

МІНІСТЕРСТВО ОСВІТИ І НАУКИ УКРАЇНИ
Національний університет «Запорізька політехніка»

Технічний факультет
(повне найменування факультету)

Кафедра інженерної графіки
(повне найменування кафедри)

Пояснювальна записка

до дипломного проекту (роботи)

Бакалавр

(ступінь вищої освіти)

на тему Експлуатація інженерної графіки
(назва теми)

матеріальна

Виконав(ла): студент(ка) 4 курсу, групи ТД-410

Спеціальності 076 Інженерська графіка
(код і найменування спеціальності)

Освітня програма (спеціалізація)

Інженерська графіка

Бас В.І.

(ПРИЗВИЩЕ та ініціали)

Керівник Тарасюк Т.В.
(ПРИЗВИЩЕ та ініціали)

Рецензент Тарасюк Т.В.
(ПРИЗВИЩЕ та ініціали)

6. Консультанти розділів проєкту

Розділ	ПРИЗВИЩЕ, ініціали та посада консультанта	Підпис, дата завдання видає
4.3	К.С.Н., доктор Тимченко І.В.	
Нормоконтроль	Тимченко К.С.	

7. Дата видачі завдання « 24 » травня 2024 року.

КАЛЕНДАРНИЙ ПЛАН

№ з/п	Назва етапів дипломного проєкту (роботи)	Строк виконання етапів проєкту (роботи)
1.	Закорінювання на узгодження завдання	24.05.2024
2.	Вибір інформаційного матеріалу	27.05.2024
3.	Підготовка першого розділу	29.05.2024
4.	Підготовка другого розділу	30.05.2024
5.	Підготовка третього розділу	31.05.2024
6.	Підготовка на керівника/керівницю та керівника	03.06.2024

Студент(ка)

Т.А.
(підпис)

Тес В.С.
(Ім'я ПРИЗВИЩЕ)

Керівник проєкту (роботи)

Тимченко І.В.
(підпис)

Тимченко І.В.
(Ім'я ПРИЗВИЩЕ)

РЕФЕРАТ

Темою дослідження в дипломній роботі є: «Ефективність підприємницької діяльності суб'єкта господарювання». Містить 97 сторінок, 18 таблиць, 8 рисунків, 1 додаток. Перелік посилань має 35 джерел.

Метою дипломної роботи є аналіз ефективності підприємницької діяльності суб'єкта господарювання та розробка рекомендацій щодо її підвищення.

Об'єктом дослідження автор розглядає детальний аналіз та акцентування на тенденції руху фінансових результатів підприємства за останні 3 роки та дослідження показників ефективності металургійного комбінату ПАТ «Запоріжсталь». А також розробка рекомендаційних заходів для підвищення ефективності та конкурентоспроможності його діяльності.

Предметом дослідження є вивчення сутності ефективності підприємницької діяльності суб'єкта господарювання, її взаємозв'язок з результативністю та конкурентоспроможністю підприємства, а також аналіз факторів, які впливають на ці показники.

Методика дослідження. У дипломній роботі було використано такі методи: аналізу, синтезу, узагальнення результатів дослідження, економічний, статистичний, графічний, порівняльний, фінансовий аналіз та інші.

Результати роботи: у результаті підготовки дипломної роботи було запропоновано напрями підвищення ефективності діяльності підприємства на основі SWOT аналізу та розроблені антикризові заходи в умовах військової ситуації на підприємстві.

ВИРОБНИЧА ХАРАКТЕРИСТИКА, ЕФЕКТИВНІСТЬ, РЕНТАБЕЛЬНІСТЬ, КОНКУРЕНТОСПРОМОЖНІСТЬ, SWOT АНАЛІЗ, АНТИКРИЗОВІ ЗАХОДИ.

ЗМІСТ

ВСТУП.....	6
РОЗДІЛ 1. ТЕОРЕТИЧНІ ТА МЕТОДИЧНІ ОСНОВИ МЕХАНІЗМУ ЕФЕКТИВНОСТІ ДІЯЛЬНОСТІ ПІДПРИЄМСТВА.....	9
1.1. Сутність ефективності та вплив факторів на ефективність діяльності підприємств.....	9
1.2. Дослідження поняття «сталий розвиток» та його взаємозв'язок в діяльності підприємства.....	23
1.3. Методичні основи оцінки показників ефективності підприємницької діяльності.....	28
РОЗДІЛ 2. АНАЛІЗ ФІНАНСОВОГО СТАНУ, ЕФЕКТИВНОСТІ ДІЯЛЬНОСТІ ПІДПРИЄМСТВА ТА КОНКУРЕНТОСПРОМОЖНОСТІ ПАТ «ЗАПОРІЖСТАЛЬ».....	39
2.1. Виробнича характеристика підприємства ПАТ «Запоріжсталь»... 39	
2.2. Аналіз фінансових результатів та фінансово-господарської діяльності ПАТ «Запоріжсталь» за 2020 по 2022 рік.....	46
2.3. Аналіз показників ефективності та конкурентоспроможності підприємства ПАТ «Запоріжсталь».....	51
РОЗДІЛ 3. ПОРІВНЯЛЬНИЙ АНАЛІЗ КОНКУРЕНТІВ ТА АНАЛІЗ ЗОВНІШНІХ ФАКТОРІВ ВПЛИВУ НА ДІЯЛЬНІСТЬ ПІДПРИЄМСТВА.....	66
3.1. Порівняльний аналіз фінансового стану з конкурентами.....	66
3.2. SWOT аналіз та аналіз впливу зовнішніх факторів на ефективну діяльність підприємства ПАТ «Запоріжсталь».....	70
3.3. Антикризові заходи в умовах військової ситуації на підприємстві.....	81
ВИСНОВКИ.....	90
СПИСОК ВИКОРИСТАНИХ ДЖЕРЕЛ.....	93
ДОДАТКИ.....	96

ВСТУП

Актуальність теми є вивчення ефективності діяльності суб'єктів господарювання є однією з ключових складових успішного функціонування підприємства в сучасних умовах ринкової економіки. В умовах жорсткої конкуренції та постійних змін у зовнішньому середовищі підприємства змушені шукати шляхи підвищення своєї ефективності для забезпечення стабільного розвитку, збільшення прибутковості та зміцнення конкурентоспроможності. Особливо актуальним є дослідження ефективності підприємницької діяльності в умовах економічної нестабільності, спричиненої як внутрішніми, так і зовнішніми факторами. Це включає аналіз впливу економічних криз, змін у законодавчому полі, впровадження новітніх технологій та інновацій, а також оцінку ролі менеджменту у забезпеченні сталого розвитку підприємства. Аналіз ефективності діяльності суб'єктів господарювання дозволяє не тільки ідентифікувати слабкі місця та потенційні загрози, але й визначити можливості для оптимізації використання ресурсів, підвищення продуктивності праці, поліпшення якості продукції та послуг. Це, у свою чергу, сприяє підвищенню фінансових показників, зміцненню ринкових позицій підприємства та його довгостроковій стабільності.

Метою дослідження є виявлення та аналіз факторів, що впливають на ефективність підприємницької діяльності суб'єкта господарювання, а також розробка рекомендацій щодо підвищення цієї ефективності в умовах сучасної ринкової економіки. Дослідження спрямоване на визначення ключових показників, що характеризують ефективність підприємства, і розробку заходів для їх оптимізації з метою забезпечення стабільного розвитку, збільшення прибутковості та зміцнення конкурентоспроможності підприємства.

Завданнями дослідження для досягнення мети автор використовує наступні підходи :

- На основі теоретичних відомостей узагальнюється та досліджується сутність поняття ,а також взаємозв'язок ефективності з результативністю та

конкурентоспроможністю підприємства . А також аналіз факторів, котрі впливають на ефективність діяльності підприємства;

- Розробити комплексну методику оцінки показників ефективності підприємницької діяльності для аналізу стану підприємства та подальших дій.

- Проведення аналізу виробничої діяльності, фінансових результатів діяльності підприємства за останні 3 роки та проведення комплексного аналізу по методиці оцінки показників ефективності діяльності підприємства.

- Розробити та узагальнити SWOT аналіз та факторів впливу на діяльність підприємства . Провести рекомендаційні заходи для вирішення проблемного становища та знаходження шляхів виходу з збиткового стану та підвищення ефективності підприємницької діяльності.

Об'єктом дослідження автор розглядає детальний аналіз та акцентування на тенденції руху фінансових результатів підприємства за останні 3 роки та дослідження показників ефективності металургійного комбінату ПАТ «Запоріжсталь» . А також розробка рекомендаційних заходів для підвищення ефективності та конкурентоспроможності його діяльності.

Предметом дослідження є вивчення сутності ефективності підприємницької діяльності суб'єкта господарювання, її взаємозв'язок з результативністю та конкурентоспроможністю підприємства, а також аналіз факторів, які впливають на ці показники.

Методичною і теоретичною основою дослідження є виконання аналізу, в процесі застосовувалася сукупність загальних наукових методів. Для дослідження ефективності діяльності підприємства в теоретичному розділі були використані такі методи: абстрактно-логічний, діалектичний і системні підходи. Для аналізу економічної та фінансової діяльності підприємства використовувалися : методи економічного і статистичного аналізу, метод порівняння, за допомогою якого було порівняно показники ПАТ «Запоріжсталь» і його конкурентів , статистичний аналіз показників діяльності підприємства надав можливість проаналізувати тенденції розвитку підприємства за різними показниками, оцінити його рентабельність. Для

отримання аналітичної інформації були використані дані бухгалтерської звітності підприємств. Для рекомендаційного методу були використані методи аналізу та розроблені підходи виходу із кризового становища підприємства

Структура дипломної роботи складається з трьох розділів та трьох підрозділів.

Перший розділ є теоретичною основою дослідження, де розглядаються теоретичні та методологічні аспекти досліджуваної проблеми. Проводиться аналітичний огляд літературних джерел з предмета дослідження, критично аналізуються розбіжні судження, їх класифікація та основні чинники впливу на стан і розвиток досліджуваного об'єкта, створюючи передумови для подальших прикладних досліджень у наступних розділах. Має обсяг в 30 сторінок в дипломній роботі.

Другий розділ є аналітичним і спрямований на детальний розбір даних, отриманих під час дослідження. У цьому розділі проводиться систематизація, опис та аналіз діяльності досліджуваного підприємства. Головна мета виявити тенденцію руху підприємства та виявити ключову проблему прибутку або збитку підприємства, а також досліджується кожен аспект з метою встановлення його важливості та впливу на досліджувану проблему. Має обсяг 27 сторінок в дослідженні.

Третій розділ є логічним продовженням другого розділу, метою якого є підтвердити тенденцію збитковості, як зовнішній фактор впливу та розробити методику виходу з збиткового кризового становища та збільшити ефективність та конкурентоспроможність металургійного комбінату Запоріжсталь в сучасних кризових умовах. Третій розділ підсилює практичну значимість дослідження та дозволяє перевірити та підтвердити теоретичні висновки на практиці. Має обсяг 24 сторінки.

РОЗДІЛ 1. ТЕОРЕТИЧНІ ТА МЕТОДИЧНІ ОСНОВИ МЕХАНІЗМУ ЕФЕКТИВНОСТІ ДІЯЛЬНОСТІ ПІДПРИЄМСТВА

1.1. Сутність ефективності та вплив факторів на ефективність діяльності підприємств

Під час аналізу ефективності діяльності суб'єктів господарювання важливо зазначити, що концепція "ефективність" є однією з основних у різних галузях господарювання та людської діяльності, зокрема в економіці. В контексті сучасних фінансово-економічних дисциплін ефективність має важливе значення і часто є предметом оцінки та аналізу провідними дослідниками та науковцями. Економічна ефективність є ключовим поняттям у системі ринкової економіки, орієнтованою на досягнення поставлених цілей і постійне покращення суспільного виробництва загалом, а також окремих суб'єктів діяльності [1].

Термін "ефективність" виникає від слова "ефект", що походить від латинського "effectus", що означає виконання, дія, або від "efficio" - дія, процес реалізації. Під ефектом розуміють отриманий результат у матеріальній, грошовій або соціальній формі, а під економічним ефектом визначають результат виробництва або надання послуг, виробничу ціну, національний дохід, валову продукцію, зростання прибутку або зменшення витрат [2].

Категорії "результативність" та "ефективність" мають свої відмінності. Пітер Друкер, відомий вчений-економіст, провівши дослідження, вказав на важливі різниці між цими поняттями. Він зазначив, що "результативність" означає "реалізувати вірні дії", тобто досягнути певний результат завдяки виконанню певних дій, незалежно від того, наскільки ці дії були ефективними або оптимальними. З іншого боку, "ефективність" полягає в "реалізації дій вірно", тобто досягненні певного результату шляхом використання найбільш ефективних та оптимальних методів і ресурсів. Виходячи з вищесказаного, поняття "ефективність" більше підкреслює оптимальне використання ресурсів

для досягнення мети, тоді як "результативність" фокусується на самому результаті, незалежно від того, як він був досягнутий.

Поняття "ефективність" та "конкурентоспроможність" мають свої відмінності. "Ефективність" зазвичай визначається як здатність досягати максимальних результатів або цілей за мінімальних витрат ресурсів. Це поняття фокусується на оптимізації процесів та ресурсів для досягнення максимального ефекту. Конкурентоспроможність може включати елементи, які виходять за межі просто результативності, такі як інновації, якість продукції, стратегічне позиціонування на ринку та здатність реагувати на зміни в конкурентному середовищі. Це означає, що продукція або послуги повинні мати переваги, які забезпечують їм привабливість для споживачів порівняно з аналогічними пропозиціями конкурентів. З огляду на викладене, "ефективність" більше зосереджена на внутрішніх процесах та ресурсах, тоді як "конкурентоспроможність" враховує зовнішнє середовище та вимоги ринку для забезпечення успішного позиціонування та конкурентної переваги.

Закордонна практика використовує термін "продуктивність системи виробництва та обслуговування" як синонім категорії "ефективність господарювання". Згідно з цим терміном, продуктивність визначається успішним використанням різних видів ресурсів (праці, фінансів, матеріалів, енергії, землі, інформації та інших) для виробництва різноманітних видів продукції та надання різноманітних послуг [3].

Ефективність управління полягає в досягненні мети виробничо-господарської діяльності суб'єкта господарювання з мінімальними можливими втратами ресурсів. Оцінюють ефективність роботи персоналу підприємства, зокрема виробничого, переважно на основі вартісних і натуральних показників продуктивності праці. За ефективність використання основних фондів відповідає показник капіталовіддачі, а для оборотних активів - показник швидкості обороту. Поміж іншими ресурсами, використовуваними в економіці будь-якого підприємства, також варто відзначити нематеріальні. Проте, основними завжди залишаються трудові та виробничі капіталовкладення.

Проаналізувати ефективність застосування комплексу ресурсів підприємства уможлиблює комплекс показників рентабельності. Рентабельність товару, продажів, власного капіталу та активів є ключовими показниками фінансової ефективності підприємства. Рентабельність товару вказує на ефективність виробництва його продукції, рентабельність продажів - на здатність генерувати прибуток від обсягу продажів, рентабельність власного капіталу відображає успішність використання власних коштів, а рентабельність активів визначає ефективність їхнього використання для генерації прибутку. Ці показники допомагають керівництву в прийнятті стратегічних рішень, оптимізації виробничих та збутових процесів і визначенні шляхів розвитку компанії. Показники рентабельності є ключовими характеристиками факторів, які впливають на утворення прибутку (доходу) підприємства. Враховуючи всі обставини, вони важливі для аналізу фінансового стану підприємства та порівняльних досліджень. У процесі оцінки виробничого процесу показники рентабельності використовуються для формування стратегії вкладень та визначення цін. Основні показники рентабельності наведені на рисунку 1.1.



Рисунок 1.1 – Базові показники рентабельності

Оцінюючи поняття ефективності розглядається взаємодіє із поняттям «конкурентоспроможність підприємства». Насамперед розглянем трактування , яке представляє Білик М. Д. з економічної ефективності ,а саме : «підсумок економічної роботи, економічних концепцій і заходів, що відображається

відношенням одержаного економічного ефекту до ресурсних затрат, задіяних в одержанні даного підсумку, отримання максимального обсягу виробництва із мобілізацією мінімального ресурсного забезпечення» [4]. Зокрема, трактування Мочерного С. В. [5]: «ефективність економічна – отримання максимальних підсумків за мінімальних затрат живої та уречевленої праці». Базові показниками ефективності економічної розглянемо в рисунку 1.2.



Рисунок 1.2 – Базовими показниками ефективності економічної

З погляду економічної науки та практики управління, слід зауважити, що економічна ефективність господарської діяльності підприємства стоїть на передньому плані як ключова категорія. Аналізуючи загальні, стійкі та суттєві взаємозв'язки результатів діяльності підприємства на ринку та його витрат, можна зробити висновок про її ефективність. Ця категорія дозволяє провести якісно-кількісну оцінку результатів господарювання та відображається у всіх аспектах підприємницької діяльності, від виробництва до споживання, на різних рівнях, від окремої компанії до галузі в цілому [6, с. 108].

У контексті розвитку сучасної економіки, поняття "ефективність" набуває нових вимірів та складностей. Воно вже не обмежується лише економічними показниками, що відображають ефективність виробництва через співвідношення витрат і обсягу випуску. Варто враховувати і різноманітні взаємовідносини з зовнішнім середовищем. Під час виробництва відбувається усвідомлене і систематичне поєднання різних виробничих ресурсів та створення нових продуктів. Це стає ключовим аспектом як для окремих підприємств, так і для економіки в цілому. Важливо, щоб процес виготовлення продукції був максимально ефективним, що передбачає оптимальні витрати ресурсів та максимальну прибутковість виробництва [7, с. 153].

Поняття "ефективність" виконує ключову роль, оскільки воно залучає особливу увагу при ухваленні індивідуальних і соціальних рішень. Важлива роль цієї категорії в економічній і організаційній науці та практиці створює необхідність у її глибокому тлумаченні та осмисленні. Лише з чітким розумінням поняття "ефективності" можна ефективно застосовувати його при управлінні та прийнятті стратегічних рішень для успішної операційної діяльності підприємства [8, с. 145].

Дуже часто ефективність і конкурентоспроможність розглядаються як схожі поняття. Однак, на думку автора, поняття економічної ефективності зводиться до досягнення максимального результату за мінімальних витрат. Водночас, варто відзначити, що економічна ефективність переважно відображає результативність виробництва суб'єкта діяльності, тоді як конкурентоспроможність більш широко охоплює всі соціально-економічні аспекти діяльності підприємства, включаючи виробництво, розробку та реалізацію продукції або надання послуг на ринку. Поняття ефективності є складним аспектом сучасної економічної науки, і йому приділяється значна увага з боку дослідників. Крім того, ефективність постійно вдосконалюється протягом різних історичних періодів, що характеризується довготривалою та складною історією розвитку.

Щодо наукових праць, то такий ряд вітчизняних та закордонних вчених як В. Парето, А.М. Матлін, В. Батрасов, В.Я. Хрипач, Д. Скотт Сінк, С. Ейлон, Б. Голд, Ю. Сьозан, П. Друкер, Д. Хайман, Л. Мельник, А. Карінцева, Р. Беннер, Н. В. Савенко, О. М. Савицька, С. Н. Немирович та інші, досліджували різні підходи до визначення економічної сутності економічної ефективності діяльності підприємств та систематизували деякі з них [9, с. 83-86]. Наведемо таблиці 1.1, визначення ефективності на думку вчених, вони є майже подібні.

Таблиця 1.1 – Тракткування змісту «ефективності діяльності підприємства» різними авторами [9, с. 83-86; 10, с. 98]

Джерело	Визначення
1	2
Великий економічний словник	Ефективність – здатність приносити ефект, здійснювати вплив. Економічна ефективність – результативність економічної діяльності, економічних програм і заходів, що характеризуються відношенням отриманого економічного ефекту, результату до витрат факторів, ресурсів, які обумовили отримання даного результату, досягнення найбільшого обсягу виробництва з використанням ресурсів певної вартості.
П. Друкер	Ефективність – сукупність різних соціально-економічних процесів та явищ. Які пов'язані з досягненням результату та раціональним використанням ресурсів.
С. Ейлон, Ю. Сьозан	Під ефективністю, як правило розуміють продуктивність, яка визначається відношенням випуску до витрат.
Д.Скотт Сінк	Ефективність (дієвість) – це ступінь досягнення системою поставлених перед нею цілей, ступінь завершення роботи.
А.М. Матлін	Ефективність у самому загальному вигляді можна виразити як відношення результатів виробництва до ресурсів необхідних для їх досягнення.
В. Батрасов	Ефективність виражає виробничі відносини, які формуються між людьми з приводу більш результативного господарювання на базу суспільної власності та планомірного використання ресурсів

Продовження таблиці 1.1

1	2
Л. Мельник, А. Карінцева	Ефективність визначається відношенням результату (ефекту) до витрат, що забезпечують його отримання. Економічна ефективність – це вид ефективності, який характеризує результативність діяльності економічних систем (підприємств, територій, національної економіки). Основною особливістю таких систем є вартісний характер засобів (витрат) досягнення цілей (результатів), а в ряді випадків і самих цілей (а саме, отримання прибутку).
Андрійчук Р. В	Економічна ефективність - відношення між отримуваними результатами виробництва - продукцією і матеріальними послугами, з одного боку, і витратами праці та засобів виробництва - з іншого.
Савенко Н.В.	Економічна ефективність - результат виробничої діяльності, що виражається у вигляді співвідношення між підсумками господарської діяльності та витратами ресурсів.

У світлі отриманих даних, наші роздуми стосовно визначення економічної ефективності підприємства складаються з урахуванням різниці між поняттями "ефективність" та "результативність". Перед нами стоїть завдання переформулювати дані визначення так, щоб відокремити їх сутність та пояснити їхню важливість у контексті управління підприємством. Ефективність, як розуміє автор, є відображенням співвідношення результату до витрат і виражається як коефіцієнт, що визначає міру віддачі від вкладених коштів. Проте, найбільш точне та об'єктивне визначення економічної ефективності полягає у розгляді її як динамічної, комплексної організаційно-управлінської системи, спрямованої на досягнення максимального рівня прибутку при оптимальному використанні наявних ресурсів. У таблиці часто спостерігається плутанина між поняттями "ефект" та "результат", що викликає непорозуміння сутності "ефективності" та "результативності". Нам важливо розрізняти ці дві категорії, оскільки "ефективність" охоплює комплекс параметрів, які визначають якість та економічність діяльності підприємства, в

той час як "результативність" відображає конкретні досягнення, що відповідають потребам.

