

МІНІСТЕРСТВО ОСВІТИ І НАУКИ УКРАЇНИ
Національний університет «Запорізька політехніка»

Будівництво, архітектура та дизайн
(повне найменування факультету)
Підприємство, торгівля та біржова діяльність
(повне найменування кафедри)

Пояснювальна записка

до дипломного проекту (роботи)

Бакалавр
(ступінь вищої освіти)

на тему Обґрунтування організаційно-технічного
(назва теми)
розвитку промислового підприємства

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

Спеціальності 076 Підприємство
(код і найменування спеціальності)
торгівлі та біржова діяльність

Освітня програма (спеціалізація)
Економіка підприємства

Умленко М.О.
(ПРІЗВИЩЕ та ініціали)

Керівник Кійко С.І.
(ПРІЗВИЩЕ та ініціали)

Рецензент Тарасенко Л.А.
(ПРІЗВИЩЕ та ініціали)

МІНІСТЕРСТВО ОСВІТИ І НАУКИ УКРАЇНИ
Національний університет «Запорізька політехніка»

Факультет Будівництво, архітектура та дизайн
Кафедра Бізнесменство, торгівля та біржова діяльність
Ступінь вищої освіти Бакалавр
Спеціальність 076 Бізнесменство торгівлі та біржова діяльність
Освітня програма (спеціалізація) Економіка підприємства
(код і найменування)
(назва освітньої програми (спеціалізації))

ЗАТВЕРДЖУЮ

Завідувач кафедри БТБД
Яковенко А.М.
« » 20 року

З А В Д А Н Н Я
НА ДИПЛОМНИЙ ПРОЄКТ (РОБОТУ) СТУДЕНТА(КИ)

Ушченко Марія Олександрівна
(ПРИЗВИЩЕ, ім'я, по батькові)

1. Тема проекту (роботи) Обґрунтування організаційно-технічного розвитку промислового підприємства

керівник проекту (роботи) д.т.н., доц. Кішко Сергій Тетянівич
(науковий ступінь, вчене звання, ПРИЗВИЩЕ, ім'я, по батькові)

затверджені наказом закладу вищої освіти від «29» березня 2024 року № 101

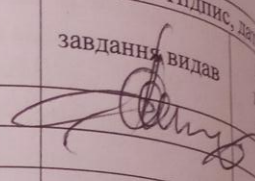
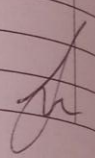
2. Строк подання студентом проекту (роботи) 3 червня 2024 р

3. Вихідні дані до проекту (роботи) Законод. і законодавчі акти України, річні звіти підприємства, статистична звітність, додаткові таблиці до річних звітів, наукова література.

4. Зміст розрахунково-пояснювальної записки (перелік питань, які потрібно розробити) Теоретичні аспекти планування діяльності суб'єкта господарювання: Оцінка діяльності ТІАТІ «Закарпатськострансформатор»; Розробка заходів щодо організаційно-технічного розвитку підприємства.

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

6. Консультанти розділів проєкту (роботи)

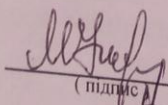
Розділ	ПРИЗВИЩЕ, ініціали та посада консультанта	Підпис, дата завдання, видав
1-3	Кійко С.Т. д.т.н., доц.	
Нормоконтроль	Бодко Н.А.	

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

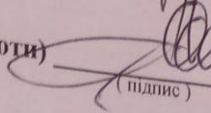
КАЛЕНДАРНИЙ ПЛАН

№ з/п	Назва етапів дипломного проєкту (роботи)	Строк виконання етапів проєкту (роботи)
1.	Закріплення та узгодження завдання	24.05.2024
2.	Вибір статистичного матеріалу	24.05.2024
3.	Підготовка першого розділу	29.05.2024
4.	Підготовка другого розділу	30.05.2024
5.	Підготовка третього розділу	31.05.2024
6.	Подання на кафедру та нормоконтроль	03.06.2024

Студент(ка)


(підпис) Марія Чорненко
(Ім'я ПРИЗВИЩЕ)

Керівник проєкту (роботи)


(підпис) С.Т. Кійко
(Ім'я ПРИЗВИЩЕ)

РЕФЕРАТ

Дипломна робота: 122 с., 23 табл., 9 рис., 51 джерело.

Об'єкт дослідження - ПрАТ «Запоріжтрансформатор».

Предмет дослідження - теоретичні і практичні аспекти планування розвитку суб'єкта господарювання.

Мета дослідження – економічне обґрунтування заходів щодо розвитку підприємства ПрАТ «Запоріжтрансформатор».

Досягнення сформульованої мети буде можливе в результаті вирішення таких завдань:

- визначення сутності і ролі планування діяльності підприємства, класифікації планів підприємства;
- проведення аналізу основних економічних результатів діяльності підприємства;
- оцінка техніко-економічного та фінансового стану підприємства;
- обґрунтування плану випуску нової продукції підприємства ПрАТ «Запоріжтрансформатор»;
- визначення впливу запропонованих заходів на результати господарської діяльності ПрАТ «Запоріжтрансформатор».

Методи дослідження - аналіз, порівняння, синтез, систематизація, узагальнення, графічні методи, дослідницькі прийоми.

ВИРОБНИЦТВО, ПЛАНУВАННЯ, РОЗВИТОК, ГОСПОДАРСЬКА ДІЯЛЬНІСТЬ, ЕФЕКТИВНІСТЬ, НОВИЙ ПРОДУКТ, ПРОЕКТ, ТОЧКА БЕЗЗБИТКОВОСТІ, ПРИБУТОК, РЕНТАБЕЛЬНІСТЬ.

ЗМІСТ

ВСТУП.....	6
1 ТЕОРЕТИЧНІ АСПЕКТИ ПЛАНУВАННЯ ДІЯЛЬНОСТІ СУБ'ЄКТА ГОСПОДАРЮВАННЯ.....	9
1.1 Сутність, роль та основні завдання планування діяльності суб'єкта господарювання	9
1.2 Основні різновиди планів промислового підприємства.....	19
1.3 Джерела формування інформації та нормативна база планування діяльності підприємства	27
2 ОЦІНКА ДІЯЛЬНОСТІ ПАТ «ЗАПОРІЖТРАНСФОРМАТОР»	43
2.1 Загальна характеристика підприємства	43
2.2 Дослідження основних показників економічного розвитку підприємства	47
2.3 Аналіз показників фінансового стану	62
3 РОЗРОБКА ЗАХОДІВ ЩОДО ОРГАНІЗАЦІЙНО-ТЕХНІЧНОГО РОЗВИТКУ ПІДПРИЄМСТВА.....	81
3.1 Обґрунтування плану випуску нової продукції підприємства ПАТ «Запоріжтрансформатор».....	81
3.2 Розрахунок економічної ефективності впровадження заходів щодо випуску нової продукції.....	95
ВИСНОВКИ.....	109
СПИСОК ВИКОРИСТАНИХ ДЖЕРЕЛ.....	115

ВСТУП

За своїм змістом розвиток підприємства є сукупністю процесів, які сумарно ведуть до збільшення потенціалу підприємства. Явними формами прояву таких процесів виступають кількісні та якісні зміни, адаптація до зовнішнього середовища підприємства та внутрішня інтеграція підприємства.

Результативний прояв розвитку для підприємства полягає в реалізації кількісних та якісних змін, збільшенні потенціалу підприємства, забезпеченні здатності підприємства протидіяти негативним впливам зовнішнього середовища та підвищенні життєздатності підприємства.

На сучасному етапі, у післякризових умовах, розвиток суб'єктів господарювання відбувається нестабільно, спонтанно, без довгострокових чітко виражених цілей, а, надалі, і стратегій різного рівня через недостатньо повний аналіз умов і змін у зовнішньому та внутрішньому середовищі організації. Основними причинами такого становища є відсутність якісного моніторингу навколишнього середовища, недостатнє розуміння керівниками власного потенціалу організації, часова обмеженість горизонту планування 2-3 роками, недосконалість процедур реалізації планів.

Таким чином, актуальність теми дослідження полягає у обґрунтуванні необхідності безперервного планування шляхів розвитку підприємства, визначенні пріоритетних напрямків його подальшої діяльності.

На сьогоднішній день вже існує декілька визначень розвитку підприємства. Так, Е.М. Коротков, розглядаючи розвиток на рівні підприємства, трактує його як «...сукупність змін, які ведуть до появи нової якості і зміцнення життєвості системи, її здатність чинити опір руйнівним силами зовнішнього середовища».

В.А. Забродський та М.О. Кизим дають більш розширене визначення розвитку, конкретизуючи його щодо економіко-виробничої системи. За їхньою точкою зору, розвиток економіко-виробничих систем представляє собою

процес переходу економіко-виробничої системи у новий, більш якісний стан шляхом нагромадження кількісного потенціалу, зміни й ускладнення структури і складу, наслідком чого є підвищення її здатності чинити опір руйнівному впливу зовнішнього середовища та ефективність функціонування.

Проблеми планування розвитку підприємства розглядаються на теоретичному та методологічному рівнях такими вітчизняними і закордонними вченими, як Азаренкова Г. М., Алексеева М.М., Бельтюков Е.А., Белов М.А., Бухалков М.И., Грабовецький Б.Є., Идрисов А.Б., Калина А.В., Лихачева О.Н., Охріменко В. М., Свинцицька О.М., Шимко О.В., Рижиков В.С., Тарасюк Г.М., Шваб Л.І., тьян Р.Б. та інші. У роботах цих авторів аналізуються загальні принципи, методи, завдання та різновиди планів підприємства.

Об'єкт дослідження - ПАТ «Запоріжтрансформатор».

Предмет дослідження - теоретичні і практичні аспекти планування розвитку суб'єкта господарювання.

Мета дослідження – економічне обґрунтування заходів щодо розвитку підприємства ПАТ «Запоріжтрансформатор».

Досягнення сформульованої мети буде можливе в результаті вирішення таких завдань:

- визначення сутності і ролі планування діяльності підприємства, класифікації планів підприємства;
- проведення аналізу основних економічних результатів діяльності підприємства;
- оцінка техніко-економічного та фінансового стану підприємства;
- обґрунтування плану випуску нової продукції підприємства ПАТ «Запоріжтрансформатор»;
- визначення впливу запропонованих заходів на результати господарської діяльності ПАТ «Запоріжтрансформатор».

В дипломній роботі розглянуто сутність і роль планування діяльності суб'єкта господарювання, класифікацію планів на підприємстві, джерела інформації для планування. Проведено аналіз техніко-економічних та

фінансових показників діяльності суб'єкта господарювання. Розроблено заходи щодо подальшого розвитку діяльності досліджуваного підприємства, наведено обґрунтування розроблених заходів.

В роботі застосовуються загальнонаукові (аналіз, порівняння, синтез, систематизація, узагальнення) і специфічні (горизонтальний та вертикальний аналіз) дослідницькі прийоми. Для узагальнення наукових і практичних основ впровадження на підприємстві планів розвитку реалізований системний підхід і діалектичний принцип вивчення процесів і явищ в динаміці.

1 ТЕОРЕТИЧНІ АСПЕКТИ ПЛАНУВАННЯ ДІЯЛЬНОСТІ СУБ'ЄКТА ГОСПОДАРЮВАННЯ

1.1 Сутність, роль та основні завдання планування діяльності суб'єкта господарювання

Будь-яка діяльність розпочинається з того, що людина намічає послідовно заходи, виконання яких забезпечує реалізацію поставлених цілей, в іншому випадку її наміри будуть невиконаними. Планування дозволяє визначити найбільш важливі, пріоритетні задачі, цілеспрямовано використати для їх здійснення наявні ресурси, забезпечити оптимальну реалізацію останніх. Погане планування призводить до негативних результатів, ефективне планування покращує результати. Якщо планування не приводить до певних зрушень в стані об'єкта планування, воно здійснено даремно.

Будь-якій організації (не залежно від її організаційно-правової форми), щоб в майбутньому процвітати в плинному світі, необхідно мати активне, енергійне, безперервне і творче планування, в противному разі управління лише пасивно реагує на впливи зовнішнього середовища і не дозволяє об'єкту планування бути активним конкурентоспроможним учасником ринкових перетворень. Ефективність в плануванні підвищує вірогідність досягнення поставлених цілей, укріплює бачення майбутнього, планомірних зусиль і дій [27].

В умовах ринкової економіки таке планування стає у багато разів важливішим, оскільки без глибоких розрахунків, без обґрунтування і передбачення різного роду змін у майбутньому, вижити в конкурентній боротьбі дуже важко. Тому методам передбачення і планування, як найважливішим складовим управління, необхідно вчитися [36].

В сучасних умовах розвитку ринкових відносин в економіці України планування економічної діяльності всіх підприємств є важливою передумовою

вільного підприємництва, ефективного ринкового розподілу та споживання продукції [28].

З економічної точки зору планування полягає у розробці планів господарської діяльності підприємства, виражених певним переліком економічних показників. В умовах ринку кожне підприємство (організація) самостійно встановлює перелік таких показників, виходячи зі своєї мети й потреб управління підприємством (організацією) [28, с.7].

Планування спрямоване на зведення до мінімуму розбіжностей між імовірним і бажаним (оптимальним) майбутнім складних економічних організацій за умов певних дій під впливом навколишнього середовища.

Планологія вивчає, як здійснюється вибір соціально-економічних цілей організації за наявних альтернатив і обґрунтовуються засоби використання обмежених ресурсів для досягнення поставлених цілей у майбутньому [26].

Правильна оцінка при плануванні ступеня відхилень кінцевих результатів сприяє обґрунтованому вибору не тільки найважливіших економічних цілей, але й необхідних засобів для їхнього здійснення у планованому періоді. Вибір цілей і засобів для їхнього здійснення тісно пов'язані і переплетені між собою. Поставлені цілі, з одного боку, впливають за наявних обмежень на вибір засобів для їхнього майбутнього здійснення. Разом із тим наявні ресурси і можливості теж впливають на вибір цілей, до яких варто прагнути.

Планування як складова економічної науки ґрунтується передусім на загальних взаємопов'язаних методах наукових досліджень: аналізі та синтезі, дедукції та індукції. Йому притаманні і власні методи досліджень: системний підхід, конкретно-історичний підхід, комплексний підхід, метод експерименту, моделювання, а також методи спеціальних досліджень (наприклад, експертних оцінок) та ін. [26].

Планування є сферою людської діяльності, що об'єднує сукупність систематизованих знань про закономірності формування і функціонування різних господарюючих систем.

Планування — це процес обробки інформації по обґрунтуванню майбутніх дій, це процес розробки і реалізації плану підприємства, що містить необхідні параметри досягнення цілей, — потреби в трудових, матеріально-технічних, фінансових, енергетичних ресурсах, обсяги і асортимент виробництва і реалізації товарів, витрати на їх виробництво і продаж і так далі [4].

Метод науки економічного прогнозування і планування базується не тільки на своїх специфічних прийомах, а також на методах загально-теоретичних дисциплін - економічної теорії, філософії, логіки, математики [8].

Планування один із найскладніших видів розумової діяльності людини. Складність полягає в тому, що управління - це практична діяльність, а що і як робити, визначається до того, коли потрібно діяти.

З погляду менеджменту функція планування полягає в розробці змісту та послідовності дій для досягнення сформульованої мети, відображеної в економічних планах [28].

Досвід багатьох процвітаючих підприємств промислово розвинутих країн показує, що в умовах ринку з його жорсткою конкуренцією планування виробничо-господарської діяльності є найважливішою умовою їх виживання, економічного зростання і процвітання. Саме воно дозволяє оптимально погоджувати наявні можливості підприємства по випуску продукції з попитом і пропозицією на ринку.

Планування є процесом пошуку можливостей діяти в певних умовах і часових рамках, виходячи з пропозицій про майбутні вірогідні можливості реалізації планів.

На більшості комерційних підприємств головною метою планування є отримання максимального прибутку. Для її досягнення можуть бути обрані два відомі способи зростання доходів підприємства: за рахунок економного витрачання використовуваних ресурсів і на основі приросту використовуваного капіталу. Перший шлях орієнтує виробників на планування зниження витрат, другий — на підвищення результатів виробництва [4].

Планування як самостійна галузь знань та особлива сфера людської діяльності, являє собою сукупність систематизованих знань про закономірності формування і функціонування різних господарських систем.

Ціль науки планування як складової економічної науки — описати, обґрунтувати та передбачити процес і явища дійсності (теоретичне відображення дійсності) [35].

План — це по суті документ, в якому визначені цілі, які фірма передбачає досягти за певний період, а також засоби і умови їх досягнення. Планування — це процес складання планів об'єктивних природних і економічних законів та використання їх в процесі регулювання економіки.

План — це система показників або послідовність дій характерної життєдіяльності підприємства на певний період, яка забезпечує виконання цілей діяльності підприємства.

Процес планування здійснюється у часі та у просторі, тому плани обмежені часом та колом виконавців.

Плановий період — період, на який складається план. Він залежить від виду планів, цілей планування. Період підпадає під вплив зовнішніх і внутрішніх умов, що забезпечують роботу підприємства.

Поширено при плануванні враховуються наступні планові періоди.

Довгострокові періоди — періоди дії планів, які ґрунтуються на побудові прогнозних планових показників та дій, що виконуються від 2 до 10 років.

Середньострокові планові періоди — це періоди дії поточних планових показників та заходів, що виконуються від 1 до 2 років.

Короткострокові планові періоди — це періоди дії оперативних планів, які залежать від характеру планового завдання та складу виконавців планів. Тому короткострокові планові періоди варіюють від 1 години до півроку [44].

Зміст планування на підприємствах визначається такими взаємозв'язаними зовнішніми і внутрішніми чинниками, як споживачі і постачальники, об'єкт і система показників, методи і технологія складання планів і тому подібне.

Кількісне визначення перспектив розвитку підприємства, аналіз положення, що склалося, і розробка на цій основі плану дій для досягнення поставленої мети - три основні елементи, необхідні для побудови плану. Основними характеристиками плану є:

- представлення майбутнього стану підприємства;
- числова модель майбутнього розвитку;
- можливості зовнішніх і внутрішніх умов по їх ефективному використанню для досягнення поставленої мети;
- управлінський документ, що затверджується керівництвом підприємства і що має можливості коректувань і адаптації до нових умов роботи;
- першопричина мотивації працівників підприємства і їх праці.

План підприємства представляє систему заходів щодо його майбутньої виробничо-комерційної діяльності, що передбачає обґрунтування економічних цілей його створення, розвитку або функціонування на основі якнайповнішого виявлення потрібних ринком товарів, робіт, послуг і встановлення таких показників їх виробництва, розподілу і споживання, які при повному використанні обмежених ресурсів можуть привести до досягнення очікуваних результатів [4].

До факторів, що обумовлюють зростаючу роль науки планування в загальнополітичному, соціальному, економічному і культурному середовищі можна віднести:

- перехід до ринкових відносин та зміну методів господарювання, що потребує перебудови систем планування на всіх рівнях управління економікою;
- розвиток науково-технічного прогресу, зростання чисельності управлінських кадрів;
- зростання масштабів суспільного виробництва, ускладнення господарських зв'язків, розширення міжнародних зв'язків.

Суть планування полягає в розробці та обґрунтуванні цілей, визначенні найкращих методів і способів їх досягнення при ефективному використанні

всіх видів ресурсів, необхідних для виконання поставлених завдань, і встановленні їх взаємодії [35].

Методологія планування — це сукупність теоретичних висновків, загальних закономірностей, наукових принципів розробки планів, їхнього обґрунтування та описання відповідно до сучасних вимог ринку, що перевірені передовою практикою.

Основою суспільства є матеріальне виробництво і відносини в сфері виробництва, які визначають суспільне буття людей. В суспільному виробництві вирішальна роль належить матеріальному виробництву, яке і є об'єктом науки планування.

До процесу планування діяльності підприємств входить багато складових: виробництво і реалізація продукції, її собівартість, забезпеченість трудовими, матеріальними і фінансовими ресурсами, фінансові результати роботи, фінансовий стан підприємства, його інвестиційна діяльність. Саме ці складові і є об'єктами планування діяльності підприємств, які розглядаються як єдине ціле і через які розкривається його предмет.

Оскільки планування являє собою процес підготовки рішень про цілі, способи і методи їхнього досягнення шляхом цілеспрямованої порівняльної оцінки різних альтернативних варіантів, що завжди пов'язано із використанням ресурсів, то саме ресурси підприємства і є більшою мірою предметом планування на підприємстві [43].

Суть внутрішньогосподарського планування полягає в науковому обґрунтуванні мети розвитку підприємства та форм господарської діяльності, виборі найкращих способів їх здійснення на основі найбільш повного виявлення потреб ринку в товарах, послугах, виконання робіт та встановлення таких показників їх виробництва, які при повному використанні обмежених виробничих ресурсів можуть привести до досягнення очікуваних у майбутньому якісних та кількісних результатів [28].

Планування полягає в обґрунтуванні цілей і методів їх досягнення на основі виявлення комплексу завдань і робіт, а також визначення ефективних

методів і способів, ресурсів всіх видів, необхідних для виконання цих завдань і встановлення їх взаємодії [37].

Діяльність по розробці планів охоплює всі сторони життя, всі етапи діяльності організації. На етапі планування визначаються всі необхідні параметри досягнення цілей — час, потреби в трудових, матеріально-технічних і фінансових ресурсах, терміни постачання сировини, матеріалів, устаткування і так далі. Прийняті в плані рішення повинні забезпечити досягнення цілей організації в заплановані терміни з мінімальними витратами при необхідній якості.

Основна мета планування — інтеграція всіх членів організації для вирішення комплексу завдань і виконання робіт, що забезпечують ефективне досягнення кінцевих результатів.

Плануванням є набір дій, що передбачає визначення мети організації, параметрів взаємодії між завданнями, роботами і членами організації, розподіл ресурсів і вибір інших організаційно-технологічних, економічних і мотиваційних рішень, що забезпечують досягнення цілей організації [37].

Внутрішньофірмове планування є однією з основних функцій управління підприємством і передбачає не тільки цілісний розгляд ряду виробничо-господарських, організаційно-управлінських, фінансово-економічних та багатьох інших проблем, але й орієнтацію на майбутні рішення, що приймаються. Тому, у більш вузькому розумінні, планування є складним комплексом робіт по створенню нормативної бази підприємства, основним завданням якого є інтеграція усіх членів підприємства для вирішення завдань і виконання робіт, що забезпечують ефективне досягнення кінцевих результатів, виявлення і мобілізації внутрішньовиробничих ресурсів [28].

Планування служить початком будь-якої спрямованої економічної діяльності людини або підприємства під час ведення особистої господарської діяльності чи колективного бізнесу. Тому, внутрішньофірмове планування є складовою частиною сучасної економічної науки, яка вивчає проблеми

ефективного використання обмежених виробничих ресурсів чи управління ними.

Сучасне планування полягає у визначенні майбутнього бажаного стану всього підприємства, економічних показників або кінцевих результатів, яких необхідно досягти. Механізм планування при цьому ґрунтується на взаємозв'язку процесів мікроекономічного дослідження дійсного стану підприємства і моделювання прогнозованого рівня його розвитку у майбутньому.

Сам процес планування проходить чотири етапи:

- 1) розробку загальних цілей;
- 2) визначення конкретних цілей на даний період із наступною їх деталізацією;
- 3) визначення шляхів і способів досягнення цілей;
- 4) контроль за процесом досягнення поставлених цілей шляхом зіставлення планових показників із фактичними та коригування цілей.

У процесі планування кожне підприємство повинно відповісти на такі запитання:

- що повинно бути зроблено і для чого?
- коли це буде зроблено і хто його буде робити?
- де це буде зроблено, і що для цього необхідно?

Вирішення цих питань є функцією планування, яка є основою для прийняття рішень та являє собою управлінську діяльність, що передбачає розробку цілей і завдань управління виробництвом, а також визначення шляхів реалізації планів для досягнення поставлених цілей [35].

За допомогою планування здійснюється перетворення "ірраціональності у раціональність", досягається більша сумісність інтересів, передбачуваність і взаємодія тріади "економіка - людина - природа". Основою суспільства є матеріальне виробництво і відносини в сфері виробництва, які визначають суспільне буття людей. Усередині суспільного виробництва вирішальна роль

належить її головній сфері - матеріальному виробництву, яке і є об'єктом науки планування.

Методологія внутрішньофірмового планування охоплює сукупність теоретичних висновків, загальних закономірностей, наукових принципів, економічних положень, сучасних вимог ринку і визнаних передовим досвідом методів розробки планів. Методика планування характеризує склад методів, способів та прийомів обґрунтування конкретних планових показників, а також зміст, форму, структуру і порядок розробки внутрішньофірмового плану.

Під методами планування розуміють спосіб здійснення планування, тобто спосіб реалізації планової ідеї.

На практиці виділяють три напрями планування:

1) Прогресивний - планування здійснюється від нижчої ланки до вищої, тобто нижчі структурні підрозділи самостійно складають детальні плани своєї роботи, які потім, інтегруються на верхні ланки і утворюють, у результаті, план підприємства.

2) Ретроградний - структурні підрозділи повинні перетворювати плани, що надійшли з вищих ланок, у плани своїх підрозділів.

3) Круговий — розробка плану в два етапи. На першому етапі відбувається поточне планування за головними цілями. На другому — складається кінцевий план [28].

Процес планування може бути перервним та безперервним і складається з етапів (фаз) планування.

Фаза (етап) планування — це окремий цикл планування, обмежений часом та засобами планування, протягом якого виконується вирішення якоїсь проблеми розробки виду планів.

Засобами планування є матеріальні, трудові і фінансові ресурси, що забезпечують виконання поставлених цілей і задач.

Далі визначимо основні умови планування, що дозволяють здійснити цілі та задачі планування.

Основними умовами планування є дотримання законів та принципів планових розрахунків.

