**РОЗДІЛ 1. ТЕОРЕТИКО–МЕТОДОЛОГІЧНІ АСПЕКТИ ФІНАНСОВОГО УПРАВЛІННЯ ОПЕРАЦІЙНОЮ ДІЯЛЬНІСТЮ ПІДПРИЄМСТВА**

1.1. Економічна сутність операційної діяльності підприємства

Забезпечення ефективного управління операційною діяльністю лежить в основі системи загального управління підприємством. Сутність, характерні риси та особливості операційної діяльності залежать від галузевої специфіки підприємства, його форми та розміру, виду продукції або послуг. Визначення поняття категорії «операційна діяльність» в літературних джерелах зазначено у таблиці 1.1.

Таблиця 1.1

Визначення поняття категорії «операційна діяльність» в літературних джерелах

|  |  |  |
| --- | --- | --- |
| № | Джерело | Поняття «операційної діяльності» |
| 1 | МСБО 7 «Звіт про рух грошових коштів» [1] | Основна діяльність суб’єкта господарювання, яка приносить дохід, а також інші види діяльності, які не є інвестиційною або фінансовою діяльністю. |
| 2 | НП(С)БО 1 «Загальні вимоги до фінансової звітності» [2] | Основна діяльність підприємства, а також інші види діяльності, які не є інвестиційною чи фінансовою діяльністю. |
| 3 | Капінос Г.І. [21, c. 68] | Діяльність, яка здійснюється в рамках операційної системи з метою створення будь-якої корисності шляхом перетворення входів (ресурсів усіх видів) у виходи (готові продукти та послуги). |
| 4 | Омельяненко Т.В. [40, c. 7] | Цілеспрямована діяльність зі створення будь-якої корисності (будь-яких матеріальних і нематеріальних благ). |
| 5 | Поддєрьогін А.М. [55] | Сукупність господарських операцій, що реалізуються в межах основної діяльності (визначеної у статутних документах) суб’єкта господарювання, а також будь-які інші види діяльності, які не можуть бути віднесені до інвестиційної або фінансової діяльності. |
| 6 | Бєлінський П.І. [6, c. 15] | Діяльність, що приносить дохід компанії і не є інвестиційною чи фінансовою діяльністю. |
| 7 | Безкоровайна Л.В.  [5, c. 26] | Діяльність підприємства з виробництва та реалізації продукції (послуг), за якої досягається одночасне зростання ефекту й ефективності від здійснюваних економічних, соціальних та екологічних заходів і забезпечується задоволення інтересів різних суб'єктів, що з ним взаємодіють. |

Поняття «операційної діяльності» у чинному законодавстві визначається у МСБО 7 «Звіт про рух грошових коштів» як основна діяльність суб’єкта господарювання, яка приносить дохід, а також інші види діяльності, які не є інвестиційною або фінансовою діяльністю [1]. Національне положення (стандарт) бухгалтерського обліку 1 «Загальні вимоги до фінансової звітності» дає наступне визначення поняття «операційна діяльність» – це основна діяльність підприємства, а також інші види діяльності, які не є інвестиційною чи фінансовою діяльністю [2].

Дані визначення є найбільш узагальненими та не характеризують операційну діяльності з огляду на її функції. Вітчизняні та закордонні вчені у своїх роботах (табл. 1.1) тлумачать операційну діяльність ширше, що підтверджується аналізом наукових джерел. Так, на думку Г.І. Капінос основою операційного менеджменту є управління операційними системами, в середині якої функціонує операційна діяльність. Операційна система – це система, що використовує операційні ресурси для перетворення «входу» в продукцію на «виході». «Вхід» може бути представлений сировиною, замовником або готовою продукцією, отриманою з іншої операційної системи, а також клієнтом (у сфері послуг), якому необхідне обслуговування. Операційна діяльність – це діяльність, яка здійснюється в рамках операційної системи з метою створення будь-якої корисності шляхом перетворення входів (ресурсів усіх видів) у виходи (готові продукти та послуги [21, c. 68].

За Т.В. Омельяненко операційна діяльність – цілеспрямована діяльність зі створення будь-якої корисності (будь-яких матеріальних і нематеріальних благ). Охоплює і виробництво матеріальної продукції, і надання послуг, і виконання будь-яких інших робіт у будь-якій сфері діяльності [40, c. 7]. Схоже визначення операційної діяльності дає А.М. Поддєрьогін. У його роботах операційна (основна) діяльність – сукупність господарських операцій, що реалізуються в межах основної діяльності (визначеної у статутних документах) суб’єкта господарювання, а також будь-які інші види діяльності, які не можуть бути віднесені до інвестиційної або фінансової діяльності [55].

У більш розгорнутому тлумаченні поняття «операційної діяльності» за П.І. Бєлінським вона визначається як діяльність, що приносить дохід компанії і не є інвестиційною чи фінансовою діяльністю. Величина грошових потоків, що утворилася в результаті операційної діяльності, являє собою ключовий індикатор достатності грошових коштів для погашення зобов’язань, підтримання продуктивності компанії, виплати дивідендів та інвестування коштів без залучення зовнішніх джерел фінансування [6, c. 15].

З урахуванням існуючих зовнішніх та внутрішніх зв’язків всередині діяльності підприємства характеризує операційну діяльність Л.В. Безкоровайна. Вона зазначає, що операційна діяльність – діяльність підприємства з виробництва та реалізації продукції (послуг), за якої досягається одночасне зростання ефекту й ефективності від здійснюваних економічних, соціальних та екологічних заходів і забезпечується задоволення інтересів різних суб'єктів, що з ним взаємодіють [5, c. 26].

Фактично ці поняття характеризують операційну діяльність з двох боків: як виробничу діяльність, результатом якої є перетворення сировини та матеріалів на кінцеву продукцію або послуги, і міжфункціональну діяльність, що об’єднує економічні, фінансові, логістичні, збутові і маркетингові операції в цілісну систему зв’язків для досягнення результатів діяльності підприємства.

Отже, на нашу думку, операційна діяльність – це комплексне поняття, що об’єднує виробничу, управлінську та фінансові складові операційної системи підприємства та ставить на меті отримання прибутку в результаті діяльності підприємства.

Оскільки на характер і особливості запровадження операційної діяльності чинять вплив галузь економіки, до якої залучене підприємство, та кон’юнктура ринку, то операційна діяльність підприємства характеризується ланкою особливостей, що обумовлюють характер формування прибутку [29, c. 171]:

1. Вона є головним компонентом всієї господарської діяльності підприємства, основною метою його функціонування. Основний обсяг формованих активів, основна чисельність персоналу підприємства обслуговує цю діяльність. Відповідно прибуток від операційної діяльності при нормальних умовах функціонування підприємства займає найбільшу питому вагу в загальному обсязі прибутку підприємства.

2. Операційна діяльність має пріоритетний характер стосовно інвестиційного, фінансового й іншого видів діяльності. Тому розвиток будь-яких інших видів діяльності не повинен вступати в протиріччя з розвитком операційної діяльності, а тільки підтримувати її. Відповідно й прибуток від інвестиційного, фінансового й іншого видів діяльності не повинен формуватися на шкоду формуванню прибутку від операційної діяльності.

3. Інтенсивність розвитку операційної діяльності є основним параметром оцінки окремих стадій життєвого циклу підприємства. Відповідно до можливості формування операційного прибутку на різних стадіях життєвого циклу підприємства визначають мету й завдання не тільки політики управління прибутком, але й спрямованість загальної стратегії розвитку підприємства.

4. Господарські операції, що входять до складу операційної діяльності підприємства, носять регулярний характер.

5. Операційна діяльність підприємства орієнтована в основному на товарний ринок, у той час як фінансова й інвестиційна його діяльність здійснюються переважно на фінансовому ринку.

6. Здійснення операційної діяльності пов’язане з капіталом, уже інвестованим у неї, у той час як майбутнє інвестування капіталу є предметом інвестиційної й фінансової діяльності підприємства. Інвестований в операційну діяльність капітал приймає форму операційних активів підприємства. Тому один з важливих факторів успішного формування операційного прибутку є ефективне управління операційними активами підприємства.

7. У процесі операційної діяльності споживається значний обсяг живої праці, на відміну від інвестиційної й фінансової діяльності, де витрати цієї праці несуттєві. Відповідно й здатність підприємства генерувати операційний прибуток у значній мірі залежить від достатності використовуваних трудових ресурсів, професійного й кваліфікаційного складу персоналу й т.п. Розглянуті особливості формування операційного прибутку пов’язані зі специфікою здійснення операційної діяльності підприємства, вимагають всебічного обліку в процесі управління нею.

Також, під операційною діяльністю розглядається сукупність дій по перетворенню ресурсів, що надходять із зовнішнього середовища, і донесенню результатів операційної діяльності до споживачів.

Нижче наведені ресурси, що використовуються в операційній діяльності:

* технічні ресурси – виробниче устаткування, сировина, основні та допоміжні матеріали, напівфабрикати, покупні готові вироби, що використовуються надалі в процесі виготовлення продукції чи надання послуги, тощо;
* просторові ресурси – площа та конфігурація території підприємства, склад і характер виробничих приміщень, можливості розширення тощо;
* енергетичні ресурси – енергія, використовувана для приведення в дію машин і механізмів, для здійснення трансформаційних процесів, для освітлення виробничих приміщень тощо;
* інформаційні ресурси – інформація про стан і характер поточної операційної діяльності, про стратегічні цілі та наміри підприємства, про тенденції змін зовнішнього оточення операційної системи тощо;
* технологічні ресурси – виробничі технології та гнучкість технологічних процесів, інформаційні технології, завдяки яким забезпечуються часткова або повна комп’ютеризація та віртуалізація операційної діяльності та управління нею, тощо;
* кадрові ресурси – працівники, задіяні в операційній діяльності, їхній кваліфікаційний та демографічний склад, їхня здатність адаптуватися до змін операційних цілей та умов функціонування операційної системи тощо;
* організаційно-управлінські ресурси – форма, тип, метод організації операційної діяльності, характер, структура та рівень гнучкості керівної підсистеми, швидкість прийняття управлінських рішень, лінії проходження управлінських комунікацій тощо [40, c. 14].

Якщо розглядати операційну діяльність як сукупність операцій, що відбуваються у процесі функціонування підприємства, то схематично її можна представити як на рисунку 1.1.

Виробництво

Сервіс

Маркетинг

Транспортування

Постачання

Збут

Рис. 1.1. Складові операційної діяльності підприємства

Кожна із складових виконує свій перелік функцій, але вони не розглядаються окремо від одної, а тільки у взаємозв’язку:

* виробництво – діяльність, що пов’язана з перетворенням фізичних сировини та матеріалів на готові продукти для продажу кінцевим споживачам або для подальших виробничих операцій;
* постачання – діяльність, що характеризується головним чином зміною права власності на фізичний товар;
* транспортування – діяльність, яка спрямована на переміщення товарів (без їх фізичного перетворення) або людей з одного місця на інше;
* сервіс – діяльність, що пов’язана зі зміною станів покупця (споживача), тобто з комплексним обслуговуванням продукції (гарантійне, післягарантійне), а також із забезпеченням зміни фізичного (стоматологія, перукарська справа), інтелектуального (освіта, консалтинг) та інших станів клієнтів або їх комбінацій;
* збут – діяльність з розподілу та руху товару від виробника до споживача через взаємодію продавця і покупця, пов’язану з передачею права власності на готову продукцію;
* маркетинг – діяльність, що спрямована на прогнозування і створення попиту на товари і/або послуги та досягнення у відповідності з ринковою ситуацією і можливостями підприємства виробничо-комерційних цілей через максимальне задоволення потреб споживачів за допомогою обміну [8, c. 11].

Операційна діяльність підприємства складається з ряду послідовно здійснюваних етапів, сукупність яких називається операційним циклом. Саме циклічність операційної діяльності забезпечує безперервність процесу функціонування підприємства.

Згідно з Національним положенням бухгалтерського обліку Міністерства фінансів України, операційний цикл – проміжок часу між придбанням запасів для здійснення діяльності та отриманням коштів від реалізації виробленої з них продукції або товарів і послуг [2]. Операційний цикл складається з множини паралельно діючих циклів, що представляють собою кругообіг оборотних коштів. Схематично на рис. 1.2 зображені етапи, які проходить рух оборотних коштів під час операційного циклу.

Етап 1.

Авансування грошових коштів для придбання матеріально-виробничих запасів

Етап 2.

Передача матеріально-виробничих запасів у виробництво для їх подальшого перетворення в запаси готової продукції

Етап 3.

Реалізація готової продукції, запаси якої до моменту їх оплати споживачами, знаходяться у формі дебіторської заборгованості

Етап 4.

Трансформування дебіторської заборгованості за реалізовану продукцію у грошові кошти після оплати

Рис. 1.2. Етапи руху оборотних коштів під час операційного циклу

Операційний цикл запускається з моменту придбання матеріально-виробничих запасів, які використовуються для виробництва та обігу. Закінчується операційний цикл моментом отримання грошових коштів та їх еквівалентів. Отже, фінансові ресурси підприємства більшу частину операційного циклу фактично перебувають у формі запасів та дебіторської заборгованості.

До складу операційного циклу входить виробничий та фінансовий цикли. Структура операційного циклу зображена на рис. 1.3.

Закупівля матеріально-виробничих запасів

Отримані грошові кошти за реалізацію виробленої продукції

Оплата за виробництво

Реалізація виробленої продукції

Операційний цикл

**Виробничий цикл**

Період дебіторської заборгованості

Період кредиторської заборгованості

**Фінансовий цикл**

Рис. 1.3. Структура операційного циклу підприємства

Виробничий цикл представляє собою період обороту виробничих запасів, починаючи від моменту укладення договору на поставку сировини і матеріалів і закінчуючи моментом відвантаження виготовленої з них готової продукції. Фінансовий цикл представляє собою період обороту грошових коштів, починаючи з моменту погашення кредиторської заборгованості за сировину і матеріали та закінчуючи інкасацією дебіторської заборгованості за готову продукцію, виготовлену з даних сировини і матеріалів [37].

Тривалість операційного циклу є важливою для оцінки господарської діяльності підприємства. Під тривалістю операційного циклу розуміють період, що починається від моменту придбання підприємством матеріально-виробничих запасів до надходження грошових коштів від дебіторів за реалізовану продукцію підприємства. Отже, чим коротший операційний цикл, тим результативніше працює підприємство.

Тривалість операційного циклу на виробничих підприємствах вимірюється у днях, які необхідні для того, щоб підприємство закупило сировину і матеріали, виробило готову продукцію, реалізувало її та отримало грошові кошти від її реалізації. Тому операційний цикл є надзвичайно важливим для визначення результативності діяльності підприємства.

Виробничий цикл значною мірою характеризує виробничо-технологічний аспект діяльності підприємства. На період обороту запасів сировини та готової продукції суттєво впливає кваліфікація менеджерів із закупівель і продаж. У той час як період обороту незавершеного виробництва обумовлений технологією виробничого процесу і скорочення його тривалості найчастіше не представляється можливим, якщо процес виробництва налагоджений оптимально [60, c. 74].

Фінансова складова операційного циклу визначається через фінансовий цикл. Узгодження кредиторської ті дебіторської заборгованостей є інструментом керування тривалістю фінансового циклу. Підприємство у своїй діяльності має прагнути скоротити фінансовий цикл, щоб не вилучати додаткова власні кошти із процесу виробництва.

Варто зазначити, що чим менша тривалість фінансового циклу, тим менше фінансових ресурсів потрібно для фінансування виробничих потреб підприємства (з урахуванням необхідності надання відстрочок платежів покупцям продукції для стимулювання збуту та можливості отримання відстрочок платежів з боку постачальників). Зменшити фінансовий цикл можна шляхом прискорення обороту виробничих запасів та дебіторської заборгованості [38, c. 258].

Підприємства металургійної галузі відносяться до безперервного виробництва і для таких підприємств складно визначити де саме починається і закінчується цикл. Час виробництва займає найбільшу питому вагу у виробничому циклі металургійних підприємств.

Для скорочення виробничого циклу треба зменшувати час ви­робництва і перерв. Час виробництва за конкретних умов може зменшуватися під впливом різних факторів. Передусім це меха­нізація і автоматизація технологічних процесів, допоміжних опе­рацій, інтенсифікація природних процесів, ретельне опрацювання технічної документації на стадії підготовки виробництва, па­ралельне виконання робіт під час виготовлення складних виробів та ін. Час перерв зводиться до мінімуму застосуванням передових методів організації виробництва та систем оперативно-календар­ного управління [46, c. 68].

Для максимального скорочення операційного циклу його можна уявити як певну функцію двох сукупностей факторів:

1) фінансових чинників:

- політика щодо дебіторської та кредиторської заборгованості;

- обсяги і періодичність поставок сировини;

- визначення величини запасів сировини і готової продукції і т.п.;

2) технологічних факторів:

- час на поточні простої;

- час на плановий ремонт і профілактику обладнання;

- час на підготовку виробництва і т.п.

Фактори першої групи можуть бути оцінені в грошових показниках і потім переведені в показники часу та управління цими факторами є прерогативою планово-фінансових служб (із залученням відділів збуту і реалізації). Фактори другої групи залежать від технологічних і аналогічних їм особливостей виробництва, а управління факторами цієї групи знаходиться у веденні інженерно-технологічних служб [37].

Таким чином, операційна діяльність є основною діяльністю підприємства, має пріоритетний характер стосовно інвестиційного, фінансового й іншого видів діяльності та визначає стратегію розвитку всього підприємства. Операційна діяльність є складною системою, що знаходиться під дією різноманітних чинників та має свої особливості. Операції, що входять до її складу носять регулярний характер. Створення корисності, продукту, послуги – є головною метою операційної діяльності підприємства і визначає її сутність. Сутність операційної діяльності визначається у процесі трансформації вихідного матеріалу, сировини у готову продукцію, послугу. Цей процес представляє собою тріаду понять: витрати – трансформація – результат.

Операційна діяльність підприємства складається з множини циклічних етапів, що об’єднуються у поняття операційного циклу. Як основна складова операційної діяльності, операційний цикл відіграє важливу роль у формування прибутку підприємства, тому управління його тривалістю та визначення характерних галузевих особливостей є надзвичайно необхідним для підприємства і його розвитку.

1.2. Складові фінансового управління операційною діяльністю підприємства

Фінансове управління – це сукупність прийомів, методів і способів, які використовують підприємства для підвищення дохідності та мінімізації ризику неплатоспроможності [12]. Управління операційною діяльністю підприємства поділяється на виробничо-технічну, соціально-економічну та фінансову складові. Під виробничо-технічною складовою управління мають на увазі організацію, координацію і регулювання виробничого процесу підприємства. Соціально-економічна складова визначає регулювання взаємозв’язків виробничих операцій, учасників виробничого процесу та зовнішніх учасників.

Фінансове управління операційною діяльністю підприємства набуває важливого значення у контексті розвитку підприємства. Для ефективного здійснення процесу управління варто підходити комплексно до створення організаційної системи управління. Система фінансового управління операційною діяльністю передбачає етапи планування, організації, контролю та аналізу і етапу прогнозування. Схематично етапи представлені на рис. 1.4.

Система фінансового управління операційною діяльністю

Етап 1. Планування

Етап 4. Прогнозування діяльності

Етап 2. Організації діяльності

Етап 3. Контроль та аналіз

Рис. 1.4. Етапи системи управління операційною діяльністю підприємства

Планування діяльності підприємства допомагає здійснювати контроль витрат та ефективне використання людських і матеріальних ресурсів, оцінювати рівень платоспроможності, досягати необхідного рівня доходів і прибутку, прогнозувати фінансові результати, тобто проводити своєчасний аналіз фінансового й економічного стану підприємства. Методи планування операційної діяльності як складова частина методологічних засад і методичного забезпечення планового процесу є сукупністю прийомів і способів, за допомогою яких забезпечується розроблення планових документів і обґрунтування показників планів. До методів планування відносяться: нормативний, техніко-економічних розрахунків, балансовий, програмно-цільовий, мережевий, бюджетний, індикативний, моделювання, експертних оцінок [42].

На етапі організації виробничих процесів операційної діяльності визначається структура, послідовність та напрямки управління процесами виробництва для досягнення поставлений цілей. Управління спрямовується як технічну сторону процесу, а саме налагоджений механізм виробництва, так і на соціально-економічну сторону, що передбачає створення нових та підтримку існуючих взаємозв’язків всередині підприємства і за його межами (постачальники, ринки збуту продукції тощо).

Система контролю та подальшого аналізу фінансових результатів операційної діяльності підприємства має сильний вплив на ефективний та успішний розвиток підприємства. Отримання повної та достовірної інформації про фінансово-господарський стан підприємства, його платоспроможність, резерви відбувається за результатами внутрішнього контролю. На етапі контролю і аналізу отримана інформація обробляється певним чином і стає основою для прийняття управлінських рішень.

Етап прогнозування операційної діяльності фактично є результатом запровадження попередніх етапів та підсумком аналітики зібраної інформації. На цьому етапі враховуються отримані фінансові результати та фактори, що вплинули на них, оцінюється фінансово-економічне середовище і складається прогноз операційної діяльності на наступні періоди. Етап прогнозування дозволяє розробляти заходи підтримки та зростання конкурентоспроможності підприємства.

Для забезпечення конкурентоспроможності підприємства важливо відслідковувати результативність операційної діяльності. Особливо актуально дана проблема постає під час кризових явищ у світовій економіці, нестабільності фінансово-економічного середовища, коли вкрай необхідно контролювати і скорочувати витрати та різко підвищувати продуктивність операційної діяльності підприємства. Так, в процесі зростання ефективності результатів операційної діяльності для підприємства з’являється можливість скорочувати витрати та отримувати вищі прибутки.

Для зростання ефективності операційної діяльності підприємства велике значення має кількісний та якісний аналіз її результатів діяльності. Тому, необхідною умовою при прийнятті управлінських рішень є опрацювання значного масиву фінансово-економічних та техніко-економічних даних функціонування підприємства, отриманих із зовнішніх та внутрішніх джерел інформації. Слід зазначити, що операційна діяльність будь-якого підприємства носить циклічний характер, що обумовлений закономірностями відтворювального процесу і зміною форм капіталу, що відбувається при цьому [7, c. 112].

