

РЕФЕРАТ

Дипломна робота: 125 с., 13 табл., 2 рис., 61 джерело.

Об'єкт дослідження – процес діагностики фінансово-економічного стану ПрАТ «Дніпроспецсталь».

Мета магістерської роботи – діагностика фінансово-економічного стану промислового підприємства та обґрунтування заходів щодо його покращення.

Поставлена мета зумовила необхідність вирішення завдань, які мають теоретичне та практичне значення:

- вивчення теоретичних аспектів діагностики фінансово-економічного стану підприємства;
- надання організаційно-економічної характеристики ПрАТ «Дніпроспецсталь»;
- дослідження показників економічного стану ПрАТ «Дніпроспецсталь»;
- діагностика фінансового стану ПрАТ «Дніпроспецсталь»;
- обґрунтування заходів щодо поліпшення фінансово-економічного стану ПрАТ «Дніпроспецсталь».

Методи дослідження: абстрактно-логістичний, аналітичний, статистичного дослідження, формалізації, фінансово-економічного, системного та порівняльного аналізу, графічний, системного підходу.

ДІАГНОСТИКА, ПІДПРИЄМСТВО, ЕКОНОМІЧНИЙ СТАН, ФІНАНСОВИЙ СТАН, ПРИБУТОК, РЕНТАБЕЛЬНІСТЬ, ЛІКВІДНІСТЬ, ФІНАНСОВА СТІЙКІСТЬ, ДЕБІТОРСЬКА ЗАБОРГОВАНІСТЬ, АНАЛІЗ, ЕФЕКТИВНІСТЬ, ОБГРУНТУВАННЯ.

ЗМІСТ

ВСТУП	6
РОЗДІЛ 1 ТЕОРЕТИЧНІ АСПЕКТИ ДІАГНОСТИКИ ФІНАНСОВО-ЕКОНОМІЧНОГО СТАНУ ПІДПРИЄМСТВА	9
1.1 Сутність, роль та завдання діагностики фінансово-економічного стану підприємства	9
1.2 Методичні підходи до діагностики фінансово-економічного стану підприємства	18
1.3 Система основних показників і моделей діагностики фінансово-економічного стану підприємства	27
Висновки до 1 розділу	33
РОЗДІЛ 2 ДІАГНОСТИКА ФІНАНСОВО-ЕКОНОМІЧНОГО СТАНУ ПРАТ «ДНІПРОСПЕЦСТАЛЬ»	35
2.1 Організаційно-економічна характеристика ПрАТ «Дніпроспецсталь»	35
2.2 Дослідження показників економічного стану ПрАТ «Дніпроспецсталь»	42
2.3 Діагностика фінансового стану ПрАТ «Дніпроспецсталь»	49
Висновки до 2 розділу	64
РОЗДІЛ 3 ОБГРУНТУВАННЯ ЗАХОДІВ ЩОДО ПОЛІПШЕННЯ ФІНАНСОВО-ЕКОНОМІЧНОГО СТАНУ ПРАТ «ДНІПРОСПЕЦСТАЛЬ»	67
3.1 Основні напрями покращення фінансово-економічного стану ПрАТ «Дніпроспецсталь»	67
3.2 Розробка заходів щодо поліпшення фінансового стану ПрАТ «Дніпроспецсталь»	76
3.3 Обґрунтування заходів щодо підвищення ефективності діяльності ПрАТ «Дніпроспецсталь»	83
Висновки до 3 розділу	91

	5
ВИСНОВКИ	111
СПИСОК ВИКОРИСТАНИХ ДЖЕРЕЛ	115
ДОДАТКИ	121

ВСТУП

У сучасних ринкових умовах перед підприємствами стоять усе новітні завдання, проблеми, труднощі, перепони фінансового й організаційного характеру, з якими вони повинні упоратися на своєму шляху. В таких випадках питання фінансово-економічної діагностики діяльності підприємств набуває особливого значення для всіх ланок суб'єкта господарювання.

Фінансово-економічна діагностика дозволяє проаналізувати та оцінити результати фінансово-господарської діяльності підприємства та сформулювати найефективніші напрями його подальшого розвитку. Володіння знаннями щодо стану господарської діяльності є визначним для апарату управління конкретного підприємства, банківських інституцій, фінансових відділів та інших державних і місцевих органів.

Питання фінансово-економічної діагностики розглядалися в наукових працях зарубіжних і вітчизняних вчених, а саме: Мескона М., Хедоурі Ф., Альберта М., Коласса Б., Лук'янової В., Турило А., Яцкевич І., Городня Т., Биба В., Стрільчук Р., Копчак Ю., Приймук О., Фучеджи В. тощо.

Фінансово-економічна діагностика дозволяє виконати аналіз діяльності суб'єкта господарювання, ставить «діагноз» предмета дослідження, на базі якого потрібно розробити ефективну економічну політику, стратегію й тактику, що в майбутньому сприятиме перспективному розвитку організації. Фінансово-економічне планування вдосконалює процес прийняття управлінських рішень фірмою при гарантії організації всіх чинників виробництва та виконанні регулювання взаємовідношень роботи всіх підрозділів підприємства.

Метою дипломної роботи є діагностика фінансово-економічного стану промислового підприємства та обґрунтування заходів щодо його покращення.

Поставлена мета зумовила необхідність вирішення завдань, які мають теоретичне та практичне значення:

- вивчення теоретичних аспектів діагностики фінансово-економічного стану промислового підприємства;
- надання організаційно-економічної характеристики ПрАТ «Дніпроспецсталь»;
- дослідження показників економічного стану ПрАТ «Дніпроспецсталь»;
- діагностика фінансового стану ПрАТ «Дніпроспецсталь»;
- обґрунтування заходів щодо поліпшення фінансово-економічного стану ПрАТ «Дніпроспецсталь».

Об'єктом дослідження є процес діагностики фінансово-економічного стану ПрАТ «Дніпроспецсталь».

Предметом дослідження є теоретико-методичні засади та практичні аспекти діагностики фінансово-економічного стану ПрАТ «Дніпроспецсталь».

Теоретичною та методологічною основою дослідження є фундаментальні положення сучасної економічної теорії, наукові концепції та теоретичні розробки вітчизняних і зарубіжних учених з діагностики фінансово-економічного стану підприємства.

У процесі дослідження використовувалися такі загальнонаукові методи: абстрактно-логістичний і аналітичний – для конкретизації визначень економічних категорій, теоретичного узагальнення та формулювання висновків; статистичного дослідження, формалізації, фінансово-економічного, системного та порівняльного аналізу – для дослідження особливостей і тенденцій розвитку промислового підприємства; графічний – для наочного відображення динаміки змін досліджуваних показників; системного підходу – для систематизації проведених розрахунків і обґрунтування пропонованих заходів.

Інформаційною базою дослідження є законодавчі та нормативно-правові акти України, що регламентують діяльність підприємств, офіційні дані Державної служби статистики України, дані статистичної звітності та аналітичних обстежень результатів діяльності металургійного підприємства, Інтернет-ресурси, результати авторських досліджень. Обробка інформації, одержаної під час дослідження, проводилася за допомогою сучасних інформаційних технологій.

Магістерська робота складається зі вступу, чотирьох розділів, висновків, списку посилань із 61 найменування. Робота викладена на 125 сторінках машинописного тексту, містить 13 таблиць, 2 рисунки.

РОЗДІЛ 1 ТЕОРЕТИЧНІ АСПЕКТИ ДІАГНОСТИКИ ФІНАНСОВО-ЕКОНОМІЧНОГО СТАНУ ПІДПРИЄМСТВА

1.1 Сутність, роль та завдання діагностики фінансово-економічного стану підприємства

Використовування сучасних методів, положень та інструментів в управлінській діяльності суб'єкта господарювання є сьогодні основним чинником його досягнень. Звершення головної мети підприємства здійсненне тільки при проведенні своєчасної та оперативної діагностики фінансово-економічного стану організації. Адже кризова ситуація в економіці, непродуктивне управління фінансовими активами потребують від підприємства постійно аналізувати його фінансово-економічний стан, тому питання плідного здійснення фінансової та економічної діагностики підприємства в умовах сьогодення є актуальними.

Дослідженню проблем діагностики фінансово-економічного стану суб'єктів господарювання присвячено багато праць зарубіжних і вітчизняних науковців. Так, методичні аспекти аналізу економічного та фінансового стану підприємства трактувались у роботах Грищенка О. В., Ковальчука І. В., Косової Т. Д., Непочатенка О. О., Савицької Г. В., Подольської В. О. та ін.

Сьогоденні реалії свідчать, що для досягнення цілей, а також завдань, що стоять перед сучасними підприємствами в умовах трансформаційних процесів в економіці, нестабільності як політичної, так і економічної ситуації в країні, вимагають від суб'єктів підприємницької діяльності неупередженого аналізу фінансового стану, помічником для реалізації якого виступає діагностика фінансова стану підприємства [1, с. 66].

Сучасними науковцями розглядається декілька дефініцій, які певною мірою одночасно характеризують сутність понять «економічний стан», «фінансовий стан», «фінансово-економічний стан».

Поняття «економічний стан підприємства» ототожнюється з поняттям «фінансовий стан підприємства», що не зовсім правильно з кількох причин. По-перше, відбувається підміна поняття «економічний стан підприємства» (ЕСП) на термін «фінансовий стан підприємства» (ФСП). По-друге, поняття ЕСП за своїм змістом більш широке, ніж поняття ФСП. Загальновідомо, що є:

- 1) економічна діяльність підприємства та її складова – фінансова діяльність підприємства;
- 2) економічний аналіз і його складова – фінансовий аналіз;
- 3) економічна безпека підприємства та її складова – фінансова безпека підприємства;
- 4) система економічних показників, частиною яких є й фінансові показники тощо.

Також в економічній літературі зустрічається термін «фінансово-економічний стан підприємства».

Так, Манів З. О. зазначає, що фінансово-економічний стан підприємства характеризується ступенем прибутковості та оборотності капіталу, фінансової стійкості та динаміки структури джерел фінансування, здатності розрахуватися за борговими зобов'язаннями.

Варто зазначити, що таке визначення фінансово-економічного стану підприємства (ФЕСП) повністю збігається зі змістом поняття «економічний стан підприємства». Використання терміну «фінансово-економічний стан підприємства» повинно бути обґрунтованим і відповідати за змістом предмету оцінки. На користь цього підходу свідчать такі аргументи:

- 1) необхідність окремого виділення в загальній оцінці економічного стану підприємства (на певних етапах його функціонування) розрахунків, пов'язаних з фінансовою його складовою;
- 2) специфіка діяльності підприємства (організації) (тобто у тих випадках, коли підприємство (організація) переважно або виключно займається фінансовою діяльністю);

3) потреба в розробці стратегії щодо ролі фінансових операцій в загальному економічному розвитку підприємства тощо.

Отже, абсолютно логічно трактувати економічний стан підприємства як результат дії системи соціально-економічних відносин.

В цілому, економічний стан підприємства – це сукупність економічних показників, яка характеризує економічний розвиток підприємства на певний момент часу або за певний період, визначається дією системи соціально-економічних відносин та конкретизується згідно з метою дослідження та специфічними умовами господарювання [2, с. 156–157].

Найбільш економічно обґрунтованим та об'єктивним є визначення фінансового стану як результату взаємодії всіх елементів системи фінансових відносин підприємства, який визначається сукупністю факторів, пов'язаних зі звичайною діяльністю підприємства. Він характеризується забезпеченістю фінансовими ресурсами, необхідними для нормального функціонування підприємства, доцільним їхнім розміщенням і ефективним використанням, фінансовими взаємовідносинами з іншими юридичними і фізичними особами, платоспроможністю і фінансовою стійкістю тощо [3, с. 229].

На думку Г. В. Савицької та А. В. Градової, фінансова діагностика – це напрям економічного аналізу, що дає можливість виявити характер порушення нормального ходу економічних процесів на підприємстві [4].

Підхромний О. М. визначає діагностику фінансового стану підприємства як систему цільового фінансового аналізу, скерованого на виявлення чинників, причин фінансової неспроможності підприємства, встановлення тенденцій їх розвитку та вибору варіантів найкращого вирішення наявних проблем [5, с. 234].

Фінансова діагностика діяльності підприємства передбачає здійснення повномасштабного фінансового аналізу за результатами його господарської діяльності. Слід нагадати, що господарська діяльність вважається ефективною, якщо підприємство:

– раціонально використовує наявні активи;

- своєчасно погашає зобов'язання;
- функціонує рентабельно [6].

Отже, фінансово-економічний стан підприємства – це поняття комплексне, яке об'єднує результат взаємодії всіх елементів системи фінансово-економічних відносин підприємства, сукупності виробничо-господарських факторів. Його визначають системою показників, які відображають наявність, розміщення і використання фінансових ресурсів [7, с. 191].

Таким чином, фінансово-економічний стан є головним критерієм ділової активності підприємства, що визначає його конкурентоздатність та потенціал в результативній реалізації економічних інтересів учасників господарської діяльності. Кожне підприємство має забезпечувати фінансовий та економічний стан так, щоб воно мало здатність виконувати свої фінансові зобов'язання. Головною умовою для формування фінансово-економічного стану підприємства є зіставлення доходів і витрат та одержання максимального прибутку за мінімальних витрат [8, с. 111].

Функціонування промислових підприємств в сучасних умовах неможливе без планування діяльності, важливою складовою якого є формування стратегій та визначення цілей. Досягнення необхідного для підприємства стану можливе за допомогою визначення конкретного плану дій, який формується на основі результатів економічної діагностики промислового підприємства.

Одним з основних показників благополучності підприємств слід вважати його фінансовий стан, який, по суті, відображає кінцеві результати діяльності, і є найважливішою характеристикою його ділової активності та надійності, дає характеристику фінансової конкурентоспроможності, платоспроможності, кредитоспроможності, інформацію про виконання зобов'язань перед державою та іншими господарюючими на ринку суб'єктами. У разі їх виявлення підприємство має шанс локалізувати кризові явища і визначити основні напрямки заходів для їх запобігання, подолання.

Підставою для розробки планів і прогнозів, стратегії й тактики розвитку підприємства та заходів з їх реалізації є діагностика. Проведення діагностичних досліджень є необхідним на всіх об'єктах і рівнях управління, так як без чіткого і ясного діагнозу неможливо оцінити альтернативи розвитку об'єкту або процесу.

Діагностика – це визначення стану об'єкта, явища або процесу управління на основі проведених досліджень і виявлення в них слабких місць.

Економічна діагностика – це процес виявлення, визначення характеру та причин основних проблем і недоліків поточної господарської діяльності, а також встановлення потенційних відхилень від нормального або бажаного стану промислового підприємства з метою їх попередження шляхом прийняття обґрунтованих господарських рішень, спрямованих на досягнення цілей, що базується на результатах діагностичного аналізу господарювання підприємства.

Розроблення методичних засад проведення економічної діагностики діяльності промислового підприємства передбачає використання сукупності правил і прийомів проведення економічної діагностики та, водночас, повинне містити спеціальні прийоми обробки та напрямки використання показників, прийнятих для дослідження [9, с. 131].

Мета діагностики – встановити діагноз (констатація результатів дослідження і висновок за цими результатами) об'єкта дослідження, і дати висновок про його стан на дату завершення дослідження.

Основними вимогами, що висуваються до діагностики, є точність і об'єктивність. У даний час характерним проявом для більшості українських компаній є феномен неспроможності (банкрутства). Такий стан викликаний такими причинами, як загальний кризовий стан вітчизняної економіки, взаємна неплатоспроможність, відсутність замовлень на виробництво продукції, низька ліквідність активів, відсутність конкурентоспроможної продукції, а також паралельно з цим високі процентні ставки по кредитах,

недостатня увага органів управління макро- і мезорівнів до проблем підприємств та безліч інших факторів, що роблять несприятливий вплив на фінансово-економічний стан господарюючих суб'єктів та провокуючих розвиток різних за своєю природою кризових явищ.

Метою діагностики фінансово-економічного стану підприємства є пошук резервів підвищення рентабельності виробництва і зміцнення комерційного розрахунку як основи стабільної роботи підприємства і виконання ним зобов'язань перед бюджетом, банком та іншими установами.

Види діагностики в залежності від цілей і масштабів аналізу фінансово-економічного стану підприємства представлені на рис. 1.1.

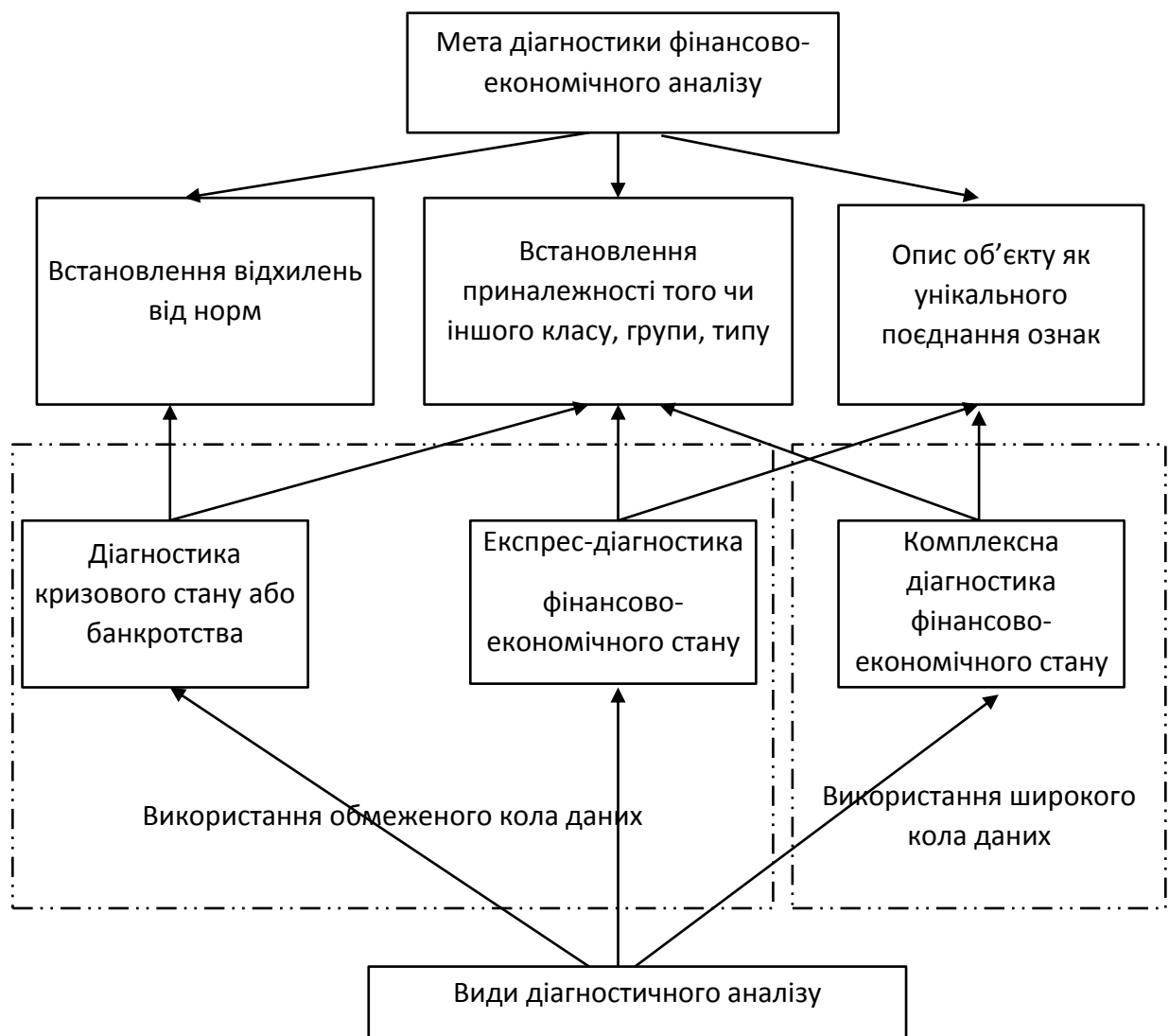


Рисунок 1.1 – Види діагностики в залежності від цілей і масштабів аналізу фінансово-економічного стану підприємства [10, с. 27]

1. Експрес-діагностика – коротке дослідження різних аспектів діяльності підприємства з метою виявлення проблемних сфер і отримання попередніх оцінок поточного стану. Її мета – знайти і виділити найбільш складні проблеми в управлінні підприємством у цілому і його фінансових ресурсах зокрема. Це необхідно для звуження сфери пошуку причин існуючих проблем і шляхів їх можливого вирішення.

Експрес-діагностика найчастіше є першим етапом перетворень, проведених із залученням сторонніх консультантів, допомагає виробити єдине бачення керівництвом і командою зовнішніх консультантів поточного стану і проблем підприємства. Експрес-діагностика передбачає незначні витрати часу для отримання попередньої оцінки. Для більш детального аналізу проводяться додаткові аналітичні дослідження. Зміст цього процесу полягає в дослідженні поточних аспектів діяльності підприємства.

2. Комплексна ("детальна") діагностика – докладне аналітичне дослідження, що дає глибоке розуміння поточної ситуації і є основою для визначення як стратегії перетворень в досліджуваних сферах діяльності, так і переліку конкретних заходів для досягнення запланованих результатів.

Діагностика може проводитись за такими напрямками досліджень:

- розширений аналіз у сфері зв'язку та інформатизації;
- фінанси;
- маркетинг;
- виробнича діяльність;
- дослідження і розробки;
- кадри;
- система управління;
- загальна ефективність діяльності підприємств зв'язку та інформатизації.

Комплексна діагностика може проводитись за усіма з перерахованих вище напрямів або фокусуватись за будь-яким одним або декількома напрямками. Комплексна діагностика необхідна, якщо існуюча (або відсутня)

на підприємстві система моніторингу поточної діяльності не дозволяє визначити основні проблеми, причини їх виникнення, послідовність вирішення ("все погано, і не зрозуміло, з чого починати"). Структура і глибина досліджень, які необхідно провести в процесі діагностики, порядок її проведення, терміни, склад виконавців визначаються за підсумками; загалом вона містить у собі організаційну, кадрову, функціональну та стратегічну діагностику.

Комплексна діагностика стану підприємства дозволяє оцінити всі або багато аспектів господарських процесів, але це є досить трудомістким процесом, який проводиться, як правило, сторонніми консультантами. У зв'язку з цим потенційна періодичність проведення комплексної діагностики дуже низька – менше одного разу на рік, і практика показує, що її виконує обмежена кількість підприємств, які знаходяться в кризовому стані або планують будь-які великі проекти, наприклад, впровадження інформаційних систем управління.

3. Діагностика банкрутства – використання сукупності методів фінансового аналізу для своєчасного розпізнавання симптомів фінансової кризи на підприємстві й оперативного реагування на неї на початкових стадіях з метою зменшення ймовірності повної фінансової неспроможності суб'єктів господарювання. Метою діагностики банкрутства є виявлення загрози банкрутства і розробка контрзаходів, спрямованих на подолання на підприємстві негативних тенденцій.

