

РЕФЕРАТ

Дипломна робота: 147 с., 29 табл., 17 рис., 44 джерел, 3 додатка.

Мета дипломної роботи полягає у розкритті сутності оцінки економічної діяльності підприємств різної форми власності за ринкових умов.

Об'єкт дослідження: ПАТ «Дніпроспецсталь».

В дипломній роботі досліджено основні показники роботи підприємства, запропоновано та економічно обґрунтовано шляхи покращення показників роботи підприємства, що дозволять збільшити ефективність економічної діяльності підприємства ПАТ «Дніпроспецсталь».

Методи дослідження: порівняльний, аналітичний, розрахунковий, статистичний, детермінований факторний аналіз, економіко-математичного моделювання, метод прямого рахунку, коефіцієнтний, монографічний, абстрактно-логічний, економіко-статистичний, графічний.

ЕКОНОМІЧНА ОЦІНКА, ТЕХНІКО-ЕКОНОМІЧНИЙ АНАЛІЗ, ФІНАНСОВИЙ АНАЛІЗ, ЛІКВІДНІСТЬ, ПЛАТОСПРОМОЖНІСТЬ, ФІНАНСОВА СТАБІЛЬНІСТЬ, ЗОВНІШНЬОЕКОНОМІЧНА ДІЯЛЬНІСТЬ, ДЕРЖАВНЕ РЕГУЛЮВАННЯ, ЕКСПОРТНА ЦІНА, ВАЛЮТНА ЦІНА, ЕКОНОМІЧНА ЕФЕКТИВНІСТЬ.

ЗМІСТ

ВСТУП	6
1 ТЕОРЕТИЧНІ АСПЕКТИ ДОСЛІДЖЕННЯ ОСНОВНИХ ПОКАЗНИКІВ РОБОТИ ПІДПРИЄМСТВА	9
1.1 Роль економічної оцінки показників підприємства для внутрівиробничого управління	9
1.2 Економічна інформація при оцінці показників роботи підприємства	20
1.3 Державне регулювання підприємницької діяльності за умов ринкової економіки	29
Висновки 1 розділу	45
2 ДОСЛІДЖЕННЯ ОСНОВНИХ ЕКОНОМІЧНИХ ПОКАЗНИКІВ ДІЯЛЬНОСТІ ПІДПРИЄМСТВА ПАТ «ДНІПРОСПЕЦСТАЛЬ»	47
2.1 Загальна характеристика підприємства ПАТ «Дніпроспецсталь»	47
2.2 Аналіз фінансового стану ПАТ «Дніпроспецсталь»	49
2.3 Оцінка основних техніко-економічних показників роботи підприємства	59
2.4 Дослідження зовнішньоекономічної діяльності підприємства	71
Висновки 2 розділу	87
3 ШЛЯХИ ПОКРАЩЕННЯ ЕКОНОМІЧНИХ ПОКАЗНИКІВ ПАТ «ДНІПРОСПЕЦСТАЛЬ»	90
3.1 Основні напрями підвищення показників роботи промислового підприємства	90
3.2 Економічний ефект в результаті запропонованих заходів	99
Висновки 3 розділу	110
4 Охорона праці	125
ВИСНОВКИ	129
СПИСОК ВИКОРИСТАНИХ ДЖЕРЕЛ	130
ДОДАТКИ	137

ВСТУП

Актуальність теми. В умовах ринкових відносин, суттєвого розширення прав підприємств у галузі фінансово-економічної діяльності значно зростає роль своєчасного та якісного аналізу фінансово-економічного стану підприємств, оцінки їхньої ліквідності, платоспроможності і фінансової стійкості та пошуку шляхів підвищення і зміцнення стабільності.

Особливого значення набуває своєчасна та об'єктивна оцінка підприємств за виникнення різноманітних форм власності, оскільки жодний власник не повинен нехтувати потенційними можливостями збільшення прибутку (доходу) фірми, які можна виявити тільки на підставі своєчасного й об'єктивного аналізу фінансово-економічного стану підприємств.

Систематичний аналіз економічного стану підприємства, його платоспроможності, ліквідності та фінансової стійкості необхідний ще й тому, що дохідність будь-якого підприємства, розмір його прибутку багато в чому залежать від його платоспроможності.

Економічний стан підприємства треба систематично й усебічно оцінювати з використанням різних методів, прийомів та методик аналізу. Це уможливить критичну оцінку результатів діяльності підприємства як у статичі за певний період, так і в динаміці – за ряд періодів, дасть змогу визначити "больові точки" у діяльності та способи ефективнішого використання фінансових ресурсів, їх раціонального розміщення.

Метою оцінки економічних показників підприємства є пошук резервів підвищення рентабельності виробництва і зміцнення комерційного розрахунку як основи стабільної роботи підприємства і виконання ним зобов'язань перед бюджетом, банком та іншими установами.

Мета та завдання дипломної роботи. Мета дипломної роботи полягає у розкритті сутності оцінки економічної діяльності підприємств різної форми власності за ринкових умов.

Для досягнення поставленої мети планом дипломної роботи передбачено розв'язання наступних завдань:

1 Дослідження теоретичних аспектів оцінки основних показників роботи підприємств, що передбачає вивчення ролі та значення економічної оцінки в умовах ринку.

2 Вивчення економічної інформації, що являється джерелом для оцінки економічних показників роботи підприємства.

3 Проаналізувати державне регулювання підприємницької діяльності підприємництва на сучасному етапі ринкових відносин.

4 Дослідити основні економічні показники роботи ПАТ «Дніпрспецсталь» на внутрішньому та зовнішньому ринках за 2018-2019 рр.

5 Запропонувати та економічно розробити шляхи щодо покращення показників роботи ПАТ «Дніпрспецсталь».

Об'єкт дослідження: за об'єкт дослідження взято економіко-господарська діяльність промислового підприємства провідної галузі економіки України ПАТ «Дніпрспецсталь».

Предмет дослідження: основні економічні показники роботи підприємства.

Методи дослідження: в дипломній роботі використано наступні методи економічного аналізу, як порівняльний, аналітичний, розрахунковий, статистичний, детермінований факторний аналіз, економіко-математичного моделювання, методи оцінки персоналу, метод прямого рахунку, коефіцієнтний, монографічний, абстрактно-логічний, економіко-статистичний, графічного.

Теоретичною базою дослідження є осмислення об'єктивних процесів становлення й розвитку системи оцінки економічних показників на підприємствах у країнах з ринковою економікою. Головні висновки сформульовані на основі методів системного аналізу. При оцінці ефективності функціонування системи управління підприємством використані методи

аналізу й синтезу, індукції й дедукції, метод економіко-статистичних розрахунків.

При розробці пропозицій щодо вдосконалення процесу управління підприємством й покращення основних економічних показників використані економіко-математичні методи.

Інформаційна база дипломного дослідження: інструктивні і звітні дані по підприємству ПАТ «Дніпроспецсталь», нормативно-законодавчі акти з питань регулювання трудових відносин на підприємстві, оплати та охорони праці, наукові та періодичні видання, статистичні матеріали Державного комітету статистики України, енциклопедичні видання, монографічні дослідження й статті закордонних і вітчизняних авторів.

1 ТЕОРЕТИЧНІ АСПЕКТИ ДОСЛІДЖЕННЯ ОСНОВНИХ ПОКАЗНИКІВ РОБОТИ ПІДПРИЄМСТВА

1.1 Роль економічної оцінки показників підприємства для внутрішнього управління

За умов переходу економіки України до ринкових відносин, суттєвого розширення прав підприємств у галузі фінансово-економічної діяльності значно зростає роль своєчасного та якісного аналізу економічного стану підприємств, оцінки їхньої ліквідності, платоспроможності і фінансової стійкості та пошуку шляхів підвищення і зміцнення фінансової стабільності.

Розвиток ринкових відносин підвищує відповідальність і самостійність підприємств та інших суб'єктів ринку в підготовці та прийнятті управлінських рішень. Ефективність цих рішень багато в чому залежить від об'єктивності, своєчасності та всебічності оцінювання існуючого й очікуваного фінансового стану підприємства [16, с. 9].

Оцінювання фінансово-економічного стану підприємства становить інтерес для широкого кола суб'єктів ринку:

- підприємства, яке хоче знати неупереджену думку про свою діяльність і розробити заходи щодо її поліпшення;
- інвесторів, заінтересованих в ефективності та прийнятній ризи-ковості інвестування своїх коштів;
- кредиторів і постачальників, які бажають впевнитись у платоспроможності підприємства;
- партнерів по бізнесу, які прагнуть встановити з підприємством стабільні й надійні ділові відносини (постачальники, споживачі, транспортувальники, страхові компанії та ін.);
- сторонніх щодо підприємства структур (так, Державна податкова адміністрація бажає впевнитись у спроможності підприємства сплачувати податки, профспілки – у стабільності зайнятості працівників і здатності своєчасно виплачувати заробітну плату, благодійні організації – у потенційній

спроможності підприємства допомагати).

Особливого значення набуває своєчасна та об'єктивна оцінка фінансово-економічного стану підприємств за виникнення різноманітних форм власності, оскільки жодний власник не повинен нехтувати потенційними можливостями збільшення прибутку (доходу) фірми, які можна виявити тільки на підставі своєчасного й об'єктивного аналізу фінансового стану підприємств [17, с. 27].

Систематичний аналіз фінансово-економічного стану підприємства, його платоспроможності, ліквідності та фінансової стійкості необхідний ще й тому, що дохідність будь-якого підприємства, розмір його прибутку багато в чому залежать від його платоспроможності. Ураховують фінансовий стан підприємства і банки, розглядаючи режим його кредитування та диференціацію відсоткових ставок [31, с. 55].

На думку В.В.Ковальова [21, с. 14] економічний аналіз та оцінка діяльності підприємства в умовах сучасної науково-технічної революції стали не тільки необхідними, об'єктивно закономірними, а й можливими. Науково-технічний прогрес, породжуючи нові потреби, одночасно створює відповідну базу і математичний апарат аналізу та прогнозу для здійснення багатоваріантних розрахунків і вибору за їх результатами оптимального варіанта вирішення.

Проведення таких розрахунків – невід'ємна риса сучасного аналізу. Його застосування передбачає широке використання економіко-математичних моделей на основі електронно-обчислювальної техніки.

Завдяки досягненням науки та техніки стало можливим заздалегідь проводити підрахунок платоспроможного попиту на конкретних ринках, визначаючи ефективність виробництва і його кінцеві результати – отримання прибутку з кожного продукту, який випускають, й асортименту фірми в цілому.

Таким чином, економічна оцінка як система внутрішньовиробничого управління повинна мати цілеспрямований підхід до вирішення головного завдання – створення та виробництва високоякісної, конкурентоспроможної

продукції з мінімальними витратами для отримання заздалегідь визначеного прибутку (стабільного, максимального тощо) [21, с. 15].

Л.І. Скібіцька [31, с. 104] вказує, що важливе значення має розмежування суті аналізу та особливостей його застосування залежно від характеру товару, які задовольняють ті або інші потреби кінцевого споживача, бо форми та методи аналітичної діяльності, зорієнтовані на виробниче призначення, суттєво відрізняються від форм і методів аналітичної роботи, зорієнтованої на виробництво продукції споживчого призначення.

На думку П.Я. Поповича [38, с. 28] аналітична робота підприємств спрямована на те, щоб обґрунтовано, спираючись на попит ринку визначати конкретну поточну і, головним чином, довготермінову (стратегічну) мету, напрямки та реальні джерела ресурсів господарської діяльності, а також асортимент і якість продукції, її пріоритети, оптимальну структуру виробництва та очікуваний прибуток.

Як вважає російський вчений А.Д.Шеремет [43, с. 127] економічна оцінка роботи підприємства, як управлінська ланка діяльності, повинна включати:

- вивчення попиту (поточного та перспективного) на конкретний товар на певному ринку, вимог споживачів до товару: його якості, новизни техніко-економічних та естетичних характеристик, рівня ціни та інших орієнтирів, включаючи можливі канали збуту;

- складання, враховуючи комплексний облік ринкового попиту, програми аналізу продукту (або групи продуктів), в якій на основі аналізу всіх необхідних чинників розглядають можливі витрати виробництва конкретного продукту, в тому числі враховують необхідні капітальні вкладання, витрати на науково-дослідні роботи, на освоєння товару при виробництві, збуті, транспортні витрати, витрати на рекламу, технічне обслуговування та ін.;

- встановлення верхньої межі ціни товару та рентабельності його виробництва;

- розробка на основі програм аналізу асортиментної та інвестиційної політики підприємств, розрахунок повних витрат виробництва та рівня рентабельності на підприємстві загалом;

- визначення кінцевого результату господарської діяльності підприємства, загального доходу та чистого прибутку після вирахування матеріальних витрат, оплати праці, сплати всіх видів податків та відрахувань, включаючи відсотки за кредит.

Така сукупність видів діяльності в межах системи аналізу означає якісно новий підхід до управління виробництвом. Суть цього підходу в тому, що вихідним пунктом визначення можливостей конкретного виробництва, його інтенсифікації та підвищення ефективності став аналіз платоспроможного ринкового попиту на відповідні товари та потреби споживача.

Здійснення аналітичної роботи стає об'єктивною необхідністю орієнтації науково-технічної, виробничої та збутової діяльності підприємства на облік ринкового попиту і вимог споживачів. Тут відображається і постійно діюча тенденція до планомірної організації виробництва з метою підвищення ефективності функціонування підприємства взагалі і його окремих виробничо-господарських підрозділів зокрема.

Оцінка діяльності підприємства здійснюється за результати фінансово-економічного аналізу: управлінського та фінансового [24, с. 54].

Розподіл аналізу на фінансовий та управлінський зумовлений розподілом системи бухгалтерського обліку, яка склалася на практиці, на фінансовий та управлінський облік. Обидва види аналізу взаємозв'язані, мають спільну інформаційну базу, як це показано на рисунку 1.1.

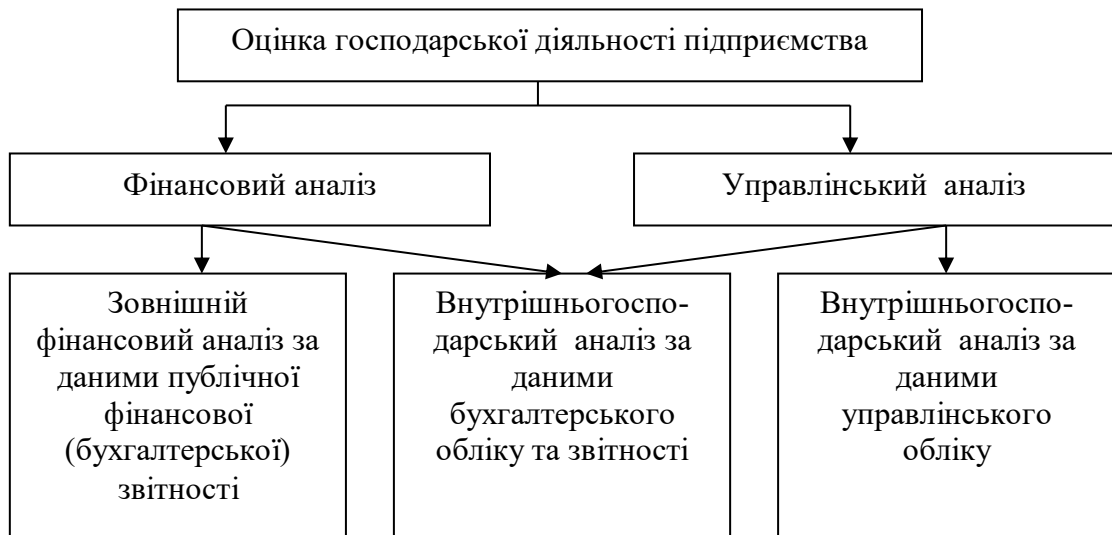


Рисунок 1.1 – Загальна система аналізу та оцінки господарської діяльності підприємства [24, с. 55]

Основний зміст зовнішнього фінансового аналізу – надання інформації численним користувачам про прибутковість діяльності підприємства, його платоспроможність, фінансову незалежність, ділову активність, ринкову стійкість тощо.

Відповідні аналітичні показники розраховують за даними публічної фінансової звітності підприємства із залученням даних ринку цінних паперів. Тест на ймовірність банкрутства також базується на даних зовнішнього аналізу. Оскільки зовнішній аналіз базується на обмеженій кількості інформації про діяльність підприємства, він не дає змоги розкрити всі причини успіху або невдач підприємства.

Результати внутрішнього фінансового аналізу призначені для керівництва підприємства. Основний зміст цього аналізу – факторний аналіз прибутку (збитку), рентабельності, собівартості виробництва за видами продукції та видами витрат, пошук точки збитковості (критичного обсягу виробництва), фінансовий аналіз інвестиційних проектів. Методичним рекомендаціям з аналізу фінансово-господарського стану підприємств та організацій, що розроблені Державною податковою адміністрацією України,

властиві ознаки як зовнішнього, так і внутрішньогосподарського фінансового аналізу.

Основні відмінності між зовнішнім та внутрішнім аналізами ілюструє таблиця 1.1 [17, с. 37].

Таблиця 1.1 – Ознаки видів фінансово-економічного аналізу діяльності підприємства

Ознака	Фінансовий аналіз	
	зовнішній	внутрішній
Інформаційна база аналізу	Фінансова звітність (публічна)	Бухгалтерський управлінський облік та звітність
Рівень регламентації правил	Держава	Підприємство
Суб'єкти аналізу (користувачі)	Підприємство і його прямі та непрямі ділові партнери	Підприємство
Відкритість результатів аналізу	Відкриті	Комерційна таємниця

Оцінка фінансового стану підприємства як засіб здійснення тих або інших операцій у певних умовах, обмежених рамками економічного механізму, передбачає дослідження потенціалу економічної активності.

Методика фінансово-економічного аналізу включає три взаємозалежні блоки:

- 1) аналіз фінансових результатів діяльності підприємства;
- 2) аналіз фінансового стану підприємства;
- 3) аналіз ефективності фінансово-господарської діяльності підприємства.

Для комплексного аналізу фінансово-економічного стану підприємства необхідно оцінити тенденції найбільш загальних показників, які з різних сторін характеризують фінансовий стан підприємства. На рисунку 1.2. наведено приблизні (зразкові) напрямки оцінки роботи підприємства.



Рисунок 1.2 – Напрямки комплексної оцінки господарської діяльності підприємства [6, с. 84]

Головний зміст економічної оцінки як функції управління полягає у сприянні визначенню мети та стратегії розвитку фірми загалом і її оперативно-господарської ланки – виробничих дільниць. Тому найважливішого значення набувають відпрацювання та прийняття рішень щодо конкретних видів аналітичної роботи, а саме:

- доцільності розробки подальшого освоєння та випуску продукції, зорієнтованої на конкретний ринок або кінцевого споживача з урахуванням їх вимог та потреб у продукції;
- доцільності проведення науково-дослідних робіт самостійно або закупівлі технологічного досвіду, патентів та ліцензій в інших підприємств;
- доцільності освоєння та випуску продукції у встановлених обсягах (у натуральному та вартісному виразах) з урахуванням життєвого циклу товару;
- будівництва нових цехів (їх розташування, технологічного оснащення), реконструкції наявних виробничих потужностей або заміни їх новими, доцільності фінансових витрат та їх окупності;
- на основі багатоваріантного розрахунку прийняття рішень про джерела забезпечення матеріальними ресурсами (сировиною, матеріалами, обладнанням), форми забезпечення доступу до розробки сировинних ресурсів інших країн (утворення філій, дочірніх компаній, спільних підприємств) та умов постачання;
- прийняття рішень за конкретної умови угод з постачальниками обладнання та технології на основі узгодження техніко-економічних характеристик, вартості, термінів постачання, умов фінансування;
- прийняття оптимальних рішень про основні напрямки кадрової політики для забезпечення виробництва заздалегідь визначеними категоріями робітників і фахівців (інженерно-технічного та управлінського персоналу);
- на основі моделювання організаційної системи збуту конкретного продукту та проведення багатоваріантних розрахунків з урахуванням існуючої структури управління збутовою діяльністю підприємства прийняття рішень

про проведення певних комерційних операцій, спрямованих на забезпечення збуту конкретного продукту.

На підприємствах, де зовнішньоекономічна діяльність становить вагомую частку, аналіз набуває пріоритетного значення. Тому на основі результатів аналітичної діяльності укладають міжнародні комерційні угоди, проводять комерційні операції на світовому ринку [6, с. 91].

Укладання комерційних угод та здійснення операцій передбачають відпрацювання певних принципів та правил, застосування нових методів роботи на ринку. Виробникові необхідно заздалегідь визначити можливості ринку за номенклатурою конкретних видів продукції. При цьому він не може обмежитися дослідженнями та розробками сьогодення, виробник мусить визначити перспективу, зорієнтувати дослідження в найперспективніших напрямках розвитку науки та техніки і пропонувати споживачам найперспективніші види продукції. Практика свідчить, якщо аналіз затверджується на завданнях вирішення поточного ринкового попиту, то він, по суті, втрачає свої переваги.

Його головне призначення – вивчати тенденції та резерви розвитку потреб споживачів і здійснювати певний вплив на формування цих потреб, конкретного ринкового попиту.

Тому економічна оцінка діяльності підприємства – це діяльність, перш за все, зорієнтована на перспективу. У цьому зацікавлені споживач, і виробник.

У практиці застосовують різні методи економічних досліджень. Класифікацію методів економічного аналізу наведено на рисунку 1.3 [7, с. 67].

1. Методи економічного аналізу поділяються на формалізовані та неформалізовані. До формалізованих методів належать такі:

2. Класичні методи аналізу господарської діяльності та фінансового аналізу – ланцюгових підстановок, арифметичних різниць, балансовий, відсоткових чисел, диференціальний, логарифмічний, інтегральний, простих та складних відсотків, дисконтування.

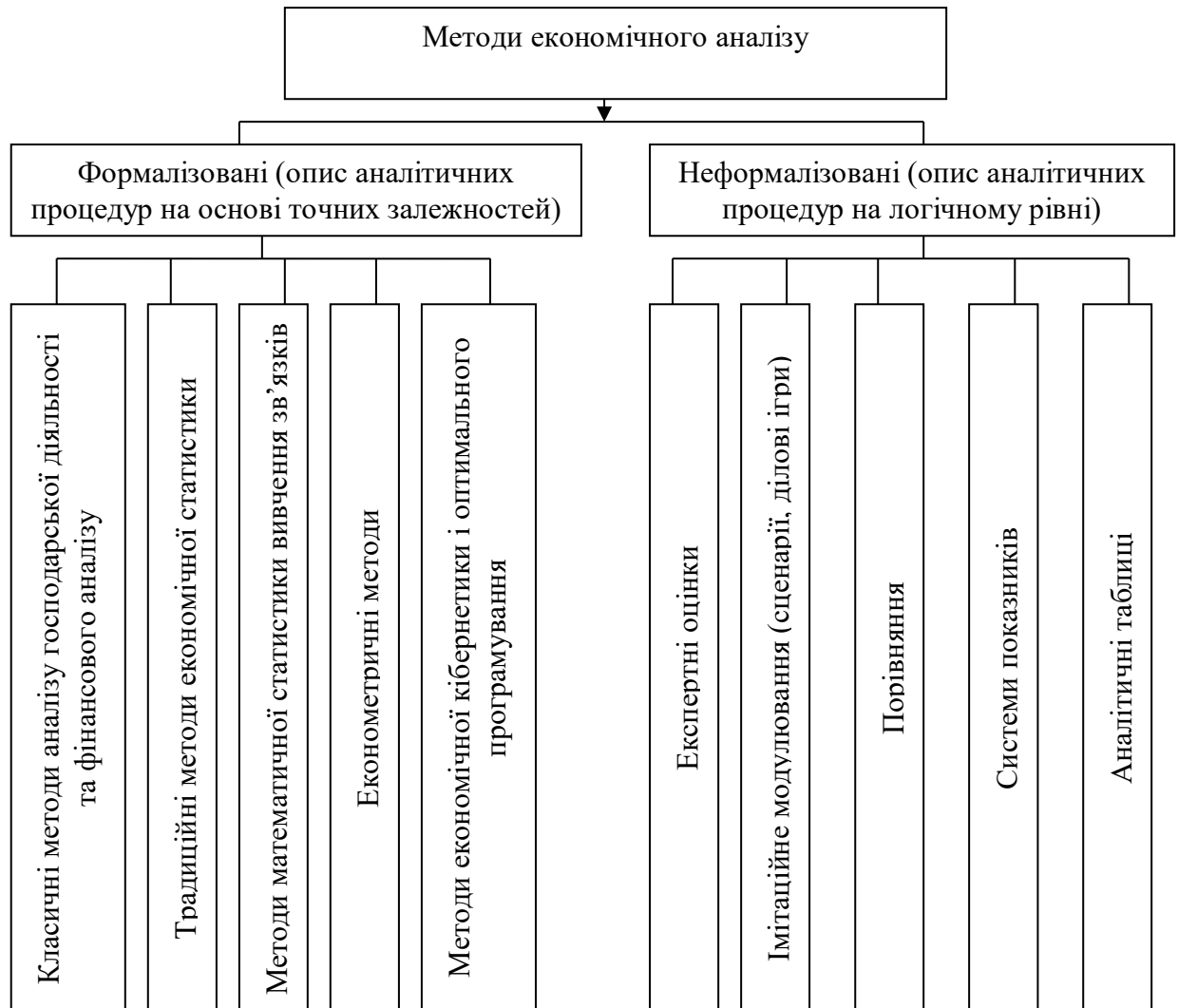


Рисунок 1.3 – Класифікація методів економічного аналізу [7, с. 67]

3. Традиційні методи економічної статистики – середніх та відносних величин, групування, графічний, індексний, елементарні методи обробки показників у динаміці.

4. Методи математичної статистики вивчення зв'язків – аналізи кореляційний, регресивний, дискримінантний, дисперсійний, факторний, коваріаційний та ін.

5. Економетричні методи – матричні, теорії міжгалузевого балансу.

6. Методи економічної кібернетики і оптимального програмування – системного аналізу, лінійного, нелінійного, динамічного програмування та ін.

7. Методи дослідження операцій і теорій прийняття рішень — теорії графів, ігор, масового обслуговування, сітьового планування і управління.

Неформалізовані методи загальновідомі, тому не потребують коментарів.

За ознакою предмета методи та прийоми економічного аналізу традиційно поділяють на такі: аналізи вертикальний, горизонтальний та відносних показників (коефіцієнтів) [10, с. 114].

Вертикальний аналіз полягає у визначенні у відсотках структури досліджуваного об'єкта, наприклад структури активів, пасивів, прибутку від звичайної діяльності, операційних витрат тощо.

За допомогою вертикального аналізу порівнюють відносні показники за підприємствами, що істотно різняться за абсолютним показниками обсягів виробництва і залучених фінансових ресурсів. Вертикальний аналіз зменшує вплив на вартісні показники інфляційного фактора.

Горизонтальний аналіз має на меті дослідити зміни показників у часі з розрахунками абсолютних і відносних відхилень (темпів).

Горизонтальний та вертикальний аналізи доповнюють один одного. На практиці складають аналітичні таблиці, де одночасно використовують прийоми вертикального та горизонтального аналізів.

Аналіз відносних показників. Відомо понад 200 відносних аналітичних показників, які можна розраховувати на основі фінансової звітності. Фінансовий аналітик не повинен намагатися розрахувати все, що можливо. Досвід свідчить, що кілька правильно вибраних коефіцієнтів містять потрібну інформацію. Користь кожного конкретного коефіцієнта суворо визначена метою аналізу. Тому до здійснення аналізу необхідно з'ясувати, з погляду якого користувача він виконується, його мету та регламентовані або рекомендовані кількісні значення показників.

Класифікацію фінансових показників діяльності підприємства за ознаками різних сфер діяльності з погляду різних користувачів інформації

наведено в Додатку А. Ця класифікація відбиває досвід економічного аналізу у країнах Заходу [26, с. 162].

Необхідність і доцільність застосування аналітичних коефіцієнтів зумовлюються:

- стандартністю подання вихідних даних (форми фінансової звітності);
- прагненням мінімізувати вплив інфляційного чинника;
- можливістю порівняння показників у часі та просторі, тобто між підприємствами однієї галузі, а за деякими показниками і за різними галузями (наприклад, за групою показників, що свідчать про становище підприємства на ринку цінних паперів);
- формалізацією розрахунків і можливістю застосування комп'ютерних програм;
- можливістю визначення узагальнюючого показника фінансового стану і за цим критерієм – рейтингу підприємств [41, с. 112].

1.2 Економічна інформація при оцінці показників роботи підприємства

Глибина і результативність економічного аналізу залежать від обсягу, своєчасності та якості використовуваної інформації.

Інформація – це впорядковані повідомлення про кількісний та якісний стан речей чи явищ, сукупність даних і знань про них. Вона може бути виражена за допомогою цифр, букв та інших символів. В економіці інформація відображає процеси та явища господарської діяльності людей, закономірності функціонування ринку і його складових тощо.

Для одержання, опрацювання, збереження і використання інформації витрачаються праця і матеріальні ресурси. Тому інформація має, крім споживної цінності, ще й вартість, яка має відшкодовуватися сторонніми її користувачами.

Необхідно з'ясувати основні вимоги, які ставляться до інформації. Вона має бути повною і різнобічною, своєчасною і доброякісною. Проте не

завжди можна одержати все необхідне для виконання аналітичних досліджень. І якщо аналіз за умов певного браку даних усе ж таки проводиться, то це не може не зашкодити якості роботи і висновків. Проблеми з інформацією виникають не лише у разі її відсутності, перекручень, а й у зв'язку з обмеженнями щодо порядку її використання, впровадженням різного роду комерційних та інших таємниць.

Залежно від змісту і завдань аналізу використовують такі основні інформаційні джерела, що зображені на рисунку 1.4.



Рисунок 1.4 – Інформаційні джерела економічної оцінки показників роботи підприємства в залежності від змісту і завдань [6, с. 114]

Слід також розглянути питання оперативності інформації як найважливішої її властивості. Варто наголосити, що тільки завдяки комп'ютеризації виробництва забезпечуються оперативність і доступність інформації. Комп'ютерні технології вносять суттєві зміни у зміст і методику вирішення аналітичних завдань на підприємстві. Висока швидкість виконання

розрахункових і логічних операцій дає змогу обробляти великі масиви аналітичної інформації, плідно і своєчасно використовувати її в управлінні виробництвом.

Застосування ЕОМ розширює перелік конкретних питань економічного аналізу, а також зміщує його напрям з традиційного оцінювання діяльності за минулі періоди до вивчення поточних і майбутніх ситуацій з метою сприяння розробленню обґрунтованих і зважених управлінських рішень. Така спрямованість аналізу спостерігалася вже з початку 60-х років. Проте по-справжньому її реалізація стала можливою лише за умов застосування сучасної комп'ютерної техніки.

Усю сукупність інформації, яка використовується в економічному аналізі й забезпечує управлінську систему та заінтересованих сторонніх користувачів, можна розподілити (з урахуванням головних джерел) на внутрішню та зовнішню групи, які утворюються з планово-облікових та позаоблікових даних [16, с. 46].

До зовнішньої інформації відносять:

- матеріали перевірок податкової служби, пояснювальні й довідкові записки, листування з керуючою організацією, з фінансовими й кредитними органами;
- матеріали цільових обстежень, перевірок, особистих спостережень працівників та аналітиків, спеціальних вибірок, відомості, передані по радіо чи телебаченню, технічну документацію та устаткування, технологію тощо.

Зовнішню офіційну бухгалтерську й статистичну звітність уніфіковано відповідними стандартами бухгалтерського, податкового та статистичного обліку і звітності. Джерелом зовнішньої інформації можуть бути:

1. Публікації: звіти державних агентств; звіти торговельних асоціацій; наукові публікації; аналітичні журнали; довідники та списки.
2. Інші підприємства: постачальники; замовники; конкуренти.
3. Інформаційна індустрія: фірми, які надають інформаційні послуги (консультування), досліджують відповідні проблеми.

До джерел внутрішніх облікових даних належать:

- бухгалтерський облік і звітність;
- статистичний облік і звітність;
- оперативний облік і звітність.