На основі результатів аналізу тлумачень поняття різними науковцями та економістами, можливо виділити наступні характерні ознаки ефективності:

1) раціональність (економність) витрачання ресурсів, що забезпечує максимальну віддачу;

2) нерозривний зв’язок із результативністю, яка характеризує результати діяльності в абсолютних показниках;

3) відносне значення ефективності, що має місце в процесі порівняння результатів або встановлених цільових параметрів і ресурсів витрачених на досягнення результатів діяльності соціально-економічної системи. Якщо перенести дані ознаки на операційну діяльність підприємства, можна визначити ефективність операційної діяльності підприємства як міри економічності використання ресурсів підприємства (фондів, часу, енергії, ресурсів праці, інформації) та їх перетворення у соціально-економічні результати операційної діяльності та/або досягнення цільових параметрів функціонування підприємства [49, c. 138].

Зі ознак визначення можна сформулювати систему фінансового управління ефективністю операційної діяльності підприємства у вигляді циклічної моделі (рис. 1.5).

Аналіз та визначення потреби в підвищенні ефективності операційної діяльності підприємства

Запровадження додаткових коригуючих заходів або припинення здійснення поточних заходів

Оцінка поточних показників ефективності операційної діяльності підприємства

Розробка та запровадження заходів підвищення ефективності операційної діяльності

Оцінка показників ефективності операційної діяльності у процесі запровадження заходів підвищення ефективності

Відсутність змін або негативна динаміка показників ефективності операційної діяльності

Позитивна динаміка показників ефективності операційної діяльності

Негативний показник чистої поточної вартості

Проведення аналізу «витрат-вигід»

Позитивний показник чистої поточної вартості

Досягнення нового рівня функціонування операційної діяльності підприємства

Рис. 1.5. Система фінансового управління ефективністю операційної діяльності підприємства

Початком даної системи управління є аналіз та визначення необхідності у покращенні ефективності операційної діяльності підприємства. Визначення та оцінка поточних показників ефективності операційної діяльності постає наступним важливим кроком. Для цього необхідно визначитися з сукупністю показників оцінки поточного фінансового стану підприємства і його операційної діяльності.

Розробка і запровадження заходів здійснюється на базі оцінки поточних показників з метою їх коригування. Відсутність змін у динаміці показників або негативна динаміка показників є сигналом для того, щоб проаналізувати діючі заходи і розробити до них додаткові коригуючі заходи або припинити запровадження заходів з подальшим переглядом започаткованого плану. Позитивна динаміка показників свідчить про певну результативність запроваджених заходів. На основі аналізу «витрат-вигід», який визначає доцільність понесених витрат на здійснення відповідних заходів, робиться висновок про характер показника чистої поточної вартості. Негативна динаміка цього показника, як і у випадку з відсутністю змін у показниках ефективності операційної діяльності, призводить до додаткових заходів або припинення запровадження існуючих. Його позитивна динаміка свідчить про те, що запроваджені заходи були розроблені вірно та своєчасно і завдяки цьому підприємство вийшло на новий рівень функціонування операційної діяльності. Через певний час цикл повторюється і проводиться аналіз поточного стану функціонування і визначення потреби підвищення ефективності операційної діяльності підприємства.

Таким чином, фінансове управління операційної діяльністю підприємства та її результативністю, зокрема, являє собою складну послідовну систему, що включає в себе етапи планування, організації, контролю і аналізу та прогнозування. Кожен з етапів управління тісно взаємодіє з іншими етапами задля своєчасного та швидкого реагування на зміни, що відбуваються всередині операційної діяльності підприємства. Фінансове управління операційною діяльністю можна представити у вигляді циклічного процесу, де кожний новий функціональний рівень підвищення ефективності операційної діяльності є кількісно та якісно кращим за попередній. Ефективне здійснення фінансового управління операційною діяльністю підприємства дозволяє підтримувати конкурентоспроможність підприємства та нарощувати його прибуток.

Фінансове управління як процес складається з сукупності як послідовних так і паралельних операцій, що виконуються з використанням спеціальних методів, інструментів та прийомів. Ключовим завданням фінансового управління операційною діяльністю підприємства є забезпечення його конкурентоспроможності та прибутковості у довгострокових періодах.

Фінансове управління операційною діяльністю виконує наступні функції:

* взаємозв’язок усіх елементів апарату управління операційною діяльністю підприємства;
* організація структур управління;
* постійний поточний аналіз фінансових ресурсів та відносин в процесі операційної діяльності;
* планування та регулювання фінансових процесів операційної діяльності;
* розробка та впровадження фінансових стратегій і рішень;
* контроль виконання запроваджених заходів.

Запровадження ефективного фінансового управління операційною діяльністю підприємства передбачає створення злагодженої системи, складові якої можуть бути самостійними одиницями, але знаходяться у тісному взаємозв’язку та чинять сукупний вплив на досягнення запланованого рівня прибутковості та підтримку належного рівня конкурентоспроможності підприємства. Схематично складові фінансового управління операційної діяльності об’єднані у систему та зображені на рис. 1.6.

Фінансове управління здійснюється фінансовим відділом та безпосередньо фінансовим менеджером, які розробляють стратегію і тактику управління операційною діяльністю підприємства. Керівництво разом з фінансовим відділом і фінансовим менеджером виступають у якості суб’єкта управління.

Керівництво підприємства

Фінансова служба та її підрозділи

Фінансовий менеджер

Процес управління

Фінансові методи

Фінансові важелі

Фінансові інструменти

Технічні засоби управління

Об’єкти управління

Фінансові ресурси

Операційна діяльність

Доходи

Витрати

Прибуток

Кадрові ресурси

Фінансові відносини

Рис. 1.6. Складові фінансового управління операційною діяльністю підприємства

Об’єкти управління операційної діяльності підприємства не обмежуються тими, що вказані на рисунку 1.6, а також включають:

* дохід від реалізації продукції, надання послуг, виконання робіт;
* витрати, що виникають в процесі операційної діяльності і включають матеріальні витрати, оплату праці персоналу, покриття амортизаційних відрахувань;
* фінансові ресурси та фінансові відносини;
* сплату податків та інших обов’язкових платежів;
* кадровий капітал підприємства та його кількісний і якісний склад;
* інтелектуальний капітал та техніко-технологічну базу підприємства.

Характерними ознаками фінансового управління операційною діяльністю підприємства є: складність, динамічність та чутливість до зміни факторів зовнішнього середовища. Складність фінансового управляння визначається його багатокомпонентною структурою та складністю кожної окремої складової. Складові фінансового управління за природою є змінними об’єктами, знаходяться під впливом внутрішніх і зовнішніх факторів, що зумовлює динамічність усього управління.

Забезпечення максимізації величини чистого прибутку на одиницю витрат фактично є основною метою запровадження фінансового управління. Прибуток у такому випадку розглядається як результат операційною діяльності і ефективного управління нею.

Фінансове управління операційною діяльністю також спрямоване на управління грошовими потоками, що виникають в процесі діяльності. Величина грошового потоку, її розрахунок та оцінка є важливими управлінськими процесами, які впливають на більшість фінансових показників та коефіцієнтів. Отже, на рівні грошових потоків до складу фінансового управління операційною діяльністю входять наступні елементи (рис. 1.7).

Операційна діяльність

Реалізація продукції, надання послуг, виконання робіт

Отримання доходів

Розрахунки за поточними операційними зобов’язаннями

Оплата майбутніх витрат

Сплата податків та інших обов’язкових платежів

Реалізація і/або придбання оборотних операційних активів

Оплата праці

Оплата постачальникам і підрядникам

Дебіторська заборгованість по розрахункам за роботу, товари, послуги

Запаси

Сплата відсотків за банківськими кредитами

Рис. 1.7. Складові грошових потоків операційної діяльності підприємства

Підсумувавши усе вище викладене, зазначимо, що основною метою фінансового управління операційною діяльністю підприємства є забезпечення підприємства необхідними фінансовими ресурсами та підвищення його прибутковості і конкурентоспроможності на ринку. Для досягнення цієї мети необхідним є створення злагодженої системи фінансового управління. Складові цієї системи визначаються як виокремлені елементи з набором характеристик та функцій, але взаємопов’язані між собою для досягнення спільних цілей і виконання завдань спрямованих на ефективне функціонування операційної діяльності підприємства.

1.3. Результативність фінансового управління операційної діяльністю підприємства

Основною метою створення та функціонування будь-якого підприємства є отримання доходу від його діяльності, що дозволяє покривати витрати підприємства та забезпечувати його подальший розвиток. Позитивний фінансовий результат від діяльності для підприємства означає можливість оновлювати матеріально-технічну базу, розширювати види економічної діяльності, займатися самофінансування інвестиційних проектів, покращувати соціальну складову діяльності підприємства для його працівників, підвищувати конкурентоспроможність тощо. Фінансовий результат діяльності підприємства визначає його прибутковість.

Прибутковість являє собою стійке економічне явище, що проявляється як підтверджена здатність підприємства генерувати позитивний фінансовий результат від здійснення як операційної, так і всієї господарської діяльності, що полягає в перевищенні доходу над здійсненими витратами в розмірі достатньому для ефективного подальшого функціонування [53].

Прибутковість підприємства характеризується двома показниками: прибуток та рентабельність. Прибуток – це різниця між ціною реалізації та собівартості продукції (товарів, робіт, послуг), між обсягом отриманої виручки та сумою витрат на виробництво та реалізацію продукції [17, c. 25]. Прибуток визначається як абсолютний показник фінансового результату господарської діяльності підприємства, а рентабельність є відносним показником прибутковості і виражає ефективність виробництва підприємства.

Прибуток якнайповніше відображає фінансовий результат підприємницької діяльності, забезпечує фінансування розширеного відтворення, соціально-економічний розвиток підприємства, є джерелом матеріального заохочення працівників і базою для розрахунків показників інвестиційної привабливості підприємства [9, c. 63].

Власні внутрішні ресурси підприємства формуються за рахунок балансового прибутку, який складається з операційного прибутку (прибуток від реалізації продукції), прибутку від реалізації майна та прибутку від позареалізаційних операцій. Найбільшу частку завжди займає операційний прибуток, при чому для деяких підприємств він може бути єдиним джерелом, що формує балансовий прибуток. Отже, управління операційним прибутком відіграє головну роль у формуванні прибутку підприємства в цілому.

Управління прибутком являє собою процес розробки та прийняття ефективних управлінських рішень за всіма основними аспектами його формування та розподілу і використання на підприємстві, з метою максимізації добробуту власників підприємства в поточному та перспективному періоді. Головною метою управління прибутком є визначення шляхів найбільш ефективного його формування та оптимального розподілу, що спрямовані на забезпечення розвитку діяльності підприємства та зростання його ринкової вартості [30].

Управління операційним прибутком підприємства складається з трьох підсистем:

1. Підсистеми управління формуванням прибутку.
2. Підсистеми управління розподілом прибутку.
3. Підсистеми використання прибутку.

Завдання, що постають перед підсистемою управлінням формуванням прибутку спрямовані на:

– виявлення резервів на збільшення розміру отриманого прибутку в цілому і по окремих видах діяльності;

– зниження втрат прибутку в процесі його формування;

– збільшення розмірів прибутку, отримання якого пов’язане з основною діяльністю;

– стабільне отримання прибутку;

– прискорення отримання прибутку в часі [9, c. 61].

Складові елементи підсистеми управління формуванням прибутку графічно представлені на рис. 1.8.

Аналіз складу і структури прибутку підприємства

Прогнозування отримання прибутку і визначення резервів його росту

Аналіз тенденції зміни обсягу і структури прибутку

Здійснення оперативного контролю за формуванням прибутку

Розрахунок прибутку на основі факторного аналізу

Рис. 1.8. Складові управління формуванням прибутку [9, с. 61]

Прибуток від операційної діяльності є змінною величиною і на його розмір мають вплив різні фактори. Велика кількість факторів різної спрямованості вимагає класифікації для подальшого аналізу їх впливу. Узагальнено фактори впливу поділяються на зовнішні та внутрішні. На думку О.Я. Костишина [29] зовнішні фактори слід розглядати як незалежні, в той час, як внутрішні як залежні, що дасть змогу виявляти тенденції розвитку ситуацій і відповідно ефективно реагувати на них. Такої ж думки у визначені факторів припускається і О.М. Чорна [58] та пропонує розподілити внутрішні фактори на виробничі (екстенсивні та інтенсивні) і позавиробничі. Класифікація факторів впливу схематично представлена на рис 1.9.

Фактори впливу на операційний прибуток

* Обсяг реалізації продукції
* Коливання цін на матеріально-сировинні і паливно-енергетичні ресурси
* Умови господарювання
* Платоспроможність споживачів
* Державне фінансове регулювання
* Кредитна політика держави
* Рівень інфляції в країні
* Політична стабільність тощо

**Зовнішні**

**Внутрішні**

* Технологія виробництва
* Якість сировини і матеріалів, з яких виготовляється продукція
* Асортимент продукції, що випускається
* Конкурентоспроможність продукції
* Стан і ефективність виробничого і фінансового планування

Інтенсивні

* Обсяг виробленої продукції
* Витрати на закупку матеріалів та сировини для виготовлення продукції
* Собівартість виробництва

Екстенсивні

Виробничі

* Цінова політика підприємства
* Комерційна діяльність
* Рівень компетентності керівництва і продуктивність праці працівників

Позавиробничі

Рис. 1.9. Класифікація факторів впливу на величину операційного прибутку підприємства

Зазначений перелік факторів, що чинять вплив на величину операційного прибутку, не є вичерпним та підкреслює той факт, що підприємства знаходяться під постійним впливом факторів та пошуку оптимізації їх впливу на операційний прибуток. Ефективність прийнятих управлінських рішень прямо впливає на результати операційної діяльності, величину отриманого прибутку і забезпечення позитивної динаміки у наступних періодах.

Механізм управління операційним прибутком включає наступні складові: аналіз операційного прибутку попередніх періодів, управління операційними доходами, операційними витратами, податками, операційними активами, персоналом, який зайнятий в операційній діяльності підприємства, операційними ризиками та планування формування операційного прибутку [20]. Схематично цей механізм представлений на рис. 1.10.

Управління операційними доходами

Аналіз операційного прибутку попередніх періодів

Запровадження коригувальних заходів

Управління операційним прибутком

Управління податками

Управління операційними витратами

Планування формування операційного прибутку

Управління операційними ризиками

Управління виробничим персоналом

Управління операційними активами

Рис. 1.10. Механізм управління операційним прибутком

Механізм управління операційним прибутком є важливим сегментом усієї системи управління підприємством, її організаційне забезпечення інтегровано із усією організаційною структурою управління. Така інтеграція дає змогу знизити загальний рівень управлінських витрат, забезпечити координацію дій системи управління прибутком з іншими системами управління суб’єкта господарювання, підвищити комплектність і ефективність контролю за реалізацією ухвалених рішень [20].

Для ефективного управління операційним прибутком підприємства слід аналізувати ще одну складову прибутковості – рентабельність діяльності підприємства. Рентабельність виражається у відносних величинах і характеризує ступінь прибутковості, результативності операційної діяльності підприємства.

Рентабельність безпосередньо пов’язана з отриманням прибутку. Однак її не можна ототожнювати з абсолютною сумою отриманого прибутку, оскільки рентабельність - це відносний показник, тобто рівень прибутковості, що вимірюється в коефіцієнтах або відсотках. Показники рентабельності є відносними характеристиками фінансових результатів і ефективності діяльності підприємства. Показникам рентабельності, у порівнянні з абсолютними показниками прибутку, притаманні такі переваги, як більш широкі можливості порівняння (співвідношення абсолютних показників прибутку підприємств з різними обсягами діяльності, кількістю персоналу і т. д. не дає можливості проводити об'єктивну оцінку) та на показники рентабельності в меншій мірі впливають інфляційні процеси [36, c. 124].

Показники рентабельності можна виділити в окремі групи:

* рентабельність капіталу та його складових;
* рентабельність видів діяльності та витрат виробництва;
* рентабельність продажу.

Також, в науковій літературі виділяють інші підходи до групування показників рентабельності. Схематично підходи до виокремлення показників рентабельності в залежності від того, з чим порівнюється показник прибутку, зображені на рис. 1.11.

Показники рентабельності

За витратним підходом

За дохідним підходом

За ресурсним підходом

* Рентабельність реалізованої продукції
* Рентабельність операційних витрат
* Рентабельність виробничих витрат
* Рентабельність продажу
* Валова рентабельність
* Рентабельність сукупних активів
* Рентабельність власного капіталу

Рис. 1.11. Показники рентабельності за підходами до порівняння

Доходний підхід вказує на питому вагу прибутку в загальній сумі грошової виручки від реалізації продукції. На відміну від витратного підходу, вказані об’єкти повинні оцінюватись згідно доходу, який вони додатково додають, незважаючи на те, що можуть бути не зафіксовані в балансі підприємства, на основі якого існує бізнес [47, c. 74].

За витратним підходом показники рентабельності розраховуються для визначення рентабельності продукції підприємства. Розрахунки визначають відношення відповідних витрат і прибутку. За цим методом показники рентабельності визначають ефективність витрачених коштів у процесі виробництва.

Використання ресурсного підходу дозволяє визначати показники рентабельності як співвідношення показників чистого прибутку до показників активів, капіталу та зобов’язань і характеризують ефективність використання ресурсів підприємством.

Рентабельність операційної діяльності залежить від двох збірних (обчислюваних) величин: прибутку та витрат від операційної діяльності. При цьому операційний прибуток (від основної діяльності підприємства, тобто виробництва і реалізації продукції, послуг, робіт) охоплює велику кількість трансакцій, які виконуються на різних етапах руху грошових та матеріальних ресурсів, які забезпечують отримання чистого прибутку [45, c. 131].

Управління рентабельністю операційної діяльності підприємства відбувається у декілька етапів, що зображені на рис. 1.12.

Етап 1.

Збір та аналіз даних про підприємство і його операційну діяльність

Етап 2.

Визначення цілей узгоджених зі стратегією підприємства

Етап 3.

Аналіз чинників впливу на рентабельність операційної діяльності

підприємства

Етап 4.

Визначення методів і розробка заходів підвищення рентабельності операційної діяльності

Етап 5.

Контроль запровадження та аналіз розрахунків оптимізації та заходів підвищення рентабельності

Етап 6.

Запровадження коригуючих заходів

Рис. 1.12. Етапи управління рентабельністю операційної діяльності підприємства

На першому етапі збирається інформація та проводиться аналіз даних про підприємство, особливості його операційної діяльності на основі статистичних даних фінансової звітності та іншої інформації з внутрішньої джерел. Наступний етап визначає постановку цілей, що узгоджуються з основою стратегією підприємства. Цілі визначаються для досягнення необхідного рівня рентабельності. Третій етап проводиться на основі зібраних даних про підприємство і аналізуються фактори, що впливають на поточний рівень рентабельності з метою їх подальшого коригування. Визначення основних методів та розробка з їх використанням заходів, що спрямовані на підвищення рентабельності операційної діяльності підприємства, відбувається на четвертому етапі. Впровадження покращуючих заходів потребує постійного контролю за їх виконання та аналізу розрахунків оптимізації. Цей етап дозволяє у реальному часі відслідковувати зміни під час запровадження заходів і збирати актуальну інформацію про характер їх впливу на показники рентабельності. На останньому етапі відбувається усунення усіх виявлених недоліків системи управління, що були визначенні на етапі контролю та аналізу, і проводиться розробка заходів для корекції підходу в управлінні, щоб прискорити досягнення поставлених цілей.

Рентабельність, зокрема рентабельність операційної діяльності підприємства, є складним показником прибутковості та знаходиться під впливом різних чинників. Важливість визначення рентабельності операційної діяльності є ключовою ціллю підприємства для подальшого покращення результативності діяльності, вдосконалення виробництва та підвищення власної конкурентоспроможності як на вітчизняному, так і світовому ринках.

У підсумку можемо зазначити, що прибутковість підприємства визначає результативність діяльності підприємства та показує його спроможність приносити прибуток. Складовими прибутковості є операційний прибуток та рентабельність операційної діяльності. Операційний прибуток є абсолютним показником і визначає рівень прибутковості підприємства. Рентабельність операційної діяльності, як відносний показник, характеризує ступінь прибутковості і дозволяє ширше, ніж прибуток, визначати результативність діяльності підприємства. Визначення рентабельності дає змогу оцінити ступінь результативності операційної діяльності підприємства, раціональність використання вкладених ресурсів та підвищити конкурентоспроможність підприємства.

**РОЗДІЛ 2. АНАЛІЗ ОПЕРАЦІЙНОЇ ДІЯЛЬНОСТІ**

**АТ «НIКОПОЛЬСЬКИЙ ЗАВОД ФЕРОСПЛАВIВ»**

2.1. Особливості операційної діяльності АТ «НIКОПОЛЬСЬКИЙ ЗАВОД ФЕРОСПЛАВIВ»

Приватне акціонерне товариство «Нікопольський завод феросплавів» знаходиться за адресою Дніпропетровська область, м. Нікополь, вул. Електрометалургів, 310, юридична та ж сама. Скорочена назва підприємства: АТ НЗФ.

Код за ЕДРПОУ 00186520.

Дата державної реєстрації: 05.03.1994.

АТ «Нікопольський завод феросплавів» є найбільш потужним підприємством з виробництва марганцевих феросплавів в Україні i одним із найбільших виробників у свiтi. АТ НЗФ концентрує більше 10% світового виробництва феросплавів та охоплює близько 83% всього виробництва феросплавів в Україні. Оскільки металургічне виробництво використовує основну частку марганцевої сировини, то динаміка показників ринків феросплавів та сталі знаходиться тісному взаємозв’язку.