Для забезпечення більшої об'єктивності результатів аналізу діагностика банкрутства вітчизняних підприємств має базуватися на таких принципах:

- необхідність поєднання в процесі аналізу кількісних та якісних критеріїв, що сигналізують про потенційну загрозу банкрутства суб'єктів господарювання;
- урахування особливостей розвитку економічних циклів у певній галузі при визначенні індикаторів кризових явищ на підприємстві;

- узагальнення світового досвіду в розробці методичного інструментарію діагностики банкрутства і його адаптація до умов діяльності та інформаційного забезпечення вітчизняних підприємств;

- комплексний інтегральний підхід до оцінювання фінансового стану підприємств, що зазнали фінансових ускладнень у своїй діяльності.

В якості джерел інформації для проведення діагностики та аналізу прийнято розглядати звітність підприємства, а результатом дослідження будуть перелік рекомендацій для подальшої роботи [11].

Відзначимо, що в сучасних умовах кризи української економіки значимість подібних рекомендацій надзвичайно важлива. Саме на основі даних рекомендацій формується стратегія підприємства, коригується його бюджет, при необхідності змінюються пріоритети.

Зважаючи на велику кількість шляхів поліпшення фінансового стану підприємства, існує низка перешкод, що заважає їх упровадженню в діяльність суб'єктів господарської діяльності [12, с. 23]:

- свідомі чи несвідомі дії окремих посадових осіб і суб'єктів господарювання;

- збіг об'єктивних обставин (стан фінансової кон'юнктури на ринках даного підприємства, наукові відкриття й технологічні розробки, форс-мажорні обставини тощо).

Для поліпшення діагностики фінансового стану підприємства та недопущення вищенаведених перешкод необхідно докладно проаналізувати загрози від негативних важелів, що мають вплив на фінансовий стан, можуть спричинити збитки підприємству, а також усебічно оцінити результати фінансово-господарської діяльності підприємства в розрізі діагностики його фінансового стану, щоб забезпечити економічну безпеку підприємства.

Таким чином, діагностика фінансово-економічного стану підприємства залежить від своєчасності та правильності аналізу, який є вирішальним для прийняття управлінських рішень, які спрямовані на вирішення завдань,

пов'язаних із вибором напряму діяльності, його розвитком, поліпшенням його ефективності, конкурентоспроможності та прибутковості.

1.2 Методичні підходи до діагностики фінансово-економічного стану підприємства

Сьогодні існує значна кількість методичних підходів до проведення економічної діагностики підприємства, які запропоновані вченими-економістами: І. М. Вагнером, О. О. Гетьманом, Н. М. Деєвою, А. І. Дмитренком, Т. О. Загорною, Н. В. Ізмайловою, В. В. Ковальовим, Є. В. Мнихом, О. І. Олексюком, Н. В. Тарасенком, В. М. Шаповалом, О. О. Шереметом, Д. В. Шияном, Г. О. Швиданенко тощо.

Діагностика фінансового стану передбачає постійну й розширену оцінку його господарської діяльності, що призводить до використання різних методів і прийомів аналізу. Оскільки фінансовий стан вважається найголовнішою частиною економічної діяльності фірми у зовнішньому середовищі, то він формулює конкурентоспроможність підприємства, характеризує економічні вигоди самого підприємства та його партнерів, а також, потенціал ділової співпраці.

Фінансовий стан підприємства з'ясується під час здійснення виробничо-господарської діяльності. Об'єктивно оцінити фінансовий стан можливо за допомогою комплексної системи показників, яка досконально та розгорнуто окреслить господарський стан підприємства. Оцінюючи фінансовий стан підприємства повинні одержати відповідь про його надійність та прийняти рішення щодо економічної доцільності підприємства. Необхідно систематично та детально здійснювати аналіз фінансів підприємства [7].

Від проведеного аналізу залежить економічна перспектива підприємства. Існує велика кількість показників та критеріїв, які призначені для глибокої оцінки фінансового стану підприємства. Підприємство само обирає комплекс оптимальних показників та напрямів аналізу фінансового стану, залежно від завдання аналізу. Слід ураховувати тісний взаємозв'язок фінансових показників. Тому повна оцінка реального стану підприємства можлива лише при використанні певного комплексу показників. Як свідчать дослідження С. В. Приймак, фінансова діагностика включає процес виявлення якості фінансового стану та ідентифікує чинники підприємства, які діють на покращення або погіршення економічних параметрів суб'єкта господарювання [13, с. 234].

С. П. Ніколаєва вважає, що фінансовий стан підприємства необхідно розглядати як із короткострокової, так і довгострокової позицій, так як оцінка його критеріїв найрізноманітніша. Об'єктивний аналіз фінансового стану дає змогу своєчасно оцінити рівень забезпеченості виробничої, комерційної та інших видів діяльності підприємства фінансовими ресурсами, задіяти важелі їх доцільного та ефективного розміщення й використання [14, с. 320].

О. В. Батрак запропоновано методичний підхід щодо здійснення внутрішньої діагностики фінансового стану підприємства, який включає сім етапів (рис. 1.2).

Економічна діагностика, як і будь-яка інша економічна дисципліна, базується на певних принципах.

Основні принципи економічної діагностики:

– інтегрованість у загальну систему аналізу – органічна убудованість економічної діагностики в загальну систему аналізу;

– науковий характер досліджень – базування на положеннях діалектичної теорії пізнання, економічних законів розвитку виробництва, орієнтація на використання сучасних, достатньо теоретично обґрунтованих методик діагностики;

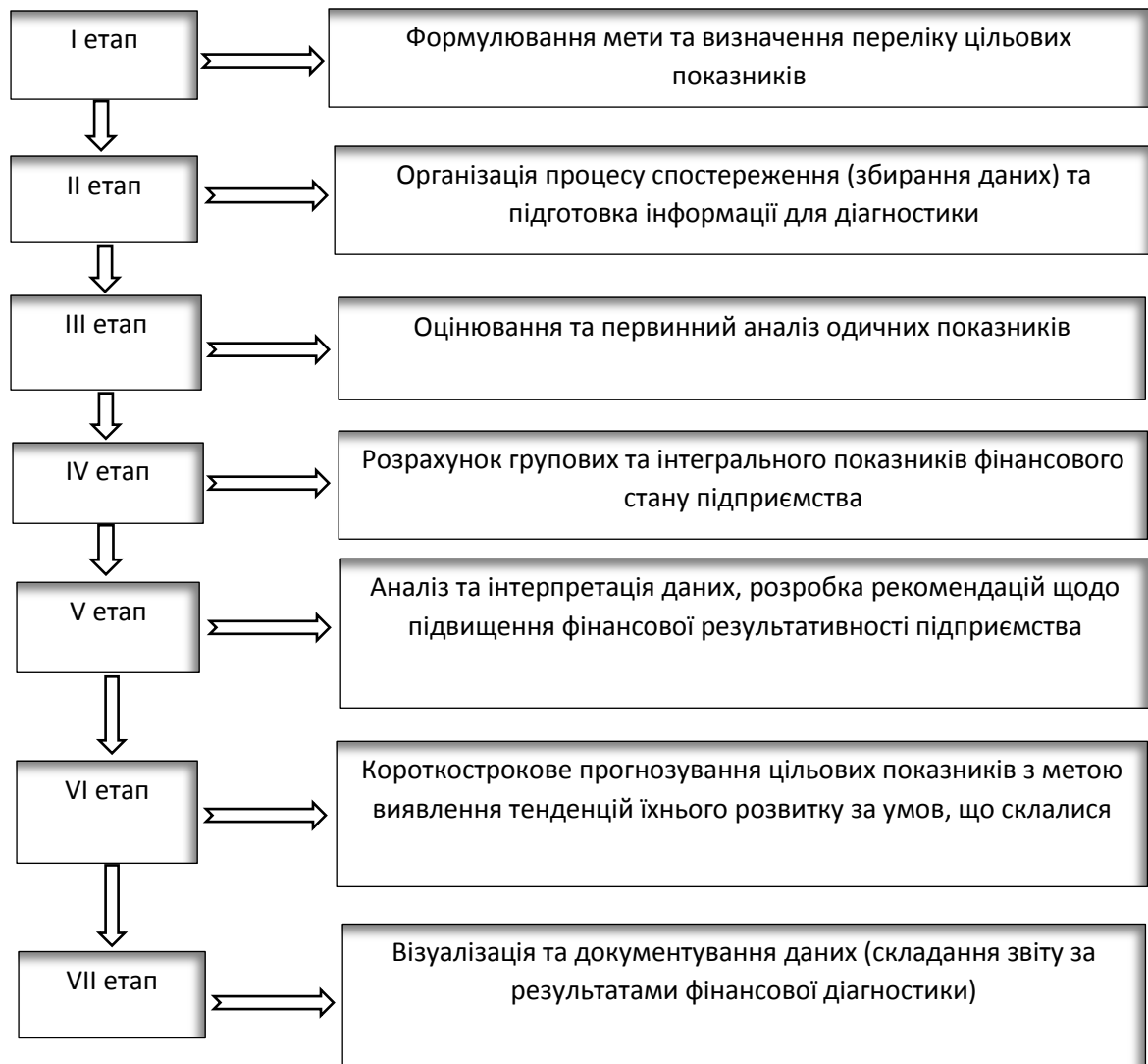


Рисунок 1.2 – Етапи здійснення внутрішньої діагностики фінансового стану підприємства (доброблено автором на основі [16, с. 107])

- комплексність – охоплення всіх ланцюгів і всіх аспектів діяльності, всебічне вивчення причинних залежностей в економіці підприємства;
- системність – розгляд досліджуваних об’єктів як складних динамічних систем, що складаються з низки елементів, певним чином пов’язаних між собою і зовнішнім середовищем. Такий підхід орієнтує аналітиків на розкриття цілісності об’єкта, на виявлення різноманітних типів взаємозв’язків та зведення їх в єдину картину;

- об’єктивність – використання достовірної, перевіреної інформації, що реально відображує об’єктивну дійсність, а також методів та заходів, що мінімізують суб’єктивність аналітика чи неточність оцінок;
- конкретність – конкретне цільове спрямування кожного етапу діагностики;
- точність – відтворювання реальних економічних процесів на прийнятному для підприємства рівні;
- дієвість – максимальна орієнтація на превентивні (попереджувальні) заходи;
- своєчасність – постійне врахування динамічності господарської діяльності;
- ефективність (доцільність, економічність) – порівняння позитивних наслідків від діагностики з витратами на її проведення [15, с. 6].

В. І. Фучеджи, у свою чергу, розділяє діагностику на експрес-діагностику (термометр) та проблемну діагностику. Експрес-діагностика формально оцінює фінансовий стан підприємства на основі регулярного обчислення належних коефіцієнтів і даних балансу. Цілями цієї методики є виявлення тенденцій зміни фінансового стану та проведення аналізу фінансового стану. Проблемна діагностика узагальнює поточний стан підприємства та виявляє причини його погіршення з очікуваними тенденціями розвитку.

Також, він розглядає алгоритм етапів проведення діагностики фінансового стану підприємства. Першим етапом є аналіз даних бухгалтерської звітності. На другому етапі розробляється та затверджується система оціночних показників для моніторингу. Третім етапом є дослідження факторів внутрішньої та зовнішньої фінансово-господарської діяльності підприємства. На цьому етапі надається потрібний діагноз стосовно необхідності або регулярного проведення діагностики фінансового стану підприємства, або необхідності у проведенні глибокої всебічної діагностики. Всі три етапи дають змогу виявити та розпізнати симптоми настання

фінансової кризи та попередньо оцінюють масштаб фінансової кризи. Пошуком і дослідженням причин, які викликали відхилення фактичних результатів від запланованих значень, займається четвертий етап. На п'ятому етапі виявляється ступінь порушення у фінансовому стані підприємства. Та на остаточному шостому етапі, формується комплекс подальших дій для упорядкування фінансової діяльності підприємства.

Цей алгоритм має багато складових елементів та базується з урахуванням ланцюга причинно-наслідкових зв'язків між границями внутрішнього середовища та кінцевого результату діяльності підприємства в цілому [17, с. 60].

Нусінова О. В. пропонує інший підхід до оцінки фінансового стану підприємства. Зокрема, для визначення, чи знаходиться досліджуване підприємство у кризовому стані, чи наближається до нього, або, навпаки, має стійкий фінансовий стан доцільним є використання коефіцієнту експрес-діагностики фінансового стану. Запропонований показник показує, наскільки маржинальний дохід підприємства може покрити величину його зобов'язань та певною мірою характеризує платоспроможність підприємства. Також запропонований коефіцієнт дозволяє визначити рівень граничної кредиторської заборгованості, перевищуючи який підприємство відразу опиняється в кризі [18, с. 69].

Для більш сучасного, ефективного та спрощеного проведення діагностики фінансового стану підприємства пропонуємо такий алгоритм:

1. Знаходимо джерело проблеми. На цьому етапі виявляємо, в якій саме області підприємства виник недолік. Концентрація на потрібному сегменті дасть можливість звернути більшу увагу на проблемне місце в діяльності підприємства.

2. Проводимо аналіз підприємства (документів, бланків, балансу підприємства та необхідних звітів, зокрема, звіту про фінансові результати тощо) саме в тій області, де виникла проблема. Для проведення фінансової діагностики підприємства, залежно від місця локації проблеми, застосовуємо

низку показників, а саме: оцінка майнового стану підприємства, оцінка ліквідності та платоспроможності, показники прибутковості, фінансової стійкості та стабільності підприємства, рентабельності підприємства, показники ділової активності та акціонерного капіталу.

3. Виявляємо саму проблему. Після проведення на попередньому етапі аналізу фінансового стану підприємства, виявляємо його недоліки для подальшого їх усунення. Визначаємо вплив, інтенсивність і характер загрозливих факторів на господарську діяльність підприємства.

4. Проводимо необхідні заходи щодо усунення недоліків та повторного їх настання. В залежності від виявлених недоліків на цьому етапі необхідно розробити систему економічних і фінансових показників для стабільного та належного функціонування підприємства.

5. Етап прогнозування. Він дозволяє на базі даних про фінансовий стан та конкурентоспроможність підприємства скласти прогноз щодо його майбутнього функціонування та подальшого розвитку.

6. На останньому етапі складаємо звіт, в який заносимо проведені розрахунки та результати щодо фінансового стану підприємства.

Упровадження запропонованого алгоритму дасть змогу підприємству швидко провести діагностику фінансового стану та виявити його недоліки, ідентифікувати прогнозні показники ефективної діяльності підприємства та розробити конкретні своєчасні рекомендації та пропозиції щодо поліпшення його фінансового стану [13, с. 237].

Таким чином, на основі дослідження науковців та вчених доходимо висновку, що об'єктивно побудований алгоритм діагностики фінансового стану підприємства та його своєчасне проведення спрямовується на виявлення першопричин виникнення негативних тенденцій до моменту їх настання та завбачує необхідне реагування на них.

Можливість використання різних методів економічної діагностики дозволяє одержати комплекс принципово нових даних відносно об'єкта, що діагностується і зробити відповідні висновки щодо його економічного

розвитку. Правильність вибору і застосування конкретних методів, підходів у даній ситуації, що забезпечують раціональний вибір показників, правильний їх розрахунок та тлумачення є запорукою якості прийнятих управлінських рішень і залежить від професійних та особистих якостей аналітика [9, с. 131].

Основним елементом методу економічної діагностики є її науковий інструментарій, тобто сукупність загальнонаукових та специфічних способів і прийомів дослідження стану суб'єктів господарювання. Відокремити прийоми та способи, які притаманні лише конкретній економічній науці, практично неможливо, оскільки науковий інструментарій різних наук є надто взаємозв'язаним. В економічній діагностиці також застосовуються різні прийоми, які були спочатку розроблені в межах тієї чи іншої економічної науки: статистики, математики, бухгалтерського обліку та програмування. Водночас економічна діагностика має і свої специфічні прийоми дослідження. Згідно із обґрунтуваннями при діагностиці потенціалу розвитку підприємства можуть бути використані три основні підходи:

1) ресурсний підхід – орієнтований на визначення потенціалу розвитку підприємства як сукупності ресурсів, встановлені його величини як сукупності фізичних і вартісних оцінок окремих елементів;

2) структурний підхід – зорієнтований на визначення раціональної структури потенціалу підприємства, виходячи з певних встановлених нормативних співвідношень;

3) цільовий (проблемно-орієнтований) підхід – спрямований на визначення відповідності наявного потенціалу досягненню поставлених цілей.

Методи, які використовуються для оцінки ринкової вартості підприємства, поєднуються в три традиційні підходи: майновий, порівняльний та дохідний:

– майновий – визначає вартість об'єкта за сумою витрат на його створення та використання;

– порівняльний – визначає вартість на базі зіставлення з аналогами, що вже були об'єктами ринкових угод;

– дохідний – оцінює вартість об'єкта за результатами розрахунку величини чистих вигод від його використання [19, с. 35].

У сучасних умовах господарювання дослідження фінансово-економічного стану підприємств та визначення шляхів його поліпшення набуває особливого значення, оскільки сталий фінансовий стан окремих суб'єктів господарювання є передумовою добробуту працівників підприємства, своєчасного і в повному обсязі виконання бюджету, стабілізації економіки країни загалом.

Існують складності проведення діагностики фінансово-економічного стану, що зумовлено: нестабільністю економіки; відсутністю достовірної інформації про фінансово-економічний стан підприємств. Повну перешкоду діагностиці фінансово-економічного стану підприємства дають: різні форми власності, наприклад, чимало показників; нестабільність законодавчої бази (фінансового податкового права).

Систематична діагностика фінансово-економічного стану підприємства, його платоспроможності, ліквідності та фінансової сталості необхідна ще й тому, що дохідність будь-якого підприємства, величина його прибутку багато в чому залежить від його платоспроможності.

В економічній науці немає єдиного підходу до управління фінансово-економічним станом підприємства. Науковий доробок із цього питання можна умовно поділити на два основні напрями: вдосконалення організації управління підприємством загалом (зокрема фінансово-економічним станом); вдосконалення інструментарію управління фінансами підприємства. До першого належать праці Д. В. Ваньковича, В. В. Гончарова, В. Ф. Кравченко, Е. Ф. Кравченко, П. В. Забеліна, Н. Г. Данілочкіної, Д. Хана.

Ванькович Д. В. запропонував шляхи вдосконалення механізму діагностики фінансового стану підприємств у перехідній економіці України,

що ґрунтуються на системному підході. Одним із критеріїв ефективності він називає покращання і нормалізацію фінансового стану підприємства.

У працях інших учених Внукова Н. М., Москаленко В. П. запропоновано новий підхід до підвищення ефективності діагностики фінансово-економічного стану на основі використання прогресивних сучасних концепцій управління – реінжинірингу бізнес-процесів. Покращання фінансово-економічного стану підприємства розглядають як бізнес-процес або комплекс послідовних етапів і дій.

Науковці зосередили свою увагу на такому інструменті управління фінансово-економічним станом підприємства, як його діагностика. Так, А. П. Градов, В. А. Забродський, Б. Колас розробили власні методологічні підходи до визначення діагностичного циклу, складу і кількості його етапів. Останній розробив також систему-експерт – інформаційну програму, за допомогою якої аналітик будь-якої кваліфікації спроможний діагностувати фінансово-економічний стан підприємства. Вдосконалення методології та методичного забезпечення оцінки фінансово-економічного стану підприємства є найбільш розробленою темою досліджень. Серед порівняно недавніх розробок: О. Терещенко запропонував дискримінанту модель інтегрального оцінювання фінансово-економічного стану підприємства; О. Хотомлянський – комплексне оцінювання фінансово-економічного стану підприємства на основі використання матричних моделей.

Деякі науковці Десева Н. М. і Дедіков О. І. для проведення діагностики фінансово-економічного стану виділяють групи коефіцієнтів залежно від особливостей діяльності підприємства. Вони пропонують повнішу систему оціночних показників для діагностики фінансово-економічного стану підприємства.

Під час визначення основних напрямів діагностики фінансово-економічного стану підприємства та формування системи фінансових показників насамперед необхідно виходити з мети дослідження, тобто для яких цілей виконується діагностика: чи для визначення кредитоспроможності

підприємства, чи для встановлення його конкурентоспроможності, або для діагностики ймовірності банкрутства [7, с. 192–193].

Здійснений аналіз та систематизація методологічної бази дозволили обрати основні методи оцінки фінансово-економічного стану підприємств, а саме: горизонтальний, вертикальний, порівняльний, факторний, трендовий та коефіцієнтний методи, оскільки вони дають можливість порівняння кожної позиції поточної звітності з минулим періодом, дозволяє одержати найбільш загальне уявлення про якісні зміни, які мали місце, у структурі коштів і їх джерел, а також динаміці цих змін, дані прийоми використовуються практично в усіх методах.

На основі узагальнення та аналізу праць вітчизняних фахівців з питань діагностики фінансово-економічного стану можна зробити висновок, що він є складною, інтегрованою за багатьма показниками характеристикою діяльності підприємств в певному періоді, що відображає ступінь забезпеченості підприємств фінансовими ресурсами, раціональності їх розміщення, забезпеченості власними оборотними коштами для своєчасного проведення грошових розрахунків за своїми зобов'язаннями та здійснення ефективної господарської діяльності в майбутньому [8, с. 112].

1.3 Система основних показників і моделей діагностики фінансово-економічного стану підприємства

Діагностика економічного та фінансового стану підприємства передбачає певну послідовність виконання аналітичної роботи. В економічній літературі на сьогодні пропонується досить значна кількість показників для аналізу фінансово-економічного стану підприємства. Найчастіше вони групуються, але й існують різні варіанти цього групування [21].

Оцінку економічного та фінансового стану можна об'єктивно здійснити не через один, навіть найважливіший, показник, а тільки за допомогою комплексу системи показників, що детально й усебічно характеризують господарське становище підприємства, тому що фінансовий стан підприємства формується в процесі всієї його виробничо-господарської діяльності [22, с. 41].

Процес фінансового діагностування підприємства є достатньо складним та довготривалим, який включає здійснення оцінювання звітного стану суб'єкта господарювання порівняно з його базовим періодом. Цей процес містить такі блоки: аналіз динаміки прибутку та рентабельності підприємства; аналіз фінансової стійкості, ліквідності та платоспроможності; оцінка використання майна; структурний аналіз капіталу; аналіз самоокупності підприємства.

Основні показники діагностики фінансово-економічного стану підприємства визначаються на основі річної фінансової звітності (баланс, звіт про фінансові результати, звіт про рух грошових коштів та звіт про власний капітал). Запропоновано п'ять груп показників, у кожній з яких по 4–5 фінансових коефіцієнтів (табл. 1.1).

