

РЕФЕРАТ

Кваліфікаційна робота магістра: 145 с., 12 табл., 10 рис., 68 джерел, 4 додатки.

Об'єктом роботи є процес забезпечення економічної ефективності діяльності підприємств.

Предметом дослідження є сукупність теоретичних, методологічних та практичних положень оцінки економічної ефективності діяльності підприємств.

У процесі дослідження використані загальнонаукові методи пізнання (діалектика, аналіз, синтез, аналогія, наукова абстракція, порівняння)

Теоретичною і методологічною базою дослідження стали роботи вітчизняних і зарубіжних вчених-економістів.

Завдання – проаналізувати основні показники роботи підприємства та показати шляхи щодо їх покращення.

Методи дослідження: системний підхід, традиційні методи статистичної обробки інформації, методи економічного та фінансового аналізу.

Мета данної роботи:

- проаналізувати основні показники роботи;
- дослідити і визначити рівень конкурентоспроможності підприємства в контексті з навколишнім середовищем;
- намітити шляхи поліпшення роботи підприємства.

АНАЛІЗ, ДОСЛІДЖЕННЯ, ФІНАНСОВИЙ СТАН, КОНКУРЕНЦІЯ, МІЖНАРОДНА КОНКУРЕНТОСПРОМОЖНІСТЬ, УПРАВЛІННЯ, СТРАТЕГІЯ, МАРКЕТИНГОВІ ДОСЛІДЖЕННЯ, ПРОДУКЦІЯ.

ЗМІСТ

ВСТУП.....	6
1 ТЕОРЕТИЧНІ АСПЕКТИ ОЦІНКИ ЕФЕКТИВНОСТІ РОБОТИ ПІДПРИЄМСТВА НА ОСНОВІ КОМПЛЕКСНОГО ТЕХНІКО-ЕКОНОМІЧНОГО АНАЛІЗУ.....	9
1.1 Роль техніко-економічного аналізу в системі управління підприємством.....	9
1.2 Види та методи техніко-економічного аналізу.....	24
1.3 Джерела інформації для оцінки економічної ефективності.....	49
Висновки до 1 розділу	58
2 АНАЛІЗ ВИРОБНИЧО-ГОСПОДАРСЬКОЇ ДІЯЛЬНОСТІ КП „ЗТМК”.....	61
2.1 Історія розвитку „Запорізький титано-магнієвий комбінат”.....	61
2.2 Діяльність підприємства.....	64
2.3 Дослідження показників ділової активності «Запорізький титано-магнієвий комбінат».....	68
2.4 Аналіз показників по праці та заробітній платі.....	70
2.5 Оцінка фінансового стану т фінансової стійкості підприємств.....	76
Висновки до 2 розділу.....	92
3 РОЗРОБКА ЗАХОДІВ З ПІДВИЩЕННЯ КОНКУРЕНТОСПРОМОЖНОСТІ „ЗТМК”.....	95
3.1 Маркетингові дослідження попиту на титанову продукцію в світі.....	95

3.2 Маркетинговий потенціал „ЗТМК”	104
3.3 Вибір стратегічних напрямків розвитку підприємства.....	106
Висновки до 3 розділу.....	114
4 ОХОРОНА ПРАЦІ.....	116
ВИСНОВКИ.....	127
СПИСОК ВИКОРИСТАНИХ ДЖЕРЕЛ.....	132
ДОДАТКИ.....	137

ВСТУП

В умовах системних трансформацій національної економіки все гостріше постає питання про необхідність формування сприятливих умов для підвищення економічної ефективності підприємств. Ієрархія економічних перетворень зумовлює потребу в якісних змінах, основою яких має бути забезпечення системного поєднання економічної, технологічної, соціальної та екологічної ефективності діяльності підприємств. Гармонійне поєднання різних методів та засобів підвищення економічної ефективності дозволить підприємствам досягти конкурентних переваг.

Сучасний стан економіки зумовлює необхідність впровадження системи взаємопов'язаних заходів, спрямованих на ефективне управління наявними ресурсами, оптимізацію витрат, максимізацію прибутку та підвищення рентабельності виробництва на основі комплексного техніко-економічного аналізу діяльності підприємств.

Розв'язання окреслених завдань можливе лише у разі переходу до інвестиційно-інноваційного розвитку виробництва з метою створення необхідних умов підвищення його ефективності та конкурентоспроможності.

У розробку теоретико-методологічних і прикладних проблем оцінки ефективності роботи підприємства комплексного техніко-економічного аналізу, зокрема, значний внесок зробили вітчизняні та зарубіжні вчені, серед яких слід відзначити Г.В. Алексєєва, О.Я. Базилінська, М. А. Болюх, В. З. Бурчевський, О.О. Гетьман, Б.Є. Грабовецький., М. І. Горбаток, Л.А. Костирко, Є.В. Мних, С.З. Мощенський, Г.В. Савицька, Г.А. Семенов, Н.В. Шевчук та ін.

Проте залишається ряд питань, які потребують наукового обґрунтування шляхів підвищення економічної ефективності, що й зумовило вибір теми дипломної роботи.

Мета дипломної роботи полягає у теоретичному обґрунтуванні та розробці практичних рекомендацій, спрямованих на підвищення економічної ефективності діяльності підприємств.

Відповідно до поставленої мети в роботі вирішувалися такі завдання:

- визначити роль техніко-економічного аналізу в системі управління підприємством;
- уточнити трактування категорії «економічна ефективність» діяльності підприємств;
- розглянути джерела інформації для оцінки економічної ефективності;
- сформулювати шляхи підвищення економічної ефективності діяльності підприємств;
- обґрунтувати економічну доцільність заходів.

Дослідження основних показників роботи в умовах економічної ситуації, яка склалась в Україні, дає змогу розглядати комплексну характеристику потенціальних можливостей забезпечення конкурентних переваг в перспективі. Джерелами конкурентних переваг є прогресивна організаційно-технологічна і соціально-економічна база підприємства, вміння аналізувати та своєчасно здійснювати заходи щодо укріплення конкурентних переваг. Останнє слід відзначити особливо, тому що аналіз та оцінка рівня конкурентоспроможності підприємства необхідна на всіх ступенях поза виробничого процесу.

Одна із найважливіших задач розвитку підприємства і країни в цілому, нерозривно пов'язана з ефективністю виробництва, забезпечення випуску необхідної кількості сучасних виробів та покращення якості, досягнення конкурентоспроможності продукції на світовому ринку. Загострення конкурентної боротьби (за сбут своєї продукції, за місце на ринку) поміж фірмами-виробниками змушує шукати їх нові засоби впливу на рішення покупців. Одним з таких шляхів є створення товарів покращеного рівня якості.

Передовий закордонний досвід свідчить, що якість, безперечно, є найбільш вагомою складовою конкурентоспроможності, але разом з тим, можливості реалізації продукції, крім якості, визначаються значним числом параметрів і умов,

більшість з яких розповсюджується не тільки на товар, але і на підприємство, фірму і навіть країну.

Об'єктом цього дослідження є “Запорізький титано-магнієвий комбінат” (ЗТМК), який як і інші підприємства країни в сучасних умовах, повинні вміти виробляти конкурентоспроможну продукцію і бути готовим до ефективної роботи в режимі ринкових відносин.

Предметом дослідження є дослідження основних показників роботи підприємства, як цілісного господарюючого елемента, впливовість економічних факторів як на мікро- так і на макрорівнях на конкурентоспроможність підприємства, продукції.

Завдання роботи – проаналізувати основні показники роботи ЗТМК та намітити шляхи щодо їх підвищення.

Особливість даної роботи полягає в тому, що:

- зроблені теоретичні і практичні розробки проблеми у тому аспекті, як вони поставлені сучасним розвитком нашої економіки;
- комплексний (всеохоплюючий) підхід до вивчення діючого господарського механізму підприємства та його доопрацювання до рівня, який би забезпечив конкурентоспроможність персоналу, підприємства, і усіх видів його продукції на світовому рівні;
- направленість на рішення суто практичних питань, в стислі строки по всьому діапазону проблеми ефективного функціонування підприємства в сучасних умовах.

1 ТЕОРЕТИЧНІ АСПЕКТИ ОЦІНКИ ЕФЕКТИВНОСТІ РОБОТИ ПІДПРИЄМСТВА НА ОСНОВІ КОМПЛЕКСНОГО ТЕХНІКО-ЕКОНОМІЧНОГО АНАЛІЗУ

1.1 Роль техніко-економічного аналізу в системі управління підприємством

Аналіз – досить об’ємне поняття, що лежить в основі всієї практичної та наукової діяльності людини.

Аналіз (від грецького (analysis)) означає розкладання, розчленування об’єкта на елементи, діагностика походить від грецького (diagnostikos) – вчення про методи та принципи розпізнавання хвороб і постановка діагнозу[42].

Аналіз, як відомо, є одним із класичних методів дослідження. Залежно від характеру об’єкта дослідження, складності його структури, рівня абстракції підходів, які використовуються в процесі пізнання та практичних способів їхньої реалізації, аналіз існує в різних формах, є зазвичай синонімом дослідження взагалі, як у природознавчих, так і суспільних науках.

Стосовно підприємства, то аналіз як важливий інструмент сучасної науки існує у вигляді економічного аналізу.

У сучасних умовах економічний аналіз може розглядатися з різних точок зору, таких як[42]:

- метод пізнання економічних процесів і явищ;
- наука, тобто система відповідних знань;
- самостійна функція в системі управління організацій;
- процес збору та обробки економічної інформації в процесі прийняття управлінських рішень;
- мистецтво отримання нових знань про об’єкт аналізу.

Не заперечуючи подібні підходи до сутності економічного аналізу, слід зазначити, що його багатоплановість, багатоаспектність обумовлена тим, що методологія економічного аналізу ґрунтується на теорії пізнання й діалектиці. Більше того, економічний аналіз як інструмент пізнання виник за 4 тис. років до нашої ери, але в самостійну науку виокремився лише в 60-ті роки минулого століття.

Історію розвитку економічного аналізу можна умовно поділити на такі періоди[15,с.30]:

- 1) до революції 1917 року;
- 2) післяреволюційний період;
- 3) період переходу до ринкових відносин.

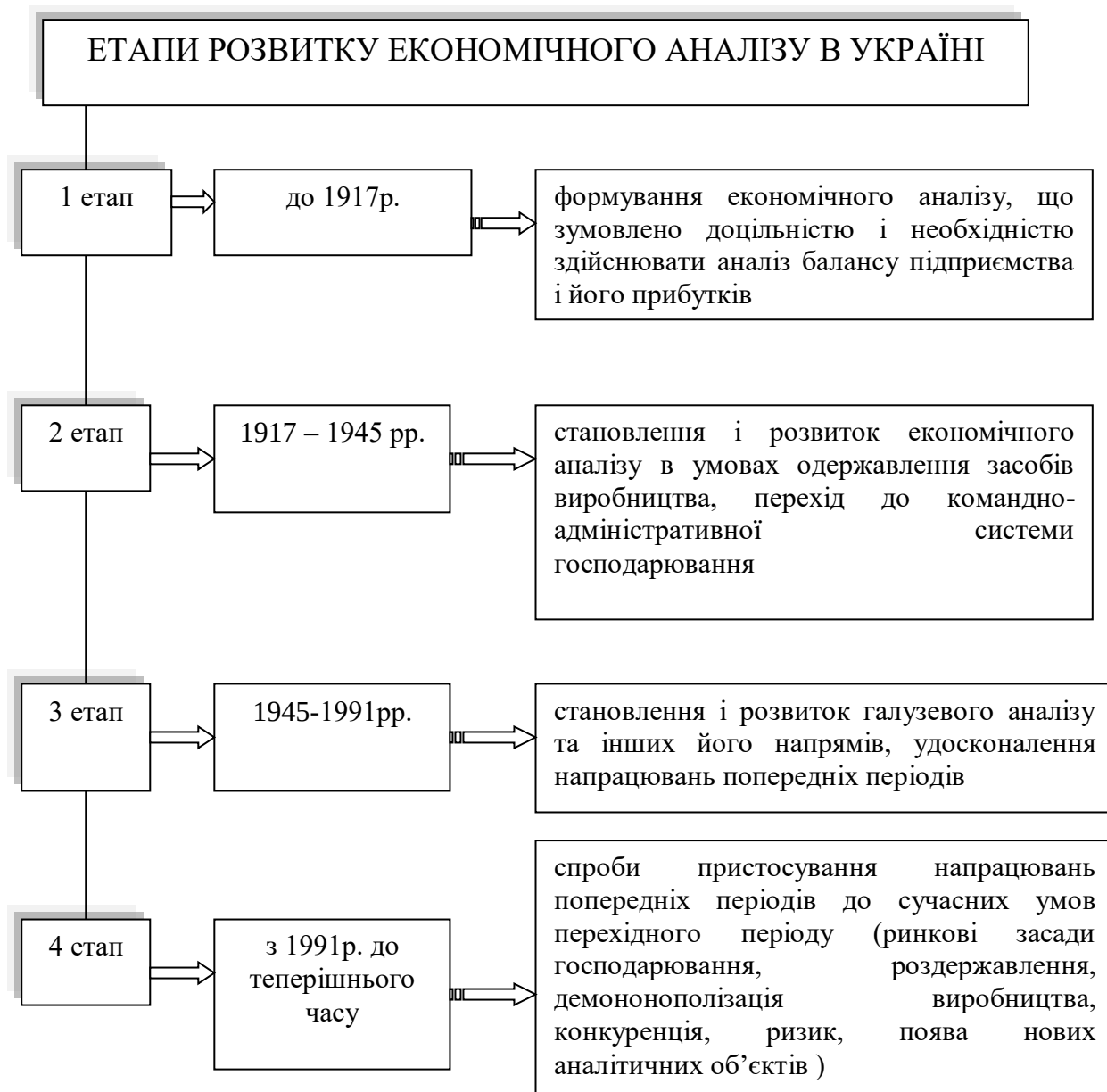


Рисунок 1.1 - Етапи розвитку економічного аналізу [26, с.192]

Аналіз літератури показав, що вчені найчастіше ототожнюють поняття економічного аналізу й діагностики [42]. Більше того, у сучасному економічному словнику зазначається, що економічна діагностика – це аналіз і оцінка

економічних показників роботи підприємства на основі вивчення окремих результатів, неповної інформації.

Наведемо декілька аргументів неправомірності такої позиції [42].

Перш за все з логіко-лінгвістичної точки зору – поняття «діагностика» доцільно використовувати лише для показників стану будь-якого об'єкта (наприклад, фінансового). Досить «технічно» сприймається діагностика основних фондів підприємства. А діагностика трудових ресурсів асоціюється з медичною процедурою. Тому, враховуючи значення поняття «діагностика» в лексиконі економічного аналізу, більш точним слід вважати використання цього терміна тільки для ідентифікації стану того або іншого об'єкта дослідження.

Діагностику не можна ототожнювати з економічним аналізом і з позиції когнітивного наповнення таких понять, тому що діагностика є частиною аналітичного процесу.

Аналітичний процес як технологічна сукупність складається з кількох видів самостійних робіт, кожен з яких, у свою чергу, поділяють на самостійні операції.

Дослідження організації процесу аналізу в підручниках та навчальних посібниках різних авторів показало, що перелік етапів економічного аналізу нараховує більше десяти.

Уявляється логічним розглядати аналітичний процес як технологічну сукупність, подану трьома етапами:

Підготовчим (етап збору й систематизації інформації).

Дослідницьким (етап виконання аналітичних розрахунків). Заключним (етап формування проектів управлінських рішень).

Слід зазначити, що такий підхід є типовим і має багато прихильників (М.А. Болюх, В.З. Бурчевський, М.І. Горбатюк, В.М. Івахненко, П.Я. Попович, М.Г. Чумаченко та ін.)[42]. Основу подібного поділу формує змістовна характеристика видів робіт, що здійснюються на кожному з етапів. Водночас слід відзначити певну умовність подібного поділу технологічних етапів. Чіткі межі між ними відсутні, всі види робіт на кожному етапі тісно переплітаються.

Виокремлення трьох основних етапів аналізу передбачає чітку постановку цілей та завдань. На першому етапі – підготовчому – здійснюється вибір об'єкта аналізу, вивчаються матеріали попередніх аналітичних досліджень та інших перевірок, визначаються мета й напрямок використання результатів аналізу, розробляється програма, календарний план та розподіляються функції серед виконавців, визначаються джерела інформації, розробляються форми аналітичних таблиць, графіків, схем. Слід зазначити, що з подібним комплексом робіт на першому етапі згодні М.В. Дембинський, І.П. Житна, М.І. Коробов, П.Я. Попович, Г.В. Савицька[42].

Таким чином, основна мета цього етапу підготовка (збір і систематизація) інформації для її аналітичної обробки.

Другий етап аналітичного процесу – безпосереднє виконання аналітичних процедур є найбільш трудомістким.

Зазначимо, що аналітична процедура – це певна послідовність дій, спрямованих на досягнення мети. Із семи кроків, які являють собою аналітичні операції, діагностикою слід вважати перші шість. Це визначення системи показників; проведення розрахунків, анкетування; обробка отриманих показників та результатів анкетування; заповнення аналітичних таблиць; встановлення причин, що зумовили зміну об'єкта аналізу; формування вихідної (результатної) інформації (ідентифікація стану об'єкта дослідження).

Метою економічного аналізу є сприяння виконанню планів підприємств та їх структурних підрозділів, дальшому розвитку й поліпшенню економічної роботи завдяки підготовці варіантів оптимальних управлінських рішень [15, с.34].

Функціонування підприємств в умовах розвитку ринкової економіки актуалізує проблему раціонального витрачання матеріальних, трудових і фінансових ресурсів, докорінного поліпшення управління витратами для забезпечення конкурентоспроможності продукції. Витрати на виробництво продукції є індикатором діяльності підприємства: збільшення витрат може означати як зміну ситуації на ринку, так і нераціональне використання ресурсів у процесі виробництва.

Чим економніше підприємство використовує такі ресурси при виготовленні продукції, виконанні робіт і наданні послуг, тим ефективнішою є виробнича діяльність, яка має вплив на формування фінансового результату.

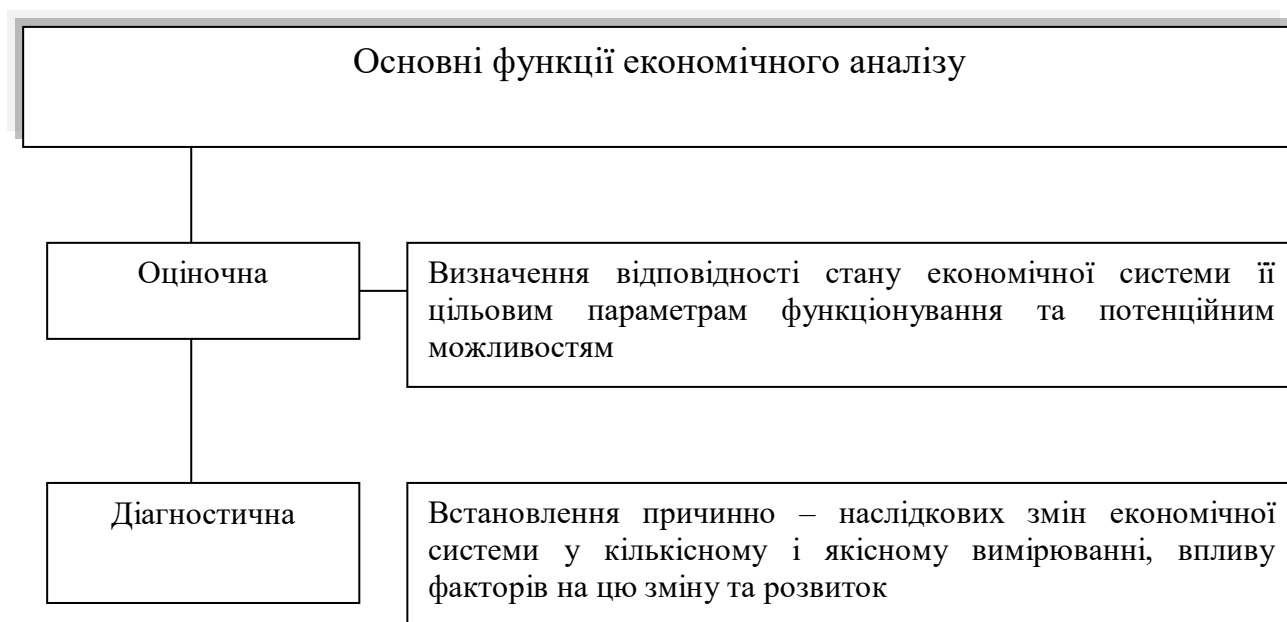
Основними завданнями економічного аналізу є [15, с.34]:

- об’єктивна оцінка роботи підприємства і його підрозділів через порівняння результатів з витратами;
- виявлення впливу відповідних факторів на показники, які аналізуються, і вивчення причинних зв’язків;
- пошук наявних резервів підвищення ефективності виробництва;
- опрацювання конкретних заходів щодо використання виявлених резервів і здійснення контролю за їх виконанням;
- узагальнення результатів аналізу для прийняття раціональних управлінських рішень.

Ці основні завдання економічного аналізу забезпечують за їх комплексного вирішення досягнення кінцевих результатів – виконання планів, поліпшення й удосконалення економічної роботи й, відповідно, дальшого розвитку підприємств.

Вивчення досліджень українських та зарубіжних вчених приводить до висновку, що потреби господарської практики і процесу пізнання зумовлюють постійне розширення кола завдань економічного аналізу [23, с.11]

У процесі економічного аналізу реалізуються його три основні функції (рис.1.2): оціночна, діагностична, пошукова.



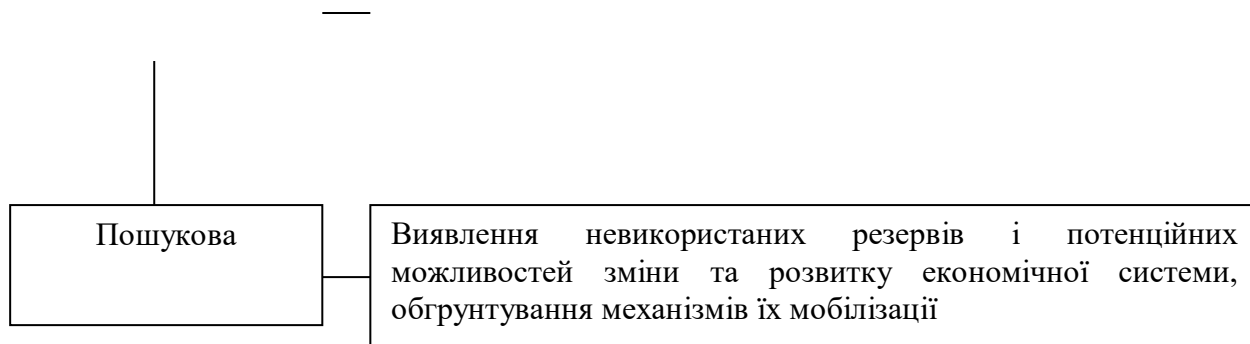


Рисунок 1.2 - Основні функції економічного аналізу[26,с.13]

Економічний аналіз є складовою частиною економічної роботи на підприємстві.

Він, як завершальний її етап, комплексно охоплює всі інші елементи цієї роботи, оскільки дає змогу правильно оцінити діяльність підприємств та їх структурних підрозділів, виявити причини відхилень і наявні резерви щодо раціонального використання ресурсів. І це уможливорює значне підвищення ефективності діяльності підприємств.

Найбільш системно характеризували зміст економічного аналізу професори І.І.Каракоз і В.І.Самборський як комплексне дослідження всіх сторін діяльності підприємств з використанням відповідних джерел даних, обґрунтування правильності планування та оптимальності планів, вивчення елементів економічної роботи, вивчення й вимірювання впливу факторів, причин і резервів, оцінку роботи й зіставлення її результатів з витратами, узагальнення результатів аналізу з розробкою необхідних заходів і перевіркою їх фактичного виконання[27].

У цьому трактуванні простежується тісний зв'язок сутності й завдань аналізу.

Воно є актуальним в умовах розвитку ринкових відносин, хоч і вимагає певних уточнень. У формулюванні сутності економічного аналізу, крім визначення складових аналітичної роботи, доцільно вказати її мету, яка полягає в оцінці економічних, соціальних та екологічних явищ, процесів і результатів, що

стосуються суб'єкта господарювання та його структурних підрозділів, а також в обґрунтуванні оптимальних управлінських рішень шляхом вибору серед альтернатив та обмежень. Саме такого підходу у формулюванні сутності аналізу дотримуються професори Ф.Ф.Бутинець, А.В.Калина, М.І.Конєва, В.О.Ященко, І.Д.Лазаришина, С.І.Шкарабан і М.І.Сапачов [27].

Отже, економічний аналіз дає можливість судити про стан діяльності підприємств та їх структурних підрозділів, що є основою та необхідною передумовою розробки стратегічних рішень на перспективу [27].

Слід зауважити, що економічний аналіз діяльності підприємств тісно пов'язаний із системним підходом, тобто з комплексним вивченням об'єкта управління з урахуванням таких аспектів: економічного, соціального, технічного, організаційного, екологічного та психологічного.

Особливості системного підходу до управління свідчать, що економічний аналіз не може забезпечити підготовки управлінських рішень стосовно всіх аспектів діяльності підприємства. Проте він є надійним інструментом для вирішення проблем саме економічного аспекту, а також для економічного обґрунтування рішень з інших проблем управління.

Це дає змогу визначити місце економічного аналізу в системі управління діяльністю підприємств. На рис. 1.3 зображено систему управління діяльністю підприємств як сукупність трьох підсистем: власне системи управління, системи, що управляється, та інформаційної системи.

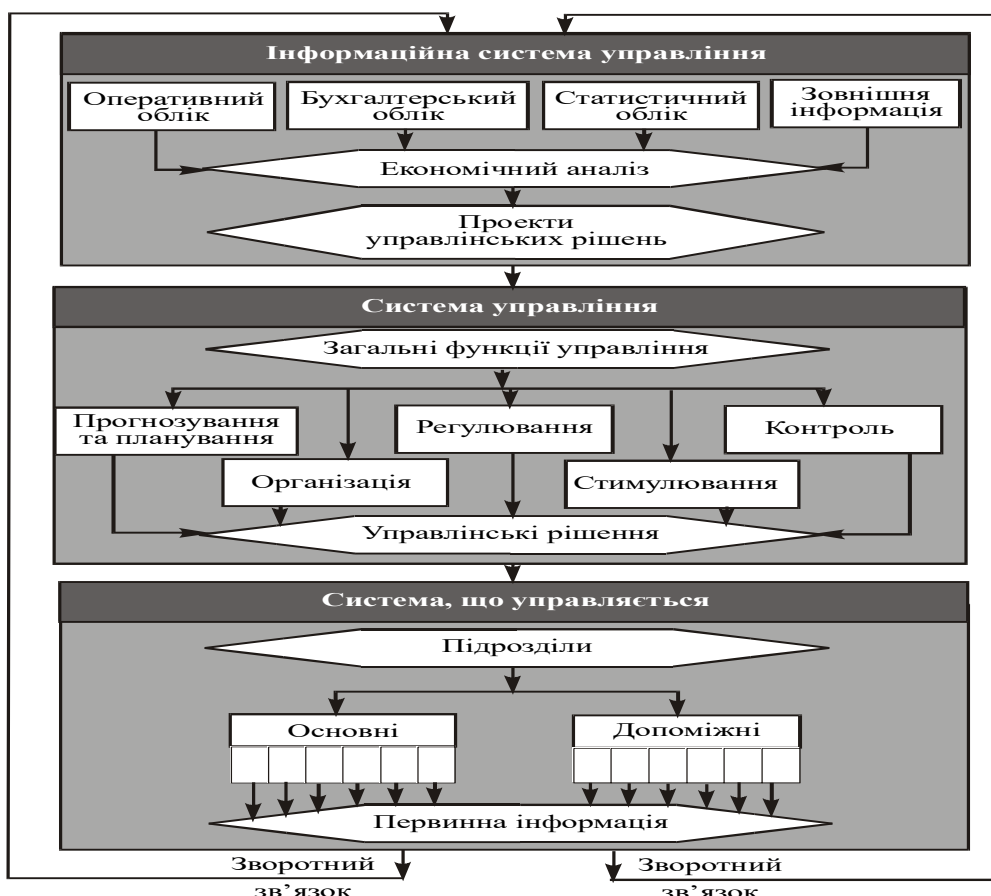


Рисунок1.3 - Економічний аналіз у системі управління підприємством [27]

Важливе значення має класифікація економічного аналізу за аспектами дослідження. В межах даної класифікації відокремлюють техніко-економічний аналіз.

Перші кроки у розробці і систематизації підходів техніко-економічного аналізу робилися ще на початку XX століття. На території Радянського Союзу найбільший розвиток методологія техніко-економічного аналізу отримала у 1965-1975рр.

Інформаційна система управління діяльністю підприємств включає такі види обліку, як бухгалтерський, оперативний і статистичний, які характеризують стан систем, що управляються в межах різних рівнів управління та виконання управлінських рішень.

Уся управлінська інформація аналізується в межах різних рівнів управління і відповідно до результатів аналізу приймаються дієві рішення, які спрямовані на підвищення ефективності діяльності підприємств.

Система управління діяльністю підприємств забезпечує підготовку управлінських рішень як у межах підприємства в цілому, так і в межах кожного структурного підрозділу й забезпечує контроль за їх виконанням. При цьому первинна інформація, яка формується в межах структурних підрозділів, у порядку зворотного зв'язку направляється в інформаційну систему управління діяльністю підприємств.

З наведеного випливає (рис.1.4), що економічний аналіз займає важливе місце в інформаційній системі управління для економічного обґрунтування управлінських рішень і контролю за їх виконанням.

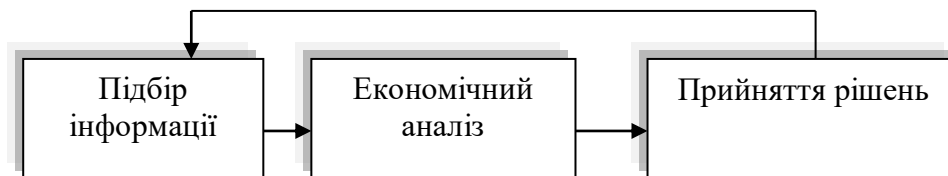


Рисунок 1.4 - Місце економічного аналізу в процесі прийняття управлінських рішень [26,с.17]

Техніко-економічний аналіз — це, в основному, внутрішньогосподарський аналіз. У процесі такого аналізу досліджується діяльність усіх структурних підрозділів підприємства, служб, цехів, дільниць, бригад і окремих робочих місць[15,с.47]. Джерелом інформації для такого аналізу є планово-нормативні дані, матеріали оперативного, бухгалтерського обліку, позаоблікові дані. Техніко-економічний аналіз проводиться щоденно, за декаду, місяць, квартал, рік до складання підсумкової звітності. На підставі результатів аналізу приймаються важливі управлінські рішення.

Розглянемо взаємозв'язок розділів техніко-економічного аналізу (рис. 1.5).

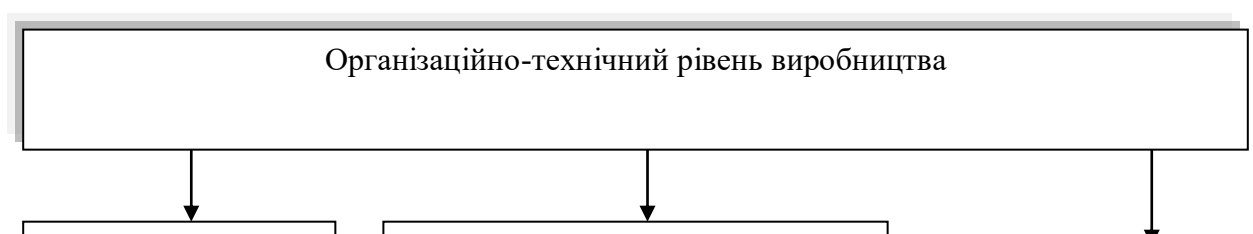




Рисунок 1.5 - Взаємозв'язок розділів техніко-економічного аналізу [24,с.7]

Нині роль техніко-економічного аналізу зросла, бо основні показники, що характеризують ефективність заходів для впровадження нової техніки, технології, організації виробництва, підприємства розраховують і планують самостійно. Звідси й випливає потреба в ретельному аналізі та обґрунтуванні техніко-економічних показників.

Особливістю проведення економічного аналізу в умовах трансформації розвитку ринкових відносин є те, що вони повинні розглядатися поряд з іншими напрямками через призму відносин власності.

У бухгалтерському обліку є фундаментальна базова модель, у якій сформульовано характер базової залежності основних економічних категорій, прямо чи опосередковано пов'язаних із власністю [27]:

$$\text{Активи} = \text{Капітал} + \text{Зобов'язання}. \quad (1.1)$$

Тому одним із найважливіших завдань економічного аналізу, мірою його корисності для індивідуальних чи корпоративних власників є отримання відповіді

на питання про те, якою буде динаміка цієї моделі за умови реалізації різних сценаріїв господарської діяльності. Потреба в економічному аналізі реалізується, якщо власники та інші зацікавлені сторони отримують своєчасну достовірну відповідь на питання про реальні шляхи збільшення своїх економічних вигод.

Для досягнення мети, зокрема, зменшення витрат, аналіз необхідно здійснювати систематично, у результаті буде постійно нагромаджуватися інформація про динаміку витрат, чинники їх змін, щоб забезпечити якість аналізу й підвищити обґрунтованість управлінських рішень, які приймаються менеджерами підприємства.

Питання економічного аналізу відіграють важливу роль для оцінки ефективності результатів діяльності як підприємства в цілому, так і його структурних підрозділів та пошуку шляхів її підвищення. Оскільки сучасні умови господарювання пов'язані зі змінами економічних умов, у яких працює підприємство, кон'юнктурою ринку, податкового законодавства, тому будь-яка діяльність підприємств потребує постійного контролю за її розвитком і оцінкою результатів. Вважаємо, що справедливим є твердження В.М.Мельник, що економічний аналіз – це проміжна ланка між збором інформації та безпосереднім прийняттям управлінських рішень. Саме тому ефективність економічного аналізу багато в чому залежить від обсягу та якості інформації, що використовується при його проведенні.

Економічний аналіз необхідний на всіх етапах підприємницької діяльності: від його заснування до реалізації кожного етапу його функціонування, дотримуючись принципу етапності самого аналізу.

Результат аналітичної роботи залежить перш за все від правильної її організації.

Організація – це система взаємодії органів управління та виробничих колективів, заснована на принципах аналізу економічних процесів і явищ для виявлення та використання резервів підвищення ефективності виробництва.

Організація економічного аналізу може бути умовно поділена, як вже було зазначено, на три етапи: підготовчий, основний і завершальний. Така процедурно-

організаційна побудова економічного аналізу має чітку логічну послідовність і причинно-наслідкову спрямованість і характеризує економічний аналіз як технологічний процес опрацювання інформації.

При підготовці до економічного аналізу на підприємстві необхідно враховувати: вимоги наказу про облікову політику й ідентифіковані вимоги щодо якісних характеристик корисності аналітичної інформації.

Якщо на підприємстві здійснюється управління за відхиленнями, то на підготовчому етапі готуються макети й форми аналітичних таблиць, які дозволяють провести аналіз відхилень за рівнем суттєвості. У разі, коли суб'єкт господарювання використовує традиційний механізм управління, на підготовчому етапі здійснюється організація форм аналітичних таблиць, які дозволяють забезпечити суб'єкти управління доречною, релевантною аналітичною інформацією.

Таким чином, необхідною складовою підготовчого етапу аналізу повинно стати обмеження кола необхідної інформації для аналізу відповідно до обраних критеріїв корисності.

На підготовчому етапі аналітичної роботи слід забезпечити виконання таких процедур:

- визначення рівня доступу до джерел інформації виконавців за ступенем підпорядкованості;
- обмеження несанкціонованого доступу до результатів аналізу з боку користувачів для забезпечення економічної безпеки суб'єкта господарювання.

Ряд економістів вважає, що структура програми аналізу повинна містити розгорнутий і деталізований перелік питань, які мають бути досліджені; інформацію щодо послідовності проведення аналізу; методику аналізу окремих факторів; комплекс форм, схем, аналітичних таблиць і графіків.

На думку П.Я.Поповича, у програмі аналізу повинні знайти відображення такі питання[27]: методика аналізу окремих факторів; комплекс форм, схем, аналітичних таблиць і графіків; мета, об'єкти й основні напрями аналізу; період аналізу; ступінь деталізації та глибина вивчення окремих сторін діяльності;

інформаційне й технічне забезпечення; заходи щодо поповнення додатковою інформацією; алгоритм заповнення аналітичних таблиць; технічні прийоми аналізу; оформлення результатів аналізу.

Зміст аналізу може відрізнятися залежно від мети організаційно-правової форми підприємства, його підпорядкованості, рівня кваліфікації економістів-аналітиків, ступеня зацікавленості в результатах його проведення.

Економічний аналіз, з одного боку, має опиратися на наказ про облікову політику підприємства, а з іншого – бути його регулятором, коригуючою та координуючою підсистемою в разі, коли положення наказу вступають у протиріччя з критеріями оптимізації. Тому програмою економічного аналізу повинно передбачатися ознайомлення з наказом про облікову політику підприємства та внесення до нього необхідних коректив за умови відхилення від ідентифікованих критеріїв корисності.

Отже, у програмі економічного аналізу, в тому числі техніко-економічного, необхідно відображати такі питання, як:

- мета, об’єкти та завдання аналізу відповідно до обраних для підприємства стратегій;
- дослідження наказу про облікову політику підприємства та предмет його відповідності ідентифікованим критеріям корисності; критерії достовірності інформації та суттєвості відхилень; структурно-логічні схеми взаємозв’язку підсистеми економічного аналізу, бухгалтерського обліку;
- принципи економічного аналізу й організації економічного аналізу; механізм і частота надання аналітичної інформації зацікавленим сторонам;
- технологія захисту результатів аналізу від несанкціонованого доступу; рекомендовані методики економічного аналізу.

Що стосується планів окремих аналітичних робіт, то їх структура також має відмінності.

П.Я.Попович вважає, що обов’язковими елементами плану є: терміни проведення аналізу, його виконавці, джерела інформації та програма аналізу[27].

