

МІНІСТЕРСТВО ОСВІТИ І НАУКИ УКРАЇНИ
Національний університет «Запорізька політехніка»

Бізнес-технології та екологія
(повне найменування факультету)
Бізнес та управління
(повне найменування кафедри)

Пояснювальна записка

до дипломного проекту (роботи)

магістр

(ступінь вищої освіти)

на тему

Оцінка основних показників
(назва теми)
роботи промислового
підприємства

Виконав(ла): студент(ка) 2 курсу, групи БТЕ-10134

Спеціальності 073 „Менеджмент“
(код і найменування спеціальності)

Гравитане проектування

Освітня програма (спеціалізація)

Гуринков О. В.
(ПРІЗВИЩЕ та ініціали)

Керівник Антонієв І. М.
(ПРІЗВИЩЕ та ініціали)

Рецензент Карпенко А. В.
(ПРІЗВИЩЕ та ініціали)

2024

МІНІСТЕРСТВО ОСВІТИ І НАУКИ УКРАЇНИ
Національний університет «Запорізька політехніка»

Факультет БТЕ
Кафедра Бізнесу та Інформації
Ступінь вищої освіти магістр
Спеціальність 073 Менеджмент
Освітня програма (спеціалізація) Інформаційні проєкти
(код і найменування)
(назва освітньої програми (спеціалізації))

ЗАТВЕРДЖУЮ

Завідувач кафедри Віталій Р.
« » 20 року

ЗАВДАННЯ
НА ДИПЛОМНИЙ ПРОЄКТ (РОБОТУ) СТУДЕНТА(КИ)

Судніков Олександр Вікторович
(ПРИЗВИЩЕ, ім'я, по батькові)

1. Тема проєкту (роботи) Оцінка ефективності показників роботи інформаційного підприємства

керівник проєкту (роботи) д.е.н. проф. Іванченко В.М.
(науковий ступінь, вчене звання, ПРИЗВИЩЕ, ім'я, по батькові)

затверджені наказом закладу вищої освіти від «03» 10 2024 року №395

2. Строк подання студентом проєкту (роботи) 12.12.2024р.

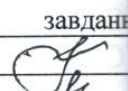
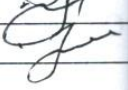
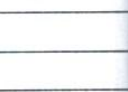
3. Вихідні дані до проєкту (роботи) нормативні та законодавчі акти України; статистична звітність підприємства

4. Зміст розрахунково-пояснювальної записки (перелік питань, які потрібно розробити) 1. Аудити основні показники економічного стану підприємства

2. Оцінити ефективність роботи ПАТ «ЗФ» на основі економічного та техніко-економічного аналізу 3. Цілісні підвищення ефективності роботи підприємства на основі розробки економічної оцінки для діяльності

5. Перелік графічного матеріалу (з точним зазначенням обов'язкових креслень, кількість слайдів, плакатів)

6. Консультанти розділів проекту (роботи)

Розділ	ПРИЗВИЩЕ, ініціали та посада консультанта	Підпис, дата	
		завдання видав	прийняв виконав завдання
1	Анозена А. М.		
2	Анозена А. М.		
3	Анозена А. М.		

7. Дата видачі завдання « 09 » вересня 2024 року.

КАЛЕНДАРНИЙ ПЛАН

№ з/п	Назва етапів дипломного проекту (роботи)	Строк виконання етапів проекту (роботи)	Прим.
1	Відбір предметів дослідження	09.09.24	
2	Виконання 1-го розділу	16.10.24	
3	Виконання 2-го розділу	05.11.24	
4	Виконання 3-го розділу	19.11.24	
5	Згориння по передру і намілювання	10.12.24	

Студент(ка)



(підпис)

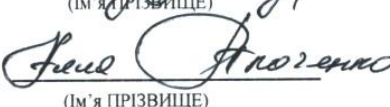


(Ім'я ПРИЗВИЩЕ)

Керівник проекту (роботи)



(підпис)



(Ім'я ПРИЗВИЩЕ)

РЕФЕРАТ

Дипломна робота: 114 с., 31 табл., 8 рис., 2 додатки, 43 джерел.

Об'єкт дослідження – ПрАТ «ЗФЗ».

Мета дослідження — проведення оцінки ефективності роботи підприємства на основі комплексного техніко-економічного аналізу його стану та розробка шляхів щодо подальшого підвищення ефективності господарської діяльності суб'єкта господарювання.

Завдання дослідження:

- з'ясувати сутність економічного аналізу діяльності підприємства;
- розкрити види економічного аналізу, визначити його мету та завдання;
- визначити методи економічного аналізу підприємства;
- провести комплексний техніко-економічний аналіз ефективності діяльності підприємства;
- запропонувати шляхи підвищення ефективності господарської діяльності об'єкта дослідження за результатами проведеної економічної оцінки.

Методи дослідження - аналіз і синтез, абстрагування і порівняння, індукція і дедукція, економіко-математичного моделювання.

ЕКОНОМІЧНИЙ АНАЛІЗ, РЕСУРСНО-ВИРОБНИЧИЙ ПОТЕНЦІАЛ, ТРУДОВІ РЕСУРСИ, ФІНАНСОВІ РЕЗУЛЬТАТИ, ДЕБІТОРСЬКА ЗАБОРГОВАНІСТЬ, ОСНОВНІ ФОНДИ, МАТЕРІАЛЬНІ РЕСУРСИ, ЕФЕКТИВНІСТЬ.

ЗМІСТ

ВСТУП	7
1 ТЕОРЕТИЧНІ ОСНОВИ ПРОВЕДЕННЯ КОМПЛЕКСНОГО ТЕХНІКО-ЕКОНОМІЧНОГО АНАЛІЗУ ДІЯЛЬНОСТІ ПІДПРИЄМСТВА.....	10
1.1 Поняття та сутність економічного аналізу діяльності підприємства.....	10
1.2 Методи економічного аналізу.....	17
1.3 Джерела інформації для проведення економічного аналізу.....	29
Висновки до першого розділу.....	36
2 ОЦІНКА ЕФЕКТИВНОСТІ РОБОТИ ПрАТ «ЗФЗ» НА ОСНОВІ КОМПЛЕКСНОГО ТЕХНІКО-ЕКОНОМІЧНОГО АНАЛІЗУ	
2.1 Загальна характеристика ПрАТ «ЗФЗ».....	37
2.2 Оцінка ефективності використання трудового потенціалу підприємства	40
2.3 Аналіз ефективності використання матеріальних ресурсів	52
2.4 Оцінка ефективності використання основних фондів на ПрАТ «ЗФЗ»	57
2.5 Аналіз фінансових результатів діяльності та собівартості продукції ПрАТ «ЗФЗ»	64
Висновки до другого розділу.....	78
3 ШЛЯХИ ПІДВИЩЕННЯ ЕФЕКТИВНОСТІ РОБОТИ ПІДПРИЄМСТВОМ НА ОСНОВІ РЕЗУЛЬТАТІВ ЕКОНОМІЧНОЇ ОЦІНКИ ЙОГО ДІЯЛЬНОСТІ	
3.1 Напрямки підвищення ефективності діяльності ПрАТ «ЗФЗ».....	79
3.2 Економічний ефект від впровадження запропонованих заходів	99
Висновки до третього розділу.....	104

ВИСНОВКИ.....	105
СПИСОК ВИКОРИСТАНИХ ДЖЕРЕЛ.....	110

ВСТУП

Актуальність теми дипломної роботи. Ускладнення характеру діяльності підприємств в сучасних умовах висуває нові вимоги до інструментів управління і, зокрема, до методів дослідження й оцінки їх діяльності.

На сьогоднішній день однією з головних і складних проблем в економіці України є незадовільний економічний та фінансовий стан вітчизняних підприємств. Зазначена ситуація пояснюється перш за все тим, що практично повністю вичерпали себе екстенсивні чинники економічного зростання — нарощування економіки за рахунок завантаження вільних виробничих потужностей, використання наслідків глибокої девальвації гривні. Інтенсивні чинники — підвищення ефективності виробництва, за рахунок яких, перш за все, повинна розвиватися економіка, зараз використовуються не повною мірою. Загальний стан господарських суб'єктів свідчить про низьку платоспроможність підприємств, відсутність заходів з фінансового оздоровлення та неможливість забезпечення ефективного розвитку підприємницької діяльності.

Для вирішення вказаних проблем необхідні інші підходи щодо управління підприємствами, зокрема необхідно постійно здійснювати економічний аналіз підприємства. Він дозволяє сформулювати потенціал росту ефективності виробництва, а звідси — потенціал високих темпів приросту виробничої діяльності господарської структури, власного капіталу, конкурентоспроможності і вартості підприємства.

В сучасних умовах господарювання питання економічного аналізу діяльності підприємства набуває особливо важливого значення для всіх ланок господарської системи. Адже, без точної оцінки та аналізу фінансово-господарської діяльності підприємства неможливо визначити ефективні шляхи його подальшого розвитку. Знання стану підприємницької діяльності важливе як для управлінського апарату даного підприємства, так і для його акціонерів,

банківських установ, фінансових служб, територіальних органів управління, фіскальних органів тощо.

Оскільки управління носить цільовий характер, аналіз має забезпечити підтримку прийняття економічно правильних рішень. Як відомо, система у буквальному перекладі з грецького означає ціле, складене з декількох частин, що взаємодіють між собою в процесі досягнення мети функціонування. У нашому розумінні системі можна дати таке визначення — це сукупність цілей, критеріїв, методів, функцій, спроектованих відповідно до економічних законів як інструменти, необхідні для досягнення мети. Для функціонування системи підтримки прийняття управлінських рішень необхіден економічний аналіз підприємства, який на основі інформаційного забезпечення покликаний підготувати для осіб, що приймають рішення, вичерпну інформацію щодо наступних дій. В сучасних умовах підприємствам необхідний діючий інструмент, спрямований на зниження капіталомісткості кінцевих результатів, тим самим – на ріст ефективності, зростання прибутку і зміцнення фінансового стану. І цей інструмент має бути присутнім при роботі підприємства як засіб підвищення конкурентноздатності і ефективності діяльності.

Окремі питання вдосконалення методів аналізу та діагностики в процесі управління діяльністю підприємства розглядаються в працях зарубіжних та вітчизняних вчених: М.Бартолі, С.Біра, Дж.Брауна, Б.Мейнер-Роша, Дж.Тібаута, М.І.Баканова, О.С.Вартанова, О.І.Гадзевич, В.Г.Герасимчука, М.М.Глазова, В.В.Ковальова, Л.І.Кравченко, Є.В.Мниха, О.І.Муравйова, Н.М.Погостинської, В.Ш.Рапопорта, З.М.Соколовської, О.С.Стоянової, А.Д.Шеремета, Г.О.Швиданенко та О.І.Олексюк та інших.

Проте, в розрізі цих досліджень постає питання про їхнє наповнення управлінським змістом. Якщо сама концепція економічного аналізу висвітлена у багатьох виданнях, то проблема комплексної оцінки ефективності управління на підставі результатів проведеного аналізу, особливо промислових підприємств, досліджено недостатньо повно внаслідок багатогранності самого поняття «ефективність управлінських рішень». Тому постає актуальне питання

щодо розробки методики оцінки ефективності управління, яка б враховувала не тільки отримання прибутку, а й активізацію роботи з планування, виконання й контролю господарських програм, якісної оцінки ризиків, застосування діючих системних методів управління персоналом, фінансами, вирішення різноманітних виробничих управлінських завдань.

Мета дослідження — проведення оцінки ефективності роботи підприємства на основі комплексного техніко-економічного аналізу його стану та розробка шляхів щодо подальшого підвищення ефективності господарської діяльності суб'єкта господарювання.

Об'єкт дослідження – ПрАТ «ЗФЗ».

Завдання дослідження:

- з'ясувати сутність економічного аналізу діяльності підприємства;
- розкрити види економічного аналізу, визначити його мету та завдання;
- визначити методи економічного аналізу підприємства;
- провести комплексний техніко-економічний аналіз ефективності діяльності підприємства;
- запропонувати шляхи підвищення ефективності господарської діяльності об'єкта дослідження за результатами проведеної економічної оцінки.

Методи дослідження: аналіз і синтез, абстрагування і порівняння, індукція і дедукція, економіко-математичного моделювання.

Інформаційною основою дослідження є публікації з питань економічного аналізу та діагностики, фінансового менеджменту та управлінського аналізу діяльності підприємств. Практична частина дослідження побудована на матеріалах ПрАТ «ЗФЗ» за 2018-2020 роки, даних особистих спостережень.

1 ТЕОРЕТИЧНІ ОСНОВИ ПРОВЕДЕННЯ КОМПЛЕКСНОГО ТЕХНІКО-ЕКОНОМІЧНОГО АНАЛІЗУ ДІЯЛЬНОСТІ ПІДПРИЄМСТВА

1.1 Поняття та сутність економічного аналізу діяльності підприємства

В умовах ринкової економіки метою будь-якого виробництва є одержання максимально можливого прибутку. За цих умов можуть здійснювати свою виробничо-фінансову діяльність тільки ті підприємства, які одержують від неї найвищий економічний результат. Ті ж підприємства, які працюють неефективно, низькорентабельно, тим більш збитково, нежиттєздатні. Вони неминуче розоряються й припиняють своє існування. Отже, на кожному підприємстві необхідно виявляти наявність фактів безгосподарності, непродуктивних витрат, нерозумного вкладення коштів і т.п. для їх усунення. Варто виявляти та включати в роботу підприємства резерви виробництва, раціонального й ефективного використання матеріальних, трудових і фінансових ресурсів, природних багатств.

В Україні функціонують сотні тисяч підприємств різних форм власності, які здійснюють свою діяльність відповідно до діючого у країні законодавства. Вони працюють на принципах господарської самостійності, матеріальної зацікавленості в результатах господарсько-фінансової діяльності й матеріальної відповідальності за ці результати. При цьому діяльність підприємств не може здійснюватися безконтрольно, без відповідної діагностики, тому що в роботі підприємств можуть мати місце різні недоліки, помилки, невикористовувані резерви, що знижують ефективність виробництва.

Аналіз діяльності промислових підприємств - це творчий процес, різноманітний за змістом, який здійснюється за допомогою різних аналітичних прийомів з урахуванням специфіки виробництва, його організації на конкретному підприємстві. Отже, всі працівники підприємства, що займаються аналізом його діяльності, повинні постійно вдосконалювати свої знання в цій області [1].

Вивчення явищ природи і громадського життя неможливе без аналізу. Термін «аналіз» походить від грецького слова «*analysis*», що в перекладі означає «розділяю», «розчленовую». Таким чином, аналіз у вузькому розумінні є розчленовуванням явища або предмета на складові частини (елементи) для їхнього вивчення. Наприклад, щоб зрозуміти сутність собівартості продукції, необхідно знати не тільки те, з яких елементів вона складається, а й від чого залежить її розмір за кожною статтею витрат. Чим детальніше буде диференційований приріст собівартості за елементами і чинниками, тим глибше ми будемо знати економічне явище й більш ефективно управляти процесом формування собівартості продукції [2].

Економічний аналіз — це визначення об'єктивного стану обраних параметрів у діяльності підприємства щодо відповідності поставленим цілям і завданням, вивчення відхилень від нормального стану об'єкта діагностування, причин цих відхилень, тривалості їх протікання, їх інтерпретація для формування висновків і рекомендацій [3].

Мета економічного аналізу — це вивчення результатів діяльності всіх підприємств і господарських організацій, визначення впливу факторів на показники їхньої роботи для виявлення в подальшому недоліків і резервів, а також розробка заходів, спрямованих на відновлення і збільшення обсягів виробництва та реалізації, підвищення ефективності діяльності.

Аналіз господарської діяльності — це функція керування виробництвом. В залежності від умов праці підприємства та обсягу його роботи використовують різні методи аналізу.

Як функція керування виробництвом економічний аналіз виходить за межі підприємства — стає функцією управління галузями та національною економікою в цілому [4].

Основними завданнями економічного аналізу є:

- 1) оцінка господарської діяльності підприємств і виконання плану;
- 2) виявлення позитивних і негативних факторів, які впливають на роботу підприємств;

3) здійснення контролю за ходом виконання плану, а також обґрунтованості і реальності плану;

4) виявлення невикористаних резервів підвищення якості продукції, збільшення обсягу виробництва і реалізації продукції, а також прискорення обіговості оборотних засобів;

5) контроль за впровадженням режиму економії і ефективності виробництва.

У закладах невиробничої сфери (медичні заклади, заклади освіти і т. п.) аналіз проводиться з метою оцінки народногосподарського, економічного і соціального, ефекту, який досягається в результаті діяльності, а також дотримання ними режиму економії і додержання кошторису витрат на їх утримання [5].

Економічний аналіз базується на наступних принципах;

7) принцип науковості, який передбачає глибоке пізнання об'єктивної реальності функціонування економічної системи, дії об'єктивних факторів, їх зміни і розвитку, застосування наукової методики та організації аналітичних досліджень.

2) принцип системності, який передбачає дослідження економічних явищ і процесів як складних систем з функціонально-структурною будовою елементів взаємозв'язку та взаємозумовленість їхніх складових.

5) принцип комплексності (в аналізі економічних явищ і процесів як складних систем варто комплексно оцінювати вхідні параметри функціонально-структурної будови, їх зміну і розвиток на досліджуваному об'єкті (в просторі і часі, за кількісними та якісними ознаками), а також вихідні (результатні) параметри цього процесу).

6) принцип конкретності та дієвості економічного аналізу означає безпосередню цільову спрямованість досліджень на конкретну практику та результативність у досягненні поставленої мети. Дієвість забезпечується шляхом розроблення аргументованих аналітичних висновків і пропозицій, своєчасних рекомендацій для прийняття оптимальних управлінських рішень.

7) принцип рейтингової оцінки передбачає визначення пріоритетів у досягненні поставленої мети, черговості виконання заходів, спрямованих на цільову зміну і розвиток економічних систем.

8) принцип демократичності, масовості економічного аналізу передбачає участь в аналітичному процесі широкого кола зацікавлених осіб, а не лише спеціалістів-аналітиків, доступність, прозорість, переконливість висновків і пропозицій [6].

Дотримання названих принципів є необхідною умовою проведення аналітичних досліджень, запорукою досягнення поставлених цілей і розв'язання конкретних завдань.

Під предметом економічного аналізу треба розуміти реальну фінансово-господарську діяльність підприємств і об'єднань у всій її багатогранності, відображеної у системі економічних показників і знаходить своє вираження через джерела інформації. Предмет аналізу визначається цілями його проведення, які залежать від запиту користувачів аналітичної інформації (внутрішні та зовнішні).

Об'єкти, через які розкривається предмет економічного аналізу:

- а) виробнича, фінансова, інвестиційна, маркетингова та інші види діяльності;
- б) ресурси всіх видів діяльності;
- в) виробничі та управлінські структури;
- г) організація виробництва і праці;
- д) форми господарювання і власності тощо.

Отже, об'єктом аналізу є результати господарської діяльності підприємства, а предметом його вивчення є причинно-наслідкові зв'язки і залежності економічних явищ та процесів, що формують результати діяльності суб'єкта господарювання [6].

Класифікація аналізу має важливе значення для правильного розуміння його змісту і задач. Аналіз діяльності підприємства в загальній системі економічного аналізу подано на рисунку 1.1.

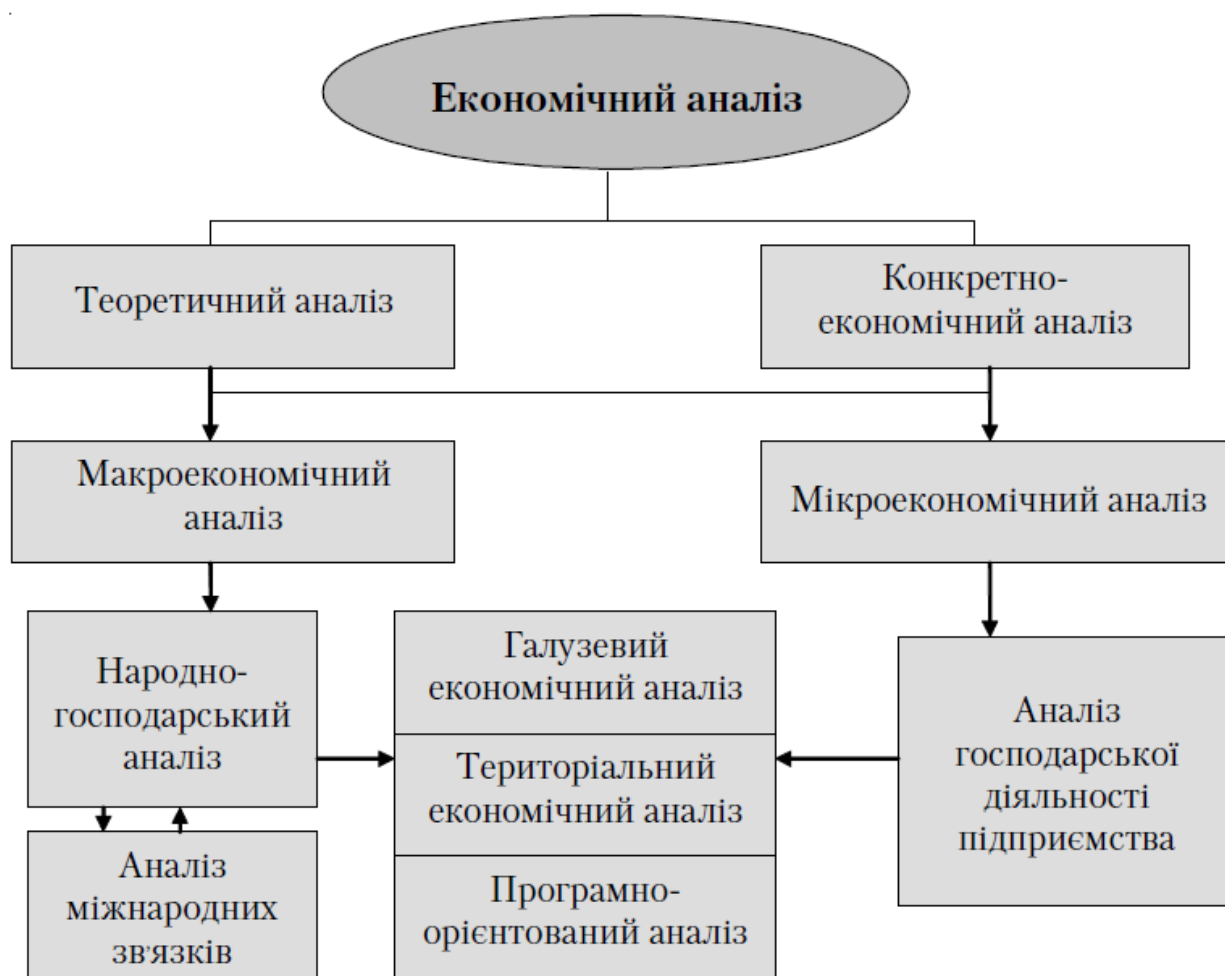


Рисунок 1.1 – Види економічного аналізу

В економічній літературі аналіз господарської діяльності класифікується за різними ознаками.

За галузевою ознакою аналіз може бути галузевим, методика якого враховує специфіку окремих галузей економіки (промисловості, сільського господарства, будівництва, транспорту, торгівлі і т.ін.), і міжгалузевим, що є теоретичною і методологічною основою аналізу господарської діяльності у всіх галузях національної економіки.

За ознакою часу аналіз поділяється на попередній (перспективний) і наступний (ретроспективний, історичний).

Попередній аналіз проводиться до здійснення господарських операцій. Він необхідний для обґрунтування управлінських рішень і планових завдань, а

також для прогнозування майбутнього й оцінки очікуваного виконання плану, попередження небажаних результатів.

Наступний (ретроспективний) аналіз проводиться після здійснення господарських актів. Він використовується для контролю за виконанням плану, виявлення невикористаних резервів, об'єктивної оцінки результатів діяльності підприємств [2].

За обсягом дослідження та мірою охоплення господарської діяльності:

- 1) комплексний (повний);
- 2) тематичний (частковий, вибіркового, експрес-аналіз).

За суб'єктами управління:

- 1) техніко-економічний;
- 2) фінансово-економічний;
- 3) аудиторський (бухгалтерський) аналіз;
- 4) соціально-економічний;

5) економіко-статистичний аналіз (проводять органи статистики, підприємство, галузь, регіон);

- 6) економіко-екологічний;
- 7) маркетинговий аналіз.

В залежності від методики вивчення об'єкта:

- 1) порівняльний;
- 2) факторний;
- 3) діагностичний (експрес-аналіз);
- 4) маржинальний;

5) економіко-математичний аналіз (відбирається найбільш оптимальний варіант вирішення задачі);

6) стохастичний аналіз (дисперсійний, кореляційний, компонентний і інш.);

7) функціонально-вартісний метод виявлення резервів. За суб'єктами (користувачами аналізу):

- 8) внутрішній;

9) зовнішній.

Кожний вид аналізу має свій зміст, свою методику проведення та організацію [2].

Основні функції економічного аналізу:

1) Оцінкова функція визначає відповідність стану економічної системи її цільовим параметрам функціонування та потенційним можливостям.

2) Діагностична функція полягає у встановленні причинно-наслідкових змін економічної системи, у кількісному і якісному вимірюванні впливу факторів на їх зміну і розвиток.

3) Пошукова функція виявляє невикористані резерви та потенційні можливості зміни і розвитку економічної системи, обґрунтовує механізм їх мобілізації [6].

Функціонуючи як конкретна економічна наука, економічний аналіз тісно пов'язаний з іншими економічними дисциплінами, зокрема - з економічною теорією, галузевими економіками, плануванням і управлінням виробництвом, бухгалтерським обліком ревізією і контролем, аудитом, фінансами підприємств, фінансовим менеджментом, статистикою, математикою, галузевими технологіями [7].

Таким чином, економічний аналіз - це синтезована наука, що сформувалася шляхом інтеграції цілої низки наук і об'єднала окремі їх елементи. Формування економічного аналізу відбувалося в міру появи потреби щодо поглибленої наукової розробки питань у зв'язку з необхідністю дослідження впливу дедалі більшої кількості чинників, що обумовлюють ефективність діяльності суб'єктів господарювання в умовах ринку.