Закони планування:

1) При плануванні всі кількісні показники планів округляються у більшу сторону, а якісні показники планів округляються за законами математики [29].

2) Кількісні показники планів в натуральному виразі плануються з точністю до одного знаку після коми (0,0), а у вартісному виразі округляються з двома знаками після коми (0,00). Якісні показники планів плануються у відсотках з точністю до одного знаку після коми (0,0), а в питомому значенні — з точністю до трьох знаків після коми (0,000).

Принципи планування

— достовірність — принцип, за яким припускається використання в планових розрахунках тільки багаторазово перевірених і абсолютно достовірних початкових даних;

— раціональність — припускає планування показників на основі оптимізації витрат матеріальних, трудових і фінансових ресурсів [29];

— науковість - припускає використання в планових розрахунках сучасних методів, методик і технологій, що забезпечують підвищення якості і скорочення термінів планування;

— компактність припускає створення мінімальної і достатньої кількості показників в плані відповідно до цілей планування;

— наочність — припускає логічну побудову планів, що забезпечує простоту читання і коректування;

— гнучкість — припускає формування показників планів в коридорі значущості від мінімуму до максимуму запланованої величини [29].

Планування — найважливіша частина як державної, так і підприємницької практики. Для фірм необхідно визначити власні ресурси і кількість споживачів, здатних її розвивати. Плани встановлюють не тільки загальну діяльність, процес досягнення поставленої цілі, але тривалість і

послідовність всіх видів робіт, їх етапів, збільшуючи ефективність продуктивності праці та зменшуючи нераціональні витрати [27].

1.2 Основні різновиди планів промислового підприємства

Створення системи планування у господарського суб'єкта потребує витрат, але ефект від раціональної організації її функціонування завжди перевищує її витрати.

Будь-яке підприємство здійснює складну господарську діяльність протягом досить тривалого часу. Звідси випливає, що система планів підприємства охоплює всі напрями його господарської діяльності на різні проміжки часу.

Залежно від тривалості планового періоду, цілей та умов планування розрізняють 3 його види:

- стратегічне (перспективне);
- тактичне (середньострокове);
- поточне (оперативне).

На стратегічному рівні визначають довгострокові, розраховані на 10—15 років цілі підприємства, напрями його розвитку, враховуючи загальну ситуацію на ринку товарів і послуг, тенденції розвитку внутрішньої та зовнішньої торгівлі, концепції та напрями розвитку народного господарства в цілому. Встановлюються фінансові, матеріальні та інші ресурси, необхідні для досягнення поставлених цілей, обирається метод (стратегія) їх досягнення. Результати стратегічного планування оформлюють у вигляді концепцій та програм розвитку, протоколів намірів [23].

Стратегічний план підприємства базується на:

- визначенні попиту на продукцію, що виробляється або може бути вироблена; прогнозуванні її збуту та можливостей збільшення експорту й зменшення імпорту; збільшенні на цій основі обсягів виробництва та реалізації продукції;

- перевірці збалансованості прийнятих обсягів із наявними потужностями й технологічним забезпеченням, а також розробці заходів, спрямованих на реконструкцію й технічне переоснащення виробничих потужностей з урахуванням екологічних вимог і конкретних пропозицій щодо поставок устаткування та матеріальних ресурсів на такі цілі;
- вивченні можливостей забезпечення виробництва матеріально-технічними ресурсами;
- визначенні перспективи соціального стану трудового колективу (кількості робочих місць), оплати праці, витрат прибутку на соціальні цілі;
- вивченні можливостей фінансування заходів плану за рахунок власного прибутку, державних асигнувань, кредитів, іноземних інвестицій тощо;
- визначенні кінцевих результатів роботи підприємства за даним планом: обсягів виробництва та реалізації продукції, собівартості та ціни, чистого прибутку, ефективності виробництва, ступеня ризику [2].

На тактичному рівні загальні цілі конкретизуються на період 2—5 років, і відповідно до поставлених завдань залучаються необхідні ресурси. Строк у 2—5 років зумовлений тим, що він співвідноситься із тривалістю проектування і освоєння нової техніки, технології, реконструкції та технічного переозброєння, розвитку комплексних завдань по соціальному розвитку підприємства [23].

При розробці та аналізі таких планів необхідно враховувати можливе знецінення грошей у майбутньому та прирівнювати майбутні гроші до сьогоденішніх. Метод порівняння різночасових грошей називається дисконтуванням.

Результати тактичного планування оформлюють, як правило, документом про економічний та соціальний розвиток підприємства. Плани реалізації конкретних підприємницьких проектів (плани реконструювання, впровадження нових технологій, створення підприємств тощо), які вимагають залучення інвестицій, розробляють у формі бізнес-планів [23].

У процесі поточного планування, на відміну від стратегічного, планування проводиться на короткостроковий період на базі визначеної виробничої програми, заданого потенціалу та системи управління, охоплює всі сфери виробничо-господарської діяльності підприємства, підпорядковує їх досягненню цілей. Традиційно комплекс планів відображає функціональні сфери діяльності (функціональні підсистеми планування), а саме: випуск продукції, її реалізацію; забезпечення виробництва необхідними засобами (обґрунтування виробничої потужності), матеріальними та трудовими ресурсами; визначення витрат і фінансових результатів. У підсистему поточного планування входить також розробка планів у розрізі виробничих і обслуговуючих підрозділів підприємства, які конкретизують досягнення загальних цілей для кожного з них [2].

Документально поточні плани оформлюють у вигляді планів економічного та соціального розвитку підприємства, техпромфінплану або планів розвитку окремих напрямів господарської діяльності чи досягнення конкретних результатів. Безумовна вимога полягає в тому, що планування навіть нагальних завдань не повинно суперечити стратегічним та тактичним цілям підприємства.

Поведінка підприємства на ринку та його діяльність по забезпеченню виробництва продукції і надання послуг переважно зумовлюється власною господарською діяльністю. За напрямом такої діяльності розрізняють:

- 1) зовнішньофірмове планування;
- 2) внутрішньовиробниче (внутрішньогосподарське) планування.

Зовнішньофірмове планування є, по суті, одночасно стратегічним і тактичним.

Внутрішньовиробниче планування є, по суті, поточним і охоплює діяльність всього підприємства та його внутрішніх підрозділів (виробництв, цехів, дільниць, бригад, функціональних служб).

За змістом внутрішньогосподарське планування поділяють на:

— техніко-економічне;

- оперативне;
- соціального розвитку колективу.

Техніко-економічне планування (ТЕП) координує та контролює виробничо-господарську діяльність підприємства, його підрозділів, служб шляхом розробки планових економічних показників, які характеризують виробництво та реалізацію продукції, використання трудових, природних і матеріальних ресурсів, грошових засобів [23].

Техніко-економічне планування передбачає розробку цілісної системи показників розвитку техніки і економіки підприємства в їх єдності і взаємозалежності як по місцю, так і за часом дії. В ході даного етапу планування обґрунтовуються оптимальні обсяги виробництва на основі обліку взаємодії попиту і пропозиції на продукцію і послуги, обираються необхідні виробничі ресурси і встановлюються раціональні норми їх використання, визначаються кінцеві фінансово-економічні показники і тому подібне

Оперативно-виробничим плануванням є подальший розвиток і завершення техніко-економічних планів підприємства. На даному етапі планування встановлюються поточні виробничі завдання окремим цехам, ділянкам і робочим місцям, здійснюються різноманітні організаційно-управлінські дії з метою коректування процесу виробництва і тому подібне [7].

Планування соціального розвитку колективу покликане покращити соціальне становище колективу, умови праці робітників, зростання кваліфікації працюючих, задоволення побутових та соціально-культурних потреб робітників та їх сімей, в тому числі забезпечення побутовими приміщеннями, створення клубів, спортивних споруд, баз відпочинку [23].

У методології управління сучасними провідними підприємствами сформувалась така система планів господарської діяльності:

- 1) План виробництва та реалізації продукції.
- 2) План підвищення технічного рівня підприємства, його модернізації та реконструкції:

- план науково-дослідних та дослідно-конструкторських робіт;

- план освоєння нових видів продукції (товарів, робіт, послуг);
- план технічного переобладнання, освоєння нових технологій;
- удосконалення організації та планування матеріально-технічного забезпечення;

- план підвищення продуктивності праці.

3) План удосконалення організаційної структури підприємства:

- управління кадрами;
- підвищення кваліфікації працівників;
- удосконалення системи оплати праці та матеріального стимулювання.

4) План по собівартості продукції.

5) План зовнішньоекономічних зв'язків.

6) Фінансовий та інвестиційний план.

7) Плани господарської діяльності окремих підрозділів, дочірньої компанії та інших структурних одиниць.

8) План природоохоронних заходів.

9) Оцінка можливих ризиків діяльності підприємства [23].

Оперативне планування виробництва полягає в розробці найважливіших об'ємних та календарних показників виробничо-господарської діяльності підприємства. Всякий процес оперативного планування передбачає виконання економістами-менеджерами таких етапів діяльності, як вибір стратегії розвитку підприємства, обґрунтування форми організації виробництва, визначення логістичної схеми руху матеріальних потоків, розробка основних календарно-планових нормативів, оперативне планування роботи виробничих підрозділів, організаційна підготовка виробництва, безпосередня організація оперативної роботи, поточний контроль і регулювання ходу виробництва. Основне завдання оперативного планування зводиться в кінцевому підсумку до забезпечення на підприємстві злагодженого і ритмічного ходу всіх виробничих процесів з метою найбільшого задоволення основних потреб ринку. [2].

Календарні плани виробництва складаються на основі відомостей про наявність замовлень, забезпеченості їх матеріальними ресурсами, міру

завантаження виробничих потужностей та їх використання з урахуванням обумовлених строків виконання кожного замовлення. В календарних планах передбачають витрати на реконструкцію наявних потужностей, заміну обладнання, побудову нових підприємств, навчання персоналу, визначають виробниче навантаження підприємства. Виробниче навантаження — це обсяг виробництва, який формується згідно з календарним планом, що базується на замовленнях споживачів і прогнозах реалізації продукції.

У плани по збуту продукції та наданню послуг включають показники по експорту продукції, наданню технічних послуг та обслуговуванню.

Оперативні плани реалізуються через систему бюджетів або фінансових планів, які складаються на рік або на більш короткий строк по кожному окремому підрозділу — центру прибутку, а потім консолідуються в єдиний бюджет або фінансовий план фірми. Бюджет формується на основі прогнозу збуту для досягнення намічених планом фінансових показників (наприклад, обсяг продажу, чистий прибуток, норма прибутку та інвестований капітал тощо) [23].

У виробничому відділенні розробляються окремо план виробництва, план реалізації, план капіталовкладень, фінансовий план. Фінансовий план узагальнює підсумки інших видів плану.

Кожний розділ плану містить певний перелік показників. Склад планових показників, методи їх розрахунку та механізм використання повинні сприяти гармонійному поєднанню інтересів працівників, найбільш повній реалізації резервів, в першу чергу за допомогою формування напружених планів та чіткого виконання прийнятих зобов'язань [23].

Передусім необхідно постійно удосконалювати показники, що характеризують кінцеві результати: скільки необхідної продукції може бути вироблено; з якими витратами та з якою ефективністю використання праці буде відбуватися задоволення цих потреб; який створений заділ для зростання виробництва в майбутньому. Серед таких показників є: продуктивність праці, матеріаломісткість, ефективність використання робочого часу, матеріальних

ресурсів, основних фондів, капітальних вкладень. До кінцевих результатів діяльності підприємства також належать приріст його виробничих потужностей та фондів, що створює можливість для розширення виробництва.

Діяльність підприємств, галузей, регіонів може оцінюватись за різними показниками згідно з особливостями їх функцій в управлінні економікою. Необхідно також удосконалювати показники економічного стимулювання, через які встановлюється пряма залежність розмірів матеріального заохочення колективів і окремих робітників від рівня виконання планових завдань, покращення економічних параметрів діяльності підприємства.

Методи планування - це конкретні способи і прийоми розрахунків показників.

В процесі планування можуть використовуватися наступні методи: нормативний, розрахунково-аналітичний, балансовий, матричний, економіко-математичне моделювання, програмно-цільовий і програмно-ресурсний.

Нормативний метод. Цей метод ґрунтується на використанні попередньо встановлених нормативів і норм, на підставі яких проводять розрахунки планових потреб фірми в необхідних ресурсах. Система прогресивних техніко-економічних норм і нормативів складається з таких основних груп:

- норми і нормативи затрат праці і заробітної плати (нормативи затрат праці на одиницю продукції, норми обслуговування робочих місць, рівень співвідношення між зростанням продуктивності праці і зарплати) [9];
- норми і нормативи витрат запасів сировини, палива та електроенергії (на одиницю продукції);
- норми і нормативи використання виробничих потужностей і освоєння проектних потужностей;
- норми і нормативи потреб і запасів обладнання, його використання;
- фінансові нормативи та ін.

Розрахунково-аналітичний метод. Зміст і суть його полягає в тому, що планування здійснюється на підставі досягнутого рівня попереднього періоду, який використовується як база. Зазначений метод планування застосовується в

тих випадках, коли відсутні нормативи, а взаємозв'язок між показниками встановлюється не прямо на підставі аналізу їх динаміки і зв'язків. В основі цього методу лежить використання експертної оцінки [9].

Балансовий метод застосовується для забезпечення погодження потреб і ресурсів. У практиці планування баланси розробляються для різних видів ресурсів: матеріальних, трудових, фінансових. Баланси складаються з двох частин: перша частина відображає усі напрямки витрат ресурсів відповідно до потреб, а інша — джерела надходження цих ресурсів [35].

У практиці планування застосовуються матеріальні, вартісні, трудові та інші баланси.

Матеріальні баланси містять показники забезпечення оптимального співвідношення наявності і потреб господарського об'єкта в засобах виробництва.

Вартісні баланси — це баланси фінансових ресурсів, грошових доходів і витрат населення та ін.

Трудові баланси — це баланси робочої сили, робочого часу, спеціалістів тощо.

Матричний метод планування являє собою побудову взаємозв'язків між виробничими підрозділами і показниками [9].

Статистичний метод передбачає використання фактичних статистичних даних за попередні роки і середніх величин при встановленні планових показників. Недоліком цього методу є те, що він не враховує зміни ринкової кон'юнктури на момент планування [35].

Економічно-математичні моделі. Вони бувають двох видів: детерміновані і стохастичні. Детерміновані моделі реалізуються в основному за допомогою методів лінійного програмування. Цей метод дозволяє побудувати одноваріантний оптимальний план.

Стохастичні моделі, які реалізуються методами математичної статистики, дозволяють використати в плануванні не тільки власне саму модель, але і систему параметрів і характеристик.

Програмно-цільовий і програмно-ресурсний метод — ґрунтується на взаємоузгодженні програм з цілями та ресурсами [9].

Отже, система планів підприємства охоплює всі напрями його господарської діяльності на різні проміжки часу. Правильна оцінка при плануванні ступеня відхилень сприяє обґрунтованому вибору найважливіших економічних цілей, а також необхідних засобів для їхнього здійснення у планованому періоді.

1.3 Джерела формування інформації та нормативна база планування діяльності підприємства

Розробка планів будь-якого виду, що стосується виробничо-господарської діяльності та соціального розвитку колективу, - дуже складний, діалектичний процес, що перебуває під впливом багатьох факторів навколишнього середовища: кон'юнктури ринку, змін у внутрішній та зовнішній політиці країни, господарського права, інших непередбачених обставин. Важливу роль при цьому відіграють інформаційна та нормативна база планування.

Інформація — це впорядковані повідомлення про кількісний та якісний стан речей чи явищ, сукупність даних і знань про них. Вона може бути виражена за допомогою цифр, букв та інших символів. У економіці інформація відображає процеси і явища господарської діяльності людей, закономірності функціонування ринку і його складових елементів тощо. Для одержання, опрацювання, збереження і використання інформації витрачаються праця і матеріальні ресурси. Тому інформація має, крім споживної цінності, ще й вартість [41, с.40].

Під інформаційними технологіями розуміють сукупність методів і способів пошуку, збору, накопичення, зберігання і обробки інформації на основі застосування комп'ютерної техніки [13].

Інформаційна база планування — це сукупність систематизованих за певними ознаками даних, які використовуються для розробки планів на різних рівнях управління підприємством. До них належать показники, ліміти, економічні нормативи, відображені у формі, придатній для передачі й обробки за допомогою різних арифметичних та логічних операцій і які складають систему техніко-економічної інформації [28].

У плануванні використовується значний обсяг інформації, що зумовлює необхідність її класифікувати та систематизувати.

До вихідної інформації відносять контрольні цифри, ліміти, економічні нормативи і норми, які визначаються державними органами влади чи вищими органами управління підприємством, державні замовлення та звітні дані про виконання планів за минулий період [23].

До проміжної інформації — показники та техніко-економічні нормативи проектів стратегічних та поточних планів, а також розрахункові показники, призначені для забезпеченості збалансованості планів і розрахунку потреби в ресурсах.

До результативної інформації відносять показники і техніко-економічні проекти стратегічного і поточного планів, встановлені вищими органами управління підприємством [42].

Джерелами інформаційного забезпечення слугують планово-нормативна, звітна, облікова, позаоблікова та конструкторсько-технологічна документація.

Планово-нормативна документація — система норм і нормативів, які лежать в основі усіх показників підприємства, і враховують досягнення передових підприємств. Включає господарські договори, плани соціально-економічного і організаційно-господарського розвитку, бізнес-плани, нормативні документи, плани-графіки виконання окремих робіт, технологічні карти, норми виробітку, тарифні ставки, розцінки, положення про складання планів і ведення обліку, положення про нарахування та видачу зарплати, розпорядження, тощо [12].

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

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

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

За порядком регулювання та роллю в управлінні звітність поділяється на державну та внутрішньогосподарську.

Державна звітність встановлюється органами державного управління України, Міністерством фінансів, Держкомстатом, Державною податковою адміністрацією. Ця звітність містить показники економічного й соціального розвитку підприємств, регіонів, галузей, країни. Внутрішньогосподарська (управлінська) звітність — це звітність окремих внутрішньогосподарських підрозділів підприємств. Вона містить окремі відомості про діяльність підрозділів підприємства за встановленими для них показниками, на підставі яких приймаються управлінські рішення [30].

Облікова документація — використовується для аналізу роботи окремих виробничих підрозділів, дільниць, працівників. Без ведення такої документації неможливо виявити недоліки в роботі та відпрацювати конкретні заходи для подальшого вдосконалення виробництва, підвищення продуктивності праці, раціоналізації управління господарською діяльністю. Прикладом облікової документації слугують форми бухгалтерського, оперативного та статистичного обліку, журнали робіт, інші первинні документи [12].

Позаоблікова інформація відбиває всі сторони господарської діяльності. Дозволяє доповнити, деталізувати та поглибити аналіз. Включає матеріали науково-теоретичних конференцій, виробничих нарад та зборів, протоколи засідань, матеріали ревізій та перевірок, звіти і доповіді керівників, працівників

та спеціалістів, технічну та технологічну документацію, протоколи засідань підрозділів економічного аналізу, накази та розпорядження керівників, матеріали настінної та періодичної преси, радіо, телебачення, довідки спостережень, обстежень і хронометражу, тощо.

Конструкторсько-технологічна документація несе синтезовану науково-технічну та економічну інформацію. Застосовується на стадії планування розвитку науки і техніки, виконання науково-дослідних робіт, виготовлення продукції та організації виробництва. Зберігається у науково-технічних інформаційних центрах та архівах [12].

У складі інформаційної бази особливе місце займає нормативно-довідкова база, що являє собою сукупність даних нормативного та довідкового характеру, систематизованих за видами ресурсів та функціональними завданнями, і, зокрема, база техніко-економічних норм і нормативів.

Норма — це гранично допустима величина витрат певного ресурсу на одиницю продукції, виконання робіт, надання послуг в конкретних виробничо-технічних умовах (наприклад, норма трудомісткості виконання капітального ремонту 1 р. о., витрати матеріалу на виготовлення виробу і т. ін.) [23].

Норматив - це розрахункова величина, яка застосовується в нормуванні та плануванні й визначає витрати ресурсів по відношенню до певної базової величини (наприклад, при плануванні додаткової заробітної плати її розмір встановлюють у відсотках до основної) [28].

До системи норм і нормативів входять такі їх групи:

- нормативи ефективності загального виробництва;
- норми і нормативи затрат праці та зарплати;
- норми і нормативи затрат та запасу сировини, матеріалів, палива й енергії;
- норми і нормативи використання виробничих потужностей та норми продовження освоєння проектних потужностей;
- нормативи капіталовкладень і капітального будівництва;

- норми і нормативи необхідності та запасів обладнання; фінансові норми і нормативи;
- норми грошових (комплексних) затрат на виробництво (обслуговування, відрахування на цільові підприємства і т. д.);
- соціально-економічні норми і нормативи; норми і нормативи охорони навколишнього середовища [32].

Прогресивність норм та нормативів, глибина їх використання, а також ступінь охоплення ними всіх сторін виробничо-господарської діяльності складає організаційний рівень планування.

Норми і нормативи, у відповідності до методів їх встановлення, поділяються на дві великі групи:

- науково-обґрунтовані;
- дослідно-статистичні [28].

За об'єктом нормування всю багатогранність норм, які використовуються в народному господарстві, можна розмежувати на такі групи:

- норми витрат ресурсів (1 л на 100 км пробігу, кг/виріб);
- норми режимів (праці і відпочинку);
- нормативи ефективності.

Норми витрат відіграють особливо важливу роль у внутрішньогосподарському плануванні, оскільки безпосередньо мають відношення до величини використовуваних ресурсів.

Норми режимів регламентують використання і умови роботи виконавців (час роботи і відпочинку), обладнання (режим різання, температура, тиск, швидкість руху), виробничих площ (м^2 на 1 робоче місце, освітленість), а також організаційний розпорядок виробництва та його обслуговування.

До групи ефективності належать такі нормативи, що характеризують в абсолютних та відносних величинах розвиток однієї або декількох сторін діяльності підприємства, цеху, дільниці:

- нормативи витрат на 1 грн. товарної продукції;

- нормативи заробітної плати та її змін;
- нормативи відрахувань від прибутку.

При складанні річних планів застосовуються диференційні норми та нормативи, а при стратегічному плануванні — більш масштабні з урахуванням їх можливої зміни [23].

Документальні джерела інформації піддаються так званій «рахунковій перевірці» (наявність підписів, правильність арифметичних підрахунків, відповідність інструкціям по заповненню) і первинній обробці: складання зведень, графіків, угруповань; обчислення індексів, питомої ваги і тому подібне [11].

Уся інформація, що використовується на підприємстві, а насамперед показники обліку і звітності, має бути ретельно перевірена за формою і змістом. При перевірці за формою встановлюються: правильність оформлення документів і звітів з погляду повної наявності й заповнення всіх реквізитів, підписів, таблиць, арифметичних сум, підсумків; відповідність і спадковість цифр, перенесених з інших документів і за попередні роки; узгодженість цифр у різних формах звіту і взаємозалежних величин [14].

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

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

Таким чином, кожне підприємство, незалежно від масштабів і виду діяльності, кожна підприємницька структура в умовах ринкового господарювання займається плануванням. Відсутність планів призводить до втрати позицій на ринку, нестійкого фінансового стану, банкрутства підприємств.

Практика господарювання свідчить про те, що планування створює для суб'єктів господарювання важливі переваги: забезпечує підготовку до

використання майбутніх сприятливих умов; попереджує про можливі проблеми; стимулює управлінський персонал до реалізації своїх рішень; поліпшує координацію дій управлінського персоналу підприємства; сприяє раціональному використанню ресурсів на підприємстві і т.ін.

Створення нормативної бази підприємства – це основа раціональної організації і планування діяльності підприємств різних форм власності.

В умовах ринкових відносин основою наукового обґрунтованого планування є нормативна база.

Нормативна база підприємства складається із системи норм і нормативів. Нормативний метод планування – це один із методів обґрунтування планів, що використовується на всіх стадіях планової роботи: у ході економічного аналізу результатів господарської діяльності, у визначенні потреби в різних видах ресурсів. В його основу покладено економічні норми та нормативи – науково-обґрунтовані величини, що характеризують кількісну та якісну міру витрат робочого часу, матеріалів і грошей [15].

Норми і нормативи повинні бути обґрунтованими, прогресивними, динамічними й охоплювати всю сукупність використаних ресурсів. Норми, незалежно від того, витрати якого елемента вони визначають, повинні мати системний характер та забезпечувати раціональне використання живої й уречевленої праці [6].

На макрорівні на основі норм і нормативів визначаються потреби економіки в засобах і предметах праці, а населення – у продовольчих і промислових товарах, усіх видах послуг. З використанням норм витрат ресурсів формуються планові міжгалузеві баланси виробництва та розподілу продукції суспільного виробництва. Норми є основою для розробки планових матеріальних балансів.

Система норм і нормативів включає в себе десять основних груп:

- 1) ефективності суспільного виробництва;
- 2) витрат і запасів сировини, матеріалів, палива та енергії;
- 3) витрат трудових ресурсів і заробітної плати;

- 4) використання виробничих потужностей і тривалості їх освоєння;
- 5) капіталовкладень і капітального будівництва;
- 6) потреби показників використання, а також запасів в обладнанні;
- 7) фінансів;
- 8) витрат на виробництво;
- 9) соціально-економічних;
- 10) охорони навколишнього середовища.

Усі нормативи можна поділити на два типи, ті що відрізняються за своїм економічним змістом та за сферою впливу на господарську діяльність.

Економічні нормативи першого типу характеризують вимоги, що пред'являються суспільством до ефективності використання ресурсів [16].

До них належать: норматив ефективності капіталовкладень, тарифи, процент за кредит, нормативи виплат у бюджет за використання природних ресурсів (рента), валютні курси та ін. Специфічність цих нормативів полягає в тому, що вони фіксують мінімально припустиму величину економічної ефективності використання різних ресурсів, тобто суспільно виправданий розмір їх витрат для досягнення найбільшого економічного ефекту.