Дані бухгалтерського обліку дають об'єктивну кількісну характеристику різноманітних господарських операцій, узагальнену характеристику всієї сукупності засобів господарства за складом і розміщенням, за джерелами утворення і цільовим призначенням. Для цього використовуються методи наскрізного і безперервного спостереження, суворе документування, систематизація на рахунках, групування в балансі та інших звітних таблицях.

Крім даних бухгалтерського обліку, для оцінки виконання планів (щомісячних, квартальних, річних) використовуються й статистичні дані, завдяки яким виявляються певні економічні закономірності.

Поточний аналіз використовує відомості оперативного обліку і звітів, забезпечуючи швидке отримання відповідної інформації.

Результатна інформація подається у вигляді даних про недоліки в роботі та відповідних винуватців або про невикористані резерви та способи їх мобілізації. На відміну від поточного аналізу оперативний використовує щоденну інформацію про діяльність підприємства, дані первинних бухгалтерських та інших документів, матеріалів контролю, спостереження, нарядів тощо. Для нього характерна певна приблизність результатної інформації.

Вибіркові облікові дані необхідні для деталізації показників звітності. Використовуються епізодичні вибірки, спостереження, поглиблені перевірки. Джерелом вибірових даних є поточний бухгалтерський облік і первинна документація [6, с. 109].

До позаоблікових даних відносять, наприклад, матеріали зборів трудових колективів, бесід з робітниками і службовцями підприємств. Особливо багато інформації можна одержати з питань організації праці й виробництва, фінансового стану. На практиці керівники різних рівнів

виконують власний оперативний аналіз, ведуть реєстрацію найважливіших процесів і операцій, приблизні розрахунки, планують відповідні заходи. У такий спосіб кожна особа, яка відповідає за прийняття рішень, одночасно стає і користувачем (інформантом), і джерелом інформації (інформатором).

Обліково-аналітична інформація є основою для прийняття рішень з організації, планування й регулювання господарської діяльності підприємства. Особливості облікової інформації залежать від:

- видів обліку (оперативний, бухгалтерський, статистичний);
- форми бухгалтерського обліку (таблично-автоматизована, діалогова, безпаперова);
- від джерел та методів формування змінної та умовно-постійної інформації та алгоритму їх машинної обробки.

Облікові дані відображають фактичний стан виробничо-господарської діяльності підприємства і є інформаційною моделлю виробництва. Крім відображення дійсного стану об'єкта, на облікову інформацію покладається й ретроспективна функція, що потребує тривалого зберігання цієї інформації (у вигляді форм бухгалтерської звітності).

Кінцеві дані є результатом розв'язання облікових задач зі знаходження зведено-підсумкових величин за встановленими групувальними ознаками, для чого реалізуються арифметичні та логічні операції, операції сортування інформації.

Інформацію, яка використовується для аналізу фінансово-економічного стану підприємств, за доступністю можна поділити на відкриту та закриту (таємну). Інформація, яка міститься в бухгалтерській та статистичній звітності, виходить за межі підприємства, а отже є відкритою.

Метою бухгалтерської фінансової звітності є забезпечення загальних інформаційних потреб широкого кола користувачів, які покладаються на неї як на основне джерело фінансової інформації під час прийняття економічних рішень, як це показано в таблиці 1.2.

Таблиця 1.2 – Інформаційні потреби основних користувачів дослідження фінансово-економічної діяльності підприємства [17, с. 51]

Користувачі	Інформаційні потреби
Інвестори, власники	Придбання, продаж та володіння цінними паперами Участь у капіталі підприємства Оцінка якості управління Визначення суми дивідендів
Керівництво підприємства	Регулювання діяльності підприємства
Банки, постачальники та інші кредитори	Забезпечення зобов'язань підприємства Оцінка здатності підприємства своєчасно виконувати свої зобов'язання
Замовники	Оцінка здатності підприємства своєчасно виконувати свої зобов'язання
Працівники підприємств	Оцінка здатності підприємства своєчасно виконувати свої зобов'язання. Забезпечення зобов'язань підприємства перед працівниками
Органи державного управління	Формування макроекономічних показників

Для прийняття економічних рішень користувачам фінансових звітів необхідна інформація про фінансовий стан, результати діяльності та зміни у фінансовому стані підприємства. Зазначені інформаційні потреби обумовили склад фінансової звітності. За П(С)БО 1, до неї належать:

- баланс (форма № 1);
- звіт про фінансові результати (форма № 2)
- звіт про рух грошових коштів (форма № 3)
- звіт про власний капітал (форма № 4)
- дані статистичної звітності та оперативні дані

Інші звіти (звернення ради директорів до акціонерів, звіт керівництва компанії, звіт аудитора тощо), які включені до звітності підприємства, не є фінансовою звітністю.

Якість облікової інформації залежить від використаної методології її сприйняття, систематизації та узагальнення, а також від специфічних особливостей облікових задач:

- розв'язності (завжди розрахунковим або логічним способами);
- алгоритмічності;

- документальності вхідних та вихідних даних;
- використання тих самих даних для формування різних показників;
- інформаційного зв'язку облікових задач;
- необхідності накопичення даних;
- регламентації термінів розв'язання задач [6, с. 122].

Компоненти фінансової звітності відображають різні аспекти господарських операцій і подій за звітний період, відповідну інформацію попереднього звітного періоду, розкриття облікової політики та її змін, що робить можливим ретроспективний аналіз діяльності підприємства, як це показано в таблиці 1.3.

Таблиця 1.3 – Компоненти фінансової звітності підприємства за аспектами господарських операцій [17, с. 72]

Компоненти звітності	Зміст	Використання інформації
1	2	3
Баланс, форма 1	Наявність економічних ресурсів, які контролюються підприємством на дату балансу	Оцінка, структури ресурсів підприємства, їх ліквідності та платоспроможності підприємства. Прогнозування майбутніх потреб у показниках.
Баланс, форма 1	Наявність економічних ресурсів, які контролюються підприємством на дату балансу	Оцінка та прогнозування змін в економічних ресурсах, які підприємство (імовірно) контролюватиме в майбутньому
Звіт про фінансові результати, форма 2	Доходи, витрата та фінансові результати діяльності підприємства за звітний період	Оцінка та прогноз прибутковості діяльності підприємства; структури доходів та витрат

Продовження таблиці 1.3

1	2	3
Звіт про власний капітал, форма 3	Зміни в складі власного капіталу підприємства протягом звітного періоду	Оцінка та прогноз змін у капіталі
Звіт про рух грошових коштів, форма 4	Генерування та використання грошових коштів протягом звітного періоду.	Оцінка та прогноз операційної, інвестиційної та фінансової діяльності підприємства
Примітки до фінансової звітності	Вибрана облікова політика. Інформація, не наведена безпосередньо у фінансових звітах, але обов'язкова за П(С)БО. Додатковий аналіз статей звітності, необхідний для забезпечення її зрозумілості	Оцінка та прогноз облікової політики; ризиків або непевності, які опливають на підприємство, його ресурси та зобов'язання; діяльності підрозділів підприємства тощо

Такі компоненти фінансової звітності, як баланс, звіт про фінансові результати, звіт про власний капітал та звіт про рух грошових коштів, складаються зі статей, які об'єднуються у відповідні розділи. Форми, перелік статей фінансових звітів та їх зміст установлені П(С)БО 2-5. Але підприємство заносить інформацію до тієї чи іншої статті відповідного фінансового звіту тільки тоді, коли: існує ймовірність збільшення або зменшення майбутніх економічних вигод, пов'язаних із цією статтею; оцінка статті може бути достовірно визначена.

Загальні вимоги до фінансової звітності викладено в положенні (стандарті) бухгалтерського обліку 1 (П(С)БО 1), затверджене наказом Міністерства фінансів України від 31.03.99 №87. Дане положення визначає: мету фінансових звітів; їх склад; звітний період; якісні характеристики та принципи, якими слід керуватися під час складання фінансових звітів; вимоги до розкриття інформації у фінансових звітах

П(С)БО 1 треба застосовувати за підготовки й надання фінансових звітів підприємствами, організаціями, установами та іншими юридичними особами усіх форм власності (крім банків і бюджетних установ). Основою П(С)БО 1 є Міжнародний стандарт бухгалтерського обліку 1 Комітету з Міжнародних стандартів бухгалтерського обліку. Фінансова звітність визначена П(С)БО 1 як

бухгалтерська звітність, яка відображає фінансовий стан підприємства і результати його діяльності за звітний період [6, с. 29].

Більша частина інформації, використовуваної в аналізі, має форму показників. Причому глибина аналізу та обґрунтованість висновків і заходів за його результатами значною мірою залежать від добору показників, які у своїй сукупності формують цілі системи. Показники можуть давати кількісні та якісні характеристики різних аспектів господарської діяльності підприємства або окремих економічних явищ і процесів. Кількість показників може зростати шляхом диференціації їх або інтеграції залежно від мети і змісту аналізу, глибини вивчення відповідних об'єктів і процесів.

Показники класифікують за різними ознаками. В практиці аналітичних досліджень розрізняють показники:

- 1) кількісні та якісні;
- 2) натуральні, трудові, вартісні;
- 3) абсолютні та відносні;
- 4) загальні та часткові;
- 5) планові (нормативні) та фактичні (звітні);
- 6) основні та допоміжні;
- 7) вихідні та розрахункові (похідні).

Уся підібрана для аналізу інформація, і насамперед показники обліку і звітності, мають бути ретельно перевірені за формою і змістом. При перевірці за формою встановлюється правильність оформлення документів і звітів з погляду повної наявності й заповнення всіх реквізитів, підписів, таблиць, арифметичних сум, підсумків; відповідність і спадковість цифр, перенесених з інших документів і за попередні роки; узгодженість цифр у різних формах звіту і взаємозалежних величин.

При перевірці інформації за змістом (а вона може бути здійснена лише на підприємстві) встановлюють відповідність звіту даним бухгалтерського обліку і достовірність самого обліку — його відповідність реальному стану речей та процесам на підприємстві.

Перевірка має встановити доброякісність інформації, і лише за цієї умови можна розпочати сам аналіз діяльності підприємств.

1.3 Державне регулювання підприємницької діяльності за умов ринкової економіки

У сучасних умовах відбувається посилення державного регулювання й сприяння розвитку підприємництва, міняються організаційні форми взаємодії державних органів із суб'єктами приватного бізнесу, відбуваються істотні зрушення з метою, механізми, апарату управління, у сполученні державного й ринкового механізмів регулювання [9, с. 24].

Метою державного регулювання підприємницької діяльності є створення певних умов, що забезпечують нормальне функціонування економіки в цілому й стабільна участь підприємців країни в міжнародному поділі праці й одержання від цього оптимальних вигід [9, с. 156].

Рисунок 1.5 демонструє в узагальненому виді завдання державного регулювання.

Уряд кожної країни безумовно має свої власні цілі на кожному конкретному етапі й домагається їхнього рішення доступними йому методами й коштами стосовно до складної економічної ситуації у своїй країні й у світовому господарстві. Тому мети й завдання державного регулювання піддаються змінам, тим часом, як механізм регулювання досить добре відпрацьований, хоча й має особливості в кожній окремо взятій країні.

Характеризуючи державне регулювання економіки в сучасних умовах, насамперед необхідно відзначити, що центр ваги в цьому регулюванні перемістився до активної участі держави в організаційно-господарському регулюванні виробництва.

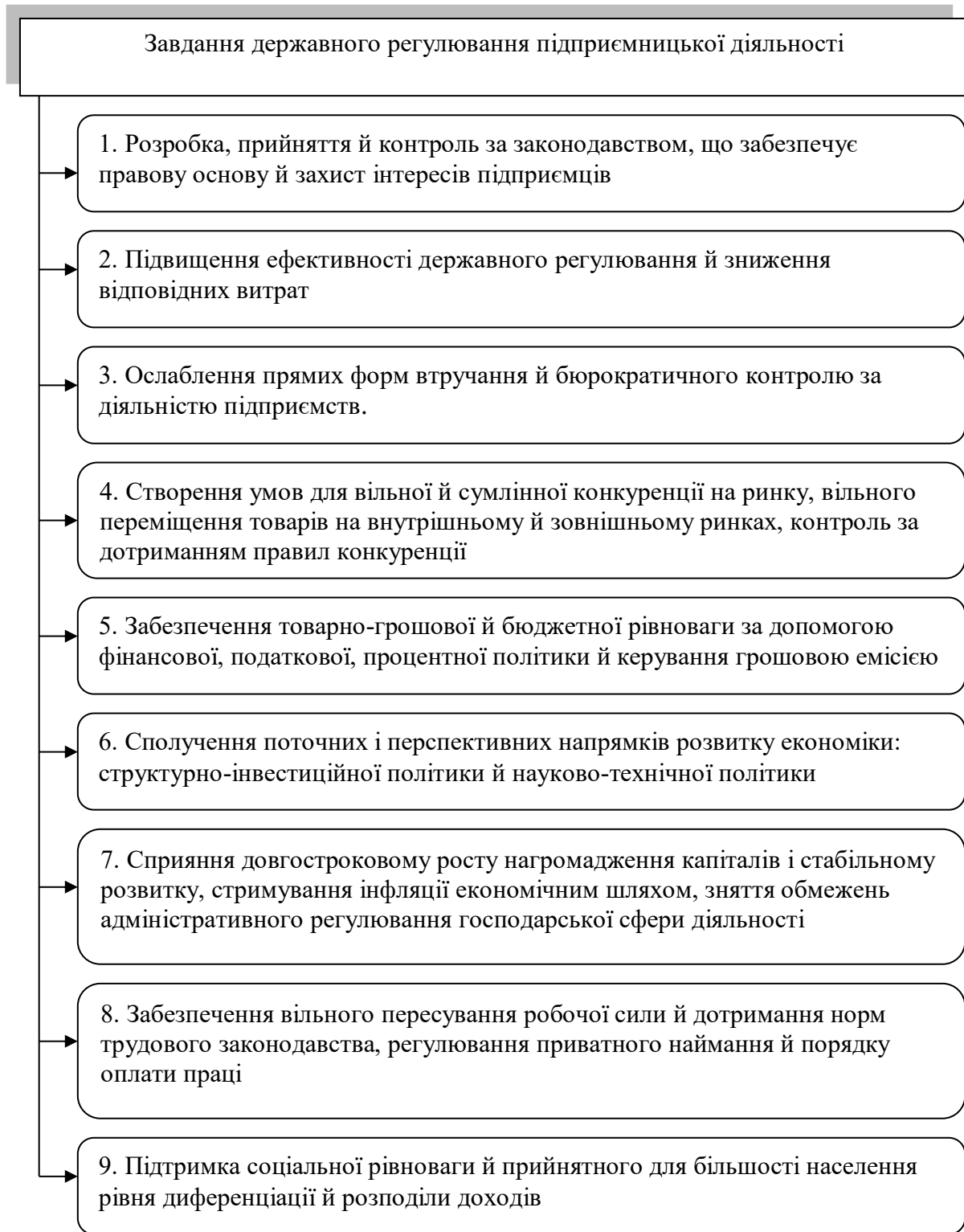


Рисунок 1.5 – Завдання державного регулювання підприємницької діяльності [36, с. 187]

Основними завданнями державного регулювання підприємницької діяльності є:

- здійснення структурної перебудови виробництва, що припускає створення нових галузей, орієнтованих на експорт, модернізацію традиційних галузей і пристосування їхньої продукції до вимог світового ринку, переорієнтацію окремих видів виробництв на світові ринки в рамках міжнародної спеціалізації;
- підвищення конкурентоспроможності продукції експортних галузей і окремих видів виробництв;
- пошук і використання можливостей довгострокового забезпечення виробництва гарантованими джерелами надходження сировини, палива, напівфабрикатів;
- зміцнення положення в пріоритетні й найбільше прогресивних галузях економіки, орієнтація їх на обслуговування експортного виробництва;
- перегляд форм зв'язків між короткостроковими й довгостроковими мірами урядової політики, традиційний вплив на кон'юнктуру, засноване на регулюванні попиту, що усе тісніше переплітається із заходами державного регулювання зовнішньоекономічних зв'язків;
- використання мер впливу на процес концентрації в провідних галузях економіки, у тому числі спеціалізованих на експорт, здійснення заходів, спрямованих на зміцнення організаційної структури великих фірм, розвиток нових форм зв'язків між ними [9, с. 156].

В Україні протягом останнього часу спостерігається процес формування ринкових відношень, у яких підприємництво (підприємницька діяльність) відіграє основну роль.

Необхідність державного регулювання підприємницької діяльності неодноразово підкреслювалась у працях учених. Наприклад, С.М.Чистов [36, с. 183] вважає, що перехід до ринкової економіки спочатку сприймався як повна відмова від державного регулювання господарської діяльності, як повне саморегулювання підприємництва. Наразі наступив момент усвідомлення того, що державне регулювання при переході до ринкової економіки в нашій країні є необхідним, що у підприємницькому законодавстві не можна

односторонньо орієнтуватися тільки на приватні інтереси, оскільки вони повинні сполучатися з інтересами публічними.

Ця мета реалізується у функціях державного регулювання, визначених Концепцією:

- формування системи економічних інститутів державного управління; регулювання пропозиції та попиту на товари шляхом дотування їх споживання;
- перерозподіл доходів населення і суб'єктів господарювання, спрямований на пом'якшення соціальної нерівності;
- стимулювання виробництв, що створюються на базі нових технологій, розвиток експортного виробництва, економічний захист стратегічно важливих виробництв та інше.

Отже, відповідно до даної Концепції змістом державного регулювання у сфері підприємницької діяльності є діяльність із реалізації функцій держави щодо забезпечення господарського порядку, здійснювана у встановлених правом формах і відповідними методами.

Завдання і функції державного регулювання реалізуються у конкретних діях органів і посадових осіб, що здійснюють вплив на суб'єктів господарювання [9, с. 26].

У ст. 42 Господарського Кодексу України, який набув чинності з 1 січня 2004 року, підприємництво визначено як «самостійна, ініціативна, систематична, на власний ризик господарська діяльність, що здійснюється суб'єктами господарювання (підприємцями) з метою досягнення економічних і соціальних результатів та одержання прибутку» [45].

Відповідно до ст. 45 Господарського Кодексу України підприємництво в Україні здійснюється в будь-яких організаційних формах, передбачених законом, на вибір підприємця. Порядок створення, державної реєстрації, діяльності, реорганізації та ліквідації суб'єктів підприємництва окремих організаційних форм визначається Господарським Кодексом та іншими законами. Щодо громадян та юридичних осіб, для яких підприємницька

діяльність не є основною, положення цього Кодексу поширюються на ту частину їх діяльності, яка за своїм характером є підприємницькою.

Відповідно до Цивільного Кодексу України Право на здійснення підприємницької діяльності, яку не заборонено законом, має фізична особа з повною цивільною дієздатністю. До підприємницької діяльності фізичних осіб застосовуються нормативно-правові акти, що регулюють підприємницьку діяльність юридичних осіб, якщо інше не встановлено законом або не випливає із суті відносин.

Цивільно-правова відповідальність фізичної особи – підприємця визначається ст. 52 Цивільного Кодексу. Фізична особа - підприємець відповідає за зобов'язаннями, пов'язаними з підприємницькою діяльністю, усім своїм майном, крім майна, на яке згідно із законом не може бути звернено стягнення [47].

Статті 42 Конституції України закріплює право кожного на підприємницьку діяльність, яка не заборонена законом. Отже, право на підприємницьку діяльність в Україні мають як юридичні особи, тобто підприємства, установи, організації усіх форм власності, так і окремі фізичні особи, причому як громадяни України, так і іноземці та особи без громадянства [46].

Держава для реалізації економічної політики, виконання цільових економічних та інших програм і програм економічного та соціального розвитку, крім ліцензування, патентування і квотування, застосовує й інші засоби та механізми регулювання господарської діяльності, такі, як:

- державне замовлення;
- сертифікація та стандартизація;
- застосування нормативів та лімітів;
- регулювання цін і тарифів;
- надання інвестиційних, податкових та інших пільг;

– надання дотацій, компенсацій, цільових інновацій та субсидій [4, с. 9].

Порядок державної реєстрації суб'єктів підприємницької діяльності встановлений спеціальним Законом України «Про державну реєстрацію юридичних осіб та фізичних осіб-підприємців» від 15 травня 2003 року (із змінами і доповненнями).

Відповідно до ст. 4 цього Закону, під державною реєстрацією юридичних осіб та фізичних осіб-підприємців розуміється засвідчення факту створення або припинення юридичної особи, засвідчення факту набуття або позбавлення статусу підприємця фізичною особою, а також вчинення інших реєстраційних дій, які передбачені цим Законом, внесенням відповідних записів до Єдиного державного реєстру [5, с. 76].

Окремі види підприємницької діяльності потребують спеціального правового врегулювання, що полягає у видачі державними органами спеціального дозволу (ліцензії, патенту) на здійснення такого виду діяльності [5, с. 9].

Ліцензуванню підлягають ті види підприємницької діяльності, які безпосередньо впливають на здоров'я людини, навколишнє середовище та безпеку держави. Перелік видів господарської діяльності, що підлягають ліцензуванню, а також перелік видів діяльності, підприємництво в яких забороняється, встановлюються виключно законом. Відповідно до Закону України «Про ліцензування певних видів господарської діяльності» від 1 червня 2000 р. (із змінами) під ліцензуванням, згідно із ст. 1 цього Закону, розуміється видача, переоформлення та анулювання ліцензій, видача дублікатів ліцензій, ведення ліцензійних справ та ліцензійних реєстрів, контроль за додержанням ліцензіатами ліцензійних умов, видача розпоряджень про усунення порушень ліцензійних умов, а також розпоряджень про усунення порушень законодавства у сфері ліцензування [5, с. 12].

Відповідно до ст. 15 Закону України «Про ліцензування певних видів господарської діяльності» плата за видачу ліцензії вноситься після прийняття рішення про видачу ліцензії. Розмір плати за видачу ліцензії та порядок її зарахування до Державного бюджету України встановлюються Кабінетом Міністрів України залежно від виду ліцензії та суб'єкта підприємницької діяльності [5, с. 22].

У необхідних випадках держава застосовує квотування, встановлюючи граничний обсяг (квоти) виробництва чи обігу певних товарів і послуг. Порядок квотування виробництва та/або обігу (включаючи експорт та імпорт), а також розподілу квот встановлюється Кабінетом Міністрів України відповідно до закону.

Відповідно до Закону України «Про патентування деяких видів підприємницької діяльності» від 23 березня 1996 р. об'єктом патентування є:

- 1) торговельна діяльність за готівкові кошти, а також з використанням інших форм розрахунків та кредитних карток на території України.
- 2) діяльність із надання побутових послуг.
- 3) діяльність із обміну готівкових валютних цінностей (включаючи операції з готівковими платіжними засобами, вираженими в іноземній валюті, та з кредитними картками).
- 4) діяльність із надання послуг у сфері грального бізнесу [5, с. 460-461].

Отже, ліцензування, патентування певних видів господарської діяльності та квотування є засобами державного регулювання у сфері господарювання, спрямованими на забезпечення єдиної державної політики у цій сфері та захист економічних і соціальних інтересів держави, суспільства та окремих споживачів.

Правові засади ліцензування, патентування певних видів господарської діяльності та квотування визначаються виходячи з конституційного права кожного на здійснення підприємницької діяльності, не забороненої законом, а також принципів господарювання, встановлених ГК України.

Законодавство, що регулює відносини, які виникають у зв'язку з недобросовісною конкуренцією, обмеженням та попередженням монополізму у господарській діяльності, ґрунтується на нормах: Конституції України (ст. 42 та ін.), Господарського кодексу України і законів України від 11 січня 2001 р. «Про захист економічної конкуренції», від 7 червня 1996 р. «Про захист від недобросовісної конкуренції», від 26 листопада 1993 р. «Про Антимонопольний комітет», від 20 квітня 2000 р. «Про природні монополії», підзаконних нормативно-правових актів: Указ Президента України від 19 листопада 2001 р. № 1097/2001 «Про Основні напрями конкурентної політики на 2019-2021 роки», постанова Кабінету Міністрів України від 28 лютого 2002 р. № 219 «Про затвердження Порядку надання Кабінету Міністрів України дозволу на узгоджені дії, концентрацію суб'єктів господарювання», розпорядження Антимонопольного комітету України: «Про затвердження Тимчасових правил розгляду справ про порушення антимонопольного законодавства України» від 19 квітня 1994 р. № 5-р, «Про затвердження Положення про порядок подання заяв до Антимонопольного комітету України про попереднє отримання дозволу на концентрацію суб'єктів господарювання» (Положення про концентрацію) від 19 лютого 2002 р. № 33-р, «Про затвердження Положення про порядок подання заяв до Антимонопольного комітету України про попереднє отримання дозволу на узгоджені дії суб'єктів господарювання» (Положення про узгоджені дії) від 19 лютого 2002 р. № 26-р, «Про затвердження Тимчасових вимог до узгоджених дій суб'єктів господарювання для загального звільнення від попереднього одержання дозволу органів Антимонопольного комітету України на узгоджені дії суб'єктів господарювання» від 19 лютого 2002 р. № 27-р та ін. [20, с. 65].

Відносини, пов'язані з банкрутством регулюються насамперед спеціальним Законом України від 14 травня 1992 р. «Про відновлення платоспроможності боржника або визнання його банкрутом» (в редакції Закону України від 30 червня 1999 р. (зі змінами), а також відповідними нормами ГК України (глава 23 «Визнання суб'єкта підприємницької діяльності

банкрутом» статті 209-215), ЦК України (статті 53, 110-112) та іншим законодавством.

Згідно зі ст. 1 Закону України від 14 травня 1992 р. «Про відновлення платоспроможності боржника або визнання його банкрутом» (в редакції Закону України від 30 червня 1999 р.) банкрутство – це визнана господарським судом неспроможність боржника відновити свою платоспроможність та задовольнити визнані судом вимоги кредиторів не інакше як через застосування ліквідаційної процедури [4, с. 519].

Юридичні та фізичні особи є платниками податків, зборів та інших обов'язкових платежів на яких, згідно з чинним законодавством в Україні покладено обов'язки сплати податків, зборів та інших обов'язкових платежів. Податок сплачується за рахунок власних коштів суб'єкта оподаткування, тобто податок має скорочувати доходи платника податку.

Податкові органи розглядаються в широкому та вузькому розумінні. У широкому розумінні до їх складу входять Державна податкова служба України, в тому числі податкова міліція, органи Державного казначейства та Державної митної служби України, які забезпечують фінансовий контроль за справлянням податків як безпосередньо, так і опосередковано під час здійснення основної діяльності (наприклад, при справлянні мита та непрямих Податків під час здійснення експортно-імпортних операцій). У вузькому розумінні податкові органи обмежуються виключно податковими адміністраціями й інспекціями, а також відповідними підрозділами податкової міліції. їхні повноваження визначені законами України «Про систему оподаткування», «Про державну податкову службу України», указами Президента України, чинними податковими законами, а також актами Державної податкової служби України.

За встановлення певного виду податку законом визначається об'єкт та джерело оподаткування.

Оподаткування прибутків юридичних осіб здійснюється в Україні на підставі Закону України від 28-грудня 1994 р. «Про оподаткування прибутку

підприємств» в редакції Закону від 22 травня 1997 р. (із Змінами та доповненнями).

Оподаткування податком на прибуток здійснюється за принципом резиденства.

Резиденти – юридичні особи та суб'єкти підприємницької діяльності України, що не мають статусу юридичної особи (філії, Представництва тощо), які створені та здійснюють свою діяльність відповідно до законодавства України з місцезнаходженням на її території.

Нерезиденти – юридичні особи та суб'єкти підприємницької діяльності, що не мають статусу юридичної особи (філії, представництва тощо) з місцезнаходженням за межами України, які створені та здійснюють свою діяльність відповідно до законодавства іншої держави.

Державні збори віднесені до неподаткових доходів і на відміну від податків мають, як правило, цільове призначення, чітко виражений умовний та відплатний характер. При викладенні цього питання пропонується розглянути найпоширеніші в Україні види державного збору.

1. Збір на обов'язкове державне пенсійне страхування. Цей збір сплачується відповідно до Закону України від 26 червня 1997 р. «Про збір на обов'язкове державне пенсійне страхування». Ставки збору на обов'язкове державне пенсійне страхування встановлені статтею 4 Закону України «Про збір на обов'язкове державне пенсійне страхування». Їх розмір залежить як від суб'єкта, так і від об'єкта оподаткування.

2. Збір на розвиток виноградарства, садівництва й хмелярства. Цей збір введено спеціальним Законом України «Про збір на розвиток виноградарства, садівництва й хмелярства» від 9 квітня 1999 року. Цей Закон набрав чинності з 1 липня 1999 року. Постановою Кабінету Міністрів України від 29 червня 1999 року затверджено Порядок справляння збору і використання коштів на розвиток виноградарства, садівництва й хмелярства, а наказом Державної податкової адміністрації України від 28 березня 2002 року затверджений

Порядок заповнення і подання звіту про суму нарахованого збору на розвиток виноградарства, садівництва і хмелярства та форми звіту.

Платниками збору є суб'єкти підприємницької діяльності незалежно від форм власності та підпорядкування, які реалізують у оптово-роздрібній торговельній мережі алкогольні напої та пиво.

3. Збір за геологорозвідувальні роботи, виконані за рахунок держави. Відрахування за геологорозвідувальні роботи, виконані за рахунок Державного бюджету, справляють із користувачів надрами, що здійснюють видобуток корисних копалин на раніше розвіданих родовищах. Відповідно до Кодексу України про надра їх надають виключно в користування організаціям, підприємствам і громадянам тільки в тому випадку, якщо в них є спеціальний дозвіл (ліцензія) на використання ділянки надр.

Платниками відрахувань за геологорозвідувальні роботи є користувачі надрами всіх форм власності, в тому числі підприємства з іноземними інвестиціями, що добувають корисні копалини на раніше розвіданих родовищах, а також на розташованих на території України, її континентальному шельфі, у виключній (морській) економічній зоні, родовищах, які було заздалегідь оцінено і за згодою заінтересованих надрокористувачів передано їм для промислового освоєння.

Розмір відрахувань залежить від виду мінеральної сировини (природний газ, тверде паливо, торф, чорні метали, кольорові метали, рідкі метали тощо).

4. Збір за спеціальне використання природних ресурсів. До збору за використання природних ресурсів належать: плата за спеціальне використання лісових ресурсів; плата за спеціальне використання водних ресурсів; плата за спеціальне використання надр. Справляння плати за спеціальне використання природних ресурсів здійснюють відповідно до статей 89-91 Лісового кодексу України.

5. Відносини в сфері охорони навколишнього середовища регулює Закон України «Про охорону навколишнього природного середовища», а за окремими видами використання природних ресурсів - земельне, водне, лісове

законодавство, законодавство про надра, про охорону атмосферного повітря тощо. Зазначений збір є загальнодержавним збором, що визначено ст. 14 Закону України «Про систему оподаткування». Підприємства, установи, організації, що забруднюють навколишнє середовище, підлягають державному обліку й зобов'язані безкоштовно надавати інформацію установам, які здійснюють охорону навколишнього природного середовища, про обсяги викидів, скидів забруднюючих речовин, використання природних ресурсів, виконання завдань щодо охорони навколишнього природного середовища та іншу інформацію в порядку, встановленому Кабінетом Міністрів України.

6. Збір за використання радіочастотного ресурсу України. Збір за використання радіочастотного ресурсу є загальнодержавним збором, що передбачено ст. 14 Закону України «Про систему оподаткування». Його справляння здійснюють на підставі Закону України «Про радіочастотний ресурс України» від 1 червня 2000 року. Справляння цього збору має на меті формування джерела коштів на фінансування заходів щодо ефективного використання радіочастотного ресурсу в Україні.

Платниками є користувачі радіочастотного ресурсу, а саме - юридичні або фізичні особи, діяльність яких пов'язано з використанням радіоелектронних засобів та/чи радіовипромінювальних пристроїв.

