4. Комарницький І.М., Бублик М.І. Оцінка техногенних збитків та аналіз підходів до їхнього розрахунку у глобальному та регіональному аспектах // Вісник Нац. у-ту «Львівська політехніка»: «Проблеми економіки та управління», 2008. № 628. С. 134–144.

5. Grishnova O.A. Human, intellectual and social capital of Ukraine: essence, interconnection, evaluation, directions of development. Social-Labor Relations: Theory and Practice, 2014. 1, 34-40.

6. Kuzmin, O., Bublyk, M., Shakhno, A., Korolenko O., Lashkun H. Innovative development of human capital in the conditions of globalization. E3S Web Conf., 2020, 166, 13011. DOI: https://doi.org/10.1051/e3sconf/202016613011

7. Libanova E.M., Makarova O.V., Kurilo, I.O. Human development in Ukraine: social and demographic factors of modernization of the national economy: a collective monograph. Libanova E.M. (Ed.) Ptoukha Institute for Demography and Social Studies of the National Academy of Sciences of Ukraine. Kyiv, 2012.

8. Mincer, J. The Production of Human Capital and The Lifecycle of Earnings: Variations on a Theme. Working Paper of the NBER, 1994, 4838.

УДК 005.332.4:622.012

УПРАВЛІННЯ КОНКУРЕНТОСПРОМОЖНІСТЮ ГІРНИЧОДОБУВНОГО ПІДПРИЄМСТВА В УМОВАХ КРИЗИ

Афанасьєв Є. В.
д. е. н., професор

Єлізаров І. Г.
асистент

Бублик А. В.
студент
Криворізький національний університет

JEL *classificatio*n: O33

Ефективність інструментарію управління конкурентоспроможністю складається з розумного управління підприємством заснованого на виборі стратегічних рішень, які дозволяють домогтися оптимального балансу між виробничим потенціалом, успішною фінансовою діяльністю, конкурентоспроможністю та якістю продукції і налагодженою збутовою діяльністю.

Для того, щоб ефективно вирішувати виникаючі проблеми необхідно максимально ефективно використовувати внутрішні ресурси

організації, спрямовувати свої зусилля не тільки на аналіз клієнтів, конкурентів, посередників, постачальників або навколишнє середовище, але і на власні (внутрішні) можливості, які є унікальними і визначають наявність конкурентної переваги.

Для оцінювання конкурентоспроможності гірничо-збагачувального підприємства найбільш раціонально користуватися методикою SWOT-аналізу, матрицею БКГ та методом балів.

Оцінку конкурентоспроможності доцільно здійснювати, дотримуючись певних принципів: оцінка конкурентоспроможності підприємства повинна спиратись на загальні засади системності; рівень конкурентоспроможності повинен розглядатися і оцінюватися в динаміці – це забезпечить можливості прогнозування змін у майбутніх періодах; показники, що підлягають розгляду в межах певної сукупності (вибірки), повинні демонструвати найвагоміші аспекти діяльності підприємства, але ступінь співзалежності таких показників при цьому повинен бути мінімальним; оцінювання конкурентоспроможності повинно здійснюватися на базі нормування відповідних показників; методика оцінки повинна мати характер певної здійсненності для підприємства на практиці, за умов наявності в переліку конкурентів підприємств, які відрізняються за масштабами діяльності, обсягом та структурою товарної маси; в процесі оцінювання необхідно враховувати причини якісних та кількісних змін діяльності підприємства аби забезпечити всі можливості для прийняття рішень.

Дослідження процесів управління конкурентоспроможністю було здійснено на базі приватного акціонерного товариства «Північний гірничо-збагачувальний комбінат» (ПрАТ «ПівнГЗК») – великого гірничодобувного підприємства, що здійснює виробництво залізорудної продукції (концентрату та обкотишів) та реалізує її на внутрішньому ринку України та закордоном.

Аналіз динаміки техніко-економічних показників діяльності підприємства за останні п’ять років (2014-2018 рр.) показав, що найбільш складним для підприємства був період 2014-2016 рр., коли виробництво обкотишів зменшилось з 8,6 млн. тон до 6,1 млн. тон, а це ключовий вид продукції для даного підприємства і значно зросли витрати на 1 грн. реалізованої продукції (до 0,77 грн. у 2015 р.). Підприємство отримало у 2015 р. збиток 1,2 млрд. грн. Протягом 2017-2018 рр. спостерігалося покращення техніко-економічних показників підприємства. Обсяги виробництва обкотишів збільшились і майже досягли рівня 2014 р. Витрати на 1 грн. реалізованої продукції скоротились і склали у 2018 р. 0,51 грн. Валовий прибуток підприємства збільшився з 3,1 млрд. грн. у 2015 р. до 12,8 млрд. грн. у 2018р. Чистий прибуток – із збитку 1,2 млрд. грн. у 2015 р. до 8,2 млрд. грн. у 2018 р.

Підприємство посилило свою ділову активність протягом останніх років і збільшило обсяги відвантажень продукції та розмір чистого доходу, але з підприємством не розраховуються вчасно його покупці, що є причиною неплатоспроможності самого підприємства. Для покращення фінансового стану підприємства необхідно вжити заходів щодо зменшення дебіторської і кредиторської заборгованостей.

Факторами, які мають вплив (безпосередній або опосередкований) на конкурентоспроможність продукції ПрАТ «ПівнГЗК», є:

- наслідки кризи в металургійній галузі;
- складна політична та економічна ситуація в країні;
- високий ступінь конкуренції на ринку залізорудної сировини;
- значний вплив світових тенденцій на світовому ринку залізорудної сировини на регіональний ринок;
- конкурентоздатність продукції.

Для правильного вибору стратегії подальшої діяльності необхідно оцінити показники конкурентоспроможності ПрАТ «ПівнГЗК». До основних складових конкурентоспроможності гірничозбагачувальних підприємств можна віднести: техніко-технологічний рівень виробництва, обсяг реалізації залізорудної продукції та якість продукції.

Для покращення діяльності ПрАТ «ПівнГЗК» пропонується скористатися стратегіями технологічного розвитку, зменшення витрат (еталонною стратегією бізнесу – «зниження собівартості продукції») та помірно наступальною стратегією.

Для забезпечення належного рівня конкурентоспроможності ПрАТ «ПівнГЗК» на основі проведених досліджень пропонується розглянути варіант розвитку в першу чергу виробничої бази підприємства і проведення заходів щодо технічного переозброєння виробничих процесів на комбінаті. Це дасть можливість у майбутньому значно скоротити витрати на транспортування гірничої маси залізничним транспортом. Такого роду заходи за умови успішного впровадження дозволять зменшити показники витрат на виробництво продукції і таким чином у підприємства буде можливість отримати додатковий прибуток від реалізації продукції. Зменшення показників витрат на виробництво продукції також надасть можливості підприємству бути більш гнучкими під час переговорів про ціну готової продукції та отримати перевагу перед конкурентами.

Результати оцінки економічної ефективності свідчать про доцільність проведення технічного переозброєння на ПрАТ «ПівнГЗК». Економічний ефект від впровадження проектного варіанту розвитку виробничої бази підприємства, з урахуванням індексів приведення показників до рівня 2019 року, складає 73,95 млн. грн.