

МІНІСТЕРСТВО ОСВІТИ І НАУКИ УКРАЇНИ
НАЦІОНАЛЬНИЙ УНІВЕРСИТЕТ КОРАБЛЕБУДУВАННЯ
імені адмірала Макарова
ХЕРСОНСЬКА ФІЛІЯ

Кафедра економіки

«Допущений до захисту»
Завідувач кафедри
_____ О.Е. Ломоносова
«___» _____ 2020 р.

КВАЛІФІКАЦІЙНА РОБОТА

на здобуття ступеня вищої освіти «магістр»
за освітньо-професійною програмою «Бізнес і приватне підприємництво»
зі спеціальності 076 «Підприємництво, торгівля та біржова діяльність»
галузі знань 07 «Управління та адміністрування»

на тему: **ШЛЯХИ РОЗВИТКУ МАШИНОБУДІВНОГО**
ПІДПРИЄМСТВА В УМОВАХ ПЕРЕОРІЄНТАЦІЇ РИНКУ ЗБУТУ

Виконав: здобувач VI курсу, групи 6418м
_____ Кошова Ю.С.
(підпис) (прізвище та ініціали)

Керівник роботи _____ к.е.н., доцент Ломоносова О.Е.
(підпис) (прізвище та ініціали)

м. Херсон – 2020 року

ЗМІСТ

ВСТУП	4
РОЗДІЛ 1. ТЕНДЕНЦІЇ ТА ПЕРСПЕКТИВИ РОЗВИТКУ МАШИНОБУДІВНОГО КОМПЛЕКСУ УКРАЇНИ	6
1.1. Тенденції розвитку машинобудівного комплексу	6
1.2. Проблеми машинобудівного комплексу та фактори, що їх обумовили	18
1.3. Перспективи розвитку вітчизняного машинобудування	26
РОЗДІЛ 2. АНАЛІЗ ФІНАНСОВО-ГОСПОДАРСЬКОЇ ДІЯЛЬНОСТІ АТ «ГІДРОСТАЛЬ»	33
2.1. Коротка характеристика підприємства	34
2.2. Аналіз динаміки та структури балансу	46
2.3. Аналіз руху грошових коштів	62
2.4. Аналіз фінансових коефіцієнтів	69
РОЗДІЛ 3. ШЛЯХИ РОЗВИТКУ МАШИНОБУДІВНОГО ПІДПРИЄМСТВА В УМОВАХ ПЕРЕОРІЄНТАЦІЇ РИНКУ ЗБУТУ	81
3.1. Реінжиніринг бізнес-процесів АТ «Гідросталь»	82
3.2. Організація збуту продукції підприємства	91
3.3. Формування стратегії розвитку підприємства в умовах переорієнтації ринку збуту	97
ВИСНОВКИ	107
СПИСОК ВИКОРИСТАНИХ ДЖЕРЕЛ	111
ДОДАТКИ	119

ВСТУП

Економіка України потребує реформування та переоснащення усіх галузей промисловості. Ключову роль у цьому процесі повинен відігравати машинобудівний комплекс, який є вінцем технічного прогресу у більшості прогресивних країн світу. Однак, в Україні галузь машинобудування не є достатньо розвиненою та не використовує у повній мірі свій потенціал, а підприємства потребують своєчасного реформування та інноваційних змін.

Об'єктом дослідження є машинобудівне підприємство АТ "Гідросталь" – виробник гідромеханічного обладнання, гідротехнічних металоконструкцій та спеціальних вантажопідйомних механізмів для гідротехнічних споруд. Предметом дослідження є розвиток машинобудівного підприємства в умовах переорієнтації ринку збуту.

Мета дослідження полягає в аналізі фінансово-господарської діяльності підприємства машинобудування і визначення шляхів його розвитку в умовах переорієнтації ринку збуту.

Виходячи з поставленої мети, основними завданнями дослідження є:

- визначення тенденцій розвитку машинобудівного комплексу України;
- ідентифікація проблем машинобудівного комплексу та визначення факторів, що їх обумовили;
- окреслення перспектив розвитку вітчизняного машинобудування;
- надання короткої характеристики об'єкту дослідження;
- аналіз динаміки та структури балансу;
- аналіз руху грошових коштів;
- аналіз показників ліквідності, платоспроможності, ділової активності, рентабельності та ефективності грошових потоків;
- визначити порядок реінжинірингу бізнес-процесів підприємства;
- розробити механізм взаємодії між АТ "Гідросталь" та споживачами продукції в контексті організації збуту;
- запропонувати підхід до формування стратегії розвитку підприємства

в умовах переорієнтації ринку збуту.

Інформаційною базою дослідження є Закони України; нормативні документи міністерств і відомств; щорічна фінансова звітність підприємства; монографії вітчизняних і зарубіжних вчених, публікації у фахових наукових періодичних виданнях; дані Державної служби статистики України.

У процесі дослідження застосовані методи аналізу, узагальнення та системного підходу. Робота складається зі вступу, трьох розділів, висновків, списку використаної літератури та додатків. Робота містить 12 таблиць та 23 рисунка. Список використаних джерел із 55 найменувань наведений на 7 сторінках, додатки наведені на 10 сторінках.

У першому розділі досліджені тенденції розвитку машинобудівного комплексу України за період з 2010 по 2019 р. за показниками: кількості суб'єктів господарювання, обсягу реалізованої продукції, частки продукції машинобудування у загальному обсязі реалізованої продукції за видами економічної діяльності, експорту окремих видів продукції машинобудування, фінансових результатів діяльності підприємств, динаміки та структури капітальних інвестицій. Визначені проблеми машинобудівного комплексу та фактори, що їх обумовили, окреслені перспективи розвитку вітчизняного машинобудування.

У другому розділі наведено коротку характеристику АТ “Гідросталь”, проведений аналіз динаміки та структури балансу, аналіз руху грошових коштів, аналіз фінансових коефіцієнтів (ліквідності, платоспроможності, ділової активності, рентабельності, ефективності грошових потоків) за період з 2015 по 2019 рр.

У третьому розділі визначені концептуальні підходи до оптимізації системи управління АТ “Гідросталь”, визначений порядок реінжинірингу бізнес-процесів, розроблений механізм взаємодії зі споживачами продукції в контексті організації збуту, запропонований підхід до формування стратегії розвитку підприємства в умовах переорієнтації ринку збуту.

1. ТЕНДЕНЦІЇ ТА ПЕРСПЕКТИВИ РОЗВИТКУ МАШИНОБУДІВНОГО КОМПЛЕКСУ УКРАЇНИ

1.1. Тенденції розвитку машинобудівного комплексу

Машинобудування є комплексною галуззю переробної промисловості України, яка спеціалізується на проектуванні, виробництві та експлуатації машин та інструментів, включає 27 видів економічної діяльності та, згідно із КВЕД 2010, охоплює такі секції [30]: виробництво комп'ютерів, електронної та оптичної продукції; виробництво електричного устаткування; виробництво машин і устаткування, не віднесених до інших угруповань; виробництво автотранспортних засобів, причепів і напівпричепів та інших транспортних засобів. Підприємства цього сектору економіки розташовані в більшості областей України.

Наразі існує нагальна потреба в оновленні та модернізації виробничих фондів як в цілому по промисловості, так і в машинобудуванні зокрема. У 2018 р. ступінь зносу основних засобів у машинобудуванні складав 67 %, в цілому по промисловості – 66,4 %, а загалом по видах економічної діяльності України – 60,6 %. Аналіз динаміки зносу основних засобів показав, що цей показник тяжіє до збільшення і досяг свого максимального значення у 2014 р. – 83,5 %. Хоча у 2015 р. ступінь зносу основних засобів в Україні різко зменшився до 60 %, це спричинено не значним притоком інвестицій, а відчуженням в Україні територій та інфраструктури, що на них знаходилася [31, с. 184].

Як свідчать дані Державної служби статистики України [55], протягом 2010-2019 рр. кількість суб'єктів господарювання в галузі машинобудування зменшилася з 9 195 до 7 304 одиниць (на 20,57 %). Проте якщо розглянути динаміку змін детальніше, то помітно, що в період з 2010 по 2012 р. кількість суб'єктів господарювання постійно зменшувалася, у 2013-2016 рр. показник мав нестабільну хвилеподібну динаміку, а починаючи з 2017 р. зростає.

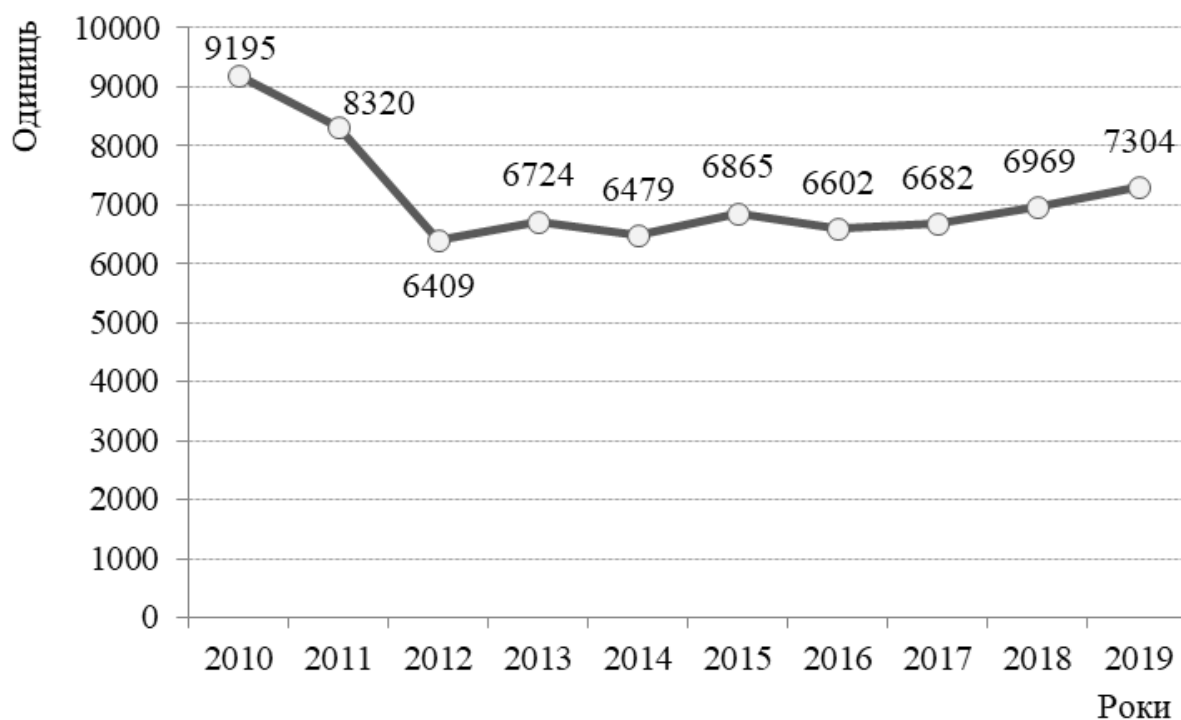


Рис. 1.1. Динаміка кількості суб'єктів господарювання в машинобудуванні
(побудовано за даними [55])

Водночас, аналіз стану машинобудівної галузі України свідчить про тривожні тенденції її розвитку. За останнє десятиріччя відчутно скоротилися частка великих та середніх машинобудівних підприємств, а малих навпаки – збільшилася (табл. 1.1). Як зазначає [24, с. 46], “це пояснюється, в першу чергу, структурними перетвореннями в національній економіці, коли капітал з неефективних сегментів ринку переходить у високоефективні, в результаті чого відбувається ліквідація частини машинобудівних підприємств”. Однак такі структурні зміни призводять до значної втрати валового внутрішнього продукту.

Станом на 2010 р. в Україні налічувалося 52 великих, 921 середніх та 8 222 малих машинобудівних підприємств. Кількість малих підприємств до 2017 р. скоротилася більше ніж втричі – до 17 одиниць, але протягом 2018-2019 рр. збільшилася до 32. Кількість середніх машинобудівних підприємств станом на 2019 р. складала 746 одиниць, малих підприємств – 6 526 одиниць.

Галузь машинобудування за обсягом реалізованої продукції значно

поступається таким галузям, як: фінансова та страхова діяльність; інформація та телекомунікації; будівництво; професійна, наукова та технічна діяльність; добувна промисловість і розроблення кар'єрів та ін. Частка її продукції у загальному обсязі є невідомо низькою враховуючи, що у економічно розвинених країнах світу цей показник коливається у межах 30-50 % від обсягу реалізованої продукції промисловості [43].

Таблиця 1.1

Кількість машинобудівних підприємств з їх розподілом
на великі, середні та малі (побудовано за даними [55])

Рік	Кількість суб'єктів господарювання, одиниць	у тому числі					
		великі		середні		малі	
		одиниць	% до загальної кількості	одиниць	% до загальної кількості	одиниць	% до загальної кількості
2010	9 195,00	52,00	0,57	921,00	10,02	8 222,00	89,42
2011	8 320,00	61,00	0,73	920,00	11,06	7 339,00	88,21
2012	6 409,00	54,00	0,84	937,00	14,62	5 418,00	84,54
2013	6 724,00	46,00	0,68	904,00	13,44	5 774,00	85,87
2014	6 479,00	33,00	0,51	786,00	12,13	5 660,00	87,36
2015	6 865,00	23,00	0,34	721,00	10,50	6 121,00	89,16
2016	6 602,00	19,00	0,29	718,00	10,88	5 865,00	88,84
2017	6 682,00	17,00	0,25	738,00	11,04	5 927,00	88,70
2018	6 969,00	25,00	0,36	738,00	10,59	6 206,00	89,05
2019	7 304,00	32,00	0,44	746,00	10,21	6 526,00	89,35

Як свідчать дані рис. 1.2, у 2010 р. частка реалізованої продукції галузі машинобудування складала 2,95 % від обсягу реалізованої продукції за усіма видами економічної діяльності в Україні. Протягом наступних дев'яти років ситуація змінилася несуттєво – частка машинобудування у 2019 р. складала 2,20 % від обсягу реалізованої продукції за усіма видами економічної діяльності (рис. 1.3). У грошовому вираженні у 2010 р. було реалізовано продукції машинобудування на суму 109 095,23 млн грн, у 2019 р. – на суму 235 742,91 млн грн. Динаміка обсягу промислової продукції промисловості представлена на рис. 1.4.

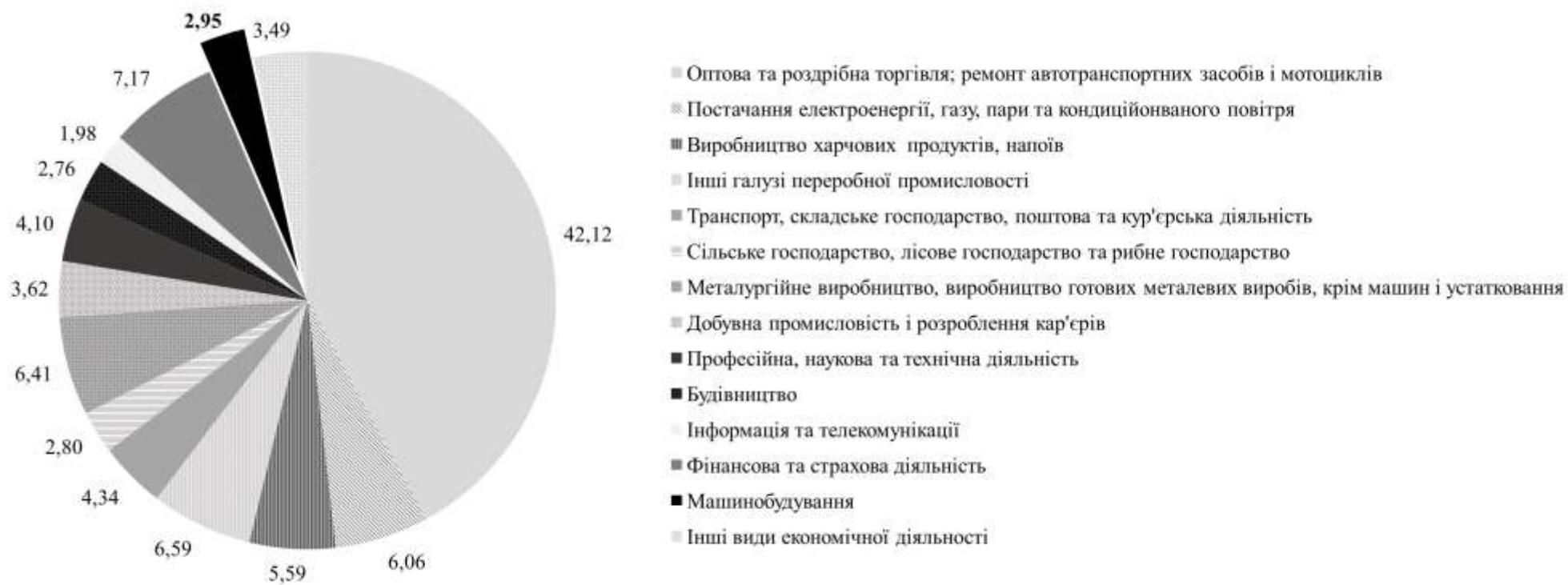


Рис. 1.2. Частка реалізованої продукції (товарів, послуг) за видами економічної діяльності у 2010 р.
(побудовано за даними [55])

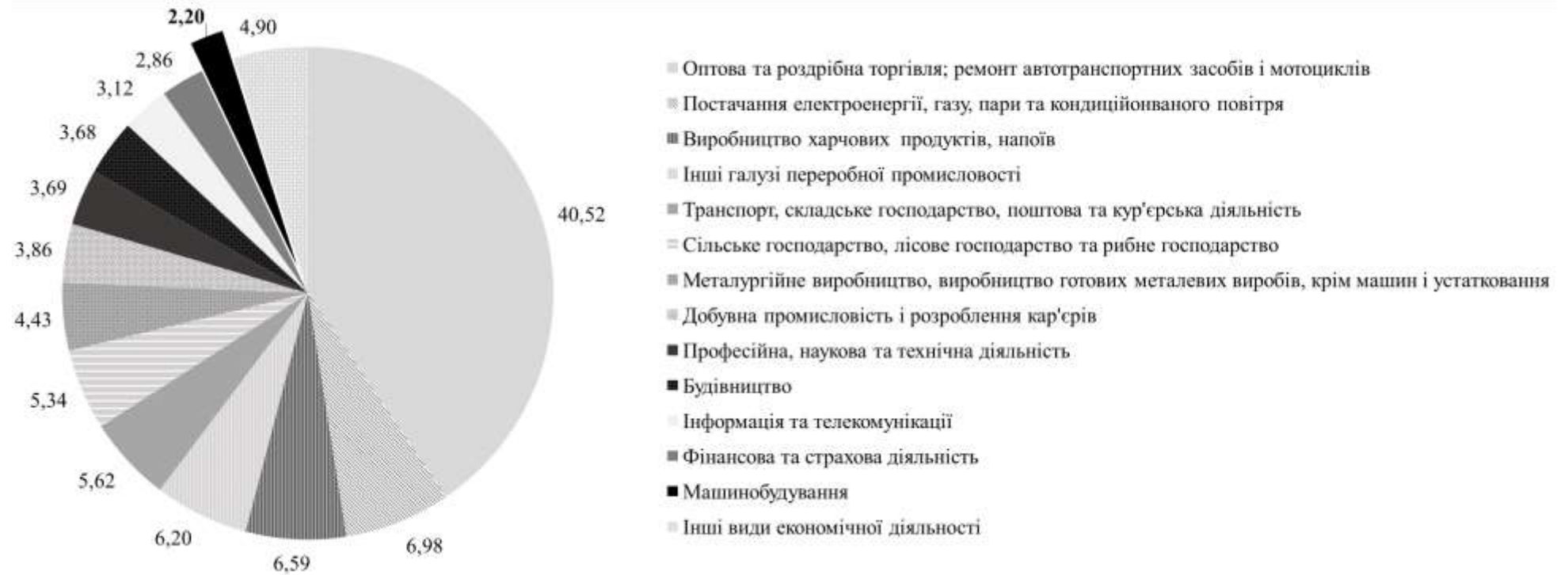


Рис. 1.3. Частка реалізованої продукції (товарів, послуг) за видами економічної діяльності у 2019 р.
(побудовано за даними [55])

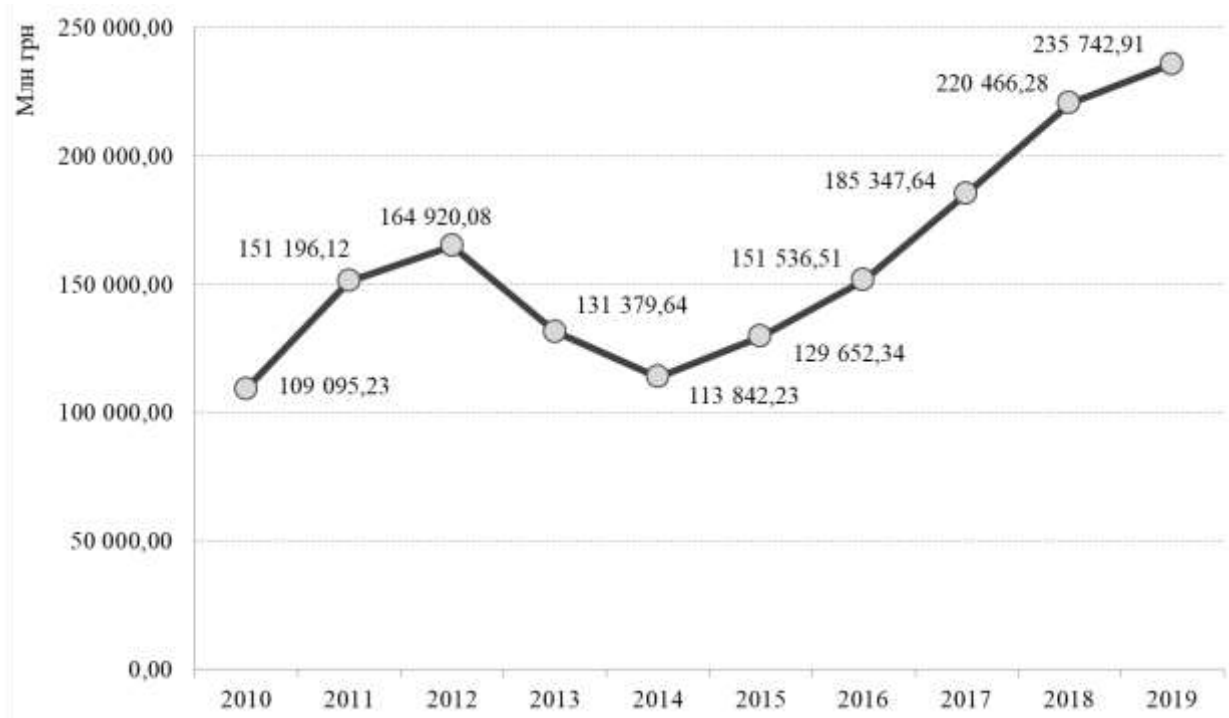


Рис. 1.4. Динаміка обсяг реалізованої продукції (товарів, послуг) підприємств машинобудування, млн грн (побудовано за даними [55])

Значення індексу конкурентоспроможності продукції машинобудівного комплексу України RXA (індекс відносної експортної конкурентоспроможності) коливається в межах від 0 до 1, що означає відсутність експортної конкурентоспроможності машинобудівної галузі України в цілому. Це також підтверджується від’ємними значеннями індексу відносних торговельних переваг (RTA) і свідчить про відносні конкурентні невігоди. Хоча показник індексу відносної залежності від імпорту (RMP) протягом останніх років є меншим за 1, що інтерпретується як низька імпортозалежність економіки, слід враховувати, що цей індекс часто є ілюзорним і його значення може бути істотно викривлене в результаті протекціоністської діяльності уряду або ж низькому рівні імпортного мита [12].

Згідно із даними Конференції ООН з торгівлі та розвитку (UNCTAD), станом на 2017 р. українське машинобудування є конкурентоспроможним лише за виробництвом енергогенеруючих машин та обладнання та “іншого транспортного обладнання”. Підтвердженням цього є показники відносної

експортної конкурентоспроможності (1,246 та 2,430 відповідно), відносних порівняльних переваг (0,521 та 7,998 відповідно), відносних торговельних переваг (0,405 та 2,072 відповідно). Наведені товарні групи характеризуються позитивною динамікою індексів. Водночас за усіма іншими групами та по машинобудуванню в цілому спостерігається стійка негативна тенденція зниження конкурентоспроможності [12, с. 73].

Як свідчать дані Державної служби статистики України [55], у 2014 р. обсяг експорту машин, обладнання та механізмів, а також електротехнічного обладнання знизився на 18,89 % відносно попереднього року, і у наступні 2015-2016 рр. продовжував знижуватися (рис. 1.5).

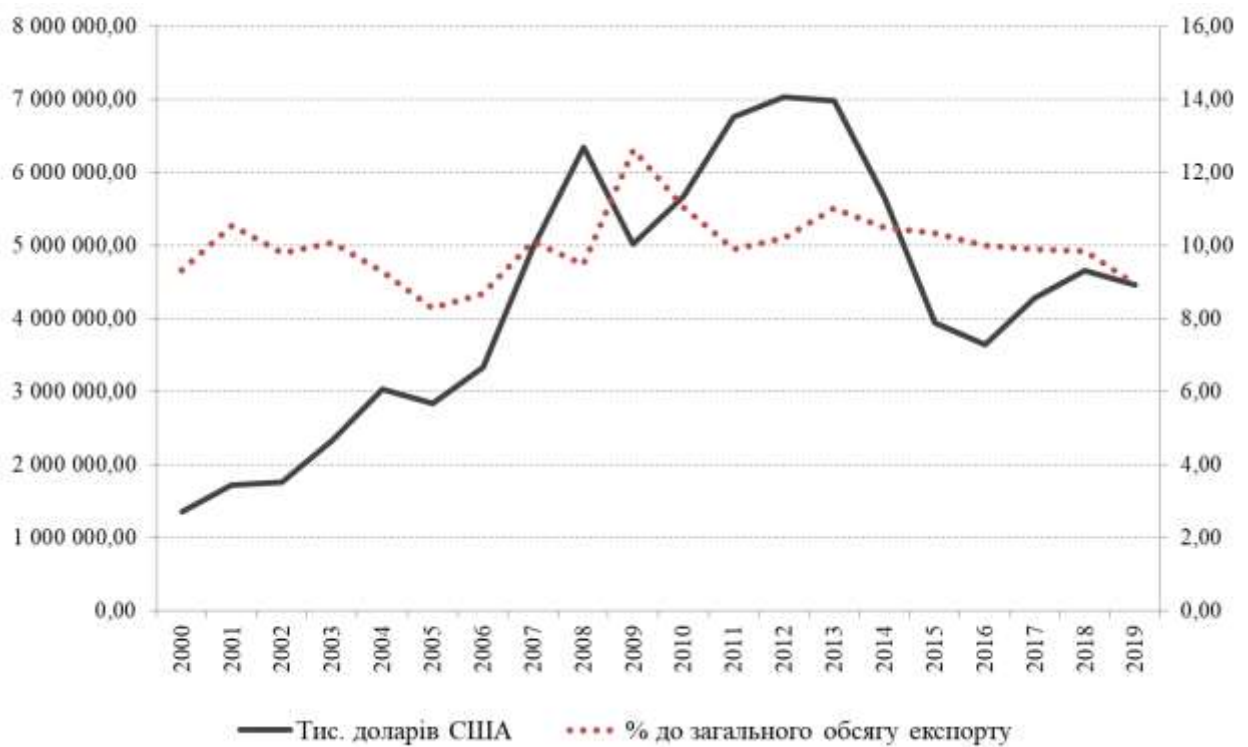


Рис. 1.5. Динаміка обсягу експорту машин, обладнання та механізмів; електротехнічного обладнання та частка у загальному обсязі експорту (побудовано за даними [55])

Найбільший спад експорту за останні 20 років відбувся у 2015 р. – на 30,34 % відносно попереднього року. Протягом 2017-2018 рр. обсяг експорту машин, обладнання та механізмів; електротехнічного обладнання зростає, однак у 2019 р. знову зменшився – на 4,09 %. Якщо проаналізувати динаміку

показника протягом 2000-2019 рр., можна помітити, що значне падіння також відбулося у 2009 р, внаслідок глобальної фінансової кризи 2008 р.

За 9 місяців 2020 р. обсяг імпорту машин, обладнання та механізмів; електротехнічного обладнання склав 3 202 567,81 тис. доларів США, або 9,1 % від загального обсягу експорту за цей період. Очікуваний річний обсяг експорту за 2020 р. складає 4 270 000,00 тис. доларів США, що приблизно на 4,36 % менше, ніж у 2019 р.

Частка експорту машин, обладнання та механізмів; електротехнічного обладнання у загальному обсязі експорту протягом 2000-2019 рр. коливалася від 8,29 до 12,63 %, а починаючи з 2013 р. постійно зменшується.

Порівнюючи динаміку загального обсягу експорту з України та обсягу експорту машин, обладнання та механізмів; електротехнічного обладнання протягом 2000-2019 рр., можна помітити, що характер змін цих показників майже весь час співпадали (рис. 1.6).

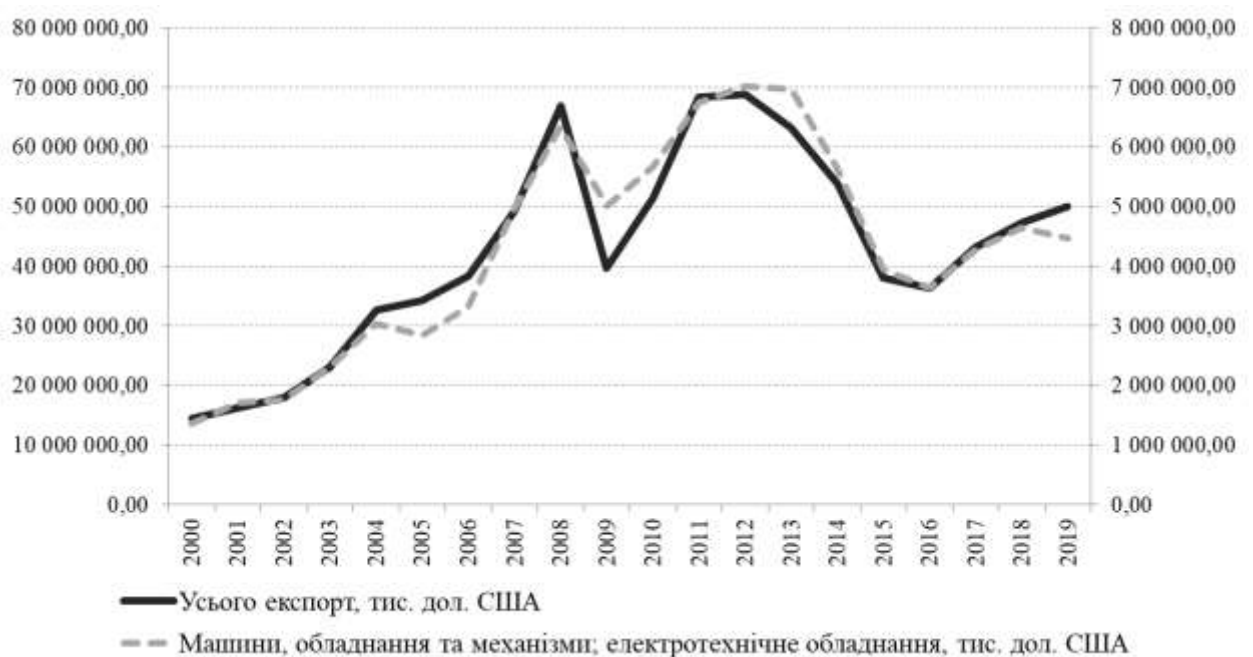


Рис. 1.6. Динаміка загального обсягу експорту з України та експорту машин, обладнання та механізмів; електротехнічного обладнання (побудовано за даними [55])

Про складність становища машинобудівних підприємств свідчить також

статистика фінансових результатів їхньої діяльності. За даними Державної служби статистики [55], з 2011 по 2014 рр. фінансовий результат підприємств до оподаткування та чистий фінансовий результат щороку зменшувалися, а починаючи з 2015 р. спостерігалось покращення фінансових результатів. Протягом останніх десяти років збитковими для галузі машинобудування були 2014 та 2015 рр., що безпосередньо пов'язано із анексією Криму та активною фазою конфлікту на Донбасі. За результатами 2019 р. фінансовий результат діяльності підприємств до оподаткування складав 23 644,96 млн грн, а чистий прибуток – 19 852,12 млн грн.