Основними видами продукції, що виробляє товариство є феросплави. Крiм основної продукції, завод також виготовляє флюси зварювальнi та флюси для електрошлакових технологій, агломерат марганцевий, граншлак та щебінь різних фракцій, електродну масу для внутрішніх потреб виробництва. АТ НЗФ надає промислові послуги з виготовлення металопродукції, збірного залізобетону, нестандартного обладнання для постачання електричної та теплової енергії. Цех виробництва трикотажу випускає панчiшно-шкарпетковi вироби та білизну. Вся продукція, що виробляється АТ НЗФ, відповідає діючим державним стандартам України, а її реалізація від сезонних змін не залежить.

Основні види діяльності АТ «Нікопольський завод феросплавів» перелічено у таблиці 2.1.

Таблиця 2.1

Види діяльності АТ НЗФ за КВЕД

|  |  |
| --- | --- |
| **№** | **Види діяльності** |
| 1 | 24.10 Виробництво чавуну, сталі та феросплавів |
| 2 | 20.59 Виробництво іншої хімічної продукції для промислових цілей (флюси) |
| 3 | 23.99 Виробництво неметалевих мінеральних виробів (електродна маса) |
| 4 | 38.32 Відновлення відсортованих відходів |
| 5 | 46.90 Інші види оптової торгівлі |
| 6 | 14.31 Виробництво трикотажних панчішно-шкарпеткових виробів |
| 7 | 14.14 Виробництво спіднього одягу |
| 8 | 58.13 Видання газет |
| 9 | 07.29 Видобування та збагачення руд |
| 10 | 46.90 Інші види оптової торгівлі |
| 11 | 86.10 Діяльність санаторно-курортних закладів |
| 12 | 55.10 Діяльність готелів і подібних засобів тимчасового розміщування |
| 13 | 55.20 Надання інших місць для тимчасового проживання |
| 14 | 56.29 Діяльність їдалень |
| 15 | 93.29 Інші види рекреаційної діяльності |
| 16 | 86.90 Інша діяльність в сфері охорони здоров‘я |

До нормативних документів, що регламентують якiснi характеристики та галузь використання продукції підприємства, належать державнi стандарти України, стандарти підприємства та технічні умови.

АТ «Нікопольський завод феросплавів» є юридичною особою з моменту його державної реєстрації, має самостійний баланс, рахунки в банках, в тому числі валютних в установах банків, печатку та штампи зі своїм найменуванням, фірмовий знак на печатці, також знак для товарів і послуг, інші реквізити, на які воно має виключні права.

Для забезпечення діяльності АТ НЗФ створено статутний фонд в розмірі 418 915 254,60 грн. і розподілено на 1 551 537 980 шт. простих іменних акцій номінальною вартістю 0,27 грн. Всі випущені прості акції були повністю оплачені. Кожна проста акція має один голос при голосуванні.

Резервний капітал в АТ «Нікопольський завод феросплавів» формується у розмірі 15 відсотків від статутного капіталу підприємства. Резервний капітал формується шляхом щорічних відрахувань від чистого прибутку підприємства або за рахунок нерозподіленого прибутку.

Органами управління АТ «Нікопольський завод феросплавів» є:

- Загальні збори акціонерів;

- Наглядова рада;

- Правління.

Загальні збори є вищим органом АТ НЗФ.

Наглядова рада є органом підприємства, що здійснює захист прав акціонерів у період між проведенням Загальних зборів i в межах своєї компетенції контролює i регулює діяльність виконавчого органу АТ НЗФ. За статутом товариства та фактично станом на 31.12.2021 Наглядова рада складається з восьми членів: голови Наглядової ради та 7 членів Наглядової ради.

Правління є виконавчим органом підприємства, який здійснює керівництво його поточною діяльністю. За статутом Правління АТ НЗФ складається з 9 членів. Станом на 31.12.2021 Правління фактично складається з 9 членів: голови Правління та 8 членів правління.

Ревізійна комісія здійснює контроль за фінансово-господарською діяльністю виконавчого органу АТ «Нікопольський завод феросплавів». За статутом товариства та фактично станом на 31.12.2021 Ревізійна комісія складається з 4 членів Ревізійної комісії.

Правлінню підпорядковані директори за напрямками, керівники служб, цехiв, відділів. Схематично структура підпорядкування на АТ НЗФ зображена на рис. 2.1.

Рис. 2.1. Структура підпорядкування директорів АТ «Нікопольський завод феросплавів»

Середня кількість працівників за 2021 рік становила 5543 особи (за 2019 рік – 5841 особа та за 2020 рік – 5691 особа).

Станом на звітну дату підприємство не має філій та представництв. АТ «Нікопольський завод феросплавів» має відокремлені структурні підрозділи перелік яких наведено в таблиці 2.2.

Таблиця 2.2.

|  |  |  |
| --- | --- | --- |
| **Назва підрозділу, дані про реєстрацію** | **Статус підрозділу** | **Місцезнаходження** |
| Дитячий оздоровчій табір ім.В.Усова АТ НЗФ (з правом відкриття рахунків) | Відокремлений підрозділ структурний | м. Скадовськ, вул. Цукури, 6 |
| Санаторій-профілакторій «Електрометалург» АТ НЗФ (з правом відкриття рахунків) | Відокремлений структурний підрозділ | м. Нікополь, вул. Січова, 53 |

Основні фінансово-економічні показники діяльності АТ «Нікопольський завод феросплавів» наведено в табл. 2.3.

Таблиця 2.3

Фінансово-економічні показники діяльності АТ «Нікопольський завод феросплавів» за 2019 – 2021 роки

|  |  |  |  |
| --- | --- | --- | --- |
| Показник | Роки, тис. грн. | | |
| 2019 | 2020 | 2021 |
| Чистий дохід від реалізації | 16315914 | 12523363 | 23385002 |
| Собівартість реалізованої продукції | 15189450 | 10440873 | 14781139 |
| Валовий прибуток | 1126464 | 2082490 | 8603863 |
| Фінансовий результат від операційної діяльності | -626536 | 655503 | 6676052 |
| Чистий прибуток | -584370 | 456163 | 5139529 |
| Власний капітал | 3031477 | 3505583 | 10997907 |
| Нерозподілений прибуток | 2302367 | 2822127 | 8007507 |
| Необоротні активи | 7486506 | 7395191 | 10338495 |
| Оборотні активи | 9970933 | 12218480 | 18738003 |

У 2021 році на українському ринку було реалізовано 29,4% від усієї виробленої продукції. До основних споживачів за 2021 рік відносяться: ПрАТ «Маріупольський металургійний комбінат», ПрАТ «Металургійний комбінат «Азовсталь», АТ «Запоріжсталь» та інші підприємства металургійної галузi на території України.

Частка експорту АТ «Нікопольський завод феросплавів» у 2021 році становила 70,6%, цей показник залишається практично незмінним протягом 2019-2021 років (69,3% та 70,5% у 2019 та 2020 роках відповідно). Експорт припадає на країни Східної Європи, Близького Сходу, Туреччину, Північну Африку, Південно-Східну Азію, також відправляється до Сполучених Штатів Америки, Латинської Америки, Європейського Союзу та інших країн близького та далекого зарубіжжя.

На ринку збуту в Україні АТ «Нікопольський завод феросплавів» має наступних конкурентів: АТ «Запорізький завод феросплавів» та ТОВ «Краматорський феросплавний завод».

Конкуренти на закордонному ринку представлені підприємствами Росія (Косогорський завод феросплавів, Саткiнський чавуноплавильний завод, ВАТ «Челябiнський електрометалургійний комбінат»), Казахстану (Казахпром, Таразький металургійний завод), Грузії (Русметал, Зестафонський феросплавний завод), Індії, Малайзії, Південної Кореї, ЄС, Бразилії, ПАР, Японії, КНР. Вартість електроенергії у перелічених країнах для виробників є нижчою порівняно з українськими підприємствами і це постає головним фактором конкуренції з боку закордонних підприємств.

2.2. Аналіз фінансового стану АТ «НIКОПОЛЬСЬКИЙ ЗАВОД ФЕРОСПЛАВIВ»

Фінансовий стан підприємства є комплексним поняттям і характеризується системою показників, які відображають наявність та розміщення коштів, реальні та потенційні фінансові можливості підприємства. Фінансовий аналіз є основою розробки фінансової політики підприємства щодо операційної діяльності. Без фінансового аналізу не можливо оцінити стан ресурсів підприємства.

Аналіз фінансового стану дозволяє визначити, наскільки стійке підприємство, чи здатне воно вчасно розплатитися зі своїми кредиторами, який прибуток воно одержало і чому.

Мета оцінки фінансового стану полягає у оцінці минулої діяльності підприємства, його поточного стану та його майбутнього потенціалу.

Оцінка фінансового стану та прийняття коректних управлінських рішень на основі отриманої інформації можлива завдяки аналізу балансу. Управлінські рішення у результаті аналізу балансу можуть бути направлені на поліпшення поточної роботи або мати стратегічний характер.

На основі відповідних розрахунків за даними балансу визначають наступні важливі показники діяльності підприємства:

* показники ліквідності;
* показники структури капіталу або платоспроможності;
* показники ділової активності;
* показники рентабельності.

У даній роботі оцінка фінансового стану АТ НЗФ проводилася з використанням методів горизонтального, вертикального та коефіцієнтного аналізу на основі даних фінансової звітності.

Інформаційною базою для оцінювання фінансового стану АТ НЗФ є дані бухгалтерського балансу (форма 1) та додатків до нього (форма 2, 3) за 2019-2021 роки (Додатки А, Б, В).

Таблиця 2.4

Динаміка активів АТ НЗФ за 2019 - 2021 роки

|  |  |  |  |  |  |  |  |
| --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- |
| Показники | Роки | | | Відхилення 2021 до | | | |
| 2019 | 2020 | 2021 | 2019 | | 2020 | |
| тис. грн. | тис. грн. | тис. грн. | тис. грн. | %,(+/-) | тис. грн. | %,(+/-) |
| **АКТИВ** | | | | | | | |
| **1. Необоротні активи** | **7486506** | **7395191** | **10338495** | **2851989** | **38,10** | **2943304** | **39,31** |
| 1.1. Нематеріальні активи | 5625 | 5772 | 7385 | 1760 | 31,29 | 1613 | 28,68 |
| 1.2. Незавершені капітальні інвестиції | 227549 | 331774 | 592934 | 365385 | 160,57 | 261160 | 114,77 |

*Продовження Таблиці 2.4*

|  |  |  |  |  |  |  |  |
| --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- |
| 1.3. Основні зпасоби | 7251365 | 7055556 | 9736025 | 2484660 | 34,26 | 2680469 | 36,97 |
| 1.4. Довгострокові фінансові інвестиції | 1967 | 2089 | 2151 | 184 | 9,35 | 62 | 3,15 |
| **2. Оборотні активи** | **9970933** | **12218480** | **18738003** | **8767070** | **87,93** | **6519523** | **65,39** |
| 2.1. Запаси | 3566942 | 2959550 | 3437982 | -128960 | -3,62 | 478432 | 13,41 |
| 2.2. Дебіторська заборгованість | 5522308 | 8186035 | 14073422 | 8551114 | 154,85 | 5887387 | 106,61 |
| 2.3. Грошові кошти | 215502 | 104960 | 213989 | -1513 | -0,70 | 109029 | 50,59 |
| 2.4. Інші оборотні активи | 666181 | 967935 | 1012610 | 346429 | 52,00 | 44675 | 6,71 |
| **Баланс** | **17457439** | **19613671** | **29076498** | **11619059** | **66,56** | **9462827** | **48,25** |

Розрахунки у таблиці 2.4 показують, що загальна сума активів АТ НЗФ за період з 2019 по 2021 роки зросла. Вартість майна підприємства у 2021 році по відношенню до 2019 року збільшилася на 66,56% (на 11 619 059 тис. грн.) та становила 29 076 498 тис. грн. Це свідчить позитивну динаміку діяльності АТ НЗФ. Продовжується тенденція до росту незавершених капітальних інвестиції, що пов’язана основною мірою з капітальним будівництвом, і у 2021 році порівняно з 2019 роком ця стаття активів зросла у 2,5 рази (на 365 385 тис. грн.). Щодо динаміки дебіторської заборгованості, то її показник у 2021 зріс на 8 551 114 тис. грн у порівнянні з 2019 роком. Це може вказувати на збільшення господарської діяльності та розширення клієнтської бази підприємства, що, з огляду на зростання вартості майна підприємства, є більш імовірним.

Рис. 2.2. Динаміка та структура активів АТ НЗФ за 2019-2021 роки

Так, загалом у структурі активів за досліджувані роки суттєвих змін не відбулося. Але варто відмітити, що співвідношення необоротних та оборотних активів за досліджуваний період змістилося в бік збільшення оборотних активів (з 57,12% у 2019 до 64,42% у 2021), що продемонстровано на рисунку 2.2. Це може свідчити про розширення господарської діяльності підприємства та вказує на досить мобільну структуру активів, що сприяє прискоренню оборотності коштів підприємства.

Рис. 2.3. Структура активів АТ НЗФ за 2019-2021 роки

З іншого боку, збільшення частки оборотних коштів сталося переважно за рахунок збільшення дебіторської заборгованості (з 31,63% у 2019 до 48,40% у 2021), що у сукупності із суттєвим зниженням суми грошових коштів (з 1,23% у 2019 до 0,74% у 2021) може призвести до дефіциту фінансових ресурсів та подальших труднощів у розрахунках із контрагентами. Це відображено на рисунку 2.3.

Таблиця 2.5

Динаміка пасивів АТ НЗФ за 2019 - 2021 роки

|  |  |  |  |  |  |  |  |
| --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- |
| Показники | Роки | | | Відхилення 2021 до | | | |
| 2019 | 2020 | 2021 | 2019 | | 2020 | |
| тис. грн. | тис. грн. | тис. грн. | тис. грн. | %, (+/-) | тис. грн. | %, (+/-) |
| **ПАСИВ** | | | | | | | |
| 1. Власний капітал | 3031477 | 3505583 | 10997907 | 7966430 | 262,79 | 7492324 | 213,73 |
| 1.1. Пайовий капітал | 418915 | 418915 | 418915 | 0 | 0,00 | 0 | 0,00 |
| 1.2. Капітал у дооцінках | 270685 | 399953 | 2792736 | 2522051 | 931,73 | 2392783 | 598,27 |
| 1.3. Додатковий капітал | 0 | -174922 | -260761 | -260761 | -- | -85839 | -49,07 |
| 1.4. Резервний капітал | 62837 | 62837 | 62837 | 0 | 0,00 | 0 | 0,00 |
| 1.5. Нерозподілений прибуток | 2302367 | 2822127 | 8007507 | 5705140 | 247,79 | 5185380 | 183,74 |
| 1.6. Вилучений капітал | -23327 | -23327 | -23327 | 0 | 0,00 | 0 | 0,00 |
| 2. Довгострокові зобов’язання | 970394 | 876630 | 1487454 | 517060 | 53,28 | 610824 | 69,68 |
| 3.Поточні зобов’язання і забезпечення | 13455568 | 15231458 | 16591137 | 3135569 | 23,30 | 1359679 | 8,93 |
| 3.1. Короткострокові кредити банків | 0 | 0 | 300000 | 300000 | -- | 300000 | -- |
| 3.2. Поточна кредиторська заборгованість за довгостроковими зобов’язаннями | 397 | 3825 | 809 | 412 | 103,78 | -3016 | -78,85 |
| 3.3. Кредиторська заборгованість за товари, роботи, послуги | 1549655 | 1399401 | 1706485 | 156830 | 10,12 | 307084 | 21,94 |
| 3.4. Кредиторська заборгованість по розрахунках | 3812632 | 5657708 | 6198030 | 2385398 | 62,57 | 540322 | 9,55 |
| 3.5. Поточні забезпечення | 443001 | 417233 | 702579 | 259578 | 58,60 | 285346 | 68,39 |
| 3.6. Доходи майбутніх періодів | 824 | 944 | 1418 | 594 | 72,09 | 474 | 50,21 |
| 3.7. Інші поточні зобов’язання | 7649059 | 7752347 | 7681816 | 32757 | 0,43 | -70531 | -0,91 |
| **Баланс** | **17457439** | **19613671** | **29076498** | **11619059** | **66,56** | **9462827** | **48,25** |

Динаміка пасивів АТ «Нікопольський завод феросплавів» за порівнювальний період представлена у таблиці 2.5. За 2019-2021 роки спостерігається збільшення власного капіталу (з 17,36% у 2019 до 37,82% у 2021), що є позитивною тенденцією у діяльності підприємства та сприяє зростанню фінансової стійкості АТ НЗФ. Але слід враховувати, що збільшення власного капіталу сталося виключно за рахунок збільшення нерозподіленого прибутку. Це говорить про те, що підприємство не емітувало нові фінансові інструменти і не збільшувало заборгованості.

Рис. 2.4. Динаміка та структура пасивів АТ НЗФ за 2019-2021 роки

Графічно динаміка та структура пасивів представлена на рисунку 2.4. Сума поточних зобов’язань збільшилася на 23,3% (на 3 135 569 тис. грн), сума довгострокових зобов’язань збільшилася на 53,28% (на 517 060 тис. грн). Але, якщо розглядати зобов’язання у структурі пасивів, то у 2021 році порівняно з 2019 роком відбулося зниження частки поточних зобов’язань з 77,08% до 57,06%, а довгострокові майже не зазнали структурних змін.

Загалом, аналіз даних свідчить про позитивну динаміку фінансового стану АТ НЗФ, зокрема, його активів, зобов’язань та нерозподіленого прибутку. Також, слід відзначити, що структура балансу підприємства є досить збалансованою. Однак, слід приділити увагу станові дебіторської заборгованості, подальше зростання якої може призвести до фінансових ускладнень для підприємства.

Таблиця 2.6

Динаміка фінансових результатів на АТ НЗФ за 2019 - 2021 роки

|  |  |  |  |  |  |  |  |
| --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- |
| Показник, тис. грн. | 2019 | 2020 | 2021 | Відхилення 2021 до | | | |
| 2019 | | 2020 | |
| тис. грн. | тис. грн | тис. грн. | тис. грн. | %, (+/-) | тис. грн. | %, (+/-) |
| Чистий дохід від реалізації продукції | 16315914 | 12523363 | 23385002 | 7069088 | 43,33 | 10861639 | 86,73 |
| Собівартість реалізованої продукції | 15189450 | 10440873 | 14781139 | -408311 | -2,69 | 4340266 | 41,57 |
| Валовий прибуток | 1126464 | 2082490 | 8603863 | 7477399 | 663,79 | 6521373 | 313,15 |
| Інші операційні доходи | 1742296 | 4595745 | 1630857 | -111439 | -6,40 | -2964888 | -64,51 |
| Адміністративні витрати | 250701 | 242375 | 310000 | 59299 | 23,65 | 67625 | 27,90 |
| Витрати на збут | 501911 | 446268 | 500414 | -1497 | -0,30 | 54146 | 12,13 |
| Інші операційні витрати | 2742684 | 5334089 | 2748254 | 5570 | 0,20 | -2585835 | -48,48 |
| Фінансовий результат від операційної діяльності | -626536 | 655503 | 6676052 | 7302588 | -1165,55 | 6020549 | 918,46 |
| Доход від участі в капіталі | 215 | 121 | 63 | -152 | -70,70 | -58 | -47,93 |
| Інші фінансові доходи | 0 | 0 | 0 | 0 | 0,00 | 0 | 0,00 |
| Інші доходи | 60616 | 21320 | 21584 | -39032 | -64,39 | 264 | 1,24 |
| Фінансові витрати | 50412 | 56035 | 62416 | 12004 | 23,81 | 6381 | 11,39 |
| Втрати від участі в капіталі | 0 | 0 | 0 | 0 | 0,00 | 0 | 0,00 |
| Інші витрати | 33928 | 85116 | 293737 | 259809 | 765,77 | 208621 | 245,10 |
| Фінансовий результат до оподаткування | -650045 | 535793 | 6341546 | 6991591 | 1075,55 | 5805753 | 1083,58 |
| Витрати з податку на прибуток | 65675 | 79630 | 1202017 | 1136342 | 1730,25 | 1122387 | 1409,50 |
| Чистий фінансовий результат | -584370 | 456163 | 5139529 | 5723899 | 979,50 | 4683366 | 1026,69 |

Аналіз динаміки фінансових результатів за даними таблиці 2.6 свідчить, що собівартість реалізованої продукції за 2021 рік склала 14 781 139 тис. грн., що становить 63% від чистого доходу від реалізації і за досліджуваний період – це найнижчий показник (рис. 2.5).

Рис. 2.5. Динаміка частки собівартості реалізованої продукції від чистого доходу АТ НЗФ за 2019-2021 роки

Проте, хоч і існує позитивна тенденція до зниження частки собівартості реалізованої продукції у чистому доході від реалізації, економічним службам АТ НЗФ все ж варто приділити увагу та вжити заходів з посилення контролю над витратами підприємства. Зниження собівартості реалізованої продукції у 2021 році збільшило валовий прибуток в порівнянні з 2019 роком у більше, ніж 6 разів, а завдяки тенденції до зниження вже за 2020 рік дозволило отримати прибуток від операційної діяльності. Здебільшого таке значне зростання валового прибутку пов’язано саме зі сферою виробництва, адже попит на сталь у світі почав зростати минулого року і виробництво сталі в Україні зросло. Світові ціни на металургійну продукцію у 2021 році досягли пікових значень. Така ситуація сприяла зростанню цін і обсягів внутрішнього споживання та експорту феросплавів з України.

Чистий фінансовий результат у 2019 році – збиток у розмірі 584 370 тис. грн., але вже за 2020 рік АТ НЗФ отримало прибуток у розмірі 456 163 тис. грн., а в 2021 році прибуток перевищив показник 2019 року майже 10 разів.