На думку професора Ф.Ф.Бутинця, у планах аналітичних робіт повинна міститися інформація щодо: об'єктів аналізу, які мають вивчатися; періодичності аналізу; термінів проведення аналізу; виконавців і загального методичного забезпечення економічного аналізу [27].

У плані економічного аналізу повинні знайти відображення всі питання, пов'язані з технологією аналітичного процесу, організацією та мотивацією праці виконавців плану, його організаційним і технічним забезпеченням. Планом аналізу мають рекомендуватися доцільні комплекси форм, аналітичних таблиць, анкет експертних опитувань, матриць SWOT-аналізу та інші необхідні елементи.

Другий етап аналітичної роботи – основний – є найбільш відповідальним. Залежно від виконавців, зазначених цілей і завдань аналізу, функціональних можливостей бази аналізу уможливорюються такі альтернативні підходи до процедур аналізу: формалізований, строго регламентований у часі та за обсягом; творчий, креативний.

На цьому етапі здійснюється аналітичне опрацювання досліджуваних показників.

Слід погодитися з думкою В.І.Дворецького щодо виокремлення на цьому етапі програмних, інформаційних, обчислювальних та узагальнюючих процедур. Програмна процедура, у свою чергу, повинна містити чотири етапи: попередню оцінку, факторний аналіз, аналіз впливу досліджуваного показника на інші, заключну оцінку показника[27].

Крім того, якщо традиційно на основному етапі здійснювалося дослідження окремих показників, то у зв'язку із зростанням кількості альтернативних рішень необхідним елементом такого етапу є ретроспективний аналіз сценаріїв, реалізація або відхилення яких спричиняє такий рівень оціночних показників та їх динаміку, які спостерігаються на підприємстві.

Необхідною складовою основного етапу аналітичної роботи суб'єктів господарювання є прогнозний аналіз сценаріїв. З його допомогою шляхом підбору ідентифікованих показників відбувається експертна оцінка найбільш

оптимального варіанта управлінських рішень згідно з обраною тактикою та стратегією управління.

Організаційно-процедурна побудова завершального етапу економічного аналізу повинна включати, на думку більшості вчених, такі елементи:

- проведення підсумкової оцінки діяльності й узагальнення результатів аналізу;
- розробку висновків і пропозицій за результатами аналізу відповідно до його цілей і завдань;
- розробку організаційно-технологічних заходів щодо усунення недоліків, підвищення ефективності використання виявлених резервів і можливостей;
- підготовку розпорядчих актів, призначення осіб, відповідальних за виконання прийнятих рішень;
- контроль за впровадженням у виробництво пропозицій, що їх було висунуто за результатами аналізу.

Крім того, результативність економічного аналізу на завершальній стадії буде зростати за умови нейтралізації ризиків, які виявлені на попередньому етапі.

1.2 Види та методи техніко-економічного аналізу

Економічний аналіз — це комплексне глибоке вивчення роботи підприємств, їх підрозділів та інших господарських формувань для об'єктивної оцінки її результатів і виявлення можливостей дальшого підвищення ефективності господарювання. Вивчаючи діяльність виробничої бригади або окремих виконавців, необхідно водночас брати до уваги показники цеху і місце в ньому даної бригади; те саме стосується цеху і підприємства; підприємства та акціонерного товариства тощо.

Техніко-економічний аналіз — здійснюють технічні служби підприємства; об'єктом є технічні процеси, що використовуються для виробництва продукції із заданими властивостями та пов'язані з цим матеріальні, трудові й фінансові витрати, а його предметом — причинно-наслідкові зв'язки, що є результатом

взаємодії технічних та економічних процесів. Основне завдання техніко-економічного аналізу – оптимізація способів і форм створення конкурентноздатної продукції з мінімальними витратами на її виробництво. Для цього використовуються прийоми технічного й економічного аналізу, що дозволяє підвищити рівень і якість аналітичної роботи. Тобто йдеться про успішне господарювання, до якого повинні прагнути всі підприємства. Успіх значною мірою залежить від умілого керівництва виробничим колективом, правильної організації виробництва та праці, а також від раціонального використання всіх видів ресурсів і глибокого знання справи кожним конкретним виконавцем. Діяльність підприємств включає багато складових: виробництво і реалізація продукції, її собівартість, забезпеченість трудовими, матеріальними і фінансовими ресурсами і характер використання їх, фінансові результати роботи, фінансовий стан підприємства та інвестиційна його діяльність. Це і є об'єкти аналізу, через які розкривається його предмет.

Розглянемо види аналізу.

Таблиця 1.1 - Типологія видів аналізу [26, с.25]

Класифікаційна ознака	Види аналізу
За суб'єктами	Внутрішній і зовнішній
За часом дослідження	Попередній (перспективний, стратегічний), оперативний (ситуаційний), ретроспективний (наступний, історичний, «посмертний»)
За методикою дослідження	Порівняльний, діагностичний, факторний, маржинальний, комерційних ризиків, функціонально-вартісний тощо.
За змістом	Комплексний, локальний, тематичний
За повнотою охоплення об'єктів	Суспільний і вибірковий
За рівнем автоматизації робіт	Ручний, комп'ютеризований, автоматизований

Економічний аналіз господарської діяльності за часом дослідження процесів і явищ поділяють на попередній, оперативний, послідовний і стратегічний.

Попередній аналіз вивчає майбутні процеси і явища. Він проводиться для опрацювання проектів, обґрунтування бізнес-планів, визначення оптимальних розмірів виробництва, раціонального використання наявних ресурсів, підвищення

ефективності виробництва з метою запобігання схваленню економічно неефективних, хоч і технічно прогресивних рішень. Він пов'язаний з прогнозуванням, перспективним і поточним плануванням, з вибором і обґрунтуванням варіантів планів і управлінських рішень: його проводять до початку будь-яких господарських операцій. Головним завданням попереднього аналізу є вивчення тенденцій, оцінка варіантів і пошуки найліпшого з них, виявлення недоліків, утрат, непродуктивних витрат і запобігання таким. На підставі аналізу обґрунтовується економічна стратегія управлінських рішень, перспективних і планових прогнозів; досліджується забезпеченість матеріальними, трудовими та фінансовими ресурсами перед початком виробництва, опрацьовуються запобіжні щодо можливих недоліків заходи, виявляються причини та фактори, які можуть негативно впливати на результати, вивчається попит на продукцію і досліджується портфель замовлень.

Основна функція попереднього аналізу — сприяння підвищенню ефективності виробництва, його інтенсивності і конкурентоспроможності підприємства.

Оперативний аналіз проводиться безпосередньо в ході господарської діяльності або одразу після підбиття її підсумків з метою оперативного впливу на техніко-економічні показники підприємства і його структурних підрозділів. Він дає змогу безпосередньо в процесі діяльності виявити негативні фактори та визначити їх вплив на виробництво, оцінити можливі наслідки цього впливу і застосувати засоби для усунення небажаних наслідків або запобігання ним. Інакше кажучи, цей аналіз дає можливість оперативно обґрунтувати управлінські рішення, координувати виробництво, своєчасно оцінювати ситуацію з формуванням собівартості, виявити недоліки в роботі, знайти внутрішньогосподарські резерви поліпшення використання виробничих ресурсів, оперативно усунути негативні тенденції.

У процесі проведення аналізу необхідно виявляти й вивчати не всі фактори, що впливають на виробництво продукції і її собівартість, а лише основні, вирішальні на даний час і в даній ланці виробництва, тобто ті, які

призводять до суттєвих відхилень від програми виробництва й собівартості продукції. Вибірковий підхід спричинено такими умовами: неможливістю оперативного аналізу впливу всіх факторів і часто великою залежністю від якогось одного фактора (невихід кількох робітників на зміну, брак матеріалів, електрики тощо). Своєчасно прийняте в даній ситуації рішення уможливить швидке усунення негативних факторів і створення сприятливих умов для закріплення й розвитку позитивних.

Джерелами інформації для оперативного аналізу є щоденні первинні дані, які економічно правильно відбивають справжнє становище на ділянці, в цеху, на підприємстві.

Оперативний аналіз характеризується такими особливостями: 1) терміновістю, тобто наближенням строків проведення аналізу до часу здійснення виробничо-фінансових операцій, що полегшує й прискорює виявлення та усунення недоліків, викриття винних; 2) дійовістю, оскільки щоденне (щогодинне) проведення аналізу сприяє негайному усуненню недоліків і використанню виявлених резервів; 3) достовірністю, оскільки відомою є величина відхилення фактичних показників від планових або нормативних за кожний день роботи; 4) масовістю, тобто широким залученням безпосередніх виконавців виробничого процесу; 5) цілеспрямованістю, бо такий аналіз завжди має конкретну мету та завдання і досліджує окремі, найважливіші показники роботи підприємства.

Поточний аналіз відрізняється від оперативного тим, що тут використовується звітна, облікова й позаоблікова інформація. Оперативна інформація не використовується, бо вона часто нівелюється, й у звітності та в обліковій інформації не виявляється.

Завершальний аналіз проводиться після закінчення певного циклу діяльності та одержання відповідної звітності. Його завдання — це всебічне вивчення економіки підприємства, об'єктивна оцінка результатів діяльності, виявлення закономірностей і тенденцій розвитку господарства, викриття

внутрішньогосподарських резервів та опрацювання конкретних заходів щодо їх реалізації.

Цей аналіз базується на всіх формах обліку, планування та звітності. Він продовжує аналітичні процеси, розпочаті попереднім та оперативним аналізами. Перевага цієї форми аналізу перед іншими полягає в тому, що він уможливорює системний підхід до оцінки роботи всіх галузей економіки з урахуванням комплексного впливу техніки, технології, організації та управління.

На відміну від оперативного (поточного) аналізу, який здійснюється в основному на підприємствах, завершальний аналіз проводиться на всіх рівнях економіки.

Резерви, виявлені оперативним аналізом, можуть бути негайно використані підприємством, а ті, які виявлено завершальним аналізом, можуть бути враховані лише наступного року.

Стратегічний аналіз застосовується для з'ясування основних довгострокових тенденцій діяльності. Його метою є прогнозування напрямків дальшого розвитку районів, галузей та економіки в цілому. Він забезпечує вибір найоптимальніших перспективних рішень.

Як бачимо, види й напрямки аналізу доповнюють один одного. За обсягом дослідження та мірою охоплення даних економічний аналіз поділяється на комплексний (повний) і тематичний (частковий, експрес-аналіз). Повний (комплексний) аналіз охоплює всі сторони діяльності, частковий — досліджує тільки найбільш актуальні для даної ситуації (трудова дисципліна, робота цеху, каси тощо).

На базі даних комплексного техніко-економічного аналізу визначаються граничні виробничі можливості наявних потужностей, рівень їх використання, вирішуються завдання завантаження устаткування, можливість і доцільність зміни режиму його діяльності, визначаються напрями підвищення виробничої потужності підприємства – технічне переозброєння, реконструкція, розширення.

Таким чином, комплексний техніко – економічний аналіз дозволяє провести всебічну оцінку ефективності роботи підприємства і забезпечити прийняття

якісних управлінських рішень для покращення результатів діяльності підприємства.

Кожна наукова дисципліна має свій предмет та метод дослідження. Загальною методологією наукових досліджень є філософія. Відносно конкретних наук методологія – це наука про прийоми, способи цих наук, загальні наукові основи цих прийомів і способів [13, с.19]

Термін «метод» походить від грецького «methodos», що в перекладі означає «шлях до чогось», тобто знання про те, яким способом, в якій послідовності потрібно розв'язувати ті чи ті завдання [15, с.52]. Під методом у широкому розумінні слова слід розуміти шляхи, способи та засоби пізнання дійсності, сукупність органічно пов'язаних принципів та прийомів дослідження різноманітних явищ. Під методом техніко - економічного аналізу розуміють діалектичний спосіб підходу до вивчення господарських процесів у їхньому становленню і розвитку.

Характерними рисами методу техніко - економічного аналізу є: використання системи показників, які всебічно характеризують господарську діяльність, вивчення причин зміни цих показників, з'ясування і вимірювання взаємозв'язку між ними з метою підвищення соціально-економічної ефективності. У визначенні відзначаються характерні риси методу техніко-економічного аналізу. Першою такою особливістю є використання системи показників при вивченні господарських явищ і процесів. Ця система формується звичайно в ході планування, при розробці систем і підсистем економічної інформації, що не виключає можливості обчислення в ході самого аналізу нових показників. Друга характерна риса методу економічного аналізу – вивчення причин, що викликали зміну тих чи інших господарських показників. Оскільки економічні явища обумовлені причинним зв'язком і причинною залежністю, то задача аналізу – розкриття і вивчення цих причин (факторів). На господарську діяльність підприємства, навіть на окремо взятий показник, можуть впливати численні і різноманітні причини. Виявити і вивчити дію абсолютно всіх причин дуже важко,

іне завжди потрібно. Завдання полягає в тому, щоб установити най важливіші причини, які впливають на той чи інший показник.

Таким чином, передумовою правильного аналізу є економічно обґрунтована класифікація причин, що впливають на господарську діяльність та її результати. До характерних рис методу техніко-економічного аналізу відносяться виявлення і вимір взаємозв'язку і взаємозалежності між показниками, що визначаються об'єктивними умовами виробництва і обігу товарів. . Обсяг випуску промислової продукції залежить, наприклад, від трьох груп факторів, які пов'язані з використанням робочої сили, знарядь праці, предметів праці. Кожна група поділяється на складові елементи. Виключення того чи іншого фактора із сфери уваги економіста, а іноді порушення послідовності розгляду факторів роблять аналіз економічно неспроможним. Не можна відокремлювати економічні поняття та господарські показники, усі вони між собою пов'язані. Однак ця обставина зовсім не виключає можливості і необхідності їхнього логічного відокремлення в процесі економічних розрахунків.

Найважливішим елементом методики економічного аналізу є технічні прийоми та способи аналізу, які можна назвати інструментарієм аналізу. Вони використовуються на різних етапах дослідження для: первинної обробки зібраної інформації; вивчення стану та закономірностей розвитку об'єктів, що досліджуються; визначення впливу факторів на результати діяльності підприємств; підрахунку невикористаних резервів збільшення ефективності виробництва; узагальнення результатів аналізу та комплексної оцінки діяльності підприємств; обґрунтування планів економічного та соціального розвитку, управлінських рішень, різних заходів.

Багато прийомів, що використовуються в економічному аналізі, запозичено з інших наук: математики, статистики, бухгалтерського обліку. Економічний аналіз, пристосовуючи ці прийоми до вивчення свого предмета, вносить у них необхідні зміни. Але певні прийоми притаманні тільки економічному аналізу.

Класифікацію технічних прийомів економічного аналізу показано на рис. 1.6.

Усі прийоми економічного аналізу можна поділити на дві групи: якісні та кількісні. Якісні прийоми дослідження не дають числової характеристики явищ, що вивчаються, а тільки відповідають на питання, як досліджувати економічні процеси, визначають способи підходу до вивчення закономірностей. Якісні прийоми притаманні як процесу наукового пізнання в цілому, так і окремим науковим сферам дослідження.

До якісних (абстрактно-логічних) прийомів дослідження відносять: аналіз, синтез, індукцію, дедукцію, порівняння, евристичні прийоми.

Кількісні прийоми дослідження дають числову характеристику економічних явищ і поділяються на описові та аналітичні. Описові прийоми дослідження дають можливість визначити розміри, масштаби, тенденції, динаміку розвитку економічних процесів, визначають стан та структуру економічних явищ, певну числову характеристику окремих напрямків діяльності підприємства. До них належать середні та відносні величини, ряди динаміки, графічний прийом, структурні та типологічні групування. Аналітичні прийоми уможливають не тільки визначення певних значень показників, що характеризують економічні процеси, а й дослідження причинно-наслідкових залежностей між явищами, силу впливу окремих факторів на предмет дослідження. У свою чергу, аналітичні прийоми поділяються на прийоми, за допомогою яких вивчаються функціональні (детерміновані) залежності, і прийоми, що використовуються для дослідження стохастичних взаємозв'язків. До перших відносять ланцюгові підстановки, спосіб абсолютних та відносних різниць, індексний спосіб, інтегральний, пропорційного ділення, часткової участі, балансовий прийом. Щодо засобів стохастичного факторного аналізу, то найбільшого поширення набули аналітичні групування, кореляційно-регресійний метод, дисперсійний аналіз, компонентний аналіз. В окрему групу можна виділити прийоми, що дають змогу оптимізувати певні економічні явища: лінійне програмування, теорія масового обслуговування, теорія ігор та ін.

Евристичними називають спеціальні прийоми отримання нових знань, які базуються на використанні досвіду, інтуїції фахівця і його творчого мислення як

сукупності властивих людині механізмів вирішення творчих прийомів. Евристичні прийоми класифікують за двома ознаками: за наявністю або відсутністю алгоритму творчого мислення: прийоми маловпорядкованого пошуку, впорядкованого пошуку рішень і комбіновані; за характером застосування: індивідуальні та колективні.

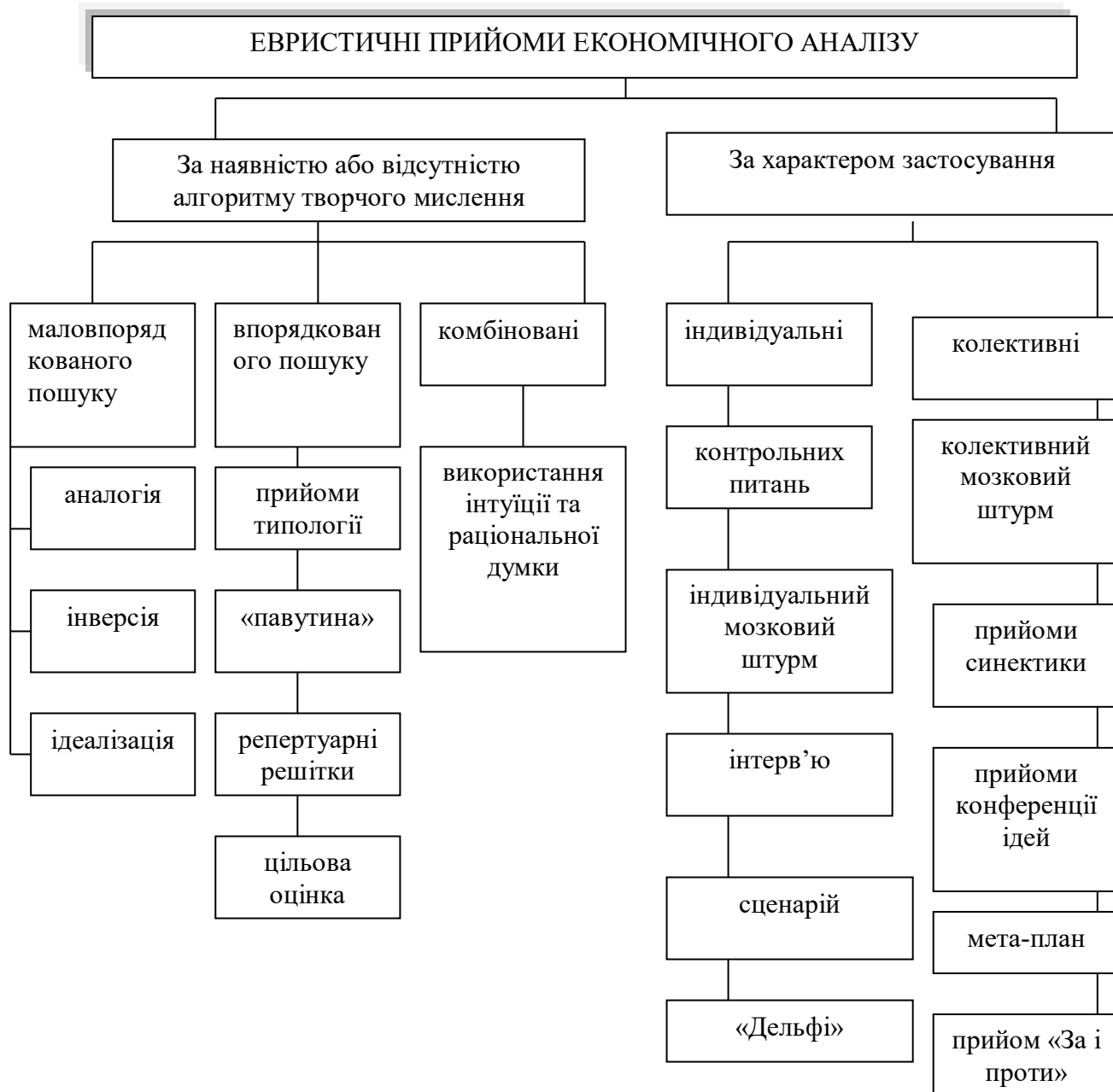


Рисунок 1.7 - Класифікація евристичних прийомів економічного аналізу [26,с.123]

Найбільш поширеним та типовим є метод «мозкового штурму», який широко застосовується для генерації нових ідей унаслідок творчої співпраці групи спеціалістів. Працюючи як єдине ціле, група спеціалістів намагається «штурмом»

подолати труднощі, які заважають розв'язати проблему, що досліджується. «Мозковий штурм» як метод активізації творчого мислення потребує передовсім створення належної творчої атмосфери, коли навіть «найбезглуздіші», на перший погляд, ідеї розглядаються уважно і серйозно. Доцільно, щоб в обговоренні брали участь різні фахівці (бухгалтери, фінансисти, менеджери, конструктори, технологи, працівники служб збуту), причому з різним рівнем досвіду. Зрозуміло, що вони мають бути обізнані з проблемою, але детальне її знання є не обов'язковим. Небажано, щоб до групи потрапляли начальники та їхні підлеглі.

Основні правила методу. Керівник сесії (як правило, це керівник групи, яка проводила аналіз) формулює в загальному вигляді сутність завдання, наприклад: досягти перетворення виробу «А» зі збиткового на рентабельний; налагодити виробництво виробу «Б» протягом наступного кварталу; прискорити оборотність оборотних коштів на 2 дні.

У процесі такого штурму учасники висувують власні ідеї, розвивають ідеї своїх колег, використовують певні ідеї для розвитку інших, комбінують їх. Щоб забезпечити максимальний ефект, «мозковий штурм» треба проводити за певними правилами. Інакше він перетворюється на звичайну нараду.

Дійовий «мозковий штурм» має ґрунтуватися на суворому дотриманні розподілу в часі процесу висування ідей та процесу їх обговорення й оцінки. На першій стадії штурму забороняється критикувати висунуті ідеї та пропозиції (критичні зауваження порушують творчий процес). Завдання керівника групи полягає в активізації творчого мислення учасників засідання з тим, щоб вони висунули якнайбільшу кількість варіантів розв'язання певного завдання. На цій стадії перевага віддається кількості, а не якості висунутих ідей. На другій стадії ідеї ретельно обговорюються, економічно оцінюються та в кінцевому підсумку відбирається найліпша з них.

На стадії обговорення учасники повинні розвивати висунуті ідеї: у будь-якій з них можна знайти раціональне зерно. Значний ефект дає комбінування ідей з допомогою складання переліку всіх запропонованих варіантів виконання аналізованої функції із зазначенням переваг та недоліків кожного з варіантів.

Максимальна тривалість засідання — 1,5 год (може бути кілька засідань з одного питання).

Основний ефект «мозкового штурму» досягається внаслідок розмежування в часі висунення ідей та їх обговорення: кількість висунутих у такий спосіб ідей в одиницю часу є вдвічі більшою, ніж за традиційних способів.

Однак не будь-яке завдання можна розв'язати цим методом. Він ефективний здебільшого для розв'язування не дуже складних проблем загального (особливо організаційного) характеру, коли учасники засідання мають достатню інформацію про них.

Спосіб експертних оцінок — це спосіб прогнозування та 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) та 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 та математичних методів і процедур для перетворення у найзручнішу для вибору найдосконалішого варіанта рішення форму.

У процесі відбору експертів та організації їхньої спільної роботи враховують індивідуальні особливості розумової діяльності людей: схильність одних до образного, інших — до словесно-логічного мислення. До групи включають особистостей з обома типами мислення, що збільшує шанси на успішне розв'язання проблеми.

Існують рекомендації і щодо кількості експертів: як правило, заведено обмежуватися 5 — 7 спеціалістами, а крім того, до групи включають кількох

соціологів, психологів, математиків. Розрізняють індивідуальні та групові методи опитування спеціалістів — експертів: інтерв'ю, аналітичні експертні оцінки (за індивідуального) та методи комісій (за колективного опитування).

Одним із різновидів евристичних прийомів колективної творчості є так звана конференція ідей. Від «мозкового штурму» вона відрізняється темпом проведення нарад та дозволеною доброзичливою критикою у формі коротких реплік та коментарів. Критика в такій формі може навіть підвищити цінність запропонованих ідей. Заохочується фантазування та комбінування ідей. Усі запропоновані ідеї фіксують у протоколі без зазначення авторства.

До «конференції ідей» залучаються керівники та рядові співробітники, причому як ті, що постійно стикаються з даною проблемою, так і неспеціалісти в цій галузі (новачки), які зазвичай висувують нові, свіжі ідеї, оскільки на них не тиснуть традиції. Не варто запрошувати на конференції осіб, які скептично ставляться до можливості позитивного розв'язання проблеми, та вузьких спеціалістів, які «все знають ліпше за інших».

Методи асоціацій та аналогій передбачають активізацію передовсім асоціативного мислення людини. Сутність цих методів полягає в тому, що нові ідеї та пропозиції виникають на основі зіставлення з іншими більш-менш аналогічними об'єктами. Найчастіше застосовується особиста аналогія — прийом, за допомогою якого людина ототожнює себе з аналізованим об'єктом. Це дає можливість глибше зрозуміти завдання, що стоїть перед аналітиком.

До таких методів належать метод «фокальних об'єктів», «синектика», «метод низки випадковостей та асоціацій».

Сутність методу фокальних об'єктів полягає в перенесенні ознак випадково вибраних об'єктів на об'єкт, що вдосконалюється. У результаті можна знайти кілька цілком несподіваних варіантів вирішення проблеми. Метод фокальних об'єктів дає добрі результати у пошуку нових модифікацій відомих пристроїв та способів, може використовуватися для тренування уяви (наприклад, потрібно придумати фантастичний механізм, інструмент тощо).

Метод реалізується в такий спосіб:

- вибирають фокальний об'єкт та встановлюють мету його вдосконалення (наприклад, прискорення оборотності оборотних коштів);
- вибирають 3—4 випадкові об'єкти (їх беруть навмання зі словника або каталогу);
- складають списки ознак випадкових об'єктів; додають ознаки випадкових об'єктів до фокального об'єкта та генерують нові ідеї;
- отримані сполучення розвивають способом вільних асоціацій;
- продумують принципові рішення, оцінюють отримані варіанти та відбирають найбільш ефективні рішення (зазвичай це виконується експертним способом).

Цей метод уможлиблює, наприклад, швидке знаходження ідей нових, незвичних товарів широкого вжитку, пропонування принципово нових підходів до організаційних форм виробництва.

«Синектика» — комплексний метод стимулювання творчої діяльності, що використовує прийоми та принципи як «мозкового штурму», так і методу аналогій та асоціацій. Слово «синектика» — це неологізм, що означає об'єднання різнорідних елементів.

В основу методу покладено пошук потрібного рішення за рахунок подолання психологічної інерції, яка полягає в намаганні розв'язати проблему традиційним шляхом. Синектика уможлиблює вихід за межі будь-якого конкретного способу мислення (дії) та значно розширює діапазон пошуку нових ідей унаслідок зображення звичного у незвичному вигляді та навпаки.

Прихильники цього методу вважають, що розумова діяльність людини є більш продуктивною в новому, незнайомому середовищі. Користування методом синектики для розв'язання проблеми потребує створення групи спеціалістів різних професій. Бажано, щоб члени синектичної групи (крім її керівника) перед початком роботи не знали суті проблеми, що розглядається. Це дає їм змогу абстрагуватися від звичних стереотипів мислення.

На синектичних засіданнях широко використовується також особиста аналогія (емпатія). За допомогою такого прийому людина мислено втілюється в

образ об'єкта, що розглядається, тобто «ототожнює» себе із ним та аналізує відчуття, що виникають. Нині емпатію успішно використовують для розв'язування особливо складних проблем, а також для перевірки можливості практичного використання різних ідей.

Метод контрольних запитань застосовується для психологічної активізації творчого процесу. Його мета — за допомогою навідних запитань підвести до розв'язання проблеми. Метод може застосовуватися як в індивідуальній роботі, коли дослідник сам собі ставить запитання та шукає на них відповіді, так і під час колективних обговорень, наприклад під час «мозкового штурму».

До числа основних традиційних способів і прийомів техніко - економічного аналізу можна включити використання абсолютних, відносних і середніх величин; застосування порівняння, угруповання, індексного методу, методу ланцюгових підстановок, балансового методу.

Аналіз показників, економічних явищ, процесів, ситуацій починається з використання абсолютних величин (обсяг виробництва за вартістю або в натуральних вимірниках, обсяг товарообігу, сума виробничих затрат і видатків обігу, сума валового доходу і сума прибутку. Без абсолютних величин в аналізі, як у бухгалтерському обліку і статистиці, обійтися неможливо. Але якщо в бухгалтерії вони є основними вимірниками, то в аналізі вони використовуються більшою мірою як база для обчислення середніх і відносних величин.

Техніко-економічний аналіз починається за своєю суттю з обчислення величини відносної.

Відносні величини є незамінними при аналізі явищ динаміки. Зрозуміло, що ці явища можна виразити і в абсолютних величинах, але розуміння, яскравість досягаються при цьому лише через величини відносні.

Аналітичність відносних величин добре проявляється і при вивченні показників структурного порядку. Показуючи відношення частини сукупності до всієї сукупності вони наочно ілюструють як усю сукупність, так і її частину (наприклад, питома вага у валовій продукції готових виробів основного призначення, допоміжних виробів і незакінченого виробництва).

Не менш важливе значення, якщо не більше, мають у процесі аналізу середні величини. Їх „аналітична сила” полягає в узагальненні відповідної сукупності типових, однорідних показників, явищ, процесів. Вони дозволяють переходити від одиничного до загального, від випадкового – до закономірного, без них неможливе порівняння ознаки, що досліджується, за різними сукупностями, неможлива характеристика зміни показника, який варіює, у часі, вони дозволяють абстрагуватися від випадковості окремих значень і коливань.

В аналітичних розрахунках застосовують, виходячи з необхідності, різні форми середніх – середня арифметична, середня гармонічна зважена, середня хронологічна моментного ряду, мода, медіана.

За допомогою середніх величин (групових і загальних), які обчислені на основі масових даних про якісно однорідні явища, можна, як зазначалося вище, визначити загальні тенденції і закономірності в розвитку економічних процесів.

Порівняння – найбільш ранній і найбільш розповсюджений засіб аналізу. Порівняння дозволяє оцінити роботу фірми, визначити відхилення від планових показників, встановити їх чинники і визначити резерви [18,32] З порівняння і починається аналіз. Існує кілька форм порівняння з планом, порівняння з минулим, порівняння з кращим, порівняння із середніми даними.

Важливою задачею аналізу господарської діяльності є, як відзначалося вище, всебічна оцінка виконання бізнес-плану. Цим обумовлене значення способу порівняння фактичних показників із планом.

Неодмінною умовою такого порівняння повинні бути порівнянність, однаковість за змістом і структурою планових і звітних. Виявлені в результаті порівняння звітних показників із плановими величини відхилення є об'єктом подальшого аналізу. При цьому встановлюються обставини, що пов'язані з якістю самого планування. Зокрема, значні плюсові відхилення від плану іноді виникають в результаті заниженого чи недостатньо напруженого плану. Для забезпечення порівнянності допускаються і коректування планових показників.

Порівняння з минулим також широко застосовується в техніко-економічному аналізі. Воно проявляється в зіставленні господарських показників

поточного дня, декади, місяця, кварталу, року з аналогічними періодами минулих років.

Порівняння з минулим часом пов'язано з великими складностями, що викликані порушеннями умов порівнянності. Економічно невірним буде, наприклад, зіставлення валової товарної і реалізованої продукції за ряд років у поточних цінах, невірним буде і динамічний ряд, що характеризує рівень витрат за 3 – 5 і більш років (а іноді і за суміжні роки), який побудований без необхідних коректувань.

Порівняння з минулим періодом вимагає перерахування оборотів в однакові ціни (найчастіше в ціни базисного періоду), перерахування ряду статей витрат із застосуванням індексу цін, тарифів, ставок.

Порівняння з найкращим – із найкращими методами роботи і показниками, передовим досвідом, новими досягненнями науки і техніки – може здійснюватися як у рамках підприємства, так і поза ним.

Усередині підприємства порівнюються показники роботи найкращих цехів, ділянок, відділів, найбільш передових працівників. Великий ефект дає економічний аналіз показників даного підприємства шляхом їх порівняння з показниками кращих підприємств даної системи, що працюють приблизно в однакових умовах, з показниками підприємств інших форм власності.

В техніко-економічному аналізі показники підприємства часто порівнюють із середніми показниками виробничого об'єднання, але і тут повинні дотримуватися деяких вимог. Якщо у зведеній ланці поєднуються різні за своїм виробничим профілем підприємства, то середні показники повинні обчислюватися по кожній однорідній групі підприємств.

Групування – невід'ємна частина майже будь-якого економічного дослідження. Групування припускає певну класифікацію явищ і процесів, а також причин і факторів, які їх зумовлюють.

Наукова класифікація економічних явищ, їх об'єднання в однорідні групи і підгрупи можливі лише на основі їх ретельного вивчення. Не можна групувати явища за випадковими ознаками, необхідно розкрити їхню політико-економічну

природу. Те ж саме можна сказати про причини і фактори, що впливають на показники. За допомогою техніко-економічного аналізу встановлюються причинний зв'язок, взаємозалежність і взаємозумовленість, основні причини і фактори і лише після цього – характер їх впливу на основі побудови групових таблиць.

Структурні групування використовуються, як показує їхня назва, при вивченні складу самих підприємств (за виробничою потужністю, рівнем механізації, продуктивністю праці та іншим ознакам), а також структури продукції, що ними випускається (за видами і заданим асортиментом). Склад і структура можуть розглядатися як у статичі, так і у динаміці, що, звичайно, розширює границі аналізу.

Аналітичні групування, що охоплюють, по суті, типологічні і структурні, призначені для виявлення взаємозв'язку, взаємозалежності і взаємодії між досліджуваними явищами, об'єктами, показниками.

При побудові аналітичних групувань із двох взаємопов'язаних показників один розглядається як фактор, що впливає на інший, а другий – як результат впливу першого. Але при цьому потрібно взяти до уваги, що факторні і результуючі ознаки для кожного конкретного випадку можуть мінятися місцями (факторна ознака може виступати в якості результуючої і навпаки).

Інформаційною основою групування слугує генеральна сукупність однотипних об'єктів, або ж вибірка сукупність. У першому випадку використовуються переважно матеріали загальнодержавних чи регіональних переписів, у другому – типологічна вибірка.

Остання будується по формулі випадкової незворотної вибірки

$$n = \frac{Nt^2\sigma_s^2}{N\Delta_{x^2} + t^2\sigma_x^2} \quad (1.1)$$

де n – необхідний обсяг вибірки;

t – коефіцієнт довіри;

σ_x^2 – загальна вибіркова дисперсія;

N – обсяг генеральної сукупності;

Δ_{x2} – гранична помилка вибіркової середньої.

Вибір технічних прийомів аналізу здебільшого залежить від характеру зв'язків між явищами. Якщо взаємозв'язок між результативним показником та факторами, що його визначають, має функціональний характер, в аналітичній практиці використовують прийоми елімінування. За функціональної залежності відповідному значенню фактора відповідає строго визначене значення результативного показника. За стохастичної залежності зміна факторної ознаки дає кілька значень функції.

Визначення та відбір факторів для аналізу того чи того показника здійснюються на підставі теоретичних та практичних знань, набутих у певній галузі. При цьому, зазвичай, виходять із того, що дослідження більшого комплексу факторів забезпечує точніші результати аналізу. Проте необхідно брати до уваги, що розгляд певного комплексу факторів як механічної суми, без урахування їхнього взаємозв'язку, без виділення головних, визначальних факторів, може призвести тільки до помилкових висновків. В економічному аналізі взаємозв'язане дослідження впливу факторів на величину результативного показника досягається за допомогою їх систематизації, що є одним з головних методологічних питань цієї науки.

Елімінування — означає усунення, виключення впливу всіх, крім одного, факторів на величину результативного показника. Цей прийом виходить з умовного визнання того, що всі фактори змінюються незалежно один від одного: спочатку змінюється один, а всі інші залишаються без зміни; потім змінюються два; потім три і т.д. за незмінних інших. Це дає змогу визначити вплив кожного фактора на величину досліджуваного показника окремо [15, с.83].

В аналітичній практиці широко застосовуються такі прийоми елімінування [34, с.40]:

- спосіб ланцюгових підстановок;
- спосіб абсолютних різниць;

- спосіб відносних різниць;
- індексний спосіб.

Індексний метод заснований на відносних показниках, що виражають відношення рівня даного явища до рівня його в минулий час чи до рівня аналогічного явища, яке прийняте за базу. Довільний індекс обчислюється зіставленням порівнянних величини (звітної) з базисною. Інденси, що виражають співвідношення безпосередньо порівнянних величин, називаються індивідуальними, а інденси, що характеризують відношення складних явищ – груповими, чи тотальними.

Індексним методом можна виявити вплив на досліджуваний сукупний показник різних факторів.

Динаміка обігу промислової продукції повинна характеризуватися, як відомо, часовими рядами, що побудовані за декілька минулих років з урахуванням зміни цін (це стосується, звісно, заготівельного, оптового і роздрібного обігу).

Використовуючи індесні перерахування і побудувавши часовий ряд, що характеризує, наприклад, випуск промислової продукції у вартісному вимірі, обсяг оптового чи роздрібного товарообігу (у цінах базисного періоду), можна якісно проаналізувати явища динаміки.

Метод ланцюгових підстановок використовується для обчислення впливу окремих факторів на відповідний сукупний показник. Ланцюгова підстановка широко застосовується при аналізі показників окремих підприємств і об'єднань. Цей метод аналізу використовується лише тоді, коли залежність між факторами має строго функціональний характер, тобто представляється у вигляді прямої чи оберненої пропорційної залежності (алгебраїчна сума, добуток чи частка від ділення одних показників на інші).