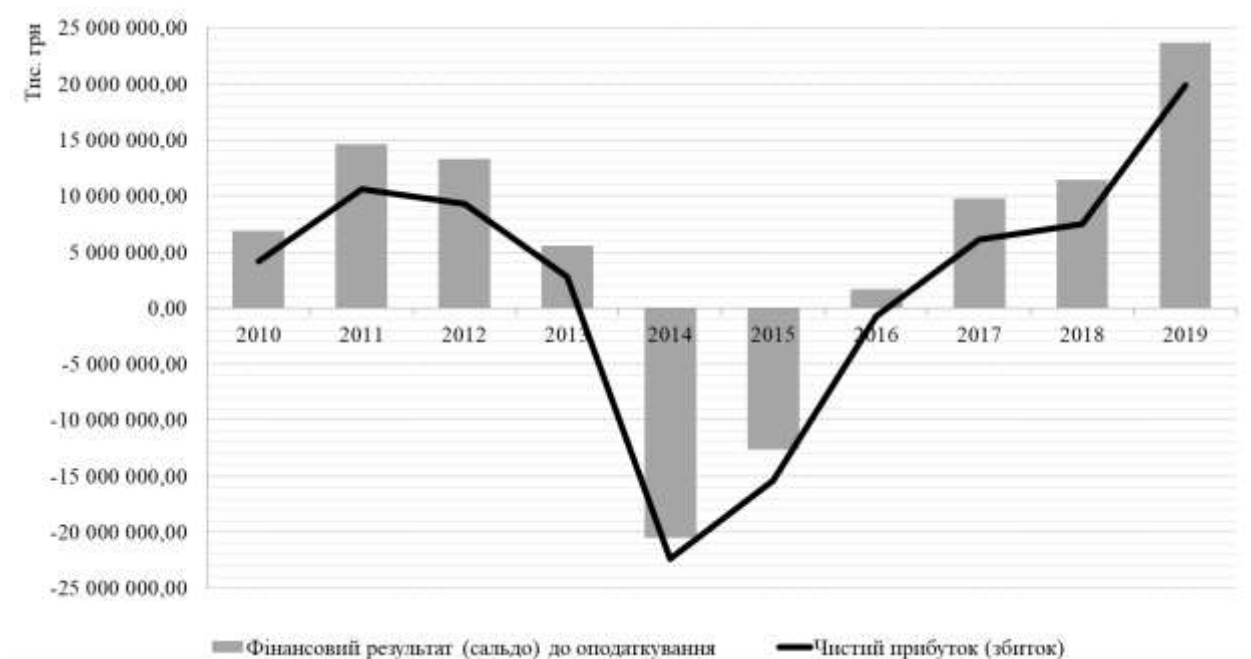


Рис. 1.7. Динаміка фінансових результатів діяльності підприємств машинобудування (побудовано за даними [55])

Частка прибуткових машинобудівних підприємств станом на 2010 р. складала 58,20 % від загальної кількості, натомість як діяльність 41,80 % підприємств була збитковою. За підсумками 2019 р. частка підприємств, що отримали прибуток, склала 75,34 % від загальної кількості, частка тих, що отримали збиток – 24,66 % (рис. 1.8).

Рівень рентабельності операційної діяльності підприємств протягом 2010-2019 рр. не перевищував 10 %. Протягом 2012-2014 рр. рентабельність

операційної діяльності знизилася з 9,86 до -2,35 % (збитковість). Протягом 2015-2017 рр. рівень рентабельності операційної діяльності машинобудівних підприємств стабільно зростав. Станом на 2019 р. цей показник дорівнював 8,25 % (рис. 1.9).

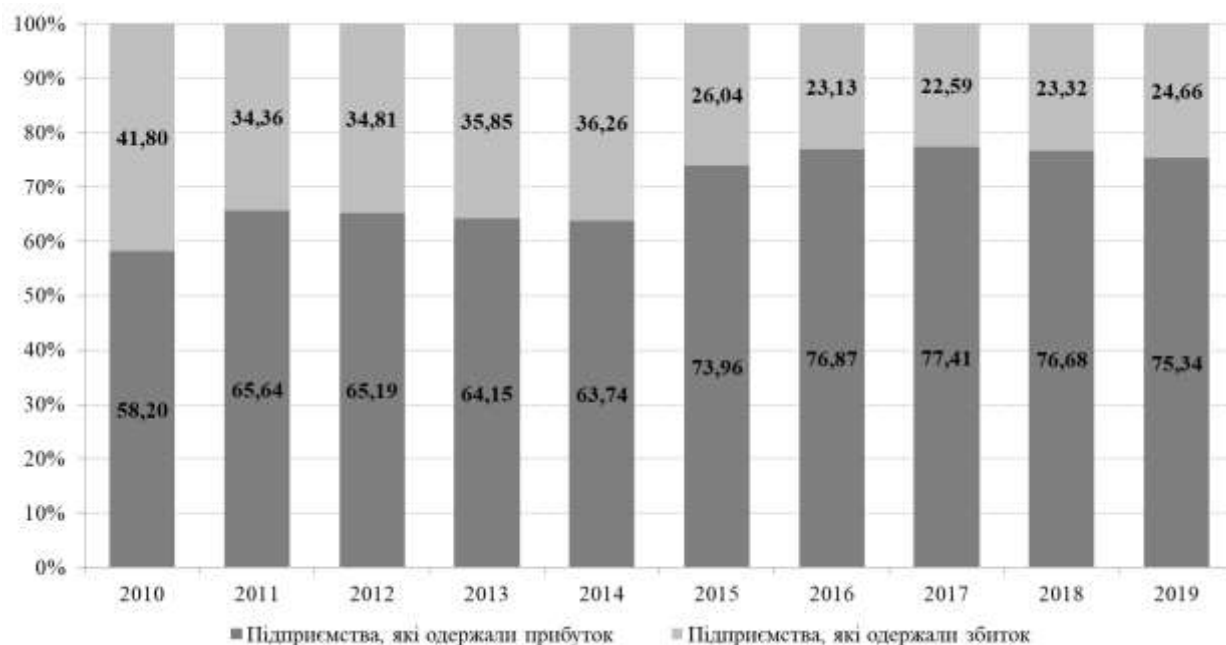


Рис. 1.8. Частка прибуткових та збиткових підприємств машинобудування (побудовано за даними [55])

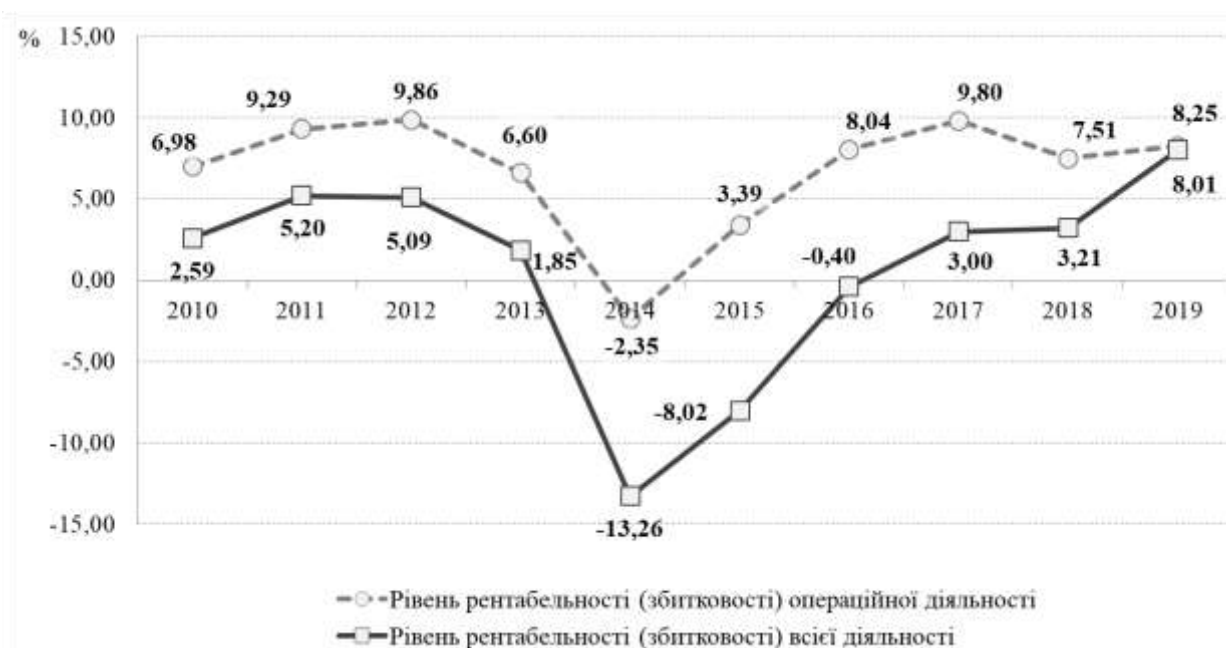


Рис. 1.9. Динаміка показників рентабельності підприємств машинобудування (побудовано за даними [55])

Рентабельність усієї діяльності станом на 2019 р. складала 8,01 %, що є недостатнім для забезпечення інноваційного розвитку підприємств галузі. Для постійної модернізації виробничих фондів потрібен притік інвестицій. Незважаючи на те, що в Україні майже третя частина іноземних інвестицій спрямована у промисловість, фінансуються переважно низькотехнологічні та сировинні виробництва (металургія, загальна хімія, харчова промисловість). Вітчизняне машинобудування стає все менш привабливим для закордонних інвесторів. Свідченням цього є скорочення частки накопичених прямих іноземних інвестицій у загальному обсязі інвестицій [38, с. 94].

Динаміка обсягу капітальних інвестицій машинобудівних підприємств представлена на рис. 1.10. Як свідчать наведені дані, протягом 2011-2012 рр. обсяг інвестицій щороку збільшувався. Впродовж 2012-2014 рр. інвестиційна активність підприємств помітно знизилася, однак починаючи з 2015 р. для галузі є характерним поступове зростання річного обсягу інвестицій.

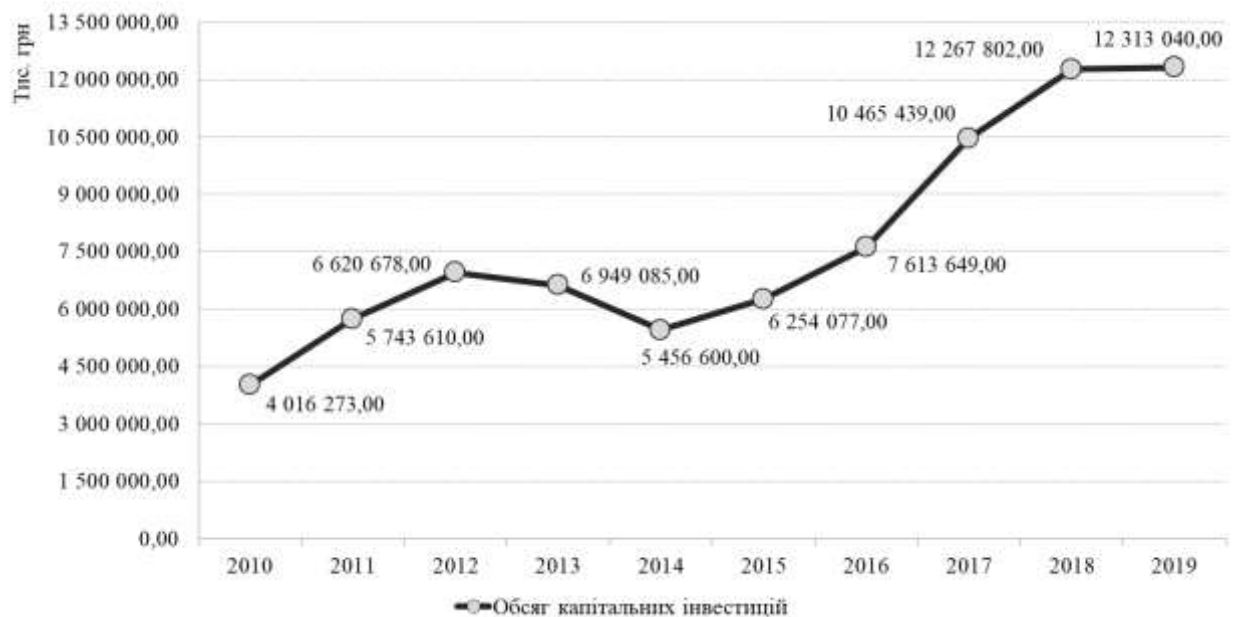


Рис. 1.10. Динаміка обсягу капітальних інвестицій підприємств машинобудування (побудовано за даними [55])

Структура інвестицій в галузі машинобудування виглядає таким чином: близько 71,50 % від загальної обсягу капіталовкладень складають інвестиції у машини та обладнання; 17,20 % – інвестиції у будівництво та перебудову

будівель; 11,30 % – інвестиції в існуючі будівлі та споруди, в землю, а також у нематеріальні активи (у концесії, патенти, ліцензії, торговельні марки і аналогічні права, у придбання програмного ліцензованого забезпечення та ін.). Структура капітальних інвестицій протягом 2010-2019 рр. представлена на рис. 1.11.

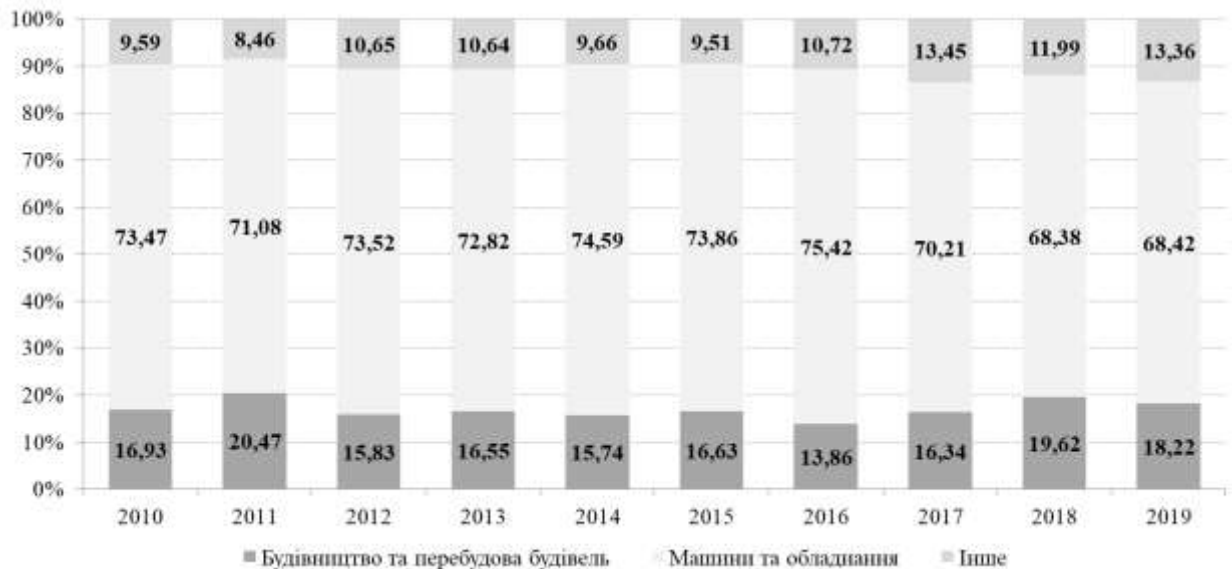


Рис. 1.11. Структура капітальних інвестицій підприємств машинобудування (побудовано за даними [55])

Таким чином, протягом останнього десятиріччя для машинобудівного комплексу України характерні такі тенденції:

- кількість суб'єктів господарювання за весь період зменшилася більше як на 20 %, однак починаючи з 2017 р. кількість суб'єктів господарювання поступово зростає;
- частка великих машинобудівних підприємств є незначною – менше 0,5 %, натомість як частка малих підприємств перевищує 89 % від загальної кількості;
- незважаючи на те, що обсяг реалізованої продукції збільшився за весь період у 2,16 рази, частка машинобудування в обсязі реалізованої продукції (товарів, послуг) за усіма видами економічної діяльності є мізерною – 2,20 %;
- значення індексів конкурентоспроможності галузі машинобудування України на зовнішньому ринку свідчать про відсутність експортної конку-

рентоспроможності; українське машинобудування є конкурентоспроможним лише за виробництвом енергогенеруючих машин та обладнання та “іншого транспортного обладнання”;

- обсяг експорту продукції вітчизняного машинобудування найбільш помітно зменшився після 2013 р., протягом 2017-2018 рр. обсяг експорту машин, обладнання та механізмів; електротехнічного обладнання зростав, однак у 2019 р. знову зменшився – на 4,09 % відносно попереднього року;

- частка експорту продукції вітчизняного машинобудування починаючи з 2013 р. постійно зменшується;

- 2014-2015 рр. були збитковими для підприємств машинобудування, але починаючи з 2015 р. спостерігалось покращення фінансових результатів та збільшення частки прибуткових підприємств;

- рентабельність підприємств машинобудування є відносно низькою та протягом аналізованого періоду не перевищував 9 %;

- починаючи з 2015 р. річний обсяг капітальних інвестицій підприємств машинобудування зростав, у 2019 р. темпи зростання дещо вповільнилися; попри те, що найбільше інвестицій здійснюється у машини та обладнання (близько 71,50 %), для машинобудування є характерним великий ступінь зносу основних засобів – 67 %.

1.2. Проблеми машинобудівного комплексу та фактори, що їх обумовили

Машинобудівний комплекс України знаходиться у складних умовах, що пояснюється багатьма чинниками як внутрішнього, так і зовнішнього спрямування. Насамперед слід виділити значну ресурсо-, енерго та матеріаломісткість продукції, більшість технологій виробництва якої не відповідають вимогам європейських стандартів, низький технічний рівень використовуваного обладнання, недостатній попит на вітчизняні товари через низьку платоспроможність населення та купівлю іноземних аналогів. Ситуація

загострилася через військовий конфлікт на сході країни та різку переорієнтацію економічних зв'язків, адже більшість машинобудівних підприємств були зорієнтовані на російський ринок збуту. Машинобудівна галузь на сьогоднішній день є найбільш залежною від російського ринку збуту серед інших секторів вітчизняної економіки, експортуючи майже 32 % випущеної продукції до Росії [33].

Подальший розвиток вітчизняного машинобудування можливий через проведення технологічного оновлення виробництва, що, у свою чергу, вимагає достатнього обсягу фінансування. Брак інвестиційних ресурсів відображається на обсягах і динаміці капітальних вкладень машинобудівних підприємств. У 2010-2019 рр. їх частка не перевищувала 7,5 % від сукупного результату по промисловості (рис. 1.12).

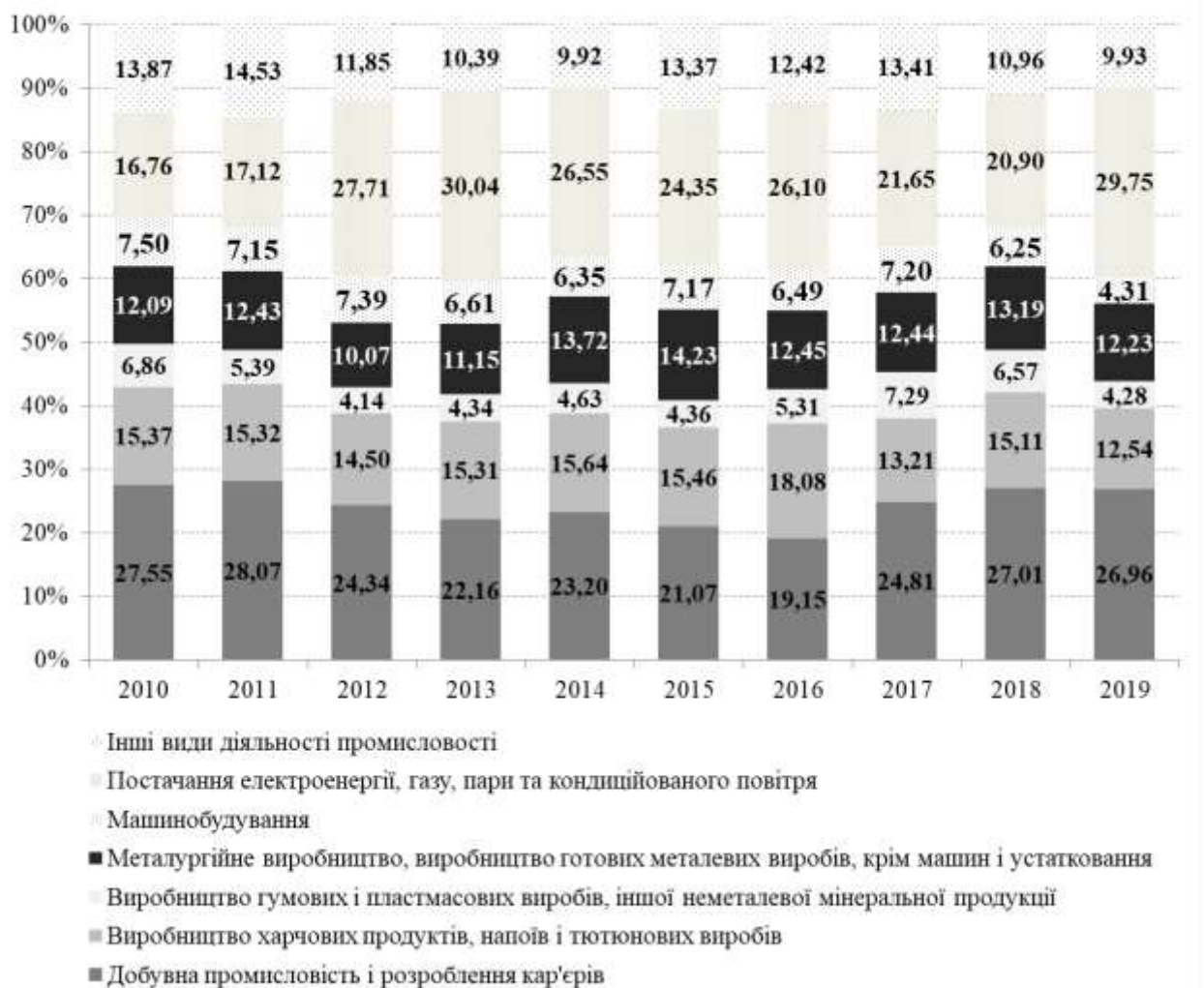


Рис. 1.12. Структура капітальних інвестицій за видами економічної діяльності промисловості (побудовано за даними [55])

У структурі інвестицій у машинобудування переважають інвестиції у виробництво автотранспортних засобів, причепів і напівпричепів та інших транспортних засобів – від 40,45 до 53,03 % від загального обсягу. Частка інвестицій у виробництво машин і устаткування, не віднесених до інших угруповань протягом 2010-2019 рр. складала від 28,97 до 41,08 % (рис. 1.13).



Рис. 1.13. Структура капітальних інвестицій за видами економічної діяльності машинобудування (побудовано за даними [55])

Кон'юнктурні коливання досить відчутно відбилися на фінансовому стані машинобудівних підприємств та темпах їх технологічного оновлення, зумовивши високі інвестиційні ризики. На разі у світі спостерігаються високі темпи розвитку нових технологій, що призводять до швидкого морального старіння машинобудівних технологій і обладнання. Така ситуація потребує негайного спрямування коштів на модернізацію виробничого устаткування, розробки інноваційних технологій, створення гнучких виробничих систем, здатних миттєво реагувати на зовнішні коливання кон'юнктури.

Основним джерелом фінансування проєктів технологічного оновлення машинобудівних підприємств є власні кошти, натомість державна підтримка

й вкладення коштів внутрішніми та зовнішніми інвесторами – вкрай низьким.

Станом на 2019 р. майже кожне четверте машинобудівне підприємство було збитковим. Також є низьким рівень рентабельності операційної та усієї діяльності підприємств. За таких умов виникає потреба у пошуку фінансових ресурсів, потрібних не лише на здійснення простого відтворення виробничих фондів, а на спрямування в технологічне оновлення.

Фінансовий потенціал впливає на темпи перетворення ресурсного та виробничого потенціалів у заплановані результати господарювання, а також визначає динаміку відтворювальних процесів у господарюванні підприємств.

Основні фактори, які спричинили негативні тенденції у розвитку галузі машинобудування та перешкоджають розвитку підприємств представлені на рис. 1.14.



Рис. 1.14. Основні фактори, які спричинили негативні тенденції у галузі машинобудування [32]

Бар'єрами, що стоять на заваді зростання ефективності господарювання машинобудівних підприємств України є такі:

- територіальний військовий конфлікт призводить до пошкоджень потужностей, порушень енергетичної та транспортної інфраструктури машинобудівного виробництва;

- перебої в роботі погіршують експортні позиції машинобудівної галузі;
- безперервно зростають ціни на електроенергію для промислових споживачів;
- складна ситуація із вантажними залізничними перевезеннями, у тому числі щодо тарифів на транспортування;
- підприємства змушені купувати валюту, аби придбати комплектуючі та сировину через те, що валютну виручку забирає держава (на цих валютних операціях продукція втрачає 3 % собівартості [27]);
- відсутність у більшості підприємств машинобудування сертифікату згідно із міжнародними стандартами;
- за наявних пропозицій вітчизняних підприємств велика кількість комплектуючих та обладнання завозиться з-за кордону, тому що так диктує закордонний інвестор;
- на підприємствах відсутня практика масового інформування про доступ на європейський ринок;
- труднощі із дотриманням термінів виконання наявних контрактів з причин застарілих технологій (на більшості підприємств стоїть багатосерійне виробництво за принципом змінно-потоківих ліній “верстат-операція”, яке передбачає роботу тисячі фахівців, що на сьогодні не потрібно по причині невеликих обсягів замовлень) [52, с. 67-68].

Оцінюючи загальний стан ринку машинобудування, можна зазначити, що низький технологічний рівень вітчизняної продукції машинобудування призводить до таких негативних наслідків, як:

- висока залежність національної економіки від імпорту високотехнологічної продукції машинобудування;
- основний експорт вітчизняної продукції машинобудування, як менш технологічний, постачався до країн СНД, тоді як імпорт надходив переважно з країн ЄС;
- неспроможність багатьох підприємств машинобудування України виконувати вимоги технічних регламентів, розроблених на основі відповідних

директив ЄС, у зв'язку із необхідністю залучення для цього значних інвестицій у модернізацію власних виробничих потужностей.

У перспективі машинобудування повинно зайняти більш вагоме місце як у структурі промисловості, так і у формуванні експорту України. Однак це неможливо без удосконалення галузевої структури машинобудування, модернізації діючих машинобудівних підприємств, їх подальшого технічного переоснащення, що дасть змогу суттєво підвищити якість виготовлюваної продукції та розширити її асортимент.

Для досягнення якісних структурних зрушень у машинобудівному комплексі необхідно реалізовувати дорогі інвестиційні проекти. Проведені дослідження показали, що основним джерелом фінансування інвестицій залишаються власні кошти підприємств, отримані за рахунок прибутку чи амортизації основних засобів. Тому під час інвестування коштів дуже важливою є мінімізація ризику втрати доходів інвестором. А для цього потрібно ретельно проаналізувати всі наявні чинники ризику, що впливають на реалізацію інвестиційного проекту.

Зовнішній вияв інвестиційного ризику зумовлюють чинники, які не залежать від конкретного підприємства:

- зростання інфляції;
- заходи державного впливу у сфері оподаткування, ціноутворення, землекористування, фінансово-кредитній сфері, охорони навколишнього середовища;
- міжнародні економічні зв'язки та торгівля;
- дії економічних контрагентів;
- конкуренція;
- помилки у визначенні попиту;
- кон'юнктура ринку;
- політичні й економічні кризи;
- зниження загального життєвого рівня населення, зростання рівня безробіття, страйків, зміна людських потреб, кримінальна обстановка;

- відносна обмеженість свідомої діяльності людей, неминучі відмінності у соціально-психологічних установках, ідеалах, намірах, оцінках, стереотипах поведінки;

- науково-технічний прогрес (НТП);
- форс-мажорні обставини.

Потенційними джерелами внутрішнього ризику можна вважати такі чинники:

- виробничий потенціал підприємства;
- стратегія розвитку;
- рівень предметної та технологічної спеціалізації;
- рівень продуктивності праці;
- кваліфікація менеджерів; фахова необізнаність персоналу;
- недоброчесність менеджерів; низький рівень маркетингу;
- недостатня гнучкість проекту;
- відтік комерційно важливої інформації;
- технологічна недисциплінованість;
- невмотивованість персоналу;
- недоліки фінансового планування; поганий догляд за обладнанням.

На думку дослідників [54], усі проблеми, які характеризують сучасний стан машинобудівної галузі України, можливо згрупувати у 5 груп:

- проблеми територіальної доцільності розміщення;
- проблеми внутрішнього ринку;
- проблеми фінансового забезпечення;
- проблеми інноваційного забезпечення;
- проблеми кадрового забезпечення;
- проблеми державного регулювання.

Детальну характеристику цих груп проблем наведено у табл. 1.2.

Розвиток машинобудівної промисловості потребує ряду конкретних заходів з боку держави. За більше ніж 20 років в Україні було розроблено дев'ять державних програм розвитку машинобудування, проте жодна з цих

програм, на думку дослідників, не була ефективною, оскільки не передбачала чітко означених джерел фінансування [19, с. 118].

Таблиця 1.2

Сукупність загальних проблем функціонування
машинобудівного комплексу України [54]

Група проблем	Зміст проблем
Територіальної доцільності	- розміщення підприємств машинобудівної галузі на території України характеризується нерівномірністю і недостатньо ефективною територіальною структурою виробництва; - відсутність міжгалузевої збалансованості виробництва на основі закінченого технологічного циклу; - структура машинобудування характеризується переважанням металомістких і недостатнім розвитком наукомістких галузей; - вузьковідомчий підхід у забезпеченні заводів матеріалами і сировиною ускладнює кооперативні зв'язки, підвищує вартість перевезень напівфабрикатів і комплектуючих виробів, загострює проблему нестачі залізничних вагонів
Внутрішнього ринку	- неконкурентоспроможність вітчизняної техніки порівняно з імпортними аналогами; - нерозвиненість інфраструктури внутрішнього ринку; - недостатній рівень завантаження виробничих потужностей підприємств різних галузей, а також надмірність існуючих виробничих потужностей з огляду на реальні потреби внутрішнього і зовнішнього ринку; - обмежений внутрішній попит на українську інноваційну машинобудівну продукцію; - залежність вітчизняних підприємств від постачань вузлів, деталей та комплектуючих виробів з інших країн, насамперед з країн СНД; - незначний обсяг участі вітчизняних машинобудівних підприємств у міжнародних проектах; - слабка диверсифікованість ринків збуту української машинобудівної продукції
Фінансового забезпечення	- недостатній рівень платоспроможності та рентабельності підприємств машинобудівної галузі; - недостатність обігових коштів; - недосконалість механізму середньо- та довгострокового кредитування; - відсутність фінансових механізмів та інструментів, які створюють зацікавленість в інноваціях, а також стимулюють НДКР
Інноваційного забезпечення	- низький рівень інноваційної активності вітчизняних підприємств; - застарілість основних засобів на підприємствах, що негативно впливає на конкурентоспроможність, якість та собівартість машинобудівної продукції
Кадрового забезпечення	- значний вплив кваліфікованих інженерних і робітничих кадрів; - недоліки у системі підготовки та перепідготовки кадрів для машинобудівної галузі

Продовження таблиці 1.2

Державного регулювання	- неефективна політика держави щодо діяльності монополістів і посередників, що призводить до підвищення вартості матеріалів, енергоресурсів; - відсутність інвестиційно привабливого законодавства, дієвих гарантій для інвесторів
------------------------	---

Питання адаптації діяльності підприємств до існуючих світових стандартів, гармонізації вітчизняних стандартів виробництва та якості продукції до європейських у короткостроковій перспективі є особливо актуальним у контексті порушенням торгівельно-партнерських зв'язків із підприємствами Російської Федерації у зв'язку з наявною геополітичною напруженістю.

