

МІНІСТЕРСТВО ОСВІТИ І НАУКИ УКРАЇНИ
СУМСЬКИЙ ДЕРЖАВНИЙ УНІВЕРСИТЕТ
ЦЕНТР ЗАОЧНОЇ, ДИСТАНЦІЙНОЇ ТА ВЕЧІРНЬОЇ ФОРМ НАВЧАННЯ
КАФЕДРА МАРКЕТИНГУ

До захисту допускається
Завідувач кафедри
_____ Олексій ЛЮЛЬОВ
« ____ » _____ 2022 р.

КВАЛІФІКАЦІЙНА РОБОТА БАКАЛАВРА

на тему

«Маркетинговий аналіз конкурентоспроможності
підприємства»

Освітній рівень: «Бакалавр»

Спеціальність: 075 Маркетинг

Науковий керівник роботи: _____ О.Ю. Чигрин

Здобувач вищої освіти: _____ Є.О. Марченко

Група: _____ МКз-83-0с

Суми 2022

РЕФЕРАТ

Дипломна робота містить 59 сторінок, 3 розділи, 3 табл., 4 рис., 10 додатків, використано 19 джерел літератури.

Мета і завдання дослідження. Метою бакалаврської роботи є обґрунтування теоретичних аспектів, розробка методичних основ та інструментарію оцінки конкурентоспроможності підприємства та його продукції.

Об'єкт дослідження. Господарська діяльність ТОВ «КЕРАМЕЙЯ».

Структура роботи. Випускна робота бакалавра складається із вступу, трьох розділів, висновку та списку використаної літератури.

Перший розділ розкриває теоретичні питання конкурентоспроможності підприємства, а саме поняття конкурентоспроможності та її переваги дослідження.

У другому розділі проводиться комплексний аналіз конкурентоспроможності підприємства ТОВ «КЕРАМЕЙЯ», детальна характеристика господарської діяльності компанії.

Третій розділ роботи розкриває основні шляхи підвищення управління конкурентоспроможністю компанії ТОВ «КЕРАМЕЙЯ» та визначення заходів удосконалення системи управління конкурентоспроможністю на підприємстві.

Матеріали, які використані під час написання дипломної роботи на тему: «Аналіз конкурентоспроможності підприємства й основні напрямки її підвищення (на матеріалах ТОВ «КЕРАМЕЙЯ»)» спеціальна та довідкова література, словники, інформаційні видання, дані з системи Інтернет, річні звіти та баланси підприємства за три останні роки (2019 р., 2020 р., 2021 р.).

КОНКУРЕНТОСПРОМОЖНІСТЬ, КОНКУРЕНТНІ ПЕРЕВАГИ, МАРКЕТИНГОВИЙ АНАЛІЗ, КОНКУРЕНЦІЯ.

АННОТАЦІЯ

Дипломна робота містить 59 сторінок, 3 розділи, 3 табл., 4 рис., 10 додатків, використано 19 джерел літератури.

Актуальність теми дослідження. Нинішній економічний стан перебуває у безперервному процесі глобалізації, законодавчі акти та економічні реформи України надали економічним суб'єктам більше прав та свобод. У той же час багато організацій не змогли використати наявні ресурси та налагодити прибуткову діяльність через брак якісної, конкурентоспроможної продукції та відсутність стратегічного мислення. Важливим аспектом в досліджуваній темі стало складне економічне становище багатьох компаній спровоковане локдаунами, зменшенням попиту, скороченням робочих місць через коронавірусну хворобу - COVID-19. Це питання є одним із найскладніших сьогодні. Досвід останніх років показує, що не всі вітчизняні підприємства придатні до ведення ефективної конкурентної боротьби при складних економічних умовах. Навіть наявність конкурентоспроможної продукції не дозволяє багатьом з них реалізувати ці переваги через відсутність практики застосування повного комплексу заходів. Слід звернути увагу на дестабілізуючі зовнішні фактори, що оточують компанії: неефективну систему оподаткування, несприятливий інвестиційний клімат, неповне законодавство та інші.

З посиленням конкуренції між суб'єктами господарювання виникає проблема забезпечення їх конкурентоспроможності, що є головною передумовою підтримання стійких позицій підприємств на внутрішньому та міжнародному ринку. В умовах конкурентної боротьби підприємству необхідно здійснювати постійний моніторинг положення на ринку, вивчати сильні та слабкі сторони власної господарської діяльності і конкурентів, створювати якісну рекламу, вміти пристосовуватись до змін ринкових ситуацій у майбутньому.

Мета і завдання дослідження. Метою бакалаврської роботи є обґрунтування теоретичних аспектів, розробка методичних основ та інструментарію оцінки конкурентоспроможності підприємства та його продукції.

Матеріали, які використані під час написання дипломної роботи на тему: «Аналіз конкурентоспроможності підприємства й основні напрямки її підвищення (на матеріалах ТОВ «КЕРАМЕЙЯ»)» спеціальна та довідкова література, словники, інформаційні видання, дані з системи Інтернет, річні звіти та баланси підприємства за три останні роки (2019 р., 2020 р., 2021 р.).

Ключові слова: КОНКУРЕНТОСПРОМОЖНІСТЬ, КОНКУРЕНТНІ ПЕРЕВАГИ, МАРКЕТИНГОВИЙ АНАЛІЗ, КОНКУРЕНЦІЯ.

ABSTRACT

The thesis contains 59 pages, 3 chapters, 3 tables, 4 figures, 10 appendices, 19 literature sources are used.

Relevance of the research topic. The current economic state is in a continuous process of globalization, legislative acts and economic reforms of Ukraine have given economic subjects more rights and freedoms. At the same time, many organizations were unable to use available resources and establish profitable operations due to a lack of quality, competitive products and a lack of strategic thinking. An important aspect of the research topic was the difficult economic situation of many companies caused by lockdowns, a decrease in demand, and job cuts due to the coronavirus disease - COVID-19. This question is one of the most difficult today. The experience of recent years shows that not all domestic enterprises are suitable for effective competition in difficult economic conditions. Even the presence of competitive products does not allow many of them to realize these advantages due to the lack of practice of applying a full set of measures. Attention should be paid to destabilizing external factors surrounding companies: ineffective taxation system, unfavorable investment climate, incomplete legislation and others.

With the strengthening of competition between business entities, the problem of ensuring their competitiveness arises, which is the main prerequisite for maintaining stable positions of enterprises in the domestic and international markets. In the competitive environment, the company must constantly monitor the situation on the market, study the strengths and weaknesses of its own economic activity and competitors, create high-quality advertising, and be able to adapt to changes in market situations in the future.

The purpose and tasks of the research. The aim of the bachelor's work is to substantiate the theoretical aspects, develop methodological foundations and tools for assessing the competitiveness of the enterprise and its products.

Materials used during the writing of the diploma thesis on the topic: "Analysis of the competitiveness of the enterprise and the main directions of its improvement (based on the materials of LLC "KERAMEYYA")" special and reference literature, dictionaries, information publications, data from the Internet system, annual reports and balance sheets of the enterprise for the last three years (2019, 2020, 2021).

Keywords: COMPETITIVENESS, COMPETITIVE ADVANTAGES, MARKETING ANALYSIS, COMPETITION.

ЗМІСТ

ВСТУП.....	6
РОЗДІЛ 1. ТЕОРЕТИЧНІ ОСНОВИ ДОСЛІДЖЕННЯ КОНКУРЕНТОСПРОМОЖНОСТІ ПІДПРИЄМСТВА.....	8
1.1. Поняття конкуренція, конкурентоспроможність підприємства та конкурентні переваги.....	8
РОЗДІЛ 2. АНАЛІЗ КОНКУРЕНТОСПРОМОЖНОСТІ ПІДПРИЄМСТВА ТОВ «КЕРАМЕЙЯ».....	13
2.1. Організаційно-економічна характеристика господарської діяльності ТОВ «КЕРАМЕЙЯ».....	13
2.2. Комплексний економічний аналіз господарської діяльності ТОВ «КЕРАМЕЙЯ».....	18
РОЗДІЛ 3 ШЛЯХИ ПІДВИЩЕННЯ УПРАВЛІННЯ КОНКУРЕНТОСПРОМОЖНОСТІ ТОВ «КЕРАМЕЙЯ».....	21
3.1. Характеристика системи управління конкурентоспроможністю ТОВ «КЕРАМЕЙЯ».....	21
3.2 Удосконалення системи управління конкурентоспроможності на підприємстві ТОВ «КЕРАМЕЙЯ».....	28
ВИСНОВКИ	33
СПИСОК ВИКОРИСТАНИХ ДЖЕРЕЛ.....	35
ДОДАТКИ.....	37

ВСТУП

Нинішній економічний стан перебуває у безперервному процесі глобалізації, законодавчі акти та економічні реформи України надали економічним суб'єктам більше прав та свобод. У той же час багато організацій не змогли використати наявні ресурси та налагодити прибуткову діяльність через брак якісної, конкурентоспроможної продукції та відсутність стратегічного мислення. Важливим аспектом в досліджуваній темі стало складне економічне становище багатьох компаній спровоковане локдаунами, зменшенням попиту, скороченням робочих місць через коронавірусну хворобу - COVID-19. Це питання є одним із найскладніших сьогодні. Досвід останніх років показує, що не всі вітчизняні підприємства придатні до ведення ефективної конкурентної боротьби при складних економічних умовах. Навіть наявність конкурентоспроможної продукції не дозволяє багатьом з них реалізувати ці переваги через відсутність практики застосування повного комплексу заходів. Слід звернути увагу на дестабілізуючі зовнішні фактори, що оточують компанії: неефективну систему оподаткування, несприятливий інвестиційний клімат, неповне законодавство та інші.

З посиленням конкуренції між суб'єктами господарювання виникає проблема забезпечення їх конкурентоспроможності, що є головною передумовою підтримання стійких позицій підприємств на внутрішньому та міжнародному ринку. В умовах конкурентної боротьби підприємству необхідно здійснювати постійний моніторинг положення на ринку, вивчати сильні та слабкі сторони власної господарської діяльності і конкурентів, створювати якісну рекламу, вміти пристосовуватись до змін ринкових ситуацій у майбутньому.

Мета і завдання дослідження. Метою бакалаврської роботи є обґрунтування теоретичних аспектів, розробка методичних основ та

інструментарію оцінки конкурентоспроможності підприємства та його продукції.