Економічні норми другого типу регламентують взаємовідносини між державою та підприємствами, а також між учасниками виробничого процесу з питань розподілу отриманих результатів між виробничими одиницями, трудовими колективами, окремими працівниками.

До цього виду належать нормативи розподілу валового прибутку, у т.ч. податки на прибуток, штрафи та неустойки, нормативи оплати праці та утворення засобів економічного стимулювання. Ці нормативи мають забезпечувати узгодження інтересів держави та окремих трудових колективів і, відповідно, створювати зацікавленість підприємницьких структур у максимальному використанні виробничих можливостей [16].

Класифікація норм і нормативів промислового підприємства приведена на рисунку 1.1.



Рисунок 1.1 Класифікація норм і нормативів промислового підприємства

Примірний перелік норм і нормативів (в укрупненому виді), що використовується у поточному плануванні, їх призначення та відповідальні за організацію нормування відділи приведені в таблиці 1.1.

Таблиця 1.1 – Норми і нормативи та їх призначення в плануванні

Найменування норм і нормативів	Відділи, відповідальні за розробку	Призначення норм і нормативів
1	2	3
Норми витрат живої праці		
Норми витрат часу по видах робіт і виробів (технологічна трудомісткість)	Відділ головного технолога і відділ заробітної плати	Для розрахунку чисельності виробничих робітників і фонду заробітної плати
Норми обслуговування устаткування і робочих місць	Відділ головного технолога і відділ заробітної плати	Для визначення чисельності працюючих і фонду заробітної плати
Норми витрат часу по повній трудомісткості продукції	Відділ головного технолога і відділ заробітної плати	Для розрахунку загальної чисельності працюючих і фонду заробітної плати,

		виробничої потужності підприємства
Коефіцієнти виконання норм	Відділ праці і заробітної плати	Для розрахунку чисельності виробничих робітників
Норми матеріальних витрат		
Норми витрат сировини й основних матеріалів по окремих видах виробів	Відділи: головного технолога і головного металурга	Для розрахунку потреби в матеріальних ресурсах
Нормативи і норми витрат допоміжних матеріалів для технологічних цілей	Ті ж	Ті ж
Норми витрат матеріалів на ремонтно-експлуатаційні потреби	Відділи: головного механіка, головного енергетика	Для розрахунку потреби в матеріальних ресурсах на ремонтно-експлуатаційні потреби
Норми витрат палива, електроенергії інших видів енергії на технологічні цілі	Відділи: головного енергетика, головного технолога	Для розрахунку потреби в паливі і різних видах енергії
Норми витрат палива, електроенергії й інших видів енергії для комунально-господарських потреб	Відділи: головного енергетика, головного технолога	Для розрахунку потреби в паливі і різних видах енергії

Продовження таблиці 1.1

Норми витрат напівфабрикатів і комплектуючих виробів, що надходять зі сторони	Відділи: головного технолога, головного конструктора, головного механіка, головного енергетика, транспорту	Для розрахунку потреби в напівфабрикатах і комплектуючих výroбах
Норми витрат інструменту	Відділи: головного технолога, головного механіка й інструментального господарства	Для розрахунку потреби в інструменті
Нормативи відходів і втрат	Відділи: головного технолога, головного металурга	Для розрахунку потреби матеріальних ресурсів
Норми і нормативи використання засобів праці		
Коефіцієнт використання середньорічної потужності	Відділи: головного технолога, головного механіка	Для розробки плану виробництва і реалізації обсягу продажів
Питома вага встановленого устаткування	Відділи: головного технолога, головного механіка	Для розрахунку виробничих потужностей
Норми зйому продукції з одиниці устаткування, годинної продуктивності агрегатів, апаратів, а також режими їх роботи в плановому періоді: норми зйому продукції з 1 м ² виробничої площі	Плановий відділ, виробничо-диспетчерський відділ, відділ головного технолога, відділ праці і зарплати	Для розробки балансу завантаження устаткування, розрахунку виробничої потужності й оцінки ступеня використання основних засобів
Коефіцієнт змінності роботи устаткування	Плановий відділ, відділ головного технолога, головного механіка	Для розрахунку виробничих потужностей
Норми трудомісткості і ремонту одиниці устаткування (одиниці ремонтної складності)	Відділ головного механіка	Для складання графіка планово-попереджувального ремонту
Норми і нормативи організації виробництва		
Норми виробничих запасів сировини, матеріалів, палива	Відділи: головного технолога, головного металурга, виробничо-диспетчерського і матеріально-технічного забезпечення	Для складання плану матеріально-технічного забезпечення і розрахунку нормативу оборотних коштів
Фінансові норми і нормативи		
Норматив оборотних коштів Рівень рентабельності, норма амортизаційних відрахувань, податки	Фінансовий відділ Плановий відділ Відділ маркетингу	Для розробки фінансового плану

Продовження таблиці 1.1

Норми і нормативи, що характеризують якість готової продукції		
Норми вмісту корисної речовини в продукті, норми точності розмірів, надійності, довговічності	Відділ головного конструктора, відділ головного технолога, відділ маркетингу, відділ управління якістю продукції	Для сертифікації продукції, для розробки плану продажів, плану якості продукції

Нормування витрат праці, передбачає використання наступних норм і нормативів:

- норматив часу – це розрахункова величина часу, що необхідна для виконання окремих елементів роботи, операцій. Цей норматив використовується для нормування ручних, машинних і апаратурних операцій. Розробляються нормативи основного, допоміжного часу, часу на відпочинок, нормативи підготовчо-заклучного часу, часу на обслуговування робочих місць відповідно до типу і методів організації виробництва;

- норматив чисельності використовується для визначення кількості працівників, регламентує їх чисельність, для виконання одиниці обсягу роботи чи окремої функції ;

- норма виробітку – це обсяг роботи, в натуральних одиницях, що повинен бути виконаний за одиницю часу (годину, зміну, місяць);

- норма обслуговування – це регламентована кількість одиниць устаткування, апаратів, площ, що повинні обслуговувати один робітник чи група робітників за одиницю робочого часу (зміну, місяць) [21].

Норми потреби підприємства в устаткуванні розробляються для обладнання основного виробництва, обладнання загального призначення і допоміжно-обслуговуючих виробництв.

Норми потреби в устаткуванні основного виробництва – це кількість устаткування певного виду, яке потрібне в умовах, що відповідають плановому рівню технології й організації виробництва продукції (роботи) устаткування певного виду для випуску протягом планового періоду одиниці продукції (роботи) установленної якості, обсягів, які передбачені планом виробництва.

Норми потреби в устаткуванні загального призначення і допоміжно-обслуговуючих виробництв – це кількість певних видів машин, верстатів, агрегатів і т. д., що приходяться на певну суму (грн.) вартості промислово-виробничих фондів.

Нормування кількості устаткування і його використання ведеться за групами устаткування. Для цього розробляються нормативи обслуговування, режимів робіт, ремонту. На підставі зазначених нормативів визначаються виробничі потужності підрозділів і підприємства в цілому [24].

Основні ремонтно-експлуатаційні норми такі:

- а) тривалість міжремонтних періодів чи обсяги робіт, які виконуються між ремонтами;
- б) норми простою устаткування в ремонті;
- в) структура ремонтних циклів;
- г) вартість ремонтної одиниці;
- д) трудомісткість ремонту (умовної чи фізичної одиниці);
- е) витрати матеріалів на ремонтні роботи і т.д.

Фінансові нормативи – це розрахунки підприємства з бюджетом, банками й іншими підприємствами й організаціями. Вони поділяються на наступні види:

1) Взаємовідносини з бюджетом:

а) нормативи відрахувань до бюджету, що включаються в ціну продукції, яка реалізується:

- податок на додану вартість;
- акцизний збір;
- мито і збори [20].

б) нормативи відрахування до бюджету, що нараховуються на фонд заробітної плати:

- відрахування до Пенсійного фонду;
- відрахування у фонди соціального страхування.

в) нормативи відрахування до бюджету, що вираховуються з виплаченої заробітної плати:

- прибутковий податок;
- відрахування до Пенсійного фонду та фондів соціального страхування.

г) нормативи відрахувань у бюджет із прибутку:

- податок на прибуток.

д) місцеві податки і збори, що включаються в собівартість продукції.

2) Взаємовідносини з банками:

- процент за банківський кредит;
- процент на депозитний вклад у банк .

При оперативно-календарному плануванні на підприємстві застосовуються календарно-планові нормативи.

Залежно від типів виробництва й методів його організації вони поділяються на такі види:

а) величина партій запуску – випуску деталей, виробів у багатосерійному та серійному виробництві;

б) періодичність повторення партії деталей, виробів у багатосерійному та серійному виробництві;

в) тривалість виробничого циклу виготовлення партії деталей, виробів у багатосерійному і серійному виробництві;

г) такт потокової лінії в масовому виробництві;

д) тривалість виробничого циклу виготовлення виробів в одиничному та дрібносерійному виробництві;

е) матеріали в незавершеному виробництві в одиничному і дрібносерійному виробництві;

є) запаси деталей, виробів у масовому та багатосерійному виробництві;

ж) календарні випередження по технологічних переділах в одиничному і дрібносерійному виробництві [26].

Для підвищення якості норм і нормативів важливе значення мають методи їх розробки. На підприємствах застосовуються наступні методи

нормування: розрахунково-аналітичний, дослідний, дослідно-статистичний і комбінований.

Розрахунково-аналітичний метод є єдиним науковим методом нормування. Він ґрунтується на вивченні факторів, що визначають витрати ресурсів на встановленні кількісного впливу кожного з них чи їх сукупності на рівень норми. Технічний розрахунок витрати ресурсів поєднується з аналізом виробничих умов. Цей метод передбачає ретельне вивчення технологічного і трудового процесів виготовлення продукції, передового досвіду економії ресурсів, проведення необхідних розрахунків. Особливо доцільно його застосовувати в нормуванні основних матеріалів і витрат праці у всіх галузях промисловості, а також палива й енергії в енергомістких виробництвах.

Дослідний метод ґрунтується на визначенні норм і нормативів на основі спостережень, лабораторних дослідів і експериментальних досліджень. Він застосовується більш широко, але є менш точним у порівнянні з розрахунково-аналітичним, тому що не враховує впровадження нової техніки і прогресивної технології, передового досвіду, наукової організації праці. Тому дослідний метод не сприяє виявленню і використанню резервів економії матеріальних і трудових ресурсів. Його доцільно застосовувати для нормування витрат допоміжних матеріалів, сировини і матеріалів у виробництвах, заснованих на хімічних технологіях, а також у видобувних галузях [26].

Дослідно-статистичний метод нормування праці полягає у встановленні норм на основі фактичних даних про витрати праці чи матеріалів на одиницю продукції в минулому періоді. Він є неточним, тому що спостерігається значне відхилення фактичних витрат від планових. Це обумовлено тим, що при дослідно-статистичному методі не проводиться аналіз факторів, що вплинули на підвищені витрати ресурсів, не забезпечується виявлення і використання внутрівиробничих резервів. Тому дослідно-статистичний метод може використовуватися при орієнтованих і укрупнених розрахунках.

На практиці досить часто мають місце випадки, коли величина корисних (чистих, теоретичних) витрат того чи іншого виду сировини, матеріалу

визначається розрахунково-аналітичним методом, а обсяг технологічних відходів і втрат – дослідним. Такий спосіб відносять до комбінованого [26].

Впровадження прогресивної технології виробництва, наукових методів організації праці, розвиток раціоналізації приводять до постійної зміни нормативної інформації на підприємстві, необхідності її систематичного перегляду. Доцільно робити суцільний перегляд норм праці один раз у два-три роки при одночасній атестації робочих місць.

2 ОЦІНКА ДІЯЛЬНОСТІ ПАТ «ЗАПОРІЖТРАНСФОРМАТОР»

2.1 Загальна характеристика підприємства

ПАТ «Запоріжтрансформатор» – один з лідерів світового трансформаторобудування, сучасне підприємство, яке поставляє свою продукцію у 83 країни світу та динамічно розвивається.

Історія заводу почалася з 1947 року. За ці роки ПАТ «Запоріжтрансформатор» зберіг і примножив свою потужність і авторитет лідера галузі.

Структуру управління підприємством зображено на рисунку 2.1.

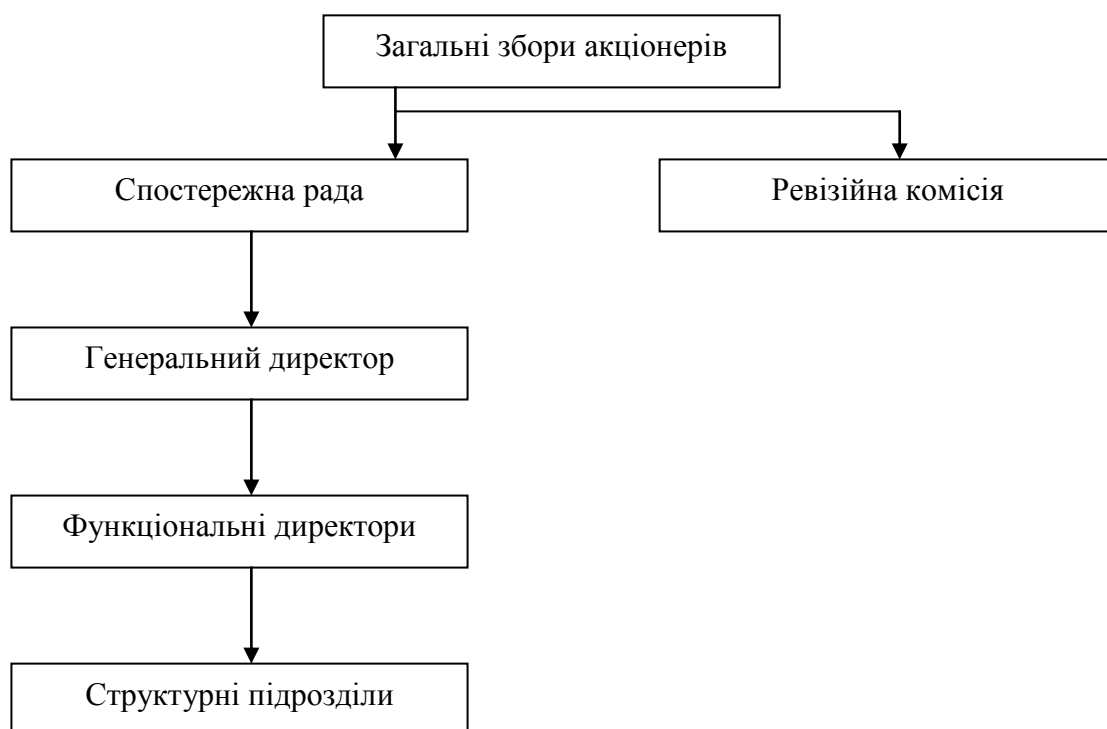


Рисунок 2.1 Структура управління ПАТ «Запоріжтрансформатор»

ПАТ «Запоріжтрансформатор» - один з найбільших виробників трансформаторного устаткування в світі, з великим науково-технічним потенціалом і виробничими потужностями. На заводі накопичений величезний досвід, що дозволяє виробляти силові та спеціальні масляні трансформатори і

електричні реактори в діапазоні потужностей від 0,1 до 1250 МВА і напруги до 1150 кВ, відповідно до вимог будь-яких національних і міжнародних стандартів і індивідуальних потреб замовників [49].

Основні характеристики продукції ПАТ «Запоріжтрансформатор» – надійність, простота в експлуатації та економічність.

Серед останніх розробок - системи моніторингу і унікальне устаткування, що не має аналогів в світі, - керовані підмагнічуванням шунтуючі реактори. ПАТ «Запоріжтрансформатор» надає весь спектр сервісних послуг, гарантуючи замовникові надійну експлуатацію устаткування.

ПАТ «Запоріжтрансформатор» бере активну участь в крупних міжнародних спеціалізованих виставках, що проводяться в столицях країн СНД, в регіонах, в яких працюють представництва ПАТ «Запоріжтрансформатор», а також в країнах далекого зарубіжжя. Головною тематикою виставок є енергетика і електротехніка.

Цільовими відвідувачами виставок є представники підприємств енергетики – генеруючих, мережевих і розподільних компаній, проектних інститутів, генпідрядників, промислових підприємств, монтажних і ремонтних організацій, а також представники властей, галузевих міністерств, ЗМІ.

Організація ефективної роботи на виставковому стенді ПАТ «Запоріжтрансформатор» створює можливість для безпосереднього знайомства з підприємством і продукцією, проведення переговорів, встановлення і зміцнення партнерських стосунків для подальшої співпраці.

Участь в даних виставках сприяє підтримці сприятливого іміджу підприємства, зміцненню репутації ПАТ «Запоріжтрансформатор», як надійного партнера, сучасного підприємства, що динамічно розвивається, – лідера ринку, виробника якісного устаткування.

Традиційно передова технологія і висока технологічність ухвалюваних конструктивних рішень зумовлюють широку світову популярність силових трансформаторів ПАТ «Запоріжтрансформатор», як надійного і зручного в обслуговуванні устаткування, що має термін служби, який значно перевищує

нормативний. До теперішнього часу в експлуатації знаходяться трансформатори, «вік» яких наближається до півстоліття, тобто небагато чим менше існування самого заводу [49].

Особливістю технології ПАТ «Запоріжтрансформатор» є вертикально-інтегроване виробництво. Це означає здатність гнучко реагувати на ринковий попит, швидко змінювати графік виробництва і розміщувати великий обсяг замовлень одночасно. Багато компонентів, необхідних для виробництва трансформаторного устаткування, виготовляються на місці. Це є серйозною перевагою в порівнянні з іншими підприємствами.

Передові позиції в технології виробництва ПАТ «Запоріжтрансформатор» забезпечує шляхом застосування на всіх етапах виготовлення продукції найсучасніших технологічних процесів, основними з яких є:

- розкрій крем'янистих трансформаторних сталей (у т.ч. з лазерною обробкою) за допомогою автоматичних ліній із застосуванням твердого (вольфрамомісткого) інструменту, збирання магнітних систем на базі Step-Lep конструкцій;

- застосування технології збирання остовів на centruючих шпильках для виготовлення остовів трансформаторів потужністю до 80 МВА, 110 кВ (діаметр стрижня до 600 мм), яка дозволяє скоротити цикл виготовлення остову та понизити втрати холостого ходу трансформатора за рахунок точного позиціонування пластин;

- виготовлення обмоток з дистанційними прокладками з жорсткого електрокартону, що фрезеруються по товщині, і сушкою обмоток під постійним тиском з метою стабілізації осьових розмірів обмоток і забезпечення їх електродинамічної стійкості [49];

- парофазова сушка ізоляції трансформаторів і реакторів у вільній від кисню середі, що виключає передчасне старіння ізоляції;

- виготовлення некерованих і керованих реакторів з використанням сучасних патентованих рішень;

- впровадження технології виготовлення перемикальних пристроїв типів РНТА і РНОА із збільшеним терміном служби контактора;
- впровадження технології виготовлення перемикальних пристроїв типа РНТА класу напруги 35кВ на струми до 1250А;
- поліпшення конструкції фланцевих з'єднань (перехід на товстостінні фланці з «канавочним» ущільненням);
- впровадження технології фарбування лакофарбними матеріалами на основі епоксидних смол і поліуретану для поліпшення зовнішнього вигляду і збільшення терміну служби покриття;
- впровадження технології виготовлення металоконструкцій баків прямокутної форми [49].

На ПАТ «Запоріжтрансформатор» сьогодні відбувається комплексне реформування всіх сфер діяльності для того, щоб відповідати зростаючим потребам ринку. На заводі ведеться масштабна робота зі збільшення власних виробничих потужностей, підвищення ефективності роботи. На заводі підготовлено серію проектів, які дозволять вийти на рівень виробництва не менше 60 ГВА. За рахунок заходів щодо оптимізації виробництва і застосування сучасних підходів до управління, за останні декілька років виробничий цикл скоротився в середньому в півтора рази, підвищилася продуктивність праці.

Окрім виробництва трансформаторного устаткування, ПАТ «Запоріжтрансформатор» освоює інноваційні види продукції, успішно поставляючи керовані шунтуючі реактори, призначені для компенсації реактивної потужності в мережах змінного струму [49].

Силові трансформатори і електричні реактори, вироблювані ПАТ «Запоріжтрансформатор», за якістю і сервісом знаходяться на рівні світових стандартів і продаються по найбільш конкурентних цінах.

Відмітні особливості продукції підприємства:

- продукція ПАТ «Запоріжтрансформатор» надійна в експлуатації;

- ПАТ «Запоріжтрансформатор» швидко задовольняє вимоги і потреби замовника;
- післяпродажне технічне обслуговування і сервіс здійснюються швидко і з високим рівнем технічної компетентності;
- пріоритет віддається побудові довгострокових партнерських стосунків зі споживачами;
- дотримуються вимоги і постійно покращується результативність системи менеджменту якості.

Політика в області якості ПАТ «Запоріжтрансформатор» є основою для встановлення цілей в області якості.

Підприємство забезпечує збереження сприятливого навколишнього середовища і раціональне використання природних ресурсів .

2.2 Дослідження основних показників економічного розвитку підприємства

Більшість авторів, які займаються проблемами розвитку, під цим поняттям розуміють зміну чого-небудь. Своєю чергою, розвиток тісно пов'язаний з потенціалом. Він вказує на ступінь використання потенціалу. Під економічним розвитком підприємств доцільно розуміти зміни економічних показників під впливом реалізації рішень щодо використання економічного потенціалу. Економічний потенціал підприємства є системою ресурсів і можливостей (наявністю матеріальних, нематеріальних ресурсів, індивідуальних намірів керівників підприємства, щодо реалізації економічних цілей, діючих планів економічного розвитку, набутих зв'язків із бізнес-партнерами тощо), які у взаємодії можуть забезпечити економічний розвиток.

Серед показників економічного розвитку найважливішими є наступні:

- 1) показники ефективності використання основних фондів;
- 2) показники ефективності використання активів підприємства;

3) показники ефективності використання трудових та матеріальних ресурсів підприємства;

4) показники рентабельності.

Проведемо дослідження зміни основних показників економічного розвитку ПАТ «Запоріжтрансформатор» за 2018-2020 роки.

1) Показники ефективності використання основних фондів.

Загальним показником ефективності використання основних виробничих фондів є виробництво товарної (валової) продукції в розрахунку на 1 грн. їх середньої вартості – фондівіддача.

$$\Phi B = \frac{BP}{OF}, \quad (2.1)$$

де ВП – обсяг валової продукції, грн.

ОФ – вартість основних фондів, грн. [13, с.471]

Фондовіддача основних фондів:

$$\Phi B^{2018} = 1567353 / 314578 = 4,98 \text{ грн./грн.}$$

$$\Phi B^{2019} = 1691924 / 349859 = 4,84 \text{ грн./грн.}$$

$$\Phi B^{2020} = 790353 / 389214 = 2,03 \text{ грн./грн.}$$

Фондовіддача характеризує суму валової продукції, яку приносить кожна гривня, вкладена в основні фонди підприємства. За нормальних умов діяльності фондівіддача повинна збільшуватись. На ПАТ «Запоріжтрансформатор» спостерігається зворотня тенденція, яка вказує на те, що підприємство не раціонально використовує свої основні фонди.

Фондомісткість продукції.

Даний показник є оберненим до показника фондівіддачі і показує, скільки потрібно витратити основних фондів на виготовлення одиниці продукції [9, с.114]. За нормального протікання господарської діяльності даний показник повинен зменшуватись.

$$\Phi M^{2018} = 1 / 4,98 = 0,2 \text{ грн./грн.}$$

$$\Phi M^{2019} = 1 / 4,84 = 0,207 \text{ грн./грн.}$$

$$\Phi M^{2020} = 1 / 2,03 = 0,493 \text{ грн./грн.}$$

З розрахунків видно, що фондомісткість продукції ПАТ «Запоріжтрансформатор» протягом періоду 2018-2020 років зростає, що негативно характеризує діяльність підприємства.

Фондоозброєність праці.

Важливим показником, який певною мірою характеризує забезпеченість підприємства основними фондами, є фондоозброєність.

Фондоозброєність визначається як відношення вартості основних виробничих фондів до середньооблікової чисельності працівників, тобто:

$$\Phi Z = \frac{OF}{COЧ}, \quad (2.2)$$

де СОЧ – середньооблікова чисельність працівників [9].

Таким чином, фондоозброєність показує, яка частина вартості основних виробничих фондів припадає на одного працівника.

$$\Phi Z^{2018} = 314578 / 5297 = 59,4 \text{ тис. грн./чол.}$$

$$\Phi Z^{2019} = 349895 / 4685 = 74,7 \text{ тис. грн./чол.}$$

$$\Phi Z^{2020} = 389214 / 4923 = 79,1 \text{ тис. грн./чол.}$$

Чим вище показник фондоозброєності – тим ефективніша робота підприємства. За проаналізований період показник фондоозброєності праці ПАТ «Запоріжтрансформатор» збільшується, що позитивно характеризує підприємство.

Коефіцієнт придатності основних фондів – характеризує стан основних засобів підприємства.

Коефіцієнт придатності основних фондів характеризує їх фізичний стан на певну дату і визначається за формулою:

$$K_{п.оз.} = ЗВ / ПВ, \quad (2.3)$$

де Кприд – коефіцієнт придатності основних фондів;

ПВ – первісна вартість основних фондів, грн.;

ЗВ – залишкова вартість основних засобів, грн. [33]

$$Кп.оз^{2018} = 314578 / 514597 = 0,611$$

$$Кп.оз^{2019} = 349895 / 565878 = 0,618$$

$$Кп.оз^{2020} = 389214 / 629903 = 0,618$$

Чим нижче коефіцієнт придатності, тим більш зношеними є основні засоби підприємства. За результатами аналізу видно, що коефіцієнт придатності основних засобів ПАТ «Запоріжтрансформатор» протягом проаналізованого періоду збільшився на 0,007 або на 0,7% порівняно з 2018 роком. Це свідчить про зростання придатності основних засобів підприємства.

