

РЕФЕРАТ

Дипломна робота: 107 с., 20 табл., 1 рис., 42 джерела.

Об'єктом дослідження є процес економіко-господарської діяльності ЗАТ «Запоріжжкран».

Предметом дослідження є організаційно-економічні відносини, що виникають в процесі господарської діяльності підприємства.

Мета дипломної роботи – дослідження економіко-господарської діяльності підприємства і на його основі розробка теоретико-методологічних та практичних рекомендацій щодо підвищення ефективності діяльності підприємства.

Методи дослідження: методи, в основу яких покладені формалізовані аналітичні залежності, методи ланцюгових підстановок, арифметичних різностей, балансовий, виділення ізольованого впливу факторів, процентних чисел, диференційний, простих і складних відсотків і т.п.

Зміст й основна цільова настанова фінансового аналізу - оцінка фінансового стану й виявлення можливості підвищення ефективності функціонування господарюючого суб'єкта за допомогою раціональної фінансової політики.

ВИРОБНИЧІ ФОНДИ, КАПИТАЛОЕМКІСТЬ, МАТЕРІАЛОЄМНІСТЬ ОПЕРАЦІЙНА ДІЯЛЬНІСТЬ, ПРИБУТОК, ЗБИТОК, РЕНТАБЕЛЬНІСТЬ ВИРОБНИЦТВА, ПРОДУКЦІЯ, ЛІКВІДНІСТЬ, АКТИВИ, ПАСИВИ, БАЛАНС.

ЗМІСТ

ВСТУП	6
1 ТЕОРЕТИКО-МЕТОДОЛОГІЧНІ ЗАСАДИ ДОСЛІДЖЕННЯ ЕКОНОМІКО-ГОСПОДАРСЬКОЇ ДІЯЛЬНОСТІ ПІДПРИЄМСТВА	8
1.1 Сутність та методи аналізу економіко-господарської діяльності підприємства	8
1.2 Джерела інформації для проведення економічного аналізу	20
1.3 Нормативно-правове регулювання господарської діяльності промислового підприємства	32
2 ДОСЛІДЖЕННЯ ОСНОВНИХ ПОКАЗНИКІВ ЕКОНОМІКО-ГОСПОДАРСЬКОЇ ДІЯЛЬНОСТІ ЗАТ «ЗАПОРІЖКРАН»	38
2.1 Загальна характеристика підприємства	38
2.2 Аналіз основних показників економіко-господарської діяльності ЗАТ «Запоріжжкран»	41
2.3 Аналіз забезпечення підприємства основними ресурсами	49
2.4 Дослідження основних показників фінансового стану підприємства	61
3 ОБҐРУНТУВАННЯ ЗАХОДІВ ЩОДО ПІДВИЩЕННЯ ЕФЕКТИВНОСТІ ДІЯЛЬНОСТІ ПІДПРИЄМСТВА	70
3.1 Шляхи покращення результатів господарської діяльності підприємства	70
3.2 Економічний ефект від впровадження заходів	83
ВИСНОВКИ	99
СПИСОК ВИКОРИСТАНИХ ДЖЕРЕЛ	104

ВСТУП

Актуальність теми полягає у тому, що у розвинених ринкових економіках, навіть у відносно стабільних економічних умовах, суб'єкти господарювання приділяють пильну увагу питанням аналізу фінансово-господарської діяльності. У той же час, в українській економіці, де чинники економічної нестабільності і без того ускладнюють ефективне керування підприємствами, проблемам аналізу економіко-господарської діяльності приділяється явно недостатня увага.

Зміст й основна цільова настанова економічного аналізу – оцінка загального економічного та фінансового стану й виявлення можливості підвищення ефективності функціонування господарюючого суб'єкта.

Визначення предмету науки – одна з важливих методологічних проблем. В економічному аналізі це питання розглядається вже декілька десятиліть.

Першим поштофхом для розвитку наукової думки в сфері економічного аналізу можна вважати те, що з 70-х років XIX ст. У банкірів виникла необхідність у вмінні читати баланси клієнта для вирішення питання про надання кредиту. Першим теоретиком, який спробував відповісти на подібні питання, став англійський вчений кінця XIX ст. Джеймс Кеннон.

Деякі сучасні вчені обгрунтовано пов'язують виникнення аналізу зі становленням бухгалтерського обліку, з балансоведенням. Цей оригінальний напрям почав формуватися в кінці XIX – початку XX ст. у межах бухгалтерського обліку.

Отже, актуальність теми даної роботи визначається сьогоdnішніми процесами, які відбуваються в економіці, та необхідністю проведення аналізу фінансово-господарської діяльності підприємства для визначення нагальних проблем, їх вирішення й забезпечення стабільності у діяльності підприємства.

Мета роботи: дослідження економіко-господарської діяльності підприємства і на його основі розробка теоретико-методологічних та

практичних рекомендацій щодо підвищення ефективності діяльності підприємства.

Для досягнення мети дослідження було поставлено такі завдання:

- дослідити теоретичні засади економіко-господарської діяльності підприємства;
- виявити роль і місце аналізу в процесі планування результат економіко-господарської діяльності підприємства;
- визначити показники, характеризуючи економіко-господарську діяльність підприємства;
- провести дослідження економіко-господарської діяльності на прикладі підприємства;
- обґрунтувати заходи підвищення ефективності діяльності підприємства;
- розробити практичні рекомендації, щодо підвищення ефективності показників в економіко-господарській діяльності.

Об'єктом дослідження є процес економіко-господарської діяльності ЗАТ «Запоріжжкран».

Предметом дослідження є організаційно-економічні відносини, що виникають в процесі економіко-господарської діяльності підприємства.

Основними методами дослідження є методи, в основу яких покладені формалізовані аналітичні залежності, методи ланцюгових підстановок, арифметичних різностей, балансовий, виділення ізольованого впливу факторів, процентних чисел, диференційний, простих і складних відсотків і т.п.

Основні методичні прийоми аналізу фінансової звітності є: аналіз абсолютних показників; горизонтальний аналіз; вертикальний аналіз; аналіз коефіцієнтів (відносних показників).

1 ТЕОРЕТИКО-МЕТОДОЛОГІЧНІ ЗАСАДИ ДОСЛІДЖЕННЯ ЕКОНОМІКО-ГОСПОДАРСЬКОЇ ДІЯЛЬНОСТІ ПІДПРИЄМСТВА

1.1 Сутність та методи аналізу економіко-господарської діяльності підприємства

У традиційному розумінні аналіз економіко-господарської діяльності підприємства являє собою метод оцінки й прогнозування основних показників, що характеризують діяльність підприємства на основі його бухгалтерської звітності.

Прийнято виділяти два види аналізу – внутрішній і зовнішній. Внутрішній аналіз проводиться працівниками підприємства (менеджерами). Зовнішній аналіз проводиться аналітиками, що є сторонніми особами для підприємства (наприклад, аудиторами).

Аналіз економіко-господарської діяльності підприємства переслідує кілька цілей [2, с.210]:

- визначення стану підприємства;
- виявлення змін у стані в просторово-тимчасовому розрізі;
- виявлення основних факторів, що викликають зміни у стані;
- прогноз основних тенденцій стану.

Аналіз економіко-господарської діяльності підприємства базується на певних принципах:

- державний підхід - при оцінці економічних явищ і процесів необхідно враховувати їхню відповідність державній економічній, соціальній, міжнародній політиці й законодавству;

- науковий характер – аналіз повинен базуватися на положеннях діалектичної теорії пізнання, враховувати вимоги економічних законів розвитку виробництва;

- комплексність – аналіз вимагає всебічного вивчення причинних залежностей в економіці підприємства;

- системний підхід – аналіз повинен базуватися на розумінні об'єкта дослідження як складної динамічної системи зі структурою елементів;
- об'єктивність і точність – інформація, що використовується для аналізу, повинна бути достовірною й об'єктивно відображати дійсність, а аналітичні висновки повинні бути обґрунтовані точними розрахунками;
- дієвість – аналіз повинен бути діючим, тобто активно впливати на хід виробництва і його результати;
- плановість – для ефективності аналітичних заходів аналіз повинен проводитися систематично;
- оперативність – ефективність аналізу сильно зростає, якщо він проводиться оперативно й аналітична інформація швидко впливає на управлінські рішення менеджерів;
- демократизм – припускає участь в аналізі широкого кола працівників й, отже, більш повне виявлення внутрішньогосподарських резервів;
- ефективність – аналіз повинен бути ефективним, тобто витрати на його проведення повинні давати багаторазовий ефект.

Через багатогранність аналіз діяльності підприємства необхідно диференціювати на види [12, с.179].

по галузевій ознаці:

- галузевий, специфіка якого враховує особливості окремих галузей народного господарства (промисловість, сільське господарство, транспорт.);
- міжгалузевий, котрий ураховує взаємозв'язки й структуру галузей економіки і є методологічною основою загального аналізу господарської діяльності;

по ознаці часу:

- попередній (перспективний), - проводиться до здійснення господарських операцій для обґрунтування управлінських рішень;
- оперативний, проводиться відразу після здійснення господарських операцій для оперативного виявлення недоліків процесу фінансово –

господарської діяльності. Його метою є забезпечення функції керування – регулювання;

- наступний (ретроспективний, підсумковий), проводиться після здійснення господарських актів. Він використовується для контролю за фінансово – господарською діяльністю підприємства;

по просторовій ознаці:

- внутрішньогосподарський, вивчає діяльність господарюючого суб'єкта і його структурних підрозділів;

- міжгосподарський, аналізує взаємодію підприємства з контрагентами, конкурентами й т.д. і дозволяє виявити передовий досвід у галузі, резерви й недоліки організації;

по об'єктах керування

- техніко-економічний аналіз, що вивчає взаємодію технологічних й економічних процесів і встановлює їхній вплив на економічні результати діяльності підприємства;

- фінансово – економічний аналіз, що особливе місце приділяє фінансовим результатам діяльності підприємства, а саме, - виконання фінансового плану, ефективність використання власного й позикового капіталу, показники рентабельності.;

- соціально – економічний аналіз, що вивчає взаємозв'язок соціальних й економічних процесів для підвищення ефективності використання трудових ресурсів, продуктивності праці.;

- економіко-статистичний аналіз застосовується для вивчення масових суспільно – економічних явищ;

- економіко-екологічний аналіз досліджує взаємодію екологічних й економічних процесів для більш раціонального й дбайливого використання ресурсів навколишнього середовища;

- маркетинговий аналіз, що застосовується для вивчення зовнішнього середовища функціонування підприємства, ринків сировини й збуту.;

за методикою вивчення об'єктів:

- порівняльний аналіз, використовує метод порівняння результатів фінансово – господарської діяльності по періодах господарської діяльності;
- факторний аналіз, спрямований на виявлення величини впливу факторів на приріст і рівень результативних показників;
- діагностичний, спрямований на виявлення порушення в механізмі функціонування організації шляхом аналізу типових ознак, характерних тільки для даного порушення;
- маржинальний аналіз, - це метод оцінки й обґрунтування ефективності управлінських рішень на основі причинно – слідчих взаємозв'язків між обсягом продажів, собівартістю продукції й прибутком;
- економіко-математичний аналіз дозволяє виявити найбільш оптимальний варіант рішення економічного завдання за допомогою математичного моделювання;
- стохастичний аналіз використовується для вивчення стохастичних залежностей між досліджуваними явищами й процесами фінансово-господарської діяльності підприємства;
- функціонально – вартісний аналіз, орієнтований на оптимізацію виконання функцій, які виконуються на різних етапах життєвого циклу продукції;

по суб'єктах аналізу:

- внутрішній аналіз, що провадиться структурними спеціальними підрозділами підприємства для потреб керування;
- зовнішній аналіз, що провадиться державними органами, банками, акціонерами, інвесторами, контрагентами, аудиторськими фірмами на підставі фінансової й статистичної звітності підприємства;

по змісту програми:

- комплексний аналіз, при якому діяльність організації вивчається всебічно;

- тематичний аналіз, при якому вивчаються окремі сторони діяльності, що представляють найбільший інтерес у цей момент часу [26, с.78] (рисунок 1.1).

Види економічного аналізу						
по галузевій ознаці	по ознаці часу	по просторовій ознаці	по об'єктах керування	за методикою вивчення об'єктів	по суб'єктах аналізу	по змісту програми
- галузевий	- попередній (перспективний)	- внутрішньогосподарський	- техніко-економічний	- порівняльний	- внутрішній	- комплексний
- міжгалузевий	- оперативний	- міжгосподарський	- фінансово-економічний	- факторний	- зовнішній	- тематичний
	- наступний (ретроспективний, підсумковий)		- соціально-економічний	- діагностичний		
			- економіко-статистичний	- маржинальний		
			- економіко-екологічний	- економіко-математичний		
			- маркетинговий	- стохастичний		
				- функціонально-вартісний		

Рисунок 1.1 - Види економічного аналізу

Фахівці в області аналізу приводять різні методики визначення економіко-господарської стану підприємства. Однак, основні принципи й послідовність процедурної сторони аналізу є практично однаковими з невеликим розбіжностями.

Деталізація процедурної сторони методики аналізу фінансово-господарської діяльності залежить від поставлених цілей і різних факторів інформаційного, методичного, кадрового й технічного забезпечення. Таким

чином, не існує загальноприйнятої методики аналізу фінансово-господарської діяльності підприємства, однак у всіх істотних аспектах процедурні сторони схожі.

Важливе значення для аналізу має його інформаційне забезпечення. Це пов'язане з тим, що підприємство може не надавати інформацію, що містить комерційну таємницю. Але звичайно для прийняття багатьох рішень потенційними партнерами фірми, достатнім є проведення експрес-аналізу господарської діяльності. Навіть для проведення деталізованого аналізу господарської діяльності найчастіше не потрібна інформація, що складає комерційну таємницю. Для проведення загального деталізованого аналізу економіко-господарської діяльності підприємства потрібні відомості по встановлених формах бухгалтерської звітності, а саме: бухгалтерський баланс; звіт про результати фінансово-господарської діяльності, про рух грошових коштів.

На початку аналізу доцільно охарактеризувати економіко – господарську діяльність підприємства, указати галузеву приналежність та інші відмітні ознаки.

Процес здійснення господарської діяльності господарюючими суб'єктами передбачає ефективне об'єднання великої кількості організаційних, трудових, матеріальних фінансових і т.п. ресурсів. Даний ефект вимірюється шляхом зіставлення отриманого результату з витратами живої й упередженої роботи на його досягнення. Якість й обсяг зробленої продукції, продуктивність праці, рівень собівартості характеризують результати діяльності підприємства.

У величині фінансових результатів безпосередньо відображаються всі аспекти діяльності господарюючого суб'єкта: технологія й організація виробництва, система внутрішнього й зовнішнього керування, особливості діяльності.

Економічний аналіз результатів діяльності підприємства дозволяє визначити найбільш раціональні шляхи використання ресурсів і сформулювати

оптимальну структуру засобів підприємства. Крім того, такий аналіз може виступати як інструмент прогнозування окремих показників діяльності підприємства. Підприємець зацікавлений у тому, щоб одержати максимум прибутку, який необхідно обґрунтувати аналітичними розрахунками.

Основним джерелом інформаційного забезпечення аналізу фінансово-господарської діяльності підприємства служить бухгалтерський баланс: форма № 1 „Баланс”. Баланс відображає фінансовий стан підприємства на час його складання. Щоб установити, який вплив на стан сформованої ситуації мали зовнішня й внутрішня умови діяльності підприємства, необхідно здійснити аналіз активу й пасиву балансу. І не тільки балансу, але й іншої фінансової звітності, у тому числі: форми № 2 „Звіт про фінансові результати”, форми № 3 „Звіт про рух грошових коштів”.

По сфері доступності інформацію можна поділити на відкриту й закриту (секретну). Інформація, що знаходиться в бухгалтерській і статистичній звітності, виходить за межі господарюючого суб'єкта і є відкритою. Кожен господарюючий суб'єкт розробляє свої планові показники, норми, нормативи, тарифи й ліміти, систему їхньої оцінки й регулювання фінансової діяльності. Ця інформація становить його комерційну таємницю, а іноді й «ноу-хау»

При вивченні існуючих методів аналізу з метою їх застосування у плануванні й управлінні підприємства, слід визначити:

- доцільність використання певних методів аналізу;
- можливість щодо їх застосування;
- переваги й недоліки існуючих методів аналізу;
- наявність якої інформаційної бази забезпечить застосування того чи іншого методу;
- які розрахункові дані призначатимуться для поточного інформування керівників підприємства і які використовуватимуться при плануванні розвитку підприємства;

- які технічні засоби необхідні для реалізації обраних методів аналізу діяльності підприємства;
- яким чином реалізовуватиметься отримана інформація щодо результатів аналізу.

Аналіз у стратегічному плануванні й управлінні підприємством – це не лише поділ цілого на елементи з подальшим встановленням взаємозв’язків між ними з метою підвищення ефективності оперативного управління, він є насамперед основою перспективного прогнозування, обґрунтування планів розвитку підприємства, прийняття стратегічних управлінських рішень.

Розглянемо суть основних методів аналізу [39, с.128] (таблиця 1.1).

Таблиця 1.1 - Основні методи аналізу

№ зп	Метод аналізу	Сутність методу
1	2	3
1.	Метод порівняння	Дозволяє оцінити роботу підприємства, визначити відхилення від планових показників, встановити причини їх виникнення й виявити наявні резерви
2.	Факторний аналіз	Процедура встановлення рівня впливу певних факторів на функцію чи результативну ознаку з метою ранжування цих факторів при розробці плану організаційно-технічних заходів
3.	Індексний метод	Застосовується при вивченні складних явищ, окремі елементи яких є невимірними, а як відносні показники (індекси) необхідні для оцінки виконання планових завдань
4.	Метод ланцюгових підстановок	Передбачає співставлення взаємопов’язаних показників господарської діяльності з метою визначення й виміру їх взаємного впливу, а також виявлення резервів щодо підвищення ефективності виробництва
5.	Балансовий метод	Полягає в отриманні ряду корегованих значень узагальненого показника шляхом послідовної заміни базисних значень факторів – співмножників фактичними

Продовження таблиці 1.1

1	2	3
6.	Економіко-математичні методи	Застосовуються при обранні найоптимальніших варіантів господарських рішень щодо діяльності підприємств готельно-ресторанного бізнесу в існуючих економічних умовах

Метод порівняння дозволяє оцінити роботу підприємства, визначити відхилення від планових показників, встановити причини їх виникнення й виявити наявні резерви.

Основні види порівняння, застосовувані при здійсненні аналізу є такими:

- порівняння звітних показників з плановими показниками (обсяг виручки, валовий дохід, показники окремих статей витрат, прибуток тощо);
- порівняння планових показників з показниками попереднього періоду;
- порівняння звітних показників з показниками попереднього періоду;
- порівняння показників роботи за кожний день;
- порівняння показників підприємства з показниками діяльності конкурентів;
- порівняння показників підприємства з середньо галузевими показниками;
- порівняння показників технічного рівня та якості послуг даного підприємства з показниками аналогічних підприємств (фондоозбросність, фондівіддача, фондоокупність, коефіцієнти щодо використання обладнання: екстенсивності, інтенсивності, інтегральний тощо).

Застосовувані методи порівняння передбачають співставність порівнюваних показників (єдність критеріїв оцінки, одночасність календарних термінів, усунення розбіжностей щодо обсягу, асортименту та якості; врахування сезонних особливостей, географічних умов тощо).

Факторний аналіз – це процедура встановлення рівня впливу певних факторів на функцію чи результативну ознаку з метою ранжування цих факторів при розробці плану організаційно-технічних заходів [21, с.100].

Застосування факторного аналізу на підприємствах готельно-ресторанного бізнесу вимагає значої підготовчої роботи й трудомістких розрахунків.

Індексний метод застосовується при вивченні складних явищ, окремі елементи яких є невимірними, а як відносні показники (індекси) необхідні для оцінки виконання планових завдань. Даний метод є ефективним при вивченні динаміки певних явищ, таких технологічних процесів, як хронометражні спостереження за роботою окремих працівників, проведенні фотографії робочого дня чи зміни бригад кухарів, офіціантів, прибиральниць номерного фонду, моментних спостережень за роботою обладнання.

Балансовий метод передбачає співставлення взаємопов'язаних показників господарської діяльності з метою визначення й виміру їх взаємного впливу, а також виявлення резервів щодо підвищення ефективності виробництва (баланс робочого часу працівників виробництва або обслуговування, баланс пасивів і активів у бухгалтерському обліку).

При застосуванні балансового методу аналізу зв'язок між окремими показниками повинен бути вираженим у формі рівності підсумків, отриманих в результаті різних співставлень.

Метод ланцюгових підстановок полягає в отриманні ряду корегованих значень узагальненого показника шляхом послідовної заміни базисних значень факторів – співмножників фактичними.

Порівняння значень двох показників, які стоять поряд, у ланцюгу підстановок дозволяє визначити вплив на узагальнений показник того фактора, базисне значення якого замінюється на фактичне [3, с.127].