Матеріали, які використані під час написання дипломної роботи на тему: «Аналіз конкурентоспроможності підприємства й основні напрямки її підвищення (на матеріалах ТОВ «КЕРАМЕЙЯ»)» спеціальна та довідкова література, словники, інформаційні видання, дані з системи Інтернет, річні звіти та баланси підприємства за три останні роки (2019 р., 2020 р., 2021 р.).

РОЗДІЛ 1. ТЕОРЕТИЧНІ ОСНОВИ ДОСЛІДЖЕННЯ КОНКУРЕНТОСПРОМОЖНОСТІ ПІДПРИЄМСТВА

1.1. Поняття конкуренція, конкурентоспроможність підприємства та конкурентні переваги

З посиленням конкуренції між суб'єктами господарювання виникає проблема забезпечення їх конкурентоспроможності, що є головною передумовою підтримання стійких позицій підприємств на внутрішньому та міжнародному ринку. В умовах конкурентної боротьби підприємству необхідно здійснювати постійний моніторинг положення на ринку, вивчати сильні та слабкі сторони власної господарської діяльності і конкурентів, вміти пристосовуватись до змін ринкових ситуацій у майбутньому.

На даний момент конкуренція є економічним процесом взаємодії та боротьби суб'єктів господарської діяльності за покупців і збільшення частки ринку або за вигідніші умови виробництва та збуту.

У Законі України «Про захист економічної конкуренції» конкуренція визначається як «змагання між суб'єктами господарювання з метою здобуття завдяки власним досягненням переваг над іншими суб'єктами господарювання, внаслідок чого споживачі, суб'єкти господарювання мають можливість вибирати між кількома продавцями, покупцями, а окремий суб'єкт господарювання не може визначати умови обороту товарів на ринку» [2].

В Україні конкуренцію регулюють Закони України «Про обмеження монополізму та недопущення недобросовісної конкуренції у підприємницькій діяльності», «Про захист від недобросовісної конкуренції», «Про природні монополії», «Про захист економічної конкуренції» [1]. Контроль за їх виконанням та дотриманням здійснює антимонопольний комітет України

Варто зазначити, що трактуванням даного поняття займалося багато вчених, їх трактування відображені в таблиці 1.1.

Таблиця 1.1

Визначення поняття «конкуренція»

Автор	Визначення
Мочерний С.В.	«Боротьба за сектори «з більшою доданою вартістю». Реальний дохід країни може рости тільки якщо її праця і капітал притікають у бізнес, що дає більш високу вартість у перерахуванні на зайнятого і країна утримує позиції в такому бізнесі краще, ніж її міжнародні конкуренти»
Рудницька М.О.	«Невід’ємна властивість ринку та одна з найбільш важливих характеристик зростаючої інтернаціоналізації господарської діяльності»
Адамик В.А.	«Суперництво у будь-якій сфері діяльності між окремими юридичними або фізичними особами (конкурентами), зацікавленими у досягненні однієї мети»
Панасенко Д.А.	«Політико-економічні відносини між державами стосовно отримання кращих умов на ринках збуту для себе та своїх виробників»
Грецький Р.	«Економічна категорія, що виражає виробничі відносини між товаровиробниками в процесі обміну продуктами праці»

Джерело: [3, 4, 5, 6]

Вагомий внесок у дослідження конкуренції й розробку методологічних підходів щодо управління конкурентними перевагами зробили, як закордонні (М. Портер, А. Томпсон, Г. Азоєв, А. Градов, Н. Мойсеєва, Н. Симеонова, Р. Фатхутдінов, А. Юданов, А. Романов, А. Бревнов), так і вітчизняні (Герасимчук В.І., Должанський І.З., Загорна Т.О., Кузьмін О.Є., Горбаль Н.І., Жук В.Д.). вчені-економісти. Питання вивчення механізму управління конкурентоспроможністю залишається невирішеним.

Ф. Найт визначав конкуренцію як ситуацію, в якій конкуруючих одиниць багато, і вони незалежні [7]. К.Р. Макконнел та С.Л. Брю вважали, що конкуренція – це наявність великої кількості незалежних покупців і продавців, можливість для покупців і продавців вільно виходити на ринок і залишати його [8].

Й. Шумпетер визначав конкуренцію як суперництво старого з новим, з інноваціями [8]. А. фон Хайек зазначав, що конкуренція – це процес, з якого люди отримують і передають знання. На його думку, на ринку лише завдяки конкуренції приховане стає очевидним. Конкуренція веде до кращого використання здібностей та знань. Більшість досягнутих людських благ отримана саме шляхом змагання, конкуренції [9].

М. Портер у книзі «Міжнародна конкуренція» зазначав, що конкуренція – це динамічний процес, що розвивається, безперервно змінюється ландшафт, на якому з'являються нові товари, нові шляхи маркетингу, нові виробничі процеси і нові ринкові сегменти [8].

Центральною концепцією, яка виражає сутність ринкових відносин, є концепція конкуренції. Конкуренція - найважливіша частина всієї ринкової економіки.

Термін "конкуренція" з лат. *concurrentia* означає - суперництво [10]. Дослідження проблеми конкуренції та конкурентоспроможності в Україні не було необхідним до 90-х років. Термін "конкуренція" не використовувався в радянській економіці. У «Словнику політичної економії» конкуренція була визначена як «антагоністична боротьба між приватними виробниками за найсприятливіші умови виробництва та продажу товарів» [11].

М. Герасимчук описав концепцію конкурентоспроможності так: «Володіння властивостями, які приносять особливу користь компанії. У цьому випадку компанія повинна подбати про постійне вдосконалення цих характеристик, щоб мати перевагу в конкуренції, оскільки будь-яка перевага, яку вона має, рано чи пізно буде прийнята конкурентами.» [7].

Щодо сучасної теорії конкуренції, то вона містить в собі різні концепції, методи, моделі та інструменти підвищення конкурентоспроможності підприємства.

Вище згадана теорія отримала назву «ланцюгова реакція» Демінга [12].
(рис. 1.1).

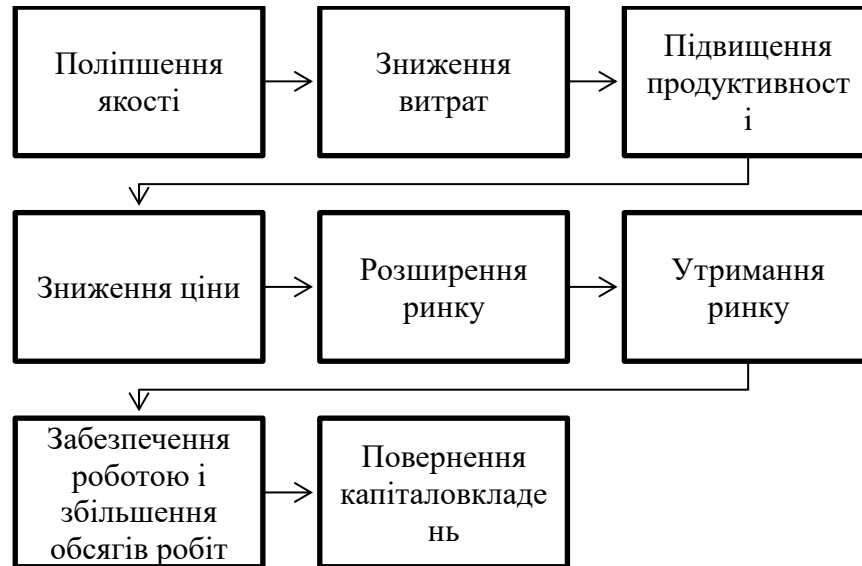


Рис. 1.1. Ланцюгова реакція Демінга

Джерело: [12]

В ході дослідження питання «конкурентоспроможність», я визначила, що для того, щоб бути конкурентоспроможним, тобто задовольняти потреби своїх споживачів краще, ніж конкуренти, підприємству необхідно:

- покращувати якість товарів і послуг;
- скорочувати виробничі витрати;
- покращувати взаємовідносини з постачальниками і споживачами;
- удосконалювати свої організаційні системи, щоб реакція на зміни

споживчих смаків була якомога швидшою, тощо [16-19].

Отже, узагальнивши всі визначення досліджуваного поняття, можна сказати, що конкурентоспроможність – це певна узагальнена характеристика товару, яка відображає його найкращі відмінності, у порівнянні з товаром-конкурентом та найповніше задовольняє потреби споживачів. Не зважаючи на те, що кожен із науковців по-своєму формулював визначення даного терміну, проте вчені сходились в одному: конкурентоспроможність породжується лише у порівнянні.

Щодо конкурентних переваг, то ми визначили, що це концентрована форма вияву переваг в економічній, організаційній, технічній сферах діяльності підприємства, галузі, національної економіки, які можна виміряти

економічними показниками. Конкурентні переваги бувають як внутрішні, так і зовнішні, досягнення цих переваг доступне компанії за рахунок собівартості продукції, високого рівня диференціації товарів, сегментування ринку, запровадження нововведень, оперативного реагування на потреби ринку та багатьох інших важливих аспектів

РОЗДІЛ 2. АНАЛІЗ КОНКУРЕНТОСПРОМОЖНОСТІ ПІДПРИЄМСТВА ТОВ «КЕРАМЕЙЯ»

2.1. Організаційно-економічна характеристика господарської діяльності ТОВ «КЕРАМЕЙЯ»

ТОВ «Керамейя» спеціалізується на виробництві клінкерної керамічної цегли ТМ «КлінКерам» - облицювального стінного матеріалу, який займає найвищий якісний сегмент серед будівельних матеріалів. Клінкерної бруківки «БрукКЕРАМ» та виготовлення крупноформатних поризованих керамічних блоків «ТеплоКЕРАМ» - виробу абсолютно екологічно чистого і дуже, як кажуть, зручного для дизайну, що має стати альтернативою пористому бетону. У перспективі – керамічна черепиця «ДахКЕРАМ». Сировинна база і виробничий потенціал підприємства це дозволяють.

ТОВ «Керамейя» засновано 18 травня 2006 року. Будівництво заводу розпочато у травні 2007 р. на території колишнього заводу гумотехнічних виробів.

Наразі виробничі лінії підприємства оснащені найсучаснішим виробничим обладнанням кращих європейських виробників - Cegis, Handle, Lingl. Серце заводу - піч, яка є однією з найдовших у Європі (212 м) та може виконувати керований флеш-випал, завдяки чому підприємство пропонує серію «МАГМА». Технологічний процес виробництва повністю контрольований та має максимальні показники якості [13].

У вересні 2009 р. підприємство пройшло сертифікацію в системі держав Європейського Співтовариства.