Таблиця 2.7

Динаміка доходів від операційної діяльності АТ НЗФ за 2019 - 2021 роки

|  |  |  |  |  |  |  |  |
| --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- |
| Показники | Роки | | | Відхилення 2021 до | | | |
| 2019 | 2020 | 2021 | 2019 | | 2020 | |
| тис. грн. | тис. грн | тис. грн. | тис.грн. | %, (+/-) | тис. грн. | %, (+/-) |
| Чистий дохід від реалізації продукції | 16315914 | 12523363 | 23385002 | 7069088 | 43,33 | 10861639 | 86,73 |
| Інші операційні доходи | 1742296 | 4595745 | 1630857 | -111439 | -6,40 | -2964888 | -64,51 |
| Інші фінансові доходи | 0 | 0 | 0 | 0 | 0,00 | 0 | 0,00 |
| Інші доходи | 60616 | 21320 | 21584 | -39032 | -64,39 | 264 | 1,24 |
| Всього | 18118826 | 17140428 | 25037443 | 6918617 | 38,18 | 7897015 | 46,07 |

Динаміка доходів від операційної діяльності окремо представлена у таблиці 2.7 і можна відмітити позитивну динаміку у показниках 2021 року в порівнянні із показниками 2019 та 2020 років.

Рис. 2.6. Структура доходів від операційної діяльності АТ НЗФ за 2019-2021 роки

Також відбулися незначні структурні зрушення у 2021 році (рис. 2.6), зокрема інші операційні доходи стали займати в структурі доходів 6,51% порівняно з 26,81% у 2020 році. Разом з цим найбільшу питому вагу в структурі доходів від операційної діяльності займає дохід від реалізації продукції (90,05% у 2019 році, 73,06% у 2020 році та 93,4% – за 2021 рік).

Таблиця 2.8

Динаміка витрат від операційної діяльності АТ НЗФ за 2019 - 2021 роки

|  |  |  |  |  |  |  |  |
| --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- |
| Показник | Роки | | | Відхилення 2021 до | | | |
| 2019 | 2020 | 2021 | 2019 | | 2020 | |
| тис. грн. | тис. грн | тис. грн. | тис. грн. | %,(+/-) | тис. грн. | %,(+/-) |
| Собівартість реалізованої продукції | 15189450 | 10440873 | 14781139 | -408311 | -2,69 | 4340266 | 41,57 |
| Адміністративні витрати | 250701 | 242375 | 310000 | 59299 | 23,65 | 67625 | 27,90 |
| Витрати на збут | 501911 | 446268 | 500414 | -1497 | -0,30 | 54146 | 12,13 |
| Інші операційні витрати | 2742684 | 5334089 | 2748254 | 5570 | 0,20 | -2585835 | -48,48 |
| Фінансові витрати | 50412 | 56035 | 62416 | 12004 | 23,81 | 6381 | 11,39 |
| Інші витрати | 33928 | 85116 | 293737 | 259809 | 765,77 | 208621 | 245,10 |
| Витрати з податку на прибуток | 65675 | 79630 | 1202017 | 1136342 | 1730,25 | 1122387 | 1409,50 |
| Всього | 18834761 | 16684386 | 19897977 | 1063216 | 5,64 | 3213591 | 19,26 |

Аналіз динаміки витрат від операційної діяльності проведено за даними таблиці 2.8. Розрахунки свідчать про несуттєве зростання суми витрат операційної діяльності за досліджуваний період (на 5,64% у 2021 до показника 2019 року). Трохи менше, ніж на чверть, у 2021 році зросли адміністративні витрати на обслуговування та управління підприємством та фінансові витрати. У 8,6 разів збільшилися інші витрати: з 33 928 тис. грн. у 2019 році до 293 737 тис. грн. у 2021 році. Собівартість реалізованої продукції знизилась на 2,69% у 2021 році в порівнянні з 2019 роком.

Рис. 2.7. Структура витрат від операційної діяльності АТ НЗФ за 2019-2021 рр.

Деякі зміни за 2019-2021 роки відбулися у структурі витрат АТ «Нікопольський завод феросплавів», це графічно представлено на рисунку 2.7. Зокрема, частка собівартості реалізованої продукції у 2021 році становила 74,29%, що нижче за показник 2019 року, але більше, ніж на 10 відсотків перевищує показник 2020 року. Частка інших операційних витрат, як і частка інших операційних доходів у таблиці 2.6, за 2020 рік значно виділяється, а у 2021 році знизилась на 0,85% від показника 2019 року (з 14,56% у 2019 році до 13,81% у 2021 році). Наведену на рисунку 2.7 структуру витрат можна охарактеризувати як незадовільну через досить великий відсоток собівартості реалізованої продукції в загальному обсязі витрат і низьку питому вагу адміністративних витрат та витрат на збут при цьому.

Таблиця 2.9

Елементи операційних витрат АТ НЗФ за 2019 - 2021 роки

|  |  |  |  |  |  |  |  |
| --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- |
| Показник | Роки | | | Відхилення 2021 до | | | |
| 2019 | 2020 | 2021 | 2019 | | 2020 | |
| тис. грн. | тис. грн | тис. грн. | тис. грн. | %, (+/-) | тис. грн. | %, (+/-) |
| Матеріальні затрати | 15 487 153 | 9 562 023 | 14 254 337 | -1 232 816 | -7,96 | 4 692 314 | 49,07 |
| Витрати на оплату праці | 1 088 457 | 1 010 120 | 1 268 683 | 180 226 | 16,56 | 258 563 | 25,60 |
| Відрахування на соціальні заходи | 223 110 | 209 189 | 362 955 | 139 845 | 62,68 | 153 766 | 73,51 |
| Амортизація | 413 939 | 415 075 | 395 915 | -18 024 | -4,35 | -19 160 | -4,62 |
| Інші операційні витрати | 4 139 497 | 4 128 077 | 2 228 372 | -1 911 125 | -46,17 | -1 899 705 | -46,02 |
| Разом | 21 352 156 | 15 324 484 | 18 510 262 | -2 841 894 | -13,31 | 3 185 778 | 20,79 |

Проаналізуємо детальніше динаміку елементів операційних витрат АТ НЗФ за даними таблиці 2.9. Матеріальні витрати за 2020 скоротилися на 10 відсотків в порівнянні з 2019 роком, але вже у 2021 році цей показник знову зріс та майже досяг показника 2019 року (15 487 153 тис. грн. у 2019 році, 9 562 023 тис. грн. – 2020 рік та 14 254 337 тис. грн. у 2021 році). Інші операційні витрати протягом 2019-2020 років тримались на одному рівні, але вже у 2021 році скоротились майже вдвічі на 46,17% від показника 2019 року.

Рис. 2.8. Структура елементів операційних витрат АТ НЗФ за 2019-2021 рр.

Структура елементів витрат представлена на рисунку 2.8. Найбільшу частку у загальній сумі операційних витрат займають матеріальні затрати (72,53% у 2019 році, 62,40% у 2020 та 77,01% у 2021 році), що свідчить про високу матеріаломісткість операційної діяльності. Не зважаючи на кризовий стан економіки під час пандемії у 2020 році витрати на оплату праці (займають третє місце за часткою у загальній сумі операційних витрат) та відрахування на соціальні заходи мають тенденцію до зростання, а щодо амортизації та інших операційних витрат, то спостерігаємо поступове зменшення їх показників у 2021 році в порівнянні з попередніми роками та відмічаємо їх пікове значення за досліджуваний період у 2020 році.

Дослідження фінансового стану підприємства, та особливо його операційної діяльності, є різноплановим процесом і потребує детального аналізу динаміки і структури його активів, операційних доходів та витрат для формування коректної оцінки. Наведений аналіз фінансового стану, зокрема операційної діяльності, АТ «Нікопольський завод феросплавів» за 2019-2021 роки, демонструє зростання вартості майна на кінець 2021 року. Основною причиною такої позитивної тенденції є зростання суми оборотних активів до 64,42% у 2021 році. Окрім структурного аналізу та аналізу показників у динаміці варто дослідити операційну діяльність АТ НЗФ за допомогою коефіцієнтного аналізу.

Аналітичні дослідження фінансової звітності підприємства надають можливість оцінити його ліквідність і платоспроможність, рівень фінансової стійкості на ринку. Для проведення такого аналізу використовуються спеціальні коефіцієнти. Так, аналіз ліквідності підприємства можна оцінити за наступними показниками: коефіцієнт покриття (показує достатність ресурсів підприємства, які можуть бути використані для погашення його поточних зобов’язань), коефіцієнт швидкої ліквідності (характеризує платіжні можливості підприємства щодо сплати поточних зобов’язань за умови своєчасного проведення розрахунків з дебіторами) та коефіцієнт абсолютної ліквідності (характеризує негайну готовність підприємства ліквідувати короткострокову заборгованість).

Для проведення аналізу ліквідності підприємства розрахуємо наведені нижче показники.

1. Коефіцієнти покриття = Оборотні активи / Поточні зобов’язання

за 2019 р. Кпокриття = 9 970 933/ 13 455 568 = 0,74;

за 2020 р. Кпокриття = 12 218 480 / 15 231 458 = 0,80;

за 2021 р. Кпокриття = 18 738 003/ 16 591 137 = 1,13.

1. Коефіцієнт швидкої ліквідності = (Оборотні активи – Запаси)/ Поточні зобов’язання

за 2019 р. К шв. лікв. = (9 970 933 – 3 566 942) / 13 455 568 = 0,48;

за 2020 р. К шв. лікв. = (12 218 480 – 2 959 550) / 15 231 458 = 0,61;

за 2021 р. К шв. лікв. = (18 738 003 – 3 437 982) / 16 591 137 = 0,92.

1. Коефіцієнт абсолютної ліквідності = Гроші та їх еквіваленти/ Поточні зобов’язання

за 2019 р. Кабс. лікв. = 215 502 / 13 455 568 = 0,02;

за 2020 р. Кабс. лікв. = 104 960 / 15 231 458 = 0,01;

за 2021 р. Кабс. лікв. = 213 989 / 16 591 137 = 0,01.

Отримані дані щодо розрахованих показників ліквідності підприємства занесемо до таблиці 2.10.

Таблиця 2.10

Показники ліквідності АТ НЗФ за 2019 – 2021 роки

|  |  |  |  |  |  |
| --- | --- | --- | --- | --- | --- |
| № | Показники | 2019 | 2020 | 2021 | Рекомендоване значення |
| Аналіз ліквідності підприємства | | | | | |
| 1 | Коефіцієнт покриття | 0,74 | 0,80 | 1,13 | Збільшення; критичне значення К=1; при К < 1 підприємство має неліквідний баланс; при К= 1-0,5 підприємство своєчасно ліквідовує борги. Норматив К=1,5-2,5 |
| 2 | Коефіцієнт швидкої ліквідності | 0,48 | 0,61 | 0,92 | Збільшення; норматив К= 0,6-0,8. |
| 3 | Коефіцієнт абсолютної ліквідності | 0,02 | 0,01 | 0,01 | Збільшення; має бути К= 0,2-0,35 |

Як видно із наведеного розрахунку коефіцієнт покриття у 2021 році склав 1,13 та майже вдвічі виріс в порівнянні з 0,74 у 2019 році. Тобто, попередні два роки АТ НЗФ мало неліквідний баланс та підприємству не вистачало оборотних коштів для погашення короткострокових зобов’язань, проте на 2021 підприємство в змозі вчасно ліквідовувати власні борги.

Щодо коефіцієнту швидкої ліквідності, то на 2021 рік він зріс з 0,48 до 0,92 і перетнув нормативне значення. Це вказує на можливості АТ НЗФ погасити короткострокові зобов’язання за рахунок поточних активів за відрахування запасів на 92% при необхідній мінімальній нормі 60%. Це є доказом раціонального використання фінансових ресурсів.

Коефіцієнт абсолютної ліквідності на 2019 рік був майже у 10 разів нижче рекомендованого оптимального значення і знизився ще у 2020-2021 роках. Показник значно менший рекомендованої норми і це свідчить про те, що станом на 2019 підприємство лише на 2% могло погасити всі свої борги, а на кінець 2021 року його платоспроможність знизилась до 1%. Для АТ «Нікопольський завод феросплавів» можна взяти до уваги цей коефіцієнт абсолютної ліквідності та збільшити об’єм грошових коштів, щоб мати змогу вчасно розраховуватись зі своїми боргами.

Фінансова стійкість – це рівновага між власними та залученими засобами, надійно гарантована платоспроможність, незалежність від випадковостей ринкової кон’юнктури та партнерів, наявність такої величини прибутку, який би забезпечив самофінансування, довіра кредиторів та інвесторів, а також рівень залежності від них [23, c. 749].

Фінансова стійкість в першу чергу характеризує ступінь фінансової залежності підприємства від зовнішніх джерел фінансування і свідчить про його плато- і кредитоспроможність. Для АТ НЗФ розраховано наступні показники фінансової стійкості та отримані дані щодо розрахованих показників фінансової стійкості підприємства занесемо до таблиці 2.11.

1. Коефіцієнт платоспроможності (автономії) = Власний капітал / Баланс

за 2019 р. Кавтономії = 3 031 477 / 17 457 439 = 0,17;

за 2020 р. Кавтономії = 3 505 583 / 19 613 671 = 0,18;

за 2021 р. Кавтономії = 10 997 907 / 29 076 498 = 0,38.

1. Коефіцієнт фінансової стійкості = Власний капітал / (Довгострокові зобов’язання + Поточні зобов’язання)

за 2019 р. К фін.ст. = 3 031 477 / (3 566 942 + 13 455 568) = 0,21;

за 2020 р. К фін.ст. = 3 505 583 / (2 959 550 + 15 231 458) = 0,22;

за 2021 р. К фін.ст. = 10 997 907 / (3 437 982 + 16 591 137) = 0,61.

1. Коефіцієнт фінансування = (Довгострокові зобов’язання + Поточні зобов’язання + Зобов’язання, пов’язані з необоротними активами) / Власний капітал

за 2019 р. Кфінансування = (3 566 942 + 13 455 568 + 0) / 3 031 477 = 4,76;

за 2020 р. Кфінансування = (2 959 550 + 15 231 458 + 0) / 3 505 583 = 4,59;

за 2021 р. Кфінансування = (3 437 982 + 16 591 137 + 0) / 10 997 907 = 1,64.

1. Коефіцієнт забезпеченості власними оборотними коштами = (Власний капітал – Необоротні активи) / Оборотні активи

за 2019 р. Квлас.обор.зас. = (3 031 477 – 7 486 506) / 9 970 933 = -0,45;

за 2020 р. Квлас.обор.зас. = (3 505 583 – 7 395 191) / 12 218 480 = -0,32;

за 2021 р. Квлас.обор.зас. = (10 997 907 – 10 338 495) / 18 738 003 = 0,04.

1. Коефіцієнт маневреності власного капіталу = Власний капітал / Оборотні активи

за 2019 р. Кманевр.вк = 3 031 477 / 9 970 933 = 0,30;

за 2020 р. Кманевр.вк = 3 505 583 /12 218 480 = 0,29;

за 2021 р. Кманевр.вк = 10 997 907 /18 738 003 = 0,59.

Таблиця 2.11

Показники фінансової стійкості АТ НЗФ за 2019 – 2021 роки

|  |  |  |  |  |  |
| --- | --- | --- | --- | --- | --- |
| № | Показники | 2019 | 2020 | 2021 | Рекомендоване значення |
| Аналіз платоспроможності (фінансової стійкості) підприємства | | | | | |
| 1 | Коефіцієнт платоспроможності (автономії) | 0,17 | 0,18 | 0,38 | К не менше 0,5 |
| 2 | Коефіцієнт фінансової стійкості | 0,21 | 0,22 | 0,61 | К > 1 |
| 3 | Коефіцієнт фінансування | 4,76 | 4,59 | 1,64 | К < 1 |
| 4 | Коефіцієнт забезпеченості власними оборотними коштами | -0,45 | -0,32 | 0,04 | К > 0,1 |
| 5 | Коефіцієнт маневреності власного капіталу | 0,30 | 0,29 | 0,59 | Збільшення; К не менше 0,5. |

Серед найбільш значущих показників фінансової стійкості вважається коефіцієнт автономії, який показує частку власного капіталу підприємства у загальній сумі коштів, авансованих у його діяльність. Чим вищим є значення цього показника, тим вищим є рівень фінансової стійкості підприємства і тим воно є більш незалежним від зовнішніх джерел фінансування. Мінімальне (нормативне) значення цього коефіцієнта 0,5 [61, c. 4]. Для АТ НЗФ значення коефіцієнту протягом 2019-2020 років було майже на одному рівні та нижче 0,5 (0,17 та 0,18 відповідно). У 2021 році показник зріс вдвічі, проте все одно становить нижче нормативного значення. Це свідчить про нестабільний стан підприємства та залежність від зовнішніх джерел, однак є тенденція до покращення.

Коефіцієнт фінансування відображає співвідношення позикових і власних коштів. Показники 2019 та 2020 років свідчать про високу залежність від зовнішніх позик. Показник 2021 року знизився в порівнянні з попередніми роками, але все одно є вищим від нормативу, що може істотно погіршити положення підприємства у разі сповільнення темпів реалізації. В таким стан витрати з виплати процентів на позиковий капітал є умовно постійними, отже, при інших рівних умовах підприємство не зможе їх зменшити пропорційно зменшенню обсягів реалізації. Крім того, слід звернути увагу, що такий високий рівень коефіцієнта фінансування може привести до ускладнення з подальшим отриманням нових кредитів.

Співвідношення власного та залученого капіталів відображено за допомогою коефіцієнта фінансової стійкості. Він показує скільки гривень власного капіталу припадає на 1 грн залученого капіталу. За розрахунками для АТ НЗФ показник коефіцієнту не досягає нормативних показників, що свідчить про нестійкий фінансовий стан підприємства і потребує уваги з боку керівництва.

Важливе значення, також, відіграє коефіцієнт забезпеченості власними оборотними засобами. Цей коефіцієнт відображає здатність підприємства фінансувати оборотні активи за рахунок власних фінансових ресурсів. За результатами розрахунків для АТ НЗФ ми бачимо, що значення коефіцієнту у 2019-2020 роках низьке, при цьому коефіцієнт від’ємний. Низьке значення свідчить про фінансову нестійкість підприємства, що призводить до нездатності проводити активну діяльність без доступу до позикових коштів і зовнішніх джерел фінансування. У 2021 році коефіцієнт склав 0,04, що ще не є пороговим значенням нормативу, але говорить про покращення ситуації на підприємстві та зниження залежності від зовнішніх джерел у порівнянні з попередніми роками.

Схожа ситуація у АТ НЗФ і з показником коефіцієнта маневреності власного капіталу. Показник за перші два досліджуваних роки є від’ємний та зростає у 2021 році до 0,20, але все одно залишається на нижчому за норматив рівні. Це свідчить про недостатність оборотних коштів на підприємстві, що обумовлено високою часткою власних коштів у структурі пасивів підприємства та не досить гнучкою політикою щодо використання власних коштів.

На основі проведеного дослідження коефіцієнтів зроблено аналіз фінансової стійкості АТ НЗФ. Підприємство має низьку фінансову стійкість та високий рівень залежності від позикових джерел фінансування діяльності. Відзначається низький рівень забезпеченості власними оборотними коштами на кінець 2019 та 2020 років, тоді як на кінець 2021 року цей показник збільшився, але все одно залишається недостатнім для покриття необоротних активів. Незважаючи на це, показник маневреності для АТ НЗФ має задовільне значення та знаходиться в межах нормального.

Показники ділової активності – комбіновані величини, в основі яких лежить швидкість обороту засобів підприємства. Ділова активність характеризується динамічністю розвитку підприємства, ефективному використанню його економічного потенціалу, досягненням поставлених цілей та розширенням ринків збуту.

Ділову активність підприємства у даній роботі відображено за допомогою наступних показників: коефіцієнт оборотності активів, коефіцієнти оборотності дебіторської/ кредиторської заборгованості, співвідношення короткострокової дебіторської та кредиторської заборгованості, коефіцієнт оборотності власного капіталу, коефіцієнт оборотності матеріальних запасів та коефіцієнт оборотності основних засобів. Обчислені коефіцієнти за розрахунками нижче представлені у таблиці 2.12.

1. Коефіцієнт оборотності активів = Чистий дохід / Баланс

за 2019 р. Кобор.активів = 16 315 914 / 17 457 439 = 0,935;

за 2020 р. Кобор.активів = 12 523 363 / 19 613 671 = 0,639;

за 2021 р. Кобор.активів = 23 385 002 / 29 076 498 = 0,804.

1. Коефіцієнт оборотності кредиторської заборгованості = Собівартість реалізованої продукції / Поточна кредиторська заборгованість

за 2019 р. Кобор.кред. = 15 189 450 / 1 549 655 + 397 + 12 288 + 14 752 + 32 857 + 3 752 735 = 2,832;

за 2020 р. Кобор.кред. = 10 440 873 / 1 399 401 + 3 825 + 1 399 401 + 72 347 + 59 951 + 10 248 + 32 553 + 5 542 560 = 1,466;

за 2021 р. Кобор.кред. = 14 781 139 / 1 706 485 + 809 + 409 732 + 384 278 + 18 139 + 58 576 + 5 711 583 = 1,783.

1. Коефіцієнт оборотності дебіторської заборгованості = Чистий дохід / Дебіторська заборгованість

за 2019 р. Кобор.деб. = 16 315 914 / 4 577 846 + 691 338 + 189 561 + 85 228 + 63 563 = 2,910;

за 2020 р. Кобор.деб. = 12 523 363 / 6 803 340 + 1 221 609 + 112 676 + 48 410 = 1,530;

за 2021 р. Кобор.деб. = 23 385 002 / 12 948 603 + 629 398 + 457 669 + 37 752 = 1,662.

1. Коефіцієнт оборотності матеріальних запасів = Собівартість реалізованої продукції / Запаси

за 2019 р. Кобор.мат.зап. = 15 189 450 / 3 566 942 = 4,258;

за 2020 р. Кобор.мат.зап. = 10 440 873 / 2 959 550 = 3,528;

за 2021 р. Кобор.мат.зап. = 14 781 139 / 3 437 982 = 4,299.