Метод ланцюгових підстановок полягає в послідовній заміні планової величини одного з алгебраїчних доданків, одного із множників фактичною його величиною, всі інші показники при цьому залишаються незмінними. Отже, кожна підстановка пов'язана із окремим розрахунком: чим більше показників у розрахунковій формулі, тим більше і розрахунків.

Ступінь впливу того чи іншого показника виявляється послідовним відніманням: із другого розрахунку віднімається перший, із третього – другої і т. д. У першому розрахунку усі величини планові, в останньому – фактичні. Звідси випливає правило: число розрахунків на одиницю більше, ніж число показників у формулі.

Алгоритм розрахунків за допомогою способу ланцюгових підстановок має такий вигляд[38,с.79]:

$$\Delta Y_{X_1} = X_1^1 X_2^0 X_3^0 - X_1^0 X_2^0 X_3^0; \quad (1.2)$$

$$\Delta Y_{X_2} = X_1^1 X_2^1 X_3^0 - X_1^1 X_2^0 X_3^0; \quad (1.3)$$

$$\Delta Y_{X_3} = X_1^1 X_2^1 X_3^1 - X_1^1 X_2^1 X_3^0. \quad (1.4)$$

При використанні методу ланцюгових підстановок дуже важливо забезпечити строгую послідовність підстановки, тому що її довільна зміна може призвести до неправильних результатів. У практиці аналізу в першу чергу виявляється вплив кількісних показників, а потім якісних.. Перш ніж приступити до розрахунків, необхідно, по-перше, розмежувати кількісні та якісні показники, по-друге, правильно визначити послідовність підстановки в тих випадках, коли є декілька кількісних і якісних показників(основних і похідних, первинних і вторинних).

Довільна зміна послідовності підстановки змінює кількісну вагомість того чи іншого показника. Чим більшим є відхилення фактичних показників від планових, тим більшим є розходження в оцінці впливу факторів, розрахованих при різній послідовності підстановки.

Спосіб абсолютних різниць є спрощеним варіантом способу ланцюгових підстановок. Як і останній, він використовується для розрахунку впливу факторів на приріст результативного показника в тих моделях, де результативний показник

представлений у вигляді добутку факторів $Y = X_1 X_2$, або в змішаних моделях типу $Y = (X_1 - X_2) X_3$. Якщо результативний показник розраховується як частка від ділення факторів або представлений залежністю факторів, то доцільно використовувати тільки спосіб ланцюгових підстановок як найуніверсальніший.

Хоч можливість використання способу абсолютних різниць є обмеженою, завдяки його зручності він набув широкого застосування в економічному аналізі. Особливо ефективно використовується цей спосіб у тому разі, коли вихідні дані вже містять абсолютні відхилення за факторними показниками. Алгоритм розрахунків має такий вигляд[38,с.80]:

$$\Delta Y_{X_1} = X_1^1 X_2^0 X_3^0 - X_1^0 X_2^0 X_3^0 = (X_1^1 - X_1^0) \cdot X_2^0 \cdot X_3^0; \quad (1.5)$$

$$\Delta Y_{X_2} = X_1^1 X_2^1 X_3^0 - X_1^1 X_2^0 X_3^0 = X_1^1 (X_2^1 - X_2^0) \cdot X_3^0; \quad (1.6)$$

$$\Delta Y_{X_3} = X_1^1 X_2^1 X_3^1 - X_1^1 X_2^1 X_3^0 = X_1^1 X_2^1 (X_3^1 - X_3^0). \quad (1.7)$$

Щоб розрахувати вплив першого фактора (кількісного) на результативний показник, необхідно абсолютний приріст цього фактора помножити на базисний рівень другого фактора (і всіх інших, що їх включає модель).

Вплив другого фактора на результативний показник розраховується множенням фактичного значення першого фактора на абсолютний приріст другого фактора (тобто того фактора, вплив якого вивчається), а якщо в моделі є інші фактори, то на базисне значення тих факторів, вплив яких іще не вивчався.

Вплив третього фактора (і всіх наступних) визначається як добуток фактичного значення першого та другого факторів на абсолютний приріст досліджуваного третього фактора.

Таким чином, за використання способу абсолютних різниць вплив факторів розраховується множенням абсолютного відхилення досліджуваного фактора на

базисне значення факторів, розміщених праворуч від нього у факторній моделі, і на фактичну величину факторів, розміщених ліворуч від нього.

Спосіб відносних різниць, як і попередній, використовується для вимірювання впливу факторів на результативний показник тільки в таких моделях, де результативний показник представлений у вигляді добутку факторів (типу $Y = X_1 X_2$) та в комбінованих моделях типу $Y = (X_1 - X_2) \cdot X_3$. Він значно простіший за спосіб ланцюгових підстановок, що за певних умов робить його досить ефективним. Цей спосіб відрізняється від попередніх тим, що розрахунки впливу факторів на досліджуваний показник проводяться виходячи з відносних показників їх зміни, що виражені у відсотках або коефіцієнтах.

Розглянемо методику розрахунку впливу факторів за допомогою цього способу для моделі типу $Y = X_1 X_2 X_3$.

Спочатку необхідно розрахувати відносні відхилення факторних показників за формулою[38,с.81]:

$$\Delta X\% = \frac{X^1 - X^0}{X^0} 100\% . \quad (1.8)$$

Згідно зі способом відносних різниць для визначення впливу першого фактора на результативний показник необхідно базисне значення результативного показника помножити на відносне відхилення першого фактора, яке виражене у відсотках, і поділити на 100. Для спрощення розрахунків відносне відхилення факторів доцільно розраховувати в коефіцієнтах[38,с.81]:

$$\Delta Y_{X_1} = \frac{Y^0 \cdot \Delta X_1\%}{100} . \quad (1.9)$$

Вплив другого фактора визначається множенням базисного значення результативного показника, скоригованого на вплив дії першого фактора (позитивний вплив додається, негативний — віднімається), на відносне

відхилення другого фактора, що виражається у відсотках, і результат поділити на 100[38,с.81]:

$$\Delta Y_{X_2} = \frac{(Y^0 + \Delta Y_{X_1}) \Delta X_2 \%}{100}. \quad (1.10)$$

Вплив третього фактора (і всіх наступних) визначається аналогічно: базисне значення результативного показника коригується на результат дії першого та другого факторів (додається чи віднімається залежно від напрямку дії), і отриманий результат множиться на відносне відхилення третього фактора[38,с.81]:

$$\Delta Y_{X_3} = \frac{(Y^0 + \Delta Y_{X_1} + \Delta Y_{X_2}) \Delta X_3 \%}{100}. \quad (1.11)$$

Елімінування як спосіб факторного аналізу має суттєвий недолік, оскільки, користуючись ним, доводиться виходити з того, що фактори змінюються незалежно один від одного. Насправді вони змінюються одночасно, у взаємному зв'язку, і від цього взаємозв'язку отримується додатковий приріст результативного показника, який за використання способів елімінування приєднується до одного з факторів, як правило, до останнього. Отже, величина впливу факторів на зміну результативного показника змінюється залежно від місця, на яке поставлений той чи інший фактор в аналітичній моделі.

Щоб позбутися цього недоліку, вдаються до інтегрального способу. Використання цього способу уможлиблює отримання точніших результатів розрахунку впливу факторів проти способів ланцюгових підстановок, абсолютних та відносних різниць, та уникнення неоднозначної оцінки впливу факторів, бо в цьому разі результати не залежать від місця факторів у моделі, а додатковий приріст результативного показника, який отримано від взаємодії факторів, розподіляється між ними пропорційно ізольованому їхньому впливу на результативний показник.

На перший погляд може здаватися, що для розподілу додаткового приросту достатньо взяти його половину або ту частину, яка відповідає кількості факторів. Але часто це зробити складно, тому що фактори можуть діяти в різних напрямках. Тому в інтегральному методі користуються певними формулами. Наведемо основні з них для різних моделей:

$$\Delta Y_{X_1} = \Delta X_1 \cdot X_2^0 + \frac{1}{2} \Delta X_1 \cdot \Delta X_2 \quad (1.12)$$

$$\Delta Y_{X_2} = \Delta X_2 \cdot X_1^0 + \frac{1}{2} \Delta X_1 \cdot \Delta X_2. \quad (1.13)$$

Іноді для визначення впливу факторів на приріст результативного показника може бути використаний спосіб пропорційного ділення. Це стосується тих випадків, коли ми маємо справу з адитивними моделями типу $Y = X_1 + X_2$ та змішаними типу

$$Y = \frac{X_1}{X_2 + X_3 + X_4 + \dots + X_n}. \quad (1.14)$$

Розрахунок проводиться в такий спосіб [38, с.83]:

$$\Delta Y_x = \frac{\Delta Y}{\Delta X_1 + \Delta X_2 + \Delta X_3} \Delta X_1 \quad (1.15)$$

$$\Delta Y_x = \frac{\Delta Y}{\Delta X_1 + \Delta X_2 + \Delta X_3} \Delta X_2 \quad (1.16)$$

$$\Delta Y_x = \frac{\Delta Y}{\Delta X_1 + \Delta X_2 + \Delta X_3} \Delta X_3 \quad (1.17)$$

Можна використати також спосіб частковій участі. При цьому вплив кожного фактора на результативний показник розраховується пропорційно його частці у відхиленні за цим показником, тобто розподіл зміни результативного показника між факторами проводиться за правилами пропорційного розподілу. Для цього спочатку визначається частка кожного фактора в загальній сумі приросту факторів, яку потім помножують на загальний приріст результативного показника[38,с.83]:

$$\Delta Y_x = \frac{\Delta X_1}{\Delta X_1 + \Delta X_2 + \Delta X_3} + \Delta Y \quad (1.18)$$

$$\Delta Y_x = \frac{\Delta X_2}{\Delta X_1 + \Delta X_2 + \Delta X_3} + \Delta Y \quad (1.19)$$

$$\Delta Y_x = \frac{\Delta X_3}{\Delta X_1 + \Delta X_2 + \Delta X_3} + \Delta Y \quad (1.20)$$

Розглянуті вище технічні засоби економічного аналізу забезпечують можливість досліджувати будь-які показники діяльності підприємства окремо або в комплексі (у системному порядку). Однак навіть під час аналізу окремих показників роботи (не кажучи вже про комплексний аналіз) дуже рідко користуються тільки одним із розглянутих технічних прийомів. Для досягнення кінцевої мети аналізу, як правило, необхідно застосувати комбінацію різних прийомів.

1.3 Джерела інформації для оцінки економічної ефективності

Для визначення джерел інформації для оцінки економічної ефективності, розглянемо поняття «економічна ефективність».

Дослідженням поняття «ефективність» займалися багато вчених, однак, визначення терміну «ефективність» в науково-економічній літературі досі є дуже суперечливими.

Визначення суті поняття "ефективність" стикається з низкою суперечностей

Більшість науковців вважають, що ефективність являє собою співвідношення кінцевого результату до витрачених ресурсів. Деякі вчені відзначають, що «ефективність – це ключове міркування за прийняття рішення про те, як виробляти. У щоденній мові слово ефективність означає, що виробництво йде з мінімальними затратами, зусиллями та втратами».

У вітчизняній економічній літературі найчастіше термін «ефективність» пов'язують із економічністю, тобто з мінімальним обсягом витрат ресурсів, що використовуються на досягнення необхідного результату. В західній науковій літературі розмежовують такі терміни як «efficiency», «effectiveness» і «effictuality», «performance», які переводяться як «ефективність», але мають різне значення [41].

Економічне значення термінів «efficiency» та «effectiveness» означає відповідно як продуктивність і ефективність. Ефективність у цьому випадку означає певну цінність, а продуктивність – здатність створити її з певними рівнем витрат. При цьому «effectiveness» визначається частіше як ринкова ефективність підприємства, що оцінюється виходячи з потреб ринку у продукції та послуг, рівня задоволеності клієнтів, отриманої частки ринку, якості продукції, а «efficiency» (оптимальне співвідношення витрачених ресурсів і отриманих результатів, незалежно від того, чи була досягнута поставлена ціль чи ні) як внутрішня ефективність, що залежить від характеру виробничих процесів [41].

Термін «effictuality» безпосередньо перекладається як ефективність, однак не є таким, він виступає своєрідним синтезом термінів «efficiency», «effectiveness». Зовсім іншим є термін «performance» – характеристика, що позначає загальний стан підприємства, включаючи як економічні так і не економічні параметри, що характеризують досягнутий рівень розвитку і його перспективи [41].

Ефективність застосовується при аналітичних оцінках та прийнятті управлінських рішень. Виходячи з цього важливим є поділ за окремими ознаками відповідних видів ефективності. Іванілов О.С. пропонує наступну класифікацію ефективності (рис.1.8) [5]:

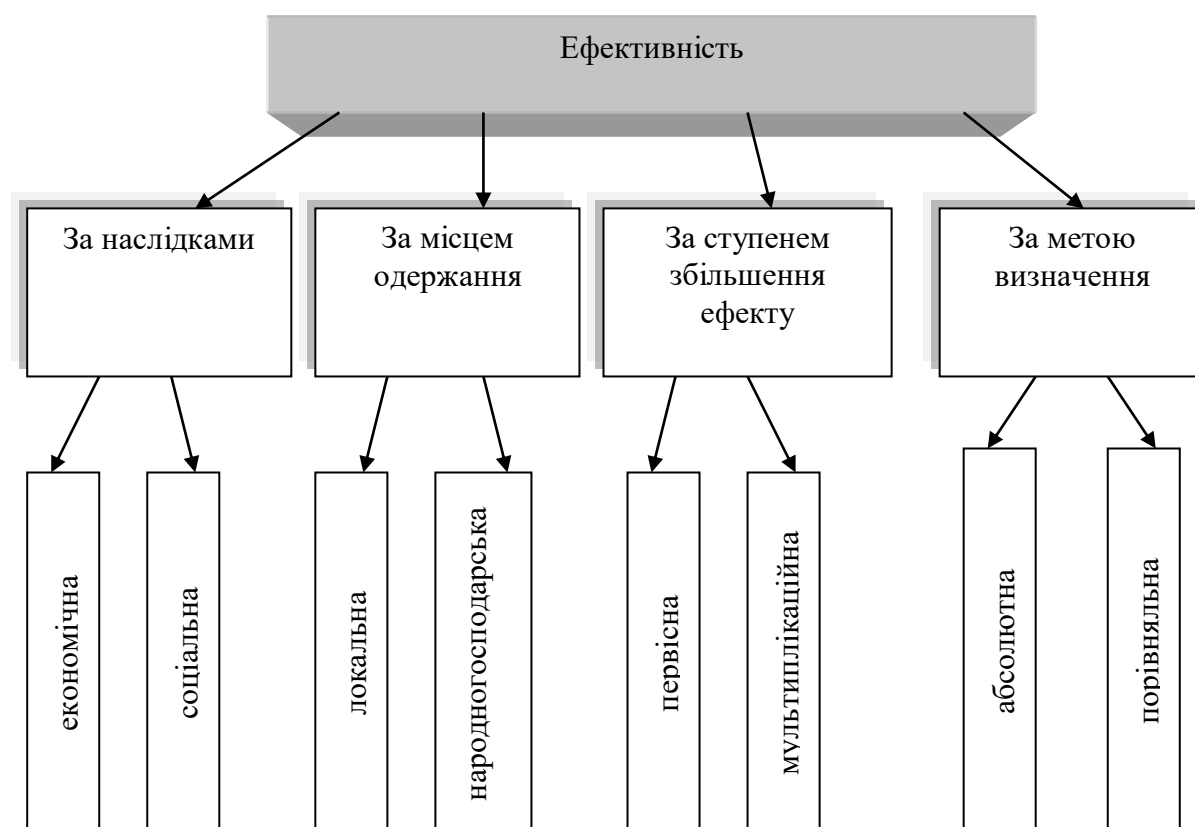


Рисунок 1.8 - Види ефективності за окремими ознаками [5]

Загальноприйнятою логікою визначення ефективності є порівняння результатів та витрат. Як правило, у якості основного критерію ефективності виступає досягнення максимального результату на основі наявних засобів (принцип максимізації) або досягнення певного результату з використанням мінімальних засобів (принцип мінімізації). Позиції отримання найкращого

результату дотримується і Кулішов В.В: “економічна ефективність – засіб дій, що забезпечує в результаті здійснюваних зусиль і витрат ресурсів одержання максимального (найкращого) результату” [37]. Таке визначення є, на перший погляд, досить точним, однак, проблема полягає у методах вимірювання ефективності. Якщо прийняти до уваги той факт, що сучасні умови господарювання характеризуються досить жорсткою конкуренцією, то в якості головної мети дослідження ефективності підприємства є здатність порівняння її з ефективністю конкурентів. Але ж, один і той же результат для одного підприємства може бути максимальним, а для іншого – посереднім або низьким. Тому, більш прийнятним визначенням ефективності є результат дослідження Вільфредо Паретто. На його думку, ефективність це такий стан, при якому неможливо поліпшити становище хоча б одного суб’єкта, не погіршуючи при цьому становища інших. Такий підхід у науці називають оптимальністю Паретто.

Вітчизняна інтерпретація категорії «економічної ефективності» відрізняється від аналогічного терміна, що використовується у зарубіжних країнах. Економічна ефективність є одними з видів ефективності виробництва. На сьогодні не існує єдиної думки щодо визначення поняття ефективності виробництва. Тому слід розглянути трактування цього поняття різними авторами, які представляють вітчизняну та закордонні наукові школи. Визначення понять ефективності виробництва різними авторами надано в табл. 1.2

Таблиця 1.2 – Визначення поняття ефективності виробництва [5]

Автор	Точка зору
1	2
Іванілов О.С.	Ефективність виробництва – являє собою комплексне відбиття кінцевих результатів використання засобів виробництва і робочої сили за певний проміжок часу при виробництві різноманітних товарів та послуг
Омельченко Є.В.	Ефективність виробництва – поняття, що характеризує доцільність використання засобів для досягнення поставленої мети
Хохлов Н.П.	Ефективність виробництва – це категорія, яка відображає продуктивність діяльності підприємства, його здібність при наявних ресурсах виробляти максимально можливий обсяг продукції та послуг високої якості, що буде відповідати вимогам

	ринку
Коноплицький В.А.	Ефективність виробництва – співвідношення між результатами та витратами, виробленими для досягнення цих результатів
Райзберг Б.А.	Ефективність виробництва – економічна категорія, що характеризує результативність виробництва у зіставленні з виробничими ресурсами та суспільними потребами
Афанасьєв М.В., Гончаров А.Б.	Ефективність виробництва – комплексне відображення кінцевих результатів використання робочої сили (працівників) і засобів виробництва за певний проміжок часу
Бойчик І.М.	Ефективність виробництва -це узагальнене і повне відображення кінцевих результатів використання засобів, предметів праці і робочої сили на підприємстві за певний проміжок часу. Загальну економічну ефективність виробництва ще називають загальною продуктивністю виробничої системи

Продовження таблиці 1.2

1	2
Виборнов В. І., Мавріщев В. С.	Ефективність виробництва – результативність виробничого процесу, співвідношення між досягнутими результатами і витратами живої й упреждженої праці, які виражають досягнутий рівень розвитку продуктивних сил і ступінь їхнього використання
Зайцев Н. Л.	Ефективність виробництва – співвідношення результатів господарської діяльності промислового підприємства і витрат трудових і матеріальних ресурсів
Кантор Є. Л.	Ефективність виробництва є кількісним відношенням двох величин – результатів господарської діяльності і виробничих витрат
Сіроштан М. А., Потапов В. І., Білявцев М. І., Олійник С. У., Тимонін О. М.	Ефективність виробництва – з одного боку, це співвідношення між фізичними ресурсами (витратами) та фізичним продуктом (виробом). З другого боку, ефективність виробництва це співвідношення між суспільновизначеними витратами вартості та суспільно-визначеним вартісним результатом

Аналіз наведених визначень дозволяє зазначити, що всі автори виходять з традиційного визначення ефективності стосовно процесу виробництва, тобто ефективність виробництва визначається ними як співвідношення кінцевого результату промислового виробництва та використаних ресурсів (робочої сили, засобів, предметів праці).

Отже, ефективність виробництва – це відносний показник діяльності підприємства, який відображає кінцеві результати використання ресурсів за певний часовий період.

Поняття економічної ефективності нерідко ототожнюється з результатами виробництва – виробленою продукцією. Однак, це визначення вважається нам не

досить точним оскільки, при визначенні економічної ефективності діяльності варто враховувати тільки той продукт, що у більшій мірі відповідає суспільним потребам за кількісним, якісним та вартісним критеріями. Одночасно при відносній обмеженості ресурсів суспільство цікавить не тільки результат, але й зусилля витрачені на його досягнення.

Таким чином, серед економістів переважає думка, що досягнення ефективності діяльності вимагає постійного порівняння (зіставлення) результатів з витратами. Ці порівняння можуть стосуватися як існуючих, так і потенційних можливостей. Тому можна говорити про [41]:

- ретроспективну оцінку ефективності як порівняння досягнутих результатів з витратами, які здійснені для їх досягнення;

- перспективну оцінку ефективності як порівняння очікуваних результатів із прогностичними витратами ресурсів, необхідними для їх досягнення.

Традиційно під ефективністю розуміють одержання максимальних результатів на одиницю витрат, пов'язаних з виробництвом, або забезпечення мінімізації витрат на одиницю результату, тобто поняття ефективності пов'язують з економічністю (можливістю одержання найбільшого результату з наявних ресурсів) і ототожнюють із показниками, які співвідносять ефект від економічної діяльності з ресурсами (витратами). На відміну від ефекту, що відображає результат окремих заходів разового або періодичного характеру, економічна ефективність розглядається як результативність економічної діяльності, характеризує відношення отриманого економічного ефекту, результату до витрат факторів виробництва, ресурсів, що обумовили одержання цього результату.

Термін «інформація» (лат. informatio) означає «пояснення», «викладення», «повідомлення». Він набув ужитку ще наприкінці XIX сторіччя, але спочатку використовувався лише щодо засобів зв'язку. З розвитком науки і техніки інформацію почали розглядати залежно від конкретного змісту з виокремлюванням її різновидів, які стосуються різних галузей людської діяльності [15,с.128].

Нині під інформацією розуміють сукупність корисних відомостей, які є об'єктом збирання, реєстрації, зберігання, передавання й перетворення. Інформація є одним із ресурсів, який може накопичуватися, реалізуватися, поновлюватися, є придатним для колективного використання та (на відміну від інших ресурсів) у процесі споживання не втрачає своїх якостей. Інформація — це головний елемент будь-якої з функцій управління. Володіння повною, достовірною, актуальною та оперативною інформацією уможливлює отримання ринкових переваг, знижує фінансовий ризик, ефективно підтримує прийняття рішень. У проектуванні інформаційної бази економічного аналізу ефективності враховують основні характеристики економічної інформації, які впливають на вибір інформаційних технологій розв'язування задач. Це можна зробити за допомогою її класифікації за певними ознаками (рис. 1.9)

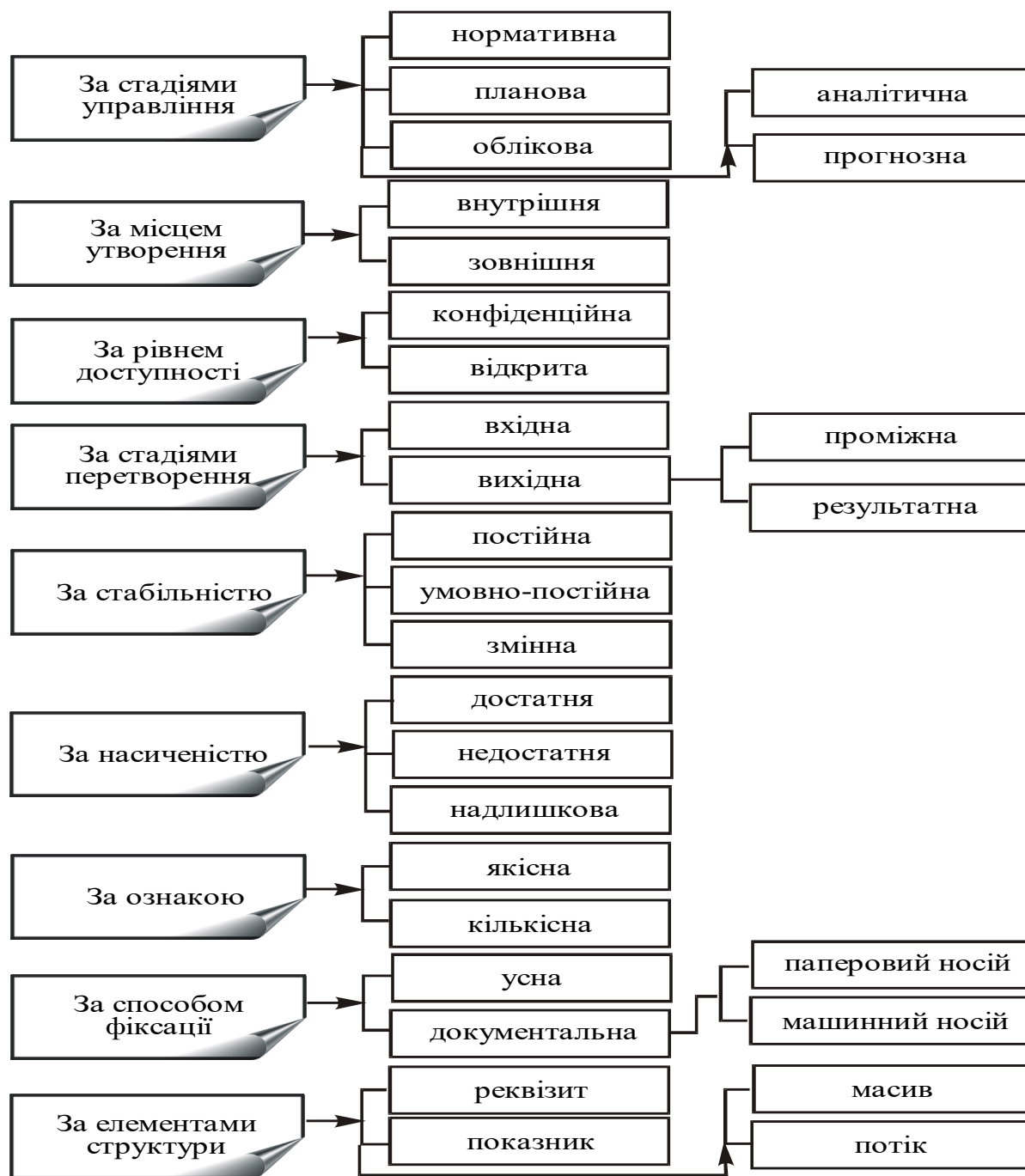


Рисунок 1.9 - Класифікація економічної інформації [15,с.135]

Слід зазначити, що джерела інформації оцінки економічної ефективності та контролю підрозділяються на облікові та позаоблікові. До облікових джерел належать: бухгалтерський облік і звітність; статистичний облік і звітність; оперативний облік і звітність; вибіркові облікові дані.

Проте головним джерелом інформації при аналізі витрат є бухгалтерський облік, оскільки використання аналітичних даних дає можливість приймати оперативні управлінські рішення.

Важливою передумовою оптимальних рішень є наявність достовірних джерел інформації.

Так, зокрема, джерелами інформації, що використовуються при проведенні аналізу витрат на виробництво, є [27]:

- первинні документи: акти-вимоги, лімітно-забірні карти, акти виконаних робіт, наряди, табелі обліку використання робочого часу та розрахунку заробітної плати, авансові звіти, розрахунки бухгалтерії, довідки бухгалтерії, накладні, рахунки та інші;

- рахунки бухгалтерського обліку: 23 “Виробництво”, 80 “Матеріальні витрати”, 81 “Витрати на оплату праці”, 82 “Відрахування на соціальні заходи”, 83 “Амортизація”, 84 “Інші операційні витрати”, 90 “Собівартість реалізації”, 91 “Загальновиробничі витрати”, 92 “Адміністративні витрати”, 93 “Витрати на збут”, 94 “Інші витрати операційної діяльності”;

- фінансова звітність: форма №1 “Баланс”, форма №2 “Звіт про фінансові результати”, форма №5 “Примітки до річної фінансової звітності”;

- інші джерела: норми та нормативи споживання ресурсів, дані про відхилення від норм, калькуляції, матеріали перевірок, спостережень, кошториси витрат на виробництво, результати попередніх аналітичних досліджень.

Наведемо основні вимоги до інформації, яка використовується в економічному аналізі (табл.1.3).

Таблиця 1.3 - Вимоги до інформаційного забезпечення [26,с.61]

Вимоги	Характеристика
1	2

Оперативність	Інформація, необхідна для проведення економічного аналізу, має надходити аналітику якомога швидше. Тільки в цьому разі є можливість оперативно впливати на хід виробничого процесу, ефективність господарської діяльності
Достовірність	Характеризується правдивістю, відповідністю нормативним актам і внутрішньогосподарським положенням; нейтральністю, прозорістю. Інформація повинна відповідати дійсності, бути достовірною, тобто об'єктивно відображати господарські факти, явища та процеси
Нейтральність	Відсутність у ній суб'єктивних оцінок. Інформація не повинна надаватися вибірково з метою впливу на рішення користувачів
Єдність	Інформація для проведення економічного аналізу може надходити з різноманітних джерел. Тому необхідно усунути відокремленість та дублювання різних джерел інформації
Аналітичність	Інформація повинна відповідати потребам економічного аналізу, тобто забезпечувати надходження даних саме про ті напрями діяльності та з тією деталізацією, яка необхідна для всебічного вивчення економічних явищ та процесів, виявлення впливу факторів і визначення резервів підвищення ефективності

Продовження таблиці 1.3

1	2
Доречність	Означає її своєчасність, цінність, корисність для

(релевантність)	прогнозування і оцінки
Співставленість	Забезпечує зацікавленим користувачам можливість проводити порівняння за різні періоди діяльності одного суб'єкта господарювання, а також за різними суб'єктами з метою об'єктивної оцінки економічної ефективності.
Раціональність	Передбачає достатність, оперативність, високий коефіцієнт використання первинної інформації, відсутність зайвих даних, подолання протиріччя між зростанням обсягу інформації і постійної її нестачею для раціонального управління через високу вартість отримання необхідних відомостей
Ефективність	Інформаційна база повинна вимагати мінімум витрат на збір, обробку, зберігання та використання даних, забезпечуючи усі потреби аналізу та управління

Для досягнення конкурентоспроможності підприємства повинні постійно планувати зниження собівартості своєї продукції. Важливою передумовою дієвості оперативних рішень є наявність достовірної планової та звітної інформації. Тому з метою проведення аналізу собівартості продукції слід перевірити такі джерела інформації, які дають можливість провести оцінку щодо узгодження показників у різних формах звітності, обґрунтувати планові завдання та здійснити об'єктивне відображення фактичних даних стосовно витрат виробництва.

Висновки до 1 розділу

1. Визначено, що у сучасних умовах економічний аналіз може розглядатися з різних точок зору, таких як: метод пізнання економічних процесів і явищ; наука,

тобто система відповідних знань; самостійна функція в системі управління організацій; процес збору та обробки економічної інформації в процесі прийняття управлінських рішень; мистецтво отримання нових знань про об'єкт аналізу.

2. Аналіз літератури показав, що вчені найчастіше ототожнюють поняття економічного аналізу й діагностики. Більше того, у сучасному економічному словнику зазначається, що економічна діагностика – це аналіз і оцінка економічних показників роботи підприємства на основі вивчення окремих результатів, неповної інформації. Доведено неправомірності такої позиції.

3. Важливе значення має класифікація економічного аналізу за аспектами дослідження. В межах даної класифікації відокремлюють техніко-економічний аналіз.

Перші кроки у розробці і систематизації підходів техніко-економічного аналізу робилися ще на початку XX століття. На території Радянського Союзу найбільший розвиток методологія техніко-економічного аналізу отримала у 1965-1975рр.

4. Визначено, що техніко-економічний аналіз — це, в основному, внутрішньогосподарський аналіз. У процесі такого аналізу досліджується діяльність усіх структурних підрозділів підприємства, служб, цехів, дільниць, бригад і окремих робочих місць. Джерелом інформації для такого аналізу є планово-нормативні дані, матеріали оперативного, бухгалтерського обліку, позаоблікові дані. Техніко-економічний аналіз проводиться щоденно, за декаду, місяць, квартал, рік до складання підсумкової звітності. На підставі результатів аналізу приймаються важливі управлінські рішення.

Розглянуто взаємозв'язок розділів техніко-економічного аналізу

5. Техніко-економічний аналіз – здійснюють технічні служби підприємства; об'єктом є технічні процеси, що використовуються для виробництва продукції із заданими властивостями та пов'язані з цим матеріальні, трудові й фінансові витрати, а його предметом – причинно-наслідкові зв'язки, що є результатом взаємодії технічних та економічних процесів. Основне завдання техніко-економічного аналізу – оптимізація способів і форм створення

конкурентноздатної продукції з мінімальними витратами на її виробництво. Для цього використовуються прийоми технічного й економічного аналізу, що дозволяє підвищити рівень і якість аналітичної роботи.

6. Визначено, що під методом техніко - економічного аналізу розуміють діалектичний спосіб підходу до вивчення господарських процесів у їхньому становленні і розвитку. Характерними рисами методу техніко - економічного аналізу є: використання системи показників, які всебічно характеризують господарську діяльність, вивчення причин зміни цих показників, з'ясування і вимірювання взаємозв'язку між ними з метою підвищення соціально-економічної ефективності.

7. Наведено, класифікацію технічних прийомів економічного аналізу. Усі прийоми економічного аналізу можна поділити на дві групи: якісні та кількісні.

8. Доведено, що у вітчизняній економічній літературі найчастіше термін «ефективність» пов'язують із економічністю, тобто з мінімальним обсягом витрат ресурсів, що використовуються на досягнення необхідного результату.

9. Визначено, що поняття економічної ефективності нерідко ототожнюється з результатами виробництва – виробленою продукцією. Однак, це визначення вважається нам не досить точним оскільки, при визначенні економічної ефективності діяльності варто враховувати тільки той продукт, що у більшій мірі відповідає суспільним потребам за кількісним, якісним та вартісним критеріями. Одночасно при відносній обмеженості ресурсів суспільство цікавить не тільки результат, але й зусилля витрачені на його досягнення.

10. Визначено основні джерела інформації оцінки економічної ефективності.

Зазначено, що джерела інформації оцінки економічної ефективності та контролю підрозділяються на облікові та позаоблікові. До облікових джерел належать: бухгалтерський облік і звітність; статистичний облік і звітність; оперативний облік і звітність; вибіркові облікові дані.

2 АНАЛІЗ ВИРОБНИЧО-ГОСПОДАРСЬКОЇ ДІЯЛЬНОСТІ КП „ЗТМК”

2.1 Історія розвитку КП „Запорізький титано-магнієвий комбінат”

З метою зміцнення обороноздатності держави у 1933р. Радянським Урядом було прийнято рішення про будівництво в м.Запоріжжя, на базі дешевої електроенергії, що вироблюється Дніпрогесом, Дніпровсько магнієвого заводу.

У випуску магнію відчували потребу підприємства військово-промислового комплексу для випуску снарядів, зброї та інших боєприпасів.

Ця потреба призвела до поспішної розробки технології виробництва магнію, конструювання та випробування технологічного обладнання, будівництва заводу.

Дата народження заводу - 23 грудня 1935 року - день видачі першого промислового магнію. Повне найменування підприємства - Казенне підприємства „Запорізький титано-магнієвий комбінат”. Підприємство діє на основі Господарського кодексу України. Керівником підприємства є Телін Владислав Володимирович.

Адреса підприємства: 69600, м. Запоріжжя, Заводський район, ГСП-476

Контактний телефон +380 612 356253

Факс : +380 61 2893026

E-mail: sitiz@ztmc.zp.ua

Казенне підприємство „Запорізький титано-магнієвий комбінат” - це єдине в Україні підприємство, по випуску титану губчатого, магнію, напівпровідникового германія й кремнію. Більшість впроваджених на підприємстві технологій мають унікальний характер.

23 грудня 1935 року - дата видачі першого промислового магнію. Вже 13 січня 1936 року магнієвцями відвантажився перший вагон запорізького металу.

Дніпровський магнієвий продовжував будуватися, збільшуючи основні фонди, розширюючи виробництво. Незабаром з'являється й перший у країні цех виробництва алюмінієво-магнієвих порошків.

На початку 90-х у зв'язку з настанням конверсійних процесів, що призвели до різкого спаду попиту на продукцію для військово-промислового комплексу, хаотичний перехід до ринкових відносин, призвели до того, що 23 грудня 1993 року було ухвалене рішення про зупинку титано-магнієвого виробництва, а в січні-лютому 1994 року - практично й припиненні напівпровідникового виробництва. Нічого для комбінату не дав і статус орендного підприємства (з 1 грудня 1992 року по 20 січня 1994 року).

Постійно ведеться робота з пошуку шляхів поновлення виробництва. Головним досягненням з'явилося ініціювання й прийняття загальнодержавної Програми „Титан України”, підтриманою Запорізькою облдержадміністрацією, Мінпромполітики України, НАН України, профільними інститутами.

Виконавши за допомогою держави комплекс ремонтно-відбудовчих робіт, з жовтня 1998 року комбінат почав видавати товарну продукцію.

Із грудня 1999 року комбінат стає казенним підприємством. 1 квітня 2002 року Кабмін України ухвалює рішення щодо реструктуризації комбінату з виділенням в окреме підприємство комплексу по виробництву кремнію.

Відродивши виробництво в умовах кризової ситуації, по споживанню титану, комбінат зміг не тільки зайняти, але й зміцнитися на світовому ринку в секторі титанових напівфабрикатів.

З метою підвищення ефективності виробництва на комбінаті проведений ряд технічних робіт з удосконалювання сировинних переділів в одержанні титанових шлаків і тетрахлорида титану, інтенсифікації виробництва губчатого титану, підвищенню витягу його вищих сортів. У результаті цих удосконалювань виробництво губчатого титану виросло з 4,5 тис. тонн в 1999 році до 6,0 тис. тонн в 2002 році, до 6,8 тис. тонн в 2003 році, до 7,5 тис. тонн в 2016 році. Комбінат, починаючи з 2003 року, вийшов на рівень рентабельного виробництва.

У цей час, крім робіт з послідовного введення в лад сучасних установок відновлення й сепарації із продуктивністю 3,8 тонни губчатого титану за цикл, ведуться роботи з модернізації діючих печей і реторт, вирішуються питання виробництва на комбінаті титанових злитків.