У лютому 2010 р. ТОВ «Керамейя» пройшло сертифікацію в системі управління якістю ДСТУ ISO 9001: 2009.

Асортиментна лінійка - понад 40 різновидів клінкерної продукції.

Основою для діяльності підприємства ТОВ «Керамейя» є статут. Статут підприємства є основним організаційно-регламентаційним

документом, де вказані загальні дані про підприємство (найменування, вигляд, власники, місцезнаходження, мета, предмет діяльності, органи управління ним, умови реорганізації, ліквідації). Також підприємство в своїй діяльності керується певними нормативними актами, до яких відносяться законодавчі акти, які регулюють діяльність підприємства, що аналізується:

- Закон України «Про господарські товариства»;
- Закон України «Про оподаткування прибутку підприємств»;
- Закон України «Про оплату праці»;
- Кодекс законів про працю;
- Закон України «Про зовнішньоекономічну діяльність»;
- Закон України «Про порядок здійснення розрахунків в іноземній валюті».

ТОВ «Керамейя» створене за підтримки американського інвестиційного венчурного фонду Horizon Capital. Головна мета підприємства - зайняти найвищу якісну нішу на ринку клінкерних керамічних виробів України та забезпечити необхідний обсяг виробництва для задоволення потреб потенційних покупців.

Виробнича база «Керамейя» розташована в місті Суми. Потужність першої лінії з виробництва клінкерної цегли - 30 млн. шт. на рік. Потужність лінії з виробництва клінкерної керамічної бруківки - 10 млн. шт. на рік.

Штатна чисельність працівників 226 осіб, працівникам надається повний пакет соціальних гарантій [13].

Компанія «Керамейя» постійно розвивається і не планує зупинитися на досягнутому. В 2011 році введена в експлуатацію лінія по виробництву клінкерної бруківки потужністю 10 млн. шт. на рік. У 2011 році підприємство отримало кредит у розмірі 10 млн. дол., а вже на початку 2013 року здійснений запуск другої виробничої лінії по виготовленню клінкерної керамічної цегли потужністю 30 млн. шт. на рік. Наразі виробничі потужності підприємства досягли показника в 100 млн. шт. на рік.

Серед основної продукції ТОВ «Керамейя» можна виділити наступні

види.

1. ТМ «КлінКерам» - клінкена цегла , яка займає найвищий якісний сегмент серед будівельних матеріалів.
2. ТМ «БрукКерам» - клінкерна бруківка, властивістю якої є надійність, з якою не може зрівнятися жоден її цементний аналог.
3. «ТеплоКЕРАМ» - крупноформатні поризовані керамічні блоки, виробли абсолютно екологічно чистого і дуже, як кажуть, зручного для дизайну, що став альтернативою пористому бетону [13].

Підприємство самостійно обирає форми та систему оплати праці, встановлює працівникам конкретні розміри тарифних ставок, посадових окладів, премій, винагород, надбавок та доплат. На підприємстві ТОВ «Керамейя» ведеться оперативний та бухгалтерський облік результатів діяльності, а також статистична звітність.

Ми дізналися, що на підприємстві впроваджено лінійно-функціональну структуру управління. При такому структурному управлінні повне повноваження влади бере на себе лінійний керівник, який хоче створити певний колектив. Йому під час розробки конкретних питань та підготовці відповідних рішень, програм, планів допомагає соціальний апарат, який існує з функціональними службами. Це дозволяє організувати управління за лінійною схемою, а функціональні відділи управління лише допомагають лінійним керівникам вирішувати проблеми управління (Рис. 2.1)

На рисунку ми продемонстрували зв'язок лінійних і функціональних структур, що в сумі утворюють структуру управління підприємства. Товариство має самостійний баланс, поточні та інші рахунки у національних та іноземних валютах у закладах банків. Діяльність товариства здійснюється відповідно до санітарних вимог, норм техніки безпеки та інших видів та норм.



Рис. 2.1 Лінійно-функціональна структура управління ТОВ «Керамейя»
Розроблено на основі узагальнення даних [13]

Конкурентне середовище, в якому працює ТОВ «Керамейя» є достатньо насиченим різними підприємствами і виробничими структурами, які представлені на рисунку 2.2

ТОВ «Керамейя» отримала інвестиції від американського фонду прямих інвестицій Horizon Capital, в максимально стислі терміни, - всього через місяць з моменту представлення бізнес-плану. За своєю суттю, Horizon Capital - управляюча компанія, яка займається інвестиціями у компанії із середнім рівнем капіталізації, високим потенціалом зростання і прибутковості.

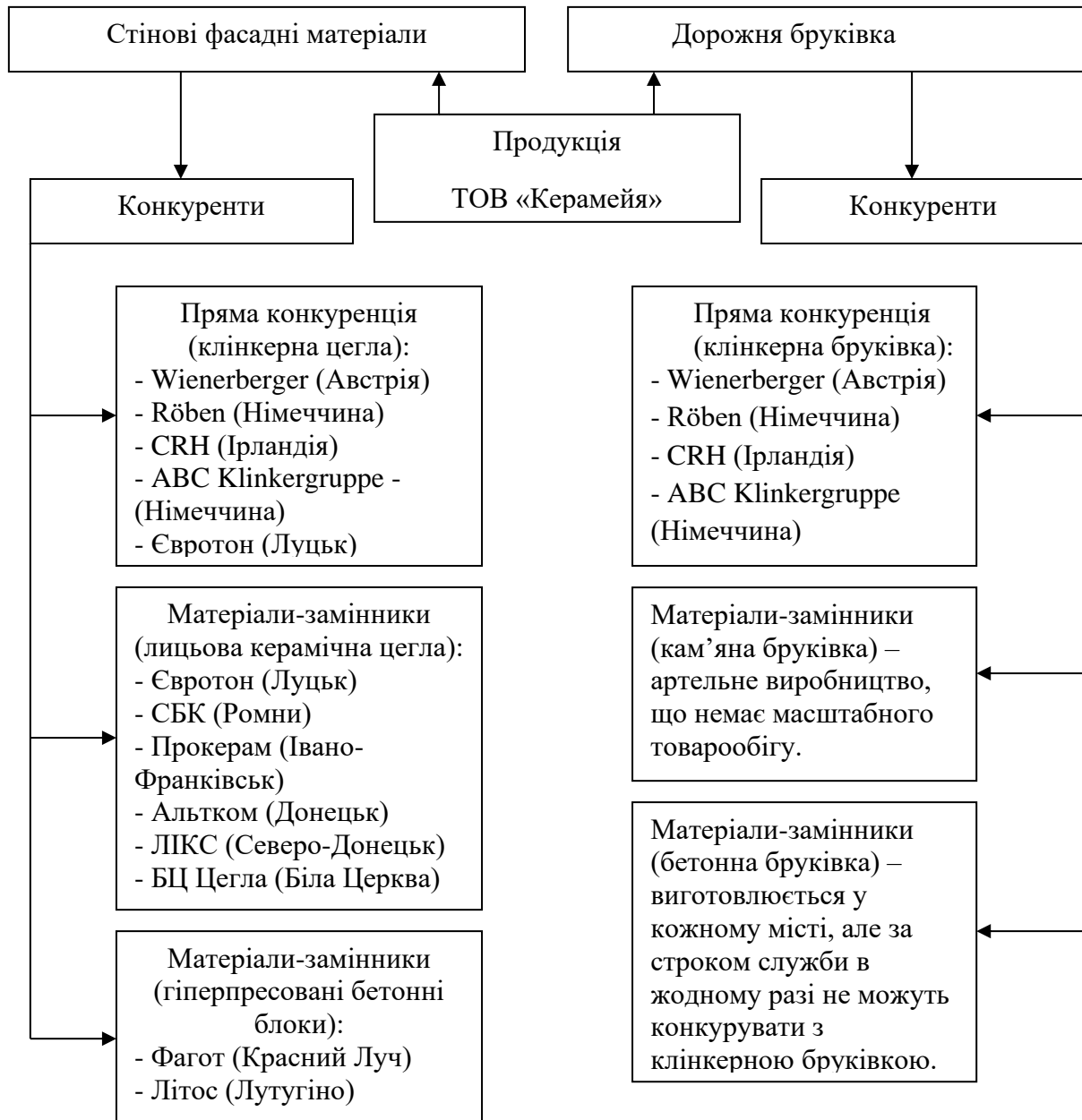


Рисунок 2.2 - Конкуренти ТОВ «Керамейя»

До виходу на ринок керамічних матеріалів ТОВ «Керамейя» весь представлений клінкер в Україні був імпортованим з Польщі, Німеччини. І ніякої альтернативи у вигляді вітчизняного продукту. Оскільки продукція виробництва є такою що транспортується, та використовується не тільки в межах міста виробництва, то актуальність даного підприємства є актуальним є не тільки для Сумської області, а і для всієї держави та країн відкритих до експорту .

Незважаючи на сьогоднішній економічний стан, сегмент будівельної промисловості відчуває себе досить впевнено. Будівельний сектор є важливим показником стабільності в державі, який має очевидну залежність від промисловості будівельних матеріалів.

Підприємство забезпечує не тільки вітчизняний будівельний ринок, а й пропонує свою продукцію Росії, Білорусії, Литві, Казахстану, а з недавнього часу Молдові та Монголії.

2.2. Комплексний економічний аналіз господарської діяльності ТОВ «КЕРАМЕЙЯ»

Розглянувши основну характеристику діяльності підприємства ТОВ «Керамейя», наша увага була зацентрована на аналізі господарсько-виробничої діяльності для проведення повноцінного аналізу роботи підприємства та обрахунку показників. Вони представлені у вигляді таблиць та рисунків, які сформовані нами на основі додатків А, Б, В, Г, Д, Е, Ж, К, Л, М, Н. За основу дослідження взяті дані за останні 3 роки, тобто 2019 рік, 2020 рік і 2021 рік.

Представлена картина аналізу фінансово-економічних показників підприємства ТОВ «Керамейя» за 2019-2022 роки вказує на те, що 2019 рік був не найуспішнішим періодом підприємства. Багато з вище представлених показників показують негативну тенденцію: собівартість продукції помітно збільшилася, що негативно вплинуло на чистий прибуток. Відповідно зменшився і валовий прибуток на 4125 тис. грн. Негативну тенденцію також показали фінансові результати і від операційної діяльності, і від звичайної діяльності до оподаткування. Чистий прибуток зменшився на суму 6006 тис. грн.