Економічний аналіз базується на об'єктивній оцінці використання ресурсів, якими розпоряджається підприємство для досягнення найкращих фінансових результатів з мінімальними витратами. Він дозволяє визначити, які реальні можливості має господарюючий суб'єкт для більш ефективного використання його науково-технічного і виробничого потенціалу і якими шляхами необхідно мобілізувати виявлені резерви поліпшення роботи.

1.2 Методи економічного аналізу

Технологія прийняття рішень передбачає певну послідовність управлінських операцій і процедур - це діагностика проблеми; визначення можливих способів її розв'язання; оцінювання варіантів; вибір найвигіднішого варіанта.

Під методом економічного аналізу розуміють спосіб підходу до вивчення господарських процесів в їх становленні та розвитку, який опирається на загальнонаукові, діалектико-логічні і формально-логічні закони, методи, принципи.

Характерними особливостями методу економічного аналізу є:

- використання системи первинних даних, які всебічно характеризують господарську діяльність підприємства (нормативних, облікових, звітно-статистичних, позаоблікових);
- вибір такої системи аналітичних показників, які найкращою мірою характеризують етап і розвиток підприємства;
- дослідження відхилень фактичних значень аналітичних показників від нормативів, планового завдання, рівня попереднього періоду та виявлення і вимірювання цих відхилень на основі факторного аналізу;
- виявлення і вимірювання резервів виробництва та розробка заходів щодо їх ефективного використання;
- розробка оптимальних планових рішень.

Використовуючи загальнонаукові, формально-логічні і діалектико-логічні методи, кожна наука, зокрема економічна діагностика, розробляє і використовує свої спеціальні прийоми, операції, способи, які впливають зі змісту і предмета науки [8].

У практиці економічного аналізу визначають дві групи методів:

- 1) Методи вивчення проблеми (діагностування). Передбачають застосування методів, що дають змогу достовірно і повно описати проблему і виявити чинники, що призвели до неї. Важливе місце належить методам

накопичення, оброблення й аналізу інформації, факторного аналізу, порівняння, аналогії тощо. Вибір методів залежить від характеру та змісту проблеми, термінів і коштів, виділених для її вивчення. Зокрема, значного поширення набули дві групи методів: методи економічного аналізу та прогнозування, їх застосовують з метою об'єктивного оцінювання поточного стану фірми і передбачення «що буде далі, якщо нічого не змінювати». Ці методи опираються на статистичний матеріал минулих періодів у певній сфері діяльності [9].

2) Методи економічного аналізу ґрунтуються на вивченні аналітичних залежностей, що визначають співвідношення між умовами та результатами вирішення задачі, поданих у вигляді формул, графіків, діаграм (наприклад, залежність між ціною на товар і попитом на нього; залежність рівня продуктивності праці від кваліфікації персоналу або рівня оплати праці тощо). Кожен керівник суб'єкта господарювання має набір таких залежностей, які він вивів на основі власних спостережень чи отримав у процесі навчання. Знання сталих аналітичних залежностей дає змогу менеджеру швидко прийняти правильне рішення [9].

Розрізняють кілька способів і прийомів економічного аналізу:

Метод абсолютних, відносних та середніх величин. Аналіз показників, економічних явищ, процесів, ситуацій починається з визначення абсолютних величин. Їх використовують як базу для розрахунку середніх та відносних величин. Відносні величини застосовують при аналізі динаміки явищ; вони характеризують зміну показника, явища в часі. Середні величини узагальнюють відповідні сукупності типових однорідних показників явищ чи процесів; зручні при порівнянні досліджуваного фактора за різними сукупностями, дають змогу абстрагуватись від випадковості окремих коливань [10].

Метод порівняння. Порівняння - це один з найбільш розповсюджених прийомів в аналізі. Аналіз будь-якого показника починається з порівняння звітних даних з плановими, з даними за попередній період, а також з даними за ряд попередніх років. Прийом порівняння застосовується також для зіставлення показників роботи підприємства з показниками аналогічних підприємств,

підприємств-конкурентів і середніми по галузі, що дозволяє визначити конкурентоспроможність підприємства, оцінити його слабкі і сильні сторони. Широко використовується прийом порівнянь і при розробці бізнес-плану для оцінки ефективності прийнятих у плані рішень. При порівнянні різних варіантів плану за допомогою цього прийому можна вибрати оптимальний. Порівняння показників діяльності підприємства до і після впровадження інвестицій дозволяє визначити їх економічну ефективність. Порівняння якісних ознак фактично випущеної продукції зі стандартами та технічними умовами дає можливість визначити досягнутий рівень якості продукції [11].

Метод угруповань. Угруповання – це розподіл маси аналізованої сукупності об'єктів (показників) на однорідні групи за певними ознаками.

Цей прийом використовується в аналізі для виявлення зв'язку між окремими економічними явищами з метою вивчення структури, складу та динаміки розвитку, визначення середніх величин і їх змісту [12].

Індексний метод. Індеси використовуються для вивчення показників у динаміці. Розрізняють базисні та ланцюгові індеси. У розрахунку базисних індесів перший (базисний) показник динамічного ряду береться за 100%, а наступні величини розраховуються у відсотковому співвідношенні до базисного. У розрахунку ланцюгових індесів кожний показник динамічного ряду зіставляється не з базисним, а з попереднім роком. За економічною сутністю відносні показники поділяються на такі види: виконання плану, динаміки, структури, координації, інтенсивності, ефективності [13].

Балансовий метод. Використання балансового методу ґрунтується на обмеженості, кінцевості величини матеріальних ресурсів і жорстких взаємозв'язках між окремими елементами сукупності, які при цьому виникають.

У процесі аналізу вивчають баланс товарної продукції, різні баланси окремих відхилень, узгодженість дії факторів. Проте особливо часто застосовують сальдовий метод як різновид балансового методу. За цим методом можна визначити величину останнього фактора, якщо вже відомі

сумарний вплив усіх інших (крім нього) факторів і загальна зміна результативного показника. Сальдовий метод доречно використовувати там, де прямий розрахунок впливу будь-якого фактора є технічно складним або не зручним з інших міркувань (занадто трудомісткий тощо) [14].

Способи елімінування (виключення). Елімінування — це логічний метод, за допомогою якого абстрагується вплив низки факторів, які впливають на зміну досліджуваного параметра, і залишається в оцінках один, вплив якого вимірюють шляхом послідовної заміни його базового значення на значення порівняльної характеристики і зіставлення з попереднім результатом. В діагностиці найчастіше використовують такі методи елімінування:

а) метод ланцюгових підстановок (використовують для розрахунку впливу окремих факторів на сукупний результат). Полягає у послідовній заміні базової величини впливу фактора на його аналізоване значення за умови, якщо значення інших факторів залишаються незмінними;

б) метод різниці абсолютних величин (є частковим вираженням методу ланцюгових підстановок). Використовують під час дослідження двофакторних детермінованих залежностей мультиплікативного типу, коли один фактор виражає кількісні зміни, другий — якісні, наприклад, при оцінках вартості випущеної промислової продукції кількісним фактором виступає її обсяг, а якісним ціна) [6];

в) метод різниці відносних величин. Логічний прийом, який дає змогу виділити з сукупності факторів вплив одного, якщо існує детермінована факторна модель функціонального зв'язку, а значення впливу факторів виражені відносними величинами зміни;

г) метод перерахунку даних. Як логічний прийом використовують у тих випадках, коли для виділення впливу окремих факторів перераховують їх величини на зміну загального результату або визначають умовний загальний результат при зміні впливу аналізованого фактора;

д) метод пайової участі. Полягає у тому, що за пропорційним поділом впливу факторів визначається їх частка у зміні загального результату [6].

Для підприємства важливим є прийняття рішення щодо оптимального з точки зору прибутку, обсягу й асортименту продукції. Значну роль у процесі оптимізації відіграє аналіз беззбитковості.

Аналіз беззбитковості. Сьогодні аналіз визначення точки беззбитковості часто використовується на підприємствах у країнах з розвинутими ринковими відносинами. Такий аналіз дає змогу легко та швидко визначити оптимальний обсяг виробництва, рівень ціни, щоб отримати бажаний рівень прибутку.

На думку Савицької Г. В., беззбитковість – це коли бізнес не приносить ані прибутку, ані збитків. В економічній літературі можна зустріти інші назви такого стану підприємства: критична точка, поріг рентабельності, мертва точка, точка перелому, точка самоокупності та ватерлінія бізнесу [15].

Точка беззбитковості – це економічний показник, який відображає оптимально-можливі виробничі потужності підприємства, за умови рівня доходів і витрат, з огляду на обсяг випуску продукції (у штуках та грошових одиницях) та рівень ціни на неї.

Точку беззбитковості (критичний обсяг у натуральних одиницях) розраховують за формулою:

$$V_{\text{крит}} = C_{\text{уп}} / (\Pi_{\text{од}} - B_{\text{зм}}), \quad (1.1)$$

де $C_{\text{уп}}$ — умовно-постійні витрати підприємства, грн.;

$\Pi_{\text{од}}$ — ціна одиниці продукції, грн.;

$B_{\text{зм}}$ — змінні витрати на одиницю продукції [16].

Аналіз беззбитковості дає змогу підприємцям приймати обґрунтовані рішення щодо визначення ринкової стратегії підприємства: встановлення ціни на запланований до виробництва продукт, визначення необхідного обсягу його виробництва та реалізації, вибору стратегії просування товару на ринок.

Методи прогнозування. Передбачають використання накопиченого досвіду, поточних припущень щодо визначення перспектив організації. Їх поділяють на кількісні та якісні.

Кількісні методи прогнозування. Застосовують, коли діяльність організації в минулому мала певну тенденцію, яку можна розвинути у майбутньому, і коли наявної інформації достатньо для виявлення статистично достовірних тенденцій або залежностей. До цих методів, зокрема, належать аналіз часових рядів та казуальне моделювання [17]:

— аналіз часових рядів — заснований на припущенні, що події, які відбулись у минулому, дають можливість прогнозувати події у майбутньому. Цей метод аналізу часто застосовують для оцінювання попиту на товари та послуги, оцінювання потреб у матеріальних запасах, прогнозування структури збуту, що характеризується сезонними коливаннями, потреби в кадрах. Застосування його недоцільне в ситуаціях з високим рівнем мінливості або коли у середовищі господарювання відбулися значні зміни. Для виконання аналізу часових рядів необхідно проводити розрахунки з використанням сучасних математичних методів;

— казуальне (причинно-наслідкове) моделювання — прогнозування того, що відбудеться в подібних ситуаціях у майбутньому через дослідження статистичної залежності між досліджуваним фактором та іншими змінними. Це складний математичний метод прогнозування, який потребує потужних комп'ютерних розрахунків [18].

Якісні методи прогнозування. Передбачають прогнозування майбутнього експертами:

— думка журі — поєднання та узагальнення думок експертів у релевантних (англ. relevant — доречний, істотний) сферах;

— спільна думка працівників збуту — досвідчені торгові агенти вміють передбачати майбутній попит, оскільки тісно співпрацюють зі споживачами;

— модель очікування споживачів — базується на результатах опитування клієнтів організації щодо майбутніх потреб, нових вимог.

Менеджери у своїй управлінській діяльності застосовують ті методи прогнозування, які є найбільш придатними для використання за умов існуючих обмежень і відповідають ситуації, що склалася на підприємстві [19].

Методи визначення способів розв'язання проблеми (генерація ідей). Методи генерування ідей є різновид методів експертної оцінки, однак між ними є певні відмінності. Так, методи генерування ідей обмежуються, як правило, лише якісними оцінками без кількісної визначеності. Найчастіше вони служать опорою, трампліном для розв'язання конкретних проблем й орієнтовані, в основному, на виявлення факторів і напрямків розвитку, вибір оптимальних варіантів рішень.

Генерування ідей, як результат розумового процесу, творчих здібностей людини, нарівні з експертними оцінками формують основу евристичних методів прогнозування [20].

3) Евристичні методи. Поряд із названими загальними, універсальними прийомами аналізу в ході системних досліджень використовують і евристичні прийоми, які ґрунтуються на інтуїції та досвіді дослідників.

До евристичних прийомів, або методів активізації творчості, нестандартного мислення відносять зазвичай низку методів генерації варіантів розв'язання проблеми на основі притаманної людині здатності до творчої діяльності. Їх застосовують тоді, коли звичайні рутинні методи, засновані на аналізі минулого досвіду та теперішніх умов, не дають змоги вибрати спосіб рішення. Особливо широко ці прийоми використовують у стратегічному аналізі для прогнозування розвитку економічної ситуації.

Усі евристичні методи поділяються на дві великі групи — методи неспрямованого пошуку («мозкового штурму», «експертних оцінок», «колективного блокнота», «контрольних питань», «асоціацій та аналогій», ділові ігри та ситуації, кібернетичні наради) та методи спрямованого пошуку (морфологічний метод, належний алгоритм розв'язання винахідницьких задач АРВЗ) [13].

Прийом контрольних запитань застосовується для психологічної активізації творчого процесу. Його мета за допомогою додаткових запитань підвести до вирішення завдання. Прийом може використовуватися як в індивідуальній роботі, коли дослідник сам собі задає питання та шукає на них

відповіді, так і при колективному обговоренні проблеми, наприклад при "мозковому штурмі". Прийом доцільно застосовувати для збору додаткової інформації або впорядкування вже наявної в умовах проблемної ситуації.

Питання, що задаються, є стимулом для формування стратегії і тактики вирішення завдання, розвивають інтуїцію, формують алгоритм мислення, наводять людину на ідею вирішення, спонукають до правильних відповідей.

Питання залежать від специфіки об'єкту, що розглядається, від цілей та завдань економічного аналізу. Наприклад: чи можна змінити призначення виробу, його масу, сферу застосування; чи можливо замінити метал іншими матеріалами; як зменшити трудомісткість виготовлення виробів? [21].

Метод інверсій. Передбачає використання нестандартних підходів до вирішення нової проблеми. Наприклад, подивитись на функції об'єкта з іншого боку, перевернути об'єкт «догори ногами» тощо. Прийом інверсії (зворотного руху) широко використовують на практиці. Що таке конвеєр, винайдений Г. Фордом? Це коли об'єкт праці рухається до робітника, а не навпаки.

Така ж схема реалізується в «мережному маркетингу», коли продавець «біжить» за покупцем. Робота на конкретного покупця, на задоволення його потреб — це теж прийом інверсії. Його можна використовувати і для розширення асортименту послуг: від умов фізичного комфорту (зокрема, системи підтримки характеристик і складу повітря для конкретного працівника) — до особливих умов творчого розвитку особистості (наприклад, системи індивідуального навчання) [22].

Метод ідеалізації. Ґрунтується на уявленні про ідеальний спосіб розв'язання проблеми. Прикладом його використання у менеджменті є система контролю за якістю виконуваних робіт американського менеджера Лі Якокки. Проектуючи систему контролю, важливо досягти позитивних результатів за умови мінімізації витрат на її створення та функціонування. Якокка вирішував проблему якості продукції, довіряючи самим робітникам відповідати за неї. Це означає, що він об'єднав систему виробництва і якості — і фактично використав принцип ідеальної моделі: органу контролю немає, а функції виконуються.

Метод вільних асоціацій. Використовується, коли проблема не може бути вирішена в межах існуючого переліку рішень. У цьому разі слід її переформулювати. Наприклад, обрати якесь слово, дефініцію, поняття, спробувати «викликати» певний образ, який може стати стимулом для несподіваних вільних асоціацій, що сприятимуть виникненню ідеї вирішення проблеми [22].

Групові евристичні методи: «розумова атака», «конференція ідей», метод Дельфи та ін.

Метод «розумової атаки» є найпоширенішим із методів групової роботи. Полягає у наданні кожному учасникові права подавати найрізноманітніші ідеї вирішення проблеми, незалежно від їх обґрунтованості та здійснимості. Всі пропозиції фіксують без їх критики. Аналіз та оцінювання здійснюють по завершенні генерування ідей за критеріями й обмеженнями, що влаштовують організацію.

Метод «конференції ідей». Конференція ідей - один із різновидів колективної творчості. Відрізняється темпом проведення зборів з висунення ідей і наявністю доброзичливої критики у формі реплік, коментарів. Вважається, що критика може навіть підвищити цінність висунутих ідей. Всі висунуті ідеї фіксують у протоколі без зазначення їх авторів (виходять з посилення, що конференція ідей - це колективна праця і власне авторство не має значення). До конференції ідей залучаються керівники та рядові співробітники, особи, які постійно мають справу з даною проблемою, і новачки, які часто висувають нові ідеї (оскільки на них не тиснуть традиції). Не слід запрошувати на конференцію осіб, скептично налаштованих щодо можливості вирішення поставленої проблеми [21].

Експертні методи. Це спосіб прогнозування й оцінки майбутніх результатів дій на підставі передбачень спеціалістів. Цей метод набув широкого застосування в стратегічному та функціонально-вартісному аналізі. Його сутність полягає в тому, що спеціалісти висловлюють свою думку про важливі та реальні цілі об'єкта, його функції, про найліпші способи досягнення цих

цілей, про значущість або вагомість факторів (властивостей, вимог) і ймовірні терміни виконання заходів, про критерії вибору найліпшого проектного рішення. Для отримання найбільш якісного судження до участі в експертизі залучаються спеціалісти, що мають високий професійний рівень та великий практичний досвід у галузі поставленої проблеми, володіють здатністю адекватного відображення тенденцій розвитку та цікавляться поставленою проблемою.

Інформація, отримана від експертів, обробляється за допомогою спеціальних логічних і математичних методів і процедур для перетворення у найбільш зручну для вибору найбільш досконалого варіанта рішення форму [13].

Метод „Делфі” є, по суті, групою методів, об’єднаних загальними вимогами до організації експертних процедур і форми отримання експертних оцінок. Анонімність процедури, з одного боку, і можливість поповнити інформацію про предмет експертизи, – з іншого, створюють умови, що забезпечують найбільш продуктивну роботу експертної комісії. Поєднання цих двох чинників багато в чому визначає метод „Делфі”. Ще одна важлива властивість – зворотний зв’язок, що дозволяє експертам коригувати свої думки з урахуванням проміжних усереднених оцінок і пояснень експертів, що висловили протилежні точки зору. Для реалізації зворотного зв’язку необхідна багаторівнева процедура. Експертизи за методом „Делфі” проводяться найчастіше в чотири етапи.

На першому етапі експертам повідомляється мета експертизи та формулюються питання, відповіді на які становлять основний зміст експертизи.

На другому етапі делфійської процедури експертами дається усереднена оцінка експертної комісії і обґрунтування експертів, які висловили „крайні” точки зору.

Третій і четвертий етап не відрізняються від другого. Характерною особливістю методу „Делфі” є зменшення розкидування оцінок експертів від етапу до етапу, їх зростаюча узгодженість [23].

Логіко-формалізовані методи прийняття рішень. Найчастіше їх використовують для обґрунтування рішень, пов'язаних з інвестуванням коштів у певний проект, що може мати різні альтернативи технічного чи організаційного вирішення. До них належать метод побудови «дерева рішень», платіжна матриця, аналіз чутливості, метод Монте-Карло та ін.

Метод побудови «дерева рішень». Побудова „дерева цілей” – процедура, що ґрунтується як на застосуванні аналітичних методів, так і на широкому залученні експертних методів. За допомогою експертів отримують саме „дерево”, а також коефіцієнти відносної важливості цілей (елементів різних рівнів).

Основними етапами побудови „дерева цілей” є такі:

- 1 – формулювання генеральної мети;
- 2 – формування переліку підцілей;
- 3 – впорядкування цілей (побудова „дерева”);
- 4 – встановлення цільових нормативів – кількісних і якісних показників реалізації відповідної підцілі;
- 5 – встановлення коефіцієнтів відносної важливості;
- 6 – розробка комплексу заходів;
- 7 – формування критеріїв вибору заходів;
- 8 – вибір оптимальних заходів на основі заданих критеріїв;
- 9 – визначення складу й обсягу ресурсів для реалізації вибраних заходів [24].

Аналіз чутливості. Це техніка аналізу проектного ризику, яка показує, як зміниться значення чистого дисконтованого доходу (або чистої теперішньої вартості — ЧТВ) при заданій зміні вхідної змінної за інших умов. Використовується, коли рішення приймають в умовах невизначеності та ризику. Метод передбачає:

- визначення ключових змінних, які впливають на значення ЧТВ;
- встановлення аналітичної залежності ЧТВ від ключових змінних;

—розрахунок базової ситуації — встановлення очікуваного значення ЧТВ при очікуваних значеннях ключових змінних;

—зміну однієї з вхідних змінних на необхідну величину; при цьому всі інші значення фіксовані; проводиться послідовно для всіх вхідних змінних;

—розрахунок нового значення та його зміни в % ;

—розрахунок критичних значень змінних проекту та визначення найчутливіших з них; критичне значення показника — це значення, при якому чиста теперішня вартість дорівнює нулю ($ЧТВ = 0$);

—аналіз отриманих результатів і визначення чутливості ЧТВ до зміни вхідних параметрів.

Аналіз чутливості простий у практичному застосуванні, однак має і недоліки. Він розглядає окремий вплив кожної змінної на результуючу величину. Але на практиці всі змінні впливають на результати реалізації проекту одночасно, погіршуючи або поліпшуючи результуючу величину.

Метод Монте-Карло - це метод імітаційного моделювання. Сутність його полягає у поєднанні аналізу чутливості та ймовірності розподілу факторів моделі. ЕОМ генерує певну множину можливих комбінацій факторів з урахуванням їх імовірного розподілу. Кожна наявна комбінація приймається як значення ЧТВ, і в сукупності керівник отримує імовірний розподіл результатів проекту [25].

4) Теоретико-ігрові методи. Дають змогу дещо спростити картину зовнішнього середовища. До них, зокрема, відносять теорію ігор, метод сценаріїв, моделі «чорної дошки».

Теорія ігор використовується для знаходження оптимального рішення деяких ігрових завдань (наприклад, прогнозування реакції конкурентів на зміну цін, пропозиції додаткового обслуговування, модифікацію старої і освоєння нової продукції тощо). Передбачається, що гра складається з ходів, які виконуються гравцями по чергово або одночасно. Сукупність ходів гравців від початку і до закінчення гри називають партією. У таких іграх використовують принцип «мінімаксу» — отримання максимуму з того мінімуму, який залишає

супернику антагоністично налаштований супротивник. Завданням гри є розробка рекомендацій для раціональних дій учасників конфлікту.

Метод сценаріїв. Аналіз прогностичних сценаріїв розвитку передбачає розробку кількох варіантів рішень залежно від зовнішніх умов, організації менеджменту, наявних коштів тощо. Сценарій — це узагальнений у вигляді основних тез, етапів, подій опис якогось процесу, у даному разі. Основна увага у сценарії приділяється логіці розвитку подій та основної лінії, без проробки деталей. Розрахунки проводяться, наприклад, за трьома сценаріями: базовий розрахунок при середніх найбільш вірогідних умовах, оптимістичний варіант (при найкращому перебігу подій за всіма факторами), песимістичний варіант, в який закладаються найгірші можливі ситуації в країні та на конкретному ринку [26].

Оскільки керівники не завжди ознайомлені з сучасними методиками економічних розрахунків, у процес обґрунтування вводиться моделювання за допомогою інформаційної системи забезпечення підтримки управлінських рішень. З її допомогою розробляються варіанти уточнених дій, що дає змогу коригувати модель системи управління після кожного сеансу гри.

Отже, менеджери повинні добре знати переваги та недоліки різних методів прийняття рішень, вміти комбінувати їх, виділяти типові управлінські завдання та застосовувати при їх вирішенні структуровані методи прийняття рішень, а також збагачувати арсенал методів власними розробками.

1.3 Джерела інформації для проведення економічного аналізу

Успішне вирішення задач економічного аналізу потребує чіткої організації проведення аналітичної роботи.

У відповідності зі змістом економічного аналізу організацію аналітичної роботи можна звести до таких основних положень:

— розробка програми повного, комплексного, системного аналізу діяльності підприємства або плану тематичного аналізу окремих сторін з

визначенням об'єктів, мети, складу, послідовності вивчення всіх питань аналізу і термінів виконання;

- формування групи спеціалістів, які здійснюють економічний аналіз з визначенням конкретних виконавців на рівні окремих підрозділів і в цілому по підприємству;

- використання всіх джерел інформації (бухгалтерська, оперативна та статистична інформація), позаоблікова інформація, дані планування тощо, а також перевірка і контроль достовірності інформації;

- широке використання в аналітичній роботі сучасних технічних і програмних засобів;

- вирішення в процесі аналітичної роботи основних завдань економічного аналізу (оцінка ступеня виконання плану і завдань; виявлення та реалізація резервів виробництва, недоліків у роботі підприємства та окремих підрозділів, зіставлення досягнутих результатів з витратами; узагальнення результатів аналізу; розробка заходів для усунення недоліків);

- складання аналітичної записки за результатами аналітичної роботи та передача її керівництву для розробки та прийняття управлінських рішень [8, с. 36-37].

Достовірність і практична результативність діагностики залежить від достовірності економічної інформації, її адекватності у вираженні реальних господарських явищ і процесів.

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. У економіці інформація відображає процеси і явища господарської діяльності людей, закономірності функціонування ринку та його складових елементів тощо. Для одержання, опрацювання, збереження та використання інформації витрачаються праця і матеріальні ресурси. Тому інформація має, крім споживної цінності, ще й вартість, яка повинна відшкодовуватися сторонніми її користувачами [6, с. 40].

Джерелами інформаційного забезпечення аналізу є:

- планово-нормативна;
- звітна;
- облікова;
- позаоблікова;
- конструкторсько-технологічна документація.

У ході економічного діагностування аналітикові доводиться мати справу як із досить великими за обсягом інформаційними масивами, так і з обмеженою, неповною інформацією. Джерела інформації про діяльність підприємства показано на рисунку 1.2 [28].

