

Вінницький національний технічний університет
(повне найменування вищого навчального закладу)

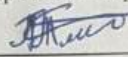
Факультет менеджменту та інформаційної безпеки
(повне найменування інституту, назва факультету (відділення))

Кафедра фінансів та інноваційного менеджменту
(повна назва кафедри (предметної, циклової комісії))

Бакалаврська кваліфікаційна робота на тему:
«АНАЛІЗ ДІЛОВОЇ АКТИВНОСТІ В СИСТЕМІ УПРАВЛІННЯ
ПРОМИСЛОВИМ ПІДПРИЄМСТВОМ
(на прикладі публічного акціонерного товариства "Мотор Січ")»

08-43.БКР.015.00.076ТЧ

Виконала: студентка 4 курсу,
групи МФКД-206
спеціальності 073 – Менеджмент
(шифр і назва напрямку підготовки, спеціальності)

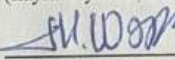
 Поліщук Т. В.
(прізвище та ініціали)

Керівник: д.е.н., професор, зав каф. ФІМ
(наук. ступінь, вч. звання, назва кафедри)

Зянько В. В.
(прізвище та ініціали)

«03» червня 2024 р.

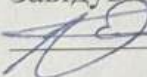
Рецензент: к.е.н., доц., доцент каф. МБІС
(наук. ступінь, вч. звання, назва кафедри)

 Міронова Ю.В.
(прізвище та ініціали)

«05» червня 2024 р.

Допущено до захисту

Завідувач кафедри ФІМ

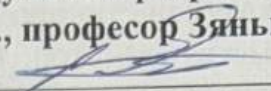
 д.е.н., проф. Зянько В. В.
(прізвище та ініціали)

«11» червня 2024 р.

Вінниця ВНТУ – 2024 рік

Вінницький національний технічний університет
 Факультет менеджменту та інформаційної безпеки
 Кафедра фінансів та інноваційного менеджменту
 Рівень вищої освіти перший (бакалаврський)
 Галузь знань – Управління та адміністрування
 Спеціальність – 073 Менеджмент
 Освітньо-професійна програма – Менеджмент фінансово-кредитної діяльності

ЗАТВЕРДЖУЮ
 завідувач кафедри ФІМ
 д.е.н., професор **Зянько В. В.**


 «13» лютого 2024 р.

ЗАВДАННЯ НА БАКАЛАВРСЬКУ КВАЛІФІКАЦІЙНУ РОБОТУ СТУДЕНТУ

Поліщук Тетяні Вікторівні
 (прізвище, ім'я, по-батькові)

1. Тема роботи: «Аналіз ділової активності в системі управління промисловим підприємством (на прикладі публічного акціонерного товариства "Мотор Січ")»

Керівник роботи Зянько Віталій Володимирович, д.е.н., професор

(прізвище, ім'я, по батькові, науковий ступінь, вчене звання)

затверджено наказом ВНТУ від «11» березня 2024 року № 80.

2. Термін подання студентом роботи: 31 травня 2024 року

3. Вихідні дані до роботи: Куриленко Т. П. Теоретичні аспекти визначення ділової активності URL: www.nbuv.gov.ua/portal/Soc_Gum/Nvamu/Ekon/2009_6/6.pdf. (дата звернення: 25.11.2020); Кащена Н.Б., Горошанська Т.В., Польова Т.В. Ділова активність підприємства: сутність та методика аналізу : монографія. Х. : Видавництво Іванченка І.С., 2016. 196 с.; Ткачук Г.Ю. Оцінка ділової активності підприємства. Науковий вісник Херсонського державного університету. 2015. Вип. 13. Ч. 4. С. 88–90; Хома, І., & Мицо, К. (2023). Управління діловою активністю промислових підприємств в умовах воєнного стану. Економіка та суспільство, (57). <https://doi.org/10.32782/2524-0072/2023-57-51>; Петик Л. О. Фелісеєв В. А. Ділова активність промислових підприємств України // Економічний простір. – 2022. – № 181. – С. 188-191 DOI: <https://doi.org/10.32782/2224-6282/181-33>; Терлецька Ю., Кушнір О. Управління діловою активністю у контексті забезпечення стабільного розвитку підприємства. Scientific Collection «InterConf». 2023. С. 78–81; Фінансова звітність ПАТ «Мотор Січ» (форма № 1 «Баланс (Звіт про фінансовий стан)», форма № 2 «Звіт про фінансові результати, статут підприємства.

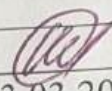
4. Зміст текстової частини:

у першому розділі – дослідити сутність ділової активності підприємства, її резерви та напрями зростання; розкрити особливості управління діловою активністю промислових підприємств та його завдання; визначити методи

аналізу ділової активності підприємства.
у другому розділі – проаналізувати фінансовий стан та рівень ділової активності ПАТ «Мотор Січ».
у третьому розділі – обґрунтувати напрями підвищення ефективності управління діловою активністю промислового підприємства.

5. Перелік ілюстративного матеріалу: Таблиці: Таблиця 1.1 – Характеристика сутності ділової активності в економічних літературних джерелах; Таблиця 1.2 – Характеристика динамічності розвитку підприємства; Таблиця 1.3 – Логічна схема науково-методичного підходу до управління діловою активністю промислового підприємства; Таблиця 2.1 – Характеристика підприємства «Мотор Січ»; Таблиці 2.2 – Основні фінансово-економічні показники діяльності АТ Мотор Січ; Таблиця 2.3 – Результати факторного аналізу зміни коефіцієнта оборотності оборотних коштів; Таблиця 2.4 – Показники, які характеризують ділову активність підприємства «Мотор Січ».

6. Консультанти розділів роботи

Розділ	Прізвище, ініціали та посада консультанта	Підпис, дата	
		завдання видав	завдання прийняв
Спеціальна частина	доцент кафедри ФІМ Ткачук Л.М.	 13.03.2024 р.	 29.05.2024 р.

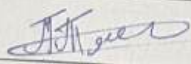
7. Дата видачі завдання «13» березня 2024 р.

КАЛЕНДАРНИЙ ПЛАН

№ з/п	Назва та зміст етапу	Термін виконання		Примітка
		початок	завершення	
1	Формування та затвердження теми бакалаврської дипломної роботи	01.12.2023	01.02.2024	вик.
2	Виконання теоретичної частини БДР. Перший рубіжний контроль виконання БДР	24.04.2024	13.05.2024	вик.
3	Виконання аналітичної частини БДР та розробка рекомендацій та пропозицій. Другий рубіжний контроль виконання БДР	14.05.2024	01.06.2024	вик.
4	Нормоконтроль БДР	02.06.2024	03.06.2024	вик.
5	Рецензування БДР	04.06.2024	06.06.2024	вик.
6	Попередній захист БДР	07.06.2024	09.06.2024	вик.
7	Захист БДР	10.06.2024	26.06.2024	вик.

Студент

Керівник роботи


(підпис)

(підпис)

Поліщук Т. В.

(ініціали та прізвище)

Зянько В. В.

(ініціали та прізвище)

АНОТАЦІЯ

УДК 338.3

Поліщук Т. В. Аналіз ділової активності в системі управління промисловим підприємством (на прикладі публічного акціонерного товариства «Мотор Січ»). Бакалаврська кваліфікаційна робота зі спеціальності 073 – Менеджмент, освітня програма - Менеджмент фінансово-кредитної діяльності. Вінниця: ВНТУ, 2024 88 ст. На укр. мові. Бібліогр.: 30 назв; рис.: 0; табл. 7.

У бакалаврській кваліфікаційній роботі систематизовано та поглиблено отримані теоретичні знання та практичні навички з аналізу ділової активності промислового підприємства. Наукові і практичні положення щодо напрямів підвищення ефективності управління діловою активністю підприємства доведені до рівня конкретних пропозицій, що дозволить їх використати на ПАТ «Мотор Січ» для підвищення ефективності управління його активами. Бакалаврська кваліфікаційна робота складається із трьох розділів. В першому розділі досліджено сутність ділової активності підприємства, її резерви та напрями зростання; розкрито особливості управління діловою активністю промислових підприємств та його завдання; визначено методи аналізу ділової активності підприємства. В другому розділі здійснено аналіз фінансового стану та рівня ділової активності ПАТ «Мотор Січ». В третьому розділі обґрунтовано напрями підвищення ефективності управління діловою активністю промислового підприємства.

Ключові слова: ділова активність підприємства, активи, оборотність активів, рентабельність, ліквідність.

ABSTRACT

Polishchuk T. V. Analysis of business activity in the industrial enterprise management system (for example, Motor Sich Public Joint Stock Company). Bachelor's thesis on specialty 073 – Management, educational program - Management of financial and credit activities. Vinnytsia: VNTU, 2024. 88 p. Ukr. language. Bibliography 30; fig.: 0; table 7.

The bachelor's qualification work systematizes and deepens the obtained theoretical knowledge and practical skills in analyzing the business activity of an industrial enterprise. Scientific and practical provisions on areas of improving the efficiency of business activity management of the enterprise have been brought to the level of specific proposals, which will allow them to be used at Motor Sich PJSC to increase the efficiency of managing its assets. Bachelor's qualification work consists of three sections. The first section examines the essence of business activity of the enterprise, its reserves and directions of growth; features of management of business activity of industrial enterprises and its tasks are disclosed; methods of analysis of business activity of enterprise are defined. The second section analyzes the financial condition and level of business activity of Motor Sich PJSC. The third section substantiates the directions of increasing the efficiency of management of business activity of an industrial enterprise.

Keywords: business activity of the enterprise, assets, asset turnover, profitability, liquidity.

ЗМІСТ

ВСТУП	7
1 ТЕОРЕТИЧНІ ТА МЕТОДИЧНІ ОСНОВИ АНАЛІЗУ ТА УПРАВЛІННЯ ДІЛОВОЮ АКТИВНІСТЮ ПРОМИСЛОВОГО ПІДПРИЄМСТВА	10
1.1. Зміст ділової активності, її резерви та напрями зростання	10
1.2 Особливості управління діловою активністю промислових підприємств та його завдання	15
1.3 Методики розрахунку ділової активності підприємства	20
Висновок до розділу 1	30
2 АНАЛІЗ ЕФЕКТИВНОСТІ УПРАВЛІННЯ ДІЛОВОЮ АКТИВНІСТЮ ПАТ «МОТОР СІЧ»	32
2.1 Економіко-організаційна характеристика ПАТ «Мотор Січ»	32
2.2 Аналіз фінансового стану акціонерного товариства	34
2.3 Аналіз рівня ділової активності акціонерного товариства	43
Висновок до розділу 2	51
3 НАПРЯМИ ПІДВИЩЕННЯ ЕФЕКТИВНОСТІ УПРАВЛІННЯ ДІЛОВОЮ АКТИВНІСТЮ ПРОМИСЛОВОГО ПІДПРИЄМСТВА	52
Висновок до розділу 3	68
ВИСНОВКИ	70
СПИСОК ВИКОРИСТАНИХ ДЖЕРЕЛ	73
Додаток А Протокол перевірки навчальної (кваліфікаційної) роботи	77
Додаток Б Баланс (Звіт про фінансовий стан)	78
Додаток В Звіт про фінансові результати (Звіт про сукупний дохід)	82
Ілюстративний матеріал	84

ВСТУП

Основним показником підвищення ефективності використання ресурсів підприємств є управління їх господарською діяльністю. Це дозволяє об'єктивно оцінити фінансовий стан підприємства, що веде господарську діяльність, з метою оперативного його регулювання. Ділова діяльність формує репутацію компанії, яка є візитною карткою бізнесу. Якість організаційних рішень у сфері стратегічного розвитку залежить від об'єктивності ділової діяльності підприємства, точності оцінки, оптимізації.

Ділова активність підприємства є одним з найважливіших показників його фінансового стану. Вона характеризує ефективність використання активів підприємства для отримання прибутку. Аналіз ділової активності дозволяє виявити резерви підвищення ефективності господарської діяльності підприємства та розробити заходи щодо їх реалізації.

Дослідженням ділової активності підприємств приділялася велика увага багатьох економістів, серед яких необхідно виділити наукові праці таких авторів, як: Ямбоко Г., Куриленко Т. П., Ткачук Г. Ю., Томчук О. Ф., Сачок В. Л., Кашенко Н. Б., Горошанська Т. В., Польова Т. В.

Метою бакалаврської кваліфікаційної роботи є розробка та обґрунтування напрямів підвищення ефективності управління діловою активністю промислового підприємства.

Для досягнення мети були визначені та послідовно розв'язувалися такі **завдання**:

- дослідити сутність ділової активності підприємства, її резерви та напрями зростання;
- розкрити особливості управління діловою активністю промислових підприємств та його завдання;
- визначити методи аналізу ділової активності підприємства;
- проаналізувати фінансовий стан та рівень ділової активності ПАТ «Мотор Січ»;

- обґрунтувати напрями підвищення ефективності управління діловою активністю промислового підприємства.

Об'єктом дослідження є процес управлінні діловою активністю підприємства.

Предметом дослідження є сукупність методів та інструментів аналізу ділової активності промислового підприємства.

Методи дослідження. У роботі використано ряд методів наукових і спеціальних методів, як-то спостереження, збір фактів (для аналізу показників ефективності фінансово-господарської діяльності та ділової активності ПАТ «Мотор Січ»). Також використано факторний аналіз оборотності оборотних активів підприємства, метод оптимізації – пошук оптимальних рішень для покращення управління діловою активністю на підприємстві.

Практичне значення одержаних результатів полягає в тому, що отримані в роботі теоретичні положення та висновки щодо удосконалення управління діловою активністю на ПАТ "Мотор Січ" доведені до рівня конкретних пропозицій, що дозволить їх використати на ПАТ "Мотор Січ" для підвищення ефективності управління його діловою активністю.

Особистий внесок здобувача.

Бакалаврська кваліфікаційна робота є самостійно виконаною науковою працею, в якій автором обґрунтовані пропозиції з підвищення ефективності управління діловою активністю промислового підприємства.

Наукові положення, висновки та рекомендації, що виносяться на захист, одержані автором самостійно.

Апробація результатів бакалаврської роботи.

Основні положення і результати виконаного дослідження доповідалися на ЛІІІ Науково-технічній конференції підрозділів Вінницького національного технічного університету (м. Вінниця, 2024 р.).

Наукові публікації. Після проведених досліджень опубліковано 3 наукові праці. У фаховому виданні опубліковано статтю «Оцінка конкурентоспроможності машинобудівного підприємства» [28]. Тези під

назвами «Ділова активність промислових підприємств України» [29] та «Аналіз та оцінка ділової активності підприємств машинобудування як основа підвищення ефективності їх діяльності» [30] опубліковані у збірниках доповідей.

1 ТЕОРЕТИЧНІ ТА МЕТОДИЧНІ ОСНОВИ АНАЛІЗУ ТА УПРАВЛІННЯ ДІЛОВОЮ АКТИВНІСТЮ ПРОМИСЛОВОГО ПІДПРИЄМСТВА

1.1. Зміст ділової активності, її резерви та напрями зростання

Аналіз ділової активності є важливою складовою успішності промислового підприємства. Він дозволяє оцінити ефективність роботи підприємства, його фінансовий стан та конкурентні позиції.

Ділова активність підприємства – це комплексна характеристика, яка відображає:

- зусилля, спрямовані на забезпечення динамічного розвитку та реалізацію цілей в різних сферах діяльності. Це включає розробку та впровадження нових продуктів і послуг, вихід на нові ринки, розширення виробничих потужностей та оптимізацію ділової активності тощо;
- інтенсивність використання ресурсів, доступних для підприємства. Це стосується не тільки матеріальних, а і нематеріальних ресурсів, таких як обладнання, сировина, матеріали, працівники та інтелектуальна власність тощо;
- ефективність підприємства. Це вимірюється різними показниками, такими як прибутковість, ліквідність, оборотність активів тощо;
- конкурентна позиція підприємства. Визначається часткою ринку, яку займає компанія, її конкурентними перевагами та стійкістю до зовнішніх факторів [1].

У понятті «ділова активність» (business activity) ключовим словом для його розуміння та тлумачення є «активність». У сучасному економічному словнику остання розглядається як дуже широке і загальне соціальне поняття і визначається як інтенсивна діяльність, активний стан. Аналогічні підходи до тлумачення цього поняття знаходимо і в таких ґрунтовних наукових працях, як «Економічна енциклопедія» та «Великий тлумачний словник сучасної української мови». У вищезазначеному логічно та обґрунтовано говорити про активність організації, її діяльність та, відповідно, її види.

На нашу думку, сутність ділової активності не змінюється залежно від типу організації, змінюються лише інструменти управління нею. Ділова активність безпосередньо пов'язана з діяльністю організації, проявляється в ній і взагалі не може існувати поза нею. Доведено, що термін «ділова активність» з'явився у 1990-х роках з розвитком підприємництва та появою таких понять, як «бізнес-невдача» та «бізнес-ризик», запобігання яким вимагає ефективних дій менеджерів компанії [2].

Ділова активність, за визначенням С. Головіним як поняття, що виражає здатність організмів до вільних дій і змін під впливом зовнішніх або внутрішніх впливів, тобто загальну характеристику організмів, їхню власну динаміку як джерело перетворення або підтримання життєво важливих зв'язків з навколишнім середовищем. Активність ґрунтується на імовірнісному прогнозуванні подій в середовищі та положення організму в ньому. В середовищі вона ґрунтується на відношенні активності до діяльності, та проявляється як динамічна умова її формування і виконання, як характеристика власного руху, що характеризується власним рухом:

- більшою мірою – обумовленість дій актора залежить від деталей внутрішнього стану суб'єкта безпосередньо в момент дії – на відміну від емотивізму, коли дії обумовлені попереднім станом речей;
- довільність – обумовленість поточної мети суб'єкта – на відміну від польової поведінки;
- надситуативність – вихід за межі початкової мети – на відміну від адаптивності, де дії обмежені вузькими рамками заданого параметра;
- значна стійкість діяльності щодо прийнятої мети – на відміну від пасивного уподібнення об'єктів, з якими суб'єкт буде стикатися в процесі діяльності [3].

Таким чином, активність є досить широким поняттям, і сучасна наукова думка не дає єдиного змістовного визначення цього терміну. Однак слід зазначити, що діяльність має певні специфічні ознаки, які притаманні як живим організмам, так і різним економічним системам, що розвиваються. Такими

ознаками є: діяльність, ефективність, динамічність та здатність до змін. Таким чином, активність можна охарактеризувати як поняття, що визначає швидкість, спрямованість та інтенсивність дій і заходів певних явищ і процесів.

Отже, ділова активність підприємства – це досить широке поняття, яке об'єднує в собі багато аспектів діяльності і є одним з основних факторів, що впливають на ефективність і якість економічних процесів, продуктивність суспільного виробництва та його соціальний статус.

Розглядаючи ділову діяльність з точки зору роботи підприємства як виробничо-економічного механізму, сучасні вчені та дослідники порівнюють це поняття з підприємницькою діяльністю та ринковою активністю. Визначення різних авторів показують, що ринкова активність організації характеризує позицію організації на ринку та її імідж по відношенню до споживачів і конкурентів [4].