Коефіцієнт зносу основних засобів.

Коефіцієнт фізичного зносу основних фондів визначається відношенням суми зносу основних фондів до їх первісної вартості в гривнях, тобто:

$$Кз.оз. = З / ПВ, \quad (2.4)$$

де Кф.з. – коефіцієнт фізичного зносу;

З– сума зносу основних фондів за весь період експлуатації, грн.;

ПВ – первісна вартість основних фондів, грн. [33].

$$Кз.оз^{2018} = 200019 / 514597 = 0,389$$

$$Кз.оз.^{2019} = 215983 / 565878 = 0,382$$

$$Кз.оз.^{2020} = 240689 / 629903 = 0,382$$

За проаналізований період показник зносу основних засобів зменшується, що свідчить про зменшення зносу основних засобів підприємства.

Рентабельність основних засобів.

Визначають також показник рентабельності основних засобів підприємства, який визначає ступінь їх використання. Даний показник визначається за формулою:

$$P_{oz} = (ЧП / ОФ) \cdot 100\%, \quad (2.5)$$

де P_{oz} – рентабельність основних засобів;

ЧП – чистий прибуток підприємства, грн.;

ОФ – вартість основних фондів на кінець періоду, грн. [17]

$$P_{oz}^{2018} = 527765 / 314578 = 1,68 = 168\%$$

$$P_{oz}^{2019} = 983172 / 349895 = 2,81 = 281\%$$

$$P_{oz}^{2020} = 353472 / 389214 = 0,91 = 91\%$$

Рентабельність основних засобів характеризує частку прибутку, яку приносить кожна гривня, вкладена у основні засоби. При ефективній діяльності даний показник зростає. Як видно з розрахунків даного показника для ПАТ «Запоріжтрансформатор», підприємство найефективніше використовувало свої основні фонди у 2019 році, а в 2020 році значення показника рентабельності основних фондів значно зменшується.

Усі розраховані показники ефективності використання основних фондів зведемо в таблицю 2.1 та зробимо висновок щодо динаміки зміни даних показників протягом досліджуваного періоду.

Для визначення динаміки показників ефективності використання основних фондів на підприємстві ПАТ «Запоріжтрансформатор» у 2018-2020 роках визначимо абсолютне та відносне відхилення даних показників від попереднього року. Абсолютне відхилення розраховується як різниця між значенням показника у звітному році та значенням показника у минулому році. Відносне відхилення визначається як відношення абсолютної зміни показника протягом періоду до значення даного показника на початок періоду, переведене у відсотки.

За результатами аналізу динаміки зміни показників ефективності використання основних засобів можна зробити висновки, що фондоддача основних засобів за період 2018-2020 років зменшилась. У 2009 році її зменшення склало 2,8%, а в 2020 році – ще 58,1%. Показник фондомісткості

зріс у 2019 році на 3,5% від рівня 2018 року, а в 2020 році його збільшення склало 138,2%.

Таблиця 2.1 – Аналіз динаміки показників ефективності використання основних фондів на ПАТ «Запоріжтрансформатор» у 2018-2020 роках

Назва показника	2018р.	2019р.	2020р.	Відхилення 2019р. від 2018р.		Відхилення 2020р. від 2019р.	
				абс.	відн., %	абс.	відн., %
Фондовіддача основних фондів, грн./грн.	4,98	4,84	2,03	-0,14	-2,8	-2,81	-58,1
Фондомісткість продукції, грн./грн.	0,200	0,207	0,493	0,007	3,5	0,286	138,2
Фондоозброєність праці, тис. грн./чол.	59,7	74,7	79,1	15	25,1	4,4	5,9
Коефіцієнт придатності	0,611	0,618	0,618	0,007	-	0,0	-
Коефіцієнт зносу	0,389	0,382	0,382	-0,007	-	0,0	-
Рентабельність основних засобів, %	168	281	91	113	-	-19	-

Зміна показників зносу та придатності основних засобів свідчить про деяке зменшення ступеню зносу основних фондів підприємства, що є позитивним явищем.

Рентабельність основних фондів змінювалась наступним чином: у 2019 році в порівнянні із 2018 роком вона зросла на 113%, проте у 2020 році зменшення даного показника становило 19% від рівня 2019 року, що характеризує зменшення ефективності використання основних засобів ПАТ «Запоріжтрансформатор». Єдиним показником, що має рекомендовану нормативами тенденцію, є показник фондоозброєності праці, який у період 2018-2020 років зростає. Це викликано тим, що темпи зростання залишкової вартості основних засобів вищі за темпи зростання середньооблікової кількості працівників підприємства.

2) Показники ефективності використання активів підприємства.

Коефіцієнт обертання оборотних активів - визначається як відношення обсягу реалізації продукції до середньорічної суми оборотних активів [47].

$$\text{Коб.оа}^{2018} = 3323505 / ((1897369 + 1904431)/2) = 1,75 \text{ оберти}$$

$$\text{Коб.оа}^{2019} = 3849994 / ((1904431 + 1918916)/2) = 2,01 \text{ оберти}$$

$$\text{Коб.оа}^{2020} = 2285786 / ((1918916 + 2332658)/2) = 1,08 \text{ оберти}$$

За результатами аналізу можна зробити висновок, що ПАТ «Запоріжтрансформатор» найкраще використовувало свої оборотні кошти у 2019 році, коли показник оборотності був найвищим.

Тривалість обороту оборотних активів – відношення тривалості планового періоду (360 днів) до коефіцієнта обертання [47].

$$\text{Тоа}^{2018} = 360 / 1,75 = 205,7 \text{ днів}$$

$$\text{Тоа}^{2019} = 360 / 2,01 = 179,1 \text{ днів}$$

$$\text{Тоа}^{2020} = 360 / 1,08 = 333,3 \text{ днів}$$

Менша тривалість обороту оборотних коштів свідчить про більшу ефективність їх використання. Найменш тривалий період обертання оборотних коштів у ПАТ «Запоріжтрансформатор» був у 2019 році і складав 179,1 дня. Причиною зростання показника стало скорочення чистого доходу від реалізації продукції та одночасне зростання середньорічної вартості оборотних активів.

Коефіцієнт завантаження оборотних активів – показник, обернений до коефіцієнта обертання оборотних активів [47].

$$\text{Кз}^{2018} = 1 / 1,75 = 0,571 \text{ грн./грн.}$$

$$\text{Кз}^{2019} = 1 / 2,01 = 0,498 \text{ грн./грн.}$$

$$\text{Кз}^{2010} = 1 / 1,08 = 0,926 \text{ грн./грн.}$$

Даний показник показує суму оборотних активів, що припадає на 1 грн. чистого доходу. Чим менше значення коефіцієнта закріплення – тим ефективніше працюють оборотні активи підприємства.

Коефіцієнт оборотності загальних активів:

$$\text{Коб.А}^{2018} = 3323505 / ((3619457 + 3681316)/2) = 0,91 \text{ обертів}$$

$$\text{Коб.А}^{2019} = 3849994 / ((3681316 + 3697283)/2) = 1,04 \text{ обертів}$$

$$\text{Коб.А}^{2020} = 2285786 / ((3697283 + 4072256)/2) = 0,59 \text{ обертів}$$

Чим більше обертів здійснюють протягом періоду активи підприємства, тим ефективніше воно працює. За результатами аналізу видно, що кількість обертів активів ПАТ «Запоріжтрансформатор» з 2018 по 2020 роки

зменшується, що свідчить про зниження ефективності діяльності даного підприємства.

Тривалість обороту загальних активів:

$$T^{2018} = 360 / 0,91 = 395,6 \text{ дня}$$

$$T^{2019} = 360 / 1,04 = 346,1 \text{ дня}$$

$$T^{2020} = 360 / 0,59 = 610,2 \text{ дня}$$

Підприємство працює тим ефективніше, чим менший період обертання його активів. Період обертання загальних активів ПАТ «Запоріжтрансформатор» найменшим був у 2019 році і становив 346,1 дня, а в 2020 році тривалість обороту зростає, що свідчить про неефективне використання активів підприємства.

Середній період погашення дебіторської заборгованості - вказує строк, за який дебіторська заборгованість покупців перетворюється на гроші.

Його обчислюють як відношення заборгованості до суми чистого доходу продукції за рік, поділеного на кількість днів у році [25]:

$$\text{Пдз.} = \frac{\text{ДЗ} \cdot 360}{\text{РП}}, \quad (2.6)$$

де ДЗ – середньорічна вартість дебіторської заборгованості, грн.

РП – вартість доходу від реалізації продукції, грн.

$$\text{Пдз}^{2018} = (818924 + 202240 + 101936 + 175) \cdot 360 / 3323505 = 121,7 \text{ днів}$$

$$\text{Пдз}^{2019} = (1665182 + 141655 + 35834 + 558) \cdot 360 / 3849994 = 172,4 \text{ днів}$$

$$\text{Пдз}^{2020} = (892711 + 191685 + 58689 + 900) \cdot 360 / 2285786 = 180,2 \text{ днів}$$

Середній період погашення дебіторської заборгованості потребує зменшення. Зростання строків перетворення дебіторської заборгованості у грошові кошти сприяє зростанню ризику несплати покупцем по своїх боргах, а також може сприяти втраті підприємством ліквідності та платоспроможності.

Коефіцієнт оборотності кредиторської заборгованості обчислюється за такою формулою [22]:

$$Окз. = \frac{РП}{КЗ}, \quad (2.7)$$

де КЗ – середньорічна вартість кредиторської заборгованості, грн.

$$Окз^{2018} = 3323505 / 855090 = 3,9 \text{ оберти}$$

$$Окз^{2019} = 3849994 / 498051 = 7,7 \text{ оберти}$$

$$Окз^{2020} = 2285786 / 1453318 = 1,6 \text{ оберти}$$

Для здійснення ефективної господарської діяльності коефіцієнт оборотності кредиторської заборгованості повинен зростати. За результатами аналізу даного показника для підприємства ПАТ «Запоріжтрансформатор» видно, що найбільш ефективно підприємство працювало у 2019 році.

Тривалість обороту кредиторської заборгованості визначається наступним чином:

$$Ткз = \frac{360}{Коб.кз} \quad (2.8)$$

Тривалість обороту кредиторської заборгованості - це середнє число днів, необхідних для здійснення платежів кредиторам.

$$Ткз^{2018} = 360 / 3,9 = 92,3 \text{ днів}$$

$$Ткз^{2019} = 360 / 7,7 = 46,8 \text{ днів}$$

$$Ткз^{2020} = 360 / 1,6 = 225 \text{ днів}$$

Даний показник характеризує середню кількість днів, необхідних для розрахунків з постачальниками та підрядчиками. Чим менша кількість днів, тим вища довіра до підприємства, його платоспроможність та ліквідність.

Усі розраховані показники ефективності використання активів підприємства зведемо в таблицю 2.2 та зробимо висновок щодо динаміки даних показників протягом досліджуваного періоду.

Таблиця 2.2 – Аналіз динаміки показників ефективності використання активів ПАТ «Запоріжтрансформатор» у 2018-2020 роках

Назва показника	2018р.	2019р.	2020р.	Відхилення 2019р. від 2018р.		Відхилення 2020р. від 2019р.	
				абс.	відн., %	абс.	відн., %
Коефіцієнт обертання оборотних активів, обертів	1,75	2,01	1,08	0,26	-	-0,93	-
Тривалість обороту оборотних активів, днів	205,7	179,1	333,3	-26,6	-12,9	154,2	86,1
Коефіцієнт закріплення оборотних активів, грн./грн.	0,571	0,498	0,426	-0,073	-	-0,072	-
Коефіцієнт оборотності загальних активів, обертів	0,91	1,04	0,59	0,13	-	-0,45	-
Тривалість обороту загальних активів, днів	395,6	346,1	610,2	-49,5	-12,5	264,1	76,3
Середній період погашення дебіторської заборгованості, днів	121,7	172,4	180,2	50,7	41,7	7,8	4,5
Коефіцієнт оборотності кредиторської заборгованості, обертів	3,9	7,7	1,6	3,8	-	-6,1	-
Тривалість обороту кредиторської заборгованості, днів	92,3	46,8	225	-45,5	-49,3	178,2	380,8

За результатами аналізу показників ефективності використання активів підприємства можна зробити висновок, що найбільш вдало ПАТ «Запоріжтрансформатор» використовувало свої активи у 2019 році. У 2020 році всі проаналізовані показники погіршились, що негативно впливає на подальшу діяльність підприємства.

3) Показники ефективності використання трудових та матеріальних ресурсів підприємства.

Середня заробітна плата робітників:

$$СЗП^{2018} = 175534,9 / (5297 \cdot 12) = 2,762 \text{ тис.грн./чол.}$$

$$СЗП^{2019} = 170446,2 / (4685 \cdot 12) = 3,032 \text{ тис.грн./чол.}$$

$$СЗП^{2020} = 181518,8 / (4923 \cdot 12) = 3,073 \text{ тис.грн./чол.}$$

Середня заробітна плата характеризує економічну та соціальну захищеність робітників підприємства, добробут суб'єкта господарювання.

Зростання даного показника є позитивною тенденцією, проте дане зростання не повинне випереджати зростання продуктивності праці.

Трудомісткість продукції – показник, який характеризує обсяг витрат на оплату праці та соціальні заходи у загальній сумі виробленої продукції. Трудомісткість господарської діяльності визначається за формулою [17]:

$$T_m = \frac{OP + CZ}{RP}, \quad (2.9)$$

де ОП, CZ – витрати, відповідно, на оплату праці та соціальні заходи, грн.

RP – дохід від реалізованої продукції, грн.

$$T_m^{2018} = (180702 + 65939) / 3323505 = 0,074 \text{ грн./грн.}$$

$$T_m^{2019} = (186405 + 70116) / 3849994 = 0,067 \text{ грн./грн.}$$

$$T_m^{2020} = (185425 + 69663) / 2285786 = 0,112 \text{ грн./грн.}$$

Зростання трудомісткості продукції на ПАТ «Запоріжтрансформатор» негативно характеризує ефективність господарювання підприємства. Зростання даного показника обумовлено зменшенням чистого доходу від реалізації продукції при майже незмінних витратах на оплату праці та соціальні заходи.

Матеріалоємність продукції. Матеріалоємність продукції визначається як відношення використаних у виробництві матеріальних ресурсів до обсягу виготовленої продукції:

$$ME = \frac{M}{RP}, \quad (2.10)$$

де М — матеріальні витрати, грн.;

RP — обсяг та реалізованої продукції, грн. [9].

$$ME^{2018} = 1749498 / 3323505 = 0,53 \text{ грн./грн.}$$

$$ME^{2019} = 1772493 / 3849994 = 0,46 \text{ грн./грн.}$$

$$ME^{2020} = 1129434 / 2285687 = 0,49 \text{ грн./грн.}$$

Матеріалоємність продукції характеризує суму матеріальних витрат у загальній сумі виробленої продукції. Згідно проведеному аналізу найбільш ефективно ПАТ «Запоріжтрансформатор» працювало у 2009 році, коли показник матеріалоємності був найнижчим.

Матеріаловіддача - величина зворотна матеріалоємності - визначається як відношення обсягу продукції до матеріальних витрат:

$$MB = \frac{РП}{М} \quad (2.11)$$

Якщо матеріалоємність показує, скільки матеріальних ресурсів у грошовому вимірі припадає на 1 грн. виготовленої продукції, то матеріаловіддача характеризує, скільки продукції виготовлено на 1 грн. матеріальних ресурсів [9].

$$MB^{2018} = 3323505 / 1749498 = 1,90 \text{ грн./грн.}$$

$$MB^{2019} = 3849994 / 1772493 = 2,17 \text{ грн./грн.}$$

$$MB^{2020} = 2285687 / 1129434 = 2,02 \text{ грн./грн.}$$

Ефективну роботу підприємства характеризує збільшення показника матеріаловіддачі протягом періоду. За результатами аналізу діяльності ПАТ «Запоріжтрансформатор» у період 2018-2020 років, найбільш ефективно підприємство працювало у 2019 році.

Усі розраховані показники ефективності використання ресурсів підприємства зведемо в таблицю 2.3 та зробимо висновок щодо динаміки даних показників протягом досліджуваного періоду.

За результатами аналізу даної групи показників можна зробити наступні висновки: зростання середньої заробітної плати є позитивним явищем, проте враховуючи зростання трудомісткості продукції характеризує неефективне використання ресурсів підприємства.

Таблиця 2.3 – Аналіз динаміки показників ефективності використання ресурсів ПАТ «Запоріжтрансформатор» у 2018-2020 роках

Назва показника	2018р.	2019р.	2020р.	Відхилення 2019р. від 2018р.		Відхилення 2020р. від 2019р.	
				абс.	відн., %	абс.	відн., %
Середня заробітна плата робітників, тис.грн./міс	2,762	3,032	3,073	0,27	9,8	0,041	1,4
Трудомісткість продукції, грн./грн.	0,074	0,06	0,112	-0,014	-18,9	0,052	86,7
Матеріаломісткість, грн./грн.	0,53	0,46	0,49	-0,07	-13,2	0,03	6,5
Матеріаловіддача, грн./грн.	1,90	2,17	2,02	0,27	14,2	-0,15	-6,9

У 2010 році відбулося також погіршення ефективності використання матеріальних ресурсів, про що свідчить зростання матеріаломісткості на 6,5%, а також зменшення матеріаловіддачі на 6,9%.

4) Показники рентабельності.

Показник рентабельності продажу:

$$R_{\text{прж.}} = \frac{\text{ЧП} \cdot 100\%}{\text{РП}} \quad (2.12)$$

де ЧП – чистий прибуток підприємства, грн.;

РП – чиста виручка від реалізації продукції, грн. [9, с.184].

$$R_{\text{прж}}^{2018} = 527765 / 3323505 = 0,159 \cdot 100\% = 15,9\%$$

$$R_{\text{прж}}^{2019} = 983172 / 3849994 = 0,255 \cdot 100\% = 25,5\%$$

$$R_{\text{прж}}^{2020} = 353472 / 2285786 = 0,155 \cdot 100\% = 15,5\%$$

Даний показник характеризує обсяг чистого прибутку, який припадає на 1 гривню чистої виручки від реалізації продукції. За результатами аналізу встановлено, що рентабельність продажів ПАТ «Запоріжтрансформатор» протягом 2018-2020 років зменшувалась з 15,9% у 2018 році до 15,5% у 2020 році, що негативно відображається на його фінансовому стані.

Рентабельність активів - характеризує, наскільки ефективно підприємство використовує свої активи для отримання прибутку, тобто показує, який прибуток приносить кожна гривня, вкладена в активи підприємства.

$$Pa = \frac{ЧП \cdot 100\%}{A}, \quad (2.13)$$

де ЧП – чистий прибуток підприємства, грн.;

A - середньорічна вартість активів підприємства, грн. [34, с.109].

$$Pa^{2018} = 527765 / 3681316 = 0,143 \cdot 100\% = 14,3\%$$

$$Pa^{2019} = 983172 / 3697283 = 0,266 \cdot 100\% = 26,6\%$$

$$Pa^{2020} = 353472 / 4072256 = 0,087 \cdot 100\% = 8,7\%$$

Рентабельність активів показує обсяг прибутку, що припадає на кожну гривню, вкладену в активи підприємства. Зменшення показника рентабельності активів з 14,3% у 2018 році до 8,7% у 2020 році негативно характеризує ефективність використання активів підприємства.

Рентабельність власного капіталу – характеризує ефективність використання підприємством власного капіталу. Він визначається як відношення суми чистого прибутку до середньорічної вартості власного капіталу підприємства:

$$P_{BK} = \frac{ЧП \cdot 100\%}{BK_{с.р.}}, \quad (2.14)$$

де BK_{с.р.} - середньорічна вартість власного капіталу, грн. [45].

$$P_{BK}^{2018} = 527765 / 810566 = 0,651 \cdot 100\% = 65,1\%$$

$$P_{BK}^{2019} = 983172 / 1675143 = 0,587 \cdot 100\% = 58,7\%$$

$$P_{BK}^{2020} = 353472 / 508543 = 0,695 \cdot 100\% = 69,5\%$$

Показник рентабельності власного капіталу характеризує прибуток, що припадає на кожну гривню, вкладену у власний капітал підприємства.

Рентабельність власного капіталу повинна зростати, що відображатиме зростання ефективності діяльності підприємства протягом періоду.

Рентабельність продукції. Обчислюється як відношення валового прибутку до собівартості реалізації продукції. Відображає, скільки прибутку було отримано в розрахунку на 1 гривню понесених витрат:

$$R_{\text{прод.}} = \frac{ЧП \cdot 100\%}{C}, \quad (2.15)$$

де С – собівартість реалізації продукції, грн. [18].

$$R_{\text{п}}^{2018} = 1567353 / 1756152 = 0,892 \cdot 100\% = 89,2\%$$

$$R_{\text{п}}^{2019} = 1691924 / 2158070 = 0,784 \cdot 100\% = 78,4\%$$

$$R_{\text{п}}^{2020} = 790353 / 1495433 = 0,529 \cdot 100\% = 52,9\%$$

Даний показник характеризує обсяг продукції, який був отриманий в розрахунку на одиницю понесених витрат. Даний показник для ПАТ «Запоріжтрансформатор» протягом 2018-2020 років зменшується, що свідчить про зниження ефективності діяльності підприємства.

Усі розраховані показники рентабельності зведемо в таблицю 2.4 та зробимо висновок щодо динаміки зміни даних показників.

Таблиця 2.4 – Аналіз динаміки показників рентабельності ПАТ «Запоріжтрансформатор»

Назва показника	2018р.	2019р.	2020р.	Відхилення 2019р. від 2018р., %	Відхилення 2020р. від 2019р., %
Рентабельність продажу, %	15,9	25,5	15,5	9,6	-10,0
Рентабельність активів, %	14,3	26,6	8,7	12,3	-17,9
Рентабельність власного капіталу, %	65,1	58,7	69,5	-6,4	10,8
Рентабельність продукції, %	30	58,69	23,63	28,69	-35,06

За результатами аналізу показників ефективності роботи підприємства ПАТ «Запоріжтрансформатор» у 2018-2020 роках можна зробити висновки, що

ефективність підприємства знижується. Про це свідчить негативна динаміка зміни майже всіх показників економічного стану та розвитку підприємства, а також показників рентабельності.

У 2020 році відбулося погіршення таких показників рентабельності, як рентабельність продажу – зменшилась на 10%, рентабельність активів – зменшилась на 17,9%, рентабельність продукції скоротилась на 35,06%. Єдиним показником рентабельності, що мав тенденцію до зростання, був показник рентабельності власного капіталу, проте це зростання викликано не збільшенням суми отриманого чистого прибутку, а скороченням власного капіталу підприємства.

До основних причин, що призвели до погіршення показників ефективності роботи підприємства ПАТ «Запоріжтрансформатор» у 2018-2020 роках можна віднести зменшення чистого прибутку підприємства у 2020 році, а також значне скорочення обсягів реалізації.

Основними причинами погіршення фінансових результатів стали наслідки світової фінансової кризи, а також значне скорочення попиту на продукцію галузі у 2020 році.

2.3 Аналіз показників фінансового стану

До основних методів оцінки фінансового стану підприємства відносять:

Горизонтальний (часовий) аналіз — порівняння кожної позиції звітності з попереднім періодом.

Вертикальний (структурний) аналіз — визначення структури показників для оцінювання впливу різних факторів на кінцевий результат.

Трендовий аналіз — визначення тренду, тобто основної тенденції динаміки показника, очищеної від випадкових впливів індивідуальних особливостей окремих періодів. Трендовий аналіз є варіантом горизонтального аналізу.

Аналіз відносних показників (коефіцієнтів) — розрахунок відношень між окремими даними форм фінансової звітності [3].

Горизонтальний аналіз полягає в зіставленні фінансових даних підприємства за декілька минулих періодів у відносному і абсолютному вигляді з тим, щоб зробити лаконічні висновки. Технологія аналізу достатньо проста: послідовно в другій і третій колонках поміщають дані по основних статтях балансу на початок і кінець року. У західних уявленнях часто дані кінця року поміщають першими. Потім в четвертій колонці обчислюється абсолютне відхилення значення кожної статті балансу. У останній колонці визначається відносна зміна у відсотках кожної статті.

Вертикальний аналіз дозволяє зробити висновок про структуру балансу і звіту про фінансові результати в поточному стані, а також проаналізувати динаміку цієї структури. Технологія вертикального аналізу полягає в тому, що загальну суму активів підприємства (при аналізі балансу) і виручку (при аналізі звіту про прибуток) приймають за сто відсотків, і кожну статтю фінансового звіту представляють у вигляді процентної частки від прийнятого базового значення [10].

Як випливає з приведеного вище опису, горизонтальний і вертикальний аналіз фінансової звітності підприємства є ефективним засобом для дослідження економічного стану підприємства і ефективності його діяльності. Рекомендації, зроблені на основі цього аналізу носять конструктивний характер і можуть істотно поліпшити стан підприємства, якщо вдасться їх утілити в життя.

Провівши горизонтальний аналіз активів балансу ПАТ «Запоріжтрансформатор» (таблиця 2.5), можна зробити наступні висновки: протягом дослідженого періоду вартість валюти балансу підприємства зростає, що є позитивним явищем. У 2019 році валюта балансу підприємства зросла на 0,4%, а в 2020 році – ще на 10,1%.

Таблиця 2.5 – Горизонтальний аналіз активів балансу ПАТ «Запоріжтрансформатор» за 2018-2020 роки, тис. грн.