Загалом, коли ми оцінюємо ефективність, у першу чергу, ми зосереджуємося на оцінці діяльності підприємства. За зарубіжним досвідом, для такої оцінки часто використовується методика, відома як "Концепція трьох «Е» (economy, efficiency and effectiveness)", яка вважається ключовим інструментом для забезпечення ефективного функціонування вітчизняних підприємств на ринку.

По-перше, "економічність" (economy) визначається як раціональне використання необхідної кількості ресурсів відповідної якості, у відповідний час і місце, за розумну ціну – іншими словами, це правильне управління витратами.

Друге поняття, "ефективність" (efficiency), визначається як співвідношення між кількістю продукції або послуг, які надаються, та ресурсами, які були витрачені на їх виробництво.

Нарешті, "результативність" (effectiveness) означає ступінь відповідності досягнутих результатів тим цілям, які були поставлені, і збіг використаних засобів з цими поставленими метами[11, с. 32–33]. .

Виходячи з наведеного, можна зробити висновок, що "результативність" може бути розглянута як змінена форма "ефективності". У випадках, коли необхідно оцінювати ступінь досягнення певного результату, поняття "ефективність" перетворюється на "результативність". У той же час, коли розмова йде про мінімізацію використаних ресурсів, ми можемо вживати термін "економічність". Взаємозв'язок понять «ефективність – результативність – економічність» представлена на рисунку 1.3.



Рисунок 1.3 – Взаємозв’язок понять «ефективність» – «результативність» – «економічність»

Основними рисами ефективності, розглянутими вище, можна виділити кілька ключових аспектів:

-Значущою рисою ефективності господарської діяльності підприємства є низький рівень фінансових показників, таких як прибуток і рентабельність. При аналізі цих показників слід звертатися до перспектив розвитку організації на довгостроковий період.

-У сучасних умовах господарювання важливо оцінювати ефективність діяльності підприємства як мінімум на рівні конкурентів на ринку.

-З урахуванням високого рівня конкуренції, яку стикаються підприємства, важливо впроваджувати системи оцінки ефективності та вживати заходів для її підвищення.

Детальне вивчення ефективності господарської діяльності підприємства може бути представлене в різних аспектах в залежності від класифікаційних ознак.

У своїй роботі, О. Романова [12, с. 116], виокремлює різновиди ефективності, розглядаючи концепцію цього поняття. Вона відрізняє внутрішню ефективність від зовнішньої, а також статичну від динамічної. Внутрішня ефективність оцінює досягнутий результат підприємства через його власну діяльність, враховуючи співвідношення витрат і продукту. Зовнішня ефективність, з іншого боку, відображає структуру суспільних потреб, ступінь їх задоволення підприємством, рівень корисності виробленого продукту, а також частку підприємства на ринку та його потенційні можливості.

У практичній діяльності часто виникає протиріччя між цілями внутрішньої та зовнішньої ефективності. Наприклад, стрімке розширення асортименту товарів і послуг може збільшити обсяг продажів, але при цьому може також призвести до зростання витрат на певний період, що знизить ефективність використання ресурсів.

Розглянемо визначення ефективності в контексті статичних і динамічних параметрів. Статична ефективність є основною формою оцінки на короткому проміжку часу, коли вирішуються оперативні та тактичні завдання, не передбачаючи повноцінного якісного оновлення виробничої бази. З іншого боку, динамічна ефективність передбачає досягнення більш високих результатів завдяки гнучкому варіюванню ресурсами та зміні технологій у довгостроковій перспективі. Саме динамічна ефективність є ключовим чинником для забезпечення високої конкурентоспроможності підприємства протягом тривалого періоду [12, с. 116].

Для отримання об'єктивної оцінки ефективності діяльності підприємства важливо враховувати не лише витрати на основну діяльність, але й витрати, пов'язані з використанням різних ресурсів, таких як основні та оборотні фонди, а також робоча сила. Крім того, на виробництво має впливати фінансовий стан підприємства та інші організаційні, управлінські, технологічні та інші переваги. Тому для оцінки витрат слід враховувати всі зазначені ресурси. Найбільш загальноприйнятою класифікацією, яка використовується для розділення ефективності при оцінці результатів діяльності, є розподіл на економічну, організаційну та соціальну ефективності (рисунок 1.4).

Варто підкреслити, що різновиди ефективності діяльності організації, представлені на рисунок 1.4, мають тісні взаємозв'язки між собою. Зростання економічної ефективності сприяє підвищенню інших її аспектів; соціальна ефективність поєднує ознаки економічної та організаційної ефективності та спрямована на повне задоволення потреб працівників.

Економічна ефективність	Організаційна ефективність	Соціальна ефективність
показує рівень ефективності використання матеріальних, фінансових, трудових, природних та інших ресурсів, а також міру витрат на досягнення поставлених цілей.	може охарактеризувати якість організаційної структури підприємства та результативність її управління.	демонструє відповідність витрат і соціальних результатів діяльності підприємства цілям і соціальним інтересам суспільства

Рисунок 1.4 – Різновиди ефективності господарської діяльності організації. [13, с. 85]

Однією з особливостей аналізу ефективності діяльності підприємства є те, що цей показник розглядається з урахуванням впливу різноманітних факторів. Можна пропонувати підхід до ідентифікації цих факторів, які впливають на економічну ефективність підприємства (рисунок 1.5) [14, с. 436].

Під час контролю ефективності діяльності підприємства слід постійно аналізувати показники фінансово-господарської діяльності, оцінювати позицію підприємства на ринку та розглядати можливості для подальшого розвитку з урахуванням усіх факторів впливу.

Ці фактори можна класифікувати на дві групи залежно від їх спрямованості: позитивні, які покращують показники діяльності підприємства, та негативні, які мають протилежний вплив. З точки зору місця виникнення, всі фактори можна розділити на внутрішні та зовнішні. Внутрішні фактори (внутрішнє середовище) залежать від самого підприємства, тоді як зовнішні фактори можна розділити на ті, які мають прямий та непрямий вплив і залежать від зовнішнього середовища компанії, таких як дії держави, конкурентів, міжнародні події тощо [15, с. 175].



Рисунок 1.5 – Фактори впливу на економічну ефективність підприємства
[14, с. 436]

Враховуючи наведені факти, відомі фактори, відображені на рисунку 1.3, мають великий вплив на процес управління та часто визначають характер та етапи цього процесу. Кожен етап супроводжується різноманітними видами ризиків, які важливо враховувати та оптимізувати, щоб приймати ефективніші рішення з меншими витратами ресурсів і більшою ймовірністю успіху. Це сприятиме підвищенню рівня економічної ефективності діяльності підприємства. При аналізі сутності ефективності господарської діяльності підприємства, корисно враховувати організаційно-економічний механізм, який забезпечує результативність такої діяльності. У рамках системи управління ефективністю підприємства традиційно використовуються чотири основні групи показників: фінансові, облікові (витратні), ринкові та управлінські. За допомогою цих чотирьох груп аналітичних індикаторів можна відстежувати

тенденції розвитку та забезпечувати результативність діяльності підприємства [16].

Треба також підкреслити, що основні принципи та методологія інструментів, таких як "Система збалансованих показників", дозволяють адаптувати критерії ефективності до специфіки галузі підприємства. Це робиться з метою надання комплексної оцінки ефективності його діяльності, враховуючи усі особливості його функціонування. Проте ефективна діяльність підприємства ґрунтується на раціональному управлінні, оптимальному використанні й поєднанні ресурсів, що перебувають у його розпорядженні. Зважаючи на всі аспекти, ефективне управління ресурсами є ключовим елементом досягнення стратегічних цілей, впровадження довгострокових програм розвитку, забезпечення результативності та підвищення конкурентоспроможності підприємств[17].

Для підтвердження наукових думок щодо прагнення вказати на сутність і важливість створення бізнес-портфеля ресурсів як ключового чинника ефективності господарської діяльності необхідно схематично побудувати ресурсний портфель, що забезпечує його функціонування (рисунок 1.6).



Рисунок 1.6 – Ресурсний портфель підприємства, що забезпечує ефективну діяльність підприємства. Сформовано на основі [18, с. 1003]

В контексті ефективної підприємницької діяльності, варто відзначити, що найбільш цінними і важливими елементами є матеріальні та розумові ресурси, зокрема, організаційні. Ця акцентуація обумовлена швидкими змінами на ринковому середовищі. І враховуючи світовий досвід, організаційні ресурси стають запорукою довгострокового успіху, забезпечуючи створення конкурентних переваг.

Безумовно, наявність стратегічних ресурсів грає вирішальну роль у забезпеченні стійкості підприємства в динамічному ринковому середовищі. Важливо підкреслити, що у процесі забезпечення високої економічної ефективності необхідно не лише акцентувати увагу на ефективність використання ресурсів, а й виявляти нові елементи та їх комбінації як джерело економічної рентабельності або конкурентних переваг. Значущим фактором у формуванні економічної ефективності компанії є також принцип збалансованого створення та розвитку унікальних ресурсних комбінацій, які протягом тривалого періоду часу залишаються недосяжними для конкурентів [18, с. 1003].

Отже, можна зазначити, що ефективність господарської діяльності підприємства визначається його здатністю формулювати та реалізовувати свої цілі. Ця здатність зумовлена впливом зовнішніх факторів і умов внутрішнього функціонування, а також використанням усіх наявних ресурсів та інструментів. При цьому підприємство орієнтує свої цілі на вирішення соціальних проблем, таких як екологічні та бюджетні аспекти, забезпечуючи відповідне співвідношення витрат і вигод як для суспільства в цілому, так і для самої компанії.

1.2. Дослідження поняття «сталий розвиток» та його взаємозв'язок з ефективністю діяльності підприємства

Безсумнівно, фраза "сталий розвиток" сьогодні на слуху у багатьох обговореннях про прогрес. Проте, навіть з усією її популярністю, це поняття залишається досить неочевидним для багатьох. Багато людей постійно ставлять питання про його сутність та походження. У буквальному розумінні "сталий розвиток" означає "розвиток, який може тривати безперервно і протягом тривалого часу". Але наразі немає чіткого визначення того, що таке сталість та сталий розвиток. Варто відзначити, що деякі автори вважають "сталість" і "сталий розвиток" тотожними, що є дещо парадоксальним[19]. Структурно цю концепцію можна розглядати як комбінацію двох слів - "сталий" і "розвиток". І, подібно до кожного з цих термінів, що об'єднані в одну ідею сталого розвитку, їх трактування може відрізнятися від різних точок зору, що призводить до різноманітності визначень та інтерпретацій цієї концепції.

З точки зору бізнесу, стійкий розвиток передбачає розробку стратегії, яка не тільки вирішує поточні потреби компанії та її партнерів, але й гарантує захист, підтримку та зміцнення людського капіталу та ресурсів, що необхідні для майбутнього. Одним з основних чинників, які впливають на перетворення підприємств на шлях сталого розвитку, є позитивний підхід, що відмовляється від прагнення до максимізації прибутку на користь створення нових, більш абстрактних цінностей, таких як етичні, соціальні та екологічні зобов'язання. Цей підхід направлений для направлення ресурсів компанії для створення власного бренду чи поліпшення іміджу. Цей підхід направлення ресурсів не в пошук нових шляхів виробництва товару, а як вже було зазначено ціль є маркетинг. Ціль маркетингу перед усім зробити відомим фірму, яка є направлена на знаходження цільової аудиторії бренду ,якого надає та представляє фірма. У сучасних умовах компанія не може обмежуватися лише фінансовими аспектами; вона повинна враховувати й м'які цінності, що

становлять більше половини її фінансової вартості , і можуть визначити її конкурентну перевагу в довгостроковій перспективі.

Досліджуючи тему дипломної роботи слід акцентувати увагу на досягненні сталого розвитку з метою використання стратегії ефективності діяльності підприємства. Як вже було досліджено в підрозділі 1.1 ефективність тісно взаємопов'язана з поняттями такі як: результативність , рентабельність та конкурентоспроможність підприємства. На думку автора метою сталого розвитку підприємства є знаходження рівноваги між різними аспектами , котрі регулюють діяльність і прибутковість підприємства. Такими як економічна ефективність, соціальна відповідальність та екологічна збалансованість. Збалансований підхід дозволяє підвищити конкурентоспроможність підприємства , для боротьби з конкурентами за кращі умови ринку збуту.

На мою думку, конкурентна стратегія — це набір дій і зобов'язань, які компанія вживає, щоб отримати перевагу над своїми конкурентами на ринку. Це може включати вибір місця для конкуренції, визначення того, які продукти чи послуги пропонувати та як отримати стійку перевагу на певних ринках. На думку Томаса Л Уїлена і Девіда Хангера, метою цієї стратегії є поліпшення конкурентних позицій продукції або послуг компанії, що надає більш стійку позицію підприємства в певних сегментах ринку [20].

У 1991 році Майкл Портер розпочав дискусію про взаємозв'язок між сталим розвитком і мікроконкурентоспроможністю, визнаючи, що підвищення екологічних вимог може сприяти підвищенню економічної конкурентоспроможності окремої компанії. Різні люди сприймали це по-різному; Одні підтримали ідею, інші розкритикували. Однак досі немає чіткого розуміння того, чи є компанії, які прагнуть сталого розвитку, більш конкурентоспроможними, ніж ті, які цього не роблять. Це означає, що на цю тему необхідні додаткові дослідження. Однак Роботи А. Мартіна та Е. Рейно доводять, що основною мотивацією переходу компаній на концепцію сталого розвитку є можливість отримання конкурентної переваги, особливо під час кризи. Умови економічної нестабільності змушують компанії шукати шляхи

зниження витрат шляхом впровадження екологічних інновацій, здатних підвищити ефективність виробничих процесів. Водночас обмеження негативного впливу компаній на навколишнє середовище сприяє підвищенню довіри клієнтів, ЗМІ та влади, зміцненню їхнього іміджу та створенню позитивного враження про компанію. Тому можна припустити, що успішне виживання під час кризи залежить від поєднання стратегії «висока якість – низька ціна» зі здатністю до швидкого навчання та інновацій, а також виробничих процесів, які відповідають екологічним та етичним стандартам. У той же час конкурентоспроможність успішного бізнесу вимагає, окрім інноваційного підходу, позитивного іміджу та сильного бренду, який заохочує лояльність клієнтів і допомагає подолати кризові ситуації, які можуть призвести до втрати довіри. Оцінка конкурентоспроможності компаній здійснюється шляхом врахування задоволеності та лояльності клієнтів, а збільшення прибутку досягається за рахунок підвищення рівня задоволеності цільової аудиторії [21].

Філіп Лануїзеле стверджує, що впровадження компаніями принципів сталого розвитку позитивно впливає на їх конкурентоспроможність. Це може допомогти покращити фінансові показники, підвищити рівень інновацій і заохотити креативність у бізнесі [22]. На думку автора, ці чинники визначають конкурентний потенціал підприємства та допомагають йому займати високі позиції на ринку в довгостроковій перспективі. Хоча реалізація принципів сталого розвитку може вимагати додаткових технологічних, фінансових або трудових ресурсів, це інвестиція, яка може принести значні фінансові вигоди та конкурентну перевагу в довгостроковій перспективі, особливо якщо є попит на такі продукти чи послуги. Внутрішній потенціал конкурентоспроможності складається з поєднання матеріальних і розумових ресурсів і здібностей. Матеріальний капітал включає фінансові та матеріальні активи компанії, і в сучасному світі важливість нематеріальних ресурсів, таких як знання, зростає у створенні вартості. Ця інформація може стосуватися як конкретних осіб, так і

організаційної культури, і їх взаємодія та координація є важливою умовою для введення конкурентного бізнесу в сучасних ринкових умовах.

Підсумовуючи вищевикладене, автор вбачає вплив інтелектуальної власності і розумових здібностей в сучасному бізнес середовищі зростає і буде збільшуватись, а в наслідок чого конкурентна перевага також буде зростати порівняно з попитом на розумові здібності та інтелектуальну власність. Але є проблема його розрахунку ,тому що недоліком сучасного бухгалтерського обліку є відсутність або заниження інтелектуального капіталу у фінансовій та бухгалтерській звітності [23].

У літературі описано різні стратегії конкурентоспроможності [24]:

Перший тип - корпоративна стратегія - описує основні напрямки діяльності організації, включаючи стратегію зростання, стратегію обмеженого зростання і стратегію скорочення.

Другий тип - конкурентна стратегія - оцінює можливості досягнення стабільного і довгострокового конкурентного становища на ринку.

Третій тип - функціональна стратегія - вивчається для кожної сфери діяльності, що дозволяє оптимізувати кожну сферу діяльності.

Четвертий тип операційної стратегії зосереджений на управлінні операціями конкретної бізнес-організації. Ця стратегія є вузькою за обсягом і зосереджена на управлінні функціональними сферами.

Однак конкурентна (бізнес) стратегія особливо підходить для забезпечення сталого розвитку компанії. Ця стратегія включає заходи, спрямовані на протистояння конкурентному тиску на ринку, залучення клієнтів і зміцнення позицій компанії на ринку. Вся необхідна інформація зазвичай відображається в бізнес-плані, який визначає форми і методи управління організацією для забезпечення поєднання товарів і послуг. За допомогою цієї стратегії можна визначити шлях до успіху в конкурентній боротьбі, тому її ще називають конкурентною стратегією [25].

Для збереження конкурентної позиції підприємству необхідно додержуватися певних заходів. Контролювати та акцентувати увагу на головні

елементи, котрі є основними джерелами конкурентоспроможності. Причиною такого заходу є підтримувати прибуток в своїй сфері діяльності ,яка є основною діяльністю підприємства. Звісно сфера діяльності розвивається, тому потрібно зосереджуватися на підвищенні ефективності та додержуватися певних конкурентних переваг: ефективність, якість, інновації, швидке реагування на запити споживача.

Внаслідок ефективного додержання певних конкурентних переваг , підприємство отримує наслідки свої рішень . Прикладом цьому є: ефективність дає змогу зменшити витрати на виробництво товару; якість дає змогу підвищити купівельну спроможність виробу ,що також підвищує імідж компанії; інновації є рухом прогресу в будь якій сфері діяльності, що говорить про більш ефективний спосіб виробництва та зменшення витрат собівартості продукції; швидке реагування на запити споживача – цей критерій зосереджує увагу саме не на покращенні ефективного виробництва власного товару, а на потреби соціуму в певних видах товару. Будь яке підприємство зосереджує перш на все свою увагу на потреби соціуму та аналіз збуту певного товару, а вже потім використовуються ефективні, якісні та інноваційні критерії [26].

Досягнення конкурентної переваги передбачає адаптацію до умов, що змінюються, і створення відповідного організаційного середовища, яке сприяє прийняттю ефективних рішень. Під час системного пошуку інформації накопичується досвід і постійно вдосконалюються бізнес-процеси.

Постійне підвищення якості продукції та послуг є важливим для довгострокового збереження конкурентної переваги. Виробництво має активно розвивати шляхи покращення якості всіх аспектів своєї діяльності.

Впровадження передових технологій і галузевого досвіду сприяє розвитку унікальних компетенцій, які допомагають підтримувати конкурентні переваги. Аналіз прикладів успішних застосувань від інших компаній може бути важливим кроком перед впровадженням їх у власну діяльність.

Багато компаній стикаються з проблемою адаптації до змін, що ускладнює збереження конкурентоспроможності. Подолання цієї перешкоди є запорукою успішного бізнесу.

1.3. Методичні основи оцінки показників ефективності підприємницької діяльності

Ефективність будь-якої підприємницької діяльності багато в чому залежить від правильного вибору стратегії управління ресурсами компанії. Ця стратегія, у свою чергу, визначає ринкову конкурентоспроможність компанії. Важливим етапом у процесі вибору стратегії є аналіз потенціалу наявних ресурсів.

Успіх бізнесу безпосередньо пов'язаний з ефективним використанням ресурсів, якими він володіє. Правильно вибрані стратегії управління цими ресурсами можуть забезпечити підприємства конкурентною перевагою, що є критично важливим фактором у сучасному бізнес-середовищі.

Ефективне управління сукупністю ресурсного потенціалу безпосередньо визначає конкурентоспроможність підприємства і є комплексною оцінкою, яка відображає порівняльну ефективність використання ресурсів. Конкурентоспроможність є важливою характеристикою, яка відображає здатність компанії конкурувати на ринку та вирішувати складні завдання, що постають перед нею. Для забезпечення конкурентоспроможності бізнесу необхідно найкращим чином використовувати існуючий ресурсний потенціал. Ефективне управління організаційними ресурсами передбачає раціональне використання різноманітних ресурсів, таких як людський капітал, фінансові ресурси та матеріальні ресурси. Йдеться не лише про оптимізацію витрат, а й про максимізацію вигоди від використання. Особливу увагу слід приділити розробці стратегій впровадження, спрямованих на підвищення продуктивності та ефективності використання ресурсів.

Тому висока конкурентоспроможність підприємства залежить від уміння ефективно використовувати наявні ресурси. Правильне управління цими ресурсами стає критичним фактором успіху та може визначити майбутнє на ринку. У конкурентному середовищі, яке постійно змінюється, компанії повинні постійно вдосконалювати свої стратегії управління ресурсами, щоб забезпечити сталість і процвітання.

Управління ефективності підприємницької діяльності суб'єкта господарювання, конкурентоспроможністю та оцінка ресурсного потенціалу підприємства є ключовими і мають бути комплексними. Це виражається через систематичний економічний аналіз, який узагальнює результати та робить висновки щодо використання ресурсів. Оцінка повинна відображати загальні висновки щодо ефективності використання ресурсів компанії на основі системних принципів. Він дає можливість проаналізувати реалізацію ресурсного потенціалу, досягнення поставлених цілей, вплив управлінських змін і вдосконалень на повне використання ресурсів і ефективність управління ними. Такий підхід дозволяє краще зрозуміти, як функціонує ресурсний потенціал підприємства, чи досягаються поставлені цілі, як зміни в управлінні впливають на їх повне використання та ефективність. Це важливий інструмент для прийняття стратегічних та управлінських рішень, спрямованих на зміцнення конкурентних позицій компанії на ринку. В таблиці 1.2 представлено основні показники майнового стану підприємства та ефективності використання матеріальних ресурсів, за допомогою яких можливо оцінити ефективність ресурсного потенціалу.