1.3. Перспективи розвитку вітчизняного машинобудування

Оскільки на інноваційний розвиток підприємств машинобудівної галузі впливає багато стримуючих факторів, необхідним завданням є визначення дієвих заходів активізації цього процесу [41, с. 124-126].

1. Розробка оптимальної стратегії фінансування інноваційної діяльності й пошук додаткових джерел фінансування: використання методу прискореної амортизації, створення фондів розвитку, емісія цінних паперів та розміщення їх на вторинному ринку, продаж власних акцій, спонсорські кошти, асигнування, інвестиційний лізинг, інвестиційний селенг, кошти акціонерів-пайовиків, інвестиційні та інноваційні кредити, венчурний капітал.

2. Організаційні перетворення на підприємствах: реінжиніринг бізнес-процесів, створення дієвої та ефективної організаційної структури управління, впровадження на підприємствах відділу інноваційного розвитку (модернізації та розвитку).

3. Оновлення матеріально-технічної бази як резерв акумулювання коштів для реалізації інноваційних проектів, проведення комплексного аналізу відтворення основних засобів, які відповідали б сучасності.

4. Створення на законодавчому рівні економічного механізму стимулювання підприємств щодо впровадження ресурсозберігаючих та екологічних технологій за допомогою застосування податкових, страхових та кредитних пільгових режимів.

5. Розробка дієвої маркетингової політики щодо інновацій та пошуку замовників на інноваційну продукцію: пошук нових методів обслуговування, оформлення виробів, створення рекламних компаній, заходи брендингу.

6. Державна підтримка інноваційної діяльності: сприяння попиту на вітчизняну машинобудівну продукцію через державні замовлення; створення раціональної податкової системи; достатня оцінка вартості основних засобів; встановлення дієвих норм амортизації; здійснення інвестиційних проектів інноваційного розвитку.

Головними стратегічними напрямками розвитку вітчизняних машинобудівних підприємств мають бути:

- постійне технічне переозброєння та реконструкція виробництва, виробництво нових видів продукції, запровадження сучасних енерго- та матеріалозберігаючих технологій, впровадження автоматизації та ін.;
- розширення асортименту продукції із застосуванням світових стандартів якості;
- створення гідних умов праці та покращення діючих систем мотивування та заохочення працівників.

Кожне підприємство самотійно вирішити всі свої проблеми не в змозі, проте підтримка держави допомогла б їм у створенні конкурентоспроможної продукції. Це дало б можливість втримати вітчизняний ринок та створило перспективи виходу ринок інших країн, особливо за умов, коли вітчизняний машинобудівний комплекс майже повністю втратив свій потенціал та не сприяє відновленню економічної системи країни.

Фінансова неефективність вітчизняних машинобудівних підприємств пов'язана з цілою низкою проблем, основними з яких є:

- зниження рівня промислового розвитку усіх підприємств країни, що

призводить до скорочення рівня попиту на продукцію та до зменшення їх платоспроможності;

- відсутність чітких механізмів кредитування, особливо на довгострокову перспективу, та високі ставки по кредитах;
- відсутність дієвої підтримки від держави, особливо при компенсації вартості імпоротної техніки, та неіснуючий механізм фінансового лізингу;
- відсутність необхідної сучасної ринкової інфраструктури;
- значна консервативність та відсутність дієвих підходів що до завоювання частини на ринку в умовах вільної конкуренції;
- значне зношення основних фондів та відсутність фінансування на їх оновлення;
- відсутність висококваліфікованих кадрів та ін.

Отже, подальший розвиток вітчизняної машинобудівної галузі має базуватися на визначенні перспективних напрямів розвитку, з можливістю завоювати як не світовий ринок, то хоча б ринок країн, що розвиваються, і мають не такі суворі вимоги до якості товару [14].

Вітчизняним підприємствам необхідно “навчитися” досить швидко реагувати на ринкові зміни, що можливо за умов функціонування невеликих та середніх підприємств, котрі будуть спроможні задовольняти попит на машинобудівну продукцію та товари народного споживання в окремих регіонах, максимально використовуючи їх виробничий потенціал. Вагомою рушійною силою до зміни економічного стану вітчизняного машинобудування має стати політика максимального використання вітчизняних товарів, що можливо здійснити при підтримці держави. І першочергово, потрібно поліпшувати інвестиційний клімат не лише в машинобудуванні, а й загалом у країні, що призведе до всебічного розвитку національного господарства.

Крім того, необхідно звернути увагу й на нематеріальні фактори у збільшенні конкурентоспроможності вітчизняних підприємств машинобудування. Адже, на сьогоднішній день, будь-якому підприємству недостатньо лише виготовляти якісну продукцію, потрібно приділяти увагу і запитам

споживачів, що може проявлятися у збільшенні впливу інформаційних потоків на позицію всіх ринкових суб'єктів. І першорядну роль в цьому відіграє імідж підприємства [15].

Успішність функціонування сучасного підприємства залежить від багатьох факторів, які визначають його місце в економічній системі. І позитивне сприйняття відображається на його конкурентоспроможності та збільшує шанси на успіх на ринку. Тому імідж підприємства стає одним з ключових факторів його розвитку, а управління ним має носити стратегічний характер. Вітчизняним підприємствам в сучасних умовах варто ставити імідж на перше місце стратегічного розвитку, коли вони мають цілу низку проблем, але їх вирішення має бути комплексним, і імідж відіграватиме важливу роль. Потрібно з перших кроків діяльності підприємству створювати власний імідж, і на протязі всієї своєї діяльності його підтримувати, тому що імідж є невід'ємною частиною виробництва та збуту, що сприятиме досягненню його цілей в довгостроковій перспективі.

Особливу ж увагу необхідно приділити формуванню іміджу, із врахуванням власної ніші цільового ринку та викликати зацікавленість у споживачів, але на сьогоднішній день для вітчизняних підприємств це досить складно зробити. Адже на створення результативної реклами потрібні значні кошти, а за умов постійної необхідності у конкурентній боротьбі на ринку досить складно повноцінно та продуктивно інформувати споживачів про себе. Хоча це має бути першочерговим завданням підприємства, особливо того яке прагне бути стабільним на ринку та створити позитивний імідж.

Необхідно зазначити, що в будь-якому випадку формування іміджу підприємства відбувається в залежності від ситуації, що діє на ринку, адже метою його формування є створення позитивного враження у зацікавленого кола споживачів. Також, імідж виступає одним з важливих факторів формування конкурентоспроможності підприємства на ринку.

Якщо ж розглядати конкретне підприємство, то формування його іміджу має базуватися, в першу чергу, на якості продукції, яку необхідно

забезпечувати починаючи з вхідного контролю якості матеріалу, комплектуючих та напівфабрикатів до маркування та нанесення спеціальних захисних покриттів. А використання принципів бережливого виробництва, впровадження сучасних технологій обробки матеріалів із застосуванням іноземного обладнання, наявність спеціального устаткування із можливістю виготовлення продукції в різних обсягах для задоволення вимог споживачів з різними потребами виступають обов'язковими умовами ефективного та продуктивного функціонування підприємства машинобудівної галузі на ринку [15; 16].

Слід зазначити, що дотримання відповідного рівня якості продукції дасть змогу підприємству [21]:

- оптимально використовувати всі наявні ресурси;
- зменшити витрати на виробництво;
- збільшити рівень продуктивності праці;
- виготовляти продукції з урахуванням всіх вимог споживачів;
- сформувати позитивний імідж підприємства;
- постійно вдосконалювати виробничий та технологічний процеси.

Основним напрямом розвитку машинобудівної галузі України має бути значне підвищення якості продукції із використанням наукових і технічних досягнень. За рахунок інноваційного розвитку машинобудування Україна зможе реалізувати конкурентоспроможну продукцію на національному, та на світових ринках, що забезпечить вихід України в міжнародне економічне співтовариство. Держава має створити діючу і прибуткову галузь промисловості шляхом її глибокої зміни і модернізації, яка зможе вижити у зростаючій конкуренції та глобалізації.

Слід виділити основні напрямки активізації інноваційної діяльності в Україні: розробка та запровадження механізму надання пільг підприємствам машинобудування, які впроваджують і реалізують інноваційну продукцію; поширення практики надання інноваційним підприємствами середньострокових кредитів зі знижкою кредитної ставки. Реалізація запропонованих

напрямків активізації інноваційної діяльності в Україні дозволить підвищити рівень інноваційної активності підприємств, стабілізувати прискорений процес оновлення.

Висновки до розділу 1

1. Машинобудівний комплекс є складною багатокмпонентною галуззю промисловості України, від стану якої залежить забезпечення інших галузей основними засобами, а також темпи науково-технічного, економічного та соціального прогресу країни. Протягом останнього десятиріччя кількість суб'єктів господарювання у машинобудівному комплексі зменшилася більше як на 20 %. Частка великих підприємств машинобудування є незначною – менше 0,5 %, натомість як частка малих підприємств перевищує 89 % від загальної кількості. Незважаючи на те, що обсяг реалізованої продукції збільшився за весь період у 2,16 рази, частка машинобудування в обсязі реалізованої продукції за усіма видами економічної діяльності є мізерною – 2,20 %. За даними міжнародних рейтингів, українське машинобудування є конкурентоспроможним лише за виробництвом енергогенеруючих машин та обладнання та “іншого транспортного обладнання”.

2. Обсяг експорту продукції вітчизняного машинобудування найбільш помітно зменшився після 2013 р., протягом 2017-2018 рр. обсяг експорту машин, обладнання та механізмів; електротехнічного обладнання зростав, однак у 2019 р. знову зменшився – на 4,09 % відносно попереднього року. Частка експорту продукції українського машинобудування починаючи з 2013 р. постійно зменшується. 2014-2015 рр. були збитковими для підприємств машинобудування, але починаючи з 2015 р. спостерігалось покращення фінансових результатів та збільшення частки прибуткових підприємств. Рентабельність підприємств машинобудування є відносно низькою та протягом аналізованого періоду не перевищував 9 %. Починаючи з 2015 р. річний обсяг капітальних інвестицій підприємств машинобудування зростав,

у 2019 р. темпи зростання дещо вповільнилися; попри те, що найбільше інвестицій здійснюється у машини та обладнання (близько 71,50 %), для машинобудування є характерним великий ступінь зносу основних засобів – 67 %.

3. Основними проблемами вітчизняного машинобудівного комплексу є: значна ресурсо-, енерго та матеріаломісткість продукції; невідповідність більшості виробничих технологій сучасним вимогам європейських та міжнародних стандартів; низький технічний рівень виробничого обладнання; недостатній попит на вітчизняні товари через низьку платоспроможність населення та купівлю іноземних аналогів; низький рівень рентабельності машинобудування; брак інвестиційних коштів, необхідних для розвитку підприємств. Ситуація ускладнюється через військовий конфлікт на сході країни та різку переорієнтацію економічних зв'язків, оскільки більшість машинобудівних підприємств були зорієнтовані на російський ринок збуту.

4. Основними зовнішніми факторами, які спричинили негативні тенденції у розвитку галузі машинобудування та перешкоджають розвитку підприємств, є: нестабільна політична ситуація; високий рівень конкуренції на міжнародному ринку; неплатоспроможний внутрішній ринок; недосконала система управління галуззю; недоліки законодавчої бази. Внутрішні фактори, що впливають на розвиток підприємств: застаріле обладнання й технології; відсутність системи довгострокового планування; відсутність інноваційної складової у більшості підприємств; нестача кваліфікованого персоналу; недостатній рівень інвестиційних ресурсів.

5. Перспективи розвитку машинобудування полягають у запровадженні інноваційних технологій, організаційні перетворення на підприємствах, оновленні матеріально-технічної бази, законодавче стимулювання підприємств щодо впровадження ресурсозберігаючих та екологічних технологій, розробка дієвої маркетингової політики та стратегії виходу на міжнародний ринок, державна підтримка інноваційної діяльності.

2. АНАЛІЗ ФІНАНСОВО-ГОСПОДАРСЬКОЇ ДІЯЛЬНОСТІ АТ “ГІДРОСТАЛЬ”

2.1. Коротка характеристика підприємства

Акціонерне товариство “Гідросталь” (далі – АТ “Гідросталь”) є одним із найвідоміших виробників гідромеханічного обладнання та гідротехнічних металевих конструкцій для гідроелектростанцій, теплових електростанцій, атомних електростанцій, а також спеціальних вантажопідйомних механізмів для гідротехнічних споруд. За час свого існування з 1960 р. АТ “Гідросталь” виготовило та відвантажило гідромеханічне обладнання та гідротехнічні металеві конструкції у 25 країн світу [1].

Основними видами діяльності підприємства, згідно із Класифікатором видів економічної діяльності (КВЕД), є:

- 25.11 – Виробництво будівельних металевих конструкцій та частин конструкцій;
- 25.62 – Механічне оброблення металевих виробів;
- 28.12 – Виробництво гідравлічного та пневматичного устаткування.

Місцезнаходження підприємства: Україна, Херсонська область, м. Нова Каховка, вул. Промислова, 2.

Підприємство засноване 2 лютого 1960 р. як завод із виробництва гідротехнічних металевих конструкцій. У 1994 р. Фонд Державного майна України та колектив заводу створили Відкрите акціонерне товариство (ВАТ) “Новокаховський завод “Укргідромех”.

У 2010 р., згідно із законом України “Про акціонерні товариства” [11], ВАТ “Новокаховський завод “Укргідромех” перейменовано у Публічне акціонерне товариство (ПАТ) “Новокаховський завод “Укргідромех”. Згідно із рішенням Загальних зборів акціонерів, у 2018 р. ПАТ “Новокаховський завод “Укргідромех” перейменовано в Акціонерне товариство “Гідросталь”.

За свою 60-річну історію підприємство виготовило металоконструкції

для таких об'єктів енергетики як: Київська ГЕС, Трипільська ГРЕС, Дністровська ГАЕС (Україна), Саратовська ГЕС, Чиркейська ГЕС, ГЕС-3 на каналі “Баксан-Малка” (Російська Федерація), ТЕС “Суйчжун” (Китай), ГЕС “Ялі” (В'єтнам), ГЕС “Сан-Рафаель” (Мексика), Евфратська ГЕС (Сирія), Асуанська ГЕС (Єгипет), ГЕС “Пурнарі-II” (Греція) та інші.

Починаючи з 1994 р. АТ “Гідросталь” освоїло випуск водоочисних сіток та решіткоочисних машин для гідроелектростанцій. Завод залишається майже єдиним постачальником гідромеханічного обладнання для об'єктів України. Це каскад Дніпровських ГЕС, Дністровські ГЕС та ГАЕС, а також безліч інших об'єктів. В цілому, за період з 1973 по 2014 рр., заводом було поставлено на 92 об'єкта України продукції на 104 770 тонн. Підприємство продовжує випускати продукцію для внутрішнього ринку України, а також для країн ближнього й далекого зарубіжжя. Відбувається постійне оновлення та модернізація устаткування й технологічного парку, удосконалюється технологія виробництва, а також вивчається можливість випуску нових видів продукції.

У 2019 р. підприємством було виготовлено та відвантажено замовнику температурні компенсатори напірних трубопроводів Ø7500 мм у рамках реалізації проекту “Будівництво 2-ї черги Дністровської ГАЕС у складі 4-го гідроагрегату”. У цьому ж році було завершено виготовлення семи затворів водозливної греблі загальною масою 105 т, а також трьох затворів плоских ковзних донного водоскиду загальною масою 76 т для Каховської ГЕС. Крім того, відвантажено сміттєзатримуючі решітки для Кременчуцької ГЕС.

У 1995 р. підприємство було сертифіковане німецькою фірмою ТЮФ-НОРД-СЕРТ за системою забезпечення якості ISO 9002-94, а з 2003 р. – за системою менеджменту якості ISO 9001:2000. З 2010 р. система якості сертифікована відповідно до стандарту ISO 9001:2008 (сертифікат № ТІС 15100 86055 фірми TÜV Thüringen eV, Йена, Німеччина). У 2017 р. система якості сертифікована відповідно до стандарту ISO 9001:2015 (сертифікат № ТІС 15100 86055 фірми TÜV Thüringen eV, Йена, Німеччина).

Розроблена та реалізується програма досягнення цілей у сфері якості. Виробничі операції, від яких безпосередньо залежить якість продукції, перебувають під управлінням. Системою менеджменту якості підприємства встановлено та знаходиться під керуванням 17 процесів.

Вимоги до продукції визначені у договорах і технічній документації. Виробництво продукції забезпечено конструкторською та технологічною документацією (де вказані методи й засоби моніторингу, вимірювання, контролю випробування продукції, а також критерії її приймання), технологічним оснащенням та інструментом. Підтримується постійний зв'язок зі споживачем з питань інформації та продукції.

АТ “Гідросталь” працює за проектами всесвітньо відомих проектних організацій, серед яких СПКТБ “Запоріжгідросталь” (Запоріжжя). Продукція виготовляється за індивідуальними проектами, тобто на кожне замовлення розробляється індивідуальний технологічний процес.

Виробничий процес складається з таких ділянок:

- Склад металопрокату (металопрокат, що надходить з меткомбінатів, розвантажують мостовими кранами з залізничних вагонів або автотранспорту, сортують та зберігають за видами й профілями, марками сталі та розмірами відповідно до супровідних сертифікатів;

- Ділянка “Заготівля” (виготовлення деталей з металопрокату: розмітка і намітка деталей; різання деталей на гільйотинних ножицях та ножицях для різання сортового і фасонного прокату; гнуття деталей в холодному стані на пресах та листозгинальних машинах; киснева (газова) різка, плазмова різка прямолінійних та фасонних деталей на газорізальних машинах, оснащених ЧПУ, а також ручне різання; виготовлені деталі маркують та здають на склад комплектації);

- Ділянка “Комплектування” (деталі, що надходять із заготівельної ділянки, комплектуються за кожним замовленням та згідно із технологічною документацією; довгомірні деталі складуються на стелажах, дрібні зберігають у контейнерах; ведеться облік надходження і передачі деталей на подальші

етапи виробництва);

- Ділянки “Збірка і зварювання” (складання й зварювання конструкцій відповідно до робочих креслень та технологічної документації, виданих для виконання робіт);

- Ділянка “Механообробка” (виконується механічна обробка деталей та вузлів гідромеханічного обладнання й металоконструкцій на металорізальних верстатах різних груп, механічне складання вузлів та механізмів, а також термообробка деталей);

- Ділянки “Фарбування та відвантаження” (виробляється антикорозійний захист виробів; при виконанні робіт з відвантаження використовуються козлові крани вантажопідйомністю до 40 тонн).

Виробнича структура АТ “Гідросталь” представлена на рис. 2.1.

На всі етапи виробничого процесу, технологічним і конструкторським бюро видається відповідна технологічна та конструкторська документація відповідно до типу виробництва. Крім цього, на виробничих дільницях є Типові технологічні процеси, СТП, технологічні інструкції за видами робіт та інша нормативна документація. На усіх стадіях технологічних процесів виготовлення продукції здійснюється технічний контроль фахівцями Відділу контролю якості згідно з вимогами Системи менеджменту якості, розробленої на основі стандарту ISO 9001: 2015 (ДСТУ ISO 9001:2015). Технологічний цикл виробництва є тривалим – від двох до дев’яти місяців і довше.

АТ “Гідросталь” виготовляє такі види продукції:

- затвори плоскі ковзні, колісні;
- затвори сегментні;
- решітки сміттеутримуючі;
- ворота судноплавних шлюзів;
- крани та тягові механізми;
- захватні балки, штанги, траверси вантажні;
- напірні трубопроводи;
- прогонові будови, естакади, рейкові шляхи;



Рис. 2.1. Виробнича структура АТ "Гідросталь"

- закладні частини;
- інше нестандартне технологічне обладнання та металоконструкції (металеві конструкції промислових будівель та споруд, ємності, контейнери, резервуари тощо).

Основний вид послуг – шефмонтаж, поставленого заводом обладнання та металоконструкцій. Потужність заводу – 6 000 тонн виробів на рік. Завод розташований на півдні України на березі річки Дніпро, поблизу річкових та морських портів: Херсон, Миколаїв, Одеса, Чорноморськ. Відвантаження продукції проводиться автомобільним, залізничним і морським транспортом.

Згідно із Статутом АТ “Гідросталь”, органами управління товариства є:

- Загальні збори акціонерів;
- Наглядова рада;
- Правління;
- Ревізійна комісія.

Загальні збори є вищим органом товариства. У Загальних зборах мають право брати участь усі його акціонери незалежно від кількості та виду акцій, що їм належать. Наглядова рада є органом товариства, котрий здійснює контроль за діяльністю правління та захист прав акціонерів товариства. Ревізійна комісія є органом, що перевіряє фінансово-господарську діяльність АТ “Гідросталь” за результатами фінансового року.

Дані про середню кількість працівників підприємства та фонд оплати праці представлені у табл. 2.1. Як бачимо, протягом останніх п’яти років середня кількість працівників постійно зменшується. Так, станом на 2019 р. на підприємстві працювало 215 осіб, у тому числі: 213 штатних працівників та 2 працюючих за цивільно-правовими договорами. У порівнянні з 2015р. кількість працівників АТ “Гідросталь” зменшилася на 31,5 %, тобто майже на третину. Кількість штатних працівників протягом 2015-2017 рр. зростала, однак з 2018 по 2019 рр. зменшилася на 16,8 %; кількість працюючих за цивільно-правовими договорами зменшилася на 98,4 %.

Розмір фонду оплати праці АТ “Гідросталь” протягом аналізованого

періоду мав нестійку динаміку. У 2016 р. фонд оплати праці зменшився у зв'язку зі зменшенням кількості працівників та, одночасно з цим, витрат на оплату праці в розрахунку на 1 працівника. У 2017 р. відбулося зростання витрат на оплату праці в розрахунку на 1 працівника (у 1,5 рази в порівнянні з попереднім роком), внаслідок чого фонд оплати праці збільшився. У 2018-2019 рр. фонд оплати праці зростав.

Для забезпечення кваліфікованими працівниками на підприємстві постійно проводяться курси з підвищення кваліфікації та підготовка нових робітників. Витрати на підготовку та підвищення кваліфікації працівників у 2015 р. склали 48,6 тис. грн; у 2016 р. – 83,4 тис. грн; у 2017 р. – 44 тис. грн (дані за 2018-2019 рр. відсутні).

Таблиця 2.1

Середня кількість працівників та фонд оплати праці АТ “Гідросталь”

Показник	2015	2016	2017	2018	2019
Середньооблікова кількість працівників, осіб	314	282	277	240	215
у т.ч.:					
- штатні працівники	190	251	256	237	213
- працюючі за цивільно-правовими договорами	124	31	21	3	2
Фонд оплати праці, тис. грн	25 094,00	19 163,00	28 868,88	25 819,00	26 986,00
Витрати на оплату праці в розрахунку на 1 працівника, тис. грн	79,92	67,95	104,22	107,58	125,52

Основною причиною постійного зменшення кількості працюючих на підприємстві можна вважати зменшення кількості замовлень, що призводить до недостатньої завантаженості виробничих потужностей. Як свідчать дані щорічної звітності підприємства [1], кількість виробленої продукції у 2019 р. склала 958 тонн, що на 17,5 % менше, ніж у 2018 р. (1 161 тонн). У 2017 р. було вироблено 2 244 тони продукції. Динаміка виробництва продукції в натуральних величинах та рівень завантаженості виробничої потужності підприємства представлені у табл. 2.2 (дані за 2016 р. відсутні).

Таблиця 2.2

Динаміка обсягу виробництва продукції АТ “Гідросталь”

Показник	2015	2016	2017	2018	2019
Кількість виробленої продукції, т	5 658	-	2 244	1 161	958
Рівень завантаженості виробничої потужності заводу, %	94,30	-	37,40	19,35	15,97

Як свідчать результати розрахунку, у 2019 р. виробнича потужність була завантажена усього лише на 16 %, тобто фактичний обсяг виробництва у шість разів менше від технологічних можливостей заводу. Для порівняння, у 2017 р. рівень завантаженості виробничої потужності становив 37,4 %. Дані про кількість виробленої продукції в натуральному виразі за 2016 р. відсутні.

Залишкова вартість основних засобів АТ “Гідросталь” протягом 2015-2016 рр. зростала, за рахунок оновлення технологічного обладнання та інших основних засобів. Починаючи з 2017 р., залишкова вартість основних засобів скорочується, оскільки вартість придбаних та реконструйованих будівель та споруд, машин та обладнання тощо щороку зменшується (табл. 2.3).

Таблиця 2.3

Динаміка залишкової вартості основних засобів АТ “Гідросталь”

(станом на кінець року)

Найменування основних засобів	2014	2015	2016	2017	2018	2019
Виробничого призначення	19 456,00	23 652,00	25 079,00	24 759,00	24 331,00	23 706,00
будівлі та споруди	4 114,00	6 934,00	8 318,00	8 315,00	8 044,00	7 928,00
машини та обладнання	3 827,00	5 290,00	5 361,00	5 101,00	4 994,00	4 487,00
транспортні засоби	381,00	330,00	286,00	237,00	174,00	127,00
земельні ділянки	0,00	11 025,00	11 025,00	11 025,00	11 025,00	11 025,00
інші	11 134,00	73,00	89,00	81,00	94,00	139,00
Невиробничого призначення	159,00	149,00	140,00	130,00	120,00	108,00
будівлі та споруди	159,00	149,00	140,00	130,00	120,00	108,00
Усього вартість основних засобів	19 615,00	23 801,00	25 219,00	24 889,00	24 451,00	23 814,00

Станом на кінець 2014 (початок 2015) р. вартість земельних ділянок була включена до категорії інших основних засобів, а починаючи з 2015 р. земельні ділянки виділені в окрему категорію. Залишкова вартість земельних ділянок протягом аналізованого періоду залишалася незмінною. Усі ділянки АТ “Гідросталь” знаходяться у м. Нова Каховка на площі 8,9776 га.

Загальна площа будівель та споруд підприємства складає 36 009,70 м². Комунікації: електропостачання, водопостачання, опалення, каналізація та зв’язок (інтернет, телефонна лінія). Під’їзні шляхи: автомобільні, залізничні. Основні засоби є власністю підприємства. Частина основних засобів мають невиробниче призначення. До цієї категорії належать об’єкти соціально-побутової сфери.

Структура основних засобів підприємства представлена на рис. 2.2.

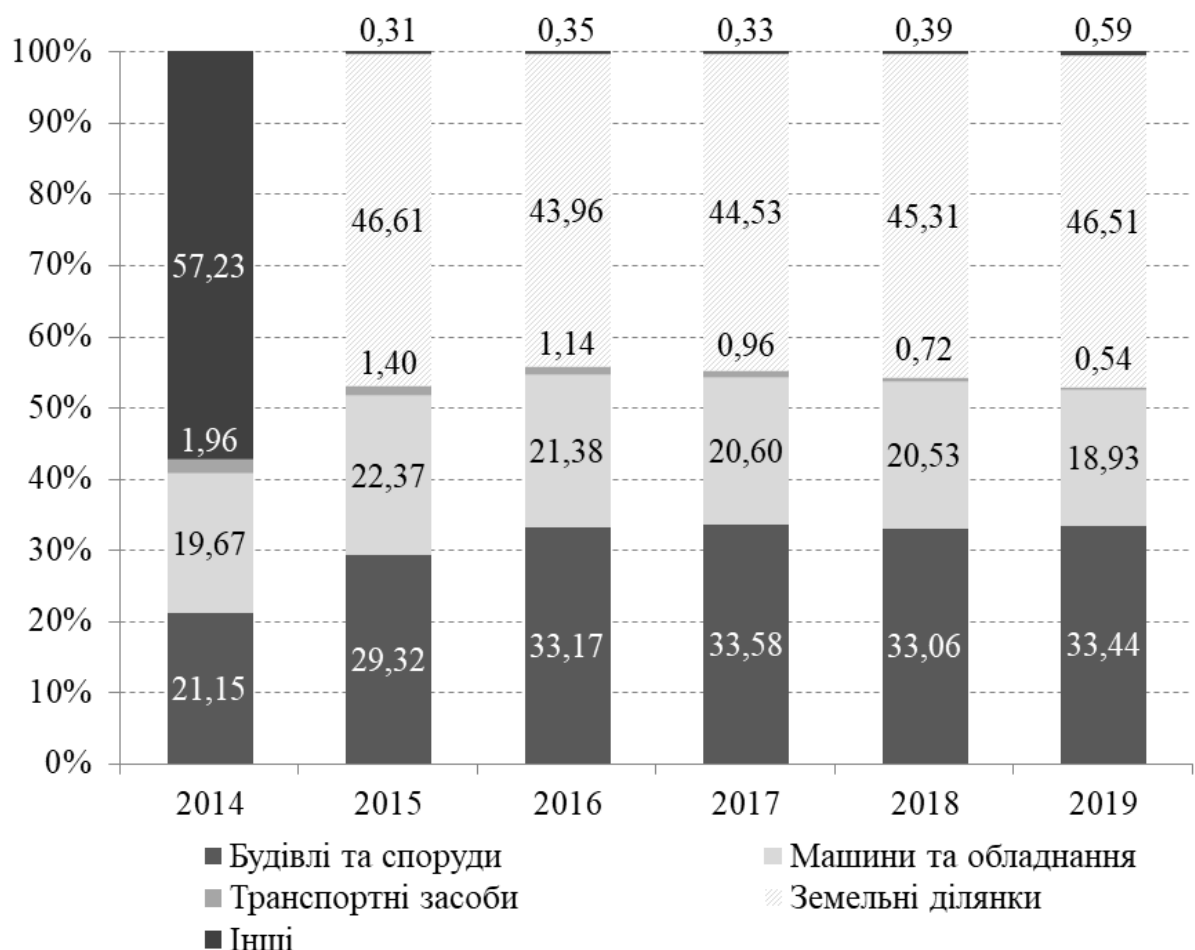


Рис. 2.2. Динаміка залишкової вартості основних засобів

АТ “Гідросталь” (станом на кінець року)

Як показано на рис. 2.1, станом на кінець 2014 (початок 2015) р. 57,2 % вартості основних засобів складали земельні ділянки та інші основні засоби; 21,1 % – будівлі та споруди; 19,7 % – машини та обладнання; 2,0 % – транспортні засоби. Протягом аналізованого періоду структура основних засобів АТ “Гідросталь” зазнала суттєвих змін: частка земельних ділянок зменшилася до 46,5 %; частка машин та обладнання зменшилася до 18,9 %; частка будівель та споруд збільшилася до 33,4 %; частка інших основних засобів зростає до 0,6 %.