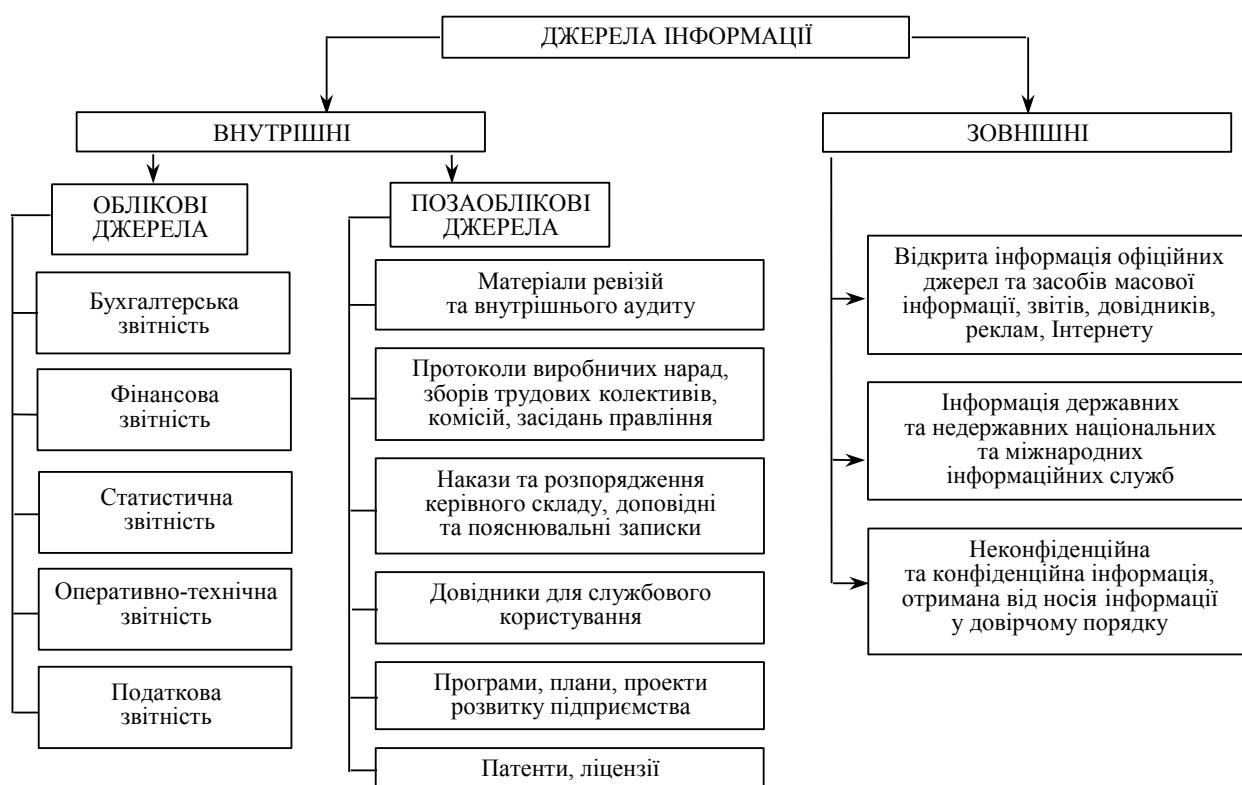


Рисунок 1.2 - Різновиди джерел інформації про діяльність підприємства

Планово-нормативна документація — система норм і нормативів, які лежать в основі усіх показників підприємства, і враховують досягнення передових підприємств. Включає господарські договори, плани соціально-економічного й організаційно-господарського розвитку, бізнес-плани, нормативні документи, плани-трафіки виконання окремих робіт, технологічні

карти, норми виробітку, тарифні ставки, розцінки, положення про складання планів і ведення обліку, положення про нарахування та видачу зарплати, розпорядження, тощо [27].

Звітна документація — фіксує результати виконання бізнес-планів на певну дату. Її поділяють на бухгалтерську та статистичну.

Бухгалтерська звітність ділиться на періодичну та річну; включає перелік форм і пояснювальну записку; докладно висвітлює сторони господарської діяльності.

Статистична звітність об'єднує бухгалтерську й оперативно-технічну інформацію. Використовується для вивчення показників виробничо-господарської діяльності підприємств у динаміці. Надає можливість порівняти показники, що вивчаються, в часі та просторі.

Облікова документація — використовується для аналізу роботи окремих виробничих підрозділів, дільниць, працівників. Без ведення такої документації неможливо виявити недоліки в роботі та відпрацювати конкретні заходи для подальшого вдосконалення виробництва, підвищення продуктивності праці, раціоналізації управління господарською діяльністю. Прикладом облікової документації слугують форми бухгалтерського, оперативного та статистичного обліку, журнали робіт, інші первинні документи [27].

Позаоблікова інформація відбиває всі сторони господарської діяльності. Дозволяє доповнити, деталізувати та поглибити аналіз. Включає матеріали науково-теоретичних конференцій, виробничих нарад і зборів, протоколи засідань, матеріали ревізій та перевірок, звіти та доповіді керівників, працівників і спеціалістів, технічну та технологічну документацію, протоколи засідань підрозділів економічного аналізу, накази та розпорядження керівників, матеріали настінної та періодичної преси, радіо, телебачення, довідки спостережень, обстежень і хронометражу, тощо.

Конструкторсько-технологічна документація несе синтезовану науково-технічну й економічну інформацію. Застосовується на стадії планування розвитку науки і техніки, виконання науково-дослідних робіт, виготовлення

продукції та організації виробництва. Зберігається у науково-технічних інформаційних центрах та архівах [27].

СМІ - це постійно діюча система взаємозв'язку людей, обладнання і методичних прийомів, призначена для збору, класифікації, аналізу, оцінки і поширення актуальної, своєчасної та точної інформації для використання її розпорядниками сфери маркетингу з метою вдосконалення планування, втілення в життя і контролю за виконанням маркетингових заходів.

Особливий інтерес викликає зарубіжний досвід системи маркетингової інформації - набір досконалих методів аналізу маркетингових даних і проблем маркетингу. Основу аналізу становлять статистичний банк - сукупність сучасних методик статистичного опрацювання інформації та банк моделей - набір математичних моделей, що сприяють прийняттю оптимальних маркетингових рішень учасниками ринку [7].

Також джерелами інформації про організацію, беручи до уваги, перш за все, зарубіжний досвід, можуть бути:

- інформація про організацію, яка публікується спеціалізованими видавництвами, спілками підприємців, торгівельними палатами;
- інформація про фірми: товарно-фірмова; адресна, загальнофірмова, галузева, про персональні зв'язки, про фінансові зв'язки фірми, біографічні довідники;
- інформація про фірми, яка надається спеціалізованими організаціями та установами, кредитово-довідковими бюро, консультаційними фірмами на основі абонементів і замовлень;
- інформація про фірми, надана на підставі замовлень урядовими установами, спілками підприємств, торгівельними палатами, іншими організаціями, які сприяють розвитку зовнішньоекономічної діяльності;
- ростери (досьє) на фірми, які формуються в міжнародних економічних організаціях системи ООН, ЄС [29].

Документальні джерела інформації піддаються так званій «рахунковій перевірці» (наявність відповідних підписів, правильність арифметичних

підрахунків, відповідність інструкціям по заповненню) і первинній обробці: складання зведень, графіків, угруповань; обчислення індексів, питомої ваги і т.п. [30].

Уся дібрана для аналізу інформація, насамперед показники обліку і звітності, має бути ретельно перевірена за формою і змістом. При перевірці за формою встановлюються: правильність оформлення документів і звітів з погляду повної наявності та 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 та взаємозалежних величин.

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

Перевірка має встановити доброякісність інформації, і лише за цієї умови можна розпочинати сам аналіз діяльності підприємств [14].

Організація аналітичної роботи складається із декількох етапів.

На першому, підготовчому етапі розробляються плани та програми аналізу, визначається мета аналізу, вибирається методика, формується група виконавців і розподіляються обов'язки між ними. План проведення аналітичної роботи складається на рік. В програмі визначаються етапи робіт, строки їх виконання, відповідальні виконавці.

На першому етапі визначаються форми участі функціональних підрозділів у виконанні розробленої програми робіт. Цей етап завершується попереднім ознайомленням з системою показників, які всебічно характеризують діяльність підприємства.

Другий етап передбачає окремі уточнення плану робіт, який розробляється на першому етапі. У відповідності з уточненим планом здійснюється збір інформації, формується інформаційна база. Зібрана інформація

систематизується, перевіряється на достовірність, певним чином групується, класифікується [8].

Третій етап аналітичної роботи, який є по суті основним етапом, передбачає обробку первинної інформації у відповідності з методикою економічного аналізу. На цьому етапі перевіряється ступінь виконання плану (зобов'язань), оцінюється динаміка основних показників, зіставляється досягнутий результат з витратами, виявляються й оцінюються резерви виробництва, розраховується ефективність використання трудових і матеріальних ресурсів.

Четвертий етап передбачає проведення підсумкової оцінки результатів аналізу. На цьому етапі результати роботи оформляються у вигляді аналітичних записок, таблиць, графіків, діаграм.

П'ятий етап — розробка заходів щодо усунення недоліків, ефективного використання поточних і перспективних резервів виробництва. Всі матеріали аналітичної роботи передаються керівництву підприємства для розробки та реалізації управлінських рішень, в яких повинні приймати участь і представники групи аналітиків.

Вдосконалення організації аналітичної роботи повинно здійснюватися у напрямку посилення технічної оснащеності виконавців, використання методичного апарату, який би відповідав сучасним умовам управління, підвищення оперативності проведення робіт [8].

Таким чином, рівень розвитку економіки на сьогоднішній момент вимагає від господарюючих суб'єктів дотримання певних правил для успішного функціонування в ринковому середовищі. Це зумовлює застосування різних методів економічного аналізу для оцінки їх діяльності при прийнятті управлінських рішень.

Економічний аналіз повинен застосовуватися в процесі управління підприємства безперервно, адже він дозволяє виявляти нові тенденції у роботі суб'єкта господарювання, які потребують внесення змін в оперативне управління його фінансовою і господарською діяльністю.

Висновки до першого розділу

Аналіз діяльності підприємств - це творчий процес, різноманітний за змістом, який здійснюється за допомогою різних аналітичних прийомів з урахуванням специфіки виробництва, його організації на конкретному підприємстві.

Економічний аналіз базується на об'єктивній оцінці використання ресурсів, якими розпоряджається підприємство для досягнення найкращих фінансових результатів з мінімальними витратами. Він дозволяє визначити, які реальні можливості має господарюючий суб'єкт для більш ефективного використання його науково-технічного і виробничого потенціалу і якими шляхами необхідно мобілізувати виявлені резерви поліпшення роботи. Технологія прийняття рішень передбачає певну послідовність управлінських операцій і процедур - це діагностика проблеми; визначення можливих способів її розв'язання; оцінювання варіантів; вибір найвигіднішого варіанта.

Рівень розвитку економіки на сьогоднішній момент вимагає від господарюючих суб'єктів дотримання певних правил для успішного функціонування в ринковому середовищі. Це зумовлює застосування різних методів економічного аналізу для оцінки їх діяльності при прийнятті управлінських рішень.

Економічний аналіз повинен застосовуватися в процесі управління підприємства безперервно, адже він дозволяє виявляти нові тенденції у роботі суб'єкта господарювання, які потребують внесення змін в оперативне управління його фінансовою і господарською діяльністю.

2 ОЦІНКА ЕФЕКТИВНОСТІ РОБОТИ ПАТ «ЗФЗ» НА ОСНОВІ КОМПЛЕКСНОГО ТЕХНІКО-ЕКОНОМІЧНОГО АНАЛІЗУ

2.1 Загальна характеристика ПАТ «ЗФЗ»

ПрАТ "Запорізький завод феросплавів" є одним з трьох українських виробників феросплавів. Основними видами продукції заводу є феросиліцій, феросилікомарганець та феромарганець.

Споживачами продукції є вітчизняні й іноземні металургійні підприємства.

Сьогодні ПрАТ "ЗФЗ" є одним з найбільших в Європі виробників широкого асортименту високоякісних феросплавів. Близько 50% продукції заводу споживається в Україні, широко реалізується товар у країнах ближнього та далекого зарубіжжя [31].

Україна має розвинену та потужну металургійну промисловість, яка залишиться базовою галуззю економіки і залежить від загальносвітової кон'юнктури, оскільки близько 80% продукції постачається на світовий ринок. Феросплави використовуються переважно при виплавці сталі і таким чином, попит на них є похідним від попиту на продукцію чорної металургії.

Практично вся гама феросплавів ПрАТ "ЗФЗ" споживається галузями промисловості, що спеціалізуються на випуску металопродукції: чорної й кольорової металургії, машинобудування (ливарні виробництва), промисловості, що провадить зварювальні електроди. У процесі виробництва різних марок сталей провідні елементи феросплавів є необхідними добавками, що задають певні властивості сталей. ПрАТ "ЗФЗ" є другим в Україні після ПрАТ "Нікопольський завод феросплавів" за обсягами виробництва феросплавів. Обсяг і асортименти продукції, визначаються на підставі попередньо укладених договорів поставки, та експортується у країни ближнього та далекого зарубіжжя [32].

Продукція підприємства реалізовувалася на внутрішньому ринку, ринку ближнього та далекого зарубіжжя. Основні споживачі - це металургійні і автомобільні підприємства України, , Туреччини, Німеччини, Латвії, Польщі й інших країн. Розподіл ринків збуту можна представити на рисунку 2.1.

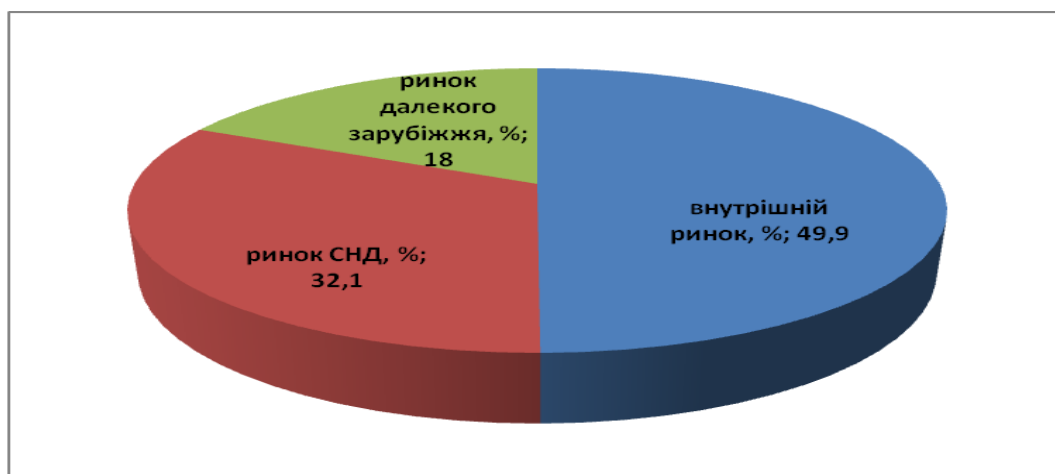


Рисунок 2.1 – Розподіл ринків збуту продукції ПрАТ «ЗФЗ», %

Рівень конкуренції на світовому ринку феросплавів дуже високий. З точки зору оцінки конкуренції світового ринку феросплавів, то його можна характеризувати як ринок монопольної конкуренції [33].

У відмінності від світового ринку, українському феросплавному ринку характерна олігополія, оскільки домінують три основні виробники, а саме: - ПрАТ "Нікопольський завод феросплавів"; - ПрАТ "Запорізький завод феросплавів".

На діяльність підприємств феросплавної галузі суттєво впливають:

- ціни на сировину, енергоносії та інше;
- відсутність дозволів на здійснення виробничої діяльності в установлених діючим законодавством екологічних нормативних показниках в передбачені терміни(викиди, скиди, поводження з відходами та інше);

- не виконання програмних заходів, спрямованих на досягнення встановлених діючим законодавством екологічних нормативних показників в передбачені терміни (зменшення шкідливого впливу на НПС);

- відсутність законодавчих і податкових стимулів для розвитку й технічного переоснащення виробництва [32].

При цьому необхідно відмітити зріст вартості електроенергії та залізничних тарифів на перевозку, що вплинуло на собівартість продукції.

На початку проведення оцінки ефективності роботи підприємства визначимо основні види продукції ПрАТ «ЗФЗ» та їх обсяги виробництва.

У таблиці 2.1 наведено дані з випуску та реалізації продукції ПрАТ «ЗФЗ» за 2019-2020 роки.

Таблиця 2.1 – Інформація про основну продукцію ПрАТ «ЗФЗ»

Найменування продукції (виду продукції)	Обсяг виробництва в натуральних одиницях, тис.т	Обсяг виробництва у грошовому виразі (у діючих цінах) (тис.грн.)	Частка продукції в загальному обсягу виробництва у грошовому вираженні, %
2019			
Марганець металевий	15027	158589	8,5
Силікомарганець	151165	992530	53,2
Феромарганець	54712,5	555701	29,8
Феросилицій	15027,2	158589	8,5
Усього	235932	1865409	100,0
2020			
Марганець металевий	9912	111493	5,6
Силікомарганець	147765	997725	49,7
Феромарганець	34525,5	337207	16,8
Феросилицій	69357,1	561562	28,0
Усього	261560	2007987	100,0

За результатами дослідження можна зробити висновок, що частка силікомарганцю у загальному обсягу виробництва за період зменшується, за рахунок зростання випуску інших видів продукції, хоча у 2019-2020 роках саме силікомарганець займає найбільшу питому вагу в обсягах виробництва.

Загальний обсяг виробництва у грошовому виразі за досліджений період зростає. У 2019 році ПрАТ «ЗФЗ» виробило продукції на 1865409 тис.грн., а в 2020 році – на 2007987 тис.грн., тобто на 142578 тис.грн. або на 7,6% більше. Асортимент продукції, яка виробляється, залишився незмінним.

Структура реалізованої продукції має великий вплив на результати діяльності підприємства. Якщо у обсягах виробництва продукції зростає питома вага рентабельних видів продукції, то ефективність діяльності суб'єкта господарювання підвищується.

Перевагами підприємства на сьогоднішній день є порівняно низька ціна продукції, наявність вільних виробничих потужностей та висока частка на внутрішньому ринку, що визначає майже монопольне становище підприємства. Однак є й недоліки, до яких варто віднести високу енергоємність виробництва, високий ступінь зносу основних фондів, відсутність підтримки з боку держави та нестабільність ринку сировини.

Щодо можливостей ринку, які ПрАТ «ЗФЗ» може використовувати для підвищення ефективності своєї діяльності, то до них варто віднести можливість розширення зовнішніх ринків збуту, консолідацію з іншими металургійними підприємствами та інвестиції у модернізацію основних фондів та придбання сучасного устаткування. Існує також ряд загроз, які можуть перешкоджати ефективній діяльності підприємства, це: гострий дефіцит якісної та дешевої сировини на ринку, подорожчання енергоресурсів, демпінг на зовнішньому ринку, нестабільність ситуації в країні.

2.2 Оцінка ефективності використання трудового потенціалу підприємства

Основним завданням управління трудовими ресурсами на ПрАТ «ЗФЗ» є найбільш ефективне використання здібностей працівників у відповідності з цілями підприємства і суспільства. При цьому повинно бути забезпечено збереження здоров'я кожної людини і встановлені відносини конструктивного співробітництва між членами колективу і різними соціальними групами.

Функціональні обов'язки щодо управління трудовими ресурсами на ПрАТ «ЗФЗ» розподілені між такими відділами: відділ кадрів, бухгалтер із заробітної плати, відділ охорони і безпеки праці.

Для характеристики стану використання на підприємстві трудових ресурсів і виявлення резервів збільшення обсягу виробництва та підвищення рентабельності роботи треба проаналізувати трудові показники, пов'язані з рухом, якістю робочої сили, її продуктивністю, а також її вартістю: чисельність персоналу підприємства з точки зору динаміки, категорійної структури, професійної підготовленості, плинності працівників; використання робітниками та службовцями робочого часу, стан трудової дисципліни; продуктивність праці; трудомісткість продукції.

У таблиці 2.2 проведемо аналіз динаміки чисельності працівників підприємства ПрАТ «ЗФЗ» у досліджуваному періоді та визначимо динаміку зміни кожної з категорій працівників.

Таблиця 2.2 – Аналіз динаміки чисельності працівників ПрАТ «ЗФЗ» у 2018-2020 роках

Показник	2018	2019	2020	Відхилення 2019р. від 2018р.		Відхилення 2020р. від 2019р.	
				абсол.	%	абсол.	%
Промислово-виробничий персонал, у т.ч.:							
Керівники	57	55	52	-2	-3,5	-3	-5,5
Робітники	2468	2365	2487	-103	-4,2	122	5,2
Спеціалісти	468	443	440	-25	-5,3	-3	-0,7
Службовці	532	426	475	-106	-19,9	49	11,5
Усього:	3525	3289	3454	-236	-6,7	165	5,0

За результатами аналізу зміни кількості працюючих на підприємстві ПрАТ «ЗФЗ» у 2018-2020 роках можна зробити наступні висновки: у 2019 році кількість працюючих на підприємстві зменшилась на 236 осіб або на 6,7% у зв'язку із кризою, проте у 2020 році, коли ПрАТ «ЗФЗ» змогло подолати кризові явища, кількість працюючих зросла на 165 осіб або на 5,0% відносно 2019 року.

Щодо зміни кількості працівників підприємства за категоріями, то кількість керівників упродовж періоду зменшилась з 57 осіб у 2018 році до 52 осіб у 2020 році. Кількість робітників скоротилась у 2019 році на 103 особи або на 4,2% від рівня 2018 року, проте вже у 2020 році кількість робітників зросла на 122 особи або на 5,2%. Кількість спеціалістів протягом періоду скорочувалась. У 2019 році вона зменшилась з 468 осіб до 443 осіб, а в 2020 році скоротилась ще на 3 особи. Кількість службовців у 2019 році зменшилась на 106 осіб або на 19,9% в порівнянні із попереднім роком, але у 2020 році зросла на 49 осіб або на 11,5%.

Таким чином, на ПрАТ «ЗФЗ» під час кризи у 2019 році відбулося скорочення кількості працюючих, проте після подолання наслідків кризи на підприємстві прагнуть відновити кількість робочих місць та заповнити вакансії.

Важливо також встановити забезпеченість підприємства кваліфікованими робітниками.

Кваліфікація робітників характеризується середнім тарифним розрядом (Ст.р.), який визначається як середньозважена арифметична величина і розраховується за формулою:

$$\overline{T_p} = \frac{\sum T_p N}{\sum N}, \quad (2.1)$$

де T_p – тарифний коефіцієнт відповідного розряду;

N – чисельність робітників кожного розряду, осіб [8].

У таблиці 2.3 відобразимо чисельність робітників ПрАТ «ЗФЗ» за кваліфікацією.

Таблиця 2.3 – Чисельність робітників ПрАТ «ЗФЗ» за кваліфікацією

Показник	Число основних робітників по розряду						
	I	II	III	IV	V	VI	Всього
2018 рік	248	447	730	660	293	90	2468
2019 рік	209	399	711	662	291	93	2365
2020 рік	187	435	772	698	298	97	2487

Розрахуємо середній тарифний розряд робітників (Тр) за досліджений період:

2018 рік:

$$Тр = (248 \cdot 1 + 447 \cdot 2 + 730 \cdot 3 + 660 \cdot 4 + 293 \cdot 5 + 90 \cdot 6) / 2468 = 3,23$$

2019 рік:

$$Тр = (209 \cdot 1 + 399 \cdot 2 + 711 \cdot 3 + 662 \cdot 4 + 291 \cdot 5 + 93 \cdot 6) / 2365 = 3,30$$

2020 рік:

$$Тр = (187 \cdot 1 + 435 \cdot 2 + 772 \cdot 3 + 698 \cdot 4 + 298 \cdot 5 + 97 \cdot 6) / 2487 = 3,31$$

У період, кризовий для ПрАТ «ЗФЗ», кількість працівників підприємства скорочувалась, також зменшувалась і чисельність робітників. Проте навіть під час кризи керівництво підприємства намагалось зберегти висококваліфіковані кадри, тому звільнення касалися лише робітників з низькою кваліфікацією. Так, у 2019 році, під час скорочення кількості робітників, середній тарифний розряд робітників зріс у порівнянні із 2018 роком. Після виходу ПрАТ «ЗФЗ» з кризи кадрова політика також була спрямована на прийняття на роботу робітників з високою кваліфікацією, що призвело також до зростання середнього тарифного розряду. Таким чином, можна зробити висновки, що скорочення персоналу на ПрАТ «ЗФЗ» не впливало на якісний склад робітників. Керівництво підприємства з обережністю відноситься до скорочення кваліфікованих кадрів, пам'ятаючи, що кваліфікація кадрів – основна запорука якості продукції, що виробляється.

Після проведення аналізу забезпеченості підприємства робочою силою необхідно проаналізувати також оборот і плинність кадрів, бо рух робочої сили впливає на продуктивність праці, використання робочого часу і т.ін.

Оборотом робочої сили називається зміна складу кадрів в результаті прийому на постійну роботу і звільнення працівників.

У таблиці 2.4 наведено показники руху кадрів на підприємстві ПрАТ «ЗФЗ» у 2018-2020 роках.

Таблиця 2.4 – Діагностика показників руху кадрів на ПрАТ «ЗФЗ» за 2018-2020 роки

Показники	Значення показника на кінець року			Відхилення 2019р. від 2018р.		Відхилення 2020р. від 2019р.	
	2018р.	2019р.	2020р.	Абс.	%	Абс.	%
Прийнято на підприємство, чол.	13	7	173	-6	-46,2	166	2371,4
Вибуло з підприємства, чол., у т.ч.:	147	243	8	96	65,3	-235	-96,7
- на навчання	5	2	0	-3	-60,0	-2	-100,0
- у Збройні сили	0	1	0	1	100,0	-1	-100,0
- на пенсію та за іншими причинами	29	64	2	35	120,7	-62	-96,9
- за власним бажанням	96	154	5	58	60,4	-149	-96,8
- за порушення трудової дисципліни	17	22	1	5	29,4	-21	-95,5
Середньоспискова чисельність працюючих	3525	3289	3454	-236	-6,7	165	5,0
Коефіцієнти:							
- обороту з приймання	0,004	0,002	0,050	-0,002	-42,3	0,048	2253,4
- обороту зі звільнення	0,042	0,074	0,002	0,032	77,2	-0,072	-96,9
- плинності	0,032	0,054	0,002	0,021	66,9	-0,052	-96,8
- постійності кадрів	0,968	0,946	0,998	-0,021	-2,2	0,052	5,5

За результатом діагностики показників руху кадрів на ПрАТ «ЗФЗ» можна зробити висновок, що у 2018-2019 роках на підприємстві відбувалось значне скорочення працівників.

