

МІНІСТЕРСТВО ОСВІТИ І НАУКИ УКРАЇНИ
Національний університет «Запорізька політехніка»

Бізнес - технології та економіки
(повне найменування інституту, факультету)
кафедра Бізнесу та управління
(повне найменування кафедри)

Пояснювальна записка

до дипломного проекту (роботи)

Магістр
(ступінь вищої освіти)
на тему Визначення основних показників роботи
організації

Виконав: студент(ка) 2 курсу, групи БТЕ-1013.м

Спеціальності 043 "Менеджмент"
(код і найменування спеціальності)

Освітня програма (спеціалізація)

Управління проектами
Мандиш М. І
(прізвище та ініціали)

Керівник Лоза С. П
(прізвище та ініціали)

Рецензент Карпенко А. В.
(прізвище та ініціали)

20 25

нститут, факультет Бізнес - менеджмент та економіки
 Кафедра Бізнес та управління
 Ступінь вищої освіти Магістр
 Спеціальність 043 "Менеджмент" (код і найменування)
 Освітня програма (спеціалізація) "Управління проектами" (назва освітньої програми (спеціалізації))

ЗАТВЕРДЖУЮ

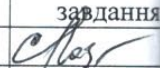
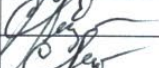
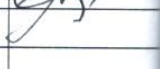
Завідувач кафедри Бізнесу та
управління Платенко А.М.
« » 20 року

Мадия Максим Єврович
(прізвище, ім'я, по-батькові)

(прізвище, ім'я, по батькові)

- Тема проекту (роботи) Довідження основних показників роботи організації
- керівник проекту (роботи) К. В. Н., доц. Ірина Світлана Петрівна,
(прізвище, ім'я, по батькові, науковий ступінь, вчене звання)
- затверджені наказом закладу вищої освіти від « 03 » жовтня 2024 року № 395
- Строк подання студентом проекту (роботи)
- Вихідні дані до проекту (роботи) законотворчі та нормативні акти, наукові джерела, статистичні звітності ПАТ „Мотор Січ“
- Зміст розрахунково-пояснювальної записки (перелік питань, які потрібно розробити) Теоретичні основи формування основних показників діяльності суб'єкта господарювання; доведення основних показників роботи ПАТ „Мотор Січ“; шляхи підвищення ефективності роботи підприємства ПАТ „Мотор Січ“
- Перелік графічного матеріалу (з точним зазначенням обов'язкових креслень)

6. Консультанти розділів проекту (роботи)

Розділ	Прізвище, ініціали та посада консультанта	Підпис, дата	
		завдання видав	прийняв виконане завдання
1	Лоза С.П. к.е.н., доц		
2	Лоза С.П. к.е.н., доц		
3	Лоза С.П. к.е.н., доц		

7. Дата видачі завдання « 09 » вересня 2024 року.

КАЛЕНДАРНИЙ ПЛАН

№ з/п	Назва етапів дипломного проекту (роботи)	Строк виконання етапів проекту (роботи)	Приміт
1	Вибір наукових джерел	09.09.2024	
2	Написання першого розділу	15.10.2024	
3	Написання другого розділу	05.11.2024	
4	Написання третього розділу	19.11.2024	
5	Прожиття нормоконтролю	10.12.2024	

Студент(ка)


 (підпис)

 Максим Мандиш
 (прізвище та ініціали)

Керівник проекту (роботи)


 (підпис)

 Світлана Лоза
 (прізвище та ініціали)

ЗМІСТ

ВСТУП	2
РОЗДІЛ 1 ТЕОРЕТИЧНІ ОСНОВИ ФОРМУВАННЯ ОСНОВНИХ ПОКАЗНИКІВ ДІЯЛЬНОСТІ СУБ'ЄКТА ГОСПОДАРЮВАННЯ.....	6
1.1 Роль і сутність основних показників діяльності підприємства.....	6
1.2 Комплексний аналіз джерел і показників ефективності суб'єкта господарювання	15
1.3 Підходи до оцінювання основних показників роботи суб'єкта господарювання.....	27
Висновки до 1 розділу	43
РОЗДІЛ 2 ДОСЛІДЖЕННЯ ОСНОВНИХ ПОКАЗНИКІВ РОБОТИ ПРАТ «МОТОР СІЧ»	44
2.1 Загальна характеристика підприємства ПрАТ «Мотор Січ».....	44
2.2 Аналіз основних показників фінансово-економічного стану ПрАТ «Мотор Січ»	55
2.3 Оцінка показників рентабельності та ефективності діяльності ПрАТ «Мотор Січ»	62
Висновки до 2 розділу	69
РОЗДІЛ 3 ШЛЯХИ ПІДВИЩЕННЯ ЕФЕКТИВНОЇ РОБОТИ ПІДПРИЄМСТВА ПРАТ «МОТОР СІЧ».....	71
3.1 Основні шляхи підвищення ефективної роботи ПрАТ «Мотор Січ».....	71
3.2 Покращення конкурентних позицій ПрАТ «Мотор Січ» на ринку авіадвигунів	75
3.3 Оцінка ефективності управління ПрАТ «Мотор Січ».....	83
Висновки до 3 розділу	91
ВИСНОВКИ.....	94
СПИСОК ВИКОРИСТАНИХ ДЖЕРЕЛ	96

ВСТУП

В умовах сучасного розвитку економіки набуває значної актуальності дослідження ефективності господарської діяльності підприємств. Сьогодні діяльність підприємств спрямована не тільки на задоволення споживчих потреб, але й на досягнення високих показників результативності, які можливі лише за умов мінімізації витрат, включаючи зниження собівартості продукції та запобігання необґрунтованим втратам ресурсів. Особливо важливим є вибір найбільш оптимальної системи показників, яка дозволяє надати максимально точну та повну оцінку ефективності функціонування підприємств.

Теоретичні та методологічні аспекти, пов'язані з питаннями підвищення економічної ефективності підприємств у нинішніх умовах, знаходять своє відображення у наукових дослідженнях провідних вітчизняних науковців. Вагомий внесок у розвиток цього напрямку здійснили такі українські дослідники, як В. Андрійчук, П. Борщевський, А. Гончарук, С. Закоморний, О. Єфімова, Г. Іваницька, І. Маркіна, В. Мартиненко, С. Покропивний та інші. У своїх працях вони розглядають ключові теоретичні та методологічні аспекти, що стосуються економічної ефективності роботи підприємств.

Втім, попри численність наукових досліджень і публікацій, деякі базові теоретичні положення і практичні аспекти економічної результативності господарської діяльності підприємств продовжують залишатися дискусійними, і тому вимагають подальшого глибокого наукового вивчення. Зокрема, потребують удосконалення методологічні підходи до визначення компонентів і критеріїв системи показників для оцінювання економічної ефективності підприємств, а також виявлення внутрішніх резервів і потенційних можливостей покращення їх функціонування. Не менш важливою є задача визначення напрямків для підвищення економічної ефективності підприємств та їхнього розвитку, використовуючи економіко-математичні методи для прогнозування їх подальшого розвитку.

Особливістю сучасних умов формування ринкових відносин в Україні є посилення впливу низки факторів, серед яких: інтенсивна конкуренція, прискорені технологічні зміни та безперервне вдосконалення методів обробки економічної інформації. Економічне середовище, у якому функціонують вітчизняні підприємства, також характеризується постійними змінами в податковому законодавстві, коливанням процентних ставок і валютних курсів, різкими коливаннями цін на ресурси, а також відносно високим рівнем інфляції. Більшість з цих факторів враховано у матеріалах вітчизняних підручників і посібників з економічного аналізу, які були використані під час написання даної роботи.

Методи аналізу фінансового стану підприємств постійно вдосконалюються з урахуванням змін в економічному середовищі. Нові підходи та принципи, зокрема в галузі економічного аналізу, спочатку знаходять своє відображення у спеціалізованих економічних виданнях, які також були використані при підготовці цього диплому.

Важливим є те, що ефективне виробництво та реалізація якісної продукції здатні позитивно вплинути на фінансовий стан підприємства. Перебої у виробничих процесах, зниження якості продукції, ускладнення реалізації товарів можуть призвести до зменшення надходжень на рахунки підприємства, що в свою чергу погіршує його платоспроможність. Варто зазначити й зворотний зв'язок: нестача коштів може призводити до проблем у забезпеченні підприємства матеріальними ресурсами, що негативно впливає на виробничі процеси. У той же час, часто трапляються випадки, коли навіть добре функціонуючі підприємства стикаються з фінансовими труднощами через неефективне використання доступних фінансових ресурсів. В таких умовах перед управлінцями підприємства постає багато питань, таких як: як оптимально організувати фінансову діяльність для подальшого розвитку, як поліпшити управління фінансовими ресурсами, а також як визначити ключові показники фінансово-господарської діяльності, що забезпечують стабільний фінансовий стан підприємства.

Відповіді на ці та інші питання надає об'єктивний аналіз фінансового стану підприємства, який дозволяє найбільш раціонально розподілити матеріальні, трудові та фінансові ресурси. Із курсу мікроекономіки відомо, що обсяг будь-яких ресурсів є обмеженим, тому в таких умовах досягнення максимального економічного ефекту можливе не лише за рахунок регулювання обсягів виробництва, але й через оптимальне співвідношення різних видів ресурсів. Фінансові ресурси мають першорядне значення, оскільки вони можуть найшвидше трансформуватися у будь-який інший вид ресурсів із мінімальними часовими витратами.

Економічний аналіз фінансового стану підприємства використовує весь наявний інформаційний масив, має оперативний характер і повністю залежить від управлінських рішень. Саме такий аналіз дає змогу реально оцінити ситуацію на підприємстві, дослідити структуру собівартості як усієї продукції, так і окремих її видів, визначити склад комерційних і управлінських витрат, а також детально проаналізувати відповідальність посадових осіб за дотримання положень бізнес-плану.

Метою дипломної роботи на тему є проведення комплексного аналізу основних показників діяльності організації з метою виявлення сильних і слабких сторін, оцінки ефективності її функціонування та розробки рекомендацій для підвищення продуктивності, конкурентоспроможності й досягнення стратегічних цілей. У процесі досягнення цієї мети передбачається теоретичне обґрунтування ключових показників, які характеризують роботу організації, проведення аналізу фінансових, виробничих, маркетингових та інших важливих показників, визначення факторів, що впливають на ефективність діяльності, а також формування рекомендацій для оптимізації управлінських процесів і підвищення результативності роботи. Об'єктом дослідження було обрано Публічне Акціонерне Товариство «Мотор Січ», що розташоване у м. Запоріжжя. У дослідженні було зосереджено увагу на теоретичних і методичних підходах до аналізу основних показників ефективності роботи підприємства. Для оцінки сучасного стану

авіабудівельного підприємства застосовувався діалектичний підхід, що дав змогу глибше пізнати об'єкт дослідження.

У ході дослідження використовувалися загальнонаукові методи, зокрема поєднання абстрактного та конкретного, індукції й дедукції, аналізу та синтезу, групування та порівняння. Теоретичне узагальнення й порівняння були необхідні для розкриття понять «ефект», «ефективність» і «ефективна діяльність підприємства», а також під час вивчення літератури з методики оцінки показників ефективності в авіабудівельній галузі.

Для обробки даних, представлених у магістерській роботі, було застосовано методи спостереження, техніко-економічні розрахунки, аналітичне групування та структурний аналіз. Економічні розрахунки дозволили провести оцінку ефективності господарської діяльності, а для визначення напрямів підвищення ефективності та зміцнення конкурентоспроможності підприємства використовувалися методи причинно-наслідкового аналізу та абстрактно-логічні підходи.

Інформаційна база дослідження включала законодавчі й нормативні акти, статистичні дані, наукові праці українських та зарубіжних учених, довідкові видання, матеріали наукових конференцій, а також фактичні показники діяльності підприємств.

Зазначу, що всі дані, які були використані в дипломній роботі є актуальними до початку пандемії та повномасштабного вторгнення росії в Україну, адже підприємство, яке використовується в моїй роботі є стратегічним об'єктом, і тому на даний момент не має чітких та відкритих даних для дослідження.

РОЗДІЛ 1. ТЕОРЕТИЧНІ ОСНОВИ ФОРМУВАННЯ ПОКАЗНИКІВ ДІЯЛЬНОСТІ СУБ'ЄКТА ГОСПОДАРЮВАННЯ

1.1 Роль і сутність основних показників діяльності підприємства

Основним завданням суспільного виробництва є задоволення численних і різноманітних потреб громадян та забезпечення їх якісною продукцією. Щоб досягти цього, люди об'єднуються у певні організації та формують трудові колективи, які спільно реалізують конкретну місію, що може включати виконання програми або досягнення певної мети. Усі такі організації називають підприємствами, які є ключовою складовою матеріального виробництва. Саме підприємства відіграють важливу роль у ринковій економіці, виступаючи головними виробниками товарів та послуг, а також ринковими суб'єктами, які взаємодіють із іншими учасниками ринку.

Підприємство є основною організаційною ланкою національної економіки України. Це економічно самостійний суб'єкт господарювання, який володіє статусом юридичної особи та здійснює господарську діяльність. Зокрема, підприємство займається виробництвом продукції, виконанням різних видів робіт або наданням послуг.

Підприємство має відокремлене майно, самостійний баланс, власні рахунки у банківських установах, печатку з назвою підприємства та ідентифікаційним кодом. Важливо, що підприємство не містить у своєму складі інших юридичних осіб. У ролі господарюючого суб'єкта з правами юридичної особи підприємство набуває чинності з моменту його державної реєстрації.[28]

Підприємства створюються для задоволення суспільних та індивідуальних потреб шляхом регулярного здійснення виробничої, науково-дослідної, торговельної та іншої господарської діяльності, що проводиться відповідно до вимог законодавства, встановленого державою.

Відповідно до Господарського кодексу України, під господарською діяльністю розуміється діяльність суб'єктів господарювання у сфері

суспільного виробництва, що спрямована на виготовлення продукції, виконання робіт або надання послуг, які мають конкретну економічну цінність. Підприємства можуть займатися як підприємницькою, так і непідприємницькою діяльністю.

Некомерційна господарська діяльність є самостійним видом систематичної діяльності, що здійснюється суб'єктами господарювання з метою досягнення економічних, соціальних та інших цілей без наміру отримання прибутку. Суб'єктами господарювання визнаються учасники господарських відносин, які займаються господарською діяльністю, реалізуючи при цьому господарські права та обов'язки. Вони мають окреме майно та несуть відповідальність за свої зобов'язання в межах цього майна, крім випадків, передбачених законодавством.

Аналіз діяльності підприємства зазвичай базується на оцінці різноманітних показників його роботи. Вибір показників, які здатні комплексно відобразити функціонування підприємства, і методів їх розрахунку — це одне з найактуальніших завдань, що стоїть перед власниками та менеджментом підприємства. Систематизація та обґрунтоване групування показників діяльності дозволяє отримати комплексну картину роботи підприємства, а також виділити ключові підходи до розрахунку показників ефективності діяльності суб'єкта господарювання. [1, 2, 3]

Дослідженням різних аспектів діяльності підприємства займаються провідні економісти, серед яких варто відзначити таких учених, як Б. Є. Грабовецький, А. В. Іваніна, І. В. Ковальчук, Ю. І. Кременська, Ю. Г. Левченко, Г. А. Оганян, В. О. Паламарчук, А. П. Румянцев та інші. У своїх працях вони акцентують увагу на ефективності виробництва, що визначається через оцінку кінцевих результатів діяльності підприємства. Показниками таких результатів можуть бути обсяги виробленої продукції як у натуральному, так і у вартісному вираженні (за оптовими цінами або за собівартістю), або ж прибуток.

Таким чином, для комплексної оцінки витрат доцільно брати до уваги вартість усіх перелічених ресурсів. З огляду на це ефективність діяльності

підприємства можна визначити як комплексну оцінку кінцевих результатів використання основних і оборотних фондів, трудових і фінансових ресурсів, а також нематеріальних активів.

Аналіз показників результативності роботи підприємства передбачає використання різних параметрів, що відображають усі аспекти його функціонування. При цьому вибір конкретних показників залежить від мети проведення аналізу, яка може включати, наприклад, оцінку економічної стабільності, прибутковості чи рентабельності. [5]

Формування системи показників господарської діяльності підприємства має на меті:[29]

- створення передумов для виявлення резервів для зростання ефективності;
- відображення витрат усіх видів ресурсів, які використовуються на підприємстві;
- стимулювання максимального використання наявних ресурсів;
- виконання функції оцінки ефективності діяльності.

Для прийняття обґрунтованих управлінських рішень на підприємствах, що здійснюють різні види господарської діяльності у ринкових умовах, застосовуються відповідні показники. Вони повинні відображати специфіку діяльності підприємства, забезпечуючи можливість аналітичної роботи, на підставі якої ухвалюються рішення щодо стратегії розвитку.

Показники – це кількісна й якісна характеристика стану та результатів господарської діяльності, виражена у певних одиницях виміру. Залежно від характеру діяльності підприємства застосовуються кількісні та якісні, натуральні й вартісні показники. Кількісні показники, такі як кількість найманих працівників, обсяги перевезень вантажів чи обсяг заготівлі матеріалів, використовуються для характеристики масштабу діяльності.[33]

Якісні показники застосовуються для характеристики особливостей господарських процесів і оцінки співвідношень між їхніми елементами, наприклад, продуктивність праці, собівартість одиниці продукції, коефіцієнти

використання основних фондів. Натуральні показники дозволяють оцінювати матеріальні пропорції виробництва (у тоннах, метрах, штуках тощо), а вартісні показники універсальні й можуть використовуватися для оцінки всіх економічних операцій.