Методика аналізу основних фінансово-економічних показників діяльності підприємства наведена у таблиці 2.1:

Таблиця 2.1

Аналіз фінансово-економічної діяльності ТОВ «Керамейя» за 2019-2021рр.

№ п/п	Показники	2019р.	2020 р.	2021 р. (базовий)	Відхилення (+,-) базового періоду до	
					2019	2020
1	Чистий дохід від реалізації, тис. грн.	50 106	72 520	34 505	-15601	-38015
2	Собівартість реалізованої продукції, тис. грн.	37 256	64 456	25 780	-11476	-38376
3	Валовий прибуток, тис. грн.	12 850	8 064	8 725	-4125	661
4	Фінансовий результат від операційної діяльності, тис. грн.	8027	3 395	718	-7309	-2677
5	Фінансовий результат від звичайної діяльності до оподаткування, тис. грн.	8036	3 411	727	-7309	-2684
6	Чистий прибуток (збиток), тис. грн.	6 582	2 781	576	-6006	-2205
7	Власний капітал, тис. грн.	3 963	4 073	4 639	676	566
8	Необоротні активи, тис. грн.	32 203	30 345	33 127	924	3782
9	Оборотні активи, тис. грн.	71 079	56 828	51 542	-19537	-5286

Розроблено на основі додатків А, Б, В, Е, Ж, К, Л, М, Н

Що стосується капіталу підприємства, то тут ситуація стабільна. Кількість власного капіталу продовж 2019 та 2020 років виросла, відповідно на 676 тис. грн. та 566 тис. грн. Також слід зазначити, що залучений капітал досліджуваного підприємства впродовж трьох останніх років дорівнює 0 і це означає, що підприємство є фінансово незалежним та використовує лише власні резерви.

Щодо 2021-го року, то він характеризується як покращенням так і погіршенням певних показників. Чистий прибуток значно зменшився в порівнянні з минулими роками на 6006 тис. грн. та 2205 тис. грн.. Це дуже важливий показник, який прямопропорційно впливає на роботу підприємства, але порівняно з попереднім роком підприємство має менші втрати. При цьому собівартість реалізованої продукції, валовий прибуток,

фінансові результати від оперативної і від звичайної діяльності і власний капітал зменшилася, що, безумовно негативно впливає на роботу підприємства.

Щодо залученого капіталу, то змін за останні три роки ми не побачили, незважаючи на нестабільні ситуації з іншими показниками.

ТОВ «Керамейя» станом на кінець 2021-го року вдалося збільшити необоротні активи на 3782 тис. грн., в той час як кількість оборотних активів з кожним роком зменшується

Таким чином, опираючись на вище наведені дані, можна сказати, що керівництво підприємства не взяло до уваги результати роботи підприємства за 2020 рік і не підійшло до вирішення проблем. Результати їх роботи видно в фінансово-економічних показниках за 2021 рік.

В ході роботи були дослідженні коефіцієнти ліквідності та рентабельності, які також з кожним роком зменшують значення. Можна припустити, що така негативна тенденція спровокована локдаунами, зменшенням попиту, скороченням робочих місць через коронавірусну хворобу - COVID-19.

В загальному, діяльність підприємства прибуткова, та існує низка негативних чинників, які потрібно взяти до уваги.

РОЗДІЛ 3 ШЛЯХИ ПІДВИЩЕННЯ УПРАВЛІННЯ КОНКУРЕНТОСПРОМОЖНОСТІ ТОВ «КЕРАМЕЙЯ»

3.1. Характеристика системи управління конкурентоспроможністю ТОВ «КЕРАМЕЙЯ»

Система управління конкурентоспроможністю підприємства має певну блок-схему організаційно-економічного механізму, який наведено на рис. 3.1, та являє собою особливу багатофункціональну систему яка складається з комплексу блоків. (див. рис. 3.1).



Рис. 3.1 Блок-схема управлінської системи конкурентоздатністю підприємства

Розроблено на основі джерел [14, 15]

Реалізація цих блоків координує дії команди менеджменту для досягнення відповідного рівня конкурентоспроможності, що дозволяє оперативно реагувати на зміни впливу зовнішнього та внутрішнього середовищ та відповідно коригування даної стратегії

Для ефективної реалізації своєї стратегії у ТОВ «Керамейя» є ціла система управління його конкурентоздатністю, яка забезпечує йому стійку позицію на ринку продовольчих товарів не тільки в Україні, але й за кордоном.

Пропонуємо провести аналіз системи конкурентоспроможності підприємства ТОВ «Керамейя» на основі восьми блоків та на основі проведеного аналізу запропонувати шляхи вдосконалення конкурентоздатності ТОВ «Керамейя».

Блок 1. Вибір конкурентної стратегії ТОВ «Керамейя»:

– Досліджуване підприємство обрало стратегію контролю за витратами, так як мінімізація витрат та зниження собівартості продукції є основою ефективної діяльності ТОВ «Керамейя»;

– Підприємство обрало наступальну стратегію - ТОВ «Керамейя»; прагне бути не тільки лідером на будівельному ринку України, але й завоювати свою частку на зарубіжних ринках.

– Для забезпечення своєї конкурентоздатності ТОВ «Керамейя» чітко дотримується соціальної та фінансово-інвестиційної стратегій. Так як підприємство здійснює викиди в атмосферу тому постійно дбає про свою репутацію і є соціально відповідальним. А для забезпечення своєї діяльності потребує як внутрішніх (чистий прибуток) так і зовнішніх впливів, які є невід'ємною частиною діяльності ТОВ «Керамейя».

Блок 2. Досягнення синергетичного ефекту в системі управління конкурентоспроможністю у ТОВ «Керамейя»:

– Організаційна структура управління ТОВ «Керамейя» є корпоративною, яка є злагодженою та функціональною і не потребує значних перетворень;

- У досліджуваного підприємства структура управління поділена на відділи, керівники яких відповідають за ефективність та результативність своїх відділів і підприємства в цілому;
- Внутрішнє управління у ТОВ «Керамейя» на чіткому підпорядкуванні працівників та менеджерів, які щотижня на нарадах звітують керівнику свого відділу про об'єм виконаної роботи ;
- На підприємстві є маркетинговий відділ, який займається вдосконаленням подачі продукції, використовуючи сучасні методи(як наприклад вдосконалення зовнішнього виду мішків, які будуть не тільки надійними, але й привабливими ззовні чи здійснюють аналіз ринку, сегментують його та аналізують об'єми продаж на конкретному з них);
- Кожен член правління ТОВ «Керамейя» відповідає своєю власністю, відповідно до вкладеної частки, згідно статуту.

Блок 3. Реформування системи управління персоналом і трудовою мотивацією у ТОВ «Керамейя»:

- У ТОВ «Керамейя» діє система бонусів та премій, яку мають працівники, які виконали свої норми (наприклад перевищення плану продаж чи економія матеріалів, тощо);
- На підприємстві діє так звана «творча думка», де кожен з працівників може запропонувати ідею, яка зробить якість покращення чи певним чином оптимізує виробництво;
- У ТОВ «Керамейя» відбувається щорічне навчання та підвищення кваліфікації працівників, і кожен працівник за результатами тестів може перейти з нижчої ланки у вищу, що в основному стимулюється більшою заробітною платою;
- Топ-менеджери ТОВ «Керамейя» приймають участь у прийнятті важливих для підприємства рішень та діляться своїм баченням вирішення тої чи іншої проблеми, це дозволяє приймати ефективні рішення, які позитивно впливають на конкурентоздатність ТОВ «Керамейя».

Блок 4. Комплексний підхід до підвищення якості та конкурентоспроможності продукції ТОВ «Керамейя»:

- У виробничих цехах ТОВ «Керамейя» для виготовлення цегли використовується нова, модернізована техніка, яка мінімізує використання праці людини, що є однією з конкурентних переваг підприємства;
- У ТОВ «Керамейя» створена диверсифікована стратегія виходу закордон, яка передбачає випуск різного асортименту продукції та роботу з багатьма партнерами, що дозволило ТОВ «Керамейя» успішно працювати на міжнародних ринках;
- На сьогодні ТОВ «Керамейя» не має спільної діяльності із закордонними партнерами та на 100% є українським підприємством;
- Техніка, яка використовується при виробництві продукції ТОВ «Керамейя» є надійною з терміном гарантії 100 років. Проте щорічно на її амортизацію виділяються кошти з бюджету ТОВ «Керамейя»;
- У ТОВ «Керамейя» для мінімізації шкідливого впливу а екологію регіону використовуються сучасні фільтри для очищення шкідливих викидів в атмосферу ;
- Виробничі приміщення ТОВ «Керамейя» відповідають міжнародним стандартам якості та щорічно на підприємстві відбуваються незалежні аудиторські перевірки відповідності умов роботи до загальноприйнятих норм;
- Політика в області якості ТОВ «Керамейя» спрямована на виготовлення високоякісної, конкурентоспроможної продукції та використовується сучасна система контролю за якістю продукції. За рахунок цього ТОВ «Керамейя» знають як надійного постачальника будівельних матеріалів як на вітчизняному та міжнародному ринках;
- На підприємстві постійно відбуваються дослідження та розробки нової продукції, здійснюються нововведення та менеджмент інноваційного відділу постійно працює над зниженням інноваційних ризиків та підвищенням конкурентоздатності ТОВ «Керамейя».

Блок 5. Системний підхід до диверсифікації та планування виробництва на ТОВ «Керамейя»:

- На ТОВ «Керамейя» виготовляється різний асортимент продукції, що дозволяє підприємству мінімізувати ризики втрати продажів одного виду продукції та компенсувати його збільшенням об'ємом продаж іншого;

- На ТОВ «Керамейя» розроблені плани продаж для менеджерів з продажу і затверджений план виробництва для цехів Допустиме відхилення від планів +/- 5%;

- Щорічно при формування бюджету на наступний рік у ТОВ «Керамейя» виділяються кошти на оновлення та закуплю нової техніки, залежно від стану існуючої;

- У ТОВ «Керамейя» є економічно-плановий відділ, головним завдання якого є розробити ефективну бізнес стратегію підприємства, залучає до її розроблення топ-менеджерів та слідкує за дотриманням даної стратегії та її ефективністю;

- На досліджуваному підприємстві при формуванні витрат формуються і плани витрат згідно податкового навантаження, сплати ПДВ, ЄСВ, ПДФО, ВЗ, тощо ;

- Для кожного цеху ТОВ «Керамейя» формується план виробництва, який здійснюється на основі плану минулорічних продаж з ефективністю +5%;

- У ТОВ «Керамейя» постійно відбувається контроль за цінами сировини і матеріалів, які є ключовим важелем впливу на собівартість продукції;

- На основ загальних планів розвитку ТОВ «Керамейя» створюються плани для кожного з відділів, відповідно до сфери їхньої діяльності (до прикладу для відділу продаж план продаж, для відділу розробок – план з мінімальною кількістю розробок в рік/ місяць).