1. Коефіцієнт оборотності основних засобів = Чистий дохід / Основні засоби

за 2019 р. Кобор.осн.зас. = 16 315 914 / 7 251 365 = 2,250;

за 2020 р. Кобор.осн.зас. = 12 523 363 / 7 055 556 = 1,775;

за 2021 р. Кобор.осн.зас. = 23 385 002 / 9 736 025 = 2,402.

1. Коефіцієнт співвідношення короткострокової дебіторської та кредиторської заборгованості = Дебіторська заборгованість / Кредиторська заборгованість

за 2019 р. Кдеб/кред = 4 577 846 + 691 338 + 189 561 + 85 228 + 63 563 / 1 549 655 + 397 + 12 288 + 14 752 + 32 857 + 3 752 735 = 1,046;

за 2020 р. Кдеб/кред = 6 803 340 + 1 221 609 + 112 676 + 48 410 / 1 399 401 + 3 825 + 1 399 401 + 72 347 + 59 951 + 10 248 + 32 553 + 5 542 560 = 1,150;

за 2021 р. Кдеб/кред = 12 948 603 + 629 398 + 457 669 + 37 752 / 1 706 485 + 809 + 409 732 + 384 278 + 18 139 + 58 576 + 5 711 583 = 1,698.

1. Коефіцієнт оборотності власного капіталу = Чистий дохід / Власний капітал

за 2019 р. Кобор.вк = 16 315 914 / 3 031 477 = 5,382;

за 2020 р. Кобор.вк = 12 523 363 / 3 505 583 = 3,572;

за 2021 р. Кобор.вк = 23 385 002 / 10 997 907 = 2,126.

Таблиця 2.12

Показники ділової активності АТ НЗФ за 2019 – 2021 роки

|  |  |  |  |  |  |
| --- | --- | --- | --- | --- | --- |
| № | Показники | 2019 | 2020 | 2021 | Рекомендоване значення |
| Аналіз ділової активності підприємства | | | | | |
| 1 | Коефіцієнт оборотності активів | 0,935 | 0,639 | 0,804 | Збільшення |
| 2 | Коефіцієнт оборотності кредиторської заборгованості | 2,832 | 1,466 | 1,783 | Збільшення |
| 3 | Коефіцієнт оборотності дебіторської заборгованості | 2,910 | 1,530 | 1,662 | Збільшення |
| 4 | Коефіцієнт оборотності матеріальних запасів | 4,258 | 3,528 | 4,299 | Збільшення |
| 5 | Коефіцієнт оборотності основних засобів (фондовіддача) | 2,250 | 1,775 | 2,402 | Збільшення |
| 6 | Співвідношення короткострокової дебіторської та кредиторської заборгованості | 1,046 | 1,150 | 1,698 | Кдеб / Ккред ≥ 1 |
| 7 | Коефіцієнт оборотності власного капіталу | 5,382 | 3,572 | 2,126 | Збільшення |

За результатами наведених розрахунків показників ділової активності АТ «Нікопольський завод феросплавів» бачимо, що кожна грошова одиниця активів принесла 0,804 грн. реалізованої продукції на 2021 рік, 0,639 грн. у 2020 році та 0,935 грн. на 2019 рік. Отже, у 2020 році спостерігалось зниження цього показнику, але вже у 2021 році починається поступове зростання оборотності активів до рівня 2019 року. Тенденція до зростання є позитивним знаком.

Обидва коефіцієнти оборотності кредиторської заборгованості та оборотності дебіторської заборгованості мають негативну динаміку в порівнянні з показниками 2019 року, але у 2021 році відмічається їх поступове зростання.

Співвідношення короткострокової дебіторської та кредиторської заборгованості характеризує якість політики комерційного кредитування підприємства – враховує вплив кредиторської та дебіторської заборгованості на ліквідність і платоспроможність. Зазвичай оптимальним значенням показника є значення, яке приблизно дорівнює одиниці. Розрахунки цього коефіцієнту для АТ НЗФ перевищують норму: 2019 рік – 1,046, 2020 рік – 1,150 та 2021 рік – 1,695, що свідчить про здатність підприємства розрахуватися з кредиторами за рахунок дебіторів протягом одного року. Підприємство надає дебіторам більше коштів, ніж залучає від кредиторів. Таке співвідношення є раціональним, хоч і відмічається зміщення балансу в бік дебіторської заборгованості.

Коефіцієнт оборотності матеріальних запасів характеризує швидкість реалізації товарно-матеріальних запасів підприємства. Для АТ «Нікопольський завод феросплавів» цей показник за 2021 рік становив 4,299, що перевищує показники попередніх років за досліджуваний період і свідчить про ріст попиту на продукцію підприємства. Зростання значення даного коефіцієнту в динаміці вказує на зменшення обсягів неліквідних статей оборотних активів. Це сприяє покращенню структури оборотних активів підприємства в цілому та підвищення рівня його фінансової стійкості.

Коефіцієнт оборотності основних засобів (фондовіддача) показує ефективність використання основних засобів підприємства. Показник фондовіддачі протягом досліджуваного періоду для АТ НЗФ змінювався наступним чином: зниження до 1,775 у 2020 році, подальше зростання у 2021 році (2,402), що трохи перевищило показник коефіцієнту 2019 року (2,250). Це може свідчити про позитивні зрушення у характері управління основними засобами підприємства.

Коефіцієнт оборотності власного капіталу розраховується як відношення чистого доходу від реалізації до величини власного капіталу підприємства та показує ефективність його використання. Коефіцієнт оборотності власного капіталу скоротився більше, ніж вдвічі, за період з 2019 по 2021 роки, що може вказувати на не досить ефективне використання власного капіталу підприємством.

Отже, фінансовий стан підприємства – це комплексне поняття, яке є результатом взаємодії всіх елементів системи фінансових відносин підприємства та характеризується системою показників, що відображають наявність, розміщення і використання фінансових ресурсів. Оцінка фінансового стану включає в себе не тільки аналіз абсолютних показників операційної діяльності, а й комплекс коефіцієнтів, показники яких більш широко та різнобічно характеризують поточний фінансовий стан підприємства та можуть слугувати індикаторами для попередження майбутніх ризиків та загроз.

У цілому АТ «Нікопольський завод феросплавів» демонструє позитивну динаміку фінансового стану та, зокрема, операційної діяльності. Структурний аналіз та аналіз показників у динаміці вказує на ефективно організовану операційну діяльність. Однак, за деякими показниками при проведенні коефіцієнтного аналізу АТ НЗФ має незадовільний характер діяльності та потребує підвищеної уваги з боку економічного відділу з метою попередження та усунення вже існуючих загроз. Так, переважна більшість розрахованих коефіцієнтів фінансової стійкості вказує на неспроможність підприємства на даному етапі підтримувати стабільний рівень платоспроможності та стійкості, а також висвітила певний рівень залежності від зовнішніх джерел фінансування. Коефіцієнтний аналіз ділової активності характеризується позитивними зрушення у 2021 році в порівнянні з 2020 роком. При збереженні позитивної тенденції у майбутніх періодах це дозволить ефективніше використовувати власні кошти підприємства та раціонально будувати фінансові відносини з контрагентами. Зважаючи на комплексність оцінки показників наведеного дослідження, характеризуємо фінансовий стан АТ «Нікопольський завод феросплавів» як задовільний, але нестійкий, що потребує розробки ефективних заходів покращення показників операційної діяльності, зокрема зниження витрат та збільшення прибутку.

2.3. Аналіз результативності операційної діяльності АТ «НIКОПОЛЬСЬКИЙ ЗАВОД ФЕРОСПЛАВІВ»

Під тиском постійно зростаючої конкуренції та нестабільності економічного середовища постає важливість всебічної оцінки результативності операційної діяльності підприємств та її подальшого покращення і забезпечення постійного росту. В аспекті конкурентоспроможності висока результативність операційної діяльності дозволяє підприємству отримувати високі прибутки при мінімальних капіталовкладеннях і нарощувати свою вартість. Однак, абсолютна величина прибутку не є достатньою для аналізу та оцінки результативності операційної діяльності та фінансового стану підприємства в цілому.

Результативність операційної діяльності підприємства можна виразити через поняття рентабельності. Рентабельність характеризують як рівень прибутковості (збитковості). Показники рентабельності є відносними характеристиками фінансових результатів і ефективності діяльності підприємства, зокрема його операційної діяльності.

Роль показника рентабельності для кожного промислового підприємства дуже велика. По-перше, він є основним критерієм ефективності діяльності підприємства. По-друге, його зростання забезпечує підвищення фінансової стійкості підприємства. По-третє, він важливий для кредиторів і позичальників грошових коштів, оскільки його рівень дозволяє оцінити реальність отримання відсотків за зобов'язаннями [4].

Рентабельність також ототожнюють з прибутковістю і розуміють як відносний показник, що відображає рівень віддачі вкладених витрат, тобто коли грошові надходження компенсують понесені витрати, що дозволяє створити та накопичити прибуток. Показники рентабельності діяльності підприємства більш повно, ніж прибуток, відображають результати діяльності підприємства.

Прибутковість підприємства безпосередньо пов’язана з отриманням прибутку та показує ефективність діяльності підприємств різних форм господарювання. Однак її не можна ототожнювати з абсолютною сумою отриманого прибутку, оскільки прибутковість – це відносний показник, що вимірюється в коефіцієнтах або відсотках. Перевагою показників прибутковості порівняно з показниками прибутку є більш широкі можливості порівняння. Позитивним для підприємства є зростання цих показників, що надасть можливості подальшого його успішного розвитку [61, c. 6].

Показник рентабельності - це прибуток, який ділять на той показник, рентабельність якого досліджують. Поріг рентабельності - це мінімальний прибуток, що покриває витрати. Наприклад, вкладення, якщо мова йде про інвестиції, або собівартість - якщо про виробництво продукції. Коли говорять про поріг рентабельності, найчастіше використовують термін «точка беззбитковості». Рентабельність - це відношення чистого прибутку до будь-якого іншого показника: вартості оборотних активів, основних фондів, капіталу, інвестицій і т. д. [33, с. 143].

Нормативного значення для коефіцієнтів рентабельності не існує, але є загальне правило, чим вище значення коефіцієнту, тим краще. Отже, збільшення коефіцієнту протягом досліджуваного періоду свідчить про покращення результатів діяльності підприємства.

Операційна діяльність підприємства включає в себе багато елементів, має свою специфіку на кожному підприємстві, тому і визначення її результативності в рамках рентабельності також є багатокомпонентним. Отже, визначати її можна за різними характеристиками. Показники рентабельності підприємства доцільно об’єднати у наступні групи: рентабельність капіталу та його складових, рентабельність видів діяльності та витрат виробництва та рентабельність продажу. Розглянемо кожну з груп окремо.

Для аналізу рентабельності капіталу АТ «Нікопольський завод феросплавів» розраховано наступні показники: коефіцієнт рентабельності власного капіталу та коефіцієнт рентабельності сукупних активів. Отримані розрахунки показників фінансової стійкості підприємства занесено до таблиці 2.13.

1. Коефіцієнт рентабельності власного капіталу = Чистий фінансовий результат / Власний капітал

за 2019 р. Кр.вл.капіталу = -584 370 / 3 031 477 = -0,19;

за 2020 р. Кр.вл.капіталу = 456 163 / 3 505 583 = 0,13;

за 2021 р. Кр.вл.капіталу = 5 139 529 / 10 997 907 = 0,47.

1. Коефіцієнт рентабельності сукупних активів = Фінансовий результат до оподаткування / Баланс

за 2019 р. Кр.сукуп.активів = -650 045 / 17 457 439 = -0,037;

за 2020 р. Кр.сукуп.активів = 535 793 / 19 613 671 = 0,027;

за 2021 р. Кр.сукуп.активів = 6 341 546 / 29 076 498 = 0,218.

Таблиця 2.13

Показники рентабельності капіталу та його складових АТ НЗФ за 2019 – 2021 роки

|  |  |  |  |  |
| --- | --- | --- | --- | --- |
| **Показники** | **2019** | **2020** | **2021** | **Рекомендоване значення** |
| **Рентабельність капіталу та його складових** | | | | |
| Коефіцієнт рентабельності власного капіталу | -0,19 | 0,13 | 0,47 | Збільшення |
| Коефіцієнт рентабельності сукупних активів | -0,037 | 0,027 | 0,218 | Збільшення |

Коефіцієнт рентабельності власного капіталу показує ефективність використання всього майна підприємства та показує, яка віддача на вкладений власний капітал. Максимізація цього показника – головне завдання управління підприємством. За результатами розрахунків наведених у таблиці 2.13 для АТ НЗФ відбувається зростання цього показника з від’ємних значень у 2019 році (-0,19) до позитивних у 2021 році (0,47). Це означає, що на 1 грн. вартості власного капіталу підприємство отримувало -0,19 грн збитку у 2019 році та 0,13 грн і 0,47 грн прибутку у 2020 та 2021 роках відповідно. Така позитивна тенденція свідчить про зростання попиту на продукцію підприємства. Це підтверджується розрахунками коефіцієнту рентабельності реалізованої продукції (таблиця 2.15).

Коефіцієнт рентабельності сукупних активів показує рівень прибутку, генерованого всіма активами підприємства, що перебувають у його використанні за балансом і характеризує ефективність їх. Цей показник, як і показник рентабельності власного капіталу, свідчить про покращення фінансової ситуації у АТ НЗФ. У 2019 році показник рентабельності сукупних активів був від’ємним (-0,037), а вже з 2020 року показник став додатнім та зріс у 8 разів за 2021 (0,027 та 0,218 у 2020 та 2021 відповідно).

Показник рентабельності також характеризує прибутковість різних напрямів діяльності та окупність витрат. Так, у таблиці 2.14 представлені розрахунки коефіцієнтів рентабельності діяльності та витрат виробництва АТ НЗФ за 2019-2021 роки для подальшого аналізу.

1. Коефіцієнт валової рентабельності (прибутковості) = Валовий прибуток / Чистий дохід

за 2019 р. Квал.рент = 1 126 464 / 16 315 914 = -0,04;

за 2020 р. Квал.рент = 2 082 490 / 12 523 363 = 0,43;

за 2021 р. Квал.рент = 8 603 863 / 23 385 002 = 0,271.

1. Коефіцієнт рентабельності операційних витрат = Фінансовий результат від операційної діяльності/ (Адміністративні витрати + Витрати на збут + Інші операційні витрати)

за 2019 р. Кр.опер.витрат = - 626 536 / (250 701 + 501 911 + 2 742 684) = -0,179;

за 2020 р. Кр.опер.витрат = 655 503 / (242 375 + 446 268 + 5 334 089) = 0,109;

за 2021 р. Кр.опер.витрат = 6 676 052 / 310 000 + 500 414 + 2 748 254) = 1,876.

1. Коефіцієнт рентабельності виробничих витрат = Валовий прибуток/ Собівартість реалізованої продукції

за 2019 р. Кр.вироб.витрат = 1 126 464 / 15 189 450 = 0,074;

за 2020 р. Кр.вироб.витрат = 2 082 490 / 10 440 873 = 0,199;

за 2021 р. Кр.вироб.витрат = 8 603 863 / 14 781 139 = 0,582.

Таблиця 2.14

Показники рентабельності діяльності та витрат виробництва АТ НЗФ за 2019 – 2021 роки

|  |  |  |  |  |
| --- | --- | --- | --- | --- |
| **Показники** | **2019** | **2020** | **2021** | **Рекомендоване значення** |
| **Рентабельність діяльності та витрат виробництва** | | | | |
| Коефіцієнт валової рентабельності (прибутковості) | -0,040 | 0,043 | 0,271 | Збільшення |
| Коефіцієнт рентабельності операційних витрат | -0,179 | 0,109 | 1,876 | Збільшення |
| Коефіцієнт рентабельності виробничих витрат | 0,074 | 0,199 | 0,582 | Збільшення |

Коефіцієнт валової рентабельності показує частку валового прибутку у чистій виручці підприємства. Будь-яка зміна у співвідношенні ціни і собівартості реалізованої продукції (товарів, робіт, послуг) може спричинити зміну у валовому доході, на меті якого стоїть покриття витрат, що несе підприємство у процесі управління та реалізації продукції. Отже, показник валової рентабельності характеризує здатність менеджменту підприємства управляти виробничими витратами. Вищі значення цього показника вказують на ефективність управління витратами. Так, коефіцієнт валової рентабельності АТ НЗФ змінювався протягом 2019-2021 років наступним чином: від від’ємного показника у 2019 році до додатного показника з тенденцією до зростання у 2020-2021 роках.

Рівень прибутку, отриманого в результаті здійснення операційних витрат, характеризується за допомогою коефіцієнту рентабельності операційних витрат. Показники за 2020-2021 мають тенденцію до росту, при чому за 2021 рік це показник збільшився більше, ніж в 17 разів за показник 2020 року (з 0,109 до 1,876 відповідно). Це свідчить про підвищення рівня рентабельності операційної діяльності АТ «Нікопольський завод феросплавів» за досліджуваний період і є відображенням зростання рівня конкурентоспроможності підприємства.

Додатково в оцінці результативності операційної діяльності використовується коефіцієнт рентабельності виробничих витрат, за допомогою якого вираховується прибуток з кожної гривні, що витрачено на виробництво і реалізацію продукції. Розрахунки цього коефіцієнту для АТ НЗФ демонструють позитивну динаміку прибутку по відношенню до витрат. Ми бачимо, що у 2021 році на кожну витрачену гривню прибуток підприємства зростав на 0,582 грн. Що у порівнянні з показником 2019 року більше у майже 8 разів.

Важливими для аналізу фінансового стану та рентабельності діяльності підприємства, також, є показники рентабельності продажу. До них відносяться коефіцієнт рентабельності реалізованої продукції та коефіцієнт рентабельності продажу. За розрахунками у досліджуваний період відбулися зміни в обох показниках, це добре видно з таблиці 2.15.

1. Коефіцієнт рентабельності реалізованої продукції = (Валовий прибуток + Інші операційні доходи – Інші операційні витрати) / (Собівартість реалізованої продукції + Адміністративні витрати + Витрати на збут)

за 2019 р. Кр.реал.прод = (1 126 464 + 1 742 296 – 2 742 684) / (15 189 450 + 250 701 + 501 911) = 0,008;

за 2020 р. Кр.реал.прод = (2 082 490 + 4 595 745 – 5 334 089) / (10 440 873 + 242 375 + 446 268) = 0,121;

за 2021 р. Кр.реал.прод = (8 603 863 + 1 630 857 – 2 748 254) / (14 781 139 + 310 000 + 500 414) = 0,480.

1. Коефіцієнт рентабельності продажу = Чистий фінансовий результат / Чистий дохід

за 2019 р. Кр.продажу = -584 370 / 16 315 914 = -0,036;

за 2020 р. Кр.продажу = 456 163 / 12 523 363 = 0,036;

за 2021 р. Кр.продажу = 5 139 529 / 23 385 002 = 0,220.

Таблиця 2.15

Показники рентабельності продажу АТ НЗФ за 2019 – 2021 роки

|  |  |  |  |  |
| --- | --- | --- | --- | --- |
| **Показники** | **2019** | **2020** | **2021** | **Рекомендоване значення** |
| **Рентабельність продажу** | | | | |
| Коефіцієнт рентабельності реалізованої продукції | 0,008 | 0,121 | 0,480 | Збільшення |
| Коефіцієнт рентабельності продажу | -0,036 | 0,036 | 0,220 | Збільшення |

Коефіцієнт рентабельності реалізованої продукції показує, скільки прибутку від реалізації припадає на одну гривню доходу від реалізації. З таблиці 2.15 ми бачимо, що за досліджуваний період з 2019 по 2021 рік цей показник стабільно зростає. З 2019 року це показник виріс у 60 разів та становить 0,48 у 2021 році і свідчить про ріст прибутку підприємства.

Рентабельність продажу показує наскільки ефективно й прибутково підприємство веде свою діяльність. У 2019 році показник становив -0,036, тобто власне рентабельність продажу становила -3,6%. Але починаючи з 2020 рентабельність вийшла на додатний показник і становила 0,036 та 0,220 у 2020 та 2021 рока відповідно. Це означає, що у 2020 році рентабельність продажу становила 3,6%, а вже у 2021 році виросла до 22%. Така тенденція є свідчить про позитивну динаміку рентабельності продажу АТ НЗФ та ефективність управління підприємством.

Аналіз результативності операційної діяльності АТ «Нікопольський завод феросплавів» за допомогою показників рентабельності дозволяє зробити висновок про позитивну динаміку рівня рентабельності та покращення операційної діяльності підприємства за досліджуваний період. АТ НЗФ за період 2019-2021 років перебуває у такому стані операційної діяльності, коли грошові надходження підприємства компенсують витрати на виробництво та реалізацію продукції і накопичується прибуток. Проте, для збереження такого стану рентабельності та подальшого його покращення необхідно звернути увагу на коефіцієнти, за якими темпи росту були відносно повільними та незначними, а саме: рентабельність власного капіталу та рентабельності виробничих витрат.

**РОЗДІЛ 3. УДОСКОНАЛЕННЯ ФІНАНСОВОГО УПРАВЛІННЯ ОПЕРАЦІЙНОЮ ДІЯЛЬНІСТЮ АТ «НIКОПОЛЬСЬКИЙ ЗАВОД ФЕРОСПЛАВIВ»**

3.1. Фінансово-економічний механізм управління операційною діяльністю підприємства

Підприємства постійно знаходяться у конкурентному середовищі, що трансформується та зазнає змін дуже швидко, особливо в сьогодення. Для підвищення результативності операційної діяльності підприємства необхідним є формування відповідної діючої організаційно-управлінської структури, запровадження якої дозволить ефективно та комплексно реалізувати відповідні завдання та методи управління результатами операційної діяльності підприємства і своєчасно реагувати на зміни у зовнішньому середовищі. Це визначає актуальність та необхідність побудови відповідного фінансово-економічного механізму управління результатами операційної діяльності підприємства.