Групування показників діяльності підприємства також включає часові, фінансові показники, показники трудових ресурсів тощо, що дозволяє отримати всебічну оцінку діяльності підприємства, а також прогнозувати її результативність.

Комплексне дослідження господарської діяльності підприємства розпочинається з аналізу обсягу, асортименту та якості продукції. Важливе місце в дослідженні економіки підприємства займає вимірювання обсягів продукції в натуральних та грошових одиницях.

Результативність діяльності підприємства залежить від різних факторів, які діють не ізольовано один від одного, а у взаємозв'язку та взаємозумовленості. Основними показниками обсягу виробництва є товарна продукція за порівняльними цінами підприємств та обсяг реалізації продукції за діючими цінами. Ці показники обсягів товарної та реалізованої продукції мають тісний зв'язок, а поряд із вартісними показниками широко використовуються і натуральні, що виражаються у тоннах, метрах, штуках та інших одиницях.

В умовах ринкової економіки велике значення надається якості продукції. Асортимент продукції характеризує певну сукупність товарів, що виробляються підприємством і відрізняються своїми споживчими властивостями, призначенням і якістю.

Розпочинаючи комплексне вивчення господарської діяльності підприємства, необхідно враховувати основні показники, що характеризують його ефективність у кількох ключових аспектах. Першочергово важливим є аналіз обсягів, асортименту та якості виробленої продукції, адже ці параметри безпосередньо впливають на рентабельність та стабільність підприємства.[35]

Вимірювання обсягу продукції здійснюється як у натуральних, так і в грошових одиницях, що дозволяє забезпечити більш точний облік і розуміння

ринкової вартості продукції. Показниками обсягу виробництва є товарна продукція за порівняльними цінами підприємств та обсяг реалізації продукції за поточними цінами підприємств. Важливо зазначити, що обсяги товарної продукції та обсяги реалізованої продукції тісно пов'язані, а разом із вартісними показниками широко використовуються натуральні показники, які можуть вимірюватися у тоннах, метрах, штуках тощо.

Одним із ключових показників є якість продукції, яка відіграє вирішальну роль у забезпеченні конкурентоспроможності підприємства на ринку. Асортимент продукції визначає сукупність різних товарів, що виробляються підприємством і відрізняються між собою споживчими властивостями, призначенням і показниками якості. Різноманіття асортименту дозволяє підприємству задовольняти потреби широкого кола споживачів, забезпечуючи стійкість фінансових результатів.

Складність вимірювання продукції в годинах полягає в тому, що цей показник поєднує працю різної складності та кваліфікації, що не завжди точно відображає трудомісткість продукції. Проте у міжнародній практиці цей показник є досить поширеним, наприклад, у таких країнах, як США та Японія.

На рівень і динаміку виробництва продукції підприємства впливає безліч факторів, серед яких:[37]

- праця та її продуктивність — продуктивність праці безпосередньо впливає на обсяг виробництва, якість продукції та фінансові результати підприємства.
- основні фонди — це виробничі активи, які забезпечують виробництво товарів і надання послуг. Їх постійне оновлення та модернізація на основі сучасних технологій сприяє підвищенню ефективності виробництва.
- використання виробничих потужностей підприємства — ефективне використання потужностей є показником рівня організації виробництва та здатності підприємства оптимізувати процеси.

- предмети праці — це ресурси, які беруть безпосередню участь у створенні продукції, і їх ефективне використання має значний вплив на загальний рівень продуктивності.

В українській економіці поступово відбувається перехід від директивного народногосподарського планування до стратегічного планування, яке використовується на рівні корпорацій та підприємств. Нині кожне підприємство самостійно планує свій обсяг продукції, структуру, асортимент та якість, базуючи свої рішення на глибоких маркетингових дослідженнях. Параметри прогнозу, що включають обсяги виробництва, можуть виражатися як в абсолютних, так і у відносних показниках, що відображають темпи зростання чи приріст продукції.[36]

Аналіз обсягів виробництва дозволяє визначити втрачені можливості та резерви для збільшення продукції, що може бути досягнуто шляхом скорочення втрат робочого часу, зменшення трудомісткості продукції, підвищення продуктивності праці, покращення використання обладнання та матеріальних ресурсів.

Технічний прогрес, продуктивність праці, капіталовкладення, дослідження та розробки, а також кваліфікація робочої сили є основними чинниками, що впливають на ефективність виробництва у галузі.

Ефективність виробництва оцінюється обсягом товарної продукції, що припадає на одиницю основних виробничих фондів. Вимірювання динаміки обсягу товарної продукції можливе тільки при використанні порівняльних цін, інакше необхідно проводити коригування цін з урахуванням інфляційних змін. Нині динаміку обсягів продукції доцільно оцінювати у постійних (порівняльних) цінах, що забезпечує більш точне відображення реальних обсягів.[29]

Для глибокої оцінки ефективності використання основних фондів слід враховувати не лише кількісний аспект випуску продукції, але й якісний — зокрема, зниження питомих витрат праці на одиницю продукції. Це дозволяє оцінити результати інвестицій у модернізацію виробництва та раціоналізацію

процесів. Наприклад, для відображення впливу витрат матеріальних ресурсів на фондівдачу розраховується показник, що враховує обсяги спожитих матеріалів (М), які визначаються за бухгалтерськими звітами. Спостереження за динамікою цього показника допомагає впроваджувати заходи для раціонального витрачання сировини, матеріалів, палива й електроенергії.[15]

Також слід враховувати участь живої праці у виробничих процесах. Це відображається показником, який визначається обсягом виплаченої заробітної плати. Використання цього показника стимулює раціональне використання трудових ресурсів, а також дозволяє оптимізувати кількість робочої сили. Для більш точної оцінки ефективності використання основних фондів можна застосовувати показник фондівдачі, розрахований за чистою продукцією, що дозволяє визначити міру участі підприємства у створенні нової вартості.

Показник матеріаломісткості продукції є важливим критерієм для оцінки організаційно-економічного рівня виробництва в компанії. Для збільшення обсягу готової продукції, отриманої з сировини та матеріалів, поряд із використанням сучасних технологій, важливу роль відіграє економія сировини та строгий облік витрат. Тому однією з ключових задач економічного аналізу є визначення показників ефективного використання матеріальних ресурсів у виробничому процесі.

Раціональне використання матеріалів є істотним фактором для зростання обсягів виробництва і зменшення собівартості продукції, що, в свою чергу, веде до збільшення прибутку та підвищення рівня рентабельності.

Продуктивність праці визначається як кількість виробленої продукції за одиницю робочого часу (виробіток) або витрати праці на одиницю продукції (трудомісткість).[30]

У промисловості розвинених країн, таких як США, Німеччина та Франція, використовують різні показники продуктивності праці. Найбільш поширеним і універсальним показником є виробіток. Залежно від одиниць вимірювання обсягу продукції, розрізняють три методи визначення виробітку:

- натуральний метод (вимірюється в тоннах, метрах, штуках) широко застосовується на підприємствах, що випускають однорідну продукцію.

- вартісний метод використовується для оцінки продуктивності праці на підприємствах, які виробляють різномірну продукцію. Проте в умовах інфляції та підвищення цін на продукцію застосування вартісного методу може бути недоцільним.[29;33] У західних країнах для оцінки ефективності діяльності підприємств переважно використовують реальні показники, очищені від впливу інфляції, такі як співвідношення основного капіталу до обсягу виробленої продукції. Однак підприємці зазвичай орієнтуються на дані в поточних цінах.

- трудовий метод (метод нормованого робочого часу), при якому виробіток визначається в годинах. Цей метод найчастіше застосовується на окремих робочих місцях, у бригадах або на ділянках у випадках випуску різномірної та незавершеної продукції, яку не можна виміряти ні в натуральних одиницях, ні в грошовому вираженні.

Трудомісткість продукції визначається як кількість робочого часу, витраченого на виготовлення одиниці продукції або надання одиниці послуг. Вона вимірюється у годинах. Чим менша трuдомісткість, тим вища продуктивність праці, отже, ці два показники обернено пропорційні.

Для оцінки трuдомісткості використовують різні методи. Залежно від складу витрат розрізняють кілька видів трuдомісткості: технологічну трuдомісткість, трuдомісткість обслуговування виробництва, виробничу трuдомісткість, трuдомісткість управління виробництвом і повну трuдомісткість.

На практиці часто визначають показники повної та цехової трuдомісткості. Повна трuдомісткість може обчислюватися для окремих виробів шляхом прямого розрахунку на основі діючих нормативів.

При оцінці роботи підприємства продуктивність праці є проміжним показником. Вона може зростати, однак це не завжди призводить до підвищення ефективності виробництва. Наприклад, якщо зростання

продуктивності супроводжується збільшенням собівартості, недостатнім використанням основних фондів та оборотних коштів або погіршенням якості продукції, то загальна ефективність виробництва може знизитися. Отже, підвищення продуктивності праці без значного покращення фондовіддачі не сприятиме загальному підвищенню ефективності. Ключовим фактором для підвищення продуктивності праці є виявлення та використання резервів для зменшення трудомісткості продукції.

Найважливішими з факторів, що впливають на продуктивність праці, є механізація та автоматизація трудомістких процесів, заміна застарілого устаткування, впровадження вдосконалених технологій, покращення організації виробництва та умов праці, а також підвищення матеріальної зацікавленості працівників. Наукові дослідження та практичний досвід пропонують різні рекомендації в цих напрямках.

Прибуток слугує основою для оподаткування і є джерелом фінансових коштів для сплати податків. Це абсолютний показник, тоді як рентабельність є відносною характеристикою прибутку. Прибуток є об'єктивною економічною категорією в рамках товарно-грошових відносин і є невід'ємною частиною ринкової конкуренції. Як зазначав К. Маркс, "конкуренція є змаганням заради прибутку; вона є торговельним, а не промисловим змаганням, оскільки в умовах капіталізму промислове змагання існує лише для досягнення торговельної мети". Розвиток цивілізованих ринків товарів, фінансових ресурсів і цінних паперів супроводжується зростанням ролі прибутку в системі статистичних показників.[34]

Для колективу підприємства суть комерційного розрахунку полягає не тільки в скороченні витрат, а й у максимізації прибутку, як у короткостроковій, так і в довгостроковій перспективі. Для цього важливо, щоб витрати на розвиток та вдосконалення виробництва, а також впровадження нових технологій були ефективними. Важливо оцінити роботу підприємства з точки зору співвідношення його поточних потреб з перспективними, а також споживання з нагромадженням.

Якщо ціни залишаються стабільними, динаміка прибутку відображає зміни в ефективності роботи підприємства. Наприклад, якщо обсяги використання ресурсів (кількість працівників, виробничі фонди) та ціни не змінюються, прибуток зростає пропорційно підвищенню ефективності виробництва.

Основними факторами, що впливають на прибуток, є обсяг реалізації продукції, собівартість, ціна, якість та асортимент продукції.

Серед найважливіших резервів для збільшення прибутку слід виокремити підвищення якості продукції та зниження загальної собівартості. Результати факторного аналізу прибутку допомагають виявити шляхи та напрями діяльності (в галузі менеджменту та маркетингу) для різних номенклатурних груп продукції.[10;28]

1.2 Комплексний аналіз джерел і показників ефективності суб'єкта господарювання

Однією з ключових особливостей функціонування підприємств у ринкових умовах є те, що їхня діяльність базується не на виконанні плану за будь-яку ціну, а на принципі виживання, що ґрунтується на високоефективній роботі всіх підрозділів. Економічний плановий тиск замінюється ринковим саморегулюванням: якщо доходи підприємства менші за витрати, банкрутство стає неминучим.

Американський економіст П. Самуельсон зазначає: "Наша система не є системою прибутку, а системою прибутків і збитків. Прибутки є віддаленою метою, стимулюючою підвищення ефективності, тоді як збитки — це покарання за застосування неефективних методів виробництва або за неправильне використання ресурсів, що не відповідають потребам споживачів, які витрачають свої кошти".

В умовах ринкового саморегулювання суттєво зростає роль чинників, що забезпечують ефективність виробництва. Змінюється ставлення власників

засобів виробництва до цих чинників, оскільки вони прагнуть отримати максимальний прибуток від інвестованих коштів і уникнути ризику банкрутства. Постійне прагнення до збагачення та страх перед банкрутством стають основними мотивами для активного пошуку шляхів оптимізації використання виробничого потенціалу.

У наступному абзаці представлено групи внутрішніх показників, що оцінюють ефективність діяльності підприємства. Ці показники класифіковані за напрямками дослідження, такими як виробнича діяльність, необоротні активи, трудові ресурси, матеріальні ресурси та фінансові ресурси.

Внутрішні показники ефективності діяльності підприємства можна поділити на декілька основних напрямів, кожен з яких характеризується певними коефіцієнтами та методиками розрахунку.

Оцінка виробничої діяльності включає такі показники, як:[31]

- чистий прибуток на одного працівника, що розраховується шляхом ділення чистого прибутку на середньорічну чисельність персоналу.
- обсяг реалізації на одного працівника, визначений як виручка від реалізації, поділена на середньорічну чисельність працівників.

Ефективність використання необоротних активів аналізується за допомогою таких коефіцієнтів:

- коефіцієнт оновлення, що показує співвідношення вартості оновлених основних фондів до їх загальної вартості.
- коефіцієнт придатності, який відображає відношення залишкової вартості основних фондів до первісної вартості.
- фондодіддача, яка обчислюється як обсяг виробництва, поділений на середньорічну вартість основних засобів.
- фондомісткість, що є зворотним показником фондодіддачі й розраховується діленням середньорічної вартості основних засобів на обсяг виробництва.

- коефіцієнт інтенсивного завантаження, визначений як середньодобовий обсяг виробництва, поділений на середньодобову виробничу потужність.

- коефіцієнт екстенсивного завантаження, який відображає відношення фактичного фонду робочого часу до розрахункового фонду робочого часу.

- коефіцієнт інтегрального завантаження, який отримують шляхом множення коефіцієнтів інтенсивного та екстенсивного завантаження.

Оцінка використання трудових ресурсів охоплює такі показники:

- середньорічний виробіток продукції на одного працівника, обчислений як річний обсяг виробництва, поділений на середньорічну чисельність персоналу.

- трудомісткість продукції, що показує відношення середньої кількості годин, відпрацьованих одним працівником, до обсягу виробництва.

- індекс продуктивності праці, який розраховується як відношення середнього виробітку за звітний період до базисного періоду.

- питома вага витрат на оплату праці у загальних витратах підприємства, визначена співвідношенням витрат на оплату праці до загальних витрат підприємства.

Ефективність використання матеріальних ресурсів визначається такими коефіцієнтами:

- коефіцієнт забезпечення матеріальними ресурсами, який показує відношення фактично отриманих матеріалів до планової потреби.

- матеріаловіддача, що визначається як сума матеріальних витрат, поділена на вартість виробленої продукції.

- матеріаломісткість, яка є оберненою до матеріаловіддачі й показує співвідношення вартості виробленої продукції до суми матеріальних витрат.

- коефіцієнт обертання запасів, який розраховується як відношення вартості реалізованої продукції до вартості запасів.[35]

Оцінка використання фінансових ресурсів включає:

- коефіцієнт повернення капітальних вкладень, визначений як відношення капітальних вкладень до середньорічного грошового потоку.

Стан розрахунків аналізується за допомогою таких показників:

- коефіцієнт динаміки дебіторської заборгованості, який відображає співвідношення суми дебіторської заборгованості до обсягу продажів у кредит.
- коефіцієнт динаміки кредиторської заборгованості, розрахований як відношення суми кредиторської заборгованості до обсягу закупівель у кредит.

Ці групи внутрішніх показників дозволяють комплексно оцінити ефективність діяльності підприємства, визначити сильні та слабкі сторони і прийняти обґрунтовані управлінські рішення.

Для збільшення прибутку необхідно знижувати собівартість продукції. Це може бути досягнуто як через раціональні витрати матеріальних ресурсів і зменшення питомої ваги матеріаломісткості продукції, так і шляхом більш повного та ефективного використання основних виробничих фондів і трудових ресурсів.[41] Так само у наступному абзаці представлені показники для оцінки рентабельності підприємства.

Оцінка рентабельності підприємства базується на аналізі ключових показників, які демонструють ефективність використання фінансових і матеріальних ресурсів. Розрахунок цих показників здійснюється за визначеними формулами:

- рентабельність продажу визначається співвідношенням чистого прибутку від операційної діяльності до чистого доходу (виручки) від реалізації. Отриманий результат множиться на 100%, щоб відобразити значення у відсотках.
- рентабельність основної діяльності розраховується як частка від ділення чистого прибутку від операційної діяльності на витрати на виробництво продукції. Показник також виражається у відсотках.
- рентабельність основного капіталу обчислюється шляхом ділення чистого прибутку на середню величину основного капіталу, після чого результат множиться на 100%.

- рентабельність власного капіталу визначається аналогічно: чистий прибуток ділиться на середню величину власного капіталу, а отримане значення подається у відсотках.[37]

- рентабельність усього капіталу підприємства розраховується як частка від ділення чистого прибутку на загальний капітал підприємства, виражена у відсотковому форматі.

- рентабельність перманентного капіталу обчислюється аналогічно попереднім показникам: чистий прибуток ділиться на величину перманентного (змінного) капіталу підприємства, а результат подається у відсотках.