Таблиця 1.1 – Основні показники діагностики фінансово-економічного стану підприємства [23, с. 38]

№ з/п	Фінансові показники	Умовне позначення	Формула для розрахунку
1	2	3	4
Показники майнового потенціалу (Хм)			
1	Коефіцієнт зносу основних фондів	$K_{30\Phi}$	$\Phi.1, p.1012 / \Phi.1, p.1011$
2	Коефіцієнт оновлення основних фондів	$K_{00\Phi}$	$(\Phi.1, p.1011 \text{ за поточний рік} - \Phi.1, p.1011 \text{ за попередній рік}) / \Phi.1, p.1011 \text{ за поточний рік}$
3	Коефіцієнт мобільності активів	K_{MA}	$\Phi.1, (p.1195 + p.1200) / \Phi.1, p.1095$
4	Фондовіддача основних фондів	Φ_{OF}	$\Phi.2, p.2000 / \Phi.1, p.1010$

Продовження таблиці 1.1

1	2	3	4
Показники ліквідності (Хл)			
5	Коефіцієнт поточної ліквідності (покриття)	$K_{ПЛ}$	$\Phi.1, p.1195 / \Phi.1, p.1695$
6	Коефіцієнт швидкої ліквідності	$K_{ШЛ}$	$\Phi.1, p.1195 - p.1100 / \Phi.1, p.1695$
7	Коефіцієнт абсолютної ліквідності	$K_{АЛ}$	$\Phi.1, p.1165 / \Phi.1, p.1695$
8	Співвідношення дебіторської та кредиторської заборгованості	Д/К	$\Phi.1, \text{сума } p.1125-1155) / \Phi.1, p.1695$
Показники фінансової стійкості (Хфс)			
9	Коефіцієнт забезпеченості власними оборотними коштами	$K_{ЗВОК}$	$\Phi.1, (p.1195 - p.1695) / \Phi.1, p.1195$
10	Коефіцієнт маневреності власних обігових коштів	K_M	$\Phi.1, (p.1195 - p.1695) / \Phi.1, p.1495$
11	Коефіцієнт автономії	K_A	$\Phi.1, p.1495 / \Phi.1, p.1900$
12	Показник фінансового левериджу	$K_{ФЛ}$	$\Phi.1, p.1595 / \Phi.1, p.1495$
13	Коефіцієнт фінансової стійкості	$K_{ФС}$	$\Phi.1, (p.1495 + p.1595) / \Phi.1, p.1900$
Показники ділової активності (Ха)			
14	Оборотність активів (обороти), ресурсовіддача	Р	$\Phi.2, p.2000 / \Phi.1, p.1300$
15	Коефіцієнт оборотності дебіторської заборгованості	$K_{ДЗ}$	$\Phi.2, p.2000 / \Phi.1, p.1125 + p.1130 + p.1135 + p.1155$
16	Коефіцієнт оборотності кредиторської заборгованості	$K_{КЗ}$	$\Phi.2, p.2000 / \Phi.1, p.1695$
17	Коефіцієнт оборотності власного капіталу	$K_{ОВК}$	$\Phi.2, p.2000 / \Phi.1, p.1495$
Показники рентабельності (Хр)			
18	Рентабельність капіталу (активів)	R_A	$\Phi.2, p.2350 / \Phi.1, p.1300$

Продовження таблиці 1.1

1	2	3	4
19	Рентабельність власного капіталу	R_{BK}	$\Phi.2, p.2350 / \Phi.1, p.1495$
20	Рентабельність реалізованої продукції	R_{PP}	$\Phi.2, p. 2000 - (p.2050 + p.2130 + p.2150) / \Phi.2, p.2000$
21	Період окупності капіталу	P_{OK}	$\Phi.1, p.1300 / \Phi.2, p.2350$
22	Рентабельність виробничих фондів	R_{BF}	$\Phi.2, p.2350 / \Phi.1, p.1011 + p.1100$

Таким чином, група показників майнового потенціалу характеризує стан та ефективність виробничих фондів підприємства. При оцінці вартості майна підприємства та його елементів використовують такі методи:

- 1) майнові;
- 2) дохідні;
- 3) аналогові [24, с. 74].

Рівень фінансових ризиків підприємства визначається на основі показників фінансової стійкості. Показники фінансової стійкості характеризують стан і структуру активів підприємства, а також забезпеченість їх джерелами покриття (пасивами) [26, с. 113]. Як зазначає Шило В. П., аналіз платоспроможності доцільно здійснювати як за поточний, так і на прогнозований період. Поточну платоспроможність оцінюють на підставі звітного балансу, порівнюючи платіжні засоби за терміновими зобов'язаннями з виконанням платіжного календаря. Індикатором платоспроможності є відношення суми надходжень коштів і постійних витрат [27].

Група коефіцієнтів ділової активності характеризує ефективність використання активів підприємства. Ділова активність підприємства (Business activity) – це процес управління ефективністю господарської діяльності суб'єктів економічних відносин, спрямований на забезпечення їх розвитку, збільшення трудової зайнятості й ефективне використання всіх

видів ресурсів з метою досягнення ринкової конкурентоспроможності й формування сучасного інноваційно-інвестиційного потенціалу [28, с. 86].

В групі показників рентабельності розглядаються різні її види. На думку Горбонос Ф. В., рівень рентабельності – це відсоткове відношення прибутку до суми матеріально-грошових затрат, пов'язаних з виробництвом і реалізацією продукції [29].

Також діагностику фінансово-економічного стану проводять за допомогою різного типу моделей, що дозволяють структурувати й ідентифікувати взаємозв'язки між основними показниками. Можна виділити три основні типи моделей:

- **дескриптивні** – відомі так само, як моделі описового характеру, є основними для оцінки фінансового стану підприємства. До них відносяться: побудова системи звітних балансів, представлення фінансової звітності в різних аналітичних розрізах, вертикальний і горизонтальний аналіз звітності, система аналітичних коефіцієнтів, аналітичні записки до звітності [30]. Дані моделі широко використовуються сучасними підприємствами, хоча вони постійно удосконалюються, для того, щоб бути більш ефективними;

- **предикативні** – це моделі прогностичного характеру. Вони використовуються для прогнозування доходів підприємства та його майбутнього фінансового стану [31]. Найбільш поширеними з них є: розрахунок точки критичного обсягу продажів, побудова прогностичних фінансових звітів, моделі динамічного аналізу (жорстко детерміновані моделі чинників і регресійні моделі), моделі ситуативного аналізу;

- **нормативні** – дозволяють порівняти фактичні показники діяльності підприємств з очікуваними, розрахованими за бюджетом. Ці моделі використовуються, в основному, у внутрішньому фінансовому аналізі. Їх сутність зводиться до встановлення нормативів за кожною статтею витрат по технологічних процесах, видах виробів, центрам відповідальності й т. п. і до аналізу відхилень фактичних даних від цих нормативів [8, с. 112].

Таким чином, провівши діагностику та прогнозування фінансово-економічного стану підприємств, можна запропонувати шляхи щодо його поліпшення. В якості рекомендацій для уникнення проблем з неспроможністю, рекомендацій по загальному оздоровленню фінансового стану підприємства пропонується впровадження в роботу підприємств такого інструменту, як прогнозний баланс. Впровадження у практику технологій бюджетного управління сприяє підвищенню ефективності використання ресурсів, досягненню стратегічних цілей.

Прогнозний баланс – це форма фінансової звітності, яка містить інформацію про майбутній стан організації на кінець бюджетного періоду (місяця, кварталу, півріччя, року). Він складається на завершальній стадії складання загального бюджету організації, оскільки для його розробки потрібні дані не тільки операційних і допоміжних бюджетів, а й фінансових бюджетів (бюджету руху грошових коштів, бюджету доходів і витрат, інвестиційного бюджету). Особливе значення має формат прогнозного балансу. Його структура не повинна повністю повторювати структуру бухгалтерського балансу. Слід визначити оптимальний перелік статей і, відповідно, структуру балансу, що відповідають основним цілям діяльності організації (місії), стратегічним і тактичним цілям.

На сучасному етапі в національній економіці багато економічних законів діють спотворено, що не дозволяє використовувати дану модель безпосередньо. Однак використання вищезгаданої системи у комплексі з уже діючими на підприємстві дасть досить повну картину. Якщо обчислені на підставі даних прогнозного балансу показники ліквідності і платоспроможності в бюджетному періоді не відповідають заданим рівням і мають тенденцію до погіршення, необхідно повернутися до етапу формування операційних і допоміжних бюджетів і визначити, які дані необхідно змінити, щоб поліпшити ситуацію. Слід підходити до зміни планованих вихідних даних комплексно, визначаючи заходи, які сприятимуть виконанню плану. Це дозволить знайти рішення проблеми до її виникнення,

і, як наслідок, призведе до підвищення ефективності роботи організації [32, с. 33].

Отже, діагностика фінансово-економічного стану підприємства є неодмінною стадією планування та прогнозування його фінансового та економічного «одужання». Кредитори та інвестори аналізують фінансовий стан підприємства, щоб мінімізувати свої ризики за позиками та внесками, а також для диференційованого встановлення відсоткових ставок. Результатом фінансової діагностики є отримання певної кількості основних, найбільш інформативних параметрів, які об'єктивно і точно відображають фінансовий стан підприємства. За цими результатами формуються плани його розвитку.

Висновки до 1 розділу

Таким чином, фінансово-економічна діагностика роботи підприємства являє собою оцінювання та аналіз техніко-економічних показників діяльності суб'єкта господарювання на засадах досліджування конкретних результатів за для прояву перспективних напрямів його розвитку та підсумків повсякденних управлінських рішень. Виявлення наявності «захворювань» підприємства та розкрити їхніх виникнень – це завдання діагностики, яка надає спроможність вчасно провести профілактику на майбутнє.

РОЗДІЛ 2 ДІАГНОСТИКА ФІНАНСОВО-ЕКОНОМІЧНОГО СТАНУ

ПРАТ «ДНІПРОСПЕЦСТАЛЬ»

2.1 Організаційно-економічна характеристика ПрАТ «Дніпроспецсталь»

ПрАТ «Електрометалургійний завод «Дніпроспецсталь» ім. А. М. Кузьміна» – ключовий виробник листової нержавіючої сталі на ринках СНД, а в Україні – безперечний лідер в даному сегменті. Будучи найбільшою міжнародною компанією, ПрАТ «Дніпроспецсталь» розробляє, виготовляє та реалізує металопродукцію з нержавіючих, інструментальних, швидкорізальних (у т. ч. виготовлених методом порошкової металургії), підшипникових, конструкційних легованих і вуглецевих сталей. Застосовувані на заводі технології дозволяють отримувати високоякісні сталі та сплави, що використовуються в найбільш відповідальних галузях промисловості – машинобудуванні, суднобудуванні, автомобілебудуванні, авіакосмічній і нафтогазовидобувній галузях. З металу ПрАТ «Дніпроспецсталь» виготовляють деталі машин і механізмів, безшовні труби та підшипники, інструмент для подальшої обробки металів і сплавів [33].

Географічне розташування компанії дає значну перевагу у виході на ринки СНД та ЄС. Зберігаючи позиції лідера на внутрішньому ринку ПрАТ «Дніпроспецсталь» розширює свою присутність в СНД, Європі, Америці та Азії. Продукція ПрАТ «ДНІПРОСПЕЦСТАЛЬ» має попит більш ніж в 60 країнах та дистрибутивну мережу у 15 країнах Світу. ПрАТ «Електрометалургійний завод «Дніпроспецсталь» ім. А.М. Кузьміна» надає своїм клієнтам високоякісну продукцію та найкращий сервіс. Для досягнення поставленої мети підприємство активно впроваджує нові виробничі, ресурсозберігаючі та енергозберігаючі технології.

Основними ринками збуту продукції підприємства є: Україна, країни СНД, Німеччина, США, Італія, Великобританія та Румунія а також інші.

Основні ринки збуту на експорт стають більш закритими для імпортного металу унаслідок протекціоністської політики, що проводиться керівництвом даних країн та регіонів. Так, на ринку США, де в березні 2018 року було введено 25% тариф на імпорт металопродукції, що істотно скоротило продажі на цей ринок, особливо в частині конструкційної сталі та порошкового металу. Крім того, 25% тариф було введено Туреччиною, а Єврокомісія за підсумками захисного розслідування лімітувала обсяги постачань на свій ринок ряду видів продукції, що зачіпає сортамент заводу в частині нержавіючої, конструкційної, інструментальної сталі та порошкової продукції.

Падіння промислового виробництва в країні, у тому числі в машинобудуванні та будівництві зумовило зменшення споживання прокату на внутрішньому ринку металопродукції. На ринок України поставляється 35-40% від загального обсягу продажів підприємства. На експорт відповідно 60-65%. Найважливіші ринки збуту (з 100% на зовнішньому ринку за часткою продажів у експорті): Європа – 53%; Росія – 27%; Північна та Південна Америки – 15%; решта розподіляється на СНД, Далекий і Близький Схід. У Європі найбільш за все продано у такі країни: Німеччина, Італія, Великобританія, Польща, Фінляндія, Болгарія, Франція, Швейцарія, Румунія, Іспанія, Чехія.

Споживачами продукції підприємства є близько 500 підприємств.

Основними споживачами продукції є:

- ЗАТ «Сентравіс Продакшн Юкрейн»;
- ВАТ «Волжський трубний завод»;
- ТДВ «ФЕРІТ»;
- ВАТ «Первоуральський новотрубний завод»;
- ПАТ «Запоріжсталь»;
- Індустріальна група УПЕК;
- ДП НВКГ «Зоря-Машпроект»;
- ПАТ «ГІДРОСИЛА»;

- ПАТ «МоторСіч»;
- С.К. КОЮ РОМАНІЯ С.А.

Основні конкуренти ПрАТ «Дніпроспецсталь» у галузі:

- по металопрокату з конструкційних сталей: ОЕМК (РФ), Lucchini (Італія);
- по металопрокату з нержавіючої та інструментальної сталей: Cogne (Італія), Viraaj (Індія), Bohler (Австрія), Красный октябрь (РФ), ЧМК Іжсталь (Мечел, РФ), Електросталь (РФ), ЗМЗ (РФ);
- по жароміцним сплавам: ЗМЗ (РФ), Електросталь (РФ), ЧМК Мечел (РФ);
- по швидкоріжучій сталі: Erasteel (Франція), Bohler (Австрія), ЧМК Іжсталь (Мечел, РФ), Електросталь (РФ);
- по сталі, виробленої методом порошкової металургії: Erasteel (Франція), Bohler (Австрія);
- по вуглецевій / легованій конструкції: Металургійний завод ім. А. К. Серова (РФ), Оскольський Електрометалургійний комбінат (РФ);
- по підшипниковій: ЧМК Мечел (РФ), Оскольський Електрометалургійний комбінат (РФ).

Найважливіші переваги продукції ПрАТ «Дніпроспецсталь» перед конкурентами:

- висока якість сталі;
- раціональне співвідношення ціни металопрокату та його якості;
- широкий сортамент марок сталей.

Організаційна структура ПАТ «Електрометалургійний завод «Дніпроспецсталь» ім. А.М. Кузьміна» включає:

- 1) 12 основних цехів, а саме:
 - 3 електросталеплавильних цехи (в тому числі 1 цех вакуумно-дугового, електрошлакового переплаву);
 - цех порошкової металургії;

- прокатний цех;
- термічний цех;
- калібрувальний цех;
- ковальсько-пресовий цех;
- цех ад'юстажної обробки металу;
- копровий цех;
- інструментальний цех.

2) 11 допоміжних цехів, а саме:

- цех підготовки виробництва;
- цех випробувань;
- 2 транспортних цехи (автомобільного та залізничного транспорту);
- 2 ремонтних цехи (ремонт механічного обладнання);
- ремонтний цех (ремонт електрообладнання);
- 2 енергозабезпечуючих цехи (мереж та підстанцій, енергосиловий);
- цех КВПтаА;
- склад готової продукції.

3) 2 лабораторії, а саме:

- центральна заводська лабораторія (наукових розробок);
- аналітична лабораторія (аналіз хімічного складу сировини, матеріалів та металопродукції).

4) 2 виробництва (сталеплавильне та передільне).

5) 14 управлінь (у тому числі управління корпоративної соціальної відповідальності до складу якого входять: ВСП «Санаторій – профілакторій», ВСП ДК «Дніпроспецсталь», ДОЦ «Чайка», редакція).

6) 57 відділів (включаючи головну бухгалтерію).

7) 6 бюро, 3 групи.

В умовах посилення конкуренції в усіх сферах економічної діяльності зростає важливість проведення економічного аналізу, мета якого полягає в оптимізації обсягу і номенклатури продукції для задоволення попиту у

високоякісній продукції, а також для досягнення стабільних результатів господарської діяльності.

Аналіз основних показників господарської діяльності ПрАТ «Дніпроспецсталь» за 2017–2019 рр. представлений у таблиці 2.1.

Таблиця 2.1 – Аналіз основних показників господарської діяльності ПрАТ «Дніпроспецсталь» за 2017–2019 рр.

Назва показника	2017 р.	2018 р.	2019 р.	Відхилення 2018/2017		Відхилення 2019/2018	
				абсолют не	%	абсолют не	%
1	2	3	4	5	6	7	8
Чистий дохід від реалізації продукції (товарів, робіт, послуг), тис. грн.	8164952	9630917	8291100	1465965	17,9	-1339817	-13,9
Собівартість реалізованої продукції (товарів, робіт, послуг), тис. грн.	7151107	9111430	7821661	1960323	27,4	-1289769	-14,2
Валовий прибуток, тис. грн.	1013845	519487	469439	-494358	-48,8	-50048	-9,6
Фінансовий результат від операційної діяльності, тис. грн.	674151	-76134	21585	-750285	-111,3	97719	-128,4
Фінансовий результат до оподаткування, тис. грн.	83915	-515193	111712	-599108	-713,9	626905	-121,7
Чистий прибуток (збиток), тис. грн.	61023	-428449	82809	-489472	-802,1	511258	-119,3
Коефіцієнт використання виробничої потужності у сталеплавильному виробництві	0,282	0,269	0,239	-0,013	-	-0,03	-

Продовження таблиці 2.1

1	2	3	4	5	6	7	8
Середньооблікова чисельність працівників, осіб	5292	5197	4811	-95	-1,8	-386	-7,4
Продуктивність праці 1 працівника ПВП, т/осіб	33,1	32,3	31,6	-0,8	-2,4	-0,7	-2,2
Середньомісячна заробітна плата одного працівника, грн.	8843,97	12027,8	14138,4	3183,83	36,0	211,6	1,8

Як бачимо з таблиці 2.1, чистий дохід від реалізації продукції (товарів, робіт, послуг) ПрАТ «Дніпроспецсталь» у 2018 році порівняно з 2017 роком підвищився на 1465965 тис. грн. (17,9%), у 2019 році порівняно з 2018 роком зменшився на 1339817 тис. грн. (13,9%).

У 2018 році порівняно з 2017 роком відбулося зменшення обсягів виробництва в натуральному та зростання у вартісному виразі:

- здача сталі – 247,0 тис. т, 95,5% до рівня попереднього року;
- виробництво прокату – 162,6 тис. т, 96,1% до рівня попереднього року;
- відвантаження металопродукції із заводу – 158,3 тис. т, 96,0% до рівня попереднього року;
- товарна продукція в діючих цінах – 9635,5 млн. грн., 117,7% до рівня попереднього року;
- реалізація промислової продукції – 9616,9 млн. грн., 118,0% до рівня попереднього року.

У 2019 році порівняно з 2018 роком відбулося зменшення обсягів виробництва в натуральному та у вартісному виразі:

- здача сталі – 219,3 тис. т, 88,8% до рівня попереднього року;
- виробництво прокату – 152,2 тис. т, 93,6% до рівня попереднього року;

- відвантаження металопродукції із заводу – 147,2 тис. т, 93,0% до рівня попереднього року;
- товарна продукція в діючих цінах – 8285,7 млн. грн., 86,0% до рівня попереднього року;
- реалізація промислової продукції – 8282,2 млн. грн., 86,1% до рівня попереднього року.

Використання виробничих потужностей у 2018 році порівняно з 2017 роком знизилася з виробництва сталі та готового прокату, що пояснюється зменшенням обсягів виробництва внаслідок меншої кількості замовлень. Освоєння виробничих потужностей нижче оптимального рівня і за підсумками 2018 року склало в сталеплавильному виробництві 26,9% (2017 р. – 28,2%) і у передільному виробництві – 21,0% (у 2017 р. – 21,9%).

Використання виробничих потужностей у 2019 році у порівнянні з 2018 роком знизилось і у виробництві сталі, й у готовому прокаті. Освоєння виробничих потужностей у 2019 році склало: по сталі – 23,9%, по готовому прокату – 19,2%.

У 2017–2019 рр. спостерігалось коливання цін на сировину та зростання на допоміжні матеріали та енергоресурси, що на фоні зниження обсягів виробництва зумовило зростання питомих умовно-постійних витрат, яке в значній мірі вплинуло на зростання собівартості продукції. Рівень цін на металопродукцію, в окремих випадках був нижче ніж витрати на виробництво продукції, зберігався стабільний дефіцит металобрухту на внутрішньому ринку України. Основна причина дефіциту – низький обсяг заготівлі брухту.

Загальна сума експорту у 2018 р. становила 5979,6 млн. грн., частка експорту в загальному обсязі промислової продукції склала 62,1%, що на 1,0% нижче за рівень попереднього року.

Загальна сума відвантаження на експорт у 2019 р. становила 5051,2 млн. грн., частка експорту в загальному обсязі промислової продукції склала 61,3%, що на 0,9% нижче за рівень попереднього року.

Середньооблікова чисельність персоналу в 2018 р. проти 2017 р. зменшилась на 95 осіб (1,8%). Середньооблікова чисельність персоналу в 2019 р. проти 2018 р. зменшилася на 386 осіб (7,4%). Зменшення чисельності відбулося за рахунок зміни організаційної структури ПрАТ «Дніпроспецсталь» та зниження обсягів виробництва.

Рівень продуктивності праці, розрахований за обсягами відвантаження продукції в тонах на 1 працівника промислово-виробничого персоналу склав 32,3 т/осіб, що дало зменшення на 2,4% до рівня попереднього року.

Рівень продуктивності праці, розрахований по відвантаженню металопродукції в тонах на 1 працівника промислово-виробничого персоналу, знизився в 2019 р. на 2,0% до рівня попереднього року і склав 31,621 т/осіб.

У квітні 2018 року підвищувалися посадові оклади та місячні тарифні ставки працівників підприємства. В результаті середньомісячна заробітна плата одного працівника в 2018 р. склала 12027,8 грн. (зростання 36,0% до рівня минулого року). Фонд оплати праці по підприємству за звітній період склав 760928,9 тис. грн., або на 33,53% вище до рівня минулого року.