У 2018 році на ПрАТ «ЗФЗ» було прийнято 13 осіб, а звільнено протягом року – 147 осіб. У 2019 році прийнято було 7 осіб, а звільнено з підприємства 243 особи. Зростання показника обороту зі звільнення за 2018-2019 роки становить 77,2%, коефіцієнт плинності при цьому зростає на 66,9%. Основними причинами звільнення працівників у 2018-2019 роках були: за власним бажанням (через погіршення умов праці та під тиском керівництва), за порушення трудової дисципліни (через кризу та необхідність економії на заробітній платі на підприємстві жорсткіше ставились до порушників), а також вихід працівників на пенсію та за іншими причинами.

У 2020 році відбувається стабілізація ринку феросплавів, що призводить до покращення господарських умов діяльності підприємства. Обсяги виробництва та реалізації починають зростати, що викликає додаткову потребу у працівниках. Отже, у 2020 році кількість працівників, прийнятих на ПрАТ «ЗФЗ» становила 173 особи, а кількість звільнених становила лише 8 осіб. Показник обороту з приймання зріс у порівнянні із 2019 роком на 0,048, тобто у більш ніж 22 рази. Коефіцієнт плинності кадрів при цьому зменшився відносно 2020 року на 96,8%.

Ефективність використання трудових ресурсів характеризують показники виробітку, серед яких виокремлюють: середньорічний, середньоденний та середньогодинний виробіток.

Вирізняють також показники виробітку одного працівника та одного робітника.

Розрахунок показників ефективності використання трудових ресурсів.

Фонд робочого часу визначається за формулою:

$$\text{ФРЧ} = Ч \cdot Д \cdot Т, \quad (2.1)$$

де Ч – середньооблікова чисельність робітників, осіб;

Д – кількість днів, відпрацьованих одним робітником;

Т – тривалість робочого дня, годин [5].

$$\text{ФРЧ}_{2018} = (2468 \cdot 203 \cdot 8) / 1000 = 4008 \text{ тис.год.}$$

$$\text{ФРЧ}_{2019} = (2365 \cdot 186 \cdot 5) / 1000 = 2199 \text{ тис.год.}$$

$$\text{ФРЧ}_{2020} = (2487 \cdot 221 \cdot 8) / 1000 = 4397 \text{ тис.год.}$$

Середньорічний виробіток одного працівника (робітника) визначається за формулою:

$$\text{Вс.р.} = \text{РП} / \text{Ч}, \quad (2.2)$$

де РП – сума доходу від реалізації продукції, тис.грн.;

Ч – середньооблікова чисельність працівників (робітників), осіб [34].

Середньорічний виробіток одного працівника дорівнює:

$$\text{Вс.р.}_{2018} = 3341859 / 3525 = 948,0 \text{ тис.грн.}$$

$$\text{Вс.р.}_{2019} = 1815873 / 3289 = 552,1 \text{ тис.грн.}$$

$$\text{Вс.р.}_{2020} = 3001684 / 3454 = 869,0 \text{ тис.грн.}$$

Середньорічний виробіток одного робітника дорівнює:

$$\text{Вс.р.}_{2018} = 3341859 / 2468 = 1354,1 \text{ тис.грн.}$$

$$\text{Вс.р.}_{2019} = 1815873 / 2365 = 767,8 \text{ тис.грн.}$$

$$\text{Вс.р.}_{2020} = 3001684 / 2487 = 1206,9 \text{ тис.грн.}$$

Середньоденний виробіток одного робітника визначається за формулою:

$$\text{Вс.д.} = \text{Вс.р.} / \text{Д}, \quad (2.3)$$

де Вс.р. – середньорічний виробіток одного робітника, тис.грн.;

Д – кількість днів, відпрацьованих одним робітником [5, с.46].

$$\text{Вс.д.}_{2018} = 1354,1 / 203 = 6,7 \text{ тис.грн.}$$

$$\text{Вс.д.}_{2019} = 767,8 / 186 = 4,1 \text{ тис.грн.}$$

$$\text{Вс.д.}_{2020} = 1206,9 / 221 = 5,5 \text{ тис.грн.}$$

Середньогодинний виробіток одного робітника визначається за формулою:

$$\text{Вс.г.} = \text{Вс.д.} / \text{Т}, \quad (2.4)$$

де Вс.д. – середньоденний виробіток одного робітника, грн.;

Т – тривалість робочого дня, годин [5].

$$\text{Вс.г.}_{2018} = 6700 / 8 = 833,8 \text{ грн.}$$

$$\text{Вс.г.}_{2019} = 4100 / 5 = 825,6 \text{ грн.}$$

$$\text{Вс.г.}_{2020} = 5500 / 8 = 682,7 \text{ грн.}$$

У таблиці 2.5 визначено ефективність використання трудових ресурсів на ПрАТ «ЗФЗ» у 2018-2020 роках.

Таблиця 2.5 – Визначення ефективності використання трудових ресурсів ПрАТ «ЗФЗ»

Показник	2018	2019	2020	Відхилення 2019р. від 2018р.		Відхилення 2020р. від 2019р.	
				абсол	%	абсол	%
Доход від реалізації продукції, тис.грн	3341859	1815873	3001684	-1525986	-45,7	1185811	65,3
Середньооблікова чисельність працівників, осіб	3525	3289	3454	-236,0	-6,7	165,0	5,0
Середньообл. чисельність робітників, осіб	2468	2365	2487	-103,0	-4,2	122,0	5,2
Кількість днів, відпрацьованих 1 робітником, днів	203	186	221	-17,0	-8,4	35,0	18,8
Середня тривалість робочого дня, год.	8	5	8	-3,0	-37,5	3,0	60,0
Кількість годин, відпрацьованих 1 робітником, год.	1624	930	1768	-694,0	-42,7	838,0	90,1
Фонд робочого часу, тис. год.	4008	2199	4397	-1808	-45,1	2197	99,9
Відпрацьовано робітниками, людино-днів	501004	439890	549627	-61114	-12,2	109737	24,9
Середньорічний виробіток одного працівника, тис.грн.	948,0	552,1	869,0	-395,9	-41,8	316,9	57,4

Середньорічний виробіток 1 робітника, тис.грн.	1354,1	767,8	1206,9	-586,3	-43,3	439,1	57,2
Середньоденний виробіток 1 робітника, тис.грн.	6,7	4,1	5,5	-2,5	-38,1	1,3	32,3
Середньогодинний виробіток 1 робітника, грн.	833,8	825,6	682,7	-8,2	-1,0	-142,9	-17,3

За результатами дослідження ефективності використання трудових ресурсів ПрАТ «ЗФЗ» у 2018-2020 рр. можна зробити висновок, що обсяг виробництва та реалізації продукції у 2019 році в порівнянні із 2018 роком значно зменшився – на 45,7%, що було спричинено кризою економіки України, а також значним зменшенням попиту на продукцію металургійної галузі у світі. У 2020 році ПрАТ «ЗФЗ» змогло подолати наслідки кризи та збільшити обсяги реалізації продукції на 65,3% у порівнянні із 2019 роком.

Чисельність робітників підприємства у 2018 році становила 2468 осіб. У 2019 році відбулося скорочення штатів, що призвело до зменшення робітників підприємства на 103 особи або на 4,2%. У 2020 році після виходу ПрАТ «ЗФЗ» з кризового стану кількість робітників підприємства знов збільшилась – на 122 особи або на 5,2% у порівнянні із 2019 роком.

Середня кількість днів і середня кількість годин, відпрацьованих одним робітником у 2019 році також зменшувались у порівнянні із 2018 роком. Це було спричинено тим, що на підприємстві тривалий час було встановлено режим неповного робочого дня через значне скорочення обсягів виробництва.

Скорочення обсягів реалізації продукції у 2019 році призвело до зменшення середньорічного виробітку одного робітника у порівнянні із 2018 роком на 586,3 тис.грн. або на 43,3%, а середньоденного виробітку – на 2,5 тис.грн. або на 38,1%. У 2020 році після стабілізації діяльності підприємства відбулося зростання даних показників відносно рівня 2019 року відповідно на 439,1 тис.грн. (57,2%) та 1,3 тис.грн. (32,3%). Середньогодинний виробіток одного робітника у 2019 році в порівнянні із 2018 роком мав незначне

зменшення через скорочення фонду робочого часу у зв'язку з впровадженням неповного робочого дня. Середньогодинний виробіток у 2019 році в порівнянні із 2018 роком скоротився на 8,2 грн. або на 1%. Проте у 2020 році даний показник мав значне скорочення, адже темпи зростання фонду робочого часу через збільшення кількості робітників, робочих днів та відновлення тривалості робочого дня випереджали темпи зростання виручки від реалізації продукції. Таким чином, можна зробити висновок, що підприємству ПрАТ «ЗФЗ» незважаючи на зменшення кількості робітників у 2019 році вдалося не зменшити ефективність праці робітників через інтенсифікацію праці.

Далі проводиться розрахунок показників трудомісткості праці. Трудомісткість продукції визначається за формулою:

$$TM = \text{ФРЧ} / \text{РП}, \quad (2.5)$$

де ФРЧ – фонд робочого часу, тис.годин.;

РП – доход від реалізації продукції, тис.грн. [35].

Питома трудомісткість продукції у 2018-2020 роках дорівнювала:

$$TM_{2018} = 4008 / 3341859 = 0,00119 \text{ год/грн}$$

$$TM_{2019} = 2199,5 / 1815873 = 0,00121 \text{ год/грн}$$

$$TM_{2020} = 4397 / 3001684 = 0,00146 \text{ год/грн}$$

У таблиці 2.6 проведено аналіз показників трудомісткості праці.

Таблиця 2.6 – Аналіз показників трудомісткості праці на ПрАТ «ЗФЗ» за 2018-2020 роки

Показник	2018	2019	2020	Відхилення 2019р. від 2018р.		Відхилення 2020р. від 2019р.	
				абсол	%	абсол	%
Доход від реалізації продукції, тис.грн	3341859	1815873	3001684	-1525986	-45,7	1185811	65,3
Фонд	4008	2199	4397	-1809	-45,1	2198	99,9

робочого часу, тис. год.							
Питома трудомісткість продукції, чол.-год/грн	0,00119	0,00121	0,00146	0,00002	1,8	0,00025	20,9

За результатами аналізу, трудомісткість продукції протягом проаналізованого періоду зростала. У 2019 році її зростання становило 1,8%, а в 2020 році – ще 20,9%. Зростання трудомісткості продукції є негативною тенденцією та свідчить про неефективне використання трудових ресурсів на підприємстві. У 2019 році ПрАТ «ЗФЗ» перебувало у кризі, кількість працівників підприємства та їх продуктивність праці зменшувались, після виходу з кризи у 2020 році ПрАТ «ЗФЗ» почало збільшувати обсяги виробництва, залучаючи додаткові трудові ресурси. У 2020 році відносно попереднього року кількість працюючих на підприємстві зросла на 165 осіб.

Повноту використання персоналу можна оцінити також за кількістю днів і годин, які відпрацював один працівник за аналізований період, а також за ступенем використання робочого часу.

У таблиці 2.7 проведемо аналіз використання фонду робочого часу на ПрАТ «ЗФЗ» у 2018-2020 роках.

Номінальний фонд робочого часу на ПрАТ «ЗФЗ» становить 251 день, тобто дорівнює кількості календарних днів у році за вирахуванням вихідних та святкових днів. Для розрахунку явочного фонду робочого часу з номінального фонду робочого часу вираховується кількість неявок на роботу.

Тривалість щорічних відпусток працівників у 2018 році становила 19 днів, у період кризи вона зросла на 2 дні і складала 21 день, а у 2020 році зменшилась до 18 днів.

Протягом періоду скорочувалась тривалість відпусток на навчання та через вагітність та пологи, причиною чого стало скорочення кількості студентів, що навчаються, а також жінок на підприємстві.

Варто відзначити, що у період кризи у 2019 році на ПрАТ «ЗФЗ» значно зросла кількість відпусток з дозволу адміністрації – на 17 днів, а у 2020 році їх кількість скоротилась на 21 день. Це викликано тим, що у 2019 році адміністрація підприємства сприяла тому, що працівники брали додаткові неоплачувані відпустки. Також у 2019 році підприємство переходило на режим неповного робочого дня, тривалість якого становила 5 годин.

Таблиця 2.7 – Аналіз використання фонду робочого часу на ПрАТ «ЗФЗ» у 2018-2020 роках

Показник	Значення показника на одного працівника			Відхилення 2019 р. від 2018 р.		Відхилення 2020 р. від 2019 р.	
	2018 р.	2019 р.	2020 р.	абс.	%	абс.	%
Календарна кількість днів, у тому числі:	365	365	365	0	0,0	0	0,0
святкові і вихідні дні	114	114	114	0	0,0	0	0,0
Номінальний фонд робочого часу, дні	251	251	251	0	0,0	0	0,0
Неявки на роботу, дні, у тому числі:							
щорічні відпустки	19	21	18	2	10,5	-3	-14,3
відпустки на навчання	5	3	1	-2	-40,0	-2	-66,7
відпустки через вагітність та пологи	5	2	2	-3	-60,0	0	0,0
додаткові відпустки:							
з дозволу адміністрації	10	27	6	17	170,0	-21	-77,8
за хворобою	6	8	3	2	33,3	-5	-62,5
прогули	0	0	0	0	0,0	0	0,0
простої	3	4	0	1	33,3	-4	-100,0
Явочний фонд робочого часу, дні	203	186	221	-17	-8,4	35	18,8

Тривалість робочої зміни, годин	8	5	8	-3	-37,5	3	60,0
Бюджет робочого часу, годин	1624	930	1768	-694	-42,7	838	90,1

Отже, явочний фонд робочого часу у 2019 році зменшився в порівнянні із 2018 роком на 17 днів або на 8,4%, а в 2020 році виріс відносно рівня 2019 року на 35 днів або на 18,8%.

Бюджет робочого часу у 2018 році складав 1624 години, його зменшення у 2019 році дорівнювало 42,7%, а в 2020 році він зріс на 90,1%. Такі зміни були викликані як зміною явочного фонду робочого часу, так і зміною тривалості робочого дня.

2.3 Аналіз ефективності використання матеріальних ресурсів

Основними видами сировини, яка використовується у технологічному процесі ПАТ «Запорізький завод феросплавів», є марганцева руда та агломерат, кокс, вугілля, сталева стружка, кварцит, тріска технологічна, вапняк. Більшість зазначених видів сировини цілком доступні, за виключенням сталевих стружки, кількість якої значною мірою залежить від роботи машинобудівних підприємств. Основними постачальниками були: ТОВ «Ресурс», ПрАТ «Приват Холдінг», ПрАТ «НЗФ», марганцеву руду з Австралії і Африки постачав «Empire Chemical LLC». Кокс постачають в основному – ТОВ «Метінвестхолдинг», ЗАТ «Донецьксталь». Кварцит завод закуповує у ПрАТ ГППК «Толкачевський», вапняк – у ТОВ «Метінвестхолдинг».

Ефективність використання матеріальних ресурсів підприємства характеризують такі показники, як матеріаловіддача та матеріаломісткість.

Показник матеріаловіддачі розраховується як відношення обсягу реалізованої продукції у вартісному виразі до суми матеріальних витрат підприємства.

Показник матеріаломісткості продукції визначається як відношення суми матеріальних витрат до обсягів реалізації у вартісному виразі. Даний показник характеризує суму матеріальних витрат у кожній гривні виручки від реалізації продукції.

У таблиці 2.8 наведено результати діагностики показників матеріаломісткості, матеріаловіддачі та питомої ваги матеріальних витрат у їх загальній сумі.

Таблиця 2.8 – Розрахунок показників ефективності використання матеріалів

Показник	2018	2019	2020	Відхилення 2019р. від 2018р.		Відхилення 2020р. від 2019р.	
				абсол.	%	абсол.	%
Чистий дохід від реалізації продукції, тис.грн	3341859	1815873	3001684	-1525986	-45,7	1185811	65,3
Матеріальні витрати, тис.грн.	2397429	1607077	2081734	-790352	-33,0	474657	29,5
Всього витрат, тис.грн.	2789680	1877654	2487167	-912026	-32,7	609513	32,5
Матеріаломіст-ь продукції, грн/грн	0,72	0,89	0,69	0,17	23,6	-0,2	-22,5
Матеріаловід-а продукції, грн/грн	1,39	1,13	1,44	-0,26	-18,7	0,31	27,4
Питома вага матеріальних витрат у їх загальній сумі, %	85,9	85,6	83,7	-0,3	-0,3	-1,9	-2,2

За результатами проведеного дослідження можна зробити такі висновки, що сума матеріальних витрат ПрАТ «ЗФЗ» у 2019 році відносно 2018 року зменшилась на 33% у зв'язку зі зменшенням обсягів виробництва. У 2020 році відносно 2019 року сума матеріальних витрат знов зросла – на 474657 тис.грн. або на 29,5%, проте не досягла рівня 2018 року. Загальна сума витрат

підприємства у 2019 році відносно 2018 року також зменшується – на 32,5%, а в 2020 році відносно 2019 року зростає – на 32,5%.

Матеріаловіддача ПрАТ «ЗФЗ» у 2018 році становила 1,39 грн/грн. У 2019 році відбулося зменшення даного показника відносно 2018 року на 0,26 грн/грн або на 18,7%, а в 2020 році відносно 2009 року даний показник збільшився, що характеризує зростання ефективності використання матеріальних ресурсів ПрАТ «ЗФЗ». Збільшення матеріаловіддачі у 2020 році відносно 2019 року дорівнювало 0,31 грн/грн або 27,4%.

За проаналізований період показник матеріаломісткості ПрАТ «ЗФЗ» змінився наступним чином: у 2019 році сталося збільшення матеріаломісткості продукції відносно рівня 2018 року на 0,17 грн/грн або на 23,6%, а в 2020 році – зменшення відносно рівня 2019 року на 0,2 грн/грн або на 22,5%.

Згідно показнику питомої ваги матеріальних витрат у їх загальній вартості можна охарактеризувати підприємство ПрАТ «ЗФЗ» як матеріаломістке. У 2018 році вона складала 85,9%. У 2019 році частка матеріальних витрат у їх загальній сумі зменшилась на 0,3% до рівня 85,6%, а в 2020 році складала 83,7% від суми матеріальних витрат ПрАТ «ЗФЗ».

Аналіз матеріальних витрат за їх складовими, а також зміна питомої ваги кожного виду матеріальних витрат у їх загальній вартості наведено у таблиці 2.9.

Підприємство у своїй діяльності використовує наступні типи матеріалів: марганцева руда, агломерат, кварцит, а також інші додаткові матеріали.

Таблиця 2.9 – Аналіз складових матеріальних витрат ПрАТ «ЗФЗ» у 2018-2020 роках

Вид матеріалів	Сума витрат, тис.грн.			Питома вага, %		
	2018р.	2019р.	2020р.	2018р.	2019р.	2020р.
Марганцева руда	1174740	803539	1172016	49,0	50,0	56,3
Кварцит	287692	192849	260217	12,0	12,0	12,5
Агломерат	503460	337486	457981	21,0	21,0	22,0
Допоміжні матеріали	431537	273203	191519	18,0	17,0	9,2
Загалом матеріальних витрат	2397429	1607077	2081734	100,0	100,0	100,0

За результатами дослідження можна побачити, що основною статтею матеріальних витрат, що має найбільшу питому вагу у їх загальній сумі є витрати на марганцеву руду. У 2018 році витрати за даною статтею склали 1174740 тис.грн. та дорівнювали 49% загальної вартості матеріальних витрат ПрАТ «ЗФЗ». У подальшому питома вага цієї статті матеріальних витрат зростала: у 2019 році вона становила вже 50% витрат (803539 тис.грн.), а в 2020 році – 56,3% загальної вартості матеріальних витрат підприємства (1172016 тис.грн.).

Другою складовою витрат, що має велику питому вагу у загальній сумі матеріальних витрат ПрАТ «ЗФЗ» є витрати на агломерат. Їх питома вага дорівнює 21%-22% вартості витрат. Кварцит становить близько 12-12,5% вартості витрат на матеріали за період, який досліджується. Треба відзначити, що питома вага допоміжних матеріалів протягом періоду скорочувалась. Якщо у 2018 році вони склали 18% вартості витрат на матеріали, то в 2019 році – 17%, а в 2020 році – лише 9,2% суми матеріальних витрат підприємства. У таблиці 2.10 наведено зміни суми витрат кожного виду сировини.

Таблиця 2.10 –Зміна суми витрат кожного виду матеріалів ПрАТ «ЗФЗ» за 2018-2020 роки

Значення показника, тис.грн.	2018	2019	2020	Відхилення 2019р. від 2018р.		Відхилення 2020р. від 2019р.	
				абсол	%	абсол	%
Марганцева руда	1174740	803539	1172016	-371201	-31,6	368477	45,9
Кварцит	287692	192849	260217	-94843	-33,0	67368	34,9
Агломерат	503460	337486	457981	-165974	-33,0	120495	35,7
Допоміжні матеріали	431537	273203	191519	-158334	-36,7	-81684	-29,9
Загалом матеріальних витрат	2397429	1607077	2081734	-790352	-33,0	474657	29,5

За результатом проведеного дослідження можна зробити висновок, що загальна сума матеріальних витрат ПрАТ «ЗФЗ» у 2009 році зменшилась на 33% від рівня 2018 року, а в 2020 році матеріальні витрати ПрАТ «ЗФЗ» зросли на 474657 тис.грн. або на 29,5%. Скорочення матеріальних витрат у 2019 році відносно 2018 року було викликано зменшенням обсягів господарської діяльності підприємства, а в 2020 році відбулося її пожвавлення.

У складі матеріальних витрат ПрАТ «ЗФЗ» у 2019 році відбулося зменшення всіх складових: витрати на марганцеву руду зменшились на 31,6%, витрати на кварцит та агломерат скоротились на 33%, витрати на допоміжні матеріали зменшились на 36,7% від рівня 2018 року. У 2020 році відбулося пожвавлення господарської діяльності ПрАТ «ЗФЗ», тому матеріальні витрати підприємства зростали: витрати на марганцеву руду зросли на 45,9% від рівня 2019 року, витрати на кварцит збільшились на 34,9% від рівня 2019 року, витрати на агломерат збільшились на 35,7%. Зменшення відбувалося за статтею «допоміжні матеріали», які скоротились у 2020 році відносно 2019 року на 29,9%.

У таблиці 2.11 проведено аналіз цін на матеріальні ресурси, що використовуються ПрАТ «ЗФЗ».

Таблиця 2.11 – Динаміка цін на матеріали за 2018-2020 роки

Значення показника	Цін за 1 тону, тис.грн.			Відхилення 2019р. від 2018р.		Відхилення 2020р. від 2019р.	
	2018	2019	2020	абсол	%	абсол	%
Марганцева руда	1390	1780	1410	390	28,1	-370	-20,8
Кварцит	1610	2270	1800	660	41,0	-470	-20,7
Агломерат	2380	2650	2450	270	11,3	-200	-7,5

За результатами дослідження динаміки цін на матеріальні ресурси можна зробити наступні висновки: у 2019 році через світову економічну кризу та

негативні зрушення на ринку металів і металопродукції відбулося значне подорожчання усіх матеріальних ресурсів, що використовуються у виробництві феросплавів. Зростання ціни на марганцеву руду у 2019 році становило 28,1%, кварциту зросли в ціні на 41%, а ціна на агломерат зросла на 11,3%.

У 2020 році, після стабілізації на ринку, ціни повернулися до попереднього рівня і були встановлені на значно нижчому рівні, ніж у 2019 році. Ціна на марганцеву руду зменшилась на 20,8% і складала у 2020 році 1410 грн. за тну, ціна на кварцит становила 1800 грн. за тону, що нижче рівня 2019 року на 20,7%, ціна на агломерат зменшилась на 7,5%, або на 200 грн. за тону.

Таким чином, за результатами діагностики використання матеріальних ресурсів ПрАТ «ЗФЗ» можна зробити висновок, що основною статтею зниження суми матеріальних витрат є витрати на марганцеву руду. Питома вага марганцевої руди у складі матеріальних витрат підприємства становить 56,3% і протягом проаналізованого періоду зростає.

Підприємству ПрАТ «ЗФЗ» треба проводити мониторінг постачальників та вишукувати шляхи зниження цін на даний вид матеріалів, впроваджувати заходи щодо більш повного та ефективного використання сировини.

2.4 Оцінка ефективності використання основних фондів на ПрАТ «ЗФЗ»

Для проведення оцінки ефективності використання основних фондів необхідно проаналізувати стан та ефективність використання основних фондів на ПрАТ «ЗФЗ» у 2018-2020 роках.

При дослідженні складу та технічного стану основних фондів потрібно вивчити об'єм основних засобів, їх динаміку і структуру. При цьому необхідно пам'ятати, що основні фонди в залежності від участі в процесі виробництва діляться на дві групи: виробничі фонди та невиробничі основні фонди.

У таблиці 2.12 показано динаміку вартості основних засобів ПрАТ «ЗФЗ» у 2018-2020 роках за групами основних засобів, а також за їх видами у межах кожної групи.

Таблиця 2.12 – Динаміка зміни вартості основних засобів ПрАТ «ЗФЗ»

Найменування основних засобів	2018	2019	2020	Відхилення 2019р. від 2018р.		Відхилення 2020р. від 2019р.	
	Тис.грн.			абсол	%	абсол	%
1.Виробничого призначення:	447436	439671	454918	-7765	-1,7	15247	3,5
будівлі та споруди	209838	211845	208025	2007	1,0	-3820	-1,8
машини та обладнання	218652	209257	223517	-9395	-4,3	14260	6,8
транспортні засоби	7198	6515	5780	-683	-9,5	-735	-11,3
інші	11748	12054	17596	306	2,6	5542	46,0
2.Невиробничого призначення:	37731	45085	44913	7354	19,5	-172	-0,4
будівлі та споруди	36375	43890	43785	7515	20,7	-105	-0,2
машини та обладнання	735	682	605	-53	-7,2	-77	-11,3
транспортні засоби	2	1	1	-1	-50,0	0	0,0
інші	619	512	522	-107	-17,3	10	2,0
Усього	485167	484756	499831	-411	-0,1	15075	3,1

Кожна група основних засобів формується з таких їх видів: будівлі та споруди, машини та обладнання, транспортні засоби, інші види основних засобів.