Таблиця 1.1 – Характеристика сутності ділової активності в економічних літературних джерелах

Автори	Трактування
1	2
Хелферт Є. [5]	Ділова активність – це ефективність використання менеджерами активів, довірених їм їх власниками.»
Тараскина А. В. [6]	Ділова активність розглядається з трьох позицій: індивідуума, підприємства (мікрорівень), країни (макрорівень). На рівні підприємства ділова активність найчастіше розглядається як ефективність його роботи з точки зору кількості авансованих ресурсів або величини їх споживання в процесі виробництва.»
Подольська В. О. та Яріш О. В. [7]	Ділова активність – поняття, що пов'язане з інвестиційною привабливістю підприємства. В показниках ділової активності знаходить відображення ефективність використання фінансових ресурсів підприємства.»
Мясникова О. В. [8]	Ділова активність може бути представлена як сукупність зусиль працівників підприємства, спрямованих під впливом певного рівня мотивації на збільшення насамперед оборотності оборотних активів, яка формується під впливом внутрішніх і зовнішніх факторів виробництва, а також розвитку соціально-економічної інфраструктури регіону.
Коваленко Л. О. та Ремньова І. М. [9]	Ділова активність – комплексна характеристика підприємства, яка втілює різні аспекти діяльності; система показників, що визначає місце підприємства на ринку конкретних товарів, географію ділових відносин, репутацію підприємства як партнера, активність інноваційно- інвестиційної діяльності, конкурентоспроможність.»

Продовження таблиці 1.1

1	2
Коробов М. Я. [10]	У контексті аналізу фінансово-господарської діяльності цей термін розуміють вужче – як поточну виробничу й комерційну діяльність підприємства. У цьому випадку словосполучення «ділова активність» являє собою не цілком вдалий переклад англomовного терміну «business activity», який якраз і характеризує відповідну групу коефіцієнтів із системи показників оцінки фінансового стану суб'єктів підприємницької діяльності.»
Гарасюк О. А. та Ігнатенко М. Ю. [11]	Ділова активність оцінюється сукупністю кількісних і якісних параметрів, серед яких – зростання економічного потенціалу, обсяги поставок на експорт, імідж підприємства, його соціальна і природоохоронна активність.

Соціологи трактують ділову активність як сукупність дій, які:

- сприяють економічному зростанню організації;
- забезпечують узгоджений розвиток її складових;
- дозволяють гармонійно взаємодіяти із зовнішнім середовищем;
- більшість фінансових аналітиків дають схоже визначення ділової активності, але застосовують його до організації в цілому.

Т. В. П. Куриленко пропонує наступне визначення: Ділова активність організації - це процес, спрямований на управління ефективністю господарської діяльності на макро- та мікрорівнях. Вона спрямована на забезпечення розвитку організації, збільшення зайнятості та ефективне використання всіх ресурсів. Метою є досягнення конкурентоспроможності на ринку та формування нового інноваційного та інвестиційного потенціалу.

Важливо зазначити, що поняття ділової активності є дуже широким. Воно охоплює майже всі аспекти діяльності підприємства, такі як: виробнича діяльність, маркетингова діяльність, інноваційна діяльність, інвестиційна діяльність, фінансова діяльність.

Рівень ділової активності підприємства є важливим показником його конкурентоспроможності та потенціалу розвитку [5].

Ділову активність вивчають за допомогою аналізу різних показників. Найважливішими з них є показники інтенсивності та ефективності використання ресурсів організації. Також перевіряється, чи дотримується «золоте правило» розвитку організації, згідно з яким прибуток повинен зростати швидше, ніж

обсяг продажів і вартість її активів.

Таблиця 1.2 – Характеристика динамічності розвитку підприємства

Рівень ділової активності		
Низький	Середній	Високий
-стабільна фінансова ситуація -активна політика інвестицій та інновацій у підприємстві -стабільна тенденція до зростання стандартних показників -підвищення рівня ефективного використання ресурсів	- незбалансований фінансовий стан - випадкове здійснення інвестиційної та інноваційної діяльності - непостійна динаміка звичайних показників - значне зниження значень показників ефективного використання ресурсів	- фінансова криза - відсутність інноваційних ініціатив - постійне зниження темпів розвитку - неефективне використання ресурсів

Фактори, що призводять до погіршення рівня ділової активності підприємства, включають в себе наступні: обмеженість фінансових ресурсів, доступних компанії; незбалансованість грошових потоків компанії за обсягом і часом; низький обсяг виробництва і продажів; низький обсяг замовлень; високі запаси всіх видів; високий рівень інфляції.

Підприємство, яка прагне до успіху, повинна капіталізувати свої сильні сторони, тобто використовувати всі свої можливості в повній мірі, і мінімізувати слабкі сторони, передбачаючи потенційні загрози. Такий комплексний підхід - використання сильних сторін, мінімізація слабких сторін і запобігання загрозам - дозволяє підприємству не тільки ефективно управляти поточною діяльністю, але й чітко визначати стратегічні напрямки на майбутнє.

Серед напрямів підвищення ефективності використання ресурсів можна виділити наступні: підвищення продуктивності організації, що здійснюється за рахунок прискорення оборотності ресурсів та скорочення періоду обороту; збільшення кількості ролей, що можливо за рахунок скорочення періоду виробництва або скорочення періоду обороту; скорочення періоду виробництва, що вимагає вдосконалення технології та модернізації автоматизації виробництва; скорочення періоду обороту, що вимагає більш ефективного та раціонального використання ресурсів, а також прискорення оборотності

ресурсів[6].

1.2 Особливості управління діловою активністю промислових підприємств та його завдання

Ділова активність є важливим елементом, який визначає не лише фінансову стабільність організацій, але й їхню здатність до інноваційного розвитку зараз і в майбутньому. У сучасних умовах жорсткої конкуренції, коли підприємства прагнуть максимізувати прибутки при мінімізації витрат, важливість комерційної діяльності є особливо гострою. Саме завдяки ефективному управлінню, в тому числі комерційною діяльністю, можна досягти динамічного та сталого розвитку.

Вплив ділової активності можна спостерігати в усіх секторах економіки. На державному рівні вона слугує індикатором економічного світогляду представників ділової активності.

Для організацій ділова активність стає інструментом реалізації стратегічних планів розвитку, розкриття потенціалу зростання, досягнення лідерства на ринку та ефективного управління всіма ресурсами.

Ділова активність – це комплексний показник ефективності діяльності організації, вона включає в себе: оцінку споживання ресурсів у виробничому процесі, аналіз фінансово-господарської діяльності та виявлення внутрішніх можливостей та потенціалу.

Таким чином, ділова активність дає цілісне уявлення про стан організації, дозволяючи оцінити її з точки зору стратегічних цілей і поточної діяльності [7].

Ділова активність є невід'ємною частиною управління фінансово-господарською діяльністю промислових організацій.

Структурована логічна схема науково-методичного підходу до управління діловою активністю промислових підприємств з урахуванням специфіки управління цим процесом зображено на таблиці 1.3 [8]

Таблиця 1.3 – Логічна схема науково-методичного підходу до управління діловою активністю промислового підприємства

Управління діловою активністю підприємства: комплекс управлінських рішень, спрямованих на забезпечення обсягів фінансово-господарської діяльності суб'єкта господарювання.			
Мета управління	Завдання управління	Функції управління	Принципи управління
забезпечення поступового зростання обсягів діяльності і підтримання стійкого становища	1.оцінка рівнів ділової активності 2.забезпечення ділової активності 3.активізація ділової активності 4.стимулювання ділової активності	1.аналіз 2.планування 3.організація 4.облік 5.контроль 6.регулювання	1.принцип відповідальності 2.принцип комплексності 3.принцип адаптивності 4.принцип оптимальності 5.принцип ефективності

Управління діловою активністю базується на цілеспрямованому впливі на всі аспекти ведення бізнесу. Цей вплив спрямований на оптимізацію процесів створення, розподілу та перерозподілу ресурсів підприємства. Це призводить до оптимізації бізнес-процесів, що, в свою чергу, підвищує загальну ефективність підприємства.

Важливо зазначити, що управління діловою активністю - це динамічний процес, який потребує постійного аналізу та коригування з урахуванням мінливих умов зовнішнього середовища та внутрішніх ресурсів організації.

Досягнення високого рівня ділової активності залишається одним з ключових завдань, що стоять перед сучасними підприємствами. Відсутність універсального методу або підходу до оцінки ділової активності зумовлює необхідність розробки обґрунтованих та якісних аналітичних процедур. Процес оцінки повинен базуватися на поєднанні теоретичних знань та практичного досвіду. Це допоможе виробити чітке розуміння динаміки коливань бізнесу та приймати ефективні управлінські рішення [9].

На управління діловою активністю, як і на будь-який інший управлінський процес, впливає низка внутрішніх і зовнішніх факторів. Для того, щоб успішно

реалізовувати управлінські рішення на практиці, необхідно враховувати вплив цих факторів.

Отже, до найбільш вагоміших зовнішніх факторів впливу на ефективність управління діловою активністю підприємства виділено такі, як:

- інвестиційний клімат у країні;
- доступність фінансового кредитування;
- стабільність фінансового становища споживачів і постачальників;
- економічний стан у державі [10].

Інвестиційний клімат в країні формується владою шляхом прийняття законів і нормативно-правових актів, які сприяють інвестуванню, забезпечують його надійність і стабільність, а також запобігають несподіваним змінам. Також важливим є підписання важливих угод з представниками інших країн, які сприяють надходженню інвестицій в нашу країну, а також надають різноманітні гарантії. Інвестиційний клімат також є важливим фактором у процесі узгодження рішень щодо здійснення торгівлі між країнами, тому цей фактор впливає на стан ділових операцій промислових підприємств, їх ділову активність під час пошуку нових ринків збуту, пошуку партнерів для впровадження нових технологічних рішень у виробництво.

Подібно до інвестиційного клімату, доступність фінансових кредитів суттєво впливає на ефективність ведення бізнесу. Кредити є важливим джерелом фінансування для розвитку та оновлення виробництва. На жаль, рівень кредитування в посткризовий період не відновився настільки, щоб мати суттєвий вплив на діяльність бізнесу. Це зумовлює необхідність поживлення та стимулювання ділової активності.

Стабільність фінансового стану клієнтів та постачальників є одним з основних зовнішніх факторів, що впливають на ефективність управління діловою активністю. Ці контрагенти відіграють важливу роль у формуванні грошових і матеріальних потоків компанії, визначають її здатність протистояти негативним впливам і сприяють розвитку як кризових явищ, так і нових можливостей. Фінансовий стан клієнтів та постачальників, який в основному

визначається їх платоспроможністю, має безпосередній вплив на ділову активність підприємства через рівень заборгованості та своєчасність виплат і прийняття платежів. Таким чином, стабільність фінансового стану контрагентів є важливою умовою ефективного управління господарською діяльністю та сталого розвитку організації.

Економічна ситуація в країні є одним з найважливіших факторів, що впливають на ділову активність організацій, як під час кризи, так і під час економічного зростання. Інфляція, безробіття, податкове навантаження, стабільність національної валюти та конкурентне середовище – все це показники, які залежать від загального стану економіки, що, в свою чергу, визначає можливості для бізнесу. Погіршення економічних показників негативно впливає на ділову активність. Це пов'язано з низкою факторів, серед яких: обмежений доступ до ресурсів та фінансування, зниження купівельної спроможності населення, нестабільність економічної ситуації. Отже, сприятливе макроекономічне середовище необхідне для стимулювання ділової активності та сталого розвитку підприємств [11].

Серед внутрішніх факторів, що визначають ефективність управління діловою активністю промислового підприємства, є наступні:

- ефективність контрактних домовленостей;
- стан ресурсів;
- стан виробничих фондів, технологій;
- конкурентоспроможність продукції;
- активність маркетингової діяльності.

Ефективність контрактних домовленостей ґрунтується на двох ключових аспектах: вигідність укладання угод з підприємством та здатність обох партнерів виконувати умови контракту. Враховуючи, що ведення бізнесу постійно супроводжується укладанням договорів, компетентність відповідальних працівників відіграє вирішальну роль не лише у своєчасному виконанні договірних зобов'язань, а й у досягненні запланованих результатів.

Стан ресурсів підприємства є одним з ключових внутрішніх факторів, що

безпосередньо впливають на рівень ділової активності та ефективність формування й обігу оборотного капіталу. Матеріальні та фінансові ресурси, що генеруються підприємством, відіграють вирішальну роль у наступних аспектах: результативність виробничого процесу, початок та завершення виробничого процесу. Таким чином, ефективне управління ресурсами підприємством є важливою умовою успіху бізнесу та високого рівня комерційної діяльності.

Стан виробничих активів і технологій організації є одним з ключових внутрішніх факторів, що впливають на її конкурентоспроможність. Він має безпосередній вплив на наступні аспекти: витрати на виробництво, якість продукції та продуктивність праці. Отже, рівень модернізації виробництва є одним з основних факторів, що визначає рівень ділової активності промислового підприємства на товарному ринку.

Внутрішні управлінські рішення щодо якості продукції та ціноутворення мають значний вплив на конкурентоспроможність. Ці фактори безпосередньо впливають на ділову активність підприємств: якість продукції та цінова політика. Керівникам підприємства важливо приймати обґрунтовані рішення щодо якості та ціни продукції для підвищення її конкурентоспроможності та забезпечення сталості розвитку бізнесу.

Маркетингова діяльність є ще одним важливим внутрішнім фактором, який впливає на управління господарською діяльністю. Маркетингова стратегія, визначена керівництвом підприємства, включає такі ключові елементи: складові маркетингової політики, бюджет маркетингу, періодичність рекламних заходів та результативність рекламних акцій. Маркетингова діяльність і ділова активність прямо пов'язані, адже маркетинг активізує діловий клімат суб'єкта господарювання [12].

На формування та реалізацію мети управління діловою активністю промислового підприємства впливають внутрішні чинники. Мета управління, пов'язана із сутністю процесу управління, як забезпечення поступового нарощування обсягів діяльності та збереження стабільності ситуації.

Отже, успіх у досягненні цієї мети сприятиме підвищенню ефективності

операційної діяльності промислової організації, отриманню конкурентних переваг перед зовнішнім середовищем, що свідчитиме про забезпечення ділової активності та досягнення високого рівня активності. Мета управління діловою активністю, як правило, досягається через виконання завдань ділової активності[13].

1.3 Методики розрахунку ділової активності підприємства

Аналіз ділової активності компанії має на меті:

- оцінити його прибутковість та фінансову стабільність;
- вивчити ефективність використання майна (капіталу) та забезпеченість підприємства власними оборотними коштами;
- об'єктивно оцінити динаміку та стан ліквідності, платоспроможності та фінансової стійкості;
- визначити позицію компанії на фінансовому ринку та її конкурентоспроможність;
- проаналізувати ефективність використання фінансових ресурсів.

Ділова активність є важливим інструментом управління компанією.

Він дозволяє приймати обґрунтовані рішення щодо розвитку бізнесу, управління фінансами та конкурентоспроможності.

Ділова активність підприємства є невід'ємною частиною складання планів і прогнозів для фінансового оздоровлення підприємства.

Фінансовий аналіз надає менеджерам ключові та інформативні показники, які дають об'єктивну і точну картину ділової активності.

Важливість показників обороту полягає в тому, що вони значною мірою визначають рівень прибутковості організації [14].

Аналіз ділової активності підприємства є необхідним етапом у оцінці ефективності його діяльності. Він дозволяє виявити сильні та слабкі сторони у керуванні бізнесом та визначити можливості для покращення фінансових результатів. Аналіз ділової активності є ключовим елементом у розумінні того,

наскільки ефективно підприємство використовує свої ресурси та допомагає знайти шляхи до покращення ділової активності та забезпечення стабільного розвитку підприємства у майбутньому. Аналіз ділової активності дозволяє виявити фактори, які впливають на успішність підприємства, та допомагає визначити ті напрямки діяльності, які потребують уваги та покращення. Особливо важливо проводити аналіз ділової активності в умовах змінюваного конкурентного середовища, коли підприємство змушене пристосовуватися до нових умов ринку та реагувати на потреби клієнтів.

Основними показниками оцінки ділової активності підприємства є:

1. Коефіцієнт оборотності активів - це узагальнюючий показник оборотності активів, який відображає оборотність усіх активів організації. Він показує, скільки разів капітал, вкладений в активи, подається протягом звітного періоду. Коефіцієнт оборотності активів прямо залежить від чистого прибутку і обернено від середньорічної вартості активів. Зростання цього коефіцієнта означає прискорення обороту грошей компанії [15].

$$O_a = \frac{ЧВ}{ВА_c}, \quad (1.1)$$

де, ЧВ – чиста виручка від реалізації продукції; ВА_с – середньорічна вартість активів.

2. Коефіцієнт оборотності запасів – важливий показник, який використовується для оцінки ефективності управління запасами в організації. Він показує, як часто запаси повністю поповнюються протягом певного періоду (зазвичай року). Чим вища оборотність запасів, тим краще. Це означає, що підприємство не має грошей, заморожених у запасах, а використовує їх для отримання прибутку. Низький коефіцієнт може свідчити про те, що підприємство має занадто багато запасів, які не продаються, що може призвести до збитків через зниження ціни, псування або застарілості товару. Коефіцієнт оборотності запасів визначається за формулою:

$$O_z = \frac{ЧВ}{ВЗ_c}, \quad (1.2)$$

ВЗ_с – середньорічна вартість запасів.

Для більш точної оцінки оборотності запасів рекомендується використовувати відношення собівартості реалізованої продукції до середньозваженої вартості запасів за період. Такий підхід має більше сенсу тому, що використання показника виручки від реалізації, який включає в себе прибуток, закладений в ціну продукції, може викривляти показники оборотності. Це пов'язано з тим, що прибуток не є частиною запасів і не відображає їх реальної динаміки.

Оборотність матеріальних оборотних коштів у днях визначається відношенням тривалості аналізованого періоду до коефіцієнта оборотності.

3. Коефіцієнт оборотності дебіторської заборгованості, також відомий як коефіцієнт оборотності розрахунків, є одним з ключових показників ефективності управління дебіторською заборгованістю компанії. Він показує, як часто компанія збирає всю свою дебіторську заборгованість протягом певного періоду (зазвичай року).

Іншими словами, він дає уявлення про те, як швидко компанія отримує оплату за свої товари або послуги. Він визначається за формулою:

$$O_{дз} = \frac{ЧВ}{ДЗ_c}, \quad (1.3)$$

ДЗ_с – середньорічна сума дебіторської заборгованості.

Чим вищий коефіцієнт оборотності дебіторської заборгованості, тим краще. Це означає, що компанія має низький рівень дебіторської заборгованості, яка тривалий час залишається безнадійною, і швидко отримує гроші від своїх клієнтів.

При проведенні економічного аналізу важливо порівняти фактичні терміни погашення дебіторської заборгованості з умовами відстрочки платежу, наданими клієнтам. Це дозволить оцінити ефективність контролю розрахунків з дебіторами та зробити висновок про їхню платоспроможність.

4. Коефіцієнт оборотності кредиторської заборгованості – один з найважливіших показників фінансового стану підприємства, що характеризує ефективність управління кредиторською заборгованістю. Він показує, скільки

разів протягом певного періоду (як правило, року) підприємство сплачує та поновлює свою кредиторську заборгованість. Формула розрахунку коефіцієнта оборотності кредиторської заборгованості має вигляд:

$$O_{\text{кз}} = \frac{\text{ЧВ}}{\text{КЗ}_\text{с}}, \quad (1.4)$$

$\text{КЗ}_\text{с}$ – середньорічна сума кредиторської заборгованості.