Таблиця 1.2 – Основні показники ефективності ресурсного потенціалу

Показники	Формули обрахунку
1	2
Фондоозброєність	Середньорічна вартість осн.зас. / Середньорічна чисельність виробничого персоналу
Фондовіддача	Дохід. / Середньорічна вартість основних засобів

Продовження таблиці 1.2

1	2
Фондомісткість	Середньорічна вартість основних засобів / Дохід
Рентабельність основних засобів	Прибуток (чистий прибуток) / Середньорічна вартість основних засобів
Прибуток на мат витрат	Прибуток / Матеріальні витрати
Матеріаловіддача	Дохід / Матеріальні витрати
Матеріаломісткість	Матеріальні витрати / Дохід
Мат.витрати у собіварт.	Матеріальні витрати / Собівартість

Фондомісткість на підприємстві відображає його здатність формувати та поповнювати фонди, резерви та резервні фонди на розвиток, здійснення інвестицій, виплату дивідендів, а також покриття можливих збитків або несподіваних витрат. Роль фондомісткості полягає в забезпеченні фінансової стійкості та можливості підприємства пристосовуватися до змін у фінансовому середовищі, фінансової стабільності та гнучкості підприємства, допомагаючи зберігати його конкурентоспроможність та здатність до розвитку у змінних умовах ринку. Фондовіддача на підприємстві відображає ефективність використання акціонерного капіталу та генерацію прибутку для його власників. Роль фондовіддачі полягає в оцінці рентабельності та ефективності використання капіталу, залученого від акціонерів. Фондовіддача є важливим показником, що дозволяє оцінювати ефективність управління капіталом, його рентабельність та привабливість для інвесторів. Фондоозброєність на підприємстві відображає наявність або доступність різноманітних ресурсів, які можуть бути використані для забезпечення функціонування компанії, виробництва товарів чи послуг, а також для реалізації стратегічних цілей. Фондоозброєність визначає, наскільки підприємство готове до зустрічі з викликами ринкового середовища та забезпечує відповідні ресурси для ефективної діяльності, розвитку та конкурентоспроможності. Рентабельність основних засобів на підприємстві вказує на ефективність використання

основних активів для розрахунку прибутку. Цей показник дозволяє оцінити, наскільки успішно підприємство використовує свої виробничі або операційні активи для отримання прибутку. Рентабельність основних засобів є важливим показником, який визначає ефективність використання виробничих активів для отримання прибутку та грає роль у фінансовій стабільності та конкурентоспроможності підприємства.

Ефективність використання підприємством фінансових ресурсів можна оцінити за низкою показників, серед яких фінансова стійкість, ліквідність, платоспроможність, прибутковість, економічна активність тощо. До основних показників, що відображають фінансову стійкість і самостійність залучених коштів підприємств, відносяться коефіцієнт автономії, фінансова стійкість, самоокупність, фінансова залежність, співвідношення залучених коштів і власних коштів, ефективність використання оборотних і власних коштів, зазначено в таблиці 1.3.

Таблиця 1.3 – Показники, що характеризують фінансову стійкість підприємства [27]

Показники	Формули обрахунку
1	2
Коефіцієнт (автономії)	Власний капітал / Баланс (Активи)
Коефіцієнт концентрації залученого капіталу	Запозичений капітал / Баланс (Активи)
Коефіцієнт співвідношення залученого і власного капіталу	Запозичений капітал / Власний капітал
Коефіцієнт фінансової залежності	Баланс / Власний капітал
Коефіцієнт маневреності власного капіталу	(Власний капітал — Оборотні активи) / Власний капітал
Коефіцієнт структури залученого капіталу	Довгострокові зобов'язання / Запозичений капітал
Коефіцієнт інвестування	Власний капітал / Необоротні активи
Коефіцієнт покриття запасів і затрат власних оборотних коштів	(Власний капітал — Необоротні активи) / Виробничі запаси

Продовження таблиці 1.3

1	2
Коефіцієнт прогнозу банкрутства	$(\text{Оборот. Активи} + \text{Витрати майб. періодів} - \text{Пот. зобов'язання} - \text{Доходи май. періодів}) / \text{Баланс}$
Коефіцієнт фінансової стійкості	$\text{Власний капітал} / (\text{Пот. зобов.} + \text{Доходи майбутніх періодів})$

Основні показники, які відображають фінансову стійкість та незалежність підприємства від позикових коштів, охоплюють коефіцієнт автономії, фінансову стійкість (у тому числі власні та позикові кошти), фінансовий леверидж (залежно від довгострокової заборгованості), забезпеченість власними коштами, фінансову залежність, співвідношення позикових та власних коштів, працездатність оборотних коштів та інші. Коефіцієнт автономії вказує на частку власного капіталу у загальних інвестиціях підприємства, відображаючи його фінансову незалежність від зовнішніх джерел фінансування. Концентрація боргового капіталу вказує на відношення боргу до загального боргу, де менше 50% позикових зобов'язань не становлять загрози для фінансової стабільності. Коефіцієнт фінансової залежності є протилежним до коефіцієнта автономії. Показники фінансової стабільності вказують на забезпечення боргів власними коштами, де перевищення власних коштів над позиковими свідчить про стабільність підприємства. Коефіцієнт фінансової стійкості враховує не лише власний капітал, а й довгострокові зобов'язання, відображаючи рівень стійкості протягом більш ніж одного року. Показники ліквідності вказують на здатність підприємства швидко розплатитися за своїми зобов'язаннями.

Показники ліквідності та платоспроможності суттєво впливають на фінансовий стан підприємства та його відносини з усіма зацікавленими сторонами. Вони відображають здатність підприємства виконувати свої фінансові зобов'язання вчасно, впливають на його репутацію серед інвесторів та кредиторів, визначають рівень ризиків, з якими стикається бізнес, а також

відкривають можливості для подальшого розвитку та залучення інвестицій. Вони представлені в таблиці 1.4.

Таблиці 1.4 – Показники ліквідності та платоспроможності підприємства

Показники	Формули обрахунку
1	2
Власн.оборот кап. (ВОК)	Власний капітал + Довгострокові зобов'язання - Необоротні активи
Коефіцієнт оборотності оборотного капіталу	Дохід/ВОК
Коефіцієнт покриття (загальної ліквідності)	(Оборотні активи + Витр.майб.періодів)/ (Поточ.зобов'язання + Дох.майб.періодів)
Коефіцієнт швидкої ліквідності	(Обор.активи-Запаси+Витр.майб.періодів) / (Поточні зобов'язання +Дох.майб.п.)
Коефіцієнт абсолютної ліквідності	Грошові кошти / (Поточні зобов'язання + Дох.майб.п.)
Частка ВОК в оборотних активах	ВОК/Оборотні активи
Частка виробничих запасів в оборотних активах	Виробничі запаси/Оборотні активи
Частка ВОК в покритті запасів	ВОК/Виробничі запаси

Одним із важливих показників діяльності підприємства є рентабельність. Розрахуємо рентабельність товару, продажів, власного капіталу та діяльності , розрахунок в таблиці 1.5.

Таблиця 1.5 – Розрахунок показників рентабельності

Показники	Формули розрахунку
1	2
Рентабельність товару	Валовий прибуток/Собівартість
Рентабельність продажів	Чистий прибуток/ Дохід від реалізації товарів
Рентабельність влас. кап.	Чистий прибуток/ Серед-річна вартість влас. кап.
Рентабельність активів	Чистий прибуток/ Середньорічна вартість активів
Рентабельність діяльності	Чистий прибуток/ Операційні витрати

Рентабельність товару, продажів, власного капіталу та активів є ключовими показниками фінансової ефективності підприємства. Рентабельність товару вказує на ефективність виробництва його продукції, рентабельність продажів - на здатність генерувати прибуток від обсягу продажів, рентабельність власного капіталу відображає успішність використання власних коштів, а рентабельність активів визначає ефективність їхнього використання для генерації прибутку. Ці показники допомагають керівництву в прийнятті стратегічних рішень, оптимізації виробничих та збутових процесів і визначенні шляхів розвитку компанії.

Для оцінки конкурентоспроможності підприємств будемо використовувати комплексний метод оцінки, заснований на теорії ефективної конкуренції. Основним інструментом аналізу конкурентоспроможності є порівняння показників стану підприємства з попередніми показниками. В основі методу лежить оцінка чотирьох групових показників: або стандарти конкурентоспроможності, а потім розрахувати загальний показник. Перевага цього методу полягає у виявленні сильних і слабких сторін компанії та усуненні повторюваних окремих показників. Недоліками є труднощі в пошуку всієї необхідної інформації та трудомісткі розрахунки, необхідні для отримання достовірних оцінок. У загальному вигляді алгоритм розрахунку коефіцієнта конкурентоспроможності організації включає три прогресивні етапи, перераховані нижче. В першу чергу розглянемо формули розрахунку показників конкурентоспроможності в таблиці 1.6.

Таблиця 1.6 – Показники конкурентоспроможності підприємства

Показники конкурентоспроможності	Формули розрахунку
1	2
1.Критерій ефективності вир. діяльн. (ЕВ)	
1.1 Рівень витрат(РВ)	Собівартість/Дохід
1.2 Фондовіддача(Ф)	Дохід. / Середньорічна вартість основних засобів
1.3Рентабельність товару(РТ)	Валовий прибуток/Собівартість
1.4 Продуктивність праці(ПП)	Дохід/ Середня чисельність роб.

Продовження таблиці 1.6

1	2
2.Критерій фінансового стану (ФС)	
2.1 Коефіцієнт автономії(КА)	Власний капітал / Баланс (Активи)
2.2 Коефіцієнт покриття(КП)	Всього Оборотні активи(1195) / Поточні зобов'язання (1695)
2.3 Коефіцієнт абс. ліквідності(КЛ)	Грошові кошти(1165) / Поточні зобов'язання
2.4 Коефіцієнт обороту оборотних коштів(КО)	Дохід/Всього середньоріч. оборотні активи(1195)
3. Критерій ефектив. організації збуту(ЕЗ)	
3.1 Рентабельність продажів(РП)	Чистий прибуток/ Дохід від реалізації товарів
3.2Коефіцієнт затовареності готовою продукцією(КЗ)	(Готова продукція (1103)-Дохід)/ Дохід
3.3Коефіцієнт завантаження виробничих потужностей (КВ)	Кількість змін * 0,25
3.4 Коефіцієнт ефективності реклами (КР)	Витрати на збут / середньорічне Фін. результат до оподаткування(2290)

Після розрахунку показників ,ми проводимо розрахунок критеріїв КСП виконується за формулами 1.1-1.3:

$$ЕВ = 0,31 \cdot РВ + 0,19 \cdot \Phi + 0,4 \cdot РТ + 0,1 \cdot ПП \quad (1.1)$$

$$\Phi С = 0,29 \cdot КА + 0,2 \cdot КП + 0,3 \cdot КЛ + 0,15 \cdot КО \quad (1.2)$$

$$ЕЗ = 0,37 \cdot РП + 0,29 \cdot КЗ + 0,21 \cdot КВ + 0,13 \cdot КР \quad (1.3)$$

Розрахунок критерію конкурентоспроможності організації(ККО) здійснюється за допомогою формули 1.4.

$$ККО = 0,15 \cdot ЕВ + 0,29 \cdot \Phi С + 0,23 \cdot ЕЗ + 0,33 \cdot КТ \quad (1.4)$$

Сучасна методика фінансового аналізу характеризується великою кількістю оригінальних підходів, унікальних показників і специфічних вимірювань для оцінки економічної діяльності. Одним із найвідоміших та історично важливих методів аналізу прибутковості та ефективності компанії є

модель Дюпона. Цей метод широко використовується для розрахунку фінансових показників і для визначення потенціалу та ефективності компанії. Спочатку методологія DuPont була створена для аналізу ефективності використання активів. Одним із основних показників двокомпонентної моделі була норма рентабельності активів (ROA), яка представлена у формулі (1.5):

$$ROA = \frac{\text{Чистий прибуток}}{\text{Дохід від реалізації}} \cdot \frac{\text{Дохід від реалізації}}{\text{Активи}} \quad (1.5)$$

Зазвичай для визначення величини активів використовується їх середня вартість протягом аналізованого періоду. Наприклад, при аналізі річної фінансової звітності сума активів розраховується як середнє значення на початку та в кінці року, поділене на два [28, с. 181].

На практиці широко використовується трьохфакторна модель Дюпон, яка включає коефіцієнт рентабельності власного капіталу та коефіцієнт обороту активів як ключові показники для оцінки ефективності діяльності підприємства. Ця модель відображає вплив операційної (продажів), інвестиційної та фінансової діяльності на підприємство. Рентабельність власного капіталу визначає ефективність системи продажів підприємства, а також його привабливість для інвесторів. Формула для трьохфакторної моделі Дюпон наведена в формулі (1.6) :

$$ROE = \frac{\text{Чистий прибуток}}{\text{Дохід від реалізації}} \cdot \frac{\text{Дохід від реалізації}}{\text{Активи}} \cdot \frac{\text{Активи}}{\text{Власний капітал}} \quad (1.6)$$

Наступною модифікацією методики Дюпона стала чотирьохфакторна модель, котра включає в модель роль податки на прибуток на ефективність підприємницької діяльності. Модель має наступний вигляд (1.7):

$$ROE = \frac{\text{Чистий прибуток}}{\text{Прибуток до опад.}} \cdot \frac{\text{Чистий прибуток}}{\text{Дохід від реалізації}} \cdot \frac{\text{Дохід від реалізації}}{\text{Активи}} \cdot \frac{\text{Активи}}{\text{Власний капітал}} \quad (1.7)$$

Відмінність між трьохфакторною та чотирьохфакторною моделями полягає у використанні коефіцієнта рентабельності продажів з метою визначення впливу податкової ставки, ефективності продажів, результативності інвестиційної діяльності та фінансового ризику [9, с. 130–131]. Однією з головних переваг моделі є її простота в обчисленні та аналізі. Фактори, що

визначають прибутковість компанії для акціонерів, досить легко пов'язані з бізнес-планами. Однак недоліки моделі полягають у тому, що бухгалтерський облік не є абсолютно надійним джерелом інформації про діяльність підприємства.

Для ефективності підприємницької діяльності необхідно розраховувати коефіцієнт банкрутства для того, щоб передбачати та уникати фінансових ризиків. Розрахунок цього коефіцієнта дозволяє підприємствам оцінити їхню фінансову стійкість та здатність виконувати свої фінансові зобов'язання у майбутньому. Це важливо для запобігання можливому банкрутству та збереження стабільності бізнесу. Аналіз коефіцієнта банкрутства дозволяє розпізнавати проблеми та ризики забезпечити своєчасне прийняття відповідних заходів для їх вирішення і забезпечення тривалої та стійкої діяльності підприємства. Тому для аналізу ймовірності банкрутства компанії існують моделі, які розраховують коефіцієнт банкрутства. Кожна з них по своєму унікальна і на основі різних показників фінансово-господарської діяльності підприємства надає ту чи іншу характеристику ймовірності банкрутства. Найбільш поширеними є модель Альтмана Е. та модель Терещенка О. О.

Модель коефіцієнту банкрутства Альтмана Е. наведено в формулі (1.8):

$$Z = 0,717 \cdot x_1 + 0,847 \cdot x_2 + 3,107 \cdot x_3 + 0,42 \cdot x_4 + 0,995 \cdot x_5 \quad (1.8)$$

де: X_1 – оборотний капітал/сума активів; X_2 – нерозподілений прибуток/сума активів; X_3 – прибуток до оподаткування/сума активів; X_4 – власний капітал/зобов'язання; X_5 – чистий дохід/сума активів.

Згідно моделі Альтмана Е. показник Z може набувати значень в межах від $-0,14$ до 22 . Якщо $Z > 2,9$, то можна вважати, що підприємство є фінансово стійким і в найближчі роки банкрутство не загрожує.

Модель коефіцієнту банкрутства Терещенка О. О. є зручною для застосування, оскільки використовується майже всіма підприємствами в країні та враховує галузеві дослідження, яку наведено в формулі (1.9):

$$Z = 1,5 \cdot x_1 + 0,08 \cdot x_2 + 10 \cdot x_3 + 5 \cdot x_4 + 0,3 \cdot x_5 + 0,1 \cdot x_6 \quad (1.9)$$

де: X_1 – грошові надходження/зобов'язання; X_2 – валюта балансу/зобов'язання; X_3 – чистий прибуток/середньорічна сума активів; X_4 – прибуток/виручка; X_5 – виробничий запас/виручка; X_6 – виручка/основний капітал. Якщо $Z > 2$, то підприємство не банкрут та має фінансову стійкість.

Аналізувалися показники ефективності управління ресурсним потенціалом підприємства. За допомогою вказаних у таблицях 1.2–1.6, та формулам розрахунку 1.1-1.9 показників можна оцінити ефективність використання окремих компонентів ресурсного потенціалу та показників з яких розраховуємо критерії конкурентоспроможності підприємств. Результати аналізу дозволяють визначити основні проблеми на підприємстві, які знижують ефективність використання ресурсного потенціалу. Такий поетапний аналіз дозволяє виявити, які ресурси, будь то виробничі чи фінансові, використовуються найменш ефективно, тобто визначити слабкі місця фірми. Це дозволяє приймати рішення щодо підвищення ефективності використання саме цих ресурсів. Такий аналіз має перевагу, оскільки дозволяє зосередитися на основних проблемах та приймати цілеспрямовані заходи для їх вирішення.

РОЗДІЛ 2. АНАЛІЗ ФІНАНСОВОГО СТАНУ, ЕФЕКТИВНОСТІ ДІЯЛЬНОСТІ ПІДПРИЄМСТВА ТА КОНКУРЕНТОСПРОМОЖНОСТІ ПАТ «ЗАПОРІЖСТАЛЬ»

2.1. Виробнича характеристика підприємства ПАТ «Запоріжсталь»

Запоріжсталь - є одним із найбільших металургійних підприємств та є частиною великого промислово-металургійного комплексу Метінвесту. Запоріжсталь відіграє ключову роль на світовому металургійному ринку у виробництві чавуну, гарячекатані рулони, холоднокатані рулони, гарячекатаний лист, різні види сталевих виробів та інші види продукції. Основними споживачами металургійної продукції Запоріжсталі в 2022 році на внутрішньому ринку є: метало-центри 57,23%, гірничо-металургійні підприємства 15,17%, виробництво металевих виробів 13,67%, трубні підприємства 12,35% та інші 1,58%. Для задоволення потреб ринку України та близького зарубіжжя в гнучких умовах поставки, оплати та ціноутворення, комбінатом укладено договори комісії з ТОВ "Метінвест СМЦ", яке має сервісні метало-центри та забезпечує споживачів продукцією в обсязі менше вагонних норм. Продаж металопрокату на експорт до далекого зарубіжжя здійснювався в 49 країнах світу, найбільшими ринками є: Польща, США, Болгарія, Туреччина, Іспанія, Італія.

ПАТ «Запоріжсталь» - це вибране автором підприємство для дослідження ефективності підприємницької діяльності. Згідно з Статутом шістнадцятої редакції повне найменування Запоріжсталі є Публічне акціонерне товариство «Запорізький металургійний комбінат «Запоріжсталь». Скорочена назва металургійного комбінату є ПАТ «Запоріжсталь».

Основний реєстраційний документ, який визначає діяльність підприємства – це Статут, який відіграє важливу роль в підприємстві у регулюванні його діяльності та визначенні прав та обов'язків учасників.

ПАТ "Запоріжсталь" - це великий металургійний комбінат, який знаходиться на південному сході України, у місті Запоріжжі. Його вигідне географічне положення обумовлене близькістю до найбільших постачальників енергетичних і сировинних ресурсів, що сприяє забезпеченню стабільного постачання сировини та енергії для виробництва. Крім того, місцезнаходження на перехресті ключових сухопутних і водних транспортних магістралей сприяє зручності в транспортуванні виробів до ринків збуту та забезпечує доступ до різних видів транспорту для логістики. Така інфраструктура підтримує ефективний обіг матеріалів і продукції, сприяючи конкурентоспроможності підприємства на ринку.

Зареєстровані види діяльності по КВЕДУ є:

- 24.10 Виробництво чавуну, сталі та феросплавів (Основний)
- 46.39 Неспеціалізована оптова торгівля продуктами харчування, напоями та тютюновими виробами
- 46.72 Оптова торгівля металами та металевими рудами
- 49.20 Вантажний залізничний транспорт

Підприємство, крім виробництва продукції, розширює спектр сервісів, щоб повніше задовольняти потреби клієнтів. Це включає нагляд за монтажем, сам монтаж, комплектні поставки, ремонт та модифікацію на місці експлуатації і на підприємстві. З початку 2000-х років вони також лідирують на ринку запчастин, постійно адаптуючи свою продукцію до вимог ринку. Запоріжсталь систематично працює над підвищенням якості та розширенням асортименту своєї продукції. Цей завод є одним з найбільших українських виробників сталевих виробів, зокрема важкодоступних конструкцій. Вони виготовляють асортимент продукції для автомобільної промисловості, консервної тари, холоднокатаного листа та стрічки для машинобудівної галузі, а також листа з легованих сталей і гнутих профілів. Металопродукція від ПАТ «Запоріжсталь» характеризується оптимальним співвідношенням ціни та якості. В таблиці 2.1 розглянемо обсяги виробництва продукції основних видів продукції

Запоріжсталі за 2022 рік. Та реалізацію реалізації основних видів продукції Запоріжсталі за 2022 рік, які представлені в таблиці 2.2.

Таблиця 2.1– Обсяги виробництва основних видів продукції Запоріжсталі за 2022 рік

Основні види продукції	Натуральній Формі т.	Грошовій формі тис.грн.	У % реалізованої продукції
г/к рулон	701993,7	15023379,1	36,6
г/к лист	202219,7	5296581,1	12,9
х/к рулон	274302,9	7451161,3	18,2
Чавун	684611,9	9135985,9	22,3

Таблиця 2.2 – Обсяги реалізації основних видів продукції Запоріжсталі за 2022 рік

Основні види продукції	Натуральній Формі т.	Грошовій формі тис.грн	У % реалізованої продукції
г/к рулон	806151,8	18689841	40
г/к лист	228928,4	6100347	13
х/к рулон	289274,5	8378034	18
Чавун	662109,1	9521320	20

Згідно даних наведених в таблиці 2.1 та 2.2 ,автор проведе аналіз співвідношення даних обсягу та реалізації основних видів продукції за 2022 р. Отже, гарячекатані рулони є найбільш виробленою та реалізованою продукцією за 2022 рік. Автор акцентує увагу на те ,що підприємство реалізувало продукцію більше ,ніж має обсяг виробництва в 2022 році ,крім чавуну. В наслідок чого маємо таке співвідношення: реалізація гарячекатаного рулону перевищує обсяг виробництва на 104 158,1 в натуральній формі, та 3 666 461,9 в грошовій; гарячекатаний лист перевищує реалізацію натуральної форми на 26 708,7 , та 803 765,9 в грошовій формі від обсягу виробництва. Холоднокатані рулони мають також реалізацію більшу ніж обсяг виробництва на 14 971,6 в натуральній формі та 926 872,7 в грошовій формі. Реалізація Чавуну менша

обсягу виробництва на 22 502,8 в натуральній формі ,проте реалізація обсягу чавуну в грошовій формі змогла покрити собівартість виробництва та приносить дохід на 385 334,1. Залишки чавуну переходять в категорію запаси. Загальний обсяг в натуральній формі виробництва в складає 1 863 128,2 ,а реалізації 1 986 463,8 . Загальний обсяг в грошовій формі виробництва складає 36 907 107,4 ,а реалізації 42 689 542. Середньореалізаційна ціна гарячекатаного рулону становить - 23 184 грн/т., середньореалізаційна ціна гарячекатаного листа - 26 647 грн/т., середньореалізаційна ціна холоднокатаного рулону - 28 962 грн/т., а середньореалізаційна ціна чавуну - 14 380 грн/т.