Графічний метод є засобом ілюстрації господарських процесів і обчислень ряду показників при оформленні результатів аналізу.

Графічне зображення економічних показників розрізняють за призначенням (діаграми порівняльні, хронологічні; графіки), а також за способом побудови (лінійні, стовпчикові, кругові, об'ємні, координатні та ін.).

На графіку більш виразно проявляються тенденції і зв'язки показників, що вивчаються.

Функціонально-вартісний аналіз (ФВА) – це метод системного дослідження, який застосовується щодо об'єкта, виробу, послуги, технологічного процесу з метою підвищення корисного ефекту (віддачі) на одиницю сукупних витрат на виробництво.

Особливість проведення ФВА полягає у встановленні доцільності набору операцій, виконуваних у конкретних умовах, або необхідності функціонування існуючого об'єкта (підрозділу).

Економіко-математичні методи аналізу (ЕММ) застосовуються при обранні найоптимальніших варіантів господарських рішень щодо діяльності підприємств готельно-ресторанного бізнесу в існуючих економічних умовах.

Перелік завдань економіко-математичного аналізу:

- оцінка розробленого за допомогою ЕММ плану виробництва продукції та послуг, які надаються підприємством;
- оптимізація господарської програми, розподіл її за структурними підрозділами, цехами, дільницями, поверхами і т.д.;
- оптимізація розподілу господарських ресурсів, визначення напруги щодо норм виробітку, норм часу;
- визначення оптимального асортименту послуг, які можуть надаватись в конкретному підприємстві готельно-ресторанної індустрії;
- визначення найраціональніших схем і маршрутів доставки засобів матеріально-технічного призначення, сировини і товарів;
- визначення обсягу постачання товарів і засобів матеріально-технічного призначення;
- порівняльний аналіз економічної ефективності використання окремих видів ресурсів;
- визначення розміру втрат товарів при їх зберіганні на складі;

- визначення необхідної чисельності працюючих на основі існуючої нормативної бази.

Прийоми, які застосовуються при проведенні аналізу Зведення й групування. Зведення передбачає підведення підсумку дій різних факторів на узагальнені показники виробничо-господарської діяльності підприємств.

Групування означає виділення серед досліджуваних явищ, характерних груп, близьких за певними ознаками. Згруповані дані зводяться у таблиці, які є формою раціонального викладу цифрових характеристик [28, с.150].

Абсолютні й відносні величини. Абсолютні величини характеризують розміри (обсяги) економічних явищ. Відносні – характеризують рівень виконання планових завдань, дотримання норм, темпів зростання й приросту, структуру, питому вагу, показники інтенсивності.

Середні величини використовуються для узагальненої характеристики масових, якісно однорідних економічних явищ. В економічному аналізі залежно від конкретної цілі використовують: середні арифметичні, геометричні, прості й середньовиважені.

Динамічні ряди передбачають аналіз змін показників у часовому вимірі, визначення закономірностей і тенденцій розвитку. Виділяють ряди: моментні, що характеризують об'єкт, який вивчається, в різні відтинки часу й періодичні – зміни об'єкта вивчаються за певний проміжок часу.

Суцільні й вибіркові спостереження. Суцільні спостереження передбачають вивчення всієї сукупності явищ, які характеризують якийсь один бік виробничо-господарської діяльності підприємства (моментні спостереження за роботою обладнання). Вибіркові спостереження передбачають вивчення господарської діяльності підприємства на основі типових виявів всієї сукупності явищ, процесів (визначення норми часу на чищення овочів, їх нарізання; прибирання ванних кімнат, заміну білизни). При обробці даних вибір-кових спостережень використовують коефіцієнти стійкості ряду.

Деталізація й узагальнення. Деталізація проводиться шляхом поділу кінцевого показника на складові. Розділяючи й деталізуючи складні показники за окремими складовими, можливо визначити вплив кожного з них на ці показники. Узагальнення розкриває зв'язок між частинами цілого (об'єкта, явища, процесу) й кінцевими результатами діяльності підприємства та його структурних підрозділів.

1.2 Джерела інформації для проведення економічного аналізу

Одним із етапів економічного аналізу будь-якого підприємства є оцінка обсягів і структури виробництва продукції. Даний етап проведення економічного аналізу розпочинається, як правило, з оцінки виконання плану (прогнозу) виробництва та реалізації продукції за звітний період, що проводиться шляхом порівняння фактичних даних з плановими в цілому по підприємству, у розрізі його структурних підрозділів або окремих видів продукції. Проведений аналіз дозволяє встановити причини неефективного використання виробничого потенціалу [38, с.74].

Аналіз динаміки обсягу виробництва та реалізації продукції проводиться за допомогою наступних показників:

- 1) базисних темпів зростання і приросту;
- 2) ланцюгових темпів зростання і приросту;
- 3) середньорічних темпів зростання (приросту).

Об'єктами аналізу при цьому є валова, товарна, реалізована продукція, оцінена у вартісних вимірниках (як у поточних, так і в порівнюваних цінах); обсяг виробництва в натуральних (умовно-натуральних) вимірниках, що нейтралізує вплив інфляції.

Для здійснення господарської діяльності підприємства необхідні засоби виробництва: будівлі, машини, обладнання, сировина, матеріали, паливо тощо.

У сукупності вони складають виробничі засоби промислових підприємств. Виробничі засоби промислових підприємств знаходяться в постійному русі – кругообігу, в процесі якого вони проходять три стадії.

Перша стадія – придбання необхідних для здійснення процесу виробництва машин, палива, сировини тощо. Надалі придбані засоби беруть участь у процесі виробництва нового продукту (виробнича стадія). На третій стадії кругообігу вироблений продукт реалізується, підприємству повертаються грошові кошти за реалізовану продукцію (роботи, послуги). Таким чином, з трьох стадій кругообігу перша і третя проходять у сфері обігу, а друга – в сфері виробництва. Залежно від характеру обороту виробничі засоби підприємства поділяються на основні та оборотні.

Стан та ефективність використання основних засобів безпосередньо впливає на виконання виробничої програми підприємства й можливість утримання прибутку. Діяльність промислових та інших підприємств значною мірою залежить від їх забезпеченості основними засобами та ефективності їх використання.

Під фондами розуміють джерела утворення господарських засобів підприємства, якими є статутний капітал, резервний капітал, прибуток та інші джерела, що відображаються в пасиві балансу.

Правильніше застосовувати поняття «основні засоби», так як саме вони становлять частину активів підприємства.

За економічною природою засоби праці виступають у вигляді основних засобів тільки в процесі продуктивного використання. Ті ж об'єкти, які придбані з метою подальшої реалізації, відносяться до товарів, а не до основних засобів.

Основні засоби й довгострокові інвестиції по-різному впливають на фінансові результати діяльності підприємства.

Аналіз використання основних засобів починається з оцінки забезпеченості підприємства основними засобами. Для цього необхідно

вивчити динаміку обсягу, складу і структури, основних засобів їх технічний стан за класифікаційними групами.

Для економічного аналізу особливе значення має розподіл виробничих основних засобів основної діяльності підприємства на дві частини: активну і пасивну.

На обсяг, структуру і динаміку виробничих основних засобів впливають такі фактори:

- характер та особливості процесу виробництва (безперервний, дискретний);
- тип виробництва (масове, серійне, одиничне);
- технологія, рівень спеціалізації і кооперування;
- методи організації виробництва тощо.

При проведенні аналізу динаміки, складу і структури основних засобів необхідно [8, с.34]:

1) визначити середньорічну вартість основних засобів і динаміку її зміни за декілька років;

2) виявити причини збільшення вартості основних засобів (збільшення внаслідок переоцінки основних засобів не є позитивною тенденцією, до числа позитивних можна віднести перевищення темпів зростання вартості виробничих основних засобів над темпами зростання вартості невиробничих засобів);

3) зіставити темпи зміни вартості основних засобів з динамікою зростання вартості продукції або обсягів виробництва в натуральному вираженні. Останній показник повинен мати вищі темпи зростання порівняно з вартістю основних засобів;

4) виявити тенденції щодо структурних змін в складі основних засобів.

Причому до числа позитивних можна віднести:

- значну питому вагу активної частини основних засобів порівняно з пасивною частиною основних засобів;

- підвищення темпів зростання активної частини основних засобів порівняно з темпами зростання пасивної частини основних засобів.

Забезпеченість окремими видами машин, механізмів, обладнання, приміщеннями встановлюється шляхом порівняння фактичної їх наявності з плановою потребою, необхідною для виконання програми виробництва продукції.

Узагальнюючими показниками, що характеризують рівень забезпеченості підприємства основними виробничими засобами, є фондоозброєність, енергоозброєність та технічна озброєність праці. Показник загальної фондоозброєності праці розраховується як відношення середньорічної вартості основних засобів до середньоспискової чисельності робітників у найбільшу зміну (мається на увазі, що робітники, зайняті на інших змінах, використовують ті ж засоби праці) [17, с.37].

Важливе значення має аналіз вивчення руху і технічного стану основних засобів, що проводиться на підставі таких показників, як: коефіцієнт зносу, коефіцієнт придатності, коефіцієнт оновлення, коефіцієнт вибуття, коефіцієнт приросту, частка зданих в операційну оренду основних засобів, частка взятих в операційну оренду основних засобів тощо.

Аналізуючи отримані результати, необхідно враховувати, що зростання коефіцієнта зносу (і, відповідно, зниження коефіцієнта придатності) може бути зумовлене:

- методом нарахування амортизації, що застосовується;
- придбанням або отриманням від інших господарюючих суб'єктів основних засобів з рівнем зносу більше, ніж в середньому по підприємству;
- низькими темпами оновлення основних засобів;
- невиконанням завдання з введення в експлуатацію основних засобів і їх модернізації.

При цьому, як правило, коефіцієнт зносу не відображає фактичної зношеності основних засобів, а коефіцієнт придатності не дає точної оцінки їх поточної вартості. Це зумовлено наступними причинами:

1) вартісна оцінка основних засобів залежить від стану кон'юнктури попиту, а отже, може відрізнятися від оцінки, отриманої за допомогою коефіцієнту придатності;

2) на законсервоване обладнання нараховується амортизація на повне відновлення, однак фізично ці основні засоби не зношуються, а загальна сума зносу зростає.

У технічній звітності підприємства враховується кількість одиниць обладнання з тривалістю експлуатації до 5 років, від 5-10, від 10-20, від 20 років і вище. Усі ця техніко-виробнича інформація необхідна для контролю виконання плану із впровадження нової техніки.

Віковий склад обладнання є важливою характеристикою технічного рівня основних фондів.

Для характеристики технічного стану окремих робочих машин, обладнання, інструментів, пристроїв застосовують групування за технічною придатністю: придатне обладнання; обладнання, яке вимагає капітального ремонту; непридатне обладнання, яке необхідно списати. Таке групування дає змогу робити висновки щодо віку устаткування як у розрізі окремих їх видів, так і в цілому по підприємству, перевірити забезпеченість підприємства устаткуванням і повноту його використання.

Якщо на підприємстві переважає застаріле, зношене фізично і морально устаткування, це негативно відображається на всіх кількісних та якісних показниках його діяльності, знижує потенційні можливості зростання фондівіддачі і, зрештою, рентабельність.

У процесі аналізу технічного стану основних засобів перевіряється виконання плану з упровадження нової техніки, введення в дію нових об'єктів, ремонту основних засобів.

Визначається частка прогресивного обладнання в загальній його кількості та за кожною групою машин і обладнання, частка автоматизованого обладнання тощо.

Аналізуючи організацію та виконання ремонту і модернізації засобів праці, звертають увагу на виконання ремонтних робіт в строк, якість ремонту, його ефективність.

Економічна ефективність функціонування основних засобів є складовою частиною результату використання всіх виробничих ресурсів підприємства.

Для узагальнюючої характеристики ефективності використання основних засобів використовуються такі показники:

- фондівіддачі;
- фондомісткості;
- рентабельності;
- питома вага капітальних вкладень на 1 грн. товарної продукції.

Розраховується також відносна економія основних фондів.

Основним показником, що характеризує ступінь використання основних виробничих фондів, є фондівіддача.

Виробнича потужність підприємства – максимально можливий випуск, продукції при досягнутому або наміченому рівні техніки, технології та організації виробництва.

Виробнича потужність визначається за потужністю провідних цехів, в цехах – за провідними ділянками або обладнанням.

Провідним вважається обладнання, на якому виконуються основні найбільш трудомісткі операції.

Якщо на ділянці або в цеху декілька груп обладнання, то потужність визначається за однією групою, де обробка деталей є найбільш трудомісткою.

Виробнича потужність визначається в тих же одиницях виміру, в яких встановлюється обсяг випуску продукції (в натуральних, вартісних вимірниках).

При визначенні виробничої потужності використовують максимально можливий фонд часу роботи обладнання, який:

1) в умовах безперервного виробництва визначається як добуток календарних днів року і тривалості доби (24 год.) без урахування часу, який необхідний для проведення ремонту і технічних зупинок, якщо ці зупинки не входять до норми роботи техніки;

2) в інших випадках визначається як можливий плановий фонд роботи обладнання з урахуванням режиму роботи, тривалості ремонтів, вихідних, святкових днів тощо.

На підставі проведених розрахунків за балансом виробничої потужності визначаються зміни.

Потім оцінюється ступінь використання виробничих потужностей за наступними коефіцієнтами:

- загальний коефіцієнт, що визначається як відношення фактичного або планового обсягу виробництва продукції до середньорічної виробничої потужності підприємства;

- інтенсивний коефіцієнт, який розраховується як відношення середньодобового випуску продукції до середньодобової виробничої потужності;

- екстенсивний коефіцієнт, що визначається як відношення фактичного або планового фонду до розрахункового фонду робочого часу, прийнятого при визначенні виробничої потужності.

У процесі аналізу вивчається динаміка цих показників (таблиця 1.1).

При цьому підвищення рівня даного показника сприяє збільшенню виробництва продукції і зменшенню її собівартості.

Як правило, аналіз фінансової стабільності проводиться в наступній послідовності:

1. Загальна оцінка фінансової стабільності передбачає визначення:

- стабільності капіталу;
- ресурсної стабільності;

– стабільності керування.

2. Визначення типу фінансової стабільності підприємства.

2.1. Абсолютна стабільність фінансового стану характеризується тим, що сума власних оборотних коштів перевищує вартість запасів господарюючого суб'єкта.

При цьому спостерігається надлишок власних оборотних засобів або рівність суми власних оборотних засобів і запасів.

2.2. Нормальна стабільність фінансового стану, при якій гарантується платоспроможність господарюючого суб'єкта, при цьому вартість запасів господарюючого суб'єкта менше або рівняється сумі довгострокових джерел формування.

2.3. Нестійкий (передкризовий) фінансовий стан характеризується тим, що зберігається можливість відновлення платоспроможності за рахунок поповнення власного капіталу й збільшення власних оборотних коштів, а також додаткового залучення довгострокових кредитів.

2.4. Кризовий фінансовий стан (господарюючий суб'єкт перебуває на грані банкрутства), якщо кошти, короткострокові цінні папери й дебіторська заборгованість не в змозі покрити навіть кредиторську заборгованість і прострочені позики.

Рівновага платіжного балансу в даній ситуації забезпечується за рахунок прострочених платежів по оплаті роботи, кредитам банку, постачальникам, бюджету [20, с.98].

3. Комплексна оцінка фінансової стабільності підприємства проводиться шляхом розрахунку наступних відносних показників (таблиця 1.2).

Кількісними абсолютними показниками ділової активності є обсяг реалізованої продукції (товарів, робіт, послуг), прибуток, розмір активів, які тісно зв'язані між собою [5, с.32].

У процесі дослідження проводиться зіставлення темпів зміни розміру прибутку, обсягу реалізації й активів.

Таблиця 1.2 - Показники оцінки фінансової стабільності підприємства

№	Назва показника	Нормативне (рекомендоване) значення	Характеристика
1	2	3	4
1	Коефіцієнт автономії	$> 0,5$	Визначається як відношення загальної суми власних коштів до підсумку балансу. Чим більше значення, тим краще, тим менше залежність підприємства від зовнішніх джерел
2	Коефіцієнт фінансової залежності	$< 2,0$	Показник зворотний до коефіцієнта автономії показує, яка сума загальної вартості майна підприємства дорівнює на 1 грн. власних коштів
3	Маневреність робочого капіталу	за планом	Характеризує частину запасів (матеріальних оборотних активів) у загальній сумі робочого капіталу
4	Коефіцієнт маневреності робочого капіталу	$> 0,5$	Розраховується як відношення вартості робочого капіталу (власних оборотних засобів) до суми джерел власних засобів, характеризує ступінь мобільності використання власних коштів підприємством
5	Коефіцієнт фінансової стабільності	> 1	Визначається як відношення власного й залученого капіталу
6	Коефіцієнт відношення залученого власного капіталу (фінансування)	Залежить від характеру господарської діяльності	Розраховується як відношення всієї суми залучених засобів і суми власних коштів

Продовження таблиці 1.2

1	2	3	4
7	Коефіцієнт стійкості фінансування	0,8-0,9	Показує частину майна підприємства, що фінансується за рахунок стійких джерел. Критичне значення коефіцієнта – 0,75. Якщо значення цього коефіцієнта нижче 0,75, можна зробити висновок, що на підприємстві недостатньо стійких джерел формування капіталу
8	Коефіцієнт концентрації притягнутого капіталу	< 0,5	Характеризує частина залученого капіталу а в загальній сумі капіталу підприємства
9	Коефіцієнт забезпечення власними оборотними коштами	> 0,1	Відображає, яка частина оборотних активів фінансується за рахунок власних оборотних коштів
10	Коефіцієнт довгострокових зобов'язань	< 0,2	Визначає частину довгострокових зобов'язань у загальній сумі джерел формування
11	Коефіцієнт поточних зобов'язань	> 0,5	Визначає частину (питому вагу) поточних зобов'язань у загальній сумі джерел формування
12	Коефіцієнт страхування бізнесу	> 0,2	Визначається як відношення суми резервного капіталу до загальної вартості майна. Показує суму капіталу, яка зарезервована підприємством на кожну гривню майна
13	Коефіцієнт забезпечення запасів робочим капіталом	> 0,2	Характеризує рівень покриття матеріальних оборотних активів

Оптимальним вважається наступне співвідношення, що у світовій практиці одержало назву „золоте правило економіки”:

$$T_{\Pi} > T_P > T_A > 100\%, \quad (1.1)$$

де T_{Π} – темп росту (зменшення) прибутку;

T_P – темп росту (зменшення) обсягу реалізації;

T_A – темп росту (зменшення) вартості активів (валюти балансу).

Дане співвідношення позначає наступний причинно-наслідковий зв’язок:

- якщо темпи росту обсягів продажів (доходу) і прибутку більші темпів росту активів, то ефективність використання активів збільшується;

- якщо темпи зростання прибутку є більшими, ніж темпи росту обсягу продажів, це може бути результатом зниження собівартості;

- якщо темпи зростання прибутку більші, ніж темпи росту активів, а темпи росту обсягу продажів – менші, то підвищення ефективності використання активів відбувається тільки за рахунок росту цін на продукцію (товари, роботи, послуги);

- якщо темпи зростання прибутку й обсягу продажів більші, ніж темпи росту активів, то відбувається підвищення ефективності діяльності підприємства.

Необхідно враховувати, що при вкладеннях у нові технології, технічне переоснащення, можуть відбуватися відхилення від цього правила, тому що значні капітальні вкладення можуть окупитися й принести вигоду лише через певний проміжок часу, у перспективі.

Розрахунок й оцінка показників ефективності господарської діяльності. Ці показники вимірюються одним зі способів: витратним, ресурсним або дохідним.

Комплексна оцінка ділової активності.

Показники ділової активності дозволяють оцінити ефективність використання власних коштів підприємством і виражаються в оцінці оборотності активів підприємства [13, с.20].

Оборотність активів може оцінюватися:

- швидкість обороту – кількістю оборотів, які проводяться за аналізований період, активи підприємства або їхні складові;
- період обороту – середнім строком, за який повертаються кошти, які вкладені в господарську діяльність підприємства.

На швидкість обороту впливають наступні фактори:

- обсяги діяльності підприємства;
- галузь економічної діяльності;
- тривалість виробничого циклу;
- кількість і розмаїтість видів споживаних ресурсів;
- географія постачальників;
- система розрахунків за продукцію (товари, роботи, послуги);
- платоспроможність клієнтів;
- якість банківського обслуговування;
- темпи зростання виробництва й реалізації продукції;
- облікова політика підприємства;
- кваліфікація менеджерів;
- інфляція й т.п.

Коефіцієнт стабільності економічного росту показує, якими темпами в середньому збільшується економічний потенціал підприємства.