Назва показника	Значення за роками, тис.грн.			Відхилення 2019 р. від 2018 р.		Відхилення 2020 р. від 2019 р.	
	2018 р.	2019 р.	2020 р.	абсолютне, тис.грн.	відносне, %	абсолютне, тис.грн.	відносне, %
I. Необоротні активи							
Нематеріальні активи	2749	1599	2247	-1150	-41,8	648	40,5
Незавершене будівництво	22922	36637	4589	13715	59,8	-32048	-87,5
Основні засоби	314578	349895	389214	35317	11,2	39319	11,2
Довгострокові фінансові інвестиції	1325468	1325745	1325106	277	0,02	-639	-0,05
Довгострокова дебіторська заборгованість	1069	217	192	-852	-79,7	-25	-11,5
Відстрочені податкові активи	63879	-	63474	-63879	-100,0	63474	100,0
Усього за розділом I	1730665	1732147	1714093	1482	0,1	-18054	-1,0
II. Оборотні активи							
Запаси	470740	414763	373392	-55977	-11,9	-41371	-10,0
Дебіторська заборгованість	1123275	1843229	1143985	719954	64,1	-699244	-37,9
Грошові кошти та їх еквіваленти	281916	70975	284259	-210941	-74,8	213284	300,5
Інші оборотні активи	28500	3691	26193	-24809	-87,0	22502	609,6
Усього за розділом II	1904431	1918916	2332658	14485	0,8	413742	21,6
III. Витрати майбутніх періодів	46220	25505	16437	-20715	-44,8	-9068	-35,6
Баланс	3681316	3697283	4072256	15967	0,4	374973	10,1

У структурі необоротних активів підприємства вартість нематеріальних активів у 2019 році в порівнянні із попереднім роком зменшилась на 41,8%, проте вже у 2020 році зростання вартості нематеріальних активів становило 40,5%. Вартість незавершеного будівництва у 2019 році в порівнянні із 2018 роком зросла на 13715 тис.грн. або на 59,8%, а в 2020 році відбулося скорочення за даною статтею на суму 32048 тис.грн. або на 87,5%.

Вартість основних фондів ПАТ «Запоріжтрансформатор» протягом дослідженого періоду зростала. У 2019 році зростання становило 35317 тис.грн. або 11,2%, а в 2020 році – ще 39319 тис.грн. або також 11,2%. Можна зробити висновок, що у 2020 році незавершене будівництво підприємства перейшло у склад основних засобів на суму 35317 тис.грн.

За статтею необоротних активів «Довгострокові фінансові інвестиції» суттєвих змін не відбувалося. Довгострокова дебіторська заборгованність ПАТ «Запоріжтрансформатор» протягом періоду скорочувалась: у 2019 році вона зменшилась на 852 тис.грн. або на 79,7%, а в 2020 році – ще на 25 тис.грн. або на 11,5%.

У 2018 та 2020 роках на підприємстві ПАТ «Запоріжтрансформатор» були наявні відстрочені податкові активи. У 2008 році їх сума становила 63879 тис.грн., а в 2020 році – 63474 тис.грн.

Загальна вартість необоротних активів ПАТ «Запоріжтрансформатор» у 2019 році зросла на 0,1% або на 1482 тис.грн., а в 2020 році зменшилась на 18054 тис.грн. або на 1,0% від рівня попереднього року.

У складі оборотних активів ПАТ «Запоріжтрансформатор» відбулися наступні зміни. Вартість запасів підприємства протягом періоду зменшувалась. У 2019 році вона скоротилась на 55977 тис.грн. або на 11,9%, а в 2020 році зменшення становило 41371 тис.грн. або 10,0%. Дебіторська заборгованність ПАТ «Запоріжтрансформатор» у 2019 році мала тенденцію до зростання – збільшилась на 719954 тис.грн. або на 64,1%, а в 2010 році за даною статтею сталося зменшення на суму 699244 тис.грн. або на 37,9%. Сума грошових коштів підприємства у 2019 році значно скоротилась – на 210941 тис.грн. або

на 74,8%, а в 2020 році дана стаття активів мала значне зростання – на 213284 тис.грн. або на 300,5%. За статтею «Інші оборотні активи» у 2019 році відбулося скорочення на суму 24809 тис.грн. або на 87%, а в 2020 році інші оборотні активи підприємства зросли на 22502 тис.грн. або на 609,6%.

Загальна вартість оборотних активів ПАТ «Запоріжтрансформатор» протягом періоду зростала. У 2019 році зростання становило 14485 тис.грн. або 0,8%, а в 2020 році – 413742 тис.грн. або 21,6%.

Витрати майбутніх періодів протягом 2018-2020 років мали тенденцію до скорочення – у 2019 році – на 20715 тис.грн. або на 44,8%, а в 2020 році – на 9068 тис.грн. або на 35,6%.

Проведемо також горизонтальний аналіз пасивів балансу ПАТ «Запоріжтрансформатор» за 2018-2020 роки (таблиця 2.6) та зробимо висновки щодо зміни джерел формування активів підприємства.

У структурі власного капіталу ПАТ «Запоріжтрансформатор» протягом періоду вартість статутного та резервного капіталу залишались на незмінному рівні, відповідно дорівнюючи 22103 тис.грн. та 7592 тис.грн. Вартість іншого додаткового капіталу у 2019 році зросла на 91 тис.грн. або на 0,1% від рівня 2018 року, а в 2020 році за даною статтею відбулося зменшення на суму 641 тис.грн. або на 0,5%. Нерозподілений прибуток ПАТ «Запоріжтрансформатор» у 2019 році відносно попереднього року зріс на 864486 тис.грн. або на 131,9%, а в 2020 році відбулося скорочення на суму 1165959 тис.грн. або на 76,7%.

Загальна вартість власного капіталу ПАТ «Запоріжтрансформатор» у 2019 році зросла на 106,7% або на 864577 тис.грн., а в 2020 році скоротилась на 1166600 тис.грн. або на 69,6%.

За розділом 2 пасиву балансу «Забезпечення наступних виплат та платежів» у 2019 році відбулося збільшення з 1 тис.грн. до 29 тис.грн., а в 2020 році значення даного показника пасиву балансу становило 13 тис.грн.

Таблиця 2.6 – Горизонтальний аналіз пасивів балансу ПАТ «Запоріжтрансформатор» за 2018-2020 роки, тис. грн.

Назва показника	Значення за роками, тис.грн.			Відхилення 2019 р. від 2018 р.		Відхилення 2020 р. від 2019 р.	
	2018 р.	2019 р.	2020 р.	абсолютне, тис.грн.	відносне, %	абсолютне, тис.грн.	відносне, %
I. Власний капітал							
Статутний капітал	22103	22103	22103	-	-	-	-
Інший додатковий капітал	125400	125491	124850	91	0,1	-641	-0,5
Резервний капітал	7592	7592	7592	-	-	-	-
Нерозподілений прибуток (непокритий збиток)	655471	1519957	353998	864486	131,9	-1165959	-76,7
Усього за розділом I	810566	1675143	508543	864577	106,7	-1166600	-69,6
II. Забезпечення наступних виплат та платежів	1	29	13	28	2800,0	-16	-55,2
III. Довгострокові зобов'язання							
Довгострокові кредити банків	854737	391821	539026	-462916	-54,2	147205	37,6
Відстрочені податкові зобов'язання	-	5616	-	5616	100,0	-5616	-100,0
Усього за розділом III	854737	397437	539026	-457300	-53,5	141589	35,6
IV. Поточні зобов'язання							
Короткострокові кредити банків	74673	331620	868208	256947	344,1	536588	161,8
Поточна заборгованість за довгостроковими зобов'язаннями	1072422	1168795	256795	96373	9,0	-912000	-78,0
Кредиторська заборгованість за товари, роботи, послуги	283014	277766	193357	-5248	-1,9	-84409	-30,4
Поточні зобов'язання за розрахунками	585903	221466	1263146	-364437	-62,2	1041680	470,4
Усього за розділом IV	2016012	1999647	2581506	-16365	-0,8	581859	29,1
V. Доходи майбутніх періодів	-	-	-	-	-	-	-
Баланс	3681316	3697283	4072256	15967	0,4	374973	10,1

Довгострокові зобов'язання ПАТ «Запоріжтрансформатор» складаються з довгострокових кредитів банків та відстрочених податкових зобов'язань. Довгострокові кредити банків у 2019 році відносно 2018 року зменшились на 462916 тис.грн. або на 54,2%, а в 2020 році знов зросли на 147205 тис.грн. або на 37,6%. Відстрочені податкові зобов'язання ПАТ «Запоріжтрансформатор» мало лише у 2019 році на суму 5616 тис.грн.

Загальна сума довгострокових зобов'язань підприємства у 2019 році зменшилась на 53,5%, а в 2020 році зросла на 35,6%.

Поточні зобов'язання ПАТ «Запоріжтрансформатор» у 2019 році скоротились на 16365 тис.грн. або на 0,8%, а в 2020 році зросли на 581859 тис.грн. або на 29,1%. Причинами даних змін стали наступні зміни статей пасиву балансу підприємства: короткострокові кредити банків протягом періоду зростали (у 2019 році на 256947 тис.грн. або на 344,1%, а в 2020 році ще на 536588 тис.грн. або на 161,8%); поточна заборгованність за довгостроковими зобов'язаннями у 2019 році зросла на 9%, а в 2020 році зменшилась на 912000 тис.грн. або на 78%; кредиторська заборгованність підприємства протягом періоду скорочувалась (у 2019 році на 5248 тис.грн. або на 1,9%, а в 2020 році – на 84409 тис.грн. або на 30,4%); поточні зобов'язання за розрахунками у 2019 році зменшились на 364437 тис.грн. або на 62,2%, а в 2020 році зросли на 1041680 тис.грн. або на 470,4%.

Підприємство ПАТ «Запоріжтрансформатор» протягом 2018-2020 років не мало доходів майбутніх періодів.

Проведемо також вертикальний аналіз балансу підприємства та визначимо структуру активів та пасивів підприємства (таблиця 2.7).

У структурі активів підприємства питома вага необоротних активів протягом періоду зменшується з 47% у 2018 році до 42,1% у 2020 році. Питома вага оборотних активів протягом періоду, навпаки, зростає. У 2018 році вона становила 51,7% валюти балансу, а в 2020 році – 57,5%.

Питома вага витрат майбутніх періодів протягом періоду зменшилась з 1,3% до 0,4% валюти балансу.

Таблиця 2.7 – Вертикальний аналіз балансу ПАТ «Запоріжтрансформатор» за 2018-2020 роки

Назва показника	Значення за роками, тис.грн.			Питома вага показника відносно валюти балансу, %			Відхилення питомої ваги, %	
	2018 р.	2019 р.	2020 р.	2018 р.	2019 р.	2020 р.	2019р. до 2018р.	2020р. до 2019р.
Актив								
I. Необоротні активи, у т.ч.:	1730665	1732147	1714093	47,0	46,8	42,1	-0,2	-4,7
Основні засоби	314578	349895	389214	8,5	9,5	9,6	1	0,1
Довгострокові фінансові інвестиції	1325468	1325745	1325106	36,0	35,9	32,5	-0,1	-3,4
Відстрочені податкові активи	63879	-	63474	1,7	-	1,6	-1,7	1,6
II. Оборотні активи, у т.ч.:	1904431	1918916	2332658	51,7	52,3	57,5	0,6	5,2
Запаси	470740	414763	373392	12,8	11,2	9,2	-1,6	-2
Дебіторська заборгованість	1123275	1843229	1143985	30,5	49,9	28,1	19,4	-21,8
Грошові кошти та їх еквіваленти	281916	70975	284259	7,7	1,9	7,0	-5,8	5,1
Інші оборотні активи	28500	3691	26193	0,8	0,1	0,6	-0,7	0,5
III. Витрати майбутніх періодів	46220	25505	16437	1,3	0,9	0,4	-0,4	-0,5
Баланс	3681316	3697283	4072256	100,0	100,0	100,0	-	-
Пасив								
I. Власний капітал, у т.ч.:	810566	1675143	508543	22,0	45,3	12,5	23,3	-32,8
Статутний капітал	22103	22103	22103	0,6	0,6	0,5	-	-0,1
Інший додатковий капітал	125400	125491	124850	3,4	3,4	3,1	-	-0,3
Резервний капітал	7592	7592	7592	0,2	0,2	0,2	-	-
Нерозподілений прибуток (непокритий збиток)	655471	1519957	353998	17,8	41,1	8,7	23,3	-32,4
III. Довгострокові зобов'язання	854737	397437	539026	23,2	10,7	13,2	-12,5	2,5
IV. Поточні зобов'язання, у т.ч.:	2016012	1999647	2581506	54,8	54,1	63,4	-0,7	9,3
Короткострокові кредити банків	74673	331620	868208	2,0	9,0	21,3	7	12,3
Поточна заборгованість за довгостроковими зобов'язаннями	1072422	1168795	256795	29,1	31,6	6,3	2,5	-25,3
Кредиторська заборгованість за товари, роботи, послуги	283014	277766	193357	7,7	7,5	4,7	-0,2	-2,8
Поточні зобов'язання за розрахунками	585903	221466	1263146	15,9	6,0	31,0	-9,9	25
Баланс	3681316	3697283	4072256	100,0	100,0	100,0	-	-

За результатом вертикального аналізу варто відзначити, що основні засоби становлять досить незначну частку активів підприємства. У 2018 році вони становили 8,5% активів, а в 2020 році збільшились до 9,6%. Значну частину активів – більше 30% - складають довгострокові фінансові інвестиції. Питома вага запасів протягом дослідженого періоду зменшується з 12,8% у 2018 році до 9,2% у 2020 році. Питома вага дебіторської заборгованості також є досить значною – 30,5% у 2018 році, 49,9% валюти балансу у 2019 році та 28,1% - у 2020 році. Частка грошових коштів у 2018 та 2020 роках складала біля 7% валюти балансу, тоді як у 2019 році становила лише 1,9%.

Щодо структури пасивів балансу ПАТ «Запоріжтрансформатор», то частка власного капіталу у 2018 році становила 22%, у 2019 році збільшилась до 45,3%, а в 2020 році зменшилась до 12,5%. Питома вага довгострокових зобов'язань у 2018 році складала 23,2%, а в наступних роках зменшилась до 10-13%. Поточні зобов'язання ПАТ «Запоріжтрансформатор» у 2018-2019 роках дорівнювали 54% валюти балансу, а в 2020 році збільшились до 63,4% загальної суми джерел фінансування.

Таким чином, за результатами проведеного аналізу можна зробити висновок, що активи ПАТ «Запоріжтрансформатор» на 60% сформовані з оборотних активів і лише на 40% з необоротних. Основні засоби підприємства складають лише 8-9% вартості активів.

Джерела фінансування активів наприкінці проаналізованого періоду склались в основному з позикових джерел фінансування, а саме: довгострокові позикові кошти – 13,2%; короткострокові позикові кошти – 63,4%. Власні джерела фінансування становлять лише 12,5% вартості активів, що має негативний вплив на фінансову стійкість підприємства.

Для проведення оцінки фінансового стану ПАТ «Запоріжтрансформатор» необхідно також провести аналіз показників Звіту про фінансові результати підприємства. У таблиці 2.8 проведемо горизонтальний аналіз даного звіту та зробимо відповідні висновки.

Таблиця 2.8 – Горизонтальний аналіз Звіту «Про фінансові результати» ПАТ «Запоріжтрансформатор» за 2018-2020 роки, тис.грн.

Назва показника	Значення за роками, тис.грн.			Відхилення 2019 р. від 2018 р.		Відхилення 2020 р. від 2019 р.	
	2018 р.	2019 р.	2020 р.	абсолютне, тис.грн.	відносне, %	абсолютне, тис.грн.	відносне, %
Чистий дохід (виручка) від реалізації продукції (товарів, робіт, послуг)	3323505	3849994	2285786	526489	15,8	-1564208	-68,4
Собівартість реалізації продукції (товарів, робіт, послуг)	1756152	2158070	1495433	401918	22,9	-662637	-44,3
Валовий прибуток	1567353	1691924	790353	124571	7,9	-901571	-114,1
Інші операційні доходи	1729927	895133	815368	-834794	-48,3	-79765	-9,8
Адміністративні витрати	45271	48137	59705	2866	6,3	11568	19,4
Витрати на збут	185628	192569	106176	6941	3,7	-86393	-81,4
Інші операційні витрати	1564031	819917	842484	-744114	-47,6	22567	2,7
Фінансові результати від операційної діяльності (прибуток)	1502350	1526434	597356	24084	1,6	-929078	-155,5
Інші фінансові доходи	23337	3875	6414	-19462	-83,4	2539	39,6
Інші доходи	139440	65912	112473	-73528	-52,7	46561	41,4
Фінансові витрати	170846	194733	177671	23887	14,0	-17062	-9,6
Інші витрати	856224	130279	106429	-725945	-84,8	-23850	-22,4
Фінансові результати від звичайної діяльності до оподаткування (прибуток)	638057	1271209	432143	633152	99,2	-839066	-194,2
Податок на прибуток від звичайної діяльності	110292	288037	78671	177745	161,2	-209366	-266,1
Фінансові результати від звичайної діяльності (прибуток)	527765	983172	353472	455407	86,3	-629700	-178,1
Чистий прибуток	527765	983172	353472	455407	86,3	-629700	-178,1

За результатом проведеного горизонтального аналізу Звіту про фінансові результати ПАТ «Запоріжтрансформатор» за 2018-2020 роки можна зробити висновок, що виручка від реалізації продукції підприємства у 2019 році зросла відносно 2018 року на 526489 тис.грн. або на 15,8%, а в 2020 році відбулося скорочення виручки від реалізації на 1564208 тис.грн. або на 40,6%.

Собівартість реалізованої продукції у 2019 році збільшилась на 401918 тис.грн. або на 22,9%, а в 2020 році зменшилась на 662637 тис.грн. або на 30,7%.

Вищеописані зміни виручки та собівартості реалізованої продукції призвели до зростання у 2019 році валового прибутку на 124571 тис.грн. або на 7,9%, а в 2020 році – до зменшення на суму 901571 тис.грн. або на 53,3%.

Інші операційні доходи ПАТ «Запоріжтрансформатор» протягом періоду скорочувались: у 2019 році на 834794 тис.грн. або на 48,3%, а в 2020 році – на 79765 тис.грн. або на 8,9%.

Адміністративні витрати ПАТ «Запоріжтрансформатор» за 2018-2020 роки зростали. У 2019 році зростання становило 6,3%, а в 2020 році – ще 24%.

Витрати на збут у 2019 році збільшились відносно 2018 року на 6941 тис.грн. або на 3,7%, а в 2020 році відбулося скорочення за даною статтею на 86393 тис.грн. або на 44,9%.

Інші операційні витрати у 2019 році скоротились на 744114 тис.грн. або на 47,6%, а в 2020 році збільшились на 22567 тис.грн. або на 2,8%.

Фінансовий результат від операційної діяльності ПАТ «Запоріжтрансформатор» у 2019 році зріс відносно попереднього року на 24084 тис.грн. або на 1,6%, проте у 2020 році відбулося скорочення даного показника на 929078 тис.грн. або на 60,9%.

Зміна інших фінансових доходів та витрат та інших доходів та витрат призвела до збільшення у 2019 році фінансового результату від звичайної діяльності на 633152 тис.грн. або на 99,2%, а в 2020 році – до скорочення на 839066 тис.грн. або на 66%.

Після сплати податку на прибуток чистий прибуток підприємства у 2019 році зріс на 455407 тис.грн. або на 86,3%, а в 2020 році чистий прибуток ПАТ «Запоріжтрансформатор» зменшився на 629700 тис.грн. або на 64,0%.

Таким чином, за результатами проведеного аналізу можна зробити висновок, що найбільш прибутково підприємство працювало у 2019 році, а в 2020 році відбулося зменшення ефективності діяльності підприємства, що призвело до скорочення суми отриманого чистого прибутку.

Проведемо також коефіцієнтний аналіз фінансового стану ПАТ «Запоріжтрансформатор» за 2018-2020 роки.

Серед показників, що характеризують фінансовий стан підприємства, розрахуємо показники ліквідності та фінансової стійкості.

Ліквідністю можна охарактеризувати здатність підприємства сплачувати свої короткострокові зобов'язання протягом звітного періоду.

Показники ліквідності розраховуються по даним форми №1 “Баланс” шляхом зіставлення поточних активів та поточних зобов'язань підприємства.

До поточних активів відносять оборотні активи та витрати майбутніх періодів. До поточних зобов'язань - зобов'язання що будуть погашені протягом 12 місяців з дати балансу і відображаються у розділі 4 пасива балансу. До поточних зобов'язань варто також віднести ту частку доходів майбутніх періодів, що будуть погашені протягом 12 місяців з дати балансу.

Серед показників ліквідності розглядають:

1) Загальна (поточна) ліквідність:

$$Лз = ПА / ПП , \quad (2.16)$$

де ПА – поточні активи підприємства, грн.;

ПП – поточні пасиви підприємства, грн.

$$Лз.^{2018} = 1904431 / 2016012 = 0,94$$

$$Лз.^{2019} = 1918916 / 1999647 = 0,96$$

$$Лз.^{2020} = 2332658 / 2581506 = 0,90$$

Цей показник має бути більшим за 1,0, а якщо він дорівнює 2,0, то це свідчить про те, що підприємство зможе погасити свої поточні зобов'язання.

Логіка розрахунку цього показника полягає в тому, що підприємство гасить короткострокові зобов'язання в основному за рахунок поточних активів, якщо величина поточних активів перевищує величину поточних зобов'язань, підприємство можна вважати таким, що успішно функціонує. Розмір перевищення і є коефіцієнтом покриття. Значення показника може значно варіюватися по галузях та видах діяльності, а його розумне зростання в динаміці розглядають як позитивну тенденцію [5].

З огляду на це, можемо зробити висновки, що ПАТ «Запоріжтрансформатор» є недостатньо ліквідним підприємством, а найвищий рівень ліквідності мало у 2019 році.

2) Коефіцієнт швидкої ліквідності:

$$\text{Лшв.} = (\text{ПА} - 3) / \text{ПП} , \quad (2.17)$$

де 3 – вартість запасів підприємства, грн.

$$\text{Лшв.}^{2018} = (1904431 - 470740) / 2016012 = 0,71$$

$$\text{Лшв.}^{2019} = (1918916 - 414763) / 1999647 = 0,75$$

$$\text{Лшв.}^{2020} = (2332658 - 373392) / 2581506 = 0,76$$

В залежності від галузі народного господарства, де діє підприємство, критичне значення цього показника варіюється. Оптимальним вважається його значення, що дорівнює 1,0 [1]. Але, наприклад, у роздрібній торгівлі нормальне значення швидкої ліквідності буде дорівнювати приблизно 0,5, адже більшість коштів вкладена у запаси.

ПАТ «Запоріжтрансформатор» працює у галузі приладобудування, тому прийемо за нормальне значення коефіцієнта швидкої ліквідності $\geq 1,0$. Протягом періоду коефіцієнт швидкої ліквідності підприємства зростає і у 2020 році має найвище значення – 0,76, проте даний коефіцієнт для досліджуваного підприємства є занижким, щодо рекомендованого за нормативами рівня.

3) Коефіцієнт абсолютної ліквідності:

$$Л_{аб.} = Г / ПП, \quad (2.18)$$

де Г – сума грошових коштів підприємства, грн. [39].

$$Л_{аб.}^{2018} = 281916 / 2016012 = 0,14$$

$$Л_{аб.}^{2019} = 70975 / 1999647 = 0,04$$

$$Л_{аб.}^{2020} = 284259 / 2581506 = 0,11$$

Оптимальне значення коефіцієнта знаходиться у кордонах від 0,2 до 0,35. З огляду на розрахунки можна зробити висновки, що ПАТ «Запоріжтрансформатор» має недостатній рівень абсолютної ліквідності.

З позиції довгострокової перспективи, фінансова стійкість підприємства характеризується структурою джерел коштів підприємства, залежністю від зовнішніх інвесторів та кредиторів. Джерелами коштів підприємства є власний та запозичений капітал. Співвідношення між ними дозволяє оцінити довгострокову платоспроможність підприємства.

Розглянемо наступні показники, які можна використовувати для аналізу довгострокової платоспроможності підприємства:

1) Коефіцієнт концентрації власного капіталу (коефіцієнт автономії або незалежності):

$$К_{вк} = (ВК / К) \cdot 100\%, \quad (2.19)$$

де ВК – загальна сума власного капіталу підприємства, грн.;

К – загальна вартість капіталу підприємства, грн. [38].

$$К_{вк.}^{2018} = 810566 / 3681316 = 0,220 = 22,0\%$$

$$К_{вк.}^{2019} = 1675143 / 3697283 = 0,453 = 45,3\%$$

$$К_{вк.}^{2020} = 508543 / 4072256 = 0,125 = 12,5\%$$

У світовій практиці нормальним вважається значення цього показника на рівні 50%, тобто ПАТ «Запоріжтрансформатор» має низький рівень

концентрації власного капіталу, який лише у 2019 році майже дорівнював рекомендованому за нормативами рівню.

2) Коефіцієнт концентрації запозиченого капіталу:

$$K_{ЗК} = (ЗК / К) \cdot 100\%, \quad (2.20)$$

де ЗК – вартість запозиченого капіталу підприємства, грн.

$$K_{ЗК}^{2018} = (3681316 - 810566) / 3681316 = 0,780 = 78,0\%$$

$$K_{ЗК}^{2019} = (3697283 - 1675143) / 3697283 = 0,547 = 54,7\%$$

$$K_{ЗК}^{2020} = (4072256 - 508543) / 4072256 = 0,875 = 87,5\%$$

Чим менше значення показника, тим менша заборгованість підприємства і тим вище його фінансова стійкість [38]. За результатами розрахунків можна зробити висновки, що ПАТ «Запоріжтрансформатор» має низький рівень його фінансової стійкості, що становить загрозу фінансовому стану підприємства. Наприкінці проаналізованого періоду кошти підприємства на 87,5% були профінансовані за рахунок позикових коштів.