У 2022 році експорт товарів склав 23 798 291 тис. грн., що становить 50,7% від загальної суми реалізації. Найбільш важливими ринками збуту є внутрішній ринок, Європа та Америка. Однак у цьому році спостерігалось обмеження відновлення економіки. Зростаюча інфляція у розвинених країнах призвела до підвищення відсоткових ставок. Вторгнення Росії в Україну, а також довготривалі обмеження у Китаї через пандемійні заходи, спричинили невизначеність на ринку. У результаті цього у четвертому кварталі 2022 року активність галузей, що використовують сталь, зменшилася. Це разом із коригуванням запасів призвело до більш значного, ніж передбачалося, зменшення попиту на сталь на 4,3%. Основний ринок збуту в 2022 році мав внутрішній ринок 51,20% ,в якому основними клієнтами продукції є ТОВ "Метінвест СМЦ"; ТОВ "МД Істейт"; ТОВ "ЮНІСТІЛ", ТОВ "ЗЛМЗ" та інші. Європа займає 24,01% ,а Америка 9,36%. Основними клієнтами на зовнішньому ринку є: Metinvest International SA, Metinvest Polska Sp z o. o. та інші.

Основні види споживчої сировини для потреб підприємства – кокс, залізорудний концентрат, залізорудний обкотиш, вогнетривкі матеріали та інше. Запаси оцінюють за меншою з двох величин: собівартістю та чистою вартістю реалізації. Собівартість запасів включає всі витрати на їх придбання, переробку, доставку та приведення до поточного стану. Це включає суми, витрачені на угоди з постачальниками, митні збори, непрямі податки,

транспортні витрати та інші пов'язані з придбанням запасів. Торговельні знижки враховуються при розрахунку собівартості. Однак витрати на ринкові дослідження, пошук постачальників та інші аналогічні витрати не включаються у вартість придбаних запасів, а відносяться на адміністративні витрати. Собівартість вироблених запасів включає витрати, що прямо пов'язані з їх виготовленням, такі як матеріали, оплата праці, загальновиробничі та інші витрати, що можуть бути призначені конкретному об'єкту витрат у виробництві. Собівартість реалізованої продукції зазначена в таблиці 2.3.

Таблиця 2.3 – Собівартість реалізованої продукції за 2022 рік

Склад витрат	% собівартості реалізованої продукції
Залізрудний концентрат	12,44%
Кокс	28,81%
Природний газ	7,06%
Коксовий газ	6,18%
Інше по сировині, матеріали , паливу	26,42%
Заробітна плата та відрахування	5,58%
Інші витрати	13,51%

Як показали результати в таблиці 2.3. Автор робить висновок ,що металургійний комбінат для виробництва потребує значно більше коксу , ніж інших витрат ,який складає 28,81% собівартості реалізованої продукції. Витрати на залізрудний концентрат склали 12,44%. Отже витрати коксу перевищують витрати на залізрудний концентрат на 16,37%. Природний газ в 2022 році мав перевагу над коксовим газом майже на 1%. Витрати на Заробітну плату та відрахування складають 5,58%. Інші сировині, матеріали , паливні витрати мають загальний відсоток 26,42%. Інші витрати складають 13,51%. На рисунку 2.1 зображена діаграма собівартості реалізованої продукції.

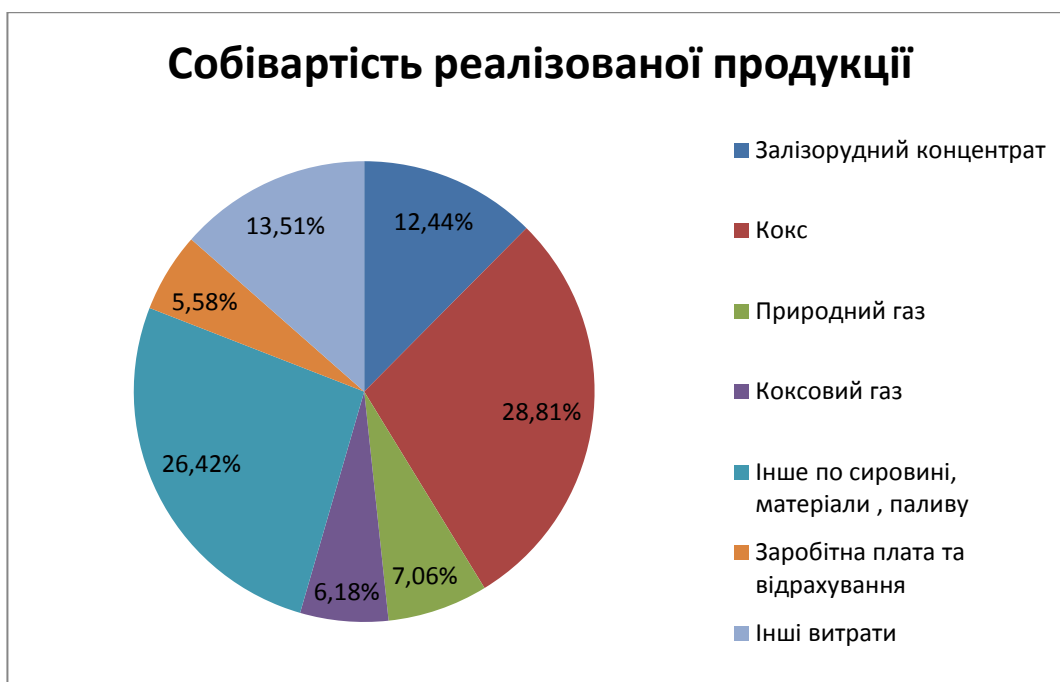


Рисунок 2.1 – Діаграма собівартості реалізованої продукції в 2022 році

Основними постачальниками сировини для виготовлення продукції є кілька компаній. Залізорудний концентрат постачають Приватне акціонерне товариство "Інгулецький гірничо-збагачувальний комбінат", Приватне акціонерне товариство "Північний гірничо-збагачувальний комбінат" та Акціонерне товариство "Південний гірничо-збагачувальний комбінат", що знаходяться у Кривому Розі. Транспортування цієї сировини здійснюється залізницею. Кокс постачають Приватне акціонерне товариство "Запоріжжкокс" з Запоріжжя та Приватне акціонерне товариство "Южкокс" з Кам'янського. Доставка коксу також здійснюється залізничним транспортом. Залізорудний обкотиш виробляють Приватне акціонерне товариство "Північний гірничо-збагачувальний комбінат" та Приватне акціонерне товариство "Центральний гірничо-збагачувальний комбінат", які також розташовані у Кривому Розі. Ціни на сировину в умовах ринкової економіки нестабільні, оскільки піддаються впливу інфляції, коливань курсу долара США та євро, а також митної політики. Виробники та постачальники сировини, які часто є монополістами на ринку, мають значний вплив на динаміку цін.

У 2022 році комбінат освоїв виробництво восьми нових видів продукції, включаючи гарячекатаний листовий прокат зі сталі марок 30MnB5 та

30XH2MA, товстолистовий прокат товщиною від 8 мм до 120 мм, гарячекатаний рулонний прокат з травленням сталі марки S350GD, гарячекатаний рулонний прокат зі сталі марки SS400, гарячекатаний рулонний прокат з травленням перетином 2,0x1250 мм з обрізною кромкою, холоднокатаний рулонний прокат 1,5-2,0 x 1370-1500 мм подвійної ваги без зварного шва та холоднокатаний рулонний прокат 0,5-0,6x1250 мм.

ПАТ "Запоріжсталь" є одним із найбільших металургійних підприємств України за обсягами виробництва. Комбінат залишається єдиним в країні постачальником холоднокатаного листа особливої складної витяжки, що використовується в автомобільній промисловості, чорної жерсті, деяких видів холоднокатаного прокату для інструментальної та машинобудівної галузей, а також великим постачальником гнутих профілів. Завдяки своєму стратегічно вигідному розташуванню на однаковій відстані від головних ринків збуту та джерел постачання сировини, на перехресті важливих транспортних магістралей, ПАТ "Запоріжсталь" має можливість використовувати всі види транспорту, включаючи річковий, для оптимізації логістичних потоків. Основними перевагами продукції ПАТ "Запоріжсталь" є розвинена структура збуту як на внутрішньому ринку, так і за кордоном, раціональне співвідношення ціни та якості металопродукату, а також клієнтоорієнтований підхід при реалізації продукції. У 2022 році основними постачальниками сировини та матеріалів, які займали більше 10% у загальному обсязі постачання, були ТОВ "Метінвест Холдинг" (залізорудний концентрат, обкотиші) та ПРАТ "Запоріжкокс" (кокс, коксовий дріб'язок, металобрухт, кокс горіх та інші матеріали).

У 2023 році на комбінаті планується освоїти 11 видів нової продукції, серед яких гарячекатані напівфабрикати марок сталі S235JR/J0/J2, S275JR/J0/J2, S355JR/J0/J2, гарячекатані напівфабрикати товщиною 250 мм, гарячекатаний рулонний прокат та різаний лист марки сталі S355J2 (удар при -20 градусах) шириною 1500 мм, гарячекатаний рулонний прокат марок сталі Ст3пс/сп товщиною 10,0 мм, гарячекатаний листовий прокат марки сталі 30ХГСА,

гарячекатаний лист розмірами 5x1500x6000 мм зі сталі марки 09Г2/09Г2С, холоднокатаний рулонний прокат зі сталі марок S320GD-S350GD, холоднокатаний рулонний прокат зі сталі марок S250GD-S280GD, та холоднокатаний різаний лист з оцинкованих рулонів

2.2. Аналіз фінансових результатів та фінансово-господарської діяльності ПАТ «Запоріжсталь» за 2020 по 2022 рік

Фінансове становище підприємства формується під впливом внутрішніх факторів, які являють собою систему елементів становища підприємства. Ці фактори часто є результатом управлінських рішень. Основними внутрішніми факторами, зміна яких може вплинути на роботу промислових підприємств, є:

- Дефіцит власних оборотних коштів внаслідок неефективної основної діяльності або неефективної інвестиційної політики.
- Низький рівень організації технологічного обладнання, технічних засобів і виробничих процесів.
- Зниження ефективності використання виробничих ресурсів, що призводить до високої собівартості продукції, збитків і втрати власного капіталу.
- Утворення наднормативних залишків у незавершеному будівництві, незавершеному виробництві, виробничих запасах і готовій продукції, що уповільнює оборотність капіталу і створює дефіцит. Це може змусити компанію брати позики, збільшуючи ризик банкрутства.
- Ненадійна клієнтська база, яка через власне банкрутство затримує платежі або не оплачує свої замовлення, змушує компанію брати кредити та породжує ланцюгове банкрутство.
- Відсутність ефективного збуту продукції через погану організацію маркетингової діяльності, відсутність дослідження ринків збуту, недосконале формування портфеля замовлень, недостатню якість і конкурентоспроможність продукції, а також відсутність чіткої цінової політики.

- Вилучення кредитних коштів на не вигідних умовах, що призводить до збільшення фінансових витрат, зниження рентабельності діяльності та зменшення можливостей самофінансування.

- Неконтрольоване та швидке розширення бізнесу, через що запаси, витрати та дебіторська заборгованість ростуть швидше, ніж продажі. Така ситуація створює потребу в короткострокових позиках, які можуть перевищувати власний оборотний капітал, і в результаті бізнес може потрапити під контроль банків і кредиторів, що підвищує ризик банкрутства. Тому ефективне управління фінансовими ресурсами та внутрішніми процесами є критично важливим для стабільної роботи та розвитку компанії, особливо в умовах ринкової економіки [29, с.116 - 137].

Для проведення аналізу економічного стану ПАТ "Запоріжсталь" необхідно ретельно дослідити звіт про фінансові результати підприємства за період з 2020 по 2022 рік. Аналіз звіту про фінансові результати передбачає ретельне вивчення основних показників діяльності, таких як обсяги виручки, рівень чистого прибутку чи збитку, динаміку доходів та витрат, валовий прибуток, операційний прибуток та інші показники, котрі впливають на чистий результат від діяльності. Цей аналіз дозволить виявити тенденції у фінансових результатах підприємства, оцінити ефективність його основної діяльності, виявити ключові фактори, що впливають на фінансові показники, та визначити основні напрями, які потребують удосконалення. Вивчення змін у доходах та витратах за аналізований період допоможе зрозуміти, як зовнішні та внутрішні фактори впливали на фінансовий стан підприємства. Також, аналіз фінансових результатів допоможе визначити ступінь залежності підприємства від різних джерел доходу, оцінити ефективність управління витратами та виявити можливі резерви для підвищення прибутковості. Комплексний аналіз звіту про фінансові результати дозволить отримати всебічне уявлення про фінансовий стан ПАТ "Запоріжсталь" та розробити рекомендації для подальшого розвитку і підвищення фінансової стійкості підприємства. Фінансові результати діяльності підприємства Запоріжсталь розглядаються, за даними, які вказані табл. 2.4.

Таблиця 2.4 – Фінансові результати діяльності ПАТ «Запоріжсталь»

Показники тис.грн	2020	2021	2022
1	2	3	4
Чистий дохід	45 630 637	86 968 733	46 916 321
Собівартість	43 852 136	64 536 759	46 801 073
Валовий прибуток	1 778 501	22 431 974	115 248
Інші операційні доходи	175 239	2 977 967	1 351 564
Адміністративні витрати	539 729	563 713	489 567
Витрати на збут	2 536 941	2 804 593	2 160 225
Інші операційні витрати	2 341 241	269 447	3 014 968
Інші фінансові доходи	23 633	154 120	16 681
Інші доходи	253 618	14 510	2 914
Фінансові витрати	1 312 700	558 953	1 526 205
Інші витрати	46	1 190 423	72 198
Фінансов. рез. до оподат.	-4 499 666	20 191 442	-5 776 756
Чистий прибуток (збиток)	-3 678 076	16 809 158	-4 864 685

Аналізуючи звіт про фінансові результати ПАТ «Запоріжсталь» ,автор вбачає значні коливання фінансових результатів в період з 2020 по 2022 році. В 2020 році металургійний комбінат мав збитковий фінансовий результат , а в 2021 році мав дуже значний підйом у реалізації продукції та інших доходах ,в наслідок чого вийшов з збиткового становища та отримав прибуток. В 2022 році підприємство має майже такий же збитковий результат ,як в 2020 році.

Розберемо більш детально фінансові показники, що вплинули на такі результати. Чистий дохід у 2021 році значно збільшився порівняно з 2020 роком (на 90.6%), що може свідчити про сприятливі ринкові умови або збільшення обсягів виробництва та продажів. Однак у 2022 році дохід суттєво знизився (на 46%), що може бути пов'язано з економічними труднощами або іншими зовнішніми чинниками. Собівартість зросла у 2021 році (на 47.1%) та знизилася у 2022 році (на 27.5%), але залишилася приблизно на рівні 2020 року. Це свідчить про зростання витрат у 2021 році, ймовірно через збільшення

обсягів виробництва або зростання цін на сировину та енергоресурси. Валовий прибуток суттєво збільшився у 2021 році (у 12.6 разів), що вказує на успішний рік. У 2022 році валовий прибуток різко знизився, що може свідчити про проблеми з ефективністю виробництва, реалізацією продукції або з іншими факторами, що впливають на прибутковість. Зростання інших операційних доходів у 2021 році вказує на значне збільшення доходів не від основної діяльності. У 2022 році цей показник знизився, але залишився на високому рівні порівняно з 2020 роком. Адміністративні витрати залишаються відносно стабільними протягом трьох років з незначним зниженням у 2022 році. Витрати на збут зростали у 2021 році, а у 2022 році знизилися, що може бути пов'язано зі зменшенням обсягів продажів або оптимізацією витрат на збут. Значне зниження інших операційних витрат у 2021 році та різке зростання у 2022 році вказують на зміну в політиці управління витратами або виникнення додаткових витрат у 2022 році. Фінансові доходи значно зросли у 2021 році, а потім знизилися у 2022 році. Фінансові витрати знизилися у 2021 році, але знову зросли у 2022 році, що вказує на зміну в управлінні фінансовими ресурсами. ПАТ «Запоріжсталь» у 2021 році показало значний чистий прибуток, що свідчить про успішний рік. Однак у 2020 та 2022 роках компанія зазнала збитків, що вказує на нестабільність фінансових результатів.

Отже, загальний висновок на думку автора металургійний комбінат ПАТ «Запоріжсталь» демонструє високу волатильність фінансових результатів протягом 2020-2022 років. Значні прибутки у 2021 році змінюються збитками у 2020 та 2022 роках, що може свідчити про вплив зовнішніх економічних умов, зміну ринкових цін та інші чинники, що впливають на стабільність доходів та витрат. Основним чинником, що підприємство отримало значні прибутки в 2021 році є привабливі умови для реалізації продукції. В 2020 та в 2022 році підприємство зіткнулося з рушійними факторами впливу зовнішніх умов ринку, яке відображається зниженням реалізації продукції та в збитковому результаті.

Наступним етапом аналізу є аналіз виробничо-збутової діяльності. Розглянемо ключові показники, що характеризують активи, зобов'язання і

власний капітал компанії за 2020-2022 роки. Це допоможе оцінити фінансовий стан підприємства і його здатність ефективно здійснювати виробничо-збутову діяльність. В табл.2.5 Основні показники фінансово-господарської діяльності.

Таблиця 2.5 – Основні показники фінансово-господарської діяльності

Показники	2020	2021	2022	2021/2020	2022/2021
1	2	3	4	5	6
Необоротні активи	26 481 978	25 201 278	23 241 912	-5%	-8%
Оборотні активи	35 818 166	51 425 691	46 796 743	+43.6%	-10%
Власний капітал	27 181 476	44 215 015	40 371 787	+62.6%	-9%
Довгострокові зобов'язання	3 329 124	3 762 533	1 990 578	+13%	-47%
Поточні зобов'язання	31 789 809	28 649 686	27 676 547	-10%	-4%

Зниження необоротних активів протягом трьох років (на 13%) свідчить про скорочення інвестицій в основні засоби та амортизацію активів, що може вплинути на виробничі потужності. Зростання оборотних активів у 2021 році (на 43.6%) пов'язане зі значним збільшенням запасів та дебіторської заборгованості, що вказує на зростання обсягів операційної діяльності. У 2022 році цей показник дещо знизився за рахунок зменшення запасів, але залишився на високому рівні порівняно з 2020 роком збільшився на 34%. Власний капітал в 2021 році також має суттєве збільшення (на 63 %) основному за рахунок нерозподіленого прибутку, а в 2022 нерозподілений прибуток має не значне зниження (на 9%). Довгострокові зобов'язання в 2021 році мали не значне збільшення, а в 2022 році зменшились (майже на 50%) , пов'язано це зменшенням відстрочених податкових зобов'язань та довгострокові забезпечення, що позитивно впливає на фінансову стабільність підприємства. Зниження поточних зобов'язань у 2021 та 2022 роках свідчить про покращення ліквідності та здатність компанії виконувати свої короткострокові зобов'язання.

Аналіз тенденцій фінансових результатів за період з 2020 по 2022 рік дає можливість отримати значну інформацію щодо динаміки розвитку ПАТ

"Запоріжсталь" та її фінансової тенденції. Проведення аналізу фінансово-господарських показників дає можливість виявити такі моменти, як зміни у рівні прибутку, оборотного капіталу, або відносний розподіл активів та зобов'язань. Це допомагає оцінити ефективність управління ресурсами, стабільність фінансового стану та здатність підприємства до адаптації до змін у зовнішньому середовищі. Крім того, аналіз тенденцій фінансових показників дозволяє провести порівняльну оцінку з іншими галузевими підприємствами або з ринковими стандартами. Це допомагає зрозуміти конкурентні переваги та недоліки ПАТ "Запоріжсталь" у порівнянні з іншими учасниками ринку та визначити можливі шляхи подальшого розвитку та удосконалення фінансової стратегії.

2.3. Аналіз показників ефективності та конкурентоспроможності підприємства ПАТ «Запоріжсталь»

Аналіз показників ефективності та конкурентоспроможності підприємства є ключовим елементом у визначенні його стану та перспектив розвитку. Для ПАТ «Запоріжсталь», одного з найбільших металургійних підприємств в Україні, такі показники можуть включати фінансові, операційні та ринкові аспекти. На основі аналізу можна зробити висновки про ефективність та конкурентоспроможність ПАТ «Запоріжсталь». Наприклад, висока рентабельність та стабільні фінансові показники можуть свідчити про ефективне управління підприємством. Комплексний підхід до аналізу показників ефективності та конкурентоспроможності дозволить ПАТ «Запоріжсталь» приймати обґрунтовані рішення для стійкого розвитку та посилення своїх позицій на ринку.

В першу чергу комплексного підходу проаналізуємо основні показники майнового стану та ефективності використання матеріальних ресурсів, за допомогою яких можливо оцінити ефективність ресурсного потенціалу.

Розрахунок показників наведено в таблиці 1.2. В таблиці 2.6 проаналізуємо основні показники майнового стану та ресурсного потенціалу Запоріжсталі.

Таблиця 2.6 – Аналіз майнового стану та ресурсного потенціалу

Показники	2020	2021	2022
1	2	3	4
Фондоозброєність	2 335,1	2 283,7	2 352,3
Фондовіддача	3,38	3,72	2,15
Фондомісткість	0,53	0,27	0,46
Рент. Осн. Засобів	-0,15	0,71	-0,22
Приб.на мат.витр.	-0,10	0,29	-0,12
Матеріаловіддача	1,20	1,50	1,20
Матеріаломісткість	0,83	0,67	0,83
Мат.витр.у собів.	0,83	0,90	0,83

Для аналізу наведемо середньооблікову чисельність штатних працівників Отже за 2020 рік - 10 435 працівників, 2021 рік - 10 242 працівників, 2022 рік - 9 287 працівників. Отже, з проведеного аналізу зробимо певні висновки:

У 2021 році фондоозброєність знизилася на 2,2% у порівнянні з 2020 роком, але в 2022 році вона знову зросла, перевищивши рівень 2020 року на 0,7%. Це свідчить про те, що у 2022 році зменшилась кількість основних засобів, але значний вплив на фондоозброєність має зменшення робітників.

Фондовіддача зросла у 2021 році на 10% порівняно з 2020 роком, але в 2022 році значно знизилася (на 42% порівняно з 2021 роком). Це може свідчити про менш ефективне використання основних засобів у 2022 році. Підприємство не змогло ефективно реалізувати свою продукцію на ринку.