Крім загальнодержавних податків і зборів на юридичних і фізичних осіб - суб'єктів підприємницької діяльності - покладається обов'язок сплати і місцевих податків, і зборів. Правове регулювання справляння місцевих податків і зборів здійснюється на основі Декрету Кабінету Міністрів України «Про місцеві податки і збори» від 20 травня 1993 року (із змінами). Цей Декрет визначає види місцевих податків і зборів, їх граничні розміри та порядок обчислення і спрямований на зміцнення бюджетів місцевого самоврядування [4, с. 514].

Перевірки платників податків органами податкової міліції проводяться у порядку, встановленому Законом України «Про оперативно-розшукову

діяльність», Кримінально-процесуальним кодексом України, іншими законами України.

Законом України «Про державну податкову службу в Україні» встановлені наступні умови допуску посадових осіб органів державної податкової служби до проведення планових та позапланових виїзних перевірок [5, с. 204].

У Законі України «Про державну контрольно-ревізійну службу в Україні» визначено, що відповідні органи проводять ревізії та перевірки фінансової діяльності, стану збереження коштів і матеріальних цінностей, достовірності обліку і звітності, а також ревізії та перевірки повноти оприбуткування, правильності витрачання і збереження валютних коштів у міністерствах та інших органах виконавчої влади, в державних фондах, у бюджетних установах, а також на підприємствах, в установах і організаціях, які отримують кошти з бюджету та з державних валютних фондів [5, с. 205]

Законом України «Про запобігання та протидію легалізації (відмиванню) доходів, одержаних злочинним шляхом» визначено основні завдання спеціально уповноваженого органу виконавчої влади з питань фінансового моніторингу. Одним із цих основних завдань є збір, обробка, аналіз інформації про фінансові операції, що підлягають обов'язковому фінансовому моніторингу. Для реалізації Держфінмоніторингом цієї функції згаданим законом його наділено відповідними повноваженнями [5, с. 206].

У процесі регулювання підприємництва держава сприяє його розвитку через систему державної підтримки і захисту прав суб'єктів підприємницької діяльності [20, с. 60].

Заходи щодо державної підтримки підприємництва в Україні передбачені цілою низкою законодавчих актів. Зокрема, Указом Президента України від 12 травня 2005 р. № 779/2005 «Про лібералізацію підприємницької діяльності та державну підтримку підприємництва» встановлено, що з метою забезпечення реалізації конституційного права громадян на підприємницьку діяльність, створення більш сприятливих умов для розвитку підприємництва

на засадах непорушності права приватної власності, підтримання добросовісної конкуренції і обмеження монополізму Кабінет Міністрів України, Рада міністрів Автономної Республіки Крим, обласні, Київська та Севастопольська міські державні адміністрації мають вживати в межах своєї компетенції заходів, спрямованих на підтримку підприємництва, зокрема переглянути свої регуляторні акти та привести їх у відповідність із принципами державної регуляторної політики, визначеними ст. 4 Закону України «Про засади державної регуляторної політики у сфері господарської діяльності»; забезпечити відкритий доступ суб'єктів підприємництва, зокрема через офіційні сайти відповідних органів, до інформації про державне і комунальне майно, яке пропонується до відчуження або передачі в оренду; запровадити щоквартальний моніторинг використання коштів, що спрямовуються на виконання відповідних програм підтримки малого підприємництва, та оприлюднення його результатів у засобах масової інформації та ін. [20, с. 61]

На підставі вищенаведеного дослідження можна зробити наступні висновки:

- державне регулювання підприємницької діяльності є діяльністю держави в особі його органів, спрямованою на забезпечення публічних інтересів шляхом використання засобів взаємодії у регулюванні підприємницьких відносин;

- підставою державного регулювання підприємництва є необхідність забезпечення реалізації й охорони публічних (державних і суспільних) інтересів, а також державного контролю над процесом підготовки регуляторних актів і відстеження діючих державних регулювань як в органах виконавчої влади, так і в інших органах державної влади.

Державне регулювання відіграє важливу роль у функціонуванні господарського правопорядку в Україні, спрямованого на забезпечення фундаментальних суспільних благ: законність, право власності, охорона здоров'я, охорона навколишнього середовища тощо. Для цього необхідно врегулювати політику, що діє на всіх рівнях державного управління. Йдеться

про організацію такого рівня регулювання економіки, який відповідав би якісно новим явищам, структурним зрушенням у народному господарстві України, розвитку його на шляху до цивілізованих ринкових відносин.

Таким чином, державне регулювання діяльності суб'єктів підприємництва має бути продуманим і збалансованим. Співвідношення публічних і приватних інтересів при державному регулюванні підприємницької діяльності повинне виражатися в такому державному впливові, що надає можливість суб'єктам підприємництва ефективно розвиватися і при цьому забезпечує необхідні публічні потреби й інтереси.

За підсумками першого розділу дипломної роботи зробимо основні висновки.

1. Роль економічної оцінки у системі внутрівиробничого управління полягає у об'єктивній необхідності орієнтації науково-технічної, виробничої та збутової діяльності підприємства, на облік ринкового попиту і вимог споживачів з метою підвищення ефективності функціонування підприємства взагалі і його окремих виробничо-господарських підрозділів зокрема.

Економічна оцінка як система внутрішньовиробничого управління повинна мати цілеспрямований підхід до вирішення головного завдання – створення та виробництва високоякісної, конкурентоспроможної продукції з мінімальними витратами для отримання заздалегідь визначеного прибутку (стабільного, максимального тощо).

Головний зміст економічної оцінки як функції управління полягає у сприянні визначенню мети та стратегії розвитку фірми загалом і її оперативно-господарської ланки – виробничих ділянок.

На підприємствах, де зовнішньоекономічна діяльність становить вагомий частку, аналіз набуває пріоритетного значення. Тому на основі результатів аналітичної діяльності укладають міжнародні комерційні угоди, проводять комерційні операції на світовому ринку.

2. Залежно від змісту і завдань аналізу використовують такі основні інформаційні джерела: фінансову звітність; статистичну звітність; дані

внутрішньогосподарського (управлінського) бухгалтерського обліку; дані з первинної облікової документації (вибіркові дані); експертні оцінки.

Дані бухгалтерського обліку дають об'єктивну кількісну характеристику різноманітних господарських операцій, узагальнену характеристику всієї сукупності засобів господарства за складом і розміщенням, за джерелами утворення і цільовим призначенням. Для цього використовуються методи наскрізного і безперервного спостереження, суворе документування, систематизація на рахунках, групування в балансі та інших звітних таблицях.

Крім даних бухгалтерського обліку, для оцінки виконання планів (щомісячних, кварталних, річних) використовуються й статистичні дані, завдяки яким виявляються певні економічні закономірності.

3. Державне регулювання підприємницької діяльності є діяльністю держави в особі його органів, спрямованою на забезпечення публічних інтересів шляхом використання засобів взаємодії у регулюванні підприємницьких відносин.

Державне регулювання відіграє важливу роль у функціонуванні господарського правопорядку в Україні, спрямованого на забезпечення фундаментальних суспільних благ: законність, право власності, охорона здоров'я, охорона навколишнього середовища тощо. Для цього необхідно врегулювати політику, що діє на всіх рівнях державного управління. Йдеться про організацію такого рівня регулювання економіки, який відповідав би якісно новим явищам, структурним зрушенням у народному господарстві України, розвитку його на шляху до цивілізованих ринкових відносин.

Висновки 1 розділу

1. Роль економічної оцінки у системі управління підприємством полягає у об'єктивній необхідності орієнтації науково-технічної, виробничої та збутової діяльності підприємства, та повинна бути спрямована на облік ринкового попиту і вимог споживачів з метою підвищення ефективності

функціонування підприємства взагалі і його окремих виробничо-господарських підрозділів зокрема.

Головний зміст економічної оцінки як функції управління полягає у сприянні визначенню мети та стратегії розвитку фірми загалом і її оперативно-господарської ланки – виробничих дільниць.

На підприємствах, де зовнішньоекономічна діяльність становить вагомую частку, аналіз набуває пріоритетного значення. Тому на основі результатів аналітичної діяльності укладають міжнародні комерційні угоди, проводять комерційні операції на світовому ринку.

2. Залежно від змісту і завдань аналізу використовують такі основні інформаційні джерела: фінансову звітність; статистичну звітність; дані внутрішньогосподарського (управлінського) бухгалтерського обліку; дані з первинної облікової документації (вибіркові дані); експертні оцінки.

Крім даних бухгалтерського обліку, для оцінки виконання планів (щомісячних, кварталних, річних) використовуються й статистичні дані, завдяки яким виявляються певні економічні закономірності.

3. Державне регулювання підприємницької діяльності є діяльністю держави в особі його органів, спрямованою на забезпечення публічних інтересів шляхом використання засобів взаємодії у регулюванні підприємницьких відносин.

Державне регулювання відіграє важливу роль у функціонуванні господарського правопорядку в Україні, спрямованого на забезпечення фундаментальних суспільних благ: законність, право власності, охорона здоров'я, охорона навколишнього середовища тощо. Для цього необхідно врегулювати політику, що діє на всіх рівнях державного управління. Йдеться про організацію такого рівня регулювання економіки, який відповідав би якісно новим явищам, структурним зрушенням у народному господарстві України, розвитку його на шляху до цивілізованих ринкових відносин.

2 ДОСЛІДЖЕННЯ ОСНОВНИХ ЕКОНОМІЧНИХ ПОКАЗНИКІВ ДІЯЛЬНОСТІ ПІДПРИЄМСТВА ПАТ «ДНІПРОСПЕЦСТАЛЬ»

2.1 Загальна характеристика підприємства ПАТ «Дніпроспецсталь»

Повне найменування підприємства ПАТ «Запорізький електрометалургійний завод «Дніпроспецсталь» ім. А.Н. Кузьміна». Підприємство підпорядковано Міністерству промислової політики України. Управління підприємством є незалежним в області виробництва. Правовий статус організації – юридична особа. Форма власності – колективна. Статутний капітал 49720 тис. грн.

Загальна земельна площа, займана заводом, становить 126 га.

Електрометалургійний завод «Дніпроспецсталь» розташований у південно-східній частині м. Запоріжжя, на одній промисловій площадці з металургійним комбінатом «Запоріжсталь». Площадка являє собою витягнуту смугу шириною до 0,7 км, протягом до 2,5 км і з усіх боків обмежена цехами й залізничними коліями комбінату «Запоріжсталь». Ряд існуючих об'єктів заводу розташовані безпосередньо на площадці комбінату «Запоріжсталь».

Географічне розташування заводу є досить сприятливим для виробничої діяльності – близьке розташування більшості джерел надходжень основних матеріалів, (феросплавні заводи, машинобудівні й металургійні підприємства - постачальники металобрухту й чушкового чавуну), джерел енергії, (Дніпрогес, Запорізька АЕС), наявність під'їзних залізничних колій і автомобільних доріг, можливість використання водного транспорту.

ПАТ є спадкоємцем існуючого державного підприємства - заводу «Дніпроспецсталь». ПАТ створено на підставі наказу Міністра промисловості України №98 від 31.03.94 р. шляхом приватизації державного електрометалургійного заводу «Дніпроспецсталь» з утворенням приватне акціонерного товариства (ПАТ) відповідно до Указу Президента України №210 від 15.06.1993 р. Без участі власників керівництво підприємства переобрати неможливо (необхідно набрати 75% голосів).

Структура управління підприємством: загальні збори акціонерів - вищий орган товариства; правління суспільства - виконавчий орган; ревізійна комісія; наглядацька рада.

На ПАТ «Дніпроспецсталь» існує організаційна структура типу лінійно-функціональної (класичної) структури. Це найпоширеніша організаційна структура управління. Весь управлінський персонал і інші керівники, фахівці й службовці діляться на 2 різних розряди:

- лінійний (керівники у вузькому змісті слова);
- функціональний (фахівці, що виконують певну, чітко обмежену функцію).

Колектив заводу входить в «Об'єднану профспілку металургійної й гірничодобувної промисловості». Профспілка зацікавлена в розвитку й підтримці життєздатності трудового колективу: розвитку нових виробництв, освоєнні нових видів продукції, модернізації й реконструкції існуючого виробництва, спрямованих на підвищення конкурентоспроможності продукції, що випускається з обов'язковим поліпшенням умов праці й екологічної обстановки.

Приватне акціонерне товариство «Електрометалургійний завод «Дніпроспецсталь» ім. А.Н.Кузьміна», що має 70-літній досвід у виробництві високоякісної металопродукції, на сьогодні є єдиним в Україні й одним з ведучих у світі виробником високолегованих сталей і сплавів широкого марочного й профільного сортаменту. Відновлення колишнього сортаменту високолегованих сталей і сплавів - один зі стратегічних напрямків діяльності заводу в нинішніх умовах.

ПАТ «Дніпроспецсталь» приділяє особливу увагу якості своєї продукції - багато років на підприємстві існувала спеціальна система контролю якості продукції, призначеної для військово-промислового комплексу. З переходом на ринкові відносини, а також у зв'язку з необхідністю міжнародної сертифікації продукції виникла необхідність реорганізації сфери контролю якості.

Продукція підприємства сертифікована TUV, Регістрами Lloyd, Germanischer Lloyd, Det Norske Veritas, Авіаційним Регістром Росії. На профільну заготовлю для осей залізничних вагонів отриманий сертифікат Інституту американських залізниць (AAR).

2.2 Аналіз фінансового стану ПАТ «Дніпроспецсталь»

Попередня оцінка фінансового становища підприємства здійснюється на підставі даних бухгалтерського балансу форми 1 та «Звіту про фінансові результати» форми 2 (див. Додатки Б і В). На даній стадії аналізу формується первісне подання про діяльність підприємства, виявляються зміни в складі майна підприємства і їхніх джерел, установлюються взаємозв'язки між показниками. Для зручності проведення такого аналізу доцільно використовувати так званий транспонований аналітичний баланс - нетто, що формується шляхом додавання однорідних по своєму складі елементів балансових статей у необхідних аналітичних розрізах (нерухоме майно, поточні активи).

Отже, на кінець аналізованого періоду (на початок 2020 р.) відбулися такі зміни у балансі ПАТ «Дніпроспецсталь».

Зменшилася питома вага нерухомого майна у структурі балансу з 40,7% до 62,6%. Оборотні активи збільшилися з 58,3% до 66,24%, їх темп зростання у 2019 р порівняно з 2018 р. складає 1,12. Це говорить про «легку» структуру балансу.

Розглянемо оборотні активи за структурними елементами.

У структурі оборотних активів 2017 року найбільшу питому вагу залишає за собою товарна дебіторська заборгованість (11,92%), яка на кінець 2019 року збільшується до 13,21%, темп приросту складає 131,76%. Дебіторська заборгованість за розрахунками збільшилася на 111,41%.

Як негативне явище необхідно відмітити коливання з тенденцією до зменшення грошових коштів підприємства: у 2017 р. 113838 тис. грн. (8,51%),

у 2018 р. 231216 тис. грн. (12,29%), у 2019 р. 42784 тис. грн. (3,73%). З урахування ступеня ліквідності активів, грошові засоби являються найліквіднішими, тому їх невелика частка в активах підприємства оцінюється негативно.

В пасивах підприємства відбулися наступні зміни.

Власний капітал складає 56,9%, 42,67%, 15,53% відповідно до аналізованих періодів. Як відомо, частка власного капіталу повинна перевищувати 50% всіх пасивів для забезпечення стабільного фінансового становища. На підприємстві відбувається зворотна тенденція – власний капітал зменшує частку у складі пасивів.

Необхідно звернути увагу на збільшення поточних зобов'язань підприємства, вони мають тенденцію до збільшення, оскільки їх частка складала у 2017 р. 37,7%, 2018 р. 53,35%, у 2019 р. 83,81 %. Враховуючи структуру активів балансу, то можна сказати, що підприємство не має можливості миттєво розрахуватися за своїми поточними зобов'язаннями, в нього не достатньо грошових коштів на рахунках у банку. Але реалізувавши більш-менш ліквідні активи (виробничі запаси, готову продукцію) у підприємства виникає можливість погасити заборгованість за розрахунками.

Доповнимо аналіз діяльності підприємства аналізом фінансової стійкості. Фінансова стійкість підприємства визначається ступенем забезпеченості запасів і витрат власними і позиковими джерелами їхнього формування, співвідношенням обсягів власних і позикових засобів і характеризується системою абсолютних і відносних показників.

Фінансова стійкість підприємства аналізується також за допомогою системи відносних фінансових коефіцієнтів, що наведено в таблиці 2.1.

Таблиця 2.1 – Показники фінансової стійкості ПАТ «Дніпроспецсталь»

Показники	Форма і розрахунок фінансових коефіцієнтів	Нормативне значення	Фактичне значення на початок періоду		
			на 31.12.17	на 31.12.18	на 31.12.19
1 Власні оборотні кошти	$\phi 1, p.1300 + p.1400 - p.1100$	збільшення	289363	333100	-307540
2 Коефіцієнт забезпечення власними обіговими коштами	$\phi 1, (p.1195 - p.1695) / (p.1195)$	збільшення >0,1	0,36	0,25	-0,24
3 Коефіцієнт забезпеченості власними засобами запасів	$\phi 1, p.1495 + p.1595 p. - p.1095 / \phi 1, p.1100 + p.1102 + p.1103 + p.1104$	збільшення	0,867	0,697	-0,617
4 Коефіцієнт маневреності власного капіталу	$\phi 1, p.1495 + p.1595 p. - p.1095 / \phi 1, p.1495 + p.1595 + p.1665$	0,2-0,5	0,38	0,41	-1,02
5 Коефіцієнт фінансування	$\phi 1, p.1495 + p.1595 + p.1665 / \phi 1, p.1595 + p.1695$	>1	1,35	0,76	7,86

Відповідно даної таблиці 2.1 можна зробити наступні висновки:

- всі розраховані показники мають тенденцію до зменшення, що негативно характеризує діяльність підприємства;
- наявність власних оборотних коштів говорить про відсутність можливості у підприємства оплачувати поточні борги і про неможливість розширювати діяльність, що є позитивним результатом діяльності підприємства.
- значення коефіцієнта забезпеченості власними засобами протягом 2017 р. досягає нормативного значення у 2017-2018 рр., що говорить про стабільний фінансового стану підприємства і про наявність можливості проведення незалежної фінансової політики, але вже на кінець 2019 рр. значення даного показника нижче за критичну величину.
- за 2019 рік спостерігається зменшення коефіцієнта забезпеченості власними засобами запасів, що також є негативним результатом. Даний

показник показує наскільки запаси, що мають найменшу ліквідність у складі оборотних активів, забезпечені довгостроковими джерелами фінансування.

– коефіцієнт маневреності власного капіталу недотримував нормативного значення і був від’ємним тільки протягом 2019 р. Даний показник говорить про нездатність підприємства підтримувати рівень власного оборотного капіталу і поповнювати оборотні кошти за рахунок власних джерел.

– значення коефіцієнта фінансування тільки на початок 2018 року більше від нормативного значення. Перевищення власних засобів над позиковими свідчить про фінансову стійкість підприємства. За підсумками 2018-2019 р. позикові кошти перевищують власні.

Отже, підприємство ПАТ «Дніпроспецсталь» можна характеризувати як фінансово нестійке, про що свідчать розраховані показники. Ця ознака проявляється у відсутності до самозростання, що пов’язано з процесом ефективного формування, розподілу і використання прибутку. У підприємства відсутня можливість нарощування обсягів капіталізації фінансових ресурсів.

Фінансовий стан підприємства можна оцінювати з погляду коротко-строкової й довгострокової перспектив. У першому випадку критерії оцінки фінансового стану – ліквідність і платоспроможність підприємства, тобто здатність вчасно й у повному обсязі зробити розрахунки по коротко-строкових зобов'язаннях [10, с. 317].

У таблиці 2.2 наведений баланс ліквідності, що складений за вихідними даними балансу підприємства.

Для визначенні ліквідності балансу необхідно порівняти підсумки груп по активу і пасиву. Баланс вважається ліквідним, якщо має місце співвідношення:

$$A_1 \geq P_1, A_2 \geq P_1, A_3 \geq P_3, A_4 \leq P_4 \text{ [11, с. 218].}$$

Таблиця 2.2 – Аналіз ліквідності балансу ПАТ «Дніпроспецсталь» на кінець звітних періодів 2017-2019 рр., тис. грн.

АКТИВ	2017	2018	2019	ПАСИВ	2017	2018	2019
-------	------	------	------	-------	------	------	------

1	2	3	4	5	6	7	8
Найліквідніші активи (A1)	113838	231216	42784	Найтерміновіші зобов'язання (П1)	107094	142862	132287
Швидкоореалізовані активи (A2)	297075	556515	424241	Короткострокові пасиви (П2)	404152	870177	1447562
Повільноореалізовані активи (A3)	382554	549253	793248	Довгострокові зобов'язання (П3)	65650	65343	0
Важкоореалізовані активи (A4)	544526	543948	610097	Постійні зобов'язання (П4)	761097	802550	290521
БАЛАНС	1337993	1880932	1870370	БАЛАНС	1337993	1880932	1870370

2017 рік: $A_1 > П_1$, $A_2 < П_1$, $A_3 > П_3$, $A_4 < П_4$

2018 рік: $A_1 < П_1$, $A_2 < П_1$, $A_3 > П_3$, $A_4 < П_4$

2019 рік: $A_1 < П_1$, $A_2 < П_1$, $A_3 > П_3$, $A_4 > П_4$

Наведений баланс ПАТ «Дніпроспецсталь» за ряд років 2017-2019 рр. не є абсолютно ліквідним. Сума найліквідніших активів (A1) за підсумками 2019 р. є дуже малою, це свідчить про те, що на розрахунковому рахунку підприємства дуже мало грошей і це призводить до погіршення показників ліквідності підприємства.

Якщо підприємству треба буде негайно розрахуватися по своїм найтерміновішим зобов'язанням (а це кредиторська заборгованість підприємства), то воно не зможе цього зробити.

Проте, як видно з таблиці 2.3, повільноореалізовані активи перевищують короткострокові пасиви. Відповідно, ліквідність підприємства в більш далекій перспективі (6-12 місяців) є досить високою.

Хотілось би також відмітити той факт, що підприємство не має довгострокових зобов'язань на кінець 2019 р. На сьогодні це характерне явище майже для 90 % вітчизняних підприємств. Тому, що банки практично не видають кредити терміном більше одного року.

Проведений аналіз говорить про відсутність на ПАТ «Дніпроспецсталь» можливості розрахуватися по своїх короткострокових зобов'язаннях, але підприємство більш ліквідне у довгостроковому періоді.

У практиці аналітичної роботи використовують цілу систему показників ліквідності. Розглянемо найважливіші з них.

За даними балансу ліквідності можна розрахувати узагальнюючий показник (коефіцієнт) ліквідності (Кл):

$$K_{\text{л}} = \frac{a_1 A_1 + a_2 A_2 + a_3 A_3}{a_1 П_1 + a_2 П_2 + a_3 П_3}, \quad (2.1)$$

де a_1, a_2, a_3 – вагові коефіцієнти; A_1, A_2, A_3 ;

$П_1, П_2, П_3$ – підсумки за першою, другою та третьою групами відповідно активів та пасивів (вплив четвертої групи досить не значний, тому ми її не враховуємо).

Узагальнюючий коефіцієнт ліквідності відносний; він показує, скільки ліквідних активів припадає на зобов'язання з урахуванням вагових коефіцієнтів за групами активів і пасивів. Ці коефіцієнти відображають значущість тієї чи іншої групи; задаються аналітиком з огляду на конкретні обставини [34, с. 171].

Збільшення значення Кл свідчить про зміцнення платоспроможності підприємства, і навпаки.

Так, якщо $a_1 = 1, a_2 = 0.5, a_3 = 0.3$, то коефіцієнт ліквідності відповідно на початок і кінець року:

$$K_{\text{л}} 2017 = \frac{1 * 113838 + 0.5 * 297075 + 0.3 * 382554}{1 * 107094 + 0.5 * 404152 + 0.3 * 65650} = 1,15;$$

$$K_{\text{л}} 2018 = \frac{1 * 231216 + 0.5 * 556515 + 0.3 * 549253}{1 * 142862 + 0.5 * 870177 + 0,3 * 65343} = 1,13;$$

$$K_{\text{л}} 2019 = \frac{1 * 142784 + 0.5 * 424241 + 0.3 * 793248}{1 * 132287 + 0.5 * 1447562 + 0,3 * 0} = 0,58.$$

Отже показник зменшився – ліквідність балансу знизилася.

Для оцінки рівня ліквідності та платоспроможності підприємства необхідно також розрахувати сукупність відносних аналітичних показників – коефіцієнтів ліквідності. Основними з них є коефіцієнти поточної ліквідності, швидкої ліквідності та абсолютної ліквідності.

Знаменник в усіх наведених показників один і той самий – поточні пасиви, тобто термінові невідкладні зобов'язання. Аналітик поступово зменшує розмір чисельника до абсолютно ліквідного (грошові кошти).

Таблиця 2.3 – Основні показники ліквідності підприємства ПАТ «Дінпроспецсталь»

Показники	Розрахунок фінансових коефіцієнтів	Нормативне значення	Фактичне значення		
			На початок 2018 р.	На початок 2019 р.	На початок 2020 р.
Коефіцієнт абсолютної ліквідності	$\frac{A_1}{P_1 + P_2}$	$\geq 0,2$	0,22	0,23	0,03
Коефіцієнт швидкої ліквідності	$\frac{A_1 + A_2}{P_1 + P_2}$	$\geq 0,6$	1,38	1,0	0,3
Коефіцієнт поточної ліквідності (покриття)	$\frac{A_1 + A_2 + A_3}{P_1 + P_2}$	≥ 1	0,94	1,56	0,8
Коефіцієнт співвідношення дебіту і кредиту заборгованості	$\frac{A_2}{P_1 + P_2}$	≈ 1	0,58	0,55	0,27

Отже, із таблиці 2.3 на підприємстві погіршуються показники ліквідності на кінець 2019 р.

Також при аналізі платоспроможності підприємства доцільно розрахувати коефіцієнт платоспроможності. Розрахунок даного коефіцієнта необхідний для того, щоб показати, наскільки в силу негативних факторів можуть бути скорочені надходження грошових коштів, щоб при цьому була можливість проводити необхідні платежі [43, с. 385].

$$K_{\text{платоспр.}} = \frac{\text{Виручка від реалізації (Ф.2, р.1000)}}{\text{Витрати (Ф.2, р.2095)}}; \quad (2.2)$$

Коефіцієнт платоспроможності за роками 2017-2019 рр.:

$$K_{\text{платоспр.2006р}} = \frac{2999930}{2316983} = 1,3;$$

$$K_{\text{платоспр.2007р}} = \frac{3973747}{3280012} = 1,21;$$

$$K_{\text{платоспр.2008р}} = \frac{3867424}{3430379} = 1,13.$$

Так, наприклад, якщо значення коефіцієнта складає в нашому випадку на кінець 2019 року складає 1,13, то можна сказати, що навіть при скороченні грошових надходжень на 113% підприємство зможе забезпечити поточні платежі. Зрозуміло, що значення даного коефіцієнту не повинно бути меншим за 1. Якщо ж таке сталося, то можна сказати, що поточних надходжень не достатньо для здійснення поточних платежів і підприємство виконує останні за рахунок наявного на початок аналізу мого періоду залишку грошових коштів.

По проведеному аналізу можна зробити такі висновки: підприємство, в цілому, має досить таки високоліквідний баланс і це положення підтримується на протязі аналізованого періоду.

Єдине що необхідно зробити підприємству це покращити значення показника абсолютної ліквідності, для цього необхідно збільшити суму грошових коштів на рахунках підприємства, до рівня необхідного для покриття кредиторської заборгованості.

2.3 Оцінка основних техніко-економічних показників роботи підприємства

Ефективність виробництва – найважливіша якісна характеристика господарювання на всіх рівнях. Під економічною ефективністю виробництва розуміється ступінь використання виробничого потенціалу, що визначається співвідношенням результатів і витрат суспільного виробництва. Чим вище результат при тих самих витратах, чим швидше він збільшується, розраховуючи на одиницю витрат суспільно необхідної праці. Чим менше витрати на одиницю корисного ефекту, тим вище ефективність виробництва.

Суть проблеми підвищення економічної ефективності виробництва полягає в тому, щоб кожна одиниця трудових, матеріальних і фінансових ресурсів забезпечувала істотне збільшення обсягу виробництва продукції й національного доходу.

На практиці використовується система показників для оцінки економічної діяльності підприємства, зробимо за їх допомогою аналіз ефективності роботи ПАТ «Дніпроспецсталь», який представлено в таблиці 2.4, в якій використано наступні умовні позначення:

T – обсяг виробленої продукції, тис. грн.

Φ_c – середньорічна вартість промислових основних засобів, тис. грн.;

Ч – чисельність промислового персоналу, чіл.;

F_c – вартість оборотних коштів, тис. грн.;

C – поточні витрати виробництва, тис. грн.;

Пр – прибуток виробництва, тис. грн.;

S – фонд заробітної плати (фонд споживання), тис. грн.;

J – знак індексу збільшення показника; розраховується як відношення показника за звітний період до аналогічного показника за минулий період:

$$T_{2018} / T_{2017} = J_T 2018$$

Δ – знак приросту показника як по абсолютній, так і по відносній величині.

Таблиця 2.4 – Аналіз ефективності виробництва ПАТ «Дніпроспецсталь» за окремими показниками, тис. грн.

Найменування показника	Формула розрахунку	За підсумками 2017 р.	За підсумками 2018 р.	За підсумками 2019 р.	Відносний приріст показника
A	1	2	3	4	5
I Прямі показники					
1. Виробіток продукції (В) на 1 чол. промислово-виробничого персоналу (ПВП)	$V = T / Ч$	427,71	574,49	567,57	132,70
Обсяг виробленої продукції	T	2999930	3973747	3867414	128,92
Чисельність ПВП, чол.	Ч	7014	6917	6814	97,15
2. Фондовіддача (Фo)	$Фo = T / Фc$	7,19	9,22	8,76	121,77
Середньорічна вартість промислових основних засобів (Фс), тис. грн.	Фс	417184	431116	441672	105,87
3. Виробіток на 1 грн оборотних засобів (кількість оборотів)	$Воб = T / Fc$	3,85	3,84	3,06	79,44
Середньорічна вартість оборотних коштів, (Fc) тис. грн.	Fc	779607	1035459	1265111	162,28
4. Кількість виробленої продукції на 1 грн. витрат	$E = T / C$	1,29	1,21	1,13	87,07
Поточні витрати виробництва (C), тис. грн.	C	2316983	3280012	3430379	148,05
5. Рентабельність виробництва	$P = Пр / C$	0,20	0,23	0,17	86,32
Прибуток виробництва	Пр	464841	762004	594049	127,80
6. Прибуток на витратний капітал (рентабельність основних фондів і оборотних засобів)	$РФ = Пр / (Фc + Fc)$	0,39	0,52	0,35	89,61
7. Виробіток T на 1 грн основних фондів та оборотного капіталу	$В_{ФФ} = T / (Фc + Fc)$	2,51	2,71	2,27	90,40
II Зворотні показники					
1. Трудомісткість одиниці виробленої продукції	$t = 1/V = Ч/T$	0,00234	0,00174	0,00176	75,36
2. Фондомісткість одиниці виробленої продукції	$Фм = Фc / T$	0,139	0,108	0,114	82,12
3. Потреба в оборотних засобів на одиницю виробленої продукції	$φ_F = Fc / T$	0,260	0,261	0,327	125,88
4. Поточні витрати на 1 грн виробленої продукції	$θ = C/T$	0,772	0,825	0,887	114,84
5. Зарплатомісткість продукції	$З = S/T$	0,063	0,050	0,068	139,89
Річний фонд заробітної плати, тис. грн.	S	187653	200114	262513	139,89

Продовження таблиці 2.4

A	1	2	3	4	5
6. Матеріаломісткість продукції	$М_c = M_B / T$	0,619	0,688	0,699	112,99

Матеріальні витрати, тис. грн.	М _В	1857022	2734454	2705076	145,67
7. Потреба основних фондів та оборотних засобів на одиницю виробленої продукції	$\text{п}_{\text{ФФ}} = (\text{Фс} + \text{Fc}) / \text{T}$	0,399	0,369	0,441	110,62

Таким чином, обсяг виробленої продукції за 2019 рік зріс на 28,9 % порівняно до 2017 р., або на 867484 тис. грн. Чисельність ПВП персоналу зменшилася на 200 чол., або на 2,85% порівняно до 2017 р. Середньооблікова чисельність штатних працівників облікового складу 7947 осіб, чисельність ПВП складає 6814 чол.