3) Співвідношення запозиченого та власного капіталу:

$$K_{ЗК/ВК} = ЗК / ВК \quad (2.21)$$

$$K_{ЗК/ВК}^{2018} = (3681316 - 810566) / 810566 = 3,54$$

$$K_{ЗК/ВК}^{2019} = (3697283 - 1675143) / 1675143 = 1,21$$

$$K_{ЗК/ВК}^{2020} = (4072256 - 508543) / 508543 = 7,01$$

Збільшення показника в динаміці свідчить про зростання залежності підприємства від кредиторів та інвесторів та про зменшення його фінансової стійкості [38]. У 2019 році залежність ПАТ «Запоріжтрансформатор» від кредиторів зменшилась, проте у 2020 році даний показник знов значно зріс, що є свідченням погіршення фінансового стану підприємства та зростання залежності від зовнішніх джерел фінансування, тобто від позикових коштів.

4) Коефіцієнт фінансової стабільності:

$$K_{\text{фс}} = \text{ВК} / 3\text{К}, \quad (2.22)$$

$$K_{\text{фс}}^{2018} = 810566 / (3681316 - 810566) = 0,28$$

$$K_{\text{фс}}^{2019} = 1675143 / (3697283 - 1675143) = 0,83$$

$$K_{\text{фс}}^{2020} = 508543 / (4072256 - 508543) = 0,14$$

За розрахунками бачимо, що ПАТ «Запоріжтрансформатор» у 2020 році має найменший рівень фінансової стабільності.

5) Співвідношення короткострокової дебіторської та кредиторської заборгованостей:

$$K_{\text{ДЗ/КЗ}} = \text{ДЗ} / \text{КЗ}, \quad (2.23)$$

де ДЗ – сума дебіторської заборгованості підприємства, грн.

КЗ – сума кредиторської заборгованості підприємства, грн. [40].

$$K_{\text{ДЗ/КЗ}}^{2018} = 1123275 / 868917 = 1,3$$

$$K_{\text{ДЗ/КЗ}}^{2019} = 1843229 / 499232 = 3,7$$

$$K_{\text{ДЗ/КЗ}}^{2020} = 1143985 / 1456503 = 0,8$$

Рекомендоване значення показника співвідношення короткострокової дебіторської та кредиторської заборгованостей – 1,0.

Протягом 2018-2020 років дебіторська заборгованність ПАТ «Запоріжтрансформатор» перевищувала суму кредиторської заборгованості підприємства у декілька разів, тобто підприємство мало можливість розрахуватися з кредиторами за рахунок дебіторів. У 2010 році через значне зростання кредиторської заборгованості даний показник зменшився нижче рекомендованого рівня.

6) Коефіцієнт фінансової стійкості:

$$K_{\text{фін.стійк.}} = (\text{ВК} + \text{ДПК}) / \text{К}, \quad (2.24)$$

де ДПК – довгостроковий позиковий капітал, грн.

$$K_{\text{фін.стійк.}}^{2018} = (810566 + 854737) / 3681316 = 0,45$$

$$K_{\text{фін.стійк.}}^{2019} = (1675143 + 397437) / 3697283 = 0,56$$

$$K_{\text{фін.стійк.}}^{2020} = (508543 + 539026) / 4072256 = 0,26$$

За світовими нормативами значення цього показника повинно знаходитись у межах від 0,7 до 0,9 [40]. Розрахунки свідчать про те, що ПАТ «Запоріжтрансформатор» у 2018 та 2020 роках має наднизький рівень фінансової стійкості.

Зведемо розраховані показники у таблицю 2.9 та проаналізуємо їх динаміку.

Таблиця 2.9 – Горизонтальний аналіз показників фінансового стану ПАТ «Запоріжтрансформатор» у 2018-2020 роках

Назва показника	Значення за роками			Відхилення 2019 р. від 2018 р.	Відхилення 2020 р. від 2019 р.
	2018 р.	2019 р.	2020 р.		
Коефіцієнт загальної (поточної) ліквідності	0,94	0,96	0,90	0,02	-0,06
Коефіцієнт швидкої ліквідності	0,71	0,75	0,76	0,04	0,01
Коефіцієнт абсолютної ліквідності	0,14	0,04	0,11	-0,1	0,07
Коефіцієнт концентрації власного капіталу, %	22,0	45,3	12,5	23,3	-32,8
Коефіцієнт концентрації запозиченого капіталу, %	78,0	54,7	87,5	-23,3	32,8
Співвідношення запозиченого та власного капіталу	3,54	1,21	7,01	-2,33	5,8
Коефіцієнт фінансової стабільності	0,28	0,83	0,14	0,55	-0,69
Співвідношення дебіторської та кредиторської заборгованостей	1,3	3,7	0,8	2,4	-2,9
Коефіцієнт фінансової стійкості	0,45	0,56	0,26	0,11	-0,3

За результатом проведеного аналізу показників фінансового стану ПАТ «Запоріжтрансформатор» за 2018-2020 роки було встановлено, що підприємство має низький рівень ліквідності. Показник загальної ліквідності менше рекомендованого рівня і у 2020 році має найнижче значення. Показник абсолютної ліквідності також менше рівня, рекомендованого за нормативами, проте у 2020 році зростає відносно попереднього року – на 0,07 пунктів.

Єдиним показником, що має позитивну тенденцію протягом всього проаналізованого періоду, хоча й має значення, менше за рекомендований рівень, є показник швидкої ліквідності. У 2019 році зростання показника дорівнювало 0,04 пункти, а в 2020 році – 0,01 пункт. Зростання показника викликано скороченням суми запасів ПАТ «Запоріжтрансформатор».

Серед показників, що характеризують довгострокову платоспроможність ПАТ «Запоріжтрансформатор», тобто фінансовий стан підприємства, усі показники у 2019 році мають позитивну тенденцію, хоча й не виходять на рекомендований рівень, проте у 2020 році усі показники погіршуються та свідчать про збільшення залежності ПАТ «Запоріжтрансформатор» від зовнішніх джерел фінансування, що має негативний вплив на фінансовий стан підприємства та його фінансову стійкість.

Проведемо аналіз типу фінансової стійкості ПАТ «Запоріжтрансформатор» у 2018-2020 роках.

Для визначення типу фінансової стійкості ПАТ «Запоріжтрансформатор» потрібно розрахувати наступні показники:

$$\text{ВОК} = \text{ф.№1}; (\text{стр.380} + \text{стр.480} - \text{стр.080}), \quad (2.25)$$

де ВОК – власні обігові кошти підприємства.

$$\text{НДФЗ} = \text{ВОК} + \sum (\text{ф.№1}; \text{стр.500-540}) + \text{ф.№1}; \text{стр.600}, \quad (2.26)$$

де НДФЗ – нормальні джерела формування запасів.

$$\text{ЗВ} = \sum (\text{ф.№1}; \text{стр.100-140}) + \text{ф.№1}; \text{стр.270}, \quad (2.27)$$

де ЗВ – запаси та витрати.

Розрахуємо ці показники за всі проаналізовані роки та визначимо тип фінансової стійкості підприємства ПАТ «Запоріжтрансформатор»:

$$\text{ВОК}^{2018} = 810566 + 854737 - 1730665 = -65362 \text{ тис.грн.}$$

$$\text{ВОК}^{2019} = 1675143 + 397437 - 1732147 = 340433 \text{ тис.грн.}$$

$$\text{ВОК}^{2020} = 508543 + 539026 - 1714093 = -666542 \text{ тис.грн.}$$

$$\text{НДФЗ}^{2018} = -65362 + 1888978 = 1823616 \text{ тис.грн.}$$

$$\text{НДФЗ}^{2019} = 340433 + 1876771 = 2217204 \text{ тис.грн.}$$

$$\text{НДФЗ}^{2020} = -666524 + 1719324 = 1052800 \text{ тис.грн.}$$

$$\text{ЗВ}^{2018} = 470740 + 46220 = 516960 \text{ тис.грн.}$$

$$\text{ЗВ}^{2019} = 414763 + 25505 = 440268 \text{ тис.грн.}$$

$$\text{ЗВ}^{2020} = 373392 + 16437 = 389829 \text{ тис.грн.}$$

Згідно умов діагностування визначимо тип фінансової стійкості для кожного з проаналізованих років:

2018: $\text{ВОК} < \text{ЗВ} < \text{НДФЗ}$ – нормальна фінансова стійкість;

2019: $\text{ВОК} < \text{ЗВ} < \text{НДФЗ}$ – нормальна фінансова стійкість;

2020: $\text{ВОК} < \text{ЗВ} < \text{НДФЗ}$ – нормальна фінансова стійкість.

За результатами аналізу типу фінансової стійкості ПАТ «Запоріжтрансформатор» можна зробити висновки, що у 2008-2010 роках сума коштів, необхідних для фінансування формування запасів та витрат, перевищувала суму власних оборотних коштів, але була меншою за суму наявних нормальних джерел формування запасів. Згідно класифікації типів фінансової стійкості, це означає, що ПАТ «Запоріжтрансформатор» мало нормальний рівень фінансової стійкості.

Загалом за результатом проведеного аналізу господарської діяльності ПАТ «Запоріжтрансформатор» можна охарактеризувати як підприємство, що має високий рівень прибутковості, проте також має високий ступінь залежності від позикових коштів.

3 РОЗРОБКА ЗАХОДІВ ЩОДО ОРГАНІЗАЦІЙНО-ЕКОНОМІЧНОГО РОЗВИТКУ ПІДПРИЄМСТВА

3.1 Обґрунтування плану випуску нової продукції підприємства ПАТ «Запоріжтрансформатор»

На сьогоднішній день вже існує декілька визначень розвитку підприємства. Так, Е.М. Коротков, розглядаючи розвиток на рівні підприємства, трактує його як «...сукупність змін, які ведуть до появи нової якості і зміцнення життєвості системи, її здатність чинити опір руйнівним силам зовнішнього середовища» [19].

В.А. Забродський та М.О. Кизим дають більш розширене визначення розвитку, конкретизуючи його щодо економіко-виробничої системи. За їхньою точкою зору, розвиток економіко-виробничих систем представляє собою процес переходу економіко-виробничої системи у новий, більш якісний стан шляхом нагромадження кількісного потенціалу, зміни й ускладнення структури і складу, наслідком чого є підвищення її здатності чинити опір руйнівному впливу зовнішнього середовища та ефективність функціонування.

Під керованим розвитком підприємства пропонується розуміти виділену в складі підприємства систему, в якій об'єднані процеси реструктуризації та реінжинірингу, інноваційні та інвестиційні процеси, що ведуть до кількісних та якісних змін у всіх функціональних галузях підприємства, а також контури управління на основі зворотніх зв'язків, де вирішуються завдання стратегічного й тактичного управління, а також запускаються механізми самоорганізації оперативного управління розвитком [31].

Аналіз існуючих точок зору щодо розуміння сутності розвитку взагалі та суто розвитку підприємства дозволив виділити елементи або складові визначення розвитку підприємства. Вони представлені на рисунку 3.1.



Рисунок 3.1 Складові визначення розвитку підприємства [46]

Варто стисло охарактеризувати кожен з виділених складових поняття розвитку підприємства. Перш за все, розвиток передбачає наявність кількісних та якісних змін, які ведуть до певного поліпшення. Безумовно, поліпшення представляє собою відносну характеристику і для виявлення або підтвердження наявності розвитку вимагає певної конкретизації, але для визначення поняття розвитку можна обмежитися тільки визнанням такого поліпшення.

Розвиток підприємства має процесний характер, тобто є розподіленим у часі, причому розвитку, як процесу, властива довготривалість, зважаючи на певну інерційність підприємства як об'єкту розвитку та наявність часового лагу між імпульсом розвитку та відповідними йому змінами.

За своїм змістом розвиток підприємства, як випливає з аналізу приведених точок зору, є сукупністю процесів, які сумарно ведуть до збільшення потенціалу підприємства. Явними формами прояву таких процесів виступають кількісні та якісні зміни, адаптація до зовнішнього середовища підприємства та внутрішня інтеграція підприємства.

Нарешті результативний прояв розвитку для підприємства полягає в реалізації кількісних та якісних змін, збільшенні потенціалу підприємства, забезпеченні здатності підприємства протидіяти негативним впливам зовнішнього середовища та підвищенні життєздатності підприємства.

За результатами проведеного контент-аналізу поняття розвитку підприємства пропонується розуміти його як довготривалу сукупність процесів кількісних та якісних змін в діяльності підприємства, які приводять до поліпшення його стану шляхом збільшення потенціалу підприємства, адаптації до зовнішнього середовища та внутрішньої інтеграції, що сприяє підвищенню здатності підприємства протидіяти негативним впливам зовнішнього середовища та його життєздатності [46].

Для впровадження розвитку ПАТ «Запоріжтрансформатор» досліджено можливість впровадження на підприємстві заходів щодо випуску нової продукції.

Трансформаторобудування є наукомісткою та капіталомісткою галуззю, тому нові учасники на ринку даної продукції майже не з'являються. Сьогодні в Україні виробниками трансформаторів є: ПАТ «Запоріжтрансформатор», ПАТ «Запорізький завод надпотужних трансформаторів», ПАТ «Запорізький завод малогабаритних трансформаторів», ПАТ «Запорізький завод високовольтної апаратури», Хмельницький ПАТ «Трансформаторсервіс», Хмельницький завод трансформаторних підстанцій ПАТ «Укрелектроапарат» та небагато інших.

Дані підприємства спеціалізуються переважно на виробництві та збуті промислових, силових масляних трансформаторів, трансформаторних підстанцій тощо, які виготовляються, були придбані та експлуатуються переважно електропостачальними та промисловими підприємствами, і лише частково інжиніринговими підприємствами для виконання проектів «під ключ» [51].

Хотілось би звернути увагу на те, що ринок побутових трансформаторів, трансформаторів для індивідуального забезпечення електричною енергією

приватних будинків, котеджів «еліт-класу», дачних масивів, сільської місцевості тощо, як нового товару й досі вільний.

Визначимо необхідність впровадження виробництва невеликих побутових трансформаторів.

По-перше, знос трансформаторного устаткування в Україні становить близько 80%, а термін експлуатації складає приблизно 40 років (рекомендовано товаровиробниками 20-30 років), а це значить, що його заміна є неминучою. Зважаючи на великі витрати часу та коштів на передбачувану заміну такого устаткування, виникає потреба у залученні додаткових інвестицій та ресурсів. Щодо інвестицій, то випуск трансформаторів для індивідуального забезпечення електричною енергією будинків сприяв би заміні застарілого трансформаторного устаткування новим, сучасним, економічним, та ще й за рахунок приватних, фізичних осіб. Відносно залучення та використання ресурсів, то сучасний ринок електротехнічної сталі (найвитратнішого матеріалу у виробництві трансформаторів) досить розвинутий та особливих проблем з її придбанням для виробників немає.

По-друге, експлуатація існуючих сьогодні трансформаторів призводить до великих втрат електричної енергії (3-5% від загальної кількості кВт-год), причому її вартість постійно збільшується. Застосування сучасних, оновлених трансформаторів забезпечить їх самоокупність та економічну вигоду від її придбання [50].

Отже, впровадження виробництва нового виду продукції – побутових трансформаторів для приватних будинків, котеджів «еліт-класу», дачних масивів, сільської місцевості – є шляхом подальшого розвитку господарської діяльності підприємства.

Складемо бізнес-план щодо обґрунтування ефективності випуску нової продукції на ПАТ «Запоріжтрансформатор».

1) Визначення місткості ринку та рівня потенційного попиту на нову продукцію.

За оцінками експертів, для оновлення парку побутових трансформаторів, встановлених у котеджних секторах, дачних масивах, фермерських господарствах, агропромислових комплексах та у сільській місцевості необхідно біля 150 000 одиниць побутових трансформаторів різної напруги.

Середня вартість побутового трансформатору на ринку становить близько 10 тис.грн. за одиницю.

Отже, загальна вартість ринку побутових трансформаторів складає:

$$V_p = 150\,000 \cdot 10 = 1\,500\,000 \text{ тис.грн.}$$

На даний час конкуренція на даному сегменті ринку відсутня, ринкова ніша є вільною.

2) Визначимо план виробництва продукції.

Виробництво нової продукції ПАТ «Запоріжтрансформатор» потребує придбання додаткового обладнання. Для виготовлення побутових трансформаторів необхідно придбання наступного обладнання (таблиця 3.1):

Таблиця 3.1 - Устаткування для виробництва нового виду продукції

Назва устаткування	Кількість, одиниць	Вартість обладнання, тис.грн.
Машина для виробництва гофрованих баків трансформаторів	1	250,0
Профілезагибочний апарат	2	90,0
Лінія зварювання	1	320,0
Намотувальна машина	2	50,0
Сушильна камера	1	300,0
Разом	-	1150,0

Отже, для виробництва нового виду продукції ПАТ «Запоріжтрансформатор» необхідно придбати додаткове устаткування на суму 1150,0 тис.грн. Амортизація устаткування буде нараховуватись лінійним методом. Строк корисного використання – 5 років.

Потужність виробничої лінії з виробництва побутових трансформаторів становитиме (за найменш потужною ділянкою) – 15000 одиниць на рік.

В структурі собівартості продукції трансформаторобудування високою є питома вага витрат на сировину. В таблиці 3.2 розрахована вартість сировини в розрахунку на одиницю продукції, виходячи з поточних оптових цін на сировину та матеріали, що витрачаються.

Таблиця 3.2 - Вартість матеріалів на виробництво одиниці нової продукції

Назва сировини	Норма витрат на одиницю	Ціна за 1 кг, грн.	Вартість, грн.
Сталь електротехнічна, кг	48	15,6	748,8
Сталь М12кп, кг	21,5	10,8	232,2
Сталь М18, кг	29,6	12,6	373,0
Мідь, кг	0,3	73,7	22,1
Алюміній, кг	0,8	28,3	22,6
Гума, кг	1,6	13,5	21,6
З'єднувальні деталі, од.	250	0,12	30,0
Паперово-бакелитні вироби, кг	0,85	5,9	5,0
Пакетні вимикачі, од.	10	76	760,0
Реостат, од.	3	270	810,0
Масило, кг.	2,4	57	136,8
Інші матеріали, кг	1	960	960,0
Разом	-	-	4122,1

Таким чином, вартість матеріалів на виготовлення одного побутового трансформатора становить 4122,1 грн. або 4,1 тис.грн., а на весь планований випуск – 61500 тис.грн.

3) Визначимо потребу у додатковому персоналі для виробництва побутових трансформаторів на ПАТ «Запоріжтрансформатор».

Для організації виробництва нової продукції на ПАТ «Запоріжтрансформатор» необхідно додатково прийняти на роботу 250 осіб. Склад додаткового персоналу, рівень оплати праці та загальні витрати на оплату праці, пов'язані з впровадженням виробництва нової продукції представлені в таблиці 3.3.

Таблиця 3.3 – Склад додаткового персоналу для виробництва нової продукції

Категорія працівників	Кількість осіб, чол.	Середньомісячна заробітна плата, грн.	Витрати на оплату праці, тис.грн.
Майстер дільниці	8	3840	368,6
Збиральник	60	2920	2102,4
Зварювальник	30	2980	1072,8
Оператор пульта керування машини з виробництва гофрованих баків	10	3310	397,2
Газорізальник	40	3060	1468,8
Намотувальник	30	3150	1134,0
Налагоджувальник	20	3210	770,4
Оператор пульта камери сушіння	15	3210	577,8
Прибиральник	5	1650	99,0
Комірник	2	2730	65,5
Контролер	5	3190	191,4
Допоміжний персонал	25	2620	786,0
Разом	250	-	9034,0

Витрати на соціальні заходи для підприємства ПАТ «Запоріжтрансформатор» становлять 37,6%. Отже, витрати на соціальні заходи від впровадження виробництва нової продукції складають:

$$9034 \cdot 0,376 = 3397,0 \text{ тис.грн.}$$

Загальна сума витрат на оплату праці та соціальні заходи становить:

$$9034 + 3397 = 12431 \text{ тис.грн.}$$

Таким чином, річна сума витрат на оплату праці персоналу для впровадження виробництва нової продукції становить 12431 тис.грн.

У розрахунку на одиницю виробленої нової продукції витрати на оплату праці складають:

$$12431 / 15000 = 0,83 \text{ тис.грн./од.}$$

4) Розрахуємо експлуатаційні витрати на виробництво нової продукції.

Експлуатація обладнання вимагає витрат на електроенергію та витрат на поточний ремонт і технічне обслуговування. Витрати на електроенергію розраховуються, виходячи з потужності обладнання та часу його роботи (таблиця 3.4).

Таблиця 3.4 - Витрати на електроенергію на виробництво нової продукції

Назва показника	Значення показника
Кількість електроенергії, що споживається за 1 годину, кВт	1650
Кількість годин роботи обладнання за рік	1900
Кількість спожитої енергії за рік, кВт-годин	3135000
Вартість спожитої енергії за рік, тис.грн. (1 кВт-год = 0,82 грн.)	2571
Вартість спожитої енергії в розрахунку на одиницю продукції (15000 одиниць на рік), тис.грн./од.	0,17

Витрати на поточний ремонт і технічне обслуговування обладнання, за експертними оцінками, складають 10% від суми нарахованої амортизації.

Сума непрямих витрат на виробництво нової продукції складає 25% від загальної суми матеріальних витрат підприємства на виробництво.

5) Складемо кошторис витрат на виробництво та реалізацію нової продукції ПАТ «Запоріжтрансформатор».

У таблиці 3.5 складемо кошторис витрат на виробництво та реалізацію побутових трансформаторів.

Таблиця 3.5 – Структура кошторису витрат на виробництво та реалізацію побутових трансформаторів у прогнозованому році

Назва статті витрат	Витрати на виробництво, тис.грн.	Питома вага у загальній сумі витрат, %
Вартість сировини	61500,0	66,8
Витрати на електроенергію	2571,0	2,8
Заробітна плата з відрахуваннями на соціальні заходи	12431,0	13,5
Амортизаційні відрахування	230,0	0,2

Продовження таблиці 3.5

Поточний ремонт та технічне обслуговування обладнання	23,0	0,02
Непрямі витрати	15375,0	16,68
Всього:	92130,0	100,0

Отже, загальна сума витрат на виробництво побутових трансформаторів становить 92130 тис.грн. Структуру витрат на виробництво відобразимо на рисунку 3.2.

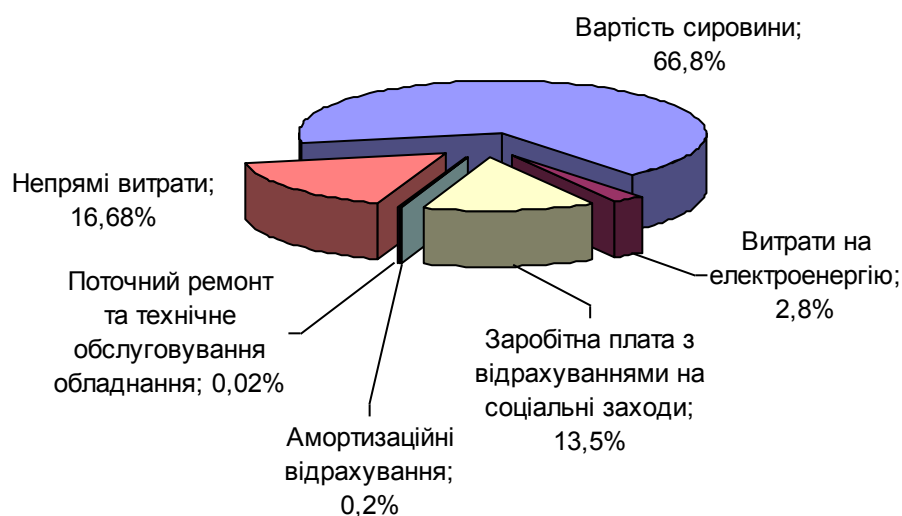


Рисунок 3.2 Структура витрат на виробництво побутових трансформаторів у прогностному році

Таким чином, загальна сума витрат на виробництво побутових трансформаторів становить 92130 тис.грн. на виробництво 15000 одиниць виробів. В розрахунку на одиницю продукції витрати на виробництво становлять:

$$C_{1п} = 92130 / 15000 = 6,14 \text{ тис.грн.}$$

Таким чином, собівартість одиниці нової продукції ПАТ «Запоріжтрансформатор» становить 6,14 тис.грн.

б) Визначимо економічну ефективність впровадження виробництва нової продукції.

Загальним принципом оцінки ефективності є зіставлення ефекту (результату) та витрат.

У цілому проблема визначення економічного ефекту й вибору найбільш кращих варіантів реалізації проектів впровадження на підприємстві нової продукції вимагає, з одного боку, перевищення кінцевих результатів від їхнього використання над витратами на розробку, виготовлення й реалізацію, а з другого боку - зіставлення отриманих при цьому результатів з результатами від застосування інших аналогічних за призначенням варіантів проекту. Особливо гостро виникає необхідність термінової оцінки й правильного вибору варіанта на фірмах, що застосовують прискорену амортизацію, при якій строки заміни діючих машин й устаткування на нові істотно скорочуються.

Метод вирахування ефекту (доходу) від реалізації проектів впровадження на підприємстві нової продукції, заснований на зіставленні результатів їхнього освоєння з витратами, дозволяє ухвалювати рішення щодо доцільності використання нових розробок. Отже, ефект від впровадження проектів з виробництва нової продукції залежить від результатів і витрат. Залежно від часового періоду обліку результатів і витрат розрізняють показники ефекту за розрахунковий період і показники річного ефекту.

