостями і економічними умовами придбання даного товару.

Формування системи управління конкурентоспроможністю підприємства, як сукупності взаємодіючих елементів, починається з визначення місії і цілей діяльності підприємства, цілей, факторів і елементів управління його конкурентоспроможністю.

Цілі управління конкурентоспроможністю підприємства повинні сприяти реалізації місії і узгоджуватися із загальною метою розвитку підприємства.

Вибір мети передбачає направлення по її досягненню за допомогою сукупності ресурсів, якими володіє підприємство. Оскільки ці ресурси завжди обмежені, необхідно визначити, досягнення з якою метою забезпечить найбільшу ефективність їх використання, тобто створить підприємству конкурентну перевагу.

Цілі задають напрямки розвитку підприємства і відображають бажаний стан, якого необхідно досягти.

Мету можна визначити як кінцеві економічні та фінансові результати діяльності підприємства, які воно планує отримати до заздалегідь встановленого терміну. Визначальними є економічні результати (мета), а вторинними (виробничими) - фінансові результати (цілі).

При розробці систем управління конкурентоспроможністю підприємства вони повинні задовольняти ряду основних вимог, зокрема бути:

- досить масштабними (складними);
- реальними чи безсумнівно досяжними;
- обмежені певним періодом;
- однозначно розумітися усіма виконавцями;
- не суперечити одна одній;
- обов'язково вираженими кількісно;
- деталізованими по підрозділах підприємства.

Цілі, які реалізуються в рамках систем управління конкурентоспроможністю підприємства не повинні суперечити цілям управління конкурентоспроможністю продукції.

Завдання формування системи управління конкурентоспроможністю підприємства досить складні, тому що потрібно врахувати безліч зовнішніх і внутрішніх факторів.

Як і у визначенні поняття, так і в класифікації серед науковців немає єдності щодо класифікаційних ознак. Фактори, які впливають на конкурентну спроможність підприємства можна згрупувати за класифікаційною ознакою (рис. 1.3).

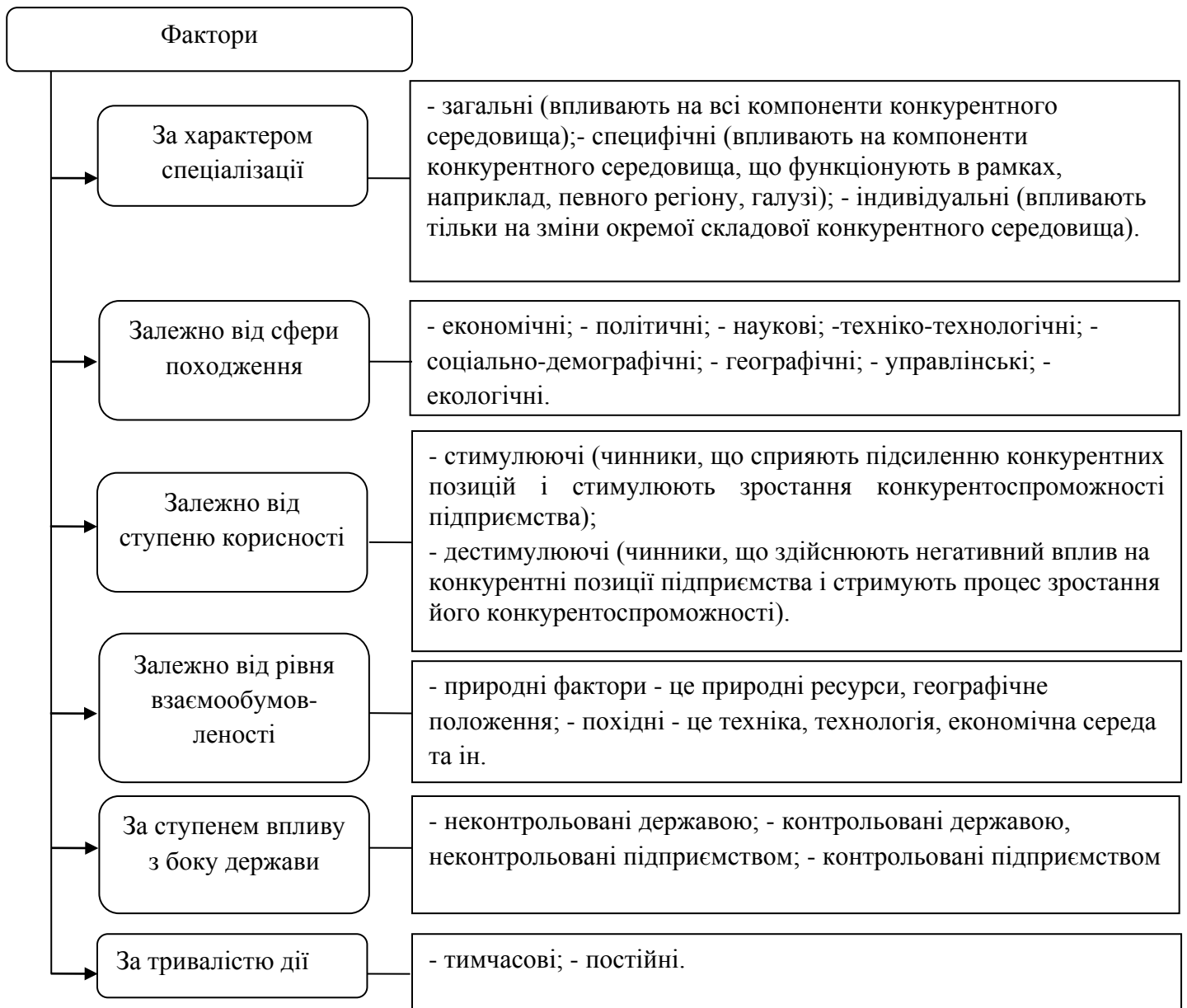


Рис. 1.3. Фактори впливу на конкурентоспроможність підприємства за класифікаційною ознакою

Джерело: складено автором

Найбільш поширеним ж поділ факторів на зовнішні та внутрішні. Внутрішні фактори - об'єктивні критерії, які визначають можливості підприємства щодо забезпечення власної конкурентоспроможності.

До внутрішніх факторів конкурентоспроможності підприємства відносяться:

- виробничо-технологічний потенціал;
- фінансово-економічний потенціал;
- персонал і його кваліфікація,
- рівень матеріально-технічної забезпечення;
- маркетинг;
- репутація підприємства;
- вартість підприємства (його інвестиційна привабливість) та інші.

Зовнішні фактори - соціально-економічні та організаційні аспекти, які дозволяють підприємству створити продукцію/товари, які за ціновими і нецінових характеристиках більш привабливі.

До зовнішніх факторів належать:

- заходи державного впливу (економічного характеру, адміністративного характеру);
- характеристики ринку господарюючого суб'єкта;
- рівень економічного розвитку та рівень розвитку інфраструктури в країні;
- наявність і рівень кваліфікації трудових ресурсів та інші.

Зокрема, внутрішні та зовнішні фактори виділяють Должанський І.З. і Загорна Т.О. [29, с. 32], Кузьмін О.Є., Горбаль Н.І. [30, с. 51-57]. Запропонований Кузьмінім О.Є. і Горбаль Н.І. перелік факторів найбільш комплексний та обширний, при цьому передбачає формування складної класифікації за внутрішніми чинниками. Спостерігається деяке дублювання змісту чинників, виділених за одною ознакою, охоплення одним чинником інших чинників із переліку (наприклад, правове регулювання функціонування економіки країни і регіонів включає податкові ставки у країні і регіонах, національну систему стандартизації та сертифікації тощо). Серед виокремлених внутрішніх чинників науковці виявили суперечності щодо включення тих, чи інших факторів до запропонованих груп (наприклад, функціонально-вартісний аналіз продукції

доцільно було б віднести не до ресурсних, а до управлінських факторів; місію організації, інформаційну та нормативно-методичну базу управління - не до структурних - а до управлінських) [17, с. 14]. Крім цього, дискусійним є поділ факторів внутрішнього середовища на структурні, ресурсні, технічні, управлінські, ринкові та ін.

По-перше, у склад ринкових входять також фактори зовнішнього середовища; по-друге, ефективність функціонування організації повинна характеризуватись показниками із усіх вищенаведених структурних груп факторів; по-третє, не враховані безпосередньо параметри продукції.

З нашої точки зору, даний підхід до угрупованню чинників конкурентоспроможності підприємства є прийнятним, оскільки підприємство слід розглядати як відкриту систему, на яку впливають фактори зовнішнього середовища, що підрозділяються, у свою чергу, на фактори прямого і непрямого впливу. Крім цього, підприємство має внутрішнє середовище, що складається з взаємозв'язаних змінних, які впливають на його функціонування.

Під зовнішніми факторами прямого впливу необхідно розуміти постачальників, науку і технології, державу, посередників, конкурентів, споживачів, тип і місткість ринку.

Зовнішні чинники непрямого впливу, з нашої точки зору, повинні включати: стан економіки, політико-правові чинники, природно-кліматичні чинники, науково-технічний прогрес, демографічну ситуацію, соціокультурні фактори.

Виділені фактори можуть по-різному впливати на конкурентоспроможність підприємства, тому вивчення їх впливу дозволяє виявити сильні і слабкі сторони підприємства, можливості та загрози його розвитку.

Більш повним представляється перелік факторів конкурентоспроможності, орієнтованих на ефективність діяльності підприємства. Тому, на додаток до наведених факторів, доцільно звернути увагу на наступне:

1. Підвищення якості продукції шляхом:

- впровадження систем якості;
- вдосконалення процесів роботи підприємства;

- впровадження інновацій в продукцію;
- оновлення продукції.

2. Зниження витрат і вартості продукції шляхом:

- зменшення числа переробок;
- зменшення числа помилок, затримок;
- більш ефективного використання машинного часу, матеріалів;
- впровадження інновацій в техніці і технології.

3. Підвищення продуктивності і якості праці шляхом:

- механізації та автоматизації;
- організації та нормування;
- організації робочих місць і умов праці;
- моральної і матеріальної мотивації;
- систем співучасті в управлінні.

4. Цінові та нецінові методи конкуренції:

- більш низькі ціни, в тому числі демпінгові;
- пропозиція більш функціонального продукту за «старою» ціною;
- використання комп'ютерних технологій для маркетингу інформаційного забезпечення інноваційних розробок;
- використання сучасних агресивних конкурентних стратегій.

При оцінці факторів, що впливають на вибір напрямків підвищення конкурентоспроможності, доцільно виділяти чинники функціонального і організаційного рівня.

До функціональному рівню відноситься конкурентоспроможність на рівні факторів виробництва, конкурентоспроможність на рівні детермінант цих факторів і конкурентоспроможність на рівні умов дії детермінант. Детермінантами факторів виробництва є інвестиції, інновації, розвиток пов'язаних і підтримуючих галузей.

Організаційний рівень при цьому представлений конкурентоспроможністю всього господарського комплексу України, економікою окремих регіонів,

конкурентоспроможністю господарюючих суб'єктів і конкурентоспроможністю окремих видів продукції.

Значна частина господарюючих суб'єктів так і не усвідомила необхідність безперервної конкурентної боротьби і постійного формування конкурентних переваг, необхідних для виживання на ринку. Вони вважають, що основна причина такої ситуації полягає в неправильному підході до побудови систем забезпечення конкурентоспроможності, у відсутності у суб'єктів господарської діяльності адекватних управлінських і організаційно-економічних механізмів реагування на зміни середовища функціонування і кон'юнктури ринку.

Незначний масштаб виробництва і відповідна частка на локальному ринку обумовлюють необхідність боротьби суб'єктів підприємництва за кожного клієнта, вивчаючи його потреби і забезпечуючи найкращі умови реалізації товару з позицій споживача. Але обмежена ємність місцевих локальних ринків в умовах масового виробництва однотипних видів продукції призводить до перенасичення ринку і обмежує виробничі можливості підприємців, розширити які можливо лише при формуванні системи просування їх продукції на інші ринки.

Таким чином, сучасні підприємства, які бажають підвищити свою конкурентоспроможність на ринку, повинні враховувати як зовнішні чинники (в навколишньому середовищі), так і внутрішні. При цьому менеджери повинні демонструвати здатність планування відповідних заходів і розробки бізнес-процесів, які б забезпечували побудову довгострокових конкурентних переваг. Підприємство повинно постійно стежити і уважно аналізувати заходи, що вживаються безпосередніми конкурентами і вчитися результативним методам поведінки.

1.3. Методика оцінки конкурентоспроможності підприємства

Оцінки рівня конкурентоспроможності того або іншого об'єкта конкуренції є базисом для визначення перспективних напрямків підвищення конкурентоспроможності. Складність даної проблеми обумовлена, перш за все,

різноманітністю, нерівнозначністю і суперечливістю дії факторів конкурентоспроможності і її забезпечення, вивчення і систематизація яких є самостійним напрямком теорії конкуренції. При цьому ключовою ланкою в системі факторів конкурентоспроможності є переваги споживача і, отже, якість продукції та послуг.

У науковій літературі велика кількість методів і моделей оцінки конкурентоспроможності підприємств. Один з прикладів класифікації методів оцінки конкурентоспроможності підприємства відображено на рис. 1.4.

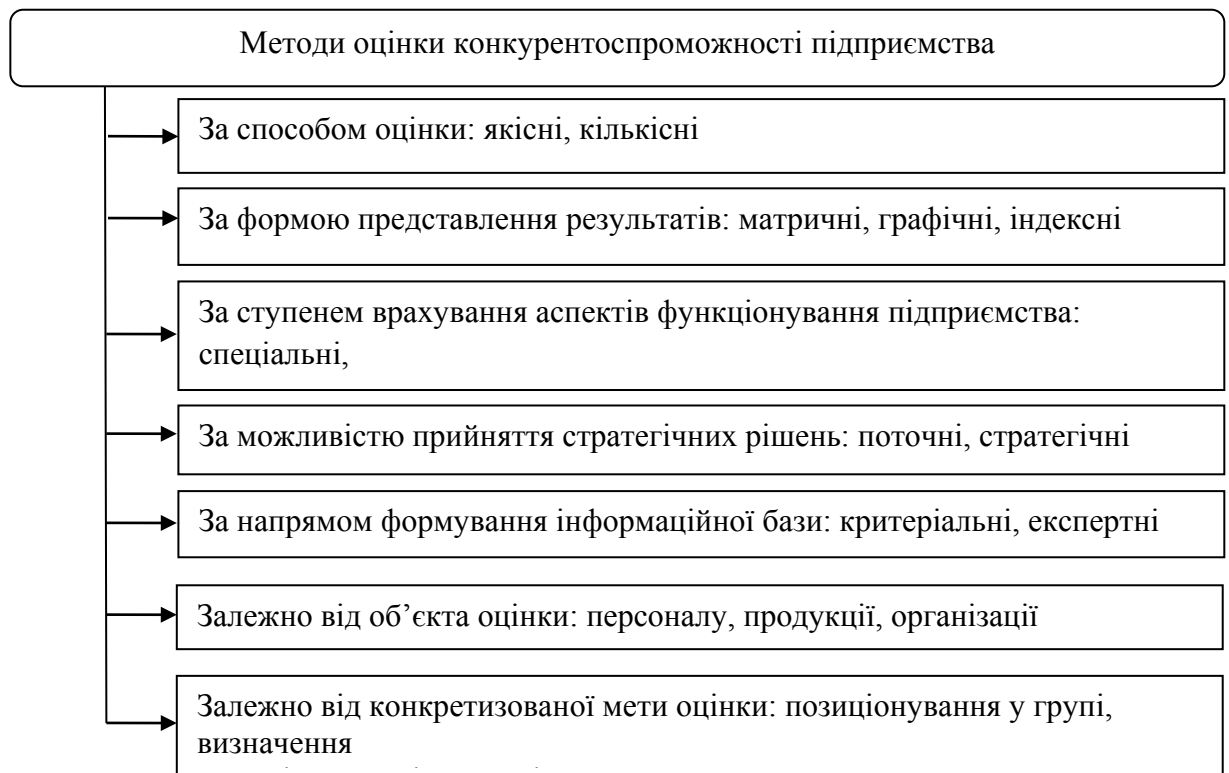


Рис. 1.4. Класифікація методів оцінки конкурентоспроможності підприємства

Джерело: складено за [3]

Виділяють дві групи методів оцінки конкурентоспроможності підприємств - це група аналітичних і графічних методів (рис.1.5).

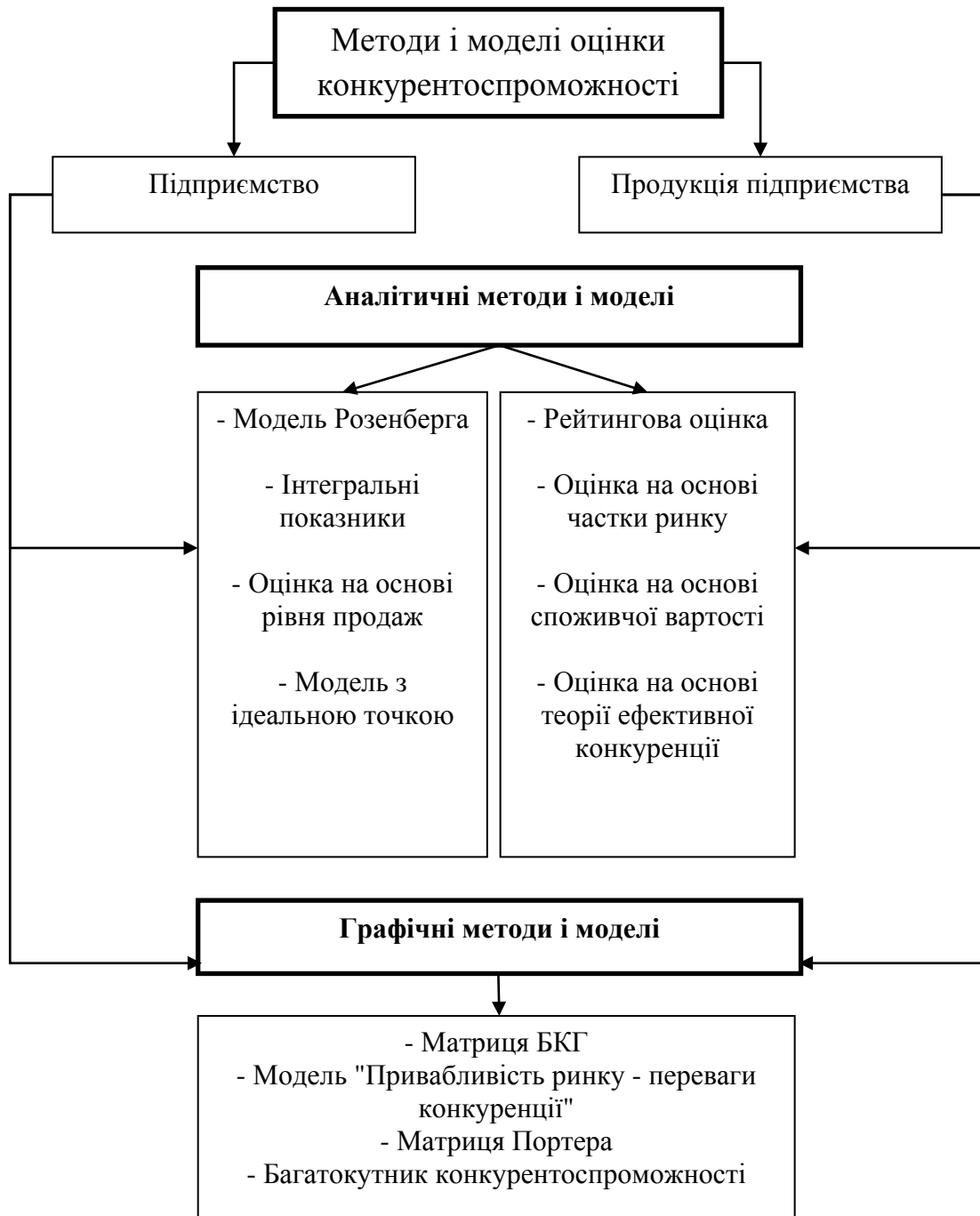


Рис. 1.5. Систематизація методів і моделей оцінки конкурентоспроможності підприємств

Джерело: складено за [8]

Групування методів на матричні, графічні, індексні та аналітичні, запропоновані Швед Т.В. та Білою І.С. [8, с. 408-409], представлені в Додатку Д.

Показані методи і моделі оцінки конкурентоспроможності традиційні і мають чималий досвід наукового і практичного застосування. Але в той же час дані методи і моделі не позбавлені недоліків.

Зокрема, матриця БКГ, матриця Портера - це статичні оціночні моделі, модель Райзберга і модель на основі оцінки споживчої вартості багато в чому суб'єктивні, інші методи також не відрізняються достатньою об'єктивністю і динамічністю. Визначимо переваги та недоліки методів оцінки конкурентоспроможності (табл. 1.4).

Таблиця 1.4

Переваги та недоліки методів оцінки конкурентоспроможності підприємства

Метод	Переваги	Недоліки
Метод рейтингової оцінки	Метод досить точно визначає місце даного підприємства щодо його конкурентів	Складність при розрахунку показника і отриманні вихідних даних
Оцінка на основі розрахунку частки ринку	Метод дозволяє визначити тип фірми на ринку, визначити його місце	Не можна визначити причини виявленого положення фірми, розробити необхідну стратегію
Метод оцінки на основі теорії ефективної конкуренції	охоплює всі важливі оцінки господарської діяльності підприємства; можливість застосування як оперативного контролю діяльності	Складність розрахунків та збору необхідної вихідної інформації
Метод оцінки на основі споживчої вартості	Оцінка з урахуванням факторів внутрішнього середовища фірми	Використовуються тільки експертні методи, складність збору необхідної інформації
Матриця БКГ	При наявності досить достовірної інформації точно показує стан підприємства	Чи не показує причин даного положення фірми, що ускладнює формування управлінського рішення
Модель «Привабливість - Переваги в конкуренції»	Дозволяє визначити положення фірми щодо конкурентів; розробити подальші стратегії	Модель статична, важко оцінити якісні характеристики
Матриця конкуренції по М. Портеру	Наочне структурування конкуруючих сил на ринку	Не дає конкретних рекомендацій по досягненню конкурентних переваг
Метод на основі експертних оцінок	Проводиться дослідження великої кількості підприємств на ринку	Підприємство оцінюється групою експертів, не враховуються виробничі й фінансові показники

Джерело: складено автором

Дана класифікація далеко не повна і надалі буде поповнюватися новими моделями і методами оцінки конкурентоспроможності. Крім вищеописаних методів і моделей оцінки конкурентоспроможності підприємств, нами розглянуті ще близько десяти методичних підходів, серед яких варто виділити:

— метод порівняльних переваг, який по суті є порівняльною оцінкою ключових компетенцій, що забезпечують здатність підприємства до конкуренції на ринку діяльності;

— метод оцінки профілів якості продукції, який передбачає визначення рівня якості самого продукту і здатності цього продукту задовольняти основні споживчі запити;

— метод бенчмаркінгу, в рамках якого оцінюється кращий досвід діяльності бізнес-структури в даному сегменті ринку, кращу пропозицію товарної продукції; на основі зіставлення визначається рівень відповідності аналізованого підприємства і його продукту кращому досвіду.

Окрім того, методи оцінки конкурентоспроможності підприємств можна умовно об'єднати в три групи:

— методи, що інтегрують конкурентоспроможність товару і конкурентний потенціал підприємства;

— методи, що оцінюють рівень конкурентоспроможності тільки господарюючого суб'єкта (окремо взятого підприємства);

— методи, засновані на оцінці конкурентоспроможності товарної продукції, при цьому не враховується конкурентоспроможність виробника.

Загалом, знайти ідеальний і об'єктивний метод оцінки конкурентоспроможності підприємств або інших господарюючих суб'єктів (бізнес-структур) вельми складно, оскільки в кожен наступний момент оцінки внутрішнє і зовнішнє середовища, що визначають конкурентоспроможність об'єкта оцінки, можуть трансформуватися і по силі, і за спрямованістю впливу.

Дослідивши наукові публікації в фахових виданнях, нами виділено шість основних підходів до визначення конкурентоспроможності.

Відповідно до першого підходу конкурентоспроможність розглядається з точки зору переваг в порівнянні з конкурентами.

Другий підхід заснований на теорії рівноваги А. Маршала. У виробника немає приводу для переходу в інший стан і він досягає максимального прибутку і рівня збуту.

Третій підхід полягає в оцінці конкурентоспроможності за якістю продукції на основі складання багатокутних профілів за різними характеристиками компетентності.

Четвертий підхід є матричною методикою оцінки конкурентоспроможності і реалізується за допомогою складання матриць і попередньому виборі стратегії.

П'ятий підхід структурний, відповідно до нього положення підприємства можна оцінити через такі показники, як рівень монополізації галузі, наявність бар'єрів для нових підприємств, що з'являються на ринку.

Шостий підхід функціональний. Його представники визначають співвідношення між витратами і ціною, обсяги завантаження потужностей виробництва, кількість продукції, що випускається і інші показники. Відповідно до цього підходу конкурентоспроможними вважаються компанії, в яких краще налагоджено виробництво і подальша реалізація товару, більш ефективно управління фінансовими ресурсами.

Матричні методи оцінки є досить простими і дають наочну інформацію. Більш того вони засновані на розгляді процесу конкуренції в розвитку і в разі наявності правдивої інформації дають можливість здійснити досить якісний аналіз конкурентних позицій.

Подана нижче класифікація вважається нам такою, що відображає найбільш точний підхід до визначення конкурентоспроможності і максимально повно відображає ринкову ситуацію (табл. 1.5).

Методи оцінки конкурентоспроможності підприємств

Назва методу	Відмінні риси методики	Плюси і мінуси методу
Методи, які ґрунтуються на процедурі оцінювання конкурентоспроможності товару або наданої послуги	Ключова ідея методик в тому, що конкурентоспроможність підприємства і товару знаходяться в прямій залежності, тобто зі зростанням конкурентоспроможності товару зростає і конкурентоспроможність фірми. Можуть бути використані маркетингові методи, більшість з них націлене на визначення співвідношення ціна - якість. При розрахунку показника конкурентоспроможності по кожному виду продукції використовуються економічні та параметричні індекси конкурентоспроможності	Плюси: методи засновані на оцінці однією з найважливіших складових конкурентоспроможності фірми - це конкурентоспроможність товару або послуги. Мінуси: не дає повного уявлення про сильні та слабкі сторони в діяльності підприємства, оскільки конкурентоспроможність фірми підміняється конкурентоспроможністю товару і не включає інші характеристики її діяльності.
Методи, в основу яких покладено теорію ефективної конкуренції	Теорія ефективної конкуренції полягає в тому, що найбільш конкурентоспроможними є ті компанії, в яких найкращим чином налагоджена робота всіх підрозділів і служб. На ефективність функціонування будь-якої зі служб впливає цілий комплекс чинників - ресурсів підприємства. Всі сформульовані в процесі попереднього аналізу можливості підприємства з досягненням конкурентних переваг в подальшому проходять оцінку експертами з погляду наявних ресурсів.	Плюси: врахування різноманітних елементів діяльності компанії. Мінуси: сума різноманітних елементів такої складної системи, як підприємство, частіше за все, не призводить до того ж результату, як і вся система в цілому.
Методи, засновані на комплексному підході до оцінки	Конкурентоспроможність підприємства - це величина інтегральна по відношенню до поточної конкурентоспроможності та конкурентного потенціалу.	Плюси: дає можливість враховувати майбутню можливу динаміку конкурентоспроможності. Мінуси: в ході визначення поточної і потенційної конкурентоспроможності використовуються методи, розглянуті вище, а це означає, що і недоліки тих підходів переходять на цей.