Він розраховується в такий спосіб:

$$K_p = (\Phi 2 P 2220 - ВФР 3140 Г 8) / ((\Phi 1 P 2350 Г 3 + \Phi 1 P 1380 Г 4) * 0,5) \quad (1.2)$$

На зміну коефіцієнта стійкості економічного росту впливають ряд факторів:

- 1) дивідендна політика;
- 2) зміна рентабельності реалізованої продукції (товарів, робіт, послуг);

- 3) зміна ресурсовіддачі або фондівіддачі;
- 4) зміна коефіцієнта фінансової залежності.

1.3 Нормативно-правове регулювання господарської діяльності

Відповідно до ст. 79 Господарського Кодексу України (далі – ГКУ) господарськими товариствами визнаються підприємства або інші суб'єкти господарювання, створені юридичними особами та/або громадянами способом об'єднання їх майна й участі в підприємницькій діяльності товариства з метою одержання прибутку. У випадках, передбачених Кодексом, господарське товариство може діяти в складі одного учасника.

Засновниками й учасниками товариства можуть бути суб'єкти господарювання, інші учасники господарських відносин, зазначені у ст. 2 ГКУ, а також громадяни, які не є суб'єктами господарювання. Обмеження щодо заснування та участі в господарських товариствах суб'єктів господарювання або інших осіб установлюються Кодексом, іншими законами.

Основу правового режиму майна суб'єктів господарювання, на якій базується їх господарська діяльність, становлять право власності та інші речові права — право господарського відання, право оперативного управління, а також право оперативного використання майна.

Господарська діяльність може здійснюватися також на підставі інших речових прав (права володіння, права користування тощо), передбачених Цивільним кодексом України (розд. II кн. 3).

Майно суб'єктів господарювання може бути закріплено на іншому праві відповідно до умов договору з власником майна.

Правову базу здійснення права власності становить Закон України «Про власність» від 7 лютого 1991 року.

Порядок створення, діяльності, припинення, виділу акціонерних товариств, їх правовий статус, права та обов'язки акціонерів визначає Закон України «Про акціонерні товариства».

Ще одним регулюючим нормативно-правовим актом, що регулює господарську діяльність підприємств, є Закон України «Про господарські товариства».

Господарська діяльність має певні ознаки, за якими потребує правового регулювання [27, с.78].

1. У процесі господарської діяльності виникають відносини між юридичними та фізичними особами. Ці відносини не належать до явищ об'єктивної дійсності, що розвиваються за законами природи, а тому потребують правового регулювання з боку держави. Відповідно до Конституції України Господарський кодекс України від 16 січня 2003 р. встановлює відповідні правові засади господарської діяльності (господарювання), що базуються на різноманітності суб'єктів господарювання різних форм власності.

2. У відносинах, що виникають у процесі господарської діяльності, визначально беруть участь свідомі й вольові суб'єкти, не обмежені законом у правоздатності або дієздатності. Йдеться про те, що право не може регулювати дії, які не залежать від свідомої волі суб'єктів господарської діяльності – недієздатних осіб.

У ст. 2 ГКУ визначається, що учасниками відносин у сфері господарювання є суб'єкти господарювання, споживачі, органи державної влади та органи місцевого самоврядування, що наділені господарською компетенцією, а також громадяни, громадські та інші організації, які є засновниками суб'єктів господарювання чи здійснюють щодо них організаційно-господарські повноваження на основі відносин власності.

3. Господарська діяльність – найважливіший вид суспільних відносин, що має принципово важливе значення для держави (істотно впливає на стан економіки), об'єднань людей (юридичних осіб) і конкретних осіб (приватних

підприємців, споживачів). Предметом регулювання господарського права є господарська діяльність.

Під господарською діяльністю розуміється діяльність суб'єктів господарювання у сфері суспільного виробництва, спрямована на виготовлення та реалізацію продукції, виконання робіт чи надання послуг вартісного характеру, що мають цінову визначеність.

Господарська діяльність, що здійснюється задля досягнення економічних і соціальних результатів та з метою одержання прибутку, є підприємництвом, а суб'єкти підприємництва – підприємцями. Господарська діяльність може здійснюватись і без мети одержання прибутку (некомерційна господарська діяльність).

Діяльність не господарюючих суб'єктів, що спрямована на створення й підтримання необхідних матеріально-технічних умов їх функціонування і здійснюється за участі або без участі суб'єктів господарювання, є господарчим забезпеченням діяльності негосподарюючих суб'єктів.

Сферу господарських відносин становлять господарсько-виробничі, організаційно-господарські та внутрішньогосподарські відносини.

Господарсько-виробничими є майнові та інші відносини, що виникають між суб'єктами господарювання при безпосередньому здійсненні господарської діяльності.

Під організаційно-господарськими розуміються відносини між суб'єктами господарювання та суб'єктами організаційно-господарських повноважень у процесі управління господарською діяльністю.

Внутрішньогосподарськими є відносини між структурними підрозділами суб'єкта господарювання, та відносини суб'єкта господарювання з його структурними підрозділами (ст. 3 ГКУ).

4. Господарська діяльність – це вид суспільних відносин, що об'єктивно потребує і піддається юридичній регламентації. Тому важливо розмежувати відносини у сфері господарювання й інші види відносин. Так, згідно зі ст. 4

ГКУ до предмету правового регулювання господарської діяльності не належать:

- майнові та особисті немайнові відносини, що регулюються Цивільним кодексом України (далі – ЦКУ). Так, цивільним законодавством (ст. 1 «Відносини, що регулюються цивільним законодавством» ЦКУ) регулюються особисті немайнові та майнові відносини (цивільні відносини), засновані на юридичній рівності, вільному волевиявленні, майновій самостійності їх учасників. До майнових відносин, заснованих на адміністративному або іншому владному підпорядкуванні однієї сторони другій стороні, а також до податкових, бюджетних відносин цивільне законодавство не застосовується, якщо інше не встановлено законом. У ст. 9 ЦКУ «Застосування цивільного кодексу України до врегулювання відносин у сферах господарювання, використання природних ресурсів, охорони довкілля, а також до трудових та сімейних відносин» встановлено: положення ЦКУ застосовуються для врегулювання відносин, що виникають у сферах використання природних ресурсів та охорони довкілля, а також до трудових та сімейних відносин, якщо вони не врегульовані іншими актами законодавства. Законом можуть передбачатись тільки особливості регулювання майнових відносин у сфері господарювання;

- земельні, гірничі, лісові та водні, щодо використання й охорони рослинного і тваринного світу, територій та об'єктів природно-заповідного фонду, атмосферного повітря;

- трудові відносини;

- фінансові відносини за участі суб'єктів господарювання, що виникають у процесі формування та контролю виконання бюджетів усіх рівнів;

- адміністративні та інші відносини управління за участі суб'єктів господарювання, в яких орган державної влади або місцевого самоврядування не є суб'єктом, наділеним господарською компетенцією, і безпосередньо не здійснює організаційно-господарських повноважень щодо суб'єкта

господарювання. Особливості регулювання майнових відносин суб'єктів господарювання визначаються, зокрема, Господарським кодексом України. Правила ГКУ застосовуються також до господарських відносин, що виникають із торговельного мореплавства і не врегульовані Кодексом торговельного мореплавства України [35, с.179].

Правове регулювання господарської діяльності здійснюється за допомогою відповідних прийомів або способів за формою відтворення державного примусу.

1. Дозвільні засоби (правовстановлюючі норми) надають суб'єктам право на здійснення передбачених законом позитивних дій (наприклад, право «...самостійного формування підприємцем програми діяльності, вибору постачальників і споживачів продукції, що виробляється, залучення матеріально-технічних, фінансових та інших видів ресурсів, використання яких не обмежено законом, встановлення цін на продукцію та послуги відповідно до закону» – ст. 44 ГКУ).

2. Зобов'язувальні засоби (обов'язкові норми). Зобов'язують суб'єктів господарської діяльності виконувати передбачені законодавством позитивні дії (наприклад: «Суб'єкт господарювання, здійснюючи господарську діяльність, зобов'язаний використовувати природні ресурси відповідно до цільового призначення...»).

3. Заборонні засоби (заборонні норми). Встановлюють зобов'язання суб'єктів господарювання утримуватися від певних дій (наприклад, заборона дій, віднесених законодавством до недобросовісної конкуренції – ст. 32 ГКУ, Закон України «Про захист від недобросовісної конкуренції»).

Перелічені засоби правового регулювання господарської діяльності (дозвіл, зобов'язання, заборона) ефективно діють лише в тісному взаємозв'язку. Так, дозвільний засіб щодо певної поведінки суб'єкта у процесі господарської діяльності буде реальним лише за наявності обов'язків інших суб'єктів

господарювання задовольняти потреби, які в цьому зв'язку виникли в уповноваженого суб'єкта [42, с.73].

У ст. 12 ГКУ висвітлюються такі засоби державного регулювання господарської діяльності, як державне замовлення, державне завдання; ліцензування, патентування і квотування; сертифікація та стандартизація; застосування нормативів та лімітів; регулювання цін і тарифів; надання інвестиційних, податкових та інших пільг; надання дотацій, компенсацій, цільових інновацій та субсидій.

Умови, обсяги, сфери та порядок застосування окремих засобів державного регулювання господарської діяльності, встановлення та скасування пільг і переваг у господарській діяльності окремих категорій суб'єктів господарювання крім ГКУ визначаються й іншими законодавчими актами, а також програмами економічного і соціального розвитку відповідно до цього Кодексу та інших законів.

2 ДОСЛІДЖЕННЯ ОСНОВНИХ ПОКАЗНИКІВ ЕКОНОМІКО-ГОСПОДАРСЬКОЇ ДІЯЛЬНОСТІ ЗАТ «ЗАПОРІЖКРАН»

2.1 Загальна характеристика підприємства

Аналіз фінансово-господарської діяльності підприємства ми розглянемо на прикладі Закритого акціонерного товариства «Запоріжжкран» [42].

ЗАТ «Запорізький завод важкого кранобудування» («Запоріжжкран»), код за ЄДРПОУ 00110728. Адреса: 69015, м. Запоріжжя, вул. Кіяшка, 15.

Запорізький енергомеханічний завод заснований в 1928 році. Підприємство виросло з центральних механічних майстерень управління будівництва «Дніпробуд». Згодом майстерні перетворились на механічний завод, а з 1977 року – на енергомеханічний завод. Підприємство одним з перших в області та в системі Міненерго СРСР перейшов на оренду, а у 1995 році було створено закрите акціонерне товариство.

Нині це провідне кранобудівне підприємство серед країн СНД, яке виготовляє козлові, мостові та спеціальні багато вантажні крани, а також складні не стандартизовані металоконструкції. Технічна озброєність та багатий професійний досвід колективу забезпечили надійну експлуатацію майже 95 тисяч вантажопідйомних кранів, в тому числі з унікальними параметрами: потужністю 710 тонн, прольотом 80 м, висотою підйому – до 82 м.

Вперше на заводі виготовлено мостові однобалкові крани вантажопідйомністю 50, 100, 125 тонн усіх прольотів до 52,5 м. З 1993 року заводом разом з фірмою «KONE CRANES» освоєно виробництво козових контейнерних кранів-перевантажувачів для морських портів Іллічевськ та Маріуполь. Крани, які створені на підприємстві, працюють у 50 країнах світу та експлуатуються в температурному діапазоні від -40 до +50 градусів по Цельсію.

За ефективні дії за умов соціально-економічної кризи у рамках програми «Посли американського народу» завод нагороджений «Факелом Бірмінгема».

Система забезпечення якості продукції заводу сертифікована на відповідність міжнародному стандарту ISO-9001 голландською фірмою «ТНО-Сертифікація».

Тільки кранами Запорізького енергомеханічного заводу можна виконати унікальні операції щодо підйому та монтажу вантажів вагою до 700 тонн. Ці крани використовувались при будівництві найважливіших об'єктів в колишньому СРСР та за кордоном [42].

Запорізький енергомеханічний завод має значні технологічні можливості та приймає замовлення:

- на виготовлення сталених відливок з вуглеродистих та низьколегованих сталей вагою до 3000 кг;
- на виготовлення ковальських поковок вагою до 700 кг;
- на виготовлення заготовок та деталей гарячої штамповки вагою до 6 кг;
- на термічну обробку деталей.

На сьогодні «Запоріжжкран» є провідним підприємством своєї галузі у Східній Європі та країнах СНД.

Розглянемо основні показники господарської діяльності підприємства за останні три роки (таблиця 2.1) [11, с.130].

Таблиця 2.1 - Загальні показники господарської діяльності ЗАТ «Запоріжжкран»

Показник	2018 рік	2019 рік	2020 рік	Відхилення 2020/2019	
				+/-	%
1	2	3	4	5	6
Доход (виручка) від реалізації продукції (товарів, робіт, послуг)	69443,3	80172,3	63644,6	-16527,7	-20,6
Податок на додану вартість	9625,3	5429,6	8960,6	3531,0	65,0
Чистий доход (виручка) від реалізації продукції (товарів, робіт, послуг)	59818	74742,7	56484	-18258,7	-24,4
Валовий:					
прибуток	13071	12527,8	0	-12527,8	-100,0
збиток	0	0	5110,1	5110,1	-

Продовження таблиці 2.1

1	2	3	4	5	6
Інші операційні доходи	22685,6	41169,7	58080,8	16911,1	41,1
Адміністративні витрати	8856,9	8948,8	10059,2	1110,4	12,4
Витрати на збут	2064,1	1673,3	2425,9	752,6	45,0
Інші операційні витрати	23508,7	46117,9	60709,1	14591,2	31,6
Фінансові результати від операційної діяльності: збиток	1326,9	3042,5	20223,5	17181,0	564,7
Інші доходи	534	3967,8	4116,3	148,5	3,7
Фінансові витрати	1320	489,9	1579,5	1089,6	222,4
Витрати від участі в капіталі	33,5	0	9,2	9,2	-
Інші витрати	457,3	4602	7032,9	2430,9	52,8
Фінансові результати від звичайної діяльності до оподаткування: збиток	55	4166,6	24728,8	20562,2	493,5
Податок на прибуток від звичайної діяльності	1879,8	827,1	0	-827,1	-100,0
Дохід з податку на прибуток від звичайної діяльності	-	-	43,4	+43,4	-
Фінансові результати від звичайної діяльності збиток	1824,8	4993,7	24685,4	19691,7	394,3
Чистий збиток	1822,4	4993,7	24685,4	19691,7	394,3

Як показують дані таблиці 2.1 у 2020 році порівняно з попереднім 2019 роком разом з виручкою від реалізації відбулося і скорочення собівартості продукції. В той же час, якщо виручка скоротилася на 20,6%, то собівартість лише на 3,9%, що свідчить про зміну у ціновій політиці.

Збиток від операційної діяльності підприємства за період 2019-2020 рр. зріс майже у 6 разів або на 17181 тис.грн., а порівняно з 2018 роком – більше, ніж у 15 разів.

Чистий збиток за останні два роки зріс на 19691,7 тис.грн. або майже у 4 рази.

Це свідчить про значне погіршення економіко-господарської діяльності підприємства [41, с.28].

2.2 Аналіз основних показників економіко-господарської діяльності ЗАТ «Запоріжжкран»

Обсяг виробництва та обсяг реалізації продукції є взаємозалежними показниками. В умовах обмежених виробничих можливостей та необмеженого попиту на перше місце висувається обсяг виробництва продукції. Але у міру насичення ринку та посилення конкуренції не виробництво визначає, а, навпаки, можливий обсяг продажу є основою розробки виробничої програми.

Підприємство повинно виробляти тільки ті товари та в такому обсязі, яке воно може реалізувати.

Розглянемо зазначені показники ЗАТ «Запоріжжкран» за 2018-2020 роки (таблиці 2.2).

Таблиця 2.2 - Аналіз виробництва та реалізації продукції на підприємстві

Показники	2018 рік	2019 рік	2020 рік
1	2	3	4
Обсяг виробництва, тис.грн.	67920,3	76477,7	62306,6
Обсяг реалізації, тис.грн.	69443,3	80172,3	63644,6
Залишки готової продукції на складах, тис.грн.	1523	3694,6	1338

Як показує таблиці 2.2 обсяг виробництва зріс у 2019 році, а у 2020 році – значно скоротився. Окрім того, у 2020 році виробництво було скорочено не тільки порівняно з попереднім роком, а й порівняно з 2018 роком.

Зазначена тенденція співпадає із іншими показниками: обсягом реалізації та залишками готової продукції на складах.

Однією з причин значного скорочення виробництва у 2020 році є експортоорієнтованість виробництва.

Так, за підсумками 2019 року підприємством вироблено продукції на суму 80172,3 тис.грн. У 2020 році обсяги виробництва скоротилися на 16527,7 тис.грн. або на 20,6% та становили 63644,6 тис.грн.

Підприємство є експортноорієнтовним, значні замовлення надходили впродовж останніх років з-за кордону. Отже, погіршення політичної ситуації, відходження України від Росії мало негативний вплив і на результати діяльності таких підприємств, як ЗАТ «Запоріжжкран».

Впродовж 2020 року значно скоротилися замовлення російських споживачів, що мало вплив і на роботі підприємства у наступних роках.

Незважаючи на те, що ціни на продукцію підприємства зростали, відбулося скорочення виробництва у натуральних величинах.

Окрім того, підприємство має тривалий виробничий цикл, деякі крани виробляються на заводі більше року, отже сталі стосунки дуже важливі для підприємства.

При загальному скороченні виробництва спостерігається тенденція зростання операційних витрат (таблиця 2.3).

Таблиця 2.3 - Оцінка рівня операційних витрат

Показник	2018 рік	2019 рік	2020 рік	Відхилення 2020/2019	
				+/-	%
1	4	3	2	5	6
Матеріальні затрати	42109,8	46482,7	44045,7	-2437	-5,2
Витрати на оплату праці	14357	15555,4	16124,1	568,7	3,7
Відрахування на соціальні заходи	4810,2	5061,2	5442,4	381,2	7,5
Амортизація	1610,2	2211,9	4078,4	1866,5	84,4
Інші операційні витрати	5815,6	5028,4	7255,1	2226,7	44,3
Разом	68733,4	74339,6	76945,7	2606,1	3,5

Зростання операційних витрат у 2020 році порівняно з попереднім 2019 роком відбулося через значне збільшення відрахувань на амортизацію на 1866,5 тис.грн. або на 84,4% та інших операційних витрат – на 2226,7 тис.грн. або на 44,3%.

В той же час, спостерігається зниження матеріальних витрат на 2437 тис.грн. або на 5,2%.

Мали незначне нарощення витрати на оплату праці на 568,7 тис.грн. або на 3,7% та відрахувань на соціальні заходи на 381,2 тис.грн. або на 7,5%. Зростання відбулося через збільшення мінімальної заробітної плати, що покладена в основу фонду оплати праці при визначені заробітної плати працюючих.

В той же частині, якщо порівнювати показники з 2018 роком, то тенденція змін співпадатиме з тенденцією, що ми простежили за період 2019-2020 рр. Відбувалося зниження матеріальних витрат, витрат на оплату праці, відрахувань на соціальні заходи та амортизаційних відрахувань.

Слід зазначити, що вагомий вплив на обсяги виробництва має оцінка ризику незатребуваної продукції. Він виникає через відмову споживачів купувати її. Якщо ризик буде виявлений на передвиробничій стадії, то економічний збиток буде включати в себе тільки витрати на розробку виробу. Якщо ж ризик незатребуваної продукції буде виявлений на виробничій та після виробничій стадії, то це може сильно похитнути фінансовий стан підприємства.

Проведемо аналіз забезпеченості виробництва продукції договорами на поставку (таблиця 2.4).

Таблиця 2.4 - Аналіз забезпеченості плану виробництва договорами

Роки	Обсяг поставки по заключним договорам, тис.грн.	Залишок готової продукції на початок року, тис.грн.	План виробництва продукції на рік, тис.грн.	Забезпеченість випуску продукції договорами, %
1	2	3	4	5
2018 рік	69443,3	1523	56388,0	123,2
2019 рік	80172,3	3694,6	74399,9	107,8
2020 рік	63644,6	1338	72554,8	87,7

Як бачимо з таблиця 2.4 план виробництва у 2018 році був перевиконаний на 23,2%, у 2019 році – на 7,8%, а у 2020 році – недовиконаний на 12,3%.

Причинами можуть бути: неналежні оцінки конкурентоспроможності продукції, необхідність скорочення продукції, що не користується попитом, необхідність перегляду ринку збуту.

Розглянемо також виконання плану з виробництва та реалізації продукції (таблиця 2.5).

Таблиця 2.5 - Оцінка виконання плану з виробництва та реалізації продукції

Роки	Обсяг виробництва продукції в планових цінах, тис.грн.				Обсяг реалізації продукції в планових цінах, тис.грн.			
	план	факт	+, -	%	план	факт	+, -	%
2018 р.	56388	69443	13055,3	23,2	67793	69443	1650	2,4
2019 р.	74400	80172	5772,4	7,8	79500	80172	672,3	0,8
2020 р.	72555	63645	-8910,2	-12,3	61000	63645	2644,6	4,3

План реалізації продукції у 2018 році перевиконаний на 2,4%, у 2019 році – на 0,8%, а у 2020 році – на 4,3%. Збиток від реалізації продукції (товарів, робіт, послуг) у 2020 році склав 5110,1 тис. грн. Інші операційні доходи склали 58080,8 тис. грн. Інші доходи склали 4116,3 тис. грн. Доходів і втрат від надзвичайних подій не було [42]. Бартерних операцій в 2020 р. не було.