Динаміка вартості придбаних та реконструйованих основних засобів, а також суми списання та нарахування зносу протягом 2015-2019 рр., наведена на рис. 2.3. У 2015 р. було придбано та реконструйовано основних засобів на суму 4 608,00 тис. грн. Впродовж наступних років витрати на придбання та реконструкцію основних засобів підприємства щороку скорочувалися, однак темп скорочення у 2017-2019 рр. дещо вповільнився у порівнянні з 2015-2016 рр. Натомість суми списання та нарахування зносу протягом аналізованого періоду щороку збільшувалися, а починаючи з 2017 р. вартість списаних та зношених основних засобів перевищує вартість придбаних і реконструйованих, внаслідок чого залишкова вартість основних засобів зменшується.

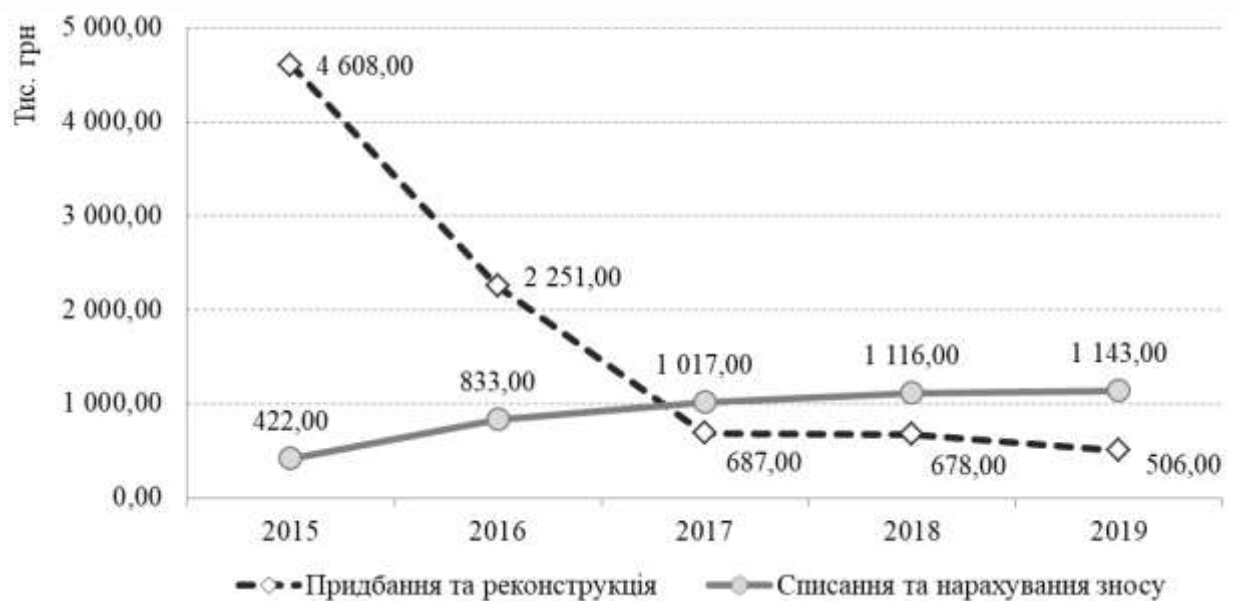


Рис. 2.3. Динаміка вартості придбаних та реконструйованих основних засобів, а також суми списання та нарахування зносу

Динаміка зносу основних засобів підприємства наведена на рис. 2.4. Як бачимо, найбільший ступінь зносу характерний для транспортних засобів, а також для інших основних засобів. Станом на кінець 2019 р. ступінь зносу транспортних засобів складав 86,3 %, інших основних засобів – 69,7 %, машин та обладнання – 61,1 %, будівель та споруд – 48,9 %. При цьому середній ступінь зносу основних засобів, окрім земельної ділянки, становить 56,7 %.

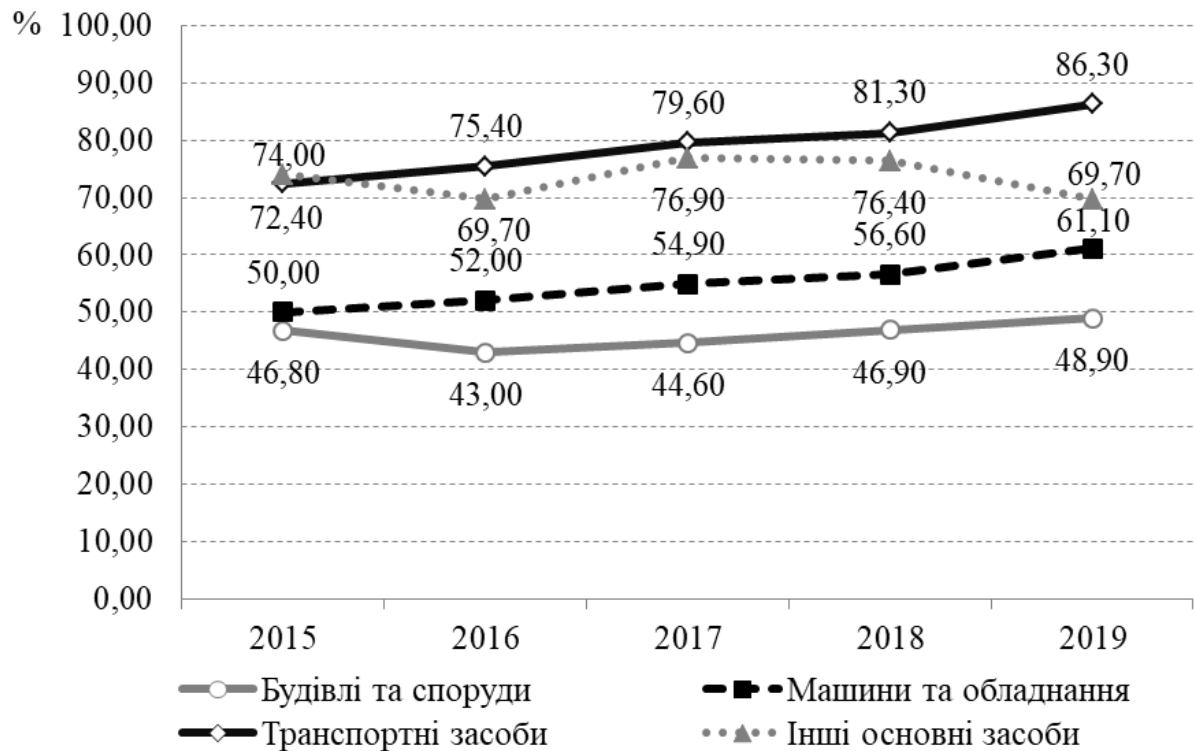


Рис. 2.4. Динаміка зносу основних засобів АТ “Гідросталь”

Розрахункова вартість чистих активів АТ “Гідросталь” протягом 2015-2019 рр. перевищує скоригований статутний капітал. Це відповідає вимогам статті 155 п. 3 Цивільного кодексу України. Разом з тим, починаючи з 2018 р. вартість чистих активів знижується, що є негативною тенденцією. Основна причина зменшення вартості чистих активів – це збитки підприємства. Як свідчать дані щорічної звітності [1], у 2018-2019 рр. чистим фінансовим результатом діяльності підприємства був збиток. Ще однією причиною може бути наявність неоплаченого або вилученого капіталу.

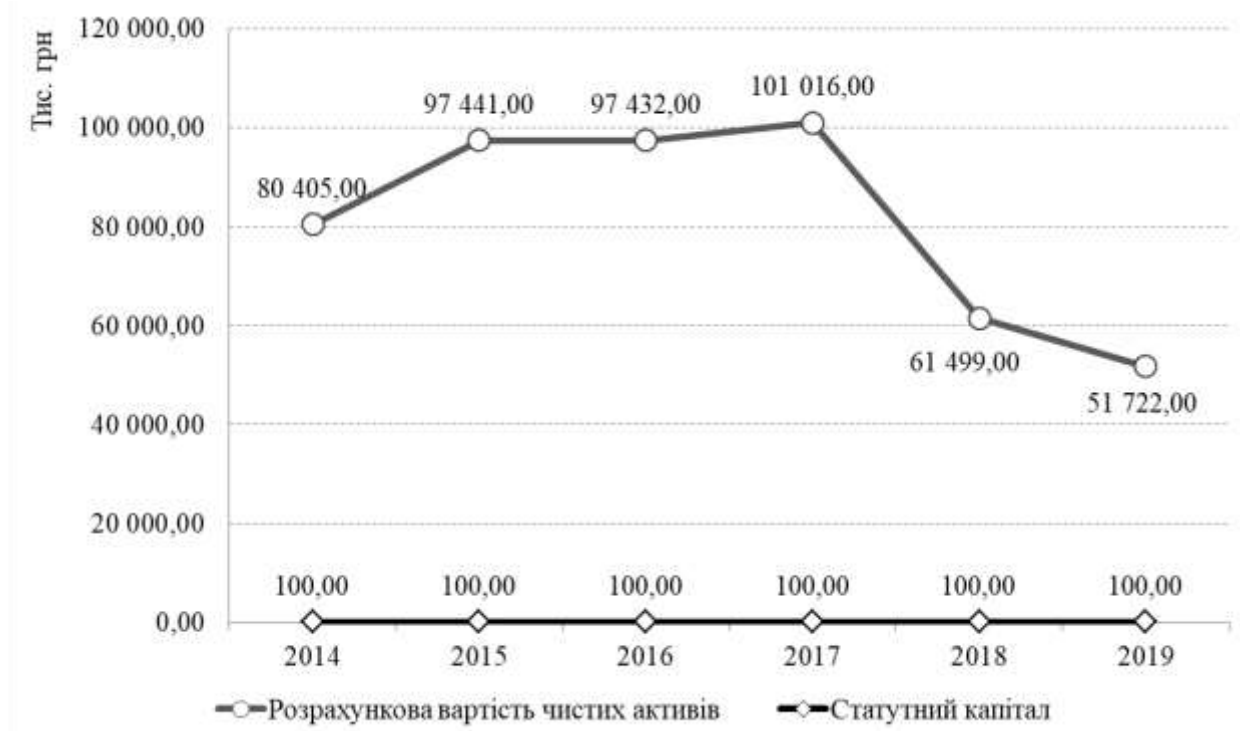


Рис. 2.5. Динаміка вартості чистих активів і статутного капіталу

Окрім зменшення кількості замовлень, на фінансові результати значно впливає постійне зростання цін на металопродукт та інші матеріали. Обсяг виробництва та фінансовий результат підприємства також залежить від державного фінансування гідротехнічних об'єктів замовників, строків сплати авансів, складності виготовлення виробів, строків технологічного періоду виготовлення й відвантаження продукції. Внаслідок вищевказаного у різні періоди року обсяги реалізації продукції можуть значно відрізнятись.

Починаючи 2009 р. 99 % продукції виготовлялось підприємством для замовників з Російської Федерації. На початку 2018 року була здійснена остання реалізація в Росію. Ринок збуту в 2019 році був представлений підприємствами України. Проте невеликий рівень тендерних закупівель державою гідромеханічного обладнання не може завантажити виробничі потужності підприємства. Як наслідок, низька завантаженість виробничої потужності призвела до збитковості підприємства.

2.2. Аналіз динаміки та структури балансу

Показники динаміки та структури майна підприємства та джерел його фінансування досліджують шляхом аналізу балансу. Аналіз динаміки полягає в порівнянні абсолютних величин за статтями балансу вартості активів за два і більше суміжних періоди, як правило, початок та кінець місяців, кварталів, років. Порівняння можна здійснювати:

- шляхом визначення відхилень показників за абсолютними величинами, тобто на скільки порівнювана величина більша або менша за ту, з якою порівнюють, та розрахунку абсолютної швидкості динаміки;
- за допомогою відносних показників, тобто на скільки відсотків (разів) порівнювана величина більша (менша) за ту, яку обрали за базу порівняння, та який середній темп зміни величини показника.

Аналіз динаміки балансу АТ “Гідросталь” за 2015-2019 рр. виконаний на основі даних щорічної фінансової звітності підприємства, а саме форми № 1 “Баланс” (додаток А). Результати розрахунків відхилень представлені у табл. 2.4 (абсолютні відхилення) та 2.5 (відносні відхилення).

Балансова вартість нематеріальних активів у період з 2015 по 2018 рр. мала тенденцію до зростання, особливо у 2016-2018 рр. Проте у 2019 р. вартість нематеріальних активів знизилася в 1,8 рази. До нематеріальних активів АТ “Гідросталь” належить ліцензоване програмне забезпечення, що використовується на підприємстві. Первісна вартість нематеріальних активів протягом 2015-2018 рр. збільшувалася, проте у 2019 р. залишилася на рівні попереднього року. Строк дії права користування нематеріальними активами визначається згідно із нормативними документами. Амортизація усіх груп нематеріальних активів нараховується прямолінійним методом.

Вартість незавершених капітальних інвестицій підприємства з 2015 по 2017 рр. зменшилася до нуля, а у 2018-2019 рр. незавершені капітальні інвестиції відсутні. До незавершених капітальних інвестицій відносяться капітальні інвестиції у придбання, створення та модернізацію нематеріальних

активів підприємства, використання яких за призначенням на дату балансу не відбулося. Незавершені капітальні інвестиції відображаються у звітності за первісною собівартістю, їхній знос не нараховується.

Зростання вартості основних засобів у 2015-2016 рр. пов'язане з їх придбанням, виготовленням та поліпшенням (що підтверджується даними табл. 2.3 та рис. 2.3). Протягом 2017-2019 рр. залишкова вартість основних засобів підприємства знизилася у зв'язку зі зменшенням обсягу інвестицій у їхнє оновлення, а також за рахунок зносу. Амортизація основних засобів нараховується з використанням прямолінійного методу за усіма обліковими групами, окрім земельних ділянок, на які амортизація не нараховується.

Довгострокова дебіторська заборгованість була наявна у період з 2015 по 2017 рр. Ця заборгованість являла собою поворотну фінансову допомогу підприємству (без відсотків) на підставі договору. У період з 2015 по 2017 рр. також мали місце відстрочені податкові активи.

Загальна вартість необоротних активів (розділ I Балансу) збільшувалася з 2015 по 2016 рр., після чого відбулося їх зменшення.

Вартість запасів має нестійку динаміку: у 2015 р. – зменшення в 1,8 рази у порівнянні з попереднім роком; у 2016 р. – зростання у 2,5 рази, після чого спостерігається стабільне зменшення вартості запасів. Залишки запасів підприємства станом на 31.12.2019 р. склали 14 433 тис. грн, в основному складаються із залишків сировини та матеріалів, а також незавершеного виробництва. У фінансовій звітності запаси відображені з урахуванням вимог МСБО 2,8 у розділі II Балансу (додаток А) “Оборотні активи”: ряд. 1100, ряд. 1101, ряд. 1102, і у ряд. 2500 Звіту про фінансові результати (додаток Б).

Запаси підприємства протягом усього періоду дослідження складалися із виробничих запасів та незавершеного виробництва. На кінець 2015 р. співвідношення між ними складало 50/50 % у загальній вартості запасів. На кінець 2019 р. питома вага виробничих запасів складала 67 %, незавершеного виробництва – 33 %.

До складу поточної дебіторської заборгованості віднесено: дебіторську

заборгованість за розрахунками з покупцями та замовниками за продукцію; за виданими авансами постачальникам; за розрахунками з бюджетом; іншу поточну заборгованість. Дебіторська заборгованість підприємства за товари, роботи, послуги відображена за балансовою вартістю.

Вартість дебіторської заборгованості за продукцію, товари, роботи, послуги має нестійку динаміку, що частково пов'язане із особливостями процесу виробництва продукції та розрахунками із замовниками. У 2015 р. вартість заборгованості зросла більше ніж у 5 разів у порівнянні з попереднім роком, після чого у 2016 р. зменшилася у 30,9 рази, а вже наступного року досягла найвищого значення за весь аналізований період. Протягом 2018-2019 рр. відбувалося зменшення вартості дебіторської заборгованості за розрахунками за продукцію, що певною мірою пов'язане зі зменшенням обсягу замовлень на виробництво продукції підприємства.

Дебіторська заборгованість за розрахунками за виданими авансами та за розрахунками бюджетом (у т.ч., з повернення ПДВ) мала тенденцію до зменшення протягом аналізованого періоду. Станом на кінець 2019 р. у складі поточної дебіторської заборгованості за розрахунками з бюджетом відображено переплату податку на прибуток та податку на додану вартість. Інша поточна дебіторська заборгованість протягом 2015-2019 рр. зростала, особливо за останній рік.

Кошти, розміщені на депозитному рахунку, відображені як поточні фінансові інвестиції. Їх сума у 2015-2016 рр. зростала, після чого відбулося зменшення, а на кінець 2019 р. поточні фінансові інвестиції у вигляді коштів на депозитному рахунку складають 3 080 тис. грн. Загальна сума грошових коштів та їх еквівалентів на кінець 2019 р. складається із залишку на поточному рахунку. Протягом аналізованого періоду сума залишку коштів на поточному рахунку зменшилася у 6,7 рази. Інші поточні активи складаються із податкових зобов'язань за податком на додану вартість, що нараховані на отримані передплати за продукцію.

До власного капіталу АТ “Гідросталь” належать статутний, резервний

капітали, капітал у дооцінках та нерозподілений прибуток. На кінець 2019 р. статутний капітал складається з 399 520 простих іменних акцій, номінальною вартістю 0,25 грн кожна. Кількість акціонерів становить 413 осіб, у т.ч.: фізичні особи – 407, які володіють 23,67 % акцій та 6 юридичних осіб, які володіють 71,91 % акцій. Більше ніж 10 % акціями володіє юридична особа – ТОВ “Агіс Девелопмент” (Грузія) – 286 842 акцій (71,80 %).

Розмір зареєстрованого (пайового) капіталу протягом аналізованого періоду залишався незмінним. Капітал у дооцінках було збільшено у 2015 р. на суму дооцінки споруд, машин та обладнання на 633 тис. грн, та зменшено на суму раніше дооцінених основних засобів на 10 тис. грн. У 2017 р. було зменшено капітал у дооцінках на 12 тис. грн, а у наступному 2018 р. – на 89 тис. грн. Розмір резервного капіталу мав стійку тенденцію до зростання; його збільшення відбувалося у 2015-2016, а також у 2018 рр. на підставі рішень Загальних зборів акціонерів АТ “Гідросталь” за рахунок нерозподіленого прибутку. Нерозподілений прибуток протягом 2015-2017 рр. мав тенденцію до зростання, після чого спостерігається його постійне зменшення.

Загальний розмір власного капіталу на кінець 2019 р. дорівнював 51 722 тис. грн, що на 9 777 тис. грн менше, ніж на кінець 2018 р. (61 499 тис. грн), та майже вдвічі менше, ніж на кінець 2017 р. (101 016 тис. грн). Таким чином, розмір власних джерел фінансування має тенденцію до зменшення. У фінансовій звітності власний капітал відображений у розділі I Пасиву Балансу в рядках 1400, 1405, 1415, 1420. Вартість чистих активів станом на 31.12.2019 р. перевищував суму статутного капіталу на 51 622 тис. грн, що відповідає вимогам чинного законодавства. Під вартістю чистих активів розуміється величина, яка визначається шляхом вирахування із суми активів, прийнятих до розрахунку, суми його зобов’язань, прийнятих до розрахунку.

Довгострокові зобов’язання і забезпечення (розділ II Пасиву Балансу) відсутні. Поточні зобов’язання і забезпечення АТ “Гідросталь” складаються із поточної кредиторської заборгованості, поточних забезпечень та інших поточних зобов’язань.

Таблиця 2.4

Аналіз динаміки балансу АТ “Гідросталь” за 2015-2019 роки, абсолютні відхилення
(складено за даними форми № 1 “Баланс”)

Актив	Код рядка	2015	2016	2017	2018	2019
1	2	3	4	5	6	7
I. Необоротні активи						
Нематеріальні активи:	1000	-1,00		40,00		-21,00
первісна вартість	1001			48,00		
накопичена амортизація	1002	1,00		8,00		21,00
Незавершені капітальні інвестиції	1005	-1 159,00	16,00	-88,00		
Основні засоби:	1010	4 186,00	1 418,00	-330,00	-438,00	-637,00
первісна вартість	1011	5 008,00	2 160,00	617,00	161,00	471,00
знос	1012	822,00	742,00	947,00	599,00	1 108,00
Довгострокова дебіторська заборгованість	1040	-826,00			-1 906,00	
Відстрочені податкові активи	1045	-77,00	-39,00	98,00	-106,00	
Усього за розділом I	1095	2 123,00		-280,00		-658,00
II. Оборотні активи						
Запаси	1100	-13 986,00	25 534,00	-19 778,00	-5 759,00	-3 079,00
Виробничі запаси	1101	-1 255,00	4 601,00	-3 425,00	3 092,00	-3 375,00
Незавершене виробництво	1102	-12 731,00	20 933,00	-16 353,00	-8 851,00	296,00
Дебіторська заборгованість за продукцію, товари, роботи, послуги	1125	21 951,00	-26 275,00	34 004,00	-24 198,00	-1 186,00
Дебіторська заборгованість за розрахунками:						
за виданими авансами	1130	-9 787,00	2 356,00	1 439,00	-3 702,00	-475,00
з бюджетом	1135	-3 568,00	1 559,00	-2 119,00	-5 033,00	-423,00

Продовження таблиці 2.4

1	2	3	4	5	6	7
у тому числі з податку на прибуток	1136	1 069,00	155,00	-1 787,00	-1 344,00	-50,00
Інша поточна дебіторська заборгованість	1155	-18,00	2,00	5,00	134,00	1 130,00
Поточні фінансові інвестиції	1160	10 000,00	4 793,00	-13 329,00	7 007,00	-5 391,00
Гроші та їх еквіваленти	1165	6 002,00	-9 913,00	3 482,00	-3 216,00	-1 615,00
Готівка	1166	-1,00				
Рахунки в банках	1167	8 894,00	-9 913,00	3 482,00	-3 216,00	-1 615,00
Інші оборотні активи	1190		3,00	-3,00	942,00	-489,00
Усього за розділом II	1195	10 594,00	-1 941,00	3 701,00	-33 825,00	-11 528,00
III. Необоротні активи, утримувані для продажу, та групи вибуття	1200					
Баланс	1300	12 717,00	-547,00	3 421,00	-36 267,00	-12 186,00
Пасив	Код рядка	2015	2016	2017	2018	2019
1	2	3	4	5	6	7
I. Власний капітал						
Зареєстрований (пайовий) капітал	1400					
Капітал у дооцінках	1405	623,00	-1,00	-12,00	-89,00	
Резервний капітал	1415	2 893,00	2 893,00		3 211,00	
Нерозподілений прибуток (непокритий збиток)	1420	13 520,00	-2 901,00	3 596,00	-42 639,00	-9 777,00
Усього за розділом I	1495	17 036,00	-9,00	3 584,00	-39 517,00	-9 777,00
II. Довгострокові зобов'язання і забезпечення	1595					
III. Поточні зобов'язання і забезпечення						
Поточна кредиторська заборгованість:						
за довгостроковими зобов'язаннями	1610					

Продовження таблиці 2.4

1	2	3	4	5	6	7
за товари, роботи, послуги	1615	15,00	2 177,00	-2 180,00	15,00	20,00
за розрахунками з бюджетом	1620	81,00	-58,00	158,00	-192,00	226,00
за розрахунками зі страхування	1625	-429,00	-132,00	179,00	-108,00	83,00
за розрахунками з оплати праці	1630	-84,00	-354,00	1 224,00	-930,00	285,00
за одержаними авансами	1635	-2 556,00	-2 785,00	-17,00	5 652,00	-2 946,00
за розрахунками з учасниками	1640	-1 244,00	126,00	-38,00	-444,00	
Поточні забезпечення	1660	-137,00		197,00	-37,00	
Інші поточні зобов'язання	1690	35,00	488,00	314,00	-706,00	-77,00
Усього за розділом III	1695	-4 319,00	-538,00	-163,00	3 250,00	-2 409,00
IV. Зобов'язання, пов'язані з необоротними активами, утримуваними для продажу, та групами вибуття	1700					
V. Чиста вартість активів недержавного пенсійного фонду	1800					
Баланс	1900	12 717,00	-547,00	3 421,00	-36 267,00	-12 186,00

Таблиця 2.5

Аналіз динаміки балансу АТ “Гідросталь” за 2015-2019 роки, відносні відхилення
(складено за даними форми № 1 “Баланс”)

Актив	Код рядка	2015	2016	2017	2018	2019
1	2	3	4	5	6	7
I. Необоротні активи						
Нематеріальні активи:	1000	-50,00	-100,00		20,00	-43,75
первісна вартість	1001		-43,75	533,33	42,11	
накопичена амортизація	1002	7,14	-40,00	88,89	94,12	63,64
Незавершені капітальні інвестиції	1005	-94,15	22,22	-100,00		
Основні засоби:	1010	21,34	5,96	-1,31	-1,76	-2,61
первісна вартість	1011	15,58	5,81	1,57	0,40	1,17
знос	1012	6,56	5,55	6,72	3,98	7,08
Довгострокова дебіторська заборгованість	1040	-30,23			-100,00	
Відстрочені податкові активи	1045	-62,10	-82,98	1 225,00	-100,00	
Усього за розділом I	1095	8,96	5,40	-1,03	-9,06	-2,69
II. Оборотні активи						
Запаси	1100	-44,40	145,78	-45,94	-24,75	-17,58
Виробничі запаси	1101	-12,47	52,21	-25,53	30,96	-25,80
Незавершене виробництво	1102	-59,40	240,53	-55,18	-66,63	6,68
Дебіторська заборгованість за продукцію, товари, роботи, послуги	1125	421,97	-96,77	3 872,89	-69,37	-11,10
Дебіторська заборгованість за розрахунками:						
за виданими авансами	1130	-93,20	329,97	46,87	-82,10	-58,86
з бюджетом	1135	-30,66	19,32	-22,01	-67,02	-17,08

Продовження таблиці 2.5

1	2	3	4	5	6	7
у тому числі з податку на прибуток	1136	33,89	3,67	-40,82	-51,87	-4,01
Інша поточна дебіторська заборгованість	1155	-54,55	13,33	29,41	609,09	724,36
Поточні фінансові інвестиції	1160		47,93	-90,10	478,62	-63,64
Гроші та їх еквіваленти	1165	97,06	-81,35	153,19	-55,88	-63,61
Готівка	1166	-100,00				
Рахунки в банках	1167	270,17	-81,35	153,19	-55,88	-63,61
Інші оборотні активи	1190			-100,00		-51,91
Усього за розділом II	1195	16,28	-2,57	5,02	-43,69	-26,45
III. Необоротні активи, утримувані для продажу, та групи вибуття	1200					
Баланс	1300	14,33	-0,54	3,39	-34,75	-17,90
Пасив	Код рядка	2015	2016	2017	2018	2019
1	2	3	4	5	6	7
I. Власний капітал						
Зареєстрований (пайовий) капітал	1400					
Капітал у дооцінках	1405	3,33	-0,01	-0,06	-0,46	
Резервний капітал	1415	24,97	19,98		18,48	
Нерозподілений прибуток (непокритий збиток)	1420	27,03	-4,57	5,93	-66,39	-45,29
Усього за розділом I	1495	21,19	-0,01	3,68	-39,12	-15,90
II. Довгострокові зобов'язання і забезпечення	1595					
III. Поточні зобов'язання і забезпечення						
Поточна кредиторська заборгованість:						
за довгостроковими зобов'язаннями	1610					

Продовження таблиці 2.5

1	2	3	4	5	6	7
за товари, роботи, послуги	1615			-99,45		74,07
за розрахунками з бюджетом	1620	736,36	-63,04	464,71	-100,00	
за розрахунками зі страхування	1625	-70,91	-75,00	406,82	-48,43	72,17
за розрахунками з оплати праці	1630	-14,02	-68,74	760,25	-67,15	62,64
за одержаними авансами	1635	-47,70	-99,39	-100,00		-52,12
за розрахунками з учасниками	1640	-77,75	35,39	-7,88	-100,00	
Поточні забезпечення	1660	-78,74		532,43	-15,81	
Інші поточні зобов'язання	1690	318,18	1 060,87	58,80	-83,25	-54,23
Усього за розділом III	1695	-51,68	-13,32	-4,66	97,36	-36,57
IV. Зобов'язання, пов'язані з необоротними активами, утримуваними для продажу, та групами вибуття	1700					
V. Чиста вартість активів недержавного пенсійного фонду	1800					
Баланс	1900	14,33	-0,54	3,39	-34,75	-17,90

Кредиторська заборгованість постачальникам і замовникам складається із поточної заборгованості, яка станом на 31.12.2019 р. утворилася за рахунок поточної заборгованості вітчизняним постачальникам за матеріали й сировину та за одержаними авансами. Загальна сума визнаних зобов'язань за виплатами працівникам підприємства складається: з оплати праці, з єдиного внеску на соціальне страхування, забезпечення виплат персоналу.

Інші поточні зобов'язання складаються із зобов'язань за виконавчими листами та ПДВ, який зараховується до сплати у наступних періодах. На кінець 2019 р. вищевказана заборгованість сплачена повністю. Загальна сума поточних зобов'язань та забезпечень на кінець звітного року складає 4 179 тис. грн, що на 2 409 тис. грн менше, ніж на кінець 2018 р. (6 588 тис. грн). У фінансовій звітності зобов'язання і забезпечення відображено у розділі III Пасиву Балансу в рядках 1615-1695, з урахуванням вимог МСБО.

Аналіз структури балансу засновано на розкладанні окремих показників на складові. У процесі його здійснення розраховується питома вага окремих складових фінансових показників та вплив кожної складової на загальний результат. Аналіз структури дозволяє визначити склад основних елементів активів та пасивів підприємства, встановити вплив окремих чинників на фінансовий результат, показники ліквідності, платоспроможності та ін. Наприклад, розрахунок структури активів відбувається на основі ділення певного елементу активу на загальну суму активів.

Аналіз структури балансу АТ “Гідросталь” виконаний на основі даних фінансової звітності підприємства форма № 1 “Баланс” за 2015-2019 рр. (додаток А). Результати розрахунків представлені у табл. 2.6.

Станом на 2015 р. необоротні активи складали 25,5 % від загальної вартості активів підприємства. У наступні два роки їхня частка продовжувала перебувати на рівні в середньому 26,4 %, після чого почала зростати: у 2018 р. – 36 %, у 2019 р. – 42,7 %. Водночас питома вага оборотних активів за досліджуваний період зменшилася: станом на 2015 р. їхня частка складала 74,5 %; у 2019 – 57,3 %. Таким чином, активи АТ “Гідросталь” більше як на

половину складаються із вартості оборотних активів, що не є характерним для промислового підприємства.

На кінець аналізованого періоду 99,9 % вартості необоротних активів підприємства складала залишкова вартість основних засобів; 0,1 % – вартість нематеріальних активів (ліцензованого програмного забезпечення).

Оборотні активи підприємства на кінець 2019 р. склалися із:

- запасів – 45,0 %;
- дебіторської заборгованості за продукцію, товари, роботи, послуги – 29,6 %;
- поточних фінансових інвестицій – 9,6 %;
- дебіторської заборгованості за розрахунками (за виданими авансами та з бюджетом) – 7,4 %;
- іншої поточної дебіторської заборгованості – 4,0 %;
- грошей та їх еквівалентів – 2,9 %;
- інших оборотних активів – 1,4 %.

Питома вага запасів у загальній сумі оборотних активів коливалася від 23,2 % (2015 р.) до 58,1 % (2016 р.). Дебіторська заборгованість за товари, роботи, послуги займала найбільшу частину оборотних активів у 2015 р. – 35,9 %, натомість як у 2016 р. її частка була найменшою – 1,2 %.