Джерело: складено автором

Методи, які базуються на проведенні оцінки конкурентоспроможності продукції, пов'язують за допомогою поняття «ефективного споживання» конкурентоспроможність підприємства і конкурентоспроможність товару. Вважається, що конкурентоспроможність вище, чим вище якість товару і менша його вартість.

Серед позитивних рис цих методів можна назвати простоту і наочність проведення оцінки. Але разом з тим вони не дають повного уявлення про сильні та слабкі сторони в роботі підприємства.

Нами пропонується модель аналізу конкурентоспроможності підприємства, яка представлена у вигляді схеми (рис. 1.6).

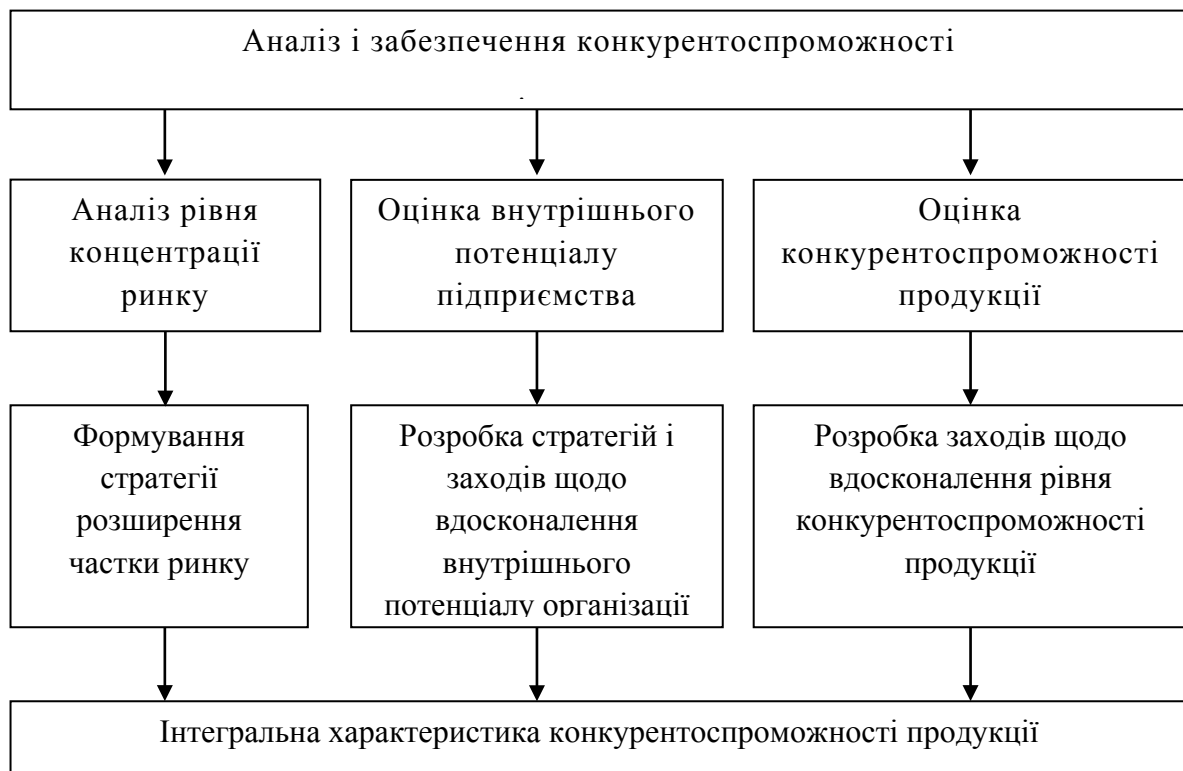


Рис 1.6. Схема аналізу та забезпечення конкурентоспроможності промислового підприємства

Джерело: складено автором

В процесі реалізації етапів виходить інтегральна характеристика рівня конкурентоспроможності підприємства на базі локальних показників рівня

зовнішнього середовища, ступеня розвиненості внутрішнього потенціалу підприємства і рівня конкурентоспроможності продукції.

Ряд дослідників, пропонує визначати напрямки підвищення конкурентоспроможності господарюючих суб'єктів через виявлення і генерацію ключових факторів успіху.

Ми пов'язуємо підвищення конкурентоспроможності з такими факторами, як здатність до інновацій, можливість використання ресурсозберігаючих технологій і зростання продуктивності праці, підвищення доступності споживачів до виробленої продукції, моніторинг попиту і задоволення споживчих запитів, ефективність маркетингової діяльності, рівень інтеграції в єдиний інформаційний простір і якість системи інформаційного забезпечення управління, доступ до ресурсів і свобода виходу на продуктові ринки.

В останні роки все більше вчених пропонують використовувати модельний підхід до побудови інтегральних показників конкурентоспроможності, суть якого полягає в розробці економіко-математичної моделі об'єкта конкуренції, наприклад, у вигляді завдання оптимізації ефекту від придбання і використання того чи іншого товару, максимізації частки ринку, зайнятого тим чи іншим виробником.

Аналіз підходів свідчить про те, що кожному з них притаманні свої переваги і недоліки, і проблема розробки ефективних методів оцінки рівня конкурентоспроможності переходить в площину раціонального вибору найбільш придатний способу вирішення конкретних завдань або конкретної області застосування того чи іншого методу.

РОЗДІЛ 2

ОЦІНКА КОНКУРЕНТОСПРОМОЖНОСТІ ПІДПРИЄМСТВА НА ПРИКЛАДІ АКЦІОНЕРНОГО ТОВАРИСТВА «КИЇВСЬКИЙ НАУКОВО- ДОСЛІДНИЙ ТА ПРОЕКТНО-КОНСТРУКТОРСЬКИЙ ІНСТИТУТ «ЕНЕРГОПРОЕКТ»

2.1. Організаційно-економічні аспекти діяльності підприємства

Акціонерне товариство «Київський науково-дослідний та проектно-конструкторський інститут «Енергопроект» (скорочено: АТ КІЕП, Товариство) - є акціонерним товариством, здійснює свою діяльність згідно статуту та чинного законодавства в Україні.

Акціонерне товариство «Київський науково-дослідний та проектно-конструкторський інститут «Енергопроект» розташоване за адресою: м. Київ, пр. Перемоги 4. Місія компанії - створення проектів енергетичних об'єктів, що забезпечують надання суспільству електричної і теплової енергії безпечно та надійно з мінімальним негативним впливом на людей та оточуюче середовище [31].

Предметом діяльності Товариства є:

- науково-дослідні та проектно-конструкторські роботи в енергетичній галузі та в інших галузях промислового, житлового і цивільного будівництва;
- комплексні проектно-конструкторські роботи і виконання функцій генерального проектувальника, авторський нагляд за будівництвом, капітальним ремонтом, реконструкцією та технічним переоснащенням, інженерна підтримка робіт з експлуатації і ремонту обладнання на всіх етапах життєвого циклу об'єктів;
- інших галузей промислового, житлового і цивільного будівництва.

АТ КІЕП, створений ще у 1933 році - є головною проектною організацією в галузі атомної і теплової енергетики в Україні, здійснює свою діяльність як в

Україні, так і інших країнах за трьома основними напрямками: інжиніринг, консалтинг, дослідження і розробки.

У сфері інжинірингу АТ КІЕП надає такі послуги:

- вибір майданчиків для спорудження об'єктів енергетики, включаючи всі види обґрунтувань;
- розробка проектів атомних і теплових електростанцій, а також електростанцій, що використовують відновлювальні джерела енергії під індивідуальні вимоги замовників;
- розробка оцінок впливу на навколишнє середовище;
- виконання оцінок промислової та пожежної безпеки;
- виконання аналізів ядерної та радіаційної безпеки для АЕС і об'єктів поводження з ядерним паливом і радіоактивними відходами;
- підготовка технічної документації (проекти організації будівництва, проекти виконання робіт та ін.) для спорудження об'єктів енергетики;
- підтримка замовника на етапі будівельно-монтажних робіт в частині інженерного нагляду;
- розробка проектів комплексної модернізації діючих електростанцій з метою підвищення безпеки та/або економічних показників;
- аналіз і розробка проектних рішень щодо підвищення індустріальної та пожежної безпеки електростанцій;
- проектування об'єктів атомної енергетики щодо поводження і зберігання відпрацьованого ядерного палива.

У сфері консалтингу АТ КІЕП надає такі основні послуги:

- розробка національних та галузевих стратегій, концепцій, програм з енергетики, України, атомної енергетики, поводження з ядерним паливом та радіоактивними відходами;
- виконання передпроектних досліджень і обґрунтувань;
- обґрунтування інвестицій спорудження об'єкта енергетики в цілому або його окремих частин;

- виконання техніко-економічних аналізів, прогнозів і оцінок;
- підготовка експертних висновків щодо технічних рішень знов розробленого та існуючого проекту;
- оцінка якості виконаних будівельно-монтажних робіт під час спорудження енергетичного об'єкта;
- аналіз проектної документації за запитом замовників;
- аналіз виявлених не відповідностей і відхилень в процесі реалізації проекту і надання рекомендацій щодо усунення виявлених не відповідностей;
- спеціалізоване навчання і підготовка персоналу замовника для інженерної діяльності на об'єктах енергетики;
- підготовка пропозицій щодо модифікації і підвищення експлуатаційних показників теплових електростанцій;
- підготовка тендерної документації, що включає технічні специфікації на проект в цілому і/або закупівлю обладнання;
- обстеження будівельних конструкцій і обладнання з наданням експертної оцінки їх стану та рекомендацій щодо їх подальшої експлуатації.
- У сфері досліджень розробок АТ КІЕП надає такі основні послуги :
- виконує науково-дослідні роботи за планами Мінекономіки та ДП НАЕК «Енергоатом»;
- співпрацює з науковими установами Національної Академії Наук України з питань новітніх розробок в енергетичній галузі та досліджень;
- здійснює залучення найкращих технічних рішень в проектах АЕС і ТЕС.

Управління на підприємстві повинне здійснюватись на базі конкретної організаційної структури. Структура підприємства та його підрозділи визначаються самостійно.

Організаційна структура АТ КіЕП
(станом на 23.09.2020)

ЗАТВЕРДЖУЮ
Голова правління
Ю.В. Малахов
Ю.В. Малахов

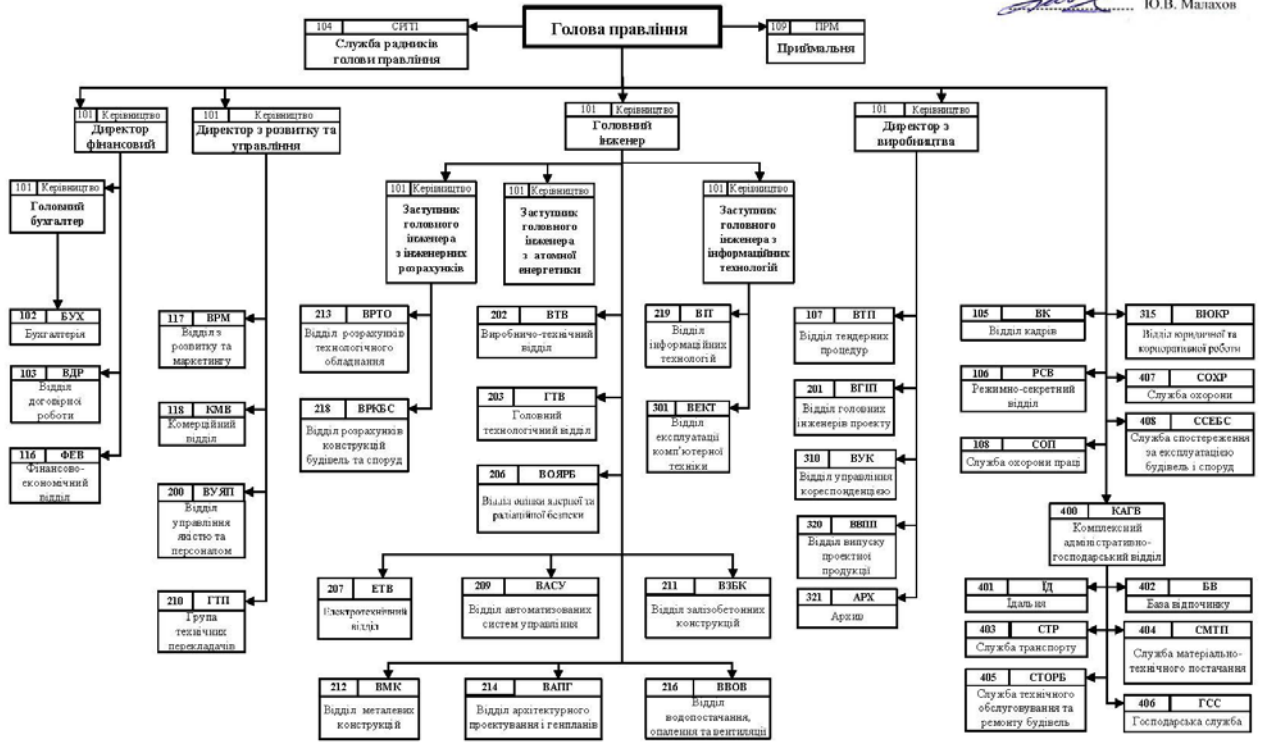


Рис.2.1 Організаційна структура підприємства АТ КіЕП

Джерело: складено автором за [31]

Таким чином, в зв'язку з мінливими вимогами навколишнього світу слід зазначити, що структура управління може змінюватися в часі відповідно до динаміки масштабів і змісту функцій управління і т.д.

Керівництво енергетичної організації здатне переймати та використовувати моделі управління і організаційну структуру, що успішно застосовуються зарубіжними організаціями або передовими вітчизняними компаніями, що дозволить їм завоювати більшу частку на ринку.

Важливе значення має нормативно - правова база інформаційного та матеріально - технічного забезпечення, до яких належать (рис.2.2)

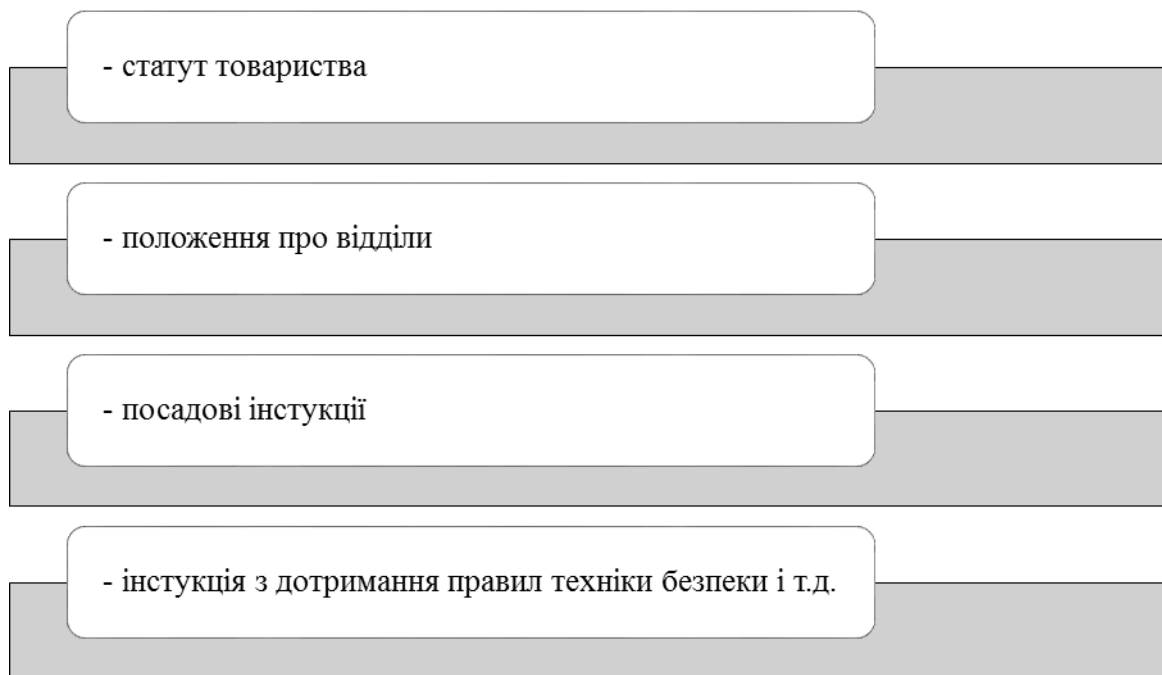


Рис.2.2 Організаційно-розпорядницькі документи АТ КІЕП

Джерело: складено автором за [31]

Таким чином, найважливіший організаційний документ на АТ КІЕП - це статут Товариства.

Стратегічна ціль компанії - це стале функціонування Товариства з реалізації сучасних проектів з впровадженням новітніх технологій в галузі виробництва електричної енергії, диверсифікації ринків присутності компанії та напрямків її діяльності із досягненням фінансових результатів, що задовольнятимуть очікування зацікавлених сторін.

На сьогоднішній день КІЕП володіє сучасними технологіями в галузі проектування і будівництва атомних і теплових електростанцій, а також працює в декількох суміжних галузях, що належать до експлуатації АЕС і ТЕС. КІЕП забезпечує повний комплекс послуг, які включають в себе виконання передпроектних робіт, розробку комплексної проектної документації, супровід будівництва, інженерну підтримку АЕС і ТЕС на всіх стадіях життєвого циклу їх експлуатації.

2.2 Аналіз фінансового стану підприємства

Аналіз фінансового стану підприємства починаємо із оцінки його фінансової стійкості. Дослідження фінансової стійкості підприємства необхідно почати розрахунком основних показників фінансової стійкості (табл.2.1).

Таблиця 2.1

Основні показники фінансової стійкості АТ КІЕП за 2018-2020 рр.

Показник	Роки			Абс. відх.(+,-)		Темп приросту, %	
	2018	2019	2020	2019 від 2018	2020 від 2019	2019 до 2018	2020 до 2019
1. Сукупний капітал, тис. грн.	488696	469546	462906	-19150	-6640	-3,92	-1,41
2. Власні кошти, тис. грн.	415101	408943	408804	-6158	-139	-1,48	-0,03
3. Довгострокові зобов'язання, тис. грн.	24449	22842	21871	-1607	-971	-6,57	-4,25
4. Поточні зобов'язання, тис. грн.	49146	37761	32231	-11385	-5530	-23,17	-14,64
5. Сума зобов'язань, тис. грн.	73595	60603	54102	-12992	-6501	-17,65	-10,73
6. Необоротні активи, тис. грн.	330364	325960	321539	-4404	-4421	-1,33	-1,36
7. Коефіцієнт фінансової стійкості $(p2+p3)/p1$	0,9	0,92	0,93	0,02	0,01	2,22	1,09
8. Коефіцієнт фінансової автономії $(p2/p1)$	0,85	0,87	0,88	0,02	0,01	2,35	1,15
9. Коефіцієнт заборгованості $(p5/p1)$	0,15	0,13	0,12	-0,02	-0,01	-13,33	-7,69
10. Коефіцієнт фінансової залежності $(p5/p2)$	0,18	0,15	0,13	-0,03	-0,02	-16,67	-13,33
11. Коефіцієнт маневреності власного капіталу $(p2-p6)/p2$	0,204	0,203	0,21	-0,001	0,007	-0,49	3,45

Джерело: розраховано на основі форм фінансової звітності [34]

Коефіцієнт фінансової стійкості, який підвищується з 0,9 в 2018 році до 0,92 в 2019 і зростає на 0,01 в 2020 свідчить про достатньо задовільну ситуацію на підприємстві.

Мінімальний нормативний рівень коефіцієнта фінансової автономії (коефіцієнта власності) становить 0,5. Звідси, можна вважати, що для АТ характерний задовільний рівень фінансової стійкості в 2018-2020 рр. і його зростання. Так, в 2018 році значення коефіцієнта фінансової автономії становило - 0,85, а в 2019 році - 0,87, а в 2020 році становить уже 0,88. Це свідчить про те, що всі зобов'язання підприємства можуть бути покриті його власними коштами.

Коефіцієнт заборгованості, який характеризує питому вагу залучених коштів у структурі капіталу підприємства, і, отже пов'язані з цим фінансові ризики є оберненим до коефіцієнта автономії і становив в 2018 році 0,15, потім зменшився на 0,02 і становив 0,13, в 2020 році також зменшився і становив 0,12.

Коефіцієнт фінансової залежності відображає збільшення залежності підприємства від джерел зовнішнього фінансування. Значення коефіцієнту знижується в 2019 і 2020 році на 0,03 і на 0,02 - що говорить про те, що залежність невисока.

Значення коефіцієнта маневреності власного капіталу більше 0, зменшується на 0,001 у 2019 році і зростає на 0,007 в 2020 році, та відповідає нормативному значенню - більше 0,1.

Таким чином, значення розрахункових фінансових коефіцієнтів відображають тенденцію задовільної фінансової стійкості АТ КІЕП за 2018-2020 рр. Дослідивши основні показники фінансової стійкості, можна побачити, що вони відповідають нормативним значенням, оскільки підприємство фінансується в основному за рахунок власних коштів.

Наступним етапом аналізу є оцінка показників рентабельності. Показники рентабельності поділяються на витратні, доходні та ресурсні.

В табл. 2.2 показано розрахунок витратних показників рентабельності.

Таблиця 2.2

Оцінка витратних показників рентабельності підприємства

Показник	2018	2019	2020	Відхилення, +/-	
				2019 від 2018	2020 від 2019
1. Валовий прибуток підприємства, тис. грн.	16608	19284	10325	2676	-8959
2. Собівартість реалізації продукції, тис. грн.	65349	109975	54264	44626	-55711
3. Фінансовий результат від операційної діяльності, тис. грн.	-3671	770	-5126	4441	-5896
4. Загальна сума операційних витрат, тис. грн.	113566	148728	78770	35162	-69958
5. Фінансовий результат до оподаткування, тис. грн.	489	1003	-288	514	-1291
6. Загальна сума витрат, тис. грн.	114087	148945	78864	34858	-70081
7. Чистий дохід від реалізації продукції, тис. грн.	81957	129259	64589	47302	-64670
8. Рентабельність продукції (товарів, робіт, послуг) (п.1/п.2*100)	25,41	17,53	19,03	-7,88	1,5
9. Рентабельність операційної діяльності (п.3/п.4*100)	-3,23	0,52	-6,51	3,75	-7,03
10. Рентабельність звичайної діяльності (п.5/п.6*100)	0,43	0,67	-0,37	0,24	-1,04
11. Коефіцієнт покриття виробничих витрат (п.7/п.2*100)	125,41	117,53	119,03	-7,88	1,5
12. Коефіцієнт окупності виробничих витрат (п.2/п.7*100)	79,74	85,08	84,01	5,34	1,07

Джерело: розраховано на основі форм фінансової звітності [34]

Рентабельність продукції (товарів, робіт і послуг), яка показує, скільки отримано валового прибутку з 1 грн. понесених витрат, зменшується в 2019 році на 7,88 % і дещо зростає в 2020 році на 1,5 %.

Рентабельність операційної діяльності, яка показує, скільки фінансового результату від операційної діяльності з 1 грн. операційних витрат, має тенденцію до зростання з від'ємного до позитивного значення 0,52 % в 2019 році, але в 2020 році знов зменшується до мінусового показника.

Рентабельність звичайної діяльності, яка показує, скільки отримано фінансового результату від звичайної діяльності з 1 грн. звичайних витрат також зростає на 0,24 % в 2019 році і в 2020 році знижується до від'ємного значення.

Коефіцієнт покриття виробничих витрат, який показує, на яку величину 1 грн. чистого доходу покриває виробничі витрати має негативну тенденцію до зменшення в 2019 році на 7,88 %, хоча збільшився в 2020 році на 1,5 %.

Коефіцієнт окупності виробничих витрат, який показує величину виробничих витрат, яка здійснюється для того, щоб отримати 1 грн. чистого доходу є оберненим до коефіцієнту окупності виробничих витрат і зростає на 5,34 % в 2019 році і зменшується на 1,07 % в 2020 році.

В табл. 2.3 показано розрахунок ресурсних показників рентабельності.

Таблиця 2.3

Оцінка ресурсних показників рентабельності підприємства

Показник	2018	2019	2020	Відхилення, +/-	
				2019 від 2018	2020 від 2019
1	2	3	4	5	6
1. Чистий прибуток, тис. грн.	152	271	260	119	-11
2. Середньорічна вартість активів, тис. грн.	492179	479197,5	466226	-12981,5	-12971,5
3. Прибуток до оподаткування, тис. грн.	489	1003	-288	514	-1291
4. Середньорічний власний капітал, тис. грн.	416023	411979	408873,5	-4044	-3105,5

Продовження табл.2.3

1	2	3	4	5	6
5. Середньорічна сума зобов'язань, тис. грн.	76156	67218,5	57352,5	-8937,5	-9866
6. Середньорічна вартість основних засобів за залишковою вартістю, тис. грн.	324317	314307,5	302505,5	-10009,5	-11802
7. Середньорічна вартість оборотних засобів, тис. грн.	160906,5	150959	142476	-9947,5	-8483
8. Чистий дохід від реалізації, тис. грн.	81957	129259	64589	47302	-64670
9. Рентабельність підприємства (активів, виробництва, виробничого капіталу, загальна рентабельність) (п.1/п.2*100)	0,03	0,06	0,06	0,03	-
10. Рентабельність власного капіталу (п.3/п.4*100)	0,12	0,24	-0,07	0,12	-0,31
11. Рентабельність залученого капіталу (п.3/п.5*100)	0,64	1,49	-0,5	0,85	-1,99
12. Рентабельність необоротних активів (фондорентабельність) (п.3/п.6*100)	0,15	0,32	-0,1	0,17	-0,42
13. Рентабельність оборотних активів (п.3/п.7*100)	0,3	0,66	-0,2	0,36	-0,86
14. Коефіцієнт покриття активів (п.8/п.2*100)	16,65	26,97	13,85	10,32	-13,12
15. Коефіцієнт окупності активів (п.2/п.8*100)	600,53	370,73	721,83	-229,8	351,1
16. Коефіцієнт покриття власного капіталу (п.8/п.4*100)	19,7	31,38	15,8	11,68	-15,58
17. Коефіцієнт окупності власного капіталу (п.4/п.8*100)	507,61	318,72	633,04	-188,89	314,32

Джерело: розраховано на основі форм фінансової звітності [34]

Рентабельність підприємства, яка показує величину чистого прибутку, яка припадає на 1 грн. активів, зростає на 0,03 % в 2019 році, а в 2020 році не змінюється.

Рентабельність власного капіталу, яка показує величину прибутку, яка припадає на 1 грн. власного капіталу, зростає в 2019 році на 0,12 % і знижується на 0,31 % в 2020 році.

Рентабельність залученого капіталу, яка показує величину прибутку, що припадає на 1 грн. залученого капіталу, зменшується в 2020 році на 1,99 %, хоча і зростає на 0,85 % в 2020 році.