Блок 6. Реорганізація системи внутрішнього обліку й аналізу на ТОВ «Керамейя»:

- Для обліку коштів, матеріалів, продукції у ТОВ «Керамейя» використовують як вітчизняні так і іноземні методи, залежно від ділянки і сфери діяльності;
- У ТОВ «Керамейя» щомісячно здаються звіти від бухгалтерії про сплату податків, від фінансового відділу про фін стан, які подаються членам правління підприємства;
- Для контролю за своїми витратами всі відділи ТОВ «Керамейя» працюють за 1С Бухгалтерією, де можна побачити всі витрати і доходи, поступлення чи видачу за будь-який період ;
- 1С Бухгалтерією є ефективною програмою ведення обліку матеріальних цінностей і яка успішно інтегрована в діяльність всього підприємства та забезпечує керівництва ТОВ «Керамейя» своєчасною та правдивою інформацією про його стан;
- Згідно планів виробництва у ТОВ «Керамейя» створюються і плани витрат, тобто підприємство планує збільшити виробництво курятини а для цього потрібно закупити нову техніку, так як діюча не буде справлятися з запланованими об'ємами виробництва;
- Роботу бухгалтерської служби у ТОВ «Керамейя»” контролює Головний бухгалтер, який несе відповідальність за дії своїх підлеглих.

Блок 7. Удосконалення внутрішнього фінансового менеджменту у ТОВ «Керамейя»:

- В кінці кожного місяці фінансовий директор ТОВ «Керамейя» подає звіти керівництву про стан підприємства (звіти про об'єми продажу та виробництва, кредиторську та дебіторську заборгованість, тощо);
- Фінансовий відділ контролює шляхи використання оборотних коштів ТОВ «Керамейя» та слідкує за їх ефективністю;

- Оцінку фінансового стану ТОВ «Керамейя» проводить фінансовий відділ та в якості незалежного експерта раз на рік запрошують аудитора;

- Для ефективного використання коштів у ТОВ «Керамейя» щорічно формуються бюджети витрат та можливих майбутніх доходів;

- Фінансова політика ТОВ «Керамейя» спрямована на забезпечення його конкурентоздатності і підтримки якості продукції на високому рівні, відповідно до цього виділяються кошти для забезпечення ефективного функціонування ТОВ «Керамейя» на ринку України та закордоном.

Блок 8. Інформаційне забезпечення системи внутрішнього управління на ТОВ «Керамейя»:

- У ТОВ «Керамейя» розроблена ефективна система управління персоналом, яка визначає чітке структурне підпорядкування та виконання завдань кожного з підрозділів, метою яких є забезпечення конкурентоздатності свого підприємства;

- Для кожного працівника ТОВ «Керамейя» створене автоматизоване робоче місце з усією необхідною технікою для ефективного виконання роботи;

- Щоденно за допомогою планшетів менеджерами з якості ТОВ «Керамейя» робляться звіти про контроль якості продукції на виробництві та відправляються керівнику відділу та начальнику виробництва для їх усунення;

- Маркетинговий відділ ТОВ «Керамейя» робить опитування та аналізує кон'юнктуру, записуючи всі дані у свій ПК на основі даних формує звіти та відправляє їх керівництву;

- Фінансовий відділ підприємства на основі даних про витрати на виробництво тієї чи іншої продукції формує звіт про її вартість та відповідно до неї і встановлюється кінцева ціна;

- У ТОВ «Керамейя» є діюча програма 1С, яка і координує всі роботи бухгалтерії і податкової та контролює вчасну здачу звітів;
- Для обліку витрат на ТОВ «Керамейя» є фінансовий відділ, який на основі даних, внесених в 1С і контролює їх;
- Працівники ТОВ «Керамейя» повністю забезпеченні сучасними засобами інформації, які допомагають їм підвищувати ефективність своєї роботи і підприємства в цілому.

На основі проведеного аналізу системи управління конкурентоздатності ТОВ «Керамейя» ми виявили, що на підприємстві не достаньо ефективними є системи управління персоналом та його мотивацією і система управління якістю продукції. На основі виявлених слабких ланок ми пропонуємо нові заходи щодо підвищення ефективності управління персоналом, а саме його мотивації та запропонувати нові підходи до управління та контролю за якістю продукції.

3.2 Удосконалення системи управління конкурентоспроможності на підприємстві ТОВ «КЕРАМЕЙЯ»

Згідно аналізу системи управління конкурентоспроможності ТОВ «Керамейя» у попередньому розділі, ми виявили що на підприємстві не достатньо добре розвинення управління персоналом та якістю продукції. На основі цього ми пропонуємо наступні заходи, щодо удосконалення системи управління конкурентоспроможністю підприємства ТОВ «Керамейя», а саме:

- Створити спеціальність SMM-менеджера для реклами в соціальних мережах.
- Оновити веб-сайт ТОВ «Керамейя».

Тепер пропонуємо детальніше розглянути кожен з них та визначити основні витрати на його впровадження на підприємстві.

Першим заходом з покращення системи управління конкурентоспроможністю ТОВ «Керамейя» є створення спеціальності SMM-

менеджера тобто найняти людину, яка буде працювати з Інтернет-спільнотами і основним його завданням буде привернути увагу людей до бренду, який він просуває і конвертувати їх в клієнтів.

Основні роботи, які буде робити SMM-менеджер для того щоб бренд ТОВ «Керамейя» був відомим у соціальних мережах серед жителів України:

1. Регулярно наповнювати сторінки бренду контентом - тобто щоденно добавляти нові пости на сторінки у Facebook та Instagram цікавими статтями та фото, які будуть дотичні до діяльності підприємства, до прикладу фото з виробництва, аргументувати тим що ми відкриті і нічого не приховуємо, тощо.

2. Демонструвати переваги товару - тобто користь від продукту, яку може отримати людина, можна продемонструвати переваги цієї ж еко-цегли у порівнянні зі звичайною та виділити її ключові переваги.

3. Знаходити цільову аудиторію – як відомо ТОВ «Керамейя» є будівельних матеріалів і основним завданням SMM-менеджера в цьому напрямку є знайти ключових клієнтів, з якими в майбутньому можна підписати договір про поставку своєї продукції.

4. Популяризувати бренд - постійно робити наголошення про переваги роботи з підприємством і користь, яку принесе продукція, до прикладу пост про еко-цеглу, виготовлення та встановлення якої не шкодить екосистемі.

5. Спілкуватися з користувачами та робити їх своїми клієнтами - SMM-менеджера має знати все про підприємство і вміти переконати потенційних клієнтів здійснити їхню покупку, надавши повну консультацію по товару.

6. Управляти репутацією бренду – ТОВ «Керамейя» займається виробництвом будівельних матеріалів та певною мірою завдає шкоди екології регіону, а SMM-менеджеру потрібно дбати про репутацію підприємства шляхом створення публікацій про його соціальну відповідальність (до прикладу працівники підприємства в суботу вирішили

прибрати територію парку в місті і відповідно зробити про це коротку публікацію в соціальних мережах).

Основними витратами для впровадження SMM-менеджера на ТОВ «Керамейя» є його заробітна плата, яка в середньому на ринку праці коливається від 10 до 12 тис. грн.

Спеціальність SMM-менеджера є необхідною для ТОВ «Керамейя» в плані створення його репутації на ринку України та популяризації через соціальні мережі, які на сьогодні є надзвичайно популярними, що в свою чергу і вплине на зростання іміджу ТОВ «Керамейя» та його конкурентоспроможності.

Створення спеціальності SMM-менеджера на ТОВ «Керамейя» матиме наступні переваги:

1. Збільшення кількості продаж за рахунок ефективної комунікації з клієнтами через соціальні мережі.
2. Популяризація бренду ТОВ «Керамейя», так як на сьогодні багато людей дізнаються інформацію саме через мережу Інтернет та соціальні мережі.
3. Збільшення кількості підписників та відповідно людей, які можуть безкоштовно рекламувати товари ТОВ «Керамейя» серед своїх друзів та знайомих.

Другим заходом з покращення системи управління конкурентоздатністю на ТОВ «Керамейя» є оновлення сайту підприємства. За рахунок цього фірма підніме свій імідж. Тільки таким чином вона зможе познайомити потенційного клієнта з асортиментом і послугами, що надаються, демонструючи асортимент виробів безпосередньо, на фотографіях, але при цьому, не вимагаючи від клієнта реакції у відповідь і таким методом витрати на інтернет - рекламу будуть виправдані.

Для успішної реалізації цього заходу весь процес оновлення сайту доцільно поділити на етапи, представлені в таблиці 3.1.

Таблиця 3.1

Етапи оновлення та реалізації WEB-сайту на ТОВ «Керамейя»

№ п/п	Етап	Зміст етапу	Терміни реалізації етапу
1	Постановка завдання чи технічне завдання на сайт	На першому етапі опрацьовується ряд завдань, які будуть вирішені за допомогою цього сайту та пишеться повноцінне технічне завдання.	8 днів
2	Розробка та затвердження дизайну web-сайту	Орієнтуючись на технічне завдання розробки сайту, розробляються 1-2 ескізи різних варіантів дизайну, з яких далі вибирається найбільш підходящий.	8 днів
3	Інтеграція дизайну та системи управління сайтом	Даний етап вирішує завдання аналізу аудиторії на сайті, завдання цільового впливу на конкретні частини цієї аудиторії, а також надає інші функціональні можливості.	5 днів
4	Публікація сайту в інтернет	На цьому етапі вирішуються 2 основні завдання: 1. вибір адреси розміщення сайту; 2. Вибір фізичного розміщення сайту.	3 днів
5	Заповнення сайту матеріалами	Крім розробки дизайну сайту та налагодження системи управління вмістом сайту, виникає завдання наповнення сайту матеріалами (готові рекламні буклети, статті, матеріали для виставок тощо)	6 днів
6	Підтримка сайту	Це насамперед додавання нових статей, новин та інші зміни вмісту сайту.	-
Всього			30 днів

Основні переваги оновлення старого WEB-сайту для підприємства ТОВ «Керамейя» представлені в таблиці 3.2.