ПАТ «Запоріжтрансформатор» має достатню кількість власних коштів на впровадження даного плану розвитку підприємства, отже відсутня необхідність залучення позикових коштів.

У таблиці 3.6 складемо план доходів та витрат на виробництво побутових трансформаторів.

Таблиця 3.6 - План доходів і витрат за проектом розвитку підприємства за рахунок впровадження виробництва нової продукції

Назва показника	Значення показника	
	За рік реалізації проекту	Через 5 років реалізації проекту
1	2	3
Обсяг реалізованої продукції, одиниць	15000	75000
Ціна (без ПДВ) за одиницю продукції, тис.грн.	10,0	10

Продовження таблиці 3.6

Чистий дохід від реалізації продукції, тис.грн.	150000	750000
Вартість сировини, тис.грн.	61500	307500
Витрати на електроенергію, тис.грн.	2571	12855
Заробітна плата з відрахуваннями на соц.заходи, тис.грн.	12431	62155
Амортизаційні відрахування, тис.грн.	230	1150
Поточний ремонт та технічне обслуговування обладнання, тис.грн.	23	115
Непрямі витрати, тис.грн.	15375	76875
Загальні витрати, тис.грн.	92130	460650
Операційний прибуток, тис.грн.	57870	289350
Податок на прибуток, тис.грн.	14468	72340
Чистий прибуток, тис.грн.	43402	217010

Таким чином, після реалізації проекту щодо розвитку підприємства на основі впровадження виробництва нової продукції ПАТ «Запоріжтрансформатор» додатково отримає 43402 тис.грн. чистого прибутку щороку. Загальна сума додатково отриманого підприємством чистого прибутку через п'ять років реалізації проекту становить 217010 тис.грн.

Для подальшої оцінки рівня ефективності проекту з впровадження виробництва побутових трансформаторів розрахуємо точку беззбитковості та відобразимо її на рисунку 3.3.

Для визначення точки беззбитковості необхідно знати:

- планований обсяг продажів у натуральному вираженні за 5 років реалізації проекту;
- ціну за одиницю продукції;
- суму змінних витрат на одиницю продукції;
- суму постійних витрат за 5 років реалізації проекту.

Отже, планований обсяг реалізації за рік складає 15000 одиниць продукції. У розрахунку на п'ять років:

$$OB = 15000 \cdot 5 = 75000 \text{ одиниць продукції.}$$

Ціна за одиницю продукції упродовж періоду не змінюється і становить 10 тис.грн.

До змінних витрат відносяться витрати на:

- сировину – 307500 тис.грн. за п'ять років;
- електроенергію – 12855 тис.грн. за п'ять років;
- заробітну плату з відрахуваннями – 62155 тис.грн. за п'ять років.

Таким чином, загальна сума змінних витрат на виробництво продукції за п'ять років становить:

$$ЗмВ = 307500 + 12855 + 62155 = 382510 \text{ тис.грн.}$$

Змінні витрати на одиницю продукції дорівнюють:

$$ЗмВ_1 = 382510 / 75000 = 5,1 \text{ тис.грн./од.}$$

Визначимо суму маржинального доходу на одиницю продукції, як різницю між ціною та змінними витратами на одиницю продукції:

$$МД = 10,0 - 5,1 = 4,9 \text{ тис.грн./од.}$$

Визначимо суму постійних витрат на виробництво продукції за п'ять років. До постійних витрат відносяться наступні види витрат:

- амортизаційні відрахування – 1150 тис.грн. за п'ять років;
- поточний ремонт та технічне обслуговування обладнання – 115 тис.грн. за п'ять років;
- непрямі витрати – 76875 тис.грн. за п'ять років.

Загальна сума постійних витрат на виробництво продукції за п'ять років становить:

$$ПВ = 1150 + 115 + 76875 = 78140 \text{ тис.грн.}$$

Отже, сума постійних витрат на виробництво побутових трансформаторів за п'ять років дорівнює 78140 тис.грн.

Визначимо точку беззбитковості у натуральному вираженні як відношення загальної суми постійних витрат на виробництво продукції до маржинального доходу на одиницю продукції:

$$КБод. = 78140 / 4,9 = 15947 \text{ одиниць продукції}$$

Таким чином, для отримання беззбиткового рівня виробництва ПАТ «Запоріжтрансформатор» повинно виготовити 15947 одиниць продукції за ціною 10 тис.грн.

У таблицю 3.7 внесемо дані для розрахунку точки беззбитковості та на її основі побудуємо графік беззбитковості виробництва даного виду нової продукції.

Таблиця 3.7 – Дані для розрахунку точки беззбитковості виробництва побутових трансформаторів

Назва показника	Величина показника
Обсяг реалізації продукції, штук	75000
Ціна за одиницю, тис.грн.	10,0
Загальна сума змінних витрат, тис.грн.	382510
Змінні витрати на одиницю продукції, тис.грн./од.	5,1
Маржинальний прибуток, тис.грн./од.	4,9
Загальна сума постійних витрат, тис.грн.	78140
Точка беззбитковості у натуральному вираженні, од.	15947
Точка беззбитковості у грошовому вираженні, тис.грн.	159470

Перевіримо правильність розрахунків. Планований обсяг реалізації зверх рівня беззбитковості дорівнює:

$$75000 - 15947 = 59053 \text{ од.}$$

Сума розрахункового операційного прибутку дорівнює добутку обсягу реалізації зверх беззбиткового рівня та маржинального доходу на одиницю продукції:

$$Po^p = 59053 \cdot 4,9 = 289358 \text{ тис.грн.}$$

Порівняємо розрахунковий рівень операційного прибутку з плановим за п'ять років (таблиця 3.6) – результати майже ідентичні (похибка становить 0,003%).

Отже, проведені розрахунки є вірними, оскільки розрахункова сума операційного прибутку збігається з плановою за п'ять років.

На рисунку 3.3 наведемо графік беззбитковості проекту впровадження на ПАТ «Запоріжтрансформатор» нової продукції.

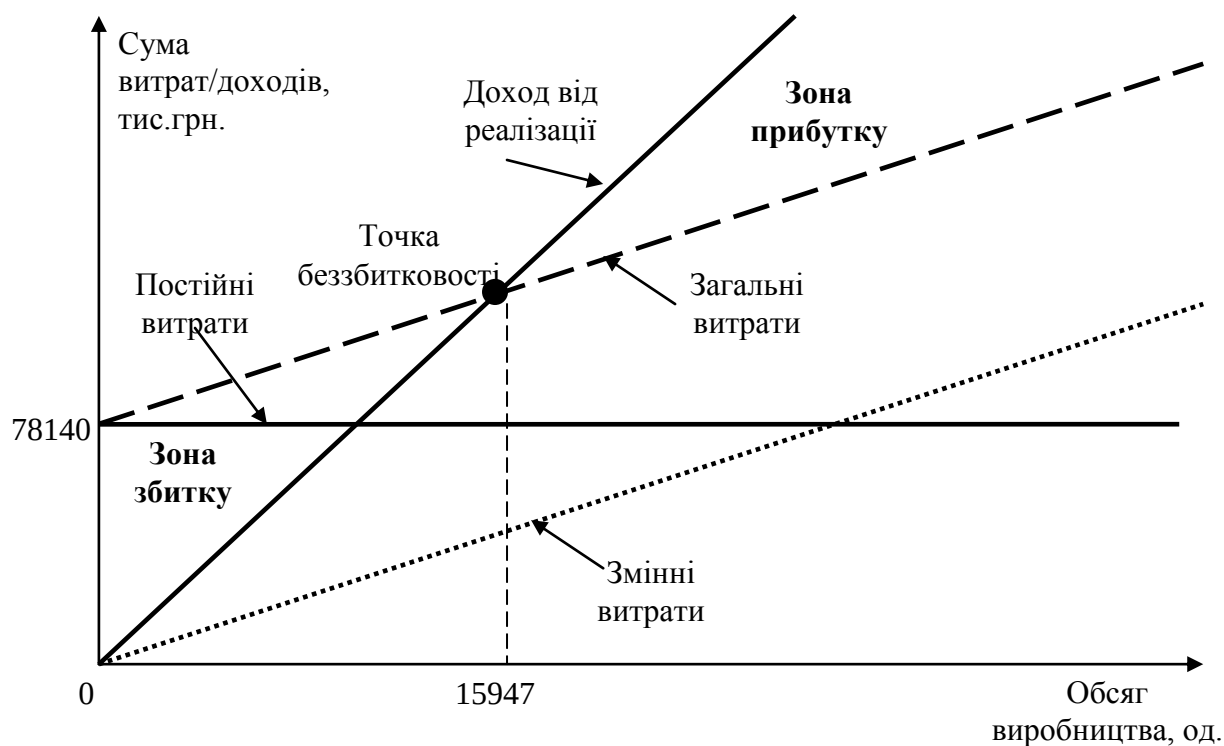


Рисунок 3.3 Графік беззбитковості виробництва та реалізації побутових трансформаторів

Отже, беззбитковий обсяг виробництва за даним проектом становить 15947 одиниць продукції або 159470 тис.грн.

Таким чином, як план розвитку підприємства ПАТ «Запоріжтрансформатор» було запропоновано впровадження проекту з випуску нової продукції – побутових трансформаторів. Даний вид продукції наразі користується високим попитом, проте ринкова ниша є незайнятою.

За результатом складання планів щодо впровадження проекту виробництва нової продукції було з'ясовано, що даний проект є прибутковим. Сума річного чистого прибутку підприємства становить 43402 тис.грн., а загальна сума отриманого підприємством чистого прибутку за весь термін

реалізації проекту складає 217010 тис.грн. Отже, ефективність проекту було доведено.

3.2 Розрахунок економічної ефективності впровадження заходів щодо випуску нової продукції

Для реалізації заходів щодо розвитку ПАТ «Запоріжтрансформатор» було запропоновано впровадження виробництва нової продукції та вихід підприємства на нові ринки збуту – ринок побутових трансформаторів. Для визначення ефективності впровадження заходів щодо планування розвитку підприємства проаналізуємо зміну техніко-економічних та фінансових показників діяльності підприємства після впровадження запропонованих заходів у порівнянні із 2010 роком.

У таблиці 3.8 відобразимо значення показників діяльності підприємства у 2010 році та наприкінці першого року реалізації запропонованих заходів.

Таблиця 3.8 – Зміна показників діяльності ПАТ «Запоріжтрансформатор» до та після впровадження запропонованих заходів

Назва показника	Значення за роками, тис.грн.		Відхилення прог. р. від 2020 р.	
	2020 р.	Прогн. р.	абсолютне, тис.грн.	відносне, %
Чистий дохід від реалізації продукції	2285786	2435786	150000	6,6
Собівартість реалізації продукції	1495433	1587563	92130	6,2
Валовий прибуток	790353	848223	57870	7,3
Чистий прибуток	353472	396874	43402	12,3
Залишкова вартість основних фондів	389214	390134	920	0,2
Грошові кошти	284259	326511	42252	14,9
Оборотні активи	2332658	2374910	42252	1,8
Нерозподілений прибуток	353998	397170	43172	12,2
Власний капітал	508543	551715	43172	8,5
Валюта балансу	4072256	4115428	43172	1,1
Матеріальні витрати	1129434	1190934	61500	5,4
Витрати на оплату праці та соціальні заходи	255088	267519	12431	4,9
Загальна сума витрат на виробництво	1716126	1808256	92130	5,4
Кількість працівників	4923	5173	250	5,1

Таким чином, після впровадження запропонованих заходів щодо розвитку ПАТ «Запоріжтрансформатор» чистий дохід підприємства збільшився на 150000 тис.грн. або на 6,6% у порівнянні із 2020 роком. Зростання собівартості продукції становило 92130 тис.грн. або 6,2% від рівня 2020 року. Дані зміни призвели до зростання валового прибутку підприємства на 57870 тис.грн. або на 7,3% від рівня 2020 року, а збільшення чистого прибутку ПАТ «Запоріжтрансформатор» становить 43402 тис.грн. або 12,3%.

Для впровадження проекту з виробництва нової продукції необхідно придбати нове устаткування на суму 1150 тис.грн., яке амортизується за лінійним методом. Річна сума амортизаційних відрахувань дорівнює 230 тис.грн. Отже, збільшення залишкової вартості основних фондів ПАТ «Запоріжтрансформатор» наприкінці першого року реалізації проекту дорівнює 920 тис.грн., або – 0,2%.

Грошові кошти підприємства спрямовуються на придбання основних фондів (1150 тис.грн.), проте після отримання додаткового чистого прибутку від реалізації нової продукції сума грошових коштів ПАТ «Запоріжтрансформатор» збільшується на суму отриманого чистого прибутку, тобто на 43402 тис.грн. Загальне зростання грошових коштів ПАТ «Запоріжтрансформатор» становить 42252 тис.грн. або 14,9% від рівня 2020 року. На цю ж суму зростають оборотні активи підприємства.

У пасивах ПАТ «Запоріжтрансформатор» зміни відбудуться у складі власного капіталу, адже в підприємства достатньо коштів щоб впровадити запропонований проект за власний рахунок, не залучаючи позикових коштів. Зміни у сумі нерозподіленого прибутку ПАТ «Запоріжтрансформатор» обумовлені придбанням основних фондів на суму 1150 тис.грн., їх амортизацією, а також отриманням чистого прибутку. Загальна зміна нерозподіленого прибутку становить 43172 тис.грн., що свідчить про зростання даного показника відносно рівня 2020 року на 12,2%. Власний капітал підприємства зросте на ту ж суму, або на 8,5% від рівня 2020 року.

Збільшення валюти балансу ПАТ «Запоріжтрансформатор» складає 43172 тис.грн. або 1,1% у порівнянні із 2020 роком.

Сума матеріальних витрат на виробництво продукції після впровадження проекту з випуску нової продукції зростуть на 61500 тис.грн. або на 5,4% від рівня 2020 року. Сума витрат на оплату праці та відрахувань на соціальні заходи збільшиться на 12431 тис.грн. або на 4,9%. Загальна сума витрат на виробництво зростає на 92130 тис.грн., тобто на 5,4% від рівня 2020 року.

Після впровадження запропонованих заходів відбудеться також збільшення кількості працюючих на ПАТ «Запоріжтрансформатор» на 250 осіб або на 5,1% від рівня 2020 року.

Таким чином, абсолютні показники ефективності діяльності ПАТ «Запоріжтрансформатор» свідчать про економічну доцільність впровадження запропонованого плану розвитку підприємства щодо виходу на нові ринки збуту з новою продукцією.

Проаналізуємо також зміну техніко-економічних показників діяльності підприємства.

1) Показники ефективності використання основних фондів.

Фондовіддача основних фондів:

$$\Phi B^{2020} = 790353 / 389214 = 2,03 \text{ грн./грн.}$$

$$\Phi B_{\text{прог}} = 848223 / 390134 = 2,17 \text{ грн./грн.}$$

Фондомісткість продукції:

$$\Phi M^{2020} = 1 / 2,03 = 0,493 \text{ грн./грн.}$$

$$\Phi M_{\text{прог}} = 1 / 2,17 = 0,460 \text{ грн./грн.}$$

Фондоозброєність праці:

$$\Phi Z^{2020} = 389214 / 4923 = 79,1 \text{ тис.грн./чол.}$$

$$\Phi Z_{\text{прог}} = 390134 / 5173 = 75,4 \text{ тис.грн./чол.}$$

Коефіцієнт придатності основних фондів:

$$K_{п.оз}^{2020} = 389214 / 629903 = 0,618$$

$$K_{п.оз} \text{ прог} = 390134 / 631053 = 0,618$$

Коефіцієнт зносу основних засобів:

$$Кз.оз.^{2020} = 240689 / 629903 = 0,382$$

$$Кз.оз. \text{ прог} = 240919 / 631053 = 0,382$$

Рентабельність основних засобів:

$$Роз^{2020} = 353472 / 389214 = 0,91$$

$$Роз \text{ прог} = 396874 / 390134 = 1,02$$

Усі розраховані показники ефективності використання основних фондів зведемо в таблицю 3.9 та зробимо висновок щодо динаміки зміни даних показників.

Таблиця 3.9 – Аналіз зміни показників ефективності використання основних фондів на ПАТ «Запоріжтрансформатор» до та після впровадження запропонованих заходів

Назва показника	2020р.	Прог.р.	Відхилення прог.р. від 2020р.	
			абс.	відн., %
Фондовіддача основних фондів, грн./грн.	2,03	2,17	0,14	6,9
Фондомісткість продукції, грн./грн.	0,493	0,460	-0,033	-6,7
Фондоозброєність праці, тис.грн./чол.	79,1	75,4	-3,7	-4,7
Коефіцієнт придатності	0,618	0,618	-	-
Коефіцієнт зносу	0,382	0,382	-	-
Рентабельність основних засобів, %	91	102	11	-

За результатом аналізу зміни показників ефективності використання основних фондів на ПАТ «Запоріжтрансформатор» до та після впровадження запропонованих заходів встановили, що ефективність використання основних фондів підприємства зросла. Про це свідчить збільшення показника фондовіддачі на 0,14 грн./грн. або на 6,9% від рівня 2020 року, зменшення показника фондомісткості на 0,033 грн./грн. або на 6,7% від рівня попереднього року. Також впровадження запропонованих заходів призведе до зростання фондорентабельності 11% у порівнянні із 2020 роком.

Зміна показників стану основних засобів буде досить незначною та не матиме суттєвого впливу на коефіцієнти зносу та придатності основних фондів.

Єдиним показником, що погіршився є фондоозброєність праці. Зменшення даного показника на 4,7% викликане тим, що при відносно незначних змінах вартості основних фондів кількість працюючих збільшилася на 250 осіб. При цьому показник фондоозброєності знаходиться на досить високому рівні, його зменшення не матиме негативного впливу на стан підприємства.

2) Показники ефективності використання активів підприємства.

Коефіцієнт обертання оборотних активів:

$$\text{Коб.оа}^{2020} = 2285786 / ((1918916 + 2332658)/2) = 1,08 \text{ оберти}$$

$$\text{Коб.оа прог} = 2435786 / ((2332658 + 2374910)/2) = 1,04 \text{ оберти}$$

Тривалість обороту оборотних активів:

$$\text{Тоа}^{2020} = 360 / 1,08 = 333,3 \text{ днів}$$

$$\text{Тоа прог} = 360 / 1,04 = 346,1 \text{ днів}$$

Коефіцієнт завантаження оборотних активів:

$$\text{Кз}^{2010} = 1 / 1,08 = 0,926 \text{ грн./грн.}$$

$$\text{Кз}^{2011} = 1 / 1,04 = 0,961 \text{ грн./грн.}$$

Коефіцієнт оборотності загальних активів:

$$\text{Коб.А}^{2020} = 2285786 / ((3697283 + 4072256)/2) = 0,59 \text{ обертів}$$

$$\text{Коб.А прог} = 2435786 / ((4072256 + 4115428)/2) = 0,60 \text{ обертів}$$

Тривалість обороту загальних активів:

$$\text{Т}^{2020} = 360 / 0,59 = 610,2 \text{ дня}$$

$$\text{Т прог} = 360 / 0,60 = 600,0 \text{ дня}$$

Середній період погашення дебіторської заборгованості:

$$\text{Пдз}^{2010} = (892711 + 191685 + 58689 + 900) \cdot 360 / 2285786 = 180,2 \text{ днів}$$

$$\text{Пдз}^{2011} = (892711 + 191685 + 58689 + 900) \cdot 360 / 2435786 = 169,1 \text{ днів}$$

Коефіцієнт оборотності кредиторської заборгованості:

$$\text{Окз}^{2020} = 2285786 / 1453318 = 1,60 \text{ оберти}$$

$$\text{Окз прог} = 2435786 / 1453318 = 1,68 \text{ оберти}$$

Тривалість обороту кредиторської заборгованості:

$$\text{Ткз}^{2020} = 360 / 1,60 = 225 \text{ днів}$$

$$Т_{кз} \text{ прог} = 360 / 1,68 = 214 \text{ днів}$$

Усі розраховані показники ефективності використання активів підприємства зведемо в таблицю 3.10 та зробимо висновок щодо динаміки даних показників.

Таблиця 3.10 – Аналіз зміни показників ефективності використання активів на ПАТ «Запоріжтрансформатор» до та після впровадження запропонованих заходів

Назва показника	2020р.	прог.	Відхилення прог.р. від 2020р.	
			абс.	відн., %
Коефіцієнт обертання оборотних активів, обертів	1,08	1,04	-0,04	-
Тривалість обороту оборотних активів, днів	333,3	346,1	12,8	3,8
Коефіцієнт закріплення оборотних активів, грн./грн.	0,426	0,961	0,535	-
Коефіцієнт оборотності загальних активів, обертів	0,59	0,6	0,01	-
Тривалість обороту загальних активів, днів	610,2	600,0	-10,2	-1,7
Середній період погашення дебіторської заборгованості, днів	180,2	169,1	-11,1	-6,2
Коефіцієнт оборотності кредиторської заборгованості, обертів	1,6	1,68	0,08	-
Тривалість обороту кредиторської заборгованості, днів	225	214	-11	-4,9

Зміну показників ефективності використання активів на ПАТ «Запоріжтрансформатор» відобразимо на рисунку 3.5.

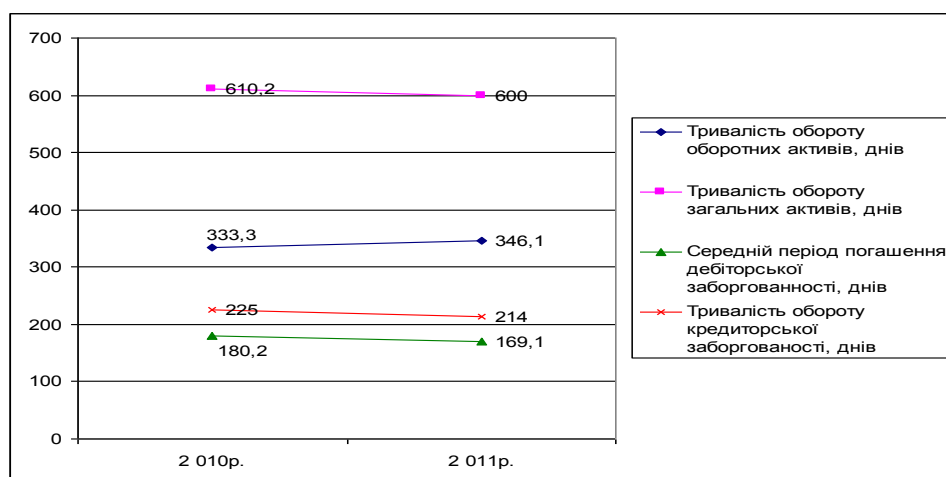


Рисунок 3.5 Зміна показників ефективності використання активів на ПАТ «Запоріжтрансформатор» до та після впровадження запропонованих заходів

За результатами аналізу зміни показників ефективності використання активів підприємства можна зробити висновок, що ефективність використання активів ПАТ «Запоріжтрансформатор» зросла.

Зменшилась тривалість обороту загальних активів підприємства на 10,2 дні або на 1,7% від рівня 2020 року, середній період погашення дебіторської заборгованості зменшився на 11,1 дня або на 6,2%, тривалість обороту кредиторської заборгованості скоротилась на 11 днів або на 4,9 у порівнянні із 2020 роком.

3) Показники ефективності використання трудових та матеріальних ресурсів підприємства.

Середня заробітна плата робітників:

$$\text{СЗП}^{2020} = 181518,8 / (4923 \cdot 12) = 3,073 \text{ тис.грн./чол.}$$

$$\text{СЗП прог} = 190552 / (5173 \cdot 12) = 3,070 \text{ тис.грн./чол.}$$

Трудомісткість продукції:

$$\text{Тм}^{2020} = (185425 + 69663) / 2285786 = 0,112 \text{ грн./грн.}$$

$$\text{Тм}^{2011} = 267519 / 2435786 = 0,110 \text{ грн./грн.}$$

Матеріалоємність продукції:

$$\text{МЄ}^{2010} = 1129434 / 2285687 = 0,490 \text{ грн./грн.}$$

$$\text{МЄ прог} = 1190934 / 2435786 = 0,488 \text{ грн./грн.}$$

Матеріаловіддача:

$$\text{МВ}^{2020} = 2285687 / 1129434 = 2,02 \text{ грн./грн.}$$

$$\text{МВ прог} = 2435786 / 1190934 = 2,04 \text{ грн./грн.}$$

Усі розраховані показники ефективності використання ресурсів підприємства зведемо в таблицю 3.11 та зробимо висновок щодо динаміки даних показників.

Таблиця 3.11 – Аналіз зміни показників ефективності використання трудових та матеріальних ресурсів на ПАТ «Запоріжтрансформатор» до та після впровадження запропонованих заходів

Назва показника	2020р. .	Прог.р. .	Відхилення прог.р. від 2020р.	
			абс.	відн. , %
Середня заробітна плата робітників, тис.грн./міс.	3,073	3,070	-0,003	-0,1
Трудомісткість продукції, грн./грн.	0,112	0,110	-0,002	-1,8
Матеріаломісткість, грн./грн.	0,490	0,488	-0,002	-0,4
Матеріаловіддача, грн./грн.	2,02	2,04	0,02	1,0

За результатами аналізу даної групи показників можна зробити наступні висновки: після впровадження запропонованих заходів щодо розвитку підприємства ефективність використання трудових та матеріальних ресурсів збільшується. Зменшення показника середньої заробітної плати на підприємстві призводить до скорочення витрат на оплату праці, а отже – до зменшення трудомісткості продукції на 0,002 грн./грн. або на 1,8% від рівня 2020 року. Матеріаломісткість продукції при цьому зменшується на 0,002 грн./грн. або на 0,4%, що також є позитивним явищем.

4) Показники рентабельності.