Ці показники дозволяють комплексно оцінити фінансову ефективність підприємства, визначити сильні сторони його діяльності та виявити резерви для підвищення рентабельності.

Узагальнюючим показником витрат матеріальних ресурсів виступає вартісний показник матеріаловіддачі (або матеріаломісткості). Динаміка цього показника дозволяє оцінити ефективність використання матеріальних ресурсів на підприємстві в цілому.

Варто також врахувати, що грошова оцінка продукції в умовах ринкової економіки може змінюватись під впливом таких факторів, як коливання цін на сировину та матеріали, а також зміна вартості готової продукції.[35] Тому доцільно оцінювати динаміку матеріаломісткості в постійних (порівняльних) цінах.

Показники використання матеріальних ресурсів можна поділити на кілька груп залежно від їх економічного змісту:

- показники матеріаломісткості;
- показники, що характеризують структуру використання матеріальних ресурсів;
- показники матеріаловіддачі;
- показники, що вказують на частку відходів і втрат матеріальних ресурсів.

Показники матеріаломісткості можуть бути виражені у натуральних, вартісних і змішаних формах (наприклад, тонни на гривню, тисячі гривень, відсотки).

Показник матеріаломісткості (ММ) продукції на рівні підприємства є вартісним і обчислюється як співвідношення поточних витрат на матеріали (МВ) до обсягу виробленої продукції.

В умовах ринкової економіки аналіз використання матеріальних ресурсів стає відповідальністю самого підприємства. Це важливо в умовах конкуренції, оскільки зниження витрат на виробництво сприяє виявленню резервів економії матеріалів. При оцінці матеріальних витрат і показника матеріаломісткості необхідно враховувати два ключові аспекти: вивчення факторів, які впливають на формування показника матеріаломісткості, та використання матеріаломісткості як фактора, що впливає на інші показники господарської діяльності підприємства.

На зміну витрат матеріальних ресурсів значною мірою впливають вдосконалення в організації виробництва, технічна (технологічна) підготовка і сам виробничий процес. Удосконалення організації виробництва включає впровадження новітніх форм організації праці, розвиток спеціалізації, кооперації і комбінування, а також поліпшення матеріально-технічного забезпечення.

Оцінка матеріаломісткості має продемонструвати потенційні резерви для зниження витрат на матеріали.

Оцінка використання виробничого потенціалу здійснюється через визначення рентабельності. Прибутковість (рентабельність) може бути виміряна різними способами. У Сполучених Штатах ці показники відомі як фінансові коефіцієнти, при цьому слід зазначити, що статистична база для американських підприємців значно ширша, ніж для наших.[11]

Рентабельність активів ($P_{\text{акт}}$) яка характеризує ефективність використання всього наявного майна підприємства й розраховується за формулою:

$$\frac{П_ч}{C_a} \times 100\%, \quad (1.1)$$

Де $П_ч$ – чистий прибуток підприємства за рік, тис. грн.;

C_a – середньорічна вартість активів, тис. грн.

Рентабельність власного капіталу ($P_{вк}$) вона відображає ефективність використання створених активів за рахунок власних коштів:

$$\frac{П_ч}{K_v} \times 100\%, \quad (1.2)$$

де K_v – власний капітал підприємства.

Рентабельність основних засобів ($P_{оз}$) відображає частку прибутку, яку підприємство отримало протягом року від вартості своїх основних засобів. Даний показник обчислюється за формулою: [7, с. 15]

$$\frac{П_ч}{OЗ_{cp}}, \quad (1.3)$$

$$OЗ_{cp} = \frac{OЗ_1 + OЗ_2}{2}. \quad (1.4)$$

де $OЗ_{cp}$ – середньорічна вартість основних засобів, тис. грн.

Цей показник має важливе значення серед інших показників рентабельності, оскільки демонструє ефективність використання власного капіталу акціонерів і прибуток, отриманий на кожну гривню, інвестовану ними в підприємство, яка залишається в розпорядженні компанії. Його значення показує рівень привабливості підприємства для інвестицій акціонерів. Чим вищий цей показник, тим більший прибуток припадає на одну акцію, що збільшує потенційні дивіденди.

Показники рентабельності представляють собою відносні характеристики фінансових результатів і ефективності роботи підприємства. Вони вимірюють дохідність підприємства з різних аспектів і класифікуються в залежності від інтересів учасників економічного процесу та ринкового обміну.

Ці показники також є важливими характеристиками факторного середовища. Ефективність використання основних засобів оцінюється через такі показники, як фондвіддача, фондомісткість і фондорентабельність. Під

час аналізу досліджується їх динаміка, а також проводиться факторний аналіз впливу основних чинників на ці показники.

На табл. 1.1 представлено алгоритм розрахунку ключових показників ефективності використання основних фондів.

Таблиця 1.1 – Алгоритм розрахунку ключових показників ефективності використання основних фондів

Показники	Формула розрахунку
Фондорентабельність	$\Phi_p = \frac{\text{Чистий прибуток}}{\text{Середньорічна вартість основних засобів}}$
Фондоозброєність	$\Phi_{oz} = \frac{\text{Середньорічна вартість основних засобів}}{\text{Чисельність промперсоналу}}$
Фондовіддача	$\Phi_o = \frac{\text{Обсяг виробництва (реалізації) продукції}}{\text{Середньорічна вартість основних засобів}}$
Фондомісткість	$\Phi_m = 1/\Phi_o$

Фондорентабельність (Φ_p) — це коефіцієнт, який відображає частку прибутку, отриманого підприємством на одну гривню інвестицій в основні фонди. Фондоозброєність є додатковим показником, що показує середньорічну вартість основних засобів на одного працюючого. Зростання цього показника свідчить про позитивну динаміку технічного забезпечення виробництва, проте важливо враховувати, що перевищення темпів фондоозброєності над темпами зростання продуктивності праці є негативним чинником. Ідеальним варіантом є більш швидке зростання продуктивності праці, оскільки це свідчить про підвищення максимальної ефективності виробництва.

Для збільшення прибутку необхідно знижувати собівартість продукції, що може бути досягнуто шляхом економної витрати матеріальних ресурсів і зменшення питомої ваги матеріаломісткості, а також більш повного і ефективного використання основних виробничих фондів і робочої сили.

Узагальнюючим показником ефективності використання основних засобів є фондовіддача (Φ_v). Цей коефіцієнт показує, яка сума виконаного обсягу робіт припадає на 1 грн. вартості основних виробничих фондів.

Формула для розрахунку фондовіддачі (1.5):

$$\frac{\text{ЧД}}{\text{ОЗ}_{\text{ср}}}, \quad (1.5)$$

де ЧД – чистий дохід або іншими словами виручка від реалізації продукції, тис. грн.

Показник, зворотний фондovіддачі, називається фондомісткістю (Φ_m). Її можна розрахувати за формулою:

$$\frac{\text{ОЗ}_{\text{ср}}}{\text{ЧД}}. \quad (1.6)$$

Фондовіддача є одним із ключових факторів, що визначають обсяги продукції підприємства, тому важливо детально проаналізувати, які чинники впливають на неї. Існує багато таких чинників, як залежних, так і незалежних від підприємства. Проте резерви для її зростання пов'язані з більш ефективним використанням техніки на кожному підприємстві та на окремих робочих місцях. Інтенсивний підхід до ведення господарства передбачає систематичне зростання фондovіддачі за рахунок підвищення продуктивності машин, механізмів і обладнання, зменшення їх простоїв, оптимального завантаження техніки та технічного вдосконалення основних засобів. Для виявлення цих резервів важливо визначити основні напрямки аналізу фондovіддачі, які виходять із різних підходів до моделювання цього показника.

Показник фондovіддачі, як головний індикатор використання основних виробничих фондів (ОВФ), безпосередньо залежить від різних факторів, таких як структура та концентрація виробництва, ступінь кооперування й комбінування, асортимент виробленої продукції, рівень механізації робіт та вартість основних фондів. Це пояснює різний рівень фондovіддачі навіть у межах однієї галузі. Як правило, на фондovіддачу негативно впливають високі витрати на технологічне устаткування та будівельно-монтажні роботи, внаслідок чого темпи зростання основних фондів можуть випереджати темпи зростання обсягів продукції.[34]

Серед інших чинників, що спричиняють зниження фондovіддачі, слід виділити будівництво екологічних споруд, що збільшує частку пасивних елементів у складі основних фондів. Залежно від цілей аналізу, показник

фондовіддачі може бути модифікований для врахування специфіки виробничих процесів. Наприклад, різноманітні модифіковані показники фондовіддачі, які використовуються для всебічної оцінки виробничої діяльності підприємства з різних сторін. Окрім фондовіддачі, існує ряд інших показників, що відображають ефективність використання основних виробничих фондів, і кожен із них дозволяє охопити певні аспекти діяльності підприємства.

Таким чином, для оцінки фондовіддачі підприємства можна використовувати різні методи, залежно від цілей аналізу та потреб виявлення конкретних чинників, що впливають на фондовіддачу. Рекомендується застосовувати факторний аналіз, що включає ланцюгові підстановки, індекси, середні величини та динамічні ряди, які дають змогу точно оцінити зміни у фондовіддачі. Галузева методологія аналізу фондовіддачі також може варіюватися залежно від специфіки виробництва.[30;37]

Ключовим завданням управління оборотними коштами підприємства, як і у випадку з основними засобами, є підвищення ефективності їх використання, тобто досягнення максимального результату при мінімальних вкладеннях в оборотні активи.

Ефективне використання оборотних коштів означає їхнє функціонування, при якому забезпечується стабільний фінансовий стан підприємства та досягаються найвищі результати діяльності з мінімальними витратами.

Оборотність оборотних коштів (АО) відображає тривалість повного циклу обігу ресурсів – від закупівлі матеріалів до випуску та продажу готової продукції. Цей показник обчислюється за формулою (1.7):

$$\frac{\text{ЧД}}{\text{ОА}_{\text{ср}}}, \quad (1.7)$$

$$\text{ОА}_{\text{ср}} = \frac{\text{ОА}_1 + \text{ОА}_2}{2}, \quad (1.8)$$

де ЧД – чистий дохід (виручка) від реалізації продукції;

ОА_{ср} – середньорічний обсяг оборотних активів;

ОА_{1,2} – оборотні активи на початок і кінець року

Середній або середньорічний темп зростання є показником динамічного ряду, який відображає середній відсоток зміни рівня аналізованого показника за одиницю часу (наприклад, щороку) протягом певного періоду. Він розраховується за формулою (1.9):

$$\bar{T}_{зм} = \sqrt[n]{T_{зм1} \times T_{зм2} \times T_{зм3} \times \dots \times T_{змn}}. \quad (1.9)$$

де $T_{зм}$ – темпи зростання або зниження показника за календарний період;
 n – кількість періодів, за які проводиться дослідження.

Ефективність трудових ресурсів вимірюється продуктивністю праці. Від її рівня та динаміки залежать всі основні показники діяльності підприємства, такі як обсяг виробництва продукції, чисельність працівників, фонд заробітної плати, зниження собівартості продукції, обсяг прибутку, рівень рентабельності тощо. Продуктивність праці характеризується співвідношенням обсягу продукції (робіт чи послуг) до кількості праці, витраченої на виробництво цього обсягу. В залежності від того, чи розглядається пряме чи обернене співвідношення цих величин, можна виділити два показники рівня продуктивності праці: виробіток (V) і трудомісткість (T_m):

$$V = \frac{Q}{T}, \quad (1.10)$$

$$T_m = \frac{T}{Q}. \quad (1.11)$$

де Q – обсяг виробленої продукції (робіт, послуг);

T – затрати праці на виробництво відповідного обсягу продукції (робіт, послуг).

Джерелами інформації для аналізу показників діяльності підприємства є:

- баланс (форма № 1);
- звіт про фінансові результати (форма № 2);
- звіт про рух грошових коштів (форма № 3);
- звіт про власний капітал (форма № 4).

Окрім фінансової звітності, також використовується інша інформація, доступна лише персоналу підприємства. До неї належать планово-нормативні дані (фінансовий план, нормативи), конструкторсько-технологічна інформація,

а також позаоблікові дані (маркетингові дослідження, закони, інструкції, експертні оцінки тощо). [6]

При оцінці діяльності за тим чи іншим підходом або аналізуючи різні джерела інформації, власники та менеджери підприємств на різних рівнях можуть стикатися з численними проблемами. До таких проблем належать: недостатність інформації, неефективність вибраного підходу, а також спотворення інформації через різні джерела.

Сьогодні існують суттєві відмінності в джерелах інформації для оцінки діяльності підприємств між українськими стандартами та міжнародними. Зокрема, це стосується IAS (Міжнародні стандарти фінансової звітності) та GAAP (Загальноприйняті принципи бухгалтерського обліку США). IAS — це міжнародні стандарти фінансової звітності, які з'явилися внаслідок інтернаціоналізації господарського життя та потреби уніфікації вимог до фінансової звітності.

Ці стандарти суттєво змінюють традиційні методи підготовки фінансової звітності, що ускладнює швидкий аналіз показників діяльності українських підприємств. Прийняття рішень на основі необ'єктивної інформації може призвести до ризику банкрутства. [7]

Джерела інформації для дослідження основних показників роботи суб'єкта господарювання включають різноманітні документи та дані, які дозволяють оцінити фінансовий стан, ефективність діяльності та перспективи розвитку підприємства. Перш за все, важливим джерелом є фінансова звітність, зокрема, баланс (звіт про фінансовий стан), що містить дані про активи, зобов'язання та власний капітал, а також звіт про фінансові результати, який демонструє доходи, витрати та прибутковість підприємства. Не менш важливим є звіт про рух грошових коштів, де відображаються грошові потоки за операційною, інвестиційною та фінансовою діяльністю.

Додатково для аналізу використовуються внутрішні документи підприємства, такі як бізнес-плани, бюджети, договори, плани розвитку та виробничі звіти. Ці дані дозволяють глибше зрозуміти внутрішні процеси та

стратегічні напрямки діяльності. Інформація з ринкового середовища, наприклад, галузеві дослідження, статистичні дані, показники діяльності конкурентів та макроекономічні огляди, є також важливим джерелом для оцінки зовнішніх факторів, які впливають на роботу підприємства.

Ще одним значущим джерелом є державні реєстри та бази даних, такі як Єдиний державний реєстр юридичних осіб, фізичних осіб-підприємців та громадських формувань, статистичні звіти, а також податкова інформація. Окрім цього, варто враховувати аналітичні матеріали консалтингових компаній, публікації в спеціалізованих виданнях, дослідження міжнародних організацій, які надають глобальний контекст для аналізу.

Усі ці джерела, у сукупності, забезпечують комплексний підхід до оцінки основних показників діяльності суб'єкта господарювання, дозволяють виявляти сильні та слабкі сторони, аналізувати ризики та формувати обґрунтовані рекомендації для подальшого розвитку.

1.3 Підходи до оцінювання основних показників роботи суб'єкта господарювання

Джерела інформації для дослідження основних показників роботи суб'єкта господарювання включають різноманітні документи та дані, які дозволяють всебічно оцінити фінансовий стан, ефективність діяльності, конкурентні переваги та потенціал розвитку підприємства. Основним джерелом є фінансова звітність, до якої належать баланс (звіт про фінансовий стан), звіт про фінансові результати (прибутки та збитки), звіт про рух грошових коштів, а також звіт про власний капітал. Ці документи надають інформацію про структуру активів і пасивів, джерела фінансування, рентабельність, ліквідність і платоспроможність підприємства.

Окрім фінансової звітності, важливими є внутрішні документи, такі як управлінські звіти, виробничі плани, бюджети, бізнес-стратегії, договори з постачальниками та клієнтами. Ці джерела дозволяють детально аналізувати

операційну діяльність, витрати, доходи та ефективність використання ресурсів. Інформація з ринкового середовища, зокрема галузеві дослідження, аналітика ринкових трендів, конкурентний аналіз, а також дані про споживачів, додає глибини в оцінці позиції підприємства на ринку та його адаптації до змін зовнішнього середовища.

Державні реєстри та бази даних, такі як Єдиний державний реєстр юридичних осіб та фізичних осіб-підприємців, митні дані, податкова інформація, статистичні звіти, слугують додатковим джерелом для перевірки достовірності даних, аналізу юридичного статусу підприємства та оцінки дотримання ним нормативних вимог. Аналітичні матеріали консалтингових компаній, міжнародні рейтинги, дослідження авторитетних фінансових установ і профільних організацій забезпечують макроекономічний та глобальний контекст для аналізу.

Також важливими є інформаційні джерела з відкритого доступу: публікації у професійних виданнях, фінансово-економічні портали, галузеві форуми, звіти аналітичних центрів і дослідження конкурентів. Використання таких джерел забезпечує актуальність та широту аналізу, що дозволяє отримати об'єктивну оцінку ключових показників діяльності підприємства.

У комплексі всі ці джерела створюють основу для глибокого аналізу роботи суб'єкта господарювання, допомагаючи визначити його конкурентні переваги, виявити ризики, знайти можливості для вдосконалення та розробити стратегії подальшого розвитку.