На зміну обсягу виробленої продукції вплинули два фактори:

а) зміна чисельності ПВП (негативний вплив):

$$2914416 - 2999930 = -85814 \text{ тис. грн.};$$

б) зріст виробітку (позитивний вплив):

$$3867414 - 2914416 = 952998 \text{ тис. грн.}$$

Сукупний вплив факторів дорівнює сумі впливу:

$$-85514 + 952998 = 867484 \text{ тис. грн.}$$

Середньорічна вартість основних засобів зросла на 24688 тис. грн. (на 62,3%). Фондовіддача також зросла на 21,8% або на 8,76 грн.

Зріст фондovіддачі обумовлено перевищенням темпів росту обсягів випуску продукції над темпами росту вартості устаткування. На кожен відсоток приросту основних засобів приріст випуску продукції складає $28,92/62,3 = 0,46$ пункту. Даний показник доцільно використовувати для оцінки технологічної ефективності виробництва та виявлення динаміки ефективності роботи підприємства за тривалий період.

На приріст обсягу виробництва вплинуло скорочення виробничого потенціалу в розмірі

$$(+24688 \times 7,19) = 177506,72 \text{ тис. грн.}$$

та підвищення ефективності його використання в розмірі

$$(441672 \times 1,57) = 693425,04 \text{ тис. грн.}$$

Частка впливу звуження основних фондів на обсяг випуску складає:

$$177506,72 / 867484 = 0,205;$$

частка впливу фондовіддачі

$$693425,04/867484 = 0,799.$$

Збільшення показника фондовіддачі і зменшення показника фондомісткості позитивно характеризують політику використання основних засобів. Зниження фондомісткості продукції свідчить про наявність відносної економії засобів, що вкладені в основні засоби.

Сума відносної економії складає:

$$(0,114 - 0,139) \times 3867414 = -96685,35 \text{ тис. грн.}$$

Головним фактором економії засобів, вкладених в основні фонди, – зріст фондовіддачі.

Фонд оплати праці за 2019 рік 262512,7 тис. грн. Порівняно з попереднім 2018 роком ФОП збільшився на 23,77%. Збільшення витрат на оплату праці зумовлено зростанням заробітної плати відповідно зі змінами мінімальної заробітної плати та прожиткового мінімуму в Україні.

Збільшення показників виробленої продукції, середньорічної вартості оборотних засобів та основних фондів (а також потреба в цих ресурсах), збільшення поточних витрат і матеріаломісткості свідчить про розширення виробничої діяльності підприємства.

Аналізуючи основні фонди, насамперед треба визначити їх середньорічну вартість і динаміку зміни за ряд років. При цьому корисно зіставити темпи їх зміни з динамікою зростання вартості продукції або обсягів виробництва в натуральному виразі. Останній показник повинен мати вищі темпи зростання порівняно з основними фондами. Але економічні труднощі, які мають місце в нашій країні, можуть спричинити і зворотні тенденції.

Особливу увагу завжди звертають на розрахунки та аналіз показника фондовіддачі (фондомісткості продукції). Необхідно розібратися у тенденціях її зміни і вивчити фактори, які на неї впливають.

Аналіз руху основних фондів ПАТ «Дніпроспецсталь» наведено в таблиці 2.5.

Таблиця 2.5 – Баланс руху та наявності основних засобів, тис. грн.

Назва показника	Наявність на початок року	Надійшло	Вибуло	Наявність на кінець року
За 2018 рік				
Вартість основних засобів у первісній оцінці	2499107	78913	12990	2565030
у тому числі нових	–	78913	–	78913
Знос	2081923	–	–	2119982
Залишкова вартість	417184	–	–	445048
За 2019 рік				
Вартість основних засобів у первісній оцінці	2561598	45612	12088	2595122
у тому числі нових	78913	45612	–	45612
Знос	2118290	–	–	2155086
Залишкова вартість	443308	–	–	440036

Для аналізу руху основних засобів розраховано наступні показники (таблиця 2.6).

Таблиця 2.6 – Аналіз руху основних засобів ПАТ «Дніпроспецсталь»

Назва показника	2018 р.	2019 р.	Відхилення
1. Коефіцієнт надходження (вводу)	0,178	0,104	-0,074
2. Коефіцієнт оновлення	0,032	0,018	-0,014
3. Коефіцієнт вибуття	0,0052	0,0047	-0,0005
4. Коефіцієнт зносу	0,833	1,209	+0,376

Показники таблиці 2.6 розраховуються за наступними формулами [29, с. 286]:

1 Коефіцієнт надходження (вводу):

$$K_{\text{ВВ}} = \text{Вартість ОЗ, що надійшли} / \text{Вартість ОЗ на кінець року.} \quad (2.3)$$

2 Коефіцієнт оновлення:

$$K_{\text{он}} = \text{Вартість нових ОЗ} / \text{Вартість ОЗ на кінець року.} \quad (2.4)$$

3 Коефіцієнт вибуття:

$$К_{\text{виб}} = \text{Вартість ОЗ, що вибули} / \text{Вартість ОЗ на початок року.} \quad (2.5)$$

4 Коефіцієнт зносу:

$$К_{\text{з}} = \text{Сума зносу ОЗ} / \text{Первісна вартість ОЗ.} \quad (2.6)$$

Зробимо висновки до розрахованих показників. У 2018 році частка основних засобів, що надійшли склала 17,8%, а у 2019 р. 10,4%, з них нових – 3,2% та 1,8% відповідно по рокам. Коефіцієнт вибуття нищий за коефіцієнт оновлення. Мета оновлення основних засобів підприємства – зниження витрат по утриманню та експлуатації устаткування, зниження простоювання, зріст продуктивності праці та підвищення якості продукції.

Ефективність використання оборотних засобів характеризується передусім їх оборотністю. Під оборотністю розуміється тривалість проходження засобами окремих стадій виробництва та обігу.

В таблиці 2.7 подано аналіз ефективності використання оборотних засобів підприємства ПАТ «Дніпроспецсталь»

За даними аналізу, з 2018 по 2019 рік спостерігається низька кількість оборотів, чинених оборотними коштами (3,84 та 3,06 раз на рік), а також висока тривалість їхнього обороту (93,81 та 117,76 днів). Такі результати негативно позначаються на діяльності підприємства та говорять про неефективне використання оборотних активів, а отже про зниження ефективності виробничої діяльності підприємства.

Таблиця 2.7 – Оборотність оборотних засобів та ефективність їх викорис-тання протягом 2018-2019 рр.

Показники	2018 р.	2019 р.	Відхилення	
			тис. грн.	%

Реалізація товарної продукції, тис. грн.	3973747	3867424	-106323	-2,68
Кількість днів аналізованого періоду	360	360	×	×
Середній залишок оборотних активів	1035458,5	1265111	229652,5	22,18
Коефіцієнт обертання засобів, обороти , (р. 1/ р.3)	3,84	3,06	-0,78	-20,34
Тривалість одного обороту, дн.	93,81	117,76	23,96	25,54
Коефіцієнт завантаження засобів в обороті, коп. (р. 3 / р. 1) × 100	26,1	32,7	+6,7	25,54

Ефективність використання оборотних активів підприємства характеризує коефіцієнт завантаження засобів в обороті. Цей показник характеризує суму оборотних засобів, що авансовані на одну гривню виручки від реалізації продукції.

Чим менше коефіцієнт завантаження, тим ефективніше використовуються оборотні засоби. Визначимо величину відносної перевитрати засобів, отриманої від уповільнення оборотності оборотних засобів.

Якщо у 2019 р. K_3 збільшився на 6,7 коп., то сума перевитрати оборотних засобів складає

$$\frac{6,7 \times 3867424}{100} = 259117,4 \text{ тис. грн.}$$

Величина що вивільнилася (або додатково притягнутих активів) оборотних активів визначаються множенням суми одноденного обороту (виторгу) за звітний період на кількість днів прискорення або вповільнення оборотності у звітному році в порівнянні з базисним періодом. Якщо це виразити формулою, то вона буде мати такий вигляд [41, с. 212]:

$$B = [PB(T_{об1} - T_{об2}) / Д], \quad (2.7)$$

де $T_{об1}$ – оборотність у днях у базисному періоді;

$T_{об2}$ – оборотність у днях у звітному періоді;

$PВ$ – розмір виручки від реалізованої продукції за звітний рік;

$Д$ – кількість днів у звітному періоді.

За допомогою формули (2.7) визначимо, до чого привела така тенденція зниження оборотності оборотних активів на підприємстві за розглянутий період:

$$B_{2008} = \frac{PВ(T_{об\ 2018} - T_{об\ 2019})}{360};$$

$$B_{2008} = \frac{3867424}{360} \times (93,81 - 117,76) = -257291 \text{ тис. грн.}$$

Таким чином, уповільнення періоду оборотності активів майже на 24 дня призвело до залучення додаткових активів у сумі 257291 тис. грн.

Для економічної оцінки кінцевих результатів діяльності вітчизняних виробничих підприємств широко використовуються різні показники рентабельності. Узагальнюючим показником економічної ефективності виробництва є показник рентабельності. Рентабельність означає прибутковість підприємства.

В таблиці 2.9 розраховано показники рентабельності господарської діяльності підприємства ПАТ «Дніпроспецсталь»

На підставі аналізу можна сказати, що за підсумками 2017-2018 рр. підприємство прибуткове і має достатні показники рентабельності і намічалася тенденція до збільшення, адже показники 2018 р більші за 2017 р.

Діяльність 2019 р. говорить про низьку рентабельність.

Перший показник показує скільки прибутку від звичайної діяльності припадає на одиницю коштів, інвестованих в активи. Даний показник має від’ємне значення (-0,0885), оскільки за цей період підприємство отримало збитки в розмірі 165552 тис. грн.

Два останній показника – рентабельність реалізованої продукції за прибутком від реалізації та за прибутком від операційної діяльності, – мають позитивні значення, що свідчить про прибутковість діяльності до оподаткування. Таким чином, тенденція показників на кінець аналізованого періоду не відповідає рекомендованому напрямку позитивних змін.

Проведемо аналіз ділової активності підприємства, що наведено в таблиці 2.9.

Ділова активність – це комплексна характеристика, яка втілює різні аспекти діяльності підприємства, а тому визначається системою таких критеріїв, як місце підприємства на ринку конкретних товарів, географія ділових відносин, репутація підприємства як партнера, активність інноваційно-інвестиційної діяльності, конкурентоспроможність [59, с. 153].

Таблиця 2.9 – Показники ділової активності ПАТ «Дніпроспецсталь», 2017-2019 рр.

Показники	Формула розрахунку	Нормативне значення	Фактичне значення		
			2017 р.	2018 р.	2019 р.
1	2	3	4	5	6
1 Оборотність активів	$\Phi 2, \text{p.1000} / \Phi 1, \text{p.1300}$	збільшення	2,24	2,11	2,07
2 Коефіцієнт оборотності оборотних коштів (обороті), Ко	$\Phi 2, \text{p.1000} / \Phi 1 \text{p.1195}$	збільшення	3,85	3,84	3,06
3 Період одного обороту оборотних коштів (днів)	$360 / \text{Ко}$	зменшення	94	94	118
4 Коефіцієнт оборотності запасів (обороті), Ко.з.	$\Phi 2, \text{p.2090} / \Phi 1 \text{p.2190}$	збільшення	3,2	3	2,7
5 Період одного обороту запасів (днів), Тз	$360 / \text{Ко.з.}$	зменшення	113	120	134

Продовження таблиці 2.9

1	2	3	4	5	6
6 Коефіцієнт оборотності дебіторської заборгованості, Кд.з.	$\phi 2, p.1000 / \phi 1 p. 2270$	збільшення	19	21	16
7 Період погашення дебіторської заборгованості (днів), Тд.з.	360/Кд.з.	зменшення	19	17	23
8 Період погашення кредиторської заборгованості (днів), Тк.з.	$\Phi 1 p. 1615 \times 360 / \phi 2, p.2090$	зменшення	83	68	80
9 Період операційного циклу (днів), То.ц.	$T_{o.c.} = T_z + T_{d.z.}$	зменшення	132	137	157
10 Період фінансового циклу	$T_{f.c.} = T_{o.c.} - T_{k.z.}$	зменшення	49	69	77
11 Коефіцієнт оборотності власного капіталу	$\phi 2, p. 1000 / \phi 1, p.1495$	збільшення	4	5	13

На підставі даної таблиці 2.9 зробимо наступні висновки по показниках ділової активності підприємства.

1. Відповідно до коефіцієнта оборотності активів, підприємство від реалізації на одиницю засобів, інвестованих в активи, одержало за 2017 рік 2,24 грн. чистого виторгу, за 2018 р. – 2,11 грн., за 2019 р. – 2,07 грн. Це є позитивним результатом для підприємства, але показник має тенденцію до зменшення.

2. Відповідно до коефіцієнта оборотності оборотних коштів кількість оборотів зменшується, що негативно вплине на економічну діяльність підприємства.

3. Відповідно до коефіцієнта обертання оборотного капіталу у 2017 р. середній період одного обороту оборотних коштів (від витрати засобів на виробництво продукції до одержання засобів за реалізовану продукцію) складає 94 днів, але в 2019 р. цей період збільшився до 118 днів. Це є негативним результатом для діяльності підприємства.

4. Відповідно до коефіцієнта оборотності запасів кількість оборотів засобів, інвестованих у запаси, складає в 2017 році 113 днів, але в 2019 році показник складає 134 дні. Таке збільшення є негативним результатом.

5. Позитивної оцінки заслуговує обертання товарної дебіторської заборгованості: кількість оборотів, що чинить ДЗ, у середньому складає 19 раз на рік, а період погашення – менше одного місяця. В господарських відносинах між підприємствами – це термін, що відповідає договореності відповідно оплати за отриману продукцію. Період погашення дебіторської заборгованості складає 23 днів.

6. Період погашення кредиторської заборгованості, навпаки збільшується, що говорить про те, що підприємство активно використовує комерційний кредит, воно не здатне своєчасно розрахуватися за поточними зобов'язаннями.

7. Період операційного циклу, за який придбані матеріальні ресурси перетворюються в кошти, за 2017 рік складає 132 днів, в 2019 р. 157 днів, що є позитивною тенденцією. Операційний цикл – розпочинається з моменту надходження матеріалів на склад підприємства і закінчується в момент відвантаження покупцю продукції, що була виготовлена з даних матеріалів.

8. Підприємство протягом 2017-2019 р. збільшило тривалість фінансового циклу до 77 днів. Фінансовий цикл розпочинається з моменту оплати постачальникам матеріалів (погашення кредиторської заборгованості) і закінчується в момент отримання грошових коштів від покупців за відвантажену продукцію (погашення кредиторської заборгованості). Тривалість і особливості фінансового циклу відбиває величина й структура власних оборотних коштів.

Збільшення тривалості фінансового циклу ПАТ «Дніпрспецсталь» з 49 днів до 77 днів може слугувати одним з критеріїв неефективного управління фінансами підприємства.

Динаміка операційного і фінансового циклів ПАТ «Дніпрспецсталь» наведено на рисунку 2.1.

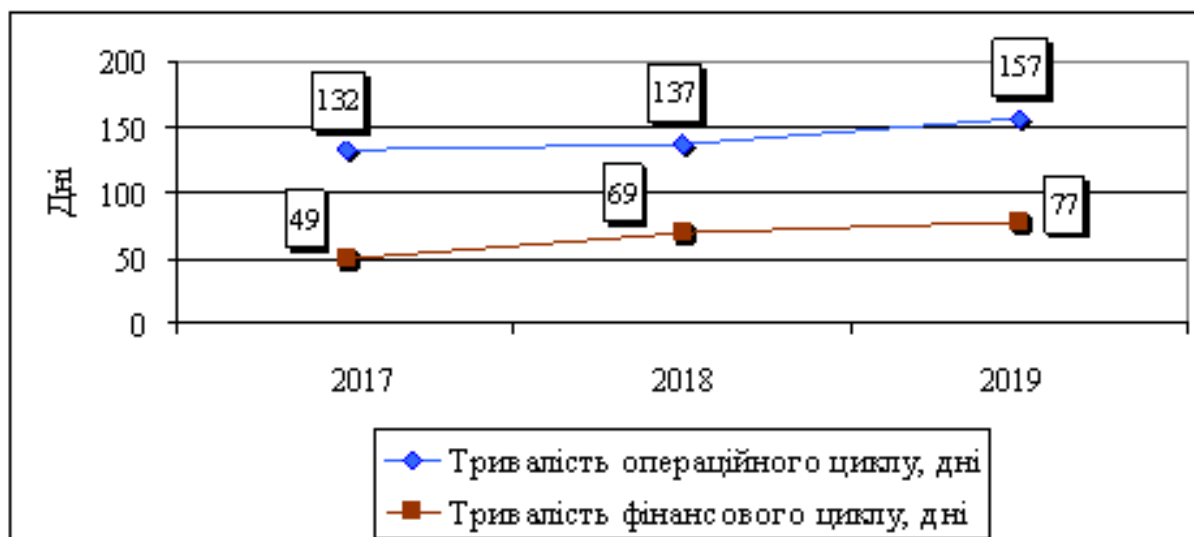


Рисунок 2.1 – Динаміка операційного і фінансового циклів протягом 2017-2019 р.

Загальна тривалість і структура операційного й фінансового циклів зв'язані зі специфікою роботи підприємства ПАТ «Дніпрспецсталь», зокрема, із технологічними особливостями і сформованими традиціями в роботі з постачальниками й споживачами, але також можуть відбивати і недоліки в керуванні поточними активами.

Оскільки тривалість операційного циклу ПАТ «Дніпрспецсталь» більше тривалості фінансового циклу на період обороту кредиторської заборгованості, то скорочення фінансового циклу, як правило, веде до зменшення операційного циклу, що оцінюється як позитивна тенденція.

2.4 Дослідження зовнішньоекономічної діяльності підприємства

Широкий спектр різних видів сортової спеціальної сталі, які провадить і продає «Дніпрспецсталь», визначає місце підприємства в галузі й на ринку. Ці дані містить таблиця 2.10. Завод є універсальним виробником спецсталі, широкий марочно-профільний асортимент є основою для виконання комплексних замовлень.

Таблиця 2.10 – Положення підприємства ПАТ «Дніпроспецсталь» на зовнішньому ринку спецсталі за підсумками 2019 року

Найменування	Нержавіюча сталь	Інструментальна сталь	Швидкорізальна сталь	Порошкова швидкорізальна	Жароміцні сплави	Підшипникова сталь	Конструкційна сталь
Світове споживання сортової продукції, тис. тонн	750	220	29	3	16	825	4000
Продажу підприємства, тис. тонн	15,8	4,2	0,2	0,2	0,2	15	26
Частка підприємства на ринку, %	2 %	2 %	1 %	7 %	1 %	2 %	1 %

У той же час, завод зосереджує увагу на реалізації продукції з високими споживчими властивостями: нержавіючої, швидкорізальної, інструментальної сталі й жароміцних сплавів.

Поступово скорочуючи частку низьколегованої сталі у своєму портфелі замовлень, підприємство прагне зайняти міцні позиції в ніші високоякісної продукції, пропонуючи при цьому конкурентні ціни.

Продукція заводу «Дніпроспецсталь» у зв'язку з дефіцитністю марочного сортаменту користується попитом у підприємств-споживачів металопрокату як України, так і в країнах СНД і на світовому ринку. Як відзначалося, в Україні немає конкурентів продукції заводу «Дніпроспецсталь».

Порядку 68% прокатної продукції завод відправляє на експорт (рисунок 2.2). При цьому продукція направлялася як у країни Далекого зарубіжжя, так і в країни Близького зарубіжжя.

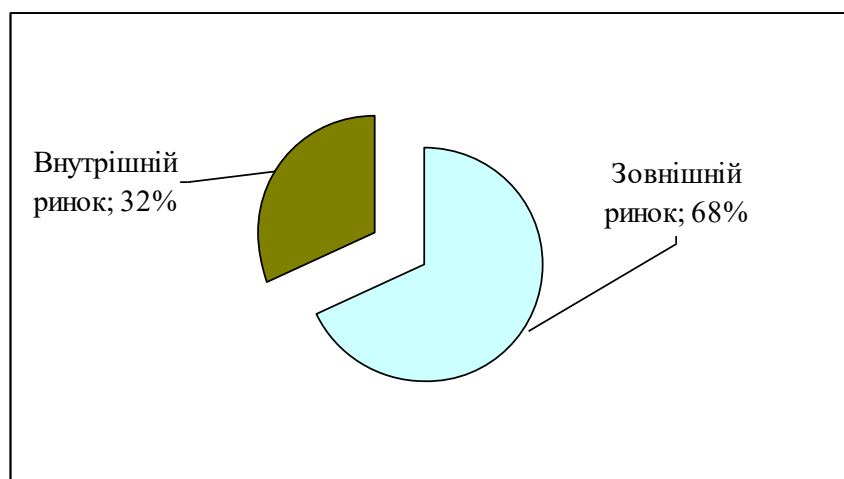


Рисунок 2.2 – Реалізація прокатної продукції ПАТ «Дніпрспецсталь» за внутрішнім і зовнішнім ринками станом на 31.12.2019 р.

Питома вага зазначених поставок у загальному обсязі експорту склав відповідно 58% і 42% (рисунок 2.3).

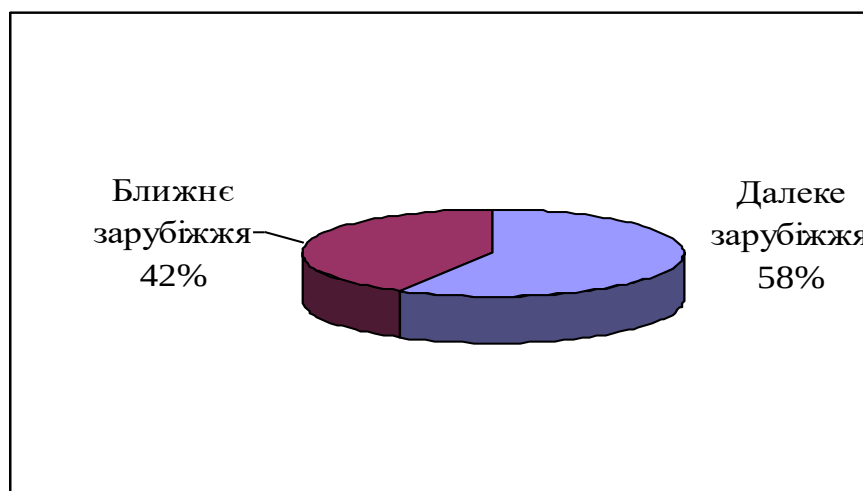


Рисунок 2.3 – Структура експорту ПАТ «Дніпрспецсталь» станом на 31.12.2019 р.

Основними споживачами Ближнього зарубіжжя є Білорусь і Росія (63,6% і 13,1% відповідно) (рисунок 2.4).

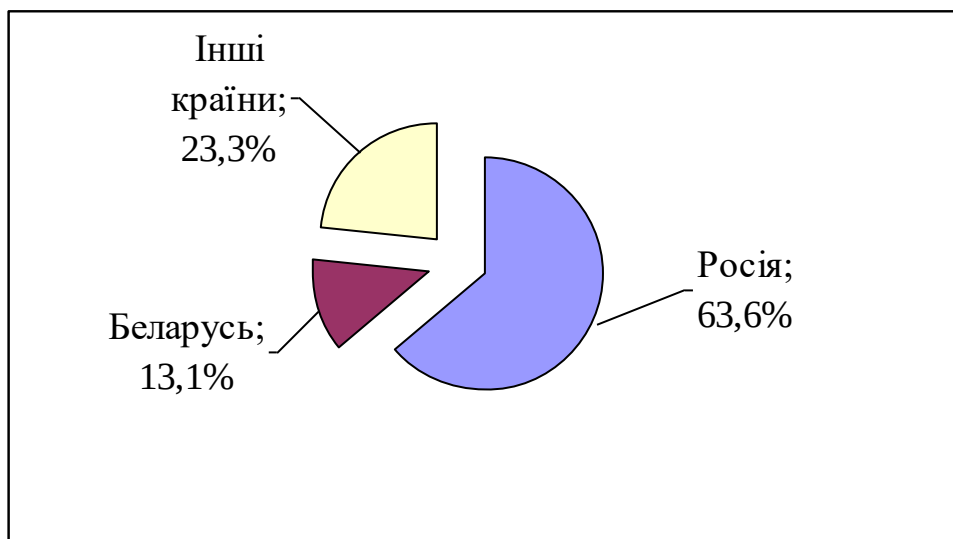


Рисунок 2.4 – Споживачі продукції ПАТ «Дніпрспецсталь»
Ближнього зарубіжжя станом на 31.12.2019 р.

Серед споживачів Далекого Зарубіжжя - Румунія, Польща, Болгарія, Словаччина, Ірландія, Бельгія, Австрія й ін.

Основні конкуренти-підприємства якісної металургії Росії – по якості продукції, сортаменту й обсягам виробництва легованого металу уступають продукції заводу «Дніпрспецсталь».

Із закордонними споживачами в заводу зложилися міцні комерційні зв'язки, укладені контракти на поставку металопродукату на тривалі роки вперед. Торгівля здійснюється у формі безготівкових розрахунків. Всі контракти що, укладені у цей час, передбачають передоплату.

Нагромадження наявних фінансових коштів, одержуваних за металопродукцію відповідно до умов контрактів, здійснюється на рахунку підприємства в державному експортно-імпортному банку України.

Збут продукції здійснюється через морські порти міст Бердянська, Одеси, Маріуполя і залізничним транспортом. Умови поставки продукції обмовляються фірмою в спільному протоколі. За заводом отриманий Сертифікат честі Європейського ринку - центра Євромаркет.

Однієї зі стратегічних цілей підприємства є розвиток власної збутової мережі. На першому етапі реалізації цього завдання в Німеччині й Росії вже відкриті дві торговельні фірми – офіційні дилери ПАТ «Дніпроспецсталь».

В 2002 році в Німеччині відкрита торговельна фірма Dniprospetzstahl GmbH, що забезпечує ріст продажів продукції підприємства на ринку Західної Європи за рахунок установа прямих контактів із сервісними центрами. Створивши дилера в безпосередній близькості від клієнтів, завод вийшов на новий рівень відносин з покупцями. Для них спрощується процедура оформлення замовлень, узгодження умов і рішення всіх виникаючих питань. Завдяки діяльності Dniprospetzstahl GmbH підприємство одержало можливість розширити свою клієнтську базу не тільки в Німеччині, але й в інших європейських країнах.

У Росії в якості офіційного дилера підприємства в 2001 році з'явилося представництво, що має склад і відкриту площадку, яка оснащена під'їзними залізничними коліями. Воно охоплює практично весь комплекс металосервісних послуг, пов'язаних з оптово-роздрібними продажами.

Завод активно займається рекламною діяльністю, як в Україні, так і за її межами.

ПАТ «Дніпроспецсталь» представив науково-технічні доповіді на 5-й Міжнародний конгрес сталеплавильників, на X Міжнародну наукову конференцію «Сучасні проблеми електрометалургії стали», на семінар «Забезпечення європейської якості української продукції», приймали постійно участь на 11 міжнародних виставках-ярмарках, видаються й підготовляються рекламні листки на окремі види продукції.

По найбільш актуальних питаннях, у тому числі реструктуризації, маркетингу, менеджменту, приватизації, акціонуванню організовано близько 200 виставок і переглядів літератури вітчизняної й закордонної. Особлива увага при цьому зверталася на матеріали по забезпеченню питань, пов'язаних з якістю, підготовкою й поставкою металопродукції закордонним фірмам.

Каталоги, довідники, котирування цін, кон'юнктурна й комерційна інформація використовувалися як довідковий матеріал у роботі керівників і фахівців при розрахунку цін на металопродукцію.

Керівники й фахівці брали участь у нарадах, конференціях, семінарах, симпозіумах, у тому числі закордонних по науково-технічним і іншим питаннями.

В «Програмі розвитку гірничо-металургійного комплексу України до 2021 року» відзначається, що аналіз потреб у сортовому прокаті зі спеціальних сталей вказує на її дефіцит, а також відзначається, що в перспективі (2021 рік) не знизиться потреба в якісних і дефіцитних видах сортового прокату.

Зважившись розпочати зовнішньоекономічну діяльність, підприємство керівництво ПАТ «Дніпроспецсталь» з'ясувало для себе її можливі позитивні та негативні сторони.

Позитивні сторони ЗЕД.

1. Значне розширення ринків збуту власної готової продукції та ринків сировинних ресурсів.

2. Можливе розширення або диверсифікація виробництва через створення спільних підприємств або іноземних філій.

3. Накопичення інвалютних грошових коштів і в такий спосіб страхування фінансових ресурсів підприємства від знецінення внаслідок інфляції національної валюти.

4. Значна прибутковість зовнішньоекономічних операцій порівняно з операціями на внутрішньому ринку країни.

Негативні сторони ЗЕД.

1. Конкуренція з іноземними підприємствами–виробниками аналогічної продукції.

2. Міждержавне регулювання зовнішньоекономічної діяльності у вигляді квотування поставок, антидемпінгового законодавства, протекціоністського митного та податкового законодавства різних країн.

3. Значна небезпека втрати партій готової продукції або товарів унаслідок природних та транспортних катастроф у зв'язку зі збільшенням відстані транспортних перевезень.

4. Невиконання іноземним партнером своїх зобов'язань у зв'язку з політичними змінами в його країні.

5. Значні штрафні санкції за недодержання термінів поставок або невиконання (неналежне виконання) укладених замовлень.

Аналізуючи експортні операції ПАТ «Дніпроспецсталь», насамперед звернемо увагу на:

а) виконання експортних контрактів за вартістю, за фізичними обсягами експортованої продукції, за термінами поставок

б) розрахунок впливу факторів, що позначаються на вартісних та кількісних показниках виконання експортних контрактів;

в) причини невиконання експортних контрактів за будь-якими параметрами.

Першим етапом аналізу є вивчення структури реалізації продукції за експортними угодами. Специфіка аналізу полягає, по-перше, у тому, що треба враховувати значну кількість видів експортних угод, крім прямих експортних поставок продукції. Бартерні, консигнаційні, реекспортні угоди, договори на перероблення давальницької сировини також підлягають аналізу. По-друге, існує проблема приведення (перерахунку) різних валют конкретних експортних контрактів до єдиної базової валюти, за якою проводиться аналіз. Можна запропонувати такий альтернативний підхід до вибору базової валюти:

а) національна валюта (гривня);

б) вільно конвертована валюта (долар США).

У першому випадку спрощуються допоміжні підрахунки, оскільки облік будь-якої інвалютної операції обов'язково здійснюється і в національній валюті, але не враховується інфляція національної валюти, іноді досить значна навіть протягом одного року. Через те результати аналізу можуть бути недостатньо вірогідними. Якщо за базову валюту аналізу взято валюту вільно

конвертовану, то інфляційний чинник нівелюється, але допоміжні підрахунки значно ускладнюються [34, с. 216].

В таблиці 2.11 проведено аналізу структури продукції, реалізованої за експортними контрактами певним умовним підприємством.

Таблиця 2.11 – Аналіз структури продукції, реалізованої за експортними контрактами станом за 2018-2019 рр., тис. грн.

Показник	За минулий період		За звітний період		Відхилення абсол. (±)	Темп зростання
	сума	%	сума	%		
Обсяг реалізованої продукції (товарів, робіт, послуг) без ПДВ*	3973747	100	3867424	100	-106323	0,97
Обсяг продукції (товарів, робіт, послуг), реалізованої за експортними контрактами, — усього	1104511,9	27,80	1217320,97	31,48	112809,04	1,10
у т. ч.						
– за прямими експортними договорами	915236	23,03	1002136	25,91	86900	
– за бартерними угодами	74216	6,72	84213	6,92	9997	1,13
– на умовах консигнації	—	—	—	—	—	—
– реекспортні поставки товарів	—	—	—	—	—	—
– перероблення давальницької сировини	115059,9	10,42	130972	10,76	15912,1	1,14

*ПДВ з продажу експортних товарів обчислюється за нульовою ставкою згідно з п. 6.2.1 Закону України «Про податок на додану вартість» № 168/97-ВР від 3.04.97 (зі змінами).