Показник рентабельності продажу:

$$Р_{прж}^{2020} = 353472 / 2285786 = 0,155 \cdot 100\% = 15,5\%$$

$$Р_{прж} \text{ прог} = 396874 / 2435786 = 0,163 \cdot 100\% = 16,3\%$$

Рентабельність активів:

$$Р_{а}^{2020} = 353472 / 4072256 = 0,087 \cdot 100\% = 8,7\%$$

$$Р_{а} \text{ прог} = 396874 / 4115428 = 0,096 \cdot 100\% = 9,6\%$$

Рентабельність власного капіталу:

$$Р_{вк}^{2020} = 353472 / 508543 = 0,695 \cdot 100\% = 69,5\%$$

$$Р_{вк} \text{ прог} = 396874 / 551715 = 0,719 \cdot 100\% = 71,9\%$$

Рентабельність продукції:

$$Р_{п}^{2020} = 790353 / 1495433 = 0,529 \cdot 100\% = 52,9\%$$

$$R_{п \text{ прог}} = 848223 / 1587563 = 0,534 \cdot 100\% = 53,4\%$$

Усі розраховані показники рентабельності зведемо в таблицю 3.12 та зробимо висновок щодо динаміки даних показників.

Таблиця 3.12 – Аналіз зміни показників рентабельності ПАТ «Запоріжтрансформатор» до та після впровадження запропонованих заходів

Назва показника	2020р.	Прог. р.	Відхилення прог.р. від 2020р., %
Рентабельність продажу, %	15,5	16,3	0,8
Рентабельність активів, %	8,7	9,6	0,9
Рентабельність власного капіталу, %	69,5	71,9	2,4
Рентабельність продукції, %	52,9	53,4	0,5

Рентабельність продажу, після впровадження запропонованих заходів, зросте на 0,8%, рентабельність активів збільшиться на 0,9%, рентабельність власного капіталу зросте на 2,4%, а рентабельність продукції – на 0,5% у порівнянні із 2020 роком. Такі зміни показників рентабельності діяльності підприємства свідчать про зростання ефективності його діяльності, а отже й про ефективність впровадження запропонованих заходів.

Таким чином, після впровадження запропонованих заходів щодо розвитку ПАТ «Запоріжтрансформатор» усі показники рентабельності діяльності підприємства покращаться.

Проаналізуємо також зміну показників фінансового стану підприємства, а саме показники ліквідності та фінансової стійкості ПАТ «Запоріжтрансформатор».

Загальна (поточна) ліквідність:

$$Лз.^{2020} = 2332658 / 2581506 = 0,90$$

$$Лз. \text{ прог} = 2374910 / 2581506 = 0,92$$

Коефіцієнт швидкої ліквідності:

$$Лшв.^{2020} = (2332658 - 373392) / 2581506 = 0,760$$

$$Лшв. \text{ прог} = (2374910 - 373392) / 2581506 = 0,775$$

Коефіцієнт абсолютної ліквідності:

$$Ла.^{2020} = 284259 / 2581506 = 0,11$$

$$\text{Ла. прог} = 326511 / 2581506 = 0,13$$

Коефіцієнт концентрації власного капіталу:

$$K_{\text{вк.}}^{2020} = 508543 / 4072256 = 0,125 = 12,5\%$$

$$K_{\text{вк. прог}} = 551715 / 4115428 = 0,134 = 13,4\%$$

Коефіцієнт концентрації запозиченого капіталу:

$$K_{\text{зк.}}^{2020} = (4072256 - 508543) / 4072256 = 0,875 = 87,5\%$$

$$K_{\text{зк. прог}} = (4115428 - 551715) / 4115428 = 0,866 = 86,6\%$$

Співвідношення запозиченого та власного капіталу:

$$K_{\text{зк/вк}}^{2020} = (4072256 - 508543) / 508543 = 7,01$$

$$K_{\text{зк/вк прог}} = (4115428 - 551715) / 551715 = 6,46$$

Коефіцієнт фінансової стабільності:

$$K_{\text{фс}}^{2020} = 508543 / (4072256 - 508543) = 0,140$$

$$K_{\text{фс прог}} = 551715 / (4115428 - 551715) = 0,155$$

Коефіцієнт фінансової стійкості:

$$K_{\text{фін.стійк.}}^{2020} = (508543 + 539026) / 4072256 = 0,260$$

$$K_{\text{фін.стійк. прог}} = (551715 + 539026) / 4115428 = 0,265$$

Зведемо розраховані показники у таблицю 3.13 та проаналізуємо їх динаміку.

Таблиця 3.13 – Аналіз зміни показників фінансового стану ПАТ «Запоріжтрансформатор» до та після впровадження запропонованих заходів

Показник	Значення за роками		Відхилення прог. р. від 2020 р.
	2020 р.	Прог. р.	
Коефіцієнт загальної (поточної) ліквідності	0,90	0,92	0,02
Коефіцієнт швидкої ліквідності	0,760	0,775	0,015
Коефіцієнт абсолютної ліквідності	0,11	0,13	0,02
Коефіцієнт концентрації власного капіталу, %	12,5	13,4	0,9
Коефіцієнт концентрації запозиченого капіталу, %	87,5	86,6	-0,9
Співвідношення запозиченого та власного капіталу, частка одиниці	7,01	6,46	-0,55
Коефіцієнт фінансової стабільності	0,140	0,155	0,015
Коефіцієнт фінансової стійкості	0,260	0,265	0,005

За результатом аналізу показників фінансового стану ПАТ «Запоріжтрансформатор» дійшли висновків, що впровадження запропонованих заходів щодо розвитку підприємства матиме позитивний вплив на ліквідність та фінансовий стан ПАТ «Запоріжтрансформатор». Про це свідчить зростання показника загальної ліквідності на 0,02 пункти від рівня 2020 року, збільшення коефіцієнта швидкої ліквідності на 0,015 пунктів, а також зростання абсолютної ліквідності на 0,02 пункти від рівня 2020 року. Зміна даних показників свідчать про зростання короткострокової платоспроможності ПАТ «Запоріжтрансформатор» у порівнянні із попереднім роком.

Про посилення довострокової платоспроможності свідчать зміни таких показників, як: коефіцієнт концентрації власного капіталу (збільшився на 0,9%), коефіцієнт концентрації запозиченого капіталу (зменшився на 0,9%), коефіцієнт фінансової стабільності (зріс на 10,7 від рівня 2020 року), коефіцієнт фінансової стійкості (збільшився на 1,9%). Таким чином, впровадження запропонованих заходів матиме позитивний вплив на фінансовий стан та довгострокову платоспроможність ПАТ «Запоріжтрансформатор».

Отже, за результатом проведеного аналізу впливу впровадження запропонованих заходів на ефективність діяльності підприємства можна зробити висновки, що виробництво нової продукції принесе ПАТ «Запоріжтрансформатор» додатково 43402 тис.грн. чистого прибутку та матиме позитивний вплив на техніко-економічний та фінансовий стан підприємства. Впровадження розроблених заходів – ефективний шлях розвитку підприємства, виходу на нові ринки збуту.

ВИСНОВКИ

На сучасному етапі, у післякризових умовах, розвиток суб'єктів господарювання відбувається нестабільно, спонтанно, без довгострокових чітко виражених цілей, а, надалі, і стратегій різного рівня через недостатньо повний аналіз умов і змін у зовнішньому та внутрішньому середовищі організації. Основними причинами такого становища є відсутність якісного моніторингу навколишнього середовища, недостатнє розуміння керівниками власного потенціалу організації, часова обмеженість горизонту планування 2-3 роками, недосконалість процедур реалізації планів.

В сучасних умовах розвитку ринкових відносин в економіці України планування економічної діяльності всіх підприємств є важливою передумовою вільного підприємництва, ефективного ринкового розподілу та споживання продукції.

Планування дозволяє визначити найбільш важливі, пріоритетні задачі, цілеспрямовано використати для їх здійснення наявні ресурси, забезпечити оптимальну реалізацію останніх.

З економічної точки зору планування полягає у розробці планів господарської діяльності підприємства, виражених певним переліком економічних показників. В умовах ринку кожне підприємство (організація) самостійно встановлює перелік таких показників, виходячи зі своєї мети й потреб управління підприємством (організацією).

Планування спрямоване на зведення до мінімуму розбіжностей між імовірним і бажаним (оптимальним) майбутнім складних економічних організацій за умов певних дій під впливом навколишнього середовища.

Правильна оцінка при плануванні ступеня відхилень кінцевих результатів сприяє обґрунтованому вибору не тільки найважливіших економічних цілей, але й необхідних засобів для їхнього здійснення у планованому періоді. Вибір цілей і засобів для їхнього здійснення тісно пов'язані і переплетені між собою. Поставлені цілі, з одного боку, впливають за наявних обмежень на вибір засобів

для їхнього майбутнього здійснення. Разом із тим наявні ресурси і можливості теж впливають на вибір цілей, до яких варто прагнути.

Зміст планування на підприємствах визначається такими взаємозв'язаними зовнішніми і внутрішніми чинниками, як споживачі і постачальники, об'єкт і система показників, методи і технологія складання планів і тому подібне.

Внутрішньофірмове планування є одним з основних функцій управління підприємством і передбачає не тільки цілісний розгляд ряду виробничо-господарських, організаційно-управлінських, фінансово-економічних та багатьох інших проблем, але й орієнтацію на майбутні рішення, що приймаються.

Будь-яке підприємство здійснює складну господарську діяльність протягом досить тривалого часу. Звідси випливає, що система планів підприємства охоплює всі напрями його господарської діяльності на різні проміжки часу.

Таким чином, кожне підприємство, незалежно від масштабів і виду діяльності, кожна підприємницька структура в умовах ринкового господарювання займається плануванням. Відсутність планів супроводжується помилковими маневрами, несвоєчасною зміною орієнтації, що призводить до втрати позицій на ринку, нестійкого фінансового стану, банкрутства підприємств.

Практика господарювання свідчить про те, що планування створює для суб'єктів господарювання важливі переваги: забезпечує підготовку до використання майбутніх сприятливих умов; попереджує про можливі проблеми; стимулює управлінський персонал до реалізації своїх рішень; поліпшує координацію дій управлінського персоналу підприємства; сприяє раціональному використанню ресурсів на підприємстві і т.ін.

ПАТ «Запоріжтрансформатор» – один з лідерів світового трансформаторобудування, сучасне підприємство, яке поставляє свою продукцію у 83 країни світу та динамічно розвивається.

Силові трансформатори і електричні реактори, вироблювані ПАТ «Запоріжтрансформатор», за якістю і сервісом знаходяться на рівні світових стандартів і продаються по найбільш конкурентних цінах.

За результатом аналізу основних показників економічного розвитку підприємства було встановлено, що фондівдача основних засобів за період 2008-2010 років зменшилась. Зміна показників зносу та придатності основних засобів свідчить про деяке зменшення ступеню зносу основних фондів підприємства, що є позитивним явищем.

За результатами аналізу показників ефективності використання активів підприємства можна зробити висновок, що найбільш вдало ПАТ «Запоріжтрансформатор» використовувало свої активи у 2009 році. У 2010 році всі проаналізовані показники погіршились, що негативно впливає на подальшу діяльність підприємства.

Зростання трудомісткості продукції у 2008-2010 роках характеризує неефективне використання трудових ресурсів підприємства. У 2010 році відбулося також погіршення ефективності використання матеріальних ресурсів, про що свідчить зростання матеріаломісткості на 6,5%, а також зменшення матеріаловіддачі на 6,9%. У 2010 році відбулося погіршення таких показників рентабельності, як рентабельність продажу – зменшилась на 10%, рентабельність активів – зменшилась на 17,9%, рентабельність продукції скоротилась на 25,5%. Єдиним показником рентабельності, що мав тенденцію до зростання, був показник рентабельності власного капіталу, проте це зростання викликано не збільшенням суми отриманого чистого прибутку, а скороченням власного капіталу підприємства.

До основних причин, що призвели до погіршення показників ефективності роботи підприємства ПАТ «Запоріжтрансформатор» у 2008-2010 роках можна віднести зменшення чистого прибутку підприємства у 2010 році, а також значне скорочення обсягів реалізації.

Основними причинами погіршення фінансових результатів стали наслідки світової фінансової кризи, а також значне скорочення попиту на продукцію галузі у 2010 році.

За результатом проведеного аналізу показників фінансового стану ПАТ «Запоріжтрансформатор» за 2008-2010 роки було встановлено, що підприємство має низький рівень ліквідності. Показник загальної ліквідності менше рекомендованого рівня і у 2010 році має найнижче значення. Показник абсолютної ліквідності також менше рівня, рекомендованого за нормативами, проте у 2010 році зростає відносно попереднього року – на 0,07 пунктів або на 175%. Єдиним показником, що має позитивну тенденцію протягом всього проаналізованого періоду, хоча й має значення, менше за рекомендований рівень, є показник швидкої ліквідності. У 2009 році зростання показника дорівнювало 5,6%, а в 2010 році – 1,3%. Зростання показника викликано скороченням суми запасів ПАТ «Запоріжтрансформатор».

Серед показників, що характеризують довгострокову платоспроможність ПАТ «Запоріжтрансформатор», тобто фінансовий стан підприємства, усі показники у 2009 році мають позитивну тенденцію, хоча й не виходять на рекомендований рівень, проте у 2010 році усі показники погіршуються та свідчать про збільшення залежності ПАТ «Запоріжтрансформатор» від зовнішніх джерел фінансування, що має негативний вплив на фінансовий стан підприємства та його фінансову стійкість.

Після проведення аналізу техніко-економічних та фінансових показників діяльності підприємства було розроблено та запропоновано шляхи подальшого розвитку суб'єкта господарювання. Серед даних шляхів – впровадження виробництва та реалізації нового виду продукції – побутових трансформаторів.

Впровадження виробництва нового виду продукції – побутових трансформаторів для приватних будинків, котеджів «еліт-класу», дачних масивів, сільської місцевості – є шляхом подальшого розвитку господарської діяльності підприємства. На даний час конкуренція на даному сегменті ринку відсутня, ринкова ниша є вільною.

Для виробництва нового виду продукції ПАТ «Запоріжтрансформатор» необхідно придбати додаткове устаткування на суму 1150,0 тис.грн. Вартість матеріалів на виготовлення одного побутового трансформатора становить 4122,1 грн. або 4,1 тис.грн., а на весь планований випуск – 61500 тис.грн. Для організації виробництва нової продукції на ПАТ «Запоріжтрансформатор» необхідно додатково прийняти на роботу 250 осіб.

Таким чином, загальна сума витрат на виробництво побутових трансформаторів становить 92130 тис.грн. на виробництво 15000 одиниць виробів. Після реалізації проекту щодо розвитку підприємства на основі впровадження виробництва нової продукції ПАТ «Запоріжтрансформатор» додатково отримає 43402 тис.грн. чистого прибутку щороку. Загальна сума додатково отриманого підприємством чистого прибутку через п'ять років реалізації проекту становить 217010 тис.грн.

За результатом аналізу зміни показників ефективності використання основних фондів на ПАТ «Запоріжтрансформатор» до та після впровадження запропонованих заходів встановили, що ефективність використання основних фондів підприємства зросла. Про це свідчить збільшення показника фондоддачі на 6,9% від рівня 2010 року, зменшення показника фондомісткості на 6,7% від рівня попереднього року. Також зменшилась тривалість обороту загальних активів підприємства на 10,2 дні або на 1,7% від рівня 2010 року, середній період погашення дебіторської заборгованості зменшився на 11,1 дня або на 6,2%, тривалість обороту кредиторської заборгованості скоротилась на 11 днів або на 4,9 у порівнянні із 2010 роком. Зменшення показника середньої заробітної плати на підприємстві призводить до скорочення витрат на оплату праці, а отже – до зменшення трудомісткості продукції на 0,002 грн./грн. або на 1,8% від рівня 2010 року. Матеріаломісткість продукції при цьому зменшується на 0,002 грн./грн. або на 0,4%, що також є позитивним явищем. Після впровадження запропонованих заходів щодо розвитку ПАТ «Запоріжтрансформатор» усі показники рентабельності діяльності підприємства покращаться. Рентабельність продажу зросте на 0,8%,

рентабельність активів збільшиться на 0,9%, рентабельність власного капіталу зросте на 2,4%, а рентабельність продукції – на 0,5% у порівнянні із 2010 роком. Такі зміни показників рентабельності діяльності підприємства свідчать про зростання ефективності його діяльності, а отже й про ефективність впровадження запропонованих заходів.

За результатом аналізу показників фінансового стану ПАТ «Запоріжтрансформатор» дійшли висновків, що впровадження запропонованих заходів щодо розвитку підприємства матиме позитивний вплив на ліквідність та фінансовий стан ПАТ «Запоріжтрансформатор». Про це свідчить зростання показника загальної ліквідності на 0,02 пункти або на 2,2% від рівня 2010 року, збільшення коефіцієнта швидкої ліквідності на 2,0%, а також зростання абсолютної ліквідності на 18,2% від рівня 2010 року. Також посилиться й довгострокова платоспроможність підприємства, зміцниться його фінансовий стан.

Отже, впровадження розроблених заходів – ефективний шлях розвитку підприємства, виходу на нові ринки збуту.

СПИСОК ВИКОРИСТАНИХ ДЖЕРЕЛ

1. Азаренкова Г. М. Фінанси підприємств: Навч. посіб. для самост. вивч. дисц./Г.М. Азаренкова, Т. М Журавель., Р. М. Михайленко- К.: Знання-Прес, 2006. – 287с.
2. Алексеева М.М. Планирование деятельности предприятия./ М.М Алексеева -М.: Финансы и статистика, 2005. – 348 с.
3. Базілінська О.Я. Фінансовий аналіз: теорія і практика./ О.Я. Базілінська– К.: ЦУЛ, 2009. – 328 с.
4. Бельтюков Е.А.Планирование деятельности предприятия./ Е.А. Бельтюков, А.А.Бревнов, В.Н. Парсяк– Харьков: Одиссей, 2006.–384 с.
5. Білик М.Д. Фінансовий аналіз./ М.Д. Білик, О.В.Павловська, Н.М. Притуляк, Н.Ю. Невмержицька– К.: КНЕУ, 2005. – 592 с.
6. Бойчик І.М. Економіка підприємства./І.М.Бойчик – К.: Атіка, 2002. – 480 с.
7. Бухалков М.И. Планирование на предприятии./М.И. Бухалков – М.: ИНФРА-М, 2005. – 416 с.
8. Грабовецький Б.Є. Економічне прогнозування та планування: Навчальний посібник./Б.Є. Грабовецький – К.: ЦУЛ, 2003. – 188 с.
9. Грабовецький Б.Є. Економічний аналіз: Навч. посібник./Б.Є. Грабовецький – К.: ЦУЛ, 2009. – 256 с.
10. Гриньова В. М. Фінанси підприємств: Навч. посіб./В.М. Гриньова,В. О.Коюда– К.: Знання-прес, 2004. – 424с.
11. Доля В.Т. Экономический анализ: теория и практические методики./В.Т. Доля –К.: Кондор, 2003. – 208 с.
12. Іващенко В.І. Економічний аналіз господарської діяльності / В.І. Іващенко, М.А. Болух– К.: Нічлава, 2001. – 204 с.
13. Бутинця Ф.Ф Економічний аналіз: навчальний посібник за редакцією / Ф.Ф. Бутинця– Житомир.: ПП Рута, 2003. - 680с.

14. Івахненко В. М. Курс економічного аналізу: Навч.-метод. посіб. для самост. вивч. дисц. — Вид. 2-ге, перероб. і доп./В.М.Івахненко, М. І. Горбатюк— К.: КНЕУ, 2005. — 302 с.
15. Идрисов А.Б. Оперативное планирование на промышленном предприятии./ А.Б. Идрисов, С.В.Картышев, А.В. Постников - М.: Филин, 2008. — 420 с.
16. Калина А.В. Економіка, планування і організація діяльності підприємства./ А.В. Калина — К.: Україна, 2006. — 209 с.
17. Кіндрацька Г.І. Економічний аналіз: Підручник — За ред. проф. А.Г. Загороднього. — 3-тє вид., перероб. і доп./Г.І. Кіндрацька, М.С Білик, А.Г.Загородній— К.: Знання, 2008. — 487 с.
18. Коваленко Л.О.Фінансовий менеджмент: Навч.посіб./ Л.О. Коваленко, Л.М.Ремньова— К.: Знання, 2005. — 485 с.
19. Коротков Є.М. Концепція менеджменту./Є.М. Коротков — К.: Лібра, 2003. — 304 с.
20. Лихачева О.Н. Планирование на предприятии: Учеб пособие /О.Н. Лихачева— М.: Велби, 2003.- 360 с.
21. Манів З.О. Економіка підприємства./З.О.Манів , І.М.Луцький— К.: Знання, 2004. — 580 с.
22. Мец В. О. Економічний аналіз фінансових результатів та фінансового стані підприємства: Навч. посібник./ В.О. Мец — К.: КНЕУ, 1999. — 132с.
23. Орлов О.О. Планування діяльності промислового підприємства. Підручник./ О.О. Орлов — К.: Скарби, 2002. — 336 с.
24. Охріменко В. М. Планування і контроль на підприємстві./В.М. Охріменко — Харків: ХНАМГ, 2010. — 165 с.
25. Партін Г. О.Фінанси підприємств: Навч. посібник./Г.О. Партін, А. П. Загородній— Львів: ЛБІ НБУ, 2003. — 265с.
26. Белов М.А. Планування діяльності підприємства / М.А. Белов, Н.М., Євдокимова, В.Є. Москалюк та ін. — К.: КНЕУ, 2002. — 252 с.

27. Осипової Л.В. Планування та прогнозування в умовах ринку. – Навчальний посібник / за ред. Л.В.Осипової– К: ВД Професіонал, 2006. – 608 с.
28. Свинцицької О.М. Планування діяльності підприємства / за ред. О.М. Свинцицької– К.: Кондор, 2009. – 264 с.
29. Шимко О.В. Планування діяльності підприємства / О.В.Шимко, В.С. Рижигов, С.М. Грибкова, О.І Шимко. та інш. – К.: ЦУЛ, 2006. – 296 с.
30. Подольська В.О.Фінансовий аналіз./ В.О. Подольська,О.В. Яріш– К.: ЦУЛ, 2007. – 488 с.
31. Пономаренко В.С. Стратегічне управління розвитком підприємства: Навчальний посібник./ В.С. Пономаренко, О.І.Пушкар, О.М.Тридід– Харків: ХДЕУ, 2002. – 640 с.
32. Попович П.Я. Економічний аналіз діяльності суб'єктів господарювання./П.Я. Попович – Тернопіль: Економічна думка, 2001. – 454 с.
33. Савицкая Г.В. Экономический анализ./Г.В. Савицкая – М.: Новое знание, 2005. – 651 с.
34. Тарасенко Н.В. Економічний аналіз. /Н.В.Тарасенко– Львів: «Новий світ-2000», 2004. – 344 с.
35. Тарасюк Г.М. Планування діяльності підприємства./Г.М. Тарасюк – К.: Каравела, 2008. – 352 с.
36. Тарасюк Г.М. Планування діяльності підприємства./Г.М. Тарасюк, Л.І. Шваб– К.: Каравела, 2003. – 432 с.
37. Тянь Р.Б. Планування діяльності підприємства. /Р.Б.Тянь– К.: МАУП, 1998. – 156 с.
38. Філімоненков О.С. Фінанси підприємств./О.С. Філімоненков – К.: МАУП, 2004. – 328 с.
39. Кірейцева Г. Г. Фінансовий менеджмент: навч. посібник / за ред. проф. Г. Г. Кірейцева. – К.: ЦУЛ, 2004. – 526с.

40. Поддєрьогін А.М. Фінанси підприємств: Підручник / Керівник авт. кол. і наук. ред. проф. А.М. Поддєрьогін. — К.: КНЕУ, 1999. — 384 с.
41. Черниш С.С. Економічний аналіз./С.С. Черниш — К.:ЦУЛ,2010. — 312 с.
42. Чигринська О.С. Теорія економічного аналізу: Навч. посібник для студентів вузів; Київ. нац. ун-т технологій та дизайну./О.С.Чигринская - К.: Центр навч. літ., 2006. - 231 с.
43. Шваб Л.І. Економіка підприємства./Л.І. Шваб— К.: Каравела, 2009. — 568 с.
44. Шимко О.В. Планування діяльності підприємства. /О.В. Шимко, В.С. Рижигов, С.М.Грибкова, О.І. Шимко— К.: ЦУЛ, 2006. — 296 с.
45. Шиян Д. В.Фінансовий аналіз: Навч. посібник /Д.В.Шиян , Н. І. Строченко— К.: А.С.К., 2005. — 240с.
46. Погорєлов Ю.С. Розвиток підприємства: поняття та види/ Ю.С.Погорєлов // Культура народів Причорномор'я. — 2007. - №12. — С.75-81.
47. Чубка О.М. Оцінка методів управління оборотним капіталом промислових підприємств/ О.М. Чубка // Львівська політехніка. — 2009. - №6(40). — С. 440-445.
48. Офіційний сайт Державної установи "Агентство з розвитку інфраструктури фондового ринку України". - www.smida.gov.ua.
49. Офіційний сайт ПАТ «Запоріжтрансформатор».[Електронний ресурс] - 2008 – 2011 PJSC 'ZTR'- Режим доступу:[http:// www.ztr.ua](http://www.ztr.ua).
50. Інформаційний портал електро-технічної галузі. [Електронний ресурс] 2005—2011PROELECTRO.INFO.-Режим доступу:<http://www.proelectro.info/content/detail/3724>.
51. Формування конкурентоспроможного ринку побутових трансформаторів в Україні [Електронний ресурс]/Галина Кушнір,ХТЕК КНТЕУ-. Хмельницький//.-Режим доступу: http://conftiapv.at.ua/publ/konf_24_25_cherven_2010/19_formuvannja_konkurentospromozhnogo_rinku_pobutovikh_transformatoriv_v_ukrajini/