До внутрішніх джерел також належать статистичні та аналітичні звіти, підготовлені на рівні підприємства, які можуть охоплювати інформацію про виробничі потужності, запаси, персонал, продуктивність праці, ефективність управлінських рішень. Додатково важливим джерелом є дані операційного обліку, які відображають поточний стан справ у процесі виконання робочих завдань і дозволяють виявляти вузькі місця в діяльності підприємства.[29]

Зовнішні джерела інформації можуть включати державну статистику, офіційні публікації органів статистики, аналітичні звіти, дослідження ринку, а

також дані, які публікуються в спеціалізованих виданнях та на веб-ресурсах, що займаються аналізом бізнес-середовища. Це дає змогу отримати інформацію про тенденції в економіці, зміни в законодавстві, фінансові та ринкові умови, а також порівняти показники підприємства з іншими суб'єктами господарювання в галузі. Такі джерела також включають публічні звіти великих корпорацій, річні фінансові звіти та корпоративні прес-релізи.

Для комплексного аналізу важливо використовувати також зовнішні інституційні джерела, такі як нормативно-правові акти, законодавчі зміни, рішення судів та інші документи, що мають прямий чи опосередкований вплив на діяльність підприємства. Вони дають змогу враховувати правові аспекти діяльності суб'єкта господарювання та прогнозувати вплив змін у законодавстві на його роботу.

Крім того, важливими є джерела, що забезпечують інформацію про конкурентне середовище — це дані про основних конкурентів, аналіз їхньої діяльності, оцінка їхніх ринкових часток, стратегії розвитку та інші. Це дозволяє більш точно визначити місце підприємства на ринку і розробити стратегії для підвищення конкурентоспроможності.

Усі ці джерела інформації взаємодіють і взаємодоповнюють одне одного, що дозволяє здійснювати комплексний аналіз діяльності суб'єкта господарювання, оцінювати ефективність його роботи та приймати обґрунтовані управлінські рішення для досягнення поставлених цілей.

У процесі аналізу діяльності підприємства значну роль відіграє оцінка фінансового стану. Зведемо наведену інформацію в єдину систему та розглянемо різні підходи до аналізу цих показників (рис. 1.1). [4]

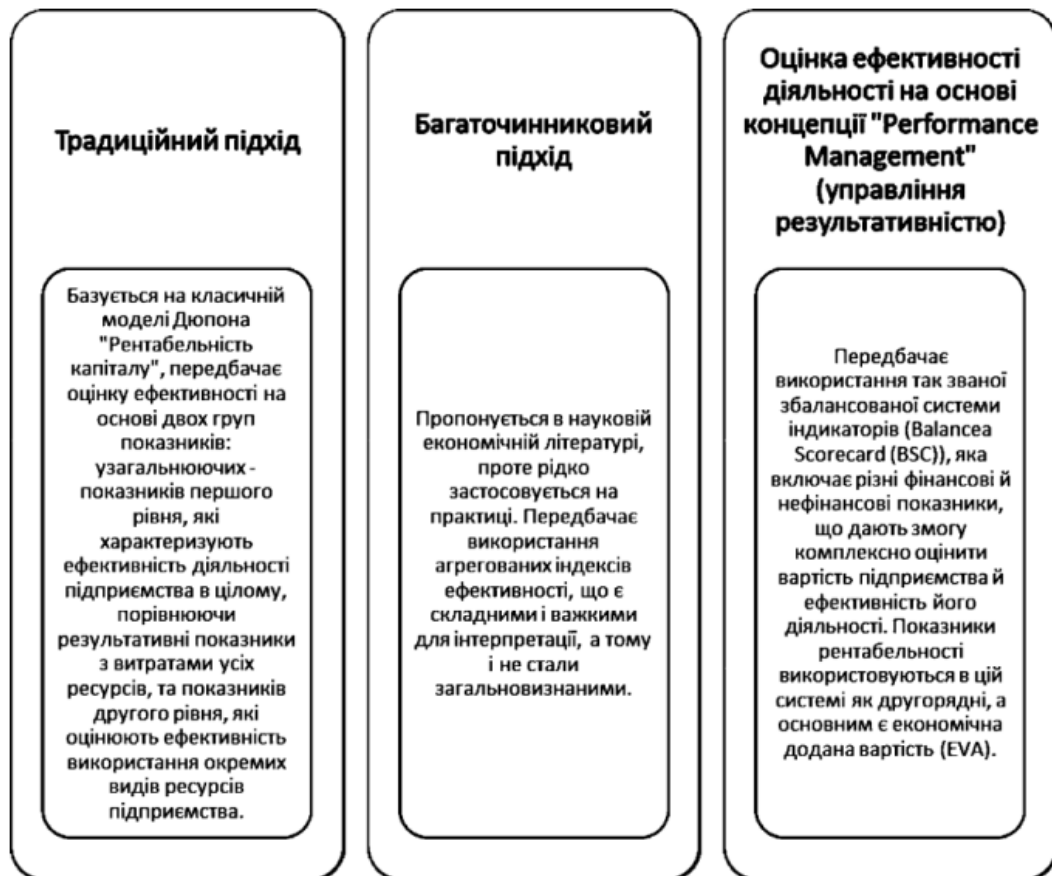


Рисунок 1.1 – Загальноприйняті підходи щодо оцінки діяльності суб'єкта господарювання

Існують деякі альтернативні підходи до оцінки ефективності діяльності підприємства, що базуються на зарубіжному досвіді аналізу фінансового стану підприємств (табл. 1.2).

Таблиця 1.2 – Переваги та недоліки підходів до оцінки діяльності підприємства

Назва підходу	Переваги	Недоліки
Зарубіжний досвід		
Модель Дюпона	Швидкість оцінки; дає можливість оцінити фінансову діяльність у цілому, виявляє способи підвищення норми прибутку	Приблизність результатів; має галузеву специфіку; необхідність використання в поєднанні з іншими методами
Система «Модернсофт»	Інтегральність аналізу; точність результатів; можливість доповнення та налагодження	Необхідність відповідного програмного забезпечення; необхідність досвіду підбору показників
Підхід ланцюгових підстановок	Дає можливість виявити слабкі сторони підприємства, використовується для усіх типів детермінованих факторних моделей	Необхідність використання в поєднанні з іншими методами; необхідність досвіду підбору результативного показника
Модель SGR	Дає змогу зробити комплексну й узагальнену оцінку; виявлення напрямків покращення ситуації	Обмеженість факторів впливу; неточність оцінки
Система SWOT-аналізу	Дозволяє зробити комплексну оцінку впливу факторів; виявити слабкі та сильні сторони підприємства	Не дозволяє оцінити вплив факторів у кількісному виразі
Вітчизняний досвід		
ЗСІД	Комплексність, збалансованість, повнота; всебічність оцінки	Не враховує аналітичних показників
EVA	Простота розрахунку; швидкість оцінки; дає можливість оцінити фінансову діяльність у цілому	Обмеженість факторів; дає інформацію лише для власника підприємства
Термін повернення капітальних вкладень	Простота розрахунку; дає можливість оцінити ефективність у часовому виразі	Невирішеність питання щодо використання дисконтування при його використанні
Система блоків	Інформативність; фундаментальність; всебічність оцінки	Тривалість розрахунку та відсутність аналітичних показників

Як видно з таблиці 1.2, кожен із зазначених підходів має свої переваги та недоліки. Зарубіжні підходи дозволяють провести інтегральний аналіз, що враховує всі можливі фактори, що в результаті підвищує достовірність і точність отриманих результатів. Однак для підвищення ефективності використання цих підходів необхідно адаптувати їх відповідно до специфіки функціонування українських підприємств. Натомість підходи, запропоновані вітчизняними науковцями, надають односторонню оцінку ефективності

використання фінансових ресурсів, зосереджуючись на окремих показниках. Внаслідок цього більшість показників, які дозволяють оцінити ефективність діяльності підприємства як у кількісному, так і в якісному вимірі, залишаються поза увагою. [3]

Підходи до оцінювання основних показників роботи суб'єкта господарювання є важливою складовою управлінського процесу, оскільки вони дозволяють здійснити комплексну оцінку ефективності діяльності підприємства та приймати обґрунтовані рішення для подальшого розвитку. Оцінювання показників роботи підприємства є багатогранним процесом, що включає аналіз різних аспектів фінансової, виробничої, маркетингової та соціальної діяльності.

Фінансовий підхід

Фінансовий підхід до оцінювання основних показників діяльності суб'єкта господарювання є одним з найважливіших і найбільш розповсюджених. Він охоплює аналіз фінансової звітності підприємства, зокрема, звіту про фінансові результати, балансу, звіту про рух грошових коштів, а також окремих фінансових коефіцієнтів.

Основні показники цього підходу включають:

- рентабельність – показники, які характеризують здатність підприємства генерувати прибуток від своєї діяльності, наприклад, рентабельність продажів, рентабельність активів, рентабельність власного капіталу.
- ліквідність – здатність підприємства своєчасно виконувати свої фінансові зобов'язання, визначається через коефіцієнти ліквідності, такі як коефіцієнт поточної ліквідності та швидкої ліквідності.
- фінансова стійкість – здатність підприємства підтримувати стабільність своїх фінансів на довгострокову перспективу, вимірюється через коефіцієнт автономії та інші показники.
- забезпеченість власними коштами – цей показник вказує на частку власного капіталу в загальному капіталі підприємства.

Фінансовий підхід є необхідним для аналізу стабільності, рентабельності та потенціалу для подальшого розвитку підприємства.

Виробничий підхід

Виробничий підхід до оцінювання показників роботи підприємства включає аналіз ефективності використання ресурсів у виробничому процесі. Важливими показниками є:

- продуктивність праці – вимірюється через обсяг виробленої продукції на одиницю витраченого трудового ресурсу (вартість або кількість продукції на одного працівника).
- використання виробничих потужностей – визначається через коефіцієнт завантаження обладнання та виробничих площ.
- собівартість продукції – показник, що характеризує витрати на виробництво одиниці продукції, зокрема на матеріали, трудові ресурси, амортизацію та інші витрати.
- часова ефективність – вимірюється через коефіцієнт використання робочого часу, тобто наскільки ефективно витрачається час на виробничі операції.

Ці показники дають змогу оцінити, наскільки ефективно підприємство використовує свої виробничі потужності та ресурси для досягнення максимальних обсягів виробництва при мінімальних витратах.[35]

Маркетинговий підхід

Маркетинговий підхід зосереджується на аналізі зовнішніх факторів, таких як попит на продукцію підприємства, його конкурентоспроможність на ринку, а також ефективність рекламних та просувальних кампаній. Основні показники цього підходу включають:

- частка ринку – показник, який визначає, яку частину ринку займає підприємство в порівнянні з іншими учасниками.
- позиція бренду – ступінь впізнаваності та репутації бренду серед споживачів.

- ціна продукції – рівень цін на продукцію порівняно з конкурентами, що впливає на конкурентоспроможність.

- клієнтська лояльність – оцінка рівня задоволеності клієнтів та їх готовність повернутися для подальших покупок або порекомендувати підприємство іншим.

Маркетинговий підхід дозволяє оцінити, наскільки успішно підприємство адаптується до змінюваних умов ринку та задовольняє потреби своїх клієнтів.

Соціальний підхід

Соціальний підхід до оцінювання показників діяльності підприємства орієнтований на вимірювання ефективності з точки зору впливу на соціальну сферу. Це включає:

- умови праці – аналіз безпеки праці, рівня заробітних плат, соціальних пільг для працівників.

- корпоративна соціальна відповідальність (CSR) – оцінка дій підприємства в контексті соціальних ініціатив, екологічних програм, підтримки місцевих громад та благодійної діяльності.

- задоволеність персоналу – оцінка рівня мотивації, лояльності та задоволеності працівників умовами праці та організаційною культурою.

Соціальний підхід важливий для збереження стабільних відносин із працівниками, клієнтами та місцевими громадами, що може сприяти підвищенню загальної ефективності та конкурентоспроможності підприємства.

Інтеграційний підхід

Інтеграційний підхід передбачає комплексне оцінювання діяльності підприємства, яке включає інтеграцію всіх попередніх підходів. Це дозволяє не лише оцінити окремі аспекти діяльності, але й зрозуміти загальний стан підприємства в контексті взаємодії між різними сферами його діяльності. Інтеграційний підхід включає в себе:

- баланс між фінансовими та нефінансовими показниками – оцінка того, як фінансові результати взаємодіють з іншими показниками, такими як якість продукції, рівень задоволеності клієнтів та мотивація персоналу.

- стратегічний розвиток – оцінка того, наскільки ефективно підприємство реалізує свою стратегію розвитку, досягає стратегічних цілей і адаптується до змін у зовнішньому середовищі.

Цей підхід дозволяє сформувати комплексну картину діяльності підприємства та приймати зважені рішення, що враховують всі фактори, які впливають на його ефективність.

Оцінка основних показників роботи суб'єкта господарювання є важливою частиною процесу управління, яка дає змогу не лише відслідковувати поточні результати діяльності, але й прогнозувати майбутнє підприємства, оптимізувати його стратегії та виявляти можливості для зростання. Оскільки підприємства працюють у складному та мінливому середовищі, важливо застосовувати різноманітні підходи до оцінки їхньої діяльності, щоб отримати всебічну картину і зрозуміти, в яких аспектах можна досягти покращень.

Підхід на основі порівняльного аналізу

Порівняльний аналіз є ще одним важливим методом оцінювання показників роботи підприємства. Цей підхід полягає у порівнянні основних показників діяльності підприємства з аналогічними показниками інших підприємств, що працюють у тій самій галузі або в аналогічних умовах. Порівняння може здійснюватися за різними критеріями, наприклад:

- порівняння з галузевими стандартами – оцінка того, як підприємство виглядає на фоні середніх показників по галузі. Це дозволяє зрозуміти, наскільки підприємство ефективно використовує свої ресурси і чи має воно конкурентні переваги.

- порівняння з лідерами ринку – більш детальне дослідження діяльності найбільш успішних гравців на ринку, що дає змогу зрозуміти, які

практики та стратегії можуть бути застосовані для досягнення кращих результатів.

- міжнародний порівняльний аналіз – порівняння показників підприємства з міжнародними стандартами або успішними компаніями з інших країн. Це важливо для оцінки здатності підприємства виходити на міжнародні ринки та адаптуватися до глобальних економічних умов.

Порівняння результатів роботи підприємства з іншими учасниками ринку дозволяє виявити недоліки в організаційних процесах, стратегічному управлінні чи маркетингових стратегіях, а також визначити напрямки для вдосконалення.[38;37]

Підхід на основі стратегічних показників

Стратегічний підхід до оцінки показників діяльності підприємства орієнтований на довгострокові цілі і розвиток. Цей підхід акцентує увагу на аналізі того, наскільки підприємство відповідає своїй стратегії розвитку, а також на ефективності здійснення запланованих стратегічних змін. Основні стратегічні показники включають:

- темпи зростання – це можуть бути показники зростання доходів, прибутку, ринкової частки або кількості клієнтів. Темпи зростання відображають, наскільки підприємство здатне розширювати свою діяльність та адаптуватися до змін на ринку.

- інноваційна активність – оцінка інвестицій у дослідження та розробки, нові продукти або технології, що можуть забезпечити конкурентні переваги в майбутньому.

- диверсифікація діяльності – наскільки підприємство здатне адаптуватися до зміни ринкових умов через розширення асортименту товарів або послуг, а також через входження на нові ринки.

- фінансова стійкість у довгостроковій перспективі – оцінка здатності підприємства фінансувати своє зростання без втрат у фінансовій стабільності, а також його здатності залучати інвестиції для розвитку.

Цей підхід дозволяє зосередитися не лише на короткострокових результатах, але й на тому, як підприємство здатне забезпечити свою конкурентоспроможність у майбутньому, зберігаючи фінансову стійкість і орієнтуючись на інновації.

Підхід на основі технологічної ефективності

Технологічний підхід до оцінювання ефективності підприємства зосереджується на тому, як добре організовані виробничі процеси і наскільки ефективно використовуються сучасні технології. Ключові показники включають:

- автоматизація процесів – наскільки активно підприємство впроваджує автоматизовані системи для управління виробництвом, складуванням, обліком, продажами тощо. Високий рівень автоматизації може значно підвищити продуктивність і знизити витрати.
- інноваційні технології – застосування новітніх технологій для вдосконалення продукції, зниження витрат на виробництво та поліпшення якості.
- енергетична ефективність – оцінка того, наскільки ефективно підприємство використовує енергетичні ресурси, що є важливим аспектом у зниженні витрат та підвищенні сталого розвитку.
- екологічна ефективність – використання технологій, що дозволяють мінімізувати негативний вплив на навколишнє середовище, що стає важливим у рамках глобальних тенденцій до сталого розвитку та екологічної відповідальності.

Технологічна ефективність може бути визначена через показники зниження витрат на виробництво, зменшення кількості відходів, поліпшення якості продукції та підвищення її конкурентоспроможності на ринку.

Підхід на основі оцінки корпоративної культури

Оцінка корпоративної культури та управління персоналом є не менш важливою частиною оцінки діяльності підприємства. Стратегії управління

персоналом, комунікація між працівниками та їхня мотивація можуть суттєво вплинути на загальну ефективність. Ключові аспекти цього підходу включають:

- задоволеність працівників – наскільки задоволені співробітники умовами праці, рівнем оплати, можливостями для професійного розвитку.
- культура співпраці – оцінка рівня співпраці між різними підрозділами підприємства, що є критично важливим для досягнення ефективності та реалізації спільних цілей.
- мотиваційні програми – наявність та ефективність програм стимулювання працівників, таких як бонуси, премії, програми підвищення кваліфікації.
- лояльність до компанії – рівень прихильності працівників до підприємства, їх готовність працювати на благо компанії в довгостроковій перспективі.