Дані з таблиці 2.11 свідчать, що на тлі загального зменшення обсягів реалізації значно збільшились обсяги експортованої підприємством продукції. При цьому відбулося значне зростання обсягів бартеру за рахунок зменшення обсягів перероблення давальницької сировини та реалізації продукції за прямими експортними поставками.

Бартерні операції негативно оцінюються урядовими і податковими структурами України, оскільки зменшують податкові надходження до бюджету. Але для підприємства бартер є надійним захистом від інфляції валюти країни покупця.

Структурний аналіз обсягів реалізації продукції за експортними контрактами треба доповнити факторним аналізом за такою моделлю [53, с. 285]:

$$Q_{\text{екс}} = \frac{Q_{\text{екс}}}{k} \times \frac{k}{K_{\text{кл}}} \times K_{\text{кл}}, \quad (2.8)$$

де $Q_{\text{екс}}$ – обсяг продукції (товарів, робіт, послуг), реалізованої за експортними контрактами;

k – загальна кількість експортних контрактів за період;

$K_{\text{кл}}$ – кількість іноземних покупців за відповідний період.

Таблиця 2.12 – Факторний аналіз обсягів реалізації продукції ПАТ «Дніпроспецсталь» за експортними контрактами станом на 31.12.2019 р.

Показник	Одиниця виміру	За 2018 р.	За 2019 р.	Відхилення (±)	
				абсолютне	відносне
1	2	3	4	5	6
1. Обсяг продукції (товарів, робіт, послуг), реалізованої за експортними контрактами	тис. грн	104512	217321	112809	107,94
2. Загальна кількість експортних контрактів	од.	47	36	-11	-23,40
3. Кількість іноземних покупців (замовників)	од.	24	22	- 2	-8,33
4. Середня сума одного експортного контракту в періоді	тис. грн	2223,66	6036,69	3813,04	171,48
5. Середня кількість експортних контрактів на одного покупця (замовника)	од.	1,96	1,64	-0,32	-16,44

Зміна обсягів реалізації експортної продукції (+ 112809 млн. грн.) відбулася за рахунок:

а) збільшення середньої суми одного експортного контракту:

$$Q_{\text{екс } 1} = 6036,69 \times 1,96 \times 24 = 283724,60 \text{ тис. грн.}$$

$$\Delta Q_{\text{екс } 1} = 283724,6 - 104511,93 = 179212,67 \text{ тис. грн.}$$

б) зменшення середньої кількості експортних контрактів на одного покупця (тобто зменшення активності покупців):

$$Q_{\text{екс } 2} = 6036,69 \times 1,64 \times 24 = 237604,12 \text{ тис. грн.}$$

$$\Delta Q_{\text{екс } 2} = 237604,12 - 283724,60 = -46120,48 \text{ тис. грн.}$$

в) зменшення загальної кількості покупців за період:

$$\Delta Q_{\text{екс } 3} = 217320,97 - 237604,12 = -20283,15 \text{ тис. грн.}$$

Загальний вплив зазначених трьох факторів на обсяг реалізації експортної продукції визначається як арифметичний підсумок:

$$\Delta Q_{\text{екс}} = \Delta Q_{\text{екс } 1} + \Delta Q_{\text{екс } 2} + \Delta Q_{\text{екс } 3} = + 179212,67 - 46120,48 - 20283,15 = 112809,04 \text{ тис. грн.}$$

В даному випадку дію фактора активності покупців можна вважати умовно-негативною, оскільки спостерігається загальне збільшення обсягів реалізації експортної продукції (тобто більший обсяг поставок оформлено меншою кількістю контрактів). А зменшення кількості іноземних покупців має реальний негативний вплив на обсяги реалізації.

Підприємству ПАТ «Дніпроспецсталь» можна рекомендувати переглянути свою маркетингову політику і розробити заходи, спрямовані на залучення покупців.

На другому етапі аналізу вивчаємо виконання експортних угод за номенклатурою та асортиментом продукції (рис. 2.5).

Завданням аналізу є визначення впливу зміни структури та цін різних груп продукції (товарів, робіт, послуг) на загальний обсяг реалізації за експортними угодами.

Отже, за 5-ма товарними позиціями з 9-х мали місце відхилення від контрактних умов. Це, зрозуміло, вплинуло на обсяги реалізації експортної продукції.

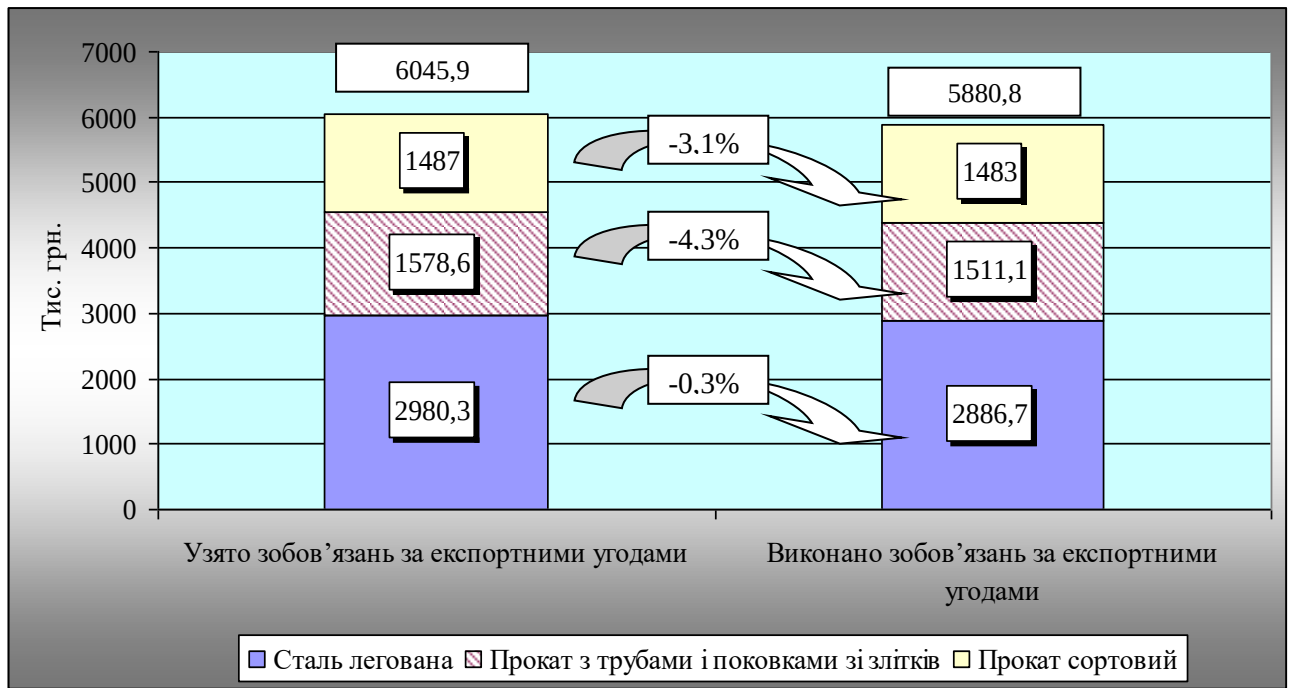


Рисунок 2.5 – Виконання експортних угод з ПАТ «Дніпрспецсталь» за номенклатурою та асортиментом станом на 31.12.2019 р.

Відхилення вартості запланованого обсягу експортних угод від фактичного визначається індексом вартості (I_{pq}) [53, с. 286]:

$$I_{pq} = \frac{\sum p_{\phi} \times q_{\phi}}{\sum p_{\pi} \times q_{\pi}}, \quad (2.3)$$

де p_{π} та p_{ϕ} – відповідно планові та фактичні ціни продукції, товарів;

q_{π} , q_{ϕ} – планова та фактична кількість реалізованої продукції, товарів. Вплив фактора зміни цін на обсяги реалізованої експортної продукції розраховується за індексом цін (I_p) [53, с. 286]:

$$I_q = \frac{\sum p_{\phi} \times q_{\phi}}{\sum p_{\pi} \times q_{\phi}}, \quad (2.10)$$

Дія фактора зміни структури реалізованої експортної продукції обчислюється за індексом структури (I_q):

$$I_q = \frac{\sum p_n \times q_{\phi}}{\sum p_n \times q_n}, \quad (2.11)$$

Розрахунок впливу факторів зміни цін та структури за номенклатурними позиціями на загальний обсяг реалізації експортної продукції індексним методом доцільно оформити у вигляді таблиці 2.13.

Таблиця 2.13 – Факторний аналіз виконання експортних угод за номенклатурними позиціями, станом на 31.12.2019 р., тис. грн.

Номенклатурна позиція	Обсяг експортної продукції, тис. грн			Відхилення		
	план	фактично в планових цінах	факт	загальне (гр. 4 : гр. 2)	у т. ч. за рахунок зміни	
					цін (гр. 4 : гр. 3)	структури (гр. 3 : гр. 2)
1	2	3	4	5	6	7
Сталь легована	2980,3	2867,5	2886,7	0,9686	1,0067	0,9622
Прокат з трубами і поковками зі злитків	1578,6	1511,1	1511,1	0,9572	1,0000	0,9572
Прокат сортовий	1487,0	1474,4	1483,0	0,9973	1,0058	0,9915
Усього	6045,9	5853,0	5880,8	0,9727	1,0047	0,9681

За результатами підрахунків визначаємо, що позитивний вплив на обсяги реалізації мав ціновий фактор. Фактор структури діяв негативно внаслідок того, що один з укладених експортних контрактів не було виконано.

Треба зазначити, що формування підприємством виробничої програми на підставі прямих контрактів, а також досить жорсткі вимоги замовників до виконання основних параметрів цих контрактів (номенклатура виробів, кількість, ціни, термін поставок, якість) значно зменшують і можливість появи відповідних відхилень. Будь-які зміни до вже укладеного контракту потребують підписання додаткової угоди з віднесенням відповідних витрат на рахунок партнера–ініціатора таких змін.

На завершальному третьому етапі аналізу досліджують виконання експортних угод за термінами поставок, що наведено в таблиці 2.14. Джерелами інформації для аналізу є експортні угоди (контракти) та дані оперативних звітів про поставки продукції або товарів.

Таблиця 2.14 – Аналіз рівня дотримання термінів експортних угод ПАТ«Дніпроспецсталь» із російськими підприємствами за 2019 р.

Період	Узяті до виконання експортні угоди		Експортні угоди, прострочені або невиконані		Питома вага прострочених або невиконаних експортних угод у їх загальному обсязі, %	
	кількість	сума, тис. грн	кількість	сума, тис. грн	за кількістю	за сумою
I кв.	5	2018,0	1	225,6	20,0	11,2
II кв.	4	2045,6	1	788,4	25,0	38,5
III кв.	3	1650,3	—	—	—	—
IV кв.	5	1408,4	2	503,5	40,0	35,7
За рік	17	7111,3	4	1517,5	23,5	21,3

Недотримання термінів експортних поставок спричиняє, як правило, досить жорсткі та обтяжливі штрафні санкції. Тому причини, що призвели до порушення термінів поставок, треба докладно вивчити та проаналізувати.

Аналіз дотримання термінів експортних угод проводять як у кількісній, так і в якісній оцінці. За кількісний показник беруть питому вагу прострочених або невиконаних експортних угод у їхньому загальному обсязі, за якісний – суму сплачених санкцій за порушення термінів виконання угод та питому вагу сплачених штрафних санкцій у загальній вартості контракту.

З таблиці 2.16 видно, що протягом 2019 року з 17 укладених експортних контрактів з російськими підприємствами було виконано 16. За трьома контрактами з 16 було порушено терміни поставки. Це становить 23,5 % від кількості та 21,3 % від загальної суми укладених експортних контрактів.

Отже, можна констатувати наявність значних відхилень фактичних термінів поставок від контрактних.

Якщо протягом звітного періоду мали місце значні порушення термінів експортних поставок, то додатково треба проаналізувати суми пред'явлених і

сплачених штрафних санкцій, а також їх вплив на ефективність зовнішньоекономічної діяльності підприємства. Очевидно, відповідним показником може бути питома вага сплачених штрафних санкцій відносно суми конкретної експортної угоди (таблиця 2.15).

Таблиця 2.15 – Аналіз штрафних санкцій, сплачених за порушення термінів експортних угод за 2019 р.

Номер і дата експортного контракту	Назва покупця (замовника)	Сума контракту, тис. грн	Сплачено штрафних санкцій за порушення терміну виконання контракту, тис. грн	Питома вага штрафних санкцій у сумі контракту, %
05-03/ЗЕД від 15.03.07	АТ «Вектор», Росія	788,4	65,4	8,3
09-07/ЗЕД від 5.07.07	фірма «Бонекс», Росія	95,3	—	—
12-08/ЗЕД від 11.08.07	СП Росія-ФРН «Брудерн Бауер»	408,2	5,2	1,3
Усього		1291,9	70,6	5,5

Результати аналізу, своєчасно доведені до виконавців, мають запобігти таким випадкам у майбутньому завдяки вжиттю застережних заходів (аж до відмови від співпраці з найбільш прискіпливими замовниками).

Застосування імпортової сировини, матеріалів та комплектуючих виробів у виробництві ПАТ «Дніпрспецсталь» зумовлене такими причинами:

а) виробництва необхідних матеріалів чи комплектуючих виробів бракує в Україні або обсяги їх виробництва є недостатніми;

б) якісні параметри вітчизняної сировини або матеріалів не відповідають технічним вимогам;

в) ціни на імпорту сировину або матеріали нижчі, ніж на аналогічні вітчизняні;

г) застосування імпортованих матеріалів та комплектуючих виробів передбачене контрактом.

Якщо перші три причини мають об'єктивну природу, то остання має тільки суб'єктивний характер і може призвести до втрати підприємством

значної частки самостійності у прийнятті управлінських рішень. Зрозуміло, застосування імпорتنих матеріалів за умовами контракту не можна розглядати тільки як негативне явище. Наприклад, операції з перероблення давальницької сировини взагалі передбачають застосування лише імпоротної сировини. Але ризик припинення виробництва за браком альтернативних постачальників сировини та матеріалів дуже великий, що довела практика функціонування українських підприємств у останні роки.

Джерелами інформації для аналізу є звітні калькуляції собівартості виробів, лімітно-забірні картки, вимоги на відпуск ТМЦ зі складу підприємства.

Таблиця 2.16 – Аналіз залежності виробництва від іноземних поставок (імпорту) сировини, матеріалів, комплектуючих виробів

Виріб	Виробнича собівартість виробу, грн	Прямі імпортні матеріальні витрати у собівартості виробу, грн	Питома вага прямих імпортних матеріальних витрат у собівартості виробу, %	Наявність альтернативних постачальників	
				в Україні	за межами України
Електродвигуни				м. Запоріжжя	м. Санкт-Петербург, Росія
4АМУ 225	1885,0	295,8	15,7		
4АМУ 250	2421,2	297,8	12,3		
Насоси				м. Дніпропетровськ	м. Бидгощ, Польща
6НК9х4	2920,8	151,6	5,2		
ЦНС	1793,4	130,2	7,3		

Наявність альтернативних постачальників потребує проведення порівняльних розрахунків вартості сировини, матеріалів, комплектуючих виробів з урахуванням транспортно-заготівельних витрат, мита, податків та ін. Проведення такого аналізу можливе лише за сприяння технологів підприємства і працівників відділу постачання та збуту.

Таблиця 2.17 – Порівняльний аналіз вартості імпортованих матеріалів діючих та альтернативних постачальників, грн.

Вид сировини, матеріалів, комплектуючих виробів	Постачальник	Вартість на одиницю виміру, грн						
		фактурна ціна	мито та митні збори	акцизний збір	ПДВ	транспортно-заготівельні витрати	страхові збори	Усього
Дріт мідний електротехнічний д. 1,6 мм за п.км	діючий: Комбінат кольорових металів, м. Средногоріє, Болгарія	186,00	11,16	—	37,20	19,44	—	253,8
	альтернативний: Кабельний завод, м. С.-Петербург, Росія	205,50	12,33	—	41,10	13,45	—	272,38
Пластина гумова МБС-1,8 за 10 кг	діючий: з-д «Фагуміт», Чехія	48,00	—	—	9,60	12,20	2,40	72,20
	альтернативний: Білоцерківський завод ГТВ	45,20	—	—	9,04	3,87	—	58,11

Показником якості імпортованих сировини та матеріалів можна вважати суму рекламаций, виставлених українським підприємством і задоволених іноземним постачальником (таблиця 2.18).

Якщо за результатами аналізу виявлено постачальників, котрим виставлено значну кількість або на значну суму рекламаций, то доцільно почати переговори про поставки з альтернативними постачальниками.

Таблиця 2.18 – Аналіз якості імпортованої сировини, матеріалів, комплектуючих виробів, млн. грн.

Вид ТМЦ	Одиниця виміру	Постачальник	Виставлено рекламаций постачальнику		у тому числі			
					задоволено		відмовлено	
			кількість	сума, грн	кількість	сума, грн	кількість	сума, грн
1. Радіатори дюралеві	шт.	ЗАК, м. Волгоград, Росія	11 200	72 240	11 200	72 240	—	—

2. Дріт мідний електро-технічний	п. км.	ККМ, м. Средногоріє, Болгарія						
D 0,5 мм	—//—		6,0	984	4,0	656	2,0	328
D1,0 мм			2,0	410	2,0	410	—	—
D 1,6 мм	—//—		12,0	3048	8,0	2032	4,0	1016
3. Пластина гумова	10 кг	з-д «Фагуміт», Чехія						
МБС-1,0			120	8664	120	8664	—	—
МБС-1,8	—//—		480	60 000	320	40 000	160	20 000
Усього				145 346		124 002		21 344

Підсумковим показником якості імпортованої сировини, матеріалів, комплектуючих виробів є коефіцієнт задоволених рекламаций (Кз.р) [53, с. 287]:

$$K_{з.р} = \frac{Q_{зр}}{Q_{імп}}, \quad (2.12)$$

де $Q_{з.р}$ – сума задоволених рекламаций, виставлених іноземним постачальникам;

$Q_{імп}$ – фактурна вартість імпортованої сировини, матеріалів, комплектуючих виробів у періоді.

$$K_{з.р} = 124002 / 145346 = 0,853 \text{ або } 85,3\%.$$

Таким чином, 85,3% рекламаций за імпортом було задоволено.

За підсумками другого розділу дипломної роботи зробимо основні висновки.

1. Аналіз економічної діяльності ПАТ «Дніпроспецсталь» дає підстави стверджувати, що дане підприємство можна характеризувати як економічно стійке, оскільки у підприємства спостерігається здатність до самозростання, що пов'язано з процесом ефективного формування, розподілу і використання прибутку, надходжень і доходів, можливістю постійного нарощування обсягів капіталізації фінансових ресурсів.

2. Аналіз ліквідності і платоспроможності свідчить про коливання показників із тенденцією до збільшення. Незадовільними є показники

платоспроможності у короткостроковому періоді. На це у значній мірі впливає склад оборотних активів підприємства. Необхідно вживання заходів щодо скорочення величини запасів підприємства, переглянути склад і структуру матеріальних запасів з метою виявлення й реалізації непотрібних і залежаних запасів. А також скоротити виробничі запаси товарно-матеріальних цінностей можна за допомогою переходу прямих економічних зв'язків з постачальниками.

У подальшому негативно на економічний стан може відобразитися наявність дебіторської заборгованості й особливо невиправданої заборгованості, порушення зобов'язань перед клієнтами, нагромадження надлишкових виробничих і товарних запасів, низька ефективність господарської діяльності, уповільнення оборотності оборотних коштів.

3. Аналіз техніко-економічних показників показав такі результати діяльності підприємства. Обсяг виробленої продукції за 2019 рік зріс на 28,9 % порівняно до 2017 р., або на 867484 тис. грн. А порівняно до 2018 зменшився на 106323 тис. грн. Чисельність ПВП персоналу зменшилася на 200 чол., або на 2,85% порівняно до 2017 р. На зміну обсягу виробленої продукції вплинули два фактори: зміна чисельності ПВП (негативний вплив):

-85814 тис. грн.; зріст виробітку (позитивний вплив): 952998 тис. грн.

Середньорічна вартість основних засобів зросла на 24688 тис. грн. (на 62,3%). Фондовіддача також зросла на 21,8% або на 8,76 грн. На приріст обсягу виробництва вплинуло скорочення виробничого потенціалу в розмірі +177506,72 тис. грн. та підвищення ефективності його використання в розмірі +693425,04 тис. грн.

Збільшення показника фондовіддачі і зменшення показника фондомісткості позитивно характеризують політику використання основних засобів. Зниження фондомісткості продукції свідчить про наявність відносної економії засобів, що вкладені в основні засоби. Сума відносної економії складає 96685,35 тис. грн. Головним фактором економії засобів, вкладених в основні фонди, – зріст фондовіддачі.

Фонд оплати праці за 2019 рік 262512,7 тис. грн. Порівняно з попереднім 2018 роком ФОП збільшився на 23,77%. Збільшення витрат на оплату праці зумовлено зростанням заробітної плати відповідно зі змінами мінімальної заробітної плати та прожиткового мінімуму в Україні.

Збільшення показників виробленої продукції, середньорічної вартості оборотних засобів та основних фондів (а також потреба в цих ресурсах), збільшення поточних витрат і матеріаломісткості свідчить про розширення виробничої діяльності підприємства у 2019 році порівняно до 2017 року, але звуження порівняно до 2018 року.

4. Аналізуючи експортні операції ПАТ «Дніпрспецсталь» було виконані наступні аналітичні задачі:

а) оцінка виконання експортних контрактів за вартістю, за фізичними обсягами експортованої продукції, за термінами поставок

б) розрахунок впливу факторів, що позначаються на вартісних та кількісних показниках виконання експортних контрактів;

в) визначення причини невиконання експортних контрактів.

На тлі загального зменшення обсягів реалізації значно збільшились й обсяги експортованої підприємством продукції. При цьому відбулося значне зростання обсягів бартеру за рахунок зменшення обсягів перероблення давальницької сировини та реалізації продукції за прямими експортними поставками.

5. Протягом 2019 року з 17 укладених експортних контрактів з російськими підприємствами було виконано 16. За трьома контрактами з 16 було порушено терміни поставки. Це становить 23,5 % від кількості та 21,3 % від загальної суми укладених експортних контрактів. Отже, можна констатувати наявність значних відхилень фактичних термінів поставок від контрактних.

6. На обсяг реалізації продукції за експортними контрактами вплинули такі фактори: позитивно у розмірі 179212,67 млн. грн. – збільшення середньої суми одного експортного контракту; негативно – зменшення активності

покупців у розмірі - 46120,48 млн. грн.; негативно у розмірі -20283,15 млн. грн. – зменшення загальної кількості покупців за період (2019 рік).

В даному випадку дію фактора активності покупців можна вважати умовно-негативною, оскільки спостерігається загальне збільшення обсягів реалізації експортної продукції (тобто більший обсяг поставок оформлено меншою кількістю контрактів). А зменшення кількості іноземних покупців має реальний негативний вплив на обсяги реалізації.

Підприємству ПАТ «Дніпроспецсталь» можна рекомендувати переглянути свою маркетингову політику і розробити заходи, спрямовані на залучення покупців.

Висновки 2 розділу

1. Аналіз економічної діяльності ПАТ «Дніпроспецсталь» дає підстави стверджувати, що дане підприємство можна характеризувати як економічно стійке, оскільки у підприємства спостерігається здатність до самозростання, що пов'язано з процесом ефективного формування, розподілу і використання прибутку, надходжень і доходів, можливістю постійного нарощування обсягів капіталізації фінансових ресурсів.

2. Аналіз ліквідності і платоспроможності свідчить про коливання показників із тенденцією до збільшення. Незадовільними є показники платоспроможності у короткостроковому періоді. На це у значній мірі впливає склад оборотних активів підприємства. Необхідно вживання заходів щодо скорочення величини запасів підприємства, переглянути склад і структуру матеріальних запасів з метою виявлення й реалізації непотрібних і залежаних запасів. А також скоротити виробничі запаси товарно-матеріальних цінностей можна за допомогою переходу прямих економічних зв'язків з постачальниками.

3. Аналіз техніко-економічних показників показав такі результати діяльності підприємства. Обсяг виробленої продукції за 2019 рік зріс на 28,9

% порівняно до 2017 р., або на 867484 тис. грн. А порівняно до 2018 зменшився на 106323 тис. грн. Чисельність ПВП персоналу зменшилася на 200 чол., або на 2,85% порівняно до 2017 р. На зміну обсягу виробленої продукції вплинули два фактори: зміна чисельності ПВП (негативний вплив):

-85814 тис. грн.; зріст виробітку (позитивний вплив): 952998 тис. грн.

Середньорічна вартість основних засобів зросла на 24688 тис. грн. (на 62,3%). Фондовіддача також зросла на 21,8% або на 8,76 грн. На приріст обсягу виробництва вплинуло скорочення виробничого потенціалу в розмірі +177506,72 тис. грн. та підвищення ефективності його використання в розмірі +693425,04 тис. грн.

Збільшення показника фондовіддачі і зменшення показника фондомісткості позитивно характеризують політику використання основних засобів. Зниження фондомісткості продукції свідчить про наявність відносної економії засобів, що вкладені в основні засоби. Сума відносної економії складає 96685,35 тис. грн. Головним фактором економії засобів, вкладених в основні фонди, – зріст фондовіддачі.

Збільшення показників виробленої продукції, середньорічної вартості оборотних засобів та основних фондів (а також потреба в цих ресурсах), збільшення поточних витрат і матеріаломісткості свідчить про розширення виробничої діяльності підприємства у 2019 році порівняно до 2017 року, але звуження порівняно до 2018 року.

4. Протягом 2019 року з 17 укладених експортних контрактів з російськими підприємствами було виконано 16. За трьома контрактами з 16 було порушено терміни поставки. Це становить 23,5 % від кількості та 21,3 % від загальної суми укладених експортних контрактів. Отже, можна констатувати наявність значних відхилень фактичних термінів поставок від контрактних.

На обсяг реалізації продукції за експортними контрактами вплинули такі фактори: позитивно у розмірі 179212,67 млн. грн. – збільшення середньої суми одного експортного контракту; негативно – зменшення активності покупців у

розмірі - 46120,48 млн. грн.; негативно у розмірі -20283,15 млн. грн. – зменшення загальної кількості покупців за період (2019 рік).

3 ШЛЯХИ ПОКРАЩЕННЯ ЕКОНОМІЧНИХ ПОКАЗНИКІВ

ПАТ «ДНІПРОСПЕЦСТАЛЬ»

3.1 Основні напрями підвищення показників роботи промислового підприємства

Забезпечити ефективне здійснення господарської діяльності на внутрішньому й зовнішньому ринках пропонується за рахунок вдосконалення маркетингової політики ПАТ «Дніпроспецсталь» через провадження додаткового підрозділу з метою залучення додаткових покупців. З урахуванням цього за мету береться розробка організаційної структури даного підрозділу, визначення його функції та завдання, розроблення напрямків досконалої комерційної діяльності.

Оскільки управління економічна діяльність представляє безперервний процес, то необхідність прийняття нових рішень може виникати щотижня, щомісяця, а при необхідності – щодня. Схематично процес прийняття рішень по управлінню економічною діяльністю можливо представити на рисунку 3.1.

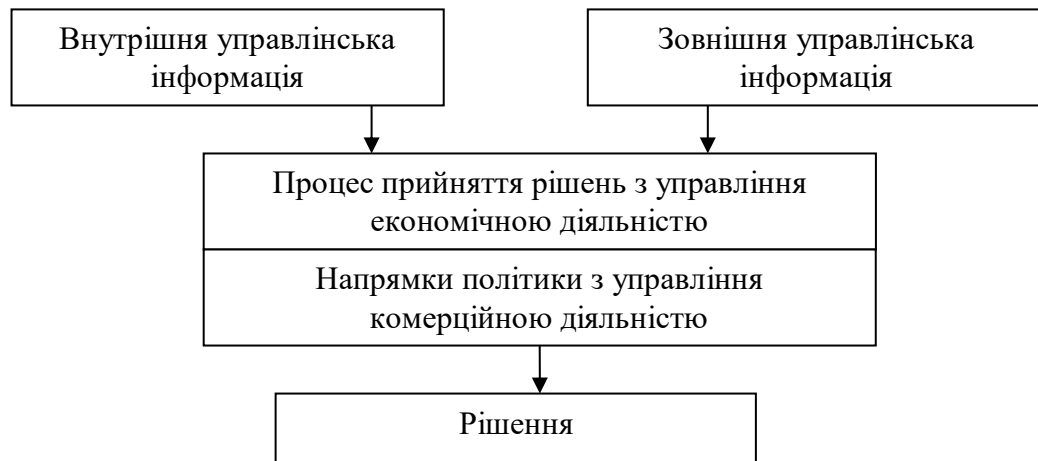


Рисунок 3.1 – Процес прийняття рішень по організації та управлінню економічної та комерційної діяльності

За даними проведеного дослідження було з'ясовано, що базова організація збутової діяльності не відповідає сучасним вимогам ринкової економіки. Реалізація функції управління комерційною діяльністю ПАТ «Дніпроспецсталь» має потребу в створенні особливої організаційної одиниці – підрозділу управління комерційною діяльністю та маркетингом, який буде додатковим чинником підвищення результативності роботи підприємства. Запропонована організаційна структура підрозділу для ПАТ «Дніпроспецсталь» наведено на рисунку 3.2.



Рисунку 3.2 – Можлива (запропонована) структура підрозділу управління комерційною діяльністю та маркетингом для ПАТ «Дніпроспецсталь»

Особливості наведеної організаційної структури відділу управління комерційною діяльністю та маркетингом такі:

- віднесення функцій з дослідження маркетингу до посадових обов'язків фахівців підприємства, завдяки чому заощаджуються кошти на утримання персоналу;

- використання комп'ютерних технологій та можливостей, якими характеризується внутрішня інформаційна мережа. При цьому особлива роль належить керуючому базою даних: він має широке коло обов'язків, серед яких – формування та підтримка маркетингових інформаційних систем;

- у разі виникнення проблем, пов'язаних з комерційною діяльністю, створюються тимчасові команди, для керівництва якими інколи залучаються зовнішні експерти;

- загальний контроль за діями персоналу покладається на уповноважену особу з кола топ-менеджменту.

У наведений або іншій формі організаційна структура підрозділу має відповідати деяким вимогам, що водночас становлять критерії її оцінки:

1. Вона має бути ощадливою, тобто не спричиняти такого зростання витрат, яке б не порівнювалось з підвищенням ефективності зовнішньоекономічних операцій.

2. Побудова підрозділу має забезпечити комплементарні відносини з іншими центрами прийняття рішень на підприємстві.

Для організації функції управління маркетинговою політикою ПАТ «Дніпроспецсталь» необхідно:

- встановити чіткі повноваження й коло обов'язків між відповідними відділеннями, підрозділами й рівнями управління;

- виділити персонал і ресурси з відповідними повноваженнями, навичками й кваліфікацією;

- визначити процес прийняття рішень;

- встановити вимоги до управлінської інформації;

- побудувати відповідну організаційну структуру.

- вибрати оптимальний тип управління.

Укладення і реалізація експортно-імпортних контрактів, що здійснюється на підприємстві ПАТ «Дніпроспецсталь», може виконуватися у наступній послідовності, як це показано на рисунку 3.3.



Рисунок 3.3 – Запропоновані етапи оформлення зовнішньоекономічних контрактів ПАТ «Дніпроспецсталь»

Маркетингова робота в даному випадку є базисом для надходження заявок та завантаження підприємства експортними замовленнями. Вона повинна включати низку основних складових, а саме:

- маркетингові дослідження ринків збуту;
- різноманітні види рекламної продукції;
- участь у виставках і показах продукції;
- пошук нових ринків збуту;
- взаємодію з наявними клієнтами (замовниками) та ін. [13, с. 147].