Рентабельність необоротних активів, яка показує величину прибутку, що припадає на 1 грн. необоротних активів, зростає на 0,17 % в 2019 році, хоча і зменшується на 0,42 % в 2020 році.

Рентабельність оборотних активів, яка показує величину прибутку, що припадає на 1 грн. оборотних активів, зростає на 0,36 % в 2019 році і знижується на 0,86 % в 2020 році.

Коефіцієнт покриття активів, що показує, на яку величину 1 грн. чистого доходу покриває активи підприємства, зростає в 2019 році на 10,32 % і в 2020 році зменшується на 13,12 %.

Коефіцієнт окупності активів, який показує величину активів, що припадає на 1 грн. чистого доходу, знижується на 229,8 % в 2019 році і зростає на 351,1 % в 2020 році.

Коефіцієнт покриття власного капіталу, який показує, на яку величину 1 грн. чистого доходу покриває власний капітал, має позитивну тенденцію до зростання в 2019 році на 11,68 % і знижується на 15,58 % в 2020 році.

Коефіцієнт окупності власного капіталу, який показує величину власного капіталу, яка припадає на 1 грн. чистого доходу і є оберненим до коефіцієнту покриття власного капіталу, знижується на 188,89 % в 2019 році і зростає на 314,32 % в 2020 році. Отже, всі показники погіршуються в 2020 році і дещо покращуються в 2019 році.

В табл. 2.4 показано розрахунок доходних показників рентабельності.

Таблиця 2.4

Оцінка доходних показників рентабельності підприємства

Показник	2018	2019	2020	Відхилення, +/-	
				2019 від 2018	2020 від 2019
1. Валовий прибуток, тис. грн.	16608	19284	10325	2676	-8959
2. Чистий дохід від реалізації, тис. грн.	81957	129259	64589	47302	-64670
3. Чистий прибуток, тис. грн.	152	271	260	119	-11
4. Прибуток від операційної діяльності, тис. грн.	-3671	770	-5126	4441	-5896
5. Інші операційні витрати, тис.грн.	22961	15600	7023	-7361	-8577
6. Валова рентабельність продажу продукції (товарів, робіт, послуг) (п.1/п.2*100)	20,26	14,92	15,99	-5,34	1,07
7. Чиста рентабельність продажу продукції (товарів, робіт, послуг) (п.3/п.2*100)	0,19	0,21	0,4	0,02	0,19
8. Рентабельність доходу від операційної діяльності (п.4/(п.2+п.5)*100)	-3,5	0,53	-7,16	4,03	-7,69

Джерело: розраховано на основі форм фінансової звітності [34]

Валова рентабельність продажу продукції (товарів, робіт і послуг), яка показує розмір валового прибутку, що отримується з 1 грн. доходу від продажу продукції (товарів, робіт і послуг) зменшується на 5,34 % в 2019 році і зростає на 1,07 % в 2020 році.

Чиста рентабельність продажу продукції (товарів, робіт і послуг), яка показує розмір чистого прибутку з 1 грн. чистого доходу від реалізації продукції (товарів, робіт і послуг) зростає на 0,02 % в 2019 році і на 0,19 % в 2020 році.

Рентабельність доходу від операційної діяльності, яка показує розмір прибутку з 1 грн. доходу від операційної діяльності, зростає на 4,03 % в 2019 році і зменшується на 7,69 % в 2019 році.

Таким чином, більшість показників рентабельності так само знижуються в 2020 році і зростають в 2019 році.

При плануванні прибутку на підприємстві використовується аналітичний метод, який передбачає включення у ціну заздалегідь визначеної норми рентабельності. Для подальшого підвищення прибутковості необхідно: зниження витрат та впровадження нових видів діяльності.

Оцінку ліквідності і платоспроможності підприємства починаємо із оцінки ліквідності Балансу (Звіту про фінансовий стан), що проведено в табл. 2.5

Таблиця 2.5

Оцінка ліквідності Балансу АТ КІЕП за 2018-2020 рр.

Актив	2018	2019	2020	Пасив	2018	2019	2020	Платіжний надлишок або нестача		
								2018	2019	2020
1. Найбільш ліквідні активи (А1)	20137	1860	6234	1. Негайні пасиви (П1)	23032	29473	23668	-2895	-27613	-17434
2. Активи, що швидко реалізуються (А2)	74143	79535	51734	2. Короткострокові пасиви (П2)	26114	8288	8563	48029	71247	43171
3. Активи, що реалізуються повільно (А3)	63886	62173	83398	3. Довгострокові пасиви (П3)	24449	22842	21871	39437	39331	61527
4. Активи, що важко реалізуються (А4)	330530	325978	321540	4. Постійні пасиви (П4)	415101	408943	408804	-84571	-82965	-87264
Баланс	488696	469546	462906	Баланс	488696	469546	462906	X	x	x

Джерело: розраховано на основі форм фінансової звітності [34]

Таким чином, найбільш ліквідних активів недостатньо для покриття найбільш термінових зобов'язань в 2018, 2019 і 2020 роках (нестача становить 2895, 27613 та 17434 тис. грн.), швидко реалізованих активів достатньо для

покриття найбільш термінових зобов'язань (надлишок в 2018 році становить 48029 тис. грн., в 2019 році - 71247 тис. грн., в 2020 році - 43171 тис. грн.), повільно реалізовані активи покривають довгострокові пасиви (надлишок становить 39437, 39331 та 61527 тис. грн.), постійні пасиви покривають важко реалізовані активи в 2018-2020 роках (надлишок становить 84571, 882965 і 87264 тис. грн.).

Отже, баланс не можна вважати повністю ліквідним, оскільки підприємством порушена перша умова ліквідності, що говорить про недостатність найбільш ліквідних активів для покриття найбільш термінових зобов'язань.

Вихідні дані для розрахунку основних показників ліквідності та платоспроможності АТ за 2018-2020 рр. винесені з балансу підприємства у табл.2.6

Таблиця 2.6

**Динаміка показників ліквідності та платоспроможності АТ КІЕП
за 2018-2020 рр.**

Показник	2018	2019	2020	Абс. відх. (+,-)		Темп приросту,%	
				2019 від 2018	2020 від 2019	2019 до 2018	2020 до 2019
1	2	3	4	5	6	7	8
1. Оборотні активи підприємства, тис. грн.	158332	143586	141366	-14746	-2220	-9,31	-1,55
2. Найбільш ліквідні активи, тис. грн.	94280	81395	57968	-12885	-23427	-13,67	-28,78
3.Грошові кошти, тис. грн.	20137	1860	6234	-18277	4374	-90,76	235,16
4. Поточні зобов'язання, тис. грн.	49146	37761	32231	-11385	-5530	-23,17	-14,64
5. Коефіцієнт загальної ліквідності (p1/ p4)	3,22	3,8	4,39	0,58	0,59	18,01	15,53
6. Коефіцієнт швидкої ліквідності (p2/p4)	1,92	2,16	1,8	0,24	-0,36	12,5	-16,67
7. Коефіцієнт абсолютної ліквідності (p3/p4)	0,41	0,05	0,19	-0,36	0,14	-87,8	280

Продовження табл.2.6

1	2	3	4	5	6	7	8
8. Власні оборотні кошти (p1- p4)	109186	105825	109135	-3361	3310	-3,08	3,13
9. Коефіцієнт забезпеченості власними оборотними коштами (p1-p4)/p1	0,69	0,74	0,77	0,05	0,03	7,25	4,05

Джерело: розраховано на основі форм фінансової звітності [34]

Значення коефіцієнта загальної ліквідності, або коефіцієнта покриття, в 2018-2020 роках перебуває вище норми, визначеної в межах не нижче 1,0...2,0, при чому в 2020 році становить 4,39. На кінець 2018 року його значення становило 3,22, потім зросло і в 2019 році становило 3,8, в 2020 - на 0,59. Загалом значення коефіцієнта загальної ліквідності свідчить про достатність у підприємства оборотних засобів для покриття поточних зобов'язань в 2018, 2019 і 2020 роках - у цьому відношенні стан платоспроможності підприємства можна вважати задовільним.

Позитивна тенденція спостерігається у зростанні коефіцієнта швидкої ліквідності від 1,92 до 2,16 в 2019 році, хоча в 2020 році показник знизився на 0,36. Значення коефіцієнта в 2018-2020 рр. значно вище від мінімального нормативного значення 0,7-0,8, - отже платоспроможність АТ з такої позиції можна вважати також цілком задовільною.

Значення коефіцієнта абсолютної ліквідності значно нижче нормативного мінімуму (0,2...0,25) в 2019 і 2020 році, бо становить 0,41 в 2018 і 0,04 в 2019 році і лише 0,19 в 2020 році.

Сума власних оборотних коштів є позитивною величиною в 2018-2020 роках, при чому значення знижується в 2019 році на 3361 тис. грн., хоч збільшилось в 2020 році на 3310 тис. грн., а за рахунок оборотних коштів погасити поточні зобов'язання можливо.

Значення коефіцієнта забезпеченості підприємства власними оборотними коштами відповідає нормативному рівню (мінімум 0,1) та зростає в 2019 році на 0,05 і в 2020 році на 0,03.

Відповідно до отриманих значень коефіцієнтів ліквідності і платоспроможності АТ КІЕП за 2018-2020 рр. можна вважати задовільними, хоча грошових коштів недостатньо.

Аналіз фінансового стану підприємства доповнюється оцінкою оборотності і ділової активності, що і розглянуто в табл.2.7

Таблиця 2.7

Аналіз показників оборотності і ділової активності АТ КІЕП за 2018-2020 рр.

Показник	2018	2019	2020	Абс. відх.(+,-)		Темп приросту,%	
				2019 від 2018	2020 від 2019	2019 до 2018	2020 до 2019
1	2	3	4	5	6	7	8
1. Виручка від реалізації (без ПДВ), тис. грн.	81957	129259	64589	47302	-64670	57,72	-50,03
2 Вартість оборотних активів, тис. грн.	158332	143586	141366	-14746	-2220	-9,31	-1,55
3. Дебіторська заборгованість, тис. грн.	74143	79535	51734	5392	-27801	7,27	-34,95
4. Кредиторська заборгованість, тис. грн.	23032	29473	23668	6441	-5805	27,97	-19,7
5. Вартість запасів, тис. грн.	63886	62173	83342	-1713	21169	-2,68	34,05
6. Величина власного капіталу, тис. грн.	415101	408943	408804	-6158	-139	-1,48	-0,03
7. Коефіцієнт оборотності активів (p1/p2), разів	0,52	0,9	0,46	0,38	-0,44	73,08	-48,89
8. Коефіцієнт оборотності дебіторської заборгованості, (p1/p3), разів	1,11	1,63	1,25	0,52	-0,38	46,85	-23,31
9. Коефіцієнт оборотності кредиторської за боргованості, (p1/p4), разів	3,56	4,39	2,73	0,83	-1,66	23,31	-37,81
10. Коефіцієнт оборотності запасів (p1/p5), разів	1,28	2,08	0,77	0,8	-1,31	62,5	-62,98
11. Оборотність власних коштів (p1/p6), разів	0,2	0,32	0,16	0,12	-0,16	60	-50

Продовження табл.2.7

1	2	3	4	5	6	7	8
12. Середня тривалість обороту активів (365/p7), днів	701,92	405,56	793,48	-296,36	387,92	-42,22	95,65
13. Середня тривалість обороту дебіторської заборгованості (365/p8), днів	328,83	223,93	292	-104,9	68,07	-31,9	30,4
14. Середня тривалість обороту кредиторської заборгованості (365/p9), днів	102,53	83,14	133,7	-19,39	50,56	-18,91	60,81
15. Середня тривалість обороту запасів (365/p10), днів	285,16	175,48	474,03	-109,68	298,55	-38,46	170,13
16. Середня тривалість обороту власних коштів (365/p11), днів	1825	1140,63	2281,25	-684,37	1140,62	-37,5	100

Джерело: розраховано на основі форм фінансової звітності[34]

Коефіцієнт обертання активів підприємства має негативну тенденцію до зменшення в 2020 році на 0,44 та в 2019 році зростає на 0,38. Тривалість обертання активів при цьому зростає в 2020 році на 387,92 днів і в 2019 році зменшується на 296,36 днів.

Коефіцієнт обертання дебіторської заборгованості має схожу тенденцію і зменшується в 2020 році на 0,38, а в 2019 році зростає на 0,52. Відповідно тривалість обертання дебіторської заборгованості знижується в 2019 році на 104,9 днів і в 2020 році зростає на 68,07 днів.

Коефіцієнт обертання кредиторської заборгованості має негативну тенденцію до збільшення на 0,83 в 2019 році та зменшується на 1,66 в 2020 році, і відповідно знижується термін її обертання на 19,39 днів в 2019 році і зростає на 50,56 днів в 2020 році.

Коефіцієнт обертання запасів має позитивну тенденцію до зростання на 0,8 в 2019 році, і знижується на 1,31 в 2020 році. Відповідно швидкість обертання запасів знижується на 109,68 днів в 2019 році, і зростає в 2020 році на 298,55 днів.

Оборотність власних коштів значно зменшується на 0,16 в 2020 році і зростає на 0,12 в 2019 році, тривалість обертання його дуже велика - 1825, 1140,63 і 2281 днів.

Таким чином, в цілому ділова активність зменшується в 2019 році, але в 2020 році ситуація виправляється, оборотність збільшується.

Щоб визначити, наскільки великим є ризик банкрутства, необхідно провести діагностику банкрутства, при цьому використовуємо декілька моделей - як зарубіжних, так і вітчизняних.

Модель Спрінгейта:

$$Zc = 1.03X1 + 3.07X2 + 0.66X3 + 0.4X4, \quad (2.1)$$

де, $X1 = \text{робочий капітал} / \text{вартість активів} = (\text{П1495}-\text{A1095}+\text{П1595})/\text{A1300}$

$X2 = \text{фінансовий результат від операційної діяльності} / \text{вартість активів} = \text{Ф2190} / \text{A1300}$

$X3 = \text{фінансовий результат від операційної діяльності} / \text{поточні зобов'язання} = \text{Ф2190} / \text{П1695}$

$X4 = \text{чистий дохід} / \text{вартість активів} = \text{Ф2000} / \text{A1300}$

Якщо $ZC < 0,862$, то підприємство вважається потенційним банкрутом. При показнику Спрінгейта більше за 0,862 підприємство можна вважати таким, що функціонує нормально.

Показник	2018	2019	2020
X1	109186/488696=0,2234	105825/469546=0,2254	109135/462906=0,236
X2	-3671/488696=-0,0075	770/469546=0,0016	-5126/462906=-0,011
X3	-3671/49146=-0,0747	770/37761=0,0204	-5126/32231=-0,159
X4	16608/488696=0,034	19284/469546=0,0411	64589/462906=0,14
Z	1,03*0,2234+3,07*(-0,0075)+0,66*(-0,0747)+0,4*0,034=0,171	1,03*0,2254+3,07*0,0016+0,66*0,0204+0,4*0,0411=0,267	1,03*0,236+3,07*(-0,011)+0,66*(-0,159)+0,4*0,14 = 0,16

Таким чином, підприємство можна вважати потенційним банкрутом.

Модель Терещенко О.О.:

$$Z = 1.04X1 + 0.75X2 + 0.15X3 + 0.42X4 + 1.8X5 - 0.063X6 - 2.16, \quad (2.2)$$

де, $X1 = \text{оборотні активи} / \text{поточні зобов'язання} = A1195/P11695$

$X2 = \text{власний капітал} / \text{вартість активів} = П1495/П1900$

$X3 = \text{Чистий дохід} / \text{вартість активів} = \Phi 2000/A1300$

$X4 = \text{фінансовий результат від операційної діяльності} / \text{чистий дохід} = \Phi 2190/A1300$

$X5 = \text{чистий прибуток/вартість активів} = \Phi 2350(2355)/A1300$

$X6 = \text{чистий дохід} / \text{позиковий капітал} = \Phi 2000/(П1595+П1695)$

$Z < -0,55$ - фінансовий стан підприємства є незадовільним (воно перебуває в фінансовій кризі або ж під загрозою такої);

$-0,55 \leq Z \leq 0,55$ - однозначних висновків щодо якості фінансового стану зробити не можна, потрібен додатковий експертний аналіз;

$Z > 0,55$ - фінансовий стан підприємства є задовільним.

Показник	2018	2019	2020
X1	158332/49146=3,2217	143586/37761=3,8025	141366/32231=4,386
X2	415101/488696=0,8494	408943/469546=0,8709	408804/462906=0,883
X3	81957/488696=0,1677	129259/469546=0,2753	64589/462906=0,14
X4	-3671/81957=-0,0448	770/129259=0,006	-5126/64589=-0,079
X5	152/488696=0,0003	271/469546=0,0006	260/462906=0,0006
X6	81957/73595=1,1136	129259/60603=2,1329	64589/54102=1,194
Z	1,04*3,2217+0,75*0,8494+0,15*0,1677+0,42*(-0,0448)+1,8*0,0003-0,063*1,1136-2,16=1,764	1,04*3,8025+0,75*0,8709+0,15*0,2753+0,42*0,006+1,8*0,0006-0,063*2,1329-2,16=2,358	1,04*4,386+0,75*0,883+0,15*0,14+0,42*(-0,079)+1,8*0,0006-0,063*1,194-2,16=3,072

Таким чином, фінансовий стан підприємства є задовільним.

Модель Матвійчука:

$$Z = 0,033X_1 + 0,268X_2 + 0,45X_3 - 0,18X_4 - 0,004X_5 - 0,015X_6 + 0,702X_7, \quad (2.3)$$

де, X_1 = оборотні активи / необоротні активи = А1195/А1095

X_2 = Чистий дохід від реалізації продукції / поточні зобов'язання = Ф2000/П1695

X_3 = чистий дохід від реалізації продукції / власний капітал = Ф2000/П1495

X_4 = вартість активів / чистий дохід = А1300/ Ф2000

X_5 = власний оборотний капітал / оборотні активи = (А1195-П1695)/А1195

X_6 = позиковий капітал / вартість активів = (П1595+П1695)/А1300

X_7 = власний капітал / позиковий капітал = П1495/(П1595+П1695)

Якщо величина Z_{Ma} більша за 1,104, то фінансовий стан підприємства вважається задовільним та низька ймовірність банкрутства, а якщо Z_{Ma} менша 1,104 - виникає загроза фінансової кризи.

Показник	2018	2019	2020
X1	158332/330364=0,4793	143586/325960=0,4405	141366/321540=0,44
X2	81957/49146=1,6676	129259/37761=3,4231	64589/32231=2,004
X3	81957/415101=0,1974	129259/408943=0,3161	64589/408804=0,158
X4	488696/81957=5,9628	469546/129259=3,6326	462906/64589=7,167
X5	109186/158332=0,6896	105825/143586=0,737	109135/141366=0,772
X6	73595/488696=0,1506	60603/469546=0,1291	54102/462906=0,117
X7	415101/73595=5,6403	408943/60603=6,7479	408804/54102 = 7,556
Z	0,033*0,4793+0,268*1,6676+0,045*0,1974-0,018*5,9628-0,004*0,6896-0,015*0,1506+0,702*5,6403=4,319	0,033*0,4405+0,268*3,4231+0,045*0,3161-0,018*3,6326-0,004*0,737-0,015*0,1291+0,702*6,7479=5,613	0,033*0,44+0,268*2,004+0,045*0,158-0,018*7,167-0,004*0,772-0,015*0,117+0,702*7,556=5,729

Отже, фінансовий стан є задовільним.

Підсумовуючи розрахунки, можна сказати, що за двома із трьох розрахованими моделями фінансовий стан є задовільним.

Тому для підвищення ефективності діяльності та покращення фінансового стану підприємства необхідно:

- поновлювати основні засоби;
- не допускати створення залишків надлишкових запасів і готової продукції;
- зменшення дебіторської заборгованості і перетворення її на грошові кошти;
- скорочення неліквідних активів;
- зростання власного капіталу за рахунок прибутку;
- впровадження нових видів продукції і підвищення обсягів реалізації існуючих видів;
- збільшення частки найбільш рентабельних видів продукції;
- підвищення прибутковості від інших видів діяльності, окрім основної тощо.

2.3. Оцінка конкурентоспроможності підприємства

В сучасних умовах господарювання кожного року з'являється все більше новостворених підприємств для задоволення потреб споживачів. Багато з них через деякий час виходять з бізнесу, не витримавши жорстку конкуренцію. Тож для того, щоб управляти конкурентоспроможністю необхідно вміти якісно будувати стратегічні цілі на підприємстві. Для майбутнього соціально-економічного розвитку нашої держави необхідне підвищення конкурентоспроможності за рахунок розширення внутрішнього ринку, його окремих виробництв та областей. Енергетика є одним з пріоритетних напрямків такого розвитку. До найкрупніших енергетичних компаній України згідно статистичних даних за 2020 рік належать [32] (рис.2.3)

Назва компанії	Чистий дохід, млн. грн.
1. АТ «Укренерго»	4084
2. ПАТ «Центренерго»	6546
3. ДП НАЕК «Енергоатом»	4564
4. ТОВ «Атоменергосервіс»	7400
5. ТОВ «Менерго»	1400

Рис.2.3 Топ-5 найбільших енергетичних компаній України

Джерело: складено автором за [32]

Отже, згідно даних рейтингу, можна сказати, що за підсумками 2020 року найбільшою енергетичною компанією України вважається ТОВ «Атоменергосервіс», чистий дохід якого за вказаний період становить 7400 млн.грн. Друге місце рейтингу посіла енергетична компанія ПАТ «Центренерго», її чистий дохід становить 6546 млн. грн. Трійку лідерів заключає ДП НАЕК «Енергоатом» чистий дохід якої складає 4564 млн. грн.

Важливість енергетичної галузі для країни пояснюється тим, що вона відіграє значну роль у структурі формування внутрішнього валового продукту, а саме споживає продукцію супутніх галузей, таких, як: інжиніринг, консалтинг, розробка передпроектної та проектної документації, розробка техніко-економічних розрахунків, оцінок, прогнозів і т.д.

Для того, щоб здійснити оцінювання конкурентоспроможності енергетичної компанії, необхідно порівняти важливі показники підприємства з аналогічними показниками конкурентів. Це дозволить визначити майбутню стратегію організації, використати конкурентні переваги та усунути наявні недоліки.

У м. Києві налічується близько п'яти найбільших енергетичних товариств, до яких належать (рис.2.4):



Рис.2.4 Підприємства-конкуренти місцевого ринку

Джерело: складено автором за [32]

Для практичної реалізації конкурентних позицій АТ КІЕП, було проведено оцінювання конкурентоспроможності компаній-конкурентів на основі методу балів за п'ятибальною шкалою [8] (табл.2.8).

Таблиця 2.8

Оцінка рівня конкурентоспроможності енергетичних підприємств-конкурентів

Фактори конкурентоспроможності	АТ КІЕП	Конкуренти		
		АТ «Укренерго»	ПАТ «Центренерго»	ДП НАЕК «Енергоатом»
1	2	3	4	5
1. Охоплення ринку	4	5	4	5
2. Надійність	5	5	5	5
3. Використання прогресивних технологій в енергетиці	3	5	4	5
4. Система підвищення кваліфікації працівників	4	5	3	4
5.Ресурсозабезпеченість	4	4	4	5

Продовження табл.2.8

1	2	3	4	5
6. Умови інвестування	3	4	4	5
7. Умови кредитування	4	4	4	4
8. Впровадження новітніх технологій	4	4	4	4
РАЗОМ	31	36	32	37

Джерело: складено автором

Таким чином, можна зробити висновки, що найбільшим конкурентом для енергетичної компанії АТ КІЕП є ДП НАЕК «Енергоатом» оскільки дана компанія має найвищий показник серед підприємств-конкурентів за такими характеристиками, як надійність, ресурсозабезпеченість, використання новітніх технологій і т.д., що свідчить про сталий розвиток підприємства та відповідність міжнародним вимогам і стандартам. З даної табл. 2.8 визначимо долю ринку, яку займає кожне з енергетичних підприємств конкурентів. Дані представлені на (рис. 2.5).

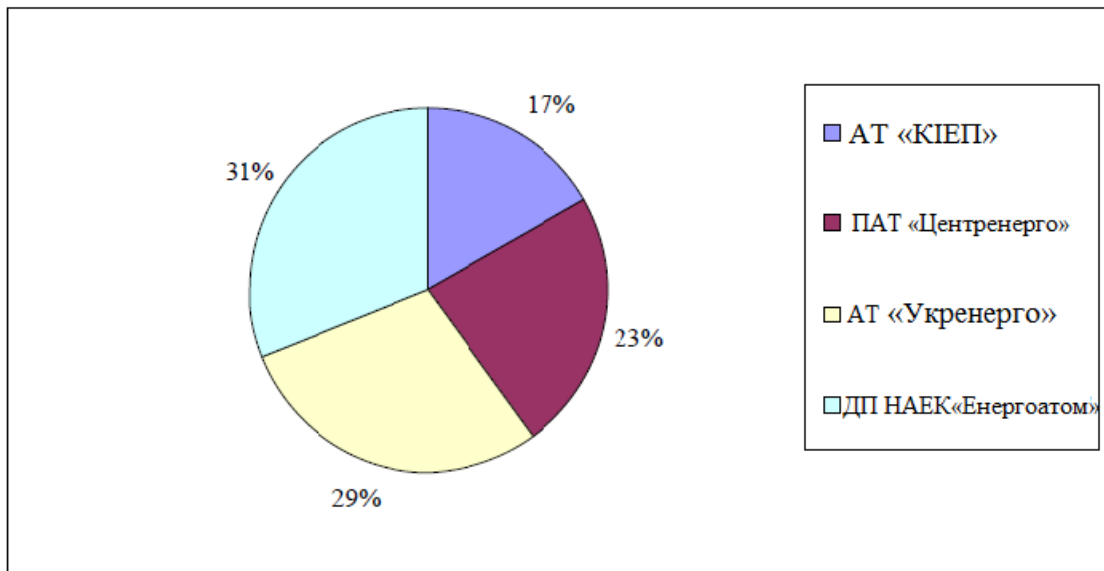


Рис.2.5 Доля володіння, яку займають підприємства, що надають енергетичні послуги

Джерело: складено автором

Отже, з даного рисунку бачимо, що найбільшу долю на ринку, що надає енергетичні послуги займає ДП НАЕК «Енергоатом», на другому місці - підприємство-конкурент АТ «Укренерго», на третьому - ПАТ «Центренерго». Компанія, яка досліджується в даній роботі посіла четверту позицію, і становить 17 %. Таким чином, компанія АТ КІЕП займає не найкращу позицію на ринку, і тому повинна ставити перед собою конкретні цілі, за допомогою яких досягала б якнайкращих результатів у своїй діяльності.

Щоб здійснити оцінку конкурентоспроможності підприємств ми можемо також скористатися сучасним методом дослідження процесів та закономірностей конкуренції - кластерним аналізом. Він був здійснений на підставі аналізу даних фінансової звітності 6 підприємств енергетичної промисловості України. Розраховані основні показники оцінки структури капіталу та фінансової стійкості досліджуваних підприємств за 2020 р. наведено у табл. 2.9. Саме на основі фінансових коефіцієнтів було здійснено кластеризацію підприємств енергетичної промисловості у програмі SPSS Statistics [33] (рис 2.4).