Таблиця 3.2

Переваги оновлення WEB-сайту для підприємства ТОВ «Керамейя»

№ п/п	Переваги	Деталізація переваг
1	Залучення нових клієнтів та партнерів:	- Організація цільових та широкомасштабних рекламних кампаній; - Просування нових товарів та послуг;
2	Підтримка існуючих клієнтів та партнерів	- Миттєве оновлення інформації; - Організація зворотного зв'язку; - Надання послуг у режимі online; - Розширення можливостей з супроводу клієнтів.
3	Маркетингова діяльність	- Проведення статистичних досліджень; - Організація опитувань та анкетування; - Оцінка поведінки відвідувачів сайту

Витрати щодо створення та розміщення сайту в мережі інтернет. До витратної частини створення WEB-сайту відносяться такі витрати як: витрати на оплату послуг компанії зі створення WEB-сайту та інші витрати на канцелярські товари та витратні матеріали для комп'ютера.

Отже запропоновані заходи з удосконалення системи управління конкурентоспроможністю ТОВ «Керамейя» повинні дати позитивний економічний ефект на його діяльність.

ТОВ «Керамейя» має великий потенціал у галузі будівельних товарів не тільки в Україні, але й закордоном і може використати запропоновані заходи для підняття ефективності своєї діяльності і підвищення рівня конкурентоздатності.

ВИСНОВКИ

У ході написання дипломної роботи нами був проведений комплексний аналіз конкурентоспроможності ТОВ «Керамейя» та запропоновані шляхи щодо її підвищення.

В першому розділі, ми визначили, що конкурентоздатність підприємства - це здатність виробляти і продавати свою продукцію швидко, дешево, ефективно і продавати її в достатніх кількостях при високому технологічному рівні обслуговування.

На мою думку, конкурентоздатність фірми є її здатність досягати основної мети при наявності безлічі конкурентів, які мають схожі цілі та реалізують схожі бізнес-процеси для їх досягнення.

Ми дослідили, що високий рівень конкурентоздатності ринку дозволяє покупцеві отримати повне задоволення своїх потреб. Конкуренція змушує продавців постійно коригувати комплекс маркетингу, активно здійснювати інноваційну політику, благотворно діє на ціни і додаткові послуги, оживляє ринок.

В другому розділі була проведена діагностика сучасного стану конкурентоспроможності ТОВ «Керамейя» - провідного цегли в Україні та одного із експортерів в Європі.

ТОВ «Керамейя» спеціалізується на виробництві клінкерної керамічної цегли - облицювального стінного матеріалу, який займає найвищий якісний сегмент серед будівельних матеріалів, а також клінкерної керамічної бруківки, характерною властивістю якої є надійність, з якою не може зрівнятися жоден її цементний аналог.

На основі аналізу фінансово-економічних показників ТОВ «Керамейя», було досліджено структуру витрат, фінансові результати та фінансову стійкість, майновий стан. Виходячи з розрахунків визначили, що підприємство є прибутковим, рентабельним, характеризується високою ефективністю використання наявного обладнання та якісним моніторингом

стану матеріально-технічного забезпечення. Підприємство нарощує власні потужності, зміцнює власні позиції на ринку за рахунок збільшення обсягів виробництва та ділової активності в цілому, впровадження інноваційних рішень.

На основі проведеного аналізу системи управління конкурентоздатності ТОВ «Керамейя» ми виявили, що на підприємстві не достають ефективними є системи управління персоналом та його мотивацією і система управління якістю продукції. На основі виявлених слабких ланок ми пропонуємо наступні заходи щодо удосконалення системи управління конкурентоспроможністю підприємства ТОВ «Керамейя», а саме:

- Створити спеціальність SMM-менеджера для реклами в соціальних мережах.
- Оновити стару версію WEB-сайту ТОВ «Керамейя».

Отже запропоновані заходи з удосконалення системи управління конкурентоспроможністю ТОВ «Керамейя» повинні дати позитивний економічний ефект на його діяльність. ТОВ «Керамейя» має великий потенціал у галузі будівельних товарів не тільки в Україні, але й закордоном і може використати запропоновані заходи для підняття ефективності своєї діяльності і підвищення рівня конкурентоздатності.

СПИСОК ВИКОРИСТАНИХ ДЖЕРЕЛ

1. Закон України "Про обмеження монополізму та недопущення недобросовісної конкуренції у підприємницькій діяльності" від 11.01.2001, ВВР, 2001, N 12.
2. Закон України про захист економічної конкуренції [Електронний ресурс] – Режим доступу: <https://zakon.rada.gov.ua/laws/show/2210-14#Text>
3. Адамик В.А. Оцінка конкурентоспроможності підприємства / В.А. Адамик // Вісник Тернопільського національного економічного університету. – 2012. – № 1. – С. 69-78.
4. Грецький Р. Теоретичні підходи до визначення природи та сутності конкуренції / Р. Грецький // Формування ринкових відносин в Україні. – 2015. – № 2. – С. 35-38
5. Панасенко Д.А. Конкурентоспроможність підприємства: сутнісна та функціональна характеристики / Д.А. Панасенко // Вісник Національного університету «Львівська політехніка». – Львів: Видавництво Львівської політехніки. – 2012. – № 727. – С. 270-276.
6. Сутність та роль конкуренції в ринковій економіці [Електронний ресурс]. – Режим доступу: https://economyandsociety.in.ua/journals/6_ukr/2.pdf
7. Герасимчук В.І. Розвиток підприємства: діагностика, стратегія, ефективність / В.І. Герасимчук. – К.: Вища школа, 2013. – 276с.
8. Загорна Т.О. Конкурентоздатність фірми в системі стратегічного маркетингу / Т.О. Загорна. – Донецьк: Дон. ДУЕТ, 2011. – 350с.
9. Карпенко В.Л. Формування мотивів і стимулів інноваційної діяльності підприємства / В.Л. Карпенко. – Хмельницький, 2018. – 20 с.
10. Конкурентоспроможність підприємства: навчальний посібник / І.А. Дмитрієв, І.М. Кирчата, О.М. Шершенюк – Х.: ФОП Бровін О.В., 2020. 340 с.
11. Економічна теорія (політекономія, мікроекономіка, Е45 макроекономіка). Політекономія : навчальний посібник / М ацелюх Н. П., М

аксименко І. А., Теліщук М. М. та ін. - Ірпінь : Університет ДФС України, 2018. -270 с. - (Серія «На допомогу студенту УДФСУ», т. 20).

12. Ланцюгова реакція Демінга [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <https://studfile.net/preview/5600471/page:4/>

13. Веб сайт ТОВ «Керамейя» [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <https://kerameya.com.ua/>

14. Фатхутдінов Р.А. Управління конкурентоспроможністю організації: навчальний посібник / Р.А. Фатхутдінов. - М. : Вид Ексмо, 2004. - 544 с.

15. Рябокони В.П., Кузубов А.А. Управління конкурентоспроможністю агропромислових підприємств // Економіка АПК. - 2015. - № 7. - С. 85-93.

16. Pavlenko, D.S. Economic, Social and Technological Factors of Startup's Success / D.S. Pavlenko, O.V. Kubatko, Y.A. Ziabina // Механізм регулювання економіки. - 2020. - №1. - С. 64-74. - DOI: <https://doi.org/10.21272/mer.2020.87.05>.

17. Чигрин, О. Ю., Олефіренко, О. М., Івахненко, О. М., Хааг, В. Х. Зелена конкурентоспроможність підприємств: ретроспективний аналіз розвитку концепції // Вісник Сумського державного університету. Серія Економіка. 2021. № 3. С. 170–181. DOI: 10.21272/1817-9215.2021.3-19

18. Кубатко, О.В. Концепція ресурсозбереження у контексті забезпечення еколого-економічної безпеки національної економіки / О.В. Кубатко, А.А. Ісмаков // Механізм регулювання економіки. - 2017. - № 4. - С. 29-38.

19. Чорток, Ю.В. Перспективи розвитку малого бізнесу в Україні в умовах Четвертої промислової революції з урахуванням досвіду ЄС [Текст] / Ю.В. Чорток, Т.В. Пімоненко, Я.О. Ус // Механізм регулювання економіки. – 2016. – № 4. – С. 138-144.

ДОДАТКИ

Додаток А

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

Стаття	Код рядка	За звітний період	За аналогічний період попереднього року
Чистий дохід від реалізації продукції (товарів, робіт, послуг)	2000	50106	41886
Чисті зароблені страхові премії	2010	0	0
Премії підписані, валова сума	2011	0	0
Премії, передані у перестраховування	2012	0	0
Зміна резерву незароблених премій, валова сума	2013	0	0
Зміна частки перестраховиків у резерві незароблених премій	2014	0	0
Собівартість реалізованої продукції (товарів, робіт, послуг)	2050	(37256)	(38631)
Чисті понесені збитки за страховими виплатами	2070	0	0
Валовий: прибуток	2090	12 850	3 255
Валовий: збиток	2095	(0)	(0)
Дохід (витрати) від зміни у резервах довгострокових зобов'язань	2105	0	0
Дохід (витрати) від зміни інших страхових резервів	2110	0	0
Зміна інших страхових резервів, валова сума	2111	0	0
Зміна частки перестраховиків в інших страхових резервах	2112	0	0
Інші операційні доходи	2120	2 674	4 861
Дохід від зміни вартості активів, які оцінюються за справедливою вартістю	2121	0	0
Дохід від первісного визнання біологічних активів і сільськогосподарської продукції	2122	0	0
Адміністративні витрати	2130	(5 484)	(5 920)
Витрати на збут	2150	(749)	(353)

Продовження додатку А

Витрат від зміни вартості активів, які оцінюються за справедливою вартістю	2181	0	0
Витрат від первісного визнання біологічних активів і сільськогосподарської продукції	2182	0	0
Фінансовий результат від операційної діяльності: прибуток	2190	8027	-
Фінансовий результат від операційної діяльності: збиток	2195	(0)	(2330)
Дохід від участі в капіталі	2200	0	0
Інші фінансові доходи	2220	0	6
Інші доходи	2240	0	4383
Дохід від благодійної допомоги	2241	0	0
Фінансові витрати	2250	(0)	(0)
Втрати від участі в капіталі	2255	(0)	(0)
Інші витрати	2270	(0)	(672)
Прибуток (збиток) від впливу інфляції на монетарні статті	2275	0	0
Фінансовий результат до оподаткування: прибуток	2290	8027	1387
Фінансовий результат до оподаткування:	2295	(0)	(0)
Витрати (дохід) з податку на прибуток	2300	-1445	-272
Прибуток (збиток) від припиненої діяльності після оподаткування	2305	0	0
Чистий фінансовий результат: прибуток	2350	6582	1115
Чистий фінансовий результат: збиток	2355	(0)	(0)

Додаток Б

Баланс активу (Звіт про фінансовий стан)
на 31.12.2019 р.