У 2018 році вартість основних фондів ПрАТ «ЗФЗ» становила 485167 тис.грн. У 2019 році в порівнянні із 2018 роком вартість основних фондів підприємства зменшилась на 411 тис.грн. або на 0,1%, а в 2020 році відносно 2019 року збільшилась на 15075 тис.грн. або на 3,1%.

Загальна вартість основних фондів виробничого призначення ПрАТ «ЗФЗ» у 2018 році дорівнювала 447436 тис.грн. У 2019 році їх вартість зменшилась на 7765 тис.грн. або на 1,7% до рівня 2018 року, а в 2020 році в порівнянні із 2019 роком – зросла на 15247 тис.грн. або на 3,5%.

Вартість невиробничих основних засобів у 2019 році збільшилась у порівнянні з 2018 роком на 7354 тис.грн. або на 19,5%, причиною чого стало приведення ремонту будівлі поліклініки заводу, а в 2020 році до рівня 2019 року скоротилась на 172 тис.грн. або на 0,4%.

У складі виробничих основних засобів відбулися наступні зміни. Варість будівель та споруд у 2018 році становила 209838 тис.грн. У наступному році вона збільшилась на 2017 тис.грн. або на 1,0%, а в 2020 році відносно 2019 року зменшилась на 3820 тис.грн. або на 1,8% у зв'язку з амортизацією основних фондів. Вартість виробничого обладнання ПрАТ «ЗФЗ» у 2019 році в порівнянні із 2018 роком зменшилась на 9395 тис.грн. або на 4,3%, а в 2010 році відносно 2009 року збільшилась на 14260 тис.грн. або на 6,8%, що було викликано придбанням нового устаткування. Вартість транспортних засобів підприємства протягом дослідженого періоду зменшувалась. У 2019 році її скорочення становило 683 тис.грн. або 9,5% від рівня 2018 року, а в 2020 році – ще 735 тис.грн. або 11,3% від рівня 2019 року за рахунок амортизації. Вартість інших виробничих основних засобів протягом 2018-2020 років зростала. У 2019 році збільшення вартості інших основних фондів становило 306 тис.грн. або 2,6%, а в 2020 році – 5542 тис.грн. або 46% через зростання вартості інвентарної тари.

У структурі невиробничих основних фондів ПрАТ «ЗФЗ» відбулися наступні зміни. Вартість невиробничих будівель та споруд у 2009 році збільшилась в порівнянні із 2008 роком на 7515 тис.грн. або на 20,7% через проведення капітального ремонту будівлі поліклініки. У 2020 році відносно 2019 року відбулося зменшення вартості будівель та споруд на суму 105 тис.грн. або на 0,2%, а у порівнянні з 2018 роком – збільшення на 7410 тис.грн. або на 20,4%. Вартість невиробничих машин та обладнання протягом дослідженого періоду скорочувалась. У 2019 році зменшення становило 53 тис.грн. або 7,2%, а в 2020 році – ще 77 тис.грн. або 11,3%. Вартість транспортних засобів невиробничого призначення на ПрАТ «ЗФЗ» протягом періоду зменшилась з 2 тис.грн. до 1 тис.грн. Вартість інших невиробничих

основних фондів у 2019 році скоротилась на 107 тис.грн. або на 17,3%, а в 2020 році збільшилась на 10 тис.грн. або на 2%.

Необхідним етапом діагностики є дослідження стану основних фондів підприємства. Показники стану основних засобів дають змогу зробити висновки про ступінь фізичного зносу основних фондів підприємства, а отже – про їх якість, доцільність подальшого використання та необхідність оновлення.

Коефіцієнт придатності основних засобів розраховується за формулою:

$$K_{\text{п}} = ЗВ / ПВ, \quad (2.6)$$

де ЗВ – залишкова вартість основних засобів, тис.грн.

ПВ – первісна вартість основних засобів, тис.грн. [36].

Коефіцієнт придатності основних засобів ПрАТ «ЗФЗ» за 2018-2020 роки становить:

$$K_{\text{п}}^{2018} = 485167 / 5221451 = 0,093 = 9,3\%$$

$$K_{\text{п}}^{2019} = 484756 / 2553991 = 0,093 = 9,3\%$$

$$K_{\text{п}}^{2020} = 499831 / 5247284 = 0,095 = 9,5\%$$

Коефіцієнт зносу визначається за формулою:

$$K_{\text{з}} = З / ПВ, \quad (2.7)$$

або

$$K_{\text{з}} = 1 - K_{\text{п}}, \quad (2.8)$$

де З – сума накопиченого зносу, тис.грн.;

ПВ – первісна вартість основних засобів, тис.грн.;

$K_{\text{п}}$ – коефіцієнт придатності основних фондів [36].

$$K_{\text{з}}^{2018} = 1 - 0,093 = 0,907 = 90,7\%$$

$$K_{\text{з}}^{2019} = 1 - 0,093 = 0,907 = 90,7\%$$

$$K_{\text{з}}^{2020} = 1 - 0,095 = 0,905 = 90,5\%$$

У таблиці 2.13 наведено показники стану основних засобів ПрАТ «ЗФЗ» у 2008-2010 роках. До даних показників відносяться показники зносу та придатності основних фондів.

Таблиця 2.13 – Динаміка показників стану основних засобів ПрАТ «ЗФЗ» за 2018-2020 роки

Показник	2018	2019	2020	Відхилення 2019р. від 2018р.		Відхилення 2020р. від 2019.	
				абс	%	абс	%
Первісна вартість основних засобів, тис.грн.	5221451	5223991	5247284	2540	0,05	23293	0,4
Знос основних засобів, тис.грн.	4736284	4739235	4747453	2951	0,06	8218	0,2
Залишкова вартість основних засобів, тис.грн.	485167	484756	499831	-411	-0,08	15075	3,1
Коефіцієнт придатності, %	9,3	9,3	9,5	0	-	0,2	-
Коефіцієнт зносу, %	90,7	90,7	90,5	0	-	-0,2	-

За результатами дослідження показників стану основних засобів ПрАТ «ЗФЗ» у 2018-2020 роках можна зробити висновки, що основні фонди ПрАТ «ЗФЗ» мають дуже високий ступінь зносу – більше ніж 90%. Протягом періоду даний показник трохи зменшується – на 0,2%, але цього недостатньо для оновлення основних фондів підприємства. Причиною високої зношеності основних засобів підприємства є відсутність підтримки з боку держави, а також відсутність зацікавленості інвесторів у вкладання коштів в українські металургійні підприємства через значну нестабільність політичної та економічної ситуації в країні та довгий період окупності інвестицій.

До показників, що характеризують ефективність використання основних засобів, відносяться показники фондівдачі, фондомісткості та фондоозброєності праці.

Показник фондовіддачі основних фондів розраховується за формулою:

$$\Phi B = \text{РП} / \text{ОФс}, \quad (2.9)$$

де РП – доход від реалізації продукції, тис.грн.

ОФс – середня залишкова вартість основних фондів, тис.грн. [37].

$$\Phi B^{2018} = 3341859 / 473529 = 7,06 \text{ грн./грн.}$$

$$\Phi B^{2019} = 1815873 / 484961,5 = 3,74 \text{ грн./грн.}$$

$$\Phi B^{2020} = 3001684 / 492293,5 = 6,1 \text{ грн./грн.}$$

Показник фондомісткості є обернено пропорційним до показника фондовіддачі та за 2018-2020 рр. дорівнював:

$$\Phi M^{2018} = 473529 / 3341859 = 0,14 \text{ грн./грн.}$$

$$\Phi M^{2019} = 484961,5 / 1815873 = 0,27 \text{ грн./грн.}$$

$$\Phi M^{2020} = 492293,5 / 3001684 = 0,16 \text{ грн./грн.}$$

За результатами розрахунків даних показників можна побачити, що у 2009 році вони мають суттєве погіршення, що пов'язане, у першу чергу, зі значним скороченням доходу від реалізації продукції підприємства.

Показник фондоозброєності праці визначається за формулою:

$$\Phi Oз = \text{ОФс} / \text{Ч}, \quad (2.10)$$

де Ч – середньооблікова чисельність працівників, осіб [38].

$$\Phi Oз^{2018} = 3341859 / 3525 = 134,3 \text{ ти.грн./чол.}$$

$$\Phi Oз^{2019} = 1815873 / 3289 = 147,5 \text{ тис.грн./чол.}$$

$$\Phi Oз^{2020} = 3001684 / 3454 = 142,5 \text{ тис.грн./чол.}$$

Результати розрахунків для подальшої оцінки ефективності використання основних фондів наведено у таблиці 2.14.

Таблиця 2.14 – Оцінка ефективності використання основних засобів ПрАТ «ЗФЗ» у 2018-2020 роках

Показник	2018	2019	2020	Відхилення 2019р. від 2018р.		Відхилення 2020р. від 2019р.	
				абс	%	абс	%
Середня залишкова вартість основних засобів, тис.грн.	473529	484961,5	492293,5	11432,5	2,4	7332	1,5
Чистий дохід від реалізації продукції, тис.грн	3341859	1815873	3001684	-1525986	-45,7	1185811	65,3
Середньо-облікова чисельність працівників, чол.	3525	3289	3454	-236	-6,7	165	5,0
Фондовіддача, грн/грн	7,06	3,74	6,10	-3,31	-46,9	2,35	62,8
Фондомісткість, грн/грн	0,14	0,27	0,16	0,13	88,5	-0,10	-38,6
Фондоозброєність, грн/грн	134,3	147,50	142,50	13,2	9,8	-5,00	-3,4

За результатами дослідження ефективності використання основних засобів можна побачити, що у 2019 році фондовіддача основних фондів ПрАТ «ЗФЗ» мала різке зменшення – на 46,9% від рівня 2018 року, що було викликано значним скороченням доходу від реалізації продукції підприємства – на 45,7%. У 2020 році показник фондовіддачі зріс в порівнянні із 2019 роком на 2,35 грн/грн або на 62,8%. Фондомісткість продукції ПрАТ «ЗФЗ» у 2018 році становила 0,14 грн/грн. У 2019 році вона збільшилась на 88,5% або на 0,13 грн/грн, а в 2020 році відносно рівня 2019 року знов мала тенденцію до зменшення на 0,10 грн/грн або на 38,6%. Показник фондоозброєності праці у

2019 році виріс в порівнянні із 2018 роком через скорочення штату працівників підприємства на 236 осіб або на 6,7%. У 2020 році фондоозброєність працівників ПрАТ «ЗФЗ» зменшилась в порівнянні із попереднім роком на 5,0 тис.грн. на чоловіка або на 3,4%.

Можна зробити висновок, що у 2019 році у зв'язку із кризою ефективність використання основних засобів ПрАТ «ЗФЗ» зменшилась, але після виходу з кризи у 2020 році підприємство почало виходити на передкризовий рівень ефективності.

2.5 Аналіз фінансових результатів діяльності та собівартості продукції ПрАТ «ЗФЗ»

Для проведення аналізу фінансових результатів діяльності підприємства використовуються такі методи аналізу як горизонтальний аналіз і вертикальний аналіз звітності.

Сутність горизонтального аналізу полягає у визначенні абсолютних і відносних відхилень з метою дослідження змін показників протягом певного часу. Вертикальний аналіз звітності полягає у визначенні її структури, частки кожного показника у їх загальній сумі.

У таблиці 2.15 показано горизонтальний аналіз агрегованого балансу ПрАТ «ЗФЗ» за 2018-2020 роки та визначено зміни статей балансу.

За результатами горизонтального аналізу балансу підприємства можна зробити такі висновки, що у 2019 році відносно 2018 року валюта балансу ПрАТ «ЗФЗ» зменшилась на 12,8% або на 309169 тис.грн., проте у 2020 році відбулося збільшення валюти балансу на 2353474 тис.грн. або на 111,6%. У економічній практиці за позитивну тенденцію вважається зростання валюти балансу, що означає, що вартість активів підприємства зростає.

Таблиця 2.15 – Горизонтальний аналіз балансу ПрАТ «ЗФЗ» за 2018-2020 роки, тис.грн.

Показник	2018	2019	2020	Відхилення 2019р. від 2018р.		Відхилення 2020р. від 2019р.	
				Тис.грн	%	Тис.грн.	%
АКТИВ							
Всього необоротні активи, в т.ч.:	931678	553319	560327	-378359	-40,6	7008	1,3
Основні засоби	485167	484756	499831	-411	-0,1	15075	3,1
Всього оборотні активи, у т.ч.:	1481474	1548600	3899093	67126	4,5	2350493	151,8
Запаси	358919	706962	849157	348043	97,0	142195	20,1
Дебітор. заборг.	1096757	813574	3040279	-283183	-25,8	2226705	273,7
Грошові кошти	38	3011	9367	2973	7823,7	6356	211,1
Інші оборотні активи	25780	25053	290	-727	-2,8	-24763	-98,8
Витрати майбутніх періодів	4405	6469	2442	2064	46,9	-4027	-62,3
Баланс	2417557	2108388	4461862	-309169	-12,8	2353474	111,6
ПАСИВ							
Всього власний капітал, у т.ч.:	629464	475274	537649	-154190	-24,5	62375	13,1
Нерозподіл прибуток	206617	46470	99575	-160147	-77,5	53105	114,3
Забезпечення наступних виплат	7915	7631	12228	-284	-3,6	4597	60,2
Довгострокові зобов'язання	416593	0	1214178	-416593	-100,0	1214178	-
Всього поточн. зобов'язань, у т.ч.:	1363585	1625465	2697760	261880	19,2	1072295	66,0
Кредит. заборгов.	191223	56344	23891	-134879	-70,5	-32453	-57,6
Поточні зобов'язання	336925	1121144	949873	784219	232,8	-171271	-15,3
Доходи майбутніх періодів	0	18	47	18	-	29	161,1
Баланс	2417557	2108388	4461862	-309169	-12,8	2353474	111,6

У структурі активів ПрАТ «ЗФЗ» за 2018-2020 роки відбулися наступні зміни. Вартість необоротних активів у 2019 році зменшилась на 378359 тис.грн. або на 40,6%, а в 2020 році зросла на 7008 тис.грн. або на 1,3%. У структурі необоротних активів у 2019 році зменшувалась вартість основних засобів на 0,1%. У 2020 році у структурі необоротних активів ПрАТ «ЗФЗ» відбулися наступні зміни: вартість основних фондів збільшилась на 15075 тис.грн. або на 3,1% від рівня 2019 року.

Оборотні активи ПрАТ «ЗФЗ» у 2019 році зросли на 67126 тис.грн. або на 4,5%, а в 2020 році збільшились ще на 2350493 тис.грн. або на 151,8% від рівня 2019 року. У складі оборотних активів ПрАТ «ЗФЗ» у 2019 році відбулися наступні зміни: вартість запасів збільшилась на 348043 тис.грн. або на 97%, вартість дебіторської заборгованості зменшилась на 283183 тис.грн. або на 25,8%, сума грошових коштів зросла на 2973 тис.грн. або у 7,8 разів. У 2020 році оборотні активи ПрАТ «ЗФЗ» змінювались наступним чином: запаси підприємства зросли ще на 142195 тис.грн. або на 20,1%, дебіторська заборгованість збільшилась на 2226705 тис.грн. або на 273,7%, сума грошових коштів зросла ще на 6356 тис.грн. або на 211,1%, а сума інших оборотних активів скоротилась до 290 тис.грн., тобто на 98,8% від рівня 2019 року.

У структурі пасивів підприємства власний капітал у 2019 році мав тенденцію до зменшення – скоротився на 154190 тис.грн. або на 24,5%, а в 2020 році він зріс на 62375 тис.грн. або на 13,1%. Сума нерозподіленого прибутку підприємства у 2019 році зменшилась на 160147 тис.грн. або на 77,5%, а в 2020 році зросла на 53105 тис.грн. або на 114,3% від рівня 2019 року.

Довгострокові зобов'язання ПрАТ «ЗФЗ» у 2018 році дорівнювали 416593 тис.грн. У 2019 році вони зменшились до 0, але в 2020 році знов мали тенденцію до зростання – їх значення становило 1214178 тис.грн.

Поточні пасиви ПрАТ «ЗФЗ» за досліджений період зростали. У 2019 році збільшення дорівнювало 261880 тис.грн. або 19,2%, а в 2020 році – 1072295 тис.грн. або 66%. Для визначення впливу зміни суми за статтями балансу на його структуру проводиться вертикальний аналіз балансу.

Результати аналізу відображено у таблиці 2.16, в якій проілюстровано лише ті статті, що мають вплив на структуру балансу.

Таблиця 2.16 – Вертикальний аналіз балансу ПрАТ «ЗФЗ» за 2018-2020 роки.

Показник	Питома вага відносно валюти балансу, %		
	2018	2019	2020
АКТИВ			
I. Необоротні активи			
Основні засоби	20,07	22,99	11,20
Усього за розділом I	36,30	26,24	12,56
II. Оборотні активи			
Запаси	14,85	33,53	19,03
Дебіторська заборгованість	45,37	38,59	68,14
Грошові кошти та їх еквіваленти	0,00	0,14	0,21
Усього за розділом II	61,28	73,45	87,39
III. Витрати майбутніх періодів	2,42	0,31	0,05
Баланс	100,00	100,00	100,00
ПАСИВ			
I. Власний капітал			
Нерозподілений прибуток	8,55	2,20	2,23
Усього за розділом I	26,04	22,54	12,05
III. Довгострокові зобов'язання	17,23	0,00	27,21
IV. Поточні зобов'язання			
Кредиторська заборгованість за товари, роботи, послуги	7,91	2,67	0,54
Поточні зобов'язання	13,94	53,18	21,29
Усього за розділом IV	56,40	77,10	60,46
V. Доходи майбутніх періодів	0,33	0,36	0,28
Баланс	100,00	100,00	100,00

Суть вертикального аналізу фінансової звітності полягає у визначення структури показників для оцінювання впливу різних факторів на кінцевий результат. Вертикальний аналіз дозволяє зробити висновок про структуру балансу в поточному стані, а також проаналізувати динаміку цієї структури.

Технологія вертикального аналізу полягає в тому, що загальну суму активів підприємства приймають за сто відсотків, і кожен статтю фінансового звіту представляють у вигляді процентної частки від набутого базового значення.

За результатами аналізу структури балансу встановлено, що основні фонди у 2018-2019 роках складали близько 20% від загальної вартості активів ПрАТ «ЗФЗ», проте у 2020 році їх питома вага в активах зменшилась до 11,2%. Загальна вартість необоротних активів підприємства протягом періоду зменшується з 36,3% валюти балансу до 12,56%.

У складі оборотних активів найбільшу питому вагу мають запаси – їх частка у 2018 році становила 14,85%, у 2019 році зросла до 33,53% вартості активів, а в 2020 році зменшилась до 19,03% валюти балансу. Частка дебіторської заборгованості в активах становила у 2018 році 45,37%, а в 2020 році зросла до 68,14% вартості активів. Грошові кошти займають лише 0,21% валюти балансу. Загалом вартість оборотних активів за цей період зростає – з 61,28% вартості активів до 87,39%.

У структурі пасивів власний капітал ПрАТ «ЗФЗ» зменшується з 26,04% вартості капіталу підприємства у 2008 році до 12,05% у 2010 році, що має негативний вплив на фінансову стійкість підприємства та свідчить про збільшення залежності від кредиторів. Довгострокові зобов'язання ПрАТ «ЗФЗ» у 2018 році складали 17,23% вартості капіталу, а в 2020 році – 27,21%. Поточні пасиви становлять 56,4% капіталу у 2018 році, 77,1% - у 2019 році та 60,46% у 2020 році.

Таким чином, за результатами проведеного аналізу структури балансу ПрАТ «ЗФЗ» можна зробити висновок, що вона є недосконалою, адже у 2010 році необоротні активи становили лише 12,56% вартості активів, а капітал підприємства на 87,95% сформовано за рахунок позичкових коштів.

Проведемо оцінку фінансових результатів діяльності підприємства на основі аналізу звіту «про фінансові результати» ПрАТ «ЗФЗ» за 2018-2020 рр. Результати аналізу наведені в таблиці 2.17.

Таблиця 2.17 – Горизонтальний аналіз звіту «Про фінансові результати» ПрАТ «ЗФЗ» за 2018-2020 роки, тис.грн.

Стаття	2018	2019	2020	Відхилення 2019р. від 2018р.		Відхилення 2020р. від 2019р.	
				Тис.грн	%	Тис.грн	%
Чистий дохід (виручка) від реалізації продукції	3341859	1815873	3001684	-1525986	-45,7	1185811	65,3
Собівартість реалізації продукції	2566422	1758134	2500553	-808288	-31,5	742419	42,2
Валовий прибуток	775437	57739	501131	-717698	-92,6	443392	767,9
Інші операційні доходи	929905	604770	154898	-325135	-35,0	-449872	-74,4
Адміністративні витрати	105056	55978	95200	-49078	-46,7	39222	70,1
Витрати на збут	52525	41442	52874	-11083	-21,1	11432	27,6
Інші операційні витрати	872386	612398	161492	-259988	-29,8	-450906	-73,6
Фінансові результати від операційної діяльності	675375	-47309	346463	-722684	-107,0	393772	832,3
Інші фінансові доходи	13	0	0	-13	-100,0	-	-
Інші доходи	38247	394904	75865	356657	932,5	-319039	-80,8
Фінансові витрати	73180	128720	95702	55540	75,9	-33018	-25,7
Втрати від участі в капіталі	1157	8356	17004	7199	622,2	8648	103,5
Інші витрати	373085	419294	86599	46209	12,4	-332695	-79,3
Фін. результати від звичайної діяльності до оподаткування	266213	-208755	223023	-474968	-178,4	431778	206,8
Податок на прибуток від звичайної діяльності	70680	0	116374	-70680	-100,0	116374	-
Дохід з податку на прибуток від звичайної діяльності	0	46886	0	46886	-	-46886	-100,0
Фінансові результати від звичайної діяльності	195533	-161889	106649	-357422	-182,8	268538	-165,9
Чистий прибуток	195533	-161889	106649	-357422	-182,8	268538	-165,9

За результатами аналізу можна побачити, що чистий дохід від реалізації продукції у 2019 році зменшився відносно 2018 року на 45,7%, а в 2020 році відбулося його зростання на 65,3% від рівня 2019 року.

Собівартість реалізованої продукції за розглянутий період змінювалась наступним чином: у 2019 році відбулося її скорочення на 808288 тис.грн. або на 31,5% від рівня 2018 року, а в 2020 році – зростання на 742419 тис.грн. або на 42,2% від рівня 2019 року.

Зміни валового прибутку ПрАТ «ЗФЗ» були наступними: у 2009 році він зменшився на 717698 тис.грн. або на 92,6% від рівня 2008 року, а в 2010 році виріс на 443392 тис.грн. від рівня 2009 року.

Інші операційні доходи та витрати за досліджений період зменшувались. Зменшення інших операційних доходів становило у 2019 році 35% від рівня 2018 року, а в 2020 році вони скоротились ще на 74,4%. Інші операційні витрати ПрАТ «ЗФЗ» у 2018 році дорівнювали 872386 тис.грн., а наприкінці періоду – 161492 тис.грн.

Адміністративні витрати та витрати на збут у 2019 році відносно 2018 року зменшувались. Зменшення адміністративних витрат становило 49078 тис.грн. або 46,7%, а зменшення витрат на збут – 11083 тис.грн. або 21,1%. У 2020 році дані статті зростали. Адміністративні витрати збільшились на 39222 тис.грн., або на 70,1%, а витрати на збут – на 11432 тис.грн. або на 27,6%.

На відміну від 2018 та 2020 років, у 2019 році ПрАТ «ЗФЗ» отримало збиток від операційної діяльності на суму 47309 тис.грн. Прибуток 2018 року при цьому становив 675375 тис.грн., а в 2020 році – 346463 тис.грн.

Інші фінансові доходи у 2009 році збільшились на 356657 тис.грн. або на 932,5% від рівня 2008 року, а в 2010 році зменшились на 319039 тис.грн. або на 80,8%. Фінансові витрати ПрАТ «ЗФЗ» у 2019 році також зросли від рівня 2018 року – на 55540 тис.грн. або на 75,9%, а в 2020 році зменшились – на 33018 тис.грн. або на 25,7%.

Втрати від участі в капіталі за досліджений період зростали – у 2019 році на 7199 тис.грн., а в 2020 році на 8648 тис.грн.

Інші витрати у 2018 році складали 373085 тис.грн., у наступному році вони збільшились на 12,4%, проте в 2020 році зменшення за даною статтею становило 332695 тис.грн. або 79,3%.

Фінансовий результат від звичайної діяльності у 2019 році зменшився на 474968 тис.грн. і ПрАТ «ЗФЗ» отримало збиток у сумі 208755 тис.грн., проте у 2020 році фінансовий результат від звичайної діяльності збільшився на 431778 тис.грн.

Витрати (дохід) з податку на прибуток – це загальна сума витрат (доходу) з податку на прибуток, яка обчислюється з податкового прибутку (збитку) і складається з поточного податку на прибуток з урахуванням відстроченого податкового зобов'язання та відстроченого податкового активу.

Після сплати податку на прибуток та отримання доходу з податку на прибуток сума чистого прибутку ПрАТ «ЗФЗ» змінювалась наступним чином – у 2019 році підприємство отримало збиток у сумі 161889 тис.грн. на відміну від прибутку 2018 року у сумі 195533 тис.грн. У 2020 році ПрАТ «ЗФЗ» змогло подолати кризу та також отримати прибуток у розмірі 106649 тис.грн.

Таким чином, за результатами аналізу звіту «Про фінансові результати» можна зробити висновки, що ПрАТ «ЗФЗ» є крупним підприємством, яке успішно працює на ринку, отримуючи прибуток. Причинами збитку 2019 року була світова фінансова криза та пов'язане з нею падіння попиту на продукцію підприємства.