Базово сам механізм управління як поняття можна розглядати як систему методів, інструментів та важелів управління процесами на підприємстві. Початково термін «механізм» був запозичений з технічних наук і означає систему частин, вузлів і деталей, яку застосовують для передавання різних форм руху. Нижник Н.Р. визначає механізм управління як категорію управління, що включає цілі управління, елементи об’єкта та її зв’язки, на які здійснюється вплив, дії в інтересах досягнення цілей, методи впливу, матеріальні та фінансові ресурси управління соціальним та організаційним потенціалами [39]. Але узагальнено під механізмом управління результатами діяльності підприємства можна представити комплексну систему, у складі якої існують підсистеми у вигляді окремо функціонуючих, але взаємопов’язаних між собою. Ці підсистеми об’єднані між собою спільними принципами та методами реалізації, мають в основі спільні інструменти та забезпечують ефективне управління діяльністю підприємства.

Фінансовий механізм розглядається більшістю вчених як сукупність фінансових методів і форм, інструментів та важелів впливу на соціально-економічний розвиток суспільства. Кириленко О.П. визначає фінансовий механізм узагальнено як сукупність конкретних форм і методів забезпечення розподільчих і перерозподільчих відносин, утворення доходів, фондів грошових коштів [25, с. 41]. Так, Аранчій В.І. більш конкретно дає визначення - сукупність форм і методів формування та використання фінансових ресурсів для забезпечення фінансової діяльності підприємства [3, с. 35]. При цьому деякі вчені ототожнюють фінансовий механізм з фінансовим менеджментом і виділяють як систему управління фінансами, яка призначена для організації взаємодії фінансових відносин і грошових фондів з метою оптимізації їхнього впливу на кінцеві результати діяльності підприємства [24].

Узагальнене поняття фінансового механізму визначає і С.В. Льовочкін. Він характеризує фінансовий механізм як сукупність методів фінансового впливу на соціально-економічний розвиток і систему фінансових індикаторів та фінансових інструментів, які дають змогу оцінити цей вплив [32, с. 32].

На нашу думку, Лучко  М.Р. найбільш повно описує механізм фінансового управління підприємством. За його визначенням це система економічних відносин, що формується під впливом діяльності суб’єктів господарювання, а також нормативно-правових чинників, і забезпечує формування та використання фінансових ресурсів шляхом застосування певних форм, методів та важелів, що надає можливість створити відповідні умови для підвищення ефективності функціонування системи управління фінансовими ресурсами підприємства [31, с. 60]

Щодо економічного механізму управління діяльністю підприємства, то також існують різні думки та визначення. На думку Г.Я. Ільницької – це основна частина господарського механізму підприємства, що включає економічні методи, способи, форми та інструменти впливу на економічні відносини і процеси [18, с. 293]. Плющ І.С. дає наступне визначення економічному механізму – це практичний вираз системі виробничих відносин, який включає засновану на інтересах (відповідальності) сукупність економічних важелів і регуляторів виробництва [44, с. 3]. У своїх дослідженнях О.П. Брижак характеризує економічний механізм як сукупність методичних інструментів, які дають можливість моделювати варіанті прийнятих рішень, розробляти засоби їх аналізу й реалізації [19, с. 77].

Основною метою фінансово-економічного механізму є забезпечення стійкого фінансового стану підприємства, випуск якісної конкурентоздатної продукції, задоволення соціальних і матеріальних потреб працюючих, економія ресурсів, охорона навколишнього середовища, впровадження інновацій та інвестування пріоритетних сфер виробництва. [18, с. 294].

Отже, наведені визначення дають нам змогу охарактеризувати структури фінансового і економічного механізмів схожими між собою. Таким чином, фінансово-економічних механізм управління можна розуміти як сукупність фінансових і економічних методів, підходів, інструментів та важелів, за допомогою яких регулюються фінансово-економічні процеси та відносини для підвищення результативності діяльності підприємства, зокрема його операційної частини.

Структура фінансово-економічного механізму управління діяльністю підприємства зображена на рис. 3.1.

Якщо розглядати фінансово-економічний механізм як систему, то у його структурі доцільно виділити складові: підсистему фінансово-економічних методів, підсистему фінансово-економічних важелів та у складі підсистеми забезпечення управління об’єднати правове, нормативне та інформаційне забезпечення.

Фінансово-економічний механізм управління діяльністю підприємства

Фінансово-економічні методи

Забезпечення фінансово-економічного управління

* Планування
* Аналіз
* Моделювання
* Прогнозування
* Облік і контроль
* Фінансове забезпечення
* Правове
* Нормативне
* Інформаційне

Фінансово-економічні важелі

Стимули

Санкції

* Прибуток
* Дохід
* Податок
* Амортизаційні відрахування
* Фінансові санкції
* Ціна
* Орендна плата
* Дивіденди
* Цільові економічні фонди
* Вклади
* Пайові внески
* Котирування валютних курсів
* Форми розрахунків
* Види кредитів
* Процентні ставки
* Дисконт тощо

Діяльність підприємства

Рис. 3.1. Структура фінансово-економічного механізму управління діяльністю підприємства

Дієвість фінансово-економічного механізму управління операційною діяльністю підприємства базується на побудові ефективної структури управління. Основу структури управління операційною діяльністю підприємства складають ті ж елементи фінансово-економічного механізму, при цьому акцентується увага саме на їх впливі на виробничий процес та подальше коригування результативності операційної діяльності з метою її підвищення та якісного покращення. Структура фінансово-економічного механізму управління операційною діяльністю представлена на рис. 3.2.

Підсистема управління операційною діяльністю підприємства отримує від підсистем забезпечення інформацію про поточний стан функціонування із зовнішнього та внутрішнього середовищ. Поряд з інформаційним, правовим та нормативним забезпеченням, що надають правову, економічну, комерційну, фінансову і іншу інформації, з’являється ще технічне забезпечення. Технічне забезпечення підсистеми управління є важливим елементом системи забезпечення і заслуговує на відокремленість. Комп’ютерна мережа, прикладне програмне забезпечення, сучасні банківські системи – все це є невід’ємною частиною функціонування підприємств у сьогодення. Саме тому підкреслюється важливість технічного забезпечення у механізмі управління операційною діяльністю. Інформація, що надходить з підсистем забезпечення із внутрішнього середовища включає інформацію про мету, політику, основні напрями діяльності. Із зовнішнього середовища підприємства надходить інформація про попит на продукцію, вартість ресурсів, ринок праці, технологічні інновації та тенденції розвитку галузі, законодавчі оновлення тощо. Підсистема управління операційною діяльністю за допомогою фінансово-економічних методів та важелів обробляє весь обсяг цих даних і застосовує їх на об’єктах управління: фінансово-економічні відносини та ресурси. Управління фінансово-економічними ресурсами та відносинами чинить вплив на характер процесу виробництва.

Правове та нормативне забезпечення

Підсистема управління операційною діяльністю

Організаційна структура фінансово-економічного управління

Технічне забезпечення

Фінансово-економічні методи

Фінансово-економічні важелі

Інформаційне забезпечення

Об’єкти управління

Фінансово-економічні відносини

Фінансово-економічні ресурси

Виробництво

Аналіз і оцінка результативності операційної діяльності

Розробка та запровадження заходів покращення і удосконалення результативності операційної діяльності

Результати операційної діяльності

Рис. 3.2. Структура фінансово-економічного механізму управління операційною діяльністю

Результати операційної діяльності в процесі взаємодії всіх підсистем аналізуються та оцінуються, на базі висновків запроваджуються коригуючі заходи, на меті яких стоїть підвищення результативності операційної діяльності. Отже, фінансово-економічний механізм управління операційною діяльністю має бути побудований на засадах постійної взаємодії підсистем, їх гнучкості та швидкого реагування задля забезпечення ефективної діяльності підприємства. Розглянемо окремо кожну складову фінансово-економічного механізму управління операційною діяльністю підприємства.

Правове забезпечення функціонування фінансово-економічного механізму управління операційною діяльністю підприємства становить чинне законодавство, що регулює підприємницьку діяльність. Правове забезпечення здійснюється за такими напрямами: регулювання фінансових аспектів створення підприємницьких організацій; податкове регулювання; регулювання порядку амортизації основних засобів і нематеріальних активів; регулювання грошового обігу та форм розрахунків між корпораціями та іншими підприємствами та організаціями; регулювання валютних операцій, що здійснюються корпо­рацією; регулювання інвестиційної діяльності корпорації; регулювання кредитних операцій; регулювання процедур банкрутства [50, с. 66].

До документів, що регламентують діяльність підприємств з боку законодавства, відносять міжнародні правові акти, Конституція України, закони України, підзаконні нормативно-правові акти (укази і розпорядження Президента України; постанови і розпорядження уряду України; накази, інструкції, положення міністерств, державних служб, агентств, комітетів тощо; рішення і постанови органів місцевого самоврядування та ін.), які регулюють фінансову діяльність підприємств.

Нормативне забезпечення функціонування фінансово-економічного механізму управління операційною діяльністю підприємства передбачає використання норм і нормативів оборотних коштів, амортизаційних норм, тарифних і податкових ставок [15, с. 99]. Складовими нормативного забезпечення є нормативи, інструкції, норми, тарифні ставки, методичні вказівки, ліміти і резерви, що діють на підприємстві для виконання операційної діяльності.

Інформаційне забезпечення функціонування фінансового-економічного механізму управління операційною діяльністю підприємства складається з різного роду і виду економічної, комерційної, фінансової і іншої інформації. До цієї інформації відносяться: відомості про фінансову стійкість і платоспроможність партнерів і конкурентів, про ціни, курси валют, дивіденди, відсотки на товарному, фондовому і валютному ринках і тому подібне [15, с. 99]. Вся інформаційна база поділяється на зовнішню та внутрішню та передбачає її різноманітність.

Інформаційне забезпечення передбачає інформацію різного виду і роду. Система інформаційного забезпечення – це безперервний і цілеспрямований підбір інформаційних показників, здійснення планових, звітних, аналітичних розрахунків, які необхідні для підготовки, прийняття і реалізації фінансових рішень. Якість формування і використання інформаційного забезпечення безпосередньо впливає на ефективність прийнятих фінансових рішень, реалізацію місії підприємства та стратегії бізнесу [55, c. 14].

Фінансово-економічні методи розглядаються як способи впливу фінансових та економічних відносин на господарсько-виробничий процес.

Фінансове планування– діяльність зі складання планів формування, розподілу і використання фінансових ресурсів на рівні окремих суб'єктів господарювання, їх об'єднань, галузевих структур, територіально-адміністративних одиниць та країни в цілому, спрямована на досягнення поставлених цілей і вирішення певних завдань. У процесі фінансового планування кожен суб’єкт господарювання оцінює свій фінансовий стан, виявляє резерви збільшення фінансових ресурсів та напрями їх ефективного використання. За допомогою фінансового планування здійснюється економічне обґрунтування фінансових рішень та вибір їх альтернативних варіантів [48, c. 90].

Фінансове планування, як метод управління операційною діяльністю підприємства, підрозділяється на: стратегічне, тактичне та оперативне планування. Стратегічне планування передбачає визначення головних цілей підприємства, шляхи їх досягнення, стратегії розвитку. Для цього визначаються потреби і ресурси, що необхідні для реалізації, а також план їх розподілу за стратегічними напрямками. Стратегічне планування охоплює найбільший довгостроковий інтервал. Тактичне планування визначає необхідні засоби для реалізації стратегічних цілей. За допомогою оперативного планування визначаються деталізовані шляхи досягнення тактичних цілей. Відмінності цих видів планування між собою полягають у часових рамках та направленості. На відміну від стратегічного планування тактичне планування сфокусоване на середньострокових цілях. Оперативне планування відрізняється коротким термінами та вузькою спрямованістю діяльності з високим ступенем деталізації. Проте, обидва види планування дозволяють досягати балансу між ринковим попитом та спроможністю виробництва, як через потужності, так і через персонал.

Фінансовий аналіз спрямований на оцінку та характеристику конкретних фінансових показників операційної діяльності. Зокрема, проводиться аналіз балансу, аналіз руху грошових коштів, грошових потоків, аналіз формування і використання прибутку, аналіз звітів про фінансові результати, аналіз розподілу і використання прибутку, аналіз факторів, які чинять вплив на формування прибутку.

Як при складанні фінансових планів, так і при їх виконанні, а також по закінченні певних періодів проводиться фінансовий контроль, спрямований на перевірку правильності вартісного розподілу і перерозподілу валового національного продукту за відповідними фондами грошових коштів та їх використанням за цільовим призначенням [25, c. 42]. Важливість фінансового контролю полягає у його здатності забезпечувати ефективний та сталий розвиток підприємства.

Фінансове забезпечення полягає у виділенні певної суми фінансових ресурсів на розв’язання окремих завдань фінансової політики господарюючого суб’єкта. При цьому розрізняють забезпечувальну і регулятивну його дію. Забезпечувальна дія проявляється у встановленні джерел фінансування, тобто покриття повсякденних потреб і характеризує пасивний вплив фінансового забезпечення. Регулятивна дія здійснює вплив через виділення достатніх коштів та через конкретну форму фінансового забезпечення і характеризує активний вплив фінансового забезпечення. В цілому ж дія фінансового механізму спрямована на реалізацію економічних інтересів учасників фінансових відносин [15, c. 93].

Фінансове забезпечення – це покриття затрат за рахунок фінансових ресурсів суб’єктів господарювання і державою. Фінансове забезпечення може здійснюватися у таких формах:

• самофінансування передбачає відшкодування видатків суб'єктів господарювання з основної діяльності та її розвитку за рахунок власних джерел;

• кредитування – це надання коштів на принципах повернення, платності, строковості й забезпеченості;

• бюджетне фінансування як надання коштів з бюджету на безповоротних засадах.

Фінансово-економічні важелі є ключовою складовою фінансово-економічного механізму управління операційною діяльністю підприємства і становлять його основу. Їх дослідження, як ключового механізму, сприяє формуванню засад сталого розвитку економічного сектору в цілому та всіх суб’єктів господарювання, зокрема. Через прямий чи опосередкований вплив фінансові важелі можуть здійснювати як стимулюючий, так і стримуючий ефект, формуючи при цьому умови і принципи функціонування підприємства.

Фінансові важелі класифікуються за певними ознаками. За силою впливу на внутрішні процеси операційної діяльності фінансові важелі бувають:

• сильні, який чинять значний вплив і застосування яких дає високий результат,

• слабкі, наслідки від застосування яких не є очевидними і результати незначні.

Дія фінансового важеля проявляється через певний період часу, що обумовлено його опосередкованим впливом, і залежно від цього можна виокремити такі види важелів як:

• важелі, що дають результат у довгостроковому періоді;

• важелі, дія яких проявляється в короткостроковому періоді [11].

Також, вирізняють фінансові важелі за періодичністю дії:

• важелі регулярного характеру дії;

• важелі нерегулярного характеру дії.

За характером дії:

• важелі стимулюючого характеру або дестимулюючого характеру (важелі стимулюючого характеру – стимули, податки; важелі дестимулюючого характеру – штрафи, санкції);

• важелі прогресивного характеру чи регресивного характеру.

Дія фінансово-економічних важелів проявляється приведенням до руху відповідних інструментів – окремих елементів важеля. Так, важливим є приведення у дію системи фінансово-економічних важелів, встановлення між ними нормативно-правового та інформаційного забезпечення.

Фінансові важелі – це засоби, використання яких дає можливість пожвавити, підсилити діяльність та сприяти розвитку підприємства. До таких важелів відносяться: ставка податку, розмір мінімальної заробітної плати, норми амортизаційних відрахувань; різноманітні плани, прогнози щодо діяльності підприємств, програми розвитку підприємництва; чистий прибуток, власний капітал, грошові фонди, амортизаційні відрахування, кошти від продажу ліквідних активів, кредиторська заборгованість, спонсорські кошти, лізинг, факторинг, форфейтинг, дотації, субвенції, програмно-цільове фінансування, норми амортизаційних відрахувань; кредити банків, позики кредитних спілок, ломбардів, інвестиційне кредитування; державні кредити, надання банкам податкових пільг за коштами, які спрямовані на кредитування підприємництва; капітальні інвестиції, вкладення коштів в акції та інші цінні папери, франчайзинг, венчурне фінансування, державні закупівлі, часткова компенсація процентних інвестування; вибір оптимальної схеми оподаткування та оптимізація договірних відносин; податки, збори, обов’язкові платежі, штрафні санкції, податкові пільги, податковий інвестиційний кредит, податкові канікули, відстрочення зі сплати податків, розмір мінімальної зарплати оподаткування; витрати на страхування предметів застави, страхове відшкодування, державні гарантії за кредитами [41, c. 769].

Отже, узагальнено фінансово-економічний механізм управління операційною діяльністю є сукупністю фінансових і економічних методів, важелів, інструментів, що забезпечують досягнення встановлених цілей підприємства.

Запровадження фінансово-економічного механізму управління операційною діяльністю підприємства базується на певних принципах, що дозволяють управляти результативністю операційної діяльності та своєчасно реагувати на зміни. До таких принципів відносяться:

* цілеспрямованість;
* комплексність, системність та ієрархічність;
* взаємодія та узгодженість дій;
* оперативність та своєчасність;
* систематичність;
* автономність;
* стратегічна орієнтованість;
* оптимальність;
* визначеність та стабільність;
* розподіл, спеціалізація й концентрація дій;
* гнучкість й адаптивність, замкненість управлінського циклу [14, c. 154].

Удосконалення існуючого фінансово-економічного механізму управління операційною діяльністю ставить собі на меті розробку напрямків покращення. Можливі напрямки удосконалення зазначені у таблиці 3.1.

Таблиця 3.1

Напрямки удосконалення механізму управління операційною діяльністю підприємства

|  |  |
| --- | --- |
| **Напрямки** | **Способи реалізації** |
| 1. Максимізація операційного прибутку | * Визначити пріоритетні напрямки розвитку підприємства для фінансування операційної діяльності. * Запровадження інновацій для зниження собівартості продукції підприємства. * Проведення попереднього аналізу ефективності обраних напрямків операційної діяльності. |
| 2. Зниження фінансових ризиків при максимізації прибутку | * Забезпечення збалансованості структури капіталу підприємства. * Підтримка достатнього рівня самофінансування. |
| 3. Клієнтоорієнтованість | * Підвищення конкурентоспроможності * Розширення клієнтської бази |

Таким чином, фінансово-економічний механізм управління операційною діяльністю можна визначити як багаторівневу систему, що спрямована на вдосконалення операційної діяльності та покращення її результативності. Ця система базується на підсистемі методів, важелів, інструментів та комплексу забезпечення. Оскільки операційна діяльність підприємства є фундаментом його конкурентоспроможності, прибутковості і розвитку, то важливість визначення її результативності та механізму впливу на неї є вкрай важливим і обов’язковим елементом управління діяльністю підприємства. Вірне тлумачення сутності фінансово-економічно механізму управління операційною діяльністю забезпечує основу для визначення і формування стратегій розвитку підприємства, досягнення поставлених цілей і отримання прибутку.

3.2. Моделювання результативності операційної діяльності підприємства

Підприємства металургійної галузі мають обмежені можливості впливу на цінові чинники конкурентоспроможності виробленої продукції. Велика частка витрат металургійних підприємств належить до витрат допоміжних та обслуговуючих виробництв, що підкреслює важливість та актуальність вирішення завдань з оптимізації витрат. Це спонукає до пошуку та формування результативної системи управління витратами. Оскільки, результативність управління прибутком підприємств прямо пов’язана з витратами і потребує відповідного набору інструментів, що дозволяє аналізувати прибутковість та планувати витрати, доходи і прибутки, варто розглянути особливості застосування методів управління прибутковістю операційної діяльності підприємства.

Проблема управління витратами металургійного підприємства полягає в тому, що: з одного боку, необхідно прагнути до зниження собівартості, з іншого – є ціла група витрат, зниження яких недопустимо (техніка безпеки і охорона праці, екологія тощо). Консервативність загальної технології виробництва створює в галузі ситуацію, в якій окремому підприємству важко добитися економічної переваги за рахунок технологічного удосконалення виробництва. Правильне регулювання витрат виробництва знову виступає на передній план і забезпечує підприємству перевагу над конкурентами [59, с. 343].

Вибір раціонального методу управління витратами є ключовим завданням управління прибутком на кожному підприємстві. В «управлінні витратами найпоширенішими є наступні методи: АВС-метод, кайзен-костинг, таргет-костинг, абзорпшн-костинг, CVP-аналіз, кост-кліринг» [51, с. 79]. Для управління витратами підприємств металургійної галузі найбільш придатним CVP-аналіз. Також, можна використовувати АВС-метод, що визначає витрати, які приносить той чи інший вид діяльності, і, відповідно, розподіляє їх. Підхід реалізується в методі калькулювання, що розподіляє непрямі витрати на заходи і продукти на основі того, які дії пов’язані з кожним продуктом діяльності. Функціональна калькуляція собівартості заснована на передумові: продукти споживають діяльність, а діяльність, у свою чергу, споживає ресурси [10, c. 53].

Аналіз «витрати-обсяг-прибуток» (CVP-метод) – це метод системного дослідження взаємозв’язку витрат, обсягу діяльності та прибутку підприємства з метою визначення: обсягів реалізації, що забезпечує відшкодування усіх витрат та отримання бажаного прибутку; прибутку при певному обсязі реалізації; впливу зміни величини витрат, обсягу та ціни реалізації на прибуток підприємства; оптимальної структури витрат [52, c. 63]. CVP-метод представляє аналіз поведінки витрат на основі взаємозв’язку витрат, доходу та прибутку. Цей аналіз дозволяє приймати управлінські рішення спрямовані на управління рівнем прибутку підприємства.

Модель беззбитковості у системі управління результативністю операційної діяльності підприємства реалізується через принцип беззбитковості наступним чином:

Етап 1. Розподіл витрат на постійні та зміні. Але одразу варто зазначити, що на практиці важко виділити такі види витрат у чистому вигляді. Так, за дії різних факторів постійні витрати можуть ставати змінними і навпаки. Тому пропонуємо вживати поняття «умовно-постійні» та «умовно-змінні» витрати. Оптимізація їх рівня та збалансованість чинять позитивний вплив на підвищення результативності операційної діяльності.