Велика питома вага виробничих запасів, незавершеного виробництва та дебіторської заборгованості за продукцію (заборгованості, що формується клієнтами), пов'язана із особливостями процесу виробництва та політикою розрахунків. Оплата виготовленої продукції здійснюється у два етапи:

- I етап – авансовий платіж 30-50 % від загальної вартості договорів для закупівлі металопрокату та інших комплектуючих;
- II етап – залишковий платіж: по Україні – після повідомлення про готовність продукції до її відвантаження; по країнах ближнього і дальнього зарубіжжя – протягом періоду, вказаного в договорах, від дати відвантаження продукції пропорційно вартості відвантаженої продукції згідно із рахунком-фактурою.

Таблиця 2.6

Вертикальний аналіз балансу АТ “Гідросталь” за 2015-2019 рр.
(складено за даними форми № 1 “Баланс”)

Актив	Код рядка	2015	2016	2017	2018	2019
1	2	3	4	5	6	7
I. Необоротні активи						
Нематеріальні активи:	1000	0,00		0,04	0,07	0,05
первісна вартість	1001	0,02	0,01	0,05	0,12	0,14
накопичена амортизація	1002	0,01	0,01	0,02	0,05	0,10
Незавершені капітальні інвестиції	1005	0,07	0,09			
Основні засоби:	1010	23,45	24,99	23,85	35,91	42,60
первісна вартість	1011	36,62	38,96	38,27	58,89	72,57
знос	1012	13,16	13,97	14,42	22,98	29,97
Довгострокова дебіторська заборгованість	1040	1,88	1,89	1,83		
Відстрочені податкові активи	1045	0,05	0,01	0,10		
Усього за розділом I	1095	25,45	26,97	25,82	35,98	42,65
II. Оборотні активи						
Запаси	1100	17,26	42,65	22,30	25,72	25,82
Виробничі запаси	1101	8,68	13,29	9,57	19,21	17,36
Незавершене виробництво	1102	8,58	29,36	12,73	6,51	8,46
Дебіторська заборгованість за продукцію, товари, роботи, послуги	1125	26,76	0,87	33,43	15,69	16,99
Дебіторська заборгованість за розрахунками:						
за виданими авансами	1130	0,70	3,04	4,32	1,19	0,59
з бюджетом	1135	7,95	9,54	7,20	3,64	3,67

Продовження таблиці 2.6

1	2	3	4	5	6	7
у тому числі з податку на прибуток	1136	4,16	4,34	2,48	1,83	2,14
Інша поточна дебіторська заборгованість	1155	0,01	0,02	0,02	0,23	2,30
Поточні фінансові інвестиції	1160	9,85	14,66	1,40	12,44	5,51
Гроші та їх еквіваленти	1165	12,01	2,25	5,51	3,73	1,65
Готівка	1166					
Рахунки в банках	1167	12,01	2,25	5,51	3,73	1,65
Інші оборотні активи	1190		0,00		1,38	0,81
Усього за розділом II	1195	74,55	73,03	74,18	64,02	57,35
III. Необоротні активи, утримувані для продажу, та групи вибуття	1200					
Баланс	1300	100,00	100,00	100,00	100,00	100,00
Пасив	Код рядка	2015	2016	2017	2018	2019
1	2	3	4	5	6	7
I. Власний капітал						
Зареєстрований (пайовий) капітал	1400	0,10	0,10	0,10	0,15	0,18
Капітал у дооцінках	1405	19,05	19,15	18,51	28,24	34,40
Резервний капітал	1415	14,27	17,21	16,65	30,23	36,82
Нерозподілений прибуток (непокритий збиток)	1420	62,60	60,07	61,55	31,71	21,13
Усього за розділом I	1495	96,02	96,53	96,80	90,32	92,52
II. Довгострокові зобов'язання і забезпечення	1595					
III. Поточні зобов'язання і забезпечення						
Поточна кредиторська заборгованість:						
за довгостроковими зобов'язаннями	1610					

Продовження таблиці 2.6

1	2	3	4	5	6	7
за товари, роботи, послуги	1615	0,01	2,17	0,01	0,04	0,08
за розрахунками з бюджетом	1620	0,09	0,03	0,18		0,40
за розрахунками зі страхування	1625	0,17	0,04	0,21	0,17	0,35
за розрахунками з оплати праці	1630	0,51	0,16	1,33	0,67	1,32
за одержаними авансами	1635	2,76	0,02		8,30	4,84
за розрахунками з учасниками	1640	0,35	0,48	0,43		
Поточні забезпечення	1660	0,04	0,04	0,22	0,29	0,35
Інші поточні зобов'язання	1690	0,05	0,53	0,81	0,21	0,12
Усього за розділом III	1695	3,98	3,47	3,20	9,68	7,48
IV. Зобов'язання, пов'язані з необоротними активами, утримуваними для продажу, та групами вибуття	1700					
V. Чиста вартість активів недержавного пенсійного фонду	1800					
Баланс	1900	100,00	100,00	100,00	100,00	100,00

Питома вага власного капіталу станом на кінець 2019 р. складає 92,5 % від вартості пасивів балансу. Протягом періоду 2015-2019 рр. частка власного капіталу коливалася від 90,3 % до 96,8 %. Висока питома вага власного капіталу, з одного боку, свідчить про фінансову незалежність підприємства, з іншого – про неповне використання потенціалу, оскільки підприємство не залучає значних сум позикового капіталу.

Структура власного капіталу АТ “Гідросталь” на кінець 2019 р. мала такий вигляд:

- резервний капітал – 39,8 %;
- капітал у дооцінках – 37,2 %;
- нерозподілений прибуток (непокритий збиток) – 22,8 %;
- зареєстрований (пайовий) капітал – 0,2 % від суми власного капіталу.

Структура власного капіталу підприємства протягом аналізованого періоду суттєво змінилася. Так, на кінець 2015 р. частка нерозподіленого прибутку складала 65,2 % власного капіталу, резервного капіталу – 14,9 %, капіталу у дооцінках – 19,8 %, пайового – 0,1 %.

Питома вага поточних зобов’язань та забезпечень впродовж 2015-2019 рр. не перевищувала 10 % від загальної вартості пасивів підприємства. Станом 31.12.2019 р. поточні зобов’язання склалися із:

- поточної кредиторської заборгованості – 93,7 % зобов’язань;
- поточних забезпечень – 4,7 %;
- інших поточних зобов’язань – 1,6 %.

Станом на кінець 2019 р. поточна кредиторська заборгованість на 69 % складалася із поточної заборгованості вітчизняним постачальникам за матеріали й сировину та за одержаними авансами на виготовлення продукції. Частка поточної кредиторської заборгованості у складі поточних зобов’язань підприємства у період з 2015 по 2019 рр. коливалася від 67,6 % до 97,9 % . Інші поточні зобов’язання містять зобов’язання за виконавчими листами та ПДВ, строк сплати яких не настав.

2.3. Аналіз руху грошових коштів

Реальні можливості підприємства врешті-решт визначаються не стільки фінансовим результатом, скільки можливістю генерувати гроші. Складений Звіт про рух грошових коштів (форма № 3) показує, з яких джерел та скільки грошей отримує підприємство, на що їх витрачає та за якими статтями приплив (відплив) грошей не збалансований. Цей звіт легко перевірити, проглянувши оборотні відомості та залишки за грошовими рахунками (каса, банк). Він об'єктивніший, ніж Звіт про фінансові результати (форма № 2), який будується за методом нарахування. Усю необхідну аналітику легко отримати з будь-якої бухгалтерської програми.

Динаміка руху грошових коштів АТ “Гідросталь” за 2015-2019 рр. представлена у табл. 2.7. Рух грошових коштів складається з руху коштів у результаті операційної діяльності (рух коштів від реалізації продукції та витрат на її виготовлення), інвестиційної діяльності та фінансової діяльності. Річна форма Звіту про рух грошових коштів АТ “Гідросталь” побудована за прямим методом.

Загальна сума грошових коштів підприємства складається із залишку на поточному рахунку. Як свідчать зведені дані, на кінець 2015 р. вона становила 12 186 тис. грн. Протягом наступних п'яти років спостерігається зменшення залишку коштів, і на кінець 2019 р. залишок на поточному рахунку становив 924 тис. грн.

На поточні рахунки підприємства надходять кошти від покупців та замовників за реалізовану продукцію, бюджетне відшкодування податку на додану вартість. Витрати грошових коштів підприємства складаються зі сплати за постачання товарів, робіт, послуг, виплати заробітної плати, сплати податків та сплати єдиного внеску у державні соціальні фонди. Основним джерелом коштів у результаті операційної діяльності є надходження від реалізації продукції. У 2015 р. сума цих надходжень склала 113 897 тис. грн, проте у 2019 році було реалізовано продукції (товарів, робіт, послуг) на суму,

у 3,6 разів меншу – 31 845 тис. грн, що безпосередньо пов'язане із втратою ринку збуту і зменшенням замовлень.

Сума надходжень від повернення податків (відшкодування з бюджету податку на додану вартість) у 2015 р. дорівнювала 17 180 тис. грн. У 2018 р. надходження від повернення податків становили 3 977 тис. грн, у т.ч. 3 477 тис. грн (87,4 % від суми повернених податків) – повернення ПДВ. У 2019 р. надходження від повернення податків зменшилися до 50 тис. грн. Цільове фінансування витрат на виплату середнього заробітку нарахованих працівникам, призваним на військову службу за призовом під час мобілізації, на особливий період відбувалося лише у 2015 р. – у сумі 345 тис. грн.

Надходження авансів від покупців і замовників у 2015 р. становили 2 802 тис. грн, а у 2019 р. – 2 706 тис. грн. Значно збільшилися протягом аналізованого періоду повернення сплачених авансів постачальникам виробничих матеріалів – від 127 тис. грн. у 2015 р. до 1 003 тис. грн у 2019. Також зросли надходження від операційної оренди – з 4 тис. грн (2015 р.) до 73 тис. грн (2019 р.).

Суттєвого зменшення зазнали надходження від відсотків за залишками коштів на поточних рахунках – від 401 тис. грн до 2 тис. грн, а також інші надходження, що складаються зі сплати покупцями за реалізовані виробничі запаси, послуги, роботи, продукцію допоміжних виробництв, валюти, стягнення боргових зобов'язань та відшкодування витрат (з 2 543 тис. грн у 2015 р. до 379 тис. грн у 2019 р.).

Витрати у результаті операційної діяльності складаються з: сплати за придбання матеріалів, сировини, інших запасів, необхідних для виробництва, або їх передплати; виплат працівникам, відрахувань на соціальні заходи; сплати податку на прибуток; сплати інших податків; сплати послуг банку, держмита. У 2015 р. сумарні витрати грошових коштів від операційної діяльності становили 114 781 тис. грн. Основну частину цих витрат, а саме 83 462 тис. грн складала вартість товарів (робіт, послуг), а також оплата праці та відрахування на соціальні заходи – сумарно 22 515 тис. грн. На кінець

аналізованого періоду витрати грошових коштів за результатами операційної діяльності в сумі склали 42 341 тис. грн. Зменшення відбулося за рахунок витрат на придбання матеріалів, сировини, інших запасів, необхідних для виробництва, а також завдяки зменшенню витрат на оплату авансів та інших витрат операційної діяльності.

Зростання акціонерного (статутного) капіталу за рахунок додаткової емісії акцій протягом аналізованого періоду не відбувалося. Надходження відсотків за депозитним рахунком у банку в 2015 р. склали 192 тис. грн. У 2019 р. інші надходження від фінансової діяльності підприємства дорівнювали 6 016 тис. грн. На поточні фінансові інвестиції у 2015 р. було направлено 10 000 тис. грн та сплачено 3 094 тис. грн дивідендів акціонерам Товариства з прибутку минулих років відповідно до рішень загальних зборів акціонерів. У 2019 р. сплати дивідендів акціонерам не відбувалося, а сума інших поточних фінансових інвестицій становила 1 266 тис. грн.

Надходжень грошових коштів у результаті інвестиційної діяльності протягом 2015-2019 рр. не відбувалося. На придбання, реконструкцію та виробництво необоротних активів у 2015 р. було витрачено 4 168 тис. грн. У наступні роки сума інвестицій у необоротні активи постійно зменшувалася і складала у 2019 р. усього лише 197 тис. грн.

Вплив зміни валютних курсів на залишок грошових коштів протягом аналізованого періоду мав різний характер. Так, у 2018 р. зміна курсу валют негативно відобразилася на діяльності підприємства – збиток склав 1 356 тис. грн. У 2019 р. внаслідок зміни валютного курсу підприємство отримало 115 тис. грн прибутку. На ефективність використання коштів в іноземній валюті впливають Постанови Правління Національного банку України відносно строків розрахунків за операціями з експорту та імпорту товарів та запровадження обов’язкового продажу і встановлення розміру обов’язкового продажу надходжень в іноземній валюті.

Динаміка чистих грошових потоків від операційної, інвестиційної та фінансової діяльності АТ “Гідросталь” представлена на рис. 2.6.

Таблиця 2.7

Рух грошових коштів АТ “Гідросталь” за 2015-2019 рр.

(складено за даними форми № 3 “Звіт про рух грошових коштів”), тис. грн

Стаття	Код рядка	2015	2016	2017	2018	2019
1	2	3	4	5	6	7
I. Рух коштів у результаті операційної діяльності						
Надходження від:						
Реалізації продукції (товарів, робіт, послуг)	3000	113 897,00	77 464,00	104 922,00	51 797,00	31 845,00
Повернення податків і зборів	3005	17 180,00	9 986,00	13 649,00	3 977,00	50,00
у тому числі податку на додану вартість	3006	17 180,00	9 986,00	13 649,00	3 477,00	0,00
Цільового фінансування	3010	345,00	0,00	8,00	0,00	0,00
Надходження від отримання субсидій, дотацій	3011	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00
Надходження авансів від покупців і замовників	3015	2 802,00	17,00	0,00	5 653,00	2 706,00
Надходження від повернення авансів	3020	127,00	49,00	847,00	236,00	1 003,00
Надходження від відсотків за залишками коштів на поточних рахунках	3025	401,00	243,00	188,00	118,00	2,00
Надходження від боржників неустойки (штрафів, пені)	3035	5,00	1,00	0,00	0,00	0,00
Надходження від операційної оренди	3040	4,00	0,00	0,00	10,00	73,00
Надходження від отримання роялті, авторських винагород	3045	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00
Надходження від страхових премій	3050	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00
Надходження фінансових установ від повернення позик	3055	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00
Інші надходження	3095	2 543,00	685,00	1 283,00	380,00	379,00
Витрачання на оплату:						
Товарів (робіт, послуг)	3100	-83 462,00	-65 972,00	-96 949,00	-24 758,00	-10 401,00
Праці	3105	-15 001,00	-13 210,00	-19 182,00	-18 186,00	-17 419,00
Відрахувань на соціальні заходи	3110	-7 514,00	-3 457,00	-4 926,00	-4 718,00	-4 641,00
Зобов’язань з податків і зборів	3115	-5 085,00	-4 523,00	-4 247,00	-6 322,00	-8 294,00

Продовження таблиці 2.7

Витрачання на оплату зобов'язань з податку на прибуток	3116	-2 309,00	-2 112,00	0,00	-150,00	0,00
Витрачання на оплату зобов'язань з податку на додану вартість	3117	0,00	0,00	0,00	-1 818,00	-3 961,00
Витрачання на оплату зобов'язань з інших податків і зборів	3118	-2 776,00	-2 411,00	-4 247,00	-4 354,00	-4 333,00
Витрачання на оплату авансів	3135	-924,00	-3 070,00	-4 509,00	-807,00	-332,00
Витрачання на оплату повернення авансів	3140	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00
Витрачання на оплату цільових внесків	3145	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00
Витрачання на оплату зобов'язань за страховими контрактами	3150	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00
Витрачання фінансових установ на надання позик	3155	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00
Інші витрачання	3190	-2 795,00	-1 533,00	-2 087,00	-1 491,00	-1 254,00
Чистий рух коштів від операційної діяльності	3195	22 523,00	-3 320,00	-11 003,00	5 889,00	-6 283,00
II. Рух коштів у результаті інвестиційної діяльності						
Надходження від реалізації:						
фінансових інвестицій	3200	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00
необоротних активів	3205	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00
Надходження від отриманих:						
відсотків	3215	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00
дивідендів	3220	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00
Надходження від деривативів	3225	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00
Надходження від погашення позик	3230	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00
Надходження від вибуття дочірнього підприємства та іншої господарської одиниці	3235	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00
Інші надходження	3250	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00
Витрачання на придбання:						
фінансових інвестицій	3255	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00
необоротних активів	3260	-4 168,00	-2 629,00	-546,00	-757,00	-197,00
Виплати за деривативами	3270	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00
Витрачання на надання позик	3275	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00

Продовження таблиці 2.7

Витрачання на придбання дочірнього підприємства та іншої господарської одиниці	3280	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00
Інші платежі	3290	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00
Чистий рух коштів від інвестиційної діяльності	3295	-4 168,00	-2 629,00	-546,00	-757,00	-197,00
III. Рух коштів у результаті фінансової діяльності						
Надходження від:						
Власного капіталу	3300	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00
Отримання позик	3305	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00
Надходження від продажу частки в дочірньому підприємстві	3310	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00
Інші надходження	3340	192,00	2 620,00	13 924,00	25,00	6 016,00
Витрачання на:						
Викуп власних акцій	3345	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00
Погашення позик	3350	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00
Сплату дивідендів	3355	-3 094,00	-2 088,00	-6,00	-10,00	0,00
Витрачання на сплату відсотків	3360	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00
Витрачання на сплату заборгованості з фінансової оренди	3365	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00
Витрачання на придбання частки в дочірньому підприємстві	3370	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00
Витрачання на виплати неконтрольованим часткам у дочірніх підприємствах	3375	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00
Інші платежі	3390	-10 000,00	-4 793,00	0,00	-7 007,00	-1 266,00
Чистий рух коштів від фінансової діяльності	3395	-12 902,00	-4 261,00	13 918,00	-6 992,00	4 750,00
Чистий рух коштів за звітний період	3400	5 453,00	-10 210,00	2 369,00	-1 860,00	-1 730,00
Залишок коштів на початок року	3405	6 184,00	12 186,00	2 273,00	5 755,00	2 539,00
Вплив зміни валютних курсів на залишок коштів	3410	549,00	297,00	1 113,00	-1 356,00	115,00
Залишок коштів на кінець року	3415	12 186,00	2 273,00	5 755,00	2 539,00	924,00

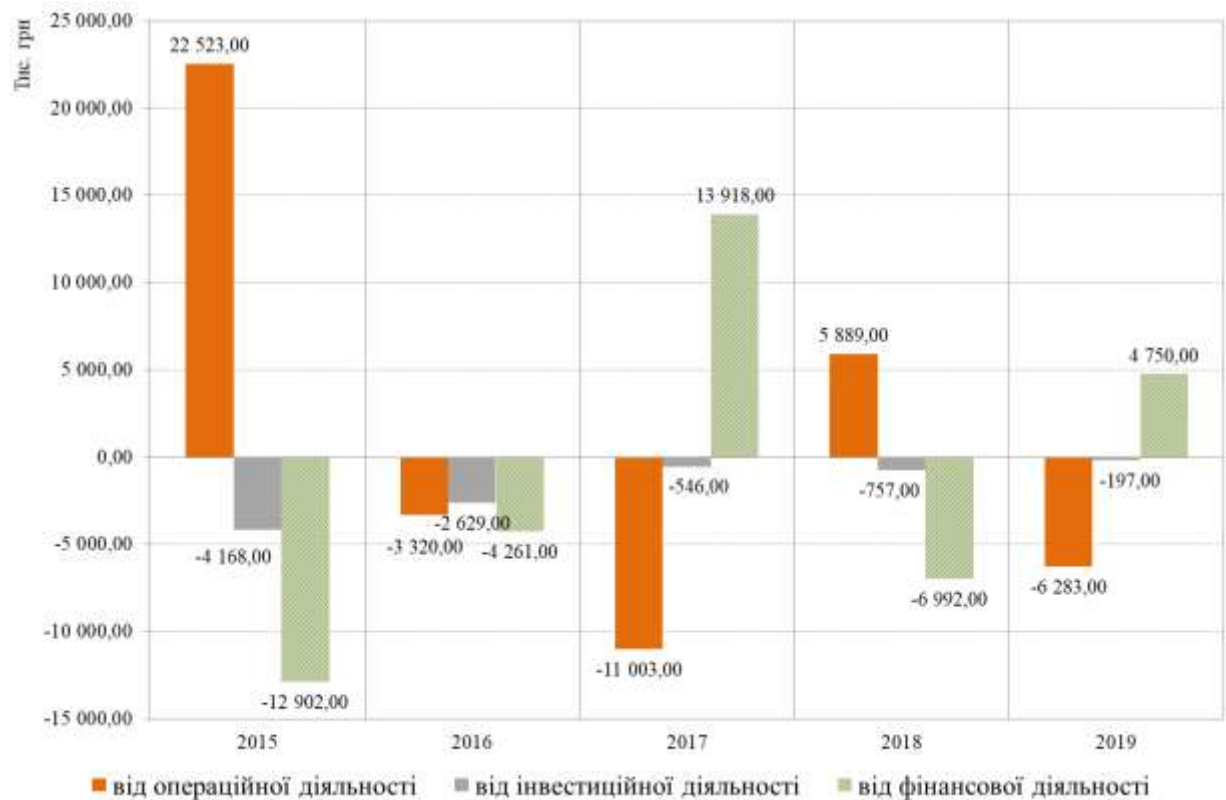


Рис. 2.6. Динаміка чистих грошових потоків АТ “Гідросталь”
у 2015-2019 рр., тис. грн

Як бачимо, у 2015 та 2018 рр. значення чистого грошового потоку від операційної діяльності було позитивним (чисте надходження, приток), від інвестиційної та фінансової діяльності – від’ємним (чисте витрачання, відтік). Це означає, що в результаті операційної діяльності, а саме – від реалізації продукції, підприємство отримувало достатньо грошових коштів, аби мати можливість інвестувати ці кошти, а також погашати залучені кошти.

У 2016 р. за усіма видами діяльності спостерігався відтік коштів – значення чистих грошових потоків були від’ємними. У 2017 та 2019 рр. за операційною та інвестиційною діяльністю зафіксований відтік коштів – чисті грошові потоки мали від’ємні значення; натомість чистий грошовий потік від фінансової діяльності мав позитивне значення (досягнуте за рахунок інших надходжень). Отже, існують підстави вважати, що управління підприємством є кризовим, про що також свідчить факт наявності збитку на кінець 2019 р.

2.4. Аналіз фінансових коефіцієнтів

Аналіз фінансових коефіцієнтів являє собою розрахунок співвідношень між окремими позиціями звіту або позиціями різних форм звітності та визначення взаємозв'язку показників. Найбільше розповсюдження отримали такі групи коефіцієнтів: ліквідності, платоспроможності, ділової активності, рентабельності. Розрахунок величини фінансових коефіцієнтів дає змогу оцінити фінансову стабільність та безпеку підприємства. Аналіз фінансових коефіцієнтів проведено на основі інформації, що міститься у фінансовій звітності АТ “Гідросталь”, а саме: Баланс (форма №1) та Звіт про фінансові результати (форма №2) та Звіт про рух грошових коштів (форма № 3). Розрахунок здійснений за формулами, наведеними у додатку В. Результати розрахунку фінансових коефіцієнтів за період 2015-2019 рр. представлені у табл. 2.8.

Значення коефіцієнта поточної ліквідності (покриття) коливалося від 6,62 (у 2018 р.) до 23,19 (у 2017 р.). Станом на кінець 2019 р. цей показник дорівнював 7,67, що у 2,6 рази перевищує максимальне нормативне значення. Для кредиторів – чим вищим є коефіцієнт поточної ліквідності, тим краще. Однак, з точки зору власників підприємства і менеджменту, показник вище нормативного значення є ознакою неефективної структури активів. Часто значення показника поточної ліквідності вище 3,0 свідчить про залучення зайвих оборотних активів. Наслідком цього може стати зниження показників ефективності використання активів. Крім того, залучення зайвих додаткових дорогих фінансових ресурсів призводить до збільшення фінансових витрат.

Значення коефіцієнта швидкої (термінової) ліквідності коливалося від 3,96 (у 2018 р.) до 16,22 (у 2017 р.). Станом на кінець 2019 р. цей показник дорівнював 4,22, що у 7 разів перевищує нормативне значення (іншими словами, сума поточних зобов'язань і забезпечень підприємства у 7 разів менша суми високоліквідних активів).

Значення коефіцієнта абсолютної ліквідності протягом аналізованого

періоду зменшилося з 5,49 (у 2015 р.) до 0,96 (у 2019 р.). У 2019 р. на 1 грн поточних зобов'язань припадало 0,96 грн фінансових інвестицій, грошових коштів та їх еквівалентів. Це означає, що АТ “Гідросталь” могло погасити 96 % власних поточних зобов'язань негайно, за рахунок найбільш ліквідної частини активів. Разом з тим, значення показника є вище нормативного, тож підприємство може вкласти частину коштів у виробничо-збутову діяльність, у фінансові інвестиції тощо.

Різниця між оборотними активами підприємства та короткостроковими зобов'язаннями впродовж аналізованого періоду мала нестійку тенденцію: з 2015 по 2017 рр. збільшувалася; з 2017 по 2019 – різко зменшилася й на кінець 2019 р. дорівнювала 27 881,00 тис. грн чистого оборотного капіталу. Баланс між поточними активами та поточними зобов'язаннями постійно порушується у процесі роботи підприємства, що є закономірним процесом. Проте діяльність фінансового менеджера повинна спрямовуватися не на дотримання такого балансу, а на підтримання необхідного підприємству обсягу оборотних активів.

Значення коефіцієнта платоспроможності (автономії) протягом 2015-2019 рр. коливалося в межах 0,90-0,97, і станом на кінець аналізованого періоду дорівнює 0,93. Це означає, що пасив балансу підприємства на 93 % утворений з власного капіталу, і лише 7 % припадає на поточні зобов'язання і забезпечення. У порівнянні з нормативним значенням, коефіцієнт автономії є значно вищим – майже вдвічі.

Коефіцієнт фінансування на кінець 2019 р. дорівнював 12,38. Таке значення показника свідчить про неповне використання потенціалу компанії, адже її власний капітал у 12,38 рази перевищує суму довгострокових та поточних зобов'язань. За рахунок залучення позикових коштів підприємство може збільшити обсяг виробництва і продажів, інтенсифікувати фінансову, інвестиційну та операційну діяльність.

Коефіцієнт забезпеченості власними оборотними коштами на початок та кінець аналізованого періоду дорівнював 0,87. Протягом усього періоду

Таблиця 2.8

Значення фінансових коефіцієнтів АТ “Гідросталь”
за період 2015-2019 рр.

Показник	Нормативне значення	2015	2016	2017	2018	2019
Показники ліквідності						
Коефіцієнт поточної ліквідності (коефіцієнт покриття)	1...3 (2...3)	18,73	21,05	23,19	6,62	7,67
Коефіцієнт швидкої (термінової) ліквідності	>0,6	14,39	8,76	16,22	3,96	4,22
Коефіцієнт абсолютної ліквідності	>=0,25	5,49	4,87	2,16	1,67	0,96
Чистий оборотний капітал, тис. грн		71 614,00	70 211,00	74 075,00	37 000,00	27 881,00
Показники платоспроможності						
Коефіцієнт платоспроможності (автономії)	0,4...0,6	0,96	0,97	0,97	0,90	0,93
Коефіцієнт фінансування	<1	24,13	27,83	30,26	9,34	12,38
Коефіцієнт забезпеченості власними оборотними коштами	>=0,1	0,95	0,95	0,96	0,85	0,87
Коефіцієнт маневреності власного капіталу	>0,2	0,71	0,70	0,71	0,54	0,50
Показники ділової активності						
Коефіцієнт оборотності активів		1,48	0,49	1,34	0,32	0,48
Коефіцієнт оборотності кредиторської заборгованості	12	17,39	12,02	43,59	5,87	4,22
Коефіцієнт оборотності дебіторської заборгованості за продукцію	12	8,70	3,57	7,69	1,20	2,95
Строк погашення кредиторської заборгованості, днів		21	30	8	62	86
Строк погашення дебіторської заборгованості за продукцію, днів	<=30	42	102	47	305	124
Коефіцієнт оборотності матеріальних запасів	8...18	4,30	1,37	3,41	1,22	1,34
Фондовіддача		6,48	2,04	5,49	1,11	1,23
Коефіцієнт віддачі власного капіталу	>=1	1,58	0,51	1,39	0,34	0,53

Продовження таблиці 2.8

Показники рентабельності						
Коефіцієнт рентабельності активів		19,34	2,36	3,49	-28,93	-15,77
Коефіцієнт рентабельності власного капіталу	>20%	20,69	2,45	3,61	-30,69	-17,27
Коефіцієнт рентабельності реалізації	>30%	13,07	4,77	2,60	-91,44	-32,80
Коефіцієнт рентабельності чистого грошового потоку		3,37	-0,23	1,51	13,41	5,65
Показники ефективності грошових потоків						
Коефіцієнт руху грошових коштів у результаті операційної діяльності		0,24	-0,03	-0,11	0,07	-0,10
Коефіцієнт ефективності грошових потоків від операційної діяльності		0,20	-0,04	-0,08	0,10	-0,15
Коефіцієнт ефективності сукупного потоку грошових коштів		0,04	-0,10	0,02	-0,03	-0,04
Коефіцієнт покриття капітальних інвестицій		34,57	-41,50	-250,07	-	-
Коефіцієнт відношення грошового потоку від операційної діяльності до загальної суми боргу		3,63	-0,88	-3,22	1,19	-1,17
Коефіцієнт реінвестування (капіталізації) чистого потоку грошових коштів		-0,76	0,26	-0,23	0,41	0,11

його значення змінювалося від 0,85 до 0,96. Таким чином, показник у кілька разів перевищував нормативне значення, що свідчить про фінансову стійкість підприємства і здатність проводити активну діяльність навіть в умовах відсутності доступу до позикових коштів та зовнішніх джерел фінансування.

Маневреність власного капіталу АТ “Гідросталь” протягом останніх років залишалася на високому рівні – значення відповідного коефіцієнта у 2,5-3,5 рази перевищувало нормативне. Таким чином, підприємству вистачає власних фінансових ресурсів для фінансування необоротних та частини оборотних активів.

Значення коефіцієнта оборотності активів має негативну тенденцію до зменшення протягом періоду дослідження – у 2019 р. показник був втричі менший, ніж у 2015. На кожен гривню використаних активів припадало 0,48 грн проданих товарів та послуг. На нашу думку, для збільшення оборотності активів підприємства перш за все необхідно збільшити виручку від реалізації продукції.

Коефіцієнт оборотності кредиторської заборгованості протягом 2015-2019 рр. мав нестійку динаміку: найбільше значення характерне для 2017 року (43,59 обороту за рік), найменше – для 2019 (4,22 обороту за рік). Варто зауважити, що як високе, так і низьке значення показника може мати кілька наслідків. У 2017 р. собівартість була найвищою за весь період, в той самий час, як середньорічна сума кредиторської заборгованості – найменша. У 2019 р. собівартість є найнижчою за весь аналізований період.

Прийнято вважати, що зниження показника є позитивним явищем, адже підприємство має можливість фінансувати свою діяльність за рахунок безкоштовного джерела – постачальників і підрядників. Однак це не зовсім вірно. Якщо затримка оплати відбувається постійно, то постачальники та підрядники будуть включати цей ризик в ціну свого товару. Тому низька оборотність кредиторської заборгованості може мати негативні наслідки у середньостроковій перспективі. Якщо ж цього не відбувається і рівень цін не змінюється, то компанії вигідно мати низьку оборотність кредиторської

заборгованості.