На КП „ЗТМК” впроваджено автоматизовану систему керування процесами (АСУТП) „Титан”. Ведуться роботи зі збільшення циклового знімання титанової губки, розробляється система виміру маси магнію, що завантажується, і що зливається діхлориду магнію. На ділянці електролізу магнію випробовуються нові методи футеровки електролізерів із застосуванням графітованих блоків і спеціального жароміцного бетону.

Северодонецький хіміко-металургійний завод уведений в експлуатацію в 1966 році. На ньому була реалізована унікальна технологія первинної переробки германіймісткої сировини (вугілля, аргіліти, алевроліти з утримуванням германія 0,03 - 0,05 % мас). Кінцевою продукцією заводу є технічний тетрахлорид германія, що поставляється в цех № 8 для подальшої переробки до готової продукції. Таким чином, на комбінаті був організований повний технологічний цикл від переробки сировини до випуску германієвої продукції напівпровідникового ступеня чистоти. На сьогоднішній день номенклатура германієвої продукції, що випускається цехом, досить широка: діоксид германія, германій полікристалічний зонноочищений, виробу з германія, різної геометричної конфігурації, полі- та монокристали германія для потреб електроніки, електротехніки й оптичних приладів, що працюють в інфрачервоній області спектра. Випуск германієвої продукції здійснюється на ділянці виробництва германія.

В умовах твердої конкуренції на світовому ринку титанових напівфабрикатів перед комбінатом після поновлення титано-магнієвого виробництва стояло завдання по вдосконаленню технологій і встаткування на всіх переділах, створенню принципово нових процесів і високопродуктивного встаткування з метою значного зниження витрат на виробництво, поліпшення організації праці, підвищення якості продукції й продуктивності праці.

Усталена робота підприємства й динамічний розвиток виробництва забезпечується технічними службами комбінату. Здійснюючи оперативне керівництво виробництвом, виробничий відділ координує дії всіх технічних служб для забезпечення стійкої безаварійної роботи підприємства. Контрольовані

диспетчерською службою основні параметри загального технологічного процесу дозволяють оперативно реагувати на будь-якого роду відхилення, і вживати діючих заходів.

Комбінатом постійно проводяться науково-дослідні, дослідно-конструкторські й впроваджувальні роботи.

В 2016 році створена служба менеджменту якості. За період з 2016 по-2017 рік був розроблений проект системи менеджменту якості по вимогах міжнародного стандарту ISO 9001:2000.

Стандартизація процесів менеджменту якості по вимогах ДСТУ ISO 9001 дозволила створити надійну нормативну базу для забезпечення випуску продукції, що відповідає вимогам споживача й законодавчих вимог.

2.2 Діяльність підприємства

Комбінат досяг значних успіхів у виробництві злитків і прокату з губчатого титану для аерокосмічної техніки, нафтохімії, автомобілебудування, промислового й побутового машинобудування, медтехніки, архітектурного застосування.

Вироби з германія застосовуються в інфрачервоній і волоконній оптиці, комп'ютерних і космічних лініях зв'язку, фармацевтиці, як каталізатори у виробництві тари для харчових продуктів, а вироби із кремнію - в електроніці, сонячній енергетиці й т. д [66].

КП „Запорізький титано-магнієвий комбінат” спеціалізується на виробництві гафнію двоокис, германія монокристалічного, германія полікристалічного, германія двоокис, кремнію чотирьоххлористого, кремнію монокристалічного, кремнію полікристалічного, отливків титанових фасонних, титану губчатого, ферротитану, виробів з германія, виробів із кремнію литого, тетрахлориду титану.

Підприємство також здійснює реалізацію відходів чотирьоххлористого кремнію, лома й відходів титану, шлаків титанового [66].

Також підприємство надає своїм контрагентам (клієнтам) такі послуги: оренда приміщень, оренда копіювальної техніки, вивіз токсичних відходів, відведення фекстоків, проведення досліджень, підігрів води, забезпечує підприємства холодною водою, гарячою водою, технічною та питною водою.

КП „Запорізький титано-магнієвий комбінат” (КП „ЗТМК”) є єдиним в Україні виробником губчатого титану й працює з 1956 року, тобто практично 50 років.

Комбінат протягом 40 років здійснював поставки титану губчатого підприємствам військово-промислового комплексу й виходу на світовий ринок не мав [43, с. 7].

Через обставини, що склалися, пов'язаних з конверсією, розпадом колишнього СРСР і економічним спадом у СНД, відбулося різке скорочення рівня споживання губчатого титану

Разом з тим, у зв'язку з низькою потребою внутрішнього ринку, у комбінату об'єктивно виникла необхідність виходу на світовий ринок продажів, де прийняті більше тверді вимоги до якості губчатого титану й ритмічності його поставок. Розширюючи номенклатуру випускається продукції, що, відповідно до вимог споживачів, комбінат працював над зниженням витрат на виробництво й організацією випуску товарних партій із фракційним складом 5-12 мм, 12-30 мм і титанових порошків.

Був проведений великий комплекс робіт на переділі дроблення, здрібнювання й сортування губчатого титану [43, с. 7].

При переробці сортового титану губчатого були розділені потоки кричної і гарнисажной частин блоку.

У рамках цієї програми було реконструйовано дробильно-розмелене встаткування, виконані проекти переробки губчатого титану із забезпеченням поставок товарної продукції фракції 12-25 мм замість 12-70 мм, а також організовано разом з досвідченим заводом Інституту титану виробництво

титанових порошків із дрібних фракцій губки, що дозволило реалізувати практично всі відсівання.

Одночасно проведений комплекс заходів щодо жорсткості, відповідно до вимог споживачів, допуску на утримання домішок і дріб'язку у фракції 12-25 мм, як сортового матеріалу, так і матеріалу марки Тг-тв [43, с. 8].

Сьогодні КП „ЗТМК” здійснює поставки сортового титану губчатого для потреб спеціальної електromеталургії України, а також у Белорусь з наступним розширенням обсягу продажів у Південну Корею, Японію, ФРН, Голландію, Китай і т. п [43, с. 8].

КП „ЗТМК” повністю задовольняє потреби вітчизняних підприємств. Завдяки поставкам губчатого титана на „Запоріжсталі” відновлено випуск спеціальних жароміцних сталей. Комбінат спільно з науково-розрахунковим центром (НРЦ) Титан та Інститутом електрозварювання України почав виробництво титанових злитків. Цей матеріал гостро необхідний вітчизняному авіабудуванню, що набуває обертів на світовому ринку.

Сьогодні КП „ЗТМК” серед провідних заводів, що визначають пріоритети економічної політики Запорізького регіону. Завдяки активній допомозі губернатора на комбінаті створено додаткові робочі місця.

КП „ЗТМК” задіяний в обласній кооперативно-промислової схеми постачання сировини, матеріалів та енергоресурсів з такими підприємствами як „Запоріжобленерго”, „Запоріжжюокс”, „Укрграфіт”, „Запоріжвогнетрив”, „Запоріжсталь”, яка охоплює більш 40 тис. осіб.

Підприємство реалізує продукцію, що випускає на основі довготривалих договорів, зокрема, з трьома белоруськими підприємствами-посередниками по титановим злиткам.

В останні роки пожвавився український ринок титанових напівфабрикатів. Так, в 2017 році Україна спожила 11,86% випуску титану губчатого ЗТМК, відповідно експорт склав 88,14% - з них Європа – 50,37%, Китай – 13,47%, Південна Корея – 13,25%, Белорусь – 9,32%, Японія – 1,73% (рисунк 2.1).

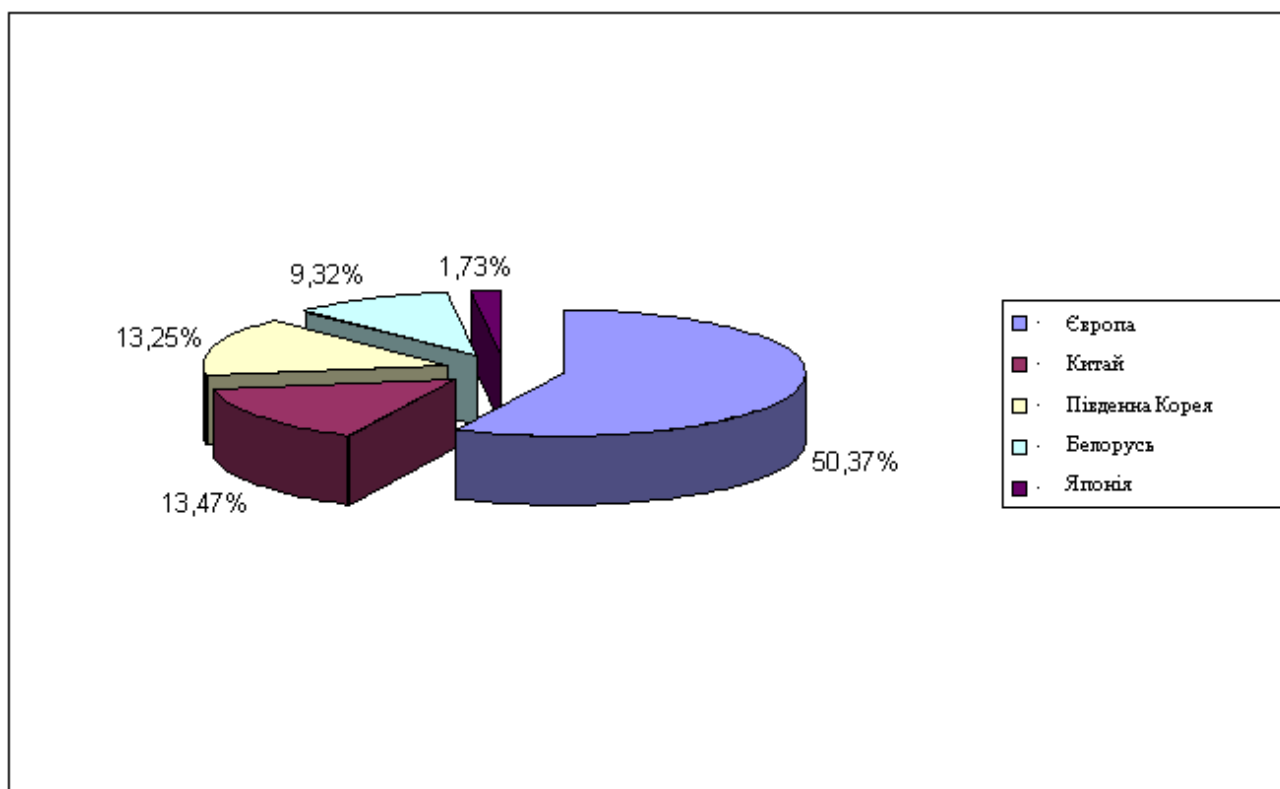


Рисунок 2.1 – Експорт титану губчатого КП „ЗТМК” у 2017 році

В 2018 році Україна збільшила своє споживання до 22,04%, експорт склав 77,96% - Європа – 33,31%, Південна Корея – 16,88%, Китай – 13,62%, Білорусь – 8,33%, Японія – 5,82% (рисунок 2.2).

Усталена робота підприємства й динамічний розвиток виробництва забезпечується технічними службами комбінату. Здійснюючи оперативне керівництво виробництвом, виробничий відділ координує дії всіх технічних служб для забезпечення стійкої безаварійної роботи підприємства. Контрольовані диспетчерською службою основні параметри загального технологічного процесу дозволяють оперативно реагувати на будь-якого роду відхилення, і вживати діючих заходів.

Комбінатом постійно проводяться науково-дослідні, дослідно-конструкторські й впроваджувальні роботи.

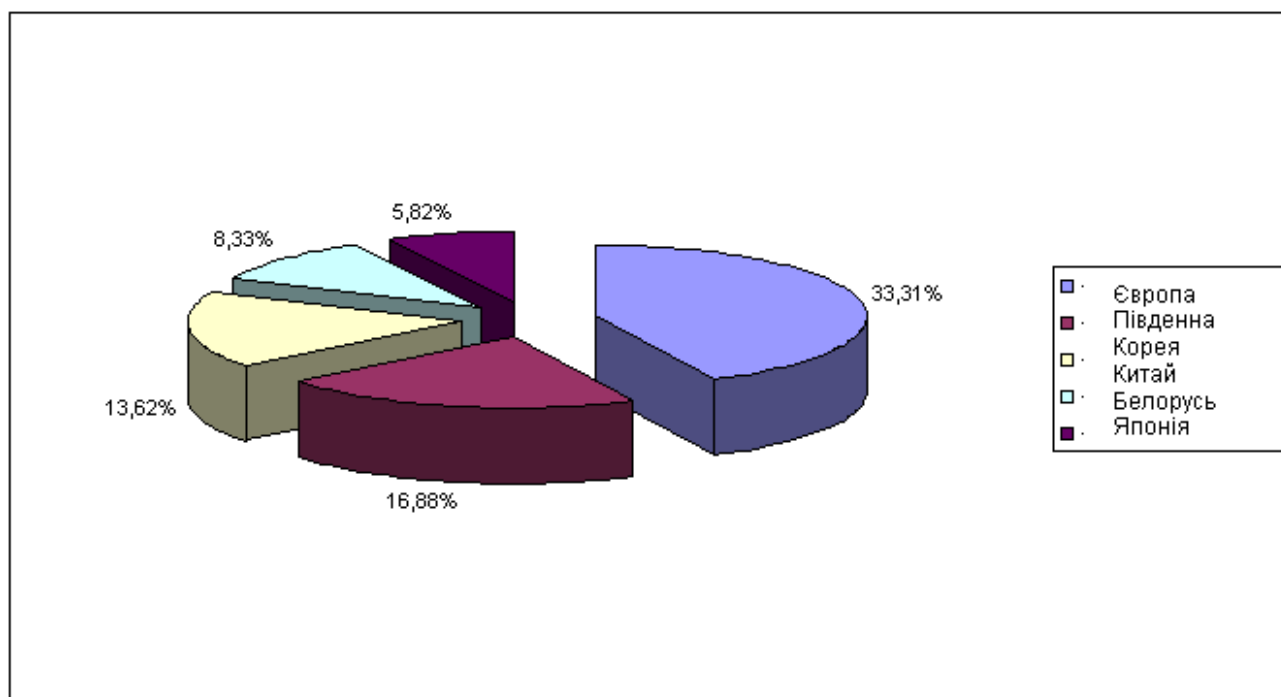


Рисунок 2.2 – Експорт титану губчатого КП „ЗТМК” у 2018 році

Підприємство реалізує продукцію, що випускає на основі довготривалих договорів, зокрема, з трьома белоруськими підприємствами-посередниками по титановим злиткам.

2.3 Дослідження показників ділової активності «Запорізький титано-магнієвий комбінат»

Ділова активність підприємства характеризується абсолютними і відносними результативними показниками використання ресурсів та обсягами господарської діяльності: дохід (виручка) від реалізації продукції (товарів, робіт, послуг); чистий дохід (виручка) від реалізації продукції (товарів, робіт, послуг); фактичний обсяг виробництва продукції (робіт, послуг); валовий фінансовий результат від реалізації продукції (товарів, робіт, послуг); фінансовий результат від іншої операційної діяльності: прибуток (+), збиток (-); фінансовий результат від

операційної діяльності: прибуток, збиток; фінансовий результат від участі в капіталі: прибуток, збиток; фінансовий результат від фінансової діяльності; фінансовий результат від іншої звичайної діяльності; фінансовий результат від надзвичайної діяльності; фінансовий результат від господарської діяльності; загальний фінансовий результат створений підприємством; прибуток з метою оподаткування; чистий фінансовий результат: прибуток, збиток; частка фінансового результату від операційної діяльності; коефіцієнт оподаткування прибутку; продуктивність праці (по оплаті праці); продуктивність праці середньооблікового працівника; фонд оплати праці: річний, місячний; оплата праці працівника: річна, місячна; фондівіддача; фондомісткість господарської діяльності; коефіцієнт стійкості економічного росту; додана вартість; коефіцієнт самофінансування капітальних інвестицій; коефіцієнт оборотності оборотних активів; тривалість обороту оборотних активів; тривалість погашення дебіторської заборгованості; коефіцієнт оборотності власного капіталу; тривалість обороту власного капіталу; коефіцієнт завантаженості власного капіталу; коефіцієнт оборотності кредиторської заборгованості; тривалість обороту кредиторської заборгованості; тривалість погашення кредиторської заборгованості; тривалість фінансового циклу; фондоозброєність: праці, середньооблікового працівника; матеріаломісткість господарської діяльності; трудомісткість господарської діяльності; фондомісткість господарської діяльності; матеріалівіддача; середньооблікова чисельність працівників.

Ділова активність підприємства знаходить своє відображення, насамперед, у досягнутих абсолютних показниках, які характеризуються розміром обсягів господарської діяльності, доходу (випуск), фінансових результатів, податками.

Дохід – валове надходження економічних вигід протягом певного періоду, яке виникає в ході звичайної діяльності підприємства, коли власний капітал зростає в результаті цього надходження, а не в результаті внесків засновників[52, с.219].

Валовий дохід - загальна сума доходу платника податку від усіх видів діяльності, отриманого (нарахованого) протягом звітного періоду в грошовій, матеріальній або нематеріальній формах як на території України, її

континентальному шельфі, виключній (морській) економічній зоні, так і за її межами [12].

Фінансові результати підприємства характеризують усі види його господарської діяльності:

- фінансовий результат від основної операційної діяльності (Ф2 ряд. 100 або ряд. 105);

- фінансовий результат від іншої операційної діяльності [52, с.215]:

$$\Phi P_{\text{юд}} = \Phi 2 \text{ ряд.1160} - \Phi 2 \text{ ряд.1190}; \quad (2.1)$$

- фінансовий результат від участі у капіталі [52, с.215]:

$$\Phi P_{\text{уук}} = \Phi 2 \text{ ряд.1110} - \Phi 2 \text{ ряд.1150}; \quad (2.2)$$

- фінансовий результат від фінансової діяльності [52, с.215]:

$$\Phi P_{\text{фд}} = \Phi 2 \text{ ряд.1120} - \Phi 2 \text{ ряд.1140}; \quad (2.3)$$

- фінансовий результат від іншої звичайної діяльності [52, с.215]:

$$\Phi P_{\text{ізд}} = \Phi 2 \text{ ряд.1130} - \Phi 2 \text{ ряд.1160}; \quad (2.4)$$

- фінансовий результат від звичайної діяльності до оподаткування (Ф2 ряд. 1170 або ряд. 1175);

- фінансовий результат від звичайної діяльності (Ф2 ряд. 1190 або ряд. 1195);

- фінансовий результат від надзвичайної діяльності (Ф2 ряд. 1200 – Ф2 ряд. 1205) [52, с.220].

Частка фінансового результату від операційної діяльності характеризує питому вагу прибутку, одержаного підприємством від продажу продукції, товарів,

робіт і послуг з метою яких створено підприємство, в загальній сумі прибутку. Вона визначається по формулі [52, с.221]:

$$\text{ЧФР} = \Phi 2 \text{ ряд.1100(ряд.1105)} / \Phi 2 \text{ ряд.1170(ряд.1175)}, \quad (2.5)$$

$$\text{ЧФР}^{2016} = 6658 / 2887 = 2,31,$$

$$\text{ЧФР}^{2017} = 88078 / 85253 = 1,03,$$

$$\text{ЧФР}^{2018} = 150944 / 147857 = 1,02.$$

Продуктивність праці – це виготовлення продукції одиницею виробництва за певний період. Або це кількість затраченої праці на виготовлення одиниці продукції [39, с.69]. Вона розраховується як відношення чистого доходу від реалізації товарів, робіт, послуг ($\Phi 2$. ряд.035) до витрат на оплату праці (ПП_{оп}), або до середньооблікової чисельності робітників підприємства (ПП_{соч}):

$$\text{ПП}_{\text{соч}}^{2016} = 93847 / 4025 = 23,32 \text{ тис.грн./люд.},$$

$$\text{ПП}_{\text{соч}}^{2017} = 213969 / 4057 = 52,74 \text{ тис.грн./люд.},$$

$$\text{ПП}_{\text{соч}}^{2018} = 367196 / 4112 = 89,3 \text{ тис.грн./люд.}$$

Фондовіддача і фондомісткість визначають ефективність використання основних засобів. За нормальних умов підприємницької діяльності фондовіддача повинна мат тенденцію до збільшення, а фондомісткість – до зменшення.

Фондовіддача основних фондів визначається відношенням обсягу виготовленої продукції (ВП) (або реалізованої продукції (РП)) до середньорічної вартості основних фондів (ОФ) [58, с. 147]:

$$\text{Фвідд} = \text{ВП(РП)} / \text{ОФ}, \quad (2.6)$$

$$\text{Фвідд}^{2016} = 93847 / (22041 + 346243) / 2 = 93847 / 283342 = 0,33 \text{ грн./грн.},$$

$$\text{Фвідд}^{2017} = 213969 / (346243 + 423197) / 2 = 213969 / 384720 = 0,56 \text{ грн./грн.},$$

$$\text{Фвідд}^{2018} = 367196 / (423197 + 536586) / 2 = 367196 / 479891,5 = 0,77 \text{ грн./грн.}$$

Оберненим до фондівдачі показником є фондомісткість, яка характеризує забезпеченість підприємства основними фондами [56, с. 145]. Вона визначається як відношення середньорічної вартості основних фондів до обсягу виготовленої (або реалізованої) продукції [58, с. 147]:

$$\text{Фмістк} = \text{ОФ} / \text{ВП(РП)}, \quad (2.7)$$

$$\text{Фмістк}^{2016} = 283342 / 93847 = 3,02 \text{ грн./грн.},$$

$$\text{Фмістк}^{2017} = 384720 / 213969 = 1,61 \text{ грн./грн.},$$

$$\text{Фмістк} = 479891,5 / 367196 = 1,31 \text{ грн./грн.}$$

Будь-яке підприємство формує свої активи за рахунок внутрішніх і зовнішніх джерел. Про стійкість економічного росту підприємства свідчить частка реінвестування прибутку у розвиток підприємства за звітний період. Коефіцієнт стійкості економічного росту показує, скільки прибутку реінвестує підприємство на формування власних активів в розрахунку на 1 грн. власного або статутного капіталу [52, с. 222].

Прибуток – частка виручки, що залишається після відшкодування усіх витрат на виробничу та комерційну діяльність підприємства. Вона характеризує перевищення надходжень над витратами ресурсів, прибуток вражає мету підприємницької діяльності, слугує основним економічним показником останньої [18, с. 312-313].

Загальний прибуток – весь прибуток підприємства, що був отриманий від усіх видів діяльності, до її оподаткування та розподілу.

Прибуток після оподаткування (чистий) – реальний прибуток, що поступає у розпорядження підприємства після уплати податків.

Валовий прибуток – це різниця між виручкою та виробничими витратами (собівартістю продукції).

Маржинальний прибуток – величина виручки від продажу продукції за мінусом змінних витрат [18, с. 313].

Ефективність використання ресурсів визначається їх оборотністю – оборотом, вимірним у часі. Економічне значення оборотності полягає в тому, що від неї залежить величина необхідних підприємству активів для здійснення процесу виробництва та збуту продукції (товарів, робіт, послуг).

При дослідженні ділової активності суб'єкта господарювання визначають показники ефективності використання окремих видів активів: коефіцієнт оборотності (обертання), тривалість обороту, коефіцієнт закріплення.

Коефіцієнт обертання оборотних активів визначається за формулою:

$$K_o = \text{РП} / \text{ОБК}, \quad (2.8)$$

де РП – обсяг реалізованої продукції (грн.) (Ф2. ряд. 1035);

ОБК – середні залишки нормованих оборотних коштів (активів) (грн.) (Ф1. ряд 1260 (гр.3+гр.4)/2) [16, с. 140].

$$K_o^{2016} = 93847 / (76894 + 60446) / 2 = 93847 / 68670 = 1,37,$$

$$K_o^{2017} = 213969 / (60446 + 76131) / 2 = 213969 / 68288,5 = 3,13,$$

$$K_o^{2018} = 367196 / (76894 + 89401) / 2 = 367196 / 83147,5 = 4,42.$$

Цей показник характеризує кількість оборотів оборотних коштів за звітний період. Чим більше оборотів здійснюють оборотні кошти, тим краще вони використовуються.

Коефіцієнт оборотності власного капіталу визначається за формулою [52, с. 218]:

$$\text{Коб.в.к.} = \text{Ф2(ряд.1035)} / \text{Ф1(ряд.1380(гр.3+гр.4)} * 0,5; \quad (2.9)$$

$$\text{Коб.в.к.}^{2016} = 93847 / (88155 + 74290) / 2 = 93847 / 81222,5 = 1,16,$$

$$\text{Коб.в.к.}^{2017} = 213969 / 74290 = 2,88,$$

$$\text{Коб.в.к.}^{2018} = 367196 / (74290 + 92383) / 2 = 367196 / 83336,3 = 4,41.$$

Коефіцієнт завантаження власного капіталу обчислюється за такою формулою [52, с. 218]:

$$\text{Кз.в.к.} = \Phi 1 (\text{ряд.1380(гр.3+гр.4)} * 0,5 / \Phi 2 (\text{ряд.1035}), \quad (2.10)$$

$$\text{Кз.в.к.}^{2016} = 81222,5 / 93847 = 0,87,$$

$$\text{Кз.в.к.}^{2017} = 74290 / 213969 = 0,35,$$

$$\text{Кз.в.к.}^{2018} = 83336,5 / 367196 = 0,23.$$

Дебіторська заборгованість – сума заборгованості дебіторів підприємству на певну дату.

Дебітори – юридичні та фізичні особи, які через минулі події заборгували підприємству певні суми грошових коштів, їх еквівалентів або інших активів [15].

Іншими словами, дебіторська заборгованість – це вилучені на певний період з господарської діяльності підприємства оборотні активи. Для аналізу стану розрахунків обчислюють такий показник, як середній період погашення заборгованості. Він вказує строк, за який дебіторська заборгованість покупців перетворюється в гроші [52, с. 227].

Його обчислюють як відношення заборгованості до суми чистого доходу продукції за рік, поділеного на кількість днів у році [52, с. 218]:

$$\text{Тн.дз} = \Phi 1 (\text{ряд.1150+ряд.1160+ряд.1170+ряд.1180+ряд.1190+ряд.1200+ряд.1210(гр.3+гр.4)} * 0,5 / \Phi 2 (\text{ряд.1035/365}), \quad (2.11)$$

$$\text{Тн.дз}^{2016} = ((49155 + 33362) / 2) / (93847 / 365) = 41258,5 / 257,12 = 160,5,$$

$$\text{Тн.дз}^{2017} = ((33362 + 30941) / 2) / (213969 / 365) = 32151,5 / 586,22 = 55,$$

$$\text{Тн.дз}^{2018} = ((3094 + 33576) / 2) / (367196 / 365) = 32258,5 / 1006 = 32.$$

Кредиторська заборгованість – це тимчасове залучення майна інших підприємств та фізичних осіб у господарський оборот підприємства в наслідок несплати платежів. Кредиторська заборгованість характеризується наступними показниками: коефіцієнт оборотності кредиторської заборгованості; тривалість обороту кредиторської заборгованості; тривалість погашення кредиторської заборгованості.

Коефіцієнт оборотності кредиторської заборгованості обчислюється за наступною формулою [52, с. 218]:

$$\text{Коб}_{\text{КЗ}} = \Phi 2(\text{ряд.1035}) / \Phi 1(\text{ряд.1620}(\text{гр.3} + \text{гр.4}) * 0,5), \quad (2.12)$$

$$\text{Коб}_{\text{КЗ}}^{2016} = 93847 / (90581 + 69965) / 2 = 93847 / 80273 = 1,17,$$

$$\text{Коб}_{\text{КЗ}}^{2017} = 213969 / (69965 + 44368) / 2 = 213969 / 57166,5 = 3,74,$$

$$\text{Коб}_{\text{КЗ}}^{2018} = 367196 / (38569 + 44368) / 2 = 367196 / 41468,5 = 8,85.$$

Тривалість обороту кредиторської заборгованості визначається наступним чином [52, с. 218]:

$$\text{Т}_{\text{КЗ}} = 365 / \text{Коб}_{\text{КЗ}}, \quad (2.13)$$

$$\text{Т}_{\text{КЗ}}^{2016} = 365 / 1,17 = 312,$$

$$\text{Т}_{\text{КЗ}}^{2017} = 365 / 3,74 = 98,$$

$$\text{Т}_{\text{КЗ}}^{2018} = 365 / 8,85 = 41.$$

Тривалість погашення кредиторської заборгованості обчислюється за такою формулою [52, с. 219]:

$$\text{Тп}_{\text{КЗ}} = \Phi 1(\text{ряд.1620}(\text{гр.3} + \text{гр.4}) * 0,5), \quad (2.14)$$

$$\text{Тп}_{\text{КЗ}}^{2016} = 80273 / (93847 / 365) = 80273 / 257,12 = 312,$$

$$\text{Тп}_{\text{КЗ}}^{2017} = 57166,5 / (213969 / 365) = 57166,5 / 586,22 = 97,5,$$

$$\text{Тп}_{\text{КЗ}}^{2018} = 41468,5 / (367196 / 365) = 41468,5 / 1006 = 41.$$

Фондоозброєність праці (за оплатою праці) визначається за наступною формулою [52, с. 219]:

$$\text{Фозб}_{\text{пр.}} = \Phi 1(\text{ряд.1031}(\text{гр.3} + \text{гр.4}) * 0,5) / \Phi 2(\text{ряд.1240}), \quad (2.15)$$

$$\text{Фозб}_{\text{пр.}}^{2016} = ((220441 + 346243) / 2) / 13255 = 283342 / 13255 = 21,38 \text{ грн./грн.},$$

$$\Phi_{\text{озб}_{\text{пр}}}^{2017} = ((346243 + 423197) / 2) / 19639 = 384718,5 / 19639 = 19,59 \text{ грн./грн.},$$

$$\Phi_{\text{озб}_{\text{пр}}}^{2018} = ((423197 + 536586) / 2) / 34000 = 479891,5 / 34000 = 14,11 \text{ грн./грн.}$$

Матеріаломісткість – показник витрат усіх матеріальних ресурсів у грошовому вразі на одну фізичну одиницю виготовленої продукції [58, с. 156]

Матеріаломісткість господарської діяльності визначається наступним чином [52, с. 219]:

$$M_m = \Phi 2(\text{ряд.1230}) / \Phi 2(\text{ряд.1280}), \quad (2.16)$$

$$M_m^{2016} = 55550 / 84859 = 0,655,$$

$$M_m^{2017} = 79910 / 120847 = 0,661,$$

$$M_m^{2018} = 138514 / 207406 = 0,668.$$

Трудомісткість господарської діяльності – це відношення суми витрат на оплату праці та соціальні заходи до загальної суми витрат, пов'язаних з господарською діяльністю (об'єктом господарювання) [52, с. 228].

Трудомісткість господарської діяльності визначається за формулою [52, с. 219]:

$$T_m = \Phi 2(\text{ряд.1240} + \text{ряд.1250}) / \Phi 2(\text{ряд.1280}), \quad (2.17)$$

$$T_m^{2016} = (13255 + 5142) / 84859 = 18397 / 84859 = 0,217,$$

$$T_m^{2017} = (19639 + 7560) / 120847 = 271 / 120847 = 0,225,$$

$$T_m^{2018} = (34000 + 13068) / 207406 = 47068 / 207406 = 0,227.$$

Матеріаловіддача є показником оберненим до показника матеріаломісткості і визначається за формулою [52, с. 219]:

$$M_{\text{відд}} = \Phi 2(\text{ряд.1280}) / \Phi 2(\text{ряд.1230}), \quad (2.18)$$

$$M_{\text{відд}}^{2016} = 84859 / 55550 = 1,53,$$

$$M_{\text{відд}}^{2017} = 120847 / 79910 = 1,51,$$

$$M_{\text{відд}}^{2018} = 207406 / 138514 = 1,50.$$

Усі розрахунки зведемо у таблицю 2.1 та проведемо аналіз розрахованих показників та порівняємо їх з нормативом.

Доход від реалізації продукції у 2016р. склав 98352 тис. грн. У 2017 р. цей показник виріс на 130,67% до рівня 226870 тис. грн. Даний ріст був викликаний тим, що підприємство почало нарощувати своє виробництво, проводити реконструкцію та модернізацію, шукати нових клієнтів, розширювати номенклатуру продукції, що виробляється. У 2018р. тенденція нарощування виробництва зберігається і як наслідок доход від реалізації виріс ще на 70,85% і склав 387600 тис. грн. (рисунок 2.3).

Чистий дохід має таку саму тенденцію та динаміку як і попередній показник.

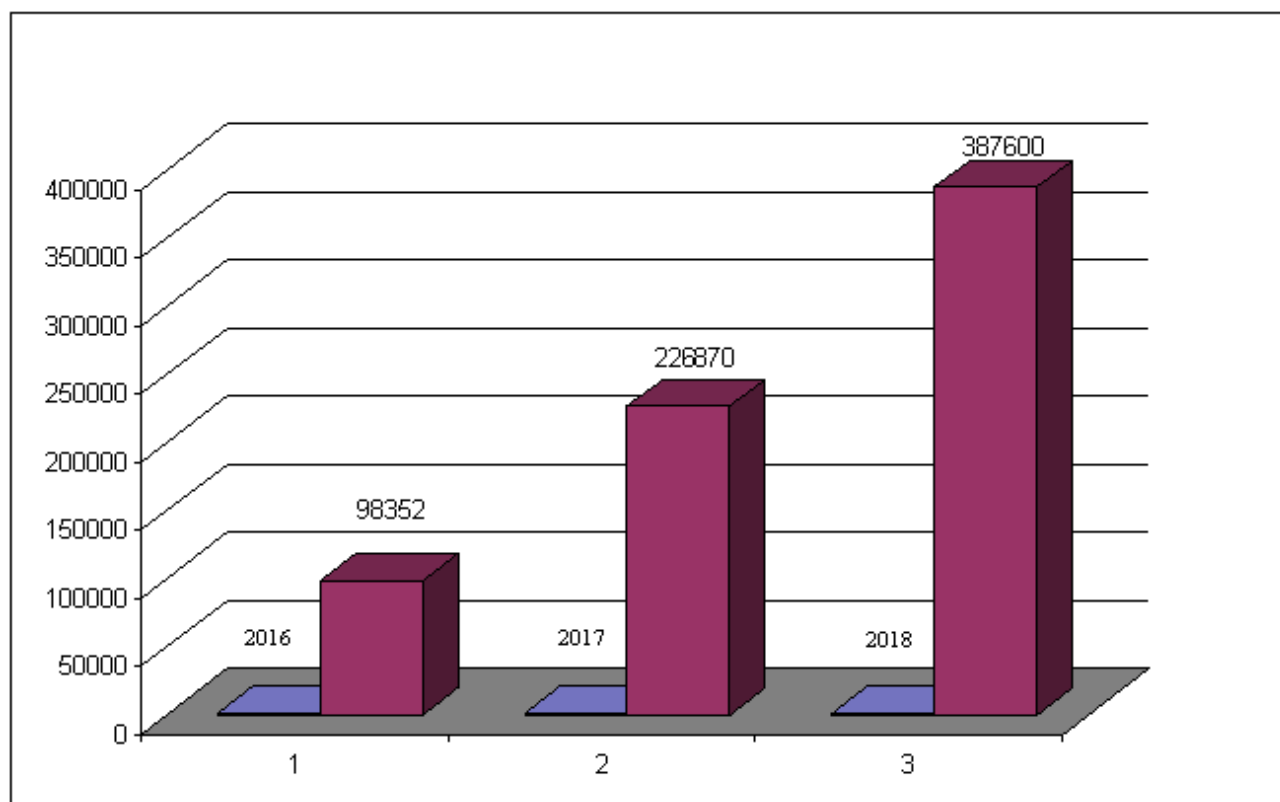


Рисунок 2.3 – Динаміка доходу від реалізації продукції КП „ЗТМК” за 2016-2018 роки

Валовий прибуток також має позитивну динаміку (рисунок 2.4).

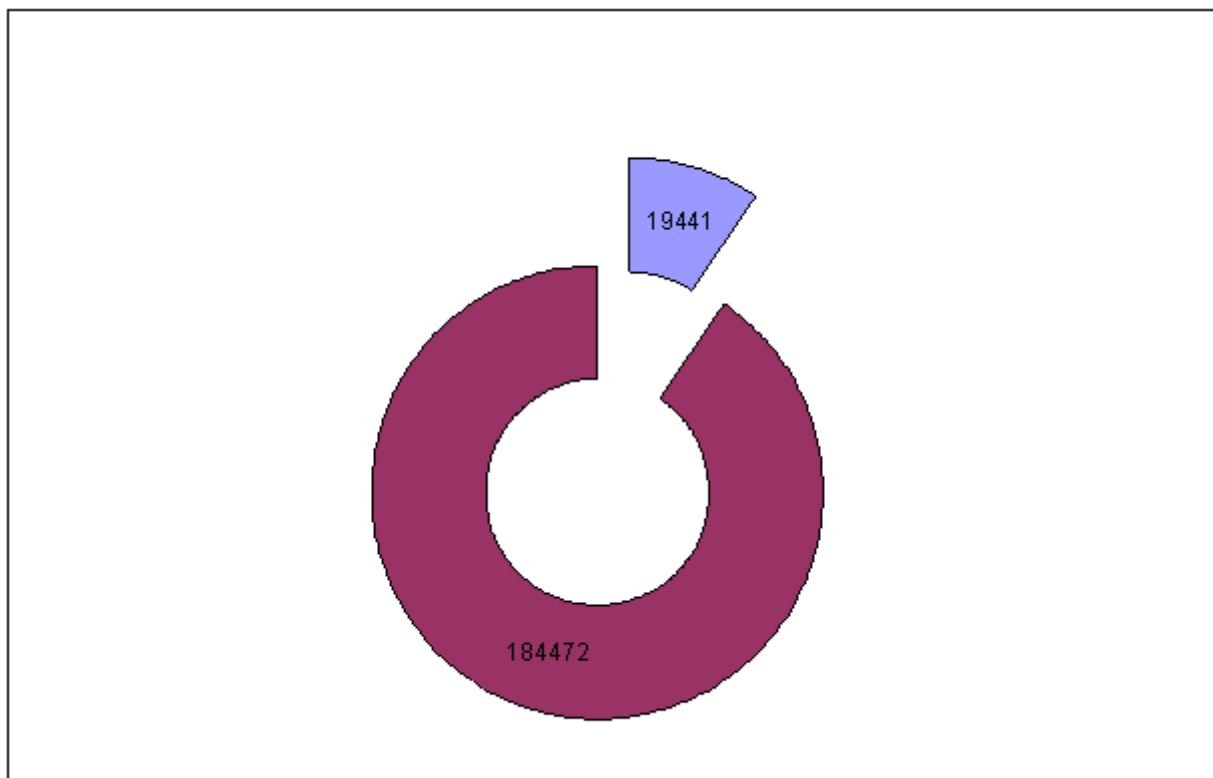


Рисунок 2.4 – Динаміка валового прибутку на КП „ЗТМК” за 2016, 2018 роки, тис.грн.