3 липня 2019 р. підвищувалися посадові оклади та тарифні ставки працівників підприємства. В результаті середньомісячна заробітна плата одного працівника склала 14138,4 грн., що на 17,5% вище рівня попереднього року.

Враховуючи вище сказане, слід зазначити, що в 2017–2019 рр. на ПрАТ «Дніпроспецсталь» попит на сталь продовжує знижуватися у зв'язку із погіршенням кон'юнктури ринку, а також унаслідок уповільнення економічної активності, нестійкої економічної та геополітичної ситуації в світі. Всі ці фактори призвели до зниження прибутковості продукції підприємства, від'ємній рентабельності за окремими позиціями сортаменту. Збитковість діяльності ПрАТ «Дніпроспецсталь», в першу чергу, пов'язана з ускладненням економічної ситуації в Україні, а також зниженням попиту та світових цін на металопродукцію на внутрішньому та зовнішньому ринках.

Проблеми, які впливають на фінансово-економічний стан ПрАТ «Дніпрспецсталь», пов'язані з такими факторами:

- погіршення кон'юнктури на ключових ринках збуту;
- низький попит та ціни на металопродукцію на внутрішньому та зовнішньому ринках унаслідок уповільнення економічної активності, нестійкої економічної та геополітичної ситуацією в світі;
- введення 25% тарифу на імпорт металопродукції (США, Туреччина, ЄС);
- дефіцит брухту чорних металів на внутрішньому ринку України;
- вплив факторів всередині країни: вартість електроенергії, газу та його транспортування, портові збори й тарифи держмонополій в Україні вищі, ніж у російських, китайських і навіть деяких європейських конкурентів [34].

ПрАТ «Дніпрспецсталь» програє на експортних ринках збуту через високу вартість сировини та тарифів. Для уникнення подальшого падіння обсягів залучених замовлень, необхідна систематична робота над зниженням собівартості виготовлення продукції, яка вже не дозволяє підприємству конкурувати на ключових ринках збуту за цілим рядом видів продукції.

2.2 Дослідження показників економічного стану ПрАТ «Дніпрспецсталь»

Для виявлення чинників формування кінцевого результату діяльності підприємства необхідно проаналізувати його доходи та витрати.

Аналіз формування доходів здійснюється шляхом оцінювання складу та структури доходів підприємства, а також динаміки їх зміни.

Доходи (Income) – збільшення економічних вигід у вигляді надходження активів або зменшення зобов'язань, які приводять до зростання

власного капіталу (крім зростання капіталу за рахунок внесків власників) [28, с. 33].

Для аналізу використовується класифікація доходів за джерелами їх утворення, на основі якої побудовано звіт про фінансові результати. Згідно з [35], дохід підприємства поділяється на такі складові:

- чистий дохід (виручка) від реалізації продукції (товарів, робіт, послуг);
- інші операційні доходи;
- дохід від участі в капіталі;
- інші фінансові доходи;
- інші доходи.

Аналіз формування доходів ПрАТ «Дніпроспецсталь» у 2017–2019 рр. представлений у таблиці 2.2.

Як бачимо з таблиці 2.2, доходи ПрАТ «Дніпроспецсталь» у 2018 році порівняно з 2017 роком зросли на 1445416 тис. грн. (17,3%), тобто за рахунок збільшення чистого доходу від реалізації продукції (товарів, робіт, послуг) на 1465965 тис. грн. (17,9%) й інших доходів – на 37705 тис. грн. (157,5%). Однак, на 55995 тис. грн. (45,9%) знизилися інші операційні доходи та інші фінансові доходи – на 2259 тис. грн. (6,6%).

Доходи ПрАТ «Дніпроспецсталь» у 2019 році порівняно з 2018 роком зменшились на 774203 тис. грн. (7,91%), за рахунок зменшення чистого доходу від реалізації продукції (товарів, робіт, послуг) на 1339817 тис. грн. (13,91%). Однак, зросли інші операційні доходи – 70718 тис. грн. (107,58%), інші фінансові доходи – 3072 тис. грн. (9,60%) та інші доходи – 491824 тис. грн. (797,76%).

Найбільшу питому вагу в складі загального доходу ПрАТ «Дніпроспецсталь» складає чистий дохід від реалізації продукції (товарів, робіт, послуг) – 97,8% у 2017 році, 98,4% у 2018 році, 91,96% у 2019 році. Структура доходів ПрАТ «Дніпроспецсталь» в аналізованому періоді суттєво не змінилась.

Таблиця 2.2 – Аналіз формування доходів ПрАТ «Дніпроспецсталь» у 2017–2019 рр., тис. грн.

Назва показника	2017 рік		2018 рік		2019 рік		Відхилення					
	тис. грн.	%	тис. грн.	%	тис. грн.	%	абсолютне, тис. грн.	абсолютне, тис. грн.	темп приросту, %	темп приросту, %	структу- ри, %	структу- ри, %
							2018/2017	2019/2018	2018/2017	2019/2018	2018/2017	2019/2018
Чистий дохід від реалізації продукції	8164952	97,8	9630917	98,4	8291100	91,96	1465965	-1339817	17,9	-13,91	0,6	-6,44
Інші операційні доходи	121732	1,5	65737	0,7	136455	1,51	-55995	70718	-45,9	107,58	-0,8	0,81
Дохід від участі в капіталі	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-
Інші фінансові доходи	34244	0,4	31985	0,3	35057	0,39	-2259	3072	-6,6	9,60	-0,1	0,09
Інші доходи	23946	0,2	61651	0,6	553475	6,14	37705	491824	157,5	797,76	0,4	5,54
Разом	8344874	100	9790290	100	9016087	100	1445416	-774203	17,3	-7,91	-	-

Інші операційні доходи у 2019 році включали:

- дохід від операційних курсових різниць, чиста вартість – 78410 тис. грн.;

- дохід від оприбуткування запасів – 34655 тис. грн.;

- дохід від реалізації інших запасів – 8581 тис. грн.;

- пені та штрафи отримані – 7540 тис. грн.;

- інші доходи операційної діяльності – 7269 тис. грн.

Інші доходи включали:

- доходи від неопераційних курсових різниць, чиста вартість – 545053 тис. грн.;

- інші доходи – 8 422 тис. грн.

Витрати є другим, після доходів важливим чинником утворення прибутку підприємства. Облік витрат підприємства здійснюється відповідно до Положення (стандарту) бухгалтерського обліку 16 «Витрати» [36].

Витрати (Costs) – зменшення економічних вигід у вигляді вибуття активів або збільшення зобов'язань, які призводять до зменшення власного капіталу (за винятком зменшення капіталу за рахунок його вилучення або розподілу власниками).

Ефективне управління витратами передбачає розподіл витрат за напрямками використання (витрачання) коштів:

- витрати, що входять до собівартості реалізованої продукції;

- податок на додану вартість;

- акцизний збір;

- адміністративні витрати;

- витрати на збут;

- інші операційні витрати;

- фінансові витрати;

- втрати від участі в капіталі;

- інші витрати;

- податок на прибуток;

- надзвичайні витрати [28, с. 34].

Аналіз витрат ПрАТ «Дніпроспецсталь» у 2017–2019 рр. представлений у таблиці 2.3. Як бачимо з таблиці 2.3, витрати ПрАТ «Дніпроспецсталь» у 2018 році порівняно з 2017 роком зросли на 2044524 тис. грн. (24,7%). Це зростання обумовлене підвищенням рівня майже всіх витрат: адміністративних витрат – на 32563 тис. грн. (25,9%), витрат на збут – на 113295 тис. грн. (52,2%), інших операційних витрат – на 53974 тис. грн. (45,5%). Витрати ПрАТ «Дніпроспецсталь» у 2019 році порівняно з 2018 роком зменшились на 1401108 грн. (13,60%). Це зниження обумовлене зменшенням рівня всіх витрат.

Інші операційні витрати у 2019 році включали:

- витрати на утримання об'єктів соціальної сфери – 83642 тис. грн.;
- матеріальне заохочення – 24023 тис. грн.;
- інші операційні витрати – 29055 тис. грн.

Інші витрати включали:

- збиток від вибуття необоротних активів – 2902 тис. грн.;
- інші витрати – 4504 тис. грн.

Функціонування підприємства, незалежно від виду діяльності та форм власності, в умовах ринку визначається його здатністю приносити достатній прибуток.

Прибуток (Profit) – це кінцевий результат діяльності підприємства, що характеризує абсолютну ефективність роботи [25, с. 212]. В умовах ринкової економіки прибуток є найважливішим чинником стимулювання виробничої та підприємницької діяльності підприємства та створює фінансову основу для її розширення, задоволення соціальних і матеріальних потреб трудового колективу. У процесі аналізу фінансових результатів насамперед досліджують динаміку показників прибутку. Інформація, що знаходиться у звітній формі 2 «Звіт про фінансові результати» (додаток Б), дає змогу проаналізувати фінансові результати, отримані від усіх видів діяльності підприємства, визначити структуру прибутку.

Таблиця 2.3 – Аналіз витрат ПрАТ «Дніпроспецсталь» у 2017–2019 рр.

Назва показника	2017 рік		2018 рік		2019 рік		Відхилення					
	тис. грн.	%	тис. грн.	%	тис. грн.	%	абсолютне,	абсолютне,	темп	темп	структу-	структу-
							тис. грн.	тис. грн.	приросту,	приросту,	ри, %	ри, %
							2018/2017	2019/2018	2018/2017	2019/2018	2018/2017	2019/2018
Собівартість реалізованої продукції	7151107	86,6	9111430	88,4	7821661	87,84	1960323	-1289769	27,4	-14,16	1,8	-0,56
Адміністративні витрати	125836	1,5	158499	1,5	155500	1,75	32563	-2999	25,9	-1,89	-	0,25
Витрати на збут	216943	2,6	330238	3,2	296141	3,33	113295	-34097	52,2	-10,32	0,6	0,13
Інші операційні витрати	118647	1,4	172621	1,7	132668	1,49	53974	-39953	45,5	-23,14	0,3	-0,21
Фінансові витрати	516880	6,3	519913	5	491773	5,52	3033	-28140	0,6	-5,41	-1,3	0,52
Інші витрати	131546	1,6	12782	0,2	6632	0,07	-18764	-6150	-14,26	-48,11	-1,4	-0,13
Разом	8260959	100	10305483	100	8904375	100	2044524	-1401108	24,7	-13,60	-	-

Фінансовий результат підприємства характеризують усі види його господарської діяльності:

- фінансовий результат від основної операційної діяльності;
- фінансовий результат від іншої операційної діяльності;
- фінансовий результат від операційної діяльності;
- фінансовий результат від участі в капіталі;
- фінансовий результат від звичайної діяльності;
- фінансовий результат від іншої звичайної діяльності;
- фінансовий результат від господарської діяльності.

Для зручності з метою аналізу динаміки фінансових результатів ПрАТ «Дніпроспецсталь», усі необхідні показники доцільно оформити у вигляді таблиці 2.4.

Аналіз фінансових результатів, наведених у таблиці 2.4, дає змогу виявити, що за всіма видами діяльності, якими займалось ПрАТ «Дніпроспецсталь» у 2018 році, отримано збитки. У 2019 році чистий прибуток склав 82809 тис. грн., що характеризує покращення фінансових результатів роботи ПрАТ «Дніпроспецсталь».

Рентабельність є одним із головних вартісних показників економічного стану підприємства, який характеризує рівень віддачі активів і ступінь використання капіталу в процесі виробництва. Рентабельність безпосередньо пов'язана з отриманням прибутку. Однак її не можна ототожнювати з абсолютною сумою отриманого прибутку. Рентабельність – це відносний показник, тобто рівень прибутковості, що вимірюється у відсотках.

Показники рентабельності (X_p):

Рентабельність капіталу (активів) розраховується як відношення чистого прибутку підприємства до середньорічної вартості активів і характеризує ефективність використання активів підприємства ПрАТ «Дніпроспецсталь»:

Таблиця 2.4 – Фінансові результати діяльності ПрАТ «Дніпроспецсталь» у 2017–2019 рр., тис. грн.

Назва показника	Алгоритм розрахунку	2017 р.	2018 р.	2019 р.	Відхилення			
					Абсолютне		Темп приросту, %	
					2018/2017	2019/2018	2018/2017	2019/2018
1	2	3	4	5	6	7	8	9
Фінансовий результат від основної операційної діяльності	Ф.2, р.2090 або р.2095	1013845	519487	469439	-494358	-50048	-48,8	-9,6
Фінансовий результат від іншої основної операційної діяльності	Ф.2, р.2120 – р.2180	3085	-106884	3787	-109969	110671	-3564,6	-103,5
Фінансовий результат від операційної діяльності	Ф.2, р.2190 або р.2195	674151	-76134	21585	-750285	97719	-111,3	-128,4
Фінансовий результат від участі в капіталі	Ф.2, р.2200 – р.2255	-	-	-	-	-	-	-
Фінансовий результат від фінансової діяльності	Ф.2, р.2220 – р.2250	-482636	-487928	-456716	-5292	-944644	-1,1	193,6
Фінансовий результат від іншої звичайної діяльності	Ф.2, р.2240 – р.2270	-107600	48869	546843	156469	497974	145,4	1018,9
Фінансовий результат від звичайної діяльності до оподаткування	Ф.2, р.2290 або р.2295	83915	-515193	111712	-599108	626905	-713,9	-121,68
Фінансовий результат від господарської діяльності	Ф.2, р. 2350 або р.2355	61023	-428449	82809	-489472	594067	-802,1	-138,7

$$P_A^{2017} = 61023 / 7968474 = 0,008,$$

$$P_A^{2018} = -428449 / 8121825 = -0,053,$$

$$P_A^{2019} = 82809 / 7255043 = 0,011.$$

Рентабельність власного капіталу розраховується як відношення чистого прибутку підприємства до середньорічної вартості власного капіталу й характеризує ефективність вкладення коштів до ПрАТ «Дніпроспецсталь»:

$$P_{BK}^{2017} = 61023 / 1402754 = 0,044,$$

$$P_{BK}^{2018} = -428449 / 1275775 = -0,336,$$

$$P_{BK}^{2019} = 82809 / 1262877 = 0,065.$$

Рентабельність реалізованої продукції розраховується як відношення прибутку від реалізації продукції (робіт, послуг) до витрат на її виробництво та збут і характеризує прибутковість господарської діяльності підприємства від основної діяльності:

$$P_{PI}^{2017} = 8164952 - (7151107 + 125836 + 216943) / 8164952 = 0,082,$$

$$P_{PI}^{2018} = 9630917 - (9111430 + 158499 + 330238) / 9630917 = 0,003,$$

$$P_{PI}^{2019} = 8291100 - (7821661 + 155500 + 296141) / 8291100 = 0,002.$$

Період окупності капіталу. Період окупності активів – період, впродовж якого активи компанії (вкладені фінансові кошти з урахуванням зобов'язань) окупають себе, тобто генерують чистий прибуток, що дорівнює обсягу використаних активів. Окупність активів розраховується як співвідношення середньорічної вартості активів до суми чистого прибутку. Цей показник відноситься до групи показників рентабельності і є індикатором загальної ефективності роботи підприємства:

$$P_{OK}^{2017} = 7968474 / 61023 = 130,58,$$

$$P_{OK}^{2018} = 8121825 / -428449 = -18,956,$$

$$P_{OA}^{2019} = 7255043 / 82809 = 87,61.$$

Рентабельність виробничих фондів. Відмінність рентабельності виробничих фондів від рентабельності активів полягає в тому, що перший показник враховує тільки продуктивні активи, тобто ті, які приймають участь у виробничому процесі. До них відносяться основні засоби (які введені в

виробничий процес), запаси та інше. Показник розраховується як співвідношення чистого прибутку до середньорічної суми виробничих активів. Він є індикатором ефективності виробничого процесу на підприємстві:

$$P_{\text{ВФ}}^{2017} = 61023 / (4895616 + 1246979) = 0,01,$$

$$P_{\text{ВФ}}^{2018} = -428449 / (5056708 + 1398743) = -0,066,$$

$$P_{\text{ВФ}}^{2019} = 82809 / (5125350 + 1130820) = 0,013.$$

Таким чином, розрахунок даного показника вказує на зниження ефективності використання активів ПрАТ «Дніпрспецсталь», що приймають участь у процесі формування доходу.

Отже, майже всі показники рентабельності ПрАТ «Дніпрспецсталь» мають від'ємне значення в 2018 році порівняно з 2017 роком, що негативно характеризує фінансово-економічний стан ПрАТ «Дніпрспецсталь», але в 2019 році порівняно з 2018 роком показники рентабельності мають тенденцію до покращення, що позитивно характеризує фінансово-економічний стан підприємства.

2.3 Діагностика фінансового стану ПрАТ «Дніпрспецсталь»

Для здійснення господарської діяльності кожне підприємство повинно мати певне майно, яке належить йому на правах власності чи володіння. Усе майно, яке належить підприємству і відображене в його балансі, становить його активи.

Показники майнового потенціалу (Хм) визначимо за алгоритмом розрахунку в таблиці 1.1.

Коефіцієнт зносу основних фондів ПрАТ «Дніпрспецсталь» за 2017–2019 рр.

$$K_{\text{ЗОФ}}^{2017} = 104321 / 4895616 = 0,021,$$

$$K_{\text{зОФ}}^{2018} = 118354 / 5056708 = 0,023,$$

$$K_{\text{зОФ}}^{2019} = 451410 / 5125350 = 0,088.$$

Як бачимо, зношуваність основних виробничих засобів ПрАТ «Дніпроспецсталь» посилюється (в 2018 році порівняно з 2017 роком на 0,2%, в 2019 році порівняно з 2018 роком на 6,5%). Зростають коефіцієнти зносу в динаміці та, відповідно, зменшуються коефіцієнти придатності.

Коефіцієнт оновлення основних фондів характеризує частку введених у дію основних засобів за певний період у загальній вартості основних засобів на кінець звітного періоду:

$$K_{\text{ООФ}}^{2017} = (4871019 - 3530248) / 4871019 = 0,275,$$

$$K_{\text{ООФ}}^{2018} = (5056708 - 4895616) / 5056708 = 0,032,$$

$$K_{\text{ООФ}}^{2019} = (5125350 - 5056708) / 5125350 = 0,013.$$

Коефіцієнт оновлення основних засобів вказує на рівень фізичного та морального оновлення основних засобів підприємства. Негативною тенденцією для ПрАТ «Дніпроспецсталь» є зменшення даного показника – на 24,3% у 2018 році порівняно з 2017 роком, на 1,9% у 2019 році порівняно з 2018 роком.

Коефіцієнт мобільності активів розраховується як співвідношення оборотних і необоротних активів. Мобільність означає здатність активів переходити з однієї форми в іншу. Показник мобільності активів говорить про здатність компанії підлаштовуватися під зовнішній вплив ринку, проводити гнучку діяльність:

$$K_{\text{МА}}^{2017} = 3137728 / 4830746 = 0,649,$$

$$K_{\text{МА}}^{2018} = 2861048 / 5260777 = 0,544,$$

$$K_{\text{МА}}^{2019} = 2500568 / 4754475 = 0,526.$$

Як показують розрахунки, на ПрАТ «Дніпроспецсталь» знизилася здатність оперативно реагувати на зовнішні зміни, що знижує стійкість і ефективність діяльності підприємства (на 10,5% у 2018 році порівняно з 2017 роком; на 1,8% у 2019 році порівняно з 2018 роком).

Фондовіддача основних фондів. Цей показник знаходиться в прямій пропорційній залежності до внутрішньозмінних простоїв обладнання залежно від шляхів підвищення якості ремонтного обслуговування обладнання; своєчасного забезпечення основного виробництва робочою силою, сировиною, паливом, напівфабрикатами; скороченням цілоденних простоїв обладнання:

$$\Phi_{\text{ОФ}}^{2017} = 8164952 / 4791295 = 1,7,$$

$$\Phi_{\text{ОФ}}^{2018} = 9630917 / 4938354 = 1,95,$$

$$\Phi_{\text{ОФ}}^{2019} = 8291100 / 4673940 = 1,77.$$

Як бачимо з розрахунків, позитивним є підвищення ефективності використання основних засобів підприємства ПрАТ «Дніпроспецсталь» в 2018 році порівняно з 2017 роком на 0,25 грн./грн., однак в 2019 році порівняно з 2018 роком цей показник знизився на 0,18 грн./грн.).

У ринковій економіці, коли можлива ліквідація підприємств унаслідок їх банкрутства, одним з найважливіших показників фінансового стану є ліквідність.

Під ліквідністю розуміють спроможність підприємства перетворювати свої активи на гроші без втрат їх ринкової вартості для покриття всіх необхідних платежів у міру настання їх строків та швидкість здійснення цього перетворення. Таким чином, ліквідність можна розглядати як час, необхідний для продажу активу, і суму, одержану від продажу активу.

Показники ліквідності застосовуються для оцінки можливостей підприємства виконати свої короткострокові зобов'язання. Показники ліквідності дають уявлення не тільки про платоспроможність підприємства на конкретну дату, а й у випадках надзвичайних ситуацій. Ліквідність підприємства можна оперативно визначити за допомогою коефіцієнтів ліквідності.

Коефіцієнт покриття (загальний коефіцієнт ліквідності, коефіцієнт поточної ліквідності) розраховується як відношення оборотних активів до поточних зобов'язань підприємства та показує достатність ресурсів

підприємства, які можуть бути використані для погашення його поточних зобов'язань [37]:

Визначаємо коефіцієнт поточної ліквідності (покриття) ПрАТ «Дніпроспецсталь» за 2017–2019 рр. за алгоритмом розрахунку в таблиці 3.8:

$$K_{\text{ПЛ}}^{2017} = 3137728 / 4915886 = 0,638,$$

$$K_{\text{ПЛ}}^{2018} = 2861048 / 2115253 = 1,353,$$

$$K_{\text{ПЛ}}^{2019} = 2500568 / 2241955 = 1,115.$$

Значення коефіцієнта покриття в межах 1,0–1,5 свідчить про те, що підприємство своєчасно повертає борги. Як бачимо з розрахунків, позитивною тенденцією є підвищення коефіцієнта покриття у 2018 році порівняно з 2017 роком більше ніж в 2 рази (на 71,5%), однак, у 2019 році порівняно з 2018 роком цей показник знизився на 23,8%.

Коефіцієнт швидкої ліквідності розраховується як відношення найбільш ліквідних оборотних засобів (грошових засобів та їх еквівалентів, поточних фінансових інвестицій та дебіторської заборгованості) до поточних зобов'язань підприємства. Відображає платіжні можливості підприємства щодо сплати поточних зобов'язань за умови своєчасного проведення розрахунків з дебіторами [38, с. 233].