Коефіцієнт оборотності кредиторської заборгованості показує, наскільки швидко підприємство розраховується з постачальниками.

Високий показник свідчить про те, що підприємство ефективно використовує кредиторську заборгованість, швидко сплачує свої борги та підтримує добрі стосунки з постачальниками.

Низька оборотність кредиторської заборгованості може свідчити про проблеми з платоспроможністю, затримки в оплаті та ризик погіршення відносин з постачальниками.

Альтернативний спосіб розрахунку коефіцієнта оборотності кредиторської заборгованості – поділити тривалість періоду, що аналізується, на сам коефіцієнт. Цей метод дає показник, який називається періодом обороту кредиторської заборгованості. Він показує, скільки днів підприємство в середньому розраховується з постачальниками [16].

5. Коефіцієнт оборотності виробничих (матеріальних) запасів – характеризує ефективність управління запасами. Показує, як часто підприємство використовує та поповнює свої запаси протягом певного періоду (зазвичай року), визначається за формулою:

$$K_0^{\text{ВЗ}} = \frac{\frac{C}{V}}{\text{ВЗ}} \quad (1.5)$$

де C/V — собівартість реалізованої продукції (товарів, робіт, послуг);
ВЗ — середньорічна вартість виробничих (матеріальних) запасів.

Коефіцієнт оборотності виробничих запасів показує, як швидко підприємство продає свої запаси та купує нові.

Високий рівень цього показника свідчить про те, що підприємство

ефективно використовує свої запаси, та не має застарілих товарів і не надмірно інвестує в оборотні активи.

Низький коефіцієнт оборотності виробничих запасів може свідчити про проблеми які пов'язані з управлінням запасами, затоварювання, ризик втрати якості продукції та неефективне використання оборотного капіталу підприємства.

6. Коефіцієнт оборотності готової продукції – це один з найважливіших показників фінансового стану підприємства, який характеризує ефективність управління запасами готової продукції. Він показує, скільки разів за певний період (зазвичай рік) підприємство продає всю свою готову продукцію:

$$K_o^{гп} = \frac{ЧД}{ГП} \quad (1.6)$$

де ЧД — чистий дохід від реалізації продукції (товарів, робіт, послуг);
ГП — середньорічна вартість готової продукції.

Цей коефіцієнт можна використовувати для оцінки того, яка частина загального доходу компанії надходить від продажу готової продукції. Високий показник свідчить про ефективні продажі продукції, а низький - про затоварювання. Низький коефіцієнт може бути симптомом погіршення якості продукції, завищених цін або проблем з клієнтами. Тривале ігнорування таких проблем може призвести до втрати позиції на ринку.

Вищезгадані показники ділової активності мають ще одне застосування: Вони дозволяють визначити тривалість повного обороту коштів, інвестованих у бізнес. Цей критерій важливий для розуміння операційного циклу організації, який, у свою чергу, відображає тривалість її основної діяльності.

Для визначення тривалості операційного циклу необхідно попередньо розглянути складові цього циклу. Він починається з виробничого процесу, який не може відбуватися без наявності грошових коштів, інвестованих у виробничу діяльність, зокрема в запаси, які в процесі переробки перетворюються на готову продукцію. Остання, яка підлягає реалізації, у разі відстрочки платежу призводить до виникнення дебіторської заборгованості, погашення якої

спричиняє появу нових грошових активів. Повернення операцій суб'єкта господарювання до початкової складової є свідченням того, що один операційний цикл завершився. Наступний цикл знову вимагатиме грошових інвестицій, але сума цих інвестицій залежить від того, чи використовує підприємство простий або розширений метод виробництва.

Таким чином, операційний цикл складається з обороту коштів, що знаходяться в грошових активах, запасах, готовій продукції та дебіторській заборгованості.

7. Тривалість обігу виробничих запасів – це ключовий показник ділової активності підприємства, який показує, скільки часу в середньому потрібно підприємству, щоб продати свої запаси. Він розраховується як середній час, протягом якого запаси зберігаються на складі, перш ніж їх продають. Його розраховують за формулою:

$$TO_{B3} = \frac{B3 \times D}{\frac{C}{B}} \quad (1.7)$$

де B3 — середньорічна вартість виробничих (матеріальних) запасів; D — кількість днів; C/B — собівартість реалізованої продукції (товарів, робіт, послуг).

Тривалість обігу виробничих запасів слід оцінювати в динаміці, порівнюючи його значення з показниками попередніх періодів і з показниками конкурентів.

Аналізуючи цей коефіцієнт, необхідно також брати до уваги інші фінансові показники компанії, такі як рентабельність, ліквідність і платоспроможність.

Варто розуміти, що різні методи розрахунку тривалості обігу виробничих запасів можуть призвести до дещо різних результатів.

8. Тривалість обігу готової продукції – це показник, який вимірює, скільки часу в середньому потрібно підприємству, щоб продати свою готову продукцію. Він розраховується за такою формулою:

$$TO_{гп} = \frac{ГП \times Д}{ЧД} \quad (1.8)$$

де ГП - середньорічна вартість готової продукції; Д — кількість днів;
ЧД - чистий дохід від реалізації продукції (товарів, робіт, послуг).

Чим коротший час обороту готової продукції, тим краще для підприємства. Це означає, що підприємство ефективно використовує свої запаси і не має великої кількості застарілих товарів.

9. Тривалість обігу дебіторської заборгованості - показник, який вимірює, скільки часу в середньому потрібно підприємству, щоб стягнути борги з дебіторів. Він розраховується за формулою:

$$TO_{дз} = \frac{ДЗ \times Д}{ЧД} \quad (1.9)$$

де ДЗ – середньорічна вартість дебіторської заборгованості; Д – кількість днів; ЧД – чистий дохід від реалізації продукції (товарів, робіт, послуг).

Чим коротший період обороту дебіторської заборгованості, тим краще для компанії. Це означає, що компанія ефективно управляє своїми дебіторами і не має проблем із затримкою платежів.

10. Тривалість обігу грошових активів – показник, що характеризує, скільки часу в середньому потрібно підприємству для конвертації грошових коштів та їх еквівалентів (дебіторської заборгованості та короткострокових фінансових інвестицій) у готівку. Іншими словами, він показує, скільки днів у середньому підприємство тримає свої активи в грошовій формі, перш ніж реінвестувати їх в оборотні активи або використати на інші цілі. Цей показник розраховують за формулою:

$$TO_{ГА} = \frac{ГА \times Д}{ЧД} \quad (1.10)$$

де ГА – середньорічна вартість грошових активів; Д – кількість днів;
ЧД – чистий дохід від реалізації продукції (товарів, робіт, послуг).

Чим нижчий коефіцієнт поточної ліквідності, тим краще, оскільки це означає, що компанія ефективно використовує свої грошові кошти і швидко конвертує їх у готівку. Низький коефіцієнт поточної ліквідності може свідчити про те, що компанія має добре налагоджену систему управління дебіторською

заборгованістю, швидко інвестує вільні грошові кошти та ефективно використовує оборотні активи.

З іншого боку, високий коефіцієнт поточної ліквідності може свідчити про проблеми з управлінням дебіторською заборгованістю, надмірні запаси грошових коштів або неефективне використання оборотних активів [17].

Розуміння бізнесу організації вимагає цілісного підходу, оскільки він формується всіма бізнес-процесами. Використання лише одного показника, навіть якщо він є найважливішим, не дає об'єктивної картини. Тому для детального і всебічного аналізу рекомендується використовувати систему показників, які комплексно характеризують стан організації.

Ділову активність оцінюють за допомогою розрахунку низки ключових показників (коефіцієнтів):

- коефіцієнт загальної оборотності активів (капіталу);
- коефіцієнт оборотності запасів;
- коефіцієнт оборотності дебіторської заборгованості (коефіцієнт оборотності по розрахунках);
- коефіцієнт оборотності кредиторської заборгованості;
- коефіцієнт оборотності виробничих (матеріальних) запасів;
- коефіцієнт оборотності готової продукції;
- тривалість обігу виробничих запасів;
- тривалість обігу готової продукції;
- тривалість обігу дебіторської заборгованості;
- тривалість обігу грошових активів.

Система показників оцінки господарської діяльності компанії має бути прозорою та інформативною, щоб усі зацікавлені сторони (акціонери, банки, податкові органи) могли чітко оцінити її фінансову стабільність та надійність як партнера. Рішення про співпрацю з компанією ґрунтується на економічній доцільності, яка має різні критерії для кожного партнера. Тому система показників має бути гнучкою та диференційованою, щоб кожен партнер міг прийняти зважене рішення, виходячи з власних інтересів [18].

Факторний аналіз коефіцієнта оборотності оборотних активів.

Для факторного аналізу запропонована розширена модель коефіцієнта оборотності оборотних коштів, яка має вигляд:

$$K_{ок} = \frac{BP}{BЗ+ДЗ+НВ+ГК+ГП+Т}, \quad (1.11)$$

Розрахуємо коефіцієнт оборотності оборотних активів за початковий період:

$$K_{оокп} = \frac{BP_{п}}{BЗ_{п}+ДЗ_{п}+НВ_{п}+ГК_{п}+ГП_{п}+Т_{п}}, \quad (1.12)$$

Розрахуємо коефіцієнт оборотності оборотних активів за умови, що виручку підприємство отримає на рівні звітного періоду, а інші показники залишаться на рівні початкового періоду:

$$K_{ооку1} = \frac{BP_{з}}{BЗ_{п}+ДЗ_{п}+НВ_{п}+ГК_{п}+ГП_{п}+Т_{п}}, \quad (1.13)$$

Розрахуємо коефіцієнт оборотності оборотних активів за умови, що підприємство отримає виручку; величина запасів буде на рівні звітного періоду, а інші показники залишаться на рівні початкового періоду:

$$K_{ооку2} = \frac{BP_{з}}{BЗ_{з}+ДЗ_{п}+НВ_{п}+ГК_{п}+ГП_{п}+Т_{п}}, \quad (1.14)$$

Розрахуємо коефіцієнт оборотності оборотних активів за умови, що підприємство отримає виручку, величина запасів і дебіторська заборгованість будуть на рівні звітного періоду, а інші показники залишаться на рівні початкового періоду:

$$K_{ооку3} = \frac{BP_{з}}{BЗ_{з}+ДЗ_{з}+НВ_{п}+ГК_{п}+ГП_{п}+Т_{п}}, \quad (1.15)$$

Розрахуємо коефіцієнт оборотності оборотних активів за умови, що підприємство отримає виручку, величина запасів, дебіторської заборгованості та незавершеного виробництва будуть на рівні звітного періоду, а інші показники залишаться на рівні початкового періоду:

$$K_{ооку4} = \frac{BP_{з}}{BЗ_{з}+ДЗ_{з}+НВ_{з}+ГК_{п}+ГП_{п}+Т_{п}}, \quad (1.16)$$

Розрахуємо коефіцієнт оборотності оборотних активів за умови, що підприємство отримає виручку; величина запасів, величина дебіторської заборгованості, незавершеного виробництва, грошових коштів будуть на рівні

звітнього періоду, а інші показники залишаються на рівні початкового періоду:

$$K_{ооку5} = \frac{BP_3}{BЗ_3 + ДЗ_3 + НВ_3 + ГК_3 + ГП_п + Т_п}, \quad (1.17)$$

Розрахуємо коефіцієнт оборотності оборотних активів за умови, що підприємство отримає виручку; величини запасів, дебіторської заборгованості, незавершеного виробництва, грошових коштів та готової продукції будуть на рівні звітнього періоду, а величина товарів залишиться на рівні початкового періоду:

$$K_{ооку6} = \frac{BP_3}{BЗ_3 + ДЗ_3 + НВ_3 + ГК_3 + ГП_3 + Т_п}, \quad (1.18)$$

Розрахуємо коефіцієнт оборотності оборотних активів за звітний період:

$$K_{оокз} = \frac{BP_3}{BЗ_3 + ДЗ_3 + НВ_3 + ГК_3 + ГП_3 + Т_3}, \quad (1.19)$$

Для визначення впливу факторів на коефіцієнт оборотності оборотних коштів проведемо такі розрахунки:

- визначимо загальну зміну коефіцієнта оборотності:

$$\Delta K_{оок} = K_{оокз} - K_{оокп}, \quad (1.20)$$

- визначимо зміну коефіцієнта оборотності за рахунок зміни виручки від реалізації:

$$\Delta K_{оокВР} = K_{оокум1} - K_{оокп}, \quad (1.21)$$

- визначимо зміну коефіцієнта оборотності за рахунок зміни виробничих запасів:

$$\Delta K_{оокВЗ} = K_{оокум2} - K_{оокум1}, \quad (1.22)$$

- визначимо зміну коефіцієнта оборотності за рахунок зміни величини дебіторської заборгованості:

$$\Delta K_{оокДЗ} = K_{оокум3} - K_{оокум2}, \quad (1.23)$$

- визначимо зміну коефіцієнта оборотності за рахунок зміни незавершеного виробництва:

$$\Delta K_{оокНЗ} = K_{оокум4} - K_{оокум3}, \quad (1.24)$$

- визначимо зміну коефіцієнта оборотності за рахунок зміни грошових коштів:

$$\Delta K_{\text{оокГК}} = K_{\text{оокум5}} - K_{\text{оокум4}}, \quad (1.25)$$

- визначимо зміну коефіцієнта оборотності за рахунок зміни готової продукції:

$$\Delta K_{\text{оокГП}} = K_{\text{оокум6}} - K_{\text{оокум5}}, \quad (1.26)$$

- визначимо зміну коефіцієнта оборотності за рахунок зміни величини товарів:

$$\Delta K_{\text{оокТ}} = K_{\text{оокз}} - K_{\text{оокум6}}, \quad (1.27)$$

Після проведених розрахунків здійснюється аналіз зміни коефіцієнта оборотності в цілому, зокрема за рахунок окремих факторів.

На підставі аналізу позитивного чи негативного впливу окремих факторів розробляються пропозиції щодо покращення значення показника оборотності оборотних коштів [2].

Висновок до розділу 1

Отже, це складний і відповідальний процес, який вимагає високого рівня професіоналізму від управлінського персоналу. Підвищення ефективності діяльності підприємства може бути досягнуто лише шляхом прийняття чітких та обґрунтованих рішень, що базуються на ретельному економічному аналізі. Рівень ділової активності та ефективність діяльності є основними факторами, що визначають конкурентоспроможність та стійкість підприємства на ринку.

Аналіз ділової активності за допомогою відносних показників є цінним доповненням до загальної оцінки. Ці показники дають можливість не тільки простежити динаміку розвитку однієї і тієї ж компанії за певний період, а й провести порівняльний аналіз результатів діяльності різних суб'єктів господарювання

Аналізуючи методи оцінки ділової активності компанії, можна виявити проблемні зони, які потребують пильної уваги та моніторингу з боку керівництва. Дослідження ділової активності базується на розрахунку низки коефіцієнтів, які відображають загальний стан компанії. До таких коефіцієнтів

відносяться показники динаміки розвитку, використання ресурсів та капіталу, дебіторської та кредиторської заборгованості, трудових ресурсів, а також екологічні показники.

У цьому аналізі були розглянуті наступні коефіцієнти, а саме: коефіцієнт оборотності власного капіталу, коефіцієнт оборотності запасів, коефіцієнт оборотності активів, коефіцієнт оборотності дебіторської заборгованості, коефіцієнт кредитної заборгованості, коефіцієнт оборотності виробничих (матеріальних) запасів, коефіцієнт оборотності готової продукції, тривалість обігу виробничих запасів, тривалість обігу готової продукції, тривалість обігу дебіторської заборгованості, тривалість обігу грошових активів. Ці показники є ключовими для загальної оцінки ділової активності організації.

2 АНАЛІЗ ЕФЕКТИВНОСТІ УПРАВЛІННЯ ДІЛОВОЮ АКТИВНІСТЮ ПАТ «МОТОР СІЧ»

2.1 Економіко-організаційна характеристика ПАТ «Мотор Січ»

Запорізьке підприємство ПАТ «Мотор Січ» є лідером у виробництві, ремонті та обслуговуванні авіаційних двигунів для літаків і вертольотів, а також промислових газових турбін.

ПАТ «Мотор Січ» активно розширює свою діяльність у сфері вертольотобудування, включаючи виробництво, ремонт і модернізацію вертольотів. Це є частиною комплексної програми розвитку вертольотобудування. Підприємство здійснює кілька напрямків роботи в цій сфері.

ПАТ «Мотор Січ» – багатoproфільна компанія, яка поєднує виробництво авіаційної техніки та промислового обладнання з виробництвом товарів народного споживання. Основним напрямком діяльності підприємство є виробництво авіаційних двигунів, машин, обладнання та електроприладів. Крім того, «Мотор Січ» надає послуги з ремонту авіаційної техніки. Асортимент продукції підприємства також включає газонокосарки, бензопили, сепаратори та інші товари для дому [19].

ПАТ «Мотор Січ» – не тільки виробник, а й роботодавець. Станом на листопад 2023 року на підприємстві працює 14 525 особи. Продукція «Мотор Січ» відома за межами України, експортується до понад 100 країн світу.

ПАТ «Мотор Січ» володіє мережею структурних одиниць в Україні, до яких належать:

- Запорізький моторобудівний завод;
- Запорізький машинобудівний завод ім. В.І.Омельченка;
- Сніжнянський машинобудівний завод;
- Волочиський машинобудівний завод;
- Лубенський верстатобудівний завод;

– Авіакомпанія «Мотор Січ»

Повна назва, адреса види діяльності та ін. характеристики «Мотор Січ» подані у табл. 2.1.

Таблиця 2.1 – Характеристика підприємства «Мотор Січ»

Повна та скорочена назва підприємства	ПУБЛІЧНЕ АКЦІОНЕРНЕ ТОВАРИСТВО «МОТОР СІЧ»
Дата реєстрації підприємства. Номер реєстраційного свідоцтва	Дата реєстрації: 25.05.1994р. Код: 14307794
Поштова та юридична адреси підприємства	69068, Запорізька обл., місто Запоріжжя, проспект Моторобудівників, будинок 15
Підпорядкованість підприємства	Закони України
Вид діяльності	Код КВЕД 30.30 Виробництво повітряних і космічних літальних апаратів, супутнього устаткування (основний); Код КВЕД 25.99 Виробництво інших готових металевих виробів, н. в. і. у.; Код КВЕД 27.11 Виробництво електродвигунів, генераторів і трансформаторів; Код КВЕД 52.23 Допоміжне обслуговування авіаційного транспорту; Код КВЕД 32.50 Виробництво медичних і стоматологічних інструментів і матеріалів; Код КВЕД 36.00 Забір, очищення та постачання води
Організаційно-правова форма підприємства	ПУБЛІЧНЕ АКЦІОНЕРНЕ ТОВАРИСТВО
Форма власності	Приватна власність
Організаційна структура підприємства	Лінійно-функціональна

ПАТ «Мотор Січ» виробляє широкий спектр продукції, який можна розділити на наступні категорії:

- авіаційні двигуни: турбогвинтові, турбореактивні, турбогвинтові, вокотурні, турбогвинто-вертиляторні, турбовальні, допоміжні;
- вертольоти: ремонт вертольотів Мі-8, Мі-17, Мі-2; модернізація вертольотів Мі-8Т в профіль Мі-8МСБ; переобладнання вертольотів Мі-8 та Мі-2 в інші типи; оснащення вертольотів сучасним радіоелектронним обладнанням; виробництво та ремонт головних редукторів вертольотів; гарантійне та післягарантійне обслуговування вертольотів;
- промислові установки: газотурбінні електростанції; газотурбінні двигуни ГТЕУВС-2,5МС; газоперекачувальні агрегати;

- товари народного споживання: комплектуючі до гелікоптера Мі-2; двигуни внутрішнього згоряння; комплектуючі; сільськогосподарська техніка; силові установки; бензопили; проставки; господарські товари; товари для автомобілістів; медичні вироби [20].