У 2016р. валовий прибуток склав 19441 тис. грн. У 2017р. цей показник збільшився на 452,82%. Це пов'язано з одночасним підвищенням чистого доходу від реалізації продукції (товарів, робіт, послуг) та зниженням собівартості одиниці продукції, що випускається.

Це призвело до того, що темп росту чистого доходу (228%) дещо перевищував темп росту загальної собівартості (на весь випуск) (143,13%). У 2018р. збільшився на 71,64% до рівня 184472 тис. грн. Це було викликано тим, що темп росту чистого доходу від реалізації був вище (171,6%) за темп росту собівартості випуску продукції (171,56%).

Таблиця 2.1 – Аналіз показників ділової активності КП «Запорізький титано-магнієвий комбінат» [61, 62, 63, 64]

№	Показник	2016р	2017р.	Абсолютне відхилення від 2016р., тис. грн. (гр.4-гр.3)	Відносне відхилення від 2016р. % (гр.4/гр.3) *100%-100%	2018р.	Абсолютне відхилення від 2017р., тис. грн. (гр.7-гр.4)	Відносне відхилення від 2017р. % (гр.7/гр.4) *100-100	Нормативне значення
1	2	3	4	5	6	7	8	9	10
1	Доход (виручка) від реалізації продукції	98352	226870	128518	130,67	387600	160730	70,85	Збільш.
2	Чистий дохід від реалізації продукції (робіт, товарів), тис. грн.	93847	213969	120122	128,00	367196	153227	71,61	Збільш.
3	Валовий прибуток (збиток)	19441	107473	88032	452,82	184472	76999	71,64	Збільш.
4	Фінансовий результат від операційної діяльності, тис. грн.	6658	88078	81420	1222,89	150944	62866	71,38	Збільш.
5	Фінансовий результат від звичайної діяльності до оподаткування, тис. грн.	28870	85253	56383	195,30	147857	62604	73,43	Збільш.
6	Чистий прибуток (збиток), тис. грн.	446	61587	61141	13708,74	109515	47928	77,82	Збільш.
7	Продуктивність праці середньо-облікового працівника, тис. грн. / чол.	23,32	52,74	29,42	126,16	89,3	36,56	69,32	Збільш.

Продовження таблиці 2.1

№	1	2	3	4	5	6	7	8	9
8	Фондовіддача, грн./грн.	0,33	0,56	0,23	69,70	0,77	0,21	37,50	Збільш.
9	Фондомісткість господарської діяльності, грн./грн.	3,02	1,61	-1,41	-46,69	1,31	-0,3	-18,63	Зменш.
10	Коефіцієнт оборотності оборотних активів, об.	1,37	3,13	1,76	128,47	4,42	1,29	41,21	Збільш.
11	Коефіцієнт оборотності власного капіталу, об.	1,16	2,88	1,72	148,28	4,41	1,53	53,13	Збільш.
12	Коефіцієнт завантаження власного капіталу	0,87	0,35	-0,52	-59,77	0,23	-0,12	-34,29	Зменш.
13	Коефіцієнт оборотності кредиторської заборгованості, об.	1,17	3,74	2,57	219,66	8,85	5,11	136,63	Збільш.
14	Тривалість обороту кредиторської заборгованості, дн.	312	98	-214	-68,59	41	-57	-58,16	Зменш.
15	Фондоозброєність, грн./грн.	21,38	19,59	-1,79	-8,37	14,11	-5,48	-27,97	Збільш.
16	Матеріаломісткість господарської діяльності	0,655	0,661	0,006	0,92	0,668	0,007	1,06	Зменш.
17	Трудомісткість господарської діяльності	0,217	0,225	0,008	3,69	0,227	0,002	0,89	Зменш.
18	Матеріаловіддача	1,53	1,51	-0,02	-1,31	1,50	-0,01	-0,66	Збільш.
19	Середньооблікова чисельність працівників, чол.	4025	4057	32	0,80	4112	55	1,36	Збільш.

З таблиці 2.1 видно, що у порівнянні з 2017 р. темп росту собівартості підвищився, що каже про те, що у подальшому частка собівартості у доході підприємства буде збільшуватися (у 2016р. вона склала - $\frac{74406}{98352} \cdot 100\% = 75,65\%$; у 2017р. - $\frac{106496}{226870} \cdot 100\% = 46,94\%$; у 2018р. - $\frac{182724}{387600} \cdot 100\% = 47,14\%$).

Фінансові результати від операційної діяльності. Для проведення аналізу у таблицях 2.2 та 2.3 розрахуємо частку адміністративних витрат та витрат на збут у валовому прибутку.

Таблиця 2.2 – Аналіз фінансових результатів від операційної діяльності КП „ЗТМК” 2016-2017 рр. [63, 64]

№	Показник	Форму- ла	2016р.	2017р.	Відхилення	
					абс.	%
1	Валовий прибуток, тис. грн.	Ф.2 ряд. 1050	19441	107473	88032	452,81
2	Фінансовий результат від операційної діяльності, тис. грн.	Ф.2 рід. 1100	6658	88078	81420	1222,89
3	Адміністративні витрати, тис. грн.	Ф.2 ряд. 1070	5954	9258	3304	55,49
4	Витрати на збут, тис. грн.	Ф.2 ряд. 1080	1533	2526	993	64,77
5	Інші операційні доходи, тис. грн.	Ф.2 ряд. 1060	79736	141841	62105	77,89
6	Інші операційні витрати, тис. грн.	Ф.2 ряд. 1090	85032	149452	64420	75,76
7	Частка фінансового результату від операційної діяльності у валовому прибутку, %	(ряд. 2 / ряд.1) *100%	34,25	81,95	47,7	139,27
8	Частка адміністративних витрат у валовому прибутку, %	(ряд. 3 / ряд.1) *100%	30,63	8,61	-22,02	-71,89
9	Частка витрат на збут у валовому прибутку, %	(ряд.4 / ряд.1) *100%	7,89	2,35	-5,54	-70,22
10	Фінансовий результат від іншої операційної діяльності, тис. грн.	ряд. 5 – ряд.6	-5296	-7611	-2315	43,71

Таблиця 2.3 – Аналіз фінансових результатів від операційної діяльності КП „ЗТМК” 2017-2018 рр. [63, 64]

№	Показник	Форму- ла	2017р.	2018р.	Відхилення	
					абс.	%
1	Валовий прибуток, тис. грн.	Ф.2 ряд. 1050	107473	184472	76999	71,64
2	Фінансовий результат від операційної діяльності, тис. грн.	Ф.2 рід. 1100	88078	150944	62866	71,38
3	Адміністративні витрати, тис. грн.	Ф.2 ряд. 1070	9258	15501	6243	67,43
4	Витрати на збут, тис. грн.	Ф.2 ряд. 1080	2526	4152	1626	64,37
5	Інші операційні доходи, тис. грн.	Ф.2 ряд. 1060	141841	255476	113635	80,11
6	Інші операційні витрати, тис. грн.	Ф.2 ряд. 1090	149452	269351	119899	80,23
7	Частка фінансового результату від операційної діяльності у валовому прибутку, %	(ряд. 2 / ряд.1) *100%	81,95	81,83	-0,12	-0,15
8	Частка адміністративних витрат у валовому прибутку, %	(ряд. 3 / ряд.1) *100%	8,61	8,4	-0,21	-2,44
9	Частка витрат на збут у валовому прибутку, %	(ряд.4 / ряд.1) *100%	2,35	2,25	-0,1	-4,26
10	Фінансовий результат від іншої операційної діяльності, тис. грн.	ряд. 5 – ряд.6	-7611	-13875	-6264	82,30

Як видно з таблиці 2.2 та з таблиці 2.3 фінансовий результат від операційної діяльності збільшувався у всіх трьох періодах, що аналізуються: у 2016р. він склав 6658 тис. грн., у 2017р. даний показник виріс на 1222% до рівня 88078 тис. грн., а у 2018 р. фінансовий результат від операційної діяльності збільшився ще на 71,38% до рівня 150944 тис. грн. У 2017р. та 2018р. фінансовий результат від операційної діяльності був майже рівний валовому прибутку і склав відповідно 81,95% та 81,83%. Так сталося через те, що у цих періодах знижувалась частка адміністративних витрат (2017р – 8,61%; 2018р. – 8,4%) та витрат на збут (2017р.

– 2,35%; 2018р. – 2,25%) у складі валового прибутку, а також через те, що з кожним періодом збільшувався збиток від іншої операційної діяльності: 2016р. – 5296 тис. грн.; 2017р. – 7611 тис. грн.; 2018р. – 13875 тис. грн. Фінансовий результат від іншої операційної діяльності має таку тенденцію тому що підприємство на операційну діяльність відносить витрати на утримання об'єктів соціальної сфери, як то санаторій-профілакторій на о. Хортиця та базу відпочинку „Сокіл”, які приносять прибуток тільки у літній час, а весь інший час мають збиткову діяльність.

Фінансовий результат від звичайної діяльності до оподаткування має позитивну динаміку протягом всіх періодів. Так вийшло через те, що знижується частка витрат від фінансової діяльності (у 2017р. вона склала 0,29%, 2018р. – 0,21%) та іншої звичайної діяльності (у 2017р. вона склала 6,23%; 2018р. – 4,33%) та підвищується частка доходів від цих видів діяльності (інші фінансові доходи: у 2017р. їх частка у фінансовому результаті від операційної діяльності склала 0,27%; 2018р. – 0,38%; інші доходи: у 2017р. їх частка склала 3,04%, а у 2018р. – 2,12%) у фінансовому результаті від операційної діяльності підприємства. Це говорить про те, що підприємство розвиває свою діяльність.

Чистий прибуток у 2016р. склав 446 тис. грн., у 2017р. – 61587 тис. грн., у 2018р. – 109515 тис. грн. (рисунок 2.5).

Цьому свідчить якісна робота підприємства. Підприємство з кожним роком нарощує своє виробництво, проводить модернізацію та реконструкцію, налагоджує відносини з новими клієнтами та розширює номенклатуру продукції, яка виробляється.

Аналіз показників прибутку та доходу підприємства дає нам підстави зробити висновок, що підприємство розвиває свою діяльність швидкими темпами, тому що усі показники мають позитивну динаміку.

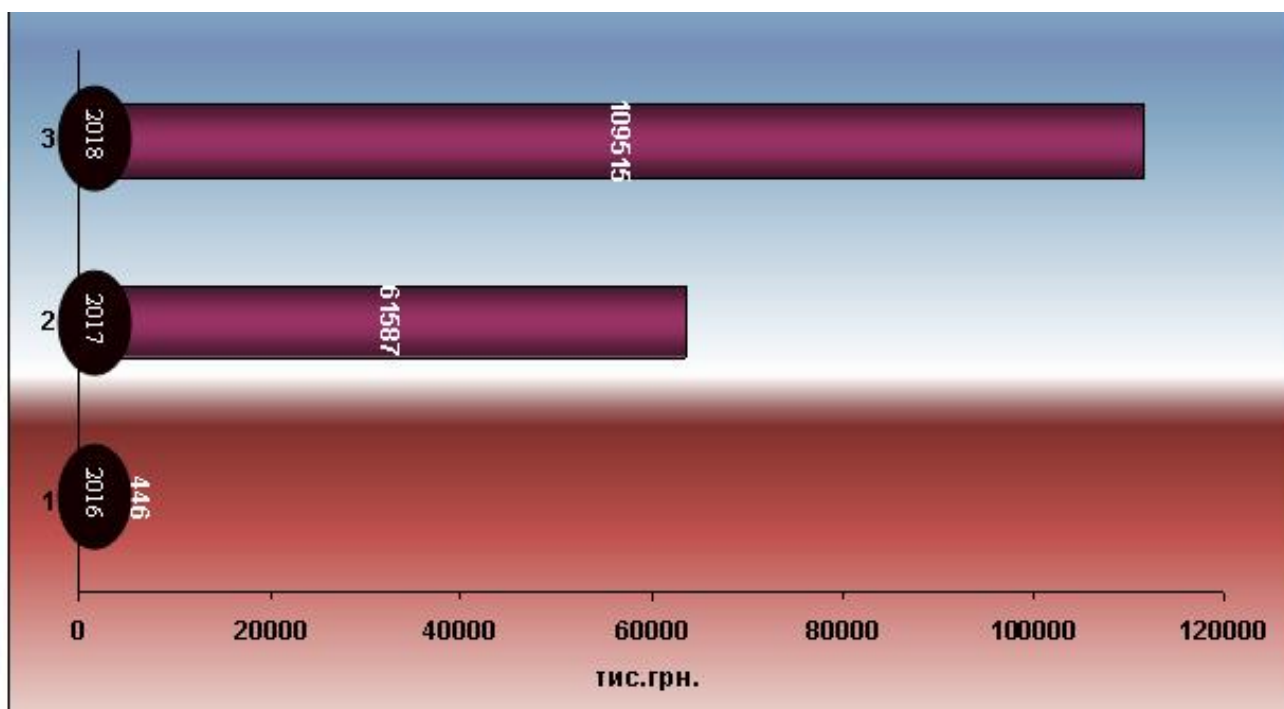


Рисунок 2.5 – Динаміка чистого прибутку КП „ЗТМК” 2016-2018 рр.

Цей показник відрізняється від фінансового результату від звичайної діяльності до оподаткування на величину податку на прибуток та суми надзвичайного прибутку. Розмір податку на прибуток змінюється пропорційно розміру фінансового результату від звичайної діяльності до оподаткування, бо його ставка є фіксованою (25%) і тому він не міг змінити динаміку чистого прибутку.

Аналіз показників прибутку та доходу підприємства дає нам підстави зробити висновок, що підприємство розвиває свою діяльність швидкими темпами, тому що усі показники мають позитивну динаміку.

2.4 Аналіз показників по праці та заробітній платі

Основними задачами використання праці та заробітної плати є:

- вивчення динаміки чисельності, складу та руху робітників, рівня їх кваліфікації;

- оцінка впливу трудових факторів на об'єм випуску продукції;
- оцінка впливу окремих факторів на витрати фонду заробітної плати;
- вивчення співвідношення темпів росту продуктивності праці та заробітної плати;
- виявлення резервів покращення використання праці та заробітної плати та розробка дій щодо реалізації резервів.

Основними задачами аналізу використання труда та заробітної плати є:

- дослідження чисельності, складу та структури робочої сили;
- вивчення використання робочого часу;
- вивчення динаміки и причин руху робочої сили;
- визначення досягнутого рівня продуктивності праці;
- вивчення витрат фонду оплати праці.

Аналіз використання показників праці КП „ЗТМК” наведено у таблиці 2.5.

Таблиця 2.5 - Аналіз використання показників праці

Показники	2017 р.	2018 р.	Відхилення	
			абс.	%
1	2	3	4	5
1. Об'єм продукції, тис. грн.	70456,4	113927,4	+43471	+61,7
2. Фонд оплати, тис. грн.	10579,8	12797,6	+2217,8	+21,0
3. Чисельність робітників, чол.	4149	4118	-31	-0,7
4. Продуктивність праці одного робітника ППП, грн.	18703,6	30171,5	+11467,9	+61,3
5. Середня заробітна плата одного робітника, грн.	1212,0	1258,4	+46,4	+21,9
6. Темпи росту середньої заробітної плати, %	24,4	21,9	-2,5	-89,8

Продовження таблиці 2.5

1	2	3	4	5
7. Темпи росту продуктивності праці, %	192,3	61,3	-131	-31,9
8. Коефіцієнт випередження темпів росту продуктивності праці над темпами росту заробітної плати	7,9	2,8	-5,1	-35,4

Як бачимо з таблиці 2.5 зріст продуктивності праці у звітному періоді склав 61,3%, тобто у зрівнянні з минулим періодом продуктивність праці зросла у 1,6 рази. Середня заробітна плата у звітному періоді склала 1258,4 грн., що на 46,4 грн. або у 1,2 рази вище, ніж у 2017 році.

Чисельність усього персоналу у звітному періоді зменшилась у зрівнянні з минулим періодом на 31 люд., однак чисельність робітників промислового персоналу збільшилась на 9 люд. або на 0,2%.

Темпи росту продуктивності праці у 2,8 раза (61,3/21,9) випереджають темпи росту заробітної плати, тоді як у 2017 році темпи росту продуктивності праці випереджали темпи росту заробітної плати у 7,9 разів (192,3/24,4).

Зниження темпів росту продуктивності праці регламентується тим що у 2016 році було відсутньо виробництво титанової губки, внаслідок чого відбувся різкий зріст товарної продукції у 2017 році. У 2018 році продовжується збільшення товарної продукції, однак темпи росту не можуть бути такими високими. Все це відповідно залишило відбиток на прирості продуктивності праці.

Рост заробітної плати в основному пов'язаний з переходом робітників комбінату на роботу по графіку повного робочого тижня.

Найбільш питому вагу недокомплекту чисельності допоміжних цехів (22,1%) складає недокомплект ремонтно-механічного цеху, що обґрунтовується відносно низьким рівнем заробітної плати станочників та відсутністю яких-небудь пільг за умови праці.

Аналіз чисельності працівників наведено у таблиці 2.6.

Таблиця 2.6 - Аналіз чисельності працівників

Категорії	Од.вим.	2017 г. звіт	2018 г.		Відхилення		% виконання	
			план	звіт	до плану	до відповід. періоду	до плану	до відповід. періоду
Робітники	люд.	3036	3330	3051	-279	+15	91,6	100,5
РСС	люд.	731	777	725	-52	-6	93,3	99,2
Промперсонал	люд.	3767	4107	3776	-331	+9	91,9	100,2
Непромгрупа	люд.	382	402	342	-60	-40	85,1	89,5
Усього персоналу	люд.	4149	4509	4118	-391	-31	91,3	99,3

Недокомплект чисельності у звітному періоді склав 391 люд., у тому числі 331 люд. або 84,7% усього недокомплекту склав недокомплект промислово-виробничого персоналу:

- 71,4% недокомплекта склав недокомплект працюючих;
- 52,0% недокомплекта промислового персоналу складає недокомплект во допоміжних цехах;
- 36,6% недокомплект у цехах титано-магнієвого виробництва;
- 11,4% недокомплект у цехах напівпровідникового виробництва;

Наибільш питому вагу недокомплекту чисельності допоміжних цехів (22,1%) складає недокомплект ремонтно-механічного цеху, що обґрунтовується відносно низьким рівнем зароботної плати станочників та відсутністю яких-небудь пільг за умови праці.

- 19,8% недокомплекту допоміжних цехів складає недокомплект енергетичних цехів;
- 15,7% недокомплект транспортного цеху;
- 44,1% недокомплекту енергетичних цехів складає недокомплект в електроремонтному цеху, котрий укомплектован на 90,4%, причому основний

недокомплект в електротехнічній лабораторії, котра укомплектована лише на 75,9%.

- 35,3% недокомплект в теплоенергетичному цеху, укомплектованість на 95,5%;

Аналіз використання робочого часу наведено в таблиці 2.7.

Таблиця 2.7 - Аналіз використання робочого часу у розрахунку на одного працівника

Показники	2017р.	2018 р.	Відхилення	
			люд/дн.	%
1	3	4	5	6
Відпрацьовано люд. дн.	207,6	212,3	+4,9	+2,4
Неявки, регламентовані законом	34,9	34,7	-0,2	-0,6
У тому числі люд.дн.				
Чергові відпустки	27,8	27,4	-0,4	-1,4
Хвороби	6,4	6,6	+0,2	+3,1
Навчання	0,3	0,4	+0,1	+33,3
Інші, регламентовані законом	0,4	0,3	-0,1	-25,0
Втрати, днів	10,8	5,4	-5,4	-50,0
У тому числі, люд.дн.				
Прогули	-	0,1	+0,1	-
Неявки зі згоди адміністрації	10,8	5,3	-5,5	-50,9
У тому числі з ініціативи адміністрації	8,6	4,4	-4,2	-48,8
Вихідні та святкові дні	111,7	113,4	+1,7	+1,5
Усього явок та неявок, днів	365,0	366,0	+1,0	+0,3
Відпрацьовано люд. годин 1 працівником	1633,9	1670,4	+36,5	+2,2

З таблиці 2.7 бачимо, що втрати робочого часу зменшились на 5,4 днів (5,4-10,8) за рахунок зменшення неявок з ініціативи адміністрації. Протягом усього звітного періоду робітники підприємства працювали у режимі повного робочого тижня, 2254 робітника знаходились у відпустці без стримання з ініціативи адміністрації протягом від 1-го до 3-х календарних днів (новорічні, травневі «канікули»).

Працівники на підприємстві поділяються на:

- робітників;
- керівників, спеціалістів та службовців (КСС).

Аналіз зароботної плати за категоріями наведено в таблиці 2.8.

Таблиця 2.8 - Аналіз структури заробітної плати за категоріями

Структура з/пл.	Робітники			КСС		
	2017 р.	2018 р.	Від-хилення, +/-	2017 р.	2018 р.	Від-хилення +/-
1	2	3	4	5	6	7
Оплата за тарифом, грн.	1120,4	1137,5	+17,1	1162,1	1182,1	+20,0
Доплати, згідно законодавства, грн.	117,4	121,3	+3,9	114,2	115,8	+1,6
Відпустки, грн.	120,3	122,1	+1,8	127,8	128,5	+0,7
Преміювання, грн.	139,7	152,3	+12,6	146,2	168,4	+22,2
Доплати за тимчасово відсутнього	6,4	8,4	+2,0	4,7	5,2	+0,5

1	2	3	4	5	6	7
Індексація з/пл та компенсація за порушення термінів виплати, грн.	7,5	16,3	+8,8	8,6	26,0	+17,4
Інші виплати, грн.	4,8	1,8	-3,0	9,4	11,2	+1,8
Усього з/пл, грн.	1516,5	1559,7	+43,2	1573,0	1637,2	+64,2

Як бачимо з таблиці 2.8, основний зріст заробітної плати по робітникам та КСС виник за рахунок збільшення тарифів та окладів, а також за рахунок поточного преміювання з 01.01.2018 г. робітникам допоміжних цехів, керівництва та підрозділів непромислової групи.

31,2% збільшення заробітної плати керівників, спеціалістів та службовців виник за рахунок збільшення окладів, 34,6% - за рахунок збільшення розміру преміювання та 27,1% за рахунок компенсаційних виплат.

Відповідно по робітникам: 39,6% - за рахунок збільшення окладів та тарифів, 29,2% - за рахунок збільшення розміру преміювання та 20,4% - за рахунок компенсаційних виплат, пов'язаних з порушенням термінів виплати заробітної плати.

2.5 Оцінка фінансового стану та фінансової стійкості підприємств

Фінансовий стан підприємства аналізують по таких групах показників:

- показники майнового стану;
- показники оцінки прибутковості й рентабельності;
- показники ліквідності й платоспроможності;
- показники фінансової стабільності й стабільності підприємства [40, с.204].

До показників майнового стану відносяться:

- коефіцієнт зносу основних засобів;
- коефіцієнт придатності основних засобів;
- коефіцієнт оновлення основних засобів;
- коефіцієнт вибуття основних засобів.

Коефіцієнт зносу основних виробничих фондів показує ступінь зносу основних виробничих фондів і обчислюється за формулою [13]:

$$K_z = \Phi 1 (\text{ряд.2031}) / \Phi 1 (\text{ряд.2032}(\text{гр.3} + \text{гр.4}) * 0,5), \quad (2.19)$$

$$K_z^{2016} = 205305,5 / 346243 = 0,59,$$

$$K_z^{2017} = ((273030 + 321025) / 2) / 423197 = 297027,5 / 423197 = 0,70,$$

$$K_z^{2018} = ((321025 + 402314) / 2) / 536586 = 361669,5 / 536586 = 0,67.$$

Коефіцієнт придатності основних виробничих фондів відображає частину основних фондів, придатних для експлуатації в процесі господарської діяльності. Він визначається за формулою [56, с.146]:

$$K_{\text{прид}} = 1 - K_z, \quad (2.20)$$

$$K_{\text{прид}}^{2016} = 1 - 0,59 = 0,41,$$

$$K_{\text{прид}}^{2017} = 1 - 0,70 = 0,30,$$

$$K_{\text{прид}}^{2018} = 1 - 0,67 = 0,33.$$

Коефіцієнт оновлення основних фондів показує частку введених нових основних фондів у загальній вартості основних фондів [13]:

$$K_o = \Phi.3 (\text{ряд.2430, гр.4}) / \Phi.3 (\text{ряд.2430, гр.6}). \quad (2.21)$$

Коефіцієнт вибуття основних фондів характеризує інтенсивність вибуття основних фондів. Він визначається за формулою [13]:

$$\text{Квиб} = \Phi.3 (\text{ряд.2430, гр.5}) / \Phi.3 (\text{ряд.2430, гр.3}). \quad (2.22)$$

Існують наступні показники рентабельності діяльності підприємства:

Рентабельність активів – це співвідношення балансового або чистого прибутку з середньорічною (середньо квартальною) величиною активів [57, с.63].

Рентабельність активів визначається наступним чином [51, с.410]:

$$Ra = \Phi 2 \text{ ряд.1170} / (\Phi 1 \text{ ряд.2280 (гр.3)} + \text{ряд.2280 (гр.4)}) / 2, \quad (2.23)$$

$$Ra^{2016} = 2887 / (163788 + 1403040) / 2 = 2887 / 152046 = 0,019,$$

$$Ra^{2017} = 85253 / (140304 + 186754) / 2 = 85253 / 327058 = 0,261,$$

$$Ra^{2018} = 147857 / (186754 + 231887) / 2 = 147857 / 209320,5 = 0,706.$$

Рентабельність власного капіталу відображає величину прибутку на 1 грн. власного капіталу й визначається по формулі [20, с.318]:

$$Рск = \Phi 2 \text{ ряд.2220} / (\Phi 1 \text{ ряд.1380 (гр.3)} + \text{ряд.1380 (гр.4)}) / 2, \quad (2.24)$$

$$Рск^{2016} = 446 / (20618 + 19293) / 2 = 446 / 19955,5 = 0,02,$$

$$Рск^{2017} = 61587 / (19293 + 93463) / 2 = 61587 / 56378 = 1,09,$$

$$Рск^{2018} = 109515 / (93463 + 122568) / 2 = 109515 / 108015,5 = 1,01.$$

Рентабельність продажів характеризує розмір прибутку, що доводиться на 1 грн. реалізованої продукції й розраховується по формулі [51, с.410]:

$$Рпродаж = (\Phi 2 \text{ ряд.3220} / \Phi 2 \text{ ряд.2035}) * 100\%, \quad (2.25)$$

$$Рпродаж^{2016} = (446 / 93847) * 100\% = 0,48\%,$$

$$Рпродаж^{2017} = (61587 / 213969) * 100\% = 28,78\%,$$

$$Рпродаж^{2018} = (109515 / 367196) * 100\% = 29,83\%.$$

Рентабельність продукції (робіт, послуг) відображає скільки прибутків було отримано розраховуючи на 1 грн. понесених витрат і визначається по формулі [51, с.411]:

$$R_{\text{прод}} = (\Phi 2 \text{ ряд.} 3050 / \Phi 2 \text{ ряд.} 2040) * 100\%, \quad (2.26)$$

$$\begin{aligned} R_{\text{прод.}}^{2016} &= (19\,441 / 74\,406) * 100\% = 26,0\%, \\ R_{\text{прод.}}^{2017} &= (107\,413 / 106\,496) * 100\% = 100,8\%, \\ R_{\text{прод.}}^{2018} &= (184\,472 / 182\,724) * 100\% = 100,9\%. \end{aligned}$$

Чиста рентабельність підприємства розраховується як відношення чистого прибутку підприємства до середньорічної вартості майна підприємства [51, с.411]:

$$R_{\text{чист}} = (\Phi 2 \text{ ряд.} 2220 / (\Phi 1 \text{ ряд.} 2280 (\text{гр.} 3) + \text{ряд.} 2280 (\text{гр.} 4)) / 2) * 100\%, \quad (2.27)$$

$$\begin{aligned} R_{\text{чист}}^{2016} &= 446 / 152046 * 100\% = 0,29\%, \\ R_{\text{чист}}^{2017} &= 61587 / 327058 * 100\% = 18,83\%, \\ R_{\text{чист}}^{2018} &= 109515 / 209320,5 * 100\% = 52,32\%. \end{aligned}$$

Коефіцієнт оборотності активів характеризує наскільки ефективно використовуються активи. Відображає скільки грн. реалізацій доводиться на кожну грн., вкладену в активи підприємства або скільки разів за звітний період був зроблений оборот активів у процесі реалізації продукції. Чим більше оборот, тим ефективніше використовуються активи [51, с.411]. Визначається за формулою:

$$K_{\text{об}} = (\Phi 2 \text{ ряд.} 2035 / (\Phi 1 \text{ ряд.} 2280 (\text{гр.} 3) + \text{ряд.} 2280 (\text{гр.} 4)) / 2) * 100\%. \quad (2.28)$$

Ліквідність підприємства – це наявність у нього оборотних коштів, теоретично достатніх для погашення короткострокових зобов'язань, навіть з порушенням строків погашення, які передбачені контрактами. Основна ознака ліквідності – формальне перевищення (у вартісній оцінці) оборотних активів над

короткостроковими пасивами. Чим більше це перевищення, тим сприятливішим є фінансовий стан підприємства з позиції ліквідності[33, с. 182].

У практиці фінансового аналізу виділяють три рівні ліквідності. Загальний коефіцієнт ліквідності (загальний коефіцієнт покриття), що характеризує платіжні можливості підприємства не тільки за умови своєчасних розрахунків з дебіторами, а й продажу (якщо буде потреба) інших елементів оборотних матеріальних активів [40, с. 209].

Коефіцієнт покриття розраховується по формулі:

$$Кп = (\Phi 1 \text{ ряд.1260} + \text{ряд.1270}) / (\Phi 1 \text{ ряд.1620} + \text{ряд.1630}), \quad (2.29)$$

$$Кп^{2016} = (60446 + 1) / 69965 = 0,86,$$

$$Кп^{2017} = (76131 + 1) / 44368 = 1,72,$$

$$Кп^{2018} = (89401 + 2) / 38569 = 2,32.$$

Коефіцієнт покриття повинен бути > 2 [32, с.30].

Коефіцієнт швидкої ліквідності показує скільки одиниць найбільш ліквідних активів припадає на одинцю термінових боргів [24, с.139].

$$Кл.б. = (\Phi 1 \text{ ряд.2260} - (\text{ряд.2100} + \text{ряд.1110} + \text{ряд.2120} + \text{ряд.2130} + \text{ряд.2140}) + \text{ряд.2270}) / (\Phi 1 \text{ ряд.1620} + \text{ряд.1630}),$$

$$Клб^{2016} = (60446 - (9623 + 9354 + 1978 + 55) + 1) / 69965 = 39437 / 69965 = 0,56,$$

$$Клб^{2017} = (76131 - (13490 + 14916 + 3228 + 54) + 1) / 44368 = 44444 / 44368 = 1,0,$$

$$Клб^{2018} = (89401 - (18364 + 18217 + 5139 + 80) + 2) / 38569 = 47603 / 38569 = 1,23.$$

Значення мають бути Кл.б. > 1 ; у міжнародній практиці 0,7-0,8 [23, с. 273].

Коефіцієнт абсолютної ліквідності (платоспроможності) характеризує, яку частину своїх поточних зобов'язань підприємство здатне негайно погасити [40, с.210].

Коефіцієнт абсолютної ліквідності визначається по формулі:

$$\text{Кл.а.}(\Phi 1 \text{ряд.}2230 + \text{ряд.}2240 + \text{ряд.}2220) / \Phi 1 \text{ряд.}1620 + \text{ряд.}1630), \quad (2.31)$$

$$\text{Кл.а.}^{2016} = 3\,705 / 69\,956 = 0,05,$$

$$\text{Кл.а.}^{2017} = 11\,593 / 44\,368 = 0,26,$$

$$\text{Кл.а.}^{2018} = 11\,788 / 38\,569 = 0,31.$$

Значення повинне бути $> 0,2$ (коефіцієнт ліквідності є достатнім у рамках $0,2 - 0,35$, а менш $0,2$ - це зовнішня ознака неплатоспроможності) [23, с.274].

Платоспроможність підприємства вимірюють за допомогою коефіцієнта платоспроможності, що виражається у відсотках.

Високий коефіцієнт платоспроможності - еквівалентний низькому співвідношенню коштів компанії, тобто невеликому ризику й значним потенційним можливостям для одержання позичок.

Платоспроможність підприємства - це здатність виконувати зовнішні зобов'язання [20, с.290 - 291].

Коефіцієнт фінансової стійкості визначається як співвідношення власного капіталу й довгострокових зобов'язань до загальної суми пасивів балансу:

$$\text{Кф.с.} = (\Phi 1 \text{ряд.}2380 + \text{ряд.}2430 + \text{ряд.}2480 + \text{ряд.}2630) / \Phi 1 \text{ряд.}1640 \quad (2.32)$$

$$\text{Кф.с.}^{2016} = (33\,158 + 51\,038) / 154\,169 = 0,55,$$

$$\text{Кф.с.}^{2017} = (93\,463 + 48\,914) / 186\,754 = 0,76,$$

$$\text{Кф.с.}^{2018} = (122\,568 + 69\,328) / 231\,887 = 0,83.$$

Значення коефіцієнта повинне бути $0,85 - 0,9$ [40, с.207].

Для оцінки фінансової стабільності й стабільності підприємства використовують наступні коефіцієнти:

- коефіцієнт концентрації власного капіталу (коефіцієнт автономії, коефіцієнт незалежності) визначає частку коштів власників підприємства в загальній сумі коштів, вкладених у майно підприємства. Характеризує можливість підприємства виконувати свої зовнішні зобов'язання за рахунок використання

власних коштів, незалежність його функціонування від позикових коштів і розраховується по формулі [51, с.432]:

$$\text{Кавт} = \Phi 1 \text{ ряд.1380} / (\Phi 1 \text{ ряд.1080} + \text{ряд.1260} + \text{ряд.1270}), \quad (2.33)$$

$$\text{Кавт}^{2016} = 19293 / 140304 = 0,14,$$

$$\text{Кавт}^{2017} = 93463 / 186754 = 0,5,$$

$$\text{Кавт}^{2018} = 122568 / 231887 = 0,53.$$

Підприємство вважається фінансово стійким за умови, що частина власного капіталу в загальній сумі фінансових ресурсів підприємства становить не менш 50%;

- коефіцієнт фінансової залежності. Даний показник є зворотним коефіцієнту концентрації власного капіталу (коефіцієнту автономії). Його зниження свідчить про підвищення фінансової стабільності підприємства. Коефіцієнт не повинен бути більше 2:

$$\text{Кф.з} = \Phi 1 \text{ ряд.1080} + \text{ряд.1260} + \text{ряд.1270} / \Phi 1 \text{ ряд.1380} \quad (2.34)$$

$$\text{Кф.з}^{2016} = 140304 / 19293 = 7,27,$$

$$\text{Кф.з}^{2017} = 93463 / 186754 = 2,$$

$$\text{Кф.з}^{2018} = 231887 / 122568 = 1,89;$$

- коефіцієнт концентрації позикового капіталу характеризує частку позикових коштів у загальній сумі коштів, вкладених у майно підприємства. Він визначається по формулі [51, с.432]:

$$\text{Кпк} = (\Phi 1 \text{ ряд.2430} + \text{ряд.2480} + \text{ряд.1620} + \text{ряд.1630}) / (\Phi 1 \text{ ряд.1080} + \text{ряд.2260} + \text{ряд.2270}), \quad (2.35)$$

$$\text{Кпк}^{2016} = (8 + 51038 + 69965) / 140304 = 121011 / 140304 = 0,86,$$

$$\text{Кпк}^{2017} = (9 + 48914 + 44368) / 186754 = 93291 / 186754 = 0,5,$$

$$\text{Кпк}^{2018} = (1422 + 69328 + 38569) / 231887 = 109319 / 231887 = 0,47.$$

Чим нижче цей показник, тим менше заборгованість підприємства, тим стійкіше його положення;

- співвідношення позикового й власного капіталу визначається по формулі [51, с.432]:

$$Кпк/вк = (\Phi 1 \text{ряд.} 2430 + \text{ряд.} 2480 + \text{ряд.} 2620 + \text{ряд.} 1630) / \Phi 1 \text{ряд.} 1380, \quad (2.36)$$

$$Кпк/вк^{2016} = 121011 / 19293 = 6,27,$$

$$Кпк/вк^{2017} = 93291 / 93463 = 1,0,$$

$$Кпк/вк^{2018} = 109319 / 122568 = 0,89.$$

Цей показник дає найбільш загальну оцінку фінансової стабільності підприємства.

Ріст показника в динаміку свідчить про посилення залежності підприємства від інвесторів і кредиторів, тобто про деяке зниження фінансової стабільності й навпаки.

- коефіцієнт фінансової стабільності підприємства. Даний показник є зворотним коефіцієнту співвідношення позикового й власного капіталу. Він показує рівень фінансової стабільності аналізованого підприємства й розраховується по формулі [51, с.432]:

$$Кфін.стаб. = \Phi 1 \text{ряд.} 1380 / (\Phi 1 \text{ряд.} 1430 + \text{ряд.} 1480 + \text{ряд.} 1620 + \text{ряд.} 1630), \quad (2.37)$$

$$Кфін.стаб^{2016} = 19293 / 121011 = 0,16,$$

$$Кфін.стаб^{2017} = 93463 / 93291 = 1,0,$$

$$Кфін.стаб^{2018} = 122568 / 109319 = 1,12.$$

Даний показник повинен бути більше 1. Це буде свідчити про фінансову стабільність даного підприємства, якщо ж коефіцієнт буде нижче 1, це буде означати, що підприємство є фінансово нестабільним.