Коефіцієнт швидкої ліквідності дорівнює:

$$K_{\text{ШЛ}}^{2017} = (3137728 - 1246979) / 4915886 = 0,385,$$

$$K_{\text{ШЛ}}^{2018} = (2861048 - 1398743) / 2115253 = 0,691,$$

$$K_{\text{ШЛ}}^{2019} = (2500568 - 1130820) / 2241955 = 0,611.$$

Як бачимо з розрахунків, коефіцієнт швидкої ліквідності ПрАТ «Дніпроспецсталь» у 2017–2019 рр. нижче прийняттого значення (0,7–0,8). Спостерігалася позитивна динаміка цього показника у 2018 році порівняно з 2017 роком – збільшення на 30,6%, однак у 2019 році порівняно з 2018 роком коефіцієнт швидкої ліквідності зменшився на 8,0%

Коефіцієнт абсолютної ліквідності обчислюється як відношення грошових засобів та їхніх еквівалентів і поточних фінансових інвестицій до

поточних зобов'язань. Коефіцієнт абсолютної ліквідності показує, яка частина боргів підприємства може бути сплачена негайно [39]:

$$K_{\text{АЛ}}^{2017} = 138968 / 4915886 = 0,028,$$

$$K_{\text{АЛ}}^{2018} = 67103 / 2115253 = 0,032,$$

$$K_{\text{АЛ}}^{2019} = 9661 / 2241955 = 0,004.$$

Коефіцієнт абсолютної ліквідності ПрАТ «Дніпроспецсталь» у 2017–2019 рр. нижче теоретично достатнього рівня (0,2). Позитивною тенденцією є підвищення коефіцієнта абсолютної ліквідності у 2018 році порівняно з 2017 роком на 0,4%. Однак, у 2019 році порівняно з 2018 роком коефіцієнт абсолютної ліквідності знизився на 2,8%.

На практиці фактичні значення коефіцієнтів ліквідності бувають значно нижчими, але це ще не дає підстави вважати про неможливість підприємства негайно погасити свої борги, бо малоймовірно, щоб усі кредитори підприємства одночасно пред'явили йому свої боргові вимоги.

Розраховані показники ліквідності ПрАТ «Дніпроспецсталь» узагальнимо в таблиці 2.5.

Таблиця 2.5 – Динаміка показників ліквідності ПрАТ «Дніпроспецсталь» за 2017–2019 рр.

Назва показника	2017 р.	2018 р.	2019 р.	Відхилення, +, -	
				2018/2017	2019/2018
Коефіцієнт поточної ліквідності (покриття)	0,638	1,353	1,115	0,715	-0,238
Коефіцієнт швидкої ліквідності	0,385	0,691	0,611	0,306	-0,08
Коефіцієнт абсолютної ліквідності	0,028	0,032	0,004	0,004	-0,028

Як бачимо з таблиці 2.5, усі показники ліквідності ПрАТ «Дніпроспецсталь» в 2018 році порівняно з 2017 роком мають позитивну динаміку, що свідчить про деяке підвищення платоспроможності підприємства. Однак, у 2019 році абсолютні значення цих фінансових

коефіцієнтів як на початок, так і на кінець року були значно нижчими від теоретично виправданих, які розглядаються в аналізі як мінімальний рівень (поріг) достатньої платоспроможності підприємства, що гарантує фінансову безпеку.

Співвідношення дебіторської та кредиторської заборгованості характеризує якість політики комерційного кредитування компанії. Показник враховує вплив кредиторської та дебіторської заборгованості на ліквідність і платоспроможність. Збалансованість грошових потоків у процесі розрахунків з постачальниками і покупцями позитивно впливає на фінансовий стан компанії [40].

Розраховуємо співвідношення дебіторської та кредиторської заборгованості ПрАТ «Дніпроспецсталь» у 2017–2019 рр.:

$$Д/К^{2017} = (1331809 + 95750 + 107499 + 2071 + 10256) / 4915886 = 0,315,$$

$$Д/К^{2018} = (1186397 + 75691 + 110724 + 2204 + 5802) / 2115253 = 0,653,$$

$$Д/К^{2019} = (929193 + 26348 + 68412 + 24 + 2760 + 3163) / 2241955 = 0,459.$$

Оптимальним значенням даного показника є значення, яке приблизно дорівнює одиниці. У такому випадку компанія може кредитувати своїх покупців за рахунок постачальників. Це означає, що власний капітал не відволікається на кредитування клієнтів, і ці кошти можуть бути спрямовані на інтенсифікацію діяльності компанії.

Значення нижче нормативного може бути ознакою неефективної політики комерційного кредитування і, як результат, дебітори заборгували компанії більше коштів, ніж компанія отримала від постачальників [41, с. 56].

Значення зазначеного коефіцієнта у 2017 році складало 0,315, у 2018 році – 0,653, у 2019 році – 0,459. Це означає, що у 2017 році грошових коштів, які ПрАТ «Дніпроспецсталь» отримає від дебіторів наприкінці терміну погашення дебіторської заборгованості, вистачить для того, щоб покрити 31,5% його найбільш строкових зобов'язань. У 2018 році, відповідно, цих коштів вистачить для покриття вже 65,3% найбільш строкових зобов'язань товариства. У 2019 році, відповідно, цих коштів

вистачить для покриття тільки 54,1% найбільш строкових зобов'язань товариства. Це вказує на поліпшення фінансової стійкості ПрАТ «Дніпроспецсталь» у 2018 році порівняно з 2017 роком, однак, у 2019 році порівняно з 2018 роком показники фінансової стійкості мають тенденцію до зниження.

Коефіцієнт забезпеченості власними оборотними засобами розраховується як відношення величини чистого оборотного капіталу до величини оборотних активів підприємства [42].

Коефіцієнт забезпеченості власними оборотними коштами дорівнює:

$$K_{\text{ЗВОК}}^{2017} = (3137728 - 4915886) / 3137728 = -0,567,$$

$$K_{\text{ЗВОК}}^{2018} = (2861048 - 2115253) / 2861048 = 0,261,$$

$$K_{\text{ЗВОК}}^{2019} = (2500568 - 2241955) / 2500568 = 0,103.$$

Сума власних обігових коштів вказує на ту частину оборотних активів суб'єкта господарювання, що може фінансуватися за рахунок своїх фінансових ресурсів. Відповідно, негативним є нестача на підприємстві ПрАТ «Дніпроспецсталь» суми власних обігових коштів у 2017 році. Динаміка підвищення цього показника в діяльності ПрАТ «Дніпроспецсталь» у 2018 році є позитивною тенденцією. Однак, у 2019 році коефіцієнт забезпеченості власними оборотними коштами зменшився на 15,8%.

Коефіцієнт забезпечення оборотних активів власними коштами ПрАТ «Дніпроспецсталь» у 2018–2019 рр. вище нормативного значення (0,1), що говорить про здатність підприємства фінансувати оборотні активи за рахунок власних коштів.

Коефіцієнт маневреності власних обігових коштів показує, яка частина власного капіталу використовується для фінансування поточної діяльності, а яка – капіталізована. Розраховується як відношення чистого оборотного капіталу до власного капіталу [43, с. 28]:

$$K_{\text{М}}^{2017} = (3137728 - 4915886) / 1402754 = -1,267,$$

$$K_{\text{М}}^{2018} = (2861048 - 2115253) / 1275775 = 0,585,$$

$$K_{\text{М}}^{2019} = (2500568 - 2241955) / 1262877 = 0,205.$$

Позитивною тенденцією є збільшення даного показника, а нормативним значенням – 0,1 та вище. Від’ємне значення коефіцієнта маневреності власних обігових коштів у 2017 році (-1,267) говорить про те, що залежність ПрАТ «Дніпроспецсталь» від позикових оборотних коштів є значною. У 2017 році підприємство залежало від кредиторів у питаннях формування оборотного капіталу, тобто показник маневреності власних оборотних коштів був нижче нуля. Однак, у 2018 році коефіцієнт маневреності власних обігових коштів дорівнює 0,585. Позитивне значення даного показника у 2018–2019 рр. свідчить про достатність власних фінансових ресурсів ПрАТ «Дніпроспецсталь» для фінансування необоротних активів і частини оборотних засобів.

Коефіцієнт платоспроможності (автономії) розраховується як відношення власного капіталу підприємства до підсумку балансу підприємства і показує питому вагу власного капіталу в загальній сумі засобів, авансованих у його діяльність [44]:

$$K_A^{2017} = 1402754 / 7968474 = 0,176,$$

$$K_A^{2018} = 1275775 / 8121825 = 0,157,$$

$$K_A^{2019} = 1262877 / 7255043 = 0,174.$$

Нормативне значення даного показника знаходиться в межах $> 0,5$ [45, с. 104]. Як бачимо з розрахунків, коефіцієнти фінансової автономії в аналізованому періоді нижче нормативного значення, що говорить про високий рівень фінансових ризиків. Низьке значення показника сигналізує про високий рівень ризиків і низьку стійкість компанії в середньостроковій перспективі. Низька частка власного капіталу, зазвичай, супроводжується значними фінансовими витратами (процентні платежі, інші витрати на залучення та використання позикових коштів).

Тому ПрАТ «Дніпроспецсталь» необхідно працювати в напрямку підвищення значення даного показника. Якщо платоспроможність вже порушена, то бажаним заходом є вкладання додаткових коштів власниками або залучення стороннього інвестора.

Показник фінансового левериджу відображає структуру капіталу підприємства, а також, певною мірою, ризик структури капіталу. Коефіцієнт фінансового левериджу вважається задовільним, якщо його значення не перевищує 1 незалежно від галузевої ознаки позичальника. У світовій практиці кредитування і більші значення цього коефіцієнта є допустимими [46].

Визначимо коефіцієнт фінансового левериджу ПрАТ «Дніпроспецсталь» за 2017–2019 рр. за алгоритмом розрахунку в таблиці 1.1:

$$K_{\text{ФЛ}}^{2017} = 1649834 / 1402754 = 1,176,$$

$$K_{\text{ФЛ}}^{2018} = 4730797 / 1275775 = 3,708,$$

$$K_{\text{ФЛ}}^{2019} = 3750211 / 1262877 = 2,97.$$

Таким чином, показник фінансового левериджу ПрАТ «Дніпроспецсталь» в аналізованому періоді має негативну динаміку до збільшення – більше ніж у 3 рази в 2018 році та у 2 рази в 2019 році. Більше значення коефіцієнта фінансового левериджу відповідає більшій частці боргового капіталу в структурі капіталу, а отже, більшому ризику структури капіталу.

Таким чином, показник фінансового левериджу ПрАТ «Дніпроспецсталь» в аналізованому періоді має негативну динаміку до збільшення – більше ніж у 3 рази в 2018 році та у 2 рази в 2019 році. Більше значення коефіцієнта фінансового левериджу відповідає більшій частці боргового капіталу в структурі капіталу, а отже, більшому ризику структури капіталу.

Важливим елементом стратегії управління фінансовою стійкістю підприємства є етап здійснення діагностики та аналіз проблеми, на якому здійснюється перетворення стратегічних цілей у систему довгострокових і короткострокових цілей, через які підприємство буде впливати на рівень стійкості фінансового стану підприємства [47, с. 66].

Коефіцієнт фінансової стійкості – індикатор, який говорить про здатність компанії залишатися платоспроможною в довгостроковій

перспективі. Коефіцієнт фінансової стійкості розраховується як співвідношення суми власного капіталу та довгострокових зобов'язань до суми пасивів. Значення коефіцієнта вказує, яку частку активів компанія здатна фінансувати за рахунок постійного капіталу та капіталу, залученого на довгостроковій основі [48, с. 197]:

$$K_{\text{ФС}}^{2017} = (1402754 + 1649834) / 7968474 = 0,383,$$

$$K_{\text{ФС}}^{2018} = (1275775 + 4730797) / 8121825 = 0,739.$$

$$K_{\text{ФС}}^{2019} = (1262877 + 3750211) / 7255043 = 0,691.$$

Нормативне значення даного показника знаходиться в межах 0,7–0,9. Низьке значення коефіцієнта фінансової стійкості ПрАТ «Дніпроспецсталь» у 2017 році говорить про те, що існував певний ризик втрати платоспроможності (за умови, що доступ до короткострокових зобов'язань буде обмеженим). Однак, у 2018-2019 рр. коефіцієнт фінансової стійкості ПрАТ «Дніпроспецсталь» має достатнє значення (0,739 – у 2018 році, 0,691 – у 2019 р.), що говорить про непогані перспективи розвитку підприємства, низький ризик банкрутства.

Показники ділової активності (Ха). Ця група коефіцієнтів вказує на ефективність використання активів підприємства, послідовність політики управління виробничими запасами, запасами готової продукції і т. д. Підвищення інтенсивності використання основних елементів активів є позитивною тенденцією, адже вивільнена частина фінансових ресурсів може бути спрямована за іншими напрямками. Загалом вивчення цієї групи показників є важливим в рамках діагностики фінансово-економічного стану підприємства.

Оборотність активів означає співвідношення чистого доходу до середньорічної суми активів підприємства. Оборотно́сть активів (обороті), ресурсовіддача ПрАТ «Дніпроспецсталь»:

$$P^{2017} = 8164952 / 7968474 = 1,03,$$

$$P^{2018} = 9630917 / 8121825 = 1,19,$$

$$P^{2019} = 8291100 / 7688434 = 1,07.$$

Оборотність активів вказує на ефективність використання усіх активів підприємства. Значення показника означає суму чистого доходу, що генерує кожна гривня вкладених у підприємство коштів. Однозначно позитивною тенденцією є збільшення значення коефіцієнту у динаміці. Як бачимо, оборотність активів ПрАТ «Дніпроспецсталь» у 2018 році порівняно з 2017 роком зросла на 0,16 об., але у 2019 році порівняно з 2018 роком зменшилась на 0,12 об.

Оборотність дебіторської заборгованості визначається на основі співставлення чистого доходу від реалізації продукції та середньорічної суми дебіторської заборгованості. Проблеми з цим елементом активів можуть свідчити про необхідність запровадження системи контролінгу дебіторської заборгованості.

Коефіцієнт оборотності дебіторської заборгованості ПрАТ «Дніпроспецсталь»:

$$K_{\text{дз}}^{2017} = 8164952 / (1331809 + 95750 + 107499 + 10256) = 5,284,$$

$$K_{\text{дз}}^{2018} = 9630917 / (1186397 + 75691 + 110724 + 5802) = 6,986,$$

$$K_{\text{дз}}^{2019} = 8291100 / (929193 + 26348 + 68412 + 3163) = 8,072.$$

Коефіцієнт оборотності дебіторської заборгованості вказує на інтенсивність обертання заборгованості дебіторів перед підприємством. Високе значення показника свідчить про ефективну політику управління відносинами з постачальниками. Так низька сума заборгованості може свідчити, що підприємство надає комерційні кредити лише надійним клієнтам, вибудувало ефективні відносини з державними органами, оптимізувало інші сфери, в яких виникає дебіторська заборгованість. Позитивним є підвищення значення даного показника ПрАТ «Дніпроспецсталь» у 2018 році порівняно з 2017 роком на 1,702 об., а у 2019 році порівняно з 2018 роком – на 1,086 об.

Коефіцієнт оборотності кредиторської заборгованості вказує на кількість оборотів, які здійснила кредиторська заборгованість впродовж року.

Коефіцієнт оборотності кредиторської заборгованості показує розширення або зниження комерційного кредиту, надаваного підприємству.

Коефіцієнт оборотності кредиторської заборгованості ПрАТ «Дніпроспецсталь»:

$$K_{\text{КЗ}}^{2017} = 8164952 / 4915886 = 1,661,$$

$$K_{\text{КЗ}}^{2018} = 9630917 / 2115253 = 4,553,$$

$$K_{\text{КЗ}}^{2019} = 8291100 / 2241955 = 3,698.$$

Зростання коефіцієнта оборотності кредиторської заборгованості означає збільшення швидкості оплати заборгованості підприємства у 2018 році порівняно з 2017 роком на 2,892 об. Однак, у 2019 році порівняно з 2018 роком коефіцієнт оборотності кредиторської заборгованості зменшився на 0,855 об.

Коефіцієнт оборотності власного капіталу вказує на ефективність використання капіталу власників та свідчить про його продуктивність. Значення показника означає суму товарів та послуг (без врахування ПДВ), що було виготовлено та вироблено на залучені кошти акціонерів.

Коефіцієнт оборотності власного капіталу ПрАТ «Дніпроспецсталь»:

$$K_{\text{ОВК}}^{2017} = 8164952 / 1402754 = 5,821,$$

$$K_{\text{ОВК}}^{2018} = 9630917 / 1275775 = 7,549,$$

$$K_{\text{ОВК}}^{2019} = 8291100 / 1269326 = 6,532.$$

Позитивною тенденцією є зростання значення даного коефіцієнту ПрАТ «Дніпроспецсталь» у 2018 році порівняно з 2017 роком на 1,728 об., але в 2019 році порівняно з 2018 роком коефіцієнт оборотності власного капіталу знизився на 0,984 об.

Розраховані показники ділової активності ПрАТ «Дніпроспецсталь» узагальнимо в таблиці 2.6.

Таким чином, підвищення оборотності елементів активів ПрАТ «Дніпроспецсталь» свідчить про підвищення ефективності його діяльності підприємства.

Таблиця 2.6 – Динаміка показників ділової активності ПрАТ «Дніпроспецсталь» за 2017–2019 рр.

Назва показника	2017 р.	2018 р.	2019 р.	Відхилення, +,-	
				2018/2017	2019/2018
Оборотність активів (обороти), ресурсовіддача	1,17	1,19	1,07	0,02	-0,12
Коефіцієнт оборотності дебіторської заборгованості	5,284	6,986	8,072	1,702	1,086
Коефіцієнт оборотності кредиторської заборгованості	1,661	4,553	3,698	2,892	-0,855
Коефіцієнт оборотності власного капіталу	11,227	7,242	6,532	-3,985	-0,71

Фінансова стійкість – певний стан рахунків підприємства, яке гарантуватиме його постійну платоспроможність. Знання граничних меж зміни джерел коштів для покриття вкладень капіталу в основні фонди чи виробничі запаси дозволяє генерувати такі напрями господарських операцій, які ведуть до поліпшення фінансового стану підприємства, до підвищення його стійкості.

Відповідно до показника забезпечення запасів і витрат власними та позиченими коштами можна назвати такі типи фінансової стійкості підприємства:

1) абсолютна фінансова стійкість (трапляється на практиці дуже нечасто) – коли власні оборотні кошти (ВОК) забезпечують запаси (З), а тому підприємство не залежить від банківських кредитів, має абсолютну ліквідність і забезпечує поточну та перспективну платоспроможність ($S = \{1; 1; 1\}$);

2) нормально стійкий фінансовий стан – коли запаси забезпечуються сумою власних оборотних коштів та довгостроковими позиковими

джерелами (сума власних оборотних коштів і довгострокових зобов'язань складає функціонуючий капітал – ФК). При цьому, підприємство має нормальну ліквідність і платоспроможність, а також достатньо рентабельною є його операційна діяльність ($S = \{0; 1; 1\}$);

3) нестійкий фінансовий стан – коли запаси забезпечуються за рахунок власних оборотних коштів, довгострокових позикових джерел та короткострокових кредитів і позик, тобто за рахунок усіх основних джерел формування запасів і витрат; є недостатньою ліквідність, виникає періодична неплатоспроможність, сповільнюється оборотність додаткових джерел фінансування. Однак, при цьому є можливість відновлення платоспроможності. Сума функціонуючого капіталу і короткострокових кредитів та позик складає загальну величину основних джерел формування запасів – ЗВ ($S = \{0; 0; 1\}$);

4) кризовий фінансовий стан – коли запаси й витрати не забезпечуються джерелами їх формування і підприємство перебуває на межі банкрутства. Підприємство має хронічну прострочену заборгованість перед кредиторами, а відновлення платоспроможності без санації є майже неможливим ($S = \{0; 0; 0\}$) [49, с. 53].

Для розрахунку тривимірного показника типу фінансової стійкості порівнюють загальну величину запасів і витрат підприємства та джерела їхнього формування.

При цьому використовуються різні показники джерел формування запасів і витрат, а саме:

1) наявність власних оборотних коштів (ВОК):

$$\text{ВОК} = \text{ВК} - \text{НА} = \Phi.1 \text{ р.1495} - \text{р.1095}, \quad (2.1)$$

де ВК – величина джерел власного капіталу;

НА – величина необоротних активів.

Визначаємо наявність власних оборотних коштів (ВОК) ПрАТ «Дніпроспецсталь» за 2017–2019 рр.:

$$\text{ВОК}^{2017} = 1402754 - 4830746 = -3427992,$$

$$\text{ВОК}^{2018} = 1275775 - 5260777 = -3985002,$$

$$\text{ВОК}^{2019} = 1269326 - 4754475 = -3485149.$$

1) наявність власних оборотних коштів і довгострокових залучених джерел формування запасів (перманентний капітал, ПК):

$$\text{ПК} = \text{ВОК} + \text{ДЗ} = \text{ВОК} + \Phi.1 \text{ р.1595}, \quad (2.2)$$

де ДЗ – довгострокові зобов'язання.

Розраховуємо наявність власних оборотних коштів і довгострокових залучених джерел формування запасів (перманентний капітал, ПК) ПрАТ «Дніпроспецсталь» за 2017–2019 рр.:

$$\text{ПК}^{2017} = -3427992 + 1649834 = -1778158,$$

$$\text{ПК}^{2018} = -3985002 + 4730797 = 745795,$$

$$\text{ПК}^{2019} = -3485149 + 3750211 = 265062.$$

2) загальна величина основних джерел формування запасів і витрат, тобто наявність власних оборотних коштів, довгострокових і короткострокових кредитів і залучених коштів:

$$\text{ЗАГ} = \text{ПК} + \text{КК} = \text{ПК} + \Phi.1 \text{ р.1695}, \quad (2.3)$$

де КК – короткострокові залучені кошти.

Визначимо загальну величину основних джерел формування запасів і витрат, тобто наявність власних оборотних коштів, довгострокових і короткострокових кредитів і залучених коштів ПрАТ «Дніпроспецсталь» за 2017–2019 рр.:

$$ЗАГ^{2017} = -1778158 + 4915886 = 3137728,$$

$$ЗАГ^{2018} = 745795 + 2115253 = 2861048,$$

$$ЗАГ^{2019} = 265062 + 2241955 = 2507017.$$

Значення останнього показника є наближеним, оскільки частина короткострокових кредитів видається під товари відвантажені (тобто, вони не призначені для формування запасів і витрат), а для покриття запасів і витрат залучається частина кредиторської заборгованості.

Отже, алгоритм визначення типу фінансової стійкості ПрАТ «Дніпроспецсталь» за 2017–2019 рр. представлено в таблиці 2.7.

Таким чином, у 2017–2019 рр. тип фінансової стійкості ПрАТ «Дніпроспецсталь» якісно не змінився – нестійке фінансове становище ($S = \{0; 0; 1\}$), пов'язане з порушенням платоспроможності підприємства.