З історією, що почалася з виробництва сільськогосподарської техніки в 1907 році, «Мотор Січ» сьогодні є одним з провідних виробників авіаційних двигунів.

У 1995 році «Мотор Січ» було перетворено з державного підприємства на відкрите акціонерне товариство. Його статутний капітал становив 280 528 528 гривень. В рамках другої емісії було випущено 2 077 990 простих іменних акцій номінальною вартістю 135 гривень. Акції першої емісії були анульовані

У 2017 році «Мотор Січ» і китайська компанія Skyrizon оголосили про створення спільного підприємства з виробництва газових двигунів і турбін. Однак пізніше з'ясувалося, що Skyrizon через низку офшорних компаній стала мажоритарним акціонером «Мотор Січі». У 2018 році Служба безпеки України (СБУ) провела перевірки на підприємстві та вилучила 56% акцій, відкривши справу за статтями «диверсія» та «підготовка до злочину» через звинувачення у виведенні технологій та нанесенні шкоди обороноздатності України. У 2019 році власник «Мотор Січі» В'ячеслав Богуслаєв пояснив залучення китайського інвестора спробою уникнути розвалу підприємства. Станом на 2020 рік понад 72% акцій «Мотор Січі» належали семи невідомим компаніям, а 5% – безпосередньо громадянину Китаю Ван Сінлі. Антимонопольний комітет України не дозволив Skyrizon офіційно придбати всі акції цих компаній.

У 2020 році ДСН Олександра Ярославського оголосила про намір об'єднати зусилля з китайським інвестором Skyrizon у зв'язку з проектом «Мотор Січ». З цією метою дочірня компанія Skyrizon, китайська технологічна група Skyrizon, що базується в Пекіні, та ДСН подали чотири спільні заявки до Антимонопольного комітету України на отримання контролю над підприємством. Однак Комісія відхилила ці заявки [21].

29 січня 2021 року суд вжив додаткових заходів, значно розширивши та

посиливши попереднє рішення. Суд наклав арешт на акції, які нібито належать китайським інвесторам, і фактично заблокував будь-які провадження, пов'язані з реєстром акціонерів та акціями «Мотор Січі».

24 березня 2021 року Президент України Володимир Зеленський на виконання рішення Національного комітету розвитку оголосив про націоналізацію «Мотор Січі» [22].

Наприкінці 2022 року власнику «Мотор Січі» В'ячеславу Богуслаєву висунули звинувачення за статтями 111-1 (колабораціонізм) та 111-2 (сприяння державі-агресору) Кримінального кодексу України. Йому загрожує до 15 років позбавлення волі. Слідство встановило, що «Мотор Січ» продовжувала продавати авіаційні двигуни для російських військових вертольотів навіть після початку повномасштабного російського вторгнення 24 лютого 2022 року. Ці двигуни були знайдені у збитих російських вертольотах. У лютому 2023 року стало відомо, що Богуслаєва також звинувачують у сприянні терористичній діяльності (стаття 258-3 Кримінального кодексу України) через роботу філії "Мотор Січ" в окупованому Сніжному.

У листопаді 2022 року, в період війни, п'ять стратегічних підприємств України, а саме «Мотор Січ», «Укрнафта», «Автокернавата», «Укрнафта» та «Запоріжтрансформатор», були передані під контроль Міністерства оборони України [23].

2.2 Аналіз фінансового стану акціонерного товариства

На основі балансу та звіту про фінансові результати проаналізуємо динаміку фінансово-економічного стану ПАТ «Мотор Січ» у 2021-2023 роках.

ПАТ «Мотор Січ» – не лише один з найбільших світових виробників двигунів, а й диверсифікована компанія, що випускає широкий спектр продукції, від медичного обладнання та хірургічних інструментів до ортопедичних виробів і товарів народного споживання. Її продукція, яка включає 69 типів і модифікацій двигунів для 88 типів повітряних суден, поставляється в 109 країн світу, що

робить «Мотор Січ» важливим партнером для виробників літаків і вертольотів.

Організаційна структура ПАТ «Мотор Січ» включає близько 50 основних і допоміжних цехів, а також понад 50 відділів, які безпосередньо беруть участь у виробничому процесі. Компанія також має близько 15 підрозділів, які не входять до складу основного виробництва [24].

Основною метою фінансової діяльності ПАТ «Мотор Січ» є формування та накопичення фінансових ресурсів, які виступають рушійною силою його господарської діяльності. Відповідальне та раціональне використання цих ресурсів є запорукою стабільності та процвітання компанії.

З метою виявлення тенденцій розвитку ПАТ «Мотор Січ» буде проведено аналіз ключових фінансових показників за останні два періоди. Для цього буде використано систему розрахунків, представлену в таблиці 2.2.

Таблиці 2.2 – Основні фінансово-економічні показники діяльності ПАТ «Мотор Січ»

Показники	2021 рік	2022 рік	2023 рік	Відхилення			
				Абсолютне 2021-2022	Абсолютне 2022-2023	Відносне 2021-2022	Відносне 2022-2023
1	3	4	5	р.4-р.3	р.5-р.4	р.4/р.3×100-100	р.5/р.4×100-100
1.Чистий дохід від реалізації	11 433 872	13 761 843	10 466 408	2 327 971	-3 295 435	20,36%	-23,94%
2.Собівартість реалізованої продукції	7 129 242	9 231 717	6 821 107	2 102 475	-2 410 610	6,58%	-26,11%
3.Валовий прибуток	4 304 630	3 645 510	3 645 301	-659 120	-209	-15,31%	-0,005%
4.Фінансовий результат від операційної діяльності	1 947 209	1 004 579	1 526 646	-942 630	522 067	-48,4%	51,96%
5.Фінансовий результат від звичайної діяльності до оподаткування	1 249 365	824 470	875 051	-424 895	50 581	-34,008%	6,13%
6.Чистий прибуток	4 749 454	6 369 430	6 170 274	1 619 976	-199 156	34,1%	-3,12%

Продовження таблиці 2.2

1	3	4	5	р.4-р.3	р.5-р.4	р.4/р.3×100-100	р.5/р.4×100-100
7. Валюта балансу	30 025 559	29 763 780	31 588 321	-261 779	1 824 541	-0,87%	6,1%
8. Власний капітал	20 953 929	20 483 352	20 803 227	-470 403	319 875	-2,24%	1,56%
9. Залучений капітал	3 665 452	4 114 526	4 279 581	449 074	165 055	12,25%	4,01%
10. Необоротні активи	7 548 748	7 037 784	6 940 096	-510 964	-97 688	-6,76%	-1,38%
11. Оборотні активи	22 476 748	22 721 516	24 643 742	244 768	1 922 226	1,08%	8,45%
12. Коефіцієнт абсолютної ліквідності	32,07	7,59	10,83	-24,48	3,24	-76,33%	42,68%
13. Коефіцієнт автономії	0,69	0,68	0,65	-0,01	-0,03	-1,44%	-4,41%
14. Коефіцієнт залучених коштів	0,002	0,004	0,005	0,002	0,001	100%	25%
15. Коефіцієнт співвідношення залучених і власних коштів	0,17	0,2	0,2	0,03	0	17,64%	0%
16. Коефіцієнт маневреності	4,11	3,43	1,05	-0,68	-2,38	-16,54%	-69,38%
17. Коефіцієнт рентабельності	0,9	0,57	0,59	-0,33	0,02	-36,6%	3,5%

Аналіз балансових зобов'язань ПАТ «Мотор Січ» за 2021-2023 роки показує динаміку залученого капіталу, який збільшився з 3 665 929 тис. грн у 2021 році до 4 279 581 тис. грн у 2023 році. Це свідчить про збільшення фінансових можливостей компанії. Однак за цей же період спостерігається негативна тенденція до зменшення власного капіталу. У 2022 році порівняно з 2021 роком він зменшився на 470 403 тис. грн, а у 2023 році збільшився на 319 875 тис. грн. Це свідчить про загальну нестабільність власного капіталу ПАТ «Мотор Січ» за останні три роки.

Аналіз динаміки необоротних активів ПАТ «Мотор Січ» за 2021-2023 роки свідчить про поступове зменшення. Це може бути пов'язано зі зменшенням обсягів приватних та довгострокових джерел фінансування запасів.

У 2023 році, порівняно з 2021 роком, відбулося збільшення оборотних

активів ПАТ «Мотор Січ». Це може свідчити про прискорення оборотності оборотного капіталу, що може призвести до вивільнення значних сум і, як наслідок, до можливого збільшення обсягів виробництва без залучення додаткових фінансових ресурсів.

Коефіцієнт абсолютної ліквідності «Мотор Січ» знизився з 32,07 у 2021 році до 10,83 у 2023 році. Це може бути тривожним сигналом, оскільки вказує на те, що компанія може мати труднощі з погашенням своїх короткострокових боргів, якщо вони будуть погашені негайно.

Коефіцієнт автономії в 2022-2023 році поступово знижувався в порівнянні з 2021 роком.

Коефіцієнт співвідношення позикових і власних коштів ПАТ «Мотор Січ» відображає частку основних засобів та інших необоротних активів, що фінансуються за рахунок зовнішніх джерел. У 2021 році коефіцієнт становив 0,17. У 2022 році відбулося зростання коефіцієнта на 17,64% до 0,2, що свідчить про збільшення залежності компанії від зовнішніх інвесторів. У 2023 році коефіцієнт залишився на рівні 0,2.

Коефіцієнт маневреності ПАТ «Мотор Січ» за період 2021-2023 рр. продемонстрував негативну динаміку, знизившись з 4,11 до 1,05. Це може свідчити про посилення залежності компанії від позикового оборотного капіталу та її неспроможність самостійно генерувати оборотний капітал і фінансувати свої оборотні активи лише за рахунок власних коштів.

Коефіцієнт рентабельності ПАТ «Мотор Січ» показав негативну динаміку у 2021-2023 роках, знизившись з 0,9 до 0,59. Це може бути тривожним сигналом, оскільки вказує на потенційні труднощі для компанії у підтримці прибутковості та ефективності своєї діяльності.

Факторний аналіз коефіцієнта оборотності оборотних активів.

Для того, щоб отримати більш повне уявлення про фактори, які впливають на діяльність організації, пропонується розширити модель факторного аналізу, включивши до неї коефіцієнт оборотності оборотного капіталу. Його ми розраховуємо за формулою (1.11):

$$\text{2022 рік: } K_{o_{ok}} = \frac{12\,597\,875,5}{5\,691\,708,5+3\,837\,600,5+10\,564\,946+1\,342\,949,5+579\,993+11\,578} = 0,571$$

$$\text{2023 рік: } K_{o_{ok}} = \frac{12\,113\,975,5}{5\,977\,866,5+4\,112\,134,5+10\,811\,996+1\,355\,671,5+811\,787+10\,612} = 0,524$$

Розрахуємо коефіцієнт оборотності оборотних активів за початковий період. Його ми розраховуємо за формулою (1.12):

$$\text{2022 рік: } K_{o_{ok\,п}} = \frac{11\,433\,872}{5\,386\,096+3\,606\,850+10\,038\,826+1\,879\,464+688\,174+11\,007} = 0,529$$

$$\text{2023 рік: } K_{o_{ok\,п}} = \frac{13\,761\,843}{5\,997\,321+4\,068\,351+11\,091\,066+806\,435+471\,812+12\,149} = 0,613$$

Коефіцієнт оборотності поточних активів буде розраховано за умови, що доходи компанії залишаться на рівні звітного періоду, а інші показники залишаться незмінними порівняно з початковим періодом. Його ми розраховуємо за формулою (1.13):

$$\text{2022 рік: } K_{o_{ok\,y1}} = \frac{13\,761\,843}{5\,386\,096+3\,606\,850+10\,038\,826+1\,879\,464+688\,174+11\,007} = 0,636$$

$$\text{2023 рік: } K_{o_{ok\,y1}} = \frac{10\,466\,108}{5\,997\,321+4\,068\,351+11\,091\,066+806\,435+471\,812+12\,149} = 0,466$$

Коефіцієнт оборотності оборотних активів буде розраховано за умови, що компанія отримує виручку, обсяг запасів відповідає рівню звітного періоду, а інші показники не змінюються порівняно з початковим періодом. Його ми розраховуємо за формулою (1.14):

$$\text{2022 рік: } K_{o_{ok\,y2}} = \frac{13\,761\,843}{5\,997\,321+3\,606\,850+10\,038\,826+1\,879\,464+688\,174+11\,007} = 0,619$$

$$\text{2023 рік: } K_{o_{ok\,y2}} = \frac{10\,466\,108}{5\,958\,412+4\,068\,351+11\,091\,066+806\,435+471\,812+12\,149} = 0,467$$

Коефіцієнт оборотності поточних активів розраховується за умови, що компанія отримує виручку, вартість запасів і дебіторської заборгованості буде на рівні звітного періоду, а значення інших показників залишаться незмінними порівняно з початковим періодом. Його ми розраховуємо за формулою (1.15):

$$\text{2022 рік: } K_{o_{ok\,y3}} = \frac{13\,761\,843}{5\,997\,321+4\,068\,351+10\,038\,826+1\,879\,464+688\,174+11\,007} = 0,606$$

$$2023 \text{ рік: } K_{\text{оок}y3} = \frac{10\,466\,108}{5\,958\,412+4\,155\,918+11\,091\,066+806\,435+471\,812+12\,149} = 0,465$$

Коефіцієнт оборотності оборотних активів буде розраховано за умови, що компанія отримує виручку, обсяг запасів, дебіторської заборгованості та незавершеного виробництва буде на рівні звітного періоду, а значення інших показників залишаться незмінними порівняно з початковим періодом. Його ми розраховуємо за формулою (1.16):

$$2022 \text{ рік: } K_{\text{оок}y4} = \frac{13\,761\,843}{5\,997\,321+4\,068\,351+11\,091\,066+1\,879\,464+688\,174+11\,007} = 0,579$$

$$2023 \text{ рік: } K_{\text{оок}y4} = \frac{10\,466\,108}{5\,958\,412+4\,155\,918+10\,532\,926+806\,435+471\,812+12\,149} = 0,477$$

Коефіцієнт оборотності поточних активів буде розраховано за умови, що компанія отримує виручку, обсяг запасів, дебіторської заборгованості, незавершеного виробництва та грошових коштів знаходиться на рівні звітного періоду, а значення інших показників залишаються незмінними порівняно з початковим періодом. Його ми розраховуємо за формулою (1.17):

$$2022 \text{ рік: } K_{\text{оок}y5} = \frac{13\,761\,843}{5\,997\,321+4\,068\,351+11\,091\,066+806\,435+688\,174+11\,007} = 0,607$$

$$2023 \text{ рік: } K_{\text{оок}y5} = \frac{10\,466\,108}{5\,958\,412+4\,155\,918+10\,532\,926+1\,904\,908+471\,812+12\,149} = 0,454$$

Для визначення коефіцієнта оборотності оборотних активів ми використаємо дані звітного періоду про виручку, запаси, дебіторську заборгованість, незавершене виробництво, грошові кошти та готову продукцію, а вартість товарів візьмемо з початкового періоду. Його ми розраховуємо за формулою (1.18):

$$2022 \text{ рік: } K_{\text{оок}y6} = \frac{13\,761\,843}{5\,997\,321+4\,068\,351+11\,091\,066+806\,435+471\,812+11\,007} = 0,613$$

$$2023 \text{ рік: } K_{\text{оок}y6} = \frac{10\,466\,108}{5\,958\,412+4\,155\,918+10\,532\,926+1\,904\,908+1\,151\,762+12\,149} = 0,441$$

Розрахуємо коефіцієнт оборотності оборотних активів за звітний період. Його ми розраховуємо за формулою (1.19):

$$2022 \text{ рік: } K_{\text{оок з}} = \frac{13\,761\,843}{997\,321 + 4\,068\,351 + 11\,091\,066 + 806\,435 + 471\,812 + 12\,144} = 0,613$$

$$2023 \text{ рік: } K_{\text{оок з}} = \frac{10\,466\,108}{5\,958\,412 + 4\,155\,918 + 10\,532\,926 + 1\,904\,908 + 1\,151\,762 + 9\,080} = 0,441$$

Для визначення впливу факторів на коефіцієнт оборотності оборотних коштів проведемо такі розрахунки:

– перевіримо, як змінюється коефіцієнт оборотності активів, що торгуються, за певний період. Його ми розраховуємо за формулою (1.20):

$$2022 \text{ рік: } \Delta K_{\text{оок}} = 0,613 - 0,529 = 0,084$$

$$2023 \text{ рік: } \Delta K_{\text{оок}} = 0,441 - 0,613 = -0,172$$

– розглянемо, як зміна виручки від реалізації впливає на динаміку коефіцієнта оборотності оборотних активів. Його ми розраховуємо за формулою (1.21):

$$2022 \text{ рік: } \Delta K_{\text{оок ВР}} = 0,636 - 0,529 = 0,107$$

$$2023 \text{ рік: } \Delta K_{\text{оок ВР}} = 0,466 - 0,613 = -0,147$$

– визначимо, як зміни в запасах спричиняють зміни в оборотності оборотних активів. Його ми визначаємо за формулою (1.22):

$$2022 \text{ рік: } \Delta K_{\text{оок ВЗ}} = 0,619 - 0,636 = -0,017$$

$$2023 \text{ рік: } \Delta K_{\text{оок ВЗ}} = 0,467 - 0,466 = 0,001$$

– проаналізуємо вплив зміни дебіторської заборгованості на коефіцієнт оборотності поточних активів. Його ми розраховуємо за формулою (1.23):

$$2022 \text{ рік: } \Delta K_{\text{оок ДЗ}} = 0,606 - 0,619 = -0,013$$

$$2023 \text{ рік: } \Delta K_{\text{оок ДЗ}} = 0,465 - 0,467 = -0,002$$

– дослідимо, як зміни в незавершеному виробництві впливають на динаміку коефіцієнта оборотності оборотних активів. Його розраховуємо за формулою (1.24):

$$2022 \text{ рік: } \Delta K_{\text{оок НЗ}} = 0,579 - 0,606 = -0,027$$

$$2023 \text{ рік: } \Delta K_{\text{оок НЗ}} = 0,477 - 0,465 = 0,012$$

– давайте визначимо, як зміни в грошах визначають зміни в оборотності оборотних активів. Його ми розраховуємо за формулою (1.25):

$$2022 \text{ рік: } \Delta K_{\text{оок ГК}} = 0,607 - 0,579 = 0,028$$

$$2023 \text{ рік: } \Delta K_{\text{оок ГК}} = 0,454 - 0,477 = -0,023$$

– розглянемо, як зміни в обсязі готової продукції впливають на динаміку коефіцієнта оборотності активів, що реалізуються. Його ми розраховуємо за формулою (1.26):

$$2022 \text{ рік: } \Delta K_{\text{оок ГП}} = 0,613 - 0,607 = 0,006$$

$$2023 \text{ рік: } \Delta K_{\text{оок ГП}} = 0,441 - 0,454 = -0,013$$

– проаналізуємо вплив зміни запасів на коефіцієнт оборотності оборотних активів. Його ми розраховуємо за формулою (1.27):

$$2022 \text{ рік: } \Delta K_{\text{оок Т}} = 0,613 - 0,613 = 0$$

$$2023 \text{ рік: } \Delta K_{\text{оок Т}} = 0,441 - 0,441 = 0$$

Таблиця 2.3 – Результати факторного аналізу зміни коефіцієнта оборотності оборотних коштів

Показник	2022 рік	2023 рік
Загальна зміна коефіцієнта оборотності оборотних коштів	0,084	-0,172
зокрема за рахунок зміни:		
– виручки від реалізації	0,107	-0,147
– виробничих запасів	-0,017	0,001
– незавершеного виробництва	-0,013	-0,002
- дебіторської заборгованості	-0,027	0,012
– грошових коштів та їх еквівалентів	0,028	-0,023
– готової продукції	0,006	-0,013
– товарів	0	0

Дані таблиці 2.3 свідчать про негативну динаміку коефіцієнта оборотності оборотного капіталу на «Мотор Січ». Більшість факторів, що впливають на цей показник, мають від'ємні значення. Це може свідчити про проблеми у постачанні та виробничому процесі, а також про зменшення обсягів виробництва та

прибутку. Крім того, існує ризик виникнення простроченої заборгованості та інших негативних явищ у господарській діяльності компанії.