Цей підхід важливий для збереження стабільності внутрішньої організації, зменшення плинності кадрів та підвищення загальної продуктивності праці.

Підхід на основі даних та аналітики (Big Data)

З розвитком технологій збору та обробки великих даних (Big Data) та аналітичних інструментів оцінка основних показників роботи підприємства стала більш точним та об'єктивним процесом.[31] Впровадження даних в реальному часі дозволяє не лише оцінювати минулі досягнення, але й оперативно реагувати на зміни у виробничому або фінансовому середовищі. Ключові аспекти цього підходу включають:

- аналіз великих даних – збирання, обробка і аналіз великих обсягів даних для виявлення трендів, патернів і аномалій, що дозволяють прогнозувати майбутні результати та вчасно коригувати стратегію.
- аналіз клієнтської бази та поведінки споживачів – використання аналітики для розуміння потреб та уподобань клієнтів, що дозволяє оптимізувати маркетингові стратегії та підвищити рівень задоволеності споживачів.

- прогнозування та моделювання – створення моделей для передбачення майбутніх фінансових результатів, попиту на продукцію, змін на ринку праці тощо, що допомагає підприємствам готуватися до різноманітних економічних ситуацій.

Використання Big Data дає можливість не лише ретельно аналізувати минулі результати діяльності, але й на основі даних будувати більш точні прогнози та стратегії розвитку.

Підхід на основі оцінки ризиків

Управління ризиками є важливою складовою оцінки основних показників роботи підприємства. За допомогою цього підходу можна виявити потенційні загрози для бізнесу та оцінити, наскільки підприємство готове до можливих негативних сценаріїв. Це включає:

- ідентифікація ризиків – виявлення потенційних внутрішніх і зовнішніх загроз, які можуть вплинути на діяльність підприємства, таких як фінансові труднощі, зміни в законодавстві, економічні кризи або природні катастрофи.
- оцінка впливу та ймовірності ризиків – визначення того, наскільки ймовірно настання кожного ризику і який саме вплив він може мати на підприємство.
- стратегії зменшення ризиків – розробка планів для мінімізації впливу виявлених ризиків через диверсифікацію бізнесу, страхування, створення резервів або розвиток кризових стратегій.

Підхід на основі оцінки ризиків дозволяє підприємствам бути готовими до можливих загроз, ефективно управляти ризиками та знижувати ймовірність їхнього негативного впливу.[37]

Підхід на основі стійкості та сталого розвитку

Сталий розвиток та стійкість підприємства є важливими аспектами для оцінки його основних показників діяльності, оскільки вони дозволяють визначити, наскільки підприємство здатне підтримувати свою ефективність в

умовах змінюваного економічного, соціального та екологічного середовища. Основні елементи цього підходу включають:

- екологічна стійкість – оцінка того, наскільки підприємство дотримується екологічних стандартів та принципів сталого розвитку, таких як зниження викидів, переробка відходів і використання екологічно чистих технологій.
- соціальна стійкість – аналіз того, як підприємство взаємодіє зі своїми співробітниками, громадами та іншими соціальними групами. Це включає соціальні ініціативи, сприяння рівності та інклюзивності, підтримку місцевих громад.
- економічна стійкість – здатність підприємства адаптуватися до економічних змін, зберігаючи свою конкурентоспроможність, ефективно управляючи витратами та збільшуючи прибутковість навіть у складних умовах.

Цей підхід фокусується на довгострокових перспективах розвитку, забезпечуючи підприємству не лише короткостроковий прибуток, але й стабільність у майбутньому.

Підхід на основі оцінки інноваційного потенціалу

Інновації є ключовим чинником успіху багатьох сучасних підприємств, і оцінка інноваційного потенціалу є важливою складовою стратегії розвитку. Оцінка цього аспекту дозволяє зрозуміти, наскільки ефективно підприємство впроваджує нові технології, продукти і бізнес-моделі для забезпечення своєї конкурентоспроможності. Основні показники цього підходу включають:

- кількість і якість нових продуктів та послуг – скільки нових продуктів або послуг підприємство розробило та впровадило на ринок.
- інвестиції в наукові дослідження та розробки (R&D) – обсяг фінансування науково-дослідних і дослідно-конструкторських робіт для розвитку нових технологій і продуктів.
- партнерства з інноваційними компаніями та науковими установами – співпраця з іншими підприємствами, університетами або дослідницькими центрами для прискорення розвитку нових технологій.

Оцінка інноваційного потенціалу допомагає підприємствам визначити свої сильні сторони та сфери для подальших інвестицій в інновації, що є критично важливим для забезпечення їхньої конкурентоспроможності в майбутньому.

Підхід на основі оцінки конкурентоспроможності

Оцінка конкурентоспроможності є важливою складовою будь-якої оцінки діяльності підприємства, оскільки дозволяє визначити, як підприємство виступає на ринку в порівнянні з іншими учасниками. Це включає:

- аналіз позиції на ринку – визначення ринкової частки підприємства, його впливу на сегменти ринку та порівняння з конкурентами.
- ставлення споживачів – вивчення рівня задоволеності клієнтів, їх готовності рекомендувати продукцію чи послугу іншим.
- цінова політика та якість продукції – порівняння якості продукції та цін підприємства з пропозиціями конкурентів.
- інноваційні переваги – наявність у підприємства унікальних технологій або продуктів, що можуть забезпечити йому лідерство на ринку.

Підхід до оцінки конкурентоспроможності важливий для визначення стратегії розвитку, коригування маркетингових і виробничих процесів, а також для покращення взаємодії з клієнтами.[38]

Підхід на основі фінансової стійкості та платоспроможності

Оцінка фінансової стійкості підприємства є критично важливою для визначення його здатності до самостійного фінансування та своєчасного виконання фінансових зобов'язань. Важливими аспектами цього підходу є:

- коефіцієнти ліквідності – визначають, наскільки підприємство здатне покрити свої короткострокові зобов'язання за рахунок ліквідних активів.
- коефіцієнти платоспроможності – оцінка здатності підприємства виконувати свої довгострокові зобов'язання.
- фінансова стійкість – рівень залежності від зовнішніх джерел фінансування, таких як кредити, і здатність підприємства зберігати стійкість при зміні умов фінансування.

Фінансова стійкість є основою для збереження конкурентоспроможності підприємства в умовах економічної нестабільності та змін на ринку.

Підхід на основі соціальної відповідальності та етики бізнесу

Сучасні підприємства все більше зосереджуються на питаннях соціальної відповідальності, що включає:

- екологічна відповідальність – підприємства активно впроваджують технології, що знижують негативний вплив на навколишнє середовище, зменшують викиди CO₂ та використовують відновлювальні джерела енергії.
- корпоративна етика – дотримання етичних стандартів у відносинах з працівниками, партнерами та клієнтами, запобігання корупційним діям та забезпечення рівних можливостей для всіх співробітників.
- суспільна участь – участь підприємства в розвитку місцевих громад, підтримка соціальних проєктів та ініціатив, які сприяють покращенню життя в регіонах, де компанія працює.

Цей підхід важливий для побудови позитивного іміджу підприємства на ринку та створення довгострокових відносин з зацікавленими сторонами.[37;36;38]

Для комплексної та точнішої оцінки основних показників роботи суб'єкта господарювання необхідно застосовувати цілу низку підходів, які взаємодіють і доповнюють один одного. Використання стратегічного, фінансового, технологічного, інноваційного, соціального та конкурентного аналізу дозволяє підприємству досягати високих результатів у своїй діяльності, мінімізувати ризики та адаптуватися до змін, що відбуваються в економіці та на ринку.

Оцінка показників роботи підприємства є невід'ємною частиною успішного управління, яке повинно бути гнучким, адаптивним та орієнтованим на довгостроковий розвиток. Тому важливо враховувати не лише поточні фінансові результати, але й перспективи розвитку, інноваційні можливості та відповідальність перед суспільством.

Висновки до 1 розділу

За цей розділ вивчено основні показники діяльності підприємства та акцентовано увагу на важливості використання комплексного підходу до формування та аналізу показників ефективності діяльності підприємств. Основною метою функціонування суб'єктів господарювання є задоволення потреб споживачів через виробництво якісної продукції, надання послуг та виконання робіт, що формує основу для економічного розвитку.

Підприємства, як основна організаційна ланка економіки, використовують різні види ресурсів, включаючи матеріальні, трудові та фінансові. Для оцінки результативності діяльності підприємств важливо застосовувати відповідні показники, які можна класифікувати за натуральною, вартісною, кількісною та якісною характеристиками. Ключовими аспектами є рентабельність, продуктивність праці, використання основних засобів та матеріальних ресурсів, що забезпечують загальну ефективність роботи.

Розділ також підкреслює значення стратегічного підходу до управління, де аналіз основних показників дозволяє підприємству визначити свої сильні та слабкі сторони, ідентифікувати резерви для підвищення продуктивності, оптимізувати використання ресурсів і приймати обґрунтовані рішення для подальшого розвитку.

Формування та аналіз показників діяльності підприємства є критично важливими для досягнення його стабільності та конкурентоспроможності, особливо в умовах ринкової економіки, де ефективність роботи залежить від здатності підприємства адаптуватися до змін у зовнішньому середовищі та реалізовувати стратегії сталого розвитку.

РОЗДІЛ 2 ДОСЛІДЖЕННЯ ОСНОВНИХ ПОКАЗНИКІВ РОБОТИ ПРАТ «МОТОР СІЧ»

2.1 Загальна характеристика підприємства ПрАТ «Мотор Січ»

З часів Радянського Союзу літакобудування було однією з передових галузей економіки УРСР, що демонструвало значний потенціал для розвитку. До 2021 року Україна залишалася однією з небагатьох держав світу, яка мала повний цикл розробки, виробництва та експлуатації авіатехніки, що надавало їй вагомій позиції на світовому ринку у транспортній та регіональній пасажирській авіації. Літакобудування, як високотехнологічна галузь, сприяло переходу країни на новий технологічний рівень, що позитивно впливало на модернізацію економіки загалом. Розвиток цієї галузі був показником науково-технічного прогресу країни та її промислового потенціалу.

Українські підприємства авіаційної промисловості мали можливості для розширення виробництва в різних напрямках, включаючи виробництво регіональних пасажирських і транспортних літаків, авіадвигунів, бортового радіоелектронного обладнання, а також легких літальних апаратів і безпілотників. [8, с.11]

Сучасний стан підприємств характеризується безперервним впровадженням нових технологій та ускладненням комп'ютерних інформаційних систем. ПрАТ «Мотор Січ» – одне з найбільших у світі та єдине в Україні підприємство, яке спеціалізується на розробці, виробництві, технічному супроводі та ремонті газотурбінних двигунів для військової та цивільної авіації. [19, с. 217]

Підприємство було засноване у 1907 році і окрім авіаційної техніки займається розробкою та виробництвом продукції для промислового використання, товарів народного споживання та медичних виробів. До жовтня 2022 року президентом і генеральним конструктором був В'ячеслав Богуслаєв, який на той час зменшив свою частку акцій підприємства з 16,85% до 1,12%.

Був заарештований 24 жовтня за державну зраду. Станом на 2018 рік «Мотор Січ» здійснювало виробництво вертольотів Ми-2МСБ, Ми-8МСБ та інших вертольотів із злітною масою 7-8 тонн, якість яких підтверджена міжнародними сертифікатами та сертифікатами Авіаційної адміністрації України.

Підприємство мало тривалі партнерські відносини з країнами СНД (Білорусь, Туркменістан, Казахстан, Узбекистан, Молдова, Азербайджан) та активно співпрацювало з Китаєм, Індією, Алжиром, Південною Кореєю, а також країнами Південно-Східної Азії, Близького Сходу, Африки та Латинської Америки. Продукція «Мотор Січ» експлуатувалася на літаках і вертольотах різного призначення у понад 120 країнах світу, що свідчить про високий рівень її надійності та конкурентоспроможності. [20]

На момент початку повномасштабної війни у 2022 році підприємство залишалося ключовим гравцем в авіабудівній галузі України, маючи унікальну виробничу базу та професійний колектив. Проте, воєнні дії призвели до суттєвих ускладнень: частина виробничих потужностей «Мотор Січ» зазнала пошкоджень, що порушило виробничі та логістичні ланцюги. Втрата доступу до деяких традиційних ринків збуту, а також нові безпекові виклики стали серйозною перешкодою для стабільної роботи підприємства.

Сьогодні перед «Мотор Січ» постає завдання не лише зберегти свої позиції, а й адаптуватися до нових реалій. Успішне відновлення залежатиме від впровадження інновацій, пошуку нових партнерів та ринків, а також від ефективної стратегії, яка допоможе підприємству залишитися конкурентним у глобальному авіабудівному середовищі, навіть в умовах війни.

Двигуни, вироблені на ПрАТ «Мотор Січ», використовуються на літаках і вертольотах таких виробників, як ДП «Антонов», АТ «Авіаційний комплекс ім. С. В. Ільюшина», Московський вертолiтний завод ім. М. Л. Міля та інших. Підприємство випускає двигуни моделей АІ-222-25, Д-436-148, АІ-450-МС, ТВ3-117ВМА-СБМ1В, які встановлюються на літаки Як-130, Ан-148, Ан-158 та на вертольоти Мі-24, Мі-35, Мі-17, Мі-171 тощо (табл. 2.1). [21, с.217]

Особливо важливо, що під час війни в Україні ці двигуни забезпечують високий рівень надійності та ефективності українських вертольотів, що є перевагою у воєнних умовах. Використання потужних і надійних двигунів виробництва «Мотор Січ» підвищує мобільність та бойові можливості українських повітряних сил, дозволяючи вертольотам краще виконувати завдання на полі бою.

Таблиця 2.1 – Авіадвигуни, які виробляються на ПрАТ «Мотор Січ» і є базовими [22, с. 218]

Авіадвигуни для літаків	Марка літака	Вертольотні авіадвигуни	Марка вертольоту	Допоміжні силові установки	Марка ЛА
АИ-20	Ил-18 Ан-12	ТВ3117ВМА	Ка-32 Ка52	АИ450МС	Ан-148
АИ-24	Ан-24 Ан-30	ТВ3- 117ВМ	Мі-8 Мі24	АИ-8	Ан-24
ТВ3117ВМАСБ М1	АН-140	ВК2500	Мі-28Н Ка-52	АИ-9	Як-40
Д-18Т	Ан-124 Ан-225	Д-136	Мі-26	АИ-9В	Мі-171
Д-27	АН-70	АИ450М	Мі-2М	АИ9-3Б	Ан-140
Д-436ТП	Бе-200	МС-500В	АНСАТ		
АИ222- 25	Як-130 L-15				

До складу ПрАТ «Мотор Січ» входять ключові підприємства, зокрема: Запорізький двигунобудівний завод, Запорізький машинобудівний завод ім. В. І. Омельченка, Сніжнянський машинобудівний завод у Донецькій області, Волочиський машинобудівний завод у Хмельницькій області, Лубенський верстатобудівний завод у Полтавській області, а також авіакомпанія «Мотор Січ» і телерадіокомпанія «Алекс». Вся діяльність компанії організована за складною та розгалуженою управлінською структурою, яка включає основні й допоміжні цехи, понад 50 відділів основного виробництва та понад 15 допоміжних відділів. Функціонування цієї структури забезпечують численні операційні директори, що відповідають за такі напрямки, як виробництво,

якість, маркетинг, фінанси, корпоративні права та інвестиційні проекти, а також економічну безпеку та зв'язки з громадськістю. [19, с. 218]

До 2021 року сектор авіап перевезень України демонстрував позитивну динаміку. Наприклад, обсяги пасажирських перевезень зростали: «Міжнародні авіалінії України» забезпечили ріст на 24,9%, «Азур Ейр Україна» — на 17%, «Роза вітрів» — на 75,8%, «ЯнЕйр» — у 6,8 разів, а «Атласджет Україна» — в 10,5 разів. У 2016 році українські авіакомпанії виконували рейси до 42 країн, а іноземні авіакомпанії — до 27 країн. Загалом, українськими перевізниками було обслуговано 4944,4 тис. пасажирів, а іноземними — 3847,5 тис.

Середній коефіцієнт зайнятості пасажирських місць на міжнародних рейсах складав 78,2%, а на внутрішніх — 73,3%. Відсутність авіасполучення з містами Донецьк, Луганськ і Сімферополь, а також зниження платоспроможності населення й економічні труднощі вплинули на зниження пасажиропотоку. Незважаючи на це, авіаційний ринок продовжував розвиватися: запускалися нові рейси, такі як Київ-Чернівці (МАУ) і Київ-Одеса, Київ-Львів-Ужгород («Мотор Січ»).

Проте з початком війни в Україні у 2022 році діяльність цієї галузі зазнала значних змін. Дані про пасажиропотоки і розвиток внутрішніх рейсів після 2021 року відображають передвоєнний стан. Перед тим як закрили небо для цивільних літаків, то 98% пасажиропотоків і вантажів було зосереджене у найбільших аеропортах — Борисполі, Києві (Жуляни), Одесі, Львові, Харкові, Дніпрі та Запоріжжі. [8, с.7]

Провідні позиції в авіаційній галузі займають США (компанії Boeing, Lockheed Martin), Європейський Союз, включаючи Францію (EADS), Великобританію (BAE Systems), Німеччину (DaimlerCrysler Aerospace AG), а також Бразилія (Embraer), Канада (Bombardier Aerospace) і Японія. Останніми роками Китай також активно розвиває свою авіапромисловість (Aviation Industry of China). Якщо раніше на США припадало близько 50% світового виробництва авіатехніки, то з часом ця частка знизилася до 32,5% у 2009 році,

головним чином через зростання частки європейських країн, що перевершила показники США на 1,4% у тому ж році.