Однак, у 2018–2019 рр. фінансова стійкість ПрАТ «Дніпроспецсталь» відображає тенденцію до суттєвого погіршення фінансового стану підприємства.

Запас стійкості фінансового стану в 2018 році становить 54,66 днів і порівняно з 2017 роком знижується на 28,7 днів; однак, в 2019 році запас стійкості фінансового стану становить 59,76 днів і порівняно з 2018 роком зростає на 5,1 днів. На підприємстві спостерігається нестача джерел фінансування на 1 грн. запасів на 0,471 грн. і ця нестача в 2018 році порівняно з 2017 роком становить 1,045 грн. Однак, у 2019 році порівняно з 2018 роком спостерігається надлишок джерел фінансування на 1 грн. запасів на 0,172 грн.

Однак, при цьому все ж існує можливість встановлення рівноваги за рахунок поповнення джерел власних засобів, скорочення дебіторської заборгованості та прискорення оборотності запасів.

Таблиця 3.4 – Визначення типу фінансової стійкості ПрАТ «Дніпроспецсталь» за 2017–2019 рр.

Назва показника	Алгоритм розрахунку	2017 рік	2018 рік	2019 рік	Відхилення, +, –	
					2018/ 2017	2019/ 2018
1	2	3	4	5	6	7
Наявність власного оборотного капіталу для формування запасів, тис. грн.	$H1 = \phi.1$ р.(1495 – 1095)	-3427992	-3985002	-3485149	-557010	499853
Наявність власного оборотного капіталу, довгострокових кредитів та позик для формування запасів, тис. грн.	$H2 = H1 + \phi.1$ р.(1595+1665)	-1778158	745795	265062	- 1032362	-480733
Наявність власного оборотного капіталу, довгострокових, короткострокових кредитів та позик для формування запасів, тис. грн.	$H3 = H2 + \phi.1$ р.(1600+1610)	3137728	2861048	2507017	-276680	-354031
Запаси, тис. грн.	$H4 = \phi.1$ р.1100	1246979	1398743	1130820	151764	-267923
Надлишок (+) нестача (-) власного оборотного капіталу для формування запасів, тис. грн.	$E1 = H1 - H4$	-2181013	-2586259	-4615969	-405246	-2029710
Надлишок (+) нестача (-) власного оборотного капіталу, довгострокових кредитів та позик для формування запасів, тис. грн.	$E2 = H2 - H4$	-531179	-652948	-865758	-121769	-212810
Надлишок (+) нестача (-) власного оборотного капіталу, довгострокових, короткострокових кредитів та позик для формування запасів, тис. грн.	$E3 = H3 - H4$	1890749	1462305	1376197	-428444	-86108
Тип фінансової стійкості		0; 0; 1 нестійке фінансове станови- ще	0; 0; 1 нестійке фінансове станови- ще	0; 0; 1 нестійке фінансове станови- ще		
Запас стійкості фінансового стану, днів	$ZC = (E3 \cdot 360) /$ $\phi.2$ р.2000	83,36	54,66	59,76	-28,7	5,1
Надлишок (+) нестача (-) джерел фінансування на 1 грн. запасів, грн.	$D = E3 / H4$	1,516	1,045	1,217	-0,471	0,172

Висновки до 2 розділу

З метою визначення кінцевого результату діяльності підприємства ПрАТ «Дніпроспецсталь» проаналізовано його доходи та витрати. Доходи ПрАТ «Дніпроспецсталь» у 2018 році порівняно з 2017 роком зросли на 17,3%, тобто за рахунок збільшення чистого доходу від реалізації продукції (товарів, робіт, послуг) на 17,9% й інших доходів – на 157,5%. Однак, на 45,9% знизилися інші операційні доходи та інші фінансові доходи – на 6,6%.

Доходи ПрАТ «Дніпроспецсталь» у 2019 році порівняно з 2018 роком зменшились на 774203 тис. грн. (7,91%), за рахунок зменшення чистого доходу від реалізації продукції (товарів, робіт, послуг) на 1339817 тис. грн. (13,91%). Однак, зросли інші операційні доходи – 70718 тис. грн. (107,58%), інші фінансові доходи – 3072 тис. грн. (9,60%) та інші доходи – 491824 тис. грн. (797,76%).

Витрати ПрАТ «Дніпроспецсталь» у 2018 році порівняно з 2017 роком зросли на 24,7%. Це зростання обумовлене підвищенням рівня майже всіх витрат: адміністративних витрат – на 25,9%, витрат на збут – на 52,2%, інших операційних витрат – на 45,5%. Витрати ПрАТ «Дніпроспецсталь» у 2019 році порівняно з 2018 роком зменшились на 1401108 грн. (13,60%). Це зниження обумовлене зменшенням рівня всіх витрат.

У 2018 році ПрАТ «Дніпроспецсталь» отримало чистий збиток у розмірі 428449 тис. грн., отже, всі показники рентабельності підприємства мають від'ємне значення. В 2019 році чистий прибуток склав 82809 тис. грн., тому показники рентабельності мають позитивну динаміку.

Майже всі показники майнового потенціалу підприємства: коефіцієнт зносу, коефіцієнт оновлення основних засобів, коефіцієнт мобільності активів впродовж 2017–2019 рр. знижують свої значення.

Показники ліквідності ПрАТ «Дніпроспецсталь» мають негативну динаміку, що свідчить про зниження платоспроможності підприємства.

Аналіз показників фінансової стійкості ПрАТ «Дніпроспецсталь» показав, що коефіцієнт забезпечення оборотних активів власними коштами у 2018 році вище нормативного значення, однак, в 2019 році зменшується на 15,8%. Позитивне значення коефіцієнта маневреності власних обігових коштів у 2018–2019 рр. свідчить про достатність власних фінансових ресурсів ПрАТ «Дніпроспецсталь» для фінансування необоротних активів і частини оборотних засобів. Коефіцієнт платоспроможності (автономії) в аналізованому періоді нижче нормативного значення, що говорить про високий рівень фінансових ризиків. Збільшення коефіцієнта фінансового левериджу відповідає більшому ризику структури капіталу. Коефіцієнт фінансової стійкості ПрАТ «Дніпроспецсталь» дорівнює 0,739 у 2018 році, 0,691 – у 2019 р., що свідчить про низький ризик банкрутства підприємства.

Підвищення показників ділової активності ПрАТ «Дніпроспецсталь» у 2018 році свідчить про підвищення ефективності його діяльності, однак у 2019 році значення цих коефіцієнтів дещо знижуються.

Фінансова стійкість ПрАТ «Дніпроспецсталь» у 2017–2019 рр. характеризується як нестійке фінансове становище, що пов'язане з порушенням платоспроможності підприємства.

РОЗДІЛ 3 ОБГРУНТУВАННЯ ЗАХОДІВ ЩОДО ПОЛІПШЕННЯ ФІНАНСОВО-ЕКОНОМІЧНОГО СТАНУ ПРАТ «ДНІПРОСПЕЦСТАЛЬ»

3.1 Основні напрями покращення фінансово-економічного стану ПрАТ «Дніпроспецсталь»

На сучасному етапі господарювання основними напрямками покращення фінансово-економічного стану підприємства є:

- зниження собівартості продукції (робіт, послуг) дозволить підприємству бути конкурентоспроможним на ринку, що можливе за рахунок розвитку інноваційної діяльності, більш раціонального використання фінансових, матеріальних і трудових ресурсів, більш ефективного управління витратами;

- пошук оптимального співвідношення власного і позикового капіталу, яке забезпечує рентабельність власного капіталу. Оптимізація ліквідності підприємства реалізується за допомогою комплексу заходів, спрямованих на зменшення фінансових зобов'язань та збільшення активів. Фінансові зобов'язання підприємство може зменшити за рахунок: зменшення суми постійних витрат; продовження строків кредиторської заборгованості, відстрочення виплат дивідендів та відсотків. Збільшити суму грошових активів можна за рахунок: рефінансування дебіторської заборгованості, тобто системи фінансових операцій, яка забезпечує прискорену конверсію дебіторської заборгованості грошовими активами. Основними формами рефінансування дебіторської заборгованості є факторинг, облік векселів та форфейтинг. До заходів рефінансування дебіторської заборгованості відноситься також комплекс процедур примусового стягнення заборгованості, зокрема й за позовом до господарського суду;

- підвищення ефективності управління грошовими потоками підприємства збільшить коефіцієнт абсолютної ліквідності. Збільшення обсягу грошових коштів можна забезпечити за рахунок реалізації зайвих

виробничих і невиробничих фондів, здачі їх в оренду, продажу деяких застарілих основних фондів;

– оптимізація збутової політики, полягає в тому, що підприємствам необхідно активізувати політику в галузі маркетингу з метою просування своєї продукції (послуг) на ринок;

– розширення ринків збуту, для чого підприємству необхідно створювати пункти роздрібної торгівлі, що призведе до збільшення прибутку та збільшення оборотності капіталу [50, с. 187].

Пошук резервів, які можуть бути використані для покращення фінансово-економічного стану підприємства, проводиться шляхом ґрунтовної оцінки всіх складових його діяльності.

З метою зниження собівартості продукції ПрАТ «Дніпроспецсталь» проводить ряд заходів щодо оптимізації витрат:

– оптимізовано витрати на технічне обслуговування та ремонт обладнання;

– закупівля сировини та товарно-матеріальних цінностей за оптимальними цінами;

– перехід з 2017 року на умови передоплати за постачання та транспортування природного газу;

– в частині реалізації інвестиційної програми з метою підвищення експлуатаційних характеристик термічних печей до рівня термічного обладнання нового покоління на основі енергозберігаючих технологій, сучасних комплектуючих виробів;

– здійснюється щомісячний розрахунок економічної ефективності доцільності виправлення забракованої металопродукції, що знаходиться на залишках незавершеного виробництва.

Так, за підсумками 2018 року заощаджено проти встановлених норм: ферохрому 624,9 т, нікелю 161,0 т, феромолібдену 100,9 т, феровольфраму 44,8 т, ферованадію 88,0 т, марганцевих феросплавів 227,9 т у перерахунку на

100% марганець, титановмістних матеріалів 170,0 т в перерахунку на 30% феротитан та ін.

В результаті виконання програми енергозбереження та впровадження організаційно-технічних заходів у 2018 році зекономлено 340 тис. м³ палива та 1,7 млн. КВт-годин електроенергії.

Стратегічними напрямками розвитку ПрАТ «Дніпроспецсталь» на 2019 рік є:

1. Збільшення обсягу продажів у натуральному та вартісному виразі з високою доданою вартістю за рахунок розробки нової стратегії збуту та ключових напрямків розвитку в області продажів:

- розширення асортименту товарної продукції за рахунок освоєння нових марок сталей і сплавів, прокату і поковок нового розмірного асортименту згідно з технічними потребами клієнтів та вимогами міжнародних стандартів;

- збільшення обсягу продажів металопродукції на внутрішньому та зовнішньому ринках збуту.

2. Зниження рівня витрат на основне виробництво за рахунок:

- подальшого впровадження технології для розливання зливків масою 3,6 тон з метою зменшення розміру головного обрізу до 10,5-11,0% шляхом вдосконалення утеплюючих, теплоізолюючих вставок і коригування конструкції виливниць;

- зниження витрати електроенергії, вогнетривів розливних ковшів і збільшення стійкості виливниць за рахунок зниження температури розливання сталі в СПЦ-2 і СПЦ-3 на 20°C;

- впровадження нової технології позапічного рафінування сталі із використанням в складі твердих шлакоутворюючих матеріалів (пегматиту) шляхом часткової заміни плавикового шпату;

- підвищення якості, збільшення виходу придатного асортименту складнолегованих сталей та сплавів за рахунок впровадження нових типів виливниць (безнадставочних і нероз'ємних);

- подальшої реалізації заходів, спрямованих на зниження питомих витрат на електроди, підвищення мотивації та відповідальності персоналу за збільшення їх стійкості;

- поставка дослідної посиленої футеровки конвертера фірми RHI MAGNESITA з метою випробування нової схеми футерування;

- поставки дослідно-промислових партій вогнетривкої продукції для сифонного розливання (Польща, Китай) з метою пошуку нових постачальників.

3. Підвищення якості, споживчих властивостей та конкурентоспроможності готової продукції згідно з вимогами міжнародного стандарту ISO 9001: 2015:

- підтвердити на спостережливому аудиті відповідність «Системи менеджменту якості» вимогам стандарту ISO 9001: 2015;

- організувати і провести ресертифікацію та інспекторські аудити виробництва окремих видів металопродукції згідно з річною програмою;

- знизити показник втрат від браку в порівнянні з установленим на 25%.

4. Виконати еколого-теплотехнічні випробування і наладку газоспоживаючого обладнання нагрівальних колодязів стану 1050 прокатного цеху та установки сушки ковшів Мапеко у СПЦ-2.

5. Виконати ремонт газопроводів змішаного газу 1 групи на сортові стани прокатного цеху.

6. Введення в експлуатацію додаткового продуктивного сервера для підвищення продуктивності системи в mySAP ERP ECC 6.0.

7. Модернізація «Автоматизованої системи технічного обліку електроенергії СПЦ-2».

8. Створити автоматизовану систему управлінням витрат аргону на УПК № 1 СПЦ-2.

9. Мінімізація ризиків потенційних втрат внаслідок вірусних атак (перехід масиву серверів на нову оперативну систему – Windows Server

2016/2018. Виконати налаштування та конфігурацію нових операційних систем [33].

З метою поліпшення фінансово-економічного стану ПрАТ «Дніпроспецсталь» доцільно запропонувати стратегію посилення позицій на ринку, яка відноситься до стратегії концентрованого зростання та зворотної вертикальної інтеграції. Ця стратегія дозволить визначити перспективу розвитку ПрАТ «Дніпроспецсталь», вдосконалити систему стратегічного управління, підвищити ефективність роботи, конкурентоспроможність продукції підприємства, покращити фінансово-економічні результати діяльності.

Реалізація стратегії посилення позицій на ринку потребує значних маркетингових зусиль в області управління асортиментом, реклами, ціноутворення, якісного обслуговування споживачів, тому як перспективу подальших наукових розробок у цьому напрямку необхідно розглянути впровадження концепції маркетингового управління в діяльність підприємств металургійної галузі.

ПрАТ «Дніпроспецсталь» має розгалужену мережу збуту, до якої належать зарубіжні партнери – офіси з продажу в Швейцарії (DSS INTERNATIONAL SA), Німеччині (Dniprospezstahl GmbH), США (DSS America, Inc). Також працюють агенти в Італії, Франції, Ізраїлі, Іспанії, Португалії та Китаї.

З метою збільшення обсягу продажів та розширення ринків збуту створені в організаційній структурі підприємства дві Дирекції з продажу – Дальнє Зарубіжжя, Україна та СНД. Управління службою з продажів – є складовою частиною маркетингової діяльності на ПрАТ «Дніпроспецсталь». Головним принципом маркетингу і збуту на підприємстві є комплексний підхід до виконання поставлених перед підприємством завдань з урахуванням наявних ресурсів і можливостей. Це стало можливим лише в результаті розробки програм маркетингу, орієнтованих на максимальне

використання потенційних можливостей підприємства і резервів виробництва, для максимального задоволення потреб споживачів.

Серед інших принципів можна виділити: постійний пошук нових форм та інструментів для підвищення ефективності виробництва, підвищення якості продукції, зменшення витрат виробництва, постійне пристосування до зміни ситуації (технологія, вимоги покупців, способи просування). Організація маркетингу – є елементом загальної корпоративної системи управління, яка охоплює всю діяльність підприємства.

Загальна результативність діяльності підприємства, як правило, залежить від ефективності, створеної на базі маркетингової системи управління підприємством. Сама система маркетингу при цьому відповідає наступним вимогам: бути комплексною (охоплювати всі необхідні елементи діяльності), добре орієнтованою серед інших функцій управління, чітко спрямованою на досягнення поставлених цілей.

Загальні принципи організації маркетингової діяльності, що застосовуються у процесі виробництва металургійної продукції, аналогічні принципам, які використовуються промисловими підприємствами інших галузей, а також споживачами товарів. Але безумовно існують і специфічні відмінності, які обумовлені товарною та ринковою орієнтацією підприємства:

- більш широке використання менеджерів в області маркетингу спецсталі;
- служби маркетингу та збуту – окремі адміністративні одиниці.

Управління службою продажів, як складовою частиною маркетингової діяльності на ПрАТ «Дніпрспецсталь», здійснюється в рамках дирекцій з продажу за напрямками: далеке зарубіжжя й внутрішній ринок України та СНГ, і є важливим процесом, що визначає ефективність роботи всього заводу.

Виходячи з цього, а також з огляду на досвід операційної роботи маркетингу, для ПрАТ «Дніпроспецсталь» характерні такі відмінності у продажу металопродукції власного виробництва:

1. Діє вибудована структура і система продажів, яка спрямовує свою діяльність на роботу з кінцевими споживачами за прямими контрактами або просування власної продукції на ринок з використанням власних торгових представництв.

2. Маркетинг підприємства створює максимально прості і зрозумілі зв'язки між заводом та кінцевими споживачами, заводом і торговими представництвами. Мета – зменшення часу на отримання замовлення і розміщення його у виробництво, швидка оцінка ефективності замовлення з технічної і економічної сторони.

3. Робота служби продажів і торгових представництв спрямована на комплексне обслуговування клієнта, включаючи інжинірингові послуги і всі види сервісу.

4. Зростання повноважень і підвищення мотивації торгових офісів супроводжується не тільки підвищенням планів продажів по кожному з них, а й збільшенням кількості замовлень з більш високою доданою вартістю.

Україна, країни СНД, Західної та Східної Європи – це рейтинг країн за обсягом продажів товарної продукції (більше 10% від усіх продажів). Особлива увага надається новим, недостатньо освоєним ринкам збуту, зокрема Ірану та Бразилії, також поновлюються продажі та здійснюються перші поставки на ринки Індії, Колумбії, Сінгапуру, Аргентини.

Одним з основних заходів розширення ринків збуту є залучення до співпраці агентів у Південній Кореї, Італії, Великобританії, Туреччині, Скандинавії та Прибалтиці. В найближчих планах – продовження роботи з розвитку агентської мережі в Індії, Австралії та Південній Америці.

Обраний курс на розвиток продажів на Далекому та Близькому Сході та нарощення частки доларових продажів. Повернення на ринок атомного машинобудування, дозволяє розраховувати на збільшення реалізації

продукції у групі нержавіючих нікелевих марок сталей. На початку звітнього року було отримано перше «Рішення про застосування» строком на 5 років, що дозволить збільшити постачання продукції ПрАТ «Дніпроспецсталь» на підприємства атомної галузі.

Так як завод є виробником спеціальних сталей, собівартість продукції ПрАТ «Дніпроспецсталь» напряму залежить від ціни на основні матеріали (нікель, хром, молібден, ванадій, вольфрам, металевий брухт) та на всі види енергоресурсів. Закупівельні ціни ПрАТ «Дніпроспецсталь» у 2018 році, як і раніше формувалися на тендерній основі за принципом вільної конкуренції з урахуванням загальних тенденцій на товарних ринках та сукупності економічних чинників, серед яких нестабільний курс національної валюти, складна фінансово-економічна ситуація в Україні, загрози геополітичного характеру, зумовлені триваючими на сході України бойовими діями, інфляційними процесами, подорожчанням вартості перевезень залізничним транспортом тощо.

Для визначення оптимальних комерційних та техніко-комерційних пропозицій за умовами оплати і ціни на закуплені товари служба матеріально-технічного забезпечення (МТЗ) керується затвердженим регламентом «Визначення найбільш оптимальних умов поставки і ціни при закупівлі ТМЦ підрозділами МТЗ». У 2018 році спостерігалися загальні тенденції до зростання закупівельних цін майже на усі види сировини та матеріали, зокрема: на металобрухт, вогнетриви, електроди, легуючі матеріали тощо. Металургійні підприємства України в 2014-2018 роках неодноразово зазнавали труднощів із забезпеченням металобрухтом.

Проблеми, які впливають на діяльність підприємства пов'язані з наступними факторами:

- погіршення кон'юнктури на ключових ринках збуту;
- низький попит та ціни на металопродукцію на внутрішньому і зовнішньому ринках унаслідок уповільнення економічної активності, нестійкої економічної та геополітичної ситуацією в світі;

- введення 25% тарифу на імпорт металопродукції (США, Туреччина, ЄС);
- дефіцит брухту чорних металів на внутрішньому ринку України;
- вплив факторів всередині країни: вартість електроенергії, газу і його транспортування, портові збори і тарифи держмонополій в Україні вищі, ніж у російських, китайських і навіть деяких європейських конкурентів.

ПрАТ «Дніпроспецсталь» програє на експортних ринках через високу вартість сировини та тарифів. Для уникнення подальшого падіння обсягів залучених замовлень, необхідна систематична робота над зниженням собівартості виготовлення продукції, що дозволить підприємству конкурувати на ключових ринках збуту по цілому ряду видів продукції.

ПрАТ «Дніпроспецсталь» запроваджує наступні ініціативи, спрямовані на підвищення ефективності діяльності та достатнього рівня ліквідності, включаючи але не обмежуючись, такими кроками:

- фінансовий план ПрАТ «Дніпроспецсталь» на найближчий рік передбачає зростання грошових потоків від операційної діяльності за рахунок реструктуризації портфелю замовлень шляхом збільшення частки продажів до регіонів з нижчим крайнім ризиком та зростання курсів іноземних валют до української гривні;

- підприємство запроваджує програму фіксації операційних витрат. Дана програма передбачає максимальне заморожування витрат, які будуть понесені в українській гривні, збільшення за рахунок цього маржинальності готової продукції та вивільнення додаткових оборотних коштів.

Для того, щоб зміцнити рівень фінансової стійкості підприємства треба, перш за все, усунути неплатоспроможність підприємства, шляхом збільшення величини грошових активів, які забезпечують покриття поточних зобов'язань та зменшення суми поточних зовнішніх та внутрішніх фінансових зобов'язань підприємств, далі змінити фінансову стратегію з

метою прискорення економічного зростання та зниження обсягів споживання інвестиційних ресурсів підприємств у поточному періоді.

Для збільшення показників рентабельності, підприємству треба нарощувати обсяги виробництва і реалізації товарів, робіт, послуг, здійснювати заходи щодо підвищення продуктивності праці своїх працівників, зменшувати витрати на виробництво (реалізацію) продукції, тобто знижувати її собівартість, з максимальною віддачою використовувати потенціал, що є в розпорядженні підприємств, у тому числі й фінансові ресурси та грамотно будувати договірні відносини з постачальниками, посередниками, покупцями.

І, нарешті, щоб покращити показники ліквідності та платоспроможності, підприємствам необхідно управляти на вищому рівні запасами з метою оптимізації запасів матеріалів незавершеного виробництва та готової продукції, проводити аналіз активів підприємства з метою виявлення збільшення дебіторської заборгованості, здійснювати планування та прогнозування фінансової діяльності підприємств, а також проводити контроль виконання фінансових планів.