Підприємство з урахуванням виду економічної діяльності встановлює номенклатуру витрат за конкретними видами окремих статей собівартості. Відповідно до П(С)БО 16 виробнича собівартість робіт та послуг обчислюється за такими ж правилами, що й собівартість на виробничому підприємстві. У межах кожної із встановлених статей собівартості підприємству доцільно організовувати управлінський облік операційних витрат, що забезпечує ефективне управління ними [51, c. 80].

Умовно-змінні витрати залежать від обсягу виробництва та змінюються разом з ним. Умовно-постійні витрати незалежно від змін обсягу виробництва залишаються незмінними. Так, до змінних витрат ми відносимо витрати на сировину та заробітну плату, що фактично відображаються показником собівартості реалізованої продукції, а до постійних витрат – адміністративні витрати та витрати на збут. Зазначений поділ витрат спрощує реалізацію механізму управління прибутком на основі операційного левериджу.

Етап 2. Розрахунок операційного левериджу і визначення його впливу на зміни операційного прибутку. Коефіцієнт операційного левериджу характеризує механізм операційного левериджу, який чинить вплив на операційних прибуток шляхом змін у співвідношенні умовно-постійних і умовно-змінних витрат підприємства. Операційний леверидж характеризує вплив рівня умовно-постійних витрат на формування операційного прибутку, та може бути використаний як інструмент для попереднього аналізу ризиків зниження виручки від реалізації.

Використання даного інструменту дає можливість контролювати умовно-постійні та умовно-змінні витрати, планувати прибуток. При чому виникає можливість планувати як у цілому по підприємству, так і за видами продукції. Для забезпечення постійного зростання операційного прибутку керівництво підприємства має ефективно управляти витратами та застосовувати операційний леверидж. Операційний леверидж виражається через коефіцієнт, що вказує на співвідношення умовно-постійних і умовно-змінних операційних витрат підприємства, і дає змогу задіяти операційний леверидж з різною інтенсивністю впливу на операційний прибуток підприємства.

Етап 3. Розрахунок точки беззбитковості та запасу фінансової міцності з подальшою розробкою рекомендацій та заходів підвищення результативності операційної діяльності підприємства.

Величина операційного прибутку знаходиться у прямому зв’язку з обсягом реалізованої продукції та витратами підприємства на виробництво цієї продукції. Взаємозв’язок «витрати – обсяг виробництва – прибуток» визначає конкретні фактори впливу на величину операційного прибутку, дозволяє регулювати витрати та підвищувати їх ефективність, оптимізує співвідношення ціни виробленої продукції і витрат на її виробництво.

Схематично механізм формування операційного прибутку представлений на рис. 3.3.

Операційний прибуток

Обсяг реалізованої продукції

Витрати на виробництво

Витрати:

* Матеріальні
* На оплату праці
* Відрахування на соціальні заходи
* Амортизаційні відрахування
* Інші витрати

Зміни:

* Обсягу виробництва продукції
* Залишків нереалізованої продукції
* Рентабельності продукції

Рис. 3.3. Механізм формування операційного прибутку підприємства

Прибуток від операційної діяльності визначається як різниця чистого доходу та собівартості реалізованої продукції, адміністративних витрат та витрат на збут. Операційний прибуток, що формується у процесі операційної діяльності, поділяється на три види:

1) Валовий (маржинальний) прибуток = Чистий дохід – Собівартість.

2) Прибуток (збиток) від іншої операційної діяльності = Валовий прибуток – Сукупна сума інших операційних витрат.

3) Чистий прибуток = Прибуток (збиток) від іншої операційної діяльності – Сума постійних операційних витрат.

Оперативне управління результативністю операційної діяльності включає контроль витрат і своєчасну реакції на зміни у вигляді управлінських рішень. З цією метою є доцільною розробка і впровадження моделі «витрати – доходи – прибуток» на підприємствах, що дозволить планувати рівень прибутку та потреби у фінансових ресурсах, базуючись на показниках результативності і операційного аналізу. Дана модель представлена у таблиці 3.2.

Таблиця 3.2

Формування моделі «витрати – доходи – прибуток» підприємства

|  |  |
| --- | --- |
| Витрати | Дохід/ Прибуток |
| Вхідні параметри | |
| Витрати за видами діяльності  Витрати за видами продукції  Витрати за статтями калькуляції | Номенклатура продукції та її кількість  Ціна на сировину, матеріали, паливно-енергетичні ресурси  Ціна на продукцію виробництва |
| Показники результативності операційної діяльності | |
| Умовно-постійні витрати  Умовно-змінні витрати  Сукупні витрати  Співвідношення умовно-постійних та умовно-змінних витрат  Коефіцієнт витратоємкості  Коефіцієнт витратовіддачі | Дохід від реалізації  Операційний прибуток  Приріст операційного прибутку  Операційний прибуток на одиницю доходу  Маржинальний прибуток  Маржинальний прибуток на одиницю доходу |
| Операційний аналіз беззбитковості на основі сценарного підходу | |
| Коефіцієнт операційного левериджу  Ефект операційного левериджу  Точка беззбитковості  Запас фінансової міцності | |

Використовуючи дану модель «витрати – доходи – прибуток» підприємства проведемо операційний аналіз беззбитковості на основі запропонованого сценарного підходу. Для розрахунків нам потрібно використовувати показники умовно-постійних та умовно-змінних витрат. Як вже зазначалося, на практиці їх непросто виокремити в чисті постійні і чисті умовні витрати. Однак при розрахунках можна вдатись до певних спрощень, отримана похибка в разі спрощень буде незначною і не вплине на загальну тенденцію. Так, до умовно-змінних витрат ми відносимо витрати на сировину та заробітну плату, що фактично відображаються показником собівартості реалізованої продукції, а до умовно-постійних витрат – адміністративні витрати та витрати на збут. АТ «Нікопольський завод феросплавів» має широкий асортимент продукції, тому припустимо, що частка кожного виду продукції у загальному обсязі залишається незмінною. Вихідні дані для розрахунку наведені у таблиці 3.3.

Таблиця 3.3

Вихідні дані для розрахунку беззбитковості АТ НЗФ

за 2019-2021 роки, тис. грн.

|  |  |  |  |
| --- | --- | --- | --- |
| Рік/Показник | Чистий дохід | Собівартість реалізації | Адміністративні та витрати на збут |
| 2019 | 16 315 914 | 15 189 450 | 752 612 |
| 2020 | 12 523 363 | 10 440 873 | 688 643 |
| 2021 | 23 385 002 | 14 781 139 | 810 414 |

Припущення, що постійні витрати незмінні є досить умовним і зміни в певному діапазоні можуть відбуватись на практиці. Так, при значних змінах обсягу виробництва будуть зростати і постійні витрати, бо будуть змінюватись ціни на сировину, матеріали та послуги.

Певні категорії постійних витрат будуть змінюватися або відповідно до певних параметрів діяльності підприємства (кількість робітників, рівень завантаження обладнання, віддаленість покупців чи постачальників, тривалість зберігання сировини чи готової продукції тощо), або відповідно безпосередньо до обсягів виробництва та реалізації продукції, хоча і не будуть мати прямої математичної залежності як змінні витрати (наприклад, формування маркетингових бюджетів підприємства: реклама, акції з просування продукції тощо, бюджет таких витрат дуже часто (особливо в західній практиці бізнесу) визначається як відсоток від обсягів реалізації продукції [57, c. 2].

За даними офіційної фінансової звітності АТ НЗФ ми не можемо точно виділити умовно-змінні та умовно-постійні витрати, тому розрахуємо їх за допомогою рівняння витрат та коефіцієнту апроксимації, що дасть максимально точний опис вихідних даних для розрахунку. Також, у фінансовій звітності АТ НЗФ зазначено, що змінні витрати включено до показника собівартості продукції. Рівняння витрат зображено на рис. 3.4.

Рис. 3.4. Визначення рівня умовно-змінних та умовно-постійних витрат підприємства

За розрахованим рівнянням витрат з рис. 3.4 складаємо таблицю 3.4, де вказуємо розраховані умовно-змінні витрати та умовно-постійні витрати.

Таблиця 3.4

Розрахункові змінні та постійні витрати АТ НЗФ

за 2019-2021 роки, тис. грн.

|  |  |  |  |  |
| --- | --- | --- | --- | --- |
| Рік/Показник | Чистий дохід | Собівартість реалізованої продукції | Рівень умовно-постійних операційних витрат (у собівартості) | Умовно-змінні витрати |
| 2019 | 16 315 914 | 15 189 450 | 7 525 688,54 | 5 187 197 |
| 2020 | 12 523 363 | 10 440 873 | 3 565 558 |
| 2021 | 23 385 002 | 14 781 139 | 5 047 759 |

Рівень постійних витрат умовно незмінний за досліджуваний період і дорівнює 7 525 688,54 тис. грн. Умовно-змінні витрати розраховуються шляхом помноження показника собівартості на коефіцієнт 0,3415.

Умовно-змінні витрати

за 2019 рік = 15 189 450 х 0,3415 = 5 187 197 (тис. грн.);

за 2020 рік = 10 440 873 х 0,3415 = 3 565 558 (тис. грн.);

за 2021 рік = 14 781 139 х 0,3415 = 5 047 759 (тис. грн.).

Використовуючи отримані дані таблиці 3.4 застосуємо сценарний підхід. За першим сценарієм припустимо, що дохід АТ НЗФ у наступному періоді зросте на 10% за рахунок розширення клієнтської бази і збільшення обсягу реалізації готової продукції. Прогнозовані розрахунки внесені у таблицю 3.6.

Таблиця 3.5

Прогнозовані показники прибутку АТ «Нікопольський завод феросплавів»

|  |  |  |  |  |
| --- | --- | --- | --- | --- |
| **Сценарій 1** | | | | |
| Рік/ Показник | Чистий дохід | Умовно-постійні витрати | Умовно-змінні витрати | Прибуток |
| Фактичні | | | | |
| 2019 | 16 315 914,00 | 7 525 688,54 | 5 187 197,00 | 3 603 028,46 |
| 2020 | 12 523 363,00 | 7 525 688,54 | 3 565 558,00 | 1 432 116,46 |
| 2021 | 23 385 002,00 | 7 525 688,54 | 5 047 759,00 | 10 811 554,46 |
| Прогнозовані | | | | |
| 2022 | 25 723 502,20 | 7 525 688,54 | 5 552 534,90 | 12 645 278,76 |
| 2023 | 28 295 852,42 | 7 525 688,54 | 6 107 788,39 | 14 662 375,49 |
| **Сценарій 2** | | | | |
| Рік/ Показник | Чистий дохід | Умовно-постійні витрати | Умовно-змінні витрати | Прибуток |
| Фактичні | | | | |
| 2019 | 16 315 914,00 | 7 525 688,54 | 5 187 197,00 | 3 603 028,46 |
| 2020 | 12 523 363,00 | 7 525 688,54 | 3 565 558,00 | 1 432 116,46 |
| 2021 | 23 385 002,00 | 7 525 688,54 | 5 047 759,00 | 10 811 554,46 |
| Прогнозовані | | | | |
| 2022 | 23 385 002,00 | 7 525 688,54 | 4 744 893,46 | 11 114 420,00 |
| 2023 | 23 385 002,00 | 7 525 688,54 | 4 460 199,85 | 11 399 113,61 |

Отже, прогнозований дохід на 2022 рік становитиме 23 385 002 + 23 385 002 х 0,1 = 25 723 502,2 (тис. грн.).

Умовно-постійні витрати теоретично залишаються незмінними (7 525 688,54 тис. грн.), а умовно-змінні витрати мають теж зрости на 10% і складуть 5 047 759 +5 047 759 х 0,1 = 5 552 534,9 (тис. грн.).

Сукупні витрати дорівнюватимуть сумі умовно-постійних і умовно-змінних витрат і становитимуть 7 525 688,54 + 5 552 534,9 = 13 078 223,44 (тис. грн.).

Прибуток у 2022 році за вихідними даними складе:

Дохід – сукупні витрати = 25 723 502,2 - 13 078 223,44 = 12 645 278,76 (тис. грн.).

Таким чином, за допомогою ефекту операційного левериджу ми можемо спрогнозувати, що при зростанні доходів на 10% прибуток АТ НЗФ у наступному періоді зросте на 1 833 724,3 (тис. грн.) у абсолютних значеннях, або це на 17% більшу прибутку поточного періоду. Аналогічно проведено розрахунки на 2023 рік і відображено результати у таблиці 3.5.

За другим сценарієм розглянемо як зміниться прибуток, коли АТ «Нікопольський завод феросплавів» розроблять заходи та проведуть оптимізацію виробництва, що дозволить знизити рівень умовно-змінних витрат на 6%.

Таким чином, у прогнозованому 2022 році рівень доходу та умовно-постійних витрат залишився незмінним, умовно-змінні витрати знизились на 6% в порівнянні з попереднім періодом і становитимуть:

Умовно-змінні витрати = 5 047 759 – (5 047 759 х 0,06) = 4 744 893,46 (тис. грн.).

Прибуток у 2022 році за вихідними даними складе:

Дохід – сукупні витрати = 23 385 002 – (7 525 688,54 – 4 744 893,46) = 11 114 420,00 (тис. грн.).

Аналогічним чином розраховані прогнозовані показники на 2023 рік (табл. 3.5).

На базі розрахунків у таблиць 3.4 та 3.5 обчислимо показники операційного аналізу беззбитковості АТ «Нікопольський завод феросплавів» на основі сценарного підходу для досліджуваного періоду за 2019-2021 роки та спрогнозуємо показники на наступні періоди 2022-2023 років. Отримані результати наведено у таблиці 3.6.

Коефіцієнт операційного левериджу розраховується за формулою:

КОЛ = Умовно-постійні витрати / Умовно-змінні витрати.

Коефіцієнт операційного левериджу

за 2019 рік = 7 525 688,54 / 5 187 197 = 1,45;

за 2020 рік = 7 525 688,54 / 3 565 558 = 2,11;

за 2021 рік = 7 525 688,54 / 5 047 759 = 1,49;

за 2022 рік (сценарій 1) = 7 525 688,54 / 5 552 534,90 = 1,36;

за 2022 рік (сценарій 2) = 7 525 688,54 / 4 744 893,46 = 1,59;

за 2023 рік (сценарій 1) = 7 525 688,54 / 6 107 788,39 = 1,23;

за 2023 рік (сценарій 2) = 7 525 688,54 / 4 460 199,85 = 1,69.

Для розрахунку ефекту операційного левериджу нам знадобиться показник маржинального прибутку, що розраховується за формулою:

Маржинальний прибуток = Чистий дохід – Собівартість.

Для прогнозованих періодів за основу береться показник 2021 року. Для першого сценарію вважаємо, що маржинальний прибуток у 2022 році збільшився на 10% від 2021 року, а у 2023 – від 2022 рокі. Для сценарію 2 маржинальний прибуток лишився незмінним з 2021 року.

Маржинальний прибуток

за 2019 рік = 16 315 914 - 15 189 450 = 1 126 464 (тис. грн.);

за 2020 рік = 12 523 363 - 10 440 873 = 2 082 490 (тис. грн.);

за 2021 рік = 23 385 002 - 14 781 139 = 8 603 863 (тис. грн.);

за 2022 рік (сценарій 1) = 8 603 863 х 1,1 = 9 464 249,3 (тис. грн.);

за 2023 рік (сценарій 1) = 9 464 249,3 х 1,1 = 10 410 674,23 (тис. грн.).

Далі за наступною формулою розрахуємо ефект операційного левериджу:

ЕОЛ = Маржинальний прибуток / (Чистий дохід – Умовно-змінні витрати – Умовно-постійні витрати).

Ефект операційного левериджу

за 2019 рік = 1 126 464 / (16 315 914 - 5 187 197 - 7 525 688,54) = 0,31;

за 2020 рік = 2 082 490 / (12 523 363 - 3 565 558 - 7 525 688,54) = 1,45;

за 2021 рік = 8 603 863 / (23 385 002 - 5 047 759 - 7 525 688,54) = 0,80;

за 2022 рік (сценарій 1) = 9 464 249,3 / (25 723 502,20 - 5 552 534,90 - 7 525 688,54) = 0,75;

за 2022 рік (сценарій 2) = 8 603 863 / (23 385 002 - 4 744 893,46 - 7 525 688,54) = 0,85;

за 2023 рік (сценарій 1) = 10 410 674,23 / (28 295 852,42 - 6 107 788,39 – 7 525 688,54) = 0,71;

за 2023 рік (сценарій 2) = 8 603 863 / (23 385 002 - 4 460 199,85 - 7 525 688,54) = 0,91.

На основі наведених розрахунків визначимо точку беззбитковості для АТ НЗФ за наступною формулою:

ТБв = ЧД х ПВ/ (ЧД-ЗВ),

де ТБв – точка беззбитковості, ЧД – чистий дохід, ПВ – умовно-постійні витрати, ЗВ – умовно-змінні витрати.

Отже, точка беззбитковості для АТ НЗФ розрахована за формулою

за 2019 рік = 16 315 914 х 7 525 688,54 / (16 315 914 – 5 187 197) =

11 033 480,95 (тис. грн.)

за 2020 рік = 12 523 363 х 7 525 688,54 / (12 523 363 – 3 565 558) =

9 918 188,67 (тис. грн.);

за 2021 рік = 23 385 002 х 7 525 688,54 / (23 385 002 – 5 047 759) =

9 597 311,96 (тис. грн.);

за 2022 рік (сценарій 1) = 25 723 502,20 х 7 525 688,54 / (25 723 502,20 – 5 552 534,90) = 9 597 311,96 (тис. грн.);

за 2022 рік (сценарій 2) = 23 385 002 х 7 525 688,54 / (23 385 002 – 4 744 893,46) = 9 441 374,29 (тис. грн.);

за 2023 рік (сценарій 1) = 28 295 852,42 х 7 525 688,54 / (28 295 852,42 – 6 107 788,39) = 9 597 311,96 (тис. грн.);

за 2023 рік (сценарій 2) = 23 385 002 х 7 525 688,54 / (23 385 002 – 4 460 199,85) = 9 299 343,80 (тис. грн.).

Запас міцності – це рівень поточної діяльності підприємства, що перевищує точку беззбитковості. Розраховується наступним чином:

Запас міцності = Фактичний обсяг реалізації – Точка беззбитковості.

Запас міцності

за 2019 рік = 16 315 914 - 11 033 480,95 = 5 282 433,05 (тис. грн.);

за 2020 рік = 12 523 363 - 9 918 188,67 = 2 605 174,33 (тис. грн.);

за 2021 рік = 23 385 002 - 9 597 311,96 = 13 787 690,04 (тис. грн.);

за 2022 рік (сценарій 1) = 25 723 502,20 - 9 597 311,96 = 16 126 190,24 (тис. грн.);

за 2022 рік (сценарій 2) = 23 385 002 - 9 441 374,29 = 13 943 627,71 (тис. грн.);

за 2023 рік (сценарій 1) = 28 295 852,42 - 9 597 311,96 = 18 698 540,46 (тис. грн.);

за 2023 рік (сценарій 2) = 23 385 002 - 9 299 343,80 = 18 924 802,15 (тис. грн.).

Таблиця 3.6

Показники операційного аналізу беззбитковості АТ НЗФ за 2019-2021 рр.

|  |  |  |  |  |
| --- | --- | --- | --- | --- |
| Рік/ Показник | Коефіцієнт операційного левериджу | Ефект операційного левериджу | Точка беззбитковості, тис. грн. | Запас фінансової міцності, тис. грн. |
| Фактичні | | | | |
| 2019 | 1,45 | 0,15 | 11 033 480,95 | 5 282 433,05 |
| 2020 | 2,11 | 0,28 | 9 918 188,67 | 2 605 174,33 |
| 2021 | 1,49 | 1,14 | 9 597 311,96 | 13 787 690,04 |
| Прогнозовані - сценарій 1 | | | | |
| 2022 | 1,36 | 0,68 | 9 597 311,96 | 16 126 190,24 |
| 2023 | 1,23 | 0,65 | 9 597 311,96 | 18 698 540,46 |

*Продовження Таблиці 3.6*

|  |  |  |  |  |
| --- | --- | --- | --- | --- |
| Прогнозовані - сценарій 2 | | | | |
| 2022 | 1,59 | 0,77 | 9 441 374,29 | 13 943 627,71 |
| 2023 | 1,69 | 0,83 | 9 299 343,80 | 18 924 802,15 |

Аналізуючи показники коефіцієнту операційного левериджу слід враховувати наступні особливості [16]:

1. Позитивний вплив операційного левериджу починається лише після досягнення підприємством точки беззбитковості, тобто коли маржинальний дохід достатній для покриття постійних витрат.
2. Ефект операційного левериджу проявляється лише в короткому періоді часу.
3. Чим вищий прибуток підприємства, тим нижчий ефект операційного левериджу.
4. Зі зростанням обсягу продажу та віддаленням від точки беззбитковості відсоток приросту обсягу продажу супроводжуватиметься зростаючим темпом приросту прибутку, тобто підприємства з вищим операційним левериджем досягатимуть прибутку швидше.
5. Зі зниженням обсягу продажу і наближенням до точки беззбитковості підприємство з високим операційним левериджем буде втрачати прибуток швидшими темпами, ніж підприємство з низьким операційним левериджем, тобто чим більший коефіцієнт операційного левериджу, тим вищий рівень ризику діяльності підприємства.

Коефіцієнт операційного левериджу АТ «Нікопольський завод феросплавів» максимального значення набув у 2020 році, коли показник чистого доходу був найнижчим за досліджуваний період. Вище значення коефіцієнта операційного левериджу, свідчить про здатність нарощувати темпи приросту операційного прибутку стосовно темпів приросту обсягу реалізації продукції. Проте цей показник для АТ НЗФ зазнає значних коливань протягом досліджуваного періоду і свідчить більше про нестабільність рівня операційного прибутку та значні коливання умовно-змінних витрат. Це визначає необхідність аналізу витрат з метою досягнення рівноваги, адже станом на 2021 рік потенціал до зростання прибутку дещо знизився у порівнянні з 2020 роком.