Важливим показником, який характеризує діяльність промислового підприємства є собівартість. Собівартість — це поточні витрати на виробництво і реалізацію продукції в грошовому вираженні.

Від рівня собівартості залежать фінансові результати діяльності підприємства, темпи розширеного відтворення, фінансовий стан підприємства.

У таблиці 2.18 відображено оцінку динаміки собівартості реалізованої продукції ПрАТ «ЗФЗ», а також показників витрат на одну гривню реалізованої продукції та рентабельності продукції підприємства.

Таблиця 2.18 – Динаміка показників витрат на 1 гривню реалізованої продукції та рентабельності продукції ПрАТ «ЗФЗ» за 2018-2020 рр.

Показник	2018	2019	2020	Відхилення 2019р. від 2018р.		Відхилення 2020р. від 2019р.	
				Тис.грн	%	Тис.грн	%
Чистий дохід від реалізації продукції, тис.грн.	3341859	1815873	3001684	-1525986	-45,7	1185811	65,3
Собівартість реалізованої продукції, тис.грн.	2566422	1758134	2500553	-808288	-31,5	742419	42,2
Валовий прибуток, тис.грн.	775437	57739	501131	-717698	-92,6	443392	767,9
Витрати на 1 гривню реалізованої продукції, грн/грн.	0,768	0,968	0,833	0,2	26,0	-0,135	-13,9
Рентабельність продукції, %	30,2	3,3	20,0	-26,9	-	16,7	-

У 2019 році відносно 2018 року собівартість реалізованої продукції зменшилась на 31,5% через скорочення обсягів реалізації продукції, а у 2020 році після стабілізації підприємства та виходу його з кризи, сума собівартості реалізованої продукції зростає на 42,2% в порівнянні із 2019 роком.

Валовий прибуток ПрАТ «ЗФЗ» у 2019 році значно скорочується – з 775437 тис.грн. до 57739 тис.грн. або на 92,6%, а в 2020 році відносно 2019 року збільшується на 443392 тис.грн.

Показник витрат на одну гривню реалізованої продукції визначається як відношення собівартості реалізованої продукції за період до чистого доходу (виручки) від реалізації продукції за той самий період.

Для ефективної діяльності підприємства даний показник повинен зменшуватись.

У 2018 році витрати на 1 гривню реалізованої продукції становили 0,768 грн/грн. У 2019 році вони зросли на 0,2 грн/грн або на 26%, а в 2020 році суттєво зменшились – на 0,135 грн/грн або на 13,9% від рівня 2019 року.

Рентабельність продукції ПрАТ «ЗФЗ» за проаналізований період змінювалась наступним чином: у 2018 році вона становила 30,2, а в наступному році зменшилась до 3,3%. Після виходу ПрАТ «ЗФЗ» з кризи у 2020 році рентабельність продукції зросла від рівня 2019 року та становила 20,0%.

Для подальшого аналізу визначається абсолютна та відносна зміна показників витрат на виробництво продукції ПрАТ «ЗФЗ» за 2018-2020 роки за елементами (таблиця 2.19).

До основних елементів виробничих витрат підприємства відносяться: матеріальні затрати, витрати на оплату праці, відрахування на соціальні заходи, амортизація та інші операційні витрати.

Таблиця 2.19 – Діагностика собівартості виробленої продукції за елементами, тис.грн.

Значення показника, тис.грн.	2018	2019	2020	Відхилення 2019р. від 2018р.		Відхилення 2020р. від 2019р.	
				Тис.грн	%	Тис.грн	%
Матеріальні затрати	2397429	1607077	2081734	-790352	-33,0	474657	29,5
Витрати на оплату праці	103814	92306	139577	-11508	-11,1	47271	51,2
Відрахування на соціальні заходи	48982	44679	63167	-4303	-8,8	18488	41,4
Амортизація	30810	31082	32400	272	0,9	1318	4,2
Інші операційні витрати	208645	102510	170289	-106135	-50,9	67779	66,1
Разом	2789680	1877654	2487167	-912026	-32,7	609513	32,5

За результатом дослідження встановили, що сума матеріальних витрат ПрАТ «ЗФЗ» у 2019 році відносно 2018 року зменшується на 790352 тис.грн. або на 33% через скорочення обсягів виробництва та реалізації продукції. У 2020 році сума матеріальних витрат підприємства знов зростає – на 474657 тис.грн. або на 29,5% від рівня 2019 року.

Витрати на оплату праці у 2019 році скоротились на 11508 тис.грн. або на 11,1%, а витрати на соціальні заходи – на 4303 тис.грн. або на 8,8% через скорочення чисельності працівників підприємства. У 2020 році відносно рівня 2019 року відбулося зростання витрат на оплату праці на 47271 тис.грн. або на 51,2%, а витрат на соціальні заходи – на 18488 тис.грн. або на 41,4%.

Амортизаційні відрахування протягом цього періоду зростали. У 2019 році їх збільшення становило 272 тис.грн. або 0,9%, а в 2020 році – ще 1318 тис.грн. або 4,2%.

Сума інших операційних витрат ПрАТ «ЗФЗ» у 2018 році дорівнювала 208645 тис.грн. У 2019 році сума інших операційних витрат зменшилась на 106135 тис.грн. або на 50,9% від рівня 2018 року, а в 2020 році зросла на 67779 тис.грн. або на 66,1% від рівня 2020 року.

Загальна сума витрат підприємства у 2019 році відносно 2018 року зменшилась на 912026 тис.грн. або на 32,7%, а в 2020 році зросла на 609513 тис.грн. або на 32,5%.

У таблиці 2.20 відображено питому вагу кожного елементу витрат у їх загальному обсязі. З таблиці 2.20 видно, що найбільшу питому вагу у витратах ПАТ «ЗФЗ» мають матеріальні витрати, які складають близько 85% від загальної вартості витрат підприємства.

Питома вага витрат на оплату праці за проаналізований період зростає з 3,7% у 2018 році до 5,6% загальної суми витрат у 2020 році. Також зростає питома вага витрат на соціальні заходи – з 1,8% у 2018 році до 2,5% у 2020 році.

Амортизаційні відрахування становлять близько 1,3% від загальної суми витрат ПрАТ «ЗФЗ». Частка інших операційних витрат у 2018 році дорівнювала

7,5% вартості витрат підприємства, у 2019 році вона зменшилась до 5,5%, а в 2010 році – зросла до 6,8% від загальної суми витрат.

Таблиця 2.20 – Діагностика структури витрат ПрАТ «ЗФЗ» у 2018-2020 рр

Показник	2018	2019	2020	Відхилення 2019р. від 2018р.	Відхилення 2020р. від 2019р.
Матеріальні затрати, %	85,9	85,6	83,7	-0,3	-1,9
Витрати на оплату праці, %	3,7	4,9	5,6	1,2	0,7
Відрахування на соціальні заходи, %	1,8	2,4	2,5	0,6	0,2
Амортизація, %	1,1	1,7	1,3	0,6	-0,4
Інші операційні витрати, %	7,5	5,5	6,8	-2,0	1,4
Разом, %	100,0	100,0	100,0	0,0	0,0

За результатами аналізу фінансових результатів діяльності та собівартості продукції ПрАТ «ЗФЗ» можна зробити висновок, що у 2019 році підприємство знаходилося у кризі, що призвело до зростання частки собівартості продукції у сумі доходу від реалізації та зростання показника витрат на 1 гривню реалізованої продукції. У 2020 році ПрАТ «ЗФЗ» почало виходити з кризового стану та відновлювати передкризові рівні виробництва та реалізації.

Для подальшої оцінки визначаються показники рентабельності ПрАТ «ЗФЗ» за 2018-2020 роки.

До показників рентабельності треба віднести такі:

- рентабельність активів;
- рентабельність поточних активів;
- рентабельність власного капіталу;
- рентабельність продукції;
- рентабельність продаж.

Розрахуємо дані показники.

Рентабельність активів визначається за формулою:

$$P_a = (\text{ЧП} / A) \cdot 100\%, \quad (2.11)$$

де ЧП – чистий прибуток, тис.грн.;

A – загальна вартість активів підприємства, тис.грн. [21].

Рентабельність активів за 2018-2020 роки становила:

$$P_{a_{2018}} = (195533 / 2417557) \cdot 100\% = 8,1\%$$

$$P_{a_{2020}} = (106649 / 4461862) \cdot 100\% = 2,4\%$$

У 2019 році ПрАТ «ЗФЗ» отримало збиток, а отже було нерентабельним.

Рентабельність поточних активів визначається за формулою:

$$P_{па} = (\text{ЧП} / A_{п}) \cdot 100\%, \quad (2.12)$$

де A_п – вартість поточних активів підприємства, тис.грн. [21, с.340].

Рентабельність поточних активів за 2008-2010 роки становила:

$$P_{па_{2018}} = (195533 / 1481474) \cdot 100\% = 13,2\%$$

$$P_{па_{2020}} = (106649 / 3899093) \cdot 100\% = 2,7\%$$

Рентабельність власного капіталу визначається за формулою:

$$P_{вк} = (\text{ЧП} / ВК) \cdot 100\%, \quad (2.13)$$

де ВК – вартість власного капіталу підприємства, тис.грн. [21].

Рентабельність власного капіталу за 2018-2020 роки становила:

$$P_{вк_{2018}} = (195533 / 629464) \cdot 100\% = 31,1\%$$

$$P_{вк_{2020}} = (106649 / 537649) \cdot 100\% = 19,8\%$$

Рентабельність продукції визначається за формулою:

$$P_{п} = (\text{ВП} / С) \cdot 100\%, \quad (2.14)$$

де ВП – валовий прибуток підприємства, тис.грн.;

С – собівартість реалізованої продукції, тис.грн. [21].

$$P_{п_{2018}} = (775437 / 2566422) \cdot 100\% = 30,2\%$$

$$P_{п_{2019}} = (57739 / 1758134) \cdot 100\% = 3,2\%$$

$$R_{п2020} = (501131 / 2500553) \cdot 100\% = 20,0\%$$

Рентабельність продаж визначається за формулою:

$$R_{пр} = (ЧП / РП) \cdot 100\%, \quad (2.15)$$

де ЧП – чистий прибуток підприємства, тис.грн.;

РП – вартість доходу від реалізації продукції, тис.грн. [21].

$$R_{пр2018} = (195533 / 3341859) \cdot 100\% = 5,9\%$$

$$R_{пр2020} = (106649 / 3001684) \cdot 100\% = 3,6\%$$

Результати розрахунків наведено в таблиці 2.21.

Таблиця 2.21 – Показники рентабельності ПрАТ «ЗФЗ» у 2018-2020 роках

Показник	2018	2019	2020	Відхилення від 2018 року	
				2019 року	2020 року
Рентабельність активів, %	8,1	-	2,4	-8,1	-5,7
Рентабельність поточних активів, %	13,2	-	2,7	-13,2	-10,5
Рентабельність власного капіталу, %	31,1	-	19,8	-31,1	-11,2
Рентабельність продукції, %	30,2	3,3	20,0	-26,9	-10,2
Рентабельність продажів, %	5,9	-	3,6	-5,9	-2,3

За результатом оцінки рентабельності підприємства було встановлено, що всі показники рентабельності у 2018 році знаходились на нормальному рівні. Проте через отримання ПрАТ «ЗФЗ» у 2019 році збитку підприємство стало нерентабельним, а зменшення показника рентабельності продукції у 2019 році відносно 2018 року становило 26,9%. Проте у 2020 році ПрАТ «ЗФЗ» виходить з кризи й отримує прибуток, але показники рентабельності підприємства не досягають передкризового рівня. Рентабельність активів нижча на 5,7%, рентабельність поточних активів – нижча на 10,5%, рентабельність власного

капіталу нижча за 2018 рік на 11,2%, рентабельність продукції – на 10,2%, а рентабельність продажів – на 2,3%.

Отже, за результатом проведеної оцінки ефективності діяльності ПрАТ «ЗФЗ» за 2018-2020 роки було встановлено такі недоліки у діяльності підприємства, а значить і напрями впровадження заходів щодо збільшення ефективності діяльності підприємства: завелика частка дебіторської заборгованості в активах підприємства, високий ступінь зносу основних засобів, значна матеріаломісткість продукції.

Висновки до другого розділу

ПрАТ "Запорізький завод феросплавів" є одним з трьох українських виробників феросплавів. Основними видами продукції заводу є феросиліцій, феросилікомарганець та феромарганець. Перевагами підприємства на сьогоднішній день є порівняно низька ціна продукції, наявність вільних виробничих потужностей та висока частка на внутрішньому ринку, що визначає майже монопольне становище підприємства. Однак є й недоліки, до яких варто віднести високу енергоємність виробництва, високий ступінь зносу основних фондів, відсутність підтримки з боку держави та нестабільність ринку сировини.

Щодо можливостей ринку, які ПрАТ «ЗФЗ» може використовувати для підвищення ефективності своєї діяльності, то до них варто віднести можливість розширення зовнішніх ринків збуту, консолідацію з іншими металургійними підприємствами та інвестиції у модернізацію основних фондів та придбання сучасного устаткування. Існує також ряд загроз, які можуть перешкоджати ефективній діяльності підприємства, це: гострий дефіцит якісної та дешевої сировини на ринку, подорожчання енергоресурсів, демпінг на зовнішньому ринку, нестабільність ситуації в країні.

3 ШЛЯХИ ПІДВИЩЕННЯ ЕФЕКТИВНОСТІ РОБОТИ ПІДПРИЄМСТВОМ НА ОСНОВІ РЕЗУЛЬТАТІВ ЕКОНОМІЧНОЇ ОЦІНКИ ЙОГО ДІЯЛЬНОСТІ

3.1 Напрямки підвищення ефективності діяльності ПАТ «ЗФЗ»

Під час проведеної у 2 частині дипломного проекту комплексного техніко-економічного аналізу ефективності діяльності ПАТ «ЗФЗ» було встановлено, що основними недоліками у діяльності підприємства є: зavelика частка дебіторської заборгованості в активах підприємства, високий ступінь зносу основних засобів, значна матеріаломісткість продукції. Отже, запропоновано наступні шляхи підвищення ефективності діяльності підприємства:

1) впровадження системи управління матеріальними ресурсами з метою зменшення матеріаломісткості продукції;

2) оптимізація складу дебіторської заборгованості підприємства;

3) оновлення основних фондів підприємства.

Розглянемо детальніше запропоновані заходи.

1) Підвищення ефективності використання матеріальних ресурсів

Конкретне завдання підприємства – досягти зниження матеріальних витрат на одиницю продукції, що випускається. Проте рішення цієї значною мірою технологічної задачі вимагає і врахування всіх змістовних аспектів використання матеріальних ресурсів підприємства в ринковій економіці.

Виокремлюють три напрями дослідження проблеми підвищення ефективності використання матеріальних ресурсів підприємства:

- технологічний – пошук способів зниження питомих затрат матеріалів на одиницю продукції в процесі її виробництва, поглиблення переробки сировини, зменшення відходів;

- вартісний – забезпечення безперервного обертання вартісної форми матеріальних ресурсів, стійке фінансове забезпечення процесу їх формування і використання;

- соціальний – стимулювання ефективного використання матеріальних ресурсів в умовах нових форм власності, усунення негативних наслідків такого

використання, створення більш високого рівня мотивації дбайливого ставлення до ресурсів.

Ці напрями підвищення ефективності використання матеріальних ресурсів підприємства, відображаючи специфічні аспекти проблеми, тісно взаємозв'язані і взаємообумовлені.

На ПрАТ «ЗФЗ» запропоновано впровадження системи планування матеріальних ресурсів.

Концепція ERP - системи планування ресурсів підприємства (Enterprise Resource Planning) була сформульована в 1990 році аналітиком Gartner як бачення розвитку методик MRP II і CIM, на початку — середині 1990-х років з'явилося декілька успішних тиражованих ERP-систем для крупних організацій, найбільш відомі — розробки компаній Baan (нідерл.), Oracle, PeopleSoft, SAP, JD Edwards, сформувався ринок послуг з впровадження ERP-систем за участю компаній великої четвірки. В 2000-і роки сталася консолідація постачальників, з'явилася значна кількість ERP-систем для малого і середнього бізнесу, найбільш відомими постачальниками яких стали Sage Group і Microsoft [39].

Викорисання ERP системи дозволяє використовувати одну інтегровану програму замість декількох розрізнених. Єдина система може управляти обробкою, логістикою, дистрибуцією, запасами, доставкою, виставлянням рахунків, бухгалтерским обліком, податковим обліком.

Ряд українських виробників програмного забезпечення позиціонує свої системи як ERP. Насамперед, це системи Фінексперт, IT-Підприємство, Мегаполіс, BSI, 1С: Підприємство 8.

На ПрАТ «ЗФЗ» доцільно буде використовувати програму "IT-Підприємство", як найбільш привабливу з точки зору ціна/якість [40].

Застосування даної системи дасть змогу ПрАТ «ЗФЗ» проводити безперервний мониторінг ринку матеріальних ресурсів, своєчасно та з найменшими витратами доставляти матеріальні ресурси на підприємство, зменшувати кількість запасів та витрат на їх зберігання, знижувати кількість втрат від браку через незадовільні умови зберігання матеріалів.

Загальне зниження матеріальних витрат ПрАТ «ЗФЗ» становить 3,1%. У тому числі:

- марганцевої руди – зменшення на 1,75%
- кварциту – зменшення на 5,7%
- агломерату – зменшення на 4,9%
- допоміжних матеріалів – зменшення на 3,5%

Витрати на впровадження на підприємстві системи планування матеріальних ресурсів становлять 1750,0 тис.грн.

Рациональне використання матеріалів є істотним чинником зростання виробництва і зниження собівартості продукції, а отже, збільшення прибутку і рівня рентабельності.

У таблиці 3.1 проведемо аналіз показників матеріаломісткості, матеріаловіддачі та питомої ваги матеріальних витрат у їх загальній сумі після впровадження заходів з удосконалення підходів до формування матеріальних ресурсів.

Таблиця 3.1 – Проект показників ефективності використання матеріалів ПрАТ «ЗФЗ» після впровадження запропонованих заходів

Показник	2020	план	Відхилення плану від 2020р.	
			тис.грн.	%
Дохід від реалізації продукції, тис.грн	3001684	3001684	0	-
Матеріальні витрати, тис.грн.	2081734	2017200	-64534	-3,1
Всього витрат, тис.грн.	2487167	2422633	-64534	-2,6
Матеріаломісткість продукції, грн/грн	0,69	0,67	-0,02	-2,9
Матеріаловіддача продукції, грн/грн	1,44	1,49	0,05	3,5
Питома вага матеріальних витрат у їх загальній сумі, %	83,7	83,30	-0,4	-0,5

Зміну показників ефективності використання матеріальних ресурсів представимо на рисунку 3.1.

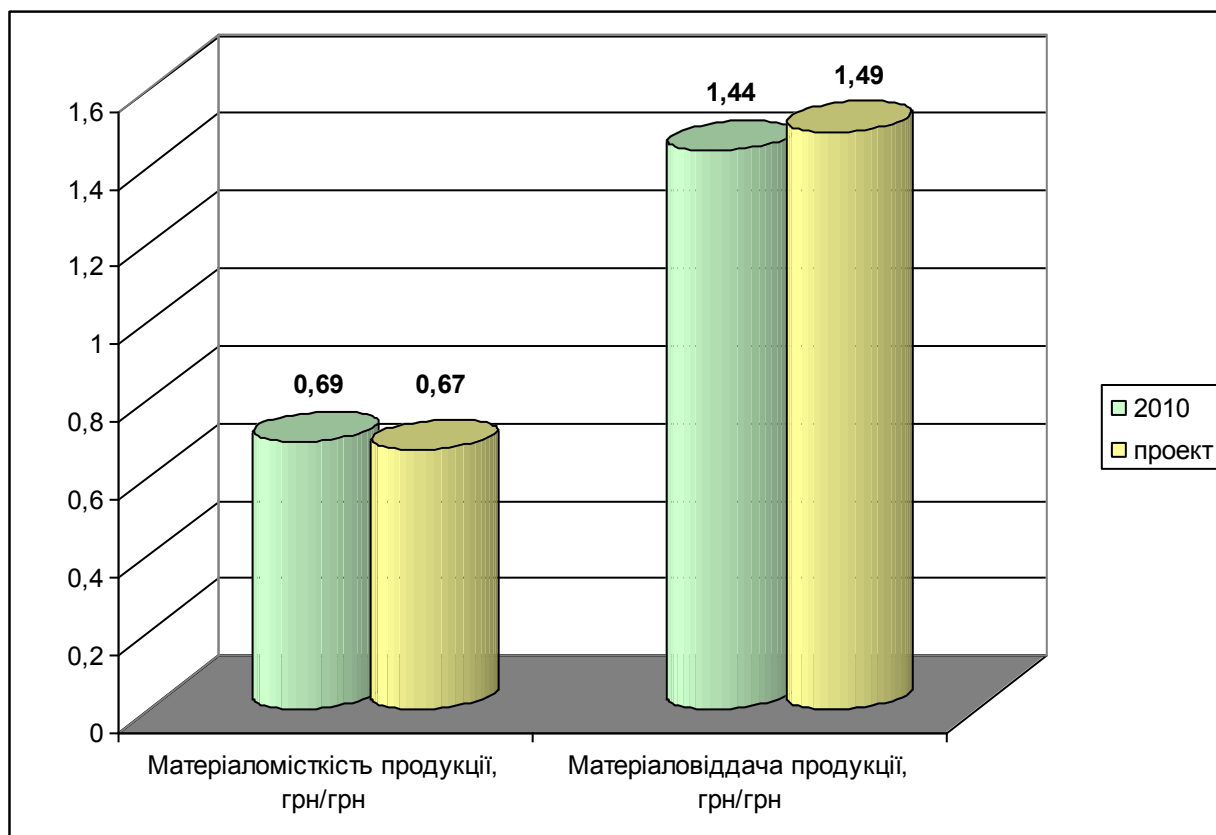


Рисунок 3.1 – Зміна показників ефективності використання матеріальних ресурсів після впровадження ERP системи «ІТ-Підприємство»

За результатами аналізу матеріальних витрат ПрАТ «ЗФЗ» після впровадження на підприємстві систем планування матеріальних ресурсів можна зробити висновки, що витрати на придбання матеріалів скорочуються на 64534 тис.грн. (на 3,1%). Загальна сума витрат підприємства також скорочується на 64534 тис.грн. або на 2,6%.

Ефективність використання матеріальних ресурсів підприємства характеризують такі показники, як матеріаловіддача та матеріаломісткість.

Після впровадження заходів з удосконалення підходів до формування матеріальних ресурсів показник матеріаловіддачі зріс на 0,05 грн./грн. або на 3,5% у порівнянні із 2020 роком. Показник матеріаломісткості ПрАТ «ЗФЗ»

зменшився на 0,02 грн/грн або на 2,9% (тобто у кожній гривні виробленої продукції сума матеріальних витрат складала 67 копійок), що позитивно характеризує ефективність використання матеріальних ресурсів на підприємстві. Питома вага матеріальних витрат у їх загальній вартості у 2020 році складала 83,7%, а після впровадження запропонованих заходів скоротилась до 83,3%.

Проведемо аналіз матеріальних витрат за їх складовими, визначемо зміну питомої ваги кожного виду матеріальних витрат у їх загальній вартості (таблиця 3.2).

Таблиця 3.2 – Проект складових матеріальних витрат ПрАТ «ЗФЗ»

Вид матеріалів	Сума витрат, тис.грн.		Питома вага, %		Зміна плану відносно 2020 року	
	2020р.	план	2020р.	план	тис.грн.	Питомої ваги, %
Марганцева руда	1172016	1151505	56,3	57,1	-20511	0,8
Кварцит	260216	245364	12,5	12,2	-14852	-0,3
Агломерат	457981	435520	22,0	21,6	-22461	-0,4
Допоміжні матеріали	191519	184810	9,2	9,2	-6709	0,0
Загалом матеріальних витрат	2081734	2017200	100,0	100,0	-64534	0,0

Після впровадження заходів з удосконалення підходів до формування матеріальних ресурсів ПрАТ «ЗФЗ» зможе скоротити матеріальні витрати.

Скорочення суми витрат на марганцеву руду становить 20511 тис.грн., питома вага даного виду матеріалів зростає з 56,3% до 57,1% від загальної суми матеріальних витрат. Скорочення витрат на кварцити дорівнює 14852 тис.грн., а їх питома вага зменшується з 12,5% до 12,2% вартості матеріалів. Зменшення витрат на агломерат становить 22461 тис.грн., їх питома вага зростає з 22% до 21,6%. Вартість допоміжних матеріалів зменшується на 6709 тис.грн., а їх

питома вага залишається незмінною. Загалом вартість матеріальних витрат підприємства зменшиться в порівнянні із 2020 р. на 64534 тис.грн.

У таблиці 3.3 проведемо аналіз зміни матеріальних витрат на одну гривню продукції за видами витрат та у їх загальній сумі.

Таблиця 3.3 – Проект зміни матеріальних витрат на 1 гривню продукції ПрАТ «ЗФЗ»

Показник	Значення показника		Витрати на одиницю продукції, тис.грн.	
	2020р.	план	2020р.	план
Обсяг виробництва, од	3001684	3001684	-	-
Марганцева руда, тис.грн.	1172016	1151505	0,39	0,38
Кварцит, тис.грн.	260217	245364	0,09	0,08
Агломерат, тис.грн.	457981	435520	0,153	0,145
Допоміжні матеріали, тис.грн.	191520	184810	0,064	0,062
Загалом матеріальних витрат, тис.грн.	2081734	2017200	0,69	0,67

На ПрАТ «ЗФЗ» після впровадження заходів з удосконалення підходів до формування матеріальних ресурсів було зменшено усі статті витрат. Завдяки цьому витрати на одиницю продукції кожного виду матеріальних ресурсів також було зменшено.

Витрати на марганцеву руду скоротилися на 0,1 грн./грн., на кварцити зменшились на 0,1 грн./грн., витрати на агломерат скоротилися на 0,007 грн./грн., допоміжні матеріали зменшились на 0,002 грн./грн.

Загальне зменшення матеріальних витрат на одиницю продукції становить 0,02 грн./грн. Це призведе до зменшення показника витрат на 1 гривню реалізованої продукції. Обчислимо зменшення даного показника.