Таким чином, основними напрямками покращення фінансово-економічного стану ПрАТ «Дніпроспецсталь» є: зниження собівартості продукції (товарів, робіт, послуг); пошук оптимального співвідношення власного і позикового капіталу; підвищення ефективності управління грошовими потоками; оптимізація збутової політики; розширення ринків збуту.

3.2 Розробка заходів щодо поліпшення фінансового стану ПрАТ «Дніпроспецсталь»

Діагностика дебіторської заборгованості має велике значення для підприємств, що функціонують в умовах ринку. Вміле й ефективно управління цією частиною поточних активів і зобов'язань є невід'ємною умовою підтримки необхідного рівня ліквідності та платоспроможності підприємства. Управління дебіторською заборгованістю необхідно як при формуванні іміджу надійного позичальника, так і з погляду забезпечення ефективної поточної діяльності підприємства.

Дебіторська заборгованість є обов'язковим елементом діяльності практично будь-якого підприємства. Занадто висока частка дебіторської заборгованості в загальній структурі активів знижує ліквідність і фінансову стійкість підприємства. Це пов'язано з тим, що вона підвищує ризик неплатежів і пов'язаних з ними фінансових втрат. Тому фінансовий менеджмент має використати всі наявні можливості для погашення цієї заборгованості.

Склад дебіторської заборгованості впливає на фінансовий стан підприємства. Значне збільшення дебіторської заборгованості та її частки в оборотних активах може свідчити або про неефективну кредитну політику підприємства до покупців, або про збільшення обсягів реалізації, або про неплатоспроможність частини покупців. Зменшення заборгованості за рахунок скорочення періоду її погашення, а не за рахунок зменшення обсягів реалізації позитивно характеризує ефективність оперативного управління дебіторською заборгованістю підприємства.

Для покращення фінансового стану ПрАТ «Дніпроспецсталь» необхідна активна дебіторська політика, яка передбачає:

- формування ефективної кредитної політики підприємства;
- мінімізацію ризиків виникнення прострочених боргів;
- рефінансування дебіторської заборгованості.

Зміст та основна мета активної дебіторської політики – максимізація прибутку підприємства шляхом оперативного управління процесами формування та інкасації дебіторської заборгованості.

Досягти цієї мети можна за допомогою певної моделі управління заборгованістю, яка являє собою послідовність дій, що організуються та реалізуються підприємством для мінімізації інвестицій у дебіторську заборгованість [51].

Враховуючи наявність значної частки дебіторської (понад 17%), у тому числі товарної заборгованості в структурі зобов'язань ПРАТ «Дніпроспецсталь», необхідним є розробка та реалізація системи заходів удосконалення політики управління оборотними коштами, спрямованих, з одного боку, на зменшення фінансових зобов'язань, а з іншого, на збільшення грошових активів, що забезпечують ці зобов'язання.

Збільшити суму грошових активів можна за рахунок: реалізації та здачі в оренду окремих об'єктів основних та оборотних засобів, які безпосередньо не пов'язані з процесом виробництва та реалізації продукції; рефінансування дебіторської заборгованості шляхом факторингу, форфейтингу, застосування комплексу процедур з примусового стягнення заборгованості; прискорення оборотності дебіторської заборгованості шляхом скорочення строків надання комерційного кредиту; оптимізації запасів товарно-матеріальних цінностей тощо.

Зокрема, зважаючи на необхідність забезпечення жорсткої розрахункової дисципліни та розвиток ринку фінансових послуг, перспективним для ПРАТ «Дніпроспецсталь» може стати застосування факторингу як альтернативного інструмента ефективного управління дебіторською заборгованістю.

Для ПРАТ «Дніпроспецсталь» найбільш прийнятним вважаємо співробітництво з [Укрексімбанком](#), який пропонує найбільш вигідні умови факторингу за розробленим і перевіреним практикою механізмом.

АТ «Укрексімбанк» пропонує клієнтам послуги класичного факторингу для продавця з різними ступенями прийняття кредитного ризику.

Схема факторингової операції наведена на рис. 3.1.

Факторингова операція здійснюється у декілька кроків:

Крок 1. Клієнт (Продавець) здійснює поставку товару покупцю на умовах відстрочення платежу.

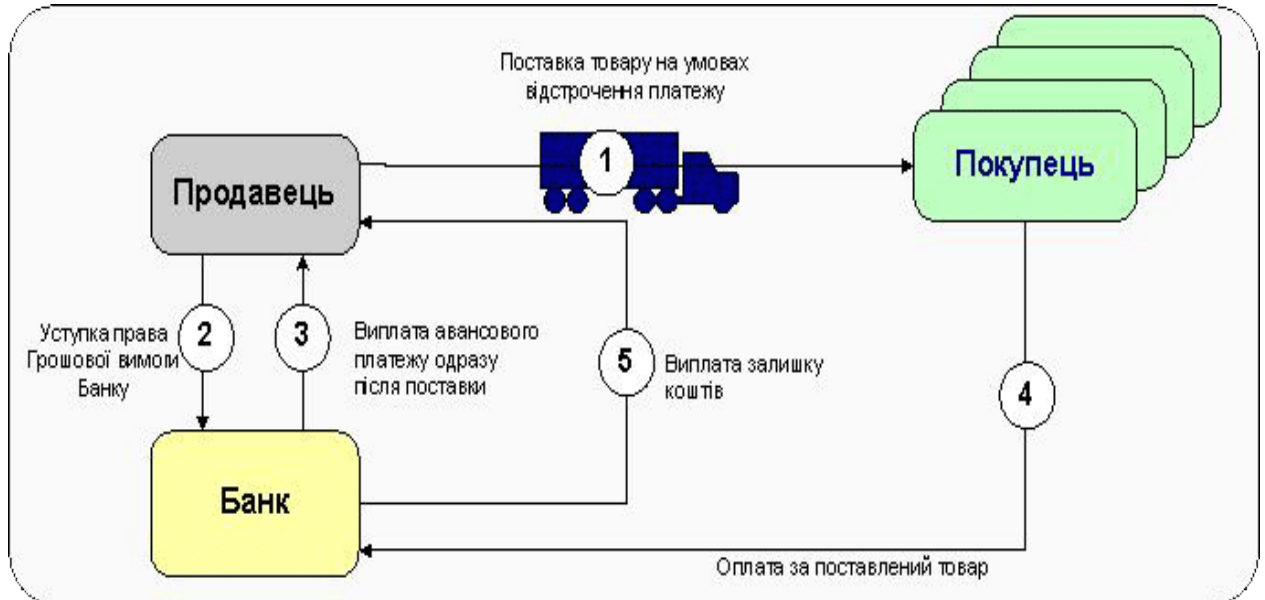


Рисунок 3.1 – Схема факторингової операції [52]

Крок 2. Клієнт переуступає банку право грошової вимоги до покупця за поставлений товар.

Крок 3. Після отримання документів про постачання товарів (послуг) банк виплачує клієнту до 95% суми платежу за поставлений товар або вартості наданої послуги. Решту суми боргу банк тимчасово утримує у зв'язку з прийняттям ризику непогашення боргу. Боржник одержує від клієнта (перед першою операцією, надалі від банку) письмове повідомлення про відступлення права грошової вимоги банкові.

Крок 4. Боржник сплачує за поставлені йому товар або послугу на умовах відстрочення платежу шляхом переказу коштів на спеціальний рахунок банку. Отримана сума йде на погашення відступленої клієнтом на користь банку заборгованості.

Крок 5. Банк залишок платежу направляє на рахунок клієнта.

Факторинг дозволяє постачальнику мінімізувати ризики, пов'язані із відстроченням оплати придбання товару або послуги, зменшує необхідність у

відволіканні значних адміністративних ресурсів для отримання оплати від покупця за поставлені товар або послугу та дозволяє постачальникові отримати кошти за рахунок своєї дебіторської заборгованості і направити їх у оборот та подальший розвиток бізнесу.

Фінансовий механізм факторингу надає принципово нові можливості для розвитку підприємства у порівнянні з тим, коли постачальник самостійно обслуговує свій товарний кредит.

Ефективність факторингу полягає в тому, що банк контролює платіжну дисципліну боржників та управляє дебіторською заборгованістю клієнта з використанням сучасних технологій ведення бізнесу.

Факторинг – унікальний фінансовий інструмент, який може ефективно вирішувати велику кількість завдань, що стоять перед підприємством, у тому числі: економічні, фінансові, продажу та маркетингові.

Економічні завдання, які вирішує факторинг:

- збільшення оборотності обігових коштів і, як наслідок, зменшення потреби в них;

- захист від втрат;

- захист від втраченої вигоди.

Завдання з продажу, що вирішує факторинг:

- розв'язання проблеми взаємозалежності між одержанням коштів продавцем і оплатою покупцем;

- необхідність збільшення обсягів продажів;

- знизити ризики при продажах в кредит;

- наведення порядку в платіжній дисципліні дебіторів;

- можливість підтримки більших складських запасів і розширення асортименту у покупців і дилерів.

Маркетингові завдання, які вирішує факторинг:

- захист своєї ринкової частки;

- розвиток бізнесу (сегмент, ринок, галузь);

- утримання свого ринку й недопущення на нього конкурентів;

- одержання конкурентних переваг;

- виведення на ринок нових продуктів, торговельних марок;

- не втратити потенційного покупця;
- розвинути нові сегменти для своїх товарів;
- поліпшення іміджу у свого постачальника завдяки з регулярності та точності в розрахунках;
- можливість забезпечення товаром свого покупця незалежно від строку платежу (наприклад, якщо у покупця тимчасовий дефіцит обігових коштів).

Фінансові завдання, які вирішує факторинг:

- отримати довгострокове необмежене беззаставне фінансування;
- поліпшення ліквідності балансу, зменшення кредитного навантаження;
- прогнозованість та стабільність грошових надходжень;
- гарантія надходжень коштів від покупців у встановлений строк;
- зменшення дефіциту обігових коштів;
- зниження вартості обігових коштів;
- оптимізація оплати ПДВ.

Розрахуємо суму додатково вивільнених коштів на ПрАТ «Дніпроспецсталь» від здійснення операції факторингу по даних табл. 3.1.

Таблиця 3.1 – Аналіз стану дебіторської заборгованості ПрАТ «Дніпроспецсталь» на кінець 2018 р., тис. грн.

Стаття дебіторської заборгованості	Усього на кінець звітнього періоду	У тому числі за часом виникнення			
		до одного місяця	до трьох місяців	до шести місяців	до року
Дебіторська заборгованість за продукцію, товари, роботи, послуги	1186397	142368	213551	296599	355919

Визначаємо розмір резервних відрахувань:

$$296599 \cdot 0,15 = 44490 \text{ тис. грн.}$$

Визначаємо суму нарахованих комісійних за інкасацією рахунків:

$$296599 \cdot 0,005 = 1483 \text{ тис. грн.}$$

Для визначення суми нарахованих процентів за факторинговим кредитом визначаємо період погашення дебіторської заборгованості. При цьому, якщо оборотність дебіторської заборгованості в 2018 році складає 6,986 оборотів на рік, то термін факторингового кредиту складе:

$$i = 360 / 6,986 = 51 \text{ день}$$

Відповідно, сума нарахованих процентів за кредит, визначена в розмірі:

$$(296599 - 44490) \cdot 0,25 \cdot 6,986 / 360 = 1223 \text{ тис. грн.}$$

Визначаємо суму, яка перераховується на рахунок позичальника:

$$(296599 - 44490) - 1223 - 1483 = 249403 \text{ тис. грн.}$$

Сума резерву буде повернута підприємству після погашення заборгованості дебіторами.

Дебіторська заборгованість ПрАТ «Дніпроспецсталь» у 2019 році (прогноз) складе:

$$1186397 - 249403 = 936994 \text{ тис. грн.}$$

Визначаємо коефіцієнт оборотності дебіторської заборгованості ПрАТ «Дніпроспецсталь» у 2019 році (прогноз):

$$K_{дз}^{2019 \text{ (прогноз)}} = 9630917 / (936994 + 75691 + 110724 + 5802) = 8,529.$$

Зміна показників дебіторської заборгованості ПрАТ «Дніпроспецсталь» після впровадження запропонованих заходів представлена в таблиці 3.2.

Підвищення коефіцієнта оборотності дебіторської заборгованості ПрАТ «Дніпроспецсталь» у 2019 році (прогноз) на 1,543 об./рік свідчить про підвищення ефективності політики управління відносинами з постачальниками.

Таблиця 3.2 – Зміна показників дебіторської заборгованості **ПрАТ «Дніпроспецсталь»** після впровадження запропонованих заходів

Назва показника	2018 рік	2019 рік (прогноз)	Відхилення	
			абсолютне	відносне, %
Дебіторська заборгованість, тис. грн.	1186397	936994	249403	21,02
Коефіцієнт оборотності дебіторської заборгованості	6,986	8,529	1,543	22,1
Період погашення дебіторської заборгованості, днів	51	42	-9	-17,6

Таким чином, для ПрАТ «Дніпроспецсталь» рекомендовано впровадження заходів щодо підвищення ефективності управління дебіторською заборгованістю, а саме, здійснення операції факторингу на суму дебіторської заборгованості за товари, роботи і послуги строком від 3 до 6 місяців, що дозволить збільшити суму грошових коштів на рахунках підприємства.

3.3 Обґрунтування заходів щодо підвищення ефективності діяльності ПрАТ «Дніпроспецсталь»

В існуючих умовах одним з першочергових стратегічних завдань ПрАТ «Дніпроспецсталь» є підвищення конкурентоспроможності за рахунок покращення якості продукції та підвищення ефективності виробництва. Для

досягнення поставленої мети підприємство активно впроваджує нові виробничі, енерго- та ресурсозберігаючі технології.

У 2018 році було завершено фінансування модернізації термічної печі термічного цеху та 3-х нагрівальних печей у КПЦ із впровадженням нових футерувальних матеріалів та сучасних пальників. Із реалізацією вищезгаданих проектів завершено другий етап програми з модернізації нагрівальних та термічних печей.

Таким чином, на підприємстві вже модернізовано 15 нагрівальних та термічних печей ковальськопресового, ковальського, термічного цехів та термічного відділення СПЦ № 5. Підприємство інвестує кошти в оновлення та реконструкцію виробничого обладнання. Так, у 2018 р. встановлено нову раму робочого рольганга у комплекті із роликками та запасними частинами для модернізації шліфувальних головок на верстаті Loeser, а також нову голову для фрезерування кованих виробів прямокутного профілю.

У 2019 р. буде продовжено проекти з модернізації радіально-кувальних машин РКМ-1000 та РКМ-340, а також реконструкції мереж постійного току ВПП «Складська-ДСС» із заміною акумуляторної батареї «Fulmen».

Незмінним пріоритетом підприємства залишається підвищення якості продукції та забезпечення її відповідного контролю. У рамках цього напрямку діяльності у 2018 році був придбаний рентгенофлуорисцентний спектрометр для аналізу хімічного складу скрапу, що постачається на підприємство. Також, за цей період встановлено фотоколориметр, дві муфельні печі та нагрівальний блок на випробувальній машині на розтягнення при підвищених температурах.

З метою підвищення якості радіаційного контролю матеріалів, що постачаються на підприємство, у 2018 р. придбано два прилади вхідного радіаційного контролю для залізнодорожного та копрового цехів, а також радіометр питомої активності радіонуклідів для відповідного контролю виробленої продукції.

Підприємство інвестує значні кошти в інформаційні технології та автоматизацію технологічних процесів. Зокрема, минулого року було реалізовано проекти з модернізації АСКТП фаскоз'ємного верстата FB90E та правильно-полірувальної машини RMB2-80 цеху ад'юстажної обробки металу, автоматизації комерційного обліку та дистанційної передачі інформації щодо споживання природного газу, а також оновлення комп'ютерів та оргтехніки.

У 2019 р. планується завершення проектів з модернізації вузлів обліку технічної води та електромеханічної частини системи управління агрегатом газокисневого рафінування.

У 2019 р. енергоефективність виробництва буде покращено за рахунок заміни викатного поду нагрівальної печі №15 в КПЦ та закупівлі волокнистого футерування глісажних труб для нагрівальної печі стану 550.

Вважаємо доцільним зупинитися на перевагах впровадження у прокатному цеху нових матеріалів для футерування глісажних труб, що дозволять скоротити витрати палива на 10-15%.

Так, заміна футеровки глісажних труб нагрівальної печі стану 550 прокатного цеху є одним із найбільш перспективних проектів.

Метою проекту є демонтрування існуючої футеровки глісажних труб нагрівальних печей стану 550, обладнання футеровки труб новими вогнетривкими матеріалами. Для нагрівання металу на стані 550 прокатного цеху використовуються методичні нагрівальні печі штовхального типу.

Проект передбачає встановлення двох печей, які працюють поперемінно: одна піч в роботі, інша – в ремонті. Нагрітий метал укладається на глісажні труби – водоохолоджувані сталеві труби в підставі печі.

До повної реалізації проекту футеровка глісажних труб виконана з вогнетривкого бетону. При існуючому завантаженні обладнання відбуваються часті розпали та охолодження нагрівальної печі, що призводять до термоударів, що негативно позначалося на стійкості бетону. Крім того, бетонна футеровка чутлива до вібраційних і ударних навантажень, властивим

печами штовхального типу. В камені з'являлися тріщини, що призводило до його осипання.

Для запобігання втрат тепла на нагрівання глісажних труб в результаті руйнування бетонної футеровки, в рамках проекту футеровка глісажних труб нагрівальних печей стану 550 прокатного цеху буде виконана з нових вогнетривких матеріалів, що призведе до суттєвого зменшення витрат енергоносіїв.

Вихідні дані для пропонованого проекту застосування нових вогнетривких матеріалів наведені в таблиці 3.3.

Таблиця 3.3 – Вихідні дані для пропонованого проекту застосування нових вогнетривких матеріалів

Показники	Одиниці вимірювання	Значення показника
Вартість введення основних фондів	тис. грн.	600
Економія енергоносіїв	тис. грн.	500
Період дії проекту	років	7
Показник дисконту	%	13

Цей проект є перспективним тому, що дозволить економити енергоносії на суму 500 тис. грн. щорічно, Це знизить виробничу собівартість продукції ПрАТ «Дніпроспецсталь» на 0,012% в 2019 (прогнозованому) році.

Для оцінки економічної ефективності проекту розрахуємо такі економічні показники на підтвердження доцільності пропонованої заміни.

Головним критерієм оцінки інвестицій є окупність, тобто швидкість повернення інвестору вкладених коштів у формі грошових потоків, які генеруються втіленням у життя фінансованих проектів. Це можуть бути прибутки від реалізації продукції, якщо інвестиційний проект пов'язаний з виробництвом продукції (товарів, робіт, послуг), дивіденди і проценти на вкладений капітал в акції інших підприємств, прибуток від вкладення коштів

у торгівлю, інші посередницькі організації, проценти на депозити в комерційних банках тощо.

Головним питанням при здійсненні оцінки співвідношення величини інвестованих фінансових ресурсів з одержаними за їх рахунок грошовими потоками є проблема співвідношення суми інвестицій з одержаними доходами з урахуванням усіх факторів зміни цінностей грошей у часі, в тому числі такого фактору, як середньоринкові (або інші прийнятні для інвестора) норми доходності (рентабельності) вкладеного капіталу.

Для вирішення цієї проблеми оперують такими поняттями, як вартість початкових грошових вкладень і склад інвестиційних витрат на проекти.

Для аналізу ефективності запропонованого проекту скористаємося методом чистої теперішньої вартості або NPV-методом (Net Present Value). Метод заснований на зіставленні величини інвестиції (I_0) із загальною сумою дисконтованих чистих грошових надходжень, які генеруються впродовж планового терміну. Оскільки приплив грошових коштів розподілений в часі, він дисконтується за допомогою коефіцієнту (i). Цей коефіцієнт інвестор встановлює самостійно, виходячи з щорічного проценту повернення, який він бажає (або може) отримати на інвестований ним капітал. За умови, якщо розрахований показник $NPV > 0$, то проект можна прийняти і це будуть вигідні інвестиції для підприємства, які принесуть прибуток в майбутньому. Якщо показник $NPV = 0$, то проект не приносить збитків, але й на прибутки в такій ситуації не слід розраховувати. Коли показник $NPV < 0$, то такий проект не слід розглядати взагалі, у цьому випадку інвестор понесе тільки збитки.

Для обґрунтування доцільності інвестиційного проекту будемо використовувати такі показники.

Чиста приведена вартість (NPV). Даний показник може бути розрахований різними способами, зокрема, за формулою:

$$NPV = PV - I_o = \sum_{k=1}^n \frac{CF_k + A}{(1+i)^k} - I_o, \quad (3.1)$$

де PV – накопичена величина дисконтних доходів, тис. грн.;
 CF_k – річний прибуток від експлуатації обладнання, тис. грн.;
 A – річна сума амортизації, тис. грн.;
 i – проектна дисконтна ставка, %;
 k – період, рік;
 I_o – початкові інвестиційні витрати, тис. грн [53].
або за формулою:

$$NPV = PV_r - PV_k = \sum_{i=1}^{n_2} \frac{R_i}{(1+r)^{i+n_1}} - \sum_{t=1}^n \frac{IC_t}{(1+r)^t}, \quad (3.2)$$

де CF – дисконтований потік грошових коштів, тис. грн.;
 IC – стартові інвестиції, тис. грн.;
 t – рік розрахунку, рік;
 R_i – дохід в періоді, тис. грн.;
 r – ставка дисконтування, %;
 N – період дисконтування, рік.
Для зручності розрахунков показника NPV наведений в табл. 3.4.

Таблиця 3.4 – Дані для розрахунку NPV

Рік	Фінансовий результат, тис. грн.	Інвестиції, тис. грн.	Коефіцієнт дисконтування
1	–	600	1
2	500	–	0,884
3	500	–	0,781
4	500	–	0,692
5	500	–	0,613

6	500	–	0,542
7	500	–	0,480

Дисконтований дохід складе:

$$PV_r = 500 \cdot 0,884 + 500 \cdot 0,781 + 500 \cdot 0,692 + 500 \cdot 0,613 + 500 \cdot 0,542 + 500 \times \\ \times 0,480 = 1996 \text{ тис. грн.}$$

Оскільки проект потребує витрат лише в перший рік реалізації, то сума дисконтованих інвестицій складе:

$$PV_k = 600 \cdot 1 = 600 \text{ тис. грн.}$$

Звідси,

$$NPV = 1996 - 600 = 1396 \text{ тис. грн.}$$

Отже, розрахунок показав, що за перші 7 років з початку реалізації проекту, підприємство ПрАТ «Дніпроспецсталь» отримає 1396 тис. грн. чистого дисконтованого доходу.