Фондомісткість значно знизилася у 2021 році, що свідчить про більш ефективне використання основних засобів. Проте у 2022 році вона знову зросла, що підтверджує зниження ефективності використання основних засобів.

У 2020 і 2022 роках рентабельність основних засобів була від'ємною, що свідчить про збиткову діяльність. У 2021 році показник значно покращився, досягнувши позитивного значення 0,71, що вказує на прибуткову діяльність.

Прибуток на матеріальні витрати показує, скільки прибутку припадає на одиницю витрат на матеріали. Показник був від'ємним у 2020 та 2022 роках, що свідчить про збитковість. У 2021 році він досяг позитивного значення, вказуючи на ефективне використання матеріальних ресурсів у цьому році.

Матеріаловіддача визначається як відношення виручки до матеріальних витрат. Показник зріс у 2021 році на 25%, але повернувся до рівня 2020 року у 2022 році, що свідчить про стабільне, але не зростаюче використання матеріальних ресурсів у 2022 році.

Матеріаломісткість є оберненим показником матеріаловіддачі і показує витрати на матеріали на одиницю продукції. Показник значно знизився у 2021 році, але знову повернувся до рівня 2020 року у 2022 році.

У 2021 році частка матеріальних витрат у собівартості зросла, що може свідчити про підвищення цін на матеріали або зміну структури собівартості. У 2022 році показник повернувся до рівня 2020 року.

Для підвищення ефективності підприємству необхідно зосередитися на:

- Оптимізації використання основних засобів та матеріальних ресурсів.
- Зниженні витрат на матеріали та підвищенні рентабельності.
- Пошук каналів ефективного збуту продукції.
- Забезпеченні стабільного та сталого фінансового результату.

Фінансова стабільність бізнесу є однією з найважливіших характеристик його фінансового стану. Вона забезпечує надійну платоспроможність, збалансованість власних і позикових коштів, захист від ринкових коливань і довіру з боку кредиторів та інвесторів. Фінансова стабільність також визначає, чи достатньо прибутку для самофінансування підприємства.

Для оцінки фінансової стійкості підприємств у вітчизняній та зарубіжній практиці використовується система показників, яка включає: автономність, фінансова залежність, еластичність власного капіталу, оборотні кошти, забезпечені власними оборотними коштами, фінансова стійкість, співвідношення позикових та власних коштів тощо... Аналіз показників

фінансової стійкості підприємства за період 2020-2022 років, наведений у таблиці 2.7, дає можливість оцінити його фінансовий стан та виявити тенденції. Для розрахунку показників фінансової стійкості були використані формули, наведені у таблиці 1.3. Ця система показників дозволяє детально оцінити фінансову стабільність підприємства, враховуючи як внутрішні, так і зовнішні фактори, що впливають на його діяльність. Аналіз показників фінансової стійкості допомагає виявити сильні та слабкі сторони у фінансовій структурі підприємства, що є основою для прийняття обґрунтованих управлінських рішень та планування подальшої діяльності.

Таблиця 2.7– Аналіз показників фінансової стійкості ПАТ «Запоріжсталь» за 2020-2022 роки

Коефіцієнти фінансової стійкості	2020р	2021р	2022р
1	2	3	4
Кав	0,43	0,57	0,57
Ккзк	0,57	0,43	0,43
Ксзвк	1,29	0,73	0,73
Кфз	2,29	1,73	1,73
Кмвк	-0,31	-0,16	-0,15
Ксзк	0,09	0,11	0,06
Кінвест	1,02	1,75	1,73
Кзвок	0,35	7,46	8,00
Кпб	0,07	0,30	0,28
Кфс	0,85	1,54	1,45

Проаналізувавши показники фінансової стійкості металургійного комбінату Запоріжсталь за 2020-2022 роки зробимо певні висновки:

Коефіцієнт автономії зріс у 2021 році до 0,57 і залишився на цьому рівні у 2022 році. Це свідчить про підвищення фінансової незалежності підприємства та його стабільність в сфері власного капіталу.

Зниження коефіцієнта концентрації залученого капіталу з 0,57 у 2020 році до 0,43 у 2021 році та збереження цього рівня у 2022 році вказує на зменшення частки залучених коштів, що є позитивною тенденцією для підприємства.

Коефіцієнт співвідношення залученого і власного капіталу показує відношення залученого капіталу до власного. Значне зниження коефіцієнта у 2021 році і збереження цього рівня у 2022 році свідчить про зменшення залежності підприємства від залучених коштів.

Коефіцієнт фінансової залежності показує співвідношення загального капіталу до власного капіталу. Зниження коефіцієнта з 2,29 у 2020 році до 1,73 у 2021 році і збереження цього рівня у 2022 році вказує на покращення фінансової незалежності підприємства.

Коефіцієнт маневреності власного капіталу показує, яка частка власного капіталу є маневреною. Хоча коефіцієнт маневреності залишається негативним, що свідчить про низьку маневреність власного капіталу, його значення покращилося з -0,31 у 2020 році до -0,15 у 2022 році.

Коефіцієнт структури залученого капіталу показує частку залученого капіталу у власному капіталі. Зростання коефіцієнта у 2021 році і його зниження у 2022 році свідчить про коливання у структурі залученого капіталу, але загалом спостерігається тенденція до зменшення залежності від залучених коштів.

Значне зростання коефіцієнта інвестування у 2021 році до 1,75 і незначне зниження у 2022 році до 1,73 свідчить про покращення інвестиційної привабливості підприємства.

Коефіцієнт покриття запасів і затрат власними оборотними коштами акцентує увагу на те, наскільки запаси і затрати покриваються власними оборотними коштами. Значне зростання коефіцієнта у 2021 році і подальше збільшення у 2022 році свідчить про значне покращення забезпеченості запасів і затрат власними оборотними коштами.

Зростання коефіцієнта прогнозу банкрутства у 2021 році і незначне зниження у 2022 році свідчить про покращення фінансової стійкості підприємства та зниження ймовірності банкрутства.

Коефіцієнт фінансової стійкості стверджує загальну фінансову стійкість підприємства. Значне зростання коефіцієнта фінансової стійкості у 2021 році до 1,54 і незначне зниження у 2022 році до 1,45 свідчить про покращення загальної фінансової стійкості підприємства порівняно з 2020 роком.

Металургійному комбінату ПАТ «Запоріжсталь» варто продовжувати зосереджуватися на зменшенні залежності від залучених коштів, покращенні управління власними оборотними коштами та підтримці високої фінансової стійкості.

Показники ліквідності та платоспроможності відіграють ключову роль у визначенні фінансової стійкості підприємства та його взаємовідносинах із різними зацікавленими сторонами. Вони відображають здатність підприємства своєчасно виконувати свої фінансові зобов'язання, що безпосередньо впливає на його репутацію серед інвесторів і кредиторів. Крім того, ці показники визначають рівень ризиків, з якими стикається бізнес, та відкривають можливості для подальшого розвитку та залучення інвестицій. Розрахунки цих показників подані у таблиці 1.4. Аналіз показників ліквідності та платоспроможності металургійного комбінату "Запоріжсталь" за 2020-2022 роки відображено у таблиці 2.8.

Таблиця 2.8 – Аналіз ліквідності та платоспроможності Запоріжсталі за 2020-2022 роки

Показники	2020	2021	2022
1	2	3	4
Власн.оборот кап. (ВОК)	4 028 622	19 120 453	22 776 270
Коефіцієнт оборотності оборотного капіталу	11,3	4,54	2,0
Коефіцієнт покриття (заг. лікв.)	1,14	1,81	1,71
Коефіцієнт швид. ліквідності	0,99	1,54	1,55

Продовження таблиці 2.8

1	2	3	4
Коефіцієнт абс. ліквідності	0,005	0,004	0,004
Частка ВОК в оборотних активах	0,11	0,37	0,48
Частка виробничих запасів в оборотних активах	0,05	0,05	0,045
Частка ВОК в покритті запасів	2,06	7,5	10,6

На основі проведеного аналізу, автор стверджує що, відбулося значне зростання ВОК з 4 028 622 у 2020 році до 22 776 270 у 2022 році свідчить про покращення фінансової стійкості підприємства. Зниження коефіцієнта з 11.3 у 2020 році до 2.0 у 2022 році може свідчити про збільшення тривалості обороту капіталу, що може впливати на ефективність управління активами. Зростання коефіцієнта покриття з 1.14 у 2020 році до 1.81 у 2021 році і його незначне зниження до 1.71 у 2022 році свідчить про високу здатність підприємства покривати свої поточні зобов'язання. Підвищення коефіцієнта швидкої ліквідності з 0.99 у 2020 році до 1.55 у 2022 році вказує на покращення здатності підприємства швидко реагувати на фінансові зобов'язання без реалізації запасів. Незначні зміни в коефіцієнті абсолютної ліквідності вказують на стабільний рівень негайної ліквідності підприємства, хоча значення залишається низьким. Динаміку коефіцієнтів загальної, швидкої і абсолютної ліквідності зображено на рисунку 2.2. Збільшення частки ВОК в оборотних активах з 0.11 у 2020 році до 0.48 у 2022 році свідчить про зростання власних оборотних засобів у структурі активів. Незначне зменшення частки виробничих запасів в оборотних активах свідчить про оптимізацію управління запасами. Значне зростання цього показника з 2.06 у 2020 році до 10.6 у 2022 році вказує на суттєве покращення забезпеченості власними оборотними коштами для покриття запасів. Значне зростання цього показника з 2.06 у 2020 році до 10.6 у 2022 році вказує на суттєве покращення забезпеченості власними оборотними коштами для покриття запасів.

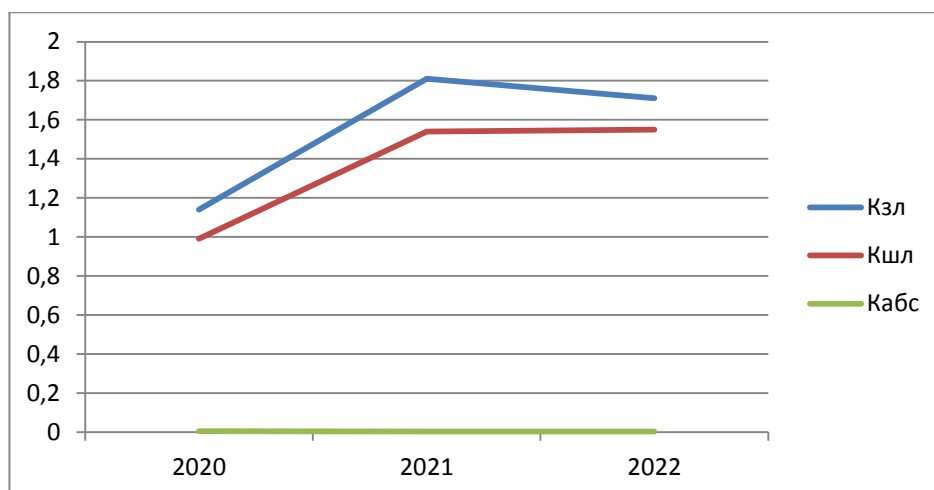


Рисунок 2.2 – Рух коефіцієнтів ліквідності ПАТ «Запоріжсталь»

Одним із найважливіших показників діяльності підприємства є рентабельність. Вона відображає ефективність використання ресурсів і здатність підприємства генерувати прибуток. Для повного розуміння фінансової ситуації та ефективності роботи підприємства необхідно аналізувати різні аспекти рентабельності. До таких показників належать рентабельність товару, рентабельність продажів, рентабельність власного капіталу та рентабельність діяльності.

Рентабельність товару визначає прибутковість виробництва і реалізації конкретних продуктів чи послуг. Вона показує, який прибуток отримує підприємство з кожної одиниці реалізованого товару.

Рентабельність продажів відображає ефективність продажів і показує, який прибуток підприємство отримує від кожної гривні доходу. Цей показник є важливим для оцінки здатності компанії контролювати свої витрати та забезпечувати стабільний прибуток.

Рентабельність власного капіталу характеризує ефективність використання власного капіталу підприємства. Вона показує, який прибуток отримує підприємство з кожної гривні, вкладеної власниками в бізнес. Цей показник важливий для інвесторів, оскільки він демонструє дохідність їхніх інвестицій.

Рентабельність діяльності включає загальну оцінку ефективності всієї операційної діяльності підприємства. Вона враховує всі витрати та доходи, пов'язані з основною діяльністю, і дозволяє зробити висновок про загальну фінансову ефективність підприємства.

Формули розрахунків всіх цих показників рентабельності представлені в таблиці 1.5. Вони допоможуть детально оцінити показники рентабельності ПАТ "Запоріжсталь" і визначити напрями для подальшого покращення ефективності діяльності. Аналіз показників рентабельності ПАТ «Запоріжсталь» за 2020 - 2022 роки представлено в таблиці 2.9.

Таблиця 2.9 – Оцінка та аналіз рентабельності Запоріжсталі за 2020-22 р

Показники	2020	2021	2022
1	2	3	4
Рентабельність товару	0,04	0,34	0,002
Рентабельність продажів	-0,08	0,19	-0,10
Рентабельність власного капіталу	-0,12	0,47	-0,11
Рентабельність активів	-0,06	0,24	-0,07
Рентабельність діяльності	-1,57	62,3	-1,61

На основі проведеного аналізу, в таблиці 2.9. Показник рентабельності товару значно зріс у 2021 році до 0.34, що вказує на покращення прибутковості виробництва. Проте у 2022 році він різко знизився до 0.002, що може бути ознакою проблем з ефективністю виробництва або збутом продукції. У 2020 році рентабельність продажів була негативною (-0.08), що свідчить про збиткову діяльність. У 2021 році показник покращився до 0.19, однак у 2022 році знову став негативним (-0.10), що свідчить про нестабільність фінансових результатів. Рентабельність власного капіталу зріс у 2021 році до 0.47, демонструючи високу ефективність використання власного капіталу. Однак, у 2022 році він знову став негативним (-0.11), що свідчить про збитковість підприємства. У 2021 році показник рентабельності активів зріс до 0.24, що вказує на ефективне використання активів для генерування прибутку. Проте у

2022 році він знизився до -0.07, що свідчить про зниження ефективності. Показник рентабельності діяльності значно зріс у 2021 році до 62.3, що свідчить про високу ефективність операційної діяльності в цьому році. Проте у 2022 році він знову знизився до -1.61, що говорить про значні проблеми у фінансовій діяльності підприємства.

У підсумку, аналіз показує значну волатильність рентабельності "Запоріжсталі" протягом 2020-2022 років. 2021 рік показав значне покращення фінансових результатів у порівнянні з іншими роками. 2021 рік показав значне покращення фінансових результатів у порівнянні з іншими роками. Причина цього підвищення – це умови результативного збуту продукції. Підприємству необхідно вжити заходів для стабілізації фінансових показників і забезпечення стійкої рентабельності у майбутньому.

Проведемо оцінку конкурентоспроможності підприємства за допомогою комплексного методу оцінки, який базується на теорії ефективної конкуренції. Розрахунок цих показників конкурентоспроможності наведено в таблиці 1.6. Переведення показників в бали відбувається за таким принципом: 15б. показник кращий на 50% або більше; 14б. від 40% до 50%; 13б. Від 30% до 40%; 12б. від 20% до 30%; 11б. від 10% до 20%; 10б., якщо показник на рівні базового ($\pm 10\%$); 9 б. від -10% до -20%; 8 б. від -20% до -30%; 7 б. від -30% до -40%; 6 б. від -40% до -50%; 5б. гірший на -50% або більше. В основі методу лежить оцінка чотирьох групових критеріїв конкурентоспроможності. В таблиці 2.10 Автор виконає розрахунок показників конкурентоспроможності ПАТ «Запоріжсталь» за 2020-2022 роки.

Таблиця 2.10 – Розрахунок комплексного методу показників ефективності конкурентоспроможності ПАТ «Запоріжсталь» за 2020-2022 роки

Показники	2020	2021	2022	2021/2020 Бали	2022/2021 Бали
1	2	3	4	5	6
РВ	0,96	0,74	0,99	-22.92% 7Б	+33,7% 13Б
Ф	3,38	3,72	2,15	+10.06% 10Б	-42,2% 6Б
РТ	0,04	0,34	0,002	+750% 15Б	-99,4% 5Б

Продовження таблиці 2.10

1	2	3	4	5	6
ПП	4 372,8	8 491,3	5 051,8	+94.1% 15Б	-40,5% 6Б
КА	0,43	0,57	0,57	+32.5% 13Б	0% 10Б
КП	1,14	1,81	1,71	+58.7% 15Б	-5,5% 10Б
КЛ	0,005	0,004	0,004	-20% 7Б	0% 10Б
КО	1,29	1,99	0,95	+54.2% 15Б	-52,2% 5Б
РП	-0,08	0,19	-0,10	+137.5% 15Б	-152,6% 5Б
КЗ	-0,95	-0,95	-0,97	0% 10Б	-2,1% 10Б
КВ	0.75	0.75	0.75	0% 10Б	0% 10Б
КР	-0,6	0,35	0,29	+271,4% 15Б	-17,1% 9Б

Наступний етап після розрахунків комплексного методу показників ефективності конкурентоспроможності ПАТ «Запоріжсталь» за 2020-2022 роки, проводимо розрахунок критеріїв КСП, формули розрахунку зазначено в формулах 1.1-1.4.

$$ЕВ(2021) = 0,31 \cdot 7 + 0,19 \cdot 10 + 0,4 \cdot 15 + 0,1 \cdot 15 = 11,57;$$

$$ЕВ(2022) = 0,31 \cdot 13 + 0,19 \cdot 6 + 0,4 \cdot 5 + 0,1 \cdot 6 = 7,77;$$

$$ФС(2021) = 0,29 \cdot 13 + 0,2 \cdot 15 + 0,3 \cdot 7 + 0,15 \cdot 15 = 11,12;$$

$$ФС(2022) = 0,29 \cdot 10 + 0,2 \cdot 10 + 0,3 \cdot 10 + 0,15 \cdot 5 = 8,65;$$

$$ЕЗ(2021) = 0,37 \cdot 15 + 0,29 \cdot 10 + 0,21 \cdot 10 + 0,13 \cdot 15 = 12,5;$$

$$ЕЗ(2022) = 0,37 \cdot 5 + 0,29 \cdot 10 + 0,21 \cdot 10 + 0,13 \cdot 9 = 8,02;$$

$$ККО(2021) = 0,15 \cdot 11,57 + 0,29 \cdot 11,12 + 0,23 \cdot 12,5 + 0,33 \cdot 10 = 11,13;$$

$$ККО(2022) = 0,15 \cdot 7,77 + 0,29 \cdot 8,65 + 0,23 \cdot 8,02 + 0,33 \cdot 10 = 8,81.$$

Аналізуючи показники підприємства за допомогою розрахунків комплексного методу ефективності конкурентоспроможності, автор вбачає та робить висновок, що конкурентоспроможність в 2022 році порівняно з 2021 роком значно зменшилась. В металургійному комбінаті вбачається негативна тенденція спаду всіх показників та підвищення рівня витрат. В цілому, конкурентоспроможність підприємства за досліджуваний період впала із-за проблем збуту продукції, внаслідок чого збитковість підприємства. Варто

звернути увагу на маркетингову стратегію з метою підвищення ефективності реклами та пошуку каналів збуту продукції та отримання більшого доходу від неї. Знаходження шляхів закупівлі по меншим цінам сировини, що впливає на собівартість продукції. Також важливо активізувати співробітників у збільшенні обороту дебіторів для зменшення залежності від позикових коштів, що підтверджується збільшенню рівнем коефіцієнту автономії. Також для виробництва продукції комбінату потрібно найняти більше працівників для піддержання виробничих потужностей підприємства на певному рівні та збільшувати їх. Наразі кількість робітників з кожним роком зменшується, що впливає на погіршення виробничих можливостей Запоріжсталі. Комплексний коефіцієнт оцінки за 2022 рік зменшився на 2,32. Це є дуже значним зниження для ефективності підприємницької діяльності в цілому.

Для більш детального дослідження прибутковості та ефективності підприємницької діяльності використаємо методику аналізу Дюпона, котра була створена для аналізу прибутковості та ефективності використання активів, але потім була доповнена рентабельністю власного капіталу, що вказує на ефективність використання власного капіталу, що буде позитивно впливати на зацікавленість інвесторів інвестувати в підприємство. Наступною модифікацією методики Дюпона стала чотирьохфакторна модель, котра включає уже в аналіз ефективності підприємницької діяльності роль податків, для більш точного аналізу діяльності та отримання кінцевого результату. Автор зробить розрахунок аналізу прибутковості та ефективності підприємницької діяльності металургійного комбінату ПАТ «Запоріжсталь» по методиці Дюпона за наведеними формулами 1.5-1.7.

$$ROA_{2020} = \frac{-3\,678\,076}{45\,630\,637} \times \frac{45\,630\,637}{61\,844\,861} = -0,06$$

$$ROA_{2021} = \frac{16\,809\,158}{86\,968\,733} \cdot \frac{86\,968\,733}{69\,463\,971,5} = 0,24$$

$$ROA_{2022} = \frac{-4\,864\,685}{46\,916\,321} \cdot \frac{46\,916\,321}{73\,333\,078} = -0,07$$

Згідно аналізу класичної моделі Дюпона ,автор отримав такі результати:

ROA 2020 = -0,06 , що свідчить про негативне значення та збитковість діяльності підприємства в 2020 році. Комбінат зазнав чистих збитків, що відображається у від'ємній рентабельності активів.

ROA 2021 = 0,24 . Значне покращення в 2021 році, що вказує на прибутковість діяльності. Підвищення показника ROA свідчить про ефективне використання активів підприємства і здатність генерувати прибуток.

ROA 2022 = -0,07 ,говорить про повернення до збиткового стану Запоріжсталі в 2022 році. Показник ROA знову став негативним, що свідчить про проблеми з прибутковістю та ефективністю використання активів.