Інші операційні витрати склали 60709,1 тис. грн., у тому числі:

- амортизація об'єктів операційної оренди - 102,2 тис. грн.;
- втрати від операційної курсової різниці - 4585,6 тис. грн.;
- собівартість реалізованих виробничих запасів - 862,9 тис. грн.;
- визнані штрафи, пеня, неустойки - 66,2 тис. грн.;
- витрати об'єктів соціальної культури - 23,3 тис. грн.;
- собівартість реалізованої іноземної валюти - 53205,2 тис. грн.;
- збиток їдальні - 145,4 тис. грн.;
- інші операційні витрати - 1718,3 тис. грн.

Інші витрати склали 7032,9 тис. грн., у тому числі:

- собівартість реалізованих необоротних активів - 69,5 тис. грн.;
- собівартість списаних необоротних активів - 44,3 тис. грн.;

- втрати від неопераційної курсової різниці - 6605,3 тис. грн.;
- інші витрати - 313,8 тис. грн.

Проаналізуємо зазначені показники за період 2018-2020 рр. (таблиця 2.6).

Таблиця 2.6 - Аналіз результатів від реалізації продукції

Показники	2018 рік	2019 рік	2020 рік
Собівартість реалізованої продукції (товарів, робіт, послуг)	46747	62214,9	59794,1
Валовий:			
прибуток	13071	12527,8	0
збиток	0	0	5110,1
Інші операційні доходи	22685,6	41169,7	58080,8
Адміністративні витрати	8856,9	8948,8	10059,2
Витрати на збут	2064,1	1673,3	2425,9
Інші операційні витрати	23508,7	46117,9	60709,1

Одним із важливих факторів збільшення виробництва продукції на промислових підприємствах є забезпеченість їх основними засобами у необхідній кількості та асортименті та більш повне та ефективне їх використання. Розглянемо використання виробничої потужності на підприємстві (таблиця 2.7).

Таблиця 2.7 - Аналіз використання виробничої потужності підприємства

Показник	2018 рік	2019 рік	2020 рік	Відхилення, 2020/2018 рр.
Випуск продукції, тис.грн.	67920,3	76478	62306,6	-5613,7
Виробнича потужність, тис.грн.	72255,6	91044,9	78471,8	6216,2
Коефіцієнт інтенсивного навантаження, %	94,%	84,0%	79,4%	-14,6

При цьому коефіцієнт інтенсивного навантаження характеризує ступінь використання виробничих потужностей та розраховується за формулою 2.1:

$$K_{\text{ін.н.}} = O/P_{\text{вир}} * 100\%, \quad (2.1)$$

де О – обсяг виробництва продукції;

Пвир. – виробнича потужність підприємства.

У 2018 році коефіцієнт інтенсивного навантаження становитиме:

$$K_{\text{ін.н.}} = \frac{67920,3}{72255,6} * 100 = 94\%.$$

У 2019 та 2020 рока, відповідно:

$$K_{\text{ін.н.}} = \frac{76478}{91044,9} * 100 = 84\%;$$

$$K_{\text{ін.н.}} = \frac{62306,6}{78471,8} * 100 = 79,4\%.$$

Як бачимо з таблиці 2.7 при загальному зниженні випуску продукції та зростанні виробничої потужності, коефіцієнт інтенсивного навантаження скоротився за три роки на 14,6%.

Потужності, що не використовуються, потребують належного утримання і цим спонукають до додаткових витрат. Так, залишкова вартість основних фондів, які тимчасово не використовуються у зв'язку зі знаходженням на консервації у 2020 році склала 3176,3 тис.грн. У результаті переоцінки основних фондів додатковий капітал збільшилися на 15182,9 тис. грн.

За станом на 31.12.2020 у заставі під отриманий кредит перебувають будівлі та споруди інв. №№ 1000, 1003, 1004, 1005, 1006, 1008, 1009, 1044, 1061, 1062, 1067. Первісна вартість зазначених об'єктів на 31.12.2020 становить 83218,2 тис. грн. Нарахування зносу становить 53871,3 тис. грн.

Капітальні інвестиції в основні фонди за 2020 р. склали 32352,9 тис. грн.

Сума укладених угод на придбання основних фондів у майбутньому - 185,3 тис. грн.

Більша частина корисної площі не використовується у виробництві за призначенням, у зв'язку відсутністю попиту на виготовлення продукції.

Нематеріальні активи підприємством не створювалися. Діапазон строків корисного використання нематеріальних активів становить від 1 до 5 років. Нематеріальних активів, у відношенні яких існують обмежені права власності, а

також переданих у заставу - немає. Угод на придбання нематеріальних активів у майбутньому - немає. На підприємстві розміщено більше 80 видів технологічного обладнання, механообробних станків, зварювальне обладнання, обладнання для виготовлення пеноблоків, ливарні машини для лиття під тиском, всі вони відповідають нормам екологічного контролю згідно діючого природоохоронного законодавства.

Діапазон строків корисного використання основних фондів становить:

- будівель та споруд від 1 до 80 років ;
- устаткування від 1 до 61 року;
- транспортні засоби від 1 до 20 років.

В 2020 році зроблена переоцінка будівель та споруд.

Сума дооцінки первісної вартості основних фондів склали 61183,1 тис. грн., сума дооцінки зносу - 40939,2 тис. грн.

На 31.12.2020 р. первісна вартість основних фондів, що перебувають у державній власності, становить - 4,3 тис. грн. (склад магазину - 4,3 тис. грн., інв. № 1075).

Дозвіл № 2323910100-18 на викиди забруднюючих речовин в атмосферне повітря стаціонарними джерелами видано Держуправлінням охорони навколишнього природного середовища в Запорізькій області. Висновок надало Запорізька обласна санітарно - епідеміологічна станція [42].

Одним з найважливіших факторів підвищення ефективності виробництва на промисловому підприємстві є забезпечення їх основними фондами у необхідном асортименті і більш повному їх використанні.

Коефіцієнт відновлення визначається відношенням вартості основних фондів, що надійшли, до вартості основних фондів на кінець року.

Коефіцієнт вибуття визначається відношенням вартості вибулих основних фондів до вартості основних фондів на початок року.

Аналіз наявності і руху основних фондів приведено у таблиці 2.8

Таблиця 2.8 - Аналіз наявності і руху основних фондів

№	Показники	Всього, тис.грн.	В тому числі			
			Промислові основні фонди		Непромислові основні фонди	
			тис.грн.	%	тис.грн.	%
1	2	3	4	5	6	7
1	Наявність основних фондів на початок року	65706,2	59136	90	6571	10
2	Поступило та введено в експлуатацію	18833,2	14690	78	4143	22
3	Коефіцієнт відновлення	0,29	0,25	-	0,63	-
4	Вибуло в звітному році	3482	1741	50	1741	50
5	Коефіцієнт вибуття	0,05	0,03	-	0,26	-
6	Наявність основних фондів на кінець року	81057	72084	88,9	8973	11,1
7	Зміна на рік	15351	12949	84,4	2402	15,6

Як бачимо, 90% від загальної наявності основних фондів на початок року склали промислові основні фонди, більша їх частина входить й у число надійшовших та введених в експлуатацію.

Для узагальнюючої характеристики ефективності використання основних фондів використовуються такі показники, як фондвіддача, фондомісткість, рентабельність та питома вага капітальних вкладень на 1 грн. товарної продукції. Проведемо аналіз виконання з плану фондівдачі по ЗАТ «Запоріжський завод важкого кранобудування, а дані зведемо в таблицю 2.9.

Таблиця 2.9 – Аналіз фондівдачі за 2020 рік

Показники	План	Факт	+, -
1	2	3	4
1. Обсяг виробництва продукції (ВП), тис.грн.	72555	63645	-8910,2

Продовження таблиці 2.9

1	2	3	4
2. Середньорічна вартість ОВФ, тис.грн.:	81057	72084	1285
активної частини (ОВФа)	7680	8400	720
3. Вартість одиниці обладнання (Ц), тис.грн.	120	127,27	7,27
4. Питома вага, коефіцієнт активної частини фондів (УДа)	0,6	0,6	-
5. Фондовіддача, тис.грн.	7,55	7,2	-0,35
активної частини (ФВа)	12,5	12	-0,5
6. Середньорічна кількість технологічного обладнання (К)	64	66	2
7. Відпрацьовано за рік усім обладнанням (Т), тис.год.	240	226,51	-13,49
8. В тому числі одиницею обладнання:			
- годин (Тед.)	3750	3432	-318
- змін (Зм)	500	470,4	29,6
- днів (Д)	250	245	-5
9. Коефіцієнт змінності роботи обладнання	2	1,92	0,08
10. Середня тривалість зміни (П), год.	7,5	7,3	-0,2
11. Виробіток продукції на 1 машино-годину (середньорічний виробіток, СВ), тис.грн.	400	445	45

Як показує таблиця 2.9 показник фондовіддачі невиконаний на 0,35 тис.грн.

2.3 Аналіз забезпечення підприємства основними ресурсами

Основними ресурсами для здійснення будь-якої виробничої діяльності є, насамперед, матеріальні ресурси та трудові ресурси. При аналізі забезпеченості підприємства матеріальними ресурсами ,в першу чергу ,перевіряють якість плану матеріально-технічного постачання. Для цього:

1. Перевіряють реальність встановлення норм і нормативів, які покладено в основу розрахунку потреб підприємства у матеріальних ресурсах.

2. Перевіряють відповідність плану постачання потребам виробництва продукції і утворення необхідних запасів, виходячи з прогресивних норм витрат матеріалів.

3. Потім необхідно проаналізувати забезпеченість потреб у матеріальних ресурсах джерелами покриття.

У процесі аналізу перевіряють також якість отриманих матеріалів від постачальників, тобто перевіряють відповідність їх стандартам, технічним умовам і умовам договору, у випадку їх порушення пред'являються претензії постачальникам.

У процесі аналізу перевіряють виконання плану по строкам поставки (ритмічності). Для оцінки ритмічності поставок використовують коефіцієнт ритмічності, коефіцієнт варіації. Порушення строків поставки призводить до невиконання плану виробництва і реалізації продукції. Продаж продукції замовникам провадиться з попередньою оплатою 50% для закупівлі матеріалів та комплектуючих, а решта 50% після виконання замовлення, згідно договору, лише труби поребрені зі 100% оплатою.

Комплектуючі та матеріали для виготовлення продукції підприємство закуповує у м. Дніпропетровськ ЧП "Сплав"; ООО "Раритет" - труби; у м. Запоріжжя ТОВ "Юнитон", ДК Сетаб Україна, ЗАО "Запорожметаллоопторг" - сталь листову, у м. Донецьку АОЗТ "Втормет" - сплав алюмінію.

Значно впливає на діяльність підприємства низька платіжеспроможність замовників.

Ціни на виготовляему продукцію узгоджуємо з кожним замовником згідно договору [18, с.14]. При надходженні замовлень на виготовлення продукції, були заключені договори з реальними можливостями підприємств - замовника і виробника. Розглянемо забезпеченість основних матеріальних ресурсів і їх фактичне виконання за 2020 рік.

Таблиця 2.10 - Забезпеченість потреб основних матеріальних ресурсів договорами і фактичне їх виконання (тонн)

Матеріали	Планова потреба, тонн	Джерела покриття		Заключено договорів	Надійшло від поставальників	Використання договорів
		внутрішні	зовнішні			
1	2	3	4	5	6	7
Сталь листова	470	5	465	442	419	94,8%
Чавун	50	45	5	52	49	94,2%
Прокат	23	20	3	25	26	104,0%
Сплав алюмінію	12	10	2	15	15	100,0%
Труби	160	60	100	160	155	96,9%
Проволока	45	4	41	40	38	95,0%

Як бачимо з таблиці 2.10 договори за 2020 рік поставальниками основних матеріальних ресурсів повністю виконано лише по двом позиціям міді та алюмінію, що підтверджує визначення щодо необхідності мати запаси матеріальних ресурсів.

У 2018 році рівень виробничих запасів становив 9325,2 тис.грн., у 2019 – 9384,6 тис.грн. У 2020 році виробничі запаси зросли до 13228,8 тис.грн.

Зростання рівня запасів обумовлено, як зниження обсягів виробництва, так і невпевненістю у 100% рівні поставок від поставальників.

Цьому теж є пояснення, отже через скрутний фінансовий стан підприємство не має вільних обігових коштів і все частіше почав купувати матеріали у борг. У процесі аналізу перевіряють також якість отриманих матеріалів від поставальників, тобто перевіряють відповідність їх стандартам, технічним умовам і умовам договору, у випадку їх порушення пред'являються претензії поставальникам. При аналізі перевіряють відповідність фактичного розміру запасів нормативному. Для цього розраховують фактичну забезпеченість матеріалів в днях і порівнюють її з нормативною (таблиця 2.11).

Таблиця 2.11 - Аналіз стану запасів матеріальних ресурсів

Матеріали	Середньо- добові витрати, тонн	Фактичний запас		Норма запасу, дні		Відхилення від максимальної норми	
		тонн	дні	max	min	тонн	дні
1	2	3	4	5	6	7	8
Сталь листова	2	16	8	12	10	8	4
Чавун	0,5	1	2	3	2	0,5	1
Прокат	0,003	0,009	3	5	2	0,006	2
Сплав алюмінію	0,004	0,016	4	5	3	0,004	1
Труби	2	4	2	5	1	6	3
Проволока	0,13	1,04	8	10	7	0,26	2

Проведемо аналіз витрачання матеріалів на одиницю продукції, для цього фактичне витрачання потрібно порівняти з нормами.

Перевитрати сировини і матеріалів свідчать про нераціональне їх витрачання і потребують з'ясування конкретних причин і винних осіб.

Економія досягається в результаті використання більш дешевих матеріалів, заміни одних матеріалів іншими, більш економними, впровадження нової техніки і передової технології тощо. Наприклад для виготовлення 10 мостових кранів витрачаються матеріали в таких обсягах (таблиця 2.12).

Таблиця 2.12 - Аналіз витрачання матеріалів на виготовлення продукції

Матеріали	Норми витрати на одиницю продукції, кг		Витрати на весь випуск		Відхилення від плану, +, -
	план	факт	норма	факт	
1	2	3	4	5	6
Сталь листова	2000	2050	20000	20500	+500
Чавун	90	85	900	850	-50
Прокат	1	0,98	10	9,8	-0,2

З таблиці 2.12 видно, що підприємством допущені перевитрати сталі на одиницю продукції в розмірі 50 кг і на весь випуск - 500 кг.

Разом з тим, економно витрачались інші види матеріалів (чавун, – 50 кг, прокат – 0,2 кг), що заслуговує позитивної оцінки.

При дотриманні планових норм витрат матеріалів на один виріб можна розрахувати і можливий резерв збільшення випуску продукції.

Однією з важливих складових успіху будь - якої компанії є якісний склад її персоналу, рівень його кваліфікації та ініціативи [22, с.66].

До трудових ресурсів відноситься та частина населення, котра володіє необхідними фізичними даними, знаннями та навиками праці у відповідній галузі.

Достатня забезпеченість підприємств необхідними трудовими ресурсами, їх раціональне використання, високий рівень продуктивності праці мають велике значення для збільшення обсягів продукції та підвищення ефективності виробництва.

В сучасних умовах виробництва ефективність використання виробничих фондів, сировини, покращення якості продукції залежать як від кількості працюючих, так і від рівня їх кваліфікації.

Неврівноважений склад персоналу досить часто спричиняє негативний вплив на якість та динаміку обсягу продукції.

Від забезпеченості підприємства трудовими ресурсами та ефективності їх використання залежать обсяг та своєчасність виконання всіх робіт, ефективність використання обладнання, машин, механізмів і як результат — обсяг виробництва продукції, її собівартість, прибуток та інші економічні показники [27, с. 83].

Основними завданнями аналізу є :

1. вивчення та оцінка забезпеченості підприємства та його структурних підрозділів трудовими ресурсами в цілому, а також за категоріями та професіями;
2. визначення та вивчення показників плинності кадрів;

3. виявлення резервів трудових ресурсів, більш повного та ефективного їх використання.

Починати аналіз окресленого кола питань доцільно з характеристики динаміки чисельності працюючих на підприємстві (з обов'язковим виділенням чисельності працівників основної діяльності) за останні 2-3 роки.

Такий аналіз дає змогу оцінити, наскільки успішно підприємство витримує конкурентну боротьбу на ринку своєї продукції і на ринку трудових ресурсів.

Ясна річ, просте порівняння чисельності працівників підприємства за кілька років повної відповіді на ці питання не дає (хоч воно має певне аналітичне значення).

Лише в ув'язці з динамікою виробничих потужностей підприємства, їх використання, динамікою продуктивності праці висновки про динаміку чисельності працівників підприємства набувають обґрунтованості й аналітичної цінності [5, с. 89].

Якщо за незмінних (або змінених незначною мірою) виробничих потужностей на підприємстві з року в рік скорочуються чисельність персоналу і пропорційно – обсяг випуску продукції, тобто коли скорочення чисельності персоналу не компенсується зростанням продуктивності праці.

Отже, відбувається зниження показника використання виробничої потужності підприємства, це однозначно свідчить про недоліки в організації виробництва, маркетингової служби, про неспроможність власників і керівників підприємства утримати його, зберегти трудовий колектив.

Така ситуація потребує з'ясування конкретних причин впливу робочої сили і розробки рекомендацій для стабілізації становища.

Основне завдання, яке ставиться на підприємстві в роботі з персоналом, є формування стабільного колективу однодумців - професіоналів, об'єднаних єдиною метою та орієнтованих на кінцевий результат.

Формування єдиної команди є одним з її пріоритетних завдань підприємства.

Відносини робітників та адміністрації регулюються Колективним договором, в якому відображені питання праці та відпочинку працівників, охорони праці, а також питання соціального захисту.

Загальна чисельність працюючих на ЗАТ «Запорізький завод важкого кранобудування» у 2018 році складала 1158 осіб, у 2019 році складала 1145 осіб. У наступному 2020 році цей показник зріс до 1152 особи.

При цьому фонд оплати праці, відповідно становив 14357 тис.грн., 15555,4 тис.грн. та 16124,1 тис.грн.

Отже, середня заробітна плата у 2018 – 2020 роках складала:

$$З_{сер.} = \frac{14357 * 1000}{1158 * 12} = 1033,2 \text{ грн.}$$

$$З_{сер.} = \frac{15555,4 * 1000}{1145 * 12} = 1132,1 \text{ грн.}$$

$$З_{сер.} = \frac{16124,1 * 1000}{1152 * 12} = 1166,4 \text{ грн.}$$

У зв'язку з тяжким фінансовим положенням ЗАТ використовує свої виробничі потужності лише на 30-40%, що також позначається на загальному стані підприємства.

Забезпеченість підприємства трудовими ресурсами визначається шляхом порівняння фактичної її наявності по категоріям та професіям з плановою потребою [16, с. 52].

Тож проаналізуємо забезпеченість ЗАТ «Запорізький завод важкого кранобудування» трудовими ресурсами, порівнявши їх наявність в 2020 році із результатами 2018 та 2019 років (таблиця 2.13). Джерелами інформації є «Звіт про наявність та рух робочих кадрів за рік» та «Звіт про рух робочих кадрів за рік».

Результати аналізу показують, що склад працюючих по категоріям персоналу на ЗАТ «Запорізький завод важкого кранобудування» значно змінився.

Таблиця 2.13 - Забезпеченість ЗАТ «Запоріжкран» трудовими ресурсами

№ зп	Категорії працівників	2018 рік	2019 рік	2020 рік	% забезпеченості у 2020 році
1	2	3	4		5
1	Робітники	1001	982	945	82,05
2	Невиробничий персонал	58	45	59	75,00
3	Інженерно-технічні працівники (спеціалісти)	29	38	45	50,00
4	Службовці (керівники)	70	80	103	25,00
5	Всього	1158	1145	1152	75,51

Як бачимо за даними таблиці 2.12 чисельність промислово-виробничих робітників у 2019 році у порівнянні із минулим 2018 роком скоротилася на 19 осіб або на 1,9% і склала 982 чоловік. У 2020 році чисельність робітників скоротилася порівняно з попереднім 2019 роком на 37 осіб або на 3,8% та склала 945 осіб. Порівняно з 2018 роком відбулося скорочення чисельності робітників на 56 осіб або на 5,6%. Кількість невиробничого персоналу у 2019 році скоротилася на 13 людей або на 22,4% порівняно з 2018 роком. У 2020 році порівняно з попереднім 2019 роком зросла на 14 осіб або на 31,1%. В цілому порівняно з 2018 роком відбулося зростання у цій категорії на 1 особу або на 1,7%.