Можемо зробити висновок, про те, що $NPV = 1396 > 0$. Це підтверджує той факт, що проект є економічно доцільним. У майбутньому інвестиції принесуть прибутки.

Індекс прибутковості проекту або індекс дохідності проекту є мірилом відносної ефективності проекту. Цей показник визначається за формулою (3.3) або (3.4):

$$I_o = \frac{PV}{I_o} = \frac{\sum_{i=1}^n CF_k}{I_o} \cdot 100\%, \quad (3.3)$$

$$PI = \sum_{t=1}^n \frac{IC_t}{(1+r)^t} : IC = 1 + NPV : IC. \quad (3.4)$$

За формулою (3.4) індекс дохідності становитиме:

$$PI = 1 + 1396 / 600 = 3,32$$

Отриманий результат свідчить про те, що на кожен вкладений гривню підприємство отримає 3,32 гривні дисконтованого прибутку за 7 років роботи проекту.

Отже, доцільність прийняття проекту за даним показником також підтверджена.

Період окупності проекту визначається за формулою (3.5):

$$PP = \frac{I_o}{\left(\frac{PV}{k} \right)}, \quad (3.5)$$

де CF_t – дохід за рік.

Для зручності розрахунок періоду окупності проекту проведемо за допомогою даних, наведених у табл. 3.5, із використанням формули (3.5).

Таблиця 3.5 – Дані для розрахунку періоду окупності проекту

Рік	Дисконтований фінансовий результат, тис. грн.	Кумулятивний фінансовий результат, тис. грн.
1	-600	600
2	$500 \cdot 0,884 = 442$	$-600 + 442 = -158$
3	$500 \cdot 0,781 = 390,5$	$-158 + 390,5 = 232,5$

Дані табл. 3.5 вказують, що на третьому році проект повністю окупиться.

Розрахунок періоду окупності за формулою (3.5) матиме вигляд:

$$PP = 600 / (1396 / 7) = 2,1 \text{ роки}$$

Отже, термін окупності проекту є цілком прийнятним, оскільки дозволяє ще до закінчення терміну реалізації проекту отримувати додаткові прибутки.

Перевірки доцільності прийняття інвестиційного проекту за трьома

показниками достатньо для підтвердження можливостей його реалізації.

Позитивні зрушення, хоча і незначні, але в масштабі великого підприємства – це суттєва економія, особливо в період кризи.

Реалізація цілого комплексу заходів з оновлення морально застарілого обладнання на більш нове та сучасне допоможе в короткі строки суттєво збільшити ефективність роботи підприємства ПрАТ «Дніпроспецсталь» за рахунок зниження собівартості з різних напрямів, таких як зниження або ліквідація зайвих витрат на виробництво, скорочення трудомісткості продукції, збільшення продуктивності праці, зменшення часу виробничого циклу тощо.

Висновки до 3 розділу

Таким чином, в третьому розділі дипломної роботи були визначені напрями покращення фінансово-економічного стану ПрАТ «Дніпроспецсталь», запропоновані та обґрунтовані можливості залучення прихованих резервів для подолання кризового стану та підвищення ефективності роботи на підприємстві.

Серед розглянутих ключових шляхів підвищення ефективності діяльності ПАТ «Дніпроспецсталь» найбільш доцільними є:

- підвищення конкурентоспроможності за рахунок модернізації та оновлення технологій, шляхом заміни їх на сучасні зразки;
- пошук нових шляхів ресурсозабезпечення;
- пошук нових ринків збуту та розробки маркетингової стратегії.

За допомогою пошуку нових ринків збуту та ресурсозабезпечення підприємство отримає можливість ввести в роботу наявні потужності та персонал, який працює на умовах неповного робочого дня або тижня.

Для покращення фінансового стану та підвищення фінансової

стабільності підприємства перспективним для ПрАТ «Дніпроспецсталь» є застосування факторингу як альтернативного інструмента ефективного управління дебіторською заборгованістю. Підвищення **коефіцієнта оборотності дебіторської заборгованості ПрАТ «Дніпроспецсталь» у 2019 році (прогноз) за рахунок впровадження запропонованих заходів складе 1,543 оборотів на рік.**

Одним з головних інвестиційних напрямів, що потребує впровадження в умовах ПрАТ «Дніпроспецсталь», є застосування нових вогнетривких матеріалів у прокатному виробництві, що призведе до зменшення витрат енергоносіїв.

Реалізація запропонованого проекту дозволить не лише суттєво знизити витрати палива та інших енергоносіїв на підприємстві, але й допоможе збільшити час корисної експлуатації основних засобів, уникнувши додаткових проблем та суттєвих простоїв через ремонтні роботи.

Економічна доцільність реалізації запропонованого заходу обумовлена такими факторами: за перші 7 років з початку реалізації проекту, підприємство отримає 1396 тис. грн. чистого дисконтованого доходу; термін окупності інвестицій становитиме 2,1 роки, що є меншим за термін реалізації проекту; розрахований індекс дохідності – 3,32, тобто на кожен вкладений гривню підприємство отримає 3,32 гривні дисконтованого прибутку за 7 років роботи проекту.

Таким чином, реалізація запропонованих заходів дозволить покращити фінансово-економічний стан ПрАТ «Дніпроспецсталь» в умовах мінливого зовнішнього середовища та жорсткої ділової конкуренції.

СПИСОК ВИКОРИСТАНИХ ДЖЕРЕЛ

1. Лук'янова В. В., Лабунець О. О. Діагностика фінансового стану підприємства та шляхи його поліпшення. *Приазовський економічний вісник*. 2018. Випуск 2 (07). С. 66–69.
http://pev.kpu.zp.ua/journals/2018/2_07_uk/14.pdf
2. Яцух О. О., Захарова Н. Ю. Фінансовий стан підприємства та методика його оцінки. *Вчені записки ТНУ імені В. І. Вернадського. Серія: Економіка і управління*. 2018. Том 29 (68). № 3. С. 173-180. URL:
http://econ.vernadskeyournals.in.ua/journals/2018/29_68_3/35.pdf
3. Організація і методика економічного аналізу : навч. посіб. / Косова Т. Д. та ін. Київ : Центр учбової літератури, 2012. 528 с.
https://www.studmed.ru/kosova-td-ta-n-organizacya-metodika-ekonomchnogo-analzu_a9d3fcbbfd7.html
4. Савицька Г. В., Градова А. В. Економічний аналіз діяльності підприємства : навч. посіб. Київ : Знання, 2014. 654 с.
5. Підхомний О. М. Діагностика фінансового стану підприємства. *Економічні науки. Серія «Облік і фінанси»*. 2017. Вип. 23. С. 234–237.
6. Яцкевич І. В., Попова О. С. Економічна діагностика : навч. посіб. Одеса : Бондаренко М. О., 2015. 291 с. URL:
[https://pidruchniki.com/86877/ekonomika/ekonomichna_diagnosticska_\(data_zverнення_02.12.2019\)](https://pidruchniki.com/86877/ekonomika/ekonomichna_diagnosticska_(data_zverнення_02.12.2019)).
7. Городня Т. А., Тезбір Р. В. Підходи до діагностики фінансово-економічного стану підприємства в сучасних умовах. *Науковий вісник НЛТУ України*. 2012. Вип. 22.8. С. 191–195.
http://nbuv.gov.ua/UJRN/nvnltu_2012_22.8_34

8. Биба В. В., Лоза Т. В. Діагностика та прогнозування фінансово-економічного стану підприємства. *Економіка та держава*. 2015. № 5. С. 110–113. http://nbuv.gov.ua/UJRN/ecde_2015_5_26
9. Стрільчук Р. М., Кривов'язюк І. В., Кривов'язюк Б. І. Економічна діагностика діяльності промислового підприємства: теорія, методика та практика реалізації. *Науковий вісник Херсонського державного університету*. 2019. Вип. 33. С. 130–137. http://nbuv.gov.ua/UJRN/Nvkhdu_en_2019_33_28
10. Загорна Т.О. Економічна діагностика: навч. посіб. Київ : Центр учбової літератури, 2007. 400 с. http://www.cul.com.ua/preview/Ekonom_diagnostik_Zagorna_.pdf
11. Облік, аналіз, аудит, звітність та оподаткування в умовах глобалізації економіки: монографія / за ред. к.е.н., проф. Й. Я. Даньківа. Ужгород: Видавництво УжНУ «Говерла», 2018. 300 с. <https://dspace.uzhnu.edu.ua/jspui/handle/lib/142>
12. Копчак Ю. С. Проблеми діагностики фінансового стану і стійкості функціонування підприємства. *Вісник СумДУ*. 2016. № 9 (68). С. 23–34. <http://essuir.sumdu.edu.ua/handle/123456789/10735>
13. Приймук О., Філюк Ю. Методичні підходи щодо діагностики фінансового стану підприємства : зб. наукових праць ДЕТУТ. *Серія «Економіка і управління»*. 2016. Вип. 36. С. 231–240. http://nbuv.gov.ua/UJRN/Znpdetut_eiu_2016_36_27
14. Ніколаєва С. П. Сутність, прийоми та методи аналізу фінансового стану підприємств : наук. пр. КНТУ. *Економічні науки*. 2011. Вип. 20, ч. І. С. 317–324. http://nbuv.gov.ua/UJRN/Npkntu_e_2011_20%281%29_49
15. Тараруєв Ю. О. Конспект лекцій з курсу «Економічна діагностика» (для студентів 5 курсу денної форми навчання спеціальностей 7.03050401, 8.03050401 «Економіка підприємства»). Харків : ХНАМГ, 2012. 93 с.

<https://eprints.kname.edu.ua/16819/1/117%20%D0%9B%20%D0%BF%D0%B5%D1%87.%D0%B2%D0%B0%D1%80..%20KONSPEKT.pdf>

16. Батрак О. В. Методичні положення та методика діагностики фінансового стану підприємства. *Формування ринкових відносин в Україні*. 2012. № 10 (137). С. 104–108.
http://nbuv.gov.ua/UJRN/frvu_2012_10_24
17. Фучеджи В. І. Діагностика, як елемент антикризового фінансового управління. *Наука й економіка*. 2012. № 2 (26). С. 58–62.
<http://dspace.oneu.edu.ua/jspui/handle/123456789/1392>
18. Нусінова О. В., Семеняка О. В. Експрес-діагностика фінансового стану підприємства з метою попередження кризи. *Управління розвитком*. 2015. № 2 (180). С. 65–70. http://nbuv.gov.ua/UJRN/Uproz_2015_2_13
19. Парфентьєва О. Г. Основні методи, які використовуються при проведенні економічної діагностики потенціалу розвитку підприємства. *Наукові записки Національного університету «Острозька академія», серія «Економіка»*. 2013. Випуск 24. С. 34–38.
http://nbuv.gov.ua/UJRN/Nznuoa_2013_24_9
20. Городня Т. А. Підходи до діагностики фінансово-економічного стану підприємства в сучасних умовах. *Науковий вісник НЛТУ України*. 2012. Вип. 22.8. С. 191–195. http://nbuv.gov.ua/UJRN/nvnltu_2012_22.8_34
21. Гринчутський В. І. Карапетян Е. Т., Погріщук Б. В. **Економіка підприємства : навч. посібн. для студентів вузів. Київ : Центр учбової літератури, 2012. 303 с.**
<http://dspace.wunu.edu.ua/bitstream/316497/564/1/%D0%95%D0%BA%D0%BE%D0%BD%D0%BE%D0%BC%D1%96%D0%BA%D0%B0%20%D0%BF%D1%96%D0%B4%D0%BF%D1%80%D0%B8%D1%94%D0%BC%D1%81%D1%82%D0%B2.pdf>

22.

23. Тігова Т. М. Аналіз фінансової звітності : навч. посіб. Київ : Центр
учбової літератури, 2012. 408 с.
http://diplomvkarmane.org.ua/media/diplom/files/pages/analiz_finansovoi_zvitnosti_tigrova.pdf
24. Закаблук Г. О. Дослідження динаміки показників фінансово-
економічного стану промислових підприємств на засадах інтегрального
оцінювання. *Інвестиції: практика та досвід*. 2018. № 12. С. 36–41.
<http://www.investplan.com.ua/index.php?op=1&z=6144&i=6>
25. Сарай Н. І. Економічна діагностика : навч. посібн. Тернопіль : ТНЕУ,
2015. 165 с.
<http://dspace.wunu.edu.ua/bitstream/316497/9423/1/%d0%95%d0%ba%d0%be%d0%bd%d0%be%d0%bc%d1%96%d1%87%d0%bd%d0%b0%20%d0%b4%d1%96%d0%b0%d0%b3%d0%bd%d0%be%d1%81%d1%82%d0%b8%d0%ba%d0%b0%20%d0%a1%d0%b0%d1%80%d0%b0%d0%b9%202015.pdf>
26. Економічний аналіз : навч. посібн. / Волкова Н. А. ; за ред. Волкової
Н.А. Одеса : ОНЕУ, 2015. 310 с.
<http://dspace.oneu.edu.ua/jspui/handle/123456789/5717>
27. Аналіз господарської діяльності: навч. посібн. / за заг. ред. І. В.
Сіменко, Т. Д. Косової. Київ : Центр учбової літератури, 2013. 384 с.
<https://pe.nmu.org.ua/ua/student/informzabezp/%D0%9F%D1%96%D0%B4%D1%80%D1%83%D1%87%D0%BD%D0%B8%D0%BA%20%D0%90%D0%93%D0%94%D0%9F.pdf>

28. Фінанси підприємств (за модульною системою навчання) : теоретично-практ. посіб. / Шило В. П., Ільїна С. Б., Барабанова В. В., Криштопа І. І. Київ : Кондор, 2011. 429 с.

Єпіфанова І. Ю., Джеджула В. В. Фінансовий аналіз та звітність : практикум. Вінниця : ВНТУ, 2017. 143 с.
<http://ir.lib.vntu.edu.ua/handle/123456789/16550>

29. Горбонос Ф. В. Економіка підприємств : підручник. Київ : Знання, 2010. 463 с.

30. Азарова А. О., Рузакова О. В. Математичні моделі та методи оцінювання фінансового стану підприємства : монографія. Вінниця : ВНТУ, 2010. 172 с.
<https://press.vntu.edu.ua/index.php/vntu/catalog/download/381/712/797-1?inline=1>

31.

32. Антикризовий менеджмент : навч. посіб. / Скібіцька Л. І., Матвєєв В. В., Щелкунов В. І., Подреза С. М. Київ : Центр учбової літератури, 2014. 584 с.
<https://textbook.com.ua/menedzhment/1473451624>

33. Бобрик В. Ю. Діагностика фінансового стану підприємства та шляхи його поліпшення Економіка, фінанси, облік, менеджмент і право в Україні та світі: збірник тез доповідей міжнародної науково-практичної конференції (Полтава, 1 грудня 2018 р.): у 6 ч. Полтава : ЦФЕНД, 2018. Ч. 1. 63 с. С. 31–33. http://sites.znu.edu.ua/stud-sci-soc//2018/Dns_26.pdf

34. Річна інформація ПрАТ «Дніпрспецсталь» за 2019 рік [Електронний ресурс]. – Режим доступу : http://www.dss-ua.com/media/rus/company/official-info/fin_inf/formk2019

35. Річна інформація ПрАТ «Дніпрспецсталь» за 2018 рік [Електронний ресурс]. – Режим доступу : http://www.dss-ua.com/media/rus/company/official-info/god_inf/zvit2018

36. Примітки до окремої фінансової звітності ПрАТ «Електрометалургійний завод «Дніпроспецсталь» ім. А. М. Кузьміна» за рік, що закінчився 31 грудня 2019 р. (у тисячах гривень) [Електронний ресурс]. – Режим доступу : http://www.dss-ua.com/media/rus/company/official-info/fin_inf/prim2019
37. Примітки до окремої фінансової звітності ПрАТ «Електрометалургійний завод «Дніпроспецсталь» ім. А. М. Кузьміна» за рік, що закінчився 31 грудня 2018 р. (у тисячах гривень) [Електронний ресурс]. – Режим доступу : http://www.dss-ua.com/media/rus/company/official-info/fin_inf/prim2018.pdf
38. Положенням (стандартом) бухгалтерського обліку 15 «Дохід» <https://zakon.help/article/polozhennya-standart-buhgalterskogo-obliku-15-dohid>
39. Положення (стандарту) бухгалтерського обліку 16 «Витрати». <https://zakon.rada.gov.ua/laws/show/z0027-00>
40. Тринька Л. Я., Липчанська (Іванчук) О. В. **Економічний аналіз** : навч.-метод. посіб. Київ : Алерта, 2013. 567 с.
41. Фещенко О. П. Розрахунок показників фінансового стану господарських товариств з урахуванням нових форм фінансової звітності. *Бізнесінформ*. 2015. № 2. С. 229–235. http://nbuv.gov.ua/UJRN/binf_2015_2_39
42. Жукова О. А. **Організація і методика економічного аналізу** : навч. посіб. – Вінниця : Вінницька газета, 2012. – 301 с.
43. Кобилецький В. Р. Співвідношення короткострокової дебіторської та кредиторської заборгованості. *Онлайн-журнал «Financial Analysis online»*. URL: <https://www.finalon.com/slovník-ekonomichnikh-pokaznikiv/258-spivvidnoshennya-korotkostrokovoji-debitorskoji-ta-kreditorskoji-zaborgovanosti> (дата звернення 01.12.2019).

44. Міщук Є. В., Сідорова І. І. Аналіз дебіторської та кредиторської заборгованості: проблемні аспекти. *Інвестиції: практика та досвід*. 2018. № 2. С. 54–57. <http://www.investplan.com.ua/?op=1&z=5891&i=9>
45. Абрамова А. С. Внутрішній аналіз платоспроможності підприємства як елемент системи управління та попередження зниження рівня його кредитоспроможності. *Економіка та суспільство : електронне наукове фахове видання*. № 18. С. 702 – 707. URL: http://www.economyandsociety.in.ua/journal/18_ukr/98.pdf (дата звернення 01.12.2019).
46. Кушнір С. О., Борисенко Д. С. Інформаційна база прийняття проектних рішень під час проведення фінансового аналізу : особливості аналізу та характеристика економічних наслідків проекту. *Науковий вісник Ужгородського національного університету*. 2017. Випуск 13, ч. 1. С. 27–31. <https://dspace.uzhnu.edu.ua/jspui/handle/lib/15701>
47. Рубейкін В. А. Призначення та зміст фінансової звітності. *Ефективна економіка*. 2015. № 10. URL: <http://www.economy.nayka.com.ua/?op=1&z=4403> (дата звернення 21.11.2019).
48. Бунда О. М., Перова О. М. Методичні аспекти аналізу фінансового стану підприємства. *Вісник КНУТД*. 2015. № 2 (85). С. 99–107. <https://knutd.edu.ua/publications/pdf/Visnyk/2015-2/99-107.pdf>
49. Пріб К. А., Патица Н. І. Діагностика в системі управління : навч. посіб. Київ : Центр учбової літератури, 2016. 432 с. URL: <https://www.twirpx.com/file/1888663/>

50. Геращенко І. О. Напрямки підвищення ефективності управління фінансовою стійкістю на підприємстві. *Вісник НТУ «ХПІ»*. 2018. № 20(1296). С. 65–68. <http://repository.kpi.kharkov.ua/handle/KhPI-Press/37438>
51. Смірнова Т. О., Усатюк К. К. Фінансова стійкість підприємства. *Науковий вісник НЛТУ України*. 2017. Випуск 21(11). С. 196–200.
52. Лищенко М. О. Аналіз фінансової стійкості підприємства як елементу забезпечення фінансової стабільності роботи підприємства. *Вісник Черкаського університету*. 2018. № 2. С. 49–56.
53. Ладунка І. С., Кучеренко Є. А. Шляхи покращення фінансового стану підприємств в сучасних економічних умовах. *Економіка і суспільство*. 2016. № 5. С. 185–188. <http://ds.knu.edu.ua/jspui/bitstream/123456789/2383/1/%D0%A8%D0%B0%D1%85%D0%BD%D0%BE%20%D0%90.%20%D0%AE.%20%D0%9E%D1%81%D0%BD%D0%BE%D0%B2%D0%BD%D1%96%20%D0%BD%D0%B0%D0%BF%D1%80%D1%8F%D0%BC%D0%B8%20%D0%BF%D0%BE%D0%BA%D1%80%D0%B0%D1%89%D0%B5%D0%BD%D0%BD%D1%8F%20%D1%84%D1%96%D0%BD%D0%B0%D0%BD%D1%81%D0%BE%D0%B2%D0%BE%D0%B3%D0%BE%20%D1%81%D1%82%D0%B0%D0%BD%D1%83%20%D0%BF%D1%96%D0%B4%D0%BF%D1%80%D0%B8%D1%94%D0%BC%D1%81%D1%82%D0%B2%20%D1%83%20%D0%BA%D1%80%D0%B8%D0%B7%D0%BE%D0%B2%D0%B8%D1%85%20%D1%83%D0%BC%D0%BE%D0%B2%D0%B0%D1%85.pdf>
54. Кривко С. М. Шляхи покращення фінансового стану українських підприємств. URL: <https://int-konf.org/ru/2013/suchasna-nauka-khkhistoriia-17-19-06-2013-r>
55. Вовчак О. Д., Рудевська В. І., Єпіфанова А. Л. Факторинг : навч. посіб. Київ : ДВНЗ «Університет банківської справи», 2017. 299 с.

http://dspace.cibs.ubs.edu.ua/bitstream/handle/123456789/1281/Vovchak_Factoring.pdf?sequence=1&isAllowed=y

- 56.Бойчик І. М. Економіка підприємства : підручник. Київ : Кондор - Видавництво, 2016. 378 с. <http://elib.chdtu.edu.ua/e-books/3350>
- 57.СНиП 2.09.02-85* Производственные здания. Введ. 30.12.1985.
- 58.ГОСТ 12.1.005.88 ССБТ. Общие санитарно-гигиенические требования к воздуху рабочей зоны. Введ. 01. 01. 1989.
- 59.ДСН 3.36.042-99. Санітарні норми мікроклімату виробничих приміщень. Київ, 2000.
- 60.НАПБ Б.07.005-86 (ОНТП 24-86). Нормативний акт пожежної безпеки. Визначення категорії приміщень та будівель за вибухопожежною та пожежної безпеки. Затверджений 27. 02. 1986.
- 61.ГОСТ 12.1.004-91*ССБТ. Пожарная безопасность. Общие требования. Введ. 01. 07. 1995.
- 62.СниП П-4-79. Нормы освещенности рабочих поверхностей в производственных помещениях. Введ. 01. 07. 1980.
- 63.ГОСТ 12.1.003*ССБТ. Шум. Общие требования безопасности. Введ. 01. 01. 1990.
- 64.ДНАОП 0.00-1.32-01. Правила устройства электроустановок. К.: Укрархстройинформ, 2001. – 117 с.