Після впровадження запропонованих заходів собівартість реалізованої продукції зменшиться на суму скорочення матеріальних витрат підприємства, тобто на 64534 тис.грн. Отже, у плановому році собівартість реалізованої продукції становитиме:

$$\text{Спл} = 2500553 - 64534 = 2436019 \text{ тис.грн.}$$

При збереженні попереднього обсягу виробництва та реалізації продукції показник витрат на 1 гривню реалізованої продукції становитиме:

$$\text{В1грн.} = 2436019 / 3001684 = 0,811 \text{ грн./грн.}$$

Показник витрат на 1 гривню реалізованої продукції зменшиться в порівнянні із 2020 роком, коли він становив 0,833 грн./грн., на 0,022 грн./грн.

Розрахуємо ефект та ефективність впровадження на підприємстві системи планування матеріальних витрат.

Ефект від впровадження дорівнює різниці між сумою скорочення матеріальних витрат та витрат на впровадження ERP системи. Ефективність запропонованих заходів визначається як відношення ефекту до витрат на впровадження заходів.

$$\text{Еф} = 64534 - 1750,0 = 62784 \text{ тис.грн.}$$

$$\text{Е} = 64534 / 1750,0 = 36,9$$

Таким чином, на кожну гривню, вкладену у впровадження системи планування матеріальних ресурсів, ПрАТ «ЗФЗ» зможе отримати 36,9 гривень економії на матеріальних витратах.

2) Заходи щодо зменшення частки дебіторської заборгованості.

У 2020 році сума дебіторської заборгованості ПрАТ «ЗФЗ» становила 3040279 тис.грн., що на 2226705 тис.грн. або на 273,7% більше, ніж попереднього 2019 року. Питома вага дебіторської заборгованості в активах підприємства на прикінці 2020 році складала 68,14%, що свідчить про те, що кредитна політика ПрАТ «ЗФЗ» є занадто м'якою, товарні кредити надаються легко, без жорстких термінів повернення. Це може негативно вплинути на ліквідність підприємства та його платоспроможність.

Виникнення дебіторської заборгованості — це об'єктивний процес, який зумовлений існуванням ризиків при проведенні взаєморозрахунків між сторонами в господарському договорі.

Таким чином дебіторська заборгованість є результатом виконання (невиконання) договорів. Які умови прописані в договорі, так і будуть

здійснюватись розрахунки між сторонами. Дебіторська заборгованість за товари, роботи і послуги виникає при відвантаженні продукції, товарів, робіт і послуг за умови розрахунку покупцями в майбутньому. Якщо в договорі не буде прописано умов про відповідальність за вчасне проведення розрахунків чи за проведення розрахунків взагалі, то це може стати провокаційним фактором для боржника щодо невчасного, неповного виконання власного зобов'язання або невиконання зобов'язання взагалі перед кредитором.

Хоча підприємницька діяльність і спрямована на отримання доходів на власний страх і ризик, кредитор заради власної безпеки і успішного функціонування свого бізнесу просто зобов'язаний побудувати договірну роботу так, щоб не допустити появи серед потенційних клієнтів, покупців — боржника, який не сплачує рахунки.

У відповідності із діючим законодавством в Україні існує свобода договірних правовідносин (ст. 627 Цивільного кодексу), вимоги щодо обов'язкових реквізитів договорів прописані у вигляді істотних умов договорів. Так, ст. 638 Цивільного кодексу України вказує: «Істотними умовами договору є, зокрема, предмет договору, інші умови, що визначені законом як істотні або є необхідними для договорів даного виду, а також усі ті умови, щодо яких за заявою хоча б однієї із сторін має бути досягнуто згоди».

Закон визначив для всіх договорів істотною умовою тільки предмет договору, всі інші істотні умови прописані для договорів певних категорій у розділах і статтях відповідних кодексів та законів. Виникнення дебіторської заборгованості пов'язано із розділами договорів, які звучать як «Умови та порядок розрахунків» та «Відповідальність сторін за невиконання зобов'язань». Проаналізувавши законодавство, можемо зробити висновок: ці умови не зазначаються як істотні для абсолютної більшості договорів, за якими, як правило, виникає дебіторська заборгованість. Тому у суб'єкта підприємницької діяльності є об'єктивна необхідність самотійно врегульовувати ці важливі умови договорів, щоб не допустити можливої дебіторської заборгованості шляхом чіткого встановлення порядку та умов розрахунків, передбачення

відповідальності за невиконання умов договору в частині своєчасних та повних розрахунків [41].

Одним з методів управління дебіторською заборгованістю є кредитна політика підприємства.

У сучасній комерційній і фінансовій практиці реалізація продукції в кредит (з відстроченням платежу за неї) набула широкого поширення як в нашій країні, так і в країнах з розвиненою ринковою економікою. Формування принципів кредитної політики відображає умови цієї практики і спрямовано на підвищення ефективності операційної і фінансової діяльності підприємства.

В процесі формування принципів кредитної політики по відношенню до покупців продукції вирішуються два основних питання:

- а) у яких формах здійснювати реалізацію продукції в кредит;
- б) якого типу кредитної політики слід дотримуватись підприємству по кожній з форм реалізації продукції в кредит.

Форми реалізації продукції в кредит мають два різновиди — товарний (комерційний) кредит і споживчий кредит.

Товарний (комерційний) кредит є формою оптової реалізації продукції її продавцем на умовах відстрочення платежу, якщо таке відстрочення перевищує звичайні терміни банківських розрахунків. Зазвичай товарний (комерційний) кредит надається оптовому покупцеві продукції на термін від одного до шести місяців.

Споживчий кредит (у товарній формі) є формою роздрібної реалізації товарів покупцям (фізичним особам) з відстроченням платежу. Він надається зазвичай на термін від шести місяців до двох років [42].

Вибір форм реалізації продукції в кредит визначається галузевою приналежністю підприємства і характером продукції, що реалізовується (товарів, послуг).

Тип кредитної політики характеризує принципові підходи до її здійснення з позиції співвідношення рівнів прибутковості і ризику кредитної діяльності підприємства. Розрізняють три принципові типи кредитної політики

підприємства по відношенню до покупців продукції — консервативний, помірний і агресивний.

Консервативний (або жорсткий) тип кредитної політики підприємства спрямований на мінімізацію кредитного ризику. Така мінімізація розглядається як пріоритетна мета в здійсненні його кредитної діяльності. Здійснюючи цього типу кредитної політики підприємство не прагне до отримання високого додаткового прибутку за рахунок розширення обсягів реалізації продукції. Механізмом реалізації політики такого типу є істотне скорочення кола покупців продукції в кредит за рахунок груп підвищеного ризику; мінімізація термінів надання кредиту і його розміру; більш жорсткі умови надання кредиту і підвищення його вартості; використання жорстких процедур інкасації дебіторської заборгованості.

Помірний тип кредитної політики підприємства характеризує типові умови її здійснення відповідно до прийнятої комерційної і фінансової практики і орієнтується на середній рівень кредитного ризику при продажі продукції з відстроченням платежу [42].

Агресивний (або м'який) тип кредитної політики підприємства за пріоритетну мету кредитної діяльності ставить максимізацію додаткового прибутку за рахунок розширення обсягів реалізації продукції в кредит, не зважаючи на високий рівень кредитного ризику, який супроводжує ці операції. Механізмом реалізації політики такого типу є розповсюдження кредиту групу покупців продукції з більшим ризиком; збільшення періоду надання кредиту і його розміру; зниження вартості кредиту до мінімально допустимих розмірів; надання покупцям можливості пролонгації кредиту.

В процесі вибору типа кредитної політики повинні враховуватись наступні основні чинники:

- сучасна комерційна і фінансова практика здійснення торгівельних операцій;

- загальний стан економіки, що визначає фінансові можливості покупців, рівень їх платоспроможності;

- кон'юнктура товарного ринку, що склалася, стан попиту на продукцію підприємства;
- потенційна здатність підприємства нарощувати обсяги виробництва продукції при розширенні можливостей її реалізації за рахунок надання кредиту;
- правові умови забезпечення стягнення дебіторської заборгованості;
- фінансові можливості підприємства в частині відвернення коштів в поточну дебіторську заборгованість;
- фінансовий менталітет власників і менеджерів підприємства, їх відношення до рівня допустимого ризику в процесі здійснення господарської діяльності.

Визначаючи тип кредитної політики, слід мати на увазі, що жорсткий (консервативний) її варіант негативно впливає на зростання обсягів операційної діяльності підприємства і формування комерційних зв'язків, тоді як м'який (агресивний) її варіант може викликати надмірне відвернення фінансових ресурсів, знизити рівень платоспроможності підприємства, викликати згодом значні витрати по стягненню боргів, а в кінцевому підсумку зменшити рентабельність оборотних активів та капіталу [42].

Отже, впровадження на підприємстві ПрАТ «ЗФЗ» більш жорсткого типу кредитної політики призведе до скорочення суми дебіторської заборгованості підприємства, а вилучені з обороту кошти можуть бути спрямовані на оновлення стану основних фондів підприємства, придбання нового обладнання, патентів та інш.

При впровадженні жорсткого типу кредитної політики необхідний точний методичний підхід для стягнення дебіторської заборгованості.

Стягнення дебіторської заборгованості можна розподілити на 4 етапи:

1. Підготовчі заходи щодо зменшення ризиків виникнення заборгованостей — вивчення контрагента, його підприємницької діяльності.

а) Договірна робота (встановлення відповідальності, забезпечення зобов'язань, порядок вирішення спорів);

б) Облік господарських договорів (включаючи договори, які укладені шляхом обміну листами, прийняттям замовлення до виконання та ін.).

2. Контроль за виконанням договорів та досудове врегулювання господарського спору, що виник у зв'язку з невиконанням умов договору, який в свою чергу включає:

а) контроль виконання договірних зобов'язань (юридичний, бухгалтерський, фактичний);

б) своєчасне вжиття заходів щодо з'ясування причин порушення зобов'язань. Прогнозування порушень;

в) вирішення питання про можливість, необхідність та доцільність застосування досудового порядку врегулювання спорів;

г) підготовка та направлення боржнику претензії;

д) дії за результатами розгляду претензії;

е) судове провадження.

3. Примусове виконання рішення суду про стягнення заборгованості та неустойки за договором [41].

Перший етап є найважливішим, оскільки наслідки простіше спрогнозувати та попередити, ніж потім усувати. Тому можу поради перш ніж укласти договір уважно вивчити ділову репутацію контрагента, чи мав він неплатежі за господарськими договорами, чи має заборгованості перед бюджетом, чи зверталися щодо примусових стягнень на майно контрагента за судовими рішеннями до органів Виконавчої служби, чи виступає контрагент у судових процесах як відповідач, які активи та уставний фонд, та чи є серед засновників фізичні особи з кримінальним минулим. На сьогоднішній день інформацію про будь-яку юридичну особу можна отримати у державного реєстратора, сплативши один неоподаткований мінімум за одержану довідку.

Окрім того, для попередження дебіторської заборгованості можна застосовувати дієві методи — передоплату або банківській акредитив. Ці заходи гарантують вам вчасну та безпроблемну оплату.

Стосовно другого етапу — стягнення дебіторської заборгованості — згідно з розділом «Досудове врегулювання господарського спору» (ст. 5 ГПК України) на сьогоднішній день практично не застосовується обов'язковий досудовий порядок врегулювання господарських спорів (за винятком відносин із залізницею тощо).

Господарський процесуальний кодекс не передбачає відповідальності за нерозгляд або несвоєчасний розгляд претензії, як раніше визначалося ст. 9 ГПК, вона виключена у зв'язку із змінами. Але в подачі претензії є певний тактичний зміст, можливість уникнення подальшого позовного провадження та звичайної економії часу, оскільки визнана претензія у відповідності із п. 18 ст. 3 Закону України «Про виконавче провадження» є рішенням, що підлягає виконанню Державною виконавчою службою. Якщо боржник визнає претензію, але все ж відмовиться сплачувати заборгованість, то буде наявний документ, який дозволить оминути етап позовного провадження та перейти до примусового стягнення боргу [43].

Згідно із ст. 6 ГПК «Підприємства та організації, що порушили майнові права і законні інтереси інших підприємств та організацій, зобов'язані поновити їх, не чекаючи пред'явлення претензії». На практиці цей принцип порушується дуже часто. Це трапляється з різних причин, інколи за відсутності коштів, інколи просто невизнання факту наявності обов'язку на оплату. Але у будь-якому випадку особа, права якої порушені, має можливість звернутися до контрагента із письмовою претензією, або позовом.

Документи, що підтверджують вимоги заявника, додаються в оригіналах чи належним чином засвідчених копіях. Документи, які є у другої сторони, можуть не додаватись до претензії із зазначенням про це у претензії. До претензії про сплату грошових коштів може додаватися платіжна вимога-доручення на суму претензії.

Претензія підписується повноважною особою підприємства, організації або їхнім представником та надсилається адресатові рекомендованим або цінним листом чи вручається під розписку [43].

На практиці з метою безпеки та схоронності оригіналів документів рекомендується надавати тільки завірнені копії, оскільки у випадку втрати оригіналів документів (договір, рахунки-фактури, платіжні відомості, платіжні доручення) кредитор може стикнутися із проблемою недостатності чи відсутності доказів.

Отримавши претензію, боржник повинен розглянути її протягом місяця з дня одержання, як зазначено у ч. 1 ст.7 ГПК.

Інколи претензії розглядаються упродовж двох місяців. Це правило розповсюджується на претензії, пов'язані із якістю та комплектністю продукції у випадках, коли обов'язковим для обох сторін правилами або договором передбачено право перевірки забракованої продукції підприємством-виготовником. Якщо до претензії не додано всі документи для її розгляду, їх отримують у заявника із зазначенням строку для їх подання (не менше п'яти днів, не враховуючи часу поштового обігу). При цьому перебіг строку розгляду претензії зупиняється до одержання потрібних документів. Якщо вони не надійшли, претензія розглядається за наявними документами.

Боржник, який одержав претензію, зобов'язаний задовольнити обґрунтовані вимоги заявника і повідомити заявника про результати розгляду претензії в письмовій формі. Відповідь на претензію надсилається рекомендованим листом з увідомленням [43].

Отже, можна підсумувати, що аходами щодо впровадження жорсткішої кредитної політики ПрАТ «ЗФЗ» може бути:

- мінімізація термінів надання кредиту;
- зменшення розміру кредиту, що надається покупцеві;
- більш жорсткі умови надання кредиту;
- підвищення вартості кредиту;
- суворий контроль щодо дотримання платіжної дисципліни і т.ін.

Впровадження більш жорсткої кредитної політики за прогонзами експертів призведе до скорочення дебіторської заборгованості підприємства на 5% відносно рівня 2020 року.

Таким чином, вартість дебіторської заборгованості ПрАТ «ЗФЗ» у плановому році становитиме:

$$ДЗ_{пл} = 3040279 \cdot 0,95 = 2888265,0 \text{ тис.грн.}$$

Зменшення суми дебіторської заборгованості у грошовому вимірі становитиме:

$$\Delta ДЗ = 3040279 - 2888265 = 152014,0 \text{ тис.грн.}$$

Вилучені з дебіторської заборгованості кошти можуть бути спрямовані на оновлення основних засобів.

Зміну структури активів ПрАТ «ЗФЗ» після впровадження нової кредитної політики представимо в таблиці 3.4.

Таблиця 3.4 – Діаностика зміни структури активів балансу ПрАТ «ЗФЗ» до та після зміни кредитної політики

Показник	Значення показника, тис.грн.		Питома вага у загальному обсязі активів, %		Відхилення планового року від 2020 р.	
	2020	план	2020	план	Вартісного значення, тис.грн.	Питокої ваги, %
I. Необоротні активи						
Нематеріальні активи	185	185	0,02	0,02	0	0
Незаверш. будівн.	23022	23022	0,5	0,5	0	0
Основні засоби	499831	499831	11,2	11,2	0	0
Довгостр. фін.інвест	37289	37289	0,84	0,84	0	0
Відстроч. податк. акт.	0	0	0	0		
Усього за розділом I	560327	560327	12,56	12,56	0	0
II. Оборотні активи						
Запаси	849157	849157	19,03	19,03	0	0
Дебітор. заборг.	3040279	2888265	68,14	64,73	-152014	-3,41
Грошові кошти	9367	161381	0,21	3,62	152014	3,41
Інші оборотні активи	290	290	0,01	0,01	0	0
Усього за розділом II	3899093	3899093	87,39	87,4	0	0
III. Витрати майбутніх періодів	2442	2442	0,05	0,05	0	0
Баланс	4461862	4461862	100	100	0	0

Отже, після впровадження нової кредитної політики сума дебіторської заборгованості ПрАТ «ЗФЗ» зменшиться на 152014 тис.грн., що призведе до зростання на цю суму грошових коштів підприємства. Частка дебіторської заборгованості в активах підприємства при цьому зменшиться на 3,41%, а частка грошових коштів – зросте. Як позитивний наслідок зменшення питомої ваги дебіторської заборгованості є її перехід у склад грошових коштів, що веде до збільшення рівня ліквідності та платоспроможності підприємства, маневреності його активів.

3) Оновлення основних фондів.

Головною ознакою підвищення рівня ефективного використання основних фондів і виробничих потужностей того чи іншого підприємства є зростання обсягу виробництва продукції. Кількість же виробленої продукції при наявному розмірі виробничого апарату залежить, з одного боку, від фонду часу продуктивної роботи машин і устаткування протягом доби, місяця або року, тобто їх екстенсивного завантаження, а з другого, — від ступеня використання знарядь праці за одиницю часу (інтенсивного навантаження).

Отже, всю сукупність технічних, організаційних та економічних заходів щодо кращого використання основних фондів і виробничих потужностей підприємства за їх змістом та призначенням умовно можна поділити на дві групи: перша — збільшення екстенсивного завантаження; друга - підвищення інтенсивного навантаження.

Виділені групи складають головні напрямки більш ефективного використання основних фондів і виробничих потужностей підприємства, кожний з яких охоплює певну кількість конкретизованих заходів, або шляхів (рисунок 3.2).

Так, до збільшення екстенсивного навантаження відносяться:

- Скорочення простоїв устаткування;
- Підвищення коефіцієнту змінності роботи;
- Зниження частки недіючих машин та устаткування і т.ін.

До шляхів збільшення інтенсивного навантаження відносяться:

- Технічне удосконалення устаткування;
- Запровадження новітньої технології;
- Застосування прогресивних форм організації і т.ін.



Рисунок 3.2 – Шляхи кращого використання основних фондів підприємства

На ПрАТ «ЗФЗ» запропоновано проведення капітального ремонту устаткування, що використовується при виробництві продукції.

Капітальний ремонт рекомендується провести за такими напрямками:

- реконструкція машини термічної різки «Комета М». Вартість реконструкції – 1350,0 тис.грн.;

- капітальний ремонт дозуючої установки VARIO-MIX A1. Вартість ремонту – 3240,0 тис.грн.

Загальна вартість ремонту становить 4590 тис.грн. Кошти на проведення ремонту та модернізації можна взяти з суми грошових коштів, що були вивільнені під час зміни товарної кредитної політики та реструктуризації дебіторської заборгованості.

На модернізованих машинах вдалося збільшити швидкість і точність позиціонування, поліпшити якість різки, зробити надійну і зручну систему управління, позбавитися від перфострічок, фотокопіювальних систем. Технічний рівень модернізованих машин практично не відрізняється від нових машин. У процесі модернізації підлягали доопрацюванню або заміні елементи, що визначають точність машини: напрямні і рейки, усуваються деформації та перекося металоконструкції. Повністю замінили всі шланги, з'єднання, клапанні коробки, підводки, різакі. При модернізації машини з газокисневого оснащення була перероблена в плазмову. Після проведення капітального ремонту устаткування обсяг виробництва та реалізації продукції збільшиться на 2,5%.

Капітальний ремонт основних фондів підприємства відображається як зростання їх залишкової та балансової вартості, а отже впливає на показники стану основних фондів підприємства. Для науково обґрунтованого планування відтворення основних фондів необхідні дані про їх стан, який характеризують коефіцієнти зносу і придатності засобів праці. Коефіцієнт зносу характеризує ту частку вартості основних фондів, що її списано на витрати виробництва в попередніх періодах, а коефіцієнт придатності частку не перенесеної на створюваний продукт вартості.

У таблиці 3.5 розрахуємо показники стану основних засобів ПрАТ «ЗФЗ» після проведення капітального ремонту.

За результатами аналізу стану основних засобів після проведення капітального ремонту устаткування можна зробити висновок, що коефіцієнт придатності основних фондів ПрАТ «ЗФЗ» зріс на 0,1%, а коефіцієнт зносу зменшився на 0,1%.

Таблиця 3.5 – Проект зміни показників стану основних засобів ПрАТ «ЗФЗ»

Показник	2020	план	Відхилення від 2020р.	
			абсолютне	%
1.Первісна вартість основних засобів, тис.грн.	5247284	5251874	4590	0,1
2.Знос основних засобів, тис.грн.	4747453	4747453	0	0,0
3.Залишкова вартість основних засобів, тис.грн.	499831	504421	4590	0,9
4.Коефіцієнт придатності, %	9,5	9,6	0,1	-
5.Коефіцієнт зносу, %	90,5	90,4	-0,1	-

Зміну показників стану основних фондів ПрАТ «ЗФЗ» після проведення капітального ремонту та реконструкції відобразимо на рисунку 3.3.

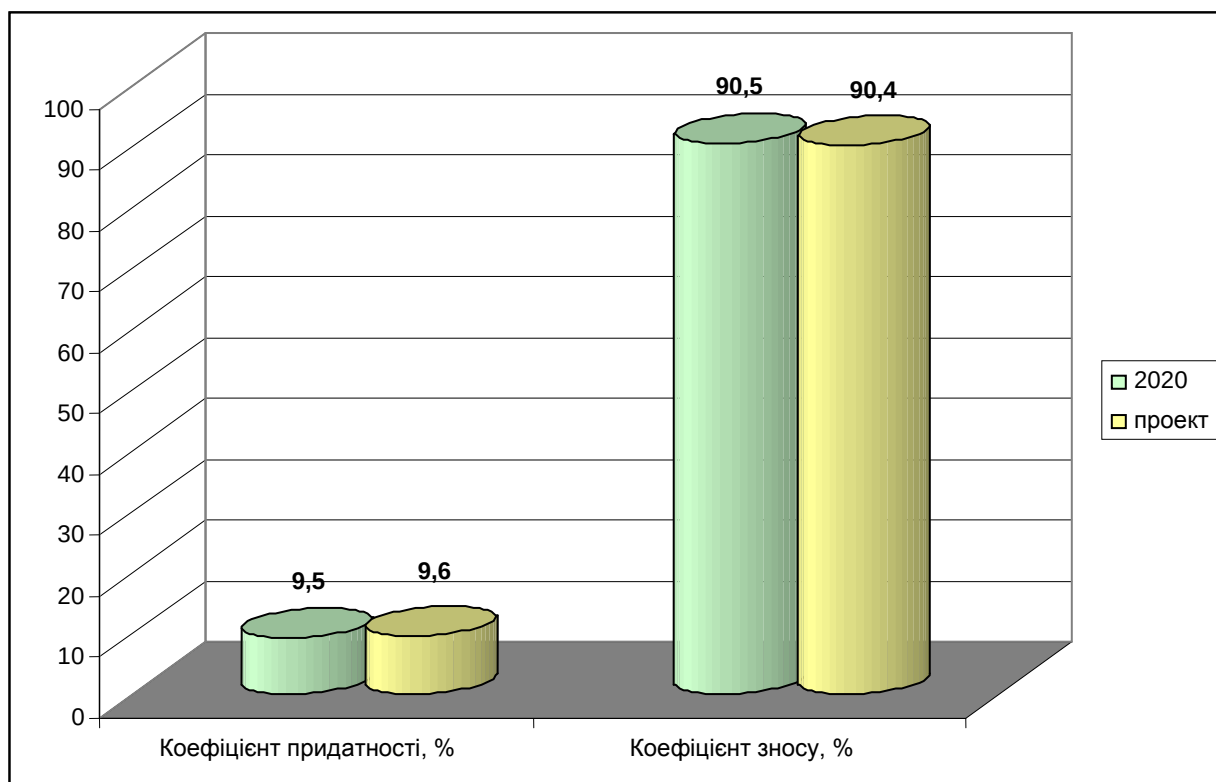


Рисунок 3.3 – Зміна показників стану основних фондів після проведення заходів щодо їх реконструкції

До показників, що характеризують ефективність використання основних засобів, відносяться показники фондівіддачі, фондомісткості та фондоозброєності праці. Проведемо оцінку зміни даних показників у таблиці 3.6, враховуючи, що обсяг виробництва та реалізації продукції після проведення капітального ремонту збільшиться на 2,5%.

За результатами аналізу ефективності використання основних засобів можна зробити висновки, що після проведення капітального ремонту устаткування фондівіддача зростає на 0,03 грн/грн., або на 0,5%, фондомісткість має несуттєве зменшення, а показник фондоозброєності праці зростає на 2,9 тис.грн./чол. або на 2,0%.

Таблиця 3.6 – Проект зміни ефективності використання основних засобів ПрАТ «ЗФЗ» після проведення капітального ремонту

Показник	2020	план	Відхилення плану від 2020р.	
			абсолютне	%
1.Залишкова вартість основних засобів, тис.грн.	499831	504421	4590	0,9
2. Дохід від реалізації продукції, тис.грн	3001684	3076726	75042	2,5
3.Середньооблікова чисельність працівників, чол	3454	3454	0	0,0
4.Фондовіддача, грн/грн	6,1	6,13	0,03	0,5
5.Фондомісткість, грн/грн	0,16	0,16	0,0	0,0
6.Фондоозброєність, тис.грн./чол	142,5	145,4	2,9	2,0

Розрахуємо ефект та ефективність від впровадження заходів з капітального ремонту устаткування.

$$E\phi = 75042 - 4590 = 70452 \text{ тис.грн.}$$

$$E = 75042 / 4590 = 16,3$$

Таким чином, кожна гривня, вкладена у капітальний ремонт устаткування, принесе ПрАТ «ЗФЗ» додатково 16,3 гривень зростання виручки від реалізації.

Таким чином, на основі проведеного техніко-економічного аналізу діяльності підприємства було запропоновано шляхи підвищення ефективності його роботи та доведено їх доцільність.