Актив	Код рядка	На початок звітного періоду	На кінець звітного періоду
1	2	3	4
I. Необоротні активи			
Нематеріальні активи:	1000	19	16
первісна вартість	1001	107	114
накопичена амортизація	1002	88	98
Незавершені капітальні інвестиції	1005	14828	20094
Основні засоби:	1010	14360	11943
первісна вартість	1011	53965	54946
знос	1012	39605	43003
Інвестиційна нерухомість:	1015	0	0
первісна вартість	1016	0	0
знос	1017	0	0
Довгострокові біологічні активи:	1020	0	0
первісна вартість	1021	0	0
накопичена амортизація	1022	0	0
Довгострокові фінансові інвестиції: які обліковуються за методом участі в капіталі інших підприємств	1030	150	150
інші фінансові інвестиції	1035	0	0
Довгострокова дебіторська заборгованість	1040	0	0
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	29357	32203
II. Оборотні активи			
Запаси	1100	24352	22510
Виробничі запаси	1101	20884	22495
Незавершене виробництво	1102	3431	-
Готова продукція	1103	32	15
Товари	1104	5	0
Поточні біологічні активи	1110	0	0
Депозити перестрашування	1115	0	0
Векселі одержані	1120	0	0
Дебіторська заборгованість за продукцію, товари, роботи, послуги	1125	11508	12812

Продовження додатку Б

Дебіторська заборгованість за розрахунками: за виданими авансами	1130	0	0
з бюджетом	1135	2179	713
у тому числі з податку на прибуток	1136	219	713
з нарахованих доходів	1140	0	0
із внутрішніх розрахунків	1145	0	0
Інша поточна дебіторська заборгованість	1155	516	1096
Поточні фінансові інвестиції	1160	0	0
Гроші та їх еквіваленти	1165	48	1467
Готівка	1166	-	1
Рахунки в банках	1167	48	1466
Витрати майбутніх періодів	1170	2	18
Частка перестраховика у страхових резервах	1180	0	0
у тому числі в:			
резервах довгострокових зобов'язань	1181	0	0
резервах збитків або резервах належних виплат	1182	0	0
резервах незароблених премій	1183	0	0
інших страхових резервах	1184	0	0
Інші оборотні активи	1190	61	260
Усього за розділом II	1195	38666	38876
III. Необоротні активи, утримувані для продажу, та групи вибуття	1200	0	0
Баланс	1300	68023	71079

Додаток В

Баланс пасиву (Звіт про фінансовий стан)
на 31.12.2019 р.

Пасив	Код рядка	На початок звітного періоду	На кінець звітного періоду
I. Власний капітал			
Зареєстрований (пайовий) капітал	1400	500	500
Внески до незареєстрованого статутного капіталу	1401	0	0
Капітал у дооцінках	1405	0	0
Додатковий капітал	1410	-	-
Емісійний дохід	1411	0	0
Накопичені курсові різниці	1412	0	0
Резервний капітал	1415	0	0
Нерозподілений прибуток (непокр. збиток)	1420	26 210	32 792
Неоплачений капітал	1425	(0)	(0)
Вилучений капітал	1430	(0)	(0)
Інші резерви	1435	0	0
Усього за розділом I	1495	26 210	32 292
II. Довгострокові зобов'язання і забезпечення			
Відстрочені податкові зобов'язання	1500	0	0
Пенсійні зобов'язання	1505	0	0
Довгострокові кредити банків	1510	-	-
Інші довгострокові зобов'язання	1515	-	-
Довгострокові забезпечення	1520	-	-
Довгострокові забезпечення витрат персоналу	1521	0	0
Цільове фінансування	1525	0	0
Благодійна допомога	1526	0	0
Страхові резерви, у тому числі:	1530	0	0
резерв довгострокових зобов'язань; (на початок звітного періоду)	1531	0	0
резерв збитків або резерв належних виплат; (на початок звітного періоду)	1532	0	0
резерв незароблених премій; (на початок звітного періоду)	1533	0	0
інші страхові резерви; (на початок звітного періоду)	1534	0	0
Інвестиційні контракти;	1535	0	0
Призовий фонд	1540	0	0

Продовження додатку В

Резерв на виплату джек-поту	1545	0	0
Усього за розділом II	1595	0	0
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
за товари, роботи, послуги	1615	19 972	19 272
за розрахунками з бюджетом	1620	176	378
за у тому числі з податку на прибуток	1621	0	0
за розрахунками зі страхування	1625	35	64
за розрахунками з оплати праці	1630	166	255
за одержаними авансами	1635	2	0
за розрахунками з учасниками	1640	283	0
із внутрішніх розрахунків	1645	44	0
за страховою діяльністю	1650	0	0
Поточні забезпечення	1660	298	310
Доходи майбутніх періодів	1665	0	0
Відстрочені комісійні доходи від перестраховиків	1670	0	0
Інші поточні зобов'язання	1690	20 337	17 508
Усього за розділом III	1695	41 313	37 787
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	68 023	71 079

Звіт про елементи операційних витрат (2019 – 2021 рр.)

Елемент операційних витрат	2019 р.	2020 р.	2021 р.
	сума, тис. грн	сума, тис. грн	сума, тис. грн
Матеріальні витрати	22 266	11 830	12 957
Витрати на оплату праці	4 652	5 071	7 088
Відрахування на соціальні заходи	952	1 098	1 537
Амортизація	3 682	3 045	1 225
Інші операційні витрати	3 497	3 126	554
Усього	35049	24 170	23 361

Додаток Д

Звіт про фінансові результати (Звіт про сукупний дохід)
за 2020 рік

Стаття	Код рядка	За звітний період	За аналогічний період попереднього року
Чистий дохід від реалізації продукції (товарів, робіт, послуг)	2000	72 520	50 106
Чисті зароблені страхові премії	2010	0	0
Премії підписані, валова сума	2011	0	0
Премії, передані у перестраховання	2012	0	0
Зміна резерву незароблених премій, валова сума	2013	0	0
Зміна частки перестраховиків у резерві незароблених премій	2014	0	0
Собівартість реалізованої продукції (товарів, робіт, послуг)	2050	(64 456)	(37 256)
Чисті понесені збитки за страховими виплатами	2070	0	0
Валовий: прибуток	2090	8 064	12 850
Валовий: збиток	2095	0	0
Дохід (витрати) від зміни у резервах довгострокових зобов'язань	2105	0	0
Дохід (витрати) від зміни інших страхових резервів	2110	0	0
Зміна інших страхових резервів, валова сума	2111	0	0
Зміна частки перестраховиків в інших страхових резервах	2112	0	0
Інші операційні доходи	2120	5 842	2 674
Дохід від зміни вартості активів, які оцінюються за справедливою вартістю	2121	0	0
Дохід від первісного визнання біологічних активів і сільськогосподарської продукції	2122	0	0
Адміністративні витрати	2130	(7 020)	(5 484)
Витрати на збут	2150	(365)	(749)
Інші операційні витрати	2180	(3 126)	(1 264)
Витрат від зміни вартості активів, які оцінюються за справедливою вартістю	2181	0	0
Витрат від первісного визнання біологічних активів і сільськогосподарської продукції	2182	0	0
Фінансовий результат від операційної діяльності: прибуток	2190	3 395	8 027
Фінансовий результат від операційної діяльності: збиток	2195	(-)	(-)
Дохід від участі в капіталі	2200	0	0
Інші фінансові доходи	2220	15	0
Дохід від благодійної допомоги	2241	1	0

Продовження додатку Д

Фінансові витрати	2250	0	0
Втрати від участі в капіталі	2255	0	0
Інші витрати	2270	0	-
Прибуток (збиток) від впливу інфляції на монетарні статті	2275	0	0
Фінансовий результат до оподаткування: прибуток	2290	3 411	8 027
Фінансовий результат до оподаткування: збиток	2295	0	0
Витрати (дохід) з податку на прибуток	2300	- 630	- 1 145
Прибуток (збиток) від припиненої діяльності після оподаткування	2305	0	0
Чистий фінансовий результат: прибуток	2350	2 781	6 582
Чистий фінансовий результат: збиток	2355	(-)	(-)

Додаток Е

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

Актив	Код рядка	На початок звітнього періоду	На кінець звітнього періоду
1	2	3	4
I. Необоротні активи			
Нематеріальні активи:	1000	16	10
первісна вартість	1001	114	25
накопичена амортизація	1002	98	15
Незавершені капітальні інвестиції	1005	20 094	23 002
Основні засоби:	1010	11 943	7 183
первісна вартість	1011	54 946	45 063
знос	1012	43 003	37 880
Інвестиційна нерухомість:	1015	0	0
первісна вартість	1016	0	0
знос	1017	0	0
Довгострокові біологічні активи:	1020	0	0
первісна вартість	1021	0	0
накопичена амортизація	1022	0	0
Довгострокові фінансові інвестиції: які обліковуються за методом участі в капіталі інших підприємств	1030	150	150
інші фінансові інвестиції	1035	0	0
Довгострокова дебіторська заборгованість	1040	0	0
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	32 203	30 345
II. Оборотні активи			
Запаси	1100	22 510	22 006
Виробничі запаси	1101	22 495	21 991
Незавершене виробництво	1102	-	-
Готова продукція	1103	15	15
Товари	1104	0	0
Поточні біологічні активи	1110	0	0
Депозити перестрашування	1115	0	0
Векселі одержані	1120	0	0

Продовження додатку Е

Дебіторська заборгованість за продукцію, товари, роботи, послуги	1125	12 812	1 920
Дебіторська заборгованість за розрахунками: за виданими авансами	1130	-	1699
з бюджетом	1135	713	592
у тому числі з податку на прибуток	1136	713	83
з нарахованих доходів	1140	0	0
із внутрішніх розрахунків	1145	0	0
Інша поточна дебіторська заборгованість	1155	1 096	232
Поточні фінансові інвестиції	1160	0	0
Гроші та їх еквіваленти	1165	1 467	30
Готівка	1166	1	0
Рахунки в банках	1167	1 466	30
Витрати майбутніх періодів	1170	18	4
Частка перестраховика у страхових резервах	1180	0	0
у тому числі в: резервах довгострокових зобов'язань	1181	0	0
резервах збитків або резервах належних виплат	1182	0	0
резервах незароблених премій	1183	0	0
інших страхових резервах	1184	0	0
Інші оборотні активи	1190	260	-
Усього за розділом II	1195	38876	26 483
III. Необоротні активи, утримувані для продажу, та групи вибуття	1200	-	-
Баланс	1300	71 079	56 828