Таблиця 2.9

**Показники фінансової стійкості підприємств енергетики України
за 2020 рік**

Назва підприємства	Фінансові показники			
	Коефіцієнт автономії	Коефіцієнт фінансового ризику	Коефіцієнт маневреності власного оборотного капіталу	Коефіцієнт фінансового левериджу
1	2	3	4	5
АТ КІЕП	0,93	0,26	0,21	0,13
АТ «Укренерго»	0,53	1,41	0,22	0,17
ПАТ «Центренерго»	0,74	0,29	0,38	0,11
ДП НАЕК «Енергоатом»	0,63	0,09	0,6	0,21

1	2	3	4	5
ТОВ «Атоменергосервіс»	0,07	14,53	-2,14	0,00
ТОВ «Менерго»	0,09	0,32	0,29	0,00

Джерело: розраховано на основі форм фінансової звітності [34]

До першого кластеру, який характеризується більш оптимальними показниками фінансової стійкості серед усіх досліджуваних підприємств, віднесено 5 підприємств: АТ КІЕП, ПАТ «Центрнерго», ДП НАЕК «Енергоатом», ТОВ «Менерго» та АТ «Укренерго». До другого кластеру віднесено тільки ТОВ «Атоменергосервіс», який характеризується меншим значенням коефіцієнтів.

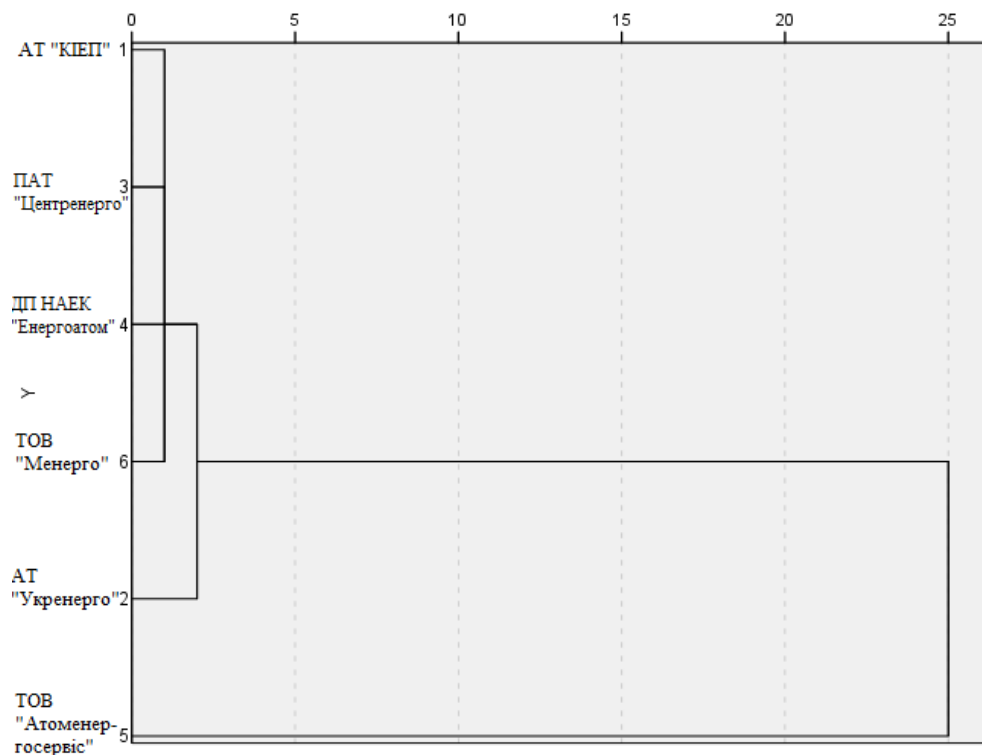


Рис. 2.6 Кластерний аналіз підприємств енергетичної промисловості України за рівнем їх фінансової стійкості (побудовано автором в програмі SPSS Statistics)

Джерело: складено автором

Наступним кроком є SPACE-аналіз АТ КІЕП Для проведення цього аналізу проаналізуємо 4 групи факторів. Результати аналізу узагальнено в табл. 2.10. Матриця SPACE відображає рівень конкурентоспроможності підприємства на ринку, базуючись на показниках, що характеризують його діяльність. Метод полягає в тому, що для підприємства оцінюються чотири групи чинників: фактори стабільності галузі; привабливість галузі; конкурентні переваги; фінансовий потенціал. Кожен показник оцінювався за 6-бальною шкалою.

Таблиця 2.10

**Зведення результатів зваженої оцінки критеріїв за методом SPACE-аналізу
для АТ КІЕП**

№ з/п	Група показників	Зважена оцінка, бали
1	Фінансовий потенціал	4
2	Конкурентні переваги	3,2
3	Привабливість галузі	5,1
4	Стабільність галузі	5,3

Джерело: складено автором

Після отримання загальних оцінок ключових критеріїв будуємо вектор рекомендованої стратегії розвитку підприємства в системі координат SPACE.

Початок вектора знаходиться в точці початку координат, кінець - в точці з координатами: $X = 5,1 - 3,2 = 1,9$; $Y = 4 - 5,3 = -1,3$. Отже, вектор рекомендованої стратегії (рис. 2.5) побудовано за двома точками: О (0;0) та Р (1,9; -1,3).

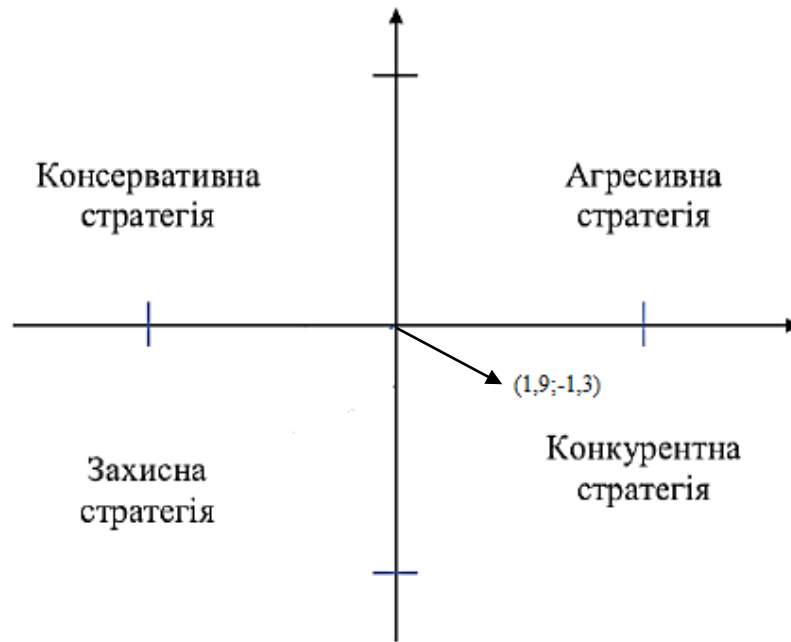


Рис. 2.7. SPACE-матриця для АТ КІЕП

Джерело: складено автором

Результат аналізу SPACE-матриці показав необхідність впровадження конкурентної стратегії, тобто комплексу заходів, що дають змогу протидіяти іншим підприємствам.

При здійсненні оцінки конкурентоспроможності енергетичного підприємства в умовах конкуренції, необхідною умовою є побудова багатокутника конкурентоспроможності, завдяки якому можна буде отримати майбутній сценарій розвитку. На основі даних отриманих на підприємстві, мною було сформовано багатокутник конкурентоспроможності, зображений на рис.2.6.

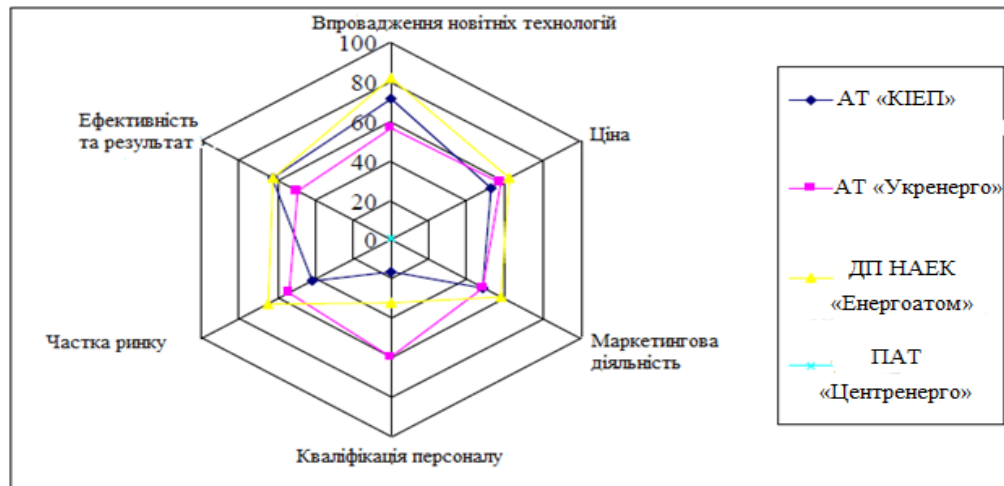


Рис.2.8 Багатокутник конкурентоспроможності енергетичних підприємств

Джерело: складено автором

Таким чином, проаналізувавши підприємства на ринку енергетичних послуг, можна зробити висновок, що в цілому спостерігається тенденція середнього рівня, адже кожне підприємство не використовує свій потенціал на повну. Це говорить про незбалансоване управління, а також про низькі конкурентні переваги кожної компанії. Лідером на ринку досліджуваних підприємств лишається ДП НАЕК «Енергоатом», найбільше проявляються якості лідера у впровадженні новітніх технологій, ціні, маркетинговій діяльності та ефективності. Досліджуване підприємство АТ КіЕП переважно посідає середню позицію, найвищий показник - впровадження новітніх технологій, найнижчий - кваліфікація персоналу. За допомогою методу оцінки конкурентоспроможності був виявлений поточний стан енергетичних компаній міста Київ.

РОЗДІЛ 3

ШЛЯХИ ПІДВИЩЕННЯ КОНКУРЕНТОСПРОМОЖНОСТІ ПІДПРИЄМСТВА В СУЧАСНИХ УМОВАХ

3.1. Зарубіжний досвід підвищення конкурентоспроможності підприємства

З розвитком ринкових відносин і посиленням реформ в Україні та світі конкуренції між господарюючими суб'єктами стає все більш важливою.

Проблема забезпечення конкурентоспроможності - головна умова підвищення і підтримання позицій підприємництва на внутрішньому і зовнішньому ринках. Щоб бути успішним у конкуренції, необхідний постійний моніторинг бажаних ринків збуту, позицій компанії, позицій конкурентів, смаків і переваг постійних споживачів, дослідження сильних і слабких сторін власного бізнесу, здатність і швидка адаптація до ринкових змін.

Наразі спостерігається функціонування енергогенеруючих підприємств з застарілими енергетичними потужностями в контексті внутрішньої організації ринку електроенергії. Ці обставини потребують досліджень потенційної ресурсної конкурентоспроможності енергогенеруючих підприємств з метою їх адаптації в процесі перетворення в конкурентні організації ринку, що, в свою чергу, регулюється проектом Енергетична стратегія України і вимогами міжнародного співтовариства.

Функціонування енергогенеруючих підприємств вимагає оптимізації їх ресурсного забезпечення для ефективної реалізації потенціалу конкурентоспроможності, кожне з цих підприємств пристосовується до сучасних умов, які постійно змінюються.

Сутність і специфіка формування ресурсного забезпечення потенціалу конкурентоспроможності підприємства повинна здійснюватися на основі забезпеченості ресурсами.

Різні умови організації ринку електроенергії показують, що існує чотири класичних моделі: монополія, модель єдиного покупця, модель оптової конкуренції, модель двосторонні угоди і балансуєчий ринок (БДМ). Ці моделі розташовані в двох групах - монополістичні і конкурентні - за характерними ознаками виникнення конкуренції в ланцюжку від виробництва до поставки електроенергії. Ефективність низька і є невідповідність сучасним реаліям моделі організації ринку електроенергії.

На підставі вивчення зарубіжного досвіду можна сказати, що перехід українського ринку електроенергії на принципи конкурентних групових моделей дуже потрібен, тому що дозволить налагодити ефективні двосторонні відносини між підприємствами, які беруть участь на ринку і більш детально відображають особливості ресурсу забезпечення конкурентоспроможності енергогенеруючих підприємств.

Існують тенденції розвитку вітчизняного енергогенеруючого підприємства в контексті забезпечення їх конкурентоспроможності.

Вони полягають у високих (до 20 %) технологічних втратах електроенергії при виробництві і транспортуванні; знос обладнання і його висока аварійність, низька енергоефективність (коефіцієнт використання встановлених потужностей - ціновий дисбаланс на ринку електроенергії).

Передовий закордонний досвід свідчить про те, що якість, безперечно, є найбільш вагомою складовою конкурентоспроможності, але водночас можливості реалізації продукції, крім якості, визначаються значним числом параметрів і умов, більшість з яких розповсюджується не тільки на товар, але й на підприємство, фірму і навіть країну.

Порівняно з іншими країнами США підтверджують статус найбільш конкурентоспроможної економіки світу. Ефективність національних ринків, конкурентоспроможність компаній, вражаючи здатність до технологічних інновацій, що базується на першокласній системі університетів і дослідних центрів, - усе це сприяє високому рівню конкурентоспроможності економіки та підприємств США. Однак окремі слабкі позиції, особливо пов'язані з

макроекономічними дисбалансами, досі становлять ризики не лише для загального потенціалу конкурентоспроможності країни, але й для всієї глобальної економіки. Ці небезпечні моменти зовсім недавно виявили себе в ланцюжку наслідків розвитку кризи ринку іпотечних позик.

Щодо управління конкурентоспроможністю енергетики США, то тут створено ряд спеціалізованих стратегічних програм, які передбачають переконання працівників у важливості реалізації програми підвищення конкурентоспроможності послуг корпорації й особистої участі в цьому кожного працівника; визначення рівня додаткових витрат на підвищення рівня конкурентоспроможності послуг тощо.

Слід сказати, що у США контроль за рівнем конкурентоспроможності енергетичних підприємств здійснюють на всіх стадіях життєвого циклу послуг, а сам він носить не лише контрольний, але й аналітичний характер. Такий контроль, що називають загальним, є організаційною формою розподілу прав і обов'язки між підрозділами, що пов'язані із забезпеченням конкурентоспроможності послуг підприємств.

Об'єднана енергосистема України має достатню потужність для генерації, розвинена мережа для ефективної подачі електроенергії до кінцевих споживачів і є 6-м за величиною ринком в Європі. Однак наявність серйозних проблем призводить до кризових явищ, а монопольні засади функціонування оптового ринку електроенергії викликає неефективність в реалізації цінової політики та ресурсного забезпечення діяльності енергогенеруючих підприємств [35].

Потенціал конкурентоспроможності енергогенеруючих підприємств є, але він недостатній через недостатнє ресурсне забезпечення.

Для підвищення конкурентоспроможності підприємств енергетичної сфери потрібні наступні дії:

Сформований контур наростання кризових явищ у вітчизняному паливно-енергетичному комплексі, несприятлива макроекономічна кон'юнктура, відсутність сформованості енергетичних ринків, їх нестабільність і суперечливий характер державної політики ринкових перетворень зумовлюють деградацію

промислового сектора економіки країни. Ці обставини мінімізують перспективи її інвестиційного та інноваційного розвитку, ефективність соціально-економічного прогресу і конкурентоспроможність національної економіки в цілому.

Оскільки саме енергія домінує у формуванні параметрів економічного зростання і є прискорювачем інноваційних процесів в економіці, без її збалансованого розвитку прогрес в інвестиційній та інших сферах неможливий. Тому, виходячи з потреб забезпечення конкурентоспроможності економіки, необхідно насамперед зосередитися на пошуку шляхів відновлення конкурентоспроможності паливно-енергетичного комплексу.

Дослідження показали, що впровадження IRM в паливно-енергетичному комплексі є важливим напрямком його конкурентоспроможного розвитку в короткостроковій перспективі. Беручи до уваги виявлені переваги мікроекономічного характеру, що виникають в результаті створення інтегрованих енергетичних структур, було доведено, що така стратегія розвитку ПГ в довгостроковій перспективі здатна забезпечити стійкі конкурентні переваги, їх стратегічну конкурентоспроможність, яка є важливою передумовою формування кластерних утворень в промисловості і підвищення на цій основі конкурентоспроможності окремих галузей і економіки в цілому. Це дозволяє трактувати інтеграційні рішення як непрямий інвестиційний ресурс паливно-енергетичного комплексу.

Забезпечення ефективності впровадження IRM вимагає створення методології оцінки комплексу ефектів з точки зору різних рівнів територіально-виробничої та управлінської ієрархії. Запропонована модель комплексної оцінки ефективності цих рішень, що передбачає оцінку їх мікро, мезо- і макроекономічної ефективності і враховує результати взаємовпливу окремих ефектів на різних рівнях, може бути використана керівниками підприємства, науково-дослідні інститути або державні органи.

Економічно виправданою і відповідає вимогам забезпечення ЄЦБ країни є активізація інтеграційних процесів в нафтовій сфері, що пояснюється не тільки проблемами поставок сировини на вітчизняні НПЗ, наповнення внутрішнього

ринку нафтопродуктами, а й можливість підвищення своєї конкурентоспроможності за рахунок максимально можливого завантаження потужностей і активації інвестиційних ресурсів, необхідних для впровадження технологічних новинок з метою збільшення глибини переробки нафти, що, поряд з іншими, обмежить імпорт високооктанових нафтопродуктів, тим самим підвищуючи конкурентоспроможність економіки.

Необхідно враховувати можливі негативні наслідки інтеграції при формуванні та вдосконаленні нормативно-правової бази для створення і функціонування вертикально інтегрованих структур управління. Законодавство повинно врівноважувати економічні інтереси окремих підприємств і соціально-економічні інтереси територіальних утворень; необхідно посилити роль державних інститутів. Розвиток інтеграційних процесів в паливно-енергетичному комплексі є лише складовою частиною системи заходів щодо його реформування, тому ефективність ринкових перетворень в цій сфері і економіці в цілому вимагає реалізації комплексу взаємопов'язаних заходів. в іншому випадку інтеграційні рішення будуть мати мінімальний ефект [36].

3.2. Застосування матричних методів аналізу та управління конкурентоспроможністю підприємства

В сучасних умовах на ринку конкуренції стрімко зростають вимоги споживачів, а це свідчить про посилену конкурентну боротьбу між підприємствами.

Основною метою підвищення конкурентоспроможності підприємства є максимальне збільшення показників прибутковості та мінімізація витрат, за рахунок раціонального розподілу прав та обов'язків між підрозділами. Покращення фінансових результатів можна досягти за допомогою реалізації політики стратегії низьких витрат, соціального та організаційно-технічного розвитку, впровадження в свою діяльність інноваційних технологій і т.д.

З метою підвищення конкурентоспроможності підприємств особлива увага повинна бути надана вирішенню наступних завдань:

- поліпшення нормативно-правової бази розвитку та вдосконалення конкурентного середовища;

- системний аналіз повинен стати основою для проведення оцінки конкурентоспроможності підприємства;

- розвиток споживчого попиту на продукцію і послуги шляхом введення прогресивних стандартів якості, розширення правової бази споживчих суспільств, розповсюдження достовірної інформації про товари і послуги;

- оцінка конкурентоспроможності повинна здійснюватися на основі нормування відповідних показників;

- стимулювання підприємств до проведення глобальної стратегії щодо перспектив розвитку, підвищення ефективності, конкурентоспроможності і розширення експорту;

- рівень конкурентоспроможності повинен бути оцінений у динаміці, що забезпечить можливість прогнозування змін у майбутньому.

Проаналізувавши основні показники діяльності досліджуваного підприємства АТ КІЕП та його конкурентів, можна виділити сильні та слабкі сторони енергетичної компанії, а також її можливості та загрози (табл.3.1):

Таблиця 3.1

SWOT - аналіз АТ КІЕП

		Можливості		Загрози	
		Використання новітніх технологій при наданні енергетичних послуг	Збільшення клієнтської бази за рахунок своєчасного надання послуг	Неодержання ліцензії на експлуатацію атомних енергоблоків АЕС у понадпроектні терміни	Зниження у державі попиту на електроенергію
Сильні сторони		«СМ»		«СЗ»	
	Довга історія та досвід праці на ринку	Атомні електростанції Компанії здатні забезпечити 60 % потреб країни в електроенергії		Значна кількість конкурентів	
	Високий рівень культури безпеки		Залучення молодих, висококваліфікованих спеціалістів	Дефіцит обігових коштів через відсутність забезпечення тарифною складовою видатків на сплату до бюджету основних податків	
	Наявність власної наукової, конструкторсько-технологічної та виробничої бази підвищує якість та оперативність забезпечення потреб експлуатації та ремонтів, суттєво знижує залежність від підрядників, в т.ч. в значній мірі вирішує проблему імпортозаміщення	Наявність в Україні природних запасів (уран, циркон тощо) для виробництва ядерного палива	Збільшення обсягів відпуску електроенергії в Енергоринок	Відсутність інформативної насиченості розрахунків	Відтік висококваліфікованого персоналу пов'язаний з низьким рівнем оплати праці
Слабкі сторони			«СМ»	«СЗ»	
	Складність і недосконалість внутрішніх процесів	Вирішення питання експорту електроенергії АЕС в інші країни на законодавчому рівні	Введення нових моделей енергоринку, що дасть можливість постачання електроенергії конкурентноздатним споживачам		
	Неефективна система мотивації та стимулювання праці			Відсутність в державі інфраструктури науково-технічної підтримки галузі	

Джерело: розробка автора [33]

АТ КІЕП завдяки своїм сильним сторонам, повинен постійно удосконалювати свою роботу, розширюючи свою клієнтську базу, спектр наданих послуг, а також їх якість і рівень конкурентоспроможності. Проведений SWOT - аналіз дав можливість не лише виявити проблеми, які існують на даний час, але й здійснити подальші розробки для відкриття шляхів вдосконалення ефективної діяльності енергетичної компанії.

Матриця портфельного аналізу БКГ, одна із найвідоміших та найпростіших, розроблена в 60-х роках ХХ ст. Бостонською консультаційною групою. В ній

розглядаються лише два чинники, дві змінні: відносна частка ринку і темп зростання ринку. Матриця БКГ, визначає чотири основні позиції в яких може перебувати бізнес (товари) підприємства (квадранти матриці), які отримали загально визнані нині маркетингові назви: «знаки питання», «зірки», «дійні корови», «собаки». В залежності від того, яку позицію займає той чи інший бізнес підприємства, тобто в якому квадранті матриці він перебуває, вибирається відповідна стратегія даного бізнесу [7].



Рис.3.1 Матриця БКГ для енергетики України

Джерело: складено автором

За оцінками, заснованими на статистичних даних і стратегії розвитку галузі на період 2020 року, позиція «дійних корів» відводиться тепловій енергетиці, яка займає найбільшу частку ринку і залишається задіяним і сьогодні. У той же час найбільш обговорюваною атомній енергетиці в матриці відводиться місце «знаків питання», які необхідно вивчати. Використовуваний символ в даному випадку відображає також непередбачуваність даного виду генерації.

Для проведення портфельного аналізу АТ КІЕП використаємо матрицю «привабливість - конкурентоспроможність» («McKinsey» «General Electric»). Особливостями матриці є те, що її можна застосовувати на всіх стадіях життєвого

циклу попиту за різних умов конкуренції. Також матриця є гнучкою за рахунок вибору показників, виходячи з конкретної ситуації.

Для побудови цієї матриці (рис. 3.2) спочатку необхідно скласти таблицю з відповідними показниками (табл. 3.2). Максимальна кількість балів за кожною групою показників - 10 балів.

Таблиця 3.2

Показники оцінки перспективи розвитку АТ КІЕП в галузі та конкурентоспроможності

Показники	Максимальна кількість балів
Показники перспективи розвитку галузі	
1 Зростання ринку	8
2 Якість ринку	7
2.1 Стабільність прибутковості	5
2.2 Прихильність покупців	7
2.3 Відношення покупців до компанії	8
2.4 Рівень заміни товарами-субститутами	7
2.5 Технологічні обмеження	7
2.6 Розвиток Товариства	6
3 Пропозиція на ринку	8
Показники конкурентоспроможності	
1 Ринкова позиція	8
1.1 Частка ринку	8
1.2 Збутова мережа	7
1.3 Мережа після продажного обслуговування	8
2 Виробничі можливості	5
2.1 Економічні показники виробництва	4
2.2 Доступність послуг	3
2.3 Можливості вносити зміни у послуги	7
3 Інжиніринг і підтримуючі послуги	6
3.1 Можливості по відношенню до ринкового положення	7
3.2 Здібності до виробничих інновацій	4
3.3 Якість послуг	8

Джерело: складено автором

За результатами підрахунку, середній показник перспектив розвитку галузі склав 7,67 балів, а середній показник конкурентоспроможності - 6,33.

На основі результатів, отриманих після проведення дослідження, можна зробити висновок, що для АТ КІЕП раціональним рішенням буде обрати стратегію посилення активності на ринку, оскільки рівень конкурентоспроможності середній і є перспективи розвитку галузі.



Рис.3.2 Матриця «галузева привабливість - конкурентоспроможність»

Джерело: розробка автора [24]

З огляду на проведений аналіз, конкурентоспроможність енергетичної компанії АТ КІЕП можна підвищити за рахунок наступних заходів (рис.3.3):

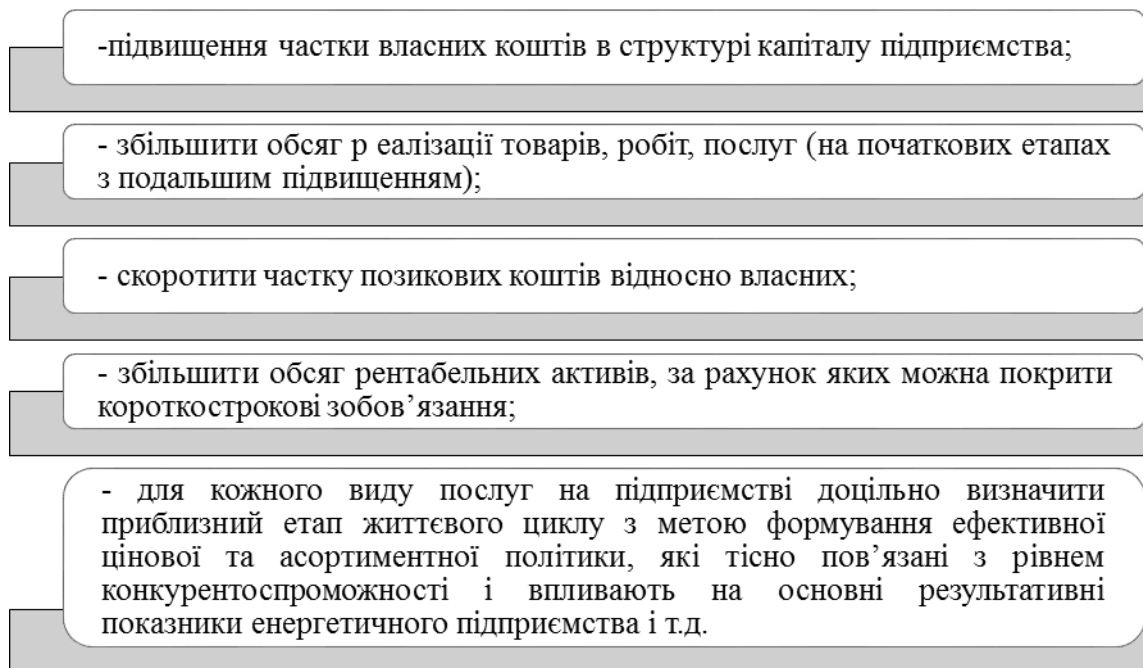


Рис.3.3 Заходи щодо підвищення конкурентоспроможності АТ КІЕП

Джерело: складено автором

Таким чином, заходи щодо підвищення конкурентоспроможності мають бути визначальними, і саме на них мають бути направлені зусилля стратегічного управління конкурентоспроможності.