Значення коефіцієнта оборотності дебіторської заборгованості за 2019 р. дорівнювало 2,95, що майже у 4 рази менше від нормативного. Протягом аналізованого періоду значення показника коливалося від 1,20 до 8,70. У більшості випадків збільшення оборотності дебіторської заборгованості є позитивною тенденцією для підприємства. І навпаки, зниження оборотності дебіторської заборгованості є проблемою. Якщо така проблема виникла лише один раз, то необхідно активізувати роботу з повернення коштів компанії. Протягом 2015-2019 рр. зниження оборотності дебіторської заборгованості спостерігалось двічі: у 2016 та 2018 роках.

Отже, АТ “Гідросталь” повинно сформулювати комплексну й чітку політику надання товарних кредитів клієнтам. Наприклад, слід розділити всіх клієнтів по групах виходячи з історії співпраці, важливості кожного з них і поточного фінансового стану. Слід обрати стиль поведінки: консервативний, звичайний або агресивний. Залежно від цього, необхідно вирішити – чи буде компанія кредитувати лише найбільш надійних клієнтів (консервативний варіант), або намагатиметься максимізувати рівень збуту і кредитувати усіх, крім потенційних банкрутів (агресивний варіант).

Тривалість періоду погашення кредиторської заборгованості протягом 2015-2019 рр. мала тенденцію до збільшення: з 21 дня у 2015 р. до 86 днів у 2019 р. Тривалий період погашення кредиторської заборгованості може стати причиною погіршення відносин із постачальниками, а також призвести до збільшення вартості поставлених товарів. Тому для вирішення цієї проблеми необхідно підтримувати підприємство на ліквідному рівні та вчасно відповідати за власними зобов’язаннями. Складення платіжного календаря, в якому будуть деталізуватися майбутні транзакції, дозволить більш ефективно управляти грошовими потоками. Конкретні рекомендації залежати від поточного стану компанії. Якщо значення показника є занадто низьким, то можна домовитися із постачальниками про можливість відтермінування платежів за поставлену продукцію та надані послуги.

Тривалість періоду погашення дебіторської заборгованості за товари, роботи і послуги у 2018 р. була найбільшою за весь аналізований період – 305 днів. У 2019 р. показник зменшився до 124 днів. Для того, аби період погашення дебіторської заборгованості був контрольованим, необхідно підготувати комплексну стратегію управління дебіторською заборгованістю покупців. Елементами такої стратегії є: націнка на товар за використання товарного кредиту; штраф у разі несвоєчасного погашення зобов'язань; поділ покупців на групи та вибір тих, із якими компанія згодна співпрацювати без оплати на момент поставки; розробка алгоритму роботи у разі виникнення протермінування.

При розрахунку періоду погашення дебіторської заборгованості була врахована лише заборгованість, яку формують клієнти, тобто дебіторська заборгованість за поставлені товари та послуги. Питома вага цього виду дебіторської заборгованості у 2015 р., а також у 2016-2019 рр. становила приблизно $\frac{3}{4}$ від суми усієї дебіторської заборгованості АТ “Гідросталь”.

Значення коефіцієнта оборотності матеріальних запасів коливалося від 4,20 (у 2015 р.) до 1,22 (у 2018 р.). У 2019 р. показник становив 1,34 обороти за рік. Тенденція до зменшення оборотності матеріальних запасів може свідчити неефективність управління запасами підприємства. Невідповідність фактичних значень нормативним може бути пов'язане із проблемою ринку збуту та браком замовлень на виробництво.

Фондовіддача протягом аналізованого періоду знизилася у 5,25 рази: у 2015 р. в розрахунку на 1 грн основних засобів було вироблено 6,48 грн продукції, натомість як у 2019 – лише 1,23 грн. Така тенденція свідчить про зниження ефективності використання основних засобів. Причиною цього є зменшення кількості замовлень, що у свою чергу призводить до низької завантаженості виробничих потужностей підприємства. Для підвищення фондовіддачі необхідно забезпечити 100 % завантаженість обладнання. Також можливим рішенням є продаж частини основних засобів, що не використовуються. Це доцільно робити лише за умов відсутності перспектив

подальшого зростання бізнесу. Зростання показника має межу. Якщо основні засоби завантажені на 100 %, то підвищувати обсяг виробництва і збуту можна лише за рахунок закупівлі нового обладнання, а це призведе до деякого зниження показника фондовіддачі у короткостроковій перспективі.

Фактичне значення коефіцієнта віддачі власного капіталу за 2015 та 2017 рр. перевищує нормативне, що свідчить про наявність надлишку від продажів, а також про високу швидкість обороту вкладеного капіталу. У 2019 р. значення показника було майже вдвічі меншим від граничного рівня – у розрахунку на 1 грн власного капіталу підприємство отримало лише 0,53 грн виручки від реалізації продукції. Низький показник означає бездіяльність частини власних коштів.

Рентабельність активів у 2015 р. була найвищою за весь аналізований період, і становила 19,34 %. У наступні роки внаслідок зменшення чистого прибутку відбулося зниження показника рентабельності активів, при чому за 2018-2019 рр. рентабельність активів мала від’ємне значення, внаслідок чистого збитку АТ “Гідросталь”. За умови, що обсяг генерованого прибутку зросте (підприємству вдасться подолати збитковість), оптимізація структури активів дозволить скоротити їх обсяг та підвищити рентабельність. З огляду на те, що рентабельність активів формується під впливом усіх внутрішніх та зовнішніх факторів, резерви підвищення показника можуть знаходитися у всіх сферах діяльності підприємства. Однак головним напрямом підвищення показників рентабельності є забезпечення отримання прибутку.

Рентабельність власного капіталу у 2015 р. також була найвищою за весь аналізований період, та знаходилася в межах нормативних значень. У наступні роки показник знизився, набувши негативних значень у 2018-2019 рр. Як і у випадку з рентабельністю активів, основною причиною зниження рентабельності власного капіталу є зменшення розміру прибутку, аж до отримання чистого збитку в останні 2 роки. Зниження виробничих, збутових та інших витрат дозволить підвищити чистий прибуток, як і активізація роботи з нарощування доходу. Зменшення величини власного капіталу, за умови, що

ефективність роботи підприємства залишиться на попередньому рівні, призведе до підвищення рентабельності власного капіталу.

Показник рентабельності продажів (виручки) має таку ж динаміку, що й інші показники рентабельності. Це так само пов'язане зі зменшенням суми чистого прибутку підприємства та отримання в останні 2 роки збитку. З огляду на те, що чистий прибуток утворюється під впливом усіх факторів, які формують доходи й витрати, пошук можливостей підвищення рентабельності продажів можливий за усіма видами діяльності підприємства: операційною, інвестиційною, фінансовою. Оптимізація структури фінансових ресурсів та зниження вартості їх залучення, використання податкових пільг, зниження витрат на виробництво товарів та послуг, оптимізація витрат на маркетингові комунікації – усе це дозволить підвищити рентабельність продажів.

Від'ємне значення коефіцієнта рентабельності чистого грошового потоку у 2016 р. пояснюється тим, що у цей рік чистий рух грошових коштів мав від'ємне значення (чистий відтік грошових коштів). Рентабельність чистого грошового потоку у 2018 р. була найвищою, однак це пов'язано із особливостями розрахунку показника: шляхом ділення чистого збитку, який мав найвище значення саме у 2018 р., на чистий рух грошових коштів, який мав від'ємне значення (чистий відтік грошових коштів).

Коефіцієнти ефективності грошових потоків, які є співвідношенням числових значень чистого грошового потоку від операційної діяльності до сукупних активів підприємства, витратного грошового потоку, суми боргових зобов'язань, капітальних інвестицій тощо демонструють ступінь покриття чистим грошовим потоком, згенерованим у результаті операційної діяльності, основних операційних та не операційних потреб підприємства.

Коефіцієнт руху грошових коштів у результаті операційної діяльності мав позитивне значення у 2015 та 2018 рр. При цьому в 2015 р. чистий грошовий потік від операційної діяльності в розрахунку на 1 грн сукупних активів підприємства становив 0,24 грн (24 коп.), у 2018 р. – 0,07 грн (7 коп.) Натомість у 2016-2017 рр. та на кінець аналізованого періоду коефіцієнт мав

негативні значення, що є наслідком відтоку коштів від операційної діяльності у ці роки (чисте витрачання). Крім того, через відтік коштів від операційної діяльності у 2016-2017 та 2019 рр. негативне значення мав коефіцієнт ефективності грошових потоків від операційної діяльності. Про неефективну операційну діяльність АТ “Гідросталь” також свідчать від’ємні значення коефіцієнтів ефективності сукупного потоку грошових коштів та відношення грошового потоку від операційної діяльності до загальної суми боргу за 2016 та 2018-2019 рр.

Коефіцієнт покриття капітальних інвестицій за 2018-2019 рр. не був розрахований через відсутність капітальних інвестицій у цей період. У 2016-2017 рр. значення коефіцієнта було негативним, оскільки за операційною діяльністю спостерігався чистий відтік коштів.

Коефіцієнт реінвестування (капіталізації) чистого потоку грошових коштів характеризується тією часткою коштів, яка направляється на розвиток підприємства. Як свідчать результати розрахунку, у 2015 та 2017 р. значення коефіцієнта було від’ємним, що пов’язане із чистим відтоком коштів від інвестиційної діяльності. Попри те, що у 2016 та 2018-2019 рр. показник мав додатне значення, реінвестування чистого грошового потоку не відбувалося – для підприємства характерний відтік грошових коштів як від інвестиційної діяльності, так і в цілому.

Висновки до розділу 2

1. АТ “Гідросталь” – це спеціалізоване промислове підприємство, що виготовляє та постачає гідромеханічне обладнання й металоконструкції для гідроелектростанцій, теплових електростанцій, атомних електростанцій, спеціальних вантажопідйомних механізмів для гідротехнічних споруд. Підприємство також надає послуги шефмонтажу виготовленої заводом продукції. АТ “Гідросталь” розташоване у м. Нова Каховка Херсонської області.

2. Протягом 2015-2016 рр. відбувалося зростання вартості основних засобів за рахунок інвестування у їх придбання, оновлення та модернізацію. Зростала вартість необоротних активів, у т.ч. за рахунок зростання запасів та незавершеного виробництва, що напряду пов'язане із наявністю виробничих замовлень. Також спостерігалось зростання суми дебіторської заборгованості за продукцію (товари, роботи, послуги). Розмір власного капіталу зростав, переважно, за рахунок нерозподіленого прибутку. Збільшувалася різниця між оборотними активами підприємства та короткостроковими зобов'язаннями. У 2017-2019 рр. зміни набули протилежного характеру. Залишкова вартість основних засобів знизилася у зв'язку зі зменшенням обсягу інвестицій у їх оновлення, а також за рахунок зносу. Знизилася вартість необоротних активів внаслідок зменшення сум незавершеного виробництва та дебіторської заборгованості за розрахунками за продукцію, що у свою чергу пов'язане зі зменшенням обсягу замовлень на виробництво продукції. Також зменшився залишок грошових коштів на поточному рахунку підприємства. Чистий оборотний капітал скоротився майже втричі. Зменшився власний капітал, зокрема через скорочення суми нерозподіленого прибутку у 2017-2019 рр.

3. Результати аналізу руху грошових коштів свідчать про існування проблем із можливістю генерувати грошові кошти. Протягом 2015-2019 рр. сума залишку коштів на поточному рахунку підприємства зменшилася у 13,2 рази. Основним джерелом коштів у результаті операційної діяльності є надходження від реалізації продукції, однак сума цих надходжень протягом аналізованого періоду зменшилася у 3,6 рази. Надходжень грошових коштів у результаті інвестиційної діяльності не відбувалося. Видатки на придбання, реконструкцію та виробництво необоротних активів щороку зменшувалися. Видатки грошових коштів від фінансової діяльності у 2015-2018 рр. перевищували надходження, і лише у 2019 р. сума надходжень перевищила суму видатків. Чистий рух грошових коштів – сумарно за усіма видами діяльності – у 2016, а також протягом 2018-2019 р. характеризувався відтоком коштів.

4. Незважаючи на тенденцію до погіршення фінансових коефіцієнтів, на

кінець 2019 р. ліквідність та платоспроможність все ще залишалися на достатньо високому рівні. Причиною цього є, насамперед, невелика частка зобов'язань у структурі джерел фінансування підприємства. Натомість ділова активність та рентабельність підприємства, у зв'язку із наявністю збитку протягом 2018-2019 рр., значно погіршилася.

3. ШЛЯХИ РОЗВИТКУ МАШИНОБУДІВНОГО ПІДПРИЄМСТВА В УМОВАХ ПЕРЕОРІЄНТАЦІЇ РИНКУ ЗБУТУ

3.1. Реінжиніринг бізнес-процесів АТ “Гідросталь”

Основними напрямками подальшого розвитку АТ “Гідросталь” в умовах зміни вектору розвитку вітчизняної економіки є диверсифікація експорту, спрямована на переорієнтацію зовнішньої торгівельної діяльності з ринку країн ЄврАзЕС на інші ринки, переважне місце серед яких належить країнам ЄС. Зазначене потребує впровадження на підприємстві сучасної системи управління, її оптимізації відповідно до вимог майбутніх партнерів.

Метою цього процесу є підвищення продуктивності праці за рахунок усунення наявного дефіциту капіталу та запровадження сучасних технологій автоматизації виробничого і управлінського процесів. Досягнення зазначеної мети є можливим за умови розробки й реалізації комплексу заходів та підходів до оптимізації систем управління в розрізі таких векторів (рис. 3.1).

Реалізація запропонованих концептуальних підходів до оптимізації систем управління підприємством буде ефективною за умов дотримання принципів комплексності та системності. Провідну роль у цьому процесі повинен відігравати менеджмент та власники АТ “Гідросталь”, які мають усвідомити необхідність і доцільність розриву усталених зв’язків з наявними партнерами, налагодження вигідних відносин із новими європейськими партнерами, виявити готовність до реінжинірингу бізнес-процесів.

На сьогодні координація діяльності усіх підрозділів підприємства на принципах реінжинірингу посідає одне з основних місць у стратегічному плануванні та управлінні розвитком підприємства. Адже, застосовуючи такий підхід можна значно суттєво зменшити загальні витрати, забезпечити зростання кількості замовлень на виробництво та покращити логістичний сервіс [29]. Поєднання реінжинірингу із корпоративною, маркетинговою та виробничою стратегіями дає можливість досягнути найкращі показники з

найменшими витратами. Підприємства, які дотримуються такої стратегії, мають більше шансів на успішне багаторічне існування.



Рис. 3.1. Концептуальні підходи до оптимізації системи управління АТ “Гідросталь” (побудовано за [33])

Проект із реінжинірингу зазвичай складається із таких етапів:

- постановка завдань реінжинірингу – специфікація основних цілей підприємства, виходячи з його стратегії, потреб клієнтів, загального рівня бізнесу в галузі та поточного стану підприємства;

- перепроєктування бізнес-процесів. Створення більш ефективних робочих процедур (елементарних завдань, з яких будуються бізнес-процеси), визначення способів використання інформаційних технологій, ідентифікація необхідних змін у роботі персоналу;

- розробка підтримуючих інформаційних систем. На цій фазі необхідно визначити наявні ресурси (устаткування, програмне забезпечення тощо) та реалізувати спеціалізовану інформаційну систему компанії;

- впровадження перепроєктованих процесів – інтеграція і тестування розроблених процесів і підтримуючої інформаційної системи, навчання співробітників, установка інформаційної системи, перехід до нової роботи компанії [34].

За результатами аналізу вищенаведених етапів реалізації проекту з реінжинірингу виходить, що АТ “Гідросталь” слід застосувати реінжиніринг, як інструмент реалізації стратегії власного розвитку.

Для машинобудівних підприємств не існує єдиного переліку бізнес-процесів, тому кожне підприємство має розробляти свій перелік. Як правило, він складається із 15...30 основних бізнес-процесів. Так, АТ “Гідросталь”, для проведення реінжинірингу, запропоновано використовувати такі основні бізнес-процеси:

- навчання керівників та фахівців;
- відстеження конкурентів;
- розробка нового теплообмінного обладнання;
- вибір і сертифікація постачальників;
- сервісне обслуговування теплообмінного обладнання;
- робота по управлінню якістю продукції;
- розробка замовлень замовників теплообмінного обладнання;
- моніторинг потреб замовників теплообмінного обладнання;

- підвищення знань постачальників;
- визначення вимог до нових типів теплообмінного обладнання;
- моніторинг замовників (скарг);
- удосконалення маркетингової діяльності.

Послідовність проведення реінжинірингових заходів на підприємстві в основному ґрунтується на системній технології втручання (далі – СТВ), яка набула розповсюдження у 1980-их роках [25; 53]. Алгоритм СТВ складається з трьох етапів: діагностика, проектування, впровадження. Більшість методик реінжинірингу має таку послідовність етапів.

Слід зазначити, що для вітчизняних підприємств досі не розвинута достатня база референтних моделей, в основному, відбувається адаптація закордонного досвіду організації ефективних бізнес-процесів. Велика база моделей накопичена виробниками сучасних ERP-систем (R/3, Ваap, Oгacle, Application тощо), а також консалтинговими компаніями, що ведуть проекти розвитку бізнес-процесів. Однак, будучи “ноу-хау”, подібний матеріал ретельно “приховується” і малодоступний для вивчення.

Рівень формалізації бізнес-процесів (далі – БП) впливає на проведення реінжинірингу, він тим кращий, чим більш регламентовані існуючі БП підприємства, розроблені положення про відділи і посадові інструкції, підтримується в актуальному стані нормативно-технологічна документація тощо. Останнє зауваження зумовлене тим, що на вітчизняних промислових підприємствах накопичено багатий досвід формалізації процесів. Так, на підприємствах машинобудування, меблевих фабриках і деяких інших галузях загальноприйнятими є технологічні карти, що представляють опис усього технологічного процесу – від надходження вхідних матеріалів та комплектуючих виробів на склад відділу матеріально-технічного постачання й до випуску готового виробу і передачі його відділу збуту готової продукції.

На підприємствах усіх галузей промисловості технологічна документація обов’язково включає: норми витрати сировини, матеріалів, енергії, палива, норми відходів виробництва, опис транспортних маршрутів,

специфікації устаткування й інструментів, перелік робочих інструкцій.

Необхідно підкреслити, що актуальність нормативно-технологічної документації визначається вірогідністю даних, відбитих у ній. Вихідні нормативи для розрахунку і визначення норм повинні бути реальними, з урахуванням специфіки конкретного підприємства.

Реінжиніринг тим краще, чим вищий рівень регламентації існуючих бізнес-процесів на підприємстві. За таких умов, побудова моделі “як є”, не вимагає додаткових зусиль щодо виділення та опису бізнес-процесів. Для підприємств із низьким рівнем формалізації проведення реінжинірингу ускладнюється, оскільки безліч бізнес-процесів, що допускають чи вимагають опису, заважає визначенню найкращого варіанта перепроєктування внаслідок збільшення розмірності задачі пошуку.

Таким чином, можна констатувати, що проведення реінжинірингу бізнес-процесів підприємства АТ “Гідросталь” характеризується високим рівнем складності й великим ступенем ризику, обумовлених, насамперед, значними фінансовими витратами, тривалістю його здійснення, значимістю врахування людського фактора перетворень, можливими розривами у рівнях теоретичної підготовки ініціаторів реінжинірингу бізнес-процесів та осіб, які його реалізують, відсутністю чіткого уявлення цілей реформування.

Вищевказане зауваження про нездатність підприємств машинобудівної галузі перепроєктувати всі бізнес-процеси одночасно формулює завдання вибору – з яких, у першу чергу, бізнес-процесів повинен розпочинатися реінжиніринг. Вибір бізнес-процесів для реінжинірингу здійснюється на підставі аналізу цілей його проведення та ключових факторів успіху. При цьому не можна говорити про однозначну відповідність між поставленими цілями реінжинірингу й бізнес-процесами, спрямованими на їхнє досягнення, оскільки велике значення мають розмір підприємства, характер, обсяг і технологія виконуваних робіт, типи зв'язків між ними, вимоги до персоналу і багато інших умов функціонування. Однак фіксація цілей необхідна внаслідок високого ступеня ризику реінжинірингових заходів.

Всебічний аналіз їхньої досяжності дозволяє оцінити ступінь ризику кардинальної перебудови бізнес-процесів. Крім того, необхідно враховувати складність оцінки ефективності реінжинірингових заходів у силу відсутності відповідної шкали виміру.

Варто відзначити, що, по-перше, оцінка стану бізнес-процесу повинна проводитися за кожним із ключових факторів успіху (далі – КФУ). По-друге, у багатьох випадках вибір бізнес-процесів здійснює група експертів, при цьому виникає завдання узгодження суперечливих оцінок. Тому доцільно використовувати формальні методи аналізу із залученням математичного апарату обробки результатів колективних рішень.

У той же час, як показує практика, визначення цілей (відповідно, визначення КФУ тощо) виконується керівництвом підприємств у співпраці з фахівцями фірми-консультанта, що займається розробкою та імплементацією реінжинірингу. Успішність етапу підготовки підприємства до реінжинірингу багато в чому залежить від погодженої спільної роботи керівників підприємства із консультантами, що допомагають одержати та структурувати інформацію про бізнес-процеси, ретельно її проаналізувати з метою вироблення множини можливих альтернатив і подальшого вибору з цієї множини кращого за сукупністю критеріїв ефективності рішення. Основне завдання обраної консультаційної фірми полягає в раціональному плануванні заходів реінжинірингу: організації та одержанні інформації від фахівців-експертів; навчанні методикам перепроєктування бізнес-процесів тощо.

Відзначимо ряд особливостей проведення колективної експертизи:

- більш повне уявлення про ситуацію. Досвід проведення експертиз показує, що окремі експерти часто досить детально уявляють різні аспекти аналізованої ситуації, особливо, цілісність та взаємозв'язок бізнес-процесів, що протікають на підприємстві;

- виявлення завідомо неконкурентних варіантів. Зіставлення різних точок зору сприяє виявленню альтернативних варіантів, використання яких недоцільно;

- виявлення вірних “єретичних” варіантів. Зіставлення різних точок зору сприяє виявленню альтернативних варіантів, використання яких недоцільно;

- одержання об’єктивних оцінок. Думки окремих експертів містять певний відтінок суб’єктивізму. Тому обговорення експертних висновків (що передбачено рядом експертних процедур) підвищує їх об’єктивність. Цьому ж сприяють процедури вироблення колективних експертних суджень на підставі індивідуальних оцінок;

- одержання оцінок підвищеної надійності. Експертні висновки, що отримують за результатами колективних експертиз, виявляються в багатьох випадках більш зваженими, стійкими при надходженні додаткової інформації, обґрунтованими й надійними.

Використовуючи допущення цілісного підходу, необхідно розробити методику вибору бізнес-процесів для реінжинірингу у випадку проведення колективної експертизи. Припустимо, що пріоритет бізнес-процесів визначається на підставі аналізу ключових факторів успіху. Вибір здійснюється колективом експертів, складеним з фахівців підприємства.

Формування експертної комісії – відповідальне рішення, прийняте керівником підприємства. Чисельність колективу спільних (колегіальних) рішень залежить від їх типу. Для попереднього обговорення (осмислення) конкретних проблем підприємства доцільна невелика кількість учасників, для проблем перспективного значення й вибору бізнес-процесів для реінжинірингу число тих, хто бере участь, повинно бути збільшено. Варто враховувати, що при значній кількості людей важче прийняти рішення, зростають витрати людино-годин на обробку та аналіз результатів, у тому числі на організацію експертизи. Крім того, можливе формування угруповань, що ускладнюють вибір бізнес-процесів. Як уже було відзначено, колективна експертиза має ряд переваг:

- зменшується ймовірність помилок, тому що особи, які беруть участь, можуть оперативно виправити один одного;

- підсилюється інтерес до розглянутих проблем;

- поліпшується обґрунтованість прийнятих рішень за рахунок використання більш повної інформації.

Разом з тим, напевно, кожен експерт має власне уявлення про вплив реалізації бізнес-процесу на ключовий фактор успіху. При цьому виникає проблема прийняття узгоджених рішень при незбіжних точках зору різних експертів. Традиційно виділяють два типи процедур узгодження рішень:

- процедура з особистим контактом між експертами;
- багаторівневі (ітеративні) процедури без особистих контактів між експертами з контрольованим зворотним зв'язком.

Широке поширення процедур першого типу пояснюється, головним чином, простотою їхньої практичної реалізації (метод комісій, експертиза за методом суду, метод “мозкової атаки” тощо). Недоліками реалізації процедур з особистим контактом є:

- можливість взаємовпливу експертів, особливо при наявності лідера;
- публічність висловлювань стикається із небажанням відмовитися від раніше висловленої думки;
- дискусія нерідко набуває характер полеміки найбільш авторитетних експертів тощо.

Другий тип припускає ізолюваність фахівців, що приймають рішення, а процедура узгодження реалізується за трохи розділених у часі ітерацій. Прикладом практичної реалізації можна навести метод “Делфі”, суть якого полягає в такому.

Експертам пред'являється оцінюваний об'єкт. Опитування проходить кілька ітерацій. На першій ітерації кожен експерт дає числову оцінку об'єкта. Після цього підраховується і повідомляється усім експертам середня оцінка та показник розкиду оцінок. Експертів, що дали крайні оцінки, просять дати письмове обґрунтування своєї думки і з ним знайомлять усіх інших експертів, після чого виробляється друга ітерація опитування. Характерною рисою методу є зменшуваний від ітерації до ітерації розкид оцінок експертів, їх зростаюча узгодженість.

Ітерації закінчуються тоді, коли досягається “достатня” згода між оцінками експертів. Слід зазначити, що практика використання методу показала, що збіжність думок експертів після ряду ітерацій може бути не досягнута внаслідок поляризації різних точок зору. Кожен експерт одержує спеціально розроблену таблицю-запитувальник, у якій перераховані ключові фактори успіху підприємства (стовпці) та бізнес-процеси (рядки). Таблицю експерт заповнює самостійно, незалежно від інших, тобто проводиться індивідуальне опитування членів експертної комісії. Одержувані результати експертизи багато в чому залежать від вихідної таблиці-запитальника, в якій можуть бути некоректно сформульовані ключові фактори успіху, визначені бізнес-процеси тощо.

Таким чином, виходимо з припущення, що організована взаємодія між фахівцями підприємства і консультантами дозволить компенсувати зсув оцінок бізнес-процесів окремих членів групи і що сумарна інформація про можливість їхнього перепроєктування, що мається в розпорядженні групи експертів, буде більше, ніж інформація кожного члена групи. Варто також узяти до уваги, що пропонований підхід носить формалізований характер, обумовлений математизацією процесу узгодження колективних оцінок. Для підвищення обґрунтованості рішень необхідний різнобічний аналіз бізнес-процесів, заснований як на розрахунках, так і на аргументованих судженнях фахівців і керівників підприємства. Спостереження за ходом колективного обговорення можливих варіантів вибору бізнес-процесів здійснюють консультанти з реінжинірингу.

Крім ключових факторів успіху, бізнес-процеси можуть бути обрані на підставі аналізу таких критеріїв:

- тривалості виконання процесу – необхідно піддати перепроєктуванню бізнес-процеси, що не відповідають умовам усезростаючої швидкості протікання БП;

- очікування клієнтів (як зовнішніх, так і внутрішніх) стосовно бізнес-процесу – потреба у змінах більш очевидна для тих, хто є споживачем

“виходів” бізнес-процесів;

- вартості – реінжиніринг може бути спрямований на мінімізацію вартості виконання бізнес-процесу.

Вихідним припущенням є те, що для реінжинірингу відбираються найбільш важливі й “проблематичні” бізнес-процеси (для АТ “Гідросталь” такими бізнес-процесами є зокрема освоєння нових ринків збуту, приведення власної продукції та технологій виробництва до вимог міжнародних та європейських стандартів тощо). Важливість кожного процесу визначається за кількістю ключових факторів успіху, на досягнення яких він впливає. При збігу кількості КФУ аналізується за п’ятибальною шкалою стан процесу, тобто наскільки добре або погано він функціонує. Чим гірше стан, тим менше оцінка.

Вибір здійснюється на підставі аналізу таблиці, в якій бізнес-процеси утворюють рядки, а по стовпцях розташовані ключові фактори успіху. Якщо процес впливає на КФУ, то відповідна комірка таблиці заповнюється, у протилежному випадку вона залишається порожньою. Після того, як таблиця заповнена, усі бізнес-процеси позиціонуються у двовимірному просторі, виходячи з отриманих оцінок. На цьому просторі позначаються зони найбільш пріоритетних з погляду більш глибокого аналізу з подальшим реінжинірингом процесів.

3.2. Організація збуту продукції підприємства

Існують підстави вважати, що на кінець 2019 р. стан АТ “Гідросталь” є кризовим. Основними причинами цього стало зменшення обсягу замовлень на виробництво, залежність підприємства від державного фінансування гідротехнічних об’єктів замовників, дефіцит грошових коштів, відсутність капітальних інвестицій при одночасній потребі в оновленні та модернізації основних засобів. Протягом останніх десяти років, починаючи з 2009 р., 99 % продукції виготовлялося для замовників з Російської Федерації. На початку

2018 р. була здійснена остання реалізація в Росію. Ринок збуту в 2019 р. був представлений підприємствами України. Проте невеликий рівень тендерних закупівель державою гідромеханічного обладнання не може завантажити виробничі потужності підприємства. Як наслідок, низька завантаженість виробничої потужності призвела до збитковості підприємства.

Отже, особливо гострою для АТ “Гідросталь” є проблема збільшення обсягів збуту власної продукції, оскільки її вирішення є головною умовою забезпечення зростання фінансових результатів діяльності та покращення фінансового стану підприємства.

Серед головних засобів нарощування обсягів реалізації продукції слід відзначити вдосконалення організації процесу її збуту. Таке вдосконалення має ґрунтуватися на врахуванні специфіки продукції підприємства, зокрема її споживчих властивостей, та передбачати формування механізму взаємодії між АТ “Гідросталь” та потенційними покупцями їх продукції.

Організація збуту продукції потребує наявності значного обсягу даних про умови та результати діяльності тих підприємств, які є споживачами цієї продукції, а також про умови продажу продукції. Зокрема, якщо розглядати гідромеханічне обладнання та гідротехнічні металеві конструкції для гідроелектростанцій, теплових електростанцій, атомних електростанцій, а також спеціальні вантажопідйомні механізми для гідротехнічних споруд, то інформація, яка стосується діяльності потенційних споживачів цієї продукції, а також умов її продажу, може бути поділена на декілька блоків.

1) Блок інформації, що характеризує технічний стан та рівень екстенсивного та інтенсивного використання парку устаткування кожного з підприємств, що є потенційними споживачами подібного устаткування. Зокрема, цей блок повинен містити відомості про кількість одиниць певного виду устаткування з різною фактичною тривалістю їх експлуатації, фактичний рівень використання обладнання за часом та продуктивністю у попередні періоди, частку фізично зношеного та морально застарілого обладнання.

2) Блок інформації, що характеризує витрати підприємств, що є

потенційними споживачами продукції, на виробництво та збут товарів, які ними виготовляються з використанням цієї продукції. Зокрема, цей блок повинен містити відомості про величину загальних питомих прямих витрат на виготовлення кожного такого товару, величину питомих прямих витрат, рівень яких залежить від фактичної тривалості функціонування засобів праці (витрати на ремонт та експлуатацію обладнання), величину непрямих витрат на одиницю та на увесь обсяг товарів, що виготовляються, питомий розмір амортизаційних відрахувань, а також витрат, норми витрачання яких можуть бути зменшені внаслідок заміни технологій виготовлення продукції (зокрема, це стосується витрат енергетичних та трудових ресурсів).

3) Блок інформації про параметри ринків збуту тих підприємств, які є потенційними споживачами певних різновидів машинобудівної продукції. Зокрема, цей блок повинен містити відомості про:

- поточні натуральні обсяги виробництва та реалізації товарів (послуг), що виготовляються за допомогою продукції АТ “Гідросталь”;
- поточні ціни на ці товари (послуги);
- рівень споживчих властивостей товарів;
- еластичність цін на товари за натуральним обсягом їх пропозиції;
- рівень конкуренції на ринках збуту цих товарів;
- частки ринків збуту, що належать різним підприємствам - виробникам цих товарів (послуг).