2.3 Аналіз рівня ділової активності акціонерного товариства

Ділова активність організації визначається швидкістю обороту ресурсів, тому аналіз ділової активності ПАТ «Мотор Січ» включає розрахунок коефіцієнтів та періодів реалізації за період 2021–2023 рр. (табл. 2.4).

Коефіцієнти оборотності можна використовувати для оцінки того, скільки разів весь капітал компанії або його окремі складові обертаються протягом звітного періоду. Період обороту, в свою чергу, показує, скільки днів в середньому потрібно для того, щоб весь капітал компанії або його частина була монетизована.

Таблиця 2.4 – Показники, які характеризують ділову активність підприємства «Мотор Січ»

Показники	2021 рік	2022 рік	2023 рік	Відхилення			
				Абсолютна зміна 2021-2022	Абсолютна зміна 2022-2023	Відносна зміна, % 2021--2022	Відносна зміна, % 2022-2023
1	2	3	4	5	6	7	8
Коефіцієнт оборотності активів	0,39	0,46	0,34	0,07	-0,12	17,93%	-26,08%
Коефіцієнт оборотності запасів	0,73	0,81	0,59	0,08	-0,22	10,95%	-27,16%
Коефіцієнт оборотності дебіторської заборгованості	4,54	4,60	3,67	0,06	-0,93	1,3%	-20,21%
Коефіцієнт оборотності кредиторської заборгованості	2,67	2,99	2,04	0,32	-0,95	11,98%	-31,77%
Коефіцієнт оборотності виробничих запасів	1,43	1,62	1,14	0,19	-0,48	13,28%	-29,62%

Продовження таблиці 2.2

1	2	3	4	5	6	7	8
Коефіцієнт оборотності готової продукції	8,16	10,98	7,60	2,82	-3,38	34,55%	-30,78%
Тривалість обігу виробничих запасів	225	225	319	0	94	0%	41,77%
Тривалість обігу готової продукції	44	33	48	-11	15	-25%	45,45%
Тривалість обігу дебіторської заборгованості	193	171	168	-22	-3	-11,39%	-1,75%
Тривалість обігу грошових активів	135	76	80	-59	4	-43,70%	5,26%

На основі даних таблиці 2.4 можна зробити висновок, що коефіцієнт оборотності активів характеризує динаміку загального капіталу організації, тобто швидкість його обороту. Його ми визначимо використавши формулу (1.1)

$$2021 \text{ рік: } O_a = \frac{ЧВ}{ВА_c} = \frac{11\,433\,872}{29\,554\,495} = 0,39$$

$$2022 \text{ рік: } O_a = \frac{ЧВ}{ВА_c} = \frac{13\,761\,843}{29\,894\,664} = 0,46$$

$$2023 \text{ рік: } O_a = \frac{ЧВ}{ВА_c} = \frac{10\,466\,408}{30\,588\,050} = 0,34$$

У 2021-2022 роках відбулося зростання коефіцієнта оборотності активів, що свідчить про те, що кожна грошова одиниця активів генерувала більше грошових одиниць, ніж продажі. Ця позитивна тенденція може свідчити про покращення операційної ефективності компанії у 2022 році. Однак у 2023 році коефіцієнт зменшився на 26,08% порівняно з 2022 роком, що свідчить про уповільнення оборотності поточних активів, а отже, про негативну тенденцію.

Коефіцієнт оборотності запасів відображає інтенсивність обороту запасів в організації, тобто кількість разів, коли запаси повністю поповнюються за певний період часу (зазвичай за рік).. Його ми визначимо за формулою (1.2)

$$2021 \text{ рік: } O_z = \frac{ЧВ}{ВЗ_c} = \frac{11\,433\,872}{15\,502\,407} = 0,73$$

$$2022 \text{ рік: } O_3 = \frac{ЧВ}{ВЗ_c} = \frac{13\,761\,843}{16\,848\,223} = 0,81$$

$$2023 \text{ рік: } O_3 = \frac{ЧВ}{ВЗ_c} = \frac{10\,466\,408}{17\,612\,261} = 0,59$$

У 2021 році коефіцієнт оборотності запасів на підприємстві оновлювалися 0,73 рази на рік, тобто за цей період вони були продані та оновлені в середньому 73 рази. У 2022 році цей показник свідчив про більш динамічне управління запасами, адже їх оновлення відбулося 81 раз на рік (на 10,95% більше, ніж у 2021 році). Проте, у 2023 році спостерігалось уповільнення обороту запасів: коефіцієнт знизився на 27,16%, що відповідає 59 оновленням за рік. Це може свідчити про певні проблеми в роботі підприємства, пов'язані з управлінням запасами.

Аналіз динаміки оборотності запасів за період 2021-2023 рр. показує, що у 2022 році компанія досягла найвищого рівня ефективності управління запасами порівняно з попереднім та наступними роками.

Коефіцієнт оборотності дебіторської заборгованості - це показник, який свідчить про ефективність управління заборгованістю клієнтів та інших дебіторів і відображає кількість разів, коли дебітори сплачували свої зобов'язання перед компанією. Цей показник розраховується як відношення виручки (чистого доходу) до середньої суми дебіторської заборгованості за певний період. Його ми визначимо за формулою (1.3)

$$2021 \text{ рік: } O_{дз} = \frac{ЧВ}{ДЗ_c} = \frac{11\,433\,872}{2\,516\,096} = 4,54$$

$$2022 \text{ рік: } O_{дз} = \frac{ЧВ}{ДЗ_c} = \frac{13\,761\,843}{2\,988\,066} = 4,60$$

$$2023 \text{ рік: } O_{дз} = \frac{ЧВ}{ДЗ_c} = \frac{10\,466\,408}{2\,851\,876} = 3,67$$

У 2022 році відбулося незначне зростання коефіцієнта оборотності дебіторської заборгованості на 1,3% до 4,60 на кінець звітного періоду. Це свідчить про те, що компанія сповільнила темпи збору платежів від дебіторів, адже чим вище значення показника, тим швидше компанія отримує кошти.

Однак у 2023 році ситуація змінилася на краще: Коефіцієнт оборотності дебіторської заборгованості зменшився на 20,21% порівняно з 2022 роком. Це позитивна тенденція, яка свідчить про підвищення ефективності управління дебіторською заборгованістю. У 2023 році компанія була більш успішною у стягненні платежів з боржників, ніж у 2021 та 2022 роках.

Зменшення коефіцієнта свідчить про те, що дебіторська заборгованість швидше монетизується, підвищуючи ліквідність компанії.

Цей індикатор відображає, наскільки швидко та ефективно компанія розраховується з постачальниками та іншими кредиторами, які підтримують її поточну діяльність, наприклад, закупівлю товарів та матеріалів (G&M). Іншими словами, він показує, як часто компанія сплачує свою кредиторську заборгованість протягом певного періоду. Його розрахуємо за формулою (1.4)

$$\text{2021 рік: } O_{\text{кз}} = \frac{\text{ЧВ}}{\text{КЗ}_c} = \frac{11\,433\,872}{4\,271\,454} = 2,67$$

$$\text{2022 рік: } O_{\text{кз}} = \frac{\text{ЧВ}}{\text{КЗ}_c} = \frac{13\,761\,843}{4\,589\,373} = 2,99$$

$$\text{2023 рік: } O_{\text{кз}} = \frac{\text{ЧВ}}{\text{КЗ}_c} = \frac{10\,466\,408}{5\,115\,525} = 2,04$$

У 2022 році відбулося значне зростання коефіцієнта оборотності кредиторської заборгованості на 11,98% до 2,99. Це свідчить про те, що компанія прискорила темпи погашення заборгованості перед постачальниками та іншими кредиторами. Чим вище значення показника, тим швидше компанія розраховувалася за своїми зобов'язаннями. Однак у 2023 році ситуація змінилася: Коефіцієнт оборотності кредиторської заборгованості зменшився на 31,77% порівняно з 2022 роком. Це може свідчити про: погіршення відносин з кредиторами та фінансові труднощі, які ускладнюють своєчасне виконання компанією своїх зобов'язань.

Незважаючи на низький коефіцієнт, можна сказати, що у 2023 році компанія все ще має можливість фінансувати свою діяльність з вільного джерела, тобто за рахунок відстрочених платежів від постачальників та підрядників.

Коефіцієнт оборотності запасів відображає кількість оборотів запасів і

допомагає визначити потенційні можливості для зростання виробництва. Низький показник свідчить про надлишок запасів, що негативно впливає на фінансовий стан компанії. Його ми розраховуємо за формулою (1.5)

$$\text{2021 рік: } K_o^{B3} = \frac{\frac{C}{B}}{B3} = \frac{7\,129\,242}{4\,982\,900} = 1,43$$

$$\text{2022 рік: } K_o^{B3} = \frac{\frac{C}{B}}{B3} = \frac{9\,231\,717}{5\,691\,708} = 1,62$$

$$\text{2023 рік: } K_o^{B3} = \frac{\frac{C}{B}}{B3} = \frac{6\,821\,107}{5\,977\,866} = 1,14$$

У 2021 році коефіцієнт оборотності виробничих запасів підприємства «Мотор Січ» становив 1,43. Це означає, що підприємство використовувало свої виробничі запаси в середньому 1,43 рази за рік. У 2022 році цей коефіцієнт збільшився до 1,62. Це означає, що підприємство використовувало свої виробничі запаси в середньому 1,62 рази за рік. У 2023 році коефіцієнт оборотності виробничих запасів зменшився на 29,62% і склав 1,14. Це означає, що підприємство використовувало свої виробничі запаси в середньому 1,14 рази за рік. Сповільнення оборотності запасів, ймовірно, пов'язане з: накопиченням запасів перед запуском нового продукту або розширенням виробництва, а також зниженням попиту на готову продукцію.

Коефіцієнт оборотності готової продукції допомагає визначити, скільки чистого доходу від реалізації продукції компанія отримує з грошей, витрачених на виробництво готової продукції. Його ми розраховуємо за формулою (1.6)

$$\text{2021 рік: } K_o^{ГП} = \frac{\frac{ЧД}{ГП}}{ГП} = \frac{4\,749\,454}{568\,053} = 8,16$$

$$\text{2022 рік: } K_o^{ГП} = \frac{\frac{ЧД}{ГП}}{ГП} = \frac{6\,369\,430}{579\,993} = 10,98$$

$$\text{2023 рік: } K_o^{ГП} = \frac{\frac{ЧД}{ГП}}{ГП} = \frac{6\,170\,274}{811\,787} = 7,60$$

В 2021 році коефіцієнт оборотності готової продукції складав 8,16, а в 2022 році цей показник збільшився на 34,55%. Це свідчить про зростання ефективності збутової діяльності: швидше реалізовувалась продукція, знизилась

витрати на зберігання, оптимізували використання складських приміщень. В 2023 році коефіцієнт оборотності готової продукції зменшився на 30,78% в порівнянні з 2022 роком. Це свідчить про погіршення збутової діяльності: сповільнення реалізації продукції, можливе затоварення складів та вкладення коштів у неліквідні активи

Тривалість обігу виробничих запасів показує, скільки днів в середньому потрібно підприємству, щоб продати всі свої запаси. Його ми розрахуємо за формулою (1.7)

$$2021 \text{ рік: } TO_{ВЗ} = \frac{ВЗ \times Д}{\frac{С}{В}} = \frac{4\,982\,900 \times 365}{7\,129\,242} = 255$$

$$2022 \text{ рік: } TO_{ВЗ} = \frac{ВЗ \times Д}{\frac{С}{В}} = \frac{5\,691\,708 \times 365}{9\,231\,717} = 255$$

$$2023 \text{ рік: } TO_{ВЗ} = \frac{ВЗ \times Д}{\frac{С}{В}} = \frac{5\,977\,866 \times 365}{6\,821\,107} = 319$$

Тривалість одного обороту запасів на 2021-2022 рік була 225 днів. Це означає, що підприємству в середньому потрібно було 225 днів, щоб продати всі свої запаси та отримати за них виручка. В 2023 році даний показник збільшився на 41,775 і склав 319 днів. За кожного обороту запасів компанія отримує прибуток, тому в разі прискорення оборотності компанія отримує більше прибутку, а в разі уповільнення - втрачає його, а отже збільшення тривалості обороту запасів. Зниження тривалості обороту запасів свідчить про сповільнення оборотності запасів: підприємство довше реалізує свою продукцію, зростають витрати на зберігання запасів, та знижується рентабельність капіталу, вкладеного в запаси.

Тривалість обігу готової продукції. Його розраховуємо за формулою (1.8)

$$2021 \text{ рік: } TO_{гп} = \frac{ГП \times Д}{ЧД} = \frac{581\,502 \times 365}{4\,749\,545} = 44$$

$$2022 \text{ рік: } TO_{гп} = \frac{ГП \times Д}{ЧД} = \frac{579\,993 \times 365}{6\,369\,430} = 33$$

$$2023 \text{ рік: } TO_{гп} = \frac{ГП \times Д}{ЧД} = \frac{811\,787 \times 365}{6\,170\,374} = 48$$

Тривалість обігу готової продукції підприємства «Мотор Січ» знизилася з 44 днів у 2020 році до 33 днів у 2022 році. Це означає, що в 2022 році підприємству Це свідчить про прискорення оборотності готової продукції: підприємство швидше реалізує свою продукцію, знижуються витрати на зберігання готової продукції та збільшується рентабельність капіталу, вкладеного у виробництво. Зменшення тривалості обігу готової продукції у 2022 році є позитивним для підприємства «Мотор Січ». Це свідчить про більш ефективне використання запасів готової продукції. Таке зменшення може призвести до зниження витрат та збільшення прибутку.

Особливо позитивним є той факт, що тривалість обігу готової продукції зменшилася на 25% у 2022 році, Це свідчить про впровадження ефективних заходів з управління запасами готової продукції, що, ймовірно, призвело до: оптимізації використання складських приміщень, зниження витрат на зберігання, прискорення обороту коштів та зростання рентабельності. Але в 2023 році даний показник збільшився на 45,45% Це може бути наслідком: зниження попиту на продукцію, неефективного управління запасами та проблем з логістикою.

Термін обігу дебіторської заборгованості вказує на середню кількість днів, необхідних для вирахування заборгованості. Його ми розраховуємо за формулою(1.9)

$$2021 \text{ рік: } TO_{\text{дз}} = \frac{ДЗ \times Д}{ЧД} = \frac{2\,516\,096 \times 365}{4\,749\,454} = 193$$

$$2022 \text{ рік: } TO_{\text{дз}} = \frac{ДЗ \times Д}{ЧД} = \frac{2\,988\,066 \times 365}{6\,369\,430} = 171$$

$$2023 \text{ рік: } TO_{\text{дз}} = \frac{ДЗ \times Д}{ЧД} = \frac{2\,854\,876 \times 365}{6\,170\,274} = 168$$

Тривалість обігу дебіторської заборгованості в 2021 році складав 193 дні, щоб стягнути заборгованість з покупців за свою продукцію або послуги. В 2022 році він зменшився на 11,39% і склав 171 днів, це свідчить про покращення роботи з дебіторами, адже: скоротився період очікування оплати, збільшилася рентабельність продажів та зменшилися ризики непогашення дебіторської

заборгованості.

В 2023 році коефіцієнт обігу дебіторської заборгованості зменшився на 1,75% і склав 168 днів, це є позитивною тенденцією для підприємства «Мотор Січ», це значить що в 2022-2023 році підприємства знадобилося менше днів для того, щоб оплатити свої зобов'язання з оплати товарів і послуг.

Тривалість обігу грошових активів. Його розраховуємо за формулою (1.10)

$$2021 \text{ рік: } TO_{\text{га}} = \frac{\Gamma A \times D}{\text{ЧД}} = \frac{1\,766\,819 \times 365}{4\,749\,545} = 135$$

$$2022 \text{ рік: } TO_{\text{га}} = \frac{\Gamma A \times D}{\text{ЧД}} = \frac{1\,342\,949 \times 365}{6\,369\,430} = 76$$

$$2023 \text{ рік: } TO_{\text{га}} = \frac{\Gamma A \times D}{\text{ЧД}} = \frac{1\,355\,671 \times 365}{6\,170\,274} = 80$$

Зменшення тривалості обігу грошових активів підприємства «Мотор Січ» з 135 днів у 2021 році до 76 днів у 2022 році це може свідчить про: ефективне управління грошовими потоками, збільшення оборотності активів та прискорення прийняття інвестиційних рішень. В 2023 році цей показник трохи збільшився на 5,26% в порівнянні з 2022 роком. В порівнянні з 2021 роком в 2022-2023 році підприємству «Мотор Січ» знадобилося значно менше часу щоб витратити свої грошові активи, що є позитивною тенденцією, яка свідчить про: підвищення ефективності використання коштів, збільшення фінансової стійкості підприємства, поліпшення його інвестиційної привабливості.

Основним інструментом для оцінки ефективності використання ресурсів підприємства для економічного розвитку в умовах нестабільної економіки є оцінка та аналіз ділової активності суб'єкта господарювання, який може об'єктивно оцінити ефективність економічної та фінансової діяльності підприємства та визначити перспективи його розвитку. Якість важливих та відповідальних управлінських рішень залежить від об'єктивності та точності оцінки й оптимізації ділової активності підприємства, що дозволяють не пристосовуватися до змін на ринку, а активно реагувати та впливати на ринкову ситуацію, що постійно змінюється.