Під час здійснення господарської діяльності в підприємств виникає дебіторська заборгованість, причому сьогодні така заборгованість має неухильну тенденцію до збільшення її питомої ваги в структурі активів. У свою чергу, відволікання з обігу значних сум коштів за рахунок збільшення дебіторської заборгованості змушує підприємство збільшувати кредиторську заборгованість, що веде до зростання витрат підприємства, а відповідно, й до зменшення його прибутку або збільшення збитку.

Відтак управління дебіторською заборгованістю - одна з найбільш актуальних проблем для багатьох українських підприємств. Саме тому потрібно досліджувати та вдосконалювати процес управління дебіторською заборгованістю з метою покращення фінансових результатів діяльності підприємств, що дасть можливість вирішити ряд проблем, викликаних наявністю дебіторської заборгованості та неконтрольованим її збільшенням.

Для управління кредиторсько-дебіторською заборгованістю та зниження ризику її виникнення можливе використання таких заходів (табл.3.3)

Таблиця 3.3

Заходи щодо управління кредиторсько-дебіторською заборгованістю та зниження ризику її виникнення

Заходи
Лімітування кредиторсько-дебіторської заборгованості, тобто встановлення максимальних сум кредитування контрагентів;
Ретельний юридичний аналіз договірної документації;
Самострахування ризиків, пов'язаних із дебіторською заборгованістю, зокрема шляхом створення резерву сумнівних боргів;
Орієнтація на більшу кількість дебіторів для зменшення ризику несплати одним або кількома великими дебіторами;
Використання методу надання знижок за умови дострокового погашення заборгованості;
Робота тільки за умови 100 % передплати;
Контроль за станом розрахунків з дебіторами для зменшення/ліквідації відстроченої/простроченої заборгованості;
Відстеження співвідношення дебіторської та кредиторської заборгованості;
Оцінка платоспроможності та ділової репутації дебіторів (інформація про нових ділових партнерів)

Джерело: розробка автора [28]

Для підприємства, яке надає послуги у енергетичній сфері, дуже важливим є забезпечення раціонального, ефективного використання паливно-енергетичних ресурсів (ПЕР), тобто практичне вирішення питань енергозбереження в усіх ланках національної економіки, а особливо в сфері виробництва.

Для вирішення цих завдань потрібна обгрунтована науково і сприйнята суспільством довгострокова енергетична стратегія. Вона конкретизує основні напрями, цілі та завдання енергетичної політики.

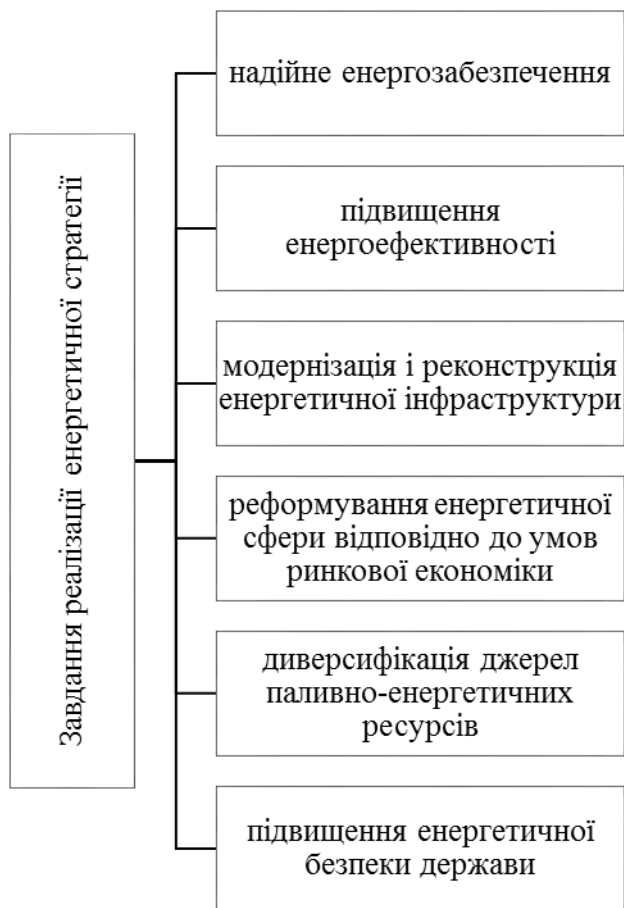


Рис.3.4 Завдання реалізації енергетичної стратегії України

Джерело: розробка автора [35]

Важливо розуміти, що гарно розроблена стратегія лише половина успіху. Її ще треба вдало реалізувати. Для ефективної реалізації стратегії перш за все потрібен персонал, який буде обізнаним у питанні стратегічного управління конкурентоспроможністю на підприємстві. Використання системи стратегічного управління для енергетичної організації надасть змогу (рис.3.5):

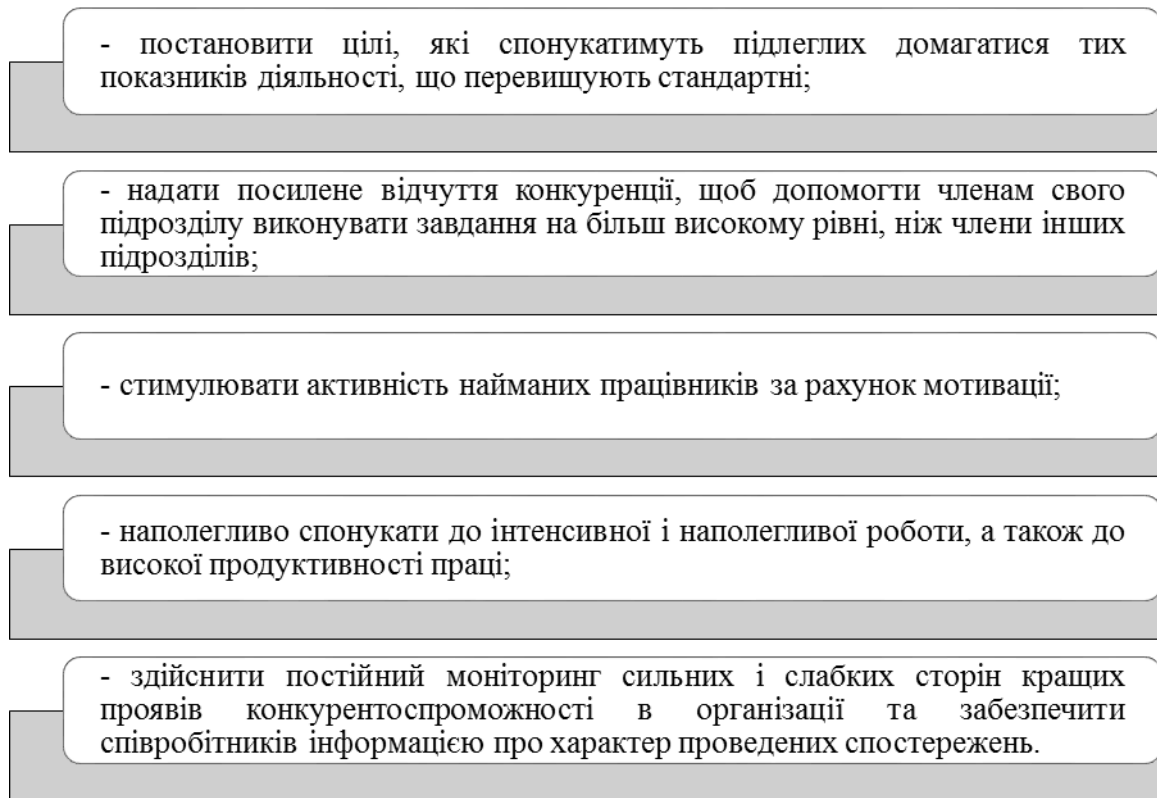


Рис.3.5 Управління конкурентоспроможністю на підприємстві

Джерело: складено автором

Отже, на основі вищевикладеного матеріалу, можна сказати, що для підвищення управління конкурентоспроможністю на енергетичному підприємстві, необхідно чітко встановити основні цілі та впевнено їх досягати.

На сьогоднішній день, в умовах обмеженості коштів, підприємству доцільно скористатися досвідом європейських країн, де основними принципами політики регіону є партнерство, взаємна доповнюваність (солідарність фінансової участі бюджетів), програмність, контроль за процесом реалізації певної стратегії та її регулярна оцінка.

Оскільки будь-які миттєві заходи поліпшують конкурентоспроможність підприємства лише на короткий проміжок часу, то врахувавши всю повноту інформації та неординарність проблем для реалізації ефективного їх вирішення необхідно реалізувати комплекс наступних заходів (рис.3.6):

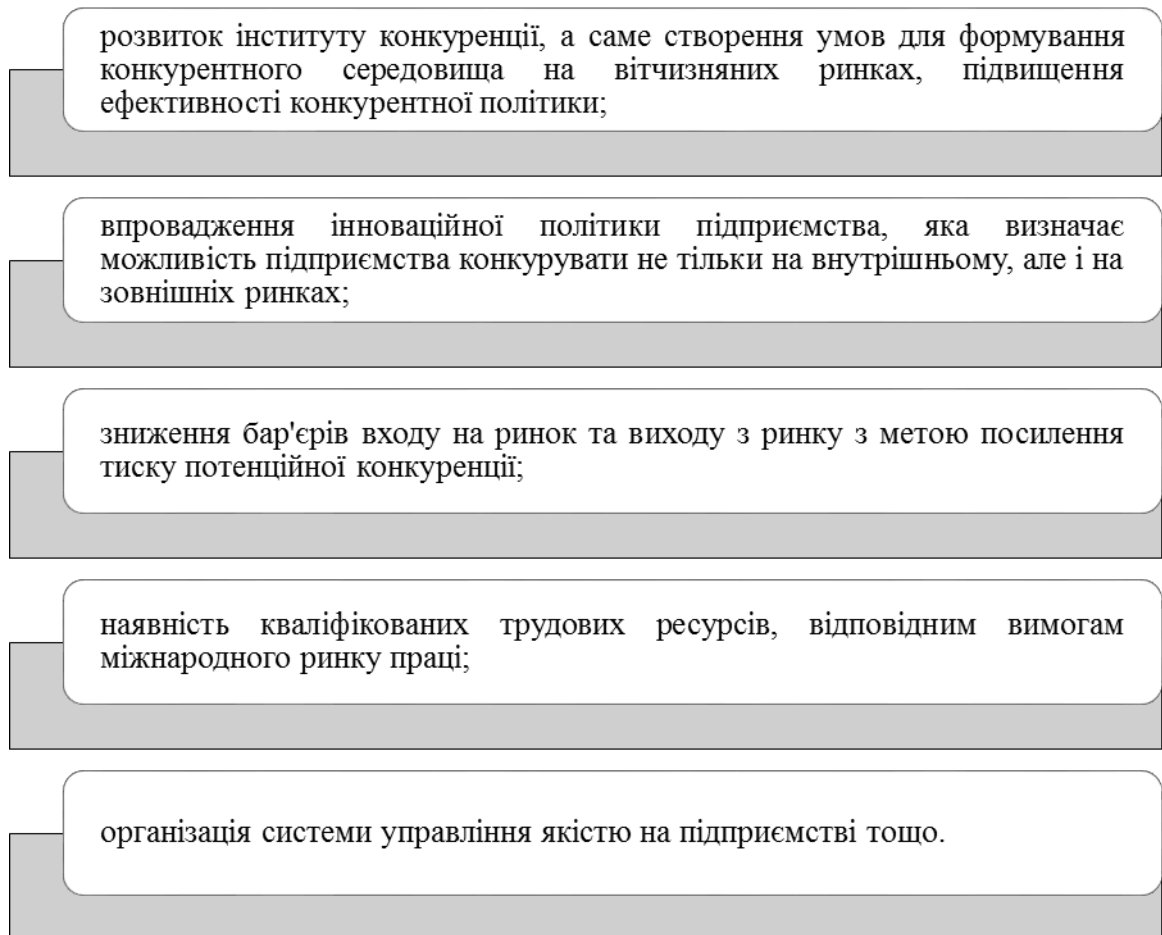


Рис.3.6 Основні заходи підвищення конкурентоспроможності підприємства в сучасних умовах

Джерело: складено автором

При реалізації будь-якого проекту енергетичне підприємство повинне обирати в процесі тендерних процедур, виходячи зі своїх ресурсних можливостей, максимально близький до теоретично раціонального термін реалізації проекту, цим самим можна підвищити конкурентоспроможність.

Варто зазначити, що для реалізації заходів щодо підвищення конкурентоспроможності, необхідно, аби підприємство максимально використовувало ринкову ситуацію у власних інтересах. Це забезпечить максимальні конкурентні переваги та закріпить позицію компанії на ринку.

3.3. Фінансові методи підвищення конкурентоспроможності підприємства

Оцінювання конкурентоспроможності та аналіз конкуренції на ринку в енергетичній сфері показав, що для АТ КІЕП ситуація є ускладненою, і тому дана організація змушена активно займатися пошуком відповідної стратегії щодо підвищення власної конкурентоспроможності, а саме вона повинна знайти таке положення на ринку, за якого б компанія змогла якнайкраще захиститися від впливу конкурентів та повернути їхній вплив на свою користь.

Використання системи управління конкурентоспроможністю забезпечить стає функціонування підприємства за будь-яких економічних, політичних, соціальних та інших змін у його зовнішньому середовищі. Саме управління конкурентоспроможністю підприємства являє собою специфічну багатофункціональну систему, що складається з комплексу взаємопов'язаних блоків, серед яких виділено блоки управління рівнем та системою забезпечення конкурентоспроможності (рис. 3.7):

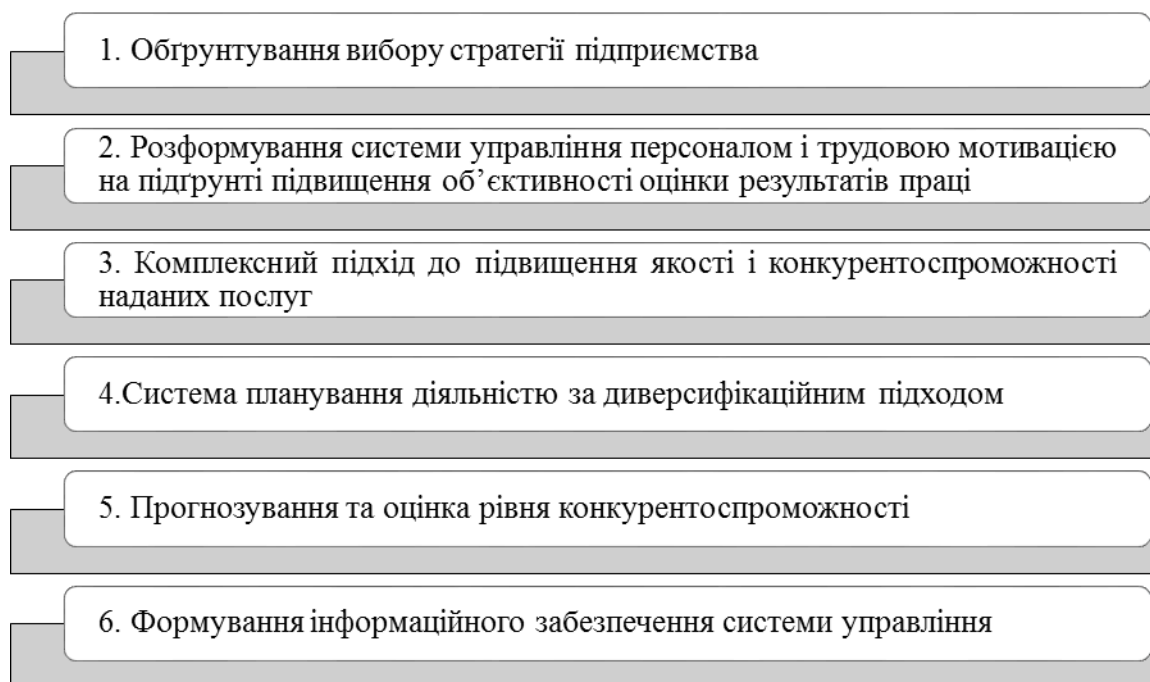


Рис.3.7 Етапи здійснення управління конкурентоспроможністю АТ КІЕП

Джерело: складено автором

Фінансовим результатом господарської діяльності будь-якого підприємства виступає його прибутковість. Прибутковість являє собою стійке економічне явище, що проявляється як підтверджена здатність підприємства генерувати позитивний фінансовий результат від здійснення як основної, так і всієї господарської діяльності, що полягає в перевищенні доходу над здійсненими витратами в розмірі достатньому для ефективного подальшого функціонування.

Прибутковість безпосередньо пов'язана з отриманням прибутку та показує ефективність діяльності підприємств різних форм власності та характеризує інтенсивність їх роботи.

Ефективність управління процесами утворення прибутку значною мірою залежить від якості аналізу, реальності виявлення резервів його збільшення, економічного обґрунтування планів формування і використання прибутку на майбутній період. Так, чинником зростання прибутку є зниження собівартості продукції. У зниженні собівартості продукції найбільш повно відображається економія усіх видів ресурсів, які є в розпорядженні підприємства. Зниження собівартості - необхідна умова стабілізації цін, економічного зростання будь-якого підприємства, джерело накопичень для прискорення соціально економічного розвитку суспільства, підвищення добробуту населення. Потребують вдосконалення й нормативи, оскільки одним із резервів збільшення прибутку є повне використання вторинних ресурсів та супутніх продуктів.

Для того щоб рівень прибутковості покращувався, на підприємстві повинні проводитися заходи тільки в наступному порядку (рис.3.8):

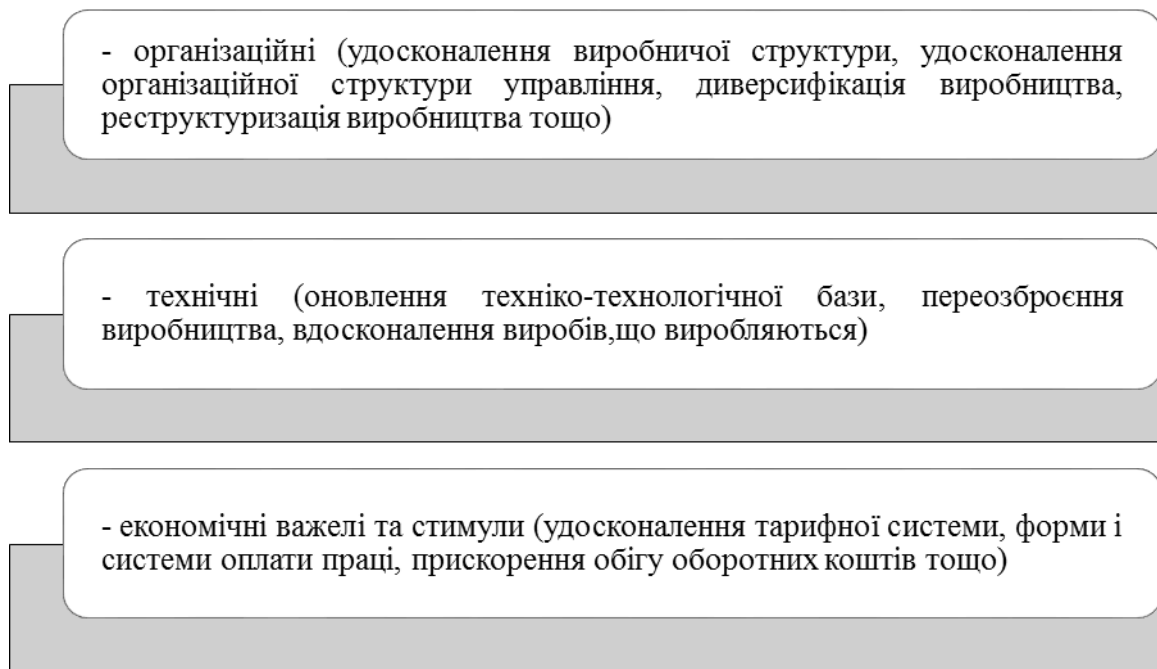


Рис.3.8 Заходи з підвищенням прибутковості підприємства

Джерело: складено автором за [28]

Якщо почати проводити зміни не в такому порядку, то позитивні зрушення у ефективності діяльності будуть малопомітними, або відсутніми взагалі.

Факторинг - це продаж дебіторської заборгованості на користь факторингової компанії чи банку на підставі договору про проведення розрахункових операцій через факторинг. Компанії поступаються правом на отримання грошових сум за платіжними документами за поставлену продукцію в обмін на негайне отримання основної суми дебіторської заборгованості, за вирахуванням комісійної винагороди факторинговій компанії.

У нашій країні факторинг як один з інструментів управління дебіторською заборгованістю та страхування угод наразі не набув значного поширення. Тому основними методами впливу на дебіторів є переговори з боржниками, припинення відвантаження продукції, зміна раніше обумовлених у договорі умов оплати за продукцію, роботи, послуги, застосування штрафних санкцій у вигляді нарахування пені або звернення до суду.

Факторинг є оптимальним рішенням для підприємств в Україні за таких умов: традиційні джерела фінансування вже вичерпали свої можливості; компанії

не мають достатнього обсягу активів для надання застави; сезонні коливання попиту спричиняють брак коштів; кошти компанії «заморожені» в дебіторській заборгованості; стрімке зростання бізнесу потребує накопичення додаткового капіталу внаслідок великого попиту[37].

Для підвищення рівня конкурентоспроможності та ефективності АТ КІЕП в усіх можливих сферах та напрямках необхідно проаналізувати, як запропоновані вплинуть на діяльність підприємства з економічної точки зору. Для цього, проведемо аналіз структури витрат, оновленої з урахуванням відображення впливу нововведень на структуру витрат підприємства.

Головною метою проведення аналізу складових витрат та конкурентоспроможності організації є перевірка необхідності запровадження вказаних рекомендацій та доведення того, що за допомогою їх АТ КІЕП зможе не лише не втратити існуючі позиції на ринку енергетики, а й зможе підвищити свій конкурентний потенціал.

Аналіз динаміки витрат відповідно до Звіту про фінансові результати (Звіту про сукупний дохід) проведено в табл.3.4

Таблиця 3.4

Динаміка і структура витрат підприємства, тис. грн.

Показник	2018	2019	2020	Питома вага, %			Відхилення, +/-	
				2018	2019	2020	2019/ 2018	2020/ 2019
1	2	3	4	5	6	7	8	9
Собівартість реалізованої продукції	100580	65349	109975	73,52	57,11	73,47	-35231	44626
Адміністративні витрати	18100	21643	18772	13,23	18,91	12,54	3543	-2871
Витрати на збут	1973	3613	4381	1,44	3,16	2,93	1640	768
Інші операційні витрати	15505	22961	15600	11,33	20,07	10,42	7456	-7361
Фінансові витрати	226	512	49	0,17	0,45	0,03	286	-463

Продовження табл.3.4

1	2	3	4	5	6	7	8	9
Втрати від участі в капіталі	-	6	85	-	0,01	0,06	6	79
Інші витрати	25	3	83	0,02	0,001	0,06	-22	80
Витрати з податку на прибуток	395	337	732	0,29	0,29	0,49	-58	395
Разом витрат	136804	114424	149677	100	100	100	-22380	35253

Джерело: розраховано на основі форм фінансової звітності [34]

Загальна сума витрат в 2019 році знизилась на 22380 тис. грн. і в 2020 - підвищилась на 35253 тис. грн. Зменшення в 2019 році зумовлено зниженням собівартості реалізованої продукції - на 35231 тис. грн., інших витрат на 22 тис. грн. і витрат з податку на прибуток на 58 тис. грн., при цьому спостерігається підвищення постійних витрат, а саме: адміністративних витрат - на 3543 тис. грн., витрат на збут на 1640 тис. грн., інших операційних витрат - на 286 тис. грн., втрат від участі в капіталі на 6 тис. грн. Підвищення загальної суми витрат в 2020 році зумовлено зростанням собівартості реалізації на 44626 тис. грн., витрат на збут - на 768 тис. грн., втрат від участі в капіталі на 79 тис. грн., інших витрат на 80 тис. грн. та витрат з податку на прибуток на 395 тис. грн., зниження показали адміністративні витрати, інші операційні витрати, фінансові витрати на 2871 тис. грн., 7361 тис. грн. та 463 тис. грн. відповідно.

Розглядаючи структуру витрат, можна сказати, що найбільшу питому вагу у ній займає собівартість реалізації (73,52 %, 57,11 % та 73,47 %), суттєвими є адміністративні витрати (13,23 %, 18,91 % та 12,5 %) і інші операційні витрати (11,33 %, 20,07 % та 10,42 %).

Необхідно додатково сказати, що фінансові витрати повністю складаються із виплат відсотків по кредиту банків і скорочуються в зв'язку із терміном кредитування в звітному періоді та зниженням суми кредиту.

Динаміка та структура витрат за елементами розглянута в табл.3.5

Таблиця 3.5

Динаміка і структура витрат за елементами підприємства, тис. грн.

Показник	2018	2019	2020	Питома вага, %			Відхилення, +/-	
				2018	2019	2020	2019/ 2018	2020/ 2019
Матеріальні затрати	2977	2987	3026	2,97	2,66	2,05	10	39
Витрати на оплату праці	53009	54884	80397	52,9	48,91	54,5	1875	25513
Відрахування на соціальні заходи	11662	12027	17297	11,64	10,72	11,73	365	5270
Амортизація	6211	6482	9496	6,2	5,78	6,44	271	3014
Інші операційні витрати	26352	35834	37305	26,3	31,93	25,29	9482	1471
Разом	100211	112214	147521	100	100	100	12003	35307

Джерело: розраховано на основі форм фінансової звітності [34]

За розглянутий період загальна сума витрат за елементами підвищується на 12003 тис. грн. в 2019 році, в т.ч. за рахунок підвищення матеріальних витрат на 10 тис. грн., витрат на оплату праці - на 1875 тис. грн., відрахувань на соціальні заходи - на 365 тис. грн., амортизації - на 271 тис. грн. та інших операційних витрат на 9482 тис. грн. В 2020 році зростання складає 35307 тис. грн. - на це вплинули наступні зміни: зростання матеріальних витрат на 39 тис. грн., витрат на оплату праці на 25513 тис. грн., відрахувань на соціальні заходи на 5270 тис. грн. Також динаміку зростання показують і амортизаційні відрахування, які збільшуються на 3014 тис. грн., інші операційні витрати за період показали підвищення на 1471 тис. грн.