Для оцінки платоспроможності й фінансової стабільності підприємства розраховується не тільки співвідношення між поточними активами й поточними зобов'язаннями, але також їхня різниця. Різниця між поточними активами й

поточними зобов'язаннями становить чистий робочий капітал підприємства. Він розраховується по формулі:

$$\text{ЧРК} = (\Phi 1 \text{ ряд.2260} + \text{ряд.2270}) - (\Phi 1 \text{ ряд.1620} + \text{ряд.1630}), \quad (2.38)$$

$$\text{ЧРК}^{2016} = (60446 + 1) - 69965 = -9518 \text{ тис.грн.},$$

$$\text{ЧРК}^{2017} = (76131 + 1) - 44368 = 31764 \text{ тис.грн.},$$

$$\text{ЧРК}^{2018} = (89401 + 2) - 38569 = 50834 \text{ тис.грн..}$$

Наявність чистого робочого капіталу свідчить про те, що підприємство здатне не тільки оплатити поточні борги, але й мати у своєму розпорядженні фінансові ресурси для розширення діяльності й здійснення інвестицій [51, с.428].

Зведемо отримані при розрахунках дані у таблицю 2.9 та проаналізуємо їх динаміку.

Зробимо аналіз показників фінансового стану КП „Запорізький титано-магнієвий комбінат”.

Коефіцієнт зносу основних виробничих фондів. По даним таблиці видно, що у 2017 році коефіцієнт зносу основних фондів підприємства виріс на 18,64% та склав 0,7. Це не є позитивним для підприємства, тому що характеризує його основні фонди як зношені. У 2018 році цей показник дещо знизився (на-4,29%). Рентабельність активів у 2016р. склала 0,019. Це означає, що кожна гривня вкладена у 2016 р. в активи підприємства приносила додатковий прибуток у розмірі 0,019грн.

У 2017р. цей показник збільшився на 5895% до величини 0,261. Причиною цьому слугував більш низький темп зростання активів підприємства (133,1%) у порівнянні з темпам росту прибутку від звичайної діяльності до оподаткування (2953%). У 2018р. показник рентабельності активів виріс на 170,5% до значення 0,0706. Це було спричинене тим, що прибуток від звичайної діяльності до оподаткування має більш високий темп росту (173,43%) ніж активи підприємства (124,17%).

Таблиця 2.9 – Аналіз показників фінансового стану КП «Запорізький титано-магнієвий комбінат»

№	Найменування показника	2016р.	2017р.	Абсолют- не відхилен- ня від 2016р., (гр.4-гр.3)	Відносне відхилення від 2016р. % (гр.4/гр.3) *100%- 100%	2018р.	Абсолют- не відхиленн я від 2017р., (гр.7-гр.4)	Відносне відхилен- ня від 2017р. % (гр.7/гр.4) *100-100	Норма- тивне значен- ня
1	2	3	4	5	6	7	8	9	10
1	Коефіцієнт зносу основних виробничих фондів	0,59	0,70	0,11	18,64	0,67	-0,03	-4,29	Зменш.
2	Коефіцієнт придатності основних фондів	0,41	0,30	-0,11	-26,83	0,33	0,03	10,00	Збільш.
3	Рентабельність власного капіталу, %	0,02	1,09	1,07	5350,00	1,01	-0,08	-7,34	Збільш.
4	Рентабельність активів підприємства, %	0,019	0,261	0,242	1273,68	0,706	0,445	170,50	Збільш.
5	Рентабельність продаж, %	0,48	28,78	28,3	5895,83	29,38	0,6	2,08	Збільш.
6	Рентабельність продукції, робіт, послуг, %	26,13	100,92	74,79	286,22	100,96	0,04	0,04	Збільш.
7	Чиста рентабельність підприємства, %	0,29	18,83	18,54	6393,10	52,32	33,49	177,85	Збільш.
8	Коефіцієнт обертання	0,62	1,31	0,69	111,29	1,75	0,44	33,59	Збільш.
9	Коефіцієнт покриття	0,86	1,72	0,86	100,00	2,32	0,6	34,88	>2
10	Коефіцієнт швидкої ліквідності	0,56	1,00	0,44	78,57	1,23	0,23	23,00	>1

№	1	2	3	4	5	6	7	8	9
11	Коефіцієнт абсолютної ліквідності	0,05	0,26	0,21	420,00	0,31	0,05	19,23	>0,2
12	Коефіцієнт фінансової стійкості	0,5	0,76	0,26	52,00	0,83	0,07	9,21	0,85 – 0,9
13	Коефіцієнт концентрації власного капіталу	0,14	0,5	0,36	257,14	0,53	0,03	6,00	>=50%
14	Коефіцієнт фінансової залежності	7,27	2	-5,27	-72,49	1,89	-0,11	-5,50	<2
15	Коефіцієнт концентрації позикового капіталу	0,86	0,5	-0,36	-41,86	0,47	-0,03	-6,00	<50%
16	Співвідношення позикового та власного капіталу	6,27	1,0	-5,27	-84,05	0,89	-0,11	-11,00	Збільш.
17	Коефіцієнт фінансової стабільності	0,16	1,0	0,84	525,00	1,12	0,12	12,00	>=1
18	Чистий робочий капітал, тис. грн.	-9518	31764	41282	100,00	50834	19070	60,04	Збільш.

Це свідчить про те, що на підприємстві вводяться нові основні фонди замість застарілих, але цей показник, не дивлячись на його зниження, залишається високим (0,67) для підприємства. Він свідчить про те, що у 2018 році 67% основних фондів КП „ЗТМК” були зношені.

Розглянемо коефіцієнт придатності основних фондів. Цей показник свідчить про те яка частина основних фондів підприємства є придатною для виробництва продукції. У 2017 році, у порівнянні з 2016 роком, коефіцієнт придатності знизився на 26,83% до рівня 0,3. У 2018 році на підприємстві були введені нові основні фонди, що посприяло росту даного показника на 10% до рівня 0,33. Ці два показника свідчать про те, що підприємство КП „ЗТМК” має дуже зношені основні фонди.

Проаналізуємо рентабельність власного капіталу. По даним таблиці видно, що у 2017 році рентабельність власного капіталу збільшилась на 5350% у порівнянні з 2016р. Це означає, що кожна гривня власного капіталу стала приносити на 1,07 грн. більше за попередній період. У 2018р. рентабельність власного капіталу знизилась на 7,34%. Це було пов'язано з тим, що темп росту чистого прибутку (177,82%) був дещо нижче ніж темп росту середньої величини власного капіталу підприємства ($\frac{1080155}{56378} \cdot 100\% = 191,59\%$).

Рентабельність активів у 2016р. склала 0,019. Це означає, що кожна гривня вкладена у 2016 р. в активи підприємства приносила додатковий прибуток у розмірі 0,019грн.

У 2017р. цей показник збільшився на 5895% до величини 0,261. Причиною цьому слугував більш низький темп зростання активів підприємства (133,1%) у порівнянні з темпам росту прибутку від звичайної діяльності до оподаткування (2953%). У 2018р. показник рентабельності активів виріс на 170,5% до значення 0,0706. Це було спричинене тим, що прибуток від звичайної діяльності до оподаткування має більш високий темп росту (173,43%) ніж активи підприємства (124,17%).

Рентабельність продаж у 2016 р. склала 0,48%. У 2017р. цей показник виріс на 28,3% до величини 28,78%. Це свідчить про те, що підприємство почало

працювати більш ефективно та нарощувати об'єми виробництва, також почала знижуватися доля собівартості у доході від реалізації з 75,6% у 2016р. до 46,9% у 2017р.

У 2018р. рентабельність продаж збільшилась до рівня 29,38%. Це було визвано одночасним зростанням чистого прибутку підприємства та чистого доходу. Причому темп росту чистого прибутку (177,82%) перевищував темп росту чистого доходу (171,61%).

Рентабельність продукції (товарів, робіт, послуг) у 2016р. на КП „ЗТМК” склав 26,13%. Це означає, що у 2016р. кожна гривня, що була вкладена у виробництво продукції приносила додатковий прибуток у розмірі 0,261 грн. В 2017р. цей показник збільшився до рівня 100,92грн. Даний факт свідчить про те, що кожна гривня вкладена у виробництво продукції стала приносити на 0,748 грн. додаткового прибутку більше ніж у 2016р. Це свідчить про те, що підприємство стало розширювати зону своєї діяльності та нарощувати об'єми виробництва. У 2018р. рентабельність продукції також збільшилась та досягла рівня 100,96%. Це відбулося внаслідок швидшого збільшення темпу росту валової виручки (171,64%) ніж темп росту собівартості продукції, що виготовляється підприємством (171,58%).

Чиста рентабельність підприємства у 2016р. склала 0,29%, у 2017р. значення даного показника збільшилось до 18,83%. Збільшення чистої рентабельності підприємства було спричинено швидшим темпом росту чистого прибутку, який отримує підприємство (13808,74%) у порівнянні з темпом росту середньої вартості активів підприємства (215,1%). Це говорить про те, що підприємство почало більш ефективно використовувати кошти, що вкладені підприємством у його діяльність. У 2018р. чиста рентабельність підприємства збільшилась на 177,85% до рівня 52,32%. Це говорить про те, що кожна гривня з середньої вартості всіх активів підприємства приносила 0,335 грн. додаткового прибутку у порівнянні з 2017р.

На основі проведеного аналізу показників рентабельності можна зробити висновок, що КП „ЗТМК” працює ефективно і з кожним роком підвищує ефективність своєї діяльності. Слід також сказати, що усі показники

рентабельності мають позитивну динаміку і знаходяться у рамках нормативу (збільшуються) окрім рентабельності власного капіталу. Зниження цього показника можна пояснити різкими перепадами вартості власного капіталу із року в рік, а для розрахунку береться середнє значення за рік, і тому цей показник коливається.

З таблиці 2.9 видно, що протягом періодів, що аналізуються (2016р., 2017р., 2018р.) показник ліквідності та платоспроможності, а також показники фінансової стійкості та стабільності мають позитивну динаміку. Порівняємо данні показники з нормативом.

У 2016 році коефіцієнт покриття склав 0,86, це свідчить про те, що підприємство у 2016 році не змогло б погасити усі свої зобов'язання перед кредиторами навіть при своєчасних розрахунках з дебіторами та продажу інших елементів оборотних матеріальних активів. У 2017р. ситуація дещо змінилася – показник коефіцієнта покриття виріс вдвічі та склав 1,72 але він, як і в 2016р. був нижче нормативного значення. У 2018р. коефіцієнт покриття виріс на 34,88% до значення 2,32. Цьому сприяло те, що сума активів підприємства виросла на 17,43%, а сума поточних зобов'язань підприємства знизилась на 13,07%. Це свідчить про те, що підприємство ЗТМК у 2018р. змогло б погасити свої зобов'язання не тільки при умові своєчасних розрахунків з дебіторами, а також при продажу інших елементів оборотних матеріальних активів, навіть якщо їх вартість зменшиться у 2 рази та більше.

Коефіцієнт швидкої ліквідності у 2016р. склав 0,56, у 2017р. – 1,00, а у 2018р. – 1,23. Нормативне значення даного показника - ≥ 1 . Таким чином, можна відмітити, що з 2017р. КП „ЗТМК” стало ліквідним і може при потребі розраховуватися зі своїми кредиторами. Йому буде достатньо грошових коштів та дебіторської заборгованості для погашення поточних зобов'язань за платежами за умови своєчасного проведення розрахунків з дебіторами. Збільшенню цього показника сприяло одночасне збільшення суми ліквідних активів (у 2017р. на 5007 тис.грн. або на 12,7% у порівнянні з 2016р.; у 2018р. на 3159 тис.грн. або 7,12% у порівнянні з 2017р.) та зменшення поточних зобов'язань підприємства (у 2017р. на 25597 тис. грн. або 36,59%; у 2018р. на 5799 тис.грн. або 13,07%).

Коефіцієнт абсолютної ліквідності підприємства у 2016р. склав 0,05. Це значно менше нормативу (коефіцієнт повинен бути не менше 0,2) і, таким чином, підприємство було неліквідним, бо при потребі могло негайно погасити тільки 5 % своїх зобов'язань. У 2017р. ситуація кардинально змінилася – показник збільшився на 420% до рівня 0,26. Це значення знаходиться у границях нормативу, тому підприємство може вважатися ліквідним. У 2018р. показник коефіцієнта абсолютної ліквідності виріс ще на 19,23% до рівня 0,31. Це свідчить про те, що КП „ЗТМК” підвищує ефективність своєї діяльності та зменшує об'єм поточних зобов'язань (на 3159 тис. грн. – 2018р.), які використовуються для здійснення основної та інших видів діяльності.

Аналіз даних показників дає змогу нам зробити висновок, що КП „Запорізький титано-магнієвий комбінат” є платоспроможним та ліквідним – у 2018р. цей статус за підприємством закріпився. В цілому динаміка показників платоспроможності та ліквідності є позитивною протягом усіх трьох періодів, що аналізуються.

Коефіцієнт фінансової стійкості та як і показники ліквідності має позитивну динаміку, але протягом трьох періодів він не зміг досягти рівня нормативу. Це свідчить про те, що підприємство не може повністю вважатися фінансово стійким хоча і різниця між фактичним значення та нормативом не дуже велика ($0,85 - 0,83 = 0,02$).

Коефіцієнт концентрації власного капіталу у 2016р. склав 0,14. Це означає, що частка власних коштів підприємства в загальній сумі коштів, які використовувались для забезпечення діяльності підприємства, складала лише 14%, а інші 86% склали позикові кошти. Це не є позитивним для підприємства тому, що воно є залежним від кредиторів. У 2017р. коефіцієнт концентрації власного капіталу збільшився на 257,14% та склав 0,5. Це значення знаходиться у рамках нормативу. Це означає, що підприємство збільшило долю власних коштів у загальній сумі активів підприємства. У 2018р. коефіцієнт концентрації власного капіталу збільшився ще на 6% та склав 0,53. Це говорить про те, що підприємство працює більш ефективно ніж у 2016р. та може забезпечити 53% своїх активів. Даний факт позитивно

позначається на фінансовій стійкості підприємства тому що його залежність від позикового капіталу зменшується. Подібним чином фінансову стійкість підприємства характеризує і коефіцієнт концентрації позикового капіталу, тому що він у сумі з коефіцієнтом концентрації власного капіталу складає одиницю і, таким чином, є від нього залежним.

Розрахунок коефіцієнтів фінансової залежності КП „ЗТМК” для всіх трьох періодів, що аналізуються, показує, що негативна динаміка даного показника у 2016р., 2017р. та 2018р. призвела до підвищення фінансової стійкості підприємства в цілому. Починаючи з 2017р. значення коефіцієнта фінансової залежності знаходиться у рамках нормативного значення.

З таблиці 2.9 видно, що коефіцієнт фінансової стабільності підприємства, що аналізується, має позитивну динаміку протягом 2016 – 2018рр. У 2016р. значення цього показника склало 0,16. Це значення у порівнянні з нормативом є дуже низьким (норматив ≥ 1) і говорить нам про те, що підприємство на той момент було фінансово нестабільним. На це вплинуло декілька факторів: підприємство знаходиться на стадії розвитку і тільки що вийшло на рентабельне виробництво (проходить становлення та відновлення виробництва, що потребує додаткових коштів, яких у підприємства поки що немає) маленька сума власних коштів підприємства у його активах; велика сума позикових коштів у підприємства. У 2017р. коефіцієнт фінансової стабільності підприємства становив 1. Це значення знаходиться у рамках допустимого значення, що в свою чергу дозволяє нам вважати підприємство фінансово стабільним. У 2018р. значення цього показника збільшилось до рівня 1,12, що дозволило закріпити за підприємством статус фінансово стійкого. На збільшення коефіцієнта фінансової стійкості у 2017р та 2018р. вплинуло одночасне збільшення частки власного капіталу у пасивах та активах підприємства (2017р. на 74170 тис. грн.; 2018р. на 29105 тис. грн.) та зменшення загальної суми позикових коштів у 2017р. на 27720 тис. грн. та нижчий темп росту суми позикового капіталу (117,18%) у 2018р. у порівнянні з темпом росту власного капіталу підприємства (131,14%).

Так само характеризує фінансову стабільність коефіцієнт співвідношення позикового та власного капіталу тому, що він є оберненим коефіцієнту фінансової стабільності.

Для оцінки платоспроможності й фінансової стабільності підприємства розраховується не тільки співвідношення між поточними активами й поточними зобов'язаннями, але також їхня різниця. Цю різницю відображає чистий робочий капітал підприємства. У 2016р. цей показник мав від'ємне значення (-9518 тис. грн.), що говорить на про те, що підприємство у цьому періоді не мало достатньої кількості власних оборотних коштів для здійснення модернізації та реконструкції підприємства, а також не могло вчасно розплатитися по своїм боргам (це біло відмічено також при аналізі показників ліквідності та платоспроможності підприємства). У наступних двох періодах значення показника чистого робочого капіталу значно виросло: у 2017р. цей показник склав 31764 тис. грн., а у 2018р – 50834 тис. грн. Динаміка цього показника наглядно показує нам, що підприємство розвивається значними темпами – зменшується частка позикового капіталу підприємства та одночасно збільшується частка власного капіталу. Це свідчить про те, що підприємство здатне самостійно проводити реконструкцію та модернізацію виробництва, закуповувати та встановлювати нове обладнання більш ефективно (це воно і робить).

Висновки до 2 розділу

Казенне підприємство «Запорізький титано-магнієвий комбінат» - це єдине в Україні підприємство, по випуску титану губчатого, магнію, напівпровідникового германія й кремнію. Більшість впроваджених на підприємстві технологій мають унікальний характер.

Стійка робота підприємства й динамічний розвиток виробництва забезпечується технічними службами комбінату. Здійснюючи оперативне

керівництво виробництвом, виробничий відділ координує дії всіх технічних служб для забезпечення стійкої безаварійної роботи підприємства. Контрольовані диспетчерською службою основні параметри загального технологічного процесу дозволяють оперативно реагувати на будь-якого роду відхилення, і вживати діючих заходів.

Комбінатом постійно проводяться науково-дослідні, дослідно-конструкторські й впроваджувальні роботи.

КП „ЗТМК” повністю задовольняє потреби вітчизняних підприємств. Завдяки поставкам губчатого титана на „Запоріжсталі” відновлено випуск спеціальних жароміцних сталей. Комбінат спільно з НВЦ Титан та Інститутом електрозварювання НАН України почав виробництво титанових злитків. Цей матеріал гостро необхідний вітчизняному авіабудуванню, що набуває обертів на світовому ринку.

Аналіз усіх показників фінансового стану підприємства дає можливість нам зробити висновок, що підприємство є ліквідним, платоспроможним та фінансово стабільним, а також треба відмітити, що усі показники мають позитивну динаміку. У той же час керівництву підприємства слід значну увагу приділити ступеню зношеності основних виробничих фондів підприємства тому, що знос обладнання є більшим ніж 50%, а це не може не позначитися на якості продукції, що випускається, а також потужності підприємства в цілому.

Фінансовий результат від операційної діяльності збільшувався у всіх трьох періодах, що аналізуються: у 2016р. він склав 6658 тис. грн., у 2017р. даний показник виріс на 1222% до рівня 88078 тис. грн., а у 2018 р. фінансовий результат від операційної діяльності збільшився ще на 71,38% до рівня 150944 тис. грн. У 2017р. та 2018р. фінансовий результат від операційної діяльності був майже рівний валовому прибутку і склав відповідно 81,95% та 81,83%. Так сталося через те, що у цих періодах знижувалась частка адміністративних витрат (2017р – 8,61%; 2018р. – 8,4%) та витрат на збут (2017р. – 2,35%; 2018р. – 2,25%) у складі валового прибутку, а також через те, що з кожним періодом збільшувався збиток від іншої операційної діяльності: 2016р. – 5296 тис. грн.;

2017р. – 7611 тис. грн.; 2018р. – 13875 тис. грн. Фінансовий результат від іншої операційної діяльності має таку тенденцію тому що підприємство на операційну діяльність відносить витрати на утримання об'єктів соціальної сфери, як то санаторій-профілакторій на о. Хортиця та базу відпочинку „Сокіл”, які приносять прибуток тільки у літній час, а весь інший час мають збиткову діяльність.

Фінансовий результат від звичайної діяльності до оподаткування має позитивну динаміку протягом всіх періодів. Так вийшло через те, що знижується частка витрат від фінансової діяльності (у 2017р. вона склала 0,29%, 2018р. – 0,21%) та іншої звичайної діяльності (у 2017р. вона склала 6,23%; 2018р. – 4,33%) та підвищується частка доходів від цих видів діяльності (інші фінансові доходи: у 2017р. їх частка у фінансовому результаті від операційної діяльності склала 0,27%; 2018р. – 0,38%; інші доходи: у 2017р. їх частка склала 3,04%, а у 2018р. – 2,12%) у фінансовому результаті від операційної діяльності підприємства. Це говорить про те, що підприємство розвиває свою діяльність.

Чистий прибуток у 2016р. склав 446 тис. грн., у 2017р. – 61587 тис. грн., у 2018р. – 109515 тис. грн.

Чиста рентабельність підприємства у 2016р. склала 0,29%, у 2017р. значення даного показника збільшилось до 18,83%. Збільшення чистої рентабельності підприємства було спричинено швидшим темпом росту чистого прибутку, який отримує підприємство (13808,74%) у порівнянні з темпом росту середньої вартості активів підприємства (215,1%). Це говорить про те, що підприємство почало більш ефективно використовувати кошти, що вкладені підприємством у його діяльність. У 2018р. чиста рентабельність підприємства збільшилась на 177,85% до рівня 52,32%. Це говорить про те, що кожна гривня з середньої вартості всіх активів підприємства приносила 0,335 грн. додаткового прибутку у порівнянні з 2017р.

3 ШЛЯХИ ПІДВИЩЕННЯ КОНКУРЕНТОСПРОМОЖНОСТІ КП „ЗТМК”

3.1 Маркетингові дослідження попиту на титанову продукцію в світі

Комбінат є багатoproфільним підприємством, в нього входять титано-магнієве виробництво, виробництво трихлорсилану і напівпровідникового кремнію, а також виробництво германієвої продукції.

На ринку комбінат представлений наступними видами продукції:

- титан губчастий (напівфабрикат для отримання виробів з титану і його сплавів, а також використовується в металургії для легування сталі);
- шлак титановий (сировина для отримання губчастого титана і пігментного діоксиду титану);
- литво титанове фасонне (що комплектують вироби для спеціальної замочної арматури і насосів);
- феротитан (легуєча добавка для сталі);
- трихлорсилан (сировина для виробництва напівпровідникового кремнію, синтезу кремнійорганічних з'єднань);
- кремній полікристалічний (сировина для отримання монокристалічного кремнію);
- кремній монокристалічний (напівфабрикат для виробництва виробів електронної техніки і напівпровідникових приладів);
- діоксид германію (сировина для виробництва полікристалічного зонноочищеного германію, волоконної оптики, каталізаторів для органічного синтезу);
- германій полікристалічний (сировина для виробництва монокристалічного германію і відливань з германію);
- германій монокристалічний (напівфабрикат для виготовлення виробів електронної техніки і напівпровідникових приладів).

Комбінат є монополістом по виробництву губчастого титану (Україна), германієвої продукції (Україна), трихлорсилан напівпровідникової якості (СНД). Проте слід зазначити низьку потребу даної продукції на ринку України і

СНД, у зв'язку з повною зупинкою українських підприємств напівпровідникової галузі, а також несприятливою кон'юктурою на зовнішньому ринку.

Виробництво трихлорсилану і напівпровідникового кремнію тимчасово припинене, виробництво германієвої продукції обмежене відсутністю сировинної бази на Україні. Проте за умови освоєння Беганьковського родовища германійвмісткового вугілля (Західна Україна), що передбачено державною Комплексною програмою розвитку кольорової металургії України, може бути збільшено виробництво діоксиду германію до 20 тонн в рік з реалізацією на ринках Західної Європи, Японії і США.

Виробництво губчастого титану планується до 8000 тонн в рік. Реалізація губчастого титану проводиться на ринках Західної Європи (Голландія, Великобританія, Німеччина), Далекий Схід (Корея, Японія, Китай), Белорусь по довгострокових контрактах. Місткість зовнішніх ринків дозволяє реалізувати весь об'єм виробництва губчастого титану, проте при цьому необхідно витримувати сильну конкуренцію з виробниками губчастого титану з країн СНГ (АТ „Авісма”, Березники), Казахстан (Усть-Каменогорській титано-магнієвий комбінат), а також США і Японії, які вимушені знижувати об'єми виробництва унаслідок несприятливої кон'юктури на світовому ринку титанових напівфабрикатах. Унаслідок чого спостерігається тенденція зменшення ціни на основні марки губчастого титану.

Відповідно до державної програми "Український титан" в країні планується створення виробництв злитків, прокату, титанових труб, в чому гостро має потребу вітчизняна промисловість, оскільки за кордоном купується до 1500 тонн титанових виробів в рік. Проте, на сьогоднішній момент постачання губчастого титану українським споживачам складають трохи більше 60 тонн в місяць.

В даний час світова титанова промисловість переживає період відродження завдяки стійкому попиту аерокосмічного сектора і новим застосуванням титану і його сплавів. Питома вага КП „ЗТМК” на світовому ринку виробництва титану представлена на рисунку 3.1.

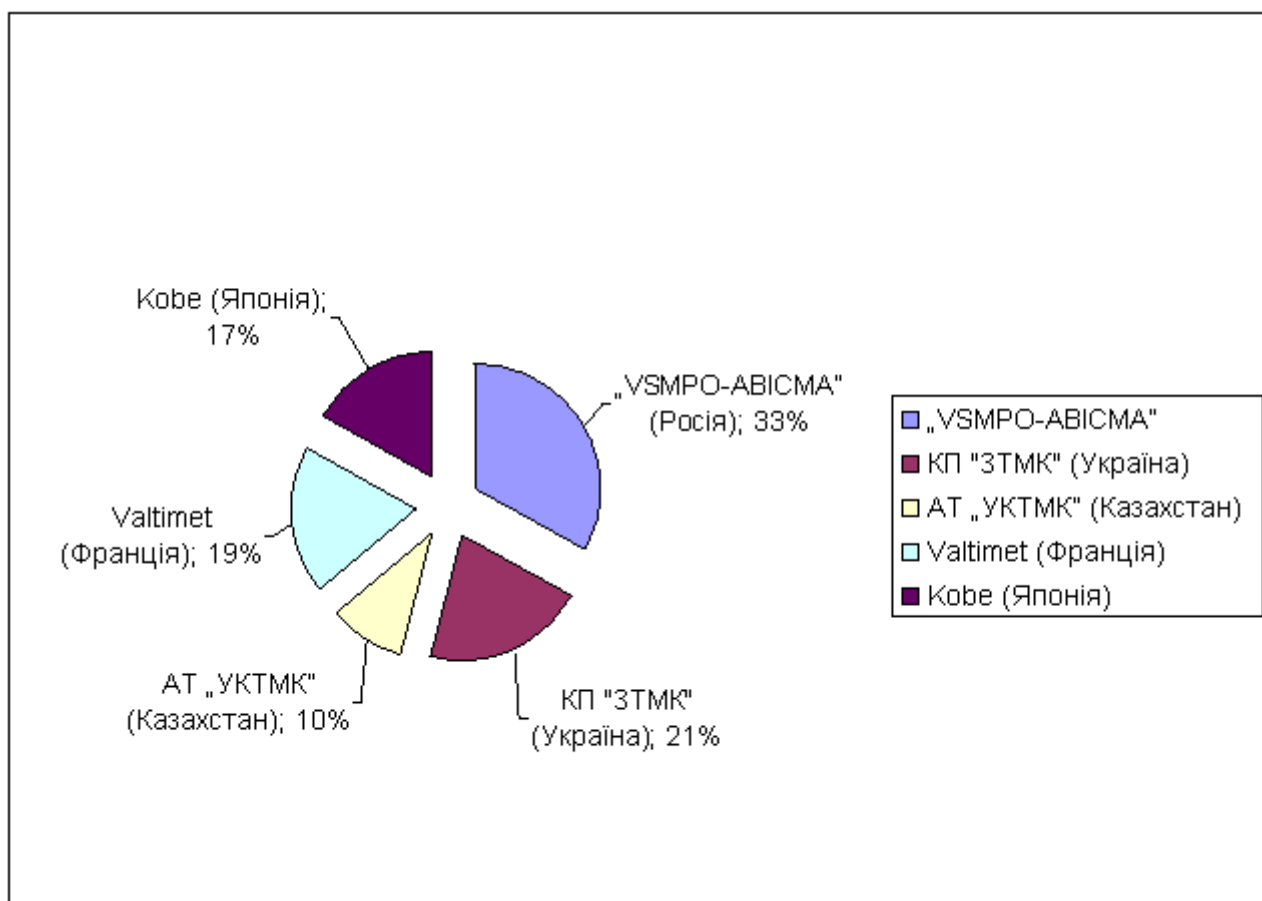


Рисунок 3.1 – Питома вага КП „ЗТМК” по виробництву титана на світовому ринку, 2018 рік

Останнє підвищення попиту на титан спостерігалось в період з 1996 по 1998г., що було викликано несподіваним підвищенням споживання в основному із сторони авіа і військової промисловості.

Крупні родовища титановмісної сировини має в своєму розпорядженні Україна. Вона забезпечувала і дотепер забезпечує титановою сировиною всі титано-магнієві комбінати колишнього СРСР. Запаси титанових руд, а також наявні потужності можуть забезпечити потреби України.

Серед фахівців на ринку титану існує стійка думка, що рушійною силою розвитку стійкого споживання титану є аерокосмічний сектор. Його частка на титановому ринку складає 48 % і до 2019 р. досягне 52 %. Три найбільші світові авіабудівні компанії Boeing, Airbase Industry і McDonnell-Douglas мають намір збільшити випуск літаків до 500-600 літаків в рік. Титан використовується у

великих об'ємах при виготовленні літакових двигунів і шасі, а в сплавах з кобальтом - для спецдеталей. У 2018 р. відмічено збільшення продажів для потреб аерокосмічного сектора на 6% і очікується в 2019 р. збільшення на 11%.

Наприклад, на сьогодні новий американський винищувач F-22 на 1/3 (по вазі) складається з титану.

Враховуючи, що Україна проводить двигуни для літаків, слід чекати при проектуванні нових сучасних українських двигунів значно більшого використання титану. Для України титан є стратегічно важливим матеріалом, який може забезпечити не тільки потреби країни, але і може стати серйозним джерелом надходження валюти до України. Необхідно відзначити, що, враховуючи саме ці стратегічні чинники, уряд США і Пентагон пріоритетно підтримують дослідження з титанової проблеми.

Останнім часом з'являються нові застосування титану і його сплавів, що позитивно впливає на попит на титановому ринку. Це, в першу чергу, автомобілебудування. Застосування титану в автомобілях обумовлене високою міцністю, низькою питомою вагою, низькими модулями металу і його сплавів, відмінною стійкістю до корозії і окислення, що значно підвищить довговічність автомобілів. Поки титан використовується в автомобілях престижних моделей, але у міру розробки сплавів нижчої вартості і дешевших способів виробництва передбачається застосування титану в масових автомобілях.

Основна область застосування - в двигунах. Це виготовлення з титану вентилів і клапанів, пружин ресор, клапанних тарілок і сполучних шатунів (тяги).

Наприклад, холодно намотані ресори з дешевого бета сплаву і вихлопні системи з промислово-чистого титану на 60-70 % легше за їх еквіваленти із сталі. Враховуючи то, що витрата палива в двигунах автомобіля пов'язана прямо з вагою автомобіля, то стає логічним використання титану в автомобілебудуванні. На прикладі Японії можна прослідкувати перспективи в розвитку нової продукції з титану.

Японські компанії Kobe і Tahenaka почали випуск нового листового матеріалу з титану. З'явилася нова продукція під назвою „Суперфотокаталізаторний антибациловий титан” (SPARKT), вживаний у області будівництва.

Прогнозується збільшення до 2020 р. споживання титану в Японії в 6 разів.

Споживання титану в хімічному секторі Японії складає 2000 т. Титан йде на виготовлення холодильників, теплообмінників насосів і устаткування для хімічних заводів. У 2018 р. на оснащення заводів по обробці енергії і води пішло 650 т титану.

Цікаво, що Японія перша почала використовувати титан для виготовлення годинника. Компанія Citizen Watch продала за останні роки 2,5 млн. годинників, що зробило її світовим лідером. Японія розвиває цивільне авіабудування і якщо в 2018 р. на ці потреби йшло 200 т, то планується довести цю цифру до 1000 т.

Пластини, стрижні, дроти з СР-титану і титанових сплавів Японія застосовує в кухонному устаткуванні для виготовлення зовнішніх дверей, предметів посуду і ін.

Цікаво нове застосування титану в спортивній і розважальній індустрії. З 5108 т прокатної продукції в спортивній і розважальній індустрії Японії використано 8,6 %, що еквівалентно 438 тоннам (у 2017 р.).

Очікується, що в 2019 р. для виготовлення ключок гольфу буде використано до 600 тонн титану.

Відродження попиту на титан примусило виробників переглядати об'єми виробництва. На прикладі деяких фірм американської титанової промисловості можна бачити серйозні наміри по розширенню випуску титанової продукції.

Фірма Titanium Hearth Technologies має намір збільшити об'єми виробництва з 13600 т в 2019 р. до 20500-22700 т в подальші декілька років.

Oregon Metallurgical Corp. (Oremet) має намір перейти на випуск злитків методом електронно-променевої плавки до 9000 т/год. Це єдиний виробник такого литва в Північній Америці. Фірма готова вкласти 1 млн. доларів в

розширення випуску великих відливань в графітових виливницях і будзавод в Річмонде.

Фірма Galt Alloys (штат Огайо) покращує свою технологію і планує почати випуск „міні-прокату”, що забезпечить виробництво менш дорогої продукції на основі титану і забезпечить швидше виробництво для аерокосмічних потреб.

Фірма RMI Titanium спеціалізується на випуску безшовних труб для нафтового і газового ринку. Завдяки збільшеному попиту з 2018 р. фірма почала випускати прибуткову продукцію.

Підйом титанової промисловості привів до злиття компаній.

Два найбільші виробники труб „Timet” і французька компанія „Valimex Welded” створили єдине спільне підприємство „Valtimet”.

Світове споживання титанової губки складає 75-85 тис. т.

Високосортна губка використовується в аерокосмічному секторі. Цей матеріал обов'язково повинен бути сертифікований.

Основними імпортерами такої губки є США, Японія, Німеччина, Англія, Франція, Швеція і Китай.

Слід зазначити, що хоча Японія є імпортером, вона продає на експорт більше 12000 т Ті-губки.

Більш низькосортна губка використовується в сталеплавильній промисловості (4200-4800 тис. т.) при виробництві ферро-титану, при виготовленні пігулок.

Світове споживання феротитана досягає 25000-28000 т. В основному, феротитан виготовляють з титанового лому, рідше - з низькосортної губки.

У деяких країнах, наприклад в США, Англії відчувається брак Ті-лому, у зв'язку з чим прогнозується зростання цін на феротитан.

Є інформація, що два основні виробники титанової губки „ABICMA” і АТ „УКТМК” об'єднують свої зусилля для виходу на світовий ринок. „ABICMA” розмістила випуск титану за 2018 р. по довгострокових контрактах. 50-55 % з 18500 т виробленого в 2018 р. титану було експортовано. У 2019 р. ця цифра

збільшиться. Передбачається збільшити об'єм виробництва за рахунок модернізації устаткування.

АТ „УКТМК” (м. Усть-каменогорськ) проводить 10000 т/рік Ті-губки і продовжує збільшувати випуск. Їм не вдалося ввести потужності по переробці титанового шлаку і доводиться завозити з України (КП „ЗТМК”).

Крупний виробник титанового литва VSMPO в 2018 р. поставив на світовий ринок 4700 т титанової продукції і має намір в 2019 р. провести 10500-11000 т прокатній продукції (9000 т в 2018 р.), на експорт планується до 9000 тонн.

Таким чином, в перспективі очікується потреба України в титанових напівфабрикатах в кількості 80 тис. т. в рік.

3.2 Маркетинговий потенціал „ЗТМК”

У всіх аналітичних оглядах наголошується, що, разом із збільшенням попиту на титан, відбувається зростання цін на всі види титанової продукції. Споживачі зазнають труднощі з придбанням високосортної сировини, оскільки за даними торгових фірм зменшилися його постачання з Росії.

Всі перераховані чинники по підвищенню попиту за рахунок потреб аерокосмічного сектора, нових застосувань і відродження Української промисловості, а також зростання цін на світовому ринку створюють необхідні передумови для якомога швидшого відновлення частини виробництва КП „ЗТМК” і інвестування модернізації і розширення титано-магнієвого комбінату. У додатку Д визначено рівень конкурентоспроможності КП „ЗТМК”.

На базі цих значень визначимо маркетинговий потенціал підприємства. Під маркетинговим потенціалом варто розуміти здатність маркетингової стратегії забезпечувати підприємству ринкову спрямованість, орієнтацію на ринкові цінності.

Маркетинговий потенціал підприємства можна визначити за допомогою формули:

$$МП = \sum R_{МПi} * k_{3Hi}, \quad (3.1)$$

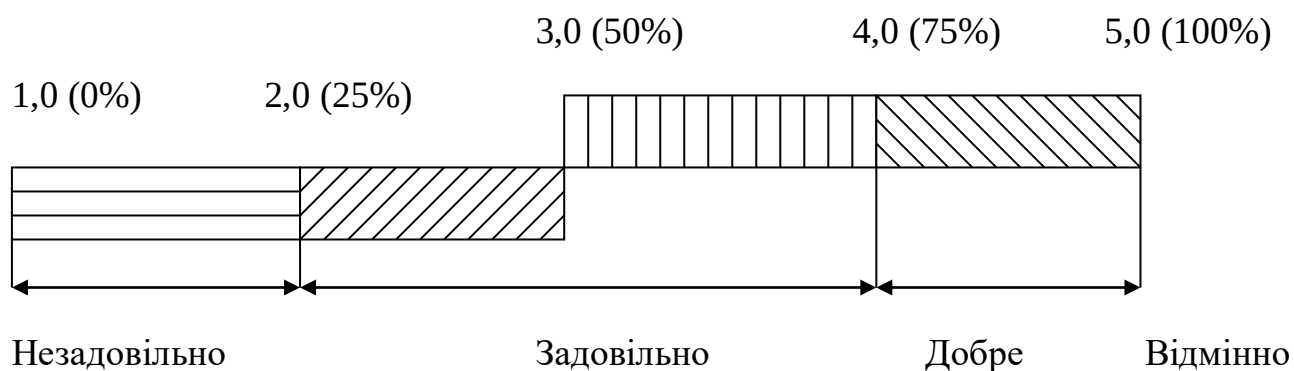
де $R_{МПi}$ - рейтинг виділеної i -ї складової маркетингового потенціалу за 5-бальною шкалою;

k_{3Hi} - коефіцієнт вагомості (значимості) окремої i -ї складової маркетингового потенціалу (при цьому сума i -х складових завжди повинна дорівнювати одиниці, незалежно від їх кількості).