Контроль за кожним із вказаних напрямів здійснюється відповідальним за контракт шляхом взаємодії з різними підрозділами ПАТ (планово-

диспетчерський, матеріально-технічного забезпечення, фінансів і збуту, контролю якості) згідно з їх функціональним призначенням.

Збутом продукції у ПАТ займаються спеціалізовані підрозділи зі збуту продукції – відділ збуту. Після виготовлення продукції і надходження її до складу готової продукції замовляються транспортні засоби для її відвантаження. Більша частина продукції у ПАТ «Дніпроспецсталь» (70-80 %) відвантажуються залізничним транспортом, інша частина – автомобільним транспортом.

Імпорт у ПАТ «Дніпроспецсталь» становить незначну частину зовнішньоторговельного обігу але необхідний:

- для забезпечення виконання експортних контрактів;
- для забезпечення ремонту, відновлення та заміни основних фондів.

Залежно від вимог замовника за експортними контрактами ПАТ «Дніпроспецсталь» закуповує необхідні комплектуючі для виготовлення продукції за кордоном. Також для модернізації та оновлення основних фондів здійснюється закупівля верстатного обладнання в Україні, Росії та країнах далекого зарубіжжя.

Необхідність закупівель комплектуючих для забезпечення експортних контрактів обґрунтовується конструкторськими підрозділами, згідно з технічними вимогами або технічним завданням замовника на поставку продукції на експорт. Цей перелік комплектуючих належить до технічної документації продукції, що планується до випуску, специфікації та є підставою для його закупівлі підрозділами матеріально-технічного забезпечення (ПМТЗ).

На відділ управління комерційною діяльністю та маркетингом ПАТ «Дніпроспецсталь» може бути покладена функція стратегічного планування зовнішньоекономічної діяльності ПАТ «Дніпроспецсталь». Адже запорукою успіху будь-якої фірми на внутрішньому та зовнішньому ринку є вміння знайти і задовольнити потреби споживачів. Такий підхід до діяльності фірми відображає сутність маркетингу як філософії бізнесу і передбачає орієнтацію її

діяльності на задоволення потреб споживачів як єдину можливість досягти цілей, пов'язаних із прибутком, проникненням на нові ринки, розвитком фірми. З іншого боку, маркетинг – це вид діяльності, функція менеджменту, спрямовані на інформаційне забезпечення прийняття управлінських рішень та конкретні дії щодо розробки та управління товаром, ціноутворення, розподілу та просування товарів.

Головним завданням маркетингових досліджень у рамках стратегічного управління ПАТ «Дніпрспецсталь» є розробка основних напрямів і методології ринкових досліджень, визначення характеру та джерел необхідної інформації, здійснення контролю конкретних дослідницьких програм, узагальнення отриманих результатів і підготовка необхідних рекомендацій.

До проведення маркетингових досліджень на зовнішньому ринку керівництво ПАТ «Дніпрспецсталь» спонукають різні причини, зокрема послаблення можливостей збуту чи зміна кон'юнктури на зовнішньому ринку; урядова антипідприємницька політика, введення непомірного податкового обов'язку; державне стимулювання підприємців до виходу на зовнішні ринки для збільшення надходжень іноземної валюти та скорочення зовнішньоторгового дефіциту; зростання можливостей, які відкриваються для товарів фірм в інших країнах.

В таблиці 3.1 наведені фактори середовища, що впливають на діяльність ПАТ «Дніпрспецсталь» в галузі міжнародного маркетингу, і які повинно враховувати при здійсненні стратегії зовнішньоекономічної діяльності.

Комплексний аналіз середовища міжнародного маркетингу передбачає побудову системи факторів, які у сукупності характеризують основний вплив середовища на діяльність ПАТ «Дніпрспецсталь» в галузі міжнародного маркетингу.

Всі фактори внутрішнього й зовнішнього середовища поділяються на ті, що піддаються управлінню та контролю з боку підприємства, і ті, що не піддаються, тобто такі, до яких треба пристосовуватись.

Таблиця 3.1 – Фактори середовища міжнародного маркетингу

Фактори вітчизняного маркетингового середовища		Фактори закордонного маркетингового середовища
Контрольовані фактори внутрішнього середовища	Неконтрольовані фактори зовнішнього середовища	Неконтрольовані фактори зовнішнього середовища
1. Інструментарій маркетингу: товар, ціна, просування, розподіл 2. Виробничі фактори: фінансово-економічні, виробничо-технічні, організаційні	1. Політико-економічні: економічні, конкуренція, політико-правові 2. Інші: науково-технологічні, демографічні, природно-географічні	1. Політичні фактори та принципи державного регулювання ринкових відносин 2. Правові 3. Економічні 4. Соціально-культурні 5. Інші: науково-технологічні, демографічні, природно-географічні

Для вдосконалення комерційної діяльності ПАТ «Дніпроспецсталь» необхідне виконання наступних завдань (рисунок 3.4).

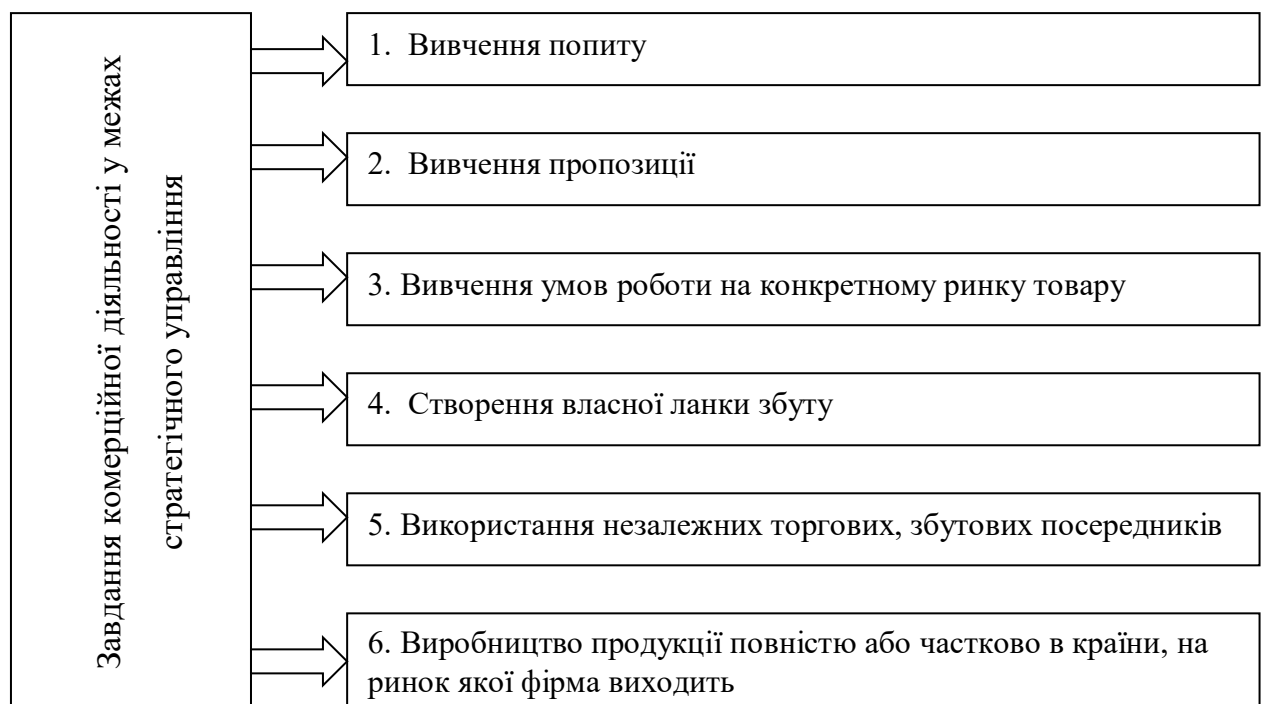


Рисунок 3.4 – Завдання комерційної діяльності ПАТ «Дніпроспецсталь»

Розглянемо докладніше зміст комерційних завдань ПАТ «Дніпроспецсталь»:

1. Вивчення попиту. Важливе значення мають виявлення попиту на товар, дослідження вимог споживачів до товару і рівень платіжної здатності, аналіз перспектив розвитку ринку [35, с.164].

При виявленні попиту на товар важливий показник місткості ринку. Місткість насиченого ринку оцінюють на підставі даних промислової та зовнішньоторгової статистики. Для визначення місткості ненасиченого ринку потрібно вивчити потенціальне коло споживачів. При цьому необхідно виходити з того, що покупець сам визначає відповідність товару, який йому пропонується, своїм реальним потребам. Тому необхідно вивчити вимоги споживачів до товару, що є на ринку. До таких вимог належать: висока якість виготовлення і безвідмовність в експлуатації, високий технічний рівень і новизна, рівень сервісного обслуговування, якість і характер додаткових послуг, сприятливе співвідношення між ціною придбання та ціною експлуатації та ін.

Аналіз перспектив розвитку ринку конкретного товару або відповідної галузі економіки включає оцінку короткострокових та довгострокових перспектив і тенденцій, на підставі яких розробляються програми маркетингу.

2. Вивчення пропозиції. При дослідженні пропозиції важлива кількісна оцінка товару на місцевому ринку, імпорту й експорту товару, зміни його запасу [35, с. 164].

При вивченні структури пропозиції необхідно враховувати, що в сучасних умовах дуже швидко оновлюється та розширюються номенклатура й асортимент товарів, що надходять на міжнародні ринки, за рахунок як нових товарів, так і прискореного оновлення і вдосконалення тих, що випускаються.

До основних показників, які впливають на зміни пропозиції товару, належать: обсяги капіталовкладень у будівництво, реконструкцію і модернізацію виробництва, обсяги випуску товару, обсяги відвантаження товару споживачам, запаси товару, обсяги і структура затрат на науково-дослідні роботи та ін. Також на обсяг пропозиції впливають загальноекономічні умови

роботи і торгівлі, що необхідно враховувати при прогнозуванні пропозицій товару на конкретному ринку.

3. Вивчення умов роботи на конкретному ринку товару необхідне для прийняття ефективних управлінських рішень. Крім вивчення діяльності фірм-продавців і фірм-покупців важливо проаналізувати комерційну практику, що склалася на ринку, умови руху товару і канали його розподілу, правові питання, торгово-політичні умови та ін.

Вивчення комерційної практики передбачає дослідження специфічних питань договірної практики, типових контрактів, біржових контрактів, умов проведення торгів, аукціонів.

Вивчення умов руху товару передбачає вибір виду транспорту, правила й особливі умови перевезення, правила здавання і приймання вантажу та ін. Ця інформація дасть можливість експортеру правильно встановити ціну з доставкою товару в необхідний для покупця пункт.

При формуванні каналів розподілу товару необхідно вибрати оптимальний спосіб проникнення на конкретний ринок. У сучасних умовах сформувались три способи виходу на іноземний ринок.

4. Створення власної ланки збуту. Для цього необхідно добре знати ринок, мати постійних представників фірми-експортера. Такий спосіб дає можливість отримати детальну інформацію про ринок, що допоможе оперативно контролювати реалізацію товару на конкретному ринку.

5. Використання незалежних торгових, збутових посередників. Цей спосіб особливо потрібний при виході підприємства на нові ринки, коли власна система збуту ще не створена або її створення є неефективним, оскільки потребує великих затрат.

Всіх торгових посередників можна поділити на дві групи: з переходом права власності на товар, що реалізується, і без переходу права власності. Всі ці питання з'ясовуються в контрактах про торгово-посередницькі операції.

6. Виробництво продукції повністю або частково в країні, на ринок якої фірма виходить (СП, дочірні філії та ін.). Спільне

підприємство або дочірня фірма мають найбільші можливості, а одночасно й найбільші витрати, і найвищий ступінь ризику. Виробництво товару в країні споживання дає відчутну економічну вигоду від міжнародного поділу праці, але часто великі втрати, особливо внаслідок культурних розмежувань, мають місце у спільних підприємствах, в яких виникають особливо тісні договірні та фінансові зобов'язання з партнером із країни передбачуваної активності. Цей спосіб слід обирати тоді, коли фірма вже тривалий час успішно працювала на конкретному ринку і коли подальше освоєння потенціалу можливе лише за такої форми організації справи. Однак при цьому необхідно добре знати закони країни, умови діяльності.

На основі дослідження, оцінки й вибору іноземних ринків розробляється товарна, цінова, збутова політика, що входить до стратегічної маркетингової програми [35, с. 166].

3.2 Економічний ефект в результаті запропонованих заходів

Для покращення фінансових та економічних показників ПАТ «Дніпроспецсталь» пропонується активізація та розширення зовнішньоекономічної діяльності, оскільки понад 50% продукції заводу реалізується за межі нашої країни.

Обравши шлях реалізації стратегічного розвитку ПАТ «Дніпроспецсталь» підприємство має можливість утримувати позиції на ринку даної продукції та нарощувати свій виробничий потенціал.

Проаналізуємо, який вплив на показники роботи підприємства може мати здійснення зовнішньоекономічної угоди. У січні 2021 р. завод підписав найбільший одиничний контракт на поставку в Російську Федерацію у 2021-2022 рр. своєї продукції. Загальна сума контракту становить порядку 57 млн. грн. Валютою зовнішньоекономічних контрактів є євро, що обумовлено стабільним курсом цієї валюти та незначними коливаннями.

Розрахуємо ефективність експорту у Росію. Зведені витрати на виробництво цієї партії складуть 29 млн. грн. Валютний виторг від реалізації товару – 4750 EUR. Оплата здійснюється безготівковим переказом. Кредитний вплив складає $K_{кр} = 1$.

Згідно із законодавством 50 % отриманої від експорту валюти обов'язково продається у валютний резерв держави за поточним курсом НБУ на день здійснення операції. Припустимо, що валютний курс НБУ на дату здійснення угоди становить 11,4489 грн/євро.

Передбачувальна валютна ефективність імпоротної операції (на валюту, що залишається у розпорядженні експортера) визначимо за формулою:

$$K_{\text{в imp.}} = \frac{\sum_i^n Z_{\text{imp.}}^{\text{od}} \times N_{\text{imp}}}{\sum_i^n B_{\text{imp.}}^{\text{od}} \times N_{\text{imp}}}, \quad (3.1)$$

де $Z_{\text{imp.}}^{\text{od}}$ – вартість одиниці товару чи послуги (для посередницьких операцій – внутрішня ціна товару);

N_{imp} – кількість товару в складі експортного (імпортного) еквівалента, шт.;

$B_{\text{imp.}}^{\text{od}}$ – валютна (зовнішньоторговельна) ціна товару чи послуги, n – кількість назв товарів чи послуг [25, с. 230].

1. Коефіцієнт валютної ефективності імпоротної операції дорівнює:

$$K_{\text{в imp.}} = \frac{57\,000\,000}{4\,750\,002} = 12 \text{ UAH / EUR}$$

2. Коефіцієнт валютної ефективності експорту дорівнює:

$$K_{\text{в exp.}} = \frac{4\,750\,002}{57\,000\,000} = 0,084 \text{ EUR / UAH}$$

3. Середньозважений валютний коефіцієнт ефективності використання валюти ($K_{\text{вв}}$) дорівнює:

$$\bar{K}_{\text{ев}} = 50\% \times 10,075450 + 50\% \times 12,0 = 5,72 + 6 = 11,72 \text{ UAH / EUR}$$

4. Економічний ефект експортної операції (E_{exp}) [25, с. 230]:

$$E_{\text{exp}} = B_{\text{exp}} \times \bar{K}_{\text{ев}} - Z_{\text{exp}}, \quad (3.2)$$

де B_{exp} – валютний виторг від реалізації, євро;

$\bar{K}_{\text{ев}}$ – середньозважений валютний коефіцієнт ефективності, євро;

Z_{exp} – зведені витрати по здійсненню експортної угоди, грн.

$$E_{\text{exp}} = 4750002 \text{ EUR} \times 11,72 \text{ UAH/EUR} - 290000000 \text{ UAH} = \\ = 26670023,44 \text{ UAH}$$

5. Мінімально припустима експортна ціна одиниці продукції ($B_{\text{exp. min}}^{\text{od}}$) дорівнює [25, с. 231]:

$$B_{\text{exp. min}}^{\text{od}} = Z_{\text{exp}} / (N \times \bar{K}_{\text{ев}}) = 29000000 \text{ UAH} / (9 \text{ тис.т.} \times 11,72 \text{ UAH / EUR}) = 274933,64 \text{ EUR}$$

6. Максимально припустимі витрати на виробництво та збут продукції ($Z_{\text{exp max}}$) [25, с. 231]:

$$Z_{\text{exp max}} = B_{\text{exp}} \times \bar{K}_{\text{ев}} = 4750002 \text{ EUR} \times 11,72 \text{ UAH/EUR} = \\ = 55670023,44 \text{ UAH}$$

Таблиця 3.2 – Економічна ефективність від зовнішньоекономічної угоди ПАТ «Дніпроспецсталь»

Назва показника	Одиниця виміру	Величина
Коефіцієнт валютної ефективності імпортової операції	грн. / євро	12
Коефіцієнт валютної ефективності експорту	євро / грн.	0,084
Середньозважений валютний коефіцієнт ефективності використання валюти	грн. / євро	11,72
Економічний ефект експортної операції	грн.	26670023,44
Мінімально припустима експортна ціна одиниці продукції	євро	274933,64
Максимально припустимі витрати на виробництво та збут продукції	грн.	55670023,44

Розраховані показники ефективності експорту прокатної продукції ПАТ «Дніпроспецсталь» у Росію наведено на рисунку 3.5.

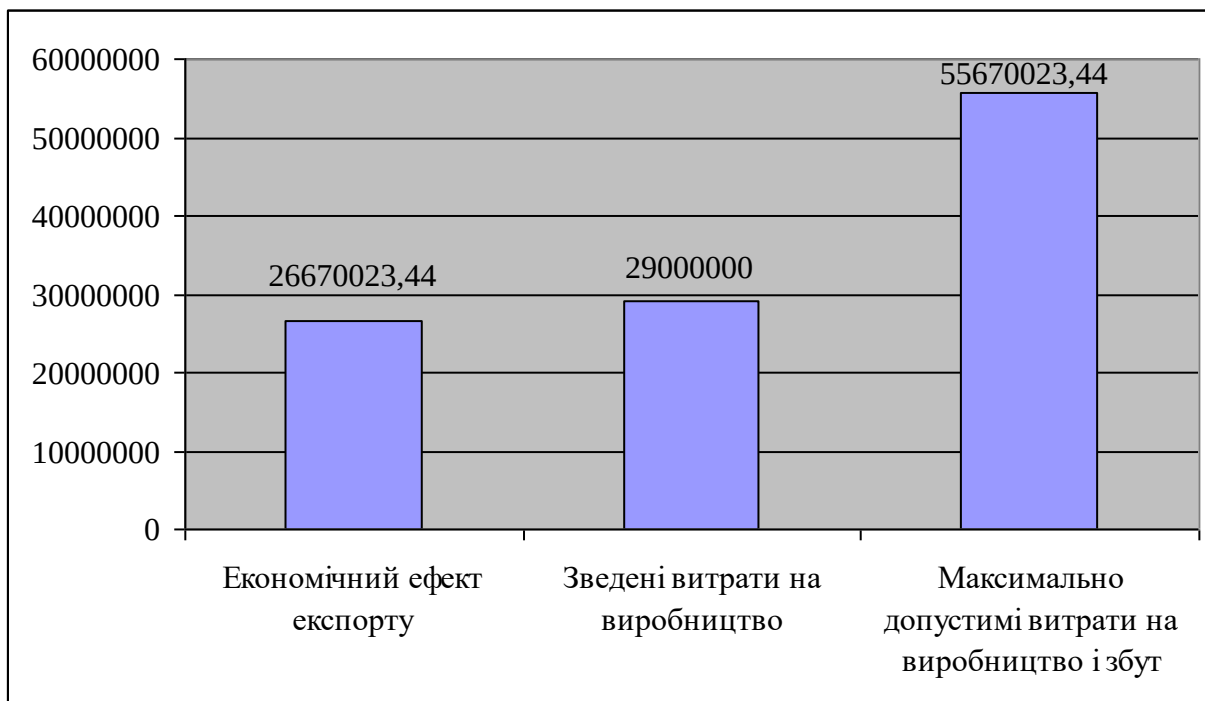


Рисунок 3.5 – Ефективність зовнішньоекономічної угоди ПАТ «Дніпро-спецсталь» із Росією на реалізацію прокатної сталі, грн.

Використовуючи наведений алгоритм підприємство ПАТ «Дніпроспецсталь» має можливість зробити вибір між альтернативними угодами, головними критеріями яких будуть:

- економічний ефект експортної операції (E_{exp});
- мінімально припустима експортна ціна одиниці продукції ($B_{\text{exp. min}}^{\text{od}}$);
- максимально припустимі витрати на виробництво та збут продукції ($Z_{\text{exp max}}$) [12, с. 187].

Базові та прогнозовані показники таблиці 3.2 дозволяють визначити показники рентабельності продажу та продукції, та визначити доцільність та економічну ефективність запропонованих заходів.

Таблиця 3.2 – Прогнозований прибуток від реалізації основної продукції ПАТ «Дніпроспецсталь», тис. грн.

Назва показника	2018 р.	2019 р.	Прогноз	Відхилення
Дохід від реалізації продукції, у тому числі	3973747	3867424	4178517	+311093
на внутрішньому ринку	2384248	2049734,7	1378911	-670824,11
на зовнішньому ринку	1589499	1817689,3	2799606	981917,11
Податок на додану вартість	231733	250855	271855	+21000
Інші відрахування	1137	7683	9155	+311093
Чистий дохід від реалізації	3740877	3608886	3897507	+288621
Собівартість реалізованої продукції	2978873	3014837	3008532	+311093
Валовий прибуток	762004	594049	888974,8	+981917,11

1 Рентабельність продажу визначається за формулою:

$$R_{\text{пр}} = \text{Валовий прибуток} / \text{Чистий дохід від реалізації}. \quad (3.3)$$

2 Рентабельність продукції визначається за формулою:

$$R_{\text{прод.}} = \text{Валовий прибуток} / \text{Собівартість реалізованої продукції}. \quad (3.4)$$

Таблиця 3.3 – Прогнозована рентабельність ПАТ «Дніпроспецсталь», тис. грн.

Назва показника	2018 р.	2019 р.	Прогноз	Відхилення	Темп росту%
Чистий дохід від реалізації	3740877	3608886	3897507	+288621	108,00
Собівартість реалізованої продукції	2978873	3014837	3008532	+311093	99,79
Валовий прибуток	762004	594049	888974,8	+981917,11	149,65
Рентабельність продажу, %	20,37	16,46	22,81	+6,35	138,57
Рентабельність продукції, %	25,58	19,70	29,55	+9,84	149,99

Вдосконалення збутової, комерційної та маркетингової політики в рамках стратегічного розвитку ПАТ «Дніпроспецсталь» дозволяють:

- збільшити чистий дохід від реалізації на 288621 тис. грн. або на 8%;
- збільшити валовий прибуток на 981917,11 тис. грн. або на 49,65%;

- забезпечити зріст рентабельності продаж на 6,35%;
- збільшити рентабельність продукції на 9,84%.

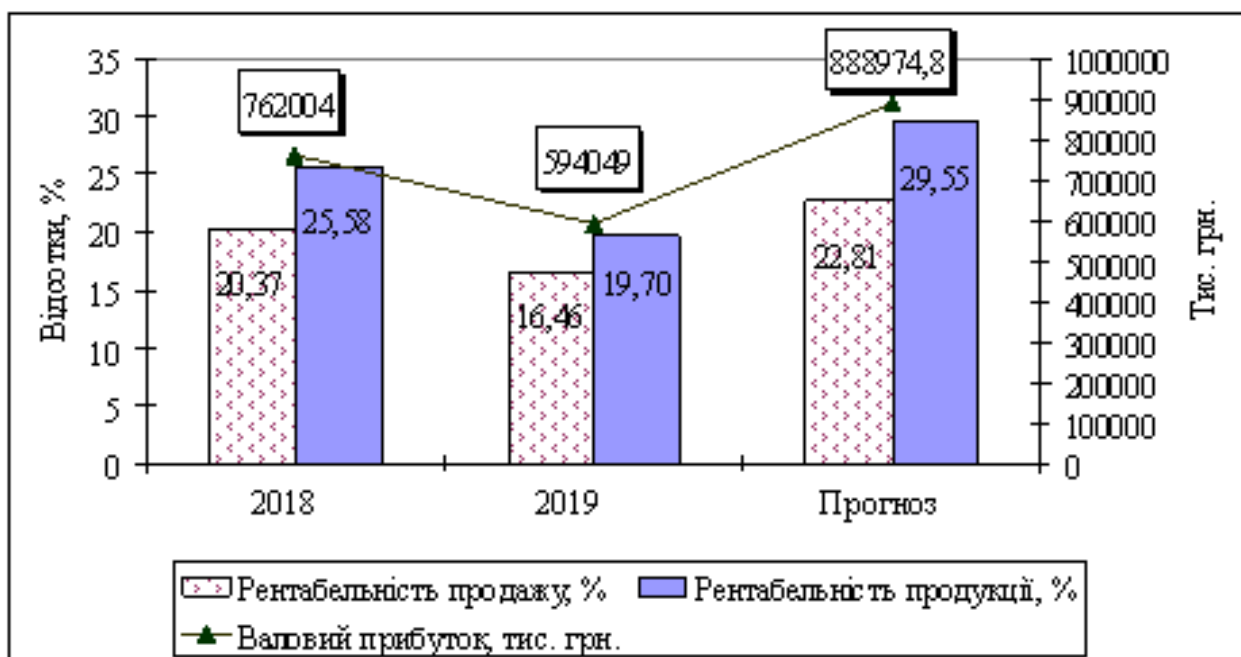


Рисунок 3.6 – Прогноз результатів діяльності ПАТ «Дніпроспецсталь»

Аналіз частки інтенсивних та екстенсивних чинників у збільшенні виручки від реалізації продукції, тобто кількісне визначення того, показує наскільки це збільшення зумовлене збільшенням розміру майна і наскільки – його кращим використанням (таблиця 3.4).

Внесок чинника:

- екстенсивного: $(2014741 - 1875651) \times 2,062 = 286803,58$ тис. грн;
- інтенсивного: $(2,074 - 2,092) \times 2014741 = -36265,34$ тис. грн.

Виручка від реалізації збільшилась на 311093 тис. грн.

Таблиця 3.5 – Визначення частки інтенсивних та екстенсивних чинників у збільшенні виручки від реалізації продукції ПАТ «Дніпроспецсталь»

№ з/п	Назва показник	Звітний період	Плановий період
1	Середньорічна валюта балансу, тис. грн.	1875651	2014741
2	Виручка від реалізації продукції, тис. грн.	3867424	4178517
3	Ресурсовіддача (р. 2 : р. 1)	2,062	2,074

Отже, внесок екстенсивного чинника становить 92,2% ($286803,58 / 311093 \times 100$), інтенсивного – (-11,6) % ($-36265,34 / 311093 \times 100$), тобто підприємство збільшить обсяги реалізації переважно завдяки кращого використання майна.

Таким чином, запропоновані заходи удосконалення комерційної та маркетингової політики, які були викладені в підрозділі 3.1, дозволяють збільшити рентабельність продажу на 6,35% та рентабельність продукції на 9,84% порівняно до результатів 2019 р.

Окрім цього, на ПАТ «Дніпроспецсталь» велика увага повинна приділяється управлінню ризиками, особливо ця діяльність активізується в умовах фінансово-економічної кризи.

Методи управління ризиками підприємства ПАТ «Дніпроспецсталь» залежить від різних умов укладання і реалізації зовнішньоекономічного контракту (конкурентоспроможності країни-споживача, рівень економічної стабільності країни споживача, політичної стабільності країни, транспортної інфраструктури, ємності ринку даної країни, наявності торгових обмежень тощо) (рисунок 3.7).

Крім економічних критеріїв, важливо враховувати й характер торгово-політичних відносин з даною країною. Переваги надають тій країні, з якою налагоджені нормальні ділові відносини, підтверджені договірно-правовою основою, і яка не допускає по відношенню до нашої країни різного роду дискримінації.

План ризик-менеджменту на підприємстві складається в оцінці небезпеки того, що поставлені цілі можуть бути не досягнуті.



Рисунок 3.7 – Метод управління ризиками підприємства
ПАТ «Дніпроспецсталь»

У таблиці 3.6 представлені ризики і їхній вплив на прибуток.

Таблиця 3.6 – Ризики і їхній вплив на прибуток

Вид ризику	Негативний вплив ризику на очікуваний прибуток від реалізації проекту
1. Нестійкість попиту	Падіння попиту з ростом цін
4. Платоспроможність споживачів	Падіння продажів
5. Ріст податків	Зменшення чистого прибутку
6. Ріст цін на сировину, матеріали, паливо	Зниження прибутку через ріст цін
7. Недосконала нормативно-правова база регулювання ЗЕД	Невисокий рівень продажів
8. Поява конкурентів	Падіння продажів

Для кількісного оцінювання рівня ризику фінансовими аналітиками використовується принцип установаження рівня невизначеності можливих змін показників ефективності проекту у випадку несприятливих для проекту подій. Для цього здійснюють варіантні розрахунки показника ефективності проекту й на основі їхніх відхилень від середнього значення визначають рівень невизначеності проекту [33, с. 64].

Отже, для трирічного проекту здійснення реалізації зовнішньоекономічної угоди із Росією прогнозується загальний наведений прибуток у розмірі 23,5 млн. (як песимістичний прогноз), 26,67 млн. грн. (більш імовірний прогноз) і 30,0 млн. грн. (оптимістичний прогноз).

Визначимо рівень ризику по зовнішньоекономічному проекті, оцінивши невизначеність прогнозованих варіантів прибутку шляхом розрахунку середньоквадратичного відхилення прогнозів від середнього розміру прибутку й коефіцієнт варіації:

$$\bar{\Pi} = (23,5 + 26,67 + 30,0) / 3 \text{ роки} = 26,72 \text{ млн. грн.}$$

$$\sigma = \sqrt{(23,5 - 26,72)^2 + (26,67 - 26,72)^2 + (30,0 - 26,72)^2 / 3} = 7,044 \text{ млн. грн.}$$

$$v = \frac{7,044}{26,72} \times 100 \% = 26,4 \%$$

Отже, рівень ризику можна подати у вигляді коефіцієнта варіації, що становить 26,4 %. По цьому показнику можна порівнювати проекти й вибирати менш ризиковані з погляду більшої визначеності прогнозів їхньої майбутньої прибутковості. Кількість варіантів може бути який завгодно [33, с. 65].

Серед заходів зниження ризику підприємству доцільно скористатися наступними прийомами й рекомендаціями:

- страхування проекту як єдиного комплексу або, якщо це не вдається (через значний ризик українські страхові компанії практично ігнорують цей вид страхових послуг), страхування окремих активів підприємства;
- забезпечення високої ліквідності інвестицій. Бажано, щоб активи проекту мали ринковий попит не тільки з боку проекту. Це буде гарантувати можливість їхнього продажу у випадку припинення проекту й зменшить збиток від рішення про вихід із проекту. Про ліквідність активів проекту потрібно вирішити заздалегідь, до ухвалення рішення щодо його реалізації;
- диверсифікованість - розподіл капіталу за декількома об'єктами (проектами) з метою зниження впливу однієї негативної події на ефективність всієї програми інвестицій. Диверсифікованість може здійснюватися також у межах одного проекту: орієнтація на декількох споживачів продукції проекту, організація збуту в різних місцях або регіонах, використання встаткування різних типів і т.п.;
- розподіл проекту на кілька частин і створення об'єкта інвестування як об'єднаного комплексу таких частин. Кожну із частин комплексу можна буде експлуатувати автономно, вона буде давати прибуток і буде окупати видатку. Крім фінансової економії коштів через передчасне введення об'єкта в експлуатацію по етапність забезпечує перевірку комерційної реальності проекту й ранню діагностику доцільності проекту при використанні лише частини капіталу;
- хеджування - використання механізмів закріплення договірних умов у відносинах партнерів на прогнозований період для того, щоб обидві сторони, які домовляються, "забезпечили тили" у випадку негативних змін у кон'юктурі ринку в майбутньому;
- своєчасне планування й створення необхідних резервів і запасів матеріальних і фінансових ресурсів, а також часу;
- кваліфікована обробка договорів і контрактів між партнерами інвестиційного проекту, своєчасна обробка в них прав і обов'язків сторін при умовах можливих негативних подій і конфліктних ситуацій;

- повноцінне інформаційне забезпечення інвестиційних планів, постійний інформаційний моніторинг ситуації на ринку, у партнерів, споживачів, в економіці країни;
- орієнтація на сфери діяльності по підвищеним рівнем монополізму (регіонального, місцевого) на ринку, на взаємозалежні виробництва (інтегрований бізнес);
- використання загальноприйнятих систем і коштів безпосередньої охорони майна проекту [42, с. 265].