Висновок до розділу 2

Отже, у другому розділі бакалаврської кваліфікаційної роботи було представлено загальну характеристику публічного акціонерного товариства «Мотор Січ», а також проведено аналіз управління господарською діяльністю підприємства. Дослідження показало, що досліджуване підприємство, ПАТ «Мотор Січ», є провідним підприємством в Україні, яке займається виробництвом продукції стратегічного значення. Оцінка фінансово-економічних показників діяльності організації свідчить про зниження ефективності її роботи. Так, дослідження зафіксувало зменшення обсягів реалізації продукції, зростання собівартості продукції як наслідок зменшення чистого прибутку організації.

Аналіз економічного потенціалу ПАТ «Мотор Січ» показав, що підприємство має як позитивні, так і негативні тенденції. Наприклад, висока оборотність активів та розширення основних засобів є позитивними аспектами економічного потенціалу. Однак неефективні управлінські рішення призводять до зниження економічного потенціалу, що відображається у зниженні рентабельності, ділової активності та завантаженості основних засобів

Проаналізувавши фінансову звітність ПАТ «Мотор Січ» можна зазначити що 2022 році порівняно з 2020-2021 роками зменшився власний капітал, чистий дохід та прибуток. Оборотні активи збільшилися, а от необоротні активи зменшилися.

Проаналізувавши ділову активність підприємства можна сказати що коефіцієнт оборотності запасів, коефіцієнт оборотності активів, коефіцієнт оборотності кредитної та дебіторської заборгованостей та коефіцієнт оборотності власного капіталу зменшилися.

Загалом можна сказати, що організація може підвищити свою ділову активність, контролюючи витрати та грошові потоки в розрахунках. Це не тільки збільшить темпи зростання виручки від реалізації, але й вивільнить кошти з обороту, знизить собівартість продукції, а отже, забезпечить зростання чистого прибутку.

3 НАПРЯМИ ПІДВИЩЕННЯ ЕФЕКТИВНОСТІ УПРАВЛІННЯ ДІЛОВОЮ АКТИВНІСТЮ ПРОМИСЛОВОГО ПІДПРИЄМСТВА

Ділова діяльність відображає, наскільки ефективно використовуються матеріальні, трудові, фінансові та інші ресурси, і водночас вказує на якість управління та потенційні можливості розвитку підприємства.

Найкращим підходом до аналізу ділової активності підприємства буде використання не лише традиційних методів його діагностики, але й проведення комплексного аналізу ділової активності. Такий спосіб оцінки дозволяє не лише оцінити загальні дані про рівень роботи підприємства, але й сформулювати напрямки, які допоможуть підвищити ефективність його діяльності, що в свою чергу призведе до поліпшення його фінансового стану.

Основним завданням аналізу ділової активності підприємства є вчасне виявлення та виправлення недоліків у фінансовій діяльності, допомога у знаходженні правильних управлінських рішень щодо поліпшення ділової активності підприємствах [25].

При аналізі фінансового стану підприємства використовуються різні методи, прийоми та моделі. Вибір конкретного інструментарію залежить від мети дослідження та деталей конкретної справи.

Найпоширенішими методами є балансові методи, коефіцієнтна оцінка, класифікація та комплексна інтегральна оцінка з використанням статистичних моделей. Проте всі методи та моделі мають свої переваги та недоліки, які необхідно враховувати при аналізі ділової активності компанії. Найкращим підходом до оцінки та аналізу ділової активності компанії є не тільки використання традиційних методів діагностики її ділової активності, але й проведення комплексного аналізу її фінансового стану. Такий метод оцінки дозволяє не тільки оцінити підсумкові дані на рівні результатів діяльності компанії, але й сформулювати напрямки, які допоможуть підвищити ефективність діяльності компанії, що призведе до поліпшення її фінансового стану.

Комплексний аналіз господарської діяльності підприємства дозволяє визначити його економічний потенціал та оцінити ринкову позицію в конкурентному середовищі. Оцінка фінансово-економічного та майнового стану забезпечує інформаційну базу для прийняття важливих управлінських та фінансових рішень [26].

Оцінка ділової активності передбачає комплексну оцінку ефективності використання ресурсів суб'єкта господарювання. Ця оцінка базується на аналізі темпів зростання ключових показників ефективності, а також впливу ресурсів на проміжні та кінцеві результати.

Щоб задовольнити господарську діяльність підприємства, необхідно систематично аналізувати фінанси підприємства та усувати наявні недоліки.

З метою покращення ділової активності організації рекомендується:

- проводити регулярний аналіз фінансового стану підприємства з метою виявлення та усунення наявних недоліків;
- удосконалення методів аналізу та адаптація їх до конкретних потреб організації;
- розвивати та модернізувати інформаційну систему організації на основі сучасних теоретичних засад;
- впровадити ефективні методи прогнозування фінансового стану організації [27].

Отже, для підвищення ефективності управління діловою активністю рекомендується реалізувати комплекс заходів, які охоплюють наступні аспекти:

1. Оптимізація виробничих процесів:

- Впровадження нових технологій та обладнання: Це може призвести до зниження витрат, підвищення якості продукції та збільшення продуктивності;
- Автоматизація рутинних завдань: це може звільнити час співробітників для більш творчої та продуктивної роботи;
- Вдосконалення системи контролю якості: це може допомогти зменшити кількість дефектів та бракованої продукції;

- Оптимізація логістики: це може призвести до зниження витрат на транспортування та зберігання;

2. Покращення управління запасами:

- Впровадження системи управління запасами: це може допомогти зменшити рівень запасів та оптимізувати закупівлі;
- Вдосконалення системи контролю запасів: це може допомогти запобігти крадіжкам та втратам;

3. Підвищення кваліфікації персоналу:

- Навчання персоналу новим навичкам та знанням: це може допомогти підвищити продуктивність та якість роботи;
- Підвищення мотивації персоналу: це може допомогти зменшити плинність кадрів та підвищити продуктивність;

4. Покращення маркетингової діяльності:

- Розробка та впровадження нової маркетингової стратегії: це може допомогти підприємству охопити нову аудиторію та збільшити продаж;
- Вдосконалення системи управління маркетингом: це може допомогти підприємству більш ефективно використовувати свої маркетингові ресурси;

5. Покращення фінансового менеджменту:

- Впровадження системи бюджетування: це може допомогти підприємству краще контролювати свої витрати;
- Вдосконалення системи управління ризиками: це може допомогти підприємству зменшити ризики та захистити свої активи

Впровадження нових технологій та обладнання

Для більш точної оцінки вірності запропонованих заходів можна використовувати методи дисконтування, такі як чистий дисконтований потік (ЧДП) або внутрішня норма рентабельності (ВНР). В цьому випадку ми використаємо метод чистого дисконтованого потоку:

$$\text{ЧДП} = \sum \text{CO} + \frac{\text{ЧД}}{(1+r)^t}, \quad (3.1)$$

СО – первісні інвестиції, ЧД – річний чистий дохід, r – процентна ставка, t – період часу (роки)

Ми пропонуємо керівництву підприємства Мотор Січ впровадити нове автоматизоване обладнання для виробництва деталей, яке буде коштувати 50 000 000 грн. Очікується, що це обладнання дозволить економити 10 000 000 грн. на рік протягом 5 років.

$$\text{ЧДП} = \sum -50\,000\,000 + \frac{10\,000\,000}{(1+0,1)^1} + \frac{10\,000\,000}{(1+0,1)^2} + \frac{10\,000\,000}{(1+0,1)^3} + \frac{10\,000\,000}{(1+0,1)^4} + \frac{10\,000\,000}{(1+0,1)^5} = 22\,552\,363 \text{ грн.}$$

Значний позитивний вплив на діяльність підприємства «Мотор Січ» може мати впровадження нових технологій та обладнання, що призведе до:

- зниження витрат: автоматизація та інші технологічні вдосконалення можуть значно зменшити потребу в ручній праці, що призведе до зниження заробітної плати та інших витрат, пов'язаних із працівниками;
 - покращена якість продукції: нові технології дозволяють виробляти продукцію з більшою точністю та послідовністю, що призводить до зменшення кількості дефектних продуктів і покращення загальної якості;
 - підвищення продуктивності: автоматизоване обладнання може працювати цілодобово без перерв, що може значно збільшити обсяги виробництва.
- Крім того, нові технології можуть допомогти скоротити простої, що також підвищить продуктивність.

Вартість ЧДП в результаті впровадження нового автоматизованого обладнання на підприємстві «Мотор Січ» становить 22 552 363 грн. Це означає, що, впровадження буде позитивно впливати на діяльність ПАТ «Мотор Січ».

Також ми пропонуємо здійснити автоматизацію на підприємстві ряду рутинних завдань. Зокрема можна автоматизувати введення даних, обробку замовлень, обслуговування клієнтів та підготовку звітів.

Припустимо, на підприємстві Мотор Січ 10 співробітників витрачають по 2 години на день на введення даних. Вартість програмного забезпечення RPA становить 10 000 грн. на рік на одного користувача. Вартість впровадження

програмного забезпечення становить 20 000 грн. Вартість навчання персоналу становить 5 000 грн. на одного користувача. Автоматизація введення даних дозволить заощадити 40 годин на тиждень на одного співробітника.

Розрахунок економії коштів:

$10 \text{ співробітників} \times 40 \text{ годин/тиждень} \times 52 \text{ тижні/рік} = 20\,800 \text{ годин/рік}$

$20\,800 \text{ годин/рік} \times 100 \text{ грн/годину} = 2\,080\,000 \text{ грн/рік}$

Загальні витрати:

Програмне забезпечення: $10\,000 \text{ грн/рік} \times 10 \text{ користувачів} = 100\,000 \text{ грн/рік}$

Впровадження: $20\,000 \text{ грн} \times 1 \text{ раз} = 20\,000 \text{ грн}$

Навчання: $5\,000 \text{ грн/користувач} \times 10 \text{ користувачів} = 50\,000 \text{ грн}$

Загальні витрати: 170 000 грн

Очікувана економія коштів: $10 \text{ співробітників} \times 40 \text{ годин/тиждень} \times 52 \text{ тижні/рік} = 20\,800 \text{ годин/рік} \times 100 \text{ грн/годину} = 2\,080\,000 \text{ грн/рік}$

Термін окупності інвестицій: $170\,000 \text{ грн} / 2\,080\,000 \text{ грн/рік} = 0,08 \text{ років}$ (або 2,8 місяця)

Отже, автоматизація рутинних завдань може бути вигідною інвестицією для підприємства «Мотор Січ». Ретельне дослідження ринку та оцінка очікуваних вигод допоможуть прийняти обґрунтоване рішення про те, чи впроваджувати автоматизацію.

Автоматизація рутинних завдань може принести підприємству «Мотор Січ» значні переваги, такі як:

- зменшення витрат: автоматизація може звільнити час співробітників для більш творчої та продуктивної роботи, що може призвести до зниження витрат на оплату праці;
- підвищення продуктивності: автоматизація може пришвидшити виконання завдань і зменшити кількість помилок, що може призвести до підвищення продуктивності;
- покращення якості: автоматизація може гарантувати, що завдання виконуються послідовно та без помилок, що може покращити якість продуктів і послуг;

- підвищення задоволеності клієнтів: автоматизація може покращити обслуговування клієнтів, відповідаючи на запити та швидше вирішуючи проблеми.

Вдосконалення системи контролю якості

Для розрахунку вдосконалення системи контролю якості ми використаємо метод чистого дисконтованого потоку:

Для вдосконалення системи контролю якості на підприємстві «Мотор Січ» необхідно придбати нове обладнання на суму 10 000 000 грн., провести навчання персоналу на суму 2 000 000 грн. та найняти консалтингову компанію на суму 3 мільйони гривень. Очікується, що впровадження заходів дозволить зменшити витрати на виправлення дефектів на 5 000 000 грн. на рік протягом 5 років. Припустимо, що процентна ставка дисконтування становить 10%.

$$\text{ЧДП} = \sum -15\,000\,000 + \frac{5\,000\,000}{(1+0,1)^1} + \frac{5\,000\,000}{(1+0,1)^2} + \frac{5\,000\,000}{(1+0,1)^3} + \frac{5\,000\,000}{(1+0,1)^4} + \frac{5\,000\,000}{(1+0,1)^5} = 6\,397\,303 \text{ грн.}$$

Це означає, що чистий дисконтований потік від впровадження заходів з вдосконалення системи контролю якості становить 6 397 303 грн. Це значна сума, яка свідчить про те, що вдосконалення системи контролю якості є вигідним інвестиційним проектом.

Вдосконалення системи контролю якості на підприємстві Мотор Січ може мати значний позитивний вплив на його діяльність:

- зменшити кількість дефектів та бракованої продукції - це зменшить витрати на усунення недоліків, а також підвищить репутацію компанії;
- підвищити рівень якості продукції - це може призвести до підвищення задоволеності та лояльності клієнтів, а також до відкриття нових ринків збуту;
- збільшити задоволеність клієнтів - це може призвести до значної економії коштів для організації;
- знизити витрати на виправлення дефектів - це може призвести до збільшення продажів і прибутку.

Виходячи з вищесказаного, можна зробити висновок, що вдосконалення системи контролю якості на підприємстві «Мотор Січ» є вигідною та зручною процедурою

Оптимізація логістики

Вартість оптимізації логістики буде залежати від конкретних заходів, які будуть впроваджені. Деякі з можливих заходів та їх орієнтовна вартість:

Поточні витрати на логістику ПАТ «Мотор Січ» становлять приблизно 100 000 000 грн. на рік.

Після аналізу логістичних процесів виявлено, що потенційні економії можуть становити 20% від поточних витрат, тобто 20 000 000 грн. на рік.

Очікувані витрати на оптимізацію:

Програмне забезпечення: 5 000 000 грн., зміна процесів: 3 000 000 грн., консультування: 2 000 000 грн.,

Загальні витрати = 5 000 000 + 3 000 000 + 2 000 000 = 10 000 000 грн.

Термін окупності: 20 000 000 грн. (економія) / 10 000 000 грн. (витрати) = 2 роки.

Покращення логістики може мати значний позитивний вплив на досліджувану організацію, зокрема:

- зниження витрат на транспортування та зберігання: це може призвести до значної економії коштів, яку можна використати для інвестування в інші сфери розвитку бізнесу;
- підвищена ефективність: покращена логістика може призвести до швидшої доставки продуктів, зменшення кількості помилок і покращення обслуговування клієнтів;
- підвищення конкурентоспроможності: компанії з ефективними логістичними послугами мають конкурентну перевагу на ринку.

Отже, оптимізація логістики є вигідним заходом для досліджуваного підприємства. Це може призвести до значної економії коштів, підвищення ефективності та підвищення конкурентоспроможності. Рекомендується інвестувати в покращення логістики.

Впровадження системи управління запасами

Вартість впровадження системи управління запасами буде залежати від кількох факторів, таких як: масштаб та складність підприємства, функціональність системи, вибір постачальника.

Орієнтовна вартість:

Програмне забезпечення: 50 000 грн., впровадження: 100 000 грн., навчання персоналу: 50 000 грн.

загальна вартість = 50 000 + 100 000 + 50 000 = 200 000 грн.

Очікувана економія: 10% - 20% від вартості запасів, візьмемо середнє значення 15% = $17\,652\,180 \times 15\% = 2\,647\,827$ грн.

Термін окупності залежатиме від очікуваної економії та вартості впровадження. Система управління запасами зазвичай окупається протягом 1-3 років.

Впровадження системи управління запасами (СУЗ) на ПАТ «Мотор Січ» може мати значний позитивний вплив на діяльність підприємства, зокрема:

- зменшення рівня запасів: це може призвести до значної економії коштів, яку можна використати для інвестування в інші сфери розвитку бізнесу;
- покращення закупівель: система управління взаємовідносинами з клієнтами (СУЗ) може допомогти покращити процеси закупівель, що може призвести до зниження цін на сировину та матеріали, а також більш ефективного використання коштів;
- зменшення втрат і крадіжок: система управління взаємовідносинами з клієнтами (СУЗ) може допомогти покращити контроль запасів, що може призвести до зменшення втрат і крадіжок;
- підвищення продуктивності: СУЗ може допомогти покращити логістику та інші процеси в організації, що може призвести до підвищення продуктивності.

Впровадження системи управління запасами може бути вигідним для «Мотор Січі». Очікується, що система допоможе зменшити рівень запасів,

покращити процеси закупівель, зменшити втрати та крадіжки та підвищити продуктивність. Термін окупності системи 1-3 роки.

Вдосконалення системи контролю запасів

Недостатній контроль за запасами може призвести до крадіжок, втрат та інших збитків. Застаріла система контролю запасів може бути неефективною та призводити до помилок. Для того щоб це виправити потрібно вдосконалювати систему контролю запасів, зараз розрахуємо орієнтовну вартість для впровадження.

Орієнтовна вартість: програмне забезпечення: 50 000 грн., впровадження: 100 000 грн., навчання персоналу: 50 000 грн.,

Загальна вартість = 50 000 + 100 000 + 50 000 = 200 000 грн.

Очікувана економія: 10% - 20% від вартості запасів, візьмемо середнє значення 15% = $17\,652\,180 \times 15\% = 2\,447\,827$ грн.

За умови економії 15% від вартості запасів та вартості впровадження 200 000 гривень, термін окупності інвестицій складе близько 3,3 років.

Вдосконалення системи контролю запасів може мати як свої плюси так і мінуси.

Перевагами впровадження системи контролю запасів:

- зниження рівня запасів, що призводить до економії на складі та страхуванні;
- покращення процесу закупівель, що призведе до кращих цін і нижчих витрат;
- зменшення втрат і крадіжок, що призводить до економії коштів;
- підвищення продуктивності, що веде до кращого обслуговування клієнтів і збільшення продажів.

Також тут можуть бути і свої ризики, а саме:

- висока вартість впровадження системи;
- необхідність навчання персоналу;
- можливість виникнення помилок при впровадженні системи.

Вдосконалення системи контролю запасів на підприємстві Мотор Січ може призвести до значної економії коштів. Інвестиції в цю сферу окупляться протягом 3-4 років. Важливо ретельно оцінити всі плюси та мінуси перед прийняттям рішення про впровадження нової системи контролю запасів.

Навчання персоналу новим навичкам та знанням

Сюди можна віднести, вартість курсів може варіюватися залежно від тематики, тривалості та формату навчання.

Для прикладу, візьмемо середню вартість одного курсу - 10 000 грн., заплановано навчання 1000 співробітників.

Разом: $10\,000 \text{ грн/курс} \times 1000 \text{ співробітників} = 10\,000\,000 \text{ грн.}$

Витрати на відрядження:

Для прикладу, візьмемо середню вартість відрядження на один день – 500 грн. Заплановано 5 днів навчання для кожного з 1000 співробітників.

Разом: $500 \text{ грн/день} \times 5 \text{ днів/співробітник} \times 1000 \text{ співробітників} = 2\,500\,000 \text{ грн.}$

Додаткові витрати можуть включати проживання, харчування, навчальні матеріали тощо. Для прикладу, візьмемо 1 000 грн. на додаткові витрати на одного співробітника.