При використуванні коефіцієнтах значимості показник оцінки маркетингового потенціалу може мати:

- мінімальне значення, рівне 1,0;
- середнє значення, рівне 3,0;
- максимальне значення з оцінкою „відмінно”, рівне 5 балам, а також різні проміжні значення.

Для зручності користування описаною методикою пропонується більш практична шкала (рисунок 3.2), що дає змогу здійснити оцінку маркетингового потенціалу в якісній і кількісній формі.



Оцінимо маркетинговий потенціал КП „ЗТМК”. Перелік значимих складових маркетингового потенціалу та їхніх рейтингових оцінок наведено у таблиці 3.1.

Таблиця 3.1 – Вихідні показники для кількісної оцінки маркетингового потенціалу компанії

Складові маркетингового потенціалу	Коефіцієнт вагомості	Рейтинг складової за п'ятибальною шкалою
Якість продукції	0,60	4
Просування товару на ринку	0,05	3
Роздрібна ціна одиниці продукції	0,20	4
Збут продукції споживачам	0,15	5

Відповідно до вищенаведеної формули визначаємо значення маркетингового потенціалу:

$$\text{МП} = 0,60 * 4 + 0,05 * 3 + 0,20 * 4 + 0,15 * 5 = 4,1 \text{ бала.}$$

Маркетинговий потенціал КП „ЗТМК” дорівнює 4,1 бала. Відповідно до шкали (рисунок 3.2) маркетинговий потенціал становить 82% максимального рівня й отримує оцінку „добре”.

Таблиця 3.2 – Визначення конкурентоспроможності одиниці продукції

№	Фірма	Споживчі властивості виробів та їх ранги			
		Якість (Я)	Ціна (Ц)	Обсяг реалізації продукції (РП)	Розвиток реклами (РР)
		ранг	ранг	ранг	ранг
1	КП „ЗТМК”	4	4	3	4
2	„VSMPO-ABICMA”	5	5	5	5
3	АТ „УКТМК	4	4	3	4
4	Valimet	4	4	4	3
5	Kobe	3	5	4	5
Вага споживчої властивості		0,28	0,20	0,33	0,19

Маркетингова служба виконує відповідну функцію, користуючись маркетинговим стратегічним набором. І це є елементом єдиної системи

керування підприємством що задає вхідні характеристики в ланцюжку „споживач – ринок – підприємство”, тим самим формуючи конкурентно стійку позицію на ринку.

Визначмо конкурентоспроможність потенціалу підприємства за допомогою синтетичного методу – метод набору конкурентоспроможних елементів, який побудований на посилці, що конкурентоспроможність продукції підприємства є головною складовою. З дослідження взяті індикатори та ранги продукції по підприємствах.

Вага споживчої властивості визначається експертним способом для кожного індикатора встановлюється його вага у загальній оцінці.

Зважений на вагу індикатора загальний ранг одиниці продукції кожного підприємства, що бере участь у масиві оцінки визначається за формулою:

$$\text{Rang}_i = \sum R_{ij} * \text{Vaga}_i, \quad (3.2)$$

де R_{ij} – ранг одиниці продукції;

Vaga_i – вага індикатора.

Конкурентоспроможність одиниці продукції визначається за допомогою матриці конкурентоспроможності (таблиця 3.3).

Таблиця 3.3 – Матриця визначення конкурентоспроможності одиниці продукції

№	Вага індикатора	0,28	0,20	0,33	0,19	Rang _i	KSop _{ia}
	Індикатор	Я	Ц	РП	РР		
	Підприємство	ранг	ранг	ранг	ранг		
1	КП „ЗТМК”	4	4	3	4	5,4	0,4
2	„VSMPO-ABICMA”	5	5	5	5	2,1	1
3	АТ „УКТМК”	4	4	3	4	8,0	0
4	„Valimet”	4	4	4	3	6,5	0,25
5	„Kobe”	3	5	4	5	7,14	0,14

З таблиці 3.3 видно, що аутсайдером є АТ „УКТМК”, а лідером є „VSMPO-ABICMA”. Знайдемо діапазон відстані аутсайдера від лідера.

Після встановлення загальних рангів знаходять підприємство-лідер та підприємство-аутсайдер щодо даної одиниці продукції, а також діапазон відстані аутсайдера від лідера (D_v) за формулою:

$$D_v = \text{Rang}_A - \text{Rang}_L, \quad (3.3)$$

$$D_v = 8,0 - 2,1 = 5,9.$$

Діапазон відстані аутсайдера від лідера дає уявлення про розмежування підприємств у конкурентному середовищі.

Конкурентоспроможність одиниці продукції визначають за формулою:

$$KSop_{ia} = (\text{Rang}_A - \text{Rang}_i) / D_v. \quad (3.4)$$

Таким чином, можна стверджувати, що аутсайдером є АТ „УКТМК”, а лідером – „VSMPO-ABICMA”.

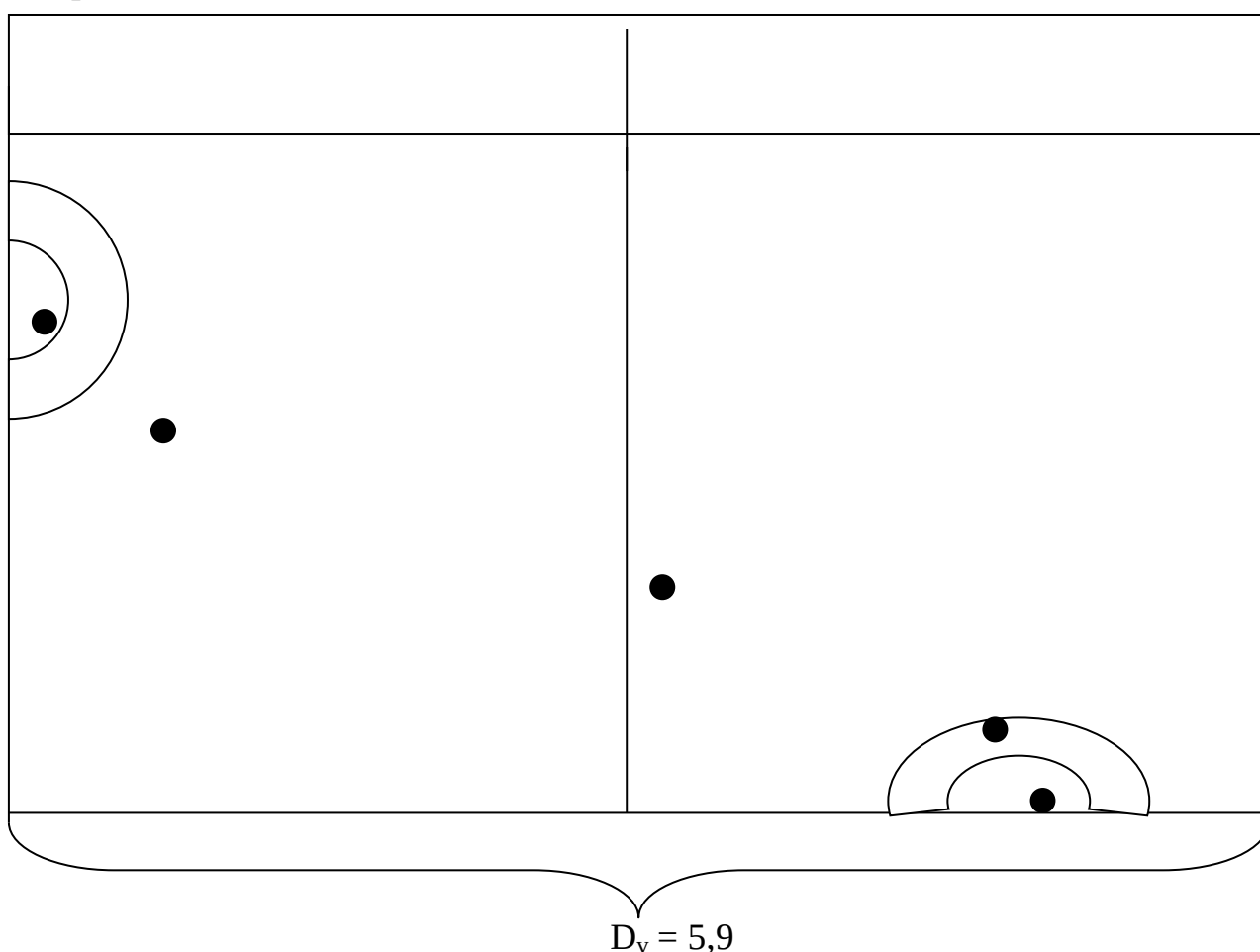


Рисунок 3.3 – Позиціонування виробників титанової губки

Отже, лідер – „VSMPO-ABICMA”, зона очікування нападу - КП „ЗТМК”, зона невикористаних можливостей - „Valimet”, коло аутсайдерів - „Kobe”, АТ „УКТМК”.

Стратегія управління конкурентоспроможністю виробів і потенціалу підприємства повинна спиратися на такі засадничі принципи:

- ціноутворення на підприємстві має відповідати якості виробів;
- потенціал технологічного персоналу потребує підвищення через залучення до виробництва працівників вищої кваліфікації.

3.3 Вибір стратегічних напрямків розвитку підприємства

Один із підходів до формулювання стратегії – це погляд на позиції на ринку, де фірма може досягти своїх цілей, не загрожуючи конкурентам. Коли цілі конкурента добре зрозумілі, на ринку може існувати таке місце, де кожен є відносно задоволеним. Природно, такі позиції існують не завжди, особливо тоді, коли враховується той факт, що до галузі, в якій вкоріненим фірмам живеться добре, можуть спробувати увійти новачки. У більшості випадків фірма має схилити конкурентів до компромісу, щоб вона змогла досягти своїх цілей. Для цього потрібно розробити стратегію захисту від існуючих конкурентів та новачків завдяки деяким істотним перевагам.

Процес вибору стратегії складається з етапів розробки, доведення і аналізу (оцінки). На першому етапі створюються стратегії, що дозволяють досягнути поставлених цілей. Тут важливо розробити можливо більше число альтернативних стратегій. На другому стратегії доопрацьовуються до рівня адекватності цілям розвитку організації у всьому їх різноманітті і формується загальна стратегія. На третьому аналізуються альтернативи в рамках загальної вибраної стратегії фірми і оцінюються по мірі придатності для досягнення її

головних цілей. На цьому етапі відбувається наповнення загальної стратегії конкретним змістом.

Сучасна концепція стратегічного планування передбачає при розробці стратегії організації використання ефективного методичного прийому стратегічної сегментації і виділення стратегічних зон господарювання (СЗГ). Об'єктом такого аналізу є СЗГ - окремий сегмент зовнішнього оточення, на який організація має або бажає отримати вихід. Спочатку формується набір СЗГ, потім здійснюється відбір досить вузького кола СЗГ, інакше рішення по них втратять повноту і здійсненність. Такий аналіз дозволяє оцінити перспективи, які відкриваються в даній зоні будь-якому конкуренту з точки зору розвитку, норми прибутку, стабільності і технології, а це дозволяє вирішити, як організація має намір конкурувати в даній зоні з іншими фірмами. Після вибору СЗГ організація повинна розробити відповідну номенклатуру продукції, з якою має намір вийти на ринок в даній області [30, с.134-135].

Вибір стратегії центральний момент стратегічного планування. Часто організація вибирає стратегію з декількох можливих варіантів. Так, якщо організація хоче збільшити свою частку на ринку, вона може досягнути своєї мети декількома шляхами:

- знизити ціни на продукцію;
- продавати товар через більшу кількість торгових представників;
- подати на ринок нову модель;
- через рекламу представити більш привабливий образ товару і т.д.

Кожний шлях відкриває різні можливості. Таким чином організація може зіткнутися з великим числом альтернативних стратегій.

Обмежене зростання. Цю стратегію застосовує більшість організацій в галузях зі стабільною технологією. При застосуванні стратегії обмеженого зростання цілі розвитку встановлюються від "досягнутого" і коректуються на умови, що змінюються (наприклад, інфляцію).

Зростання. Ця стратегія частіше за все застосовується в галузях, що динамічно розвиваються з технологією, яка швидко міняється. Для неї

характерне встановлення щорічного значного перевищення рівня розвитку над рівнем розвитку минулого року.

Скорочення або стратегія останнього засобу. Ця стратегія вибирається організаціями рідше усього. Для неї характерно встановлення цілей нижче за рівень, досягнутий в минулому. До стратегії скорочення вдаються тоді, коли показники діяльності організації приймають стійку тенденцію до погіршення і ніякі заходи не змінюють цієї тенденції.

Комбінована стратегія. Ця стратегія являє собою будь-яке поєднання розглянутих стратегій: обмеженого зростання, зростання і скорочення. Комбінованої стратегії дотримуються частіше за все великі організації, які активно функціонують в декількох галузях.

Кожна їх вищезазначених стратегій являє собою базову стратегію, яка, в свою чергу, має безліч альтернативних варіантів.

Базові стратегії служать варіантами загальної стратегії організації, наповнюючись в процесі доведення конкретним змістом.

Також до основних стратегій відносять виробничі тобто ті, які стосуються виробничої політики підприємства.

Стратегія найменших сукупних витрат - це прагнення досягти мінімуму сукупних витрат у галузі через набір функціональних політик, спрямованих на цю базову мету. Лідерство в цій сфері вимагає наступального створення виробничих потужностей, ефективних за масштабом, енергійного зменшення витрат завдяки досвіду, політики економії та контролю за накладними витратами, уникання граничних купівельних рахунків та мінімізації витрат у сферах, таких як дослідно-конструкторська діяльність, сервіс, робота торговельного персоналу, реклама тощо. Для досягнення цієї мети необхідна велика частка уваги менеджерів до контролю за витратами. Низькі витрати в порівнянні з конкурентами стають темою, що проходить через усю стратегію, хоча не можна нехтувати й якістю, сервісом та іншими сферами.

Становище низькозатратної компанії дає підприємству прибуток вище середнього в галузі, незважаючи на наявність сильних чинників конкуренції.

Таке становище захищає фірму від суперництва конкурентів, оскільки її низькі витрати означають, що вона так само може одержувати прибутки після того, як конкуренти втратили свої прибутки в процесі боротьби. Становище низькозатратної фірми захищає її від впливу покупців, оскільки покупці можуть застосовувати свій вплив лише для збивання цін до рівня найбільш ефективного конкурента. Наявність малих витрат гарантує захист від авторитетних постачальників, подає можливість гнучкіше впоратися із зростанням цін на ресурси. Фактори, що приводять до становища низькозатратної фірми, як правило, також створюють надійні вхідні бар'єри в показниках економії за рахунок масштабів чи в перевагах за рівнем витрат. Нарешті, це звичайно ставить фірму в сприятливе становище стосовно проблеми замінників порівняно з її конкурентами.

Досягнення фірмою становища низькозатратної часто вимагає володіння значною часткою ринку чи інших переваг, таких як сприятливий доступ до сировини. Таке становище може також вимагати дизайну товарів, які б було нескладно виробляти, підтримання широкого асортименту споріднених продуктів для розподілу витрат та обслуговування всіх основних груп покупців з метою нарощення обсягу збуту. Водночас впровадження низькозатратної стратегії може потребувати значних попередніх капіталовкладень в устаткування, наступальне ціноутворення і витрати на старі з метою завоювати частку ринку. Велика частина ринку, в свою чергу, може сприяти економії при закупках, що й далі зменшує витрати. При досягненні низькозатратної позиції остання гарантує високі граничні прибутки, які можна заново інвестувати в нове устаткування та сучасні виробничі потужності, щоб досягти найменших витрат. Такі повторні інвестиції можуть бути передумовою досягнення фірмою становища низькозатратної.

Стратегія мінімуму витрат накладає суворі випробування на фірму, що прагне утримати свої позиції, а це означає реінвестування в сучасне устаткування, рішучу заміну застарілих активів, уникання розширення товарного асортименту та готовність до вдосконалення технології. Зменшення

витрат із сукупним обсягом виробництва ніколи не відбувається автоматично, як без постійної уваги ніколи не можна досягти всієї можливої економії за рахунок масштабів.

Стратегія мінімуму витрат є вразливою до ризику покладання на масштаби виробництва чи досвід як вхідні бар'єри.

Певний ступінь ризику криють у собі:

- технологічна зміна, що зводить на нівець попередні інвестиції чи досвід;
- використання стратегії мінімуму витрат новачкам галузі чи наступниками шляхом імітації або завдяки їх спроможності інвестувати у відповідні виробничі потужності;
- нездатність побачити необхідність змін у товарі чи комплексі маркетингу через зосередження уваги на рівні витрат;
- знецінення витрачених коштів, що послаблює спроможність фірми підтримувати достатню різницю рівня цін, щоб переважити марочний імідж конкурентів або інші підходи до диференціації.

Другою загальною стратегією є диференціація продукту чи послуг фірми у вигляді пропорції такого продукту, що сприймається в межах галузі як щось унікальне. Підходи до диференціації можуть бути різними:

- створення іміджу дизайну чи марки;
- технології,
- сервісу для покупців,
- дилерської мережи тощо.

В ідеальному випадку підприємство проводить диференціацію в кількох вимірах. Слід зазначити, що стратегія диференціації не дозволяє підприємству нехтувати витратами, а точніше, зменшення витрат не є першочерговою стратегічною метою.

Диференціація є надійною стратегією для досягнення віддачі вище середнього рівня в галузі, оскільки вона дає реальну можливість упоратися з чинниками конкуренції (постачальники, покупці, замінники, потенційні конкуренти, конкуренти в галузі), хоча і в інший спосіб, ніж стратегія

найменших витрат. Диференціація гарантує захист від конкуренції завдяки прихильності покупців до певної марки товару та, як наслідок, меншої їх чутливості до ціни. Вона також збільшує прибуток, а це змінює необхідність найменших витрат. Наслідкова прихильність покупців і необхідність для конкурентів створити власний оригінальний товар породжують вхідні бар'єри. Диференціація дає більші прибутки, що зміцнює позиції фірми у переговорах з постачальниками, і вона, очевидно, послаблює вплив покупців, оскільки останні не матимуть гідних альтернатив, і тому не так чутливо реагуватимуть на ціну. Нарешті, фірма, що провела самодиференціацію з метою досягнення прихильності покупців, позиціонуватиметься краще щодо замінників, аніж її конкуренти.

Проведення диференціації деколи може запобігати захопленню більшої частки ринку. Це часто вимагає атмосфери винятковості, що несумісне з великою часткою ринку. Проте частіше диференціація йтиме у розріз із статусом низькозатратної фірми, якщо діяльність, необхідна для проведення диференціації, обходиться дорого, як широкомасштабна дослідницька робота, дизайн товару, використання високоякісних матеріалів та активна підтримка покупців. Там, де покупці в масштабі ринку визнають першість певної фірми, не всі вони будуть готові чи спроможні сплатити необхідні підвищені ціни. На інших ринках диференціація може бути несумісною з відносно низькими витратами і відносними цінами конкурентів.

Останньою із загальних стратегій є зосередження на конкретній групі покупців, сегменті чи товарній номенклатурі, або ж на географічному ринку; як і диференціація, зосередження може набувати багатьох форм. Хоча стратегії низьких витрат і диференціації спрямовані на досягнення цілей у масштабах ринку, мета комплексної стратегії зосередження – найкраще обслужити конкретну цільову групу, і при розробці кожної функціональної політики слід завжди це пам'ятати. Стратегія ґрунтується на припущенні, що фірма, таким чином, спроможна досягти вузької стратегічної мети ефективніше, ніж конкуренти, зусилля яких розпорошуються. Завдяки цьому фірма досягає

диференціації внаслідок повнішого задоволення потреб конкретної групи, або одного й другого. Навіть якщо стратегія зосередження не дозволяє зменшити витрати чи досягти диференціації з позиції ринку в цілому, вона все ж досягає однієї з цих цілей чи обох відносно її вузької цільової групи.

Фірма, що зосереджує зусилля, крім того, може отримувати прибутки в своїй галузі, вищі середнього рівня. Її зосередженість означає, що фірма або користується становищем низьких затрат, поряд зі своєю стратегічною метою, високою диференціацією товару, або працює в обох цих напрямках. Як ми вже згадали, в контексті найменших витрат і диференціації, такі стратегії забезпечують захист від кожного чинника конкуренції. Для добору цільових ринків, найменш чутливих до замінників, чи тих, де конкуренти найслабші, можна також скористатися стратегією зосередження.

Існує декілька методичних підходів до планування стратегічних альтернатив і їх оцінки. Один з таких прийомів може бути успішно використаний в наших умовах для вироблення загальної стратегії організації. На рисунку 3.4 представлена матриця “можливостей по товарах та ринку”, яка дає уявлення про концепцію загальної стратегії. Вироблені за допомогою цієї матриці загальні стратегії підлягають надалі доведенню одним з способів до повної адекватності цілям розвитку фірми. У матриці представлені всі продукти і всі ринки, незалежно від того, існують вони або тільки проектується. Кожний квадрант матриці визначає яку-небудь загальну стратегію і її елементи.

Квадрант I показує спрямованість стратегії організації на існуючі продукти і ринки. Цю стратегію називають методом економії витрат, або “поліпшуй те, що вже робиш”. Організація прагне розширити збут товарів, що випускаються на традиційних ринках шляхом таких маркетингових зусиль, як встановлення конкурентоспроможних цін, наступальна реклама або інтенсифікація просування товарів і т.п.

		Р И Н К И	
Т О В А Р И		Існуючі	Нові
	Існуючі	I Стратегія – “покращуй те, що вже робиш”	III Стратегія розвитку ринку
	Нові	II Стратегія розробки нових продуктів	IV Стратегія диверсифікації

Рисунок 3.4 - Матриця можливостей по товарах та ринку

Квадрант II показує спрямованість стратегії на розвиток ринку, тобто на створення нових ринків для тієї, що випускається вже досить довго продукції. Ця стратегія ефективна, якщо організація прагне розширити свій ринок за рахунок проникнення на нові географічні ринки.

Квадрант III означає спрямованість стратегії на розробку нових продуктів для давно освоєних ринків, що склалися.

Квадрант IV стратегія диверсифікації. Реалізація стратегії диверсифікації передбачає розробку нових продуктів і нових ринків, тому вона є найбільш ризикованою, оскільки ніколи немає повної упевненості, що нові ринки готові прийняти нову продукцію, і вона буде користуватися увагою покупців.

Досвід вироблення стратегії різних фірм показує, що вони рідко зупиняють свій вибір на якомусь одному варіанті стратегії. Частіше за все загальна стратегія являє собою комбінацію перерахованих стратегій.

Наступний етап вироблення стратегії полягає в тому, щоб довести загальну стратегію до рівня адекватності її цілям розвитку організації. Методи доведення можуть бути самими різними. Для цього використовують цілі і задачі розвитку, всі види стратегічної інформації.

Кульмінаційним моментом вибору стратегії розвитку є аналіз і оцінка альтернативних варіантів. Задача оцінки полягає у виборі такої стратегії, яка

забезпечувала б максимальну ефективність роботи організації в майбутньому. Стратегічний вибір повинен бути заснований на чіткій концепції розвитку організації, а саме формулювання однозначної і ясної, оскільки вибрана стратегія на тривалий час обмежує свободу дій керівництва і впливає глибокий чином на всі рішення, що приймаються ним. Тому вибрана альтернатива ретельно досліджується і оцінюється. При цьому повинні братися до уваги численні чинники: ризик, досвід минулих стратегій, вплив власників акцій, чинник часу і так далі.

Таким чином, враховуючи специфіку КП „ЗТМК”, умови, що склалися на ринку, стратегічну поведінку конкурентів, для нашого підприємства можна запропонувати комбінацію стратегій “обмеженого зростання”, “диференціації” та “покращуй те, що вже робиш”.

Висновки до 3 розділу

Один із підходів до формулювання стратегії – це погляд на позиції на ринку, де фірма може досягти своїх цілей, не загрожуючи конкурентам. Коли цілі конкурента добре зрозумілі, на ринку може існувати таке місце, де кожен є відносно задоволеним. Природно, такі позиції існують не завжди, особливо тоді, коли враховується той факт, що до галузі, в якій вкоріненим фірмам живеться добре, можуть спробувати увійти новачки. У більшості випадків фірма має схилити конкурентів до компромісу, щоб вона змогла досягти своїх цілей. Для цього потрібно розробити стратегію захисту від існуючих конкурентів та новачків завдяки деяким істотним перевагам.

Маркетинг - це система управління, яка має свої принципи, функції, структуру, нормативні і правові акти. Основним принципом маркетингу є: обґрунтований вільний вибір відповідних цілей і стратегій функціонування и розвиток підприємства; комплексний підхід розвитку цілей з ресурсами і

можливостями підприємства; досягнення оптимально сполучення в управлінні фірмою, вияву нових форм та інструментів для підвищення ефективності виробництва.

Конкурентоспроможність потенціалу підприємства – комплексна порівняльна характеристика, яка відображає рівень переважання сукупності показників оцінки можливостей підприємства, що визначають його успіх на певному ринку за певний проміжок часу стосовно сукупності аналогічних показників підприємств-конкурентів.

Стратегія управління конкурентоспроможністю виробів і потенціалу підприємства повинна спиратися на такі засадничі принципи:

- ціноутворення на підприємстві має відповідати якості виробів;
- потенціал технологічного персоналу потребує підвищення через залучення до виробництва працівників вищої кваліфікації.

4 ОХОРОНА ПРАЦІ ТА ТЕХНОГЕННА БЕЗПЕКА

4.1 Аналіз потенційних небезпечних і шкідливих факторів виробничого середовища

Казенне підприємство «Запорізький титано-магнієвий комбінат» належить до Пб категорії за ДЕРЖСТАНДАРТ 12.1.005-88, тому що витрата енергії робітника становить приблизно 178 кКал/год.

На виробництві присутні такі шкідливі фактори, як теплове випромінювання й вібрація, відсутні.

Слід зазначити, що умови роботи працівників ускладнюється тим, що їхня робоча зона розташована в безпосередній близькості до обладнання й незахищена закритою кабіною. Через застосування постійно розширюваного асортименту мастил, необхідних для забезпечення високошвидкісного процесу, у повітрі робочої зони можливе надходження низько- і високомолекулярних жирних кислот, окису вуглецю, хлору, аерозолі масла. Це вимагає устаткування обладнання місцевою витяжкою, вентиляцією. Технічні засоби безпеки повинні забезпечувати захист працівників від підвищеного рівня шуму (екрани, шумозахисні кабіни пультів керування), а також виключати можливість: ведення процесу при несправності кінцевих вимикачів, пристроїв заземлення, огорожень робітників; вимикання стана при перебуванні працюючих у небезпечній зоні біля стана. Щоб уникнути травмування, повинні бути виключені всі роботи з ручним завданням. Спостерігаються випадки травмування частинами обладнання, які можуть відділятися. Робітники, задіяні у виробництві титату повинні дотримувати ряду правил техніки безпеки.

Насамперед, це стосується робіт, пов'язаних з перебуванням працівників біля виробничого обладнання. Перед початком роботи робітник повинен переконатися у відсутності людей у небезпечній зоні, справності кнопки аварійної зупинки. Біля обладнання не повинно бути обривів. Проходи повинні

бути вільні, підлога сухою й чистою, перекритою гофрованими металевими плитами. Необхідно перевірити справність захисних корпусів, які заземлюють електродвигуни й апаратуру, а також огорожень, стелажів, прийомного стола, кріплень, що рухаються й обертаються.

Травмонебезпечні операції зі стропування й перевезення обладнання повинні враховувати, що завантажування не повинне перевищувати борти. При стропуванні й знятті обладнання необхідно стояти збоку візка.

Пари змазувально-охолодної рідини можуть викликати роздратування слизової оболонки верхніх дихальних шляхів.

На виробничій ділянці, внаслідок роботи устаткування, виникає підвищений шум 105 дБА при нормі 80 дБА ДЕРЖСТАНДАРТ 12.1.003-83. []

Установлено наступні ПДК пилу в повітрі робочих приміщень. При наявності пилу, що містить більше 70 % вільного двоокису кремнію (Si_2), - 1 мг/м³; від 10 до 70 % - 2 мг/м³. Для азбестового й змішаного пилу, що містить більше 10 % азбесту - 2 мг/м³.

Таблиця 4.1 - Оцінка факторів виробничого середовища трудового процесу

№ п/п	Фактори виробничого середовища й трудового процесу	Норм. зн. (ПДК, ПДУ)	Фактич. знач.	III клас- шкідливі й небезпечні умови й характер праці			Час дії фактора %, за зміну
				Iст.	IIст.	IIIст.	
1	2	3	4	5	6	7	8
1	Шкідливі хімічні речовини, мг/м ³ :						
	I клас безпеки						
	Ангідрид хромовий	0,01	0,014	1,4			90
	II клас безпеки						
	Моноетаноламін	0,5	1,64		3,2		90
	Кислота сірчана	1,0	3,1		3,1		

	Етилмеркаптан	1,0	1,42	1,42			
	III - IV клас небезпеки						
	Аміак	20,0	25,7	1,3			90
	Масла мінеральні	5,0	26,5		5,3		90
	Етиленгліколь	5,0	7,8	1,56			90
2	Пил переважно фіброгенної дії, мг/м ³	4,0	17,5		4,4		90
3	Вібрація (загальна й локальна), дБ						
4	Шум, дБА	80	105			25	100
5	Мікроклімат у приміщенні: (тепл. період) - температура повітря, С ⁰ - швидкість руху повітря, м/с - відносна вологість повітря, %	27 0,5 40-60	32,1 0,12 -	- - -	5,1 - До 25	-	100 100 100
6	- інфрачервоне випромінювання, Вт/м ²	140	411		411		83

Згідно з картою оцінки факторів виробничого середовища працівники, задіяні у основному виробництві, мають право на пенсію за списком №1 (вплив одночасно двох факторів третього ступеня), додаткова відпустка тривалістю 11 днів.

Оцінка шкідливих факторів виробничого середовища й трудового процесу наведена в таблиці 4.1

Примітка: Категорія важкості праці (легка, середньої ваги, важка)

Категорія напруженості праці (мало-, помірковано напружена, дуже напружена)

4.2 Заходи захисту від небезпечних і шкідливих факторів

4.2.1 Засоби індивідуального захисту

Захист тіла людини від впливу шкідливих факторів забезпечується застосуванням спецодягу, взуття, головного убору й рукавиць. Забороняється працювати в брудному й рваному спецодязі.

Таблиця 4.2 Розрахунок норми необхідної кількості засобів індивідуального захисту працівників на виробничих ділянках

Професія	Індивідуальні засоби захисту	Кількість людей за професією	Строки носіння в місяцях	Кількість одягу за т
Майстер	Костюм х/б	1	12	1
	Черевики шкіряні		12	1
	Рукавиці брезентові.		1	12
Вальцювальник	Костюм х/б	14	12	14
	Черевики шкіряні		12	14
	Рукавиці брезентові		1	168

4.2.2 Засоби захисту від впливу небезпечних і шкідливих факторів.

Таблиця 4.3 Технологічні міри захисту від впливу небезпечних і шкідливих факторів.

Небезпечний або шкідливий фактор (припустиме значення)	Проектований захисний пристрій	Тип пристрою	Місце установки
Рухливі частини технологічного встаткування й смуга	Захисні кожухи, поруччя, огороження	Стаціонарні, переносні	Окремі вузли встаткування, ділянки й ін.. Технологічні лінії
Електромагнітне поле (20В/м)	Захисні екрани	Стаціонарні, переносні	Перед джерелом випромінювання
Іонізуюче випромінювання (0,0072А/кг)	Корпуса приводів виготовляють із матеріалів поглинаючих або що екранують дане випромінювання	Стаціонарні, переносні	Перед джерелом випромінювання
Шум (80дБА)	Захисні екрани, звукоізоляційні пости, засоби індивідуального захисту	Стаціонарні, переносні	Пости керування станом

Електричний струм (не більше 0,01А)	Ізоляція всіх провідників електроструму й струмоведучих частин, заземлення встаткування	Стационарні, переносні	Місце установки встаткування або проведення ремонтних робіт
Технологічний пил та інші виділення газів в атмосферу	Система витяжок і вентиляції, індивідуальні засоби захисту	Стационарні, переносні	Між робочими клітками, під моталкою

Наявність усіляких небезпечних і шкідливих факторів виробничого середовища вимагає розробки мір захисту від їхнього негативного впливу.

Пропонуються інженерні рішення, що забезпечують механізацію й автоматизацію виробничих процесів, герметизацію встаткування, що є джерелом виділення шкідливих речовин, а також рішення, що дозволяють безпечно для працюючих експлуатувати технологічне встаткування (сигналізація, дистанційне керування з пульта, підривні або запобіжні клапани й ін.), наведено в таблиці 4.3.

4.2.3 Освітлення.

Освітлення у виробничих будинках може здійснюватися природним й штучним світлом. При недостатнім природному освітленні використовують спільне освітлення.

Для нормального природного освітлення в цеху очищають скло від пилу й бруду, копоти не рідше 4 рази в рік. Також використовують штучне освітлення за допомогою газорозрядних ламп (люмінесцентні, ртутні високого тиску), таблиця 4.4.

Особливості прокатного виробництва встановлення виготовлення світильників у закритому приміщенні. Штучне освітлення підрозділяють на робоче, аварійне й евакуаційне. Необхідність наявності аварійного освітлення пов'язана з тим, що відхилення робочого освітлення може привести до тривалого порушення технологічного процесу. Нормування виробничого освітлення згідно СИ й П 11-4-79.

Таблиця 4.4 Нормування значення КПО при природному й штучному освітленні.

Найменування відділення, ділянки, робочого місця	Розряд зорової роботи	Система загального освітлення, освітленість		Аварійне освітлення	
		При люмінесцентних лампах лк	При лампах накаливання лк	Для продовження робіт	Для евакуації лк
Ділянка виробництва губки		200	75	5% від освітленості (не менш 2 лк)	0,5

Природне освітлення в прокатному цеху здійснюється через вікно в бічних стінах і через верхні світлові прорізи (ліхтарі). Природне освітлення нормують за допомогою коефіцієнта природної освітленості (КЕО).

4.3 Заходи з електробезпеки

Широке використання електричного струму для найрізноманітніших цілей надає питанням захисту від його впливу на людський організм важливе значення.

Електробезпека - це комплекс мір, спрямованих на запобігання поразки людини електричним струмом.

Вплив електричного струму на організм може викликати небезпечні для здоров'я наслідки й навіть привести до смерті. Небезпека збільшується тим, що наявність електричної напруги не може бути безпечно виявлена за допомогою наших органів почуттів. Імовірність смертельного результату при поразці електричним струмом велика. Великий вплив робить зовнішнє середовище.

Більшість виробничих приміщень належать до зони класу В – 16. Це зона, розташована в приміщеннях, у яких при нормальній експлуатації вибухонебезпечні суміші горючих газів або пар ЛВЖ із повітрям не утворюються, а можливі тільки в результаті аварій або несправностей.

Небезпека поразки електричним струмом виникає при експлуатації несправних електроустановок, порушення ізоляції на силових і контрольних кабелях, електродвигунах, командоапаратах, кінцевих вимикачах.

Фактичне значення струму на ділянці $I = 5,9 \text{ A}$, напруги відповідно $U = 220 - 380 \text{ V}$. Однією з основних причин поразки електричним струмом є пробій ізоляції.

При ушкодженні ізоляції електроустаткування напруги може випадково з'явитися на металевих частинах (на корпусі, кожусі, станині), які в нормальному положенні не перебувають. При сполученні з металевими конструкціями, що опинилися під напругою, виникає небезпека поразки електричним струмом.

Нещасні випадки можливі також при впливі електричного струму через дугу; безпосередньому зіткненні з відкритими струмоведучими частинами й проводами: випадковому, не викликаному виробничою необхідністю, або впливом при помилковій подачі напруги під час ремонтів й оглядів; при дотику до металевих частин устаткування, що випадково опинилися під напругою; при впливі крокових напруг й ін.

Небезпека електричних поразок створює різноманітне встаткування: електричний привод (включаючи пускорегулюючу апаратуру), електроустаткування підйомно-транспортних пристроїв, електрифікований внутрішньозаводський транспорт, зварювальні апарати, високочастотні й освітлювальні установки, переносний інструмент і т.д.

У виробничих цехах вживають такі заходи із захисту від враження електричним струмом:

- А) захист від дотику до струмовідних частин;
- Б) захист від дотику до устаткування, що випадково опинилося під напругою;
- В) захист від струмів надмірної сили (короткого замикання)

У першому випадку застосовують огороження й ізоляцію струмовідних частин, розміщення їх на недоступній висоті, використання зниженої напруги.

У другому випадку, найпоширенішому, конструктивно простим і дуже ефективним заходом захисту є заземлення. Захисні функції заземлюючого пристрою складаються в зниженні до безпечної величини напруги щодо землі

на металевих частинах, оказавшихся випадково під напругою, що дозволяє усунути небезпеку поразки людини, що доторкнулася до них.

Приєднання корпусів й інших конструктивних металевих частин електроустаткування до заземлюючої нульової проводки; називається захисним зануленням. Ціль захисного занулення - перетворити пробій на корпус у коротке замикання струму через захист і швидко відключити ушкоджене устаткування від мережі.

Пристрій, що автоматично відключає електроустановку за час не більше 0,2 сек., при виникненні в ній струмів великої сили, у тому числі з появою напруги на корпусі й інших металевих частинах, називається захисним відключенням.

При обслуговуванні електроустановок застосовують основні й додаткові захисні засоби. До основного належать захисні засоби, ізоляція яких надійно витримує робочу напругу установки й при користуванні якими допускається безпосередній дотик до струмоведучих частин, що перебувають під напругою. До додаткового належать засоби захисту, що підсилюють дію основних засобів й які забезпечують безпеку при напрузі дотику й кроковій напрузі. До засобів індивідуального захисту належать: ізолююча штанга, ізолюючі кліщі, діелектричні боти, діелектричні рукавички, ізолюючі підставки ін. Схема мережі, а отже й режим нейтралі джерела струму, що живить цю мережу, вибираються по технологічних вимогах, а також за умовами безпеки.