У третьому розділі дипломного дослідження визначено напрямки вдосконалення економічної діяльності ПАТ «Дніпроспецсталь», а саме:

1. Забезпечити ефективне здійснення економічної діяльності пропонується за рахунок вдосконалення комерційної та маркетингової політики ПАТ «Дніпроспецсталь» та за рахунок провадження додаткового підрозділу з метою залучення додаткових покупців. З урахуванням цього розроблено організаційну структуру даного підрозділу та розроблено напрямків досконалої комерційної діяльності.

2. Обчислено й обґрунтовано економічну ефективність зовнішньо-економічної угоди ПАТ «Дніпроспецсталь», яка дозволить покращити загальні показники підприємства.

Використовуючи запропонований алгоритм підприємство має можливість зробити вибір між альтернативними угодами, головними критеріями яких будуть: економічний ефект експортної операції (E_{exp}); мінімально припустима експортна ціна одиниці продукції ($B_{\text{exp.min}}^{\text{od}}$); максимально припустимі витрати на виробництво та збут продукції ($Z_{\text{exp max}}$).

Рівень ризику подано у вигляді коефіцієнта варіації, що становить 26,4 %. По цьому показнику можна порівнювати проекти й вибирати менш ризиковані з погляду більшої визначеності прогнозів їхньої майбутньої прибутковості.

Запропоновані заходи удосконалення комерційної та маркетингової політики дозволяють збільшити рентабельність продажу на 6,35% та рентабельність продукції на 9,84% порівняно до результатів 2019 р.

Висновки 3 розділу

1. Забезпечити ефективне здійснення економічної діяльності пропонується за рахунок вдосконалення маркетингової політики ПАТ «Дніпроспецсталь» за рахунок провадження додаткового підрозділу з метою залучення додаткових покупців. З урахуванням цього розроблено організаційну структуру даного підрозділу, визначено його функції та завдання у внутрішній та зовнішній економічній діяльності, розроблено напрямків досконалої комерційної діяльності.

2. Вдосконалення збутової, комерційної та маркетингової політики в рамках стратегічного розвитку ПАТ «Дніпроспецсталь» дозволяють:

- збільшити чистий дохід від реалізації на 288621 тис. грн. або на 8%;
- збільшити валовий прибуток на 981917,11 тис. грн. або на 49,65%;
- забезпечити зріст рентабельності продаж на 6,35%;
- збільшити рентабельність продукції на 9,84%.

3. Запропоновані методи управління ризиками економічної діяльності підприємства ПАТ «Дніпроспецсталь», що залежать від різних умов укладання і реалізації зовнішньоекономічного контракту. Рівень ризику подано у вигляді коефіцієнта варіації, що становить 26,4 %.

4 ОХОРОНА ПРАЦІ ТА БЕЗПЕКИ В НАДЗВИЧАЙНИХ СИТУАЦІЯХ

4.1 Аналіз потенційних небезпек

Темою дипломного проекту «Дослідження основних показників роботи суб'єкта господарювання», тому варто розглянути специфіку робочого місця фахівця з економіки підприємства, яке обладнане комп'ютерами та оргтехнікою.

Аналіз робіт, що будуть пов'язані з виконанням виконання дипломного проекту та здійснюватимуться у приміщенні, укомплектованому комп'ютерами відповідно до вимог ГОСТ 12.0.003-76 "Небезпечні і шкідливі виробничі чинники", засвідчує, що низка умов є небезпечними та шкідливими.

Небезпечні та шкідливі чинники можна розділити на групи такі групи:

- Можливість короткого замикання і як наслідок – займання. Спричиняється порушенням техніки безпеки, несправностями у роботі обладнання у несприятливих умовах, наявності обладнання що працює при високих температурах. Це може призвести до опіків кінцівок чи всього тіла різного ступеня тяжкості, або до отруєння чадним газом у випадку пожежі.

- Некомпетентні дії персоналу в умовах займання. Спричиняються недотриманням правил евакуації з приміщення при пожежі. Призводить до паніки, тисняви та небажаних наслідків.

- Недостатня освітленість робочого місця. Зумовлюється можливим виходом з ладу освітлювальних приладів, розміщених на робочому місці, недостатнім освітленням взимку або недотриманням норм праці. Ці чинники можуть спричинити погіршення зору та погане самопочуття внаслідок надмірного напруженість очей тривалий час.

- Несприятливі кліматичні умови. Посилюються недостатнім опаленням приміщення взимку та слабким охолодженням влітку. Також можуть бути

спричинені поганою вентиляцією. Призводять до захворювань органів дихання та зниження загального імунітету.

- Незадовільна ергономіка. Через неправильну організацію робочого місця та порядку проведення робіт може спричинити захворювання центральною нервовою системою та захворювання кістково-м'язовою системою.

- Надмірні фізичні навантаження. Можуть виникати внаслідок порушення у організації робочого процесу, або зважаючи на монотонність роботи, що призводить до статичного напруження м'язів рук, шиї, спини. Призводять до перевтоми, захворювань пов'язаних з кістково-м'язовою системою.

- Ураження електричним струмом. Виникають зазвичай через несправність обладнання, відсутність або неправильне облаштування заземлення, порушення ізоляції дротів чи порушення правил експлуатації обладнанням.

- Психологічні перевантаження. Спричиняються стресовими ситуаціями внаслідок ймовірних складних взаємин у колективі, нервових перенапружень або складності виробничого процесу. Можуть призводити до захворювань, пов'язаних з нервовою системою, перевтоми, втраті концентрації.

4.2 Заходи із забезпечення техніки безпеки

Для належної експлуатації електрообладнання у приміщенні згідно з ДСТУ 60204-1:2015 (Безпечність машин електрообладнання. Частина 1. Загальні вимоги) передбачено облаштування пристроїв для централізованого вимикання електроживлення усіх приладів. Потрібно, щоб усі електричні дроти під напругою повинні були надійно ізольовані та розташовані так, щоб унеможливити випадкове доторкання до них. Також для запобігання ураження електричним струмом усі співробітники повинні добре знати зміст інструкції з техніки безпеки при роботі з електричним обладнанням та своєчасно проходити інструктажі, про що робляться відповідні записи у журналах з техніки безпеки..

Електричне заземлення облаштовується відповідно до ДСТУ Б В.2.5-82:2016 (Електробезпека в будівлях і спорудах. Вимоги до захисних заходів від ураження електричним струмом) та ПУЕ з опором контуру $\leq 4,0$ Ом.

Використання електрообладнання повинне відповідати вимогам ПУЕ (“Правила експлуатації електроустановок”) та ДСТУ 60204-1:2015 (Безпечність машин електрообладнання. Частина 1. Загальні вимоги). Електричні установки та обладнання експлуатуються відповідно до “Правил технічної експлуатації електроустановок” (ПТЕ) та «Правил технічної безпеки при експлуатації електроустановок споживачів» (ПТБ) з доповненнями й змінами.

Електробезпека обладнання, що використовується, та вибір відповідних засобів захисту здійснюється згідно з вимогами, викладеними у ДСТУ 7237:2011 (“Система стандартів безпеки праці. Електробезпека. Загальні вимоги та номенклатура видів захисту”).

Щоб унеможливити механічні травми, потрібно забезпечити умови, коли працівники чітко дотримуються правил безпеки на робочому місці, викладеними у ДСТУ 7299:2013 (Дизайн та ергономіка. Робоче місце оператора. Взаємне розташування елементів робочого місця. Загальні вимоги ергономіки).

Відповідні структури та відповідальні особи повинні слідкувати за правильною організацією робочих місць та за тим, щоб проходи та самі робочі місця були вільними від зайвих речей, не перешкоджати вільному пересуванню.

З метою запобігання надмірному навантаженню на нервову систему потрібно робити перерви у роботі для перепочинку та фізичних вправ. Також доцільно запроваджувати практику періодичної зміни діяльності робітника.

4.3 Заходи із забезпечення виробничої санітарії та гігієни праці

Загалом у приміщеннях, де розміщуються ПК, повинні суворо виконуватися норми ДБН В.2.5-28:2018 «Природне та штучне освітлення» [60]. Вимоги до штучного освітлення: освітленість робочих місць у горизонтальній площині повинна бути на рівні 0,8 м від підлоги – не менше 400 лк, вертикальна освітленість у площині екранів дисплея – не менше за 300 лк, коефіцієнт пульсації освітленості – не більше 10 %. Кабінети повинні бути обладнані світильниками УСП 35 з люмінесцентними лампами типу ЛБ-40, які облаштовують на стелі.

Віброакустичні коливання(рівень шуму). Під шумом розуміють хаотичний набір неприємних для людини звуків. Звук являє собою коливальні рухи часток пружного середовища, що поширюється хвилеподібно. Зона простору, у якій поширюються звукові хвилі, має назву звукове поле. З огляду на характеристики спектру, шум диференціюють на широкосмуговий (з безперервним спектром шириною понад одну октаву) і тональний, в спектрі якого є виражені дискретні тони. За часовими ознаками виділяють:

- постійний шум, рівень звуку якого впродовж 8-годинного робочого дня коливається в часі в межах 5,0 дБА при вимірах на часовій характеристиці «повільного» шумоміра;
- непостійний шум, рівень звуку якого впродовж 8-годинного робочого дня коливається в часі в межах понад 5,0 дБА при вимірах на часовій характеристиці «повільного» шумоміра.

Звукоізоляція огорожувальних конструкцій приміщення з ВДТ повинна забезпечувати параметри шуму, що відповідають вимогам ДСН 3.3.6.037-99 «Санітарні норми виробничого шуму, ультразвуку та інфразвуку» [61].

Проаналізуємо вимоги до приміщень з ВДТ, яких необхідно дотримуватися.

Віконні отвори приміщень для роботи з ВДТ повинні бути облаштовані регульованими пристроями. Зазвичай для внутрішнього оздоблення

приміщень з ВДТ застосовують дифузно-відбивні матеріали, що мають коефіцієнт відбиття для стелі – 0,7-0,8; для стін – 0,5-0,6.

Підлога повинна мати матове покриття з коефіцієнтом відбиття 0,3-0,5. Поверхня підлоги має бути рівною, неслизькою, з антистатичними властивостями. В оздоблення інтер'єру приміщень ВДТ не повинні використовуватися полімерні матеріали, які здатні виділяти у повітря шкідливі хімічні речовини. Будь-які полімерні матеріали для внутрішнього оздоблення приміщень з ВДТ повинні використовуватися лише з дозволу органів і установ державної санітарно-епідеміологічної служби.

Розміщення ПК повинне відповідати вимогам ДСанПіН 3.3.2.007-98 «Державні санітарні правила і норми роботи з візуальними дисплейними терміналами електронно-обчислювальних машин». Виходячи з цих вимог, конструкція робочого місця користувача ВДТ повинна забезпечити підтримання оптимальної робочої пози. Площа на одного працівника має бути не менше 6 м². Зокрема, у приміщенні завдовжки $a = 3$ м та завширшки $b = 6$ м, з висотою $h = 3$ м загальна площа буде дорівнювати $S = 18$ м². Отже, що у такому приміщенні можна розмістити не більше 3-х робочих місць.

Крім площі приміщення заважають і на об'єм приміщення, який, за нормами ДСанПіН 3.3.2.007-98, повинен складати не менше 20 м³ для одного робочого місця. Розглянуте раніше приміщення має об'єм в 54 м³, а це означає, що в такому приміщенні можна розмістити тільки два робочих місця з ВДТ ЕОМ. Об'єм на 1 людину становить 27 м³.

До всіх виробничих приміщень необхідно забезпечити притік свіжого повітря, обсяг якого визначається техніко-економічним розрахунком і вибором схеми системи вентиляції. При незначному забрудненні повітря, кондиціонування приміщень здійснюється із перемінними витратами зовнішнього повітря й рециркуляційного.

Для вибору типу природної вентиляції необхідно визначити коефіцієнт кратності повітрообміну за формулою (4.1):

$$M = \sum_{i=1}^n (\zeta_i \cdot N_i (1 + K_{т.з.}) - \zeta_{i0} \cdot N_{i0}) k = \frac{L}{V}, \quad (4.1)$$

де L – необхідний повітрообмін, м³/год;

V – об'єм приміщення, вільний від обладнання ($V = 33$ м³).

Отже, якщо у приміщенні два робочі місця, об'єм на одну людину складає 27 м³. Таким чином відповідно до норми подачі свіжого повітря в приміщення, де розташовані комп'ютери L_1 , повинно надходити не менше 20 м³/год на 1 людину. Розрахунок L_2 виконується за формулою (4.2):

$$L_2 = \frac{Q \cdot 3600}{C \cdot \rho \cdot (t_b - t_n)} M = \sum_{i=1}^n (\zeta_i \cdot N_i (1 + K_{т.з.}) - \zeta_{i0} \cdot N_{i0}), \quad (4.2)$$

де Q – надлишок теплоти, кВт;

C – масова теплоємність повітря, кДж/(кгК);

ρ – густина повітря, кг/м³;

t_b – температура повітря, що виділяється, градусів за Цельсієм;

t_n – температура зовнішнього повітря, градусів за Цельсієм.

Температура зовнішнього повітря для зимового періоду дорівнює -8 градусів, а для літнього – +25 градусів за Цельсієм. Надлишок тепла в приміщенні дорівнює 0,35 кВт. Отже, L_2 для зимового періоду складає 33,8 м³/год, а для літнього – 525 м³/год, де $k = \frac{525}{33} = 15,9$. Оскільки $k > 10$, в приміщенні потрібно облаштувати штучну механічну вентиляцію.

Аналізоване приміщення розташовується на другому поверсі виробничого корпусу, що дозволено і відповідає зазначеним вище правилам і нормам [57].

З метою зменшення негативного впливу ПК на організм людини повинні бути враховані вимоги при організації роботи за НПАОП 0.00-7.15-18 «Вимоги щодо безпеки та захисту здоров'я працівників під час роботи з екранними пристроями».

В Україні загальні ергономічні вимоги встановлено ДСТУ ISO 9241-1:2003 «Ергономічні вимоги до роботи з відеотерміналами в офісі. Частина 1. Загальні положення». Згідно з цим нормативним документом, організація робочого місця передбачає: правильне розміщення робочого місця у виробничому приміщенні; вибір робочого розташування, обґрунтованого ергономічними характеристиками, виробничих меблів з огляду на антропометричні характеристики людини; доцільне укомплектування робочих місць обладнанням; врахування характеру та особливостей трудової діяльності.

Такі важливі аспекти, як ергономічні особливості організації робочого місця, викладені в ДСТУ 8604:2015 «Дизайн і ергономіка. Робоче місце для виконання робіт сидячи. Загальні ергономічні вимоги». Зокрема комфортна робоча поза під час роботи з комп'ютером забезпечується можливістю регулювати висоту робочого столу, крісла та підставки для ніг. Раціональною робочою позою як правило вважається таке положення, коли ступні ніг співробітника розташовані горизонтально на підлозі або підставці для ніг, стегна зорієнтовані також у горизонтальному положенні, а верхня частина руки – вертикально. Параметри кута ліктьового суглоба повинні бути в межах 70-90°, зап'ястки зігнуті під кутом до 20°, допускається нахил голови 15-20°. Монітор комп'ютера має бути розміщений на робочому місці таким чином, щоб поверхня екрана була в центрі поля зору людини на відстані 400-700 мм від очей користувача. Як правило, рекомендується розтшовувати обладнання робочого місця так, щоб дотримувалася тотожна відстань очей від екрана, клавіатури, тексту.

4.4 Заходи безпеки у надзвичайних ситуаціях

4.4.1 Заходи з пожежної безпеки

Наразі вкрай важливим завданням профілактики пожеж на підприємстві вважається надійний захист будівельних конструкцій від руйнування та досягнення їх відповідної міцності в умовах впливу високих температур при

пожежі. З огляду на рівень вогнестійкості будівельних конструкцій частин споруд іншого призначення, де планується розміщення ЕОМ, запроектований II ступінь вогнестійкості відповідно до ДБН В.1.1-7:2016 (Пожежна безпека об'єктів будівництва. Загальні вимоги).

Для оперативного виявлення займання, внаслідок якого і пожежа, у приміщенні обов'язково облаштовують систему автоматичної сигналізації з димовими сповіщувачами. З метою швидкого гасіння невеликого займання у приміщенні повинні бути розміщені вуглекислотні вогнегасники ВВК-1.4. У разі потреби ліквідування більш широкого загоряння використовують пожежні крани, розташовані у коридорах, на сходах або біля входів (у нішах).

Внаслідок займання можуть виникнути опіки тіла різного ступеня тяжкості або отруєння чадним газом. Зважаючи на це потрібно якомога швидше вибратися із приміщення чи будівлі, де сталася пожежа. Для цього потрібні злагоджені дії всього персоналу. Неправильні дії працівників у випадку пожежі зазвичай виникають через нехтування правилами евакуації з палаючого приміщення, та спричиняють виникнення паніки та тисняви людей, які евакуюються, що загалом негативно позначається на загальному часу евакуації.

Безпека евакуації може бути досягнута завдяки дотримання норм тривалості евакуації працівників з окремих приміщень та споруд, коли вона не більша за критичну тривалість пожежі, що є особливо небезпечною. Традиційно під критичною тривалістю пожежі розуміють час, за який пожежа призводить до досягнення небезпечних для людини температур та зменшення вмісту кисню в повітрі. В усіх без винятку спорудах та будівлях на випадок пожежі має бути передбачена і організована евакуація людей з виробничих приміщень через доступні евакуаційні виходи.

До виходів, які належать до евакуаційних, належать ті, які ведуть з приміщень:

а) першого поверху назовні безпосередньо, або через коридор, чи вестибюль;

б) будь-якого поверху, крім першого, через коридори, що ведуть на сходову клітку, у тому числі через хол. Зокрема самі клітки повинні мати безпосередній вихід назовні або принаймні через вестибюль, відділений від суміжних коридорів перегородками чи дверями;

в) до сусіднього приміщення, розташованого на цьому ж поверсі, якщо воно обладнане виходами, зазначеними вище.

Також евакуаційні виходи повинні бути розміщені розосереджено.

Розраховуючи кількість евакуаційних виходів зі споруд, кожного поверху та виробничих приміщень, необхідно керуватися ДБН В 1.1-7-2002, проте не менше двох. Варто зауважити, що також є кілька ряд винятків, коли допускається наявність одного евакуаційного виходу або використання як другого виходу інших отворів та пристосувань для евакуації, наприклад, зовнішньої пожежної металеві драбини. Потрібно враховувати, що категорично не допускається облаштовувати евакуаційні виходи через приміщення категорій А і Б, так само, як і через виробничі приміщення в будівлях, до належать до ступеня вогнестійкості ШБ, IV, IVa та V. Відстань від робочого місця, що розташоване якнайдалі до найбільшого евакуаційного виходу з приміщення прямо назовні або на сходову клітку регламентується СНиП 2.09.02-85.

Ще один параметр - ширину евакуаційного виходу (дверей) із коридору назовні або на сходову клітку потрібно обчислювати залежно від загальної кількості людей, які будуть евакуюватися через цей вихід, з розрахунку 1 м ширини виходу (дверей) на одну людину, але не менше 0,8 м.

Саму ширину сходового маршу потрібно проектувати не менше розрахункової величини евакуаційного виходу (дверей) з поверху з найбільш широкими дверима на сходову клітку, тобто не менше 1 м.

Визначені евакуаційні шляхи покликані забезпечити безпечну процедуру евакуації співробітників, які перебувають на момент надзвичайної ситуації у приміщеннях, згідно з нормативним часом евакуації.

Щоб розрахувати час, необхідний для евакуації людей з приміщень і будівель, беруть до уваги довжину евакуаційного шляху та швидкість просування людського потоку на всіх визначених відрізках шляху від найвіддаленіших місць до евакуаційних виходів. Також треба зважати на те, що розрахунковий час евакуації повинен бути дещо меншим від потрібного для евакуації людей.

Якщо будівля має висоту 10–20 метрів, її облаштовують вертикальними зовнішніми металевими сходами (драбинами) завширшки 0,6 м. Якщо висота споруди перевищує 20 м, то її обладнують похилими пожежними сходами завширшки 0,7 м з кутом нахилу до 6:1 та проміжними майданчиками, що розміщуються біля вікна не рідше ніж через 8 м по висоті.

Пожежні сходи повинні бути віддалені від периметру будівлі не більше як на 200 м.

4.4.2 Заходи з цивільної оборони

Громадяни України мають право на відшкодування завданої шкоди внаслідок надзвичайних ситуацій.

Відповідно до статті 39 Закону України "Про надзвичайний стан" (2501-12) Кабінет Міністрів України затвердив Порядок відшкодування шкоди особам, які постраждали від надзвичайних обставин (затверджений постановою Кабінету Міністрів України від 5 жовтня 1992 р. N 562).

Відповідно до цього порядку особами, які постраждали від надзвичайних обставин (надалі - потерпілі), визнаються громадяни, яким завдано шкоди надзвичайними обставинами, проведенням робіт щодо їх відвернення або ліквідації наслідків.

Потерпілі у разі необхідності до одержання упорядкованого житла забезпечуються органами, зазначеними у пункті 2 цього Порядку, тимчасовим житловим приміщенням.

Потерпілі, які проживають у будинках державного та громадського житлового фонду, за новим місцем проживання забезпечуються житлом у будинках державного житлового фонду або вносяться органами, зазначеними у пункті 2 цього Порядку, до окремих списків для позачергового надання житла на підставі довідки, виданої в установленому порядку.

Відшкодування заподіяних матеріальних збитків передбачає, що компенсації підлягають: вартість будівель (житлові, садові та дачні будинки, гаражі, господарські будівлі та споруди), яка виплачується в повному розмірі за діючими на час надзвичайних обставин цінами, що визначаються страховими документами з урахуванням сум, одержаних за договором обов'язкового чи добровільного страхування; вартість застрахованих сільськогосподарських тварин, що загинули або підлягають забою через надзвичайні обставини, яка відшкодовується органами державного страхування відповідно до чинного законодавства;

вартість плодоягідних насаджень, посівів і незастрахованих сільськогосподарських тварин за розцінками, затвердженими органами, зазначеними в пункті 2 цього Порядку;

витрати на влаштування місць загального користування садово-городніх товариств у сумі сплачених цільових внесків або за оцінкою Бюро технічної інвентаризації.

Відшкодування юридичним особам матеріальних збитків, заподіяних внаслідок надзвичайних обставин, провадиться на підставі цивільного законодавства.

У разі відсутності згоди щодо питань, пов'язаних із відшкодуванням шкоди, спір розв'язується судом, державним арбітражним або третейським судом.

За потерпілими на період працевлаштування зберігається середня заробітна плата за попереднім місцем роботи і безперервний трудовий стаж. Державна служба зайнятості працевлаштовує їх у першочерговому порядку.

Потерпілим, які евакуюються, відселяються або вимушені самотійно переселятися на нове місце проживання у зв'язку з надзвичайними обставинами, надаються такі компенсації та пільги:

виплата одноразової допомоги у розмірі трьох мінімальних заробітних плат на кожного члена сім'ї;

оплата вартості проїзду, витрат на перевезення майна залізничним, водним або автомобільним транспортом (крім випадків, коли транспортні засоби надаються безплатно);

збереження середньої заробітної плати за дні зборів у дорогу і влаштування за новим місцем проживання, але не більше семи робочих днів, а також за час перебування у дорозі, виходячи із середньомісячної заробітної плати за попереднім місцем роботи;

оплата витрат, пов'язаних з переїздом, яка провадиться органами, зазначеними у пункті 2 цього Порядку, за попереднім місцем проживання;

одержання за новим місцем проживання безпроцентних позик на господарське обзаведення в розмірі 50 мінімальних заробітних плат на сім'ю із строком сплати до 15 років з моменту видачі позики незалежно від часу евакуації, відселення або самотійного переселення; позачергове придбання товарів, за які виплачено компенсацію.

Потерпілим, які залишилися на попередньому місці проживання, надається щомісячно грошова допомога, конкретні розміри якої визначаються органами, зазначеними у пункті 2 цього Порядку, виходячи з матеріального стану потерпілих, але не менше: 50 процентів мінімальної заробітної плати на кожну особу (крім пенсіонерів); мінімального розміру пенсії за віком для пенсіонерів усіх категорій (крім дітей, яким призначено пенсію у зв'язку з втратою годувальника).

Фінансування витрат, пов'язаних із забезпеченням житлом, відшкодуванням матеріальних збитків та наданням іншої необхідної допомоги, провадиться у стислі строки за рахунок місцевих бюджетів з наступною компенсацією з державного бюджету.

Розрахунки компенсації витрат подаються Мінфіну.

Відповідно до ч. 2 ст. 141 Закону України «Про торгово-промислові палати в Україні» форс-мажорними обставинами (обставинами непереборної сили) є надзвичайні та невідворотні обставини, що об'єктивно унеможливають виконання зобов'язань, передбачених умовами договору (контракту, угоди тощо), обов'язків згідно із законодавчими та іншими нормативними актами, зокрема ті, що викликані винятковими погодними умовами і стихійним лихом, а саме: епідемія, сильний шторм, циклон, ураган, торнадо, буревій, повінь, нагромадження снігу, ожеледь, град, заморозки, замерзання моря, проток, портів, перевалів, землетрус, блискавка, пожежа, посуха, просідання і зсув ґрунту, інші стихійні лиха тощо.

Згідно з рекомендаціями Міжнародної торгової палати однією з категорій форс-мажорних обставин, які впливають на звільнення від цивільно-правової відповідальності, перебіг позовної давності, продовження термінів надходження виручки (надходження товарів) у зовнішньоекономічній діяльності, відстрочка (списання) податкового боргу – є повінь (крім щорічного розливу річок), землетрус, шторм, осідання ґрунту, цунамі, інші стихійні лиха природи, епідемії.

ВИСНОВКИ

За проведеним дипломним дослідженням вирішені завдання, що були поставлені для досягнення мети дипломної роботи.

За підсумками першого розділу дипломної роботи визначено наступне:

1. Роль економічної оцінки у системі управління підприємством полягає у об'єктивній необхідності орієнтації науково-технічної, виробничої та збутової діяльності підприємства, та повинна бути спрямована на облік ринкового попиту і вимог споживачів з метою підвищення ефективності функціонування підприємства взагалі і його окремих виробничо-господарських підрозділів зокрема.

Головний зміст економічної оцінки як функції управління полягає у сприянні визначенню мети та стратегії розвитку фірми загалом і її оперативно-господарської ланки – виробничих дільниць.

На підприємствах, де зовнішньоекономічна діяльність становить вагомому частку, аналіз набуває пріоритетного значення. Тому на основі результатів аналітичної діяльності укладають міжнародні комерційні угоди, проводять комерційні операції на світовому ринку.

2. Залежно від змісту і завдань аналізу використовують такі основні інформаційні джерела: фінансову звітність; статистичну звітність; дані внутрішньогосподарського (управлінського) бухгалтерського обліку; дані з первинної облікової документації (вибіркові дані); експертні оцінки.

Крім даних бухгалтерського обліку, для оцінки виконання планів (щомісячних, кварталних, річних) використовуються й статистичні дані, завдяки яким виявляються певні економічні закономірності.

3. Державне регулювання підприємницької діяльності є діяльністю держави в особі його органів, спрямованою на забезпечення публічних інтересів шляхом використання засобів взаємодії у регулюванні підприємницьких відносин.

Державне регулювання відіграє важливу роль у функціонуванні господарського правопорядку в Україні, спрямованого на забезпечення фундаментальних суспільних благ: законність, право власності, охорона здоров'я, охорона навколишнього середовища тощо. Для цього необхідно врегулювати політику, що діє на всіх рівнях державного управління. Йдеться про організацію такого рівня регулювання економіки, який відповідав би якісно новим явищам, структурним зрушенням у народному господарстві України, розвитку його на шляху до цивілізованих ринкових відносин.

За підсумками другого розділу дипломної роботи зроблено висновки.

1. Аналіз економічної діяльності ПАТ «Дніпроспецсталь» дає підстави стверджувати, що дане підприємство можна характеризувати як економічно стійке, оскільки у підприємства спостерігається здатність до самозростання, що пов'язано з процесом ефективного формування, розподілу і використання прибутку, надходжень і доходів, можливістю постійного нарощування обсягів капіталізації фінансових ресурсів.

2. Аналіз ліквідності і платоспроможності свідчить про коливання показників із тенденцією до збільшення. Незадовільними є показники платоспроможності у короткостроковому періоді. На це у значній мірі впливає склад оборотних активів підприємства. Необхідно вживання заходів щодо скорочення величини запасів підприємства, переглянути склад і структуру матеріальних запасів з метою виявлення й реалізації непотрібних і залежаних запасів. А також скоротити виробничі запаси товарно-матеріальних цінностей можна за допомогою переходу прямих економічних зв'язків з постачальниками.

3. Аналіз техніко-економічних показників показав такі результати діяльності підприємства. Обсяг виробленої продукції за 2019 рік зріс на 28,9 % порівняно до 2017 р., або на 867484 тис. грн. А порівняно до 2018 зменшився на 106323 тис. грн. Чисельність ПВП персоналу зменшилася на 200 чол., або на 2,85% порівняно до 2017 р. На зміну обсягу виробленої продукції вплинули два фактори: зміна чисельності ПВП (негативний вплив):

-85814 тис. грн.; зріст виробітку (позитивний вплив): 952998 тис. грн.

Середньорічна вартість основних засобів зросла на 24688 тис. грн. (на 62,3%). Фондовіддача також зросла на 21,8% або на 8,76 грн. На приріст обсягу виробництва вплинуло скорочення виробничого потенціалу в розмірі +177506,72 тис. грн. та підвищення ефективності його використання в розмірі +693425,04 тис. грн.

Збільшення показника фондовіддачі і зменшення показника фондомісткості позитивно характеризують політику використання основних засобів. Зниження фондомісткості продукції свідчить про наявність відносної економії засобів, що вкладені в основні засоби. Сума відносної економії складає 96685,35 тис. грн. Головним фактором економії засобів, вкладених в основні фонди, – зріст фондовіддачі.

Збільшення показників виробленої продукції, середньорічної вартості оборотних засобів та основних фондів (а також потреба в цих ресурсах), збільшення поточних витрат і матеріаломісткості свідчить про розширення виробничої діяльності підприємства у 2019 році порівняно до 2017 року, але звуження порівняно до 2018 року.

4. Протягом 2019 року з 17 укладених експортних контрактів з російськими підприємствами було виконано 16. За трьома контрактами з 16 було порушено терміни поставки. Це становить 23,5 % від кількості та 21,3 % від загальної суми укладених експортних контрактів. Отже, можна констатувати наявність значних відхилень фактичних термінів поставок від контрактних.

На обсяг реалізації продукції за експортними контрактами вплинули такі фактори: позитивно у розмірі 179212,67 млн. грн. – збільшення середньої суми одного експортного контракту; негативно – зменшення активності покупців у розмірі - 46120,48 млн. грн.; негативно у розмірі -20283,15 млн. грн. – зменшення загальної кількості покупців за період (2019 рік).