Разом: $1000 \text{ грн/співробітник} \times 1000 \text{ співробітників} = 1\,000\,000 \text{ грн.}$

Загальна вартість: $10\,000\,000 \text{ грн. (вартість курсів)} + 2\,500\,000 \text{ грн. (витрати на відрядження)} + 1\,000\,000 \text{ грн. (інші витрати)} = 13\,500\,000 \text{ грн.}$

Очікувана вигода, підвищення кваліфікації персоналу та інші пропоновані заходи можуть призвести до:

- збільшення продуктивності праці
- покращення якості продукції
- зниження витрат
- підвищення конкурентоспроможності
- зростання прибутку.

Підвищення мотивації персоналу

Існує багато різних методів мотивації персоналу, кожен з яких має свої особливості та вартість. Найпоширеніший варіант це підвищення заробітної плати або премії.

Підприємство «Мотор Січ» станом на 2023 рік має в складі 14 525 співробітників, а середня заробітна плата 20 000 грн.

Вартість запровадження мотивації співробітникам:

підвищення заробітної плати на 5% = $20\,000 \times 5\% = 1\,000$ на одного співробітника $\times 14\,525$ співробітників = 14 525 000 грн.

Припустимо, що це призведе до 10% зростання продажів. Це може призвести зростання продажів на 10 000 000 грн.

Очікуваний прибуток = $1\,000\,000$ грн. $\times 10\% = 100\,000\,000$ грн.

Очікувана економія = $100\,000\,000$ грн. – $14\,525\,000$ грн. = 85 475 000 грн.

Отже, провадження заходів для підвищення мотивації персоналу може мати значний позитивний вплив на фінансові результати підприємства Мотор Січ. Чистий ефект від цих заходів може становити 85 475 000 грн.

Підвищення мотивації персоналу може мати значний позитивний вплив на фінансові результати підприємства. Це може призвести до зниження плинності кадрів, підвищення продуктивності та лояльності співробітників, що, в свою чергу, може призвести до збільшення обсягів продажів, прибутку та зменшення витрат

Розробка та впровадження нової маркетингової стратегії

Пропонуємо ПАТ Мотор Січ розробити та впровадити нову маркетингову стратегію, яка буде охоплювати всі аспекти маркетингової діяльності підприємства. Для розробки стратегії необхідно залучити зовнішніх консультантів, а також провести поглиблені дослідження ринку та конкурентів. План також передбачає використання нових маркетингових каналів, таких як онлайн-маркетинг та соціальні мережі.

Вартість розробки стратегії: консалтингові послуги: 2 000 000 грн., дослідження ринку: 1 000 000 грн., розробка маркетингових матеріалів: 500 000 грн., реклама та просування: 1 500 000 грн.

Загальна вартість: $2\,000\,000 + 1\,000\,000 + 500\,000 + 1\,500\,000 = 5\,000\,000$ грн.

Очікується, що нова маркетингова стратегія «Мотор Січ» призведе до зростання продажів на 15% протягом року, і це призведе до збільшення виторгу на 25 000 000 грн.

Очікуваний ефект за рік: $25\,000\,000 \text{ грн.} - 5\,000\,000 \text{ грн.} = 20\,000\,000 \text{ грн.}$

Очікуваний ефект від результатів:

- Підвищення впізнаваності бренду: нова маркетингова стратегія може допомогти компанії стати більш популярною та впізнаваною серед цільової аудиторії. Цього можна досягти за допомогою різних маркетингових каналів, таких як реклама, зв'язки з громадськістю, соціальні мережі та участь у галузевих заходах.
- Збільшення продажів: нова маркетингова стратегія може збільшити продажі завдяки кращому розумінню потреб цільової аудиторії, більш ефективній рекламі та просуванню, а також покращенню обслуговування клієнтів.
- Підвищення лояльності клієнтів: нова маркетингова стратегія може допомогти побудувати міцніші стосунки з клієнтами, що призведе до лояльності та повторних покупок. Цього можна досягти за допомогою програм лояльності, особистого маркетингу та надання виняткового обслуговування клієнтів.
- Зміцнення конкурентних позицій на ринку: нова маркетингова стратегія може допомогти компанії виділитися серед конкурентів і стати лідером у своїй галузі. Цього можна досягти завдяки інноваційним продуктам і послугам, ефективній диференціації брендів і чіткій стратегії ціноутворення.

Отже, розробка та впровадження нової маркетингової стратегії може бути значною інвестицією для Мотор Січ. Однак, при правильному плануванні та реалізації, ця інвестиція може окупитися за рахунок значного збільшення обсягів продажів та покращення конкурентних позицій на ринку.

Вдосконалення системи управління маркетингом

Пропонуємо ПАТ "Мотор Січ" впровадити CRM-систему, автоматизувати маркетингові процеси та провести маркетингове дослідження.

Оціночні витрати на кожен метод становлять: CRM-система: 500 000 грн., автоматизація маркетингових процесів: 300 000 грн., маркетингове дослідження: 200 000 грн.

Загальний бюджет проекту становитиме $=500\,000++200\,000+100\,000=1\,000\,000$ грн.

Очікуваний ефект від вдосконалення системи управління маркетингом:

Збільшення продажів на 10%: 10 000 000 грн.

Зниження маркетингових витрат на 5%: 500 000 грн.

Вдосконалення системи управління маркетингом може допомогти ПАТ «Мотор Січ» більш ефективно використовувати свої маркетингові ресурси, що призведе до зростання продажів, зниження витрат та покращення загальної рентабельності.

Очікувані результати:

- Збільшення частки ринку: Завдяки більш ефективному таргетингу та позиціонуванню ПАТ «Мотор Січ» може збільшити свою частку ринку, залучити нових клієнтів та розширити наявну клієнтську базу.
- Збільшення продажів: Очікується, що завдяки кращому розумінню потреб клієнтів та більш ефективним маркетинговим кампаніям ПАТ «Мотор Січ» зможе збільшити продажі на 10%, що становитиме 10 000 000 грн.
- Підвищення лояльності клієнтів. Завдяки покращенню обслуговування клієнтів і більш персоналізованому досвіду ПАТ «Мотор Січ» може підвищити лояльність клієнтів, що призведе до повторних покупок і рекомендацій.
- Оптимізація маркетингових витрат: Завдяки автоматизації маркетингових процесів і кращому аналізу даних ПАТ «Мотор Січ» може оптимізувати маркетингові витрати, скоротивши їх на 5%, тобто до 500 тис. грн.

- Підвищення ефективності маркетингових кампаній: Завдяки більш чітко визначеним цілям, кращому плануванню та реалізації, а також точнішому вимірюванню результатів ПАТ «Мотор Січ» може підвищити ефективність своїх маркетингових кампаній.

Впровадження системи бюджетування

Впровадження системи бюджетування: вартість програмного забезпечення: 100 000 грн., витрати на навчання персоналу: 50 000 грн., консалтингові послуги: 200 000 грн.,

Загальна вартість: $100\,000 + 50\,000 + 200\,000 = 350\,000$ грн.

Очікувані вигоди: зниження витрат на 5% протягом року: 1 000 000 грн., покращення контролю за фінансовими потоками, підвищення ефективності прийняття управлінських рішень.

Ефект економії = 1 000 000 грн. – 350 000 грн. = 650 000 грн.

Термін окупності: 4 місяці.

Очікуваний ефект від результатів:

- Знизити витрати на 5% протягом року: Це може призвести до економії 1 000 000 грн, яка суттєво окупиться протягом 4 місяців.
- Покращення контролю над фінансовими потоками: бюджетування допоможе компанії краще відстежувати свої витрати та доходи, що може призвести до більш ефективного управління грошовими коштами.
- Підвищення ефективності управлінських рішень: бюджети дають менеджерам чітку картину фінансового стану організації, що може допомогти їм приймати більш обґрунтовані рішення щодо розподілу ресурсів.

Отже, впровадження системи бюджетування може мати значний позитивний вплив на діяльність підприємства. Зважаючи на очікувані вигоди та витрати, впровадження системи бюджетування на досліджуваному підприємстві є доцільним для реалізації.

Вдосконалення системи управління ризиками

Пропонуємо підприємству Мотор Січ планує впровадити нову систему управління ризиками, яка буде коштувати 10 мільйонів гривень. Очікується, що ця система дозволить економити 2 мільйони гривень на рік протягом 5 років.

$$\text{ЧДП} = \sum -10\,000\,000 + \frac{2\,000\,000}{(1+0,1)^1} + \frac{2\,000\,000}{(1+0,1)^2} + \frac{2\,000\,000}{(1+0,1)^3} + \frac{2\,000\,000}{(1+0,1)^4} + \frac{2\,000\,000}{(1+0,1)^5} = 5\,796\,477 \text{ грн}$$

Очікувано економія становитиме 1 000 000 грн, і запровадження нової системи управління ризиками окупиться протягом 5-6 років. Це означає, що проект є прибутковим, оскільки чиста приведена вартість додатна.

Отже, розрахунок ЧДП показав, що впровадження нової системи управління ризиками підприємства Мотор Січ є вигідним. Чистий дисконтований потік від впровадження системи становить 5 796 477 гривень.

Удосконалення системи управління ризиками (СУР) ПАТ «Мотор Січ» може мати наступний очікуваний ефект:

- зниження ризику: операційного, фінансового та репутаційного;
- підвищення ефективності роботи: оптимізація ресурсів та підвищення конкурентоспроможності;
- збільшити прибуток: зменшення збитків, збільшення доходів, підвищення вартості компанії.

$$\begin{aligned} &\text{Загальна вартість пропонованих заходів дорівнює} \\ &= 22\,552\,363 + 170\,000 + 6\,397\,303 + 10\,000\,000 + 200\,000 + 200\,000 + 14\,525\,000 + 5\,000\,000 + 1\,000\,000 + 350\,000 + 5\,796\,477 = 66\,191\,143 \text{ грн} \end{aligned}$$

$$\begin{aligned} &\text{Загальна вартість очікуваного ефекту від впровадження заходів} = \\ &10\,000\,000 + 2\,080\,000 + 5\,000\,000 + 20\,000\,000 + 2\,647\,827 + 2\,447\,827 + 85\,475\,000 + 2\,000\,000 + 10\,000\,000 + 650\,000 + 1\,000\,000 = 159\,300\,654 \text{ грн.} \end{aligned}$$

Вартість очікуваного ефекту в 2,4 рази перевищує вартість впровадження пропонованих заходів, що є дуже вигідним і доцільним для впровадження цих заходів.

Реалізація запропонованих заходів могла б мати значний позитивний вплив на ПАТ «Мотор Січ» у таких аспектах:

- Покращення фінансового стану: регулярний моніторинг фінансового стану та результатів діяльності дозволить своєчасно виявляти та усувати негативні тенденції, приймати обґрунтовані управлінські рішення, оптимізувати структуру витрат та джерела їх формування, а також розробляти та реалізовувати ефективні фінансові стратегії. Це може збільшити прибуток, зменшити ризики та покращити загальну стійкість компанії.
- Підвищення конкурентоспроможності: аналіз та оптимізація витрат на виробництво, розробка нових продуктів і послуг, розширення ринків збуту, підвищення якості продукції та впровадження інноваційних технологій можуть значно зміцнити ринкові позиції ПАТ «Мотор Січ» і надати йому конкурентну перевагу.
- Збільшення грошового потоку: розширення вашої клієнтської бази, налагодження партнерських відносин, впровадження нових маркетингових тактик і стимулювання збуту можуть збільшити продажі, збільшити дохід і покращити загальний фінансовий стан вашої компанії.
- Ефективне управління ризиками: розробка заходів щодо запобігання кризовим ситуаціям, створення резервних фондів, страхування ризиків та оптимізація структури капіталу допоможуть ПАТ «Мотор Січ» зменшити вплив негативних факторів, підвищити стійкість до викликів та забезпечити стабільність розвитку.
- Підвищення інвестиційної привабливості: реалізація запропонованих заходів може зробити ПАТ «Мотор Січ» більш привабливим для інвесторів, що може залучити додатковий капітал та нові можливості розвитку.

Висновок до розділу 3

Аналіз та оцінка ділової активності підприємства допомагає сформулювати комплекс заходів, які сприяють покращенню фінансового стану компанії та підвищенню ефективності її діяльності.

Ділова активність будь-якої організації є динамічним показником, на який впливають різноманітні фактори як зовнішнього, так і внутрішнього середовища. Ці фактори можуть мати як позитивні, так і негативні наслідки для економічного стану та результатів діяльності організації.

В умовах високої конкуренції та нестабільної економіки лише фінансово здорові компанії здатні успішно функціонувати та досягати поставлених цілей. Тому постійний аналіз впливу факторів зовнішнього та внутрішнього середовища на бізнес є необхідною умовою для прийняття обґрунтованих управлінських рішень.

Для досягнення сталого розвитку та покращення фінансових показників важливо інтенсифікувати ділову активність організації. Це відкриває нові можливості для успішного функціонування в сучасному динамічному середовищі.

Важливою частиною оптимізації бізнесу компанії є пошук оптимального співвідношення між борговим та власним капіталом, що допомагає мінімізувати фінансові ризики та максимізувати прибутковість капіталу.

Для покращення та підтримання ділової активності підприємства можуть бути використані наступні заходи: оптимізація виробничих процесів, покращення управління запасами, підвищення кваліфікації персоналу, покращення маркетингової діяльності, покращення фінансового менеджменту.

Розрахувавши загальну вартість запропонованих заходів для покращення управління діловою активністю на підприємстві «Мотор Січ» ми отримали таке значення: 66 191 143 грн. А загальна вартість очікуваного ефекту – 159 300 654 грн., що в 2,4 рази перевищує затрати на впровадження запропонованих заходів.

Отже, у сучасному динамічному середовищі неможливо досягти успіху без

постійних досліджень та інтенсифікації бізнесу. Це ключ до мобілізації фінансових ресурсів, покращення фінансового стану та запобігання кризовим ситуаціям. Враховуючи вищезазначене, впровадження запропонованих заходів є вигідним та доцільним для ПАТ "Мотор Січ".

ВИСНОВКИ

Здійснене у бакалаврській кваліфікаційній роботі дослідження дозволяє зробити загальні висновки.

1. Ділова активність є комплексною і динамічною характеристикою підприємницької діяльності й ефективності використання ресурсів. Рівні ділової активності конкретної організації відбивають етапи її життєдіяльності (зародження, розвиток, підйом, спад, криза) і показують ступінь адаптації до ринкових умов, якість управління.

2. Бізнес є складною, динамічною характеристикою бізнесу та ефективного використання ресурсів. Рівні ділової активності певної організації відображають етапи її життя (виникнення, розвиток, підйом, занепад, криза) та показують ступінь пристосованості до ринкових умов, якість управління.

3. Досягнення високого рівня ділової активності залишається одним з ключових завдань, що стоять перед сучасними підприємствами. Відсутність універсального методу або підходу до оцінки ділової активності зумовлює необхідність розробки обґрунтованих та якісних аналітичних процедур. Процес оцінки повинен базуватися на поєднанні теоретичних знань та практичного досвіду. Це допоможе виробити чітке розуміння динаміки коливань бізнесу та приймати ефективні управлінські рішення.

4. Ділову активність розраховують за допомогою таких коефіцієнтів: коефіцієнт оборотності власного капітал, коефіцієнт оборотності запасів, коефіцієнт оборотності активів, коефіцієнт оборотності дебіторської заборгованості, коефіцієнт кредитної заборгованості, коефіцієнт оборотності виробничих (матеріальних) запасів, коефіцієнт оборотності готової продукції, тривалість обігу виробничих запасів, тривалість обігу готової продукції, тривалість обігу дебіторської заборгованості, тривалість обігу грошових активів.

5. ПАТ «Мотор Січ»—багатопрофільна компанія, яка поєднує виробництво авіаційної техніки та промислового обладнання з виробництвом товарів народного споживання. Основним напрямком діяльності підприємство є

виробництво авіаційних двигунів, машин, обладнання та електроприладів. Крім того, «Мотор Січ» надає послуги з ремонту авіаційної техніки.

6. Аналіз фінансового стану ПАТ «Мотор Січ» показав, що за останні три роки на підприємстві спостерігалось зменшення необоротних активів на 97 688 тис. грн., що призвело до зниження їх частки. Водночас, оборотні активи зросли на 1922 226 тис. грн. У 2022 році їх загальний обсяг становив 22 721 516 тис. грн., а у 2023 році – 24 643 742 тис. грн. Власний капітал підприємства збільшився на 319 875 тис. грн.

7. Аналіз ділової активності підприємства можна сказати що коефіцієнт оборотності запасів, коефіцієнт оборотності активів, коефіцієнт оборотності кредитної та дебіторської заборгованостей та коефіцієнт оборотності власного капіталу зменшилися. Загалом можна сказати, що організація може підвищити свою ділову активність, контролюючи витрати та грошові потоки в розрахунках.

8. Аналіз факторного аналізу оборотності оборотних активів показав негативну тенденцію для підприємства «Мотор Січ». Це може свідчити про проблеми у постачанні та виробничому процесі, а також про зменшення обсягів виробництва та прибутку.

9. У розділі 3 ми розглянули шляхи покращення ділової активності ПАТ «Мотор Січ», які можна систематизувати і узагальнити в наступних комплексних напрямках: оптимізація виробничих процесів, покращення управління запасами, підвищення кваліфікації персоналу, покращення маркетингової продуктивності та покращення фінансового менеджменту. Економічний ефект від запровадження цих заходів в 2,4 рази більший ніж витрати на впровадження цих заходів і це означає що впровадження запропонованих заходів підвищення ефективності управління діловою активністю дозволить вдосконалити процес здійснення ефективної господарської діяльності на ПАТ «Мотор Січ».

5 3 метою покращення ділової активності на ПАТ «Мотор Січ» необхідно:

- підвищити якість роботи персоналу;
- покращити якість та асортимент продукції, що випускається ;
- поліпшити систему організації виробництва та управління;

- раціоналізувати використання матеріальних ресурсів;
- здійснювати постійний контроль за рухом фінансових потоків підприємства;
- ефективно використовувати основні фонди;
- раціонально використовувати позикові кошти;
- впроваджувати маркетингові розробки, використовувати конкурентні переваги такі як реклама та просування, охоплення нової аудиторії.

Реалізація цих заходів дозволить підприємству «Мотор Січ» покращити конкурентні позиції, підвищити ефективність роботи та досягти нових висот у своїй діяльності.