Наступним етапом проведемо розрахунки доповненої моделі Дюпона трьохфакторною та чотирьохфакторною моделі ,для більш точного аналізу.

$$ROE\ 2020 = \frac{-3\ 678\ 076}{45\ 630\ 637} \cdot \frac{45\ 630\ 637}{61\ 844\ 861} \cdot \frac{61\ 844\ 861}{27\ 181\ 476} = -0,13$$

$$ROE\ 2021 = \frac{16\ 809\ 158}{86\ 968\ 733} \cdot \frac{86\ 968\ 733}{69\ 463\ 971,5} \cdot \frac{69\ 463\ 971,5}{44\ 215\ 015} = 0,38$$

$$ROE\ 2022 = \frac{-4\ 864\ 685}{46\ 916\ 321} \cdot \frac{46\ 916\ 321}{73\ 333\ 078} \cdot \frac{73\ 333\ 078}{40\ 371\ 787} = -0,12$$

$$ROE\ 2020 = \frac{-3\ 678\ 076}{-4\ 499\ 666} \cdot \frac{-3\ 678\ 076}{45\ 630\ 637} \cdot \frac{45\ 630\ 637}{61\ 844\ 861} \cdot \frac{61\ 844\ 861}{27\ 181\ 476} = -0,11$$

$$ROE\ 2021 = \frac{16\ 809\ 158}{20\ 191\ 442} \cdot \frac{16\ 809\ 158}{86\ 968\ 733} \cdot \frac{86\ 968\ 733}{69\ 463\ 971,5} \cdot \frac{69\ 463\ 971,5}{44\ 215\ 015} = 0,31$$

$$ROE\ 2022 = \frac{-4\ 864\ 685}{-5\ 776\ 756} \cdot \frac{-4\ 864\ 685}{46\ 916\ 321} \cdot \frac{46\ 916\ 321}{73\ 333\ 078} \cdot \frac{73\ 333\ 078}{40\ 371\ 787} = -0,10$$

Згідно проведеного дослідження за доповненими моделями - показує значні коливання в рентабельності власного капіталу ПАТ «Запоріжсталь» протягом 2020-2022 років. Незважаючи на покращення у 2021 році, підприємство повернулося до збитковості у 2022 році, що вимагає детального аналізу причин та розробки стратегій для підвищення стабільності та ефективності фінансової діяльності. Основною проблемою збитковості є не вигідна реалізація продукції, що призводить до негативного фінансового результату. Це може бути наслідком різних факторів, таких як несприятливі

ринкові умови, високі виробничі витрати, низька конкурентоспроможність продукції або неефективне управління збутовою діяльністю. Для підвищення стабільності та ефективності фінансової діяльності підприємства необхідно розробити і впровадити стратегії, спрямовані на оптимізацію витрат, підвищення якості продукції, поліпшення умов реалізації та укладення вигідніших контрактів. Важливо також розглянути можливість диверсифікації ринків збуту та вдосконалення маркетингових стратегій для збільшення обсягів продажів і підвищення прибутковості.

Щоб забезпечити стабільність у бізнесі, важливо розраховувати коефіцієнт банкрутства. Цей коефіцієнт допомагає оцінити фінансову стійкість підприємства та його здатність виконувати фінансові зобов'язання у майбутньому. Для цього застосовуються різні моделі, такі як модель Альтмана Е. та модель Терещенка О. О. Кожна з них враховує різні аспекти фінансової діяльності підприємства та надає певну інформацію про ймовірність банкрутства. Аналіз цих моделей допомагає вчасно виявляти ризики та приймати відповідні заходи для їх уникнення, забезпечуючи стабільну роботу підприємства. Для розрахунку коефіцієнта банкрутства металургійного комбінату ПАТ "Запоріжсталь" використовуємо модель Альтмана Е. та модель Терещенка О. О., формули розрахунку яких наведені в 1.8 та 1.9.

В першу чергу розрахуємо за моделлю Альтмана.

$$Z_{2020} = 0,717 \cdot 0,57 + 0,847 \cdot 0,21 + 3,107 \cdot (-0,07) + 0,42 \cdot 0,77 + 0,995 \cdot 0,73 = 1,41$$

$$Z_{2021} = 0,717 \cdot 0,67 + 0,847 \cdot 0,40 + 3,107 \cdot 0,26 + 0,42 \cdot 1,36 + 0,995 \cdot 1,13 = 3,3$$

$$Z_{2022} = 0,717 \cdot 0,66 + 0,847 \cdot 0,40 + 3,107 \cdot (-0,08) + 0,42 \cdot 1,36 + 0,995 \cdot 0,67 = 1,80$$

Тепер розрахуємо коефіцієнт банкрутства за моделлю Терещенка.

$$Z_{2020} = 1,5 \cdot 1,31 + 0,08 \cdot 1,77 + 10 \cdot (-0,06) + 5 \cdot (-0,08) + 0,3 \cdot 0,04 + 0,1 \cdot 1,67 = 1,29$$

$$Z_{2021} = 1,5 \cdot 2,78 + 0,08 \cdot 2,36 + 10 \cdot 0,24 + 5 \cdot 0,19 + 0,3 \cdot 0,03 + 0,1 \cdot 1,80 = 7,89$$

$$Z_{2022} = 1,5 \cdot 1,63 + 0,08 \cdot 2,36 + 10 \cdot (-0,07) + 5 \cdot (-0,10) + 0,3 \cdot 0,045 + 0,1 \cdot 1,16 = 1,56$$

На основі розрахунків за моделлю Альтмана, ПАТ "Запоріжсталь" було фінансово стійким у 2021 році, коли Z перевищував 2.9, таким чином загрози банкрутства в цей рік не загрожувала. В інші роки цей показник був нижчим, що вказує на можливі ризики банкрутства.

За моделлю Терещенка, ПАТ "Запоріжсталь" демонструвало фінансову стійкість лише у 2021 році, коли показник Z перевищував 2. В інші роки коефіцієнт був нижчим за цей поріг, що свідчить про можливу фінансову нестабільність та загрозу банкрутства, якщо металургійний комбінат не знайде вихід із збиткового стану.

Беручи до уваги отримані результати, обидві моделі свідчать про те, що 2021 рік був найстабільнішим для підприємства з точки зору фінансової стійкості та прибутковості. Для забезпечення довгострокової стабільності та уникнення ризиків банкрутства, ПАТ "Запоріжсталь" потрібно вийти зі збиткового стану. Це можна досягти шляхом оптимізації витрат, покращення ефективності виробництва та підвищення рентабельності. Одним із важливих кроків до покращення фінансового стану є пошук більш доступних та вигідних каналів збуту продукції, що є основним джерелом доходу підприємства. Залучення нових ринків збуту дозволить уникнути продажу продукції за собівартістю, що негативно впливає на подальші фінансові показники та допоможе уникнути збиткового становища. Запоріжсталі варто розробити та впровадити стратегічні рішення, спрямовані на диверсифікацію ринків збуту, підвищення якості продукції та конкурентоспроможності. Такі заходи сприятимуть покращенню фінансових результатів та забезпеченню довгострокової стабільності підприємства.

РОЗДІЛ 3. ПОРІВНЯЛЬНИЙ АНАЛІЗ КОНКУРЕНТІВ ТА АНАЛІЗ ЗОВНІШНІХ ФАКТОРІВ ВПЛИВУ НА ДІЯЛЬНІСТЬ ПІДПРИЄМСТВА

3.1. Порівняльний аналіз фінансового стану з конкурентами

Для більш глибокого дослідження, враховуючи конкурентні обставини, автор проаналізує конкурентів ПАТ «Запоріжсталь». Цей аналіз надає змогу оцінити позиції Запоріжсталі на ринку, визначити сильні та слабкі сторони порівняно з іншими гравцями, а також виявити можливості та загрози, що можуть вплинути на діяльність підприємства. Для аналізу автор використовуватиме звіт про фінансову звітність за 2021-2022 роки підприємств Публічне акціонерне товариство «АрселорМіттал Кривий Ріг» та Приватне акціонерне товариство «Дніпровський металургійний завод».

Метою аналізу ефективності підприємницької діяльності конкурентів є :

1) Визначення ринкової позиції ,котра надає ринкову інформацію про конкурентоспроможності продукції компанії та оцінка долі ринку, яку займає ПАТ «Запоріжсталь», порівняно з основними конкурентами.

2) Аналіз сильних та слабких сторін, для порівняння фінансових показників, таких як рентабельність, прибутковість, ефективність використання активів. Також визначення ключових факторів успіху та областей для покращення.

3) Виявлення можливостей та загроз ,котрі впливають на оцінку ринкових тенденцій на ПАТ «Запоріжсталь» і її конкурентів. Ідентифікація нових можливостей для зростання та потенційних загроз, що можуть вплинути на ринкову позицію компанії.

Аналіз конкурентів є важливим етапом для стратегічного планування та прийняття управлінських рішень, що дозволить ПАТ «Запоріжсталь» ефективніше використовувати свої ресурси та покращити фінансові результати в умовах динамічного ринкового середовища.

В першу чергу порівняємо результати фінансової діяльності ПАТ «АрселорМіттал Кривий Ріг» та ПАТ «Дніпровський металургійний завод» з фінансовими результатами проаналізованого автором ПАТ «Запоріжсталь». Аналіз фінансових результатів конкурентів розглянемо в таблиці 3.1.

Таблиця 3.1 – Фінансові результати діяльності конкурентів за 2021-22 рік

Показник тис.грн	2021 Арс	2022 Арс.	2021 ДМЗ	2022 ДМЗ
1	2	3	4	5
Чистий дохід	109 303 155	43 818 410	9 830 292	5 449 570
Собівартість	74 561 304	55 829 721	7 840 406	4 550 661
Валовий прибуток	34 741 851	-12011 311	1 989 886	898 909
Інші операційні доходи	521 083	596 185	130 329	8 265
Адміністратив.витрати	3 511 390	1 805 121	196 048	212 884
Витрати на збут	109 339	42 846	255 189	97 863
Інші операційні витрати	605 870	797 304	86 947	629 880
Інші фінансові доходи	195 131	25 141	16 210	401 753
Інші доходи	0	0	617 921	22 169
Фінансові витрати	542 670	1 155 305	609 640	362 601
Інші витрати	0	36 169 884	90 000	2 698
Фінансовий результат до оподаткування:	30 688 796	-51360 445	1 516 522	25 170
Чистий прибуток (збиток)	25 216 068	-49009 104	1 725 157	19 395

Згідно з наведених даних таблиць 2.4 та 3.1 ,автор виконає порівняльний аналіз фінансових результатів за 2021-22 роки конкурентних підприємств. Порівняння чистого доходу ПАТ «Запоріжсталь» у 2022 році чистий дохід знизився до 46 916 321 тис. грн, що становить зниження на 46%. ПАТ «АрселорМіттал Кривий Ріг» у 2022 році чистий дохід знизився до 43 818 410 тис. грн, що становить зниження на 60%. ПАТ «Дніпровський металургійний завод» у 2022 році чистий дохід знизився до 5 449 570 тис. грн, що становить зниження на 45%. Собівартість продукції у всіх трьх підприємств в 2022 році має зниження. Тепер проведемо порівняння валового прибутку. У 2022 році

ПАТ «Запоріжсталь» зафіксувало значне зниження валового прибутку до 115 248 тис. грн. У той же час ПАТ «АрселорМіттал Кривий Ріг» зазнало валового збитку в розмірі 12 011 311 тис. грн. ПАТ «Дніпровський металургійний завод» також показало зниження валового прибутку до 898 909 тис. грн. У 2021 році ПАТ «Запоріжсталь» отримало чистий прибуток у розмірі 16 809 158 тис. грн. Проте у 2022 році компанія зазнала чистого збитку в розмірі 4 864 685 тис. грн.

ПАТ «АрселорМіттал Кривий Ріг» у 2021 році досягло чистого прибутку в розмірі 25 216 068 тис. грн. Але в 2022 році компанія зазнала значного чистого збитку, який склав 49 009 104 тис. грн. ПАТ «Дніпровський металургійний завод» у 2021 році отримало чистий прибуток у розмірі 1 725 157 тис. грн. У 2022 році чистий прибуток значно знизився до 19 395 тис. грн.

На основі порівняння фінансових результатів, можна зробити висновок, що всі три металургійні підприємства зіткнулися зі значними фінансовими викликами у 2022 році. Особливо це стосується ПАТ «АрселорМіттал Кривий Ріг», яке зазнало найбільшого збитку. ПАТ «Запоріжсталь» та ПАТ «Дніпровський металургійний завод» також продемонстрували погіршення фінансових показників, що вказує на необхідність перегляду стратегій для виходу зі збиткового стану. Як же було акцентовано усі 3 підприємства зазнали значного зниження чистого доходу у 2022 році порівняно з 2021 роком, що вказує на загальні негативні тенденції в галузі, що спричиняє зовнішній фактор. Доказом цьому є те, що ПАТ «АрселорМіттал Кривий Ріг» продемонстрував найвищий прибуток у 2021 році, але у 2022 році зазнав найзначніших збитків.

ПАТ «Запоріжсталь» також показав значний прибуток у 2021 році, але у 2022 році зазнав значних збитків. ПАТ «Дніпровський металургійний завод» зберіг позитивний чистий прибуток у 2022 році, але він значно знизився порівняно з 2021 роком. Аналіз конкурентів надає можливість оцінити не тільки поточний стан підприємства, але й розробити стратегічні заходи для підвищення його рентабельності та стабільності у майбутньому.

Для підвищення конкурентоспроможності та покращення фінансових результатів ПАТ «Запоріжсталь» необхідно:

1.Покращення реалізації продукції: Розробка та впровадження нових маркетингових стратегій для збільшення обсягів продажів та покращення умов реалізації.

2.Диверсифікація ринків збуту: Пошук нових ринків для реалізації продукції з метою зменшення залежності від поточних ринкових умов.

3.Інвестиції в інновації: Впровадження нових технологій для підвищення ефективності виробництва та зменшення витрат.

Наступний є аналіз фінансового стану конкурентних підприємств. Показники виробничої діяльності ,за які відповідають необоротні та оборотні активи, власний капітал та зобов'язання. В таблиці 3.2 представлені основні показники фінансово-господарської діяльності ПАТ «АрселорМіттал Кривий Ріг» та ПАТ «Дніпровський металургійний завод».

Таблиця 3.2 – Показники фінансово-господарської діяльності конкурентів

Показники	2021Арс	2022Арс	2021 ДМЗ	2022 ДМЗ
1	2	3	4	5
Необоротні активи	60 187 446	22 979 342	4 780 551	4 264 584
Оборотні активи	45 613 529	29 703 419	1 920 926	1 550 436
Власний капітал	76 552 000	28 212 939	2 020 947	2 204 069
Довгострокові зобов'язання	7 359 240	6 046 354	2 166 192	2 247 417
Поточні зобов'язання	21 889 735	18 423 468	2 514 338	1 363 534

Під час аналізу фінансово-господарської діяльності ПАТ «Запоріжсталь» за 2021-2022 роки було розглянуто основні показники фінансового стану металургійного комбінату та проведено порівняння з конкурентами — ПАТ «АрселорМіттал Кривий Ріг» та ПАТ «Дніпровський металургійний завод».

Усі компанії зазнали зниження як необоротних, так і оборотних активів, що вказує на загальну тенденцію скорочення інвестицій та зменшення обсягів виробництва. Найбільше зменшення власного капіталу спостерігається у ПАТ «АрселорМіттал Кривий Ріг», що може свідчити про значні фінансові втрати та

зниження фінансової стабільності. ПАТ «Запоріжсталь» та ПАТ «АрселорМіттал Кривий Ріг» знизили свої довгострокові та поточні зобов'язання, що свідчить про певне зменшення боргового навантаження. ПАТ «Дніпровський металургійний завод» демонструє збільшення довгострокових зобов'язань, що може свідчити про залучення додаткових довгострокових фінансових ресурсів. Отже, Загальна тенденція зниження активів та власного капіталу, а також зміни у зобов'язаннях вказують на погіршення фінансового стану компаній у галузі в наслідок кризи . Для покращення фінансового стану ПАТ «Запоріжсталь» необхідно: Зосередити зусилля на покращенні ефективності використання активів, переглянути стратегії інвестицій та капітальних вкладень, зменшити витрати та підвищити рентабельність виробництва, розробити стратегії для зниження боргового навантаження та оптимізації структури зобов'язань.

3.2. SWOT аналіз та аналіз впливу зовнішніх факторів на ефективну діяльність підприємства ПАТ «Запоріжсталь»

SWOT-аналіз — це інструмент стратегічного планування, який використовується для оцінки сильних і слабких сторін компанії, а також можливостей і загроз, які стоять перед нею. SWOT — це акронім, що складається з перших літер англійських слів:

- Strengths (Сильні сторони): внутрішні характеристики компанії, які дають їй конкурентну перевагу.
- Weaknesses (Слабкі сторони): внутрішні характеристики компанії, які ставлять її в не вигідне становище.
- Opportunities (Можливості): зовнішні фактори, які компанія може використати для покращення своїх позицій.
- Threats (Загрози): зовнішні фактори, які можуть негативно вплинути на компанію.

SWOT-аналіз дозволяє компанії оцінити свої внутрішні ресурси та зовнішнє середовище. Це допомагає зрозуміти, як компанія може використати свої сильні сторони і можливості, щоб подолати слабкі сторони та загрози. Застосування SWOT-аналізу надає керівництву компанії всебічний огляд її поточного стану, а також допомагає виявити шляхи для розвитку та зміцнення позицій на ринку. Однією з основних переваг SWOT-аналізу є його здатність інтегрувати різні аспекти діяльності компанії в єдину структуру. Це сприяє більш глибокому розумінню того, як внутрішні та зовнішні фактори взаємодіють між собою і як вони можуть впливати на досягнення стратегічних цілей. SWOT-аналіз дозволяє виявити сильні сторони компанії, які можна використовувати для створення конкурентних переваг. Наприклад, якщо компанія має високу репутацію на ринку або унікальні технологічні можливості, ці ресурси можуть бути використані для залучення нових клієнтів або виходу на нові ринки. Виявлення можливостей є ще одним важливим аспектом SWOT-аналізу. Компанія може виявити нові ринки або сегменти, які ще не освоєні, і використати ці можливості для свого розвитку. Аналіз ринкових тенденцій, технологічних інновацій або змін у регуляторному середовищі може допомогти компанії адаптуватися і вчасно реагувати на зміни, отримуючи при цьому вигоду. Слабкі сторони компанії можуть включати в себе внутрішні проблеми, такі як недостатня кваліфікація персоналу, відсутність важливих ресурсів або неефективні процеси. SWOT-аналіз допомагає виявити ці слабкі місця і розробити стратегії для їх подолання. Це може включати інвестиції у навчання співробітників, оптимізацію внутрішніх процесів або залучення додаткових ресурсів. Аналіз зовнішнього середовища дозволяє виявити загрози, які можуть вплинути на діяльність компанії. Це можуть бути економічні кризи, зміни в законодавстві, поява нових конкурентів або технологічні зміни, які можуть зробити продукцію або послуги компанії застарілими. SWOT-аналіз допомагає розробити плани дій для мінімізації цих загроз і забезпечення стабільності бізнесу. Завдяки SWOT-аналізу керівництво компанії отримує інструмент для стратегічного планування, який дозволяє

визначити пріоритети та напрями розвитку. Компанія може зосередитися на використанні своїх сильних сторін і можливостей, одночасно працюючи над усуненням слабких місць і підготовкою до потенційних загроз. Загалом, SWOT-аналіз є важливим інструментом для будь-якої компанії, яка прагне досягти успіху в конкурентному середовищі. Він надає можливість комплексного підходу до оцінки поточного стану і розробки ефективних стратегій для досягнення довгострокових цілей. Використовуючи результати SWOT-аналізу, компанія може більш ефективно використовувати свої ресурси, адаптуватися до змін у зовнішньому середовищі та забезпечити стабільний розвиток у майбутньому.

SWOT-аналіз дозволяє ПАТ «Запоріжсталь» проаналізувати внутрішні ресурси та зовнішнє середовище, що є ключовим для прийняття обґрунтованих стратегічних рішень. Він допомагає зрозуміти, як підприємство може використати свої сильні сторони і можливості для подолання слабких місць та загроз, що стоять перед ним.

Запоріжсталь є одним з найбільших металургійних комбінатів в Україні, що забезпечує значний обсяг виробництва сталі та інших металопродуктів. Підприємство має низку сильних сторін, які сприяють його успіху та конкурентоспроможності на ринку. Одна з головних переваг – велика виробнича потужність, що дозволяє випускати значні обсяги продукції. Це доповнюється досвідченим персоналом, який складається з добре навченими та висококваліфікованих працівників з багаторічним досвідом у металургійній галузі. Саме їхній професіоналізм забезпечує високу ефективність та якість виробництва. «Запоріжсталь» також відома високими стандартами якості своєї продукції, що відповідає міжнародним стандартам. Це робить її конкурентоспроможною на світовому ринку. Крім того, підприємство має розвинену інфраструктуру, яка включає сучасне обладнання та добре налагоджену систему збуту продукції. Досвід та репутація підприємства є ще однією важливою перевагою. Багаторічна діяльність у металургійній промисловості та відомий бренд сприяють довірі з боку партнерів та клієнтів.

Також «Запоріжсталь» демонструє інноваційний потенціал та здатність до адаптації, що підтверджується планами щодо освоєння 11 нових видів продукції. Виходячи з наведеного, поєднання великої виробничої потужності, досвідченого та кваліфікованого персоналу, високих стандартів якості, розвиненої інфраструктури, а також багаторічного досвіду і репутації робить Запоріжсталь одним з лідерів металургійної промисловості в Україні.

Запоріжсталь також має низку слабких сторін, які впливають на її діяльність і вимагають уваги для забезпечення стабільного розвитку. Однією з основних проблем є фінансові збитки, яких підприємство зазнало у 2022 році через військовий стан та кризове економічне становище в країні. Військовий конфлікт та нестабільна економічна ситуація в Україні негативно впливають на діяльність компанії, роблячи її вразливою до політичних та економічних змін. Значна залежність від зовнішніх ринків також створює ризики. Велика частина продукції експортується, що робить компанію вразливою до коливань на світових ринках та торгових бар'єрів. Ця залежність може негативно позначитися на фінансовій стабільності у випадку глобальної нестабільності. Високі витрати на виробництво є ще однією слабкою стороною «Запоріжсталі». Продукція збувається фактично по собівартості, що знижує прибутковість підприємства. Для забезпечення сталого розвитку необхідно оптимізувати витрати та підвищувати ефективність виробництва. Інвестиційні потреби також є значним викликом для компанії. Для освоєння нових видів продукції та модернізації обладнання необхідні значні інвестиції. Це створює додаткове фінансове навантаження і вимагає залучення ресурсів для забезпечення конкурентоспроможності на ринку. З огляду на викладене, фінансові збитки, залежність від зовнішніх ринків, високі витрати на виробництво, вразливість до політичних та економічних змін, а також інвестиційні потреби є основними слабкими сторонами Запоріжсталі, які потребують ефективного управління та стратегічного планування.

Запоріжсталь має значні можливості для розвитку та зміцнення своєї позиції на ринку. Розширення ринків збуту є однією з таких можливостей.