Конкурентні переваги, які зміцнюють позиції лідерів ринку, підвищують рентабельність та сприяють залученню інвестицій, включають:

- створення міжнародних консорціумів (наприклад, Airbus, Eurofighter);
- заснування спільних підприємств (як-от Eurocopter);
- довгострокове партнерство (співпраця Boeing та Dassault Systems);
- транскордонні злиття й поглинання (Boeing, BAE Systems);
- державну підтримку аерокосмічної промисловості. [9]

В Україні авіаційна промисловість представлена 39 підприємствами, конструкторськими бюро та науковими установами, які можуть здійснювати розробку, випробування, серійне виробництво літальних апаратів, авіадвигунів і спеціального обладнання. Українська авіаційна галузь забезпечена інфраструктурою для комплексного виробництва та ремонту авіатехніки, а також підготовки кадрів, у якій зайнято понад 60 тисяч осіб. Розвиток цієї галузі відіграє важливу соціально-економічну роль для країни, адже стимулює розвиток суміжних галузей, інфраструктури та створення робочих місць.

Авіаційний потенціал України базується на 4 авіаційних заводах, 15 авіаремонтних підприємствах, 2 авіаційних інститутах, 3 військових авіаційних училищах, а також на близько 1500 літаках цивільної авіації та понад 6000 військових літаках. Це дозволяє українським підприємствам самостійно розробляти, випробовувати та виготовляти літаки, двигуни, спеціальне обладнання та бортову апаратуру.

Основні виробничі центри авіатехніки в Україні розташовані в Києві, Харкові та Запоріжжі, де сконцентрована потужна промислова та наукова база. Значний внесок у розвиток галузі роблять АНТК ім. Антонова, Київський завод «АВІАНТ», Харківське авіаційне виробниче підприємство та АТ «Мотор Січ». Завдяки їхній діяльності за роки незалежності створено 5 нових типів літаків (Ан-140, Ан-74ТК-300, Ан-38-100, Ан-3Т, Ан-148) і декілька моделей

авіадвигунів (Д-436, АІ-450, АІ-222), а також модернізовано 12 типів літаків, що підтверджує конкурентоспроможність української авіаційної промисловості.

Хоча українська авіапромисловість має значний потенціал для подальшого розвитку, ключовими перешкодами залишаються скорочення обсягів технологічних розробок, зменшення інтелектуальних ресурсів і недостатній рівень міжнародної співпраці. [10] На рис. 2.1 я зобразив частки ринку найбільших серед усіх в світі виробників авіадвигунів і все що з цим пов'язано.

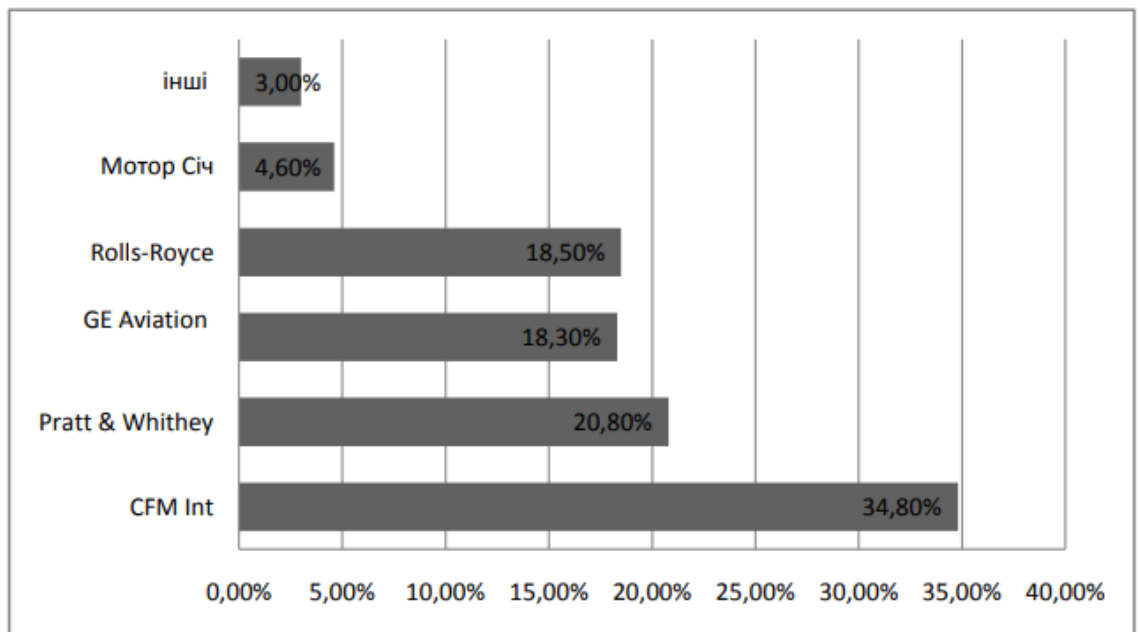


Рисунок 2.1 - Частка ринку найбільших виробників авіадвигунів до 2022 року

Основними конкурентами компанії «Мотор Січ» у сфері авіадвигунобудування є «CFM International» (спільне підприємство Франції та США), «Rolls-Royce» (Велика Британія), «Pratt & Whitney» (США) та «General Electric» (США) [11] найбільшим світовим виробником авіадвигунів є «CFM International» – спільне підприємство французької «Snecma» (підрозділ «Safran») та американської «GE Aviation» (частина корпорації «General Electric»). Компанія спеціалізується на розробці та обслуговуванні турбовентиляторних авіадвигунів, а її дохід у 2016 році склав 29,6 млрд доларів США.

«General Electric» – американський промисловий гігант, що виробляє широкий спектр техніки, зокрема локомотиви, енергетичні установки (включаючи атомні реактори), газові турбіни, авіадвигуни, медичне обладнання, а також освітлювальну техніку і пластмаси. «Pratt & Whitney», інший значний гравець у сфері аерокосмічної промисловості, виробляє авіадвигуни для цивільної та військової авіації, а також двигуни для NASA. Компанія є частиною United Technologies, і на її підприємствах працюють понад 35 000 співробітників, обслуговуючи понад 9 000 клієнтів із 180 країн світу. [12, с. 302]

«Мотор Січ» є провідним підприємство з виготовлення запчастини для авіоники Запорізького регіону і один із найбільших світових виробників авіаційних двигунів для літаків та вертольотів. Однак компанія стикається з серйозними викликами. Серед головних ризиків – галузеві ризики, такі як недостатній попит на національному ринку та сильна конкуренція з боку іноземних виробників. Крім того, через втрату ринку Росії внаслідок політичних обмежень, включаючи повномасштабне вторгнення Росії, і імпортозаміщення, компанія втратила частину традиційних замовників.

Політичні та правові ризики також становлять суттєві виклики для «Мотор Січ». Підприємство відчуває на собі обмеження вітчизняного законодавства, які ускладнюють митне оформлення товарів, отримання дозволів на експортну діяльність і виконання гарантійних зобов'язань. У 2022 році після початку повномасштабної війни ці фактори посилюються, суттєво впливаючи на діяльність підприємства. [13, с. 80]

Що стосується авіабудівної галузі України загалом, вона представлена Державним концерном «Антонов», утвореним на основі Київського заводу «Авіант», Харківського державного авіаційного виробничого підприємства та ДП «Завод 410 цивільної авіації». Крім цього, в Україні функціонує низка підприємств, що виробляють надлегкі літаки, авіадвигуни та комплектуючі, а також надають сервісні та ремонтні послуги і ось їх список: [14, с.428]

- ТОВ «ХЕЛІТРЕЙНІНГ УКРАЇНА» – розробка і виготовлення сучасних тренажерів для вертольотів.
- ТОВ «Алан-Компані ЛТД» – створення елементів меблів для різних типів авіаційних суден.
- ТОВ КБ «Вертикаль» – розробка вертольотів.
- Луцький ремонтний завод «МОТОР» – ремонт турбореактивних двигунів для бойових літаків.
- ЗАТ «Завод Ремсчетмаш» – виробництво надлегких літаків і супутніх виробів.
- Компанія «UAvia» – розробка і виготовлення безпілотних літальних апаратів для різних цілей.
- Компанія «ЛугаПРОП» – виробництво повітряних гвинтів.
- ТОВ «Авіа-Про» – виготовлення легких композитних високопланів.
- Чугуївський авіаційний ремонтний завод – ремонт авіаційної техніки та двигунів.
- ПрАТ «Мотор Січ» – провідний виробник авіаційних двигунів.
- Авіаційна фірма «Лілієнталь» – виробник надлегких літальних апаратів.
- Підприємство «АЕРОПРАКТ» – розробка і серійне виробництво надлегких літаків.
- Компанія «Аерокоптер» – проектування і складання вертольотів.
- ТОВ «Аерос» – виготовлення дельтапланів та планерів.
- ПФ «Секрет-Сервіс» – виробництво літаків для спортивних пілотажів.
- АНТК ім. Антонова – виробництво літальних апаратів.
- Київський завод «АВІАНТ» – виготовлення нових літаків, обслуговування та ремонт існуючих, модернізація радіоелектронного обладнання.

- Харківське державне авіаційне виробниче підприємство – повний цикл робіт з серійного виробництва, доопрацювання та обслуговування літаків. [15, 10]

До війни Україна входила до числа країн, здатних здійснювати повний цикл виробництва авіаційної техніки – від проектування до випуску літаків і двигунів. Проте з початком війни у 2022 році можливості авіаційної галузі зазнали значних змін, що позначилося на внутрішньому ринку та експортних перспективах.

Аналізуючи розвиток авіабудівної галузі в Україні за останні роки, можна побоюватися, що ця галузь зіткнулася зі значними викликами і виявилася неспроможною протистояти як світовій фінансово-економічній кризі, так і кризі в Україні, зокрема. На мирний період, зокрема до початку повномасштабної війни у 2022 році, фінансові труднощі авіабудівних підприємств виявлялися у зростанні заборгованості, нестачі фінансових ресурсів для підтримки виробничої діяльності та зниженні обсягів продажів. Це призвело до зростання кількості фінансово неспроможних підприємств у галузі.

Варто зазначити, що з початком війни в Україні авіабудівна галузь опинилася перед ще більшими випробуваннями. Війна спричинила додаткові загрози, такі як фізичне знищення об'єктів виробництва, порушення логістичних ланцюгів та обмеження на ринках збуту. Ці чинники ще більше ускладнили ситуацію в галузі, яка вже до цього страждала від структурних та управлінських проблем. Незважаючи на об'єктивні труднощі, такі як глобальні економічні коливання та внутрішні кризи, важливо відзначити, що нездатність своєчасно реагувати на проблеми та вживати превентивних заходів з боку керівництва також сприяла погіршенню ситуації в авіабудуванні України. [14, с.428]

Сучасне міжнародне ринкове середовище авіабудівної галузі має кілька ключових особливостей:

- ринок авіабудівної продукції є високо насиченим, а конкуренція відбувається, насамперед, між авіаційними державами, а не лише окремими компаніями;
- останніми роками спостерігається посилена структурна консолідація та міжнародна інтеграція авіапромисловості провідних держав;
- уряди активно надають фінансову підтримку національним авіабудівним компаніям, сприяючи їх конкурентоспроможності;
- технологічний рівень проектування і виробництва літаків постійно підвищується, що вимагає значних інвестицій в інновації.

До війни 2022 року основними ринками збуту української авіапродукції були країни СНД, Індія, Ірак, Іран, Лівія, Єгипет, Туреччина, Куба та інші. Слід зазначити, що у мирний час авіаційна галузь України зазнала суттєвих організаційних змін. Так, у 2015 році ДП «Антонов» було підпорядковано концерну «Укроборонпром», а влітку 2016 року створено корпорацію «Українська авіаційна компанія», до якої увійшли «Антонов», УкрНДІАТ, ДП «Новатор», Харківський машинобудівний завод «ФЕД», Харківське агрегатне конструкторське бюро та завод «Маяк». [16, с. 31]

Однак із початком повномасштабної війни в 2022 році авіабудівна галузь України стикнулася з новими загрозами та випробуваннями. Багато підприємств галузі, через окупацію чи активні бойові дії, втратили доступ до виробничих потужностей, що серйозно обмежує можливості розвитку галузі. Порушення логістичних ланцюгів, фізичне пошкодження виробничих об'єктів, а також втрата традиційних ринків збуту ускладнили перспективи українських авіабудівників. Незважаючи на ці труднощі, авіабудівна галузь України зберігає значний науково-дослідний потенціал і прагне відновити виробництво на основі сучасних інновацій.

ПрАТ «Мотор Січ» на мирний період планувало впровадити низку інноваційних проектів, зокрема: завершити сертифікацію нового легкого цивільного вертольота МСД-2 «Надія» у 2018 році; запустити нову виробничу лінію для виготовлення і ремонту несучих і рульових гвинтів для вертольотів у

першій половині 2019 року; а також реалізувати проект зі встановлення когенераційної енергозберігаючої установки для підвищення енергоефективності та скорочення викидів парникових газів. [17]

Однак через повномасштабну війну з Росією у 2022 році авіабудівна галузь України зазнала суттєвих втрат. Фізичне знищення або захоплення частини виробничих потужностей, порушення логістичних ланцюгів, втрата доступу до деяких ринків збуту, а також брак фінансових ресурсів зробили умови для розвитку та інновацій надзвичайно складними.

Серед основних викликів українських авіабудівників наразі є:

- пошук нових резервів інноваційної активності галузі, зокрема з акцентом на військові потреби країни;
- перегляд пріоритетів розвитку галузі з урахуванням кращих світових практик та нових ринкових вимог;
- створення системи чіткішого визначення перспективних потреб держави та можливих іноземних партнерів у літаках та авіаційних комплектуючих;
- формування стимулів для зростання попиту на українську продукцію, враховуючи суттєве обмеження традиційних ринків збуту;
- забезпечення коротших термінів розробки та підготовки до серійного виробництва нових моделей літаків, щоб уникнути ризику морального старіння продукції;
- розвиток нових партнерств для взаємовигідної кооперації, яка є важливою в умовах дефіциту ресурсів. [18]

Український ринок авіадвигунобудування залишається важливим стратегічним сектором економіки, що наразі, як і вся економіка країни, проходить через значні випробування.

2.2 Аналіз основних показників фінансово-економічного стану ПрАТ «Мотор Січ»

Політика підтримки інновацій у провідних країнах світу, що забезпечує реалізацію їхнього промислового потенціалу, слугує для України прикладом. В умовах війни та в післявоєнний період інноваційність має стати пріоритетом, що забезпечить галузі можливість конкурувати та відновлювати свої позиції на міжнародному ринку.

За період 2017–2022 рр. частка інноваційно активних підприємств в Україні зросла на 5,1%, що є позитивним показником, але середній рівень залишався низьким і складав лише 14,9%. Проте ефективність інноваційної діяльності вітчизняних підприємств залишалася обмеженою, про що свідчить частка реалізованої інноваційної продукції: з 3,8% у 2017 році цей показник знизився до 1,4% у 2020 році, а в 2021 році незначно зріс до 2,1%. До початку повномасштабної війни в 2022 році показники інноваційної діяльності залишалися критично низькими, що негативно впливало на конкурентоспроможність продукції та загальну економіку України.

До початку війни 2022 року «Мотор Січ» експортувало продукцію у 106 країн, при цьому російський ринок становив близько 50% експорту. Однак ще з 2014 року, через ускладнення у відносинах з Росією, компанія поступово переорієнтовувалася на інші ринки, відмовившись, наприклад, від поставок двигунів для російських крилатих ракет. Російські проекти імпортозаміщення та створення повного виробничого циклу всередині РФ, зокрема на підприємствах ВАТ «Климов», значно вплинули на обсяги продажів «Мотор Січ» на цьому ринку, що змусило компанію активно розвивати нові партнерства та шукати альтернативні ринки збуту. [23]

Станом на мирний період, «Мотор Січ» забезпечувало високий рівень завантаження виробничих потужностей, завдяки чому 90% продукції орієнтувалося на експорт. Зокрема, продаж нових двигунів складав 50% від

чистого прибутку компанії, ремонт і технічне обслуговування — 27%, а енергетичне обладнання — 14%.

З початком війни підприємство зіштовхнулося з новими викликами, серед яких часткове пошкодження виробничих потужностей та значне скорочення ринків збуту, особливо в традиційних регіонах. Проте висока технологічна база «Мотор Січ» і попит на її продукцію, особливо для потреб оборони, допомагають підприємству адаптуватися до нових умов, зокрема через підвищений попит на надійні авіадвигуни для військової авіації України.

Одним із ключових конкурентів ПрАТ «Мотор Січ» на українському ринку є державне підприємство «Антонов» (АНТК ім. О. К. Антонова), що спеціалізується на проектуванні та виробництві авіаційної техніки. «Антонов» — провідний український виробник авіатехніки, зокрема транспортних літаків широкого призначення, і визнаний лідер у своїй ніші на світовому ринку. Підприємство підтримує партнерські відносини більш ніж із 75 країнами та з квітня 2015 року входить до складу державного концерну «Укроборонпром».