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

Пасив	Код рядка	На початок звітного періоду	На кінець звітного періоду
I. Власний капітал			
Зареєстрований (пайовий) капітал	1400	500	500
Внески до незареєстрованого статутного капіталу	1401	0	0
Капітал у дооцінках	1405	0	0
Додатковий капітал	1410	-	-
Емісійний дохід	1411	0	0
Накопичені курсові різниці	1412	0	0
Резервний капітал	1415	0	0
Нерозподілений прибуток (непокр. збиток)	1420	32 792	3 573
Неоплачений капітал	1425	(-)	(-)
Вилучений капітал	1430	(-)	(-)
Інші резерви	1435	0	0
Усього за розділом I	1495	33 292	4 073
II. Довгострокові зобов'язання і забезпечення			
Відстрочені податкові зобов'язання	1500	0	0
Пенсійні зобов'язання	1505	0	0
Довгострокові кредити банків	1510	-	0
Інші довгострокові зобов'язання	1515	0	0
Довгострокові забезпечення	1520	-	-
Довгострокові забезпечення витрат персоналу	1521	0	0
Цільове фінансування	1525	0	0
Благодійна допомога	1526	0	0
Страхові резерви, у тому числі:	1530	0	0

резерв довгострокових зобов'язань; (на початок звітного періоду)	1531	0	0
резерв збитків або резерв належних виплат; (на початок звітного періоду)	1532	0	0
резерв незароблених премій; (на початок звітного періоду)	1533	0	0
інші страхові резерви;(на початок звіт.пер.)	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	0	0

Продовження додатку Є

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
за товари, роботи, послуги	1615	19 272	8 489
за розрахунками з бюджетом	1620	378	208
за у тому числі з податку на прибуток	1621	0	0
за розрахунками зі страхування	1625	64	84
за розрахунками з оплати праці	1630	255	308
за одержаними авансами	1635	0	54
за розрахунками з учасниками	1640	0	0
із внутрішніх розрахунків	1645	0	0
за страховою діяльністю	1650	0	0
Поточні забезпечення	1660	310	524
Доходи майбутніх періодів	1665	0	0
Відстрочені комісійні доходи від перестраховиків	1670	0	0
Інші поточні зобов'язання	1690	17 508	43 088
Усього за розділом III	1695	37 787	52 755
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	71 079	56 828

Звіт про фінансові результати (Звіт про сукупний дохід)
за 2021 рік

Стаття	Код рядка	За звітний період	За аналогічний період попереднього року
Чистий дохід від реалізації продукції (товарів, робіт, послуг)	2000	34 505	72 520
Чисті зароблені страхові премії	2010	0	0
Премії підписані, валова сума	2011	0	0
Премії, передані у перестраховання	2012	0	0
Зміна резерву незароблених премій, валова сума	2013	0	0
Зміна частки перестраховиків у резерві незароблених премій	2014	0	0
Собівартість реалізованої продукції (товарів, робіт, послуг)	2050	(25 780)	(64 456)
Чисті понесені збитки за страховими виплатами	2070	0	0
Валовий: прибуток	2090	8 725	8 064
Валовий: збиток	2095	(0)	(0)
Дохід (витрати) від зміни у резервах довгострокових зобов'язань	2105	0	0
Дохід (витрати) від зміни інших страхових резервів	2110	0	0
Зміна інших страхових резервів, валова сума	2111	0	0
Зміна частки перестраховиків в інших страхових резервах	2112	-	-
Інші операційні доходи	2120	156	5 842
Дохід від зміни вартості активів, які оцінюються за справедливою вартістю	2121	0	0
Дохід від первісного визнання біологічних активів і сільськогосподарської продукції	2122	0	0

Адміністративні витрати	2130	(7 399)	(5 020)
Витрати на збут	2150	(210)	(365)
Інші операційні витрати	2180	(554)	(3 126)
Витрат від зміни вартості активів, які оцінюються за справедливою вартістю	2181	0	0
Витрат від первісного визнання біологічних активів і сільськогосподарської продукції	2182	0	0
Фінансовий результат від операційної діяльності: прибуток	2190	718	3 395
Фінансовий результат від операційної діяльності: збиток	2195	(0)	(0)
Дохід від участі в капіталі	2200	0	0
Інші фінансові доходи	2220	9	15
Інші доходи	2240	0	1

Продовження додатку Л

Дохід від благодійної допомоги	2241	0	0
Фінансові витрати	2250	(-)	(0)
Втрати від участі в капіталі	2255	(0)	(0)
Інші витрати	2270	(0)	(0)
Прибуток від впливу інфляції на монетарні статті	2275	0	0
Фінансовий результат до оподаткування: прибуток	2290	727	3 411
Фінансовий результат до оподаткування: збиток	295	(0)	(0)
Витрати (дохід) з податку на прибуток	2300	- 151	- 630
Прибуток (збиток) від припиненої діяльності після оподаткування	13731	0	0
Чистий фінансовий результат: прибуток	2350	576	2 781
Чистий фінансовий результат: збиток	2355	(0)	(0)

Баланс активу (Звіт про фінансовий стан)
на 31.12.2021 р.

Актив	Код рядка	На початок звітнього періоду	На кінець звітнього періоду
1	2	3	4
I. Необоротні активи			
Нематеріальні активи:	1000	10	7
первісна вартість	1001	25	25
накопичена амортизація	1002	15	18
Незавершені капітальні інвестиції	1005	23 002	26 740
Основні засоби:	1010	7 183	6 230
первісна вартість	1011	45 063	44 760
знос	1012	37 880	38 530
Інвестиційна нерухомість:	1015	0	0
первісна вартість	1016	0	0
знос	1017	0	0
Довгострокові біологічні активи:	1020	0	0
первісна вартість	1021	0	0
накопичена амортизація	1022	0	0
Довгострокові фінансові інвестиції: які обліковуються за методом участі в капіталі інших підприємств	1030	150	150
інші фінансові інвестиції	1035	0	0
Довгострокова дебіторська заборгованість	1040	0	0
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	30 345	33 127
II. Оборотні активи			
Запаси	1100	22 006	14 359
Виробничі запаси	1101	21 991	14 258
Незавершене виробництво	1102	-	-
Готова продукція	1103	15	101
Товари	1104	0	0
Поточні біологічні активи	1110	0	0
Депозити перестраховання	1115	0	0
Векселі одержані	1120	0	0

Продовження додатку М

Дебіторська заборгованість за продукцію, товари, роботи, послуги	1125	1 920	3 443
Дебіторська заборгованість за розрахунками: за виданими авансами	1130	1699	-
з бюджетом	1135	592	-
у тому числі з податку на прибуток	1136	83	-
із внутрішніх розрахунків	1145	-	-
Інша поточна дебіторська заборгованість	1155	232	215
Поточні фінансові інвестиції	1160	-	-
Гроші та їх еквіваленти	1165	30	378
Готівка	1166	-	-
Рахунки в банках	1167	30	378
Витрати майбутніх періодів	1170	4	20
Частка перестраховика у страхових резервах	1180	-	-
у тому числі в: резервах довгострокових зобов'язань	1181	0	0
резервах збитків або резервах належних виплат	1182	0	0
резервах незароблених премій	1183	0	0
інших страхових резервах	1184	0	0
Інші оборотні активи	1190	0	0
Усього за розділом II	1195	26 483	18 415
III. Необоротні активи, утримувані для продажу, та групи вибуття	1200	0	0
Баланс	1300	56 828	51 542

Додаток Н

Баланс пасиву (Звіт про фінансовий стан)
на 31.12.2021 р.

Пасив	Код рядка	На початок звітнього періоду	На кінець звітнього періоду
I. Власний капітал			
Зареєстрований (пайовий) капітал	1400	500	500
Внески до незареєстрованого статутного капіталу	1401	0	0
Капітал у дооцінках	1405	0	0
Додатковий капітал	1410	-	-
Емісійний дохід	1411	0	0
Накопичені курсові різниці	1412	0	0
Резервний капітал	1415	0	0
Нерозподілений прибуток	1420	3 573	4 139
Неоплачений капітал	1425	(-)	(-)
Вилучений капітал	1430	(-)	(-)
Інші резерви	1435	0	0
Усього за розділом I	1495	4 073	4 639
II. Довгострокові зобов'язання і забезпечення			
Відстрочені податкові зобов'язання	1500	0	0
Пенсійні зобов'язання	1505	0	0
Довгострокові кредити банків	1510	0	0
Інші довгострокові зобов'язання	1515	0	-
Довгострокові забезпечення	1520	-	-
Довгострокові забезпечення витрат персоналу	1521	0	0
Цільове фінансування	1525	0	0
Благодійна допомога	1526	0	0

Страхові резерви, у тому числі:	1530	0	0
резерв довгострокових зобов'язань; (на початок звітнього періоду)	1531	0	0
резерв збитків або резерв належних виплат; (на початок звітнього періоду)	1532	0	0
резерв незароблених премій; (на початок звітнього періоду)	1533	0	0
інші страхові резерви; (на початок звітнього періоду)	1534	0	0
Інвестиційні контракти;	1535	0	0

Продовження додатку Н

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
за товари, роботи, послуги	1615	8 489	4 630
за розрахунками з бюджетом	1620	208	524
за у тому числі з податку на прибуток	1621	-	-
за розрахунками зі страхування	1625	84	70
за розрахунками з оплати праці	1630	308	287
за одержаними авансами	1635	54	1
за розрахунками з учасниками	1640	0	0
із внутрішніх розрахунків	1645	0	0
за страховою діяльністю	1650	0	0
Поточні забезпечення	1660	524	666
Доходи майбутніх періодів	1665	0	0
Відстрочені комісійні доходи від перестраховиків	1670	0	0
Інші поточні зобов'язання	1690	43 088	40 725
Усього за розділом III	1695	52 755	46 903
IV. Зобов'язання, пов'язані з необоротними активами, утримуваними для продажу, та групами вибуття	1700	-	-
V. Чиста вартість активів недержавного пенсійного фонду	1800	-	-
Баланс	1900	56 828	51 542