СПИСОК ВИКОРИСТАНИХ ДЖЕРЕЛ

1. Петрик Л. О., Фелісєєв В. А. Гроші, фінанси і кредит / Економічний простір / Львівський національний університет ім. Івана Франка / №181, 2022 р. URL: <http://prostir.pdaba.dp.ua/index.php/journal/article/view/1172/1131>
2. Єпіфанова І. Ю. Фінансовий аналіз та звітність : практикум. Вінниця : ВНТУ, 2017. — 143 с. URL: https://ir.lib.vntu.edu.ua/bitstream/handle/123456789/16550/%D0%84%D0%BF%D1%96%D1%84%D0%B0%D0%BD%D0%BE%D0%B2%D0%B0_%D0%94%D0%B6%D0%B5%D0%B4%D0%B6%D1%83%D0%BB%D0%B0_%D0%9F%D0%A0%D0%90%D0%9A%D0%A2%D0%98%D0%9A%D0%A3%D0%9C.pdf?sequence=1&isAllowed=y
3. Гончаренко С. У. Український педагогічний енциклопедичний словник / С. У. Гончаренко // Видання друге, доповнене й виправлене. — Рівне: Волинські обереги, 2011. — 552 с. URL: <https://lib.iitta.gov.ua/106820/1/%D0%93%D0%BE%D0%BD%D1%87%D0%B0%D1%80%D0%B5%D0%BD%D0%BA%D0%BE.%20%D0%9F%D0%B5%D0%B4%D0%B0%D0%B3%D0%BE%D0%B3%D1%96%D1%87%D0%BD%D0%B8%D0%B9%20%D1%81%D0%BB%D0%BE%D0%B2%D0%BD%D0%B8%D0%BA%20%281%29.pdf>
4. Ямбоко Г. Аналіз ділової активності підприємства в умовах фінансової кризи / Економічний аналіз. Випуск 5 - 2010. URL: <http://www.dy.nayka.com.ua/?op=1&z=1035>
5. Куриленко Т. П. Теоретичні аспекти визначення ділової активності URL: www.nbuv.gov.ua/portal/Soc_Gum/Nvamu/Ekon/2009_6/6.pdf. (дата звернення: 25.11.2020).
6. Статистика підприємств : навч. посіб. / С. О. Матковський, О. С. Гринькевич, О. З. Сорочак та ін. ; за ред. С. О. Матковського. 2-ге вид., перероб. і допов. Київ : Алерта, 2013. 560 с. URL: <https://textbook.com.ua/statistika/1473453174>
7. Кащена Н.Б., Горошанська Т.В., Польова Т.В. Ділова активність

- підприємства: сутність та методика аналізу : монографія. Х. : Видавництво Іванченка І.С., 2016. 196 с.
8. Хміль Ф.І. Управління персоналом: [підруч. для студ. вищ. навч. закл.] / Ф.І. Хміль. – К. : Академвидав, 2006. – 488 с.
 9. Лучко М.Р., Жукевич С.М., Фаріон А.І. Фінансовий аналіз : навчальний посібник. Тернопіль : ТНЕУ, 2016. 302 с. URL: <http://dspace.wunu.edu.ua/bitstream/316497/19240/1/Fin%20analiz%20Verstka.pdf>
 10. Ткачук Г.Ю. Оцінка ділової активності підприємства. Науковий вісник Херсонського державного університету. 2015. Вип. 13. Ч. 4. С. 88–90. URL: http://www.irbis-nbuv.gov.ua/cgi-bin/irbis_nbuv/cgiirbis_64.exe?Z21ID=&I21DBN=UJRN&P21DBN=UJRN&S21STN=1&S21REF=10&S21FMT=JUJ_all&C21COM=S&S21CNR=20&S21P01=0&S21P02=0&S21P03=IJ=&S21COLORTERMS=1&S21STR=Ж73149:Екон.%20н.#gsc.tab=0
 11. Хома, І., & Мицо, К. (2023). УПРАВЛІННЯ ДІЛОВОЮ АКТИВНІСТЮ ПРОМИСЛОВИХ ПІДПРИЄМСТВ В УМОВАХ ВОЄННОГО СТАНУ. Економіка та суспільство, (57). URL: <https://doi.org/10.32782/2524-0072/2023-57-51>
 12. Петик Л. О. Фелісеєв В. А. Ділова активність промислових підприємств України // Економічний простір. 2022. № 181. С. 188-191 DOI: URL: <https://doi.org/10.32782/2224-6282/181-33>
 13. Томчук О.Ф. Аналітичне забезпечення управління діловою активністю підприємства. Глобальні та національні проблеми економіки. 2016. Вип. 10. С. 991–995. URL: <http://global-national.in.ua/issue-10-2016/18-vipusk-10-kviten-2016-r/2034-tomchuk-o-f-analitichne-zabezpechennya-upravlinnya-dilovoyu-aktivnistyu-pidpriemstva>
 14. Клочан, В. Клочан, Н. Костаневич, А. Костирко // Фінансовий аналіз // Використання методу коефіцієнтів для оцінки фінансового стану підприємства / Економіка АПК. 2008. №7. С. 54-55. URL:

- <https://dspace.mnau.edu.ua/jspui/bitstream/123456789/984/1/%D0%9A%D0%BE%D0%BD%D1%81%D0%BF%D0%B5%D0%BA%D1%82%20%D0%BB%D0%B5%D0%BA%D1%86%D1%96%D0%B9.pdf>
15. Тютюнник Ю.М., Дорогань-Писаренко Л.О., Тютюнник С.В. Фінансовий аналіз: навч. посіб. Полтава: Видавництво ПП «Астроя», 2020. 314 с. URL: <https://dspace.pdau.edu.ua/server/api/core/bitstreams/4ab737a8-da36-4b5c-b885-c4d35de2376e/content>
 16. Грабовецький, Б. Є., Шварц І. В. Фінансовий аналіз та звітність : навчальний посібник. Вінниця : ВНТУ, 2011. 281 с. URL: <https://core.ac.uk/download/pdf/52158911.pdf>
 17. Сачок В. Л. Визначення ділової активності підприємства на основі методики інтегральної оцінки // Економіка АПК. 2010. № 11, червень. С. 49-51.
 18. Терлецька Ю., Кушнір О. Управління діловою активністю у контексті забезпечення стабільного розвитку підприємства. Scientific Collection «InterConf». 2023. С. 78–81.
 19. Мотор Січ: інформація про підприємство, 2023 р. URL: https://www.safran.ru/media/20160426_safran-sushchestvennyy-rostoborota-v-pervom-kvartale-2016-goda. (дата звернення 22.11.2020)
 20. ДСТУ: 2020 Офіційний сайт ПАТ «Мотор Січ» URL: https://file.liga.net/ua/companies/motor_sich_oao
 21. ДСТУ: 2020 ЛІГА Бізнес-Інформ URL: <https://biz.liga.net/all/all/novosti/kitaytsy-i-yaroslavskiy-podadut-zayavlenie-v-amku-na-pokupku-motor-sich-chetverty-raz>
 22. ДСТУ: 2021 ЛІГА Бізнес-Інформ URL: <https://biz.liga.net/ekonomika/transport/novosti/zelenskiy-podpisal-reshenie-snbo-o-natsionalizatsii-motor-sich>
 23. ДСТУ: 2023 ЛІГА Бізнес-Інформ URL: <https://biz.liga.net/ua/all/all/novosti/boguslaev-poluchil-novoe-podozrenie-za-rabotu-filiala-motor-sichi-v-okkupirovannom-snejnom>
 24. ДСТУ: 2020 Публічне акціонерне товариство «Мотор Січ»

URL: <https://clarity-project.info/smida/14307794?year=2020>

25. Аверіна М.Ю. Аналіз та оцінка фінансового стану підприємства: шляхи покращення //Актуальні проблеми економіки. 2012. №9. С. 92-100. URL: <https://economyandsociety.in.ua/index.php/journal/article/view/1761>
26. Рудницька О.М., Біленська Я.Р. Шляхи покращання фінансового стану українських підприємств. Вісник Національного університету «Львівська політехніка». 2009. № 649: Логістика. С. 132–138. URL: <https://vlp.com.ua/files/special/19.pdf>
27. Карпенко Г. В. Шляхи удосконалення фінансового стану підприємства // Економіка держави. 2010. №1. С. 61-62. URL: <http://www.economy.in.ua/?op=1&z=27&i=25>
28. І. М. Тесленко, Є. В. Широколюб оцінка конкурентоспроможності машинобудівного підприємства. Національний університет «Запорізька політехніка» 2019р. URL: <http://ema.ztu.edu.ua/article/view/192696>
29. Фелісеєв В. А. Ділова активність промислових підприємств України. Львівський національний університет імені Івана Франка. 2022р. URL: <http://prostir.pdaba.dp.ua/index.php/journal/article/view/1172/1131>
30. Зиз Д. О. аналіз та оцінка ділової активності підприємств машинобудування як основа підвищення ефективності їх діяльності. Бізнес Інформ. 2020. №11. С. 230-240. URL: <http://prostir.pdaba.dp.ua/index.php/journal/article/view/1172/1131>

Додаток А
ПРОТОКОЛ
ПЕРЕВІРКИ КВАЛІФІКАЦІЙНОЇ РОБОТИ
НА НАЯВНІСТЬ ТЕКСТОВИХ
ЗАПОЗИЧЕНЬ

Назва роботи: Аналіз ділової активності в системі управління промисловим підприємством (на прикладі публічного акціонерного товариства «Мотор Січ»

Тип роботи: БКР

(БКР, МКР)

Підрозділ кафедра фінансів та інноваційного менеджменту

(кафедра, факультет)

Показники звіту подібності Unicheck

Оригінальність 89,3 Схожість 10,7

Аналіз звіту подібності (відмітити потрібне):

1. Запозичення, виявлені у роботі, оформлені коректно і не містять ознак плагіату.
2. Виявлені у роботі запозичення не мають ознак плагіату, але їх надмірна кількість викликає сумніви щодо цінності роботи і відсутності самостійності її виконання автором. Роботу направити на розгляд експертної комісії кафедри.
3. Виявлені у роботі запозичення є недобросовісними і мають ознаки плагіату та/або в ній містяться навмисні спотворення тексту, що вказують на спроби приховування недобросовісних запозичень.

Особа, відповідальна за перевірку _____
(підпис)

Зянько В. В.
(прізвище, ініціали)

Ознайомлені з повним звітом подібності, який був згенерований системою Unicheck щодо роботи.

Автор роботи _____
(підпис)

Поліщук Т. В.
(прізвище, ініціали)

Керівник роботи _____
(підпис)

Зянько В. В.
(прізвище, ініціали)

ІЛЮСТРАТИВНА ЧАСТИНА

«АНАЛІЗ ДІЛОВОЇ АКТИВНОСТІ В СИСТЕМІ УПРАВЛІННЯ ПРОМИСЛОВИМ ПІДПРИЄМСТВОМ (на прикладі публічного акціонерного товариства "Мотор Січ")»

Таблиця 1.1 – Характеристика сутності ділової активності в економічних літературних джерелах

Автори	Трактування
1	2
Хелферт Є. [5]	Ділова активність – це ефективність використання менеджерами активів, довірених їм їх власниками.»
Тараскина А. В. [6]	Ділова активність розглядається з трьох позицій: індивідуума, підприємства (мікрорівень), країни (макрорівень). На рівні підприємства ділова активність найчастіше розглядається як ефективність його роботи з точки зору кількості авансованих ресурсів або величини їх споживання в процесі виробництва.»
Подольська В. О. та Яріш О. В. [7]	Ділова активність – поняття, що пов'язане з інвестиційною привабливістю підприємства. В показниках ділової активності знаходять відображення ефективність використання фінансових ресурсів підприємства.»
Мясникова О. В. [8]	Ділова активність може бути представлена як сукупність зусиль працівників підприємства, спрямованих під впливом певного рівня мотивації на збільшення насамперед оборотності оборотних активів, яка формується під впливом внутрішніх і зовнішніх факторів виробництва, а також розвитку соціально-економічної інфраструктури регіону.
Коваленко Л. О. та Ремньова І. М. [9]	Ділова активність – комплексна характеристика підприємства, яка втілює різні аспекти діяльності; система показників, що визначає місце підприємства на ринку конкретних товарів, географію ділових відносин, репутацію підприємства як партнера, активність інноваційно- інвестиційної діяльності, конкурентоспроможність.»
Коробов М. Я. [10]	У контексті аналізу фінансово-господарської діяльності цей термін розуміють вужче – як поточну виробничу й комерційну діяльність підприємства. У цьому випадку словосполучення «ділова активність» являє собою не цілком вдалий переклад англомовного терміну «business activity», який якраз і характеризує відповідну групу коефіцієнтів із системи показників оцінки фінансового стану суб'єктів підприємницької діяльності.»
Гарасюк О. А. та Ігнатенко М. Ю. [11]	Ділова активність оцінюється сукупністю кількісних і якісних параметрів, серед яких – зростання економічного потенціалу, обсяги поставок на експорт, імідж підприємства, його соціальна і природоохоронна активність.

Таблиця 1.2 – Характеристика динамічності розвитку підприємства

Рівень ділової активності		
Низький	Середній	Високий
-стабільна фінансова ситуація -активна політика інвестицій та інновацій у підприємстві -стабільна тенденція до зростання стандартних показників -підвищення рівня ефективного використання ресурсів	- незбалансований фінансовий стан - випадкове здійснення інвестиційної та інноваційної діяльності - непостійна динаміка звичайних показників - значне зниження значень показників ефективного використання ресурсів	- фінансова криза - відсутність інноваційних ініціатив - постійне зниження темпів розвитку - неефективне використання ресурсів

Таблиця 1.3 – Логічна схема науково-методичного підходу до управління діловою активністю промислового підприємства

Управління діловою активністю підприємства: комплекс управлінських рішень, спрямованих на забезпечення обсягів фінансово-господарської діяльності суб'єкта господарювання.			
Мета управління	Завдання управління	Функції управління	Принципи управління
забезпечення поступового зростання обсягів діяльності і підтримання стійкого становища	1.оцінка рівнів ділової активності 2.забезпечення ділової активності 3.активізація ділової активності 4.стимулювання ділової активності	1.аналіз 2.планування 3.організація 4.облік 5.контроль 6.регулювання	1.принцип відповідальності 2.принцип комплексності 3.принцип адаптивності 4.принцип оптимальності 5.принцип ефективності

Таблиця 2.1 – Характеристика підприємства «Мотор Січ»

Повна та скорочена назва підприємства	ПУБЛІЧНЕ АКЦІОНЕРНЕ ТОВАРИСТВО «МОТОР СІЧ»
Дата реєстрації підприємства. Номер реєстраційного свідоцтва	Дата реєстрації: 25.05.1994р. Код: 14307794
Поштова та юридична адреси підприємства	69068, Запорізька обл., місто Запоріжжя, проспект Моторобудівників, будинок 15
Підпорядкованість підприємства	Закони України
Вид діяльності	Код КВЕД 30.30 Виробництво повітряних і космічних літальних апаратів, супутнього устаткування (основний); Код КВЕД 25.99 Виробництво інших готових металевих виробів, н. в. і. у.; Код КВЕД 27.11 Виробництво електродвигунів, генераторів і трансформаторів; Код КВЕД 52.23 Допоміжне обслуговування авіаційного транспорту; Код КВЕД 32.50 Виробництво медичних і стоматологічних інструментів і матеріалів; Код КВЕД 36.00 Забір, очищення та постачання води
Організаційно-правова форма підприємства	ПУБЛІЧНЕ АКЦІОНЕРНЕ ТОВАРИСТВО
Форма власності	Приватна власність
Організаційна структура підприємства	Лінійно-функціональна

Таблиці 2.2 – Основні фінансово-економічні показники діяльності АТ Мотор Січ»

Показники	2021 рік	2022 рік	2023 рік	Відхилення			
				Абсолютне 2021-2022	Абсолютне 2022-2023	Відносне 2021-2022	Відносне 2022-2023
1	3	4	5	р.4-р.3	р.5-р.4	р.4/р.3×100-100	р.5/р.4×100-100
1.Чистий дохід від реалізації	11 433 872	13 761 843	10 466 408	2 327 971	-3 295 435	20,36%	-23,94%
2.Собівартість реалізованої продукції	7 129 242	9 231 717	6 821 107	2 102 475	-2 410 610	6,58%	-26,11%
3.Валовий прибуток	4 304 630	3 645 510	3 645 301	-659 120	-209	-15,31%	-0,005%
4.Фінансовий результат від операційної діяльності	1 947 209	1 004 579	1 526 646	-942 630	522 067	-48,4%	51,96%
5.Фінансовий результат від звичайної діяльності до оподаткування	1 249 365	824 470	875 051	-424 895	50 581	-34,008%	6,13%

Продовження таблиці 2.2

1	3	4	5	p.4-p.3	p.5-p.4	p.4/p.3×100-100	p.5/p.4×100-100
6. Чистий прибуток	4 749 454	6 369 430	6 170 274	1 619 976	-199 156	34,1%	-3,12%
7. Валюта балансу	30 025 559	29 763 780	31 588 321	-261 779	1 824 541	-0,87%	6,1%
8. Власний капітал	20 953 929	20 483 352	20 803 227	-470 403	319 875	-2,24%	1,56%
9. Залучений капітал	3 665 452	4 114 526	4 279 581	449 074	165 055	12,25%	4,01%
10. Необоротні активи	7 548 748	7 037 784	6 940 096	-510 964	-97 688	-6,76%	-1,38%
11. Оборотні активи	22 476 748	22 721 516	24 643 742	244 768	1 922 226	1,08%	8,45%
12. Коефіцієнт абсолютної ліквідності	32,07	7,59	10,83	-24,48	3,24	-76,33%	42,68%
13. Коефіцієнт автономії	0,69	0,68	0,65	-0,01	-0,03	-1,44%	-4,41%
14. Коефіцієнт залучених коштів	0,002	0,004	0,005	0,002	0,001	100%	25%
15. Коефіцієнт співвідношення залучених і власних коштів	0,17	0,2	0,2	0,03	0	17,64%	0%
16. Коефіцієнт маневреності	4,11	3,43	1,05	-0,68	-2,38	-16,54%	-69,38%
17. Коефіцієнт рентабельності	0,9	0,57	0,59	-0,33	0,02	-36,6%	3,5%

Таблиця 2.3 – Результати факторного аналізу зміни коефіцієнта оборотності оборотних коштів

Показник	2022 рік	2023 рік
Загальна зміна коефіцієнта оборотності оборотних коштів	0,184	-0,172
зокрема за рахунок зміни:		
– виручки від реалізації	0,107	-0,147
– виробничих запасів	-0,017	0,001
– незавершеного виробництва	-0,013	-0,002
- дебіторської заборгованості	-0,027	0,012
– грошових коштів та їх еквівалентів	0,028	-0,023
– готової продукції	0,006	-0,013
– товарів	0	0

Таблиця 2.4 – Показники, які характеризують ділову активність підприємства «Мотор Січ»

Показники	2021 рік	2022 рік	2023 рік	Відхилення			
				Абсолютна зміна 2021-2022	Абсолютна зміна 2022-2023	Відносна зміна, % 2021--2022	Відносна зміна, % 2022-2023
1	2	3	4	5	6	7	8
Коефіцієнт оборотності активів	0,39	0,46	0,34	0,07	-0,12	17,93%	-26,08%
Коефіцієнт оборотності запасів	0,73	0,81	0,59	0,08	-0,22	10,95%	-27,16%
Коефіцієнт оборотності дебіторської заборгованості	4,54	4,60	3,67	0,06	-0,93	1,3%	-20,21%
Коефіцієнт оборотності кредиторської заборгованості	2,67	2,99	2,04	0,32	-0,95	11,98%	-31,77%
Коефіцієнт оборотності виробничих запасів	1,43	1,62	1,14	0,19	-0,48	13,28%	-29,62%
Коефіцієнт оборотності готової продукції	8,16	10,98	7,60	2,82	-3,38	34,55%	-30,78%
Тривалість обігу виробничих запасів	225	225	319	0	94	0%	41,77%
Тривалість обігу готової продукції	44	33	48	-11	15	-25%	45,45%
Тривалість обігу дебіторської заборгованості	193	171	168	-22	-3	-11,39%	-1,75%
Тривалість обігу грошових активів	135	76	80	-59	4	-43,70%	5,26%