У третьому розділі дипломного дослідження визначено напрямки вдосконалення зовнішньоекономічної діяльності ПАТ «Дніпроспецсталь», а саме:

1. Забезпечити ефективне здійснення економічної діяльності пропонується за рахунок вдосконалення маркетингової політики ПАТ «Дніпроспецсталь» за рахунок провадження додаткового підрозділу з метою залучення додаткових покупців. З урахуванням цього розроблено організаційну структуру даного підрозділу, визначено його функції та завдання у внутрішній та зовнішній економічній діяльності, розроблено напрямків досконалої комерційної діяльності.

2. Вдосконалення збутової, комерційної та маркетингової політики в рамках стратегічного розвитку ПАТ «Дніпроспецсталь» дозволяють:

- збільшити чистий дохід від реалізації на 288621 тис. грн. або на 8%;
- збільшити валовий прибуток на 981917,11 тис. грн. або на 49,65%;
- забезпечити зріст рентабельності продаж на 6,35%;
- збільшити рентабельність продукції на 9,84%.

3. Запропоновані методи управління ризиками економічної діяльності підприємства ПАТ «Дніпроспецсталь», що залежать від різних умов укладання і реалізації зовнішньоекономічного контракту. Рівень ризику подано у вигляді коефіцієнта варіації, що становить 26,4 %.

Визначені шляхи вдосконалення організації економічної діяльності дозволять збільшити ефективність експортних і імпортних угод економічної діяльності ПАТ «Дніпроспецсталь».

СПИСОК ВИКОРИСТАНИХ ДЖЕРЕЛ:

1. Гречко А. В., Гречухін А. С. Оцінка ефективності виробничої діяльності підприємства [Електронний ресурс] /А. В. Гречко, А. С. Гречухін // Ефективна економіка. 2016. №1. – Режим доступу: http://www.economy.nayka.com.ua/pdf/1_2016/44.pdf.
2. Адлер О.О., Лесько О.Й. Аналіз господарської діяльності : навч. посіб. Вінниця : ВНТУ, 2019. 114 с.
3. Ніколаєнко В. П. Комплексна оцінка фінансового стану підприємства // Актуальні проблеми економіки. 2016. №6. С. 180–191.
4. Шегда А. В. Менеджмент. – К.: Знання, 2012. – 583 с.
5. Економічний аналіз : навч. посіб. / М. А. Болюх, В. З. Бурчевський, М. І. Горбатюк [та ін.] ; за ред. М. Г. Чумаченка. – Вид. 2-ге, переробл. і допов. – К. : КНЕУ, 2003. – 556 с.
6. Кіндрацька Г.І., Загородній А.Г., Кулиняк Ю.І. Аналіз господарської діяльності : підручник ; Львів : Вид-во Львів. політехніки, 2019. 318 с.
7. Кошельок Г.В., Малишко В.С., Малікова І.П. Факторний аналіз ефективності використання оборотних коштів підприємства. Проблеми системного підходу в економіці. 2018. Вип. 5. С. 67-72.
8. Коваленко Н.О., Столярчук Н.В. Економічний аналіз та бізнеспланування як базові елементи оцінки інвестиційної привабливості авіакомпанії. Наукові праці Кіровоградського національного технічного університету. Економічні науки. 2018. Вип. 33. С. 218-226.
9. Економічний аналіз : навч. посіб. / Н. А. Волкова, Р. М. Волчек, О. М. Гайдаєнко [та ін.] ; за ред. Н. А. Волкової. – Одеса : ОНЕУ, Ротапринт, 2015. – 310 с.
10. Кіндрацька Г.І., Загородній А.Г., Кулиняк Ю.І. Аналіз господарської діяльності : навч. посіб. Львів : ЗУКЦ, 2017. 309 с.

11. Кулик А.В. Теорія економічного аналізу» навч. посіб. / А.В. Кулик. – К.: ДП «Вид.дім «Персонал», 2018. – 452 с.
https://maup.com.ua/assets/files/lib/book/teoria_ekon_analizu_2018.pdf
12. Основи економічного аналізу : навч.-метод. посібник / В. М. Микитюк, Т. М. Паламарчук, О. П. Русак [та ін.]; за ред. В. М. Микитюка. – Житомир: Рута, 2018. – 440 с.
13. Ковальчук Т. М. Теорія економічного аналізу : навч.- метод. посіб. / Т. М. Ковальчук. – Чернівці: Рута, 2008. – 392 с.
14. Адлер О.О., Лесько О.Й., Яворська К.Л. Роль та пріоритетність аналізу господарської діяльності в системі управління виробничим підприємством. Проблеми системного підходу в економіці. – 2018. – Вип. 5. – С. 51- 55.
15. Лисенко А.М. Детермінований факторний аналіз у дослідженні фінансово-господарської діяльності малого підприємства: методичний аспект. Держава та регіони. Серія : Економіка та підприємництво. 2020. № 3(2). С. 116-122.
16. Пархомець М. К. Організаційно- правові форми діяльності та особливості формування фінансових ресурсів в аграрних підприємствах. Обліково-аналітичне і організаційно-правове забезпечення діяльності підприємств в умовах інституційних трансформацій. Тернопіль. Осадца Ю. В. 2017.– С. 64-70.
17. Дєєва Н.М., Дедіков О.І. Фінансовий аналіз: Навч. Посіб. – К: ЦУЛ, 2007. – 328с.
18. Поддєрьогін А.М., Скочій С.В. Факторний аналіз формування прибутку виробничого підприємства. Збірник наукових праць Університету державної фіскальної служби України. 2018. № 2. С. 304- 318.
19. Притуляк Н. Факторний аналіз ліквідності активів підприємства // Вісник Київського національного торговельно-економічного університету. – 2020. – № 4. – С. 92-105.

20. Рзаєва Т.Г., Рзаєв Г.І. Аналіз господарської діяльності: навч. посіб. для студентів ВНЗ. Хмельницький : Рута, 2016. 256 с.[20, с. 60, 65].
21. Ковалев В. В. Анализ хозяйственной деятельности предприятия: учебник / В. В. Ковалев, О. Н. Волкова. – М. : Проспект, 2004. – 424 с.
22. Павалік І. Модель організації економічного аналізу в обліково-аналітичній системі суб'єкта господарювання аграрного сектору економіки // Економічний аналіз. 2020 рік. Том 30. № 1. Частина 2. С. 108-117.
23. Ізмайлов Я.О. Бухгалтерський облік та аналіз господарської діяльності підприємств в умовах інвестиційно-інноваційного розвитку економіки України : автореф. дис. ... д-ра екон. наук : 08.00.09 / Ізмайлов Ярослав Олексійович ; Житомир. держ. технол. ун-т. Житомир, 2018. 41 с.
24. Савицкая Г. В. Анализ хозяйственной деятельности предприятия: учебник / Г. В. Савицкая. — 5-е изд., перераб. и доп. — Москва : ИНФРА-М, 2009. — 536 с.
25. Пуцентейло П. Р. Обліково-аналітичне забезпечення діяльності підприємства. *Інноваційна економіка*. 2015. № 3. – С. 228-233
26. Економічний аналіз у схемах і таблицях : навч. посіб. / І. М. Парасій-Вергуненко, С. В. Калабухова, Г. А. Ямборко [та ін.] ; за ред. Л. М. Кіндрацької, І. М. Парасій-Вергуненко. – К. : КНЕУ, 2012. – 323 с.
27. Касьяненко В. О. Моделювання та прогнозування економічних процесів / В. О. Касьяненко, Л. В. Старченко. – Суми : Університетська книга, 2006. – 185 с.
28. Калабухова С.В. Методологічні основи аналізу господарської діяльності в різних типах суспільного розвитку // Економічний аналіз. – 2014. Т. 17, № 2. – С. 47-54
29. Ковтун О. І. Стратегія підприємства : навч. посіб. / О. І. Ковтун. – 3-тє вид., оновл. і допов. – Л. : Новий світ-2000, 2007. – 324 с.
30. Гончаренко Н.Г. Прийняття обґрунтованих управлінських рішень на підставі економічного аналізу господарської діяльності підприємств. Науковий вісник Ужгородського національного університету. Серія:

Міжнародні економічні відносини та світове господарство. – 2020. – Вип. 30. – С. 52-54

31. Антикризисний менеджмент: Навч. посіб. / Скібіцька Л.І., Матвеев В.В., Щелкунов В.І., Подреза С.М.. — К.: Центр учбової літератури, 2014. — 584 с.

32. Кандирал О.О. Економічний аналіз як метод визначення дійсного фінансового стану підприємства // Криміналістика і судова експертиза. – 2019. – Вип. 64. – С. 763-771.

33. Ковшун Н.Е., Стрільчук В.М. Факторний аналіз економічного розвитку локальних соціально-економічних систем (на прикладі Херсонської області) // Менеджер. – 2020. – № 2. – С. 63-74

34. Кіндрацька Г. І. Економічний аналіз : підручник / Г. І. Кіндрацька, М. С. Білик, А. Г. Загородній ; за ред. А. Г. Загороднього. – 3-тє вид., переробл. і допов. – К. : Знання, 2008. – 487 с. [34, с. 171, 216].

35. Єпіфанова І.М. Роль і місце аналізу фінансової звітності в процесі здійснення фінансово-господарської діяльності суб'єктами господарювання. Науковий вісник Херсонського державного університету. Сер. : Економічні науки. – 2017. – Вип. 23(1). – С. 162-166.

36. Державне регулювання економіки: Навч. посібник / С. М. Чистов, А. Є. Никифоров, Т. Ф. Куценко та ін. – К.: КНЕУ, 2000. — 316 с.

37. Сопронюк К.С. Аналіз ефективності господарської діяльності на підприємстві та його готовності до інвестицій. International scientific journal. – 2015. – № 9. – С. 155-159.

38. Попович П.Я. Економічний аналіз діяльності суб'єктів господарювання: Підручник. – Тернопіль: Економічна думка, 2001. – 365 с.

39. Козак Ю.Г. Логвінова Н.С., Козак А.Ю. Функціонально-вартісний аналіз в удосконаленні організаційної структури управління зовнішньоекономічною діяльністю підприємства. Економіка: реалії часу. – 2014. – № 1. – С. 83-89.

40. Колос І.В. Функціонально-вартісний аналіз в управлінні витратами підприємства на засадах ощадливості. Науковий вісник Херсонського державного університету. Сер. : Економічні науки. – 2017. – Вип. 26(1). – С. 140-143.

41.Грицаєнко Г. І., Грицаєнко М. І. Аналіз господарської діяльності: навч. посіб. Мелітополь: Люкс, 2021. – 260 с.
<http://elar.tsatu.edu.ua/bitstream/123456789/14328/1/%D0%9F%D0%BE%D1%81%D1%96%D0%B1%D0%BD%D0%B8%D0%BA%20%D0%90%D0%93%D0%94%202021%20%D0%B4%D0%BB%D1%8F%20%D1%81%D0%B0%D0%B9%D1%82%D0%B0.pdf>

42.Мулик Т.О., Материнська О.А., Пльонсак О.Л. Аналіз господарської діяльності : навч. посіб. Київ : Центр учбової літератури, 2017. 287 с.

43.Шеремет А. Д. Теория экономического анализа. Учебник. 3-е изд., доп. Москва. ИНФРА-М. 2011. 352 с.

44.Міщук Г. Ю. Економічний аналіз : навч. посіб. / Г. Ю. Міщук, Т. М. Джигар, О. О. Шишкіна. – Рівне : НУВГП, 2017. – 156 с.

45.Господарський Кодекс України // Відомості Верховної Ради України (ВВР), 2003, № 18, № 19-20, № 21-22, ст.144. Документ 436-IV, чинний, поточна редакція — Редакція від 06.10.2021, підстава - [1630-IX](#)
<https://zakon.rada.gov.ua/laws/show/436-15#Text>

46.Конституція України Відомості Верховної Ради України (ВВР), 1996, № 30, ст. 141 Документ 254к/96-ВР, чинний, поточна редакція — Редакція від 01.01.2020, підстава - 27-IX
<https://zakon.rada.gov.ua/laws/show/254%D0%BA/96-%D0%B2%D1%80#Text>

47.Цивільний Кодекс України // Відомості Верховної Ради України (ВВР), 2003, №№ 40-44, ст.356 Документ 435-IV, чинний, поточна редакція — Редакція від 28.10.2021, підстава - 1174-IX
<https://zakon.rada.gov.ua/laws/show/435-15#Text>

48.Теорія економічного аналізу : навч. посіб. / О. І. Дацій [та ін.]. – Дніпропетровськ : Біла К.О., 2014. – 235 с.

49.Фінансовий аналіз навчальний посібник / За заг. ред. Школьник І.О. [І.О. Школьник, І.М. Боярко, О.В. Дейнека та ін.]. К.: Центр учбової літератури, 2016. – 368 с.

50.Лесюк А.С. Методика комплексної оцінки фінансового стану сільськогосподарських підприємств // Економіка та держава № 8/2020. – С. 83-88

51.Аналітика та прогнозування соціально-економічних процесів і податкових надходжень: монографія / [Паянок Т.М., Лаговський В.В., Краєвський В.М. та ін.]. К.: ЦП "Компринт", 2019. 426 с.

52.Борецька Н.П., Міщенко К.В. Аналіз і прогнозування фінансової стійкості підприємства. Інвестиції: практика та досвід. 2016. № 20. С. 63—66.

53.Петряєва З.Ф. Аналіз господарської діяльності : навч. посіб. для інозем. студентів. Харків : ХНЕУ ім. С. Кузнеця, 2015. 371 с.

54.Слободян Н.Г. Аналіз і прогнозування фінансової стійкості підприємства в сучасних умовах: методологія і практика // Економічний аналіз. 2014. Т. 18. № 2. С. 239—245

55.Отенко В. І. Теорія економічного аналізу : навч. посіб. / В. І. Отенко, В. В. Іванієнко, Г. Ф. Азаренков. – Х.: ІНЖЕК, 2015. – 339 с.

56.Паламарчук Т. М. Економічний аналіз та методологія його проведення / Т. М. Паламарчук, О. П. Русак // Вісник ЖНАЕУ. – 2016. – № 2 (57), т. 2. – С. 43–53.

57.Торшин Є.О. Інформаційна база аналізу показників фінансового стану підприємств за національними та міжнародними стандартами фінансової звітності. Причорноморські економічні студії. Економіка та управління підприємствами. 2017. Вип. 20. С. 65—70.

58.Паянок Т.М. Загальна оцінка фінансового стану підприємства: теоретичні та практичні підходи // Економіка та держава № 12/2020. – С. 88-94. http://www.economy.in.ua/pdf/12_2020/18.pdf

59.Шестерняк М.М. Сучасний економічний аналіз та його основні види. Науковий вісник Ужгородського національного університету. Серія :

Міжнародні економічні відносини та світове господарство. 2018. Вип. 20(3).
С. 158-162.

Таблиця – Класифікація показників для економічної оцінки роботи суб'єктів господарювання

Фінансово-економічні показники за напрямками аналізу з погляду користувачів інформації								
Аналіз виробничої діяльності	Управління ресурсами	Дохідність	Прибутковість	Розподіл прибутку	Ринкові показники	Ліквідність	Фінансовий ліверидж	Обслуговування боргу
Менеджери				Власники			Позичальники	
1. Коефіцієнт прибутковості за балансовим прибутком	1. Оборотність активів	1. Ставка дохідності активів	1. Ставка дохідності сукупного і акціонерного капіталу	1. Дивіденди на акцію	1. Ціна і прибуток на акцію	1. Коефіцієнт поточної ліквідності	1. Частка боргу в активах	1. Коефіцієнт покриття процентних виплат
2. Рівень рентабельності	2. Оборотність запасів	2. Обґрунтування інвестиційних проектів	2. Прибуток на акцію	2. Коефіцієнт виплати дивідендів	2. Співвідношення ринкової і балансової вартості	2. Коефіцієнт абсолютної ліквідності	2. Частка боргу в капіталізації	2. Коефіцієнт покриття боргових зобов'язань
3. Аналіз виробничих витрат	3. Характеристика дебіторської та кредиторської заборгованості		3. Грошовий потік на акцію	3. Коефіцієнт покриття дивідендів	3. Відносні зміни цін	3. Ліквідаційна вартість підприємства	3. Співвідношення позикового і власного капіталу	3. Аналіз грошових потоків
4. Операційний важіль	4. Використання трудових ресурсів		4. Загальний прибуток акціонера	4. Співвідношення дивідендів і активів		4. Характеристика грошових потоків	4. Компроміс між ризиком та винагородою	
			5. Аналіз вартості підприємства					

ДОДАТОК Б

Дата 31.12.2018

Підприємство Відкрите акціонерне товариство
"Електрометалургійний завод
"Дніпроспецсталь" ім. А.М. Кузьміна"

за ЄДРПОУ 00186536

Територія

за КОАТУУ 2310136600

Форма власності ПРИВАТНА ВЛАСНІСТЬ

за КФВ 10

Орган державного управління

за СПОДУ 06024

Галузь ВИРОБНИЦТВО ЧОРНИХ МЕТАЛІВ

за ЗКГНГ 12130

Вид економічної діяльності Виробництво чавуну, сталі та феросплавів

за КВЕД 27.10.0

Одиниця виміру: тис. грн.**Контрольна сума**

Адреса: Україна Запорізька Заводський 69008
м.Запоріжжя вул.Південне шосе, 81

Баланс на 31.12.2018

Актив		На початок звітнього періоду	На кінець звітнього періоду
1		2	3
I. Необоротні активи			
Нематеріальні активи:			
- залишкова вартість		12278	11193
- первісна вартість		22144	23513
- накопичена амортизація		(9866)	(12320)
Незавершене будівництво		45154	37228
Основні засоби:			
- залишкова вартість		417184	445048
- первісна вартість		2499107	2565030
- знос		(2081923)	(2119982)
Довгострокові біологічні активи:			
- справедлива (залишкова) вартість		0	0
- первісна вартість		0	0
- накопичена амортизація		(0)	(0)
Довгострокові фінансові інвестиції:			

Продовження Додатку Б

- які обліковуються за методом участі в капіталі інших підприємств		3742	4028
- інші фінансові інвестиції		29986	29986
Довгострокова дебіторська заборгованість		0	0
Відстрочені податкові активи		36182	16465
Інші необоротні активи		0	0
Усього за розділом I		544526	543948
II. Оборотні активи			
Виробничі запаси		143233	251357
Поточні біологічні активи		0	0
Незавершене виробництво		131217	153140
Готова продукція		59349	73236
Товари		33	39
Векселі одержані		154	154
Дебіторська заборгованість за товари, роботи, послуги:			
- чиста реалізаційна вартість		159540	187478
- первісна вартість		160051	187982
- резерв сумнівних боргів		(511)	(504)
Дебіторська заборгованість за рахунками:			
- за бюджетом		77524	31181
- за виданими авансами		21881	51141
- з нарахованих доходів		8	701
- із внутрішніх розрахунків		0	0
Інша поточна дебіторська заборгованість		701	1154
Поточні фінансові інвестиції		37421	284860
Грошові кошти та їх еквіваленти:			
- в національній валюті		97931	202309
- в іноземній валюті		15907	28907
Інші оборотні активи		34708	25653
Усього за розділом II		779607	1291310
III. Витрати майбутніх періодів		13860	45674
Баланс		1337993	1880932

Продовження Додатку Б

Пасив		На початок звітної періоду	На кінець звітної періоду
1		2	3
I. Власний капітал			
Статутний капітал		49720	49720
Пайовий капітал		0	0
Додатковий вкладений капітал		0	0
Інший додатковий капітал		520167	519338
Резервний капітал		4853	12430
Нерозподілений прибуток (непокритий збиток)		186357	221062
Неоплачений капітал		(0)	(0)
Вилучений капітал		(0)	(0)
Усього за розділом I		761097	802550
II. Забезпечення наступних виплат та платежів			
Забезпечення виплат персоналу		7102	9135
Інші забезпечення		0	0
Сума страхових резервів		0	0
Сума часток перестраховиків у страхових резервах		0	0
Цільове фінансування		40	20
Усього за розділом II		7142	9155
III. Довгострокові зобов'язання			
Довгострокові кредити банків		65650	65343
Інші довгострокові фінансові зобов'язання		0	0
Відстрочені податкові зобов'язання		0	0
Інші довгострокові зобов'язання		0	0
Усього за розділом III		65650	65343
IV. Поточні зобов'язання			
Короткострокові кредити банків		210316	703819
Поточна заборгованість за довгостроковими зобов'язаннями		82143	47687
Векселі видані		3544	3563

Продовження Додатку Б

Кредиторська заборгованість за товари, роботи, послуги		107094	142862
Поточні зобов'язання за розрахунками:			
- з одержаних авансів		51723	53624
- з бюджетом		21026	6491
- з позабюджетних платежів		0	0
- зі страхування		5503	6640
- з оплати праці		12065	14345
- з учасниками		7072	14612
- із внутрішніх розрахунків		0	0
Інші поточні зобов'язання		3280	9911
Усього за розділом IV		503766	1003554
V. Доходи майбутніх періодів		338	330
Баланс		1337993	1880932

Продовження Додатку Б

		Коди
		Дата 31.12.2019
Підприємство	Відкрите акціонерне товариство "Електрометалургійний завод "Дніпроспецсталь" ім. А.М. Кузьміна"	за ЄДРПОУ 00186536
Територія		за КОАТУУ 2310136600
Форма власності	ПРИВАТНА ВЛАСНІСТЬ	за КФВ 10
Орган державного управління		за СПОДУ 06024
Галузь	ВИРОБНИЦТВО ЧОРНИХ МЕТАЛІВ	за ЗКГНГ 12130
Вид економічної діяльності	Виробництво чавуну, сталі та феросплавів	за КВЕД 27.10.0
Одиниця виміру:	тис. грн.	Контрольна сума
Адреса:	Україна Запорізька Заводський 69008 м.Запоріжжя вул.Південне шосе, 81	

Баланс на 31.12.2019

Актив	На початок звітного періоду	На кінець звітного періоду
1	2	3
I. Необоротні активи		
Нематеріальні активи:		
- залишкова вартість	11193	12175
- первісна вартість	23513	27209
- накопичена амортизація	(12320)	(15034)
Незавершене будівництво	37228	35044
Основні засоби:		
- залишкова вартість	443308	440036
- первісна вартість	2561598	2595122
- знос	(2118290)	(2155086)
Довгострокові біологічні активи:		
- справедлива (залишкова) вартість	0	0

Продовження Додатку Б

- первісна вартість	0	0
- накопичена амортизація	(0)	(0)
Довгострокові фінансові інвестиції:		
- які обліковуються за методом участі в капіталі інших підприємств	4028	4324
- інші фінансові інвестиції	29986	25060
Довгострокова дебіторська заборгованість	0	0
Справедлива (залишкова) вартість інвестиційної нерухомості	1740	1711
Первісна вартість інвестиційної нерухомості	3432	3432
Знос інвестиційної нерухомості	(1692)	(1721)
Відстрочені податкові активи	16465	91747
Гудвіл	0	0
Інші необоротні активи	0	0
Гудвіл при консолідації	0	0
Усього за розділом І	543948	610097
ІІ. Оборотні активи		
Виробничі запаси	251357	220700
Поточні біологічні активи	0	0
Незавершене виробництво	153140	105567
Готова продукція	73236	172160
Товари	39	70
Векселі одержані	154	154
Дебіторська заборгованість за товари, роботи, послуги:		
- чиста реалізаційна вартість	187478	247018
- первісна вартість	187982	247196
- резерв сумнівних боргів	(504)	(178)
Дебіторська заборгованість за рахунками:		
- за бюджетом	31181	158084
- за виданими авансами	51141	17431
- з нарахованих доходів	701	0
- із внутрішніх розрахунків	0	0

Продовження Додатку Б

Інша поточна дебіторська заборгованість	1154	1554
Поточні фінансові інвестиції	284860	260522
Грошові кошти та їх еквіваленти:		
- в національній валюті	202309	30043
- у т.ч. в касі	0	9
- в іноземній валюті	28907	12732
Інші оборотні активи	25653	12877
Усього за розділом II	1291310	1238912
III. Витрати майбутніх періодів	45674	21361
IV. Необоротні активи та групи вибуття	0	0
Баланс	1880932	1870370
Пасив	На початок звітнього періоду	На кінець звітнього періоду
1	2	3
I. Власний капітал		
Статутний капітал	49720	49720
Пайовий капітал	0	0
Додатковий вкладений капітал	0	0
Інший додатковий капітал	519338	514026
Резервний капітал	12430	12430
Нерозподілений прибуток (непокритий збиток)	221062	-285655
Неоплачений капітал	(0)	(0)
Вилучений капітал	(0)	(0)
Накопичена курсова різниця	0	0
Усього за розділом I	802550	290521
Частка меншості	0	0
II. Забезпечення наступних виплат та платежів		
Забезпечення виплат персоналу	9135	12016
Інші забезпечення	0	0
Сума страхових резервів	0	0
Сума часток перестраховиків у страхових резервах	0	0

Продовження Додатку Б

Цільове фінансування	20	20
Усього за розділом II	9155	12036
III. Довгострокові зобов'язання		
Довгострокові кредити банків	65343	0
Інші довгострокові фінансові зобов'язання	0	0
Відстрочені податкові зобов'язання	0	0
Інші довгострокові зобов'язання	0	0
Усього за розділом III	65343	0
IV. Поточні зобов'язання		
Короткострокові кредити банків	703819	1146841
Поточна заборгованість за довгостроковими зобов'язаннями	47687	186731
Векселі видані	3563	9080
Кредиторська заборгованість за товари, роботи, послуги	142862	132287
Поточні зобов'язання за розрахунками:		
- з одержаних авансів	53624	36857
- з бюджетом	6491	3376
- з позабюджетних платежів	0	0
- зі страхування	6640	5495
- з оплати праці	14345	12011
- з учасниками	14612	21193
- із внутрішніх розрахунків	0	0
Зобов'язання, пов'язані з необоротними активами та групами вибуття, утримуваними для продажу	0	0
Інші поточні зобов'язання	9911	13641
Усього за розділом IV	1003554	1567512
V. Доходи майбутніх періодів	330	301
Баланс	1880932	1870370

ДОДАТОК В

Звіт про фінансові результати за 2018 рік

І. ФІНАНСОВІ РЕЗУЛЬТАТИ

Стаття	За звітний період	За попередній період
1	2	3
Доход (виручка) від реалізації продукції (товарів, робіт, послуг)	3973747	2999930
Податок на додану вартість	(231733)	(450607)
Акцизний збір	(0)	(0)
Інші вирахування з доходу	(1137)	(6402)
Чистий доход (виручка) від реалізації продукції (товарів, робіт, послуг)	3740877	2542921
Собівартість реалізації продукції (товарів, робіт, послуг)	(2978873)	(2078080)
Валовий прибуток:		
- прибуток	762004	464841
- збиток	(0)	(0)
Інші операційні доходи	2042201	1070735
Адміністративні витрати	(90216)	(67107)
Витрати на збут	(81459)	(66023)
Інші операційні витрати	(2099494)	(1110053)
Фінансові результати від операційної діяльності:		
- прибуток	533036	292393
- збиток	(0)	(0)
Доход від участі в капіталі	470	0
Інші фінансові доходи	5397	1472
Інші доходи	479229	89862
Фінансові витрати	(60772)	(30675)
Втрати від участі в капіталі	(0)	(244)
Інші витрати	(481731)	(86737)

Продовження Додатку В

Фінансові результати від звичайної діяльності до оподаткування:		
- прибуток	475629	
- збиток	(0)	
Податок на прибуток від звичайної діяльності	(130946)	
Дохід з податку на прибуток від звичайної діяльності	0	
Фінансові результати від звичайної діяльності:		
- прибуток	344683	
- збиток	0	
Надзвичайні:		
- доходи	0	
- витрати	(0)	
Податки з надзвичайного прибутку	(0)	
Чистий:		
- прибуток	344683	
- збиток	(0)	

II. ЕЛЕМЕНТИ ОПЕРАЦІЙНИХ ВИТРАТ

Найменування показника	За звітний період	За попередній період
1	3	4
Матеріальні затрати	2734454	1857022
Витрати на оплату праці	213870	177637
Відрахування на соціальні заходи	77197	64102
Амортизація	55511	43550
Інші операційні витрати	198980	174672
Разом	3280012	2316983

Продовження Додатку В

ІІІ. РОЗРАХУНОК ПОКАЗНИКІВ ПРИБУТКОВОСТІ АКЦІЙ

Назва статті	За звітний період	За попередній період
1	2	3
Середньорічна кількість простих акцій	1075030	1075030
Скоригована середньорічна кількість простих акцій	1075030	1075030
Чистий прибуток, (збиток) на одну просту акцію	0.32	0.18
Скоригований чистий прибуток, (збиток) на одну просту акцію	0.32	0.18
Дивіденди на одну просту акцію	0	0

Продовження Додатку В

Звіт про фінансові результати за 2019 рік

I. ФІНАНСОВІ РЕЗУЛЬТАТИ

Стаття	За звітний період	За попередній період
1	2	3
Доход (виручка) від реалізації продукції (товарів, робіт, послуг)	3867424	3973747
Податок на додану вартість	(250855)	(231733)
Акцизний збір	(0)	(0)
	(0)	(0)
Інші вирахування з доходу	(7683)	(1137)
Чистий доход (виручка) від реалізації продукції (товарів, робіт, послуг)	3608886	3740877
Собівартість реалізації продукції (товарів, робіт, послуг)	(3014837)	(2978873)
Валовий прибуток:		
- прибуток	594049	762004
- збиток	(0)	(0)
Інші операційні доходи	1662883	2042201
У т.ч. дохід від первісного визнання біологічних активів і сільськогосподарської продукції, одержаних у наслідок сільськогосподарської діяльності	0	0
Адміністративні витрати	(112061)	(90216)
Витрати на збут	(110127)	(81459)
Інші операційні витрати	(1716169)	(2099494)
У т.ч. витрати від первісного визнання біологічних активів і сільськогосподарської продукції, одержаних у наслідок сільськогосподарської діяльності	(0)	(0)
Фінансові результати від операційної діяльності:		
- прибуток	318575	533036
- збиток	(0)	(0)
Доход від участі в капіталі	466	470

Продовження Додатку В

Інші фінансові доходи	10388	5397
Інші доходи	421708	479229
Фінансові витрати	(98121)	(60772)
Втрати від участі в капіталі	(171)	(0)
Інші витрати	(889924)	(481731)
Прибуток (збиток) від впливу інфляції на монетарні статті	0	0
Фінансові результати від звичайної діяльності до оподаткування:		
- прибуток	0	475629
- збиток	(237079)	(0)
У т.ч. прибуток від припиненої діяльності та/або прибуток від переоцінки необоротних активів та групи вибуття у наслідок припинення діяльності	0	0
У т.ч. збиток від припиненої діяльності та/або збиток від переоцінки необоротних активів та групи вибуття у наслідок припинення діяльності	(0)	(0)
Податок на прибуток від звичайної діяльності	(0)	(130946)
Дохід з податку на прибуток від звичайної діяльності	71527	0
Фінансові результати від звичайної діяльності:		
- прибуток	0	344683
- збиток	165552	0
Надзвичайні:		
- доходи	0	0
- витрати	(0)	(0)
Податки з надзвичайного прибутку	(0)	(0)
Частка меншості	0	0
Чистий:		
- прибуток	0	344683
- збиток	(165552)	(0)
Забезпечення матеріального заохочення	0	0

Продовження Додатку В

II. ЕЛЕМЕНТИ ОПЕРАЦІЙНИХ ВИТРАТ

Найменування показника	За звітний період	За попередній період
1	3	4
Матеріальні затрати	2705076	
Витрати на оплату праці	265666	
Відрахування на соціальні заходи	95676	
Амортизація	60717	
Інші операційні витрати	303244	
Разом	3430379	

III. РОЗРАХУНОК ПОКАЗНИКІВ ПРИБУТКОВОСТІ АКЦІЙ

Назва статті	За звітний період	За попередній період
1	2	3
Середньорічна кількість простих акцій	1075030	1075030
Скоригована середньорічна кількість простих акцій	1075030	1075030
Чистий прибуток, (збиток) на одну просту акцію	0.32	0.18
Скоригований чистий прибуток, (збиток) на одну просту акцію	0.32	0.18
Дивіденди на одну просту акцію	0	0