Кількість інженерно-технічного персоналу у 2019 році порівняно з попереднім роком зросла на 9 осіб або на 31%, а у 2020 році на 7 особи або на 18,4%. Загальний ріст зазначеної категорії робітників за три останні роки становило 16 осіб або 55,2%. Кількість службового персоналу у 2019 році порівняно з попереднім роком зросла на 10 осіб або на 14,3%, а у 2020 році на 23 особи або на 28,8%. Загальний ріст зазначеної категорії робітників за три останні роки становило 33 особи або 47,1%. Зростання чисельності працюючих цих категорій має негативний вплив на фінансові результати, підприємству

необхідно переглянути штатний розклад та оптимізувати його за рахунок скорочення чисельності зазначеної категорії робітників.

В цілому чисельність працівників у 2019 році порівняно з попереднім 2018 роком скоротилася на 13 осіб або на 1,1%, у 2020 році порівняно з 2019 роком – зросла на 7 осіб або на 0,6%. В цілому за три останні роки чисельність працюючих скоротилася на 6 осіб або на 0,5%. Особлива увага приділяється аналізу забезпеченості підприємства кадрами найбільш важливих професій.

Також слід аналізувати і якісний склад трудових ресурсів за віком, статтю, освітою, кваліфікацією (таблиця 2.14).

Таблиця 2.14 - Якісний склад трудових ресурсів ЗАТ «Запоріжжкран»

№ зп	Показник	2018 рік		2019 рік		2020 рік	
		Чисельність, осіб	Питома вага, %	Чисельність, осіб	Питома вага, %	Чисельність, осіб	Питома вага, %
1	2	3	4	5	6	7	8
1	Групи працівників						
2	За віком, років:						
	- до 20	98	8,5	78	6,8	52	4,5
	- від 20 до 30	545	47,1	501	43,8	499	43,3
	- від 30 до 40	78	6,7	76	6,6	67	5,8
	- від 40 до 50	340	29,4	356	31,1	350	30,4
	- від 50 до 60	27	2,3	45	3,9	78	6,8
	- старше 60	70	6,0	89	7,8	106	9,2
	Всього						
3	За статтю :						
	- чоловіки	980	84,6	967	84,5	1001	86,9
	- жінки	178	15,4	178	15,5	151	13,1
	Всього	1158	100	1145	100	1152	100
4	За освітою :						
	- початкова	100	8,6	92	8,0	90	7,8
	- середня технічна	792	68,4	785	68,6	786	68,2
	- вища	266	23,0	268	23,4	276	24,0
	Всього	1158	100	1145	100	1152	100

Дані таблиці 2.14 свідчать про те, що на ЗАТ «Запоріжжкран» переважають чоловіки віком від 20 до 30 років, із середньою технічною та середньою освітою. Це пов'язано з тим, що фах роботи будівництва кранів відбувається на відкритих майданчиків і потребує значних фізичних навантажень, отже підходить більше до чоловіка, аніж для жінки.

Персонал підприємства досить молодий, майже 47,1% у 2018 році та 43,3% у 2020 році – це молодь до 30 років.

Слід зазначити, що протягом трьох років відбулося збільшення частки чоловіків віком від 50-60 років та старших. Що свідчить про те, що серед молоді робота на зазначеному підприємстві є не привабливою.

Взагалі зміна вікового складу дуже динамічна, так як молоді люди більш частіше міняють професію. Вони більш легко звільняються, переходять на інші підприємства тощо.

Далі проведемо аналіз показників руху та постійності кадрів (таблиця 2.15).

Таблиця 2.15 - Показники руху працівників

№	Показники	2018 рік	2020 рік	Абсолютний приріст	Відносний приріст, %
1	2	3	4	5	6
1	Складало працівників на початок періоду	1197	1226	29	2,4
2	Прийнято всього, чол.	128	125	-3	-2,3
3	Вибуло всього, чол., у т. ч.:	167	199	32	19,2
4	– за власним бажанням	148	172	24	16,2
5	– за порушення трудової дисципліни	12	20	8	66,7
6	Середньосписочна чисельність	1158	1152	-6	-0,5
7	Кількість працівників, пропрацювавших рік	1100	999	-101	-9,2

Із даних таблиці 2.15 бачимо, що кількість прийнятих працівників скоротилася на 2,3% або на 3 особи. Разом з тим, зросла кількість звільнених працівників – на 19,2% або на 32 особи. Але якщо порівнювати ці показники, то слід зазначити, що скоротилася і загальна кількість працюючих.

У 2018 році питома вага працюючих з середньою технічною освітою складала 68,4%, у 2020 році частка цих працюючих становила 68,2%. Це теж пов'язано із специфікою діяльності на підприємстві, яка не потребує високої кваліфікації.

Цікавим є також те, що зростає частка робітників з вищою освітою.

Це пов'язано, насамперед, із скороченням обсягів роботи на фоні світової фінансової кризи та уповільнення ділової активності на ринку виробництва, зокрема.

Для характеристики руху персоналу, потрібно розрахувати та проаналізувати динаміку наступних показників :

Коефіцієнт оборту по прийманню робітників (Кпр):

$$K_{\text{пр}} = K_{\text{пр.п}} / \text{Чсер.сп} , \quad (2.2)$$

де $K_{\text{пр.п}}$ – кількість прийнятого персоналу на роботу;

Чсер.сп - середньосписочна чисельність персоналу.

Коефіцієнт оборту по вибуттю (Кв):

$$K_{\text{в}} = K_{\text{зв.п}} / \text{Чсер.сп}, \quad (2.3)$$

де $K_{\text{зв.п}}$ – кількість звільненого персоналу з роботи.

Коефіцієнт плинності кадрів (Кп):

$$K_{\text{п}} = K_{\text{зв.в.б.}} / \text{Чсер.сп}, \quad (2.4)$$

де Кзв.в.б. – кількість звільнених за власним бажанням та за порушення трудової дисципліни.

Коефіцієнт постійності складу персоналу підприємства (Кп.с.) :

$$Кп.с = Кп.пр-рік / Чсер.сп, \quad (2.5)$$

де Кп.пр-х рік – кількість працівників, пропрацювавши весь рік.

Коефіцієнти руху кадрів не плануються, тому їх аналіз проводиться шляхом порівняння звітнього року з показниками попереднього року. Плинність кадрів грає велику роль в діяльності підприємства. Постійні кадри, довгий час працюючи на підприємстві, удосконалюють свою кваліфікацію, створюють відповідну ділову атмосферу в колективі, активно впливаючи на продуктивність праці. Коефіцієнти постійності та стабільності кадрів відображають рівень оплати праці та задоволеність працівників умовами праці [15, с. 89].

Розрахуємо ці показники для ЗАТ «Запоріжжкран».

1) Коефіцієнт обороту по прийманню працівників:

$$К_{пр1} = \frac{128}{1158} * 100 \% = 11,1\% - \text{за 2018 рік}$$

$$К_{пр2} = \frac{167}{1152} * 100 \% = 10,9\% - \text{за 2020 рік.}$$

2) Коефіцієнт обороту по вибуттю:

$$К_{в1} = \frac{167}{1158} * 100 \% = 14,4\% - \text{за 2018 рік;}$$

$$К_{в2} = \frac{199}{1152} * 100 \% = 17,39\% - \text{за 2020 рік.}$$

3) Коефіцієнт плинності :

$$К_{п1} = \frac{148+12}{1158} * 100 \% = 13,8\% - \text{за 2018 рік.}$$

$$К_{п2} = \frac{172 + 20}{1152} * 100 \% = 16,7\% - \text{за 2020 рік.}$$

4) Коефіцієнт постійності персоналу :

$$К_{п.с.1} = \frac{1100}{1158} * 100 \% = 9,49\% - \text{за 2018 рік;}$$

$$К_{п.с.2} = \frac{999}{1152} * 100 \% = 8,67\% - \text{за 2020 рік.}$$

Розрахувавши коефіцієнти руху робочої сили видно, що на ЗАТ «Запоріжжкран» коефіцієнт оборту по прийманню в 2018 році склав 11,1% на фоні коефіцієнта вибуття у 14,4%. У 2020 році така ж картина: коефіцієнт оборту по прийманню склав 10,9%, а коефіцієнт оборту по вибуттю – аж 17,3%. Коефіцієнт плинності зріс до 16,7% проти 13,8% у 2018 році, а коефіцієнт постійності персоналу навпроти зріс у порівнянні з 2018 роком з 9,49% до 8,67%.

На підприємстві вивчають причини звільнення працівників (за власним бажанням, скорочення кадрів, порушення трудової дисципліни та інше).

Таким чином, проведений аналіз забезпеченості у товаристві трудовими ресурсами показав, що працівники підприємства не задоволені умовами праці та рівнем заробітку.

2.4 Дослідження основних показників фінансового стану підприємства

Фінансовий стан – найважливіша характеристика економічної діяльності підприємства. Вона визначає конкурентоспроможність, потенціал у діловому співробітництві, оцінює, в якому ступені гарантовані економічні інтереси самого підприємства та його партнерів у фінансовому і виробничому відношенні. Однак, одного вміння реально оцінювати фінансовий стан недостатньо для успішного функціонування підприємства та досягнення ним поставленої мети.

Фінансовий стан – це здатність підприємства профінансувати свою діяльність. Висновки про фінансовий стан зазвичай роблять на основі

забезпеченості підприємства фінансовими ресурсами, доцільності їх розміщення та ефективності використання.

У будь-якого підприємства існує багато джерел отримання фінансових ресурсів. Так само існує багато напрямів їх використання. Використання фінансових ресурсів проводиться у порядку фінансування діяльності. У ході цього процесу важливо дотримуватися черговості фінансування.

Першочерговими є платежі, пов'язані з виконанням податкових зобов'язань підприємства, оскільки саме ці зобов'язання є встановленими в законодавчому порядку і найбільш жорстко регламентованими.

У зв'язку з тим, що виконання податкових зобов'язань є частиною процесу фінансування, останні можуть бути успішно проведені лише за умови нормального фінансового стану підприємства, тобто за умови достатності фінансових ресурсів. Хоча необхідно підкреслити, що при ускладненому фінансовому стані не завжди виконуються податкові зобов'язання. Це пов'язано з тим, що податкові платежі є першочерговими і тому найперші отримані кошти спрямовуються саме на них. При цьому інші зобов'язання можуть бути відкладені. Але така ситуація, як правило, продовжується нетривалий період. Кредитори підприємства можуть ініціювати справу про банкрутство. Після настання майнової відповідальності в результаті банкрутства підприємство втрачає і свою податкоспроможність. Якщо ж підприємство має заборгованість за податками, то воно несе майнову відповідальність перед державою.

Враховуючи сказане, а також те, що податки можуть сплачуватися з відстрочкою, на кожному підприємстві існує необхідність дослідження його фінансового стану, платоспроможності та кредитоспроможності. Через ці загальні показники можна зробити висновок про подальшу можливість виконувати податкові зобов'язання.

Можна розрахувати питому вагу найближчих податкових зобов'язань підприємства у його активах. Якщо цей показник дорівнює 1, то підприємство є

повним банкрутом, оскільки його активів вистачає лише для покриття зобов'язань перед державою, а всі інші платежі залишаються невиконаними. Якщо цей показник менший 1, то необхідно проаналізувати стан балансу, щоб зробити загальні висновки про платоспроможність підприємства у подальших періодах. Якщо ж цей показник більший 1, то майна підприємства не вистачає навіть для покриття податкових зобов'язань. У такому випадку виникає кримінальна відповідальність.

Фінансовий стан підприємства багато в чому залежить від того, які кошти воно має у своєму розпорядженні і куди вони вкладені. За приналежністю наявний капітал поділяється на власний і позичковий. Відповідно до тривалості використання, розрізняють капітал довгостроковий постійний (перманентний) і короткостроковий.

Необхідність у власному капіталі обумовлена вимогами самофінансування підприємств. Проте фінансування діяльності підприємства тільки за рахунок власних коштів не завжди вигідне і можливе для нього, особливо коли виробництво носить сезонний характер. Від оптимального співвідношення власного і позичкового капіталу багато в чому залежить фінансовий стан підприємства.

У зв'язку з цим важливими показниками, що характеризують ринкову стійкість підприємства, є: коефіцієнт фінансової автономності (незалежності) (питома вага власного капіталу в загальній сумі капіталу); коефіцієнт фінансової залежності (частка позичкового капіталу); плече фінансового важеля або коефіцієнт фінансового ризику (відношення позичкового капіталу до власного). Чим вищий рівень першого показника і нижчий другого та третього, тим стійкіший фінансовий стан підприємства.

Оцінка змін, що відбуваються у структурі капіталу, може бути різною з позиції інвесторів і з позиції підприємства. Для інвесторів більш надійною є ситуація, коли частка власного капіталу у підприємства більш висока. Підприємства ж, як правило, зацікавлені в залученні позичкових коштів.

Отримавши їх під менший відсоток, ніж рентабельність виробництва, можна розширити останнє, підвищити прибутковість власного капіталу. У результаті дії таких різнонаправлених чинників склалися співвідношення позичкових і власних коштів. У галузях з низьким коефіцієнтом оборотності капіталу плече фінансового важеля не повинно перевищувати 0,5. В інших галузях, де оборотність капіталу висока, коефіцієнт може бути вище 1.

Проводячи внутрішній аналіз фінансового стану, необхідно вивчити динаміку і структуру власного і позичкового капіталу, з'ясувати причини зміни окремих його складових і дати оцінку цим змінам за звітний період. Залучення позичкових коштів до обороту підприємства є нормальним явищем. Але слід пам'ятати, що розумні розміри залучення здатні поліпшити фінансовий стан підприємства, а надмірні – погіршити його. Тому в процесі аналізу необхідно вивчити склад, давність виникнення кредиторської заборгованості, наявність, частоту і причини утворення простроченої заборгованості постачальникам ресурсів, персоналу підприємства з оплати праці, бюджету, цільових фондів, з'ясувати суму виплачених санкцій за прострочення платежів.

Розглянемо оцінку показників фінансового стану ЗАТ «Запоріжжкран» за даними фінансової звітності. Для цього проведемо необхідні розрахунки [36, с.228].

Коефіцієнт автономії за підсумками 2018 року по підприємству становитиме 0,45. У 2019 та 2020 роках, відповідно 0,26 та 0,095.

Нормативне значення – більше 0,5. Отже, підприємство залежить від зовнішніх джерел.

Коефіцієнт фінансової залежності за підсумками 2018-2020 років по підприємству становитиме 2,24; 3,84 та 10,42.

Нормативне значення – не менше 2,0. Підприємство має майже 2,24 грн. у 2018 році, 4 грн. у 2019 та більше 10 грн. у 2020 році загальної вартості майна,

що приходить на 1 грн. власних коштів. Що знову свідчить про значну залежність від зовнішніх джерел.

Маневреність робочого капіталу товариства у 2018-2020 роках складала 6,636; -1,76 та -0,79.

Коефіцієнт маневреності робочого капіталу товариства у 2018 році склав 0,14. У 2019 – 2020 роках, відповідно, -0,6 та -2,87.

Нормативне значення становить більше 0,5 [41, с. 92].

ЗАТ «Запоріжжкран» має від’ємні значення у 2019, 2020 роках як маневреності робочого капіталу, так і його коефіцієнта, що негативно характеризує фінансовий стан підприємства. Окрім того, простежується погіршення цього показника, а отже, й фінансового стану підприємства загалом.

Коефіцієнт фінансової стабільності ЗАТ у 2018 році склав 0,82.

У 2019 році, відповідно, 0,36.

У 2020 році, відповідно 0,11.

Норматив – більше одиниці [37, с.30].

В нашому випадку, залучені кошти підприємства значно перевищують власний капітал.

Коефіцієнт фінансування у ЗАТ за 2018-2020 роки склав 1,22; 2,8 та 9,36.

Отже, залучені кошти значно перевищують власні: у 2018 році – на 22%, у 2019 році - майже в три рази, у 2020 році – більше ніж в 9 разів. Ситуація погіршується.

Коефіцієнт стійкості фінансування у 2018 році по товариству становив 0,46. У 2019 та у 2020 роках становили 0,27 та 0,29.

Норматив – 0,8 – 0,9 [40, с. 74].

Можна зробити висновок про недостатність на підприємстві стійких джерел формування капіталу.

Коефіцієнт концентрації притягнутого капіталу у 2018 році по товариству становив 0,54, у 2019 – 0,73, у 2020 році – 0,89.

Норматив – менше 0,5.

Отже, показник вище норми та характеризує значну частину залученого капіталу в загальній сумі капіталу підприємства.

Коефіцієнт забезпечення власними оборотними коштами у 2018-2020 роках по товариству становив 0,24; -0,29 та -1,08.

Норматив – більше 0,1.

Показник відображає, яка частина оборотних активів фінансується за рахунок власних оборотних коштів.

Розрахунки свідчать про негативний стан щодо забезпечення власними коштами підприємства.

Коефіцієнт поточних зобов'язань ЗАТ «Запоріжжкран» у 2018 та 2019 роках склав відповідно 1.

У 2020 році, відповідно 0,79.

Коефіцієнт поточних зобов'язань дорівнює одиниці, що вище нормативу (0,5) та характеризує товариство як таке, що має значну частку поточних зобов'язань у загальній сумі джерел формування.

Коефіцієнт страхування бізнесу на підприємстві за аналізуємий період становитиме 0. Норматив показника – більше 0,2 [41, с. 24], що свідчить про відсутність резервного фонду на підприємстві.

Для підвищення достовірності відображення подій у фінансовій звітності підприємством у січні 2020 р. ухвалено рішення про зміну методу формування резерву сумнівних боргів на метод застосування абсолютної суми дебіторської заборгованості на підставі аналізу платоспроможності окремих дебіторів.

Величина залишку РСБ на 31.12.2020 склала - 558,0 тис. грн. Сума резерву сумнівних боргів за станом на 01.02.2021 - 209,7 тис. грн.

Загальна зміна суми резерву, і, відповідно, зміна оцінки величини дебіторської заборгованості внаслідок застосування нового методу резервування становить 348,3 тис. грн.

Коректування суми резерву сумнівних боргів зроблені в січні 2020 р.

Коефіцієнт забезпечення запасів робочим капіталом по підприємству у 2018 році складатиме 0,15.

У 2019 році, відповідно, -0,57.

У 2020 році, відповідно, -1,27.

Норматив – більше 0,2 [40, с.128]. Що свідчить про недостатній рівень забезпеченості запасів робочим капіталом, має тенденцію до погіршення.

Зведемо зазначені розрахунки в таблицю 2.16.

Таблиця 2.16 - Оцінка показників фінансової стабільності

№	Назва показника	2018 рік	2019 рік	2020 рік	Відхилення 2020/2018 +(-)
1	2	3	4	5	6
1	Коефіцієнт автономії	0,45	0,26	0,095	-0,355
2	Коефіцієнт фінансової залежності	2,24	3,84	10,42	8,18
3	Маневреність робочого капіталу	6,63	-1,76	-0,79	-7,42
4	Коефіцієнт маневреності робочого капіталу	0,14	-0,6	-2,87	-3,01
5	Коефіцієнт фінансової стійкості	0,82	0,36	0,11	-0,71
6	Коефіцієнт співвідношення залученого й власного капіталу (фінансування)	1,2	2,8	9,36	8,16
7	Коефіцієнт стійкості фінансування	0,46	0,27	0,29	-0,17
8	Коефіцієнт концентрації залученого капіталу	0,54	0,73	0,89	0,35
9	Коефіцієнт забезпечення власними оборотними коштами	0,24	-0,29	-1,08	-1,32
10	Коефіцієнт поточних зобов'язань	1	1	0,79	-0,21
11	Коефіцієнт забезпечення запасів робочим капіталом	0,15	-0,57	-1,27	-1,42

За даними таблиці 2.16 можна зробити висновок, що в цілому закрите акціонерне товариство у 2018-2020 роках мало нестабільний фінансовий стан, при якому не гарантується платоспроможність господарюючого суб'єкта.

Слід також зазначити про погіршення у 2020 році показників фінансового стану.

Статутний капітал підприємства становить 6412,3 тис. грн. і розділений на 1832080 простих акцій вартістю 3 грн. 50 коп. кожна.

Привілейованих акцій немає. Неоплаченої частини статутного капіталу немає. Кількість акцій протягом 2020 року не змінювалося. На балансі ЗАТ "Запоріжжкран" перебуває 178127 акцій.

Вартість чистих активів компанії за даними балансу на 31 грудня 2020 року складає 14120,2 тис. грн. і є більшою ніж статутний капітал, що відповідає статті 155 Цивільного кодексу України [25].

Додатковий капітал в 2020 р. збільшився на 15182,9 тис. грн. за рахунок дооцінки будівель і на 31.12.2020 р. склав 51551,0 тис. грн.