Як вже зазначалося при нижчому рівні прибутку ефект операційного левериджу зростає і це видно з розрахунків. У 2021 році ефект операційного левериджу становить 0,8, що означає, що при потенційному зростання доходів зростає і прибуток.

Точка беззбитковості підприємства дозволяє за рахунок доходів від реалізації продукції покривати усі витрати на її виробництво. Перевищення цього показнику свідчить про створення прибутку підприємством. Розрахунок точки беззбитковості у грошовому вираженні для АТ НЗФ вказує, що за 2020-2021 роки цей показник знаходиться майже на однаковому рівні. Так, у 2021 точка беззбитковості досягалася при обсязі реалізації продукції у розмірі 9 597 311,96 тис. грн. і після досягнення цієї суми підприємство створює прибуток.

На відміну від точки беззбитковості запас фінансової міцності усуває вплив масштабів виробництва і дозволяє об’єктивно оцінювати зміни фінансового становища підприємства на різних етапах його функціонування, оскільки він показує обсяг реалізації, що перевищує точку беззбитковості і створює операційний прибуток. Найнижчий показник запасу фінансової міцності для АТ «Нікопольський завод феросплавів» становив 2 605 174,33 тис. грн. у 2020 році, а найвищий - 13 787 690,04 тис. грн. у 2021 році. Ці суми є фактично максимально припустимими розмірами зниження доходу підприємства, після чого підприємство може зазнати збитків. Більший запас фінансової міцності є кращим для підприємства та свідчить про надійність його фінансово-економічного становища на ринку.

Що стосується прогнозованих періодів за сценарним підходом, то ми дійшли висновку, що показники операційної діяльності АТ НЗФ будуть мати вищі результати, якщо підприємство піде шляхом сценарію 1. Проте, варто відмітити, що у другому сценарії підприємство має відносно нижчі прогнозовані показники прибутку, але демонструє поступову та стійку динаміку, що може позитивно позначатися на діяльності підприємства у нестабільному економічному середовищі. Варто враховувати, що на практиці умовно-постійні витрати та дохід будуть також змінюватись разом із умовно-змінними витратами. При цьому аналіз беззбитковості на основі сценарного підходу дає нам змогу оцінити загальну тенденцію та темпи змін і обрати найрезультативніший варіант розвитку операційної діяльності підприємства на наступні періоди.

Таким чином, ми можемо зробити висновок, що результативність операційної діяльності зростає при ефективному управлінні прибутком підприємства. Наше дослідження свідчить про тісний взаємозв’язок прибутку і рівня витрат підприємства, що дозволило розробити модель «витрати – доходи – прибуток». Запропонована модель успішно адаптується до підприємств металургійної галузі, що продемонстровано у розрахунках беззбитковості для АТ «Нікопольський завод феросплавів». Обґрунтована послідовність етапів реалізації моделі операційного аналізу беззбитковості на основі сценарного підходу дозволяє враховувати особливості підприємства та максимально точно обчислювати взаємозв’язок «витрат – доходів – прибутку» з метою своєчасного прийняття управлінських рішень. Управління результативністю операційної діяльності підприємства є ключовою задачею керівництва підприємства і для досягнення зростаючих показників прибутковості пропонується застосування запропонованої моделі беззбитковості з використанням інструментів операційного аналізу.

3.3. Напрямки підвищення прибутковості операційної діяльності АТ «НIКОПОЛЬСЬКИЙ ЗАВОД ФЕРОСПЛАВІВ»

Прибутковість операційної діяльності визначає її результативність і здатність приносити прибуток. На думку О.В. Хмелевського [56, c. 110] прибутковість підприємства виражається таким станом, що вказує на його здатність здійснювати рента­бельну діяльність, забезпечувати платоспроможність, генерувати при­буток, на основі чого забезпечувати стабільність зростання та майбутній інноваційно-інвестиційний розвиток.

Прибутковість визначається через показники прибутку і рентабельності.

Прибуток підприємства – це абсолютний показник результативності операційної діяльності. Рентабельність – це відносний коефіцієнтний показник результативності і визначає її інтенсивність.

Згідно НП(С)БО 1, прибуток – це сума, на яку доходи перевищують пов’язані з ними витрати. Ефективність функціонування підприємства не тільки від розміру прибутку, який він отримує, але й від характеру його розподілу. Одна частина прибутку у вигляді податків поступає до бюджету держави і використовується на потреби суспільства, а інша – залишаться у використанні підприємства (на виплату дивідендів, розширення виробництва, створення резервних фондів і т.п.). Саме розподіл прибутку (тобто управління ним) і є запорукою прибутковості і ефективності діяльності підприємства [34; 2].

Розглядаючи механізм управління операційним прибутком у розділі 1 було розглянуто і фактори, що на нього впливають (рис. 1.9). При аналізі прибутковості підприємства також доцільно враховувати фактори впливу – зовнішні і внутрішні. З огляду на схожість понять «прибутку» і «прибутковості» фактори впливу на операційний прибуток можна також розглядати і в площині прибутковості. Як вже зазначалось, внутрішні фактори підлягають коригувальним заходам у середині самого підприємства, в той час як на вплив зовнішніх факторів підприємства не завжди можуть дати адекватну та своєчасну відповідь. Саме тому вплив зовнішніх факторів дуже сильний, відчутний, важко піддається коригуванню, але більше за зовнішні фактори впливає на прибутковість підприємства.

АТ «Нікопольський завод феросплавів» відноситься до підприємств металургійної галузі. За даними Світова металургійна асоціація у 2021 році Україна посідала 14 місце серед усіх металургійних виробників світу [63]. Отже, вплив зовнішніх факторів на підприємства металургійної галузі в Україні суттєвий, особливо через високу конкуренцію на світових ринках та з боку державної податкової політики, зокрема. Також, безумовно наслідки світової економічної кризи спричиненої пандемією COVID-19 призводять до того, що зовнішнє економічне середовище продовжує буди несприятливим та нестабільним.

Виклики, що пов’язані з переліченими чинниками, вимагають від керівництва АТ НЗФ постійного моніторингу, аналізу та оцінки ситуації. Підприємство має бути постійно в тренді з інноваціями, постійно удосконалювати технології виробництва продукції, постійно працювати з клієнтською базою і розширювати її. Це загальною мірою стимулює потреби знижувати витрати і підвищувати прибутки.

Для визначення напрямку підвищення прибутковості підприємства вкрай важливо розуміти з переліком яких проблемних питань кожного дня зустрічається керівництво підприємства. Аналіз показників операційної діяльності АТ НЗФ у другому розділі роботи свідчить про те, що у 2020 році відбулося значне зростання чистого прибутку, але у 2019 році підприємство зазнало збитків. Нестабільність рівня прибутковості АТ «Нікопольський завод феросплавів» відзначається саме впливом несприятливого економічного середовища, серед якого найбільш проблемними пунктами для підприємства залишаються наступні:

1. Жорстка конкуренція на світовому ринку та її загострення.
2. Зростання цін на паливно-енергетичні ресурси та тарифів на транспортування продукції.
3. Зростаючий рівень інфляції.
4. Нестабільна політична ситуація в країні.
5. Значні коливання курсу національної валюти.
6. Зниження попиту на продукцію з боку українських споживачів.
7. Затримки у відшкодуванні ПДВ з бюджету при відвантажені продукції на експорт.

Внаслідок пандемії Covid-19 обсяги виробництва сталі у 2019 році скоротилися в усіх регіонах світу, що призвело до зниження попиту і виробництва феросплавів. У сукупності зі зниження попиту АТ НЗФ довелося знизити ціна на продукцію. Не менший вплив на зниження попиту на внутрішньому ринку спричиняє тенденція споживачів віддавати перевагу нижчій ціні, ніж вищій якості. Ці зрушення є наслідком довготривалої несприятливої економічної кон’юнктури в країні. Слід відміти, що на прибутковість у 2019 році сильний вплив мали коливання курсу валют, коли за певний період гривня зміцнилася з 27,7 гривен за 1 долар до 23,7 грн. за 1 долар. Для виробництва на експорт така курсова різниця знизила ціну та прибуток. Також, вартість на електроенергію для українських виробників є відносно високою в порівнянні з умовами для їх конкурентів в лідируючих країнах-виробниках металургійної продукції, що так само підвищує кінцеву вартість української продукції на світових ринках і знижує її конкурентоспроможність.

Позитивні зрушення для рівня прибутковості почалися з другої половини 2021 року, коли відбулося скорочення виробництва деяких європейських виробників феросплавiв на фоні нестабільних постачань сировини і спалаху пандемії коронавірусу, що в результаті призвело до значних коливань цін на феросплавну продукцію. Наприклад, середня ціна на феросилiкомарганець у 2021 році склала розмір майже на 54% більше ніж у 2020 році, а на феромарганець у середньому збільшилась майже на 55% [62].

Управління прибутковістю підприємства знаходиться у тісному взаємозв’язку з рівнем доходів і витрат та їх співвідношенням. Збільшення прибутку, як абсолютної величини, досягається за допомогою двох способів. Перший спосіб зводиться до зменшення витрат на виробництво, а другий – до збільшення доходів від реалізації. Отже, оптимальне співвідношення витрат та доходу дозволяє отримувати максимальний прибуток. Забезпечення належного рівня прибутковості підвищує рівень конкурентоспроможності підприємства, що у випадку АТ НЗФ відіграє важливу роль при формуванні прибутку від торгівлі на світових ринках. Запровадження заходів підвищення прибутковості АТ «Нікопольський завод феросплавів» здійснюється у декілька етапів, які схематично представлені на рис. 3.8.

Етап 1

Етап 2

Етап 3

Етап 4

* Збір інформації із зовнішніх і внутрішніх джерел
* Аналіз зібраних даних
* Кількісне і якісне оцінювання резервів
* Розробка комплексу заходів з урахування зібраних даних та наявних ресурсів
* Впровадження технічних та технологічних заходів модернізації виробництва
* Практичне втілення  заходів
* Контроль впровадження та аналіз результатів

Рис. 3.8. Етапи запровадження заходів підвищення прибутковості операційної діяльності АТ НЗФ

Етап 1 передбачає збір інформації та подальший її аналіз. На другому етапі відбувається систематизація забраної інформації і розробка на її основі комплексу заходів, що спрямовані на різні сфери впливу на операційний прибуток підприємства. До основних заходів відносяться організаційні, економічні та технічні заходи. На даному етапі може змінюватися організаційна структура, прийматися рішення про диверсифікацію виробництва, розширення або обґрунтованого звуження асортименту продукції.

Етап 3 передбачає впровадження заходів модернізації виробничих потужностей, оновлення технічної та технологічної бази, впровадження інновацій.

На четвертому етапі всі раніше запропоновані та розроблені заходи втілюються. В процесі їх запровадження відбувається постійний контроль як за їх втіленням, так і за зміною операційних показників з подальшим аналізом результатів. Така послідовність у напрямку підвищення прибутковості АТ НЗФ дозволить систематично та ефективно відслідковувати позитивні зрушення та своєчасно вносити корективи.

Існуючі проблеми у становленні конкурентоспроможного рівня підприємства на світових ринках визначають напрямки підвищення прибутку його операційної діяльності. Умовно напрями підвищення прибутковості для АТ «Нікопольський завод феросплавів» можна розподілити за спрямованістю дій на доходи, витрати та прибуток підприємства (таблиця 3.7).

Таблиця 3.7

Напрями підвищення прибутковості операційної діяльності АТ НЗФ

|  |  |
| --- | --- |
| Напрям | Шляхи запровадження |
| Доходи | * Розширення асортименту продукції з попереднім аналізом ринку збуту для нової продукції. |
| * Впровадження високотехнологічної продукції, що відповідає технологічним умовам закордонних споживачів. |
| * Залучення ліцензій на новітні технології. |
| * Розробка заохочуючих заходів, що чинитимуть вплив не тільки на матеріальну зацікавленість працівників, але й моральну мотивацію персоналу, який задіяний на виробництві з метою підвищення продуктивності праці. |
| Витрати | * Розробка енергозберігаючих технологій у виробництві. |
| * Оптимізація витрат природного газу при виробництві. |
| * Пошук вітчизняних постачальників сировини, матеріалів, запчастин для устаткування з метою імпортозаміщення та здешевлення витрат. |
| * Оптимізація витрат на транспортування готової продукції до споживача, що передбачає пошук оптимального тоннажу для зменшення витрат при експорті готової продукції чи імпорті сировини і матеріалів. |
| * Розробка проектів створення власних енергетичних потужностей. |
| * Скорочення надлишків продукції за рахунок удосконалення процесу планування обсягів виробництва основної продукції та процесу інвентаризації залишків. |

*Продовження Таблиці 3.7*

|  |  |
| --- | --- |
| Прибутки | * Підтримка практики довгострокових контрактів з постачальниками сировини, матеріалів, палива. |
| * Модернізація техніко-технологічної бази підприємства. |
| * Удосконалення маркетингової політики підприємства з метою залучення вітчизняних покупців. |
| * Підвищення активності участі у значущих галузевих заходах для підвищення власної експертності та впізнаваємості серед потенційних клієнтів. |
| * Раціоналізація форм і методів оплати праці. |

Таким чином, основні напрямки зростання прибутковості АТ «Нікопольський завод феросплавів» узагальнено поділяються на напрямки:

* зниження ціни закупівлі сировини, матеріалів та енергетичних ресурсів для зниження собівартості продукції;
* підвищення ціни реалізації продукції;
* зростання обсягів реалізації продукції на світовому ринку.

Запровадження запропонованих заходів підвищення прибутковості операційної діяльності АТ НЗФ дозволить удосконалити вже існуючий процес управління прибутком підприємства з огляду на постійно мінливе економічне середовище. Політика підвищення прибутковості операційної діяльності АТ «Нікопольський завод феросплавів» має бути спрямована на максимізацію прибутку через запровадження комплексу заходів. Ці заходи спрямовані на підвищення результативності операційної діяльності в цілому шляхом оптимізації обсягів виробництва продукції, ефективного управління витратами підприємства, модернізації матеріально-технічної та технологічної бази, підвищення продуктивності праці та розширення ринку збуту. Отже, ефективне управління прибутком, удосконалення методів його управління дозволить підвищити прибутковість АТ «Нікопольський завод феросплавів» у наступних періодах.

Важливо додати, що на момент написання роботи в Україні відбувається війна з російською федерацію. Бойові дії відбуваються у декількох регіонах країни, в тому числі і в регіоні, де фізично розташовуються виробничі потужності АТ «Нікопольський завод феросплавів». Місто Нікополь знаходиться під регулярним обстрілами військ російської федерації, що окрім суттєво погіршеної економічної ситуації в країні, обмеження морського транспортування продукції, несе і фізичну загрозу життям працівників підприємства і його майна. У сукупності це чинить негативний вплив на усю діяльність підприємства та ставить під загрозу не тільки перспективу отримати прибуток за звітний період, а й загалом втратити значну частку напрацьованих контактів з клієнтами та постачальниками і увійти в стан збитковості на час дестабілізації політичної та економічної ситуації в Україні.

**ВИСНОВКИ**

Дана робота містить теоретичні та практичні аспекти дослідження особливостей фінансового управління операційною діяльністю підприємства на прикладі АТ «Нікопольський завод феросплавів».

На основі проведеного дослідження можна зробити наступні висновки:

У розділі 1 «Теоретико–методологічні аспекти управління фінансовою діяльністю підприємства» було досліджено економічну сутність поняття «операційна діяльність» та її складових елементів. Також, було досліджено поняття «фінансове управління операційною діяльністю підприємства» та його складові. За результатами проведеного дослідження дійшли висновку, що операційна діяльність є основною діяльністю підприємства, має пріоритетний характер стосовно інвестиційного, фінансового й іншого видів діяльності та визначає стратегію розвитку всього підприємства. Операційна діяльність є складною системою, що знаходиться під дією різноманітних чинників та має свої особливості.

Створення корисності, продукту, послуги – є головною метою операційної діяльності підприємства і визначає її сутність. Сутність операційної діяльності визначається у процесі трансформації вихідного матеріалу, сировини у готову продукцію, послугу. Цей процес представляє собою тріаду понять: витрати – трансформація – результат. Така трансформація у процесі операційної діяльності існує у двох видах: аналітична та синтетична. За аналітичного виду трансформації сировина перетворюється у один або декілька різних продуктів. А синтетичний вид трансформації передбачає отримання одного виду кінцевого продукту з великої кількості різновидів сировини.

Операційна діяльність підприємства складається з множини циклічних етапів, що об’єднуються у поняття операційного циклу. Як основна складова операційної діяльності, операційний цикл відіграє важливу роль у формування прибутку підприємства, тому управління його тривалістю та визначення характерних галузевих особливостей є надзвичайно необхідним для підприємства і його розвитку.

Основною метою фінансового управління операційною діяльністю підприємства є забезпечення підприємства необхідними фінансовими ресурсами та підвищення його прибутковості і конкурентоспроможності на ринку. Для досягнення цієї мети необхідним є створення злагодженої системи фінансового управління. Фінансове управління операційної діяльністю підприємства та її результативністю, зокрема, являє собою складну послідовну систему, що включає в себе етапи планування, організації, контролю і аналізу та прогнозування. Складові цієї системи визначаються як виокремлені елементи з набором характеристик та функцій, але взаємопов’язані між собою для досягнення спільних цілей і виконання завдань спрямованих на ефективне функціонування операційної діяльності підприємства.

На меті у кожного підприємства стоїть створення прибутку, що дозволить покривати витрати та спрямовувати кошти на розвиток діяльності підприємства та підвищення його конкурентоспроможності на ринку. Прибутковість підприємства визначає результативність діяльності підприємства та показує його спроможність приносити прибуток. Складовими прибутковості є операційний прибуток та рентабельність операційної діяльності. Операційний прибуток є абсолютним показником і визначає рівень прибутковості підприємства. Рентабельність операційної діяльності, як відносний показник, характеризує ступінь прибутковості і дозволяє ширше, ніж прибуток, визначати результативність діяльності підприємства. Важливість визначення рентабельності операційної діяльності є ключовою ціллю підприємства для подальшого покращення результативності діяльності, вдосконалення виробництва та підвищення власної конкурентоспроможності як на вітчизняному, так і світовому ринках.

В результаті аналізу основних фінансово-економічних показників АТ «Нікопольський завод феросплавів», що наведені в розділі 2 магістерської роботи можна зробити такий висновок: у цілому АТ «Нікопольський завод феросплавів» демонструє позитивну динаміку фінансового стану та, зокрема, операційної діяльності. Структурний аналіз та аналіз показників у динаміці вказує на ефективно організовану операційну діяльність. Однак, за деякими показниками при проведенні коефіцієнтного аналізу АТ НЗФ має незадовільний характер діяльності та потребує підвищеної уваги з боку економічного відділу з метою попередження та усунення вже існуючих загроз. Так, переважна більшість розрахованих коефіцієнтів фінансової стійкості вказує на неспроможність підприємства на даному етапі підтримувати стабільний рівень платоспроможності та стійкості, а також висвітила певний рівень залежності від зовнішніх джерел фінансування. Коефіцієнтний аналіз ділової активності характеризується позитивними зрушення у 2021 році в порівнянні з 2020 роком. При збереженні позитивної тенденції у майбутніх періодах це дозволить ефективніше використовувати власні кошти підприємства та раціонально будувати фінансові відносини з контрагентами. Зважаючи на комплексність оцінки показників наведеного дослідження, характеризуємо фінансовий стан АТ «Нікопольський завод феросплавів» як задовільний, але нестійкий, що потребує розробки ефективних заходів покращення показників операційної діяльності, зокрема зниження витрат та збільшення прибутку.

Аналіз результативності операційної діяльності АТ «Нікопольський завод феросплавів» за допомогою показників рентабельності дозволяє зробити висновок про позитивну динаміку рівня рентабельності та покращення операційної діяльності підприємства за досліджуваний період. АТ НЗФ за період 2019-2021 років перебуває у такому стані операційної діяльності, коли грошові надходження підприємства компенсують витрати на виробництво та реалізацію продукції і накопичується прибуток. Проте, для збереження такого стану рентабельності та подальшого його покращення необхідно звернути увагу на коефіцієнти, за якими темпи росту були відносно повільними та незначними, а саме: рентабельність власного капіталу та рентабельності виробничих витрат.

З метою удосконалення фінансового управління операційною діяльністю АТ «Нікопольський завод феросплавів» в Розділі 3 даної магістерської роботи була запропонована та використана модель «витрати – доходи – прибуток» на основі операційного аналізу беззбитковості. Запропонована модель успішно адаптується до підприємств металургійної галузі, що продемонстровано у розрахунках беззбитковості для АТ «Нікопольський завод феросплавів». Обґрунтована послідовність етапів реалізації моделі операційного аналізу беззбитковості на основі сценарного підходу дозволяє враховувати особливості підприємства та максимально точно обчислювати взаємозв’язок «витрат – доходів – прибутку» з метою своєчасного прийняття управлінських рішень. Управління результативністю операційної діяльності підприємства є ключовою задачею керівництва підприємства і для досягнення зростаючих показників прибутковості пропонується застосування запропонованої моделі беззбитковості з використанням інструментів операційного аналізу.

Також було виділено наступні напрямки підвищення прибутковості операційної діяльності підприємства, які на нашу думку, мають бути розподілені за напрямами впливу на доходи, витрати та прибуток підприємства. Політика підвищення прибутковості операційної діяльності АТ «Нікопольський завод феросплавів» має бути спрямована на максимізацію прибутку через запровадження комплексу заходів. Ці заходи спрямовані на підвищення результативності операційної діяльності в цілому шляхом оптимізації обсягів виробництва продукції, ефективного управління витратами підприємства, модернізації матеріально-технічної та технологічної бази, підвищення продуктивності праці та розширення ринку збуту.

Запропоновані в магістерській роботі напрямки підвищення прибутковості для АТ «Нікопольський завод феросплавів» мають позитивний вплив на результативність операційної діяльності підприємства загалом та створюють можливості подальшого ефективного розвитку операційної діяльності та покращення фінансового стану підприємства.