Для порівняння ефективності діяльності ДП «Антонов» та ПрАТ «Мотор Січ» було обрано показник чистого прибутку, який є важливим індикатором виробничої та фінансової активності, а також управлінської ефективності підприємств. Чистий прибуток дає змогу оцінити рівень доходності активів, що є значущим для потенційних інвесторів, а також порівняти ефективність з альтернативними можливостями інвестування.

Динаміка чистого прибутку цих двох підприємств демонструє зростання обох показників. Так, у 2017 році чистий прибуток ДП «Антонов» становив 178,1 млн грн і збільшився до 330,22 млн грн у 2018 році, що відображає темп приросту 85,4%. [24] Основними джерелами збільшення доходу стали перевезення вантажів, підтримка льотної придатності літаків, авторський нагляд, а також ремонт та відновлення авіатехніки.

ПрАТ «Мотор Січ» у 2017 році також досягло зростання чистого прибутку, який зріс на 58% у порівнянні з попереднім роком — з 1964,4 млн

грн до 3104,2 млн грн. Чистий дохід компанії зріс на 43,6%, що свідчить про позитивну динаміку.

З початком війни в Україні в 2022 році обидва підприємства зіткнулися з новими викликами, проте, незважаючи на бойові дії, обидві компанії намагаються підтримувати діяльність, адаптуючи свої потужності під нагальні потреби оборони. «Мотор Січ» продовжує виробництво і модернізацію двигунів для вертольотів, які наразі відіграють важливу роль у бойових операціях. Натомість «Антонов», попри втрати виробничих потужностей та складнощі з логістикою, продовжує підтримувати свою авіатехніку, що залишається важливою складовою оборонного потенціалу України.

Таким чином, за показниками мирного часу можна відзначити, що «Антонов» демонстрував високий темп приросту прибутку та доходу, що свідчило про формування потужного конкурента для ПрАТ «Мотор Січ» на ринку авіабудування.

Ефективність господарської діяльності підприємства є критичним фактором його конкурентоспроможності на ринку. Аналіз фінансово-економічного стану ПрАТ «Мотор Січ» за 2019–2021 роки дозволяє оцінити стан підприємства, динаміку змін ключових показників і можливі резерви для підвищення ефективності.

Для всебічного аналізу стану ПрАТ «Мотор Січ» варто розглянути основні показники ефективності, подані у першому розділі дипломної роботи. Зіставлення цих показників у динаміці дозволить зробити висновки щодо фінансового стану підприємства та виявити можливі резерви для підвищення ефективності його діяльності. За аналіз взяв роки до 2017 (включно з 2017), бо це той рік коли ПрАТ «Мотор Січ», ще не мав проблем з кримінальним майбутнім у вигляді диверсії та передачі секретних технологій Китаю та продажу компанії, а також як було раніше згадано з початком повномасштабною війни допомога Росії директором Богуслаєвим. Дані будуть представлені у вигляді табл. 2.2 й 2.3.

Таблиця 2.2 – Аналіз основних показників фінансової звітності на підприємстві ПрАТ «Мотор Січ» (тис.грн.) [25]

Найменування показника	Фінансові результати			Відношення, %	
	2019 рік	2020 рік	2021 рік	2019/2020	2020/2021
Чистий дохід від реалізації продукції (товарів, робіт, послуг)	13830655	10546207	15150429	-23,7	43,6
Валовий прибуток	8923315	6328964	8462431	-29,1	33,7
Чистий фінансовий результат: прибуток	3399842	1964443	3104174	-42,2	58,0
Власний капітал	14234040	16252316	19381433	14,2	19,3
Витрати на збут	804270	779587	896893	-3,1	15,0
Собівартість реалізованої продукції (товарів, робіт, послуг)	4907340	4217243	6687998	-14,1	58,6

Далі на рис. 2.2 я взяв за основу дані з табл 2.2 та показав на графіку динаміку зростання за 2019-2021 чистого прибутку та доходу на ПрАТ «Мотор Січ» (млн.грн.).

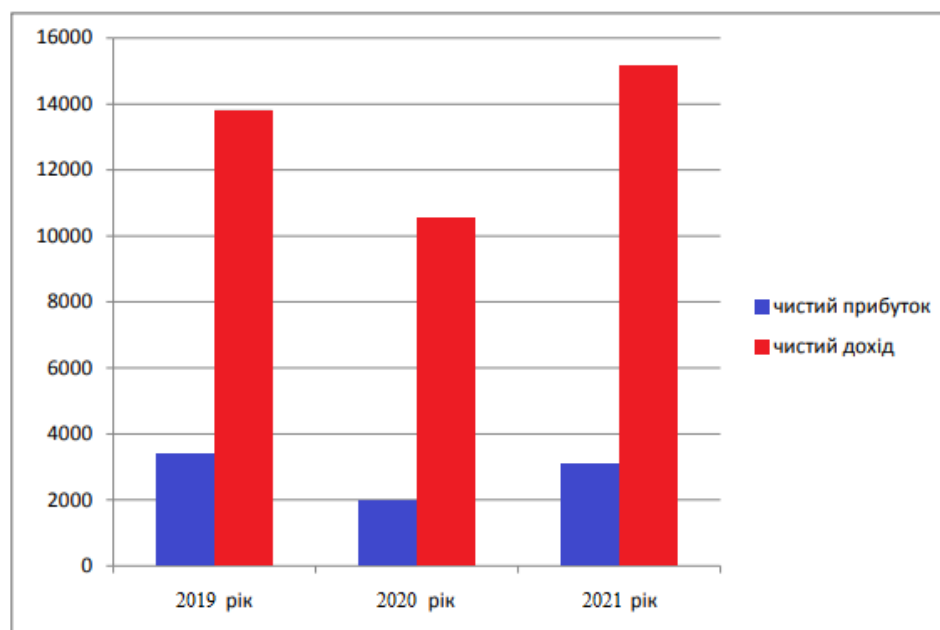


Рисунок 2.2 –Динаміки зростання за 2019-2021 чистого прибутку та доходу на ПрАТ «Мотор Січ» (млн.грн.).

На основі даних табл. 2.2 на рис. 2.2 видно, що у 2020 році відбулося зниження обох показників: чистого доходу на 23,7% і чистого прибутку на 42,2% порівняно з 2019 роком. У 2019 році чистий дохід становив 13 830 655 тис. грн, а чистий прибуток – 8 923 315 тис. грн. У 2021 році ситуація покращилася – чистий прибуток зріс на 58% до 3104,2 млн грн, а чистий дохід збільшився на 44,8% до 15 150,4 млн грн, що свідчить про позитивну динаміку.

За результатами січня-липня 2021 року ПрАТ «Мотор Січ» зменшило консолідований чистий прибуток (відповідно до міжнародних стандартів фінансової звітності) на 60,57% (у 2,5 рази) у порівнянні з аналогічним періодом 2020 року, досягнувши 902,19 млн грн.

Таблиця 2.3 – Показники балансу ПрАТ «Мотор Січ» (тис.грн.) [25]

Найменування показника	2019 рік		2020 рік		2021 рік	
	На початок періоду	На кінець періоду	На початок періоду	На кінець періоду	На початок періоду	На кінець періоду
Балансова вартість активів	16584942	20756541	20629148	25125654	25251032	29243457
Основні засоби	5220414	5817858	5733581	6443786	6444350	7033627
Оборотні активи	11100512	14701387	14672821	18294855	18411573	21607202
Запаси	7224549	10533272	10500001	13192781	13308727	14365601
Виробничі запаси	2030754	3365629	3365997	3816055	3815509	4218462

З показників табл. 2.2 та 2.3 можна звернутися до «золотого правила економіки», та визначити наступні показники:

У 2020 році темп зміни сукупного капіталу становив:

$$T_{ск} = \frac{25125654}{20756541} \times 100\% = 121\%$$

Темп зміни обсягів реалізації продукції був:

$$T_p = \frac{5471311,4}{11835993} \times 100\% = 46,2\%$$

Темп зміни прибутку склав:

$$T_{\Pi} = \frac{1964443}{3399842} \times 100\% = 57,8\%$$

У 2021 році ці показники значно змінилися: темп приросту капіталу був таким:

$$T_{\text{ск}} = \frac{29243457}{25125654} \times 100\% = 116,4\%$$

Темп зміни обсягів реалізації продукції дорівнював:

$$T_{\text{р}} = \frac{11794797}{5471311,4} \times 100\% = 215,6\%$$

Темп зміни прибутку досягнув:

$$T_{\Pi} = \frac{3104174}{1964443} \times 100\% = 158\%$$

Виходячи з цих даних, для 2020 року нерівності мають вигляд: $121\% > 46,2\% < 57,8\%$, а для 2021 року — $116,4\% < 215,6\% > 158\%$. Ці співвідношення демонструють динаміку змін основних показників економічної ефективності підприємства, що дозволяє оцінити вплив різних факторів на його фінансові результати.

Протягом аналізованого періоду темп зміни сукупного капіталу ($T_{\text{ск}}$) залишався вищим за 100%, зокрема, у 2020 році становив 121%, а у 2021 році — 116,4%. Це свідчить про зростання економічного потенціалу підприємства та розширення масштабів його діяльності. Високий рівень економічної активності вказує на дієву інвестиційну та інноваційну політику, стабільне зростання ефективності використання ресурсів і міцний фінансовий стан.

У 2020 році темп зміни обсягу реалізації ($T_{\text{р}}$) становив 46,2%, що було нижче як за $T_{\text{ск}}$, так і за 100%. Це вказує на зниження обсягу реалізації, що, своєю чергою, означає менш ефективне використання комерційних ресурсів та зниження віддачі на кожную вкладену грошову одиницю. Рівень ділової активності характеризувався середньою інтенсивністю, що свідчить про нестабільну інвестиційну діяльність і зниження ефективності використання ресурсів.

У 2021 році T_r зріс до 215,6%, значно перевищивши $T_{ск}$, що означає, що обсяг реалізації збільшувався швидше, ніж економічний потенціал підприємства, а отже, ресурси використовувалися ефективніше, що підвищувало віддачу на вкладені кошти. У цей період рівень ділової активності був високим.

Темп зміни прибутку (T_p) у 2020 році становив 57,8% і перевищував T_r , що свідчило про зниження прибутку через відносне зростання витрат. У 2021 році T_p підвищився до 158%, що вказує на подальше збільшення виробничих витрат та відносне зниження прибутковості. Такий стан ділової активності наближався до критичного, що, ймовірно, пов'язано з браком інноваційної діяльності, високими витратами, що знижували ефективність ресурсів.

Однак, не завжди варто інтерпретувати відхилення від ідеального співвідношення цих показників як негативне явище. Наприклад, освоєння нових перспективних напрямів, модернізація виробництва або впровадження продуктових інновацій можуть змінювати співвідношення показників. Такі заходи потребують великих вкладень фінансових, матеріальних і інтелектуальних ресурсів, що тимчасово порушує баланс, проте це не свідчить про зниження загальної ефективності господарської діяльності підприємства.

У ринкових умовах особливої ваги набувають управлінські рішення, які приймаються на всіх етапах розвитку підприємства. Зміна виробничих технологій, вихід на нові ринки, розширення асортименту продукції та обсягів випуску потребують вчасних і зважених рішень. Це дозволяє ефективніше використовувати ресурси, знижувати вплив негативних факторів і запобігати можливим кризам.

Аналіз показників економічної активності також виявив, що існує потреба у стабілізації розвитку. На основі дослідження пропонуються рекомендації для підвищення економічної активності підприємства:

- збільшення прибутковості: Шукати шляхи зниження собівартості, заощадження ресурсів, підвищення якості продукції, а також постійно моніторити ринок для вибору вигідних умов збуту.

- покращення обігових коштів: Для підприємств, що відчують нестачу обігових коштів, прискорення їх обігу шляхом тіснішої співпраці з партнерами, інкасації дебіторської заборгованості та інших заходів є важливим завданням.

- оптимізація структури капіталу: Доцільно розробити економіко-математичні моделі для максимізації прибутку та зниження фінансової залежності.

Недотримання "золотого правила економіки" вказує на структурні дисбаланси, які потребують змін на рівні як державної політики, так і окремих підприємств. Запропоновані шляхи збалансування темпів зміни основних показників сприятимуть підвищенню ділової активності та ефективності діяльності підприємств у цілому.

2.3 Оцінка показників рентабельності та ефективності діяльності ПрАТ «Мотор Січ»

Ключовим фактором успішної діяльності сучасного підприємства в умовах конкурентного ринку є забезпечення результативності його економічної діяльності. Аналіз ефективності відіграє значну роль у системі управління підприємством, адже є дієвим інструментом для аналітичної підтримки його функціонування. Отримані результати такого аналізу слугують базою для прийняття виважених рішень, що можуть стосуватися як стратегічних, так і тактичних цілей. Оцінка ефективності господарської діяльності підприємства є необхідною для формування нових цілей та принципів управління, орієнтованих на задоволення потреб споживачів і вимог ринку.

На основі даних з рисунків 2.2 та 2.3 виконаємо обчислення таких показників за період 2019-2021 років: рентабельність активів, рентабельність власного капіталу, загальна рентабельність, фондівіддача, фондомісткість та оборотність оборотних коштів. Розрахуємо рентабельність активів за формулою (2.1) для вказаного періоду:

$$P_{\text{акт } 2019} = \frac{3399842}{18670741,5} \times 100\% = 18,2\%$$

$$A_{\text{ср}} = \frac{16584942+20756541}{2} = 18670741,5 \text{ тис. грн.}$$

$$P_{\text{акт } 2020} = \frac{1964443}{22877401} \times 100\% = 8,6\%$$

$$A_{\text{ср}} = \frac{20629148+25125654}{2} = 22877401 \text{ тис. грн.}$$

$$P_{\text{акт } 2021} = \frac{3104174}{27247244,5} \times 100\% = 11,4\%$$

$$A_{\text{ср}} = \frac{25251032+29243457}{2} = 27247244,5 \text{ тис. грн.}$$

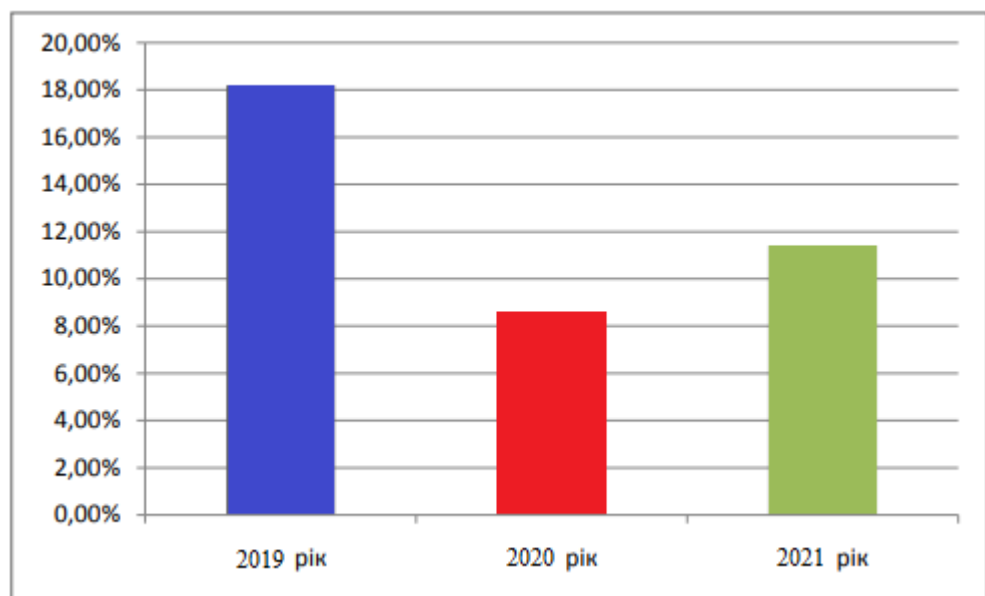


Рисунок 2.3 – Розрахунку за 2019-2021 роки рентабельності активів ПрАТ «Мотор Січ»

Отже, на основі розрахунків можна зробити висновок, що за аналізований період рентабельність активів зменшилася з 18,2% до 11,4%. Це свідчить про менш ефективне використання активів: у 2020 році показник різко знизився на 9,6%, майже вдвічі, але в 2021 році спостерігалось певне зростання, хоча рівень 2019 року так і не було досягнуто.

Рентабельність власного капіталу (Рвк) демонструє, наскільки ефективно використовуються активи, створені за рахунок власних коштів. Для обчислення цього показника застосовуємо формулу (2.2):

$$P_{\text{вк } 2019} = \frac{3399842}{14234040} \times 100\% = 23,9\%$$

$$P_{\text{БК } 2020} = \frac{1964443}{16252316} \times 100\% = 12\%$$

$$P_{\text{БК } 2021} = \frac{3104174}{19381433} \times 100\% = 16\%$$

З цих результатів можна зробити висновок, що ПАТ «Мотор Січ» вміє ефективно перетворювати інвестовані гроші в прибуток.