Крім того, цей блок інформації повинен включати відомості про ринки збуту тих товарів, які нині підприємствами, що є потенційними споживачами певної продукції АТ “Гідросталь”, не виробляються, але можуть ними вироблятися в майбутньому, а також про стан інноваційної діяльності на цих підприємствах та у їх конкурентів.

4) Блок інформації, що характеризує умови продажу машинобудівної продукції їх потенційним споживачам. Зокрема, цей блок повинен містити відомості про:

- рівень конкуренції на ринках збуту певних різновидів продукції;

- рівень конкурентоспроможності підприємств, які вже працюють на цих ринках;

- поточні витрати, пов'язані з входженням АТ “Гідросталь” на ці ринки (зокрема, витрати на транспортування та страхування продукції, сплату додаткових податків і зборів (якщо ринок знаходиться за кордоном), оплату праці торговельних агентів, на стимулювання збуту продукції);

- капітальні витрати, пов'язані зі входженням АТ “Гідросталь” на ці ринки (зокрема, витрати на придбання основних засобів для функціонування представництв та збутових мереж цього машинобудівного підприємства у відповідних регіонах).

Якщо розглянути перші три з наведених вище блоків інформації про діяльність потенційних покупців продукції підприємства, то можна зробити висновок, що перші два блоки включають інформацію про внутрішнє середовище цих покупців, а третій блок характеризує зовнішнє середовище.

Однак, з точки зору АТ “Гідросталь”, усі ці блоки включають відомості про зовнішнє відносно нього середовище. При цьому значну частину цих відомостей практично неможливо отримати без згоди потенційних покупців продукції підприємства. Крім того, узагальнення інформації про параметри ринків збуту товарів тих підприємств, які є потенційними споживачами певних видів продукції АТ “Гідросталь”, потребує проведення відповідних маркетингових досліджень, виконання яких більш ефективно можуть здійснити саме споживачі продукції (оскільки йдеться про товари, що ними виробляються).

З урахуванням викладеного вище можна дійти висновку про те, що організація збуту продукції АТ “Гідросталь” потребує тісного взаємозв'язку між її виробником та споживачами. З цією метою пропонується при відділі збуту створити групу взаємодії з підприємствами, що вже є споживачами продукції, а також і потенційними споживачами. При цьому таку взаємодію доцільно здійснювати шляхом обміну інформацією між АТ “Гідросталь” та споживачами продукції на підставі попередньо укладених угод. За таких умов

відділи постачання підприємств, що є потенційними покупцями продукції, забезпечують групу взаємодії при відділі збуту АТ “Гідросталь” інформацією про параметри попиту на товари, що виготовляються або можуть виготовлятися за допомогою певного виду продукції підприємства, а також про поточні та інвестиційні витрати на виробництво і реалізацію цих товарів та технічний стан устаткування, яке використовується. На підставі цих даних відділ збуту АТ “Гідросталь” у співпраці з іншими підрозділами оцінює доцільність придбання потенційними споживачами певних видів продукції та через групу взаємодії повідомляє їх про результати оцінювання.

За таких умов головним завданням групи взаємодії є переконання потенційних покупців у доцільності придбання цих видів. З цією метою співробітники групи мають бути добре обізнані щодо методів та прийомів обґрунтування такої доцільності. При цьому слід окремо розглядати три можливі випадки:

- коли обґрунтовується доцільність заміни існуючого устаткування, яке використовує підприємство, що є потенційним споживачем продукції;
- коли обґрунтовується доцільність придбання устаткування для розширення обсягів виготовлення продукції (надання послуг) підприємством, що є потенційним споживачем продукції;
- коли обґрунтовується доцільність придбання устаткування для виготовлення підприємством, що є потенційним споживачем продукції АТ “Гідросталь”, нових для нього товарів (послуг).

Процес оцінки ефективності та обґрунтування доцільності придбання певної продукції виробничого призначення повинен передбачати здійснення таких основних етапів:

- 1) збір та обробка вхідних даних, зокрема інформації про перелічені показники, що характеризують динаміку фінансових результатів експлуатації продукції, ціну цієї продукції, ставку дисконту;
- 2) зменшення очікуваної величини чистого грошового потоку від експлуатації підприємством-споживачем цієї продукції на ту його частину, яка

припадатиме на інші складові капіталу підприємства, що будуть задіяні у випуску товарів за допомогою цієї продукції; з цією метою необхідно встановити частку таких складових капіталу підприємства (до яких насамперед належать пасивна частина основних виробничих фондів та оборотні активи) у загальній вартості засобів виробництва, що беруть участь у виготовленні товарів за допомогою цієї продукції, а також визначити відповідну цій частці величину чистого грошового потоку від реалізації цих товарів (послуг);

3) з використанням отриманих на попередньому етапі даних про початкову та середню величину чистого грошового потоку проекту придбання продукції здійснюється прогнозна оцінка зміни величини потоку протягом терміну експлуатації устаткування;

4) отримані показники очікуваного чистого грошового потоку за періодами експлуатації проекту придбання продукції дисконтуються на початок періоду такої експлуатації;

5) результат проведеного дисконтування порівнюється із вартістю продукції, а також робиться висновок про доцільність (або недоцільність) її придбання.

У процесі організації збуту продукції АТ “Гідросталь” необхідно ґрунтуватися на положенні про те, що споживча властивість цієї продукції визначається насамперед тим економічним зиском, який зможуть отримати підприємства, що є її покупцями. Цей принцип слід враховувати під час розроблення заходів з розширення обсягів збутової діяльності підприємств-споживачів за рахунок впровадження у виробництво прогресивних моделей устаткування, які забезпечують зниження у його покупців собівартості їхньої продукції. Проте здебільшого продукція, що забезпечує економію поточних витрат у її споживачів, потребує більших витрат на її виготовлення у самих підприємств. За таких умов вирішення завдання вибору найкращої моделі певного устаткування з декількох моделей, що відрізняються показниками поточних витрат, у АТ “Гідросталь” та підприємств, що є споживачами його

продукції, потребує такої послідовності дій:

1) розрахунок показників собівартості одиниці продукції у покупців та виробника кожної моделі устаткування;

2) обчислення оптимальної питомої капіталомісткості продукції за кожною моделлю устаткування та відповідної максимально можливої величини операційного прибутку машинобудівного підприємства – ідея такого обчислення полягає в тому, що в разі, коли споживач продукції може впливати на ціну своєї продукції, змінюючи натуральні обсяги її виготовлення та реалізації, виробник цієї машинобудівної продукції теж апріорі може здійснювати такий вплив відносно цін на неї; тоді за деяких умов (у т.ч., за неповного використання власних виробничих потужностей) АТ “Гідросталь” може бути вигідно зменшити ціну на свою продукцію, оскільки це викличе зростання попиту на неї у підприємств, що є потенційними покупцями устаткування, відповідно, прибуток від реалізації у розрахунку на весь фізичний обсяг продукції може зрости;

3) вибір найкращої моделі устаткування, за якою максимальна величина операційного прибутку АТ “Гідросталь” є найбільшою порівняно з усіма іншими моделями.

3.3. Формування стратегії розвитку підприємства в умовах переорієнтації ринку збуту

Стратегію розвитку машинобудівного підприємства АТ “Гідросталь” в умовах переорієнтації ринку збуту пропонується формувати за допомогою науково-методичного підходу, який ставить за мету забезпечення балансу між орієнтацією на ринки країн ЄС та інших країн, які мають потребу у якісній сучасній машинобудівній продукції, та збереження присутності на традиційних ринках країн пострадянського простору. Головним завданням при цьому є прогнозування перспектив, які має підприємство, з урахуванням

пропозиції щодо його модернізації. Прогнозування здійснюється окремо за різними видами ринків, адже встановлено, що є суттєва різниця у попиті між ринками розвинутих країн та країн третього світу (рис. 3.2).

При прогнозуванні перспектив АТ “Гідросталь” внаслідок модернізації досліджуються чотири типи ринків:

- внутрішній ринок України;
- ринки країн СНД;
- ринки країн ЄС;
- ринки інших країн.

Перш за все, внутрішній ринок України та ринки країн СНД оцінюються з точки зору попиту на застарілу або традиційну продукцію підприємства (гідромеханічне обладнання, металоконструкції, спеціальні вантажопідйомні механізми для гідротехнічних споруд). Це обумовлено тим, що, хоч можливо існує попит на цих ринках і на новітню продукцію, але він є недостатній для здійснення модернізації. Якби попит був достатній, то вірогідніше за все, модернізація підприємства була би здійснена раніше, до змін, обумовлених політичним курсом України на євроінтеграцію. Але, у рамках розширених досліджень можливий також аналіз, чи є перспективи виникнення додатковий попиту на інноваційну продукцію на традиційних ринках.

У свою чергу, прогнозування перспектив на ринках ЄС та інших країн враховує раніше здійснені оцінки відставання АТ “Гідросталь” від більш конкурентоздатних закордонних підприємств. Це дає можливість оцінити попит на інноваційну продукцію та зіставити його з потенціалом модернізації підприємства. Оцінки попиту мають вигляд наборів сценаріїв, у яких описано можливі обсяги реалізації продукції та необхідні для цього заходи щодо модернізації підприємства.

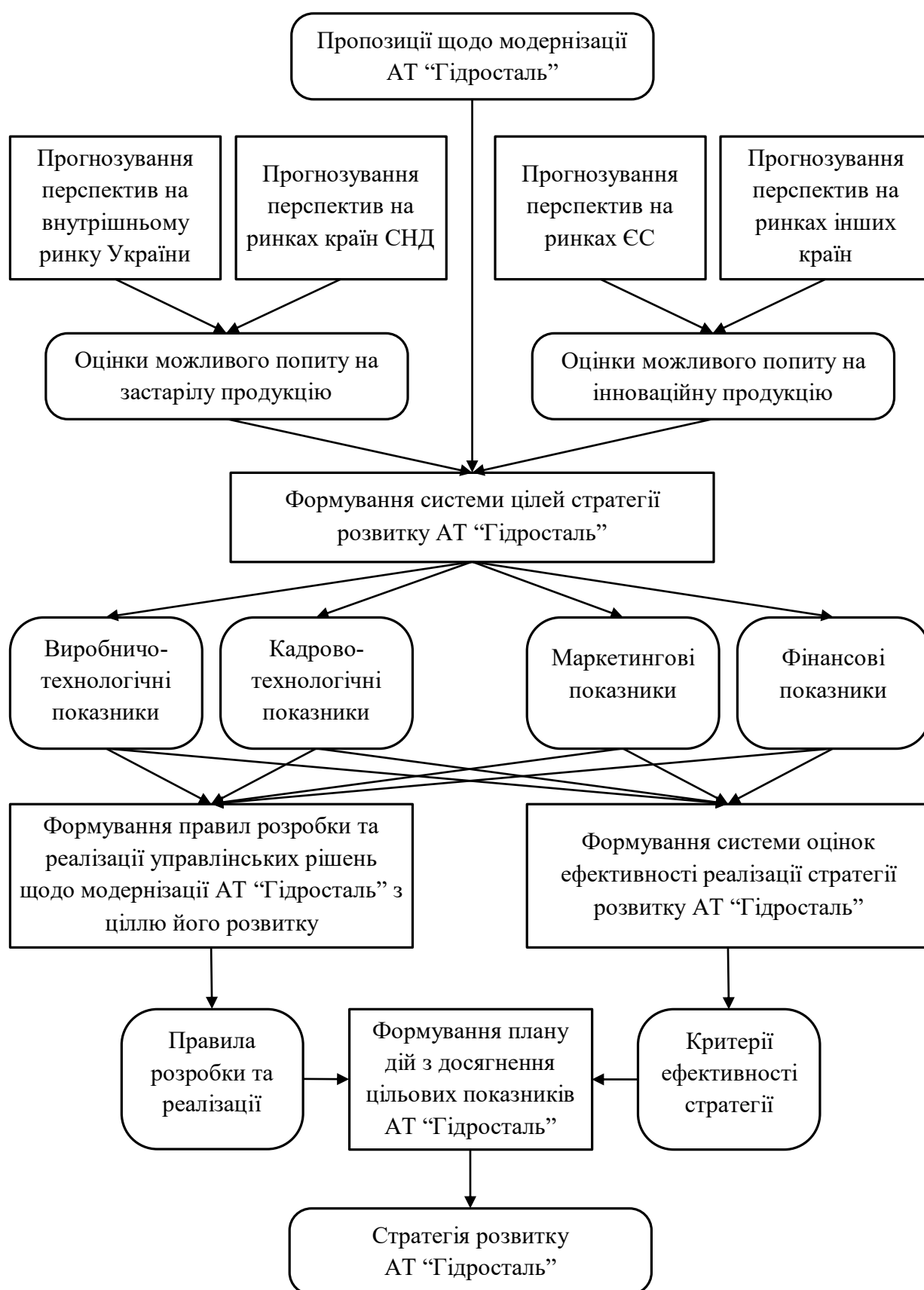


Рис. 3.2. Формування стратегії розвитку АТ "Гідросталь" в умовах переорієнтації ринку збуту

При здійсненні управління машинобудівними підприємствами в умовах євроінтеграції може бути сформовано декілька груп основних сценаріїв, які обираються залежно від положення машинобудівного підприємства та цілей його власників (рис. 3.3).



Рис. 3.3. Вибір групи сценаріїв залежно від ситуації при управлінні АТ “Гідросталь” в умовах переорієнтації ринку збуту

При цьому стійке положення підприємства на ринках СНД та України визначає, чи є сенс паралельно зі сценарієм переорієнтації на ринки ЄС здійснювати сценарії диверсифікації, завдяки яким може бути забезпечена м’яка євроінтеграція, без повної зміни споживачів машинобудівної продукції.

Ситуація на ринках різних країн та її співвідношення з можливостями машинобудівного підприємства може бути визначена як набір положень

підприємства:

- на внутрішньому ринку;
- на ринку СНД;
- на ринку ЄС;
- на ринках інших країн.

Відповідно до наявності сильних позицій (зазначені як “+” на стрілках) або слабких позицій (зазначені як “-” на стрілках) може бути обрана одна з двох головних груп сценаріїв – переорієнтація на ринки ЄС або диверсифікація.

Група сценаріїв, яка розрахована на переорієнтацію підприємства на ринки ЄС передбачає відмову або суттєве скорочення присутності підприємства на ринках малорозвинених країн, тобто ці сценарії орієнтовані на підвищення конкурентоздатності підприємства до рівня підприємств із розвинутих країн. Головними напрямками або складовими сценаріями при цьому є такі:

- освоєння нових виробничих технологій, які забезпечать необхідну якість та конкурентоспроможність продукції АТ “Гідросталь” порівняно із сучасними конкурентами;
- освоєння виробництва нової продукції, яка буде мати попит у розвинутих країнах та буде конкурентоздатною за ціною, перш за все, за рахунок низької вартості кваліфікованої робочої сили в Україні;
- впровадження сучасних систем контролю якості відповідно до вимог, що описано в стандартах ЄС;
- відкриття представництв у ЄС для забезпечення прямих продажів, гарантійного та післягарантійного обслуговування.

Сценарії, які відносяться до групи, що розраховано на диверсифікацію підприємства, мають забезпечити використання переваг від євроінтеграції без відмови від досягнень, які має підприємство у інших регіонах. Ці сценарії передбачають виробництво як не самої сучасної машинобудівної продукції для традиційних споживачів, так і більш інноваційної для європейських

ринків. Головними напрямками при цьому є такі:

- модернізація виробничих технологій, перш за все, для забезпечення конкурентоздатності продукції за матеріалоємністю та енергоємністю, які для більшості вітчизняних машинобудівних підприємств у декілька разів гірші за середні світові показники;
- диверсифікація продукції, тобто виробництво як інноваційної продукції для розвинутих країн, так і дешевої застарілої продукції для пострадянських країн та країн третього світу;
- пошук партнерів у ЄС та інших країнах з метою просування своєї продукції та обміну досвідом;
- відокремлення підприємств відповідно зі спеціалізацією, що передбачає можливе розділення великого машинобудівного підприємства на інноваційні та традиційні підрозділи або окремі підприємства.

В результаті формування різноманітних сценаріїв щодо можливого розвитку підприємства може бути обраний один або декілька, найбільш прийнятних з точки зору власників та керівництва АТ “Гідросталь”. Для практичного здійснення цих сценаріїв має бути визначена збалансована система цільових показників. Відповідно до вирішуваної задачі розвитку в умовах євроінтеграції, специфіки вітчизняних підприємств та особливостей машинобудівного виробництва запропоновано здійснювати цілепокладання за чотирма групами цільових показників:

- виробничо-технологічні, які відображають ефективність модернізації виробничих потужностей та технологій, що використовуються на підприємстві;
- кадрово-технологічні, що дозволяють оцінити відповідність кваліфікації персоналу тим вимогам, що ставляться до виробництва сучасної машинобудівної продукції;
- маркетингові, які відображають ефективність маркетингових досліджень та заходів підприємства щодо забезпечення своєї присутності у розвинутих країнах;

- фінансові, які дозволяють оцінити вплив попередніх показників на фінансові результати діяльності машинобудівного підприємства.

Після встановлення цільових показників може бути визначено правила розробки та реалізації управлінських рішень щодо модернізації підприємства з ціллю його розвитку, а також уточнена система оцінок ефективності реалізації стратегії розвитку підприємства.

Правила розробки та реалізації управлінських рішень визначаються залежно від встановлених цільових показників, а саме орієнтації переважно на випуск інноваційної продукції або на збереження традиційних ринків пострадянських країн. У першому випадку необхідне переформатування організаційної структури та корпоративної культури підприємства відповідно із західними стандартами. Так, перш за все, необхідно здійснити перехід на стандарти якості, норми виготовлення продукції та нормативи звітності, прийняті у ЄС. Такий перехід на європейські стандарти має бути окремо врахований у стратегічних планах. У випадку, якщо підприємство більше орієнтується на традиційні ринки, перехід може здійснюватись повільно, але для здійснення торгівлі з ЄС та іншими країнами, що ставлять високі вимоги до якості продукції, необхідно здійснити сертифікацію тих видів продукції, яка буде поступово виводитись на нові ринки.

Уточнення системи оцінок ефективності реалізації стратегії розвитку машинобудівного підприємства має на меті розробку інформаційної системи моніторингу та вимог до її функціонування, що дозволить своєчасно оцінювати ефективність здійснених заходів та вносити до них корективи. Усі вищезазначені етапи реалізації стратегії надають можливість сформулювати план дій з досягнення встановлених цільових показників машинобудівного підприємства, забезпечити їх контроль та коригування.

Удосконалення практики управління потенціалом АТ “Гідросталь” повинно базуватись на ґрунтовному аналізі та виваженому врахуванні факторів впливу зовнішнього та внутрішнього середовища. Проблема полягає у невизначеності та мінливості багатьох ключових питань господарської

діяльності, які поглиблюються в сучасних умовах.

Однак при цьому із розвитком глобальних та євроінтеграційних процесів підвищується роль факторів зовнішнього середовища як реальних можливостей розширення сфер та видів діяльності підприємств, можливостей забезпечення стратегічного розвитку їх потенціалу [50]. У цьому зв'язку потребує вдосконалення система управління формуванням і використанням можливостей. Стрижнем цієї системи є потенціал підприємства, який у просторі та часі повинен ефективно та упереджувально адаптуватися до невизначеностей і змін.

Нині економічна наука намагається вивчити світовий досвід управління як передумову подальшого швидкого прогресу нашого суспільства, виявити внутрішні рушійні сили економіки, чинники та резерви значного якісного зростання й удосконалення. У цьому контексті постає невідкладне методологічне завдання – систематизувати, розкрити й оцінити теоретичний арсенал, визначити шляхи обґрунтованого та найбільш ефективного прискорення соціально-економічного розвитку.

Початковою ідеєю, що відображає сутність моделі стратегічного управління потенціалом підприємства, є ідея необхідності врахування та оптимізації взаємозв'язку та взаємовпливу зовнішнього та внутрішнього середовища при визначенні цілей підприємства та напрямків розвитку його потенціалу. Тому стратегії виступають як інструменти досягнення цілей, у свою чергу для реалізації стратегій необхідно, щоб усе підприємство функціонувало, а елементи його потенціалу використовувались у стратегічному режимі.

Модель стратегічного управління потенціалом підприємства лежить в основі стратегічного способу мислення, обґрунтування управлінських рішень, а її застосування характеризується специфічними рисами. Основні з них такі:

- 1) враховуючи характеристику підприємства як відкритої соціально-економічної системи, необхідно управління його потенціалом здійснювати на засадах цільового, системного, комплексного, синергетичного та ситуаційного

підходів. Лише таким чином забезпечується максимальна ефективність використання ресурсного потенціалу та можливості розвитку в перспективі;

2) статус стратегічного ресурсу отримує інформаційний потенціал. Вірогідна та оперативна інформація формує переваги підприємств у конкурентній боротьбі, дає змогу визначити зміст та послідовність дій щодо змін на підприємстві завдяки зменшенню невизначеності ситуації;

3) ґрунтовний факторний аналіз, дослідження умов функціонування підприємства, встановлення щільності зв'язків і залежностей, що забезпечують швидку й результативну адаптацію до динамічного зовнішнього середовища, збалансування елементів потенціалу та можливість отримання синергетичного ефекту використання ресурсної складової;

4) необхідність та можливість прогнозування результатів управлінських рішень щодо формування й використання потенціалу підприємства. Формується можливість попередження негативних наслідків, удосконалення комунікацій, коригування дій та стратегій;

5) застосування загальних та специфічних методів, інструментів і важелів управління потенціалом підприємства.

Висновки до розділу 3

1. В умовах функціонування АТ “Гідросталь” доцільно розглядати реінжиніринг бізнес-процесів як науково-методичного підходу управління виробничо-економічною системою з точки зору антикризового менеджменту. В умовах кризового стану підприємства реінжиніринг бізнес-процесів може бути ефективним інструментом виявлення та використання прихованих можливостей і ресурсів. Етапами реалізації реінжинірингу бізнес-процесів на підприємстві є: діагностика фінансового стану підприємства; діагностика існуючих процесів і оцінювання ефективності управління; розроблення бізнес-моделі підприємства; реінжиніринг бізнес-процесів та розроблення нових процесів; моніторинг бізнес-процесів і оцінювання ефективності застосування

реінжинірингу на підприємстві.

2. Підвищення обсягів збуту продукції АТ “Гідросталь” потребує, окрім іншого, покращення організації збутової діяльності. З цією метою менеджерам та економістам доцільно скористатися розробленим у цій роботі механізмом взаємодії між АТ “Гідросталь” та споживачами машинобудівної продукції та методичними засадами оцінювання ефективності придбання машинобудівної продукції виробничого призначення. При цьому з метою вдосконалення організації машинобудівної продукції пропонується при відділі збуту АТ “Гідросталь” створювати групи взаємодії з підприємствами, що є споживачами його продукції. Таку взаємодію доцільно здійснювати шляхом обміну інформацією між підприємством і споживачами його продукції на підставі попередньо укладених угод. Подальші дослідження питань організації збуту продукції АТ “Гідросталь” мають бути спрямовані, зокрема, на вдосконалення механізмів формування цін на машинобудівну продукцію у процесі взаємодії між її виробниками та споживачами.

3. Запропонований в роботі підхід до формування стратегії розвитку підприємства в умовах переорієнтації ринку збуту базується на комбінуванні двох типів сценаріїв – диверсифікації та переорієнтації на ринки ЄС, та пов’язує загальний розвиток підприємства зі специфічними цільовими показниками, які відображають особливості завдань, що стоять перед АТ “Гідросталь” в умовах переорієнтації ринку збуту. Використання цього підходу забезпечує цілепокладання, прогнозування і планування заходів щодо досягнення показників розвитку підприємства.

ВИСНОВКИ

1. Основними проблемами вітчизняного машинобудівного комплексу є: значна ресурсо-, енерго та матеріаломісткість продукції; невідповідність більшості виробничих технологій сучасним вимогам європейських та міжнародних стандартів; низький технічний рівень виробничого обладнання; недостатній попит на вітчизняні товари через низьку платоспроможність населення та купівлю іноземних аналогів; низький рівень рентабельності машинобудування; брак інвестиційних коштів, необхідних для розвитку підприємств. Ситуація ускладнюється через військовий конфлікт на сході країни та різку переорієнтацію економічних зв'язків, оскільки більшість машинобудівних підприємств були зорієнтовані на російський ринок збуту.

2. Основними зовнішніми факторами, які спричинили негативні тенденції у розвитку галузі машинобудування та перешкоджають розвитку підприємств, є: нестабільна політична ситуація; високий рівень конкуренції на міжнародному ринку; неплатоспроможний внутрішній ринок; недосконала система управління галуззю; недоліки законодавчої бази. Внутрішні фактори, що впливають на розвиток підприємств: застаріле обладнання й технології; відсутність системи довгострокового планування; відсутність інноваційної складової у більшості підприємств; нестача кваліфікованого персоналу; недостатній рівень інвестиційних ресурсів.

3. Перспективи розвитку машинобудування полягають у запровадженні інноваційних технологій, організаційні перетворення на підприємствах, оновленні матеріально-технічної бази, законодавче стимулювання підприємств щодо впровадження ресурсозберігаючих та екологічних технологій, розробка дієвої маркетингової політики та стратегії виходу на міжнародний ринок, державна підтримка інноваційної діяльності.

4. АТ “Гідросталь” – це спеціалізоване промислове підприємство, що виготовляє та постачає гідромеханічне обладнання й металоконструкції для гідроелектростанцій, теплових електростанцій, атомних електростанцій,

спеціальних вантажопідйомних механізмів для гідротехнічних споруд. Також підприємство надає послуги шефмонтажу виготовленої заводом продукції. Протягом 2015-2016 рр. для АТ “Гідросталь” було характерним: зростання вартості основних засобів за рахунок інвестування у їх придбання, оновлення та модернізацію; зростання вартості запасів та незавершеного виробництва, що пов’язано із наявністю замовлень на виробництво продукції; збільшення розміру власного капіталу за рахунок нерозподіленого прибутку; зростання чистого оборотного капіталу. У 2017-2019 рр. зміни набули протилежного характеру: внаслідок скорочення виробничих замовлень зменшився обсяг прибутку; чистий оборотний капітал скоротився майже втричі; зменшився власний капітал; знизилася залишкова вартість основних засобів у зв’язку зі зменшенням обсягу інвестицій у їх оновлення, а також за рахунок зносу.

5. АТ “Гідросталь” має проблеми з можливістю генерувати грошові кошти. Основним джерелом коштів у результаті операційної діяльності є надходження від реалізації продукції, однак сума цих надходжень протягом аналізованого періоду зменшилася у 3,6 рази. Надходжень грошових коштів у результаті інвестиційної діяльності не відбувалося. Протягом 2015-2018 рр. видатки грошових коштів від фінансової діяльності. Чистий рух грошових коштів протягом 2018-2019 р. характеризувався відтоком коштів. На кінець 2019 р. ліквідність та платоспроможність все ще залишалися на достатньо високому рівні – перш за все, у зв’язку з тим, що частка зобов’язань у структурі джерел фінансування підприємства є незначною (менше 10 %). Натомість ділова активність та рентабельність підприємства, у зв’язку із наявністю збитку протягом 2018-2019 рр., значно погіршилася.

6. В умовах функціонування АТ “Гідросталь” доцільно розглядати реінжиніринг бізнес-процесів як науково-методичного підходу до управління виробничо-економічною системою з точки зору антикризового менеджменту. В умовах кризового стану підприємства реінжиніринг бізнес-процесів може бути ефективним інструментом виявлення та використання прихованих можливостей і ресурсів. Етапами реалізації реінжинірингу бізнес-процесів на

підприємстві є: діагностика фінансового стану підприємства; діагностика існуючих процесів і оцінювання ефективності управління; розроблення бізнес-моделі підприємства; реінжиніринг бізнес-процесів та розроблення нових процесів; моніторинг бізнес-процесів і оцінювання ефективності застосування реінжинірингу на підприємстві.

7. Підвищення обсягів збуту продукції АТ “Гідросталь” потребує, окрім іншого, покращення організації збутової діяльності. З цією метою менеджерам та економістам доцільно скористатися розробленим у цій роботі механізмом взаємодії між виробниками та споживачами машинобудівної продукції та методичними засадами оцінювання ефективності придбання машинобудівної продукції виробничого призначення. При цьому з метою вдосконалення організації машинобудівної продукції пропонується при відділі збуту АТ “Гідросталь” створювати групи взаємодії з підприємствами, що є споживачами його продукції. Таку взаємодію доцільно здійснювати шляхом обміну інформацією між підприємством і споживачами його продукції на підставі попередньо укладених угод. Подальші дослідження питань організації збуту продукції АТ “Гідросталь” мають бути спрямовані, зокрема, на вдосконалення механізмів формування цін на машинобудівну продукцію у процесі взаємодії між її виробниками та споживачами.

8. Запропонований в роботі підхід до формування стратегії розвитку підприємства в умовах переорієнтації ринку збуту базується на комбінуванні двох типів сценаріїв – диверсифікації та переорієнтації на ринки ЄС, та пов’язує загальний розвиток підприємства зі специфічними цільовими показниками, які відображають особливості завдань, що стоять перед АТ “Гідросталь” в умовах переорієнтації ринку збуту. Використання цього підходу забезпечує цілепокладання, прогнозування і планування заходів щодо досягнення показників розвитку підприємства.

СПИСОК ВИКОРИСТАНИХ ДЖЕРЕЛ

1. Офіційний сайт АТ «Гідросталь». [Електронний ресурс]. — Режим доступу: <http://hydrostal.com.ua>.
2. Афанасьєв Б.В. Економіка підприємств машинобудування України: сучасний стан та перспективи розвитку. Науковий вісник Херсонського державного університету. Серія «Економічні науки», 2014. Вип. 8. Ч. 7. С. 71–74.
3. Бабенко О. В. Теоретичні основи побудови системи контролю за формуванням та рухом грошових потоків промислового підприємства. Вісник Донбаської державної машинобудівної академії. № 2 (27), 2012. С. 174—177.
4. Богма О.М. Визначення проблем та перспектив розвитку вітчизняних підприємств енергетичного машинобудування/ О.М. Богма // Держава та регіони. Серія: економіка та підприємництво. — 2010. — № 1. — С.36-40.
5. Бойко О.О. Розробка вітчизняними підприємствами стратегії виходу на нові зарубіжні ринки / О.О. Бойко // Актуальні проблеми економіки. — 2016. — №7(181). — С. 31-40.
6. Галушак В. В. Фінансова стійкість та фінансова стратегія підприємства як ефективне формування та використання фінансових ресурсів / В. В. Галушак // Глобальні та національні проблеми економіки. — 2016. — №4. — С. 810—813.
7. Гончар О. Розробка стратегії розвитку потенціалу підприємства за умов глобалізації та євроінтеграції [Електронний ресурс] / О. Гончар // Економіст. — 2015. — № 1. — С. 49–52. — Режим доступу: http://nbuv.gov.ua/UJRN/econ_2015_1_15.
8. Груцик М.Ю., Машинобудування в Україні: тенденції, проблеми, перспективи ; [під заг. ред. член.кор. НАН України Ю.М. Грицик]. — Ніжин : Аспект Поліграф, 2016. — 308 с.
9. Дейнега, О. В. Оцінювання впливу макросередовища на діяльність

машинобудівних підприємств [Текст] / О. В. Дейнега // Науковий вісник Ужгородського національного університету : серія: Міжнародні економічні відносини та світове господарство / голов. ред. М.М. Палінчак. — Ужгород : Гельветика, 2017. — Вип. 14№Ч.1. — С. 83–88.