Склад додаткового капіталу:

- дооцінка ТМЦ - 26175,7 тис. грн.;
- індексація основних фондів - 25375,3 тис. грн.

Таким чином:

- На підставі проведеного дослідження визначено, що підприємство залежить від зовнішніх джерел. Підприємство має майже 4 грн. у 2019 та більше 10 грн. у 2020 році загальної вартості майна, що приходить на 1 грн. власних коштів. Що знову свідчить про значну залежність від зовнішніх джерел.

- Окрім того, ЗАТ «Запоріжжкран» має від'ємні значення як маневреності робочого капіталу, так і його коефіцієнта, що негативно характеризує фінансовий стан підприємства. Окрім того, простежується погіршення цього показника, а отже, й фінансового стану підприємства загалом.

- Можна зробити висновок про недостатність на підприємстві стійких джерел формування капіталу.

- Розрахунки свідчать про негативний стан щодо забезпечення власними коштами підприємства, а також про недостатній рівень забезпеченості запасів робочим капіталом, спостерігається негативна тенденція. Показник коефіцієнта

концентрації притягнутого капіталу вище норми та характеризує значну частину залученого капіталу в загальній сумі капіталу підприємства.

- Дослідження показало, що коефіцієнт поточних зобов'язань ЗАТ «Запоріжжкран» вище нормативу та характеризує товариство як таке, що має значну частку поточних зобов'язань у загальній сумі джерел формування.

- Коефіцієнт страхування бізнесу на підприємстві за аналізуємий період становитиме 0, що свідчить про відсутність резервного фонду на підприємстві.

- В цілому можна зробити висновок, що ЗАТ «Запорізький завод важкого кранобудування» має кризовий фінансовий стан, або пере перебуває на грані банкрутства. Кошти підприємства, короткострокові цінні папери й дебіторська заборгованість не в змозі покрити навіть кредиторську заборгованість і прострочені позики. Рівновага платіжного балансу в даній ситуації забезпечується за рахунок прострочених платежів по оплаті роботи, кредитам банку, постачальникам, бюджету.

На підставі проведеного аналізу можна визначити заходи щодо підвищення результатів економіко-господарської діяльності підприємства, що і буде проведено у третьому розділі.

З ОБҐРУНТУВАННЯ ЗАХОДІВ ЩОДО ПІДВИЩЕННЯ ЕФЕКТИВНОСТІ ДІЯЛЬНОСТІ ПІДПРИЄМСТВА

3.1 Шляхи покращення результатів господарської діяльності підприємства

Основні проблеми машинобудівного комплексу України пов'язані із необхідністю розвитку економічних зв'язків у постачанні комплектуючих, втратою традиційних ринків збуту продукції, орієнтацією підприємств на випуск продукції військового призначення, а також технічною відсталістю і низькою, порівняно з міжнародними стандартами, якістю виробів. Зараз важливо є налагоджувати випуск комплектуючих усередині країни, урізноманітнювати асортимент і якість продукції, яка необхідна, перш за все, для власного споживання, а також має важливе експортне значення.

Програма конверсії підприємств ВПК (перепрофілювання їх на випуск мирної продукції) переглянута і деякі заводи відновлюють виробництво озброєння, яке має попит на світовому ринку.

Фінансова криза не обминула й ЗАТ „Запоріжжкран”. Однак, як ми вже казали у попередньому розділі слід йти далі, слід далі планувати свою діяльність та не стояти на місці, а щось робити аби виправити скрутне становище, в якому опинилися наші підприємства.

Незважаючи на покращення показників фінансового стану підприємства, ми маємо й ряд проблем на підприємстві.

Обґрунтуванням заходів щодо підвищення результатів фінансово-господарської діяльності підприємства є необхідність забезпеченості стабільності у майбутньому. Підприємство має пільги щодо оподаткування, що значно впливає на отримання позитивних результатів, має державну підтримку щодо забезпечення кредитних ресурсів.

В той же час, необхідно мати достатній запас міцності на той випадок, якщо ситуація в економіці зміниться на іншу.

Дослідження структури активів підприємства дозволяє одержати важливу інформацію. Так, збільшення частини оборотних активів у майні може свідчити про:

- формування більш мобільної структури активів, що сприяє прискоренню оборотності кошти підприємства;
- вилучення частини оборотних активів на кредитування споживачів готової продукції, товарів, послуг підприємства, дочірніх підприємств й інших дебіторів, що засвідчує фактичну мобілізацію цієї частини оборотних коштів з виробничого процесу;
- згортання виробничої бази;
- перекручування реальної оцінки основних коштів через існуючий порядок їхнього бухгалтерського обліку й т.п.

Для того, щоб зробити точні висновки про причини змін пропорцій у структурі активів, необхідно провести більш детальний аналіз розділів й окремих статей активу балансу, зокрема, оцінити стан виробничого потенціалу підприємства, ефективність використання основних коштів і нематеріальних активів, швидкість обороту оборотних активів і т.п. Детальний аналіз складу й руху активів можна провести, використовуючи дані Приміток до річної фінансової звітності (форми № 5) [8, с.76].

Залучення залучених коштів в оборот підприємства - нормальне явище, що сприяє тимчасовому поліпшенню фінансового стану за умови, якщо кошти не заморожуються на тривалий час в обороті й вчасно повертаються. В іншому випадку може виникнути прострочена кредиторська заборгованість, що приводить до виплати штрафів, застосування санкцій і погіршення фінансового стану.

При внутрішньому аналізі фінансового стану необхідно вивчити динаміку й структуру власного й залученого капіталу, з'ясувати причини зміни окремих складових і дати оцінку цим змінам за звітний період.

Фінансова стабільність може бути відновлена шляхом поповнення джерел формування запасів (збільшення кредитів, позик), оптимізації їхньої структури, обґрунтованого зниження рівня запасів і т.п.

У рамках внутрішнього аналізу здійснюється поглиблене дослідження фінансової стабільності підприємства на основі побудови балансу неплатоспроможності, що включає наступні взаємозалежні групи показників (таблиця 3.1).

Таблиця 3.1 - Баланс неплатоспроможності, тис.грн.

Загальна величина неплатежів	Сума платежів із причин	Джерела, які послабляють фінансовий стан
прострочена заборгованість по позиках банку; прострочена за боргованість по розрахунках з постачальниками; заборгованість у бюджет; інші платежі, у тому числі по оплаті праці	недостача власних оборотних коштів; надпланові запаси товарно-матеріальних цінностей; товари відвантажені, але не оплачені вчасно покупцями; товари на відповідному зберіганні в покупців через відмову від акцепту; інші причини	тимчасово вільні власні кошти; притягнуті кошти (перевищення нормальної кредиторської заборгованості над дебіторською); кредити банку на довгострокове поповнення оборотних коштів та інші залучені кошти

Даний баланс дотримується при вірогідності бухгалтерського обліку й відповідної його аналітичності [37, с.100].

Визначення (прогнозування) розмірів резервів, їхня мобілізація й використання базуються на науково обґрунтованій методиці. Основними джерелами резервів збільшення прибутку є:

1) збільшення обсягу реалізації продукції. Для визначення резервів зростання прибутку за рахунок зміни обсягу реалізації продукції необхідно різницю в обсягах реалізації помножити на фактичний прибуток по певному виді продукції. Сума таких резервів по різних видах продукції складе загальний

резерв зростання прибутку за рахунок зміни обсягу реалізації. Джерелами інформації для визначення резерву є результати аналізу випуску й реалізації продукції;

2) зниження собівартості продукції (робіт, послуг). Важливим напрямком пошуку резервів зростання прибутку є зниження витрат на виробництво й реалізацію продукції (наприклад, економія палива, сировини, трудових витрат через удосконалення технології й т.п.). На підставі порівняння нормативів витрат, використання виробничих потужностей з фактичними витратами визначається резерв їхнього зниження, а отже, і зростання прибутку;

3) підвищення ціни реалізації при підвищенні якості продукції, продажу на більш вигідних ринках збуту.

Підприємство має також можливість збільшити прибуток за рахунок зміни ринків збуту продукції. У цьому важлива роль належить маркетинговій службі підприємства. Моніторинг ринків збуту дає можливість виявити незадоволені потреби споживачів, коректувати цінову політику з метою підвищення ефективності діяльності підприємства.

Необхідно особливу увагу приділяти аналізу фінансових результатів від надзвичайних подій, тобто чітко розрізняти де було дійсне стихійне лихо (пожежа, аварія й т.п.), а де звичайна недбалість, безгосподарність. Збитки від цих подій є резервами зростання прибутку [18, с.106].

У зв'язку з можливістю розрахунку резервів зростання абсолютного показника ефективності діяльності - прибутку можна визначити й резерви зростання відносного показника - рентабельності. Ці резерви обчислюються на підставі певних резервів збільшення прибутку й зниження собівартості реалізованої продукції. При цьому визначається можливий рівень показника рентабельності. Його порівняння з фактичним дає можливість визначити резерви зростання рентабельності.

Так, на нашому підприємстві значно скоротилися показники рентабельності звичайної діяльності (на 0,77 пункти), продажу продукції (на

0,41 пункти), активів (на 0,81 пункти), власного й залученого капіталу (на 3,06 й 0,62 пункти). Тобто підприємство менше одержує прибутки на 1 грн. доходу (активів, капіталу).

Зниження показників рентабельності свідчить про наявні резерви у використанні основних засобів, запасів, трудових ресурсів у господарській діяльності підприємства, тобто факторів інтенсифікації виробництва й діяльності в цілому.

У ході аналізу фінансових результатів вивчаються не тільки абсолютні, відносні показники ефективності діяльності: рентабельність, окупність (покриття). Рентабельним є такий стан діяльності, коли протягом певного періоду грошові надходження компенсують понесені витрати, створюється й накопичується прибуток. Протилежним станом є збитковість, якщо грошові надходження не компенсують понесені витрати. Показники ефективності характеризують здатність понесених витрат (використаних ресурсів) окупитися, що є основою подальшої діяльності підприємства.

Особлива увага в ході аналізу фінансових результатів приділяється резервам зростання прибутку й, відповідно, зменшення збитку, тобто кількісно вимірним можливостям його збільшення за рахунок зміни факторів, які впливають на нього, а також недопущення (попередження) збитків від інших видів діяльності. Тільки якщо ми маємо прибуток від діяльності, виробництво може бути рентабельним.

По проведеному вище аналізі рентабельності підприємства ЗАТ „Запоріжжкран” можна зробити наступні висновки.

Протягом двох років, що аналізуються, підприємство було рентабельним. У порівнянні з попереднім роком в 2020 році рентабельність виробництва зростає, зменшується капіталоємкість продукції, залишки оборотних активів.

Це свідчить про позитивну роботу на підприємстві щодо пошуку шляхів підвищення рентабельності.

Так, за підсумками 2020 року на підприємстві проведений ряд заходів щодо поліпшення результатів фінансово-господарської діяльності, що дало можливість скоротити витрати на виробництво, підвищити рентабельність.

Крім того, головною ознакою підвищення рівня ефективного використання основних фондів того чи того підприємства є зростання обсягу виробництва продукції. Кількість же виробленої продукції за наявного розміру виробничого апарату залежить, з одного боку, від фонду часу продуктивної роботи машин та устаткування протягом доби, місяця або року, тобто від їхнього екстенсивного завантаження, а з іншого - від ступеня використання знарядь праці за одиницю часу (інтенсивного навантаження). Отже, усю сукупність технічних, організаційних та економічних заходів щодо ліпшого використання основних фондів підприємства можна умовно поділити на дві групи:

- 1) збільшення екстенсивного завантаження;
- 2) підвищення інтенсивного навантаження.

Однак треба наголосити на двох важливих обставинах.

По-перше, якщо екстенсивне завантаження машин та устаткування обмежується тільки календарним фондом часу, то можливості підвищення інтенсивного навантаження устаткування, його продуктивності практично не є такими обмеженими.

По-друге, здійснення заходів екстенсивного напрямку, як правило, не потребує капітальних витрат, а підвищення рівня інтенсивного використання виробничого апарату зв'язане зі значними інвестиціями; проте останні порівняно швидко окупаються за рахунок одержаного внаслідок інтенсифікації додаткового економічного ефекту.

Великим резервом збільшення продуктивної роботи виробничого устаткування є максимально можливе скорочення його простоїв. На підприємствах з дискретним виробництвом кількість не використовуваного протягом доби устаткування нерідко досягає 15-20% загального його парку, а

внутрішньо-змінні простой становлять 10-15% робочого часу. Це спричиняється: неузгодженістю пропускнуї спроможності окремих цехів і дільниць; незадовільною організацією технічно-профілактичного обслуговування та ремонту устаткування; браком робітників тих чи тих професій; перебоями в забезпеченні робочих місць матеріалами, електроенергією, комплектуючими виробами, оснащенням, пристроями, підйомно-транспортними засобами тощо.

Для підприємств ряду галузей індустрії, і передовсім машинобудування, надзвичайної гостроти набула проблема підвищення коефіцієнта змінності роботи виробничого устаткування. В Україні цей показник нині є невиправдано низьким і свідчить про наявність достатньо великих резервів ліпшого використання знарядь праці.

Якщо довести реальну змінність роботи металообробного устаткування до раціонального рівня (1,7-1,8), то можна буде збільшити випуск машинобудівної продукції більше ніж на 30%.

Значному поліпшенню екстенсивного завантаження засобів праці сприяє зниження частки недіючого устаткування, яка на промислових підприємствах України є дуже значною (кілька десятків тисяч одиниць), а також виведення з експлуатації зайвого й неефективно використовуваного устаткування та організація завдяки цьому повноцінної двозмінної роботи.

За існуючими розрахунками, здійснення таких заходів дало б можливість підвищити фондівдачу на підприємстві на 10-15 і більше відсотків.

Вирішальне значення для підвищення рівня інтенсивного використання основних фондів має своєчасна заміна та модернізація фізично спрацьованого й технічно застарілого устаткування.

Для підтримування порівняно високого технічного рівня виробництва на підприємстві треба щорічно замінювати 4-6% і модернізувати 6-8% діючого парку машин, устаткування та інших видів знарядь праці.

До важливих факторів, що зумовлюють зростання продуктивності устаткування за одиницю часу, належать також запровадження нових технологій, інтенсифікація виробничих процесів.

Значного підвищення інтенсивного навантаження устаткування на підприємстві можна досягти завдяки застосуванню прогресивних форм і методів організації виробництва (концентрації, спеціалізації, кооперування та комбінування), що уможливають використання високопродуктивного автоматизованого устаткування.

Досить істотні резерви ліпшого екстенсивного та інтенсивного використання основних фондів можна реалізувати з допомогою освоєння у стислі строки проектних показників, введення в дію нових технологічних агрегатів, ліній, устаткування.

Основні показники щодо оновлення основних фондів на ЗАТ «Запорізький завод важкого кранобудування» приведено у таблиці 3.1.

Таблиця 3.1 - Оновлення основних фондів (прогноз на 2021 рік)

№	Показники	Всього, тис.грн.
1	2	3
1	Наявність основних фондів на початок року	81057
2	Оновлено основних фондів (прогноз)	29800
3	Коефіцієнт відновлення	0,36
4	Вибуло в звітному році	4052,9
5	Коефіцієнт вибуття	0,05
6	Наявність основних фондів на кінець року	106804

Як бачимо, на 2021 рік підприємством передбачено значне оновлення основних фондів, коефіцієнт оновлення зросте до 0,36. Коефіцієнт вибуття залишиться на тому ж рівні. Незважаючи на це сума основних фондів зросте.

Крім цього, зважаючи на аналіз фінансового стану підприємства, у наступному 2021 році для виходу підприємства із кризового стану можна впровадити наступні заходи:

- скоротити чисельність працюючих, що дасть можливість підвищити продуктивність праці та скоротити витрати на оплату праці;
- вивести з експлуатації основні фонди, що не використовуються;
- скоротити залишки готової продукції на складах, що дасть можливість поповнити оборотні кошти підприємства;
- визначити обсяг замовлень, що забезпечить беззбитковоість роботи підприємства.

Фінансова стабілізація в умовах кризової ситуації послідовно здійснюється по таких основних етапах:

1. Усунення неплатоспроможності. У якому би ступені не оцінювався масштаб кризового стану підприємства (легка або важка криза), найбільш невідкладним завданням у системі мер фінансової стабілізації є забезпечення відновлення здатності платежів по своїх поточних зобов'язаннях для того, щоб попередити виникнення процедури банкрутства [8, с. 74].

2. Відновлення фінансової стійкості. Хоча неплатоспроможність підприємства може бути усунута протягом щодо короткого періоду часу за рахунок здійснення ряду аварійних фінансових заходів, причини, що генерують неплатоспроможність можуть залишатися незмінними, якщо не буде відновлена до безпечного рівня фінансова стійкість підприємства. Це дозволить усунути погрозу банкрутства не тільки в короткому, але й у відносно тривалому періоді.

3. Зміна фінансової стратегії з метою прискорення економічного росту. Повна фінансова стабілізація досягається тільки тоді, коли підприємство

забезпечує стабільне зниження вартості використовуваного капіталу й постійний ріст своєї ринкової вартості. Це завдання вимагає прискорення темпів економічного розвитку на основі внесення певних коректив у фінансову стратегію підприємства. Скоректована з урахуванням несприятливих факторів фінансова стратегія підприємства повинна забезпечувати високі темпи його виробничого розвитку при одночасному зниженні погрози його банкрутства в майбутньому періоді [19, с. 52].

Кожному етапу фінансової стабілізації підприємства відповідають певні її механізми, які в практиці фінансового менеджменту прийнято підрозділяти на оперативний, тактичний і стратегічний (таблиця 3.2)

Таблиця 3.2 - Основні механізми фінансової стабілізації підприємства, що відповідають основним етапам її впровадження

Етапи фінансової стабілізації	Механізми фінансової стабілізації		
	Оперативний	Тактичний	Стратегічний
1	2	3	4
1. Усунення неплатоспроможності	Система заходів, основана на використанні по принципу "відсікання зайвого"	-	-
2. Відновлення фінансової стійкості	-	Система заходів, основана на використанні моделей фінансової рівноваги	-
3. Зміна фінансової стратегії з метою прискорення економічного росту	-	-	Система заходів, основана на використанні моделі фінансової підтримки прискореного росту.

У практиці фінансового менеджменту перераховані вище механізми фінансової стабілізації підрозділяються іноді на "захисні" і "наступальні" [22, с. 44]

Оперативний механізм фінансової стабілізації, заснований на принципі "відсікання зайвого", являє собою захисну реакцію підприємства на несприятливий фінансовий розвиток і позбавлений наступальних управлінських рішень. Оперативний механізм це система мер, спрямована, з одного боку, на зменшення поточних зовнішніх і внутрішніх фінансових зобов'язань підприємства, а з іншого боку, на збільшення грошових активів, що забезпечують ці зобов'язання. Принцип "відсікання зайвого", що лежить в основі цього механізму, визначає необхідність скорочення розмірів як поточних потреб (зухвалих відповідні фінансові зобов'язання), так і окремих ліквідних активів (з метою їхнього термінового перекладу в грошову форму) [31, с. 187].

Ціль цього етапу фінансової стабілізації вважається досягнутою, якщо усунуто поточну неплатоспроможність, тобто значення коефіцієнта абсолютної платоспроможності ("кислотного тесту") перевищило одиницю. Це означає, що загроза банкрутства в поточному періоді ліквідована.

Тактичний механізм фінансової стабілізації, використовуючи окремі захисні заходи, у цілому являє собою наступальну тактику, спрямовану на перелом несприятливих тенденцій фінансового розвитку. Тактичний механізм це система заходів, яка ґрунтується на використанні моделей фінансової рівноваги в довгостроковому періоді. Фінансова рівновага підприємства забезпечується за умови, що обсяг позитивного грошового потоку за всіма видами господарської діяльності (виробничої, інвестиційної, фінансової) у певному періоді дорівнює плановому обсягу негативного грошового потоку.

Ціль цього етапу фінансової стабілізації вважається досягнутою, якщо підприємство вийшло на цільові показники фінансової структури капіталу, що забезпечують його високу фінансову стабільність.

Стратегічний механізм фінансової стабілізації являє собою винятково наступальну стратегію фінансового розвитку, що ставить за мету прискорення всього економічного росту підприємства. Стратегічний механізм являє собою систему заходів, яка базується на використанні моделей фінансової підтримки прискореного економічного росту підприємства. Ця система заходів визначає необхідність перегляду окремих напрямків фінансової стратегії підприємства.

Ціль цього етапу фінансової стабілізації вважається досягнутою, якщо при прискоренні темпів стійкого економічного росту підприємства забезпечується відповідний зріст його ринкової вартості у довгостроковій перспективі [24, с.12]

Модель економічного росту базується на факторах:

- ріст рентабельності продажів, що може бути досягнуто з використанням цінової політики, використанням ефекту операційного важеля;
- зростання частки чистого прибутку, що йде на виробничий розвиток;
- прискорення оборотності активів, що може бути досягнуто за рахунок скорочення наднормативних активів за видами (виробничі запаси, запаси готової продукції, необоротні активи), прискорення оборотності активів веде до скорочення потреби в них. Для скорочення нормативу поточних активів необхідно використати математичні економічні моделі -транспортне завдання, керування запасами, використання ефекту фінансового левериджу, що можливе лише в тому випадку, якщо коефіцієнт фінансового левериджу ще не досяг свого оптимального значення, але в межах безпечного рівня фінансової стабільності підприємства.