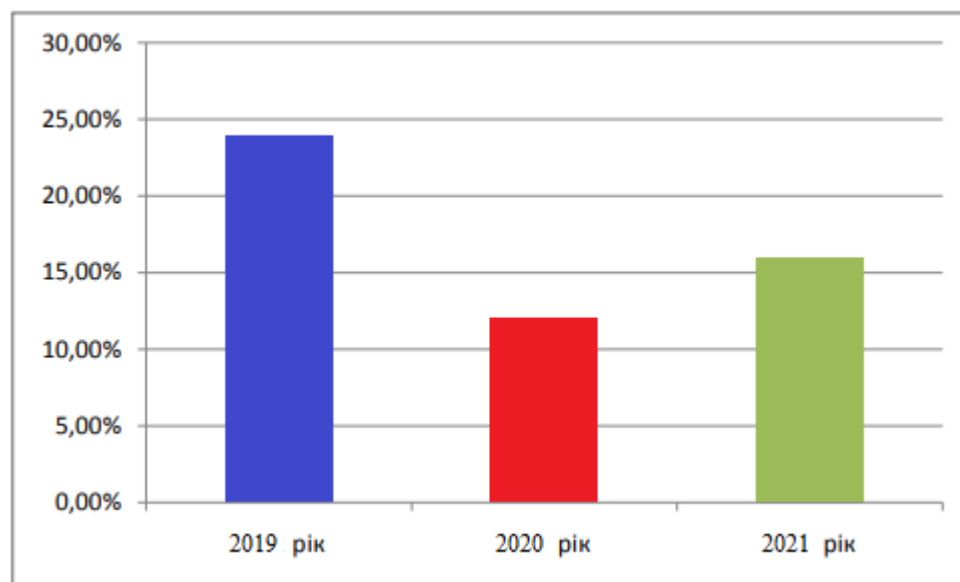


Рисунок 2.4 – Результати розрахунку за 2019-2021 роки рентабельності власного капіталу ПрАТ «Мотор Січ»

Таким чином, аналіз показує, що рентабельність власного капіталу за останні два роки зменшилася порівняно з 2019 роком, що пов'язано зі зниженням чистого прибутку в 2020 році. Однак у 2021 році показник зріс, що свідчить про відновлення позитивної динаміки та ефективність управлінської політики ПрАТ «Мотор Січ», яка оперативно реагує на зміни у діяльності компанії.

Рентабельність основних засобів ($P_{\text{оз}}$) показує частку прибутку, яку підприємство отримало за рік від вартості основних засобів. Розрахунок цього показника здійснюється за формулою (2.3):

$$P_{\text{оз } 2019} = \frac{3399842}{5519136} \times 100\% = 61,9\%$$

$$OЗ_{\text{ср}} = \frac{5220414 + 5817858}{2} = 5519136 \text{ тис. грн.}$$

$$P_{\text{оз } 2020} = \frac{1964443}{5519136} \times 100\% = 35,6\%$$

$$OЗ_{cp} = \frac{5733581+6443786}{2} = 6088683,5 \text{ тис. грн.}$$

$$P_{оз 2021} = \frac{3104174}{5519136} \times 100\% = 56,2\%$$

$$OЗ_{cp} = \frac{6444350+7033627}{2} = 6738988,5 \text{ тис. грн.}$$

Розрахунки які я виконав вище показують на рисунку 2.5 динаміку показників рентабельності.

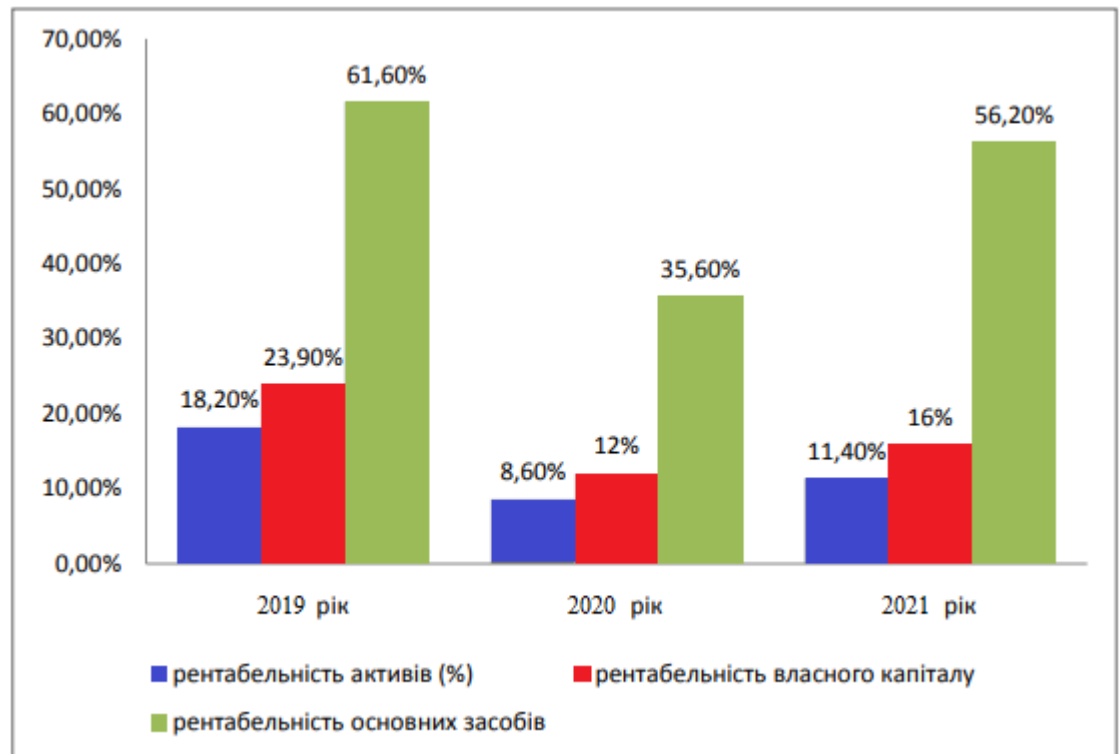


Рисунок 2.5 – Розрахована за 2019-2021 роки динаміка показників рентабельності на ПрАТ «Мотор Січ»

У період 2019-2020 років спостерігаються негативні тенденції щодо рентабельності активів, рентабельності власного капіталу та рентабельності основних засобів. У 2021 році ситуація покращилася. Формула для обчислення фондovіддачі наведена у формулі (2.4):

$$\Phi_{2019} = \frac{13830655}{5519136} = 2,5$$

У 2019 році на кожну гривню основних засобів було вироблено продукції та надано послуг на суму 2,5 гривні.

$$\Phi_{2020} = \frac{10546207}{6088683,5} = 1,7$$

У 2020 році цей показник знизився до 1,7 гривні на кожну гривню основних засобів.

$$\Phi_{2021} = \frac{15150429}{6738988,5} = 2,2$$

У 2021 році фондівддача зросла до 2,2 гривні на кожну гривню основних засобів.

У 2020 році порівняно з 2019 роком показник знизився, що свідчить про недостатньо ефективне використання основних виробничих фондів. У 2021 році фондівддача почала зростати, проте все ще не досягла рівня 2019 року. Формула для обчислення оборотності оборотних коштів наведена у формулі (2.5):

$$AO_{2019} = \frac{13830655}{12900949,5} = 1,07$$

$$OA_{cp} = \frac{11100512+14701387}{2} = 12900949,5 \text{ тис. грн.}$$

У 2019 році на кожну гривню оборотних активів припадало 0,54 гривні від реалізації товарів і послуг.

$$AO_{2020} = \frac{10546207}{16483838} = 0,64$$

$$OA_{cp} = \frac{14672821+18294855}{2} = 16483 \text{ тис. грн.}$$

У 2020 році цей показник зріс до 0,64 гривні на кожну гривню оборотних активів.

$$AO_{2021} = \frac{15150429}{20009387,5} = 0,76$$

$$OA_{cp} = \frac{18411573+21607202}{2} = 20009387,5 \text{ тис. грн.}$$

У 2021 році на кожну гривню оборотних активів було отримано 0,76 гривні від продажу товарів і послуг.

Позитивна динаміка показника за останній рік свідчить про зростання ефективності використання оборотних коштів підприємства. Це результат постійних зусиль з удосконалення політики управління запасами, дебіторською заборгованістю, грошовими коштами та іншими оборотними активами. [26]

Коливання в оцінках показників потребують розрахунку середніх темпів змін для всього досліджуваного підприємства.

Середні темпи зміни рентабельності активів:

$$\overline{T}_{3M} = \sqrt[3]{0,47 \times 1,33} = 0,79\%$$

Середні темпи зміни рентабельності власного капіталу:

$$\overline{T}_{3M} = \sqrt[3]{0,5 \times 1,33} = 0,815\%$$

Середні темпи зміни рентабельності основних засобів:

$$\overline{T}_{3M} = \sqrt[3]{0,58 \times 1,58} = 0,95\%$$

Аналіз середньорічних темпів змін рентабельності активів, рентабельності власного капіталу та рентабельності основних засобів на підприємстві протягом 2019-2021 років показує загалом низькі темпи змін, що свідчить про позитивну тенденцію у стабільності ефективності.

У 2019 році рентабельність активів становила 18,2%, рентабельність власного капіталу – 23,9%, а рентабельність основних засобів досягала 61,6%. Показник фондівдачі був 2,5, а оборотність оборотних коштів – 1,07. У 2020 році показники погіршилися: рентабельність активів знизилася до 8,6%, рентабельність власного капіталу – до 12%, а рентабельність основних засобів – до 35,6%. Фондовіддача також знизилася до 1,7, а оборотність оборотних коштів – до 0,64. У 2021 році спостерігалось часткове відновлення: рентабельність активів зросла до 11,4%, рентабельність власного капіталу – до 16%, а рентабельність основних засобів – до 56,2%. Також дещо покращилися показники фондівдачі (2,2) і оборотності оборотних коштів (0,76).

Порівнюючи значення між роками, можна виділити, що абсолютне відхилення у 2019-2020 роках було переважно негативним: рентабельність активів знизилася на 9,65%, рентабельність власного капіталу – на 11,9%, а рентабельність основних засобів – на 26%. У той же час фондівдача зменшилася на 0,8, а оборотність оборотних коштів – на 0,43. Проте у 2020-2021 роках ситуація дещо покращилася, зокрема, рентабельність активів зросла на 2,8%, рентабельність власного капіталу – на 4%, а рентабельність основних

засобів – на 20,6. Показник фондovіддачі підвищився на 0,5, а оборотність оборотних коштів – на 0,12.

На основі проведеного аналізу можна зробити наступні висновки.
Аналіз рентабельності

Рентабельність активів (ROA) ПрАТ «Мотор Січ» зазнала значних змін. У 2019 році цей показник становив 18,2%, але у 2020 році знизився до 8,6%, що свідчить про суттєве падіння ефективності використання активів. У 2021 році відбулося часткове відновлення – рентабельність активів зросла до 11,4%. Це свідчить про стабілізацію, хоча показник все ще залишався нижчим за рівень 2019 року.

Рентабельність власного капіталу (ROE) демонструвала схожу динаміку: у 2019 році вона становила 23,9%, у 2020 році впала до 12%, але у 2021 році відновилася до 16%. Зниження у 2020 році було зумовлене зменшенням чистого прибутку, а зростання у 2021 році вказує на ефективні управлінські заходи для відновлення фінансової стабільності.

Фондовіддача

Фондовіддача – один із важливих показників ефективності використання основних засобів. У 2019 році на кожну гривню основних засобів припадало 2,5 грн виручки. У 2020 році цей показник знизився до 1,7 грн, що свідчить про недостатньо ефективне використання виробничих фондів. У 2021 році фондovіддача зросла до 2,2 грн, але так і не досягла рівня 2019 року.

Оборотність оборотних коштів

Оборотність оборотних коштів демонструвала поступове покращення. У 2019 році цей показник становив 0,54 грн на кожну гривню оборотних активів, у 2020 році зріс до 0,64 грн, а у 2021 році – до 0,76 грн. Це свідчить про посилення ефективності використання оборотних активів у досліджуваний період.

Рентабельність основних засобів

Рентабельність основних засобів (ROFA) показала негативну динаміку у 2019–2020 роках. У 2019 році вона становила 61,6%, але у 2020 році знизилася

до 35,6%. Це свідчить про меншу ефективність використання основних фондів. У 2021 році показник зріс до 56,2%, що демонструє позитивну тенденцію до відновлення, хоча рівня 2019 року не було досягнуто.

Висновки до 2 розділу

1. Нині авіаційна галузь в Україні є стратегічним напрямом розвитку завдяки значному потенціалу для зростання як на національному, так і міжнародному ринках. Вивчення ключових показників її ефективності та рівня конкурентоспроможності є важливим завданням. Попри суттєвий потенціал для подальшого розвитку, темпи зростання української авіапромисловості гальмуються через зменшення інноваційних розробок, скорочення інтелектуальних ресурсів та недостатню міжнародну співпрацю. Оцінка ринку авіадвигунобудування показала, що основними чинниками успіху у країнах-лідерах є: створення міжнародних консорціумів, спільних підприємств, довгострокова співпраця, транскордонні злиття, державна підтримка аерокосмічного сектору.

2. ПрАТ «Мотор Січ» — одне з провідних підприємств у світі з виробництва, ремонту та обслуговування газотурбінних двигунів для літаків і гелікоптерів, яке зіштовхується з низкою ризиків. До галузевих ризиків належать низький попит на внутрішньому ринку, зростання конкуренції з боку іноземних виробників, втрата частини клієнтів через орієнтованість на ринок Російської Федерації. Політичні ризики включають можливість зміни державної підтримки промислових підприємств, а правові ризики стосуються законодавчих змін. Основним завданням підприємства сьогодні є пошук нових ринків збуту для заміщення російського ринку. Для цього важливо враховувати досвід європейських компаній у сфері авіабудування.

3. Аналіз економічної ефективності ПрАТ «Мотор Січ» показує, що у 2020 році спостерігалось зниження рентабельності та прибутковості, але у 2021 році чистий прибуток зріс на 58%, піднявшись з 1964,4 млн грн до 3104,2 млн грн. Оцінка рентабельності активів свідчить про падіння цього показника з

18,2% у 2019 році до 11,4% у 2020 році, що свідчить про менш ефективне використання ресурсів у цьому періоді. Хоча у 2021 році рентабельність покращилася, вона все ще не досягла рівня 2019 року.

У 2020 році показник фондівіддачі також знизився з 2,5 до 1,7, що свідчить про зниження ефективності використання основних фондів. У 2021 році цей показник почав зростати, але залишався нижчим від рівня 2019 року.

Для більш повної оцінки економічної діяльності доцільно використовувати принцип «Золотого правила економіки», яке відображає співвідношення темпів зростання чистого прибутку, доходів підприємства та його активів. Дослідження показали, що розвиток підприємства вказує на нестабільність, що підкреслює потребу в заходах для досягнення економічної стабільності.

Завдяки активним науково-технічним розробкам та впровадженню сучасних технологій у виробництво компанія демонструє поступове відновлення позитивних тенденцій у ключових показниках. Загалом, ПрАТ «Мотор Січ» є платоспроможним і прибутковим підприємством, хоча його фінансове становище потребує подальшого зміцнення.

РОЗДІЛ 3 ШЛЯХИ ПІДВИЩЕННЯ ЕФЕКТИВНОЇ РОБОТИ ПІДПРИЄМСТВА ПРАТ «МОТОР СІЧ»

3.1 Основні шляхи підвищення ефективної роботи ПрАТ «Мотор Січ»

У сучасному світі, де конкуренція на міжнародних ринках стає дедалі жорсткішою, підприємства зосереджують зусилля на створенні інноваційної авіаційної техніки, зокрема вертольотів, і просуванні своєї продукції за кордон. Важливим завданням для таких компаній є стратегічне планування, що включає ефективне управління персоналом та розвиток соціально-економічних процесів. При цьому ключовим пріоритетом залишається підвищення ефективності роботи підприємств, незалежно від рівня розвитку науково-технічного прогресу країни.

Для ПрАТ «Мотор Січ» актуальною є необхідність прогнозувати ризики, аналізувати можливості, а також оперативно вносити корективи в управлінські процеси для мінімізації негативного впливу зовнішніх факторів. Підвищення економічної ефективності є важливим завданням для всіх промислових підприємств, яке часто ускладнюється низкою проблем, зокрема:

- оптимізацією використання ресурсів,
- залученням інвестицій,
- збільшенням обсягів експорту,
- модернізацією виробництва,
- покращенням якості продукції.

Реалізація цих завдань безпосередньо впливає на загальний рівень ефективності роботи підприємства.

Водночас досягнення економічної стійкості найбільш успішно вдається тим компаніям, які ефективно використовують регіональні ресурси, враховують кліматичні та географічні переваги, а також активно співпрацюють із національними партнерами.

Зокрема, аналіз діяльності ПрАТ «Мотор Січ» свідчить, що 2020 рік був складним: чистий прибуток підприємства зменшився на 42,2%. Оскільки саме цей показник є основою для розвитку, зокрема для інвестування в нове обладнання та інфраструктуру, необхідно вжити заходів для його покращення. До основних шляхів підвищення прибутковості можна віднести:

- збільшення реалізації продукції,
- зниження собівартості виробництва,
- впровадження інновацій,
- підвищення якості продукції,
- мінімізацію втрат і витрат.

Для досягнення цього підприємству слід розширити обсяги виробництва, зменшити залишки готової продукції та раціонально підвищувати ціни. Ефективне планування та використання сучасних методів аналізу формування прибутку можуть значно наблизити компанію до її стратегічної мети.

Серед негативних факторів, які вплинули на діяльність підприємства, варто згадати санкції, введені внаслідок рішення РНБО України під час президентства Петра Порошенка. Ці обмеження торкнулися російських вертолітних заводів — ключових споживачів продукції ПрАТ «Мотор Січ». Це стало однією з причин скорочення обсягів виробництва та прибутків.

В умовах таких викликів ПрАТ «Мотор Січ» має зосередитись на диверсифікації ринків, залученні нових партнерів і впровадженні інновацій