10. Дребіт Г. М. Планування та контроль грошових потоків на підприємствах // Дисертація на здобуття наукового ступеня кандидата економічних наук : спец. 08.00.08 – гроші, фінанси і кредит / Г. М. Дребіт. — К., 2019. — 243 с.

11. Закон України «Про акціонерні товариства» від 17.09.2008 р. № 514-VI // Відомості Верховної Ради України (ВВР). — 2008. — № 50-51. — ст. 384. [Електронний ресурс]. — Режим доступу: <https://zakon.rada.gov.ua/laws/show/514-17>.

12. Зарічна Т. С., Тарасова К. І. Машинобудування України: сучасний стан, структура та тенденції розвитку галузі. Статистика – інструмент соціально-економічних досліджень : збірник наукових студентських праць. Випуск 5. Частина І. ОНЕУ. Одеса, 2019. С. 68–76.

13. Імплементация Угоди про асоціацію між Україною та ЄС: рекомендації на основі досвіду країн Східної Європи: наукова доповідь / за ред. акад.. НАН України В.М. Гейця; чл.-кор. НАН України А.І. Даниленка, чл.-кор. НАН України, д-ра екон. наук Т.О. Осташко ; НАН України, ДУ «Ін-т екон. та прогнозів. НАН України». — К., 2015. — 104 с.

14. Каличева Н.Є. Проблеми та перспективи розвитку економіки України в сучасній світовій економічній системі / Н.Є. Каличева// Наука й економіка: науково-теоретичний журнал Хмельницького економічного університету. — Хмельницький: ПВНЗ «Хмельницький економічний університет», 2015. — Вип. 4 (40). — С. 117–120.

15. Каличева Н.Є. Роль іміджу у забезпеченні конкурентоспроможності товару / Н.Є. Каличева // Тези доповідей за матеріалами Шостої Всеукраїнської науково-практичної конференції «Актуальні питання організації та управління діяльністю підприємств у сучасних умовах

господарювання». Електронне видання. Збірник тез доповідей. Національна академія Національної гвардії України. (17 листопада 2016 р.). Х.: НАНГУ. — 2016 — С. 104–106.

16. Каличева Н.Є. Принципи взаємодії виробничого і транспортного комплексу в логістичній системі/ Н.Є. Каличева// Науковий огляд. Науковий журнал. — Київ, ТОВ «Меганом», 2014. — Вип. 7 (8). С. 5–10.

17. Кальна Т.А. Конкурентоспроможність продукції машинобудівного комплексу України в експортно-імпортних операціях. Видавничо-поліграфічний центр Тернопільського національного економічного університету «Економічна думка», 2016. Т. 25. № 1. С. 29–36.

18. Корнєва Н. О., Барабан Т. В. Системний підхід до управління грошовими потоками підприємств. «Молодий вчений», 2018. № 5 (57). С. 298—302. [Електронний ресурс]. — Режим доступу: <http://molodyvcheny.in.ua/files/journal/2018/5/74.pdf>.

19. Короткий Ю. В. Машинобудівна промисловість України: здобутки та перспективи. Науковий вісник Міжнародного гуманітарного університету. Серія: «Економіка і менеджмент». 2015. № 11. С. 117-120.

20. Кошельок Г. В. Інформаційне забезпечення аналізу грошових потоків підприємства. Вісник соціально-економічних досліджень. 2014. Випуск 3 (54). С. 232—239.

21. Кривенков А.В. Управление качеством продукции: [учеб. пособие] / А.В. Кривенко; под ред. Н.И. Новицкого. — М.: Новое знание, 2002. — 366 с.

22. Кривоконь М. О. Реінжиніринг виробництва в антикризовому управлінні [Електронний ресурс] : дис. ... канд. екон. наук : спец. 08.00.04 / Марина Олександрівна Кривоконь ; наук. керівник Міщенко В. А. ; Нац. техн. ун-т «Харків. політехн. ін-т». — Харків, 2020. — 250 с.

23. Лучко М. Р., Жукевич С. М., Фаріон А. І. Фінансовий аналіз : навчальний посібник. Тернопіль : ТНЕУ, 2016. — 304 с.

24. Люльов О. В. Формування стратегій розвитку підприємства в умовах незбалансованої економіки : дис. ... канд. екон. наук : 08.00.04.

Сумський державний університет. Суми, 2011. 186 с.

25. Мазур И.И. Управление проектами: Учебное пособие / В.Д. Шапиро, Н.Г. Ольдерогге [Под общ. ред. И.И. Мазура. — 2-е изд.] — М.: Омега-Л, 2004. — 664 с.

26. Майборода О. Є., Майборода О. В., Реплюк О. В. Напрями управління грошовими потоками підприємства. Економіка і суспільство. 2017. Вип. 10. С. 305—309.

27. Маршук Л. М. Забезпечення розвитку ресурсно-фінансового потенціалу машинобудівних підприємств / Л. М. Маршук // Причорноморські економічні студії. — 2017. — Вип. 21. — С. 94-97. [Електронний ресурс]. — Режим доступу: http://nbuv.gov.ua/UJRN/bses_2017_21_21.

28. Машинобудування в Україні: тенденції, проблеми, перспективи / Б.М. Данилишин (ред.) ; НАН України ; Рада по вивченню продуктивних сил України. — Ніжин : Аспект-Поліграф, 2007. — 307 с.

29. Медынский В. Г. Реинжиниринг инновационного предпринимательства : учебное пособие для вузов / В. Г. Медынский, С. В. Ильдеменов; под. ред. проф. В. А. Ирикова. — М. : Юнити, 1999. — 414 с.

30. Національний класифікатор України. Класифікація видів економічної діяльності ДК 009:2010 [Електронний ресурс] / Державний комітет України з питань технічного регулювання та споживчої політики. — Режим доступу : <http://minfin.com.ua/taxes/-/normdoc/kved2010.htm>.

31. Негруль, Д. А., Ольвінська Ю. О. Статистичний аналіз зносу основних засобів в Україні. Статистика — інструмент соціально-економічних досліджень : збірник наукових студентських праць. Випуск 4. Частина III. ОНЕУ. Одеса, 2018. С. 179–184.

32. Нестерчук В. М. Визначення рівня конкурентоспроможності підприємств галузі сільськогосподарського машинобудування та основні напрями її забезпечення [Електронний ресурс] / В. М. Нестерчук, І. В. Жалінська // Економіка. Управління. Інновації. — 2013. — № 2. — Режим доступу : http://nbuv.gov.ua/j-pdf/eui_2013_2_57.pdf.

33. Нечепуренко Д. С. Концептуальні підходи до оптимізації систем управління підприємствами машинобудування в умовах зміни векторів розвитку економіки України. Економічний форум. 2016. № 1. С. 185-189.

34. Ойхман Е.Г. Реинжиниринг бизнеса: Реинжиниринг организаций и информационные технологии / Е.Г. Ойхман, Э.В. Попов. — М.: Финансы и статистика, 1997. — 336 с.

35. Олексюк Т. В. Стратегія управління фінансовою безпекою підприємств машинобудування: теоретичний аспект / Т. В. Олексюк. — Глобальні та національні проблеми економіки. — 2016. Вип. 7. — С. 438–442.

36. Петрович Й. М. Основні аспекти адаптації машинобудівних підприємств до змін зовнішнього середовища в умовах ринкових трансформацій / Й. М. Петрович // Вісник Національного університету «Львівська політехніка». — 2009. — № 649 : Логістика. — С. 228–234.

37. Пігуль Н. Г., Пігуль Є. І. Сучасний стан та перспективи розвитку машинобудівного комплексу України [Електронний ресурс] / Н. Г. Пігуль, Є. І. Пігуль // Економіка та суспільство. — 2018. — № 15. — Режим доступу до журналу : <http://economyandsociety.in.ua>.

38. Покровська Н. М. Інтенсифікація економічних процесів на підприємствах машинобудування : дис. ... канд. екон. наук : 08.00.04. НТУ «Київський політехнічний інститут ім. Ігоря Сікорського». Київ, 2018. 336 с.

39. Пріоритети інвестиційного забезпечення структурних реформ у промисловості України. — К.: НІСД, 2014. — 57 с.

40. Пуліна Т. В. Реінжиніринг бізнес-процесів машинобудівного підприємства. / Т. В. Пуліна // Економічний простір: Збірник наукових праць — Дніпропетровськ: ПДАБА, — 2015. — № 95. — С. 163-168.

41. Сакун Л. М. Проблеми та перспективи інноваційного розвитку машинобудівної галузі України / Л. М. Сакун // Економічний вісник Національного гірничого університету. — 2017. — № 3. — С. 119-127. [Електронний ресурс]. — Режим доступу: http://nbuv.gov.ua/UJRN/evngu_2017_3_17.

42. Свеженцев О.О. Перспективи розвитку машинобудівної галузі України: формування нової концепції промислової політики / О.О. Свеженцев // Управління розвитком. — 2016. — № 2(184). — С. 12–19.

43. Соколова Л. В., Стойка О. В. Сучасний стан машинобудування України та тенденції його розвитку за умов незбалансованої економіки. Ефективна економіка. № 11. 2019. URL: DOI: 10.32702/2307-2105-2019.11.5.

44. Спільник І., Загородна О. Грошові потоки підприємства: комплексний аналіз за даними фінансової звітності. Інститут бухгалтерського обліку, контроль та аналіз в умовах глобалізації. Міжнародний науковий журнал. Випуск 1—2., 2017 С. 67—85.

45. Сучасний стан, проблеми та перспективи розвитку гідроенергетики України. Аналітична доповідь. НІСД, 2014, — 54 с.

46. Ткаченко А.М., Єлець О.П. Сучасний підхід до антикризового управління машинобудівним підприємством : [монографія] / А.М. Ткаченко, О.П. Єлець. — Запоріжжя : ЗДІА, 2010. — 277 с.

47. Томчук О. Ф. Звітність про рух грошових коштів як елемент інформаційного забезпечення аналізу фінансового стану підприємства / О. Ф. Томчук // Інфраструктура ринку : Електронний журнал. Випуск 28. — 2019. — С. 368—374. [Електронний ресурс]. — Режим доступу: http://www.market-infr.od.ua/journals/2019/28_2019_ukr/56.pdf.

48. Тютюнник І.В. Аналіз сучасного стану машинобудівної галузі України / І.В. Тютюнник, В.А. Міщенко // Вісник НТУ «ХПІ». — 2015. — № 28(1137). — С. 109–113.

49. Фактори підвищення ефективності діяльності підприємств енергетичного машинобудування / Скотнікова Л. П., Штонда С. С. // Вісник НТУ «ХПІ». Серія: Актуальні проблеми управління та фінансово-господарської діяльності підприємства — Харків: НТУ «ХПІ». — 2013. — № 52 (1025). — С. 138–142.

50. Фінансове планування як складова управління фінансово-економічним потенціалом на підприємствах загальнодержавного значення /

В. Бикова, В. Буряковський, Ю. Ряснянський. Вісник Тернопільського державного економічного університету. 2015. № 1. С. 26—35.

51. Черепня Г. М. Формування системи управління ризиками машинобудівних підприємств / Г. М. Черепня // Економіка та управління підприємствами машинобудівної галузі: проблеми теорії та практики. — 2014. — № 4. — С. 93–102.

52. Чернобровкіна С. В. Сучасний стан та проблеми металургійної та машинобудівної промисловості України / С. В. Чернобровкіна // Вісник Національного технічного університету «Харківський політехнічний інститут». — 2015. — № 26 (1135). — С. 62-68.

53. Шеер А.В. Моделирование бизнес-процессов / А.В. Шеер [Пер. с английского]. — М.: Весть-Метатехнология, 2000. — 205 с.

54. Шубна О.В., Лозгунова А.С. Сучасний стан, проблеми і перспективи розвитку машинобудівного комплексу України. Зовнішньоекономічна діяльність у структурі доходів держави. Научный вестник ДГМА. 2017. № 3(24Е). С. 153–158.

55. Ukrstat.org – публікація документів Державної служби статистики України. [Електронний ресурс]. — Режим доступу: <https://ukrstat.org>.

Додаток А.

Баланс АТ “Гідросталь” за 2015-2019 рр. (станом на кінець року), тис. грн

Актив	Код рядка	2015	2016	2017	2018	2019
1	2	4	5	6	7	8
I. Необоротні активи						
Нематеріальні активи:	1000	1,00		40,00	48,00	27,00
первісна вартість	1001	16,00	9,00	57,00	81,00	81,00
накопичена амортизація	1002	15,00	9,00	17,00	33,00	54,00
Незавершені капітальні інвестиції	1005	72,00	88,00			
Основні засоби:	1010	23 801,00	25 219,00	24 889,00	24 451,00	23 814,00
первісна вартість	1011	37 159,00	39 319,00	39 936,00	40 097,00	40 568,00
знос	1012	13 358,00	14 100,00	15 047,00	15 646,00	16 754,00
Довгострокова дебіторська заборгованість	1040	1 906,00	1 906,00	1 906,00		
Відстрочені податкові активи	1045	47,00	8,00	106,00		
Гудвіл	1050					
Інші необоротні активи	1090					
Усього за розділом I	1095	25 827,00	27 221,00	26 941,00	24 499,00	23 841,00
II. Оборотні активи						
Запаси	1100	17 515,00	43 049,00	23 271,00	17 512,00	14 433,00
Виробничі запаси	1101	8 812,00	13 413,00	9 988,00	13 080,00	9 705,00
Незавершене виробництво	1102	8 703,00	29 636,00	13 283,00	4 432,00	4 728,00
Готова продукція	1103					
Товари	1104					
Дебіторська заборгованість за продукцію, товари, роботи, послуги	1125	27 153,00	878,00	34 882,00	10 684,00	9 498,00

Продовження додатку А

Дебіторська заборгованість за розрахунками:						
за виданими авансами	1130	714,00	3 070,00	4 509,00	807,00	332,00
з бюджетом	1135	8 070,00	9 629,00	7 510,00	2 477,00	2 054,00
у тому числі з податку на прибуток	1136	4 223,00	4 378,00	2 591,00	1 247,00	1 197,00
Інша поточна дебіторська заборгованість	1155	15,00	17,00	22,00	156,00	1 286,00
Поточні фінансові інвестиції	1160	10 000,00	14 793,00	1 464,00	8 471,00	3 080,00
Гроші та їх еквіваленти	1165	12 186,00	2 273,00	5 755,00	2 539,00	924,00
Готівка	1166					
Рахунки в банках	1167	12 186,00	2 273,00	5 755,00	2 539,00	924,00
Інші оборотні активи	1190		3,00		942,00	453,00
Усього за розділом II	1195	75 653,00	73 712,00	77 413,00	43 588,00	32 060,00
III. Необоротні активи, утримувані для продажу, та групи вибуття	1200					
Баланс	1300	101 480,00	100 933,00	104 354,00	68 087,00	55 901,00

Пасив	Код рядка	2015	2016	2017	2018	2019
1	2	4	5	6	7	8
I. Власний капітал						
Зареєстрований (пайовий) капітал	1400	100,00	100,00	100,00	100,00	100,00
Капітал у дооцінках	1405	19 330,00	19 329,00	19 317,00	19 228,00	19 228,00
Резервний капітал	1415	14 480,00	17 373,00	17 373,00	20 584,00	20 584,00
Нерозподілений прибуток (непокритий збиток)	1420	63 531,00	60 630,00	64 226,00	21 587,00	11 810,00
Усього за розділом I	1495	97 441,00	97 432,00	101 016,00	61 499,00	51 722,00

Продовження додатку А

II. Довгострокові зобов'язання і забезпечення						
Відстрочені податкові зобов'язання	1500					
Довгострокові кредити банків	1510					
Довгострокові забезпечення	1520					
Страхові резерви, у тому числі:	1530					
Усього за розділом II	1595					
III. Поточні зобов'язання і забезпечення						
Короткострокові кредити банків	1600					
Векселі видані	1605					
Поточна кредиторська заборгованість:						
за довгостроковими зобов'язаннями	1610					
за товари, роботи, послуги	1615	15,00	2 192,00	12,00	27,00	47,00
за розрахунками з бюджетом	1620	92,00	34,00	192,00		226,00
за розрахунками зі страхування	1625	176,00	44,00	223,00	115,00	198,00
за розрахунками з оплати праці	1630	515,00	161,00	1 385,00	455,00	740,00
за одержаними авансами	1635	2 802,00	17,00		5 652,00	2 706,00
за розрахунками з учасниками	1640	356,00	482,00	444,00		
Поточні забезпечення	1660	37,00	37,00	234,00	197,00	197,00
Інші поточні зобов'язання	1690	46,00	534,00	848,00	142,00	65,00
Усього за розділом III	1695	4 039,00	3 501,00	3 338,00	6 588,00	4 179,00
IV. Зобов'язання, пов'язані з необоротними активами, утримуваними для продажу, та групами вибуття	1700					
V. Чиста вартість активів недержавного пенсійного фонду	1800					
Баланс	1900	101 480,00	100 933,00	104 354,00	68 087,00	55 901,00

Додаток Б.

Звіт про фінансові результати АТ “Гідросталь” за 2015-2019 роки (за 12 місяців кожного року), тис. грн

І. Фінансові результати

Стаття	Код рядка	2015	2016	2017	2018	2019
1	2	4	5	6	7	8
Чистий дохід від реалізації продукції (товарів, робіт, послуг)	2000	140 771,00	50 072,00	137 585,00	27 274,00	29 802,00
Чисті зароблені страхові премії	2010					
Собівартість реалізованої продукції (товарів, робіт, послуг)	2050	-105 491,00	-41 400,00	-113 025,00	-24 954,00	-21 457,00
Чисті понесені збитки за страховими виплатами	2070					
Валовий:						
прибуток	2090	35 280,00	8 672,00	24 560,00	2 320,00	8 345,00
збиток	2095					
Дохід (витрати) від зміни у резервах довгострокових зобов'язань	2105					
Дохід (витрати) від зміни інших страхових резервів	2110					
Інші операційні доходи	2120	14 566,00	7 366,00	4 798,00	4 460,00	3 877,00
Адміністративні витрати	2130	-6 341,00	-4 815,00	-7 319,00	-6 779,00	-6 897,00
Витрати на збут	2150	-5 486,00	-3 869,00	-4 967,00	-2 233,00	-1 060,00
Інші операційні витрати	2180	-15 516,00	-6 783,00	-13 272,00	-22 626,00	-14 659,00
Фінансовий результат від операційної діяльності:						
прибуток	2190	22 503,00	571,00	3 800,00		
збиток	2195				-24 858,00	-10 394,00
Дохід від участі в капіталі	2200					
Інші фінансові доходи	2220	192,00	2 620,00	595,00	25,00	625,00
Інші доходи	2240					

Продовження додатку Б

Фінансові витрати	2250					
Втрати від участі в капіталі	2255					
Інші витрати	2270	-51,00	-1,00	-7,00	-1,00	-5,00
Прибуток (збиток) від впливу інфляції на монетарні статті	2275					
Фінансовий результат до оподаткування:						
прибуток	2290	22 644,00	3 190,00	4 388,00		
збиток	2295				-24 834,00	-9 774,00
Витрати (дохід) з податку на прибуток	2300	-4 243,00	-802,00	-804,00	-106,00	
Прибуток (збиток) від припиненої діяльності після оподаткування	2305					
Чистий фінансовий результат:						
прибуток	2350	18 401,00	2 388,00	3 584,00		
збиток	2355				-24 940,00	-9 774,00

II. Сукупний дохід

Стаття	Код рядка	2015	2016	2017	2018	2019
1	2	4	5	6	7	8
Дооцінка (уцінка) необоротних активів	2400	633,00				
Дооцінка (уцінка) фінансових інструментів	2405					
Накопичені курсові різниці	2410					
Частка іншого сукупного доходу асоційованих та спільних підприємств	2415					
Інший сукупний дохід	2445					
Інший сукупний дохід до оподаткування	2450	633,00				

Продовження додатку Б

Податок на прибуток, пов'язаний з іншим сукупним доходом	2455					
Інший сукупний дохід після оподаткування	2460	633,00				
Сукупний дохід (сума рядків 2350, 2355 та 2460)	2465	19 034,00	2 388,00	3 584,00	-24 940,00	-9 774,00

III. Елементи операційних витрат

Стаття	Код рядка	2015	2016	2017	2018	2019
1	2	4	5	6	7	8
Матеріальні затрати	2500	73 347,00	49 376,00	80 228,00	17 112,00	10 615,00
Витрати на оплату праці	2505	18 594,00	15 847,00	23 954,00	21 237,00	22 269,00
Відрахування на соціальні заходи	2510	6 500,00	3 316,00	4 914,00	4 582,00	4 717,00
Амортизація	2515	1 054,00	832,00	1 018,00	1 073,00	1 160,00
Інші операційні витрати	2520	18 335,00	7 701,00	11 466,00	3 413,00	4 781,00
Разом	2550	117 830,00	77 072,00	121 580,00	47 417,00	43 542,00

IV. Розрахунок показників прибутковості акцій

Стаття	Код рядка	2015	2016	2017	2018	2019
1	2	4	5	6	7	8
Середньорічна кількість простих акцій	2600	399 520,00	399 520,00	399 520,00	399 520,00	399 520,00
Скоригована середньорічна кількість простих акцій	2605	399 520,00	399 520,00	399 520,00	399 520,00	399 520,00
Чистий прибуток (збиток) на одну просту акцію	2610	46,06	5,98	8,97	-62,42	-24,46
Скоригований чистий прибуток (збиток) на одну просту акцію	2615	46,06	5,98	8,97	-62,42	-24,46
Дивіденди на одну просту акцію	2650					

Додаток В.

Формули для розрахунку фінансових коефіцієнтів

1. Коефіцієнт поточної ліквідності (коефіцієнт покриття):

$$K_{\text{пот.лікв.}} = \frac{\text{Оборотні активи}}{\text{Поточні зобов'язання}}, \quad (1)$$

$$K_{\text{пот.лікв.}} = \frac{\text{Рядок 1195 Активу балансу}}{\text{Рядок 1695 Пасиву балансу}}.$$

2. Коефіцієнт швидкої ліквідності (термінової ліквідності):

$$K_{\text{шв.лікв.}} = \frac{\text{Сума оборотних активів} - \text{Сума запасів}}{\text{Поточні зобов'язання}}, \quad (2)$$

$$K_{\text{шв.лікв.}} =$$

$$\frac{\text{Сума рядків (1120+1125+1135+1130+1140+1145+1155+1160+1165+1190) Активу балансу}}{\text{Рядок 1695 Пасиву балансу}}$$

3. Коефіцієнт абсолютної ліквідності:

$$K_{\text{абс.лікв.}} = \frac{\text{Грошові кошти та поточні фінансові інвестиції}}{\text{Поточні зобов'язання}}, \quad (3)$$

$$K_{\text{абс.лікв.}} = \frac{\text{Сума рядків (1160+1165) Активу балансу}}{\text{Рядок 1695 Пасиву балансу}}.$$

4. Чистий оборотний капітал:

$$\text{ЧОК} = \text{Оборотні активи} - \text{Поточні зобов'язання}. \quad (4)$$

$$\text{ЧОК} = \text{Р. 1195} - \text{Р. 1695 Балансу}.$$

5. Коефіцієнт платоспроможності (автономії):

$$K_{\text{авт.}} = \frac{\text{Власний капітал}}{\text{Підсумок балансу}}, \quad (5)$$

$$K_{\text{авт.}} = \frac{\text{Рядок 1495 Пасиву балансу}}{\text{Рядок 1900 Пасиву балансу}}.$$

6. Коефіцієнт фінансування (фінансової стабільності):

$$K_{\text{ф.с.}} = \frac{\text{Власний капітал}}{\text{Довгострокові зобов'язання} + \text{Поточні зобов'язання}}, \quad (6)$$

$$K_{\text{ф.с.}} = \frac{\text{Рядок 1495 Пасиву балансу}}{\text{Сума рядків (1595+1695) Пасиву балансу}}.$$

7. Коефіцієнт забезпеченості власними оборотними коштами:

$$K_{\text{заб.}} = \frac{\text{Власний капітал} + \text{Довгострокові зобов'язання і забезпечення} - \text{Необоротні активи}}{\text{Оборотні активи}}, \quad (7)$$

$$K_{\text{заб.}} = \frac{\text{Рядок 1495} + \text{Рядок 1595 Пасиву балансу} - \text{Рядок 1095 Активу балансу}}{\text{Рядок 1195 Активу балансу}}.$$

8. Коефіцієнт маневреності власного капіталу:

$$K_{\text{манев.ВОК}} = \frac{\text{Власний оборотний капітал}}{\text{Підсумок балансу}}, \quad (8)$$

$$K_{\text{манев.ВОК}} = \frac{\text{Рядок 1495} + \text{Рядок 1595 Пасиву балансу} - \text{Рядок 1095 Активу балансу}}{\text{Рядок 1900 Пасиву балансу}}.$$

9. Коефіцієнт оборотності активів:

$$K_{\text{об.акт.}} = \frac{\text{Виручка (Чистий дохід)}}{\text{Середньорічний обсяг активів}}, \quad (9)$$

$$K_{\text{об.акт.}} = \frac{\text{Рядок 2000 Звіту про фінансові результати}}{(\text{Рядок 1300 Активу балансу за поточний рік} + \text{Рядок 1300 Активу балансу за попередній рік}) \times 0,5}.$$

10. Коефіцієнт оборотності кредиторської заборгованості:

$$K_{\text{Окрз}} = \frac{\text{Собівартість}}{\text{Середньорічна сума кредиторської заборгованості}}, \quad (10)$$

$$K_{\text{Окрз}} = \frac{\text{Рядок 2050 Звіту про фінансові результати}}{(\text{Сума рядків 1610} - \text{1650 Пасиву балансу на початок і кінець року}) \times 0,5}.$$

11. Коефіцієнт оборотності дебіторської заборгованості:

$$K_{\text{Одз}} = \frac{\text{Виручка (Чистий дохід)}}{\text{Середньорічна сума дебіторської заборгованості за продукцію}}, \quad (11)$$

$$K_{\text{Одз}} = \frac{\text{Рядок 2000 Звіту про фінансові результати}}{(\text{Рядок 1125 на початок року} + \text{Рядок 1125 на кінець року}) \text{ Активу балансу} \times 0,5}.$$

12. Період погашення кредиторської заборгованості:

$$T_{\text{погашення Крз}} = \frac{365 \times \text{Середньорічна сума кредиторської заборгованості}}{\text{Собівартість}}, \quad (12)$$

$$T_{\text{погашення Крз}} = \frac{365}{K_{\text{Окрз}}}. \quad (13)$$

13. Період погашення дебіторської заборгованості:

$$T_{\text{погашення Дз}} = \frac{365 \times \text{Середньорічна сума дебіторської заборгованості за продукцію}}{\text{Виручка (Чистий дохід)}}, \quad (14)$$

$$T_{\text{погашення Дз}} = \frac{365}{K_{\text{Одз}}}, \quad (15)$$

14. Оборотність матеріальних запасів:

$$K_{\text{Оз}} = \frac{\text{Собівартість продукції}}{\text{Середньорічна вартість запасів}}, \quad (16)$$

$$K_{03} = \frac{\text{Рядок 2050 Звіту про фінансові результати}}{(\text{Рядок 1100 на початок року} + \text{Рядок 1100 на кінець року}) \text{ Активу балансу} \times 0,5}.$$

15. Фондовіддача:

$$\Phi_B = \frac{\text{Виручка (Чистий дохід) від реалізації продукції}}{\text{Середньорічна залишкова сума основних засобів}}, \quad (17)$$

$$\Phi_B = \frac{\text{Рядок 2000 Звіту про фінансові результати}}{(\text{Рядок 1010 на початок року} + \text{Рядок 1010 на кінець року}) \text{ Активу балансу} \times 0,5}.$$

16. Коефіцієнт віддачі власного капіталу:

$$K_{ВВК} = \frac{\text{Виручка (Чистий дохід) від реалізації продукції}}{\text{Середньорічна вартість власного капіталу}}, \quad (18)$$

$$K_{ВВК} = \frac{\text{Рядок 2000 Звіту про фінансові результати}}{(\text{Рядок 1495 на початок року} + \text{Рядок 1495 на кінець року}) \text{ Пасиву балансу} \times 0,5}.$$

17. Коефіцієнт рентабельності активів:

$$P_{\text{акт.}} = \frac{\text{Чистий прибуток (збиток)}}{\text{Середньорічна сума активів}} \times 100\%, \quad (19)$$

$$P_{\text{акт.}} = \frac{\text{Рядок 2350 (2355) Звіту про фінансові результати}}{(\text{Рядок 1300 на початок року} + \text{Рядок 1300 на кінець року}) \text{ Активу балансу} \times 0,5} \times 100\%.$$

18. Коефіцієнт рентабельності власного капіталу:

$$P_{ВК} = \frac{\text{Чистий прибуток (збиток)}}{\text{Середньорічна сума власного капіталу}} \times 100\%, \quad (20)$$

$$P_{ВК} = \frac{\text{Рядок 2350 (2355) Звіту про фінансові результати}}{(\text{Рядок 1495 на початок року} + \text{Рядок 1495 на кінець року}) \text{ Активу балансу} \times 0,5} \times 100\%.$$

19. Коефіцієнт рентабельності реалізації (рентабельність виручки):

$$P_{\text{реаліз. (виручки)}} = \frac{\text{Чистий прибуток (збиток)}}{\text{Чистий дохід (виручка) від реалізації продукції}} \times 100\%, \quad (21)$$

$$P_{\text{реаліз. (виручки)}} = \frac{\text{Рядок 2350 (2355) Звіту про фінансові результати}}{\text{Рядок 2000 Звіту про фінансові результати}} \times 100\%.$$

20. Коефіцієнт рентабельності чистого грошового потоку:

$$P_{\text{ЧГП}} = \frac{\text{Чистий прибуток (збиток)}}{\text{Чистий рух грошових коштів}}. \quad (22)$$

21. Коефіцієнт руху грошових коштів від операційної діяльності:

$$K_{\text{ОП}}^{\text{РГК}} = \frac{\text{Чистий грошовий потік від операційної діяльності}}{\text{Середньорічна вартість активів підприємства}}. \quad (23)$$

22. Коефіцієнт грошового покриття виплат за відсотками:

$$K_{\text{ГП}\%} = \frac{\text{Чистий грошовий потік від операційної діяльності}}{\text{Сплачені відсотки за довгостроковими та поточними зобов'язаннями}}. \quad (24)$$

23. Коефіцієнт ефективності грошових потоків операційної діяльності:

$$KE_{OP}^{ГП} = \frac{\text{Чистий грошовий потік від операційної діяльності}}{\text{Витрачання від операційної діяльності}}. \quad (25)$$

24. Коефіцієнт ефективності сукупного потоку грошових коштів:

$$KE_{\Sigma ГП} = \frac{\text{Чистий рух грошових коштів}}{\text{Сукупний витратний грошовий потік}}. \quad (26)$$

25. Коефіцієнт покриття капітальних інвестицій:

$$KP_I = \frac{\text{Чистий грошовий потік від операційної діяльності}}{\text{Капітальні інвестиції}}. \quad (27)$$

26. Коефіцієнт відношення грошового потоку операційної діяльності до загальної суми боргу:

$$K_{\Sigma Б}^{ГП} = \frac{\text{Чистий грошовий потік від операційної діяльності}}{\text{Середньорічна сума довгострокових зобов'язань} + \text{Середньорічна сума поточних зобов'язань}}. \quad (28)$$

27. Коефіцієнт реінвестування (капіталізації) чистого потоку грошових коштів:

$$K_{\text{ЧПГК}}^{PI} = \frac{\text{Чистий грошовий потік від інвестиційної діяльності}}{\text{Чистий рух грошових коштів}}. \quad (29)$$