Вихід на нові ринки, особливо в країни ЄС, де є попит на металопродукцію високої якості, може значно збільшити обсяги продажів та знизити залежність від окремих регіонів. Модернізація виробництва шляхом впровадження нових технологій та модернізації виробничих процесів може знизити витрати і підвищити ефективність. Це дозволить підприємству зберігати конкурентоспроможність і забезпечити високу якість продукції. Отримання державної підтримки у вигляді субсидій та грантів може допомогти підприємству справитися з фінансовими труднощами та забезпечити стабільний розвиток в умовах кризи. Державна підтримка може стати важливим фактором у подоланні економічних викликів та забезпеченні стабільності. Інвестиції в екологічні технології можуть підвищити екологічну відповідальність підприємства, що, в свою чергу, може залучити додаткові інвестиції та покращити імідж компанії на міжнародному ринку. Підвищення екологічних стандартів може також відкрити нові ринки збуту, де важливим фактором є екологічна складова продукції. Розширення асортименту за рахунок випуску нових видів продукції може відкрити нові ринки збуту та підвищити конкурентоспроможність компанії. Інноваційні продукти можуть задовольнити різноманітні потреби клієнтів та розширити клієнтську базу. Підсумовуючи вищевикладене, розширення ринків збуту, модернізація виробництва, державна підтримка, інвестиції в екологічні технології, розширення асортименту та впровадження технологічних інновацій є ключовими можливостями для розвитку Запоріжсталі. Використання цих можливостей може сприяти підвищенню конкурентоспроможності та забезпеченню стабільного зростання підприємства.

Запоріжсталь стикається з низкою загроз, які можуть вплинути на її діяльність і стабільність. Однією з основних загроз є військовий стан та політична нестабільність в Україні. Військові дії та політичні конфлікти можуть негативно вплинути на виробництво, логістику та загальну економічну ситуацію в країні, що призводить до додаткових витрат і зниження ефективності роботи підприємства. Економічна криза, як в Україні, так і у світі,

може суттєво знизити попит на металопродукцію. Погіршення економічної ситуації може призвести до скорочення інвестицій та обмежити фінансові можливості компанії для модернізації та розвитку. Зростаюча конкуренція на міжнародних ринках також становить серйозну загрозу для «Запоріжсталі». Конкуренція з боку інших країн може ускладнити збут продукції, знизити частку ринку та прибутковість підприємства. Підприємство повинне постійно вдосконалювати продукцію та процеси для збереження конкурентоспроможності. Зміни в регуляторному середовищі, включаючи податкове та митне законодавство, можуть збільшити витрати і вимагати додаткових ресурсів для відповідності новим стандартам. Непередбачувані зміни в законодавстві можуть вплинути на фінансову стабільність та операційну діяльність підприємства. Тривалий військовий конфлікт може призвести до подальших фінансових втрат та зниження виробничих потужностей. Постійна небезпека і нестабільність в регіоні можуть відштовхнути інвесторів та обмежити можливості для розвитку. Беручи до уваги наведені факти, військовий стан та політична нестабільність, економічна криза, зростаюча конкуренція, зміни в регуляторному середовищі та тривалий військовий конфлікт є основними загрозами для Запоріжсталі. Ці фактори вимагають ретельного моніторингу та стратегічного планування для забезпечення стійкості та розвитку підприємства.

ПАТ «Запоріжсталь» повинно впровадити комплекс стратегічних заходів для підвищення конкурентоспроможності та забезпечення стабільного розвитку. Однією з ключових рекомендацій є проведення аудиту витрат з метою їх оптимізації, що сприятиме збільшенню прибутковості підприємства. Паралельно важливо активно впроваджувати інноваційні технології та розвивати нові види продукції, що дозволить підприємству збільшити його конкурентоспроможність. Для зменшення ризиків і залежності від окремих ринків, рекомендується розробити стратегії виходу на нові ринки та встановити партнерські відносини з іншими компаніями та державними структурами. Це допоможе зміцнити позиції на ринку та розширити географію збуту. Окремою

складовою успішної стратегії є інвестування у модернізацію виробничого обладнання, що сприятиме підвищенню ефективності та якості продукції. Такий комплексний підхід дозволить ПАТ «Запоріжсталь» ефективно протистояти зовнішнім загрозам та забезпечить стійкий розвиток у складних умовах сучасного ринкового середовища.

Зовнішнє середовище компанії включає такі компоненти, як споживачі, конкуренти, державні органи, постачальники, фінансові установи та джерела трудових ресурсів. Для полегшення аналізу впливу цих факторів їх умовно поділяють на дві групи: фактори прямого впливу та фактори непрямого впливу. Ці групи відрізняються за силою та механізмами впливу на діяльність підприємства. Фактори прямого впливу впливають на повсякденну діяльність компанії, тоді як непрямі формують загальні умови, що впливають на прибутковість та ефективність діяльності підприємства.

Зовнішнє середовище ПАТ «Запоріжсталь» завжди відзначалося високим рівнем складності, що обумовлено великими розмірами підприємства, складністю та різноманітністю його технологічних процесів. Ці характеристики створюють значну кількість факторів, що впливають на зовнішнє середовище комбінату. Динамічність цього середовища є досить високою, що зумовлено кількома чинниками, серед яких нестабільна економічна ситуація в країні, часті зміни законодавства, коливання валютного курсу, фінансові умови, а також внутрішня та зовнішня політика.

Ефективність управлінських рішень на підприємстві безпосередньо залежить від ступеня невизначеності факторів зовнішнього середовища. У сучасних умовах глобалізації та інтенсивних змін на ринку, керівництво ПАТ «Запоріжсталь» стикається з необхідністю постійного моніторингу та аналізу зовнішніх умов. Зокрема, це включає аналіз макроекономічних показників, змін у законодавчій базі, валютних коливань, а також геополітичних тенденцій.

Збільшення обсягу та якості інформації про зовнішні фактори сприяє прийняттю більш обґрунтованих та стратегічно вигідних рішень. Використання сучасних інформаційних систем та технологій для збору і аналізу даних

дозволяє знизити рівень невизначеності та підвищити адаптивність підприємства до змінного зовнішнього середовища. Це, у свою чергу, підвищує конкурентоспроможність ПАТ «Запоріжсталь» на глобальному ринку та забезпечує стійкий розвиток у довгостроковій перспективі.

Для нормального функціонування ПАТ «Запоріжсталь» критично важливими є ритмічні та стабільні поставки сировини, матеріалів та енергоносіїв. Ці компоненти утворюють фундамент виробничих процесів і забезпечуються постачальниками, які є ключовою змінною у зовнішньому середовищі прямого впливу. Постачальники відіграють важливу роль у підтримці безперервності виробництва, а їх надійність та ефективність поставок безпосередньо впливають на стабільність операцій комбінату.

Незважаючи на те, що за Статутом ПАТ «Запоріжсталь» більше не є державним підприємством, його діяльність суттєво регулюється державними органами управління. Вплив державного регулювання залишається значним, охоплюючи аспекти законодавчої, економічної та екологічної політики. Державні органи забезпечують контроль за дотриманням нормативно-правових актів, що стосуються промислової діяльності, охорони навколишнього середовища та соціальної відповідальності підприємства.

Споживачі, як ще один важливий компонент зовнішнього середовища прямого впливу, визначають попит на продукцію комбінату. Основними споживачами продукції ПАТ «Запоріжсталь» є виробники зварних труб, підприємства автомобільної, сільськогосподарської та транспортної промисловості, а також виробники побутової техніки. Варто зазначити, що значна частина продукції орієнтована на експорт, що зумовлено макроекономічними факторами, зокрема конверсійними та інфляційними процесами в економіці України [30, с.147].

В умовах глобалізації та високої конкуренції на міжнародному ринку, ПАТ «Запоріжсталь» змушене активно адаптуватися до змін зовнішнього середовища. Використання сучасних методів аналізу та прогнозування дозволяє підприємству ефективно реагувати на виклики і можливості, що виникають

внаслідок змін у постачальниках, державному регулюванні та потребах споживачів. Інноваційні підходи до управління ресурсами та виробничими процесами сприяють підвищенню конкурентоспроможності та стійкості комбінату в довгостроковій перспективі.

Наступним незаперечним фактором зовнішнього середовища є конкуренти, які ведуть боротьбу не лише за споживача, а й за сировину та матеріали. У конкурентному середовищі, що постійно змінюється, ПАТ «Запоріжсталь» стикається з викликами, пов'язаними з утриманням ринкових позицій та забезпеченням стабільного постачання ресурсів. Конкуренти впливають на цінову політику, якість продукції та інноваційні процеси, змушуючи підприємство постійно вдосконалювати свої виробничі та управлінські стратегії. Для успішного протистояння конкурентам комбінат змушений активно інвестувати в модернізацію виробництва, підвищення ефективності технологічних процесів та розширення асортименту продукції. Впровадження передових технологій та оптимізація логістичних ланцюгів допомагають знизити витрати і підвищити якість продукції, що є ключовими факторами у конкурентній боротьбі. Крім того, аналіз конкурентного середовища дозволяє ПАТ «Запоріжсталь» виявляти нові можливості для розширення ринку збуту та адаптації до змін у попиті споживачів. Стратегічне партнерство з постачальниками та розвиток взаємовигідних відносин з ключовими клієнтами також сприяють зміцненню конкурентних позицій комбінату.

Середовище непрямого впливу є значно ширшим і комплекснішим порівняно з середовищем прямого впливу. Управлінські рішення на ПАТ «Запоріжсталь» значною мірою залежать від стану як глобальної, так і національної економіки. Економічна ситуація в Україні має прямий і значний вплив на стан комбінату. У стабільних умовах ці фактори впливають на діяльність металургійного підприємства, визначаючи його стратегії та операційні процеси. Однак, на сьогоднішній день ПАТ «Запоріжсталь» перебуває у стані глибокої кризи. Для розробки ефективних антикризових

стратегій необхідно детально аналізувати фактори, що можуть спричинити кризу на підприємстві та сприяти її загостренню [31, с. 47-49].

Економічні фактори : Кризовий стан економіки країни, загальний спад виробництва, інфляція, нестабільність фінансової системи, зростання цін на ресурси та зміна кон'юнктури ринку суттєво впливають на діяльність ПАТ «Запоріжсталь». Неплатоспроможність і банкрутство партнерів можуть призвести до фінансових проблем. Однією з причин неспроможності суб'єктів господарювання є неправильна фіскальна політика держави або високий рівень оподаткування, що обмежує фінансові можливості підприємства.

Політичні фактори : Політична нестабільність також суттєво впливає на діяльність комбінату. Зміни у внутрішній політичній ситуації можуть створювати ризики для стабільної роботи підприємства. Зовнішньоекономічна політика держави, розрив економічних зв'язків, втрата ринків збуту, зміна умов експорту та імпорту, а також недосконалість законодавства ускладнюють підприємницьку діяльність та впровадження інновацій.

Демографічні фактори : Демографічні зміни мають вплив на підприємство. Чисельність та склад населення, рівень добробуту населення і культурний устрій суспільства визначають розмір і структуру попиту на продукцію ПАТ «Запоріжсталь». Економічний стан населення визначає платоспроможний попит на продукцію підприємства, а культурні особливості та традиції впливають на споживчі переваги та вимоги до продукції.

Міжнародна конкуренція: З розвитком науково-технічного прогресу посилюється міжнародна конкуренція. Інновації та нові технології, що впроваджуються конкурентами, можуть зменшувати конкурентоспроможність продукції ПАТ «Запоріжсталь».

У підсумковому вигляді, згідно проведення дослідження факторів для ефективного антикризового управління ПАТ «Запоріжсталь» необхідно враховувати широкий спектр економічних, політичних, демографічних та конкурентних факторів. Глибокий аналіз цих факторів дозволить підприємству

розробити стратегії, спрямовані на подолання кризи та забезпечення стабільного розвитку в умовах мінливого зовнішнього середовища.

Економічні чинники мають значний і негативний вплив на функціонування українських металургійних підприємств, зокрема металургійний комбінат Запоріжсталь. Знецінення гривні, зростання цін на ресурси, неплатоспроможність підприємств, майже повна відсутність державної підтримки вітчизняних підприємств, а також високий рівень податкового навантаження суттєво ускладнюють їх нормальну діяльність.

Загальний спад виробництва в Україні звузив внутрішній ринок металопродукції, що призвело до зниження попиту на продукцію ПАТ «Запоріжсталь». Зростання цін на сировину та енергоносії спричинило підвищення собівартості продукції, що негативно вплинуло на її конкурентоспроможність як на внутрішньому, так і на світовому ринках.

Неплатоспроможність підприємств-партнерів призводить до збільшення дебіторської заборгованості, що ускладнює фінансовий стан комбінату. Водночас, зростання кредиторської заборгованості зумовлено невідшкодуванням податку на додану вартість (ПДВ), що ще більше обтяжує фінансові можливості підприємства.

Складне становище підприємства ускладнюється ще й воєнним станом в країні. Воєнні дії призводять до руйнування інфраструктури, логістичних ланцюгів та виробничих потужностей. Це суттєво знижує можливості підприємства щодо виробництва та експорту продукції. Крім того, воєнний стан спричиняє підвищений рівень невизначеності та ризиків, що ускладнює планування та прийняття стратегічних рішень.

Ситуація ускладняється ще й тим, що майже повна відсутність державної підтримки значно обмежує можливості для модернізації виробництва та впровадження новітніх технологій. З точки зору економічної теорії, для поліпшення ситуації необхідні структурні реформи, які б передбачали зниження податкового навантаження, покращення умов для інвестування та підтримку експортно орієнтованих галузей.

Для стабілізації ситуації на ПАТ «Запоріжсталь» необхідно здійснити комплекс заходів, спрямованих на підвищення фінансової стійкості підприємства. Це включає оптимізацію витрат, підвищення ефективності виробничих процесів, а також активну роботу з дебіторами. Крім того, важливо продовжувати роботу над зниженням залежності від зовнішніх факторів, таких як коливання валютних курсів і нестабільність світових ринків. Застосування наукових підходів до управління підприємством, включаючи сучасні методи аналізу та прогнозування, є ключовим для успішного подолання кризи та забезпечення довгострокової стабільності комбінату. Необхідно розробити антикризові заходи, що враховують специфічні ризики та виклики, пов'язані з поточною військовою ситуацією. Це включає забезпечення безпеки працівників, збереження виробничих потужностей та пошук нових ринків збуту, які є менш залежними від військових дій. Реалізація таких заходів потребує тісної співпраці з державними органами та міжнародними партнерами для забезпечення стабільності та розвитку підприємства в умовах кризи.

3.3. Антикризові заходи в умовах військової ситуації на підприємстві

Соціальні та політичні чинники також створюють серйозні виклики. Воєнний стан спричиняє значну невизначеність для бізнес-середовища через часті зміни у законодавстві та непередбачувані політичні рішення, що впливають на довгострокове планування та інвестиції. Руйнування транспортної та виробничої інфраструктури через військові дії ускладнює логістику, постачання ресурсів та збут готової продукції, що призводить до затримок у постачаннях та підвищення операційних витрат.

Військові дії пошкоджують або руйнують виробничі потужності, знижуючи продуктивність та обсяги виробництва. Відновлення пошкоджених об'єктів потребує значних фінансових ресурсів та часу. Крім того, безпека працівників стає пріоритетом у воєнний час, що вимагає забезпечення захисту, психологічної підтримки та стабільності для працівників і їхніх сімей. Комбінат

ПАТ «Запоріжсталь» стикається з багатьма економічними, соціальними та політичними викликами, що загострюються в умовах воєнного стану. Для подолання цих труднощів необхідно впроваджувати комплексні антикризові заходи, що враховують специфічні ризики та виклики, пов'язані з поточною ситуацією, зокрема забезпечення безпеки працівників, збереження виробничих потужностей та пошук нових ринків збуту. Реалізація таких заходів потребує тісної співпраці з державними органами та міжнародними партнерами для забезпечення стабільності та розвитку підприємства в умовах кризи.

Для забезпечення безпеки працівників в умовах воєнного стану необхідно розробити та впровадити комплексні заходи, спрямовані на мінімізацію ризиків для їхнього життя і здоров'я. Перш за все, слід створити детальні плани евакуації для різних сценаріїв надзвичайних ситуацій, включаючи визначення безпечних маршрутів, місць збору та відповідальних осіб. Важливо регулярно проводити навчання та тренування для працівників, щоб вони знали свої дії в разі небезпеки.

На території підприємства слід обладнати бомбосховища та безпечні зони, де працівники можуть укритися під час обстрілів або інших небезпечних ситуацій. Ці сховища мають бути оснащені необхідними засобами для забезпечення життєдіяльності: водою, продуктами харчування, медичними засобами, засобами зв'язку та вентиляції. Окрім фізичної безпеки, необхідно організувати систему психологічної підтримки для працівників, яка включає регулярні консультації з психологами та спеціальні тренінги для подолання стресу. Це допоможе зменшити тривожність та покращити моральний стан працівників, що позитивно вплине на їхню продуктивність та загальний стан здоров'я. Проведення регулярних безпекових тренінгів є важливим аспектом підготовки працівників. Ці тренінги повинні охоплювати широкий спектр питань: від правильної поведінки під час обстрілів до надання першої медичної допомоги. Тренінги мають включати як теоретичні знання, так і практичні заняття, щоб допомогти працівникам відпрацювати необхідні навички на практиці. Крім того, необхідно впровадити системи раннього попередження, які

включають оповіщення про небезпеку через сирени, SMS-повідомлення, мобільні додатки та інші засоби. Ця система повинна бути інтегрована з національними системами попередження та працювати безперебійно. Важливо забезпечити постійний зв'язок з працівниками, інформуючи їх про поточну ситуацію, заходи безпеки та інші важливі аспекти. Регулярні інформаційні бюлетені, наради та інші форми комунікації допоможуть підтримувати обізнаність працівників і їхню готовність до дій у разі небезпеки. Забезпечення безпеки працівників є критично важливим завданням, яке потребує комплексного підходу та постійної уваги. Реалізація цих заходів допоможе мінімізувати ризики для життя і здоров'я працівників, зберегти їхню працездатність та забезпечити стабільну роботу підприємства в умовах кризи.

Для збереження виробничих потужностей в умовах воєнного стану необхідно реалізувати комплекс заходів, спрямованих на зміцнення інфраструктури та забезпечення безперервності виробничих процесів. Перш за все, важливо укріплювати критично важливі об'єкти інфраструктури. Це включає додаткове укріплення стін і дахів, встановлення протиударних вікон та дверей, а також створення захисних конструкцій навколо об'єктів, що можуть бути вразливими до обстрілів чи інших форм агресії. Забезпечення безперебійного постачання електроенергії є критично важливим для стабільної роботи підприємства. Для цього необхідно встановити потужні генератори, які зможуть забезпечити автономне живлення у разі відключення основного електропостачання. Також варто розглянути інші резервні джерела енергії, такі як сонячні батареї або вітрові турбіни, які можуть слугувати додатковим або альтернативним джерелом енергії.

Для мінімізації ризиків, пов'язаних з перебоями у постачанні сировини, необхідно диверсифікувати джерела постачання. Це включає встановлення партнерських відносин з кількома постачальниками, як на національному, так і на міжнародному рівні. Важливо також мати альтернативні маршрути постачання, щоб мати змогу оперативно змінити логістичні шляхи у разі виникнення надзвичайних ситуацій. У випадку пошкодження виробничих

об'єктів необхідно мати готові плани та ресурси для їх оперативного відновлення. Це включає наявність запасів будівельних матеріалів, обладнання для ремонту, а також підготовленого персоналу, який зможе швидко здійснити відновлювальні роботи. Важливо також мати договори з підрядниками та постачальниками, які можуть надати необхідну допомогу у короткі терміни.

Інвестиції в автоматизацію та модернізацію виробничих процесів можуть значно підвищити їхню стійкість. Використання сучасних технологій, таких як роботизовані системи, може допомогти зменшити залежність від людського фактора та підвищити ефективність виробництва. Це також сприятиме швидшому відновленню після можливих збоїв. Для забезпечення безперервності виробництва важливо мати стратегічні запаси сировини та готової продукції. Це дозволить уникнути зупинки виробництва у разі перебоїв у постачанні або збільшення попиту на продукцію.

Розробка та впровадження системи моніторингу дозволить оперативно виявляти та реагувати на потенційні загрози. Це може включати використання сенсорів, систем відеоспостереження та спеціального програмного забезпечення для моніторингу стану об'єктів та процесів у реальному часі. Реалізація цих заходів спрямована на забезпечення стабільності виробництва навіть в умовах кризи, що дозволить підприємству не тільки вижити, але й ефективно функціонувати у складних умовах.

В умовах нестабільності та кризи, особливо під час воєнного стану, пошук нових ринків збуту стає ключовою стратегією для забезпечення стабільності та розвитку підприємства. Першим кроком є дослідження альтернативних ринків, що передбачає глибокий аналіз ринкових тенденцій, попиту на продукцію, конкурентного середовища та регуляторних вимог у різних країнах. Використання маркетингових досліджень та консалтингових послуг допоможе виявити перспективні ринки. Необхідно також аналізувати економічну стабільність, політичний клімат та торговельні угоди, які можуть впливати на вихід на нові ринки. Розширення географії продажів передбачає встановлення партнерських відносин з дистриб'юторами та агентами у нових

регіонах, відкриття представництв або філій у стратегічно важливих країнах для координації продажів та маркетингових активностей. Використання логістичних хабів дозволить оптимізувати доставку продукції до нових ринків.

Участь у міжнародних виставках та ярмарках дозволяє безпосередньо зустрічатися з потенційними клієнтами та партнерами. Організація презентацій та демонстрацій продукції на таких заходах підвищить впізнаваність бренду та сприятиме побудові ділових контактів. Стратегічні партнерства з іншими компаніями допоможуть спільно просувати продукцію на нових ринках.

Розвиток експортних можливостей включає оформлення необхідних сертифікатів відповідності та ліцензій, впровадження стандартів якості, що відповідають вимогам міжнародних ринків, таких як ISO, CE та інші. Використання фінансових інструментів та програм підтримки експортерів, таких як експортні кредити, страхування експортних ризиків та програми підтримки експорту від урядових та міжнародних організацій, також є важливим. Адаптація продукції до вимог нових ринків передбачає модифікацію продукції відповідно до специфічних потреб та вимог споживачів у нових регіонах, розробку нових продуктів або лінійок продукції, що враховують культурні та економічні особливості нових ринків. Забезпечення підтримки клієнтів та обслуговування у відповідності до локальних стандартів та очікувань також є необхідним кроком.

Використання стратегічних альянсів та спільних підприємств дозволить укладати угоди про стратегічне партнерство або створювати спільні підприємства з локальними компаніями, що можуть надати експертні знання та доступ до ринку. Використання мережі контактів та знань партнерів сприятиме швидшому та ефективнішому входу на нові ринки. Реалізація цих заходів дозволить підприємству зменшити залежність від традиційних ринків збуту та збільшити експортні можливості, що є критично важливим для стабільності та росту у кризових умовах.