Проаналізувавши структуру витрат за елементами можна констатувати високу зарплатомісткість виробництва, про що говорять значні витрати на оплату праці, питома вага яких хоча і знижується з 52,9 % до 48,91 % в 2019 році і зростає до 54,5% в 2020 році. Питома вага матеріальних витрат в питомій вазі дуже незначна - 2,97 % в 2018 році, 2,66 % в 2019 році і 2,05 % в 2020 році. Аналогічну динаміку показують і відрахування на соціальні заходи, які залежать

від зміни витрат на оплату праці і становлять 11,64 % в 2018 році, 10,72 % в 2019 році та 11,73 % в 2020 році. Невисоку питому вагу становить амортизація, частка якої зменшується з 6,2 до 5,78 % в 2019 році та зростає до 6,44 % в 2020 році, та інші операційні витрати, частка яких змінюється з 26,3 до 31,93 % в 2019 році та до 25,29 % в 2020 році.

Основними шляхами зниження витрат, враховуючи високу зарплатомісткість є: зниження непродуктивних витрат на заробітну плату і відповідне скорочення витрат на соціальні заходи, скорочення фінансових витрат шляхом зниження сум отриманих кредитів, зниження інших постійних витрат.

Загалом, запровадження нововведень повинно суттєво допомогти АТ КІЕП зберегти стабільний економічний ефект від діяльності, а також зміцнити та посилити конкурентні позиції на ринку енергетики.

Вводимо факторингову операцію, яка надається АТ «Укресімбанк», умови банку наступні:

- 1) банк оплачує до 90% від суми в день укладення договору;
- 2) комісія за факторингове фінансування 11% річних;
- 3) комісії за факторингове обслуговування немає. [38, с.42]

Банк при оформленні факторингу виплачує відразу 90% заборгованості, після отримання боргу з боржника банк виплачує суму за мінусом витрат банку.

Сума дебіторської заборгованості за звітний період становить 33299 тис. грн.

Заявка на факторингові операції банку буде подана в розмірі 25 %, що становить $33299 * 0,25 = 8324,75$ тис. грн.

Розрахуємо втрати по факторингу:

Комісії за факторингове фінансування: $8324,75 * 0,11 = 915,72$ тис. грн.

Сума отриманих коштів при укладанні договору факторингу складе: $8324,75 * 0,8 = 6659,8$ тис. грн.

Сума, що залишиться до отримання складе: $8324,75 - 915,72 - 6659,8 = 749,23$ тис. грн.

Повна сума до отримання в банку після факторингової операції складе:
 $6659,8+749,23 = 7409,03$ тис. грн.

Решту суми підприємство отримає від банку після закінчення операції.

— Отже, підприємство від факторингу отримує 6659,8 тис. грн.

— В результаті дебіторська заборгованість у 2021 році складе на 6659,8 тис. грн. менше: $33299-6659,8=26639,2$ тис. грн.

— При цьому собівартість збільшується у 2021 році на дану суму:
 $54264+26639,2=80903,2$ тис. грн.

— У відсотковому вираженні збільшення собівартості складає:
 $26\ 639,2/54264*100\ \%=49,09\ \%$.

— Відповідно, чистий дохід від реалізації збільшиться на $49,09+10=59,09\ \%$.

— Чистий дохід від реалізації складе: $64589*1,5909=102754,64$ тис. грн.

— Розрахуємо показники рентабельності:

Таблиця 3.6

Показники рентабельності у прогнозованому періоді

Показник	2020	2021	Відхилення, +/-
1	2	3	4
Чистий дохід від реалізації, тис. грн.	64589	102754,64	38165,64
Собівартість реалізації продукції, тис. грн.	54264	80903,2	26639,2
Валовий прибуток підприємства, тис. грн.	10325	21851,44	11526,44
Загальна сума операційних витрат, тис. грн.	78770	78770	0
Загальна сума операційних доходів, тис. грн.	63319	63319	0
Фінансовий результат від операційної діяльності, тис. грн.	-5126	6400,44	11526,44

Продовження табл.3.6

1	2	3	4
Інші доходи, тис. грн.	4932	4932	0
Інші витрати, тис. грн.	94	94	0
Фінансовий результат до оподаткування, тис. грн.	-288	11238,44	11526,44
Рентабельність продукції (товарів, робіт, послуг), %	19,03	27,01	7,98
Рентабельність операційної діяльності, %	-6,51	8,13	14,63
Рентабельність звичайної діяльності, %	-0,37	14,25	14,62

Джерело: складено автором

Отже, в результаті факторингової операції, діяльність підприємства стала рентабельною - як операційна, так і звичайна. Це свідчить про доцільність її проведення на підприємстві з метою збільшення прибутковості діяльності АТ КІЕП.

ВИСНОВКИ

Провівши дослідження, зроблені наступні висновки.

1. Поняття конкурентоспроможності є складним, структурним; розмитим, невизначеним, неформалізованим; дискусійним, суперечливим. Поняття конкурентоспроможності може бути застосовано до різних рівнів економічних систем (макро-, мезо-, мікрорівень; глобальний, національний, регіональний і т.д.); предметів досліджень і одночасно, до об'єктів (організація і вироблена продукція; організація і персонал); до загальних понять і категорій (економіка, промисловість). Визначені проблеми: «змішування» об'єкта і предмета при розгляді однієї області; неузгодженість думок дослідників (багаторазове дублювання досліджень і в той же час різноманіття аспектів); багатоаспектність досліджень; складність оцінки та трактування результатів.

2. Фактори формування конкурентоспроможності - це ті дії і обставини виробничо-господарської діяльності господарюючого суб'єкта та соціально-економічного зовнішнього середовища, які викликають зміни рівня конкурентоспроможності підприємства. Фактори можуть впливати на формування конкурентоспроможності підприємства як в позитивну сторону, підвищуючи конкурентоспроможність підприємства, так в негативну сторону. Оскільки підприємство веде свою діяльність в постійному контакті з зовнішнім середовищем, діяльність будь-якого підприємства знаходиться під впливом як чинників, які виникають при взаємовідносинах господарюючого суб'єкта економіки і управлінського завдання, так і факторів, що виникають при безпосередній взаємодії підприємства із зовнішнім середовищем при вирішенні того ж завдання. Найбільшу популярність в економічній літературі отримав підхід, на основі якого всі фактори конкурентоспроможності підприємства об'єднані в дві основні групи залежно від здатності підприємства надавати на них вплив. Дана класифікація включає зовнішні фактори, прояв яких мало залежить від підприємства, і внутрішні, майже повністю визначаються керівництвом підприємства.

3. Значну увагу в теорії конкуренції приділяється дослідженням і систематизації методам та інструментам аналізу підвищення конкурентоспроможності або більш загальній проблемі управління конкурентоспроможністю, а також тенденціям зміни конкурентних стратегій в процесі економічного розвитку. Проведений аналіз підходів свідчить про те, що кожному з них притаманні свої переваги і недоліки, і проблема розробки ефективних методів оцінки рівня конкурентоспроможності переходить в площину раціонального вибору найбільш придатний способу вирішення конкретних завдань або конкретної області застосування того чи іншого методу.

4. Основною метою управління енергетичних компаній в сучасних умовах є перш за все максимізація фінансових результатів, а також реалізація соціальних та економічних інтересів держави, які пов'язані з розвитком енергетичної промисловості, забезпечення споживачів якісними послугами та реалізацією виконання соціальних державних програм. Саме дана мета повинна бути врахована при формуванні стратегічного управління конкурентоспроможності підприємства.

5. Визначено, що оцінка конкурентоспроможності багатопрофільного енергетичного підприємства може здійснюватись шляхом методу балів, з урахуванням окремих найважливіших чинників. В ході аналізу було виявлено як сильні сторони, до яких відносять: довга історія та досвід праці на ринку, високий рівень культури безпеки, наявність власної наукової, конструкторсько-технологічної та виробничої бази підвищує якість та оперативність забезпечення потреб експлуатації та ремонтів, суттєво знижує залежність від підрядників, в т.ч. в значній мірі вирішує проблему імпортозаміщення і т.д.; так і слабкі, такі, як: складність і недосконалість внутрішніх процесів, неефективна система мотивації та стимулювання праці і т. д.

6. З огляду на проведений аналіз фінансового стану АТ КІЕП можна сказати, що за двома із трьох розрахованими моделями фінансовий стан є задовільним. Тому для підвищення ефективності діяльності та покращення фінансового стану підприємства необхідно: поновлювати основні засоби; не

допускати створення залишків надлишкових запасів і готової продукції; зменшення дебіторської заборгованості і перетворення її на грошові кошти; скорочення неліквідних активів; зростання власного капіталу за рахунок прибутку; впровадження нових видів продукції і підвищення обсягів реалізації існуючих видів; збільшення частки найбільш рентабельних видів продукції; підвищення прибутковості від інших видів діяльності, окрім основної тощо.

7. На підставі вивчення зарубіжного досвіду можна сказати, що перехід українського ринку електроенергії на принципи конкурентних групових моделей дуже потрібен, тому що дозволить налагодити ефективні двосторонні відносини між підприємствами, які беруть участь на ринку і більш детально відображають особливості ресурсу забезпечення конкурентоспроможності енергогенеруючих підприємств.

8. Вдосконалення системи управління конкурентоспроможністю енергетичного підприємства забезпечить сталий розвиток та економічну безпеку даної організації, що сприятиме підвищенню рівня конкурентоспроможності як компанії, так і економіки країни в цілому. Головним принципом побудови системи управління конкурентоспроможністю підприємства є необхідність врахування того, що перевага підприємства в будь-якій сфері його діяльності стає конкурентною після того як її реалізація забезпечує підприємству економічний чи соціальний ефект за рахунок запровадження нових технологій.

9. Для реалізації заходів щодо підвищення конкурентоспроможності в сучасних умовах, необхідно, аби підприємство максимально використовувало ринкову ситуацію у власних інтересах. Це забезпечить максимальні конкурентні переваги та закріпить позицію компанії на ринку. На сучасному етапі господарювання АТ КІЕП в першу чергу, необхідно встановлювати чіткі вимоги для того, щоб поступово підвищувати власну конкурентоспроможність та негайно реагувати на зміни, які відбуваються в господарській діяльності з метою підтримки стабільного фінансового стану компанії.

СПИСОК ВИКОРИСТАНОЇ ЛІТЕРАТУРИ

1. Акімова Л. М. Управління конкурентоспроможністю промислового підприємства: монографія / Л.М. Акімова, М.В. Корж, І.В. Чуб. Рівне: НУВГП, 2017. - 121 с.
2. Говорушко Т.А. Управління ефективністю діяльності підприємств на основі вартісно-орієнтованого підходу: монографія / Т.А. Говорушко, Н.І. Климаш. - К.: Логос, 2013 . – 204 с.
3. Захарченко О. В. Конкурентоспроможність підприємств в умовах ринкової економіки: монографія / О. В. Захарченка, М.А. Зайця, В.С. Ніценка. - Одеса: ВМВ , 2015. - 571 с.
4. Цибульська Е.І. Конкурентоспроможність підприємства : навч. посіб. для студентів, які навчаються за спец. 051 – Економіка / Е. І. Цибульська ; Нар. укр. акад. – Харків : Вид-во НУА, 2018. – 320 с
5. Янковий О.Г. Конкурентоспроможність підприємства: оцінка рівня та напрями підвищення: монографія / О.Г. Янковий. – Одеса: Атлант, 2014. – 470 с.
6. Джеджула В.В., Єпіфанова І.Ю., Гуменюк В.С. Конкурентоспроможність підприємства як економічна категорія. Економічний вісник запорізької державної інженерної академії. 2018. Вип. 6(18). С. 116-121.
7. Минко Л.М. Сутність і складові поняття конкурентоспроможності підприємства. Наукові праці Національного університету харчових технологій. 2015. Т. 21. № 1. С. 86-92.
8. Швед Т. В., Біла І. С. Оцінка конкурентоспроможності підприємства. Економіка і суспільство. 2017. №8. С. 405-410
9. Шірінян Л.В., Шірінян А.С. Нова методологія комплексної оцінки конкурентоспроможності ринку страхових послуг України: фактори масштабу і суперництва, тенденції та порівняння. Облік і фінанси. 2019. № 1. С. 114-138.
10. Лупак Р. Л. Конкурентоспроможність підприємства : навч. посіб. / Р. Л. Лупак, Т. Г. Васильців. – Львів : Видавництво ЛКА, 2016. – 484 с.

11. Скопенко Н. С., Євсєєва-Северина І. В. Застосування сучасних інформаційних системі технологій в управління з метою підвищення конкурентоспроможності підприємств. Наукові праці НУХТ. 2020. Т. 26. № 4. С. 58-70.
12. Головчук Ю. О., Пчелянська Г. О. Особливості формування стратегії підвищення конкурентоспроможності підприємства на основі парадигми інноваційного розвитку. Економіка і держава. 2020. № 3. С. 66-70.
13. Новікова Н., Зубко Т. Конкурентоспроможність у системі економічного потенціалу підприємства. Вісник Київського національного торговельно-економічного університету. 2017. № 3. С. 64–81.
14. Маркіна І. А., Іванюта В. Ф., Іванюта П. В. Методологічне забезпечення оцінки конкурентоспроможності підприємств в умовах вступу України в СОТ і ЄС : монографія. Полтава : РВВ ПУЕТ, 2010. 167 с.
15. Мазаракі А. А., Пшеслінський Д. М., Смолін І. В. Торговельне право: стратегія, політика, конкурентоспроможність : монографія. Київ : Київ. нац. торг.-екон. ун-т, 2010. - 384 с.
16. Кузьмін О. Є. Конкурентоспроможність підприємства: планування та діагностика: монографія / О.Є. Кузьмін, О. Г. Мельник, О.П. Романко. – Івано-Франківськ: ІФНТУНГ, 2011. – 180 с.
17. Іванов Ю. Б. Теоретичні основи конкурентної стратегії підприємства: монографія / Ю. Б. Іванова, проф. О. М. Тищенко. Х.: Інжек, 2006. - 384 с.
18. Гуцуляк В.Р. Маркетинговий механізм як інструмент підвищення конкурентоспроможності сільськогосподарських підприємств на ринку. Соціально-економічні проблеми сучасного періоду України. 2016. №1. С. 144–147.
19. Крючкова Ж.В. дослідження сутності конкурентоспроможності та конкурентоздатності аграрних підприємств. Агросвіт. 2016. № 7. С. 44–50.
20. Вінніченко І. І., Крючкова Ж. В. Ключові чинники впливу на конкурентоспроможність аграрних підприємств. Економіка та держава. 2017. № 4. С. 32-37.

21. Минко Л. Сутність і складові поняття конкурентоспроможності підприємства. Наукові праці НУХТ. 2015. Т. 21. № 1. С. 86-92.
22. Злидень І. М. Методичні підходи до оцінки конкурентоспроможності підприємства. Економіка: проблеми теорії і практики. 2014. Т. 1. С. 75–81.
23. Фінанси для фінансистів: підручник / К. В. Багацька, О. А. Гнатенко, Т. А. Говорушко та ін. ; за заг. ред. Т. А. Говорушко ; Нац. ун-т харч. технол. — Київ : Центр учбової літератури, 2013. - 612 с.
24. Брітченко І. Г., Ладунка І.С. Актуальні проблеми підвищення конкурентоспроможності продукції вітчизняних підприємств. Науковий вісник Ужгородського університету. Серія «Економіка». 2015. №1. С. 116–118
25. Безус П. І., Терепенко В. І. Управління конкурентоспроможністю організації в умовах євроінтеграції. Ефективна економіка. 2017. № 5.
26. Кривіцька В. В. Системний підхід до управління конкурентоспроможністю підприємства. Матеріали XLVIII науково-технічної конференції підрозділів ВНТУ. 2019.
27. Бельтюков Є. А., Безнощенко Н. О. Управління конкурентоспроможністю підприємства з позиції процесного підходу. Економіка: реалії часу і перспективи. 2014. №15. С. 13-15.
28. Плахотнік О. О., Чернявська І. М. Дослідження та вдосконалення механізму формування й підвищення конкурентоспроможності промислових підприємств. - Полтава: ПП «Астроя», 2020. С. 86-98.
29. Должанський І. З. Конкурентоспроможність підприємства: [навчальний посібник] / І.З. Должанський, Т.О. Загорна. – Київ: Центр навчальної літератури, 2006. - 384 с.
30. Кузьмін О. Є. Управління міжнародною конкурентоспроможністю підприємства: [підручник] / О. Є. Кузьмін, Н. І. Горбаль. – Львів: Компакт-ЛВ, 2005. – 304 с.
31. Офіційний сайт АТ КІЕП [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <https://kiep.co/uk>.

32. Топ -5 енергетичних компаній України [Електронний ресурс]. – Режим доступу до журналу: <https://www.biznews.com.ua>.
33. Роганова Г.О., Ковальчук В.Ю. Оцінка конкурентоспроможності підприємства на прикладі ПрАТ «Оболонь». Наукові праці НУХТ. 2021. № 1 [27]. С. 56-60
34. Корпоративна фінансова звітність АТ КІЕП. URL: <https://kiep.co/uk>
35. Енергетична стратегія України на період до 2030 р. Схвалено Розпорядженням Кабінету Міністрів України від 24.07.2013 № 1071
36. Сбродов Г.П. Методы, алгоритмы и средства управления электропотреблением / Г.П. Сбродов. – Минск : БПИ, 1988. – Ч. 1 : Методы и алгоритмы. – 92 с.
37. Юрчук Д. Д. Факторинг як інструмент підвищення ефективності антикризового управління / Д. Д. Юрчук, Б. В. Федінчук [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://www.rusnauka.com/c.htm>
38. Бабенко В.П., Клепікова С.В. Вдосконалення управління кредиторською заборгованістю для підприємства. Bulletin of the National Technical University KhPI. 2020. № 38. С. 38-44

ДОДАТКИ

Додаток А

Генезис економічних теорій конкуренції [6, с. 118]

Автор	Головна ідея
Класичні теорії	
А.Сміт	конкуренція є автоматичним зрівноважувальним механізмом, так званою «невидимою рукою», що керує ринком. вона шляхом урівноваження норму прибутку призводить до оптимального розподілу праці й капіталу. обґрунтовував конкуренцію як рушійну силу економічного зростання, яка сприяє вирішенню проблем економічної результативності.
Д.Рікардо	якщо країни спеціалізуються на виробництві тих товарів, які вони можуть виробляти з відносно нижчими витратами порівняно з іншими країнами (або, інакше кажучи, з меншими альтернативними витратами), то торгівля буде взаємовигідною для обох країн незалежно від того, чи є виробництво в одній із них абсолютно ефективнішим, аніж в іншій.
К.Маркс	трактує конкуренцію як «змагання заради прибутку»; «конкуренція серед представників пропозиції та конкуренція серед представників попиту становить необхідний елемент боротьби між покупцями і продавцями, результатом якої є мінова вартість».
А.Маршалл	найбільш послідовно і повно обґрунтував механізм автоматичного встановлення рівноваги на ринку за допомогою досконалої конкуренції. він уперше почав критикувати «умовності» моделі чистої конкуренції та створив основи нової моделі конкуренції – монополістичної.
Дж.с. Мілль	оскільки конкуренція є основним регулятором цін, заробітної плати, ренти, вона сама по собі є законом, що встановлює правила цього регулювання.
Неокласичні теорії	
Й.Шумпетер	Здатність компанії до інновацій є ключем до досягнення конкурентних переваг над своїми суперниками. джерело здатності підприємства конкурувати полягає у прийнятті управлінських рішень щодо вибору як видів господарської діяльності (на основі прогнозування ринкової кон'юнктури), так і способів її здійснення.
Ф.Найт	конкуренція являє собою ситуацію, у якій конкурує велика кількість незалежно діючих виробників і покупців будь-якого конкретного товару, що дає волю кожному мати справу з тими чи іншими індивідуалами і вибирати кращі, на їхню думку, серед запропонованих умови для задоволення своїх економічних інтересів.

Продовження Додатку А

Е.Чемберлін	ринкове середовище зазвичай характеризується одночасною взаємодією сил як конкуренції, так і монополії. причиною даної конкуренції є диференціації продуктів.
Сучасні теорії	
М.Е. Портер	для успішного ведення конкурентної боротьби господарському суб'єкту слід виробити конкурентну стратегію, мета якої – забезпечити переваги над конкурентами через виявлення конкурентних переваг і їх зміцнення у довгостроковому періоді.
Г. Хемел, К.К.Прахалад	основним способом вирішення цієї проблеми лідерства компаній є формування так званої «ключової компетенції», що дають компаніям безумовну конкурентну перевагу, а також інтелектуальне лідерство. компетенції формуються з навиків, умінь і технологій, що дають змогу компаніям-споживачам нові блага. причому їх поєднання має бути унікальним. у цьому разі розвиток компетенції компанії є джерелом її конкурентних переваг.
Р.С. Картер	конкурентні переваги фірм можуть бути підсилені цифровою (електронною) корпоративною культурою: інтернеті електронна пошта сприяють дебюрократизації управління, автономізації робочих місць, перетворенню владної вертикалі у відносини по горизонталі.

Систематизація визначень поняття «конкурентоспроможність підприємства» [6, с.119]

	Автор	Конкурентоспроможність підприємства – це:
1	2	3
Здатність	Е.І.Цибульська	здатність у поточному періоді та в довгостроковій перспективі забезпечувати більш високу порівняно з конкурентами ефективність виробництва та вигідність реалізації своїх товарів
	Ю.Б.Іванов	здатність підприємства до реалізації конкурентних переваг, які дають йому змогу ефективно розвиватися порівняно з іншими підприємствами на внутрішньому та зовнішньому ринках
	І.О.Піддубний, А.І.Піддубна	потенціальна або реалізована здатність економічного суб'єкта до функціонування у релевантному зовнішньому середовищі, яка ґрунтується на конкурентних перевагах і відображає його позицію відносно конкурентів
	Л.М. Акімова	здатність в умовах, що склалися, проектувати, виготовляти та збувати товари за ціновими та неціновими характеристиками є більш привабливими для споживачів, аніж товари їх конкурентів
	В.Р. Гуцуляк	здатність ефективно використовувати потенціал підприємства, а внутрішній потенціал – як основу утримання існуючих і розроблення нових конкурентних переваг для успішного ведення конкурентної боротьби на ринку товарів і послуг
	Ж.В. Крючкова	здатність підприємства у довгостроковому періоді функціонувати в умовах ринкової економіки, створюючи та реалізуючи продукцію, яка задовольняє потреби людей та є відмінною від аналогової, при цьому займати стійку позицію у певній галузі та отримувати регулярний прибуток, достатній для вдосконалення виробництва
	П.К. Бечко, Я.О. Голобородько	здатність динамічно впливати суб'єктом господарювання на ринок для збереження його сегменту, захисту накопичених і розвитку потенційних стійких конкурентних переваг у ключових сферах бізнесу на основі кращого, ніж у конкурентів, використання існуючих та формування нових видів і комбінацій ресурсів із застосуванням передових технологій, спрямованих на виробництво продукції з інноваційною споживчою цінністю

Продовження Додатку Б

Можливість	І.І. Вінніченко	можливість його ефективної господарської діяльності й її практичної реалізації в умовах конкурентного ринку
	О.Г. Янковий	можливість ефективно розпоряджатися власними й позиковими ресурсами в умовах конкурентного ринку.
	Л.М.Яремченко	можливість підприємства адаптуватися до змін ринкової кон'юнктури, нового законодавства, змін податкової системи, прогнозувати цінову політику, займатися пошуком нових джерел фінансування, оптимізувати ефективність використання сировинних ресурсів, забезпечувати наявність висококваліфікованого персоналу та інші аспекти, що забезпечують необхідний для успіх компанії
	І.М. Злидень	спроможність підприємства до отримання синергічного ефекту від раціонального використання конкурентних переваг
	Г.С. Тимофієва, О.В. Крюковська	реальна та потенційна можливість підприємств в існуючих для них умовах проектувати, виготовляти та збувати товари на ринку, що за ціновими та неціновими характеристиками є більш привабливими для споживачів, аніж товари їх конкурентів
	Л. Минко	можливість проведення ефективної господарської діяльності та її практичної прибуткової реалізації в умовах конкурентного ринку
Характеристика	Л.В. Кривенко	відносна комплексна характеристика, що виражає відмінність у розвитку конкретного підприємства від розвитку інших за ступенем задоволення товарами потреб споживачів і за ефективністю виробничої діяльності
	І.Г. Брітченко	комплексна порівняльна характеристика, яка полягає у спроможності використання різних видів ресурсів ефективніше, ніж у конкурентів, та визначає його положення серед аналогічних суб'єктів господарювання
	П.Ю. Беленький	динамічна характеристика здібності підприємства адаптуватися до змін зовнішнього середовища і забезпечувати при цьому визначений рівень конкурентних переваг
	І.В. Смолін	нова якісна характеристика організації, що забезпечує її конкурентний успіх, основою якої слугує комплекс позитивних відмінностей, достатніх для протистояння негативному впливу зовнішнього середовища для реалізації визначених цілей

Принципи формування й підвищення конкурентоспроможності підприємства [29, с.90]

Найменування принципу	Зміст принципу
Науковості	Науково-обґрунтований склад елементів кожної підсистеми системи формування конкурентоспроможності підприємства
Конкурентоспроможності	Створення системи оціночних показників, що формують техніко-технологічну, економічну, інвестиційно-інноваційну, організаційну та соціальну підсистеми. Розробка системи їхнього планування, обліку, регулювання й коригування
Економічності	Дотримання економічно доцільного рівня витрат на формування конкурентоспроможності елементів підсистем внутрішнього середовища підприємства відповідно до ринкових вимог
Прогресивності й перспективності	Урахування можливості подальшого вдосконалення й розвитку підсистем системи формування конкурентоспроможності підприємства
Комплексності	Можливість комплексного впливу на фактори й умови формування показників, що забезпечують ринковий рівень конкурентоспроможності підприємства
Причинно-наслідкових зв'язків	Урахування причинно-наслідкових зв'язків, що формують ринковий рівень конкурентоспроможності підприємства
Оперативності	Можливість швидкого внесення змін у тактику ведення виробничої діяльності
Вірогідності	Математична точність конкурентоспроможності і коректність розрахунків показників
Адаптивності (гнучкості)	Ступінь керованості при зміні режиму роботи підприємства й продукції, що випускається
Стабільності	Здатність елементів підсистем системи формування конкурентоспроможності підприємства до внутрішньої зміни
Цілісності	Залежність кожного елемента підсистеми системи формування конкурентоспроможності підприємства від його місця, функцій усередині системи
Пріоритетності	Пріоритетність заходів щодо формування конкурентоспроможності елементів підсистем системи конкурентоспроможності підприємства

Система методів оцінки конкурентоспроможності підприємства

[8, с. 408-409]

Назва групи	Назва методу
<p style="text-align: center;"><i>Матричні</i></p> <p>Полягають у визначенні кількісного значення інтегрального рейтингового показника розвитку окремого підприємства або у графічному визначенні його позиції за певними параметрами, а також дають змогу здійснити аналіз окремих аспектів діяльності підприємства, середовища функціонування, ринкової позиції; визначити основні напрями подальшого розвитку.</p>	<ol style="list-style-type: none"> 1. Матриця «Бостонської консалтингової групи» (БкГ). 2. Матриця і. ансоффа. 3. Матриця Маккінсі. 4. Матриця конкурентних стратегій М. Портера. 5. Матриця Томпсона – стрікленда. 6. SWOT-аналіз. 7. SPACE-аналіз. 8. STEP-аналіз.
<p style="text-align: center;"><i>Графічні</i></p> <p>Забезпечують наочність сприйняття кінцевих результатів оцінки, інтерпретованих у графічних об'єктах (рисунок, графіках, діаграмах тощо), щодо наведення відповідних розрахунків та логічних висновків.</p>	<ol style="list-style-type: none"> 1. Графіки порівнянь. 2. аналітичні графіки. 3. ілюстративні графіки. 4. діаграми. 5. картограми. 6. картодіаграми. 7. Моделі розвитку, засновані на теорії життєвого циклу.
<p style="text-align: center;"><i>Індексні</i></p> <p>Базуються на комплексній характеристиці відносної зміни елементів розвитку підприємства у часі, просторі або порівняно з еталоном, які внаслідок наявності функціональної залежності між ними представлені системою взаємопов'язаних показників за принципом представлення інтегрального результату через його складові.</p>	<ol style="list-style-type: none"> 1. Метод, що ґрунтується на визначенні конкурентоспроможності продукції. 2. Метод, що ґрунтується на теорії ефективної конкуренції. 3. Метод, що ґрунтується на визначенні сили реактивної позиції. 4. Метод, що ґрунтується на теорії рівноваги фірми та галузі. 5. Метод інтегральної оцінки. 6. Метод бенчмаркінгу.
<p style="text-align: center;"><i>Аналітичні</i></p> <p>Базуються на здійсненні розрахунково-аналітичних операцій з вхідними даними. При цьому залежно від конкретної методики аналізу застосування цих методів може передбачати як прості арифметичні операції, так і досить складні розрахунки.</p>	<ol style="list-style-type: none"> 1. Метод різниць. 2. Метод рангів. 3. Метод балів. 4. Методи експертної оцінки. 5. системи диференційних рівнянь.