Проблеми для підприємства створюють не ризики як такі, а їх неконтрольованість. Дієвість системи ризик-менеджменту, контрольованість ризиків забезпечується в результаті запровадження контролінгу ризиків та внутрішнього аудиту: розбудова та підтримка функціональної спроможності системи ризик-менеджменту має бути завданням контролінгу ризиків, а перевірка ефективності системи – компетенцією внутрішнього аудиту; в роботі

запропонована блок-схема інтеграції внутрішнього аудиту та контролінгу ризиків у системі ризик-менеджменту. На відміну від контролінгу, який підпорядковується виконавчому керівництву підприємства, внутрішній аудит є органом власників і в організаційному плані має підпорядковуватися вищому рівню управління, ніж об'єкт перевірки.

Рішення щодо фінансового оздоровлення підприємства слід приймати на основі експертизи та верифікації плану антикризових заходів, запропонована методика складання якого має свої особливості залежно від того, чи рішення приймається до порушення справи про банкрутство, чи в рамках судових процедур. Якість планування антикризових заходів забезпечується у результаті дотримання рекомендованої системи принципів (періодичності, повноти, координації, спеціалізації, точності, трансформації, транспарентності, інтеграції, декомпозиції) [52, с. 57].

Ключові фактори успіху ЗАТ «Запоріжжкран»:

1. Фактори, засновані на науково-технічних перевагах: використання нового обладнання, нових елементів технології; перехід з механізованих на автоматизовані технологічні процеси.

2. Фактори, засновані на особливостях організації виробництва: значне покращення якості продукції; збільшення та вдосконалення асортименту; зниження витрат на виробництво через краще використання виробничих потужностей і площ, краще використання матеріальних ресурсів, заміну сировини (виробництва пива з пшениці), поліпшення організації транспортування та зберігання виробів, усунення повторної переробки і браку.

3. Фактори, засновані на маркетингу: поліпшення внутрішньогалузевого та міжгалузевого кооперування.

4. Володіння знаннями та досвідом конкурентної боротьби.

5. Фактори, засновані на організації та управлінні: застосування автоматизованої інформаційної системи; вдосконалення системи управління

якістю; підвищення кваліфікації працівників та впровадження дієвої системи мотивації; формування ефективної управлінської команди.

3.2 Економічний ефект від впровадження

Проблема ефективності виробництва завжди посідала важливе місце серед актуальних проблем економічної науки. Зацікавленість нею виникає на різних рівнях управління економікою - від власників приватного підприємства до керівників держави.

Термін "ефект" у перекладі з латинської означає "результат". Отже, категорія "ефективність" може інтерпретуватись як "результативність". Термін ефект має значення результату, наслідку зміни стану певного об'єкта, зумовленої дією зовнішнього або внутрішнього фактора. Якщо провести математичну аналогію, то ефект - це дельта, приріст деякої змінної або різниця її попереднього і наступного значень.

Зрозуміло, що значення цієї дельти може бути як додатним, так і від'ємним або взагалі нульовим. Подібно до цього й ефект може бути як позитивним, коли зміни є корисними, так і негативним, коли зміни деструктивні, або нульовим, коли змін немає. Утім, останній випадок, а саме коли результат нульовий, можна в конкретних умовах вважати або позитивним, або негативним ефектом і окремо не розглядати.

Таким чином, існує як об'єктивна зміна стану певної системи (об'єкта), так і її оцінка. Ця оцінка може мати кількісний і якісний характер. Типовий приклад якісних оцінок ми вже навели, розділивши множину ефектів на позитивні та негативні.

Що ж стосується кількісного оцінювання, то воно здійснюється за допомогою різноманітних кількісних показників, які можна поділити на дві великі групи: часткові та загальні.

Отже, фактично визначення ефективності виробництва полягає в оцінці його результатів.

Такими результатами можуть бути обсяги виготовленої продукції в натуральному чи вартісному (за оптовими цінами або за собівартістю) виразі або прибуток.

Але ж сама по собі величина цих результатів не дає змоги робити висновки про ефективність або неефективність роботи підприємства, оскільки невідомо, якою ціною отримані ці результати.

Звідси для отримання об'єктивної оцінки ефективності підприємства необхідно також урахувати оцінку тих витрат, що дали змогу одержати ті чи інші результати.

Процес виробництва здійснюється через поєднання факторів, що його визначають: засобів праці (основні фонди), предметів праці (оборотні фонди), робочої сили (трудові ресурси).

Крім того, істотним чином на виробництво впливає фінансовий стан підприємства, а також певні організаційні, управлінські, технологічні та інші переваги, що відображаються як нематеріальні ресурси.

Тож за оцінку витрат логічно взяти оцінку всіх перелічених ресурсів.

Виходячи з цього можна дати таке визначення ефективності: ефективність підприємства являє собою комплексну оцінку кінцевих результатів використання основних і оборотних фондів, трудових і фінансових ресурсів та нематеріальних активів за певний період часу.

Загальна методологія визначення ефективності може бути формалізована таким співвідношенням:

$$F = E / P, \quad (3.1)$$

де F - ефективність;

E - ефект (результати);

Р - витрати (ресурси).

При цьому слід мати на увазі, що, звичайно, перелік ресурсів підприємства, котрі визначають його ефективність, не є вичерпним, тобто в конкретних умовах на ефективність діяльності підприємства можуть чинити істотний вплив інші фактори.

Але для середньостатистичного підприємства, яке діє в умовах ринку, урахування зазначених факторів гарантує отримання найбільш адекватної оцінки стану справ на підприємстві.

Узагалі ж питання стосовно того, що вважати результатами виробництва, а що - витратами, які зумовили появу цих результатів, є дискусійним.

Учені-економісти висунули чимало пропозицій стосовно вирішення цього питання. Але з усієї їх множини найбільш обґрунтовані точки зору можна об'єднати в межах таких трьох підходів:

- 1) ресурсний, коли економічний результат зіставляється з економічною оцінкою виробничих ресурсів, які застосовуються під час виробництва;
- 2) витратний, коли економічний результат порівнюється з поточними витратами, які безпосередньо пов'язані з його досягненням;
- 3) ресурсно-витратний, що, як це видно з самої назви, являє собою певний компроміс між двома попередніми. Тобто до уваги береться як певна оцінка наявних ресурсів, так і оцінка поточних витрат.

Проте застосування цього підходу має бути дуже зваженим і обережним, адже виникає проблема подвійного рахунку, а також значного впливу галузевих особливостей виробництв (фондомісткості, капіталомісткості, трудомісткості тощо).

Кожен із цих підходів має свої переваги та недоліки, і доцільність застосування того чи іншого з них визначається конкретними обставинами й поставленими завданнями.

Що стосується чисельника формули ефективності, то тут також можна виділити три найзагальніші підходи.

1. За результат береться валова вартість створеного за певний період продукту (наприклад, виготовлена або реалізована продукція за оптовими цінами).

2. Як результат беруть прибуток. Це досить поширений підхід, і при його застосуванні утворюється ціла множина показників рентабельності, коли прибуток зіставляється з собівартістю виробництва або з вартістю основних фондів, або з величиною активів підприємства чи його капіталом тощо.

3. За результат береться сума прибутку та амортизації. Річ у тім, що з точки зору попереднього підходу підприємство, яке має від'ємну величину прибутку (що визначається за тією або іншою законодавче визначеною методологією), автоматично є нерентабельним, а отже, й неефективним.

Але для перехідних економік, у яких відбуваються інтенсивні трансформаційні процеси, на думку окремих економістів, ефективною може вважатися діяльність і такого підприємства, яке не може забезпечити повного відтворення своїх ресурсів, передусім основних фондів.

Ідеться про те, що втрати суспільства в разі ліквідації такого підприємства будуть все ж більшими, ніж тоді, коли воно продовжуватиме діяльність до повного спрацювання своїх основних фондів.

Завдання визначення ефективності виникає в різних ситуаціях, і його раціональне вирішення в конкретних умовах передбачає застосування тих або інших підходів чи методик. Можна виділити такі загальні напрямки, за якими визначається ефективність.

1. Оцінювання ефективності виробництва з метою забезпечення оптимальної стратегії управління ним. У межах цього напрямку досліджується насамперед ефективність використання ресурсів підприємства.

2. Оцінювання ефективності підприємства з метою визначення його привабливості як потенційного об'єкта інвестування. Таке оцінювання може здійснюватися самим підприємством, потенційним інвестором або ж для забезпечення об'єктивності - незаінтересованою організацією.

При цьому портфельні інвестори, як правило, задовольняються фінансовими показниками ефективності, а стратегічних здебільшого цікавить комплексна її оцінка.

3. Оцінювання ефективності підприємства на макrorівні з боку держави. Не слід вважати, що цей напрямок стосується виключно радянських часів, хоча об'єктивно в ті часи спостерігався розквіт діяльності в цьому напрямку. Але і в умовах ринку завдання такого плану вирішуються, хоча, звичайно, в інших масштабах.

Отже, проведемо розрахунок економічного ефекту від впровадження вищезазначених заходів.

Як було зазначено раніше, продукція підприємства високої якості, в той же час рівень собівартості досить високий.

У 2021 році заплановано скорочення чисельності працюючих на 52 чол. Це призведе до скорочення фонду оплати праці на 748,8 тис.грн. Продуктивність праці при цьому зросте з 55,2 тис.грн. на 1 працюючого до 81,0 тис.грн. на 1 працюючого.

Виведення основних фондів, що впродовж тривалого часу не використовувалося, слід або продати, або списати за залишковою вартістю.

У прогнозах на 2021 рік вартість такого обладнання складає 5% від загальної вартості основних фондів або 3285,3 тис.грн.

Зважаючи на специфічність продукції, що виробляється підприємством, до готової продукції, яку слід скоротити, відноситься продукція широкого вжитку.

Для забезпечення беззбитковості роботи, відділ маркетингу проводить відповідну роботу із замовниками щодо 50% передоплати за замовлення, інші 50% оплачуються протягом 1 місяця після отримання споживачами продукції.

Крім цього, на ЗАТ „Запоріжжкран” щорічно розробляються річні плани технічного розвитку виробництва.

Це пов'язано з значним рівнем фондоємкості виготовляємої продукції та високими цінами на ресурси, що закуповуються для виробництва даної продукції. Тому найголовніша задача для даного підприємства – зниження собівартості.

Основними шляхами зниження витрат є економія всіх видів ресурсів, що споживаються у виробництві: трудових та матеріальних. Так, значну долю в структурі витрат виробництва займає оплата праці. Тому актуальною є задача зниження трудоємкості продукції, що виготовляється, зростання продуктивності праці, скорочення чисельності персоналу.

Зниження трудоємкості продукції, збільшення продуктивності праці можна досягнути різними шляхами. Найбільш важливі з них – механізація та автоматизація виробництва, розробка та застосування прогресивних, високопродуктивних технологій, заміна та модернізація застарілого обладнання. На даному підприємстві дуже багато застарілого обладнання, яке можна продати без будь-якої шкоди для виробництва. Отримані кошти можна вкласти в нове, ресурсозберігаюче обладнання, яке підвищить фондовіддачу.

Матеріальні ресурси займають значну частку в структурі витрат на виробництво продукції. Звідси, зрозуміло значення економії цих ресурсів, раціонального їх використання. І знову на перший план тут виступає застосування ресурсозберігаючих технологічних процесів. Важливим є підвищення вимог та застосування вхідного контролю за якістю сировини та матеріалів, які надходить від постачальників.

Скорочення витрат по амортизації основних виробничих фондів можна досягнути шляхом кращого використання цих фондів, максимізації їх завантаження, а також списання з балансу непрацюючого, морально застарілого обладнання.

Пропозиціями щодо покращення фінансового стану можна вважати наступне. Доцільно продати деяку кількість виробничих запасів та незавершеного виробництва.

Щодо джерел отримання грошових коштів, то до них відносяться:

1. Реалізація продукції з негайною оплатою.
2. Отримання дебіторської заборгованості.
3. Продаж резервних грошових активів.
4. Продаж матеріальних і нематеріальних активів (зайвих запасів).
5. Отримання банківських кредитів.
6. Залучення інвестицій, приватного капіталу та інших внесків.

Перші чотири шляхи більш доцільні, тому що не приводять до збільшення валюти балансу. В цих випадках грошові кошти формуються шляхом реструктуризації активів. Два останніх – можуть використовуватись для підтримки поточної платоспроможності в крайніх випадках, тому що вони приводять до відволікання залучених фінансових ресурсів від цільового використання.

Щодо управління дебіторською заборгованістю, то найбільш ефективними будуть такі пропозиції:

- 1) визначення термінів прострочених залишків на рахунках дебіторів і порівняння цих термінів із середніми показниками в галузі, показниками конкурентів і даними минулих років;
- 2) періодичний перегляд граничної суми кредиту, виходячи з реального фінансового становища клієнтів;
- 3) якщо виникають проблеми з одержанням грошей, то необхідно вимагати заставу на суму, не меншу, ніж сума на рахунку дебітора;
- 4) використання арбітражних судів для стягнення боргів при наявності порук чи гарантій;
- 5) продаж рахунків дебіторів факторинговій компанії чи банку, що надає факторингові послуги, якщо це вигідно;
- 6) при продажу великої товарної партії негайне виставлення рахунку покупцю;

- 7) використання циклічної виписки рахунків для підтримання одноманітності операцій;
- 8) відправлення поштою рахунків покупцям за декілька днів до настання терміну платежу;
- 9) страхування кредитів для захисту від значних збитків за безнадійними боргами;
- 10) обминання дебіторів з високим ризиком, наприклад, якщо покупці належать до країни чи галузі, що переживають істотні фінансові труднощі.

Слід приділити значну увагу збуту продукції за готівку. Цьому має сприяти правильна маркетингова політика (пошук нових, більш платоспроможних споживачів продукції, нових ринків, розширення збутової мережі тощо). Треба розробити гнучку систему знижок та кредитування для оптових покупців, вивчити ефективність організації та проведення сезонних розпродаж зі знижками в ціні. Ці всі заходи будуть фундаментом підвищення виручки, а також прибутку, що, в свою чергу, дозволить підвищити рентабельність капіталу.

Сума дебіторської заборгованості та запасів покриває суму оборотних активів у нормативному значенні. Якщо провести правильну політику по управлінню дебіторською заборгованістю, то необхідну суму можна отримати з неї, а частину дебіторської заборгованості спрямувати на покриття кредиторської. Але для цього потрібно вибрати найбільш доцільні строки платежів та форми розрахунків із споживачами (попередня оплата, оплата по факту відвантаження продукції). Доцільною, в даному випадку, є оплата по факту відвантаження продукції покупцям, а також надання знижок споживачам за умови попередньої оплати (для стимулювання надходження грошових коштів).

Пропозиціями щодо покращення фінансового стану можна вважати наступне. Для поповнення власного капіталу треба, перш за все, оцінити вартість його залучення з різних джерел. До того, як звертатись до зовнішніх

джерел формування власного капіталу, повинні бути реалізовані всі можливості його формування за рахунок внутрішніх джерел. А основні внутрішні джерела – прибуток та спеціальні фонди. Але якщо сума власного капіталу із внутрішніх джерел є недостатньою, треба звертатись до зовнішніх джерел залучення. Це вимагає необхідність розробки емісійної політики підприємства. Основною метою цієї політики є залучення на фондовому ринку необхідного обсягу фінансових коштів в мінімально можливі строки і за мінімальну плату.

Процес управління вартістю залученого капіталу за рахунок зовнішніх джерел характеризуються високим рівнем складності і потребує відповідної кваліфікації виконавців. Не слід також нехтувати позиковим капіталом. В розвинутих країнах за питомою вагою у складі залучених джерел фінансування значне місце займають саме банківські кредити та кредиторська заборгованість, в тому числі комерційний і товарний кредити. Необхідність кредиту як джерела поповнення фінансових ресурсів підприємства визначається характером кругообігу основних і оборотних активів. Як джерело фінансування, позиковий капітал теж має свої особливості:

1) відносна простота формування базових показників оцінки вартості. Це вартість обслуговування боргу в формі процентів за кредит;

2) виплати по обслуговуванню боргу відносяться на собівартість, що зменшує розмір оподатковуваної бази підприємства, тобто розмір вартості позикового капіталу зменшується на ставку податку на прибуток;

3) вартість залучення позикового капіталу має високу ступінь зв'язку з рівнем кредитоздатності підприємства, оціненого кредитором. Чим вище кредитоздатність підприємства по оцінці кредитора, тим нижче вартість залученого позикового капіталу;

4) залучення позикового капіталу пов'язано із зворотним грошовим потоком по обслуговуванню боргу та по погашенню зобов'язань по основній сумі боргу.

Вартість внутрішньої кредиторської заборгованості при визначенні вартості капіталу враховується по нульовій ставці, тому що це, фактично, безплатне фінансування підприємства. Але не можна збільшувати суму капіталу за рахунок цього джерела, бо якщо кошти затримуються на тривалий час в обігу і своєчасно не повертаються, це може стати причиною простроченої кредиторської заборгованості, що в кінці призведе до сплати штрафів, санкцій та погіршення фінансового стану.

На 2021 р. програмою технічного розвитку підприємства заплановано виконати робіт на суму 6536181 грн:

- завершити заходи 2020 р.:

1. Заміна аспираційної установки в складі готової продукції цеху № 1;
2. Капітальний ремонт машини № 3 цеху № 4;

Виконати заходи 2021 р.:

1. Капітальний ремонт цеху № 13 та цеху № 2;
2. Капітальний ремонт цеху № 3 та УПІ цеху № 3;
3. Капремонт залізничного крана КДЕ 253 №1524;
4. Капремонт колісних пар електровозів (12 шт);
5. Програма зниження споживання пари на ЗАТ "Запоріжжкран" із застосуванням альтернативних енергоносіїв.

Слід зазначити, що резерви зростання прибутку - це кількісно вимірні можливості його збільшення за рахунок зростання об'єму реалізації продукції, зменшення витрат на її виробництво і реалізацію, недопущення зовнішніх реалізаційних збитків, вдосконалення структури вироблюваної продукції. Резерви виявляються на стадії планування і в процесі виконання планів. Визначення резервів зростання прибутку базується на науково обґрунтованій методиці їх розрахунку, мобілізації і реалізації. Виділяють три етапи цієї роботи: аналітичний, організаційний і функціональний.

На першому етапі виділяють і кількісно оцінюють резерви; на другому розробляють комплекс інженерно-технічних, організаційних, економічних і

соціальних заходів, що забезпечують використання виявлених резервів; на третьому етапі практично реалізують заходи і ведуть контроль за їх виконанням.

При підрахунку резервів зростання прибутку за рахунок можливого зростання об'єму реалізації використовуються результати аналізу випуску і реалізації продукції.

Сума резерву зростання прибутку за рахунок збільшення об'єму реалізації продукції розраховується за формулою:

$$P^n(v) = \sum P_i * RP_{ki}, \quad (3.2)$$

де $P^n(v)$ — резерв зростання прибутку за рахунок збільшення об'єму продукції, грн.;

P_i — сума прибутку на одиницю i -й продукції, грн.;

RP_{ki} — кількість додатково реалізованої продукції в натуральних одиницях виміру.

Якщо прибуток розрахований на гривню товарної продукції, сума резерву її зростання за рахунок збільшення об'єму реалізації визначається за формулою:

$$P^n(v) = PV * \Pi / V, \quad (3.3)$$

де PV — потенційно можливе збільшення об'єму реалізованої продукції, грн.;

Π — фактичний прибуток від реалізації продукції, грн.;

V — фактичний об'єм реалізованої продукції, грн..

Розрахунок можливого об'єму продажів, встановленого за результатами маркетингових досліджень відповідними органами підприємства з урахуванням існуючого темпу приросту та можливостей підприємства дозволив

спрогнозувати збільшення доходу від реалізації продукції ЗАТ „Запоріжжкран ” на 15% в наступному році.

Щоб провести зазначені розрахунку складемо прогнозний баланс підприємства на 2021 рік (таблиця 3.3).

Розрахуємо резерв збільшення прибутку (отримання прибутку замість збитку, що спостерігався) за рахунок збільшення об'єму реалізації продукції ЗАТ «Запоріжжкран» за формулою (3.3).

Маємо:

$$PV = 89102.44 * 0.15 = 13365.37 \text{ тис.грн.},$$

$$П = 24685 \text{ тис.грн.},$$

$$V = 63644,6 \text{ тис.грн.},$$

$$P^H(v) = 13365,37 * 24685 / 63644,6 = 518,39 \text{ тис.грн.}$$

Таким чином, збільшивши об'єм реалізації продукції на 15% підприємство, що розглядається нами, отримає додатковий прибуток у розмірі 518,39 тис.грн. проти збитку, що був у минулому році..