За технологічними вимогами і за умовами безпеки самою оптимальною є чотирипровідна мережа із глухозаземленою нейтраллю, тому що вона дозволяє використати дві робочих напруги - лінійна й фазна. Від чотирипровідної мережі 380 В можна жити як силове навантаження - трифазне або однофазне, включаючи її між фазним і нульовим проведеннями, тобто на фазну напругу 220 В при цьому досягається значне здешевлення електроустановки в цілому завдяки застосуванню меншого числа трансформаторів, меншого перетину проводів і т.д.

4.4 Пожежна безпека

Відповідно до СНіП 11-2-80 виробництво належить до категорії Д.

За класифікацією пожежних зон лінія з виробництва належать до зони класу П-Па, тобто приміщення, у яких містяться тверді речовини, не здатні переходити у зважений стан. Будівлі належать до IV ступеня вогнестійкості.

Джерелами виникнення пожежі можуть бути:

- газоповітряні вибухонебезпечні суміші (кисень, природний газ);
- масло при влученні на нього відкритого вогню;
- електроустаткування - при короткому замиканні, статична електрика;
- грозові розряди;
- самозаймання промаслених відходів.

Газорятувальні служби здійснюють постійний контроль за станом і герметичністю газопроводів, газових засувок. На всіх нагрівальних пристроях установлені клапани безпеки, які перекривають доступ газу до колекторів у випадку аварійної ситуації (відключення головного вентилятора, падіння тиску в газовій магістралі й т.д.), спрацьовує світлова й звукова сигналізація.

Для запобігання небезпеки поразки блискавкою застосовується комплекс захисних пристроїв, які забезпечують безпеку людей, схоронність будинків і споруджень.

На випадок виникнення пожежі використовуються первинні засоби пожежогасіння відповідно нормам (табл. 4.5).

Для гасіння пожеж використовується також вода технічна, пожежні гідранти, пісок, повстина.

Таблиця 4.5 Розрахунок первинних засобів пожежогасіння для ділянки безперервного стану холодної прокатки «1700»

Найменування приміщень, споруджень, установок	Од. виміру	Пінні вогнегасники ВХП-10	Вуглекислотні вогнегасники			Ящики з піском, ємністю 0,5 м ³
			ВВ-2	ВВ-5	УП-1	
Виробнича дільниця	10210 м ²	11	3	6	1	2
Пости керування	11 шт	3	4	2	2	-

Електромостовий кран	2 шт	-	1	2	-	-
Вентиляційні установки	3 шт	2	2	3	2	1

4.5 Розрахунок загального штучного освітлення ділянки

Вихідні дані:

- довжина прольоту A = 180 м;
- ширина прольоту B = 23м;
- кратність кроку колони в прольоті 6 м;
- висота приміщень до нижньої крайки будівельних ферм ln = 10 м;
- висота розрахункової поверхні lp = 0,8 м.

Розрахунок:

З огляду на те, що приміщення високе з нормованими умовами повітря робочої зони й робота не вимагає високої якості передачі кольору, вибираємо як джерело світла лампи ДРЛ - 1000.

Вибираємо світильник для лампи ДРЛ типу ЗЗ.

Передбачаємо розташування світильників:

$$L = l_n - l_p = 10 - 0,8 = 9,2\text{м} \quad (4.1)$$

Визначаємо значення, які рекомендуються:

$$\lambda = L \cdot n = 9,2 \cdot 0,9 = 8,28\text{м} \quad (4.2)$$

де, $n = 0,9 \dots 1,0$.

Розрахункове рекомендоване значення відстані між світильниками становить 8,28м.

Виходячи із кратності кроку колони в прольоті передбачається відстань між світильниками 6м.

Визначаємо кількість світильників:

- по довжині прольоту:

$$N_1 = A / L = 180 / 6 = 30 \text{ шт};$$

- по ширині прольоту

$$N_2 = B / L = 23/6 = 4 \text{ шт.}$$

Визначаємо величину мінімальної освітленості, виходячи з умов зорової роботи в прольоті. У цьому випадку робота середньої точності, що відповідає 4-му розряду зорової роботи з мінімальною величиною освітленості при загальному висвітленні $E = 150$ лп.

Коефіцієнт запасу при штучному освітленні $DO_3 = 1,5$; коефіцієнт нерівномірності освітлення для лампи ДРЛ, $z = 1.15$.

Індекс приміщення:

$$i = A \cdot B / (A + B) \cdot 9,2 \quad (4.3)$$

$$i = 180 \cdot 23 / (180 + 23) \cdot 9,2 = 2,1$$

Ураховуємо коефіцієнти відображення поверхні $P_{\text{ни}} = 50\%$; $P_i = 30\%$; $P_y = 10\%$, визначаємо коефіцієнт використання світлового потоку, рівний $\eta = 72\%$.

На підставі отриманих даних розраховуємо необхідний потік кожної лампи:

$$\Phi = E \cdot DO_3 \cdot S \cdot z / N \cdot \eta \quad (4.4)$$

$$\Phi = 150 \cdot 1,5 \cdot 180 \cdot 23 \cdot 1,15 / 120 \cdot 0,72 = 12398 \text{ лм}$$

Даному споживаному світловому потоку відповідає лампа ДРЛ -250, потужністю 250 Вт і світловим потоком 13000 лм.

Відхилення світлового потоку лампи від споживаного становить:

$$13000 - 12398 / 12398 \cdot 100\% = 4,8\%.$$

Установлена потужність освітлювальної установки:

$$P = 250 \cdot 120 = 30 \text{ кВт.}$$

ВИСНОВКИ

Конкуренція – боротьба між виробниками (продавцями) товарів і послуг за найвигідніші умови виробництва і збуту, які забезпечують привласнення максимальних прибутків. Основними функціями конкуренції є змушення підприємців розширювати масштаби виробництва, економити ресурси, впроваджувати досягнення науково-технічної революції (НТР) у виробництво, поліпшувати якість продукції; сприяння перерозподілу всередині галузей і між галузями.

Поняття конкурентного розвитку є інтегральною характеристикою всіх конкурентних об'єктів, яким притаманна конкурентна зміна. Це поняття є важливою економічною категорією, без нього неможливо зрозуміти і пояснити ті конкурентні процеси, які відбуваються в окремих конкурентних групах, в економічній системі держави загалом.

Під конкурентним розвитком розуміють незворотню, спрямовану, закономірну конкурентну зміну матеріальних і ідеальних конкурентних об'єктів.

У результаті конкурентного розвитку виникає новий якісний стан конкурентного об'єкта, який виступає як зміна його конкурентного складу і структури, тобто як виникнення, трансформація чи зникнення його конкурентних елементів і зв'язків.

Практика підтверджує складний і неоднозначний характер процесів конкурентного розвитку та їх механізмів, і що загальна висхідна лінія конкурентного розвитку є результатом складної взаємодії таких протилежностей як змінне і незмінне, позитивне і негативне, раціональне й ірраціональне, прогресивне і регресивне, безперервне і перервне, стихійне і закономірне.

В сучасній економіці співіснують еволюційний і структурно-функціональний підходи до проблеми конкурентного розвитку. При цьому все більшого значення набуває поглиблений аналіз часу конкуренції за допомогою

якого стає реальним визначення ритму функціонування й розвитку конкурентоспроможності виробника.

До процесу формування стратегії конкурентоспроможності організації долучаються такі послідовні дії:

- аналіз конкурентного середовища організації на макро- та мікрорівнях;
- оцінка конкурентоспроможності організації;
- визначення зовнішніх та внутрішніх конкурентних переваг організації;
- встановлення напрямів підсилення позиції фірми в конкуренції;
- формування відповідної стратегії організації;
- оцінка обраної стратегії.

Казенне підприємство «Запорізький титано-магнієвий комбінат» - це єдине в Україні підприємство, по випуску титану губчатого, магнію, напівпровідникового германія й кремнію. Більшість впроваджених на підприємстві технологій мають унікальний характер.

Стійка робота підприємства й динамічний розвиток виробництва забезпечується технічними службами комбінату. Здійснюючи оперативне керівництво виробництвом, виробничий відділ координує дії всіх технічних служб для забезпечення стійкої безаварійної роботи підприємства. Контрольовані диспетчерською службою основні параметри загального технологічного процесу дозволяють оперативно реагувати на будь-якого роду відхилення, і вживати діючих заходів.

Комбінатом постійно проводяться науково-дослідні, дослідно-конструкторські й впроваджувальні роботи.

КП „ЗТМК” повністю задовольняє потреби вітчизняних підприємств. Завдяки поставкам губчатого титана на „Запоріжсталі” відновлено випуск спеціальних жароміцних сталей. Комбінат спільно з НВЦ Титан та Інститутом електрозварювання НАН України почав виробництво титанових злитків. Цей матеріал гостро необхідний вітчизняному авіабудуванню, що набуває обертів на світовому ринку.

Аналіз усіх показників фінансового стану підприємства дає можливість нам зробити висновок, що підприємство є ліквідним, платоспроможним та фінансово стабільним, а також треба відмітити, що усі показники мають позитивну динаміку. У той же час керівництву підприємства слід значну увагу приділити ступеню зношеності основних виробничих фондів підприємства тому, що знос обладнання є більшим ніж 50%, а це не може не позначитися на якості продукції, що випускається, а також потужності підприємства в цілому.

Фінансовий результат від операційної діяльності збільшувався у всіх трьох періодах, що аналізуються: у 2016р. він склав 6658 тис. грн., у 2017р. даний показник виріс на 1222% до рівня 88078 тис. грн., а у 2018 р. фінансовий результат від операційної діяльності збільшився ще на 71,38% до рівня 150944 тис. грн. У 2017р. та 2018р. фінансовий результат від операційної діяльності був майже рівний валовому прибутку і склав відповідно 81,95% та 81,83%. Так сталося через те, що у цих періодах знижувалась частка адміністративних витрат (2017р – 8,61%; 2018р. – 8,4%) та витрат на збут (2017р. – 2,35%; 2018р. – 2,25%) у складі валового прибутку, а також через те, що з кожним періодом збільшувався збиток від іншої операційної діяльності: 2016р. – 5296 тис. грн.; 2017р. – 7611 тис. грн.; 2018р. – 13875 тис. грн. Фінансовий результат від іншої операційної діяльності має таку тенденцію тому що підприємство на операційну діяльність відносить витрати на утримання об'єктів соціальної сфери, як то санаторій-профілакторій на о. Хортиця та базу відпочинку „Сокіл”, які приносять прибуток тільки у літній час, а весь інший час мають збиткову діяльність.

Фінансовий результат від звичайної діяльності до оподаткування має позитивну динаміку протягом всіх періодів. Так вийшло через те, що знижується частка витрат від фінансової діяльності (у 2017р. вона склала 0,29%, 2018р. – 0,21%) та іншої звичайної діяльності (у 2017р. вона склала 6,23%; 2018р. – 4,33%) та підвищується частка доходів від цих видів діяльності (інші фінансові доходи: у 2017р. їх частка у фінансовому результаті від операційної діяльності склала 0,27%; 2018р. – 0,38%; інші доходи: у 2017р. їх

частка склала 3,04%, а у 2018р. – 2,12%) у фінансовому результаті від операційної діяльності підприємства. Це говорить про те, що підприємство розвиває свою діяльність.

Чистий прибуток у 2016р. склав 446 тис. грн., у 2017р. – 61587 тис. грн., у 2018р. – 109515 тис. грн.

Чиста рентабельність підприємства у 2016р. склала 0,29%, у 2017р. значення даного показника збільшилось до 18,83%. Збільшення чистої рентабельності підприємства було спричинено швидшим темпом росту чистого прибутку, який отримує підприємство (13808,74%) у порівнянні з темпом росту середньої вартості активів підприємства (215,1%). Це говорить про те, що підприємство почало більш ефективно використовувати кошти, що вкладені підприємством у його діяльність. У 2018р. чиста рентабельність підприємства збільшилась на 177,85% до рівня 52,32%. Це говорить про те, що кожна гривня з середньої вартості всіх активів підприємства приносила 0,335 грн. додаткового прибутку у порівнянні з 2017р.

Один із підходів до формулювання стратегії – це погляд на позиції на ринку, де фірма може досягти своїх цілей, не загрожуючи конкурентам. Коли цілі конкурента добре зрозумілі, на ринку може існувати таке місце, де кожен є відносно задоволеним. Природно, такі позиції існують не завжди, особливо тоді, коли враховується той факт, що до галузі, в якій вкоріненим фірмам живеться добре, можуть спробувати увійти новачки. У більшості випадків фірма має схилити конкурентів до компромісу, щоб вона змогла досягти своїх цілей. Для цього потрібно розробити стратегію захисту від існуючих конкурентів та новачків завдяки деяким істотним перевагам.

Маркетинг - це система управління, яка має свої принципи, функції, структуру, нормативні і правові акти. Основним принципом маркетингу є: обґрунтований вільний вибір відповідних цілей і стратегій функціонування і розвиток підприємства; комплексний підхід розвитку цілей з ресурсами і можливостями підприємства; досягнення оптимально сполучення в управлінні

фірмою, вияву нових форм та інструментів для підвищення ефективності виробництва.

Конкурентоспроможність потенціалу підприємства – комплексна порівняльна характеристика, яка відображає рівень переважання сукупності показників оцінки можливостей підприємства, що визначають його успіх на певному ринку за певний проміжок часу стосовно сукупності аналогічних показників підприємств-конкурентів.

Стратегія управління конкурентоспроможністю виробів і потенціалу підприємства повинна спиратися на такі засадничі принципи:

- ціноутворення на підприємстві має відповідати якості виробів;
- потенціал технологічного персоналу потребує підвищення через залучення до виробництва працівників вищої кваліфікації.

СПИСОК ВИКОРИСТАНИХ ДЖЕРЕЛ

1. ЗУ "Про обмеження монополізму та недопущення недобросовісної конкуренції у підприємницькій діяльності" від 18.02.1992 Ж2132-ХП.
- 2.ЗУ "Про Антимонопольний комітет України" від 05.07.1995 № 258/95-ВР.
3. ЗУ "Про захист від недобросовісної конкуренції" від 07.06.1996 № 236/96-ВР.
4. Бюлетень законодавства і юридичної практики України // Антимонопольне законодавство України - 2001. - № 1. – 416 с.
5. ЗУ "Про захист національного товаровиробника від демпінгового імпорту" від 28.12.1998 №330-ХІ.
6. ЗУ "Про захист національного товаровиробника від субсидованого імпорту" від 22.12.1998 №331-ХІ.
7. ЗУ "Про захист економічної конкуренції"" від 11.01.2001 №2210-111.
8. ЗУ "Про природні монополії" від 20.04.2000 №1682-111.
9. Послання Президента України до ВРУ. Європейський вибір. Концептуальні засади стратегії економічного та соціального розвитку України на 2016-2021 роки // Урядовий кур'єр. - 2015. - № 6.
10. Указ Президента "Про основні напрями конкурентної політики на 2002-2016 роки" від 19.11.2001 № 1097/2001.
11. Державна програма демонополізації економіки і розвитку конкуренції. Затверджена постановою ВРУ від 21.12.1993 № 3757-ХІІ.
12. Податковий Кодекс України – ВР (зі змінами та доповненнями).
- 13.Наказ «Про затвердження Методики інтегральної оцінки інвестиційної привабливості підприємств та організацій» № 22 від 23. 03. 1998р.
- 14.Річні звіти АМКУ за останні п'ять років.
- 15.Положение (стандарт) бухгалтерского учета 10 «Дебиторская задолженность», утвержденное приказом министерства финансов Украины от 08. 10. 1999г. №237 (с изменениями и дополнениями).
- 16.Азаренкова Г. М., Журавель Т. М., Михайленко Р. М. Фінанси підприємств: Навч. посібник. К.: Знання-прес, 2018. 287 с.

- 17.Азоев Г.Л. Конкуренция: анализ, стратегия и тактика. Москва: Центр экономики и маркетинга, 2012. 267 с.
- 18.Афанасьев Н. В., Гончаров А. Б. Экономика предприятия: Учеб. пособие. Х.: ИД «ИНЖЭК», 2016. 568 с.
- 19.Гончарук Т.І. Конкуренція: сучасна економічна характеристика та особливості // Актуальні проблеми економіки. 2016. № 2. С. 130-145.
- 20.Гриньова В. М., Коюда В. О. Фінанси підприємств: Навчальний посібник. К.: Знання-Прес, 2016. 424 с.
- 21.Жук В.Д. Конкурентоспроможність. Аналіз і управління: Підручник. К.: Знання-Прес, 2015. 300 с.
- 22.Жук В.Д. Маркетинг: Навчальний посібник. К.: Наутілус, 2016. 307 с.
- 23.Зятковський І. В. Фінанси підприємства: Навч. посібник. К.: Кондор 2013. 364 с.
- 24.Ізмайлова К. В. Фінансовий аналіз: Навч. посібник. К.: МАУП, 2015. 152 с.
- 25.Котлер Ф. Основы маркетинга. Москва: Прогресс, 1999. 736 с.
- 26.Кузьмін О.Є., Горбань Н.І. Управління міжнародною конкурентоспроможністю підприємства: Підручник. Львів: Контакт ЛВ, 2017. 304 с.
- 27.Конкурентоспроможність: країна, регіон, підприємство/ рада конкурентоспроможності України / За ред. Полунєєва Ю.В. К.: ЛАТ&К, 2018. – 176 с.
- 28.Максим'юк Д.А. Управління конкурентоспроможністю: Підручник. – Х.: Основа, 2016. – 500 с.
29. Михайлов О.В. Основы мировой конкурентоспособности. Москва: Познавательная книга плюс, 1999. 592с.
- 30.Менеджмент організацій: Підручник / За заг. ред. Л.І. Федулової. К.: Либідь, 2013. 448 с.
- 31.Мочерний С.В. Економічна теорія. К.: Академія, 2005. 464 с.

- 32.Островська О. Оцінка фінансового стану підприємства в умовах стандартизації фінансової звітності // Бухгалтерський облік і аудит. 2017. № 2. - С. 28 – 35.
- 33.Павловська О. В., Притуляк Н. М., Невмержинська Н. Ю. Фінансовий аналіз: Навч. – метод. посібник для самостійного вивчення дисципліни. К.: КНЕУ, 2014. 388 с.
- 34.Палкін Ю., Замовна Н. Економічний закон конкуренції // Економіка України. 2016. № 8. С. 124-128.
35. Піддубник І.О., Піддубна А.І. Управління міжнародною конкурентоспроможністю підприємства: Навч. посібник. К.: ІНЖЕК, 2016. 264 с.
36. Портер М. Конкуренция: Уч. пос. Москва: Вільямс, 2001. 495 с.
37. Портер М. Международная конкуренция. Москва: Международные отношения, 1993. 520 с.
38. Портер М. Стратегія конкуренції. К.: Основи, 1998. 390 с.
- 39.Примак Т. О. Економіка підприємства: Навчальний посібник. К.: Вікар, 2015. 176 с.
- 40.Партин Г. О., Загородній А. П. Фінанси підприємств: Навч. посібник. Львів: ЛБУ НБУ, 2013. 256 с.
- 41.Самуельсон П. Економіка. Москва: Прогрес, 1994. 1040 с.
- 42.Станько Н.Л. Особливості функціонування та галузева структура монополій в економіці України // Вісник НУ „Львівська політехніка”: Проблеми економіки управління. 2016. № 484. С. 248-253.
- 43.Тэлин В. В., Теслевич С. М., Семенов А. И. О состоянии производства титана губчатого в Украине // Титан. № 2. 2016. С. 7 – 10.
- 44.Управління міжнародною конкурентоспроможністю підприємства (організації) / За ред. І.Ю.Сіваченка. К.: ЦУЛ, 2013. 186 с.
- 45.Ухачевич Я.П. Управління конкурентоспроможністю продукції промислових підприємств // Вісник ДУ „Львівська політехніка”. Л., 2018. № 353. С. 122-127.

46. Ухачевич Я.П. Розвиток і формування активних систем управління конкурентоспроможністю продукції промислових підприємств // Менеджмент та підприємництво в Україні. Л.: Вид-во НУ „Львівська політехніка”, 2012.
47. Фатхутдинов Р.А. Стратегический маркетинг. 2-е изд. СПб: Изд-во „Питер”, 2002. 448 с.
48. Фатхутдинов Р.А. Конкурентоспособность: экономика, стратегия, управление. Москва: ИНФРА-М, 2000. 492 с.
49. Фатхутдинов Р.А. Менеджмент конкурентоспособности товаров. Москва: АО „Бизнес-школа”, „Интел-синтез”, 1995. 365 с.
50. Федонін О.С., Рєпіна І.М., Олексик О.І. Потенціал підприємства: Формування та оцінка: Навч. посібник. К. : КНЕУ, 2016. 316 с.
51. Фінансовий менеджмент: Навч. посібник / За ред. проф. Г. Г. Кірейцева. К.: ЦУЛ, 2016. 526 с.
52. Цал-Цалко Ю. С. Фінансова звітність підприємства та її аналіз: Навч. посібник. К.: ЦУЛ, 2015. 360 с.
53. Чернеча О.Б. Управление конкурентоспособностью в условиях трансформации экономических отношений. Д.: НАНУ, Інститут економіки промисловості, 2015. 447 с.
54. Черничко Т.В. Моделі державного регулювання ринкової економіки // Вісник НУ „Львівська політехніка”. – 2017. № 436. С.553-558.
55. Шаламова С.Ю. Конкурентоспроможність банківської системи України: проблеми і перспективи її розвитку // XII науково-технічна конференція студентів, магістрантів, аспірантів і викладачів ЛП. Тези доповідей. Частина IV. Львів: Вид-во НУ „Львівська політехніка”, 2019. С. 165-166.
56. Шваб Л. І. Економіка підприємства: Навч. посіб. для студентів внз. К.: Каравела, 2006. 568 с.
57. Шиян Д. в., Строченко Н. І. Фінансовий аналіз: Навч. посібник. К.: А.С.К., 2017. 240 с.

- 58.Шегда А. В. Економіка підприємства: Навч. посібник / Шегда А. В., Литвиненко Т. М., Нахаба М. Т. та ін., за ред. Шегди А. В. К.: Знання –Прес, 2011. 335 с.
- 59.Марцин В. Конкуренція як засіб антимонопольного регулювання товарних ринків // Регіональна економіка. 2017. № 3. С.35-44.
- 60.Юданов Ю.А. Конкуренція. Теорія и практика: Уч.-практ.пособие. Москва: ГНОМ-ПРЕСС, 1998. 384 с.
- 61.Баланс КП «Запорізький титано-магнієвий комбінат» (Форма №1) на 31 грудня 2017 р.
62. Баланс КП «Запорізький титано-магнієвий комбінат» (Форма №1) на 31 грудня 2018 р.
63. Звіт про фінансові результати КП «Запорізький титано-магнієвий комбінат» (Форма №2) за 12 місяців 2017 р.
- 64.Звіт про фінансові результати КП «Запорізький титано-магнієвий комбінат» (Форма №2) за 12 місяців 2018 р.
- 65.<http://uk.wikipedia.org/wiki>.
- 66.www.ukrindustrial.com.
- 67.Антимонопольная политика: особенности монополизма / <http://www.fiper.ua/spr/chapter-6-1.html>.
68. Економічний словник-довідник / За ред. Мочерного С.В. – К.: Феміда, 1995. – 367 с.

ДОДАТКИ

Додаток А

Дата (рік, місяць, число)

Підприємство..... за ЄДРПОУ
 Територія..... за КОАТУУ
 Форма власності за КФВ
 Органи державного управління..... за СПОДУ
 Галузь..... за ЗКГНГ
 Вид економічної діяльності..... за КВЕД
 Одиниця виміру: тис. грн. Контрольна сума
 Адреса.....

КОДИ		
		01

БАЛАНС

на 31 грудня 2017 р.

Форма № 1 Код за ДКУД

1801001

Актив	На початок звітнього періода	На кінець звітнього періода
1	2	3
I. Необоротні активи		
Нематеріальні активи:		
залишкова вартість	1,0	38,0
первісна вартість	1,0	39,0
знос	-	(1,0)
Незавершене будівництво	5281,0	8412,0
Основні засоби:		
залишкова вартість	73213,0	102172,0
первісна вартість	346243,0	423197,0
знос	(273030,0)	(321025,0)
Довгострокові фінансові інвестиції:		
які обліковуються за методом участі в капіталі інших підприємств		
інші фінансові інвестиції	1362,0	-
Довгострокова дебіторська заборгованість		
Відстрочені податкові активи		
Інші необоротні активи		
Усього за розділом I	79857,0	110622,0
II Оборотні активи		
Запаси:		
виробничі запаси	9623,0	13490,0
тварини на вирощуванні та відгодівлі		
незавершене виробництво	9354,0	14916,0
готова продукція	1978,0	3228,0
товари	55,0	54,0
Векселі одержані		
Дебіторська заборгованість за товари, роботи, послуги:		
чиста реалізована вартість	10977,0	5909,0
первісна вартість	10977,0	5909,0
резерв сумнівних боргів	0,0	
Дебіторська заборгованість за розрахунками:		
з бюджетом	3052,0	6598,0
за виданими авансами	3179,0	3638,0
з нарахованих доходів		
із внутрішніх розрахунків	153,9,0	-
Інша поточна дебіторська заборгованість	14615,0	14796,0
Поточні фінансові інвестиції		
Грошові кошти та їх еквіваленти:		
в національній валюті	3702,0	4407,0
в іноземній валюті	3,0	7186,0

Інші оборотні активи	2369,0	1909,0
1	2	3
Усього за розділом II	60446,0	76131,0
III. Витрати майбутніх періодів	1,0	1,0
Баланс	140304,0	186754,0

Пасив	На початок звітнього періода	На кінець звітнього періода
1	2	3
I. Власний капітал		
Статутний капітал	74290,0	74290,0
Пайовий капітал		
Додатковий вкладений капітал		
Інший додатковий капітал	19176,0	52187,0
Резервний капітал		
Нерозділений прибуток (непокритий збиток)	(74173,0)	(33014,0)
Неоплачений капітал		
Вилучений капітал		
Усього за розділом I	19293,0	93463,0
II. Забезпечення наступних витрат і платежів		
Забезпечення виплат персоналу		
Інші забезпечення		
Страхові резерви		
Частка страховиків у страхових резервах		
Цільове фінансування	8,0	9,0
Усього за розділом II	8,0	9,0
III. Довгострокові зобов'язання		
Довгострокові кредити банків	943,0	943,0
Інші довгострокові фінансові зобов'язання	48770,0	47295,0
Відстрочення податкових зобов'язань	658,0	658,0
Інші довгострокові зобов'язання	667,0	18,0
Усього за розділом III	51038,0	48914,0
IV. Поточні зобов'язання		
Короткострокові кредити банків	5171,0	-
Поточна заборгованість за довгостроковими зобов'язаннями		
Векселі видані	22853,0	16263,0
Кредиторська заборгованість за товари, роботи, послуги	28758,0	10248,0
Поточні зобов'язання за розрахунками:		
з одержаних авансів	21,0	834,0
з бюджетом	1578,0	8046,0
з позабюджетних платежів		
зі страхування	527,0	708,0
з оплати праці	1420,0	1419,0
з учасниками		
із внутрішніх розрахунків	1539,0	
Інші поточні зобов'язання	8098,0	6850,0
Усього за розділом IV	69965,0	44368,0
V. Доходи майбутніх періодів		
Баланс	140304,0	186754,0

Додаток Б

Підприємство..... за ЄДРПОУ	Дата (рік, місяць, число)	КОДИ	
Територія..... за КОАТУУ			01
Органи державного управління..... за СПОДУ			
Галузь..... за ЗКГНГ			
Вид економічної діяльності..... за КВЕД			
Одиниця виміру: тис. грн.	Контрольна сума		

ЗВІТ ПРО ФІНАНСОВІ РЕЗУЛЬТАТИ

за 12 місяців 2017 р.

Форма № 2 Код за ДКУД

1801003

I. ФІНАНСОВІ РЕЗУЛЬТАТИ

Стаття	За звітний період	За попередній період
1	2	3
Доход (виручка) від реалізації продукції (товарів, робіт, послуг), млн. грн.	226870,0	98352,0
Податок на додану вартість	(12076,0)	(4374,0)
Акцизний збір		
Інші вирахування з доходу	(825,0)	(131,0)
Чистий дохід (виручка) від реалізації продукції (товарів, робіт, послуг)	213969,0	93847,0
Собівартість реалізованої продукції (робіт, товарів, послуг)	(106496,0)	(74406,0)
Валовий:		
прибуток	107473,0	19441,0
збиток		
Інші операційні доходи	141841,0	79736,0
Адміністративні витрати	(9258,0)	(5954,0)
Витрати на збут	(2526,0)	(1533,0)
Інші операційні витрати	(149452,0)	(85032,0)
Фінансові результати від операційної діяльності:		
прибуток	88078,0	6658,0
збиток		
Доход від участі в капіталі		
Інші фінансові доходи	237,0	0,0
Інші доходи	2681,0	7074,0
Фінансові витрати	(254,0)	(694,0)
Витрати від участі в капіталі		
Інші витрати	(5489,0)	(10151,0)
Фінансові результати від звичайної діяльності до оподаткування:		
прибуток	85253,0	2887,0
збиток		
Податок на прибуток від звичайної діяльності	23666,0	(2441,0)
Фінансові результати від звичайної діяльності:		
прибуток	61587,0	446,0
збиток		
Надзвичайні:		
доходи		
витрати		
Податки з надзвичайного прибутку		
Чистий:		
прибуток	61587,0	446,0
збиток		

II. ЕЛЕМЕНТИ ОПЕРАЦІЙНИХ ВИТРАТ

Найменування показника	За звітний період	За попередній період
1	2	3
Матеріальні затрати	79910,0	55550,0
Витрати на оплату праці	19639,0	13255,0
Відрахування на соціальні заходи	7560,0	5142,0
Амортизація	5473,0	4999,0
Інші оперативні витрати	8265,0	5913,0
Разом	120847,0	84859,0

III. РОЗРАХУНОК ПОКАЗНИКІВ ПРИБУТКОВОСТІ АКЦІЙ

Найменування показника	За звітний період	За попередній період
1	2	3
Середньорічна кількість простих акцій	-	-
Скоригована середньорічна кількість простих акцій	-	-
Чистий прибуток, збиток за одну просту акцію	-	-
Скоригований чистий прибуток, збиток за одну просту акцію	-	-
Дивіденди на одну просту акцію	-	-

Додаток В

Дата (рік, місяць, число)

Підприємство..... за ЄДРПОУ

Територія..... за КОАТУУ

Форма власності за КФВ

Органи державного управління..... за СПОДУ

Галузь..... за ЗКГНГ

Вид економічної діяльності..... за КВЕД

Одиниця виміру: тис. грн. Контрольна сума

Адреса.....

КОДИ		
		01

БАЛАНС

на 31 грудня 2018 р.

Форма № 1 Код за ДКУД

1801001

Актив	На початок звітного періоду	На кінець звітного періоду
1	2	3
I. Необоротні активи		
Нематеріальні активи:		
залишкова вартість	38,0	58,0
первісна вартість	39,0	55,0
знос	(1,0)	(3,0)
Незавершене будівництво	8412,0	8154,0
Основні засоби:		
залишкова вартість	102172,0	134272,0
первісна вартість	423197,0	536586,0
знос	(321025,0)	(402314,0)
Довгострокові фінансові інвестиції:		
які обліковуються за методом участі в капіталі інших підприємств		
інші фінансові інвестиції	-	-
Довгострокова дебіторська заборгованість		
Відстрочені податкові активи		
Інші необоротні активи		
Усього за розділом I	110622,0	142484,0
II Оборотні активи		
Запаси:		
виробничі запаси	13490,0	18364,0
тварини на вирощуванні та відгодівлі		
незавершене виробництво	14916,0	18217,0
готова продукція	3228,0	5139,0
товари	54,0	80,0
Векселі одержані		
Дебіторська заборгованість за товари, роботи, послуги:		
чиста реалізована вартість	5909,0	5711,0
первісна вартість	5909,0	5711,0
резерв сумнівних боргів		
Дебіторська заборгованість за розрахунками:		
з бюджетом	6598,0	7125,0
за виданими авансами	3638,0	4180,0
з нарахованих доходів		
із внутрішніх розрахунків	-	
Інша поточна дебіторська заборгованість	14796,0	16560,0
Поточні фінансові інвестиції		

Грошові кошти та їх еквіваленти:		
в національній валюті	4407,0	1174,0
в іноземній валюті	7186,0	10614,0
1	3	4
Інші оборотні активи	1909,0	2237,0
Усього за розділом II	76131,0	89401,0
III. Витрати майбутніх періодів	1,0	2,0
Баланс	186754,0	231887,0

Пасив	На початок звітної періоду	На кінець звітної періоду
1	2	3
I. Власний капітал		
Статутний капітал	74290,0	92383,0
Пайовий капітал		
Додатковий вкладений капітал		
Інший додатковий капітал	52187,0	49785,0
Резервний капітал		
Нерозділений прибуток (непокритий збиток)	(33014,0)	(19600,0)
Неоплачений капітал		
Вилучений капітал		
Усього за розділом I	93463,0	122568,0
II. Забезпечення наступних витрат і платежів		
Забезпечення виплат персоналу		1415,0
Інші забезпечення		
Страхові резерви		
Частка страховиків у страхових резервах		
Цільове фінансування	9,0	7,0
Усього за розділом II	9,0	1422,0
III. Довгострокові зобов'язання		
Довгострокові кредити банків	943,0	567,0
Інші довгострокові фінансові зобов'язання	47295,0	58937,0
Відстрочення податкових зобов'язань	658,0	9803,0
Інші довгострокові зобов'язання	18,0	21,0
Усього за розділом III	48914,0	69328,0
IV. Поточні зобов'язання		
Короткострокові кредити банків	-	-
Поточна заборгованість за довгостроковими зобов'язаннями		
Векселі видані	16263,0	15675,0
Кредиторська заборгованість за товари, роботи, послуги	10248,0	7182,0
Поточні зобов'язання за розрахунками:		
з одержаних авансів	834,0	2391,0
з бюджетом	8046,0	6267,0
з позабюджетних платежів		
зі страхування	708,0	861,0
з оплати праці	1419,0	1844,0
з учасниками		
із внутрішніх розрахунків		
Інші поточні зобов'язання	6850,0	4349,0
Усього за розділом IV	44368,0	38569,0
V. Доходи майбутніх періодів		
Баланс	186754,0	231887,0

Стаття	За звітний період	За попередній період
1	2	3
Доход (виручка) від реалізації продукції (товарів, робіт, послуг),млн. грн.	387600,0	226870,0
Податок на додану вартість	(19421,0)	(12076,0)
Акцизний збір		
Інші вирахування з доходу	(983,0)	(825,0)
Чистий доход (виручка) від реалізації продукції (товарів, робіт, послуг)	367196,0	213969,0
Собівартість реалізованої продукції (робіт, товарів, послуг)	(182724,0)	(106496,0)
Валовий:		
прибуток	184472,0	107473,0
збиток		
Інші операційні доходи	255476,0	141841,0
Адміністративні витрати	(15501,0)	(9258,0)
Витрати на збут	(4152,0)	(2526,0)
Інші операційні витрати	(269351,0)	(149452,0)
Фінансові результати від операційної діяльності:		
прибуток	150944,0	88078,0
збиток		
Доход від участі в капіталі		
Інші фінансові доходи	567,0	237,0
Інші доходи	3196,0	2681,0
Фінансові витрати	(312,0)	(254,0)
Витрати від участі в капіталі		
Інші витрати	(6538,0)	(5489,0)
Фінансові результати від звичайної діяльності до оподаткування:		
прибуток	147857,0	85253,0
збиток		
Податок на прибуток від звичайної діяльності	38342,0	23666,0
Фінансові результати від звичайної діяльності:		
прибуток	109515,0	61587,0
збиток		
Надзвичайні:		
доходи		
витрати		
Податки з надзвичайного прибутку		
Чистий:		
прибуток	109515,0	61587,0
збиток		

II. ЕЛЕМЕНТИ ОПЕРАЦІЙНИХ ВИТРАТ

Найменування показника	За звітний період	За попередній період
1	2	3
Матеріальні затрати	138514,0	79910,0
Витрати на оплату праці	34000,0	19639,0
Відрахування на соціальні заходи	13068,0	7560,0
Амортизація	8782,0	5473,0
Інші оперативні витрати	13042,0	8265,0
Разом	207406,0	120847,0

III. РОЗРАХУНОК ПОКАЗНИКІВ ПРИБУТКОВОСТІ АКЦІЙ

Найменування показника	За звітний Період	За попередній період
1	2	3
Середньорічна кількість простих акцій	-	-
Скоригована середньорічна кількість простих акцій	-	-
Чистий прибуток, збиток за одну просту акцію	-	-
Скоригований чистий прибуток, збиток за одну просту акцію	-	-
Дивіденди на одну просту акцію	-	-

Додаток Д

Фактори конкурентоспроможності продукції	КП „ЗТМК”	Конкуренти			
		„VSMPO-ABICMA”	АТ „УКТМК” (Казахстан)	Valtimet (Франція)	Kobe (Японія)
1	2	3	4	5	6
Якість	4	5	4	4	3
Технічні параметри	5	5	3	3	2
Гарантійний строк експлуатації	4	4	3	4	2
Унікальність	5	5	2	3	2
Надійність	5	4	4	3	2
Захищеність патентами	4	5	3	3	1
Ціна	4	5	4	4	5
Строки платежів	4	5	4	4	5
Умови кредитування	4	4	3	4	2
Розвиток системи оптових посередників	3	4	3	2	4
Кваліфікація торгового(збутового)персоналу	4	3	4	4	3
Охоплення ринку	4	5	3	2	3
Розвиток складських площ	5	2	3	4	2
Система управління запасами	4	5	4	3	4
Система транспортування продукції	4	5	3	5	2
інше рп	2	3	4	5	6
Розвиток реклами	3	5	4	3	5
Індивідуальний продаж	3	5	5	5	4
Презентація товарів	3	4	4	3	4
Навчання і підготовка збутових служб	4	1	3	4	4
Система стимулювання збуту	4	4	4	3	4
Обсяг реалізації продукції	4	5	3	4	4
Загальна кількість балів:	76	90	73	74	67