Додаток Е

		Дата (рік, місяць, число)	КОДИ
Підприємство	АКЦІОНЕРНЕ ТОВАРИСТВО "КИЇВСЬКИЙ НАУКОВО-ДОСЛІДНИЙ ТА ПРОЕКТНО-КОНСТРУКТОРСЬКИЙ ІНСТИТУТ	за ЄДРПОУ	2019.01.01 16392628
Територія	ШЕВЧЕНКІВСЬКИЙ	за КОАТУУ	8039100000
Організаційно-правова форма господарювання	Акціонерне товариство	за КОПФГ	230
Вид економічної діяльності	Діяльність у сфері архітектури	за КВЕД	71.11
Середня кількість працівників	468		
Адреса, телефон	проспект Перемоги, 4, м. Київ, 01135, Україна, (044)236-09-32		

Одиниця виміру: тис.грн. без десяткового знака (окрім розділу IV Звіту про фінансові результати (Звіту про сукупний дохід) (форма N 2), грошові показники якого наводяться в гривнях з копійками)

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

за положеннями (стандартами) бухгалтерського обліку

за міжнародними стандартами фінансової звітності

v

Баланс (Звіт про фінансовий стан)

на 31.12.2018 р.

Форма № 1

Код за ДКУД

1801001

Актив	Код рядка	На початок звітного періоду	На кінець звітного періоду
1	2	3	4
I. Необоротні активи			
Нематеріальні активи	1000	3365	6741
первісна вартість	1001	8020	11528
накопичена амортизація	1002	4655	4787
Незавершені капітальні інвестиції	1005	0	0
Основні засоби	1010	327026	321608
первісна вартість	1011	646736	649826
знос	1012	319710	328218
Інвестиційна нерухомість	1015	0	0
первісна вартість інвестиційної нерухомості	1016	0	0
знос інвестиційної нерухомості	1017	0	0
Довгострокові біологічні активи	1020	0	0
первісна вартість довгострокових біологічних активів	1021	0	0
накопичена амортизація довгострокових біологічних активів	1022	0	0
Довгострокові фінансові інвестиції:			
які обліковуються за методом участі в капіталі інших підприємств	1030	0	205
інші фінансові інвестиції	1035	3	3
Довгострокова дебіторська заборгованість	1040	1787	1807
Відстрочені податкові активи	1045	0	0
Гудвіл	1050	0	0
Відстрочені аквізиційні витрати	1060	0	0
Залишок коштів у централізованих страхових резервних фондах	1065	0	0
Інші необоротні активи	1090	0	0
Усього за розділом I	1095	332181	330364

1	2	3	4
II. Оборотні активи			
Запаси	1100	25101	63886
<i>Виробничі запаси</i>	1101	1227	1403
<i>Незавершене виробництво</i>	1102	23817	62428
<i>Готова продукція</i>	1103	0	0
<i>Товари</i>	1104	57	55
Поточні біологічні активи	1110	0	0
<i>Депозити перестраховання</i>	1115	0	0
<i>Векселі одержані</i>	1120	0	0
Дебіторська заборгованість за продукцію, товари, роботи, послуги	1125	58534	36207
Дебіторська заборгованість за розрахунками:			
за виданими авансами	1130	1608	1274
з бюджетом	1135	9	1
у тому числі з податку на прибуток	1136	0	0
<i>Дебіторська заборгованість за розрахунками з нарахованих доходів</i>	1140	436	185
<i>Дебіторська заборгованість за розрахунками із внутрішніх розрахунків</i>	1145	0	0
Інша поточна дебіторська заборгованість	1155	2489	36476
Поточні фінансові інвестиції	1160	0	0
Гроші та їх еквіваленти	1165	75289	20137
<i>Готівка</i>	1166	1	1
<i>Рахунки в банках</i>	1167	75288	20136
Витрати майбутніх періодів	1170	0	0
<i>Частка перестраховика у страхових резервах</i>	1180	0	0
у тому числі в:	1181	0	0
<i>резервах довгострокових зобов'язань</i>			
<i>резервах збитків або резервах належних виплат</i>	1182	0	0
<i>резервах незароблених премій</i>	1183	0	0
<i>інших страхових резервах</i>	1184	0	0
Інші оборотні активи	1190	15	166
Усього за розділом II	1195	163481	158332
III. Необоротні активи, утримувані для продажу, та групи вибуття	1200	0	0
Баланс	1300	495662	488696

Пасив	Код рядка	На початок звітного періоду	На кінець звітного періоду
1	2	3	4
I. Власний капітал			
Зареєстрований (пайовий) капітал	1400	993	993
Внески до незареєстрованого статутного капіталу	1401	0	0
Капітал у дооцінках	1405	283562	275579
Додатковий капітал	1410	50108	50592
Емісійний дохід	1411	0	0
Накопичені курсові різниці	1412	0	0
Резервний капітал	1415	318	318
Нерозподілений прибуток (непокритий збиток)	1420	81964	87754
Неоплачений капітал	1425	(0)	(0)
Вилучений капітал	1430	(0)	(135)
Інші резерви	1435	0	0
Усього за розділом I	1495	416945	415101
II. Довгострокові зобов'язання і забезпечення			
Відстрочені податкові зобов'язання	1500	17883	17868
Пенсійні зобов'язання	1505	0	0
Довгострокові кредити банків	1510	0	0
Інші довгострокові зобов'язання	1515	0	0
Довгострокові забезпечення	1520	5137	6581
Довгострокові забезпечення витрат персоналу	1521	0	0
Цільове фінансування	1525	0	0
Благодійна допомога	1526	0	0
Страхові резерви	1530	0	0
у тому числі:	1531	0	0
резерв довгострокових зобов'язань			
резерв збитків або резерв належних виплат	1532	0	0
резерв незароблених премій	1533	0	0
інші страхові резерви	1534	0	0
Інвестиційні контракти	1535	0	0
Призовий фонд	1540	0	0
Резерв на виплату джек-поту	1545	0	0
Усього за розділом II	1595	23020	24449
III. Поточні зобов'язання і забезпечення			
Короткострокові кредити банків	1600	0	0
Векселі видані	1605	0	0
Поточна кредиторська заборгованість за: довгостроковими зобов'язаннями	1610	0	0
товари, роботи, послуги	1615	34084	11539
розрахунками з бюджетом	1620	3574	5041
у тому числі з податку на прибуток	1621	104	0
розрахунками зі страхування	1625	664	805
розрахунками з оплати праці	1630	1978	2735
Поточна кредиторська заборгованість за одержаними авансами	1635	2383	292
Поточна кредиторська заборгованість за розрахунками з учасниками	1640	6112	2620
Поточна кредиторська заборгованість із внутрішніх розрахунків	1645	0	0
Поточна кредиторська заборгованість за страховою діяльністю	1650	0	0
Поточні забезпечення	1660	6598	6673
Доходи майбутніх періодів	1665	0	0
Відстрочені комісійні доходи від перестраховиків	1670	0	0
Інші поточні зобов'язання	1690	304	19441
Усього за розділом III	1695	55697	49146

1	2	3	4
IV. Зобов'язання, пов'язані з необоротними активами, утримуваними для продажу, та групами вибуття	1700	0	0
V. Чиста вартість активів недержавного пенсійного фонду	1800	0	0
Баланс	1900	495662	488696

Примітки: д/н

Керівник

Ю.В. Малахов

Головний бухгалтер

Г.С. Гнатюк



Підприємство АКЦІОНЕРНЕ ТОВАРИСТВО "КИЇВСЬКИЙ НАУКОВО-ДОСЛІДНИЙ ТА ПРОЕКТНО-КОНСТРУКТОРСЬКИЙ ІНСТИТУТ "ЕНЕРГОПРОЕКТ" Дата (рік, місяць, число) за ЄДРПОУ

КОДИ
2019.01.01
16392628

Звіт про фінансові результати (Звіт про сукупний дохід)
за 2018 рік

I. ФІНАНСОВІ РЕЗУЛЬТАТИ Форма № 2 Код за ДКУД 1801003

Стаття	Код рядка	За звітний період	За аналогічний період попереднього року
1	2	3	4
Чистий дохід від реалізації продукції (товарів, робіт, послуг)	2000	81957	114079
<i>Чисті зароблені страхові премії</i>	<i>2010</i>	<i>0</i>	<i>0</i>
<i>Премії підписані, валова сума</i>	<i>2011</i>	<i>0</i>	<i>0</i>
<i>Премії, передані у перестраховання</i>	<i>2012</i>	<i>0</i>	<i>0</i>
<i>Зміна резерву незароблених премій, валова сума</i>	<i>2013</i>	<i>0</i>	<i>0</i>
<i>Зміна частки перестраховиків у резерві незароблених премій</i>	<i>2014</i>	<i>0</i>	<i>0</i>
Собівартість реалізованої продукції (товарів, робіт, послуг)	2050	(65349)	(100580)
<i>Чисті понесені збитки за страховими виплатами</i>	<i>2070</i>	<i>(0)</i>	<i>(0)</i>
Валовий:	2090	16608	13499
прибуток			
збиток	2095	(0)	(0)
<i>Дохід (витрати) від зміни у резервах довгострокових зобов'язань</i>	<i>2105</i>	<i>0</i>	<i>0</i>
<i>Дохід (витрати) від зміни інших страхових резервів</i>	<i>2110</i>	<i>0</i>	<i>0</i>
<i>Зміна інших страхових резервів, валова сума</i>	<i>2111</i>	<i>0</i>	<i>0</i>
<i>Зміна частки перестраховиків в інших страхових резервах</i>	<i>2112</i>	<i>0</i>	<i>0</i>
Інші операційні доходи	2120	27938	23596
<i>Дохід від зміни вартості активів, які оцінюються за справедливою вартістю</i>	<i>2121</i>	<i>0</i>	<i>0</i>
<i>Дохід від первісного визнання біологічних активів і сільськогосподарської продукції</i>	<i>2122</i>	<i>0</i>	<i>0</i>
<i>Дохід від використання коштів, вивільнених від оподаткування</i>	<i>2123</i>	<i>0</i>	<i>0</i>
Адміністративні витрати	2130	(21643)	(18100)
Витрати на збут	2150	(3613)	(1973)
Інші операційні витрати	2180	(22961)	(15505)
<i>Витрати від зміни вартості активів, які оцінюються за справедливою вартістю</i>	<i>2181</i>	<i>(0)</i>	<i>(0)</i>
<i>Витрати від первісного визнання біологічних активів і сільськогосподарської продукції</i>	<i>2182</i>	<i>(0)</i>	<i>(0)</i>
Фінансовий результат від операційної діяльності:	2190	0	1517
прибуток			
збиток	2195	(3671)	(0)
Дохід від участі в капіталі	2200	212	0
Інші фінансові доходи	2220	579	578
Інші доходи	2240	3890	348
<i>Дохід від благодійної допомоги</i>	<i>2241</i>	<i>0</i>	<i>0</i>
Фінансові витрати	2250	(512)	(226)
Втрати від участі в капіталі	2255	(6)	(0)
Інші витрати	2270	(3)	(25)
<i>Прибуток (збиток) від впливу інфляції на монетарні статті</i>	<i>2275</i>	<i>0</i>	<i>0</i>
Фінансовий результат до оподаткування:	2290	489	2192
прибуток			
збиток	2295	(0)	(0)

Підприємство АКЦІОНЕРНЕ ТОВАРИСТВО "КИЇВСЬКИЙ НАУКОВО-ДОСЛІДНИЙ ТА ПРОЕКТНО-КОНСТРУКТОРСЬКИЙ ІНСТИТУТ "ЕНЕРГОПРОЕКТ" Дата (рік, місяць, число) за ЄДРПОУ

КОДИ
2019.01.01
16392628

Звіт про рух грошових коштів (за прямим методом)

за 2018 рік

Форма № 3

Код за ДКУД

1801004

Стаття	Код рядка	За звітний період	За аналогічний період попереднього року
1	2	3	4
I. Рух коштів у результаті операційної діяльності			
Надходження від: Реалізації продукції (товарів, робіт, послуг)	3000	113871	76182
Повернення податків і зборів	3005	0	0
у тому числі податку на додану вартість	3006	0	0
Цільового фінансування	3010	1493	1294
Надходження від отримання субсидій, дотацій	3011	0	0
Надходження авансів від покупців і замовників	3015	190	811
Надходження від повернення авансів	3020	186	8
Надходження від відсотків за залишками коштів на поточних рахунках	3025	3691	7906
Надходження від боржників неустойки (штрафів, пені)	3035	0	0
Надходження від операційної оренди	3040	5826	2574
Надходження від отримання роялті, авторських винагород	3045	0	0
Надходження від страхових премій	3050	0	0
Надходження фінансових установ від повернення позик	3055	0	0
Інші надходження	3095	8491	2776
Витрачання на оплату: Товарів (робіт, послуг)	3100	(26098)	(22879)
Праці	3105	(61059)	(51923)
Відрахувань на соціальні заходи	3110	(17022)	(13958)
Зобов'язань з податків і зборів	3115	(28791)	(25910)
Витрачання на оплату зобов'язань з податку на прибуток	3116	(105)	(2654)
Витрачання на оплату зобов'язань з податку на додану вартість	3117	(9296)	(7302)
Витрачання на оплату зобов'язань з інших податків і зборів	3118	(19390)	(15954)
Витрачання на оплату авансів	3135	(1462)	(1794)
Витрачання на оплату повернення авансів	3140	(0)	(5)
Витрачання на оплату цільових внесків	3145	(284)	(214)
Витрачання на оплату зобов'язань за страховими контрактами	3150	(0)	(0)
Витрачання фінансових установ на надання позик	3155	(0)	(0)
Інші витрачання	3190	(46240)	(6647)
Чистий рух коштів від операційної діяльності	3195	(47208)	(31779)
II. Рух коштів у результаті інвестиційної діяльності			
Надходження від реалізації: фінансових інвестицій	3200	0	0
необоротних активів	3205	0	0
Надходження від отриманих: відсотків	3215	0	0
дивідендів	3220	0	0
Надходження від деривативів	3225	0	0
Надходження від погашення позик	3230	0	0
Надходження від вибуття дочірнього підприємства та іншої господарської одиниці	3235	0	0
Інші надходження	3250	0	0

1	2	3	4
Витрачання на придбання: фінансових інвестицій	3255	(0)	(0)
необоротних активів	3260	(4898)	(3363)
Виплати за деривативами	3270	(0)	(0)
Витрачання на надання позик	3275	(0)	(0)
Витрачання на придбання дочірнього підприємства та іншої господарської одиниці	3280	(0)	(0)
Інші платежі	3290	(0)	(0)
Чистий рух коштів від інвестиційної діяльності	3295	(4898)	(3363)
III. Рух коштів у результаті фінансової діяльності			
Надходження від: Власного капіталу	3300	0	0
Отримання позик	3305	0	0
Надходження від продажу частки в дочірньому підприємстві	3310	0	0
Інші надходження	3340	0	0
Витрачання на: Викуп власних акцій	3345	(109)	(0)
Погашення позик	3350	(0)	(0)
Сплату дивідендів	3355	(1044)	(3282)
Витрачання на сплату відсотків	3360	(0)	(0)
Витрачання на сплату заборгованості з фінансової оренди	3365	(0)	(0)
Витрачання на придбання частки в дочірньому підприємстві	3370	(0)	(0)
Витрачання на виплати неконтрольованим часткам у дочірніх підприємствах	3375	(0)	(0)
Інші платежі	3390	(0)	(0)
Чистий рух коштів від фінансової діяльності	3395	(1153)	(3282)
Чистий рух грошових коштів за звітний період	3400	(53259)	(38424)
Залишок коштів на початок року	3405	75289	109874
Вплив зміни валютних курсів на залишок коштів	3410	(1893)	3839
Залишок коштів на кінець року	3415	20137	75289

Примітки: д/н

Керівник

Ю.В. Малахов

Головний бухгалтер

Г.С. Гнатюк



Додаток Ж

		Дата (рік, місяць, число)	КОДИ
			2020.01.01
Підприємство АКЦІОНЕРНЕ ТОВАРИСТВО "КИЇВСЬКИЙ НАУКОВО-ДОСЛІДНИЙ ТА ПРОЕКТНО-КОНСТРУКТОРСЬКИЙ ІНСТИТУТ		за ЄДРПОУ	16392628
Територія ШЕВЧЕНКІВСЬКИЙ		за КОАТУУ	8039100000
Організаційно-правова форма господарювання Акціонерне товариство		за КОПФГ	230
Вид економічної діяльності Діяльність у сфері архітектури		за КВЕД	71.11

Середня кількість працівників 367

Адреса, телефон проспект Перемоги, 4, м. Київ, 01135, Україна, (044)236-09-32

Одиниця виміру: тис.грн. без десяткового знака (окрім розділу IV Звіту про фінансові результати (Звіту про сукупний дохід) (форма N 2), грошові показники якого наводяться в гривнях з копійками)

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

за положеннями (стандартами) бухгалтерського обліку

за міжнародними стандартами фінансової звітності

v

Баланс (Звіт про фінансовий стан)

на 31.12.2019 р.

Форма № 1

Код за ДКУД

1801001

Актив	Код рядка	На початок звітного періоду	На кінець звітного періоду
1	2	3	4
I. Необоротні активи			
Нематеріальні активи	1000	6741	8370
первісна вартість	1001	11528	13633
накопичена амортизація	1002	4787	5263
Незавершені капітальні інвестиції	1005	0	0
Основні засоби	1010	321761	306854
первісна вартість	1011	650065	624267
знос	1012	328304	317413
Інвестиційна нерухомість	1015	0	0
первісна вартість інвестиційної нерухомості	1016	0	0
знос інвестиційної нерухомості	1017	0	0
Довгострокові біологічні активи	1020	0	0
первісна вартість довгострокових біологічних активів	1021	0	0
накопичена амортизація довгострокових біологічних активів	1022	0	0
Довгострокові фінансові інвестиції:			
які обліковуються за методом участі в капіталі інших підприємств	1030	205	9420
інші фінансові інвестиції	1035	3	3
Довгострокова дебіторська заборгованість	1040	1807	1313
Відстрочені податкові активи	1045	0	0
Гудвіл	1050	0	0
Відстрочені аквізиційні витрати	1060	0	0
Залишок коштів у централізованих страхових резервних фондах	1065	0	0
Інші необоротні активи	1090	0	0
Усього за розділом I	1095	330517	325960

1	2	3	4
II. Оборотні активи			
Запаси	1100	63886	62173
<i>Виробничі запаси</i>	1101	1403	772
<i>Незавершене виробництво</i>	1102	62428	61358
<i>Готова продукція</i>	1103	0	0
<i>Товари</i>	1104	55	43
Поточні біологічні активи	1110	0	0
<i>Депозити перестрахування</i>	1115	0	0
<i>Векселі одержані</i>	1120	0	0
Дебіторська заборгованість за продукцію, товари, роботи, послуги	1125	36207	60022
Дебіторська заборгованість за розрахунками:			
за виданими авансами	1130	1274	2123
з бюджетом	1135	1	0
у тому числі з податку на прибуток	1136	0	0
<i>Дебіторська заборгованість за розрахунками з нарахованих доходів</i>	1140	185	0
<i>Дебіторська заборгованість за розрахунками із внутрішніх розрахунків</i>	1145	0	0
Інша поточна дебіторська заборгованість	1155	36476	17390
Поточні фінансові інвестиції	1160	0	0
Гроші та їх еквіваленти	1165	20137	1860
<i>Готівка</i>	1166	1	2
<i>Рахунки в банках</i>	1167	20136	1858
Витрати майбутніх періодів	1170	0	0
<i>Частка перестраховика у страхових резервах</i>	1180	0	0
у тому числі в:	1181	0	0
<i>резервах довгострокових зобов'язань</i>			
<i>резервах збитків або резервах належних виплат</i>	1182	0	0
<i>резервах незароблених премій</i>	1183	0	0
<i>інших страхових резервах</i>	1184	0	0
Інші оборотні активи	1190	166	18
Усього за розділом II	1195	158332	143586
III. Необоротні активи, утримувані для продажу, та групи вибуття	1200	0	0
Баланс	1300	488849	469546

Пасив	Код рядка	На початок звітнього періоду	На кінець звітнього періоду
1	2	3	4
I. Власний капітал			
Зареєстрований (пайовий) капітал	1400	993	993
Внески до незареєстрованого статутного капіталу	1401	0	0
Капітал у дооцінках	1405	275579	261718
Додатковий капітал	1410	50592	50668
<i>Емісійний дохід</i>	1411	0	0
<i>Накопичені курсові різниці</i>	1412	0	0
Резервний капітал	1415	318	318
Нерозподілений прибуток (непокритий збиток)	1420	87668	95246
Неоплачений капітал	1425	(0)	(0)
Вилучений капітал	1430	(135)	(0)
<i>Інші резерви</i>	1435	0	0
Усього за розділом I	1495	415015	408943
II. Довгострокові зобов'язання і забезпечення			
Відстрочені податкові зобов'язання	1500	17868	16336
<i>Пенсійні зобов'язання</i>	1505	0	0
Довгострокові кредити банків	1510	0	0
Інші довгострокові зобов'язання	1515	239	271
Довгострокові забезпечення	1520	6581	6235
<i>Довгострокові забезпечення витрат персоналу</i>	1521	0	0
Цільове фінансування	1525	0	0
<i>Благодійна допомога</i>	1526	0	0
<i>Страхові резерви</i>	1530	0	0
у тому числі:	1531	0	0
<i>резерв довгострокових зобов'язань</i>			
<i>резерв збитків або резерв належних виплат</i>	1532	0	0
<i>резерв незароблених премій</i>	1533	0	0
<i>інші страхові резерви</i>	1534	0	0
<i>Інвестиційні контракти</i>	1535	0	0
<i>Призовий фонд</i>	1540	0	0
<i>Резерв на виплату джек-поту</i>	1545	0	0
Усього за розділом II	1595	24688	22842
III. Поточні зобов'язання і забезпечення			
Короткострокові кредити банків	1600	0	0
<i>Векселі видані</i>	1605	0	0
Поточна кредиторська заборгованість за: довгостроковими зобов'язаннями	1610	0	18
товари, роботи, послуги	1615	11539	11353
розрахунками з бюджетом	1620	5041	8445
у тому числі з податку на прибуток	1621	760	977
розрахунками зі страхування	1625	805	1008
розрахунками з оплати праці	1630	2735	3713
<i>Поточна кредиторська заборгованість за одержаними авансами</i>	1635	292	2307
<i>Поточна кредиторська заборгованість за розрахунками з учасниками</i>	1640	2620	2647
<i>Поточна кредиторська заборгованість із внутрішніх розрахунків</i>	1645	0	0
<i>Поточна кредиторська заборгованість за страховою діяльністю</i>	1650	0	0
Поточні забезпечення	1660	6673	7910
Доходи майбутніх періодів	1665	0	0
<i>Відстрочені комісійні доходи від перестраховиків</i>	1670	0	0
Інші поточні зобов'язання	1690	19441	360
Усього за розділом III	1695	49146	37761

1	2	3	4
IV. Зобов'язання, пов'язані з необоротними активами, утримуваними для продажу, та групами вибуття	1700	0	0
V. Чиста вартість активів недержавного пенсійного фонду	1800	0	0
Баланс	1900	488849	469546

Примітки: д/н



[Handwritten signature]
[Handwritten signature]

Ю.В. Малахов

Г.С. Гнатюк

Підприємство АКЦІОНЕРНЕ ТОВАРИСТВО "КИЇВСЬКИЙ НАУКОВО-ДОСЛІДНИЙ ТА ПРОЕКТНО-КОНСТРУКТОРСЬКИЙ ІНСТИТУТ "ЕНЕРГОПРОЕКТ" Дата (рік, місяць, число) за ЄДРПОУ

КОДИ
2020.01.01
16392628

Звіт про фінансові результати (Звіт про сукупний дохід)
за 2019 рік

I. ФІНАНСОВІ РЕЗУЛЬТАТИ Форма № 2 Код за ДКУД 1801003

Стаття	Код рядка	За звітний період	За аналогічний період попереднього року
1	2	3	4
Чистий дохід від реалізації продукції (товарів, робіт, послуг)	2000	129259	81957
<i>Чисті зароблені страхові премії</i>	<i>2010</i>	<i>0</i>	<i>0</i>
<i>Премії підписані, валова сума</i>	<i>2011</i>	<i>0</i>	<i>0</i>
<i>Премії, передані у перестраховання</i>	<i>2012</i>	<i>0</i>	<i>0</i>
<i>Зміна резерву незароблених премій, валова сума</i>	<i>2013</i>	<i>0</i>	<i>0</i>
<i>Зміна частки перестраховиків у резерві незароблених премій</i>	<i>2014</i>	<i>0</i>	<i>0</i>
Собівартість реалізованої продукції (товарів, робіт, послуг)	2050	(109975)	(65349)
<i>Чисті понесені збитки за страховими виплатами</i>	<i>2070</i>	<i>(0)</i>	<i>(0)</i>
Валовий:	2090	19284	16608
прибуток			
збиток	2095	(0)	(0)
<i>Дохід (витрати) від зміни у резервах довгострокових зобов'язань</i>	<i>2105</i>	<i>0</i>	<i>0</i>
<i>Дохід (витрати) від зміни інших страхових резервів</i>	<i>2110</i>	<i>0</i>	<i>0</i>
<i>Зміна інших страхових резервів, валова сума</i>	<i>2111</i>	<i>0</i>	<i>0</i>
<i>Зміна частки перестраховиків в інших страхових резервах</i>	<i>2112</i>	<i>0</i>	<i>0</i>
Інші операційні доходи	2120	20239	27938
<i>Дохід від зміни вартості активів, які оцінюються за справедливою вартістю</i>	<i>2121</i>	<i>0</i>	<i>0</i>
<i>Дохід від первісного визнання біологічних активів і сільськогосподарської продукції</i>	<i>2122</i>	<i>0</i>	<i>0</i>
<i>Дохід від використання коштів, вивільнених від оподаткування</i>	<i>2123</i>	<i>0</i>	<i>0</i>
Адміністративні витрати	2130	(18772)	(21643)
Витрати на збут	2150	(4381)	(3613)
Інші операційні витрати	2180	(15600)	(22961)
<i>Витрати від зміни вартості активів, які оцінюються за справедливою вартістю</i>	<i>2181</i>	<i>(0)</i>	<i>(0)</i>
<i>Витрати від первісного визнання біологічних активів і сільськогосподарської продукції</i>	<i>2182</i>	<i>(0)</i>	<i>(0)</i>
Фінансовий результат від операційної діяльності:	2190	770	0
прибуток			
збиток	2195	(0)	(3671)
Дохід від участі в капіталі	2200	0	212
Інші фінансові доходи	2220	425	579
Інші доходи	2240	25	3890
<i>Дохід від благодійної допомоги</i>	<i>2241</i>	<i>0</i>	<i>0</i>
Фінансові витрати	2250	(49)	(512)
Втрати від участі в капіталі	2255	(85)	(6)
Інші витрати	2270	(83)	(3)
<i>Прибуток (збиток) від впливу інфляції на монетарні статті</i>	<i>2275</i>	<i>0</i>	<i>0</i>
Фінансовий результат до оподаткування:	2290	1003	489
прибуток			
збиток	2295	(0)	(0)