Активна співпраця з державними органами є критично важливою для забезпечення стабільності та розвитку підприємства, особливо в умовах

економічної та політичної нестабільності. Для цього необхідно здійснити кілька ключових кроків.

По-перше, лобіювання підтримки з боку уряду є важливим елементом. Це включає розробку та подання пропозицій щодо законодавчих змін, які сприяють розвитку металургійної галузі, активну участь у роботі галузевих асоціацій та об'єднань, що представляють інтереси підприємства на національному рівні, а також встановлення регулярних контактів з депутатами, міністрами та іншими ключовими урядовцями для обговорення проблем та перспектив галузі.

По-друге, необхідно брати участь у державних програмах підтримки бізнесу та відновлення економіки. Це включає моніторинг та аналіз державних програм та ініціатив, що можуть надати фінансову, технічну або іншу підтримку підприємству, підготовку та подання заявок на участь у програмах грантів, субсидій, кредитних ліній та інших формах державної підтримки, а також співпрацю з державними агентствами та фондами, що займаються підтримкою інновацій та розвитку підприємств.

По-третє, необхідно працювати над отриманням податкових пільг для стратегічно важливих підприємств. Це включає виявлення можливих податкових пільг, якими може скористатися підприємство, підготовку відповідних документів для їх отримання, участь у діалогах з податковими органами щодо спрощення податкового режиму для стратегічних галузей, таких як металургія, та адвокацію за зниження податкового навантаження і відстрочку податкових платежів у кризові періоди.

Крім того, необхідно ініціювати публічно-приватне партнерство. Це передбачає встановлення партнерських відносин з державними органами для реалізації спільних проектів з розвитку інфраструктури, модернізації виробничих потужностей та екологічних ініціатив, спільне фінансування та реалізацію проектів з модернізації виробництва, підвищення енергоефективності та зниження шкідливих викидів, а також використання

механізмів державно-приватного партнерства для розвитку логістичної інфраструктури та транспортних коридорів.

Ще одним важливим аспектом є покращення регуляторного середовища. Це включає внесення пропозицій щодо спрощення регуляторних процедур, скорочення бюрократичних бар'єрів та зниження адміністративних витрат, участь у робочих групах та комітетах з розробки регуляторних актів та стандартів, що стосуються металургійної галузі, а також проведення громадських обговорень та публічних консультацій з метою впливу на формування прозорості та передбачуваної регуляторної політики. Окрім цього, важливо співпрацювати з міжнародними організаціями та донорами. Це включає взаємодію з міжнародними фінансовими установами, такими як Світовий банк, ЄБРР, USAID, для отримання технічної та фінансової підтримки, участь у програмах міжнародної технічної допомоги та грантових проектах, спрямованих на модернізацію виробництва та розвиток експорту, а також партнерство з міжнародними організаціями для впровадження кращих світових практик у сфері управління, екології та соціальної відповідальності. Активна співпраця з державними органами та міжнародними партнерами не лише сприятиме покращенню фінансового стану підприємства, але й забезпечить його довгострокову стабільність та конкурентоспроможність на глобальному ринку.

Реалізація цих антикризових заходів дозволить ПАТ «Запоріжсталь» не лише пережити кризові часи, але й закласти основу для майбутнього зростання та стабільного розвитку. Забезпечення безпеки працівників, збереження виробничих потужностей, пошук нових ринків збуту, а також активна співпраця з державними органами та міжнародними партнерами створять необхідні умови для стійкості та прогресу підприємства.

Забезпечення безпеки працівників включає розробку та впровадження ефективних планів евакуації, обладнання бомбосховищ, надання психологічної підтримки, проведення регулярних безпекових тренінгів, а також забезпечення

доступу до медичної допомоги. Ці заходи мінімізують ризики для життя і здоров'я працівників, що є критично важливим у воєнний час.

Збереження виробничих потужностей передбачає зміцнення критично важливих об'єктів інфраструктури, встановлення генераторів та інших резервних джерел енергії, диверсифікацію постачання сировини та оперативне відновлення пошкоджених виробничих потужностей. Такі заходи гарантують безперебійність виробництва навіть в умовах кризових ситуацій та забезпечують швидку реакцію на форс-мажорні обставини.

Пошук нових ринків збуту включає дослідження альтернативних ринків, розширення географії продажів, активне використання міжнародних торгових платформ та онлайн-майданчиків, а також участь у міжнародних виставках та ярмарках. Це дозволить зменшити залежність від традиційних ринків збуту, збільшити експортні можливості підприємства та сприяти його фінансовій стійкості.

Тісна співпраця з державними органами є необхідною для лобіювання підтримки з боку уряду, участі у державних програмах підтримки бізнесу та відновлення економіки, а також роботи над отриманням податкових пільг для стратегічно важливих підприємств. Це сприятиме покращенню фінансового стану підприємства та його стабільності. Співпраця з міжнародними партнерами передбачає залучення іноземних інвесторів, отримання міжнародних грантів, обмін досвідом та технологіями, а також участь у програмах міжнародної допомоги та співробітництва. Це допоможе забезпечити фінансову підтримку, модернізацію виробництва та впровадження новітніх технологій.

Загалом, інтеграція цих комплексних заходів дозволить ПАТ «Запоріжсталь» не лише подолати поточні виклики, але й зміцнити свої позиції на внутрішньому та зовнішньому ринках, створюючи передумови для стійкого розвитку та процвітання в майбутньому. Забезпечення безпеки працівників, збереження виробничих потужностей, пошук нових ринків збуту, активна співпраця з державними органами та міжнародними партнерами – всі ці заходи

є критично важливими для довгострокової стабільності та конкурентоспроможності підприємства. В умовах поточної економічної та політичної нестабільності, що загострилася воєнним станом, ПАТ «Запоріжсталь» стикається з численними викликами, такими як руйнування інфраструктури, переривання логістичних ланцюгів та значне підвищення вартості сировини. Однак завдяки цілеспрямованим антикризовим заходам підприємство зможе не тільки зберегти свою виробничу базу, але й адаптуватися до нових умов, підвищуючи свою гнучкість і стійкість. Посилена взаємодія з урядовими структурами забезпечить необхідну підтримку у вигляді податкових пільг, участі у державних програмах та сприяння у вирішенні бюрократичних перепон. Це допоможе зменшити фінансове навантаження на підприємство та забезпечити необхідні ресурси для модернізації і розвитку.

Співпраця з міжнародними партнерами відкриє нові можливості для отримання фінансування, впровадження сучасних технологій та підвищення ефективності виробничих процесів. Це також сприятиме розширенню ринків збуту, що є важливим чинником для збільшення експортних надходжень та зміцнення позицій на світовому ринку. Згідно проведеного дослідження, ПАТ «Запоріжсталь», завдяки втіленню цих заходів, не тільки зможе подолати поточні труднощі, але й закласти фундамент для подальшого зростання, інноваційного розвитку та процвітання. Це сприятиме не лише стабільності підприємства, але й розвитку економіки України в цілому, підвищуючи її конкурентоспроможність на міжнародній арені.

ВИСНОВКИ

У першому розділі було розглянуто сутність ефективності та вплив факторів на ефективність діяльності підприємств. Було визначено, що ефективність підприємства є комплексним показником, який характеризує результативність використання ресурсів з метою досягнення максимальних економічних результатів. Важливими факторами, що впливають на ефективність діяльності підприємства, є внутрішні фактори, такі як організаційна структура, технологічний рівень, кваліфікація персоналу, а також зовнішні фактори, до яких відносяться ринкове середовище, законодавчі умови та економічна ситуація в країні.

Слід акцентувати увагу на досягненні сталого розвитку для підвищення ефективності діяльності підприємства. Ефективність тісно пов'язана з такими поняттями, як результативність, рентабельність та конкурентоспроможність підприємства. Метою сталого розвитку є досягнення балансу між економічною ефективністю, соціальною відповідальністю та екологічною збалансованістю, що сприяє підвищенню конкурентоспроможності підприємства. Конкурентна стратегія включає набір дій і зобов'язань, які підприємство вживає для отримання переваги над конкурентами. Це охоплює вибір місця для конкуренції, визначення продуктів чи послуг, а також способи досягнення стійкої переваги на певних ринках. Для збереження конкурентної позиції підприємству необхідно зосередитися на ключових елементах, які є джерелами конкурентоспроможності, таких як ефективність, якість, інновації та швидке реагування на запити споживачів.

Було розглянуто методи оцінки ефективності підприємства, такі як показники ефективності ресурсного потенціалу, фінансова стійкість, ліквідність та платоспроможність, а також показники рентабельності. Комплексний метод оцінки, заснований на теорії ефективної конкуренції, використовується для оцінки конкурентоспроможності. Серед методів аналізу прибутковості та ефективності компанії розглядаються модель Дюпона та аналіз коефіцієнта

банкрутства за моделями Альтмана Е. та Терещенка О.О. Було встановлено, що для комплексної оцінки ефективності доцільно використовувати багатокритеріальний підхід, який дозволяє враховувати різні аспекти діяльності підприємства.

У другому розділі було розглянуто виробничо-збутову діяльність досліджуваного підприємства. Було досліджено види діяльності підприємства та ринки збуту та постачальників сировини. Також було проаналізовано обсяги виробництва та реалізації основних видів продукції за 2022 рік. Згідно з аналізом даних за 2022 рік, підприємство реалізувало більший обсяг продукції, ніж виробило, за винятком чавуну. Найбільш виробленою та реалізованою продукцією стали гарячекатані рулони, що перевищили обсяг виробництва на 104 158,1 тонн у натуральній формі та 3 666 461,9 грн у грошовій формі. Реалізація чавуну, хоча й була меншою за обсяг виробництва на 22 502,8 тонн, змогла покрити собівартість і принести дохід. Було розглянуто собівартість та склад витрат в 2022 році на вироблення продукції.

Аналіз фінансових результатів діяльності підприємства пред'являє високу нестабільність фінансових результатів протягом 2020-2022 років. Значні прибутки у 2021 році змінюються збитками у 2020 та 2022 роках. Свідчить про вплив зовнішніх економічних умов, що впливають на стабільність доходів та витрат. Основним чинником, що підприємство отримало значні прибутки в 2021 році є привабливі умови для реалізації продукції. В 2020 та в 2022 році підприємство зіткнулося з рушійними факторами впливу зовнішніх умов ринку, яке відображається зниженням реалізації продукції та в збитковому результаті.

Дослідження комплексної оцінки ефективності Запоріжсталі вказує на збитковість в 2022 році і зменшення всіх показників порівняно з 2021 роком. Основною причиною негативної тенденції є чистий збиток підприємства, що говорить про те що підприємство не отримало прибутку та має тільки витрати. Наслідком чистого збитку в 2022 році є зменшення оборотних та необоротних активів та реалізація продукції майже по собівартості її вироблення. Дуже показово це акцентують показники рентабельності. Комплексний аналіз

конкурентоспроможності та методика ефективності підприємства Дюпона підтверджує негативну тенденцію діяльності підприємства Запоріжсталь.

В третьому розділі було підтверджено, що негативна тенденція діяльності підприємств спричинена зовнішніми факторами. Прикладом цьому є аналіз фінансових результатів конкурентних підприємств, котрі також в 2022 році мають значні збитки, що вказують на основну причину збитковості, котра пов'язана з дуже низькою реалізацією виробленої продукції. Реалізація продукції відбувається по собівартості, а інколи отримує валовий збиток. Оборотні і необоротні активи також мають суттєве зниження. Таку негативну зовнішню тенденцію можна вважати кризовою.

Для подолання збитковості металургійного комбінату, було проведено SWOT-аналіз підприємства для того, щоб визначити його сильні та слабкі сторони, можливості та загрози. Це дозволило зрозуміти ключові аспекти, які потребують вдосконалення, а також визначити стратегії для підвищення конкурентоспроможності та ефективності діяльності.

Причиною кризового становища підприємства стала військова ситуація в країні, що спричинило кризу збитковості. Було проведено аналіз заходів для того, щоб визначити ефективні стратегії подолання кризи та відновлення фінансової стабільності підприємства. Це дозволило визначити ключові кроки, необхідні для мінімізації збитків та підвищення ефективності діяльності в умовах нестабільного ринкового середовища.

СПИСОК ВИКОРИСТАНИХ ДЖЕРЕЛ

1. Ігнат'єва І. А. Корпоративне управління [текст]: підручник. / І. А. Ігнат'єва, О. І. Гарафонов – К.: «Центр учбової літератури», 2013. – 600 с.
2. Економічна енциклопедія: у 3 т. / Відп. ред. С. В. Мочерний та ін. – К.: Видавничий центр "Академія", 2010. – Т. 1. — 864 с.
3. Лопатніков Л. І. Економіко-математичний словник. Словник сучасної економічної науки. / Л. І. Лопатніков. – 5-е вид., перероб. і доп. – М.: Справа, 2013. – 520 с.
4. Білик М. Д. Сутність і оцінка фінансового стану підприємства: навчальний посібник / М. Д. Білик. – К.: КНЕУ, 2015. – 325 с.
5. Економічна енциклопедія: у 3 т. / Відп. ред. С. В. Мочерний та ін. – К.: Видавничий центр "Академія", 2010. – Т. 1. — 864 с.
6. Давиденко Н. М. Оцінювання ефективності корпоративного управління акціонерними товариствами / Н. М. Давиденко // Вісник Львівської комерційної академії. Серія: Економічна. – 2011. – Вип. 35. – С. 108–111.
7. Братанич М. В., Полозова Т. В. Визначення сутності економічної ефективності та класифікація її видів / М. В. Братанич, Т. В. Полозова // Економіка промисловості. – 2010. – № 4. – С. 153–155.
8. Вітлінський В. В. Ризикологія в економіці та підприємстві: [монографія] / В. В. Вітлінський, Г. І. Великоіваненко. – К.: КНЕУ, 2004. – 480 с.
9. Економіка результативності діяльності підприємства: монографія / О. І. Олексюк. – К.: КНЕУ, 2008. – 362 с.
10. Ілляшенко О. В. Механізми системи економічної безпеки підприємства: монографія / О. В. Ілляшенко. – Х.: Мачулін, 2016. – 504 с.
11. Ткачова О. Ефективність державного управління: поняття та підходи до оцінювання / О. Ткачова // Вісник Національної академії державного управління. – 2015. – С. 30–37.
12. Романова Т. В. Чинники, що впливають на збільшення прибутку підприємств України в сучасних умовах / Т. В. Романова, Є. О. Даровський //

Ефективна економіка. – 2015. – №4 URL:
<http://www.economy.nayka.com.ua/?op=1&z=3976>

13. Говорушко Т. А. Управління ефективністю діяльності підприємств на основі вартісно-орієнтованого підходу : [монографія] / Т. А. Говорушко, Н. І. Клімаш. – К. : Логос, 2013. – 204 с.

14. Садовська І. Б. Бухгалтерський облік : навч. посібник. – К.: Центр навчальної літератури, 2013. – 688 с.

15. Ярославський А. О. Економічна ефективність діяльності підприємства: теоретичний аспект / А. О. Ярославський. // Науковий вісник Ужгородського національного університету. – 2018. – №12. – С. 174–177.

16. Футало Т. В. Методичні аспекти аналізу соціально-економічної ефективності підприємств роздрібної торгівлі: монографія / Т. В. Футало [за ред. Г. І. Башнянина] // Економічні системи – Т. 4; – Львів : Ліга-Прес, 2013. – 508 с.

17. Белей О. І. Побудова моделі призми ефективності торговельного підприємства / О. І. Белей // Торгівля, комерція, підприємництво : зб. наук. праць Львівської комерційної академії. – 2015. – Вип. 14. – С. 16–20.

18. Забезпечення конкурентних переваг у контексті формування ресурсного портфеля підприємства / Г. О. Швиданенко, М. А. Теплюк, І. І. Декрет // Молодий вчений (Економічні науки). – 2016. – № 12.1 (40). – С. 1001–1005. URL:<http://molodyvcheny.in.ua/files/journal/2016/12.1/236.pdf>.

19. Коряков А. Г. Методологічні питання сталого розвитку підприємств. Питання економіки і права, 2012. № 46. С. 110-114.

20. Добігон О. Впровадження сталого розвитку на практиці. Париж, 2005, 24с.

21. Портер М. Екологічна стратегія Америки, 1991. 264 с.

22. Іванов Ю.Б., Орлов П.А., Іванова О.Ю. Конкурентні переваги підприємства: оцінка, формування та розвиток: монографія. Харків. 2008. 199 с.

23.Кривіцька В. В. Механізм управління конкурентоспроможністю підприємства в умовах нестабільності. Ефективна економіка. 2020.№8.

URL: <http://www.economy.nayka.com.ua/?op=1&z=8118>.

24. Пахомов Ю. М., Губський Б.В., Національні економіки в глобальному конкурентному середовищі. Київ, 1997. 237 с.

25. Сіренко К. Управління конкурентоспроможністю підприємства Київ. 2017.65 с.

26. Іванов Ю.Б., Орлов П.А., Іванова О.Ю. Конкурентні переваги підприємства: оцінка, формування та розвиток: монографія. Харків. 2008. 199с

27. Свінцицька О. М. Планування діяльності підприємства. Вид-во Європ. ун-ту, 2004. – 232 с

28. Костецький Я. Факторний аналіз рентабельності діяльності сільськогосподарських підприємств / Я. Костецький // Економічний аналіз. 2012 рік. Випуск 10. Частина 4.

29. Лігоненко Л.О., Тарасюк М.В., Хіленко О.О. Антикризове управління підприємством: Навч. посіб. –К.: Київ. Нац. торг.-екон. ун-т, 2005. – 377 с.

30.Кривов'язюк І.В. Антикризове управління підприємством: Навчальний посібник для студентів вищих навчальних закладів. – К.: Кондор, 2008.-366с.

31. Білик М.Д., Гетьман В. Стратегічне управління та стратегії підприємства //Формування ринкових відносин в Україні – 2009. - №4 (95) С.140-142.

32. Річний фінансовий звіт Запоріжсталь за 2020-2022 роки взято на офіційному сайті.

<https://zaporizhstal.com/pidpriyemstvo/informacija-dlja-akcioneriv/>

33.Статут Запоріжсталі 16 редакція. <https://zaporizhstal.com/wp-content/uploads/2018/04/protokol3.pdf>

34. Фінансова звітність ПАТ «АрселорМіттал Кривий Ріг» за 2022 рік. https://clarity-project.info/edr/24432974/finances?current_year=2022

35. Фінансова звітність ПАТ «Дніпровський металургійний завод» за 2022 рік. https://clarity-project.info/edr/05393056/finances?current_year=2022

ДОДАТОК А

БАЛАНС (зведені дані за 2020-2022р.)

Актив	Код рядка	2020р	2021р	2022р
I.Необоротні активи				
Нематеріальні активи	1000	42 508	28 761	3 671
первісна вартість	1001	42 508	75 144	76 086
накопичена амортизація	1002	0	(46 383)	(72 415)
Незавершені капітальні інвестиції	1005	1 262 847	1 475 494	1 196 159
Основні засоби	1010	24 129 630	22 649 742	21 042 229
первісна вартість	1011	24 129 630	25 242 586	25 713 975
Знос	1012	0	(2 592 844)	(4671 746)
Інвестиційна нерухомість	1015	6 741	6 741	6 741
первісна вартість інвестиційної нерухомості	1016	6 741	6 741	6 741
інші фінансові інвестиції	1035	1 038 382	1 038 362	992 357
Інші необоротні активи	1090	1 870	2 178	755
Усього за розділом I	1095	26 481 978	25 201 278	23 241 912
II. Оборотні активи				
Запаси	1100	4 814 500	7 688 087	4 193 781
Виробничі запаси	1101	1 955 916	2 545 985	2 139 287
Незавершене виробництво	1102	792 343	1 184 287	605 348
Готова продукція	1103	2 066 003	3 957 815	1 421 387
Товари	1104	238	0	27 759
Дебіторська заборгованість за продукцію, товари, роботи, послуги	1125	8 603 858	19 508 885	19 642 455
Дебіторська заборгованість за розрахунками:				
за виданими авансами	1130	982 826	957 321	59 696
з бюджетом	1135	1 164 853	1 728 573	1 609 898
з нарахованих доходів	1140	42 680	2 301 851	1 725 044
Інша поточна дебіторська заборгованість	1155	18 757 533	17 476 930	17 258 933
Гроші та їх еквіваленти	1165	157 594	129 290	121 209
Рахунки в банках	1167	157 591	129 290	121 209
Витрати майбутніх періодів	1170	526 780	576 521	531 324
Інші оборотні активи	1190	767 542	1 058 233	1 867 102
Усього за розділом II	1195	35 818 166	51 425 691	46 796 743
III. Необоротні активи, утримувані для продажу, та групи вибуття	1200	265	265	267
Баланс	1300	62 300 409	76 627 234	70 038 922

Пасив	Код рядка	2020	2021	2022
I. Власний капітал				
Зареєстрований (пайовий) капітал	1400	660 920	660 920	660 920
Капітал у дооцінках	1405	12 941 174	11 776 656	10 732 785
Резервний капітал	1415	506 200	506 200	506 200
Нерозподілений прибуток (непокритий збиток)	1420	13 073 182	31 271 239	28 471 882
Усього за розділом I	1495	27 181 476	44 215 015	40 371 787
II. Довгострокові зобов'язання і забезпечення				
Відстрочені податкові зобов'язання	1500	432 875	1 383 298	695 449
Довгострокові кредити банків	1510	363 470	0	0
Інші довгострокові зобов'язання	1515	28 328	16 101	0
Довгострокові забезпечення	1520	2 504 142	2 362 859	1 294 887
Цільове фінансування	1525	309	275	242
Усього за розділом II	1595	3 329 124	3 762 533	1 990 578
III. Поточні зобов'язання і забезпечення				
Короткострокові кредити банків	1600	3 482 251	2 673 291	1 959 213
Поточна кредиторська заборгованість за:				
довгостроковими зобов'язаннями	1610	4 505	0	0
товари, роботи, послуги	1615	27 106 196	24 525 234	24 627 846
розрахунками з бюджетом	1620	90 038	422 935	123 799
у тому числі з податку на прибуток	1621	0	335 159	0
розрахунками зі страхування	1625	19 136	18 232	10 002
розрахунками з оплати праці	1630	89 340	91 958	58 755
одержаними авансами	1635	9 264	6 317	5 955
розрахунками з учасниками	1640	13 974	13 974	13 974
Поточні забезпечення	1660	269 189	215 732	239 392
Доходи майбутніх періодів	1665	410	454	0
Інші поточні зобов'язання	1690	705 506	681 559	637 611
Усього за розділом III	1695	31 789 809	28 649 686	27 676 547
IV Зобов'язання, пов'язані з необоротними активами, утримуваними для продажу, та групами вибуття	1700	0	0	10
Баланс	1900	62 300 409	76 627 234	70 038 922