3.2 Економічний ефект від впровадження запропонованих заходів

Економічний ефект від впровадження запропонованих заходів можна розглядати як зменшення собівартості реалізованої продукції та зростання обсягів виробництва ПрАТ «ЗФЗ». Розглянемо вплив вищеописаних заходів на фінансові показники діяльності ПрАТ «ЗФЗ».

Після впровадження запропонованих заходів зростання доходу від реалізації продукції становитиме 75042 тис.грн. в результаті проведення капітального ремонту устаткування. Собівартість продукції зменшиться на:

$$\Delta C = 2500553 - 3076726 \cdot 0,811 = -5328 \text{ тис.грн.}$$

Проаналізуємо вплив запропонованих заходів на фінансові результати діяльності підприємства.

У таблиці 3.7 проведемо оцінку зміни звіту «Про фінансові результати» ПрАТ «ЗФЗ» після впровадження запропонованих заходів.

Після впровадження запропонованих заходів чистий дохід (виручка) від реалізації продукції ПрАТ «ЗФЗ» збільшиться на 75042 тис.грн. або на 2,5% від рівня 2020 року. Зменшення суми собівартості реалізованої продукції становить 5328 тис.грн. або 0,2%. Під впливом збільшення доходу від реалізації та зменшення собівартості реалізованої продукції валовий прибуток підприємства зростає на 80370 тис.грн. або на 16%.

Показники операційних доходів та витрат залишаються на рівні 2020 року. Збільшення фінансового результату від операційної діяльності дорівнює зростанню суми валового прибутку підприємства – тобто 80370 тис.грн. Зміна від рівня 2020 року становить 23,2%.

Фінансовий результат від звичайної діяльності до оподаткування також зростає на 80370 тис.грн., що становить 36% до суми за даною статтею у 2020 році. Після сплати податку на прибуток, сума чистого прибутку товариства збільшиться на 60277 тис.грн. або на 56,5% від рівня 2020 року.

Таблиця 3.7 – Зміна звіту «Про фінансові результати» після впровадження запропонованих заходів

Показник	2020	план	Відхилення плану від 2020р.	
			абсол.	%
Чистий доход від реалізації продукції	3001684	3076726	75042	2,5
Собівартість реалізації продукції	2500553	2495225	-5328	-0,2
Валовий прибуток	501131	581501	80370	16
Інші операційні доходи	154898	154898	0	0
Адміністративні витрати	95200	95200	0	0
Витрати на збут	52874	52874	0	0
Інші операційні витрати	161492	161492	0	0
Фінансові результати від операційної діяльності	346463	426833	80370	23,2
Інші доходи	75865	75865	0	0
Фінансові витрати	95702	95702	0	0
Втрати від участі в капіталі	17004	17004	0	0
Інші витрати	86599	86599	0	0
Фінансові результати від звичайної діяльності до оподаткування	223023	303393	80370	36,0
Податок на прибуток від звичайної діяльності	116374	136467	20093	17,3
Фінансові результати від звичайної діяльності	106649	166926	60277	56,5
Чистий прибуток	106649	166926	60277	56,5

Таким чином, впровадження запропонованих заходів має позитивний вплив на фінансові результати діяльності підприємства.

Проаналізуємо вплив впроваджених заходів на баланс ПрАТ «ЗФЗ». У балансі підприємства відбудуться наступні зміни:

- на суму отриманого прибутку від збільшення обсягів виробництва продукції збільшиться сума нерозподіленого прибутку товариства в пасивах балансу, що призведе до зростання вартості власного капіталу товариства та збільшення валюти балансу на суму 60277 тис.грн. В активах підприємства на цю суму збільшиться сума грошових коштів підприємства.

- у активах підприємства відбудеться також зростання вартості основних фондів на суму 4590 тис.грн. після проведення їх капітального ремонту та модернізації. Ці кошти будуть взяті з суми грошових коштів.

- загалом сума грошових коштів підприємства зросте на 152014 тис.грн. в результаті реструктуризації дебіторської заборгованості та ще на 60277 тис.грн. після отримання додаткового чистого прибутку від зростання обсягів реалізації продукції в результаті впровадження нового устаткування. Також сума грошових коштів скоротиться на 4590 тис.грн., які будуть витрачені на придбання нового устаткування. Загальне зростання суми грошових коштів ПрАТ «ЗФЗ» становитиме 207701 тис.грн.

Відобразимо зміни, що відбудуться у основних статтях балансу підприємства у таблиці 3.8, та проаналізуємо їх.

Таблиця 3.8 – Зміна показників балансу ПрАТ «ЗФЗ» після впровадження запропонованих заходів

Показник	Значення показника		Відхилення плану від 2020р	
	2020	план	Тис.грн.	%
АКТИВ				
I. Необоротні активи				

Основні засоби	499831	504421	4590	0,9
Довгострокові фінансові інвестиції	37289	37289	0	0
Усього за розділом I	560327	564917	4590	0,8
II. Оборотні активи				
Запаси	849157	849157	0	0
Дебіторська заборгованість	3040279	2888265	-152014	-5
Грошові кошти та їх еквіваленти	9367	217068	207701	2217
Інші оборотні активи	290	290	0	0
Усього за розділом II	3899093	3954780	55687	1,4
Витрати майбутніх періодів	2442	2442	0	0
Баланс	4461862	4522139	60277	1,3
ПАСИВ				
I. Власний капітал				
Нерозподілений прибуток	99575	159852	60277	60,5
Усього за розділом I	537649	597926	60277	11,2
II. Забезпечення наступних виплат та платежів	12228	12228	0	0
III. Довгострокові зобов'язання	1214178	1214178	0	0
IV. Поточні зобов'язання				
Короткострокові кредити банків	1309567	1309567	0	0
Поточна заборгованість за довгостроковими зобов'язаннями	412429	412429	0	0
Кредиторська заборгованість	23891	23891	0	0
Поточні зобов'язання	949873	949873	0	0
Усього за розділом IV	2697760	2697760	0	0
Доходи майбутніх періодів	47	47	0	0
Баланс	4461862	4522139	60277	1,3

За результатом проведеного аналізу можна зробити висновки, що валюта балансу ПрАТ «ЗФЗ» зростає на 60277 тис.грн. або на 1,3% від рівня 2020 року. У структурі необоротних активів відбувається збільшення вартості основних фондів на 4590 тис.грн. або на 0,9%. Загальна вартість необоротних активів збільшується на 0,8% від рівня 2020 року. Загальне зростання вартості оборотних активів дорівнює 55687 тис.грн. або 1,4% у порівнянні із 2020 роком.

У складі оборотних активів зменшується сума дебіторської заборгованості на 152014 тис.грн. або на 5,0% від рівня 2020 року, а сума грошових коштів збільшується на 207701 тис.грн., або у 22 рази. Зростання

вартості грошових коштів викликано реструктуризацією дебіторської заборгованості та отриманням додаткового чистого прибутку за вирахуванням витрат на придбання нового устаткування.

У пасивах балансу збільшується сума нерозподіленого прибутку на 60277 тис.грн. або на 60,5% від рівня 2020 року через зростання суми чистого прибутку товариства, що призводить до збільшення на ту ж суму власного капіталу підприємства. Зростання суми власного капіталу становить 11,2% в порівнянні із 2020 роком.

Проведемо аналіз впливу запропонованих заходів на показники рентабельності ПрАТ «ЗФЗ» та порівняємо з рівнем 2020 року.

Результати розрахунку показників рентабельності відобразимо в таблиці 3.9.

Після впровадження запропонованих заходів показник рентабельності активів збільшиться на 1,3%, рентабельність поточних активів зросте з 2,7% до 4,3%, тобто на 1,6%. Показник рентабельності власного капіталу у плановому році становитиме 29,4%, що на 9,6% вище за рівень 2020 року. Показник рентабельності продукції зростає на 3,3% від рівня 2020 року, а показник рентабельності продажів становить 5,4%, що на 1,8% вище за 2020 рік.

Таблиця 3.9 – Зміна показників рентабельності після впровадження запропонованих заходів

Показник	2020	план	Відхилення плану від 2020 року
Рентабельність активів, %	2,4	3,7	1,3
Рентабельність поточних активів, %	2,7	4,3	1,6
Рентабельність власного капіталу, %	19,8	29,4	9,6
Рентабельність продукції, %	20	23,3	3,3
Рентабельність продажів, %	3,6	5,4	1,8

Таким чином, за результатами впровадження запропонованих заходів з удосконалення підходів до формування матеріальних ресурсів, реструктуризації дебіторської заборгованості та підвищення ефективності використання основних фондів чистий дохід ПрАТ «ЗФЗ» від реалізації продукції збільшився на 75042 тис.грн. або на 2,5%. Зменшення собівартості продукції становило 5328 тис.грн. або 0,2%. Витрати на одну гривню реалізованої продукції зменшились на 0,011 грн/грн або на 1,3%, а рентабельність продукції зросла на 3,3%.

Таким чином, реалізація запропонованих заходів позитивно вплине на економічний стан та ефективність господарської діяльності досліджуваного підприємства.

Висновки до третього розділу

За результатами аналізу матеріальних витрат ПрАТ «ЗФЗ» після впровадження на підприємстві систем планування матеріальних ресурсів можна зробити висновки, що витрати на придбання матеріалів скорочуються на 64534 тис.грн. (на 3,1%). Загальна сума витрат підприємства також скорочується на 64534 тис.грн. або на 2,6%.

Ефективність використання матеріальних ресурсів підприємства характеризують такі показники, як матеріаловіддача та матеріаломісткість.

Після впровадження заходів з удосконалення підходів до формування матеріальних ресурсів показник матеріаловіддачі зріс на 0,05 грн./грн. або на 3,5% у порівнянні із 2020 роком. Показник матеріаломісткості ПрАТ «ЗФЗ» зменшився на 0,02 грн/грн або на 2,9% (тобто у кожній гривні виробленої продукції сума матеріальних витрат складала 67 копійок), що позитивно характеризує ефективність використання матеріальних ресурсів на підприємстві. Питома вага матеріальних витрат у їх загальній вартості у 2020 році складала 83,7%, а після впровадження запропонованих заходів скоротилась до 83,3%. Таким чином, реалізація запропонованих заходів

позитивно вплине на економічний стан та ефективність господарської діяльності досліджуваного підприємства.

ВИСНОВОК

У дипломній роботі шляхом узагальнення на базі наявних теоретичних розробок і практики діяльності суб'єкта господарювання вироблено комплексний підхід до економічної оцінки господарської діяльності підприємства як функціонального елемента системи управління господарською діяльністю.

Ефективність функціонування кожного підприємства залежить насамперед від того, відповідають чи не відповідають управлінські рішення реальному стану ринкового середовища господарювання (з урахуванням власного потенціалу підприємства). Базою для обґрунтування і прийняття оптимальних управлінських рішень має бути комплексний техніко-економічний аналіз діяльності підприємства. Аналіз діяльності підприємств - це творчий процес, різноманітний за змістом, який здійснюється за допомогою різних аналітичних прийомів з урахуванням специфіки виробництва, його організації на конкретному підприємстві.

Економічний аналіз — це визначення об'єктивного стану обраних параметрів у діяльності підприємства щодо відповідності поставленим цілям і завданням, вивчення відхилень від нормального стану об'єкта діагностування, причин цих відхилень, тривалості їх протікання, їх інтерпретація для формування висновків і рекомендацій. Мета економічного аналізу — це вивчення результатів діяльності всіх підприємств і господарських організацій, визначення впливу факторів на показники їхньої роботи для виявлення в подальшому недоліків і резервів, а також розробка заходів, спрямованих на відновлення і збільшення обсягів виробництва та реалізації, підвищення ефективності діяльності.

Аналіз господарської діяльності — це функція керування виробництвом. В залежності від умов праці підприємства та обсягу його роботи використовують різні методи аналізу.

ПрАТ "Запорізький завод феросплавів" є одним з трьох українських виробників феросплавів. Основними видами продукції заводу є феросиліцій, феросилікомарганець та феромарганець. Основні споживачі - це металургійні і автомобільні підприємства України, Туреччини, Німеччини, Латвії, Польщі й інших країн. У 2019 році ПрАТ «ЗФЗ» виробило продукції на суму 1865409 тис.грн., а в 2020 році – на 7,6% більше. Асортимент продукції, яка виробляється, залишився незмінним.

Оцінка ефективності використання трудового потенціалу показала, що у 2018-2019 роках на підприємстві відбувалось значне скорочення працівників. Зростання показника обороту зі звільнення за 2018-2019 роки становить 77,2%, коефіцієнт плинності при цьому зростає на 66,9%. У 2020 році відбувається стабілізація ринку феросплавів, що призводить до покращення господарських умов діяльності підприємства, а отже й до зростання обсягів виробництва та реалізації продукції. У 2020 році кількість працівників, прийнятих на ПрАТ «ЗФЗ» становила 173 особи, а кількість звільнених становила лише 8 осіб. На ПрАТ «ЗФЗ» незважаючи на скорочення кількості робітників у 2019 році вдалося зберігти високий рівень ефективності праці через її інтенсифікацію.

Виробництво феросплавів є дуже матеріаломістким. Питома вага матеріальних витрат у загальній сумі витрат на виробництво продукції складає більше 83%. Сума матеріальних витрат ПрАТ «ЗФЗ» у 2019 році відносно 2018 року зменшилась на 33% у зв'язку зі зменшенням обсягів виробництва. У 2020 році відносно 2019 року сума матеріальних витрат знов зросла – на 29,5% через відновлення обсягів господарської діяльності. Матеріаловіддача ПрАТ «ЗФЗ» у 2018 році становила 1,39 грн/грн. У 2019 році відбулося зменшення даного показника відносно на 18,7%, але в 2020 році відносно 2019 року даний показник збільшився, що характеризує зростання ефективності використання матеріальних ресурсів ПрАТ «ЗФЗ».

За результатами дослідження показників стану основних засобів ПрАТ «ЗФЗ» у 2018-2020 роках можна зробити висновки, що основні фонди ПрАТ «ЗФЗ» мають дуже високий ступінь зносу – більше ніж 90%. Це має негативний

вплив як на обсяги виробництва продукції, так і на її якість. Причиною високої зношеності основних засобів підприємства є відсутність підтримки з боку держави, а також відсутність зацікавленості інвесторів у вкладання коштів в українські металургійні підприємства.

Аналіз фінансових результатів діяльності дав змогу зробити висновки про надвисоку частку дебіторської заборгованості у складі активів підприємства – понад 68% у 2020 році. Також варто відзначити скорочення частки власного капіталу в пасивах ПрАТ «ЗФЗ» з 26% у 2018 році до 12% у 2020 році, що може призвести до втрати фінансової стійкості підприємства. У 2019 році ПрАТ «ЗФЗ» знаходилося у кризі, що призвело до зменшення обсягів реалізації продукції та збитковості підприємства. Проте у 2020 році криза була подолана, та ПрАТ «ЗФЗ» змогло відновити фінансові показники ефективності.

Отже, за результатом проведеної оцінки діяльності ПрАТ «ЗФЗ» за 2018-2020 роки на основі комплексного техніко-економічного аналізу було встановлено такі недоліки у діяльності підприємства, а значить і напрями впровадження заходів щодо збільшення ефективності діяльності підприємства: зavelика частка дебіторської заборгованості в активах підприємства, високий ступінь зносу основних засобів, значна матеріаломісткість продукції. У третій частині дипломного проекту було запропоновано заходи щодо зменшення негативного впливу даних явищ.

На ПрАТ «ЗФЗ» запропоновано впровадження системи планування матеріальних ресурсів, або ERP – систем, - наприклад, "ІТ-Підприємство". Витрати на впровадження на підприємстві системи планування матеріальних ресурсів становлять 1750,0 тис.грн. За результатами аналізу матеріальних витрат ПрАТ «ЗФЗ» після впровадження на підприємстві систем планування матеріальних ресурсів можна зробити висновки, що витрати на придбання матеріалів скорочуються на 64534 тис.грн. (на 3,1%). Загальна сума витрат підприємства також скорочується на 64534 тис.грн. або на 2,6%.

Щодо управління дебіторською заборгованістю, було запропоновано змінити кредитну політику на жорсткішу. Тип кредитної політики характеризує

принципові підходи до її здійснення з позиції співвідношення рівнів прибутковості і ризику кредитної діяльності підприємства. Після впровадження нової кредитної політики сума дебіторської заборгованості ПрАТ «ЗФЗ» зменшиться на 152014 тис.грн., що призведе до зростання на цю суму грошових коштів підприємства. Частка дебіторської заборгованості в активах підприємства при цьому зменшиться на 3,41%, а частка грошових коштів – зросте. Вилучені з обороту кошти будуть спрямовані на оновлення стану основних фондів підприємства.

Стан основних фондів ПрАТ «ЗФЗ» є занадто зношеним – коефіцієнт зносу становить більше 90%. Отже, запропоновано проведення капітального ремонту устаткування, що використовується при виробництві продукції. Загальна вартість ремонту становить 4590 тис.грн. Кошти на проведення ремонту та модернізації можна взяти з суми грошових коштів, що були вивільнені під час зміни товарної кредитної політики та реструктуризації дебіторської заборгованості. Після проведення капітального ремонту устаткування, коефіцієнт придатності основних фондів ПрАТ «ЗФЗ» зріс на 0,1%, а коефіцієнт зносу зменшився на 0,1%.

Економічний ефект від впровадження запропонованих заходів можна розглядати як зменшення собівартості реалізованої продукції та зростання обсягів виробництва ПрАТ «ЗФЗ». Після впровадження запропонованих заходів відбудеться зменшення собівартості продукції ПрАТ «ЗФЗ» через зменшення суми матеріальних витрат. Також відбудеться зростання доходу від реалізації продукції на 75042 тис.грн. після проведення капітального ремонту устаткування. Сума чистого прибутку товариства збільшиться на 60277 тис.грн. або на 56,5% від рівня 2020 року.

Витрати на одну гривню реалізованої продукції зменшились на 0,011 грн/грн або на 1,3%, а рентабельність продукції зросла на 3,3%.

Щодо структури активів, то вартість основних засобів зростає на 4590 тис.грн. або на 0,9%, сума дебіторської заборгованості зменшується на 152014

тис.грн. або на 5,0% від рівня 2020 року, а сума грошових коштів збільшується на 207701 тис.грн., або у 22 рази.

У пасивах балансу збільшується сума нерозподіленого прибутку на 60277 тис.грн. або на 60,5% від рівня 2020 року, що призводить до збільшення на ту ж суму власного капіталу підприємства.

Показники рентабельності ПрАТ «ЗФЗ» зростають, що свідчить про зростання ефективності фінансово-господарської діяльності підприємства.

Таким чином, можна зробити висновок, що впровадження запропонованих заходів позитивно вплине на результати фінансово-господарської діяльності ПрАТ «ЗФЗ» та збільшить ефективність використання ресурсно-виробничого потенціалу підприємства.

СПИСОК ВИКОРИСТАНИХ ДЖЕРЕЛ

1. Воронкова А.Е. Діагностика стану підприємства: теорія і практика : Монографія / А.Е. Воронкова. – Харків : ІНЖЕК, 2011. – 448 с.
2. Прокопенко І.Ф. Методика і методологія економічного аналізу / І.Ф. Прокопенко, В.І. Ганін. – К. : ЦУЛ, 2008. – 430 с.
3. Глухарев С.М. Конспект лекцій з курсу «Економічна діагностика» (для студентів 5 курсу денної і 6 курсу заочної форм навчання спеціальності 7.050107, 8.050107 – «Економіка підприємства») / С.М. Глухарев. – Харків : ХНАМГ, 2008 – 118с.
4. Кислиця О.Я. Економічний аналіз : курс лекцій / О.Я. Кислиця, І.М. Мягих. – К. : Видавництво Європейського ун-ту, 2009. – 171 с.
5. Череп А.В. Економічний аналіз / А.В. Череп. – К. : Кондор, 2005. – 160 с.
6. Черниш С.С. Економічний аналіз / С.С. Черниш. – К. : ЦУЛ, 2010. – 312 с.
7. Тарасенко Н.В. Економічний аналіз / Н.В. Тарасенко. – Львів : Новий світ-2000, 2004. – 344 с.
8. Грабовецький Б.Є. Економічний аналіз : Навч. посібник / Б.Є. Грабовецький. – К. : ЦУЛ, 2009. – 256 с.
9. Дмитриєва О.Г. Регіональна економіка діагностика. -. – К. : Кондор, 2005. 2008 – 190с.
10. Погостинская Н.Н. Экономічна діагностика: теорія та методи / Н.Н.Погостинська, Ю.А. Погостинський, Р.А. Жамбекова. – . – Львів : Новий світ-, 2004. – 320 с.
- 11.Кожанова Є.П. Економічний аналіз / Є.П. Кожанова, І.П. Отенко. – Харків : ІНЖЕК, 2005. – 344 с.
- 12.Костенко Т.Д. Економічний аналіз і діагностика стану сучасного підприємства : Навч. посібник / [Т.Д. Костенко, Є.О. Підгорна,

- В.С.Рижиков, В.А. Панкова]. – К. : Центр учбової літератури, 2008. – 400с.
- 13.Чумаченко М.Г. Економічний аналіз: Навч. Посібник / [Болюх М.А., Бурчевський В.З., Горбатюк М.І. та ін.; за ред. М.Г. Чумаченка]. – Вид. 2-ге перероб. і доп. – К. : КНЕУ, 2003. - 556 с.
 - 14.Івахненко В. М. Курс економічного аналізу : Навч. посібник / В.М. Івахненко. — К.: Знання, 2006. — 261 с.
 - 15.Савицкая Г.В. Экономический анализ / Г.В. Савицкая. – М. : Новое знание, 2005. – 651 с.
 - 16.Череп А.В. Визначення часу досягнення точки беззбитковості / А.В.Череп, О.В. Маркова // Збірник наукових праць. Луцький національний технічний університет. – 2010. – Вип. 7(26). – С. 3-8.
 - 17.Дробязко А.М. Теоретичні засади формування управлінських рішень : [Електронний ресурс]. – Режим доступу: www.kbuara.kharkov.ua/e-book/db/2011-1/doc/1/05.pdf.
 - 18.Бібліотека економіста : [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://library.if.ua/book/36/2434.html>.
 - 19.Костирко Л.А. Діагностика потенціалу фінансово-економічної стійкості підприємства : Монографія / Л.А. Костирко. – Луганськ : вид-во ім.В.Даля, 2005. – 256 с.
 - 20.Грабовецький Б.Є. Методи експертних оцінок: теорія, методологія, напрямки використання : Монографія / Б.Є. Грабовецький. – Вінниця : ВНТУ, 2010. – 171 с.
 - 21.Бутинець Ф.Ф. Економічний аналіз / Ф.Ф. Бутинець. – Житомир : Рута, 2003. – 680 с.
 - 22.Сладкевич В.П. Современный менеджмент / В.П. Сладкевич, А.Д.Чернявський. – К. : Либідь, 2002. – 150 с.
 - 23.Ткаченко Ю.О. Характеристика методів експертних оцінок при прогнозуванні розвитку ринку послуг / Ю.О. Ткаченко // Науковий вісник ХНУ. – 2010. - №1. – С. 192-195.

24. Дивак М.П. Системний аналіз / М.П. Дивак. – Тернопіль : ТАНГ, 2004. – 136 с.
25. Фомин Я.А. Диагностика кризисного состояния предприятия : Учеб. пособие для вузов / Я.А. Фомин. – М.: ЮНИТИ-ДАНА, 2003. – 349с.
26. Щукін Б.М. Інвестування : курс лекцій / Б.М. Щукін. – К. : МАУП, 2004. – 216 с.
27. Іващенко В.І. Економічний аналіз господарської діяльності / В.І.Іващенко, М.А. Болюх. – К. : Нічлава, 2011. – 204.
28. Коваленко В.О. Економічна діагностика : Навчально-методичний посібник / О.В.Коваленко, Ю.О. Барабаш. – Запоріжжя : ЗДІА, 2010. – 212 с.
29. Шелегеда Б.Г. Экономическая диагностика : Курс лекций / Б.Г. Шелегеда, Н.В. Касьянова. – Донецк : ДИЭХП, 2002. – 114 с.
30. Доля В.Т. Экономический анализ: теория и практические методики / В.Т.Доля. – К. : Кондор, 2003. – 208 с.
31. Державна установа "Агентство з розвитку інфраструктури фондового ринку України" : [Електронний ресурс]. – Режим доступу: www.smida.gov.ua.
32. Офіційний сайт ПАТ «ЗФЗ» : [Електронний ресурс]. – Режим доступу: www.zfz.com.ua.
33. Загальна характеристика ринку феросплавів : [Електронний ресурс]. – Режим доступу: www.credit-rating.ua/ua/analytics/analytical-articles/12884.
34. Герасимчук В.Г. Економіка та організація виробництва / В.Г.Герасимчук, А.Е. Розенплентер. – К. : Знання, 2007. – 678 с.
35. Іванілов О.С. Економіка підприємства / О.С. Іванілов. – К. : ЦУЛ, 2009. – 728 с.
36. Швиданенко Г.О. Економіка підприємства: підручник / Г.О.Швиданенко, В.Г.Васильков, Н.П. Гончарова. – К. : КНЕУ, 2009. – 598 с.

- 37.Бойчик І.М. Економіка підприємства / І.М. Бойчик. – К. : Атіка, 2004. – 480 с.
- 38.Шваб Л.І. Економіка підприємства / Л.І. Шваб. – К. : Каравела, 2005. – 568 с.
- 39.Сайт виробників ERP-систем : [Електронний ресурс]. – Режим доступу: www.erp.com.
- 40.ІТ-Підприємство - система управління підприємством : [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://pinpoint.microsoft.com/uk-ua/applications/it-підприємство®-система-4295020955>.
- 41.Повернення боргів та зменшення дебіторської заборгованості : [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://2000.net.ua/2000/nedelja-ukrainy/11088>.
- 42.Бланк И.А. Финансовый менеджмент / И.А. Бланк. – К. : Эльга, Ника-Центр, 2004. – 656 с.
- 43.Господарський процесуальний кодекс України / Верховна Рада України; Кодекс України, Закон, Кодекс від 06.11.1991 № 1798-ХІІ.