Витрати (дохід) з податку на прибуток	2300	(732)	(337)
Прибуток (збиток) від припиненої діяльності після оподаткування	2305	0	0
Чистий фінансовий результат:	2350	271	152
прибуток			
збиток	2355	(0)	(0)

II. СУКУПНИЙ ДОХІД

Стаття	Код рядка	За звітний період	За аналогічний період попереднього року
1	2	3	4
Дооцінка (уцінка) необоротних активів	2400	(6354)	0
Дооцінка (уцінка) фінансових інструментів	2405	0	0
Накопичені курсові різниці	2410	0	0
Частка іншого сукупного доходу асоційованих та спільних підприємств	2415	0	0
Інший сукупний дохід	2445	0	0
Інший сукупний дохід до оподаткування	2450	(6354)	0
Податок на прибуток, пов'язаний з іншим сукупним доходом	2455	0	0
Інший сукупний дохід після оподаткування	2460	(6354)	0
Сукупний дохід (сума рядків 2350, 2355 та 2460)	2465	(6083)	152

III. ЕЛЕМЕНТИ ОПЕРАЦІЙНИХ ВИТРАТ

Назва статті	Код рядка	За звітний період	За аналогічний період попереднього року
1	2	3	4
Матеріальні затрати	2500	3026	2987
Витрати на оплату праці	2505	80397	54884
Відрахування на соціальні заходи	2510	17297	12027
Амортизація	2515	9496	6482
Інші операційні витрати	2520	37305	35834
Разом	2550	147521	112214

IV. РОЗРАХУНОК ПОКАЗНИКІВ ПРИБУТКОВОСТІ АКЦІЙ

Назва статті	Код рядка	За звітний період	За аналогічний період попереднього року
1	2	3	4
Середньорічна кількість простих акцій	2600	3970706	3965801
Скоригована середньорічна кількість простих акцій	2605	3970706	3965801
Чистий прибуток (збиток) на одну просту акцію	2610	0,07	0,04
Скоригований чистий прибуток (збиток) на одну просту акцію	2615	0,07	0,04
Дивіденди на одну просту акцію	2650	0	0,02

Примітки: д/н



Ю.В. Малахов

Г.С. Гнатюк

Підприємство АКЦІОНЕРНЕ ТОВАРИСТВО "КИЇВСЬКИЙ НАУКОВО-ДОСЛІДНИЙ ТА ПРОЕКТНО-КОНСТРУКТОРСЬКИЙ ІНСТИТУТ "ЕНЕРГОПРОЕКТ" Дата (рік, місяць, число) за СДРПОУ

КОДИ
2020.01.01
16392628

Звіт про рух грошових коштів (за прямим методом)

за 2019 рік

Форма № 3

Код за ДКУД

1801004

Стаття	Код рядка	За звітний період	За аналогічний період попереднього року
1	2	3	4
I. Рух коштів у результаті операційної діяльності			
Надходження від: Реалізації продукції (товарів, робіт, послуг)	3000	126757	113871
Повернення податків і зборів	3005	0	0
у тому числі податку на додану вартість	3006	0	0
Цільового фінансування	3010	1863	1493
Надходження від отримання субсидій, дотацій	3011	0	0
Надходження авансів від покупців і замовників	3015	2064	190
Надходження від повернення авансів	3020	71	186
Надходження від відсотків за залишками коштів на поточних рахунках	3025	700	3691
Надходження від боржників неустойки (штрафів, пені)	3035	0	0
Надходження від операційної оренди	3040	8743	5826
Надходження від отримання роялті, авторських винагород	3045	0	0
Надходження від страхових премій	3050	0	0
Надходження фінансових установ від повернення позик	3055	0	0
Інші надходження	3095	23208	8491
Витрачання на оплату: Товарів (робіт, послуг)	3100	(28802)	(26098)
Праці	3105	(61936)	(61059)
Відрахувань на соціальні заходи	3110	(17033)	(17022)
Зобов'язань з податків і зборів	3115	(32629)	(28791)
Витрачання на оплату зобов'язань з податку на прибуток	3116	(760)	(105)
Витрачання на оплату зобов'язань з податку на додану вартість	3117	(14577)	(9296)
Витрачання на оплату зобов'язань з інших податків і зборів	3118	(17292)	(19390)
Витрачання на оплату авансів	3135	(2322)	(1462)
Витрачання на оплату повернення авансів	3140	(17)	(0)
Витрачання на оплату цільових внесків	3145	(331)	(284)
Витрачання на оплату зобов'язань за страховими контрактами	3150	(0)	(0)
Витрачання фінансових установ на надання позик	3155	(0)	(0)
Інші витрачання	3190	(24236)	(46240)
Чистий рух коштів від операційної діяльності	3195	(3900)	(47208)
II. Рух коштів у результаті інвестиційної діяльності			
Надходження від реалізації: фінансових інвестицій	3200	0	0
необоротних активів	3205	0	0
Надходження від отриманих: відсотків	3215	0	0
дивідендів	3220	0	0
Надходження від деривативів	3225	0	0
Надходження від погашення позик	3230	0	0
Надходження від вибуття дочірнього підприємства та іншої господарської одиниці	3235	0	0
Інші надходження	3250	0	0

1	2	3	4
Витрачання на придбання: фінансових інвестицій	3255	(0)	(0)
необоротних активів	3260	(4895)	(4898)
Виплати за деривативами	3270	(0)	(0)
Витрачання на надання позик	3275	(0)	(0)
Витрачання на придбання дочірнього підприємства та іншої господарської одиниці	3280	(9300)	(0)
Інші платежі	3290	(0)	(0)
Чистий рух коштів від інвестиційної діяльності	3295	(14195)	(4898)
III. Рух коштів у результаті фінансової діяльності			
Надходження від: Власного капіталу	3300	0	0
Отримання позик	3305	0	0
Надходження від продажу частки в дочірньому підприємстві	3310	0	0
Інші надходження	3340	87	0
Витрачання на: Викуп власних акцій	3345	(0)	(109)
Погашення позик	3350	(0)	(0)
Сплату дивідендів	3355	(49)	(1044)
Витрачання на сплату відсотків	3360	(0)	(0)
Витрачання на сплату заборгованості з фінансової оренди	3365	(0)	(0)
Витрачання на придбання частки в дочірньому підприємстві	3370	(0)	(0)
Витрачання на виплати неконтрольованим часткам у дочірніх підприємствах	3375	(0)	(0)
Інші платежі	3390	(58)	(0)
Чистий рух коштів від фінансової діяльності	3395	(20)	(1153)
Чистий рух грошових коштів за звітний період	3400	(18115)	(53259)
Залишок коштів на початок року	3405	20137	75289
Вплив зміни валютних курсів на залишок коштів	3410	(162)	(1893)
Залишок коштів на кінець року	3415	1860	20137

Примітки: д/н



Ю.В. Малахов

Г.С. Гнатюк

Додаток К

	Дата (рік, місяць, число)	КОДИ
Підприємство АКЦІОНЕРНЕ ТОВАРИСТВО "КИЇВСЬКИЙ НАУКОВО-ДОСЛІДНИЙ ТА ПРОЕКТНО-КОНСТРУКТОРСЬКИЙ ІНСТИТУТ	за СДРПОУ	2021.01.01 16392628
Територія ШЕВЧЕНКІВСЬКИЙ	за КОАТУУ	8039100000
Організаційно-правова форма господарювання Акціонерне товариство	за КОПФГ	230
Вид економічної діяльності Діяльність у сфері архітектури	за КВЕД	71.11

Середня кількість працівників 363
 Адреса, телефон проспект Перемоги, 4, м. Київ, 01135, Україна, (044)236-09-32

Одиниця виміру: тис.грн. без десяткового знака (окрім розділу IV Звіту про фінансові результати (Звіту про сукупний дохід) (форма N 2), грошові показники якого наводяться в гривнях з копійками)

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

за положеннями (стандартами) бухгалтерського обліку
 за міжнародними стандартами фінансової звітності

v

Баланс (Звіт про фінансовий стан)

на 31.12.2020 р.

Форма № 1

Код за ДКУД

1801001

Актив	Код рядка	На початок звітного періоду	На кінець звітного періоду
1	2	3	4
I. Необоротні активи			
Нематеріальні активи	1000	8370	7827
первісна вартість	1001	13633	11068
накопичена амортизація	1002	5263	3241
Незавершені капітальні інвестиції	1005	0	0
Основні засоби	1010	306854	298157
первісна вартість	1011	624267	624004
знос	1012	317413	325847
Інвестиційна нерухомість	1015	0	0
<i>первісна вартість інвестиційної нерухомості</i>	1016	0	0
<i>знос інвестиційної нерухомості</i>	1017	0	0
Довгострокові біологічні активи	1020	0	0
<i>первісна вартість довгострокових біологічних активів</i>	1021	0	0
<i>накопичена амортизація довгострокових біологічних активів</i>	1022	0	0
Довгострокові фінансові інвестиції:			
які обліковуються за методом участі в капіталі інших підприємств	1030	9420	14551
інші фінансові інвестиції	1035	3	3
Довгострокова дебіторська заборгованість	1040	1313	880
Відстрочені податкові активи	1045	0	121
<i>Гудвіл</i>	1050	0	0
<i>Відстрочені аквізиційні витрати</i>	1060	0	0
<i>Залишок коштів у централізованих страхових резервних фондах</i>	1065	0	0
Інші необоротні активи	1090	0	0
Усього за розділом I	1095	325960	321539

1	2	3	4
II. Оборотні активи			
Запаси	1100	62173	83342
<i>Виробничі запаси</i>	<i>1101</i>	<i>772</i>	<i>745</i>
<i>Незавершене виробництво</i>	<i>1102</i>	<i>61358</i>	<i>82569</i>
<i>Готова продукція</i>	<i>1103</i>	<i>0</i>	<i>0</i>
<i>Товари</i>	<i>1104</i>	<i>43</i>	<i>28</i>
Поточні біологічні активи	1110	0	0
<i>Депозити перестраховання</i>	<i>1115</i>	<i>0</i>	<i>0</i>
<i>Векселі одержані</i>	<i>1120</i>	<i>0</i>	<i>0</i>
Дебіторська заборгованість за продукцію, товари, роботи, послуги	1125	60022	33299
Дебіторська заборгованість за розрахунками:			
за виданими авансами	1130	2123	633
з бюджетом	1135	0	1
у тому числі з податку на прибуток	1136	0	0
<i>Дебіторська заборгованість за розрахунками з нарахованих доходів</i>	<i>1140</i>	<i>0</i>	<i>0</i>
<i>Дебіторська заборгованість за розрахунками із внутрішніх розрахунків</i>	<i>1145</i>	<i>0</i>	<i>0</i>
Інша поточна дебіторська заборгованість	1155	17390	17801
Поточні фінансові інвестиції	1160	0	0
Гроші та їх еквіваленти	1165	1860	6234
<i>Готівка</i>	<i>1166</i>	<i>2</i>	<i>0</i>
<i>Рахунки в банках</i>	<i>1167</i>	<i>1858</i>	<i>6234</i>
Витрати майбутніх періодів	1170	0	0
<i>Частка перестраховика у страхових резервах</i>	<i>1180</i>	<i>0</i>	<i>0</i>
у тому числі в:	<i>1181</i>	<i>0</i>	<i>0</i>
<i>резервах довгострокових зобов'язань</i>			
<i>резервах збитків або резервах належних виплат</i>	<i>1182</i>	<i>0</i>	<i>0</i>
<i>резервах незароблених премій</i>	<i>1183</i>	<i>0</i>	<i>0</i>
<i>інших страхових резервах</i>	<i>1184</i>	<i>0</i>	<i>0</i>
Інші оборотні активи	1190	18	56
Усього за розділом II	1195	143586	141366
III. Необоротні активи, утримувані для продажу, та групи вибуття	1200	0	1
Баланс	1300	469546	462906

Пасив	Код рядка	На початок звітнього періоду	На кінець звітнього періоду
1	2	3	4
I. Власний капітал			
Зареєстрований (пайовий) капітал	1400	993	993
Внески до незареєстрованого статутного капіталу	1401	0	0
Капітал у дооцінках	1405	261718	254174
Додатковий капітал	1410	50668	50804
<i>Емісійний дохід</i>	1411	0	0
<i>Накопичені курсові різниці</i>	1412	0	0
Резервний капітал	1415	318	318
Нерозподілений прибуток (непокритий збиток)	1420	95246	102515
Неоплачений капітал	1425	(0)	(0)
Вилучений капітал	1430	(0)	(0)
<i>Інші резерви</i>	1435	0	0
Усього за розділом I	1495	408943	408804
II. Довгострокові зобов'язання і забезпечення			
Відстрочені податкові зобов'язання	1500	16336	15851
<i>Пенсійні зобов'язання</i>	1505	0	0
Довгострокові кредити банків	1510	0	0
Інші довгострокові зобов'язання	1515	271	295
Довгострокові забезпечення	1520	6235	5725
<i>Довгострокові забезпечення витрат персоналу</i>	1521	0	0
Цільове фінансування	1525	0	0
<i>Благодійна допомога</i>	1526	0	0
<i>Страхові резерви</i>	1530	0	0
<i>у тому числі:</i>	1531	0	0
<i>резерв довгострокових зобов'язань</i>			
<i>резерв збитків або резерв належних виплат</i>	1532	0	0
<i>резерв незароблених премій</i>	1533	0	0
<i>інші страхові резерви</i>	1534	0	0
<i>Інвестиційні контракти</i>	1535	0	0
<i>Призовий фонд</i>	1540	0	0
<i>Резерв на виплату джек-поту</i>	1545	0	0
Усього за розділом II	1595	22842	21871
III. Поточні зобов'язання і забезпечення			
Короткострокові кредити банків	1600	0	0
<i>Векселі видані</i>	1605	0	0
Поточна кредиторська заборгованість за: довгостроковими зобов'язаннями	1610	18	59
товари, роботи, послуги	1615	11353	13012
розрахунками з бюджетом	1620	8445	5228
у тому числі з податку на прибуток	1621	977	0
розрахунками зі страхування	1625	1008	754
розрахунками з оплати праці	1630	3713	2636
<i>Поточна кредиторська заборгованість за одержаними авансами</i>	1635	2307	1525
<i>Поточна кредиторська заборгованість за розрахунками з учасниками</i>	1640	2647	513
<i>Поточна кредиторська заборгованість із внутрішніх розрахунків</i>	1645	0	0
<i>Поточна кредиторська заборгованість за страховою діяльністю</i>	1650	0	0
Поточні забезпечення	1660	7910	8127
Доходи майбутніх періодів	1665	0	0
<i>Відстрочені комісійні доходи від перестраховиків</i>	1670	0	0
Інші поточні зобов'язання	1690	360	377
Усього за розділом III	1695	37761	32231

1	2	3	4
IV. Зобов'язання, пов'язані з необоротними активами, утримуваними для продажу, та групами вибуття	1700	0	0
V. Чиста вартість активів недержавного пенсійного фонду	1800	0	0
Баланс	1900	469546	462906

Примітки: д/н

Керівник

Ю.В. Малахов

Головний бухгалтер

Г.С. Гнатюк



Підприємство АКЦІОНЕРНЕ ТОВАРИСТВО "КИЇВСЬКИЙ НАУКОВО-ДОСЛІДНИЙ ТА ПРОЕКТНО-КОНСТРУКТОРСЬКИЙ ІНСТИТУТ "ЕНЕРГОПРОЕКТ" Дата (рік, місяць, число) за СДРПОУ

КОДИ
2021.01.01
16392628

Звіт про фінансові результати (Звіт про сукупний дохід)

за 2020 рік

I. ФІНАНСОВІ РЕЗУЛЬТАТИ Форма № 2 Код за ДКУД 1801003

Стаття	Код рядка	За звітний період	За аналогічний період попереднього року
1	2	3	4
Чистий дохід від реалізації продукції (товарів, робіт, послуг)	2000	64589	129259
<i>Чисті зароблені страхові премії</i>	<i>2010</i>	<i>0</i>	<i>0</i>
<i>Премії підписані, валова сума</i>	<i>2011</i>	<i>0</i>	<i>0</i>
<i>Премії, передані у перестраховання</i>	<i>2012</i>	<i>0</i>	<i>0</i>
<i>Зміна резерву незароблених премій, валова сума</i>	<i>2013</i>	<i>0</i>	<i>0</i>
<i>Зміна частки перестраховиків у резерві незароблених премій</i>	<i>2014</i>	<i>0</i>	<i>0</i>
Собівартість реалізованої продукції (товарів, робіт, послуг)	2050	(54264)	(109975)
<i>Чисті понесені збитки за страховими виплатами</i>	<i>2070</i>	<i>(0)</i>	<i>(0)</i>
Валовий:	2090	10325	19284
прибуток			
збиток	2095	(0)	(0)
<i>Дохід (витрати) від зміни у резервах довгострокових зобов'язань</i>	<i>2105</i>	<i>0</i>	<i>0</i>
<i>Дохід (витрати) від зміни інших страхових резервів</i>	<i>2110</i>	<i>0</i>	<i>0</i>
<i>Зміна інших страхових резервів, валова сума</i>	<i>2111</i>	<i>0</i>	<i>0</i>
<i>Зміна частки перестраховиків в інших страхових резервах</i>	<i>2112</i>	<i>0</i>	<i>0</i>
Інші операційні доходи	2120	9055	20239
<i>Дохід від зміни вартості активів, які оцінюються за справедливою вартістю</i>	<i>2121</i>	<i>0</i>	<i>0</i>
<i>Дохід від первісного визнання біологічних активів і сільськогосподарської продукції</i>	<i>2122</i>	<i>0</i>	<i>0</i>
<i>Дохід від використання коштів, вивільнених від оподаткування</i>	<i>2123</i>	<i>0</i>	<i>0</i>
Адміністративні витрати	2130	(14471)	(18772)
Витрати на збут	2150	(3012)	(4381)
Інші операційні витрати	2180	(7023)	(15600)
<i>Витрати від зміни вартості активів, які оцінюються за справедливою вартістю</i>	<i>2181</i>	<i>(0)</i>	<i>(0)</i>
<i>Витрати від первісного визнання біологічних активів і сільськогосподарської продукції</i>	<i>2182</i>	<i>(0)</i>	<i>(0)</i>
Фінансовий результат від операційної діяльності:	2190	0	770
прибуток			
збиток	2195	(5126)	(0)
Дохід від участі в капіталі	2200	2457	0
Інші фінансові доходи	2220	273	425
Інші доходи	2240	2202	25
<i>Дохід від благодійної допомоги</i>	<i>2241</i>	<i>0</i>	<i>0</i>
Фінансові витрати	2250	(60)	(49)
Втрати від участі в капіталі	2255	(27)	(85)
Інші витрати	2270	(7)	(83)
<i>Прибуток (збиток) від впливу інфляції на монетарні статті</i>	<i>2275</i>	<i>0</i>	<i>0</i>
Фінансовий результат до оподаткування:	2290	0	1003
прибуток			
збиток	2295	(288)	(0)

Витрати (дохід) з податку на прибуток	2300	548	(732)
Прибуток (збиток) від припиненої діяльності після оподаткування	2305	0	0
Чистий фінансовий результат:	2350	260	271
прибуток			
збиток	2355	(0)	(0)

II. СУКУПНИЙ ДОХІД

Стаття	Код рядка	За звітний період	За аналогічний період попереднього року
1	2	3	4
Дооцінка (уцінка) необоротних активів	2400	(264)	(6354)
Дооцінка (уцінка) фінансових інструментів	2405	0	0
Накопичені курсові різниці	2410	0	0
Частка іншого сукупного доходу асоційованих та спільних підприємств	2415	0	0
Інший сукупний дохід	2445	0	0
Інший сукупний дохід до оподаткування	2450	(264)	(6354)
Податок на прибуток, пов'язаний з іншим сукупним доходом	2455	0	0
Інший сукупний дохід після оподаткування	2460	(264)	(6354)
Сукупний дохід (сума рядків 2350, 2355 та 2460)	2465	(4)	(6083)

III. ЕЛЕМЕНТИ ОПЕРАЦІЙНИХ ВИТРАТ

Назва статті	Код рядка	За звітний період	За аналогічний період попереднього року
1	2	3	4
Матеріальні затрати	2500	1413	3026
Витрати на оплату праці	2505	41834	80397
Відрахування на соціальні заходи	2510	9153	17297
Амортизація	2515	5915	9496
Інші операційні витрати	2520	19926	37305
Разом	2550	78241	147521

IV. РОЗРАХУНОК ПОКАЗНИКІВ ПРИБУТКОВОСТІ АКЦІЙ

Назва статті	Код рядка	За звітний період	За аналогічний період попереднього року
1	2	3	4
Середньорічна кількість простих акцій	2600	3972424	3970706
Скоригована середньорічна кількість простих акцій	2605	3972424	3970706
Чистий прибуток (збиток) на одну просту акцію	2610	0,06	0,07
Скоригований чистий прибуток (збиток) на одну просту акцію	2615	0,06	0,07
Дивіденди на одну просту акцію	2650	0	0,03

Примітки: д/н

Керівник

Головний бухгалтер



Ю.В. Малахов

Г.С. Гнатюк

Підприємство АКЦІОНЕРНЕ ТОВАРИСТВО "КИЇВСЬКИЙ НАУКОВО-ДОСЛІДНИЙ ТА ПРОЕКТНО-КОНСТРУКТОРСЬКИЙ ІНСТИТУТ "ЕНЕРГОПРОЕКТ" Дата (рік, місяць, число) за ЄДРПОУ

КОДИ
2021.01.01
16392628

Звіт про рух грошових коштів (за прямим методом)

за 2020 рік

Форма № 3

Код за ДКУД 1801004

Стаття	Код рядка	За звітний період	За аналогічний період попереднього року
1	2	3	4
I. Рух коштів у результаті операційної діяльності			
Надходження від: Реалізації продукції (товарів, робіт, послуг)	3000	102439	126757
Повернення податків і зборів	3005	0	0
у тому числі податку на додану вартість	3006	0	0
Цільового фінансування	3010	1080	1863
Надходження від отримання субсидій, дотацій	3011	0	0
Надходження авансів від покупців і замовників	3015	181	2064
Надходження від повернення авансів	3020	641	71
Надходження від відсотків за залишками коштів на поточних рахунках	3025	105	700
Надходження від боржників неустойки (штрафів, пені)	3035	0	0
Надходження від операційної оренди	3040	7546	8743
Надходження від отримання роялті, авторських винагород	3045	0	0
Надходження від страхових премій	3050	0	0
Надходження фінансових установ від повернення позик	3055	0	0
Інші надходження	3095	3094	23208
Витрачання на оплату: Товарів (робіт, послуг)	3100	(19585)	(28802)
Праці	3105	(45137)	(61936)
Відрахувань на соціальні заходи	3110	(12382)	(17033)
Зобов'язань з податків і зборів	3115	(26480)	(32629)
Витрачання на оплату зобов'язань з податку на прибуток	3116	(977)	(760)
Витрачання на оплату зобов'язань з податку на додану вартість	3117	(12928)	(14577)
Витрачання на оплату зобов'язань з інших податків і зборів	3118	(12575)	(17292)
Витрачання на оплату авансів	3135	(399)	(2322)
Витрачання на оплату повернення авансів	3140	(17)	(17)
Витрачання на оплату цільових внесків	3145	(366)	(331)
Витрачання на оплату зобов'язань за страховими контрактами	3150	(0)	(0)
Витрачання фінансових установ на надання позик	3155	(0)	(0)
Інші витрачання	3190	(2775)	(24236)
Чистий рух коштів від операційної діяльності	3195	7945	(3900)
II. Рух коштів у результаті інвестиційної діяльності			
Надходження від реалізації: фінансових інвестицій	3200	0	0
необоротних активів	3205	0	0
Надходження від отриманих: відсотків	3215	0	0
дивідендів	3220	0	0
Надходження від деривативів	3225	0	0
Надходження від погашення позик	3230	0	0
Надходження від вибуття дочірнього підприємства та іншої господарської одиниці	3235	0	0
Інші надходження	3250	0	0

1	2	3	4
Витрачання на придбання: фінансових інвестицій	3255	(0)	(0)
необоротних активів	3260	(860)	(4895)
Виплати за деривативами	3270	(0)	(0)
Витрачання на надання позик	3275	(0)	(0)
Витрачання на придбання дочірнього підприємства та іншої господарської одиниці	3280	(2700)	(9300)
Інші платежі	3290	(0)	(0)
Чистий рух коштів від інвестиційної діяльності	3295	(3560)	(14195)
III. Рух коштів у результаті фінансової діяльності			
Надходження від: Власного капіталу	3300	0	0
Отримання позик	3305	0	0
Надходження від продажу частки в дочірньому підприємстві	3310	0	0
Інші надходження	3340	0	87
Витрачання на: Викуп власних акцій	3345	(0)	(0)
Погашення позик	3350	(0)	(0)
Сплату дивідендів	3355	(34)	(49)
Витрачання на сплату відсотків	3360	(0)	(0)
Витрачання на сплату заборгованості з фінансової оренди	3365	(0)	(0)
Витрачання на придбання частки в дочірньому підприємстві	3370	(0)	(0)
Витрачання на виплати неконтрольованим часткам у дочірніх підприємствах	3375	(0)	(0)
Інші платежі	3390	(63)	(58)
Чистий рух коштів від фінансової діяльності	3395	(97)	(20)
Чистий рух грошових коштів за звітний період	3400	4288	(18115)
Залишок коштів на початок року	3405	1860	20137
Вплив зміни валютних курсів на залишок коштів	3410	86	(162)
Залишок коштів на кінець року	3415	6234	1860

Примітки: д/н

Керівник

Головний бухгалтер



Ю.В. Малахов
Г.С. Гнатюк

Ю.В. Малахов

Г.С. Гнатюк