Важливий напрям пошуку резервів зростання прибутку - зниження витрат на виробництво і реалізацію продукції, наприклад, сировини, матеріалів, палива, енергії, амортизації основних фондів та інших витрат.

Для виявлення і підрахунку резервів зростання прибутку за рахунок зниження собівартості може бути використаний метод порівняння. В цьому випадку для кількісної оцінки резервів дуже важливо правильно вибрати базу порівняння. Як така база можуть виступати рівні використання окремих видів виробничих ресурсів:

- плановий і нормативний;
- досягнутий на передових підприємствах;
- базовий фактично досягнутий середній рівень в цілому по галузі;
- фактично досягнутий на передових підприємствах зарубіжних країн та ін.

Методичною базою економічної оцінки резервів зниження витрат упредметненої праці є система прогресивних техніко-економічних норм і нормативів по видах витрат сировини, матеріалів, паливно-енергетичних ресурсів, нормативів використання виробничих потужностей, питомих капітальних вкладень, норм і нормативів в устаткуванні і ін.

При порівняльному методі кількісного вимірювання резервів їх величина визначається шляхом порівняння досягнутого рівня витрат з їх потенційною величиною:

$$P^c_i = C\phi_i - C\pi_i, \quad (3.4)$$

де P^c_i — резерв зниження собівартості продукції за рахунок і-го виду ресурсів;

$C\phi_i$ — фактичний рівень використання і-го виду виробничих ресурсів;

$C\pi_i$ — потенційний рівень використання і-го виду виробничих ресурсів;

Узагальнююча кількісна оцінка загальної суми резерву зниження собівартості продукції проводиться шляхом підсумовування:

$$P^c = \sum P^c_i, \quad (3.5)$$

де P^c — загальна величина резерву зниження собівартості продукції, грн.;

P^c_i — резерв зниження собівартості по і-му виду виробничих ресурсів, грн.

Якщо аналізу прибутку передуює аналіз собівартості продукції і визначена загальна сума резерву її зниження, то розрахунок резерву зростання прибутку проводиться за формулою:

$$P^{\Pi}_{(c)} = B_m \cdot (V + PV), \quad (3.6)$$

де $P^{\pi}_{(c)}$ — резерв збільшення прибутку за рахунок зниження собівартості продукції, грн.;

V_m — потенційно можливе зниження витрат на гривню реалізованої продукції;

V -фактичний об'єм реалізованої продукції за період, що вивчається, грн.;

PV — можливе збільшення об'єму реалізації продукції, грн..

Істотним резервом зростання прибутку є поліпшення якісного складу товарної продукції.

Дотримання технологічної дисципліни, контроль за роботою устаткування і своєчасна його наладка, умови зберігання і транспортування сировини і готової продукції є найважливішими чинниками підвищення якості товарної продукції.

Резерв збільшення прибутку за рахунок підвищення якості звичайно визначається таким чином: зміна питомої ваги кожного виду продукції помножується на відпускну ціну відповідного виду продукції, результати підсумовуються, і одержана зміна середньої ціни помножується на можливий об'єм реалізації продукції:

$$P^{\pi}(\text{я}) = (\sum \Delta PVi * Ci) * (V + PV), \quad (3.7)$$

де $P^{\pi}(\text{я})$ резерв збільшення прибутку за рахунок підвищення якості продукції, грн.;

PVi — питома вага і-го виду продукції в загальному об'ємі реалізації, %;

Ci — відпускну ціна і-го виду продукції, грн.;

V - фактичний об'єм реалізованої продукції за період, що вивчається, грн.;

PV — можливе збільшення об'єму реалізації продукції, грн..

Основними джерелами резервів підвищення рівня рентабельності продукції є збільшення суми прибутку від реалізації продукції, зниження

собівартості товарної продукції. Для підрахунку резервів збільшення рентабельності продажів може бути використана наступна формула:

$$P^R = R_m - R_f = \frac{P_f + P^\Pi}{C_m} - \frac{P_f}{B_f}, \quad (3.8)$$

де P^R — резерв зростання рентабельності;

R_m — рентабельність можлива;

R_f — рентабельність фактична;

P_f — фактична сума прибутку;

P^Π — резерв зростання прибутку від реалізації продукції;

C_m — можлива собівартість продукції з урахуванням виявлених резервів;

B_f — фактична сума витрат по реалізованій продукції.

Таким чином, головною метою діяльності у 2021 році стане робота в напрямку збереження, а при сприятливій кон'юктурі ринку і збільшення обсягів продажу продукції, збереження трудового колективу, та оптимізація витрат.

За прогнозами підприємство у 2021 році повинно отримати дохід від реалізації продукції на 40% більше, ніж у 2020 році, при цьому собівартість продукції зросте на 10%, а за підсумками роботи отримаємо чистий прибуток порівняно із збитками, що були у 2020 році.

На підставі вищенаведеного проведемо розрахунок прогнозних показників діяльності підприємства у 2021 році (таблиця 3.2).

Таблиця 3.2 – Прогноз рівня фінансових результатів діяльності ЗАТ „Запоріжжкран”, тис.грн.

Показник	2020 рік (факт)	2021 рік (прогноз)	%
1	2	3	4
Дохід від реалізації продукції (товарів, робіт, послуг)	63644,6	89102,44	140,0
Собівартість реалізованої продукції (товарів, робіт, послуг)	59794,1	65773,51	110,0

Продовження таблиці 3.2

1	2	3	4
Валовий прибуток (збиток)	-5110,1	59794,1	-
Адміністративні витрати	10059,2	10060	100,0
Витрати на збут	2425,9	2420	99,8
Інші операційні витрати	60709,1	30000	49,4
Прибуток (збиток від операційної діяльності)	-20223,5	17314,1	-
Чистий прибуток (збиток)	-24685,4	11665,1	-
Рентабельність продукції, %	-41,3	17,7	+59 в.п.

За прогнозами підприємство у 2021 році повинно отримати дохід від реалізації продукції на 40% більше, ніж у 2020 році, при цьому собівартість продукції зросте на 10%, а за підсумками роботи отримаємо чистий прибуток порівняно із збитками, що були у 2020 році.

ВИСНОВКИ

У роботі на основі проведених досліджень розроблено теоретико-методологічні та практичні рекомендації щодо підвищення ефективності діяльності підприємства. Основні висновки зводяться до наступного:

1. Досліджено теоретичні засади економіко-господарської діяльності підприємства.

Отже, аналіз економіко-господарських результатів діяльності підприємства дозволяє визначити найбільш раціональні шляхи використання ресурсів і сформулювати оптимальну структуру засобів підприємства. Крім того, такий аналіз може виступати як інструмент прогнозування окремих показників діяльності підприємства. Підприємець зацікавлений у тому, щоб одержати максимум прибутку, який необхідно обґрунтувати аналітичними розрахунками.

2. Виявлено роль і місце економічного аналізу у плануванні економіко-господарської діяльності.

Досконало пізнати сутність і розвиток будь-якого досліджуваного явища можна лише за умови розкриття його внутрішнього змісту, з'ясування взаємозв'язку його складових.

Звідси, важливим методологічним питанням економічного аналізу є вивчення і вимірювання впливу економічного аналізу на прогнозування досліджуваних економічних показників.

3. Визначено показники, характеризуючи економіко-господарську діяльність підприємства.

При аналізі економіко-господарської діяльності підприємства оцінюються основні показники діяльності, які проаналізовані на наступному етапі аналізу.

4. Проаналізовано основні показники економіко-господарської діяльності.

Як бачимо обсяг виробництва зріс у 2019 році, а у 2020 році – значно скоротився. Окрім того, у 2020 році виробництво було скорочено не тільки порівняно з попереднім роком, а й порівняно з 2018 роком.

Зазначена тенденція співпадає із іншими показниками: обсягом реалізації та залишками готової продукції на складах.

Однією з причин значного скорочення виробництва у 2020 році є експортоорієнтованість виробництва.

Так, за підсумками 2019 року підприємством вироблено продукції на суму 80172,3 тис.грн. У 2020 році обсяги виробництва скоротилися на 16527,7 тис.грн. або на 20,6% та становили 63644,6 тис.грн.

Підприємство є експортноорієнтовним, значні замовлення надходили впродовж останніх років з-за кордону. Отже, погіршення політичної ситуації, відходження України від Росії мало негативний вплив і на результати діяльності таких підприємств, як ЗАТ «Запоріжжкран».

Впродовж 2020 року значно скоротилися замовлення російських споживачів, що мало вплив і на роботі підприємства у наступних роках.

Незважаючи на те, що ціни на продукцію підприємства зростали, відбулося скорочення виробництва у натуральних величинах.

Окрім того, підприємство має тривалий виробничий цикл, деякі крани виробляються на заводі більше року, отже сталі стосунки дуже важливі для підприємства.

При загальному скороченні виробництва спостерігається тенденція зростання операційних витрат.

План виробництва у 2018 році був перевиконаний на 23,2%, у 2019 році – на 7,8%, а у 2020 році – недовиконаний на 12,3%.

Аналіз основних показників фінансового стану показав наступне.

- На підставі проведеного дослідження визначено, що підприємство залежить від зовнішніх джерел. Підприємство має майже 4 грн. у 2019 та більше 10 грн. у 2020 році загальної вартості майна, що приходить на 1 грн. власних коштів. Що знову свідчить про значну залежність від зовнішніх джерел.

- Окрім того, ЗАТ «Запоріжкран» має від'ємні значення як маневреності робочого капіталу, так і його коефіцієнта, що негативно характеризує фінансовий стан підприємства. Окрім того, простежується погіршення цього показника, а отже, й фінансового стану підприємства загалом.

- Можна зробити висновок про недостатність на підприємстві стійких джерел формування капіталу.

- Розрахунки свідчать про негативний стан щодо забезпечення власними коштами підприємства, а також про недостатній рівень забезпеченості запасів робочим капіталом, спостерігається негативна тенденція. Показник коефіцієнта концентрації притягнутого капіталу вище норми та характеризує значну частину залученого капіталу в загальній сумі капіталу підприємства.

- Дослідження показало, що коефіцієнт поточних зобов'язань ЗАТ «Запоріжкран» вище нормативу та характеризує товариство як таке, що має значну частку поточних зобов'язань у загальній сумі джерел формування.

- Коефіцієнт страхування бізнесу на підприємстві за аналізуємий період становитиме 0, що свідчить про відсутність резервного фонду на підприємстві.

В цілому можна зробити висновок, що ЗАТ «Запорізький завод важкого кранобудування» має кризовий фінансовий стан, або пере перебуває на грані банкрутства. Кошти підприємства, короткострокові цінні папери й дебіторська заборгованість не в змозі покрити навіть кредиторську заборгованість і прострочені позики. Рівновага платіжного балансу в даній ситуації забезпечується за рахунок прострочених платежів по оплаті роботи, кредитам банку, постачальникам, бюджету.

Протягом двох років, що аналізуються, підприємство було рентабельним. У порівнянні з попереднім роком в 2020 році рентабельність виробництва зростає, зменшується капіталоємкість продукції, залишки оборотних активів.

Це свідчить про позитивну роботу на підприємстві щодо пошуку шляхів підвищення рентабельності.

На ЗАТ „Запоріжжкран” щорічно розробляються річні плани технічного розвитку виробництва.

Так, за підсумками 2020 року на підприємстві проведений ряд заходів щодо поліпшення результатів фінансово-господарської діяльності, що дало можливість скоротити витрати на виробництво, підвищити рентабельність.

На підставі проведеного аналізу визначені заходи щодо підвищення результатів економіко-господарської діяльності підприємства, що і було проведено у третьому розділі.

5. Обґрунтовано заходи підвищення ефективності діяльності підприємства.

Основним резервом щодо підвищення рентабельності є зниження собівартості.

В цьому напрямку запропоновано економія всіх видів ресурсів, що споживаються у виробництві: трудових та матеріальних. Так, значну долю в структурі витрат виробництва займає оплата праці. Тому актуальною є задача зниження трудоемкості продукції, що виготовляється, зростання продуктивності праці, скорочення чисельності персоналу.

На підприємстві дуже багато застарілого обладнання, яке можна продати без будь-якої шкоди для виробництва. Отримані кошти можна вкласти в нове, ресурсозберігаюче обладнання, яке підвищить фондівіддачу.

Матеріальні ресурси займають значну частку в структурі витрат на виробництво продукції. Звідси, зрозуміло значення економії цих ресурсів, раціонального їх використання. І знову на перший план тут виступає застосування ресурсозберігаючих технологічних процесів. Важливим є підвищення вимог та застосування вхідного контролю за якістю сировини та матеріалів, які надходить від постачальників.

Скорочення витрат по амортизації основних виробничих фондів можна досягнути шляхом кращого використання цих фондів, максимізації їх

завантаження, а також списання з балансу непрацюючого, морально застарілого обладнання.

Доцільно продати деяку кількість виробничих запасів та незавершеного виробництва.

Слід приділити значну увагу збуту продукції за готівку. Цьому має сприяти правильна маркетингова політика (пошук нових, більш платоспроможних споживачів продукції, нових ринків, розширення збутової мережі тощо). Треба розробити гнучку систему знижок та кредитування для оптових покупців, вивчити ефективність організації та проведення сезонних розпродаж зі знижками в ціні. Ці всі заходи будуть фундаментом підвищення виручки, а також прибутку, що, в свою чергу, дозволить підвищити рентабельність капіталу.

На 2021 рік підприємством передбачено значне оновлення основних фондів, коефіцієнт оновлення зросте до 0,36. Коефіцієнт вибуття залишиться на тому ж рівні. Незважаючи на це сума основних фондів зросте.

Головною метою діяльності у 2021 році стане робота в напрямку збереження, а при сприятливій кон'юктурі ринку і збільшення обсягів продажу продукції, збереження трудового колективу, та оптимізація витрат.

За прогнозами підприємство у 2021 році повинно отримати дохід від реалізації продукції на 40% більше, ніж у 2020 році, при цьому собівартість продукції зросте на 10%, а за підсумками роботи отримаємо чистий прибуток порівняно із збитками, що були у 2020 році.

СПИСОК ВИКОРИСТАНИХ ДЖЕРЕЛ

1. Академія ринку. Маркетинг / Дайан А., Букерель Ф., Ланкар Р. й ін. М., 2016. - 192 с.
2. Багієв Г. Л. й ін. Маркетинг: Підручник для Вузів / Г. Л. Багієв, В.М. Тарасевич., Х. Анн; Під заг. ред. Г. Л. Багієва. - К.: ВАТ „Видавництво „Економіка”, 2018. - 240 с.
3. Балабанов І. Т. Аналіз і планування фінансів господарюючого суб'єкта. Під ред. Балабанова І. Т. - Фінанси й статистика, 2018. - 220 с.
4. Балабанов І. Т. Основи фінансового менеджменту. - К.: Фінанси й статистика, 2016. - 267 с.
5. Баранчєєв В. Стрижов С. Аналіз й оцінка маркетингового потенціалу підприємств // Маркетинг. - 2020.- № 5. - С. 32-34.
6. Бутинець Ф. Ф., Мних Є. В., Олійник О. В. Економічний аналіз. Практикум: Навч. посіб. для студ. вузів. – Житомир: ЖІТІ, 2019. – 416с.
7. Глухів О. Оцінка конкурентноздатності товару й способи її забезпечення// Маркетинг. – 2019. – № 4. - С. 57-67.
8. Голубков Е.П. Маркетинговые исследования: теория, практика, методология. „Фин пресс” - М., 2018. - 492 с.
9. Диксон П. Руководство маркетингом: Учебная помощь. - М.: Бином, 2014. - 290 с.
10. Діхтель Е., Хершген Х. Практичний маркетинг. - М., 1995. - 320 с.
11. Єфімов О.В. Як аналізувати фінансове становище підприємства. - 2018. - 330 с.
12. Житна І.П., Нескреба О.М. Економічний аналіз господарської діяльності підприємства. - К., 2018. - 120 с.
13. Івахненко В. М. Курс економічного аналізу: Навч. посіб. – К.: КНЕУ, 2019. – 263 с.

14. Івахненко В. М, Курс економічного аналізу: Навч. посіб. – 4-те вид., переробл. і допов. – К.: Знання, 2014. – 190 с.
15. Іващенко В. М, Болух М. А. Економічний аналіз господарської діяльності. – К.: Нічлава, 2018. – 204 с.
16. Ізмайлова К. В. Фінансовий аналіз: Навч. посіб.–К.:МАУП. 2010. – 152 с.
17. Ковальов В.В. Фінансовий аналіз: Керування капіталом. Вибір інвестицій. Аналіз звітності. - 2-і вид., перероб. і доп. - К.: Фінанси й статистика, 2017. - 512 с.
18. Ковальова О.М., Лапуста М.Г., Скамай Л.Г. Фінанси фірми: Підручник. - К.: ІНФРА, 2018. - 416 с.
19. Ковпаків Г.М. Як управляти дебіторською заборгованістю. - К.: Сучасна економіка й право, 2019. - 316 с.
20. Коробів М.Я. Фінанси промислового підприємства. - К.: Либідь, 2013. - 412 с.
21. Котлер Ф. Основы маркетинга. - М.: Издательство „Прогрес”, 2000. - 200 с.
22. Котлер Ф. Основы маркетинга. С. – Петербург: АТ „Коруна”, АТЗТ „Буква плюс”, 2004. - 326 с.
23. Котлер Ф., Армстронг Г., Сондерс Д., Вонг В. Основы маркетингу. Видавничий будинок „Вільямс”.- М., 2002. - 320 с.
24. Котлер Ф., Армстронг Г., Сондерс Д., Вонг В. Основы маркетингу, - друге європейське видання. - С-Пб, 2019. -190 с.
25. Маркетинг / Під ред. А.Н. Романова.- М., 2015. - 120 с.
26. Мельник В, М. Основы економічного аналізу. Короткий теор.-метод. курс: Навч. посіб. – К.: Кондор, 2014. – 128 с.
27. Мельник В. М. Основы економічного аналізу: Навч. посіб. – Ірпінь: Академія ДПСУ, 2015. — 183 с.
28. Мних Є. В., Буряк П. Ю. Економічний аналіз на промисловому

підприємстві. – Л.: Світ, 2019. – 208 с.

29. Мних Є. В., Ференц І. Д. Економічний аналіз: Навч. посіб. – Л.: Армія України, 2010. – 144 с.

27. Мільгром Д.О. Оцінка конкурентноздатності економічних технологій// Маркетинг в Україні й за рубежом. - 2011. - 517 с.

28. Мишин Ю. Доданки конкурентноздатності: Рекомендації з вироблення стратегії розвитку виробничих структур// Ризик. - 2019. - № 3. - С. 28 - 32.

29. Мишин Ю. Доданки конкурентноздатності: Рекомендації з вироблення стратегії розвитку виробничих структур// Ризик. - 2019.- № 2. - С. 5 - 15.

30. Ноздрева В.Ю., Гречков Ю.Д. Маркетинг. Підручник. - М.: Юристь, 2012. - 290 с.

31. Організація бухгалтерського обліку: Навчальний посібник / Ф.Ф. Бутинець, О.В. Олійник, М.М. Шигун, С.М. Шипуліна: 2-і вид., доп. і перероб. - Житомир: ЖІТІ, 2018. - 576 с.

32. Основи фінансового аналізу: Навч. посіб. / За ред. Я. І. Єлейко та ін. – Л.: Банк. Ін-т НБУ, 2017. – 141с.

33. Полотенко Д., Варгіч С. Банкрутство й шляхи його подолання // Вісник НБУ. - 2020. - № 10. - С. 59 - 63.

34. Плису В. І. Зміцнення фінансової сталості підприємства // Фінанси України. - 2019. - № 5. - С. 96-98.

35. Русак В.А. Фінансовий аналіз господарських суб'єктів. – Ірпінь: Академія ДПСУ - 2018. - 279 с.

36. Савицька В.Г. Аналіз фінансового стану підприємства. - К., 2003. - 320 с.

37. Семенюк Г.А. Экономика предприятия. – Мн.: РИА. 2013. – 250 с.

38. Сугоняко О. А. Аналіз фінансового стану підприємства й шляхи його оздоровлення // Фінанси України. - 2019. - № 9. - С. 73-76.

39. Економіка підприємства: Підручник / За заг. ред. С.Ф. Покропивного.- К.: КНЕУ, 2005. – 608 с.
40. Економічний аналіз: Навч. посіб. / Колектив авторів під керівництвом акад. НАНУ, проф. М. Г. Чумаченка. – 2-ге вид. – К.: КНЕУ, 2003. – 556 с.
41. Экономика: Учебник для вузов / Под ред. Е.Н. Лобачевой. - М.: Изд-во Экзамен, 20014. – 592 с.
42. Дані ЗАТ «Запоріжжкран» // <http://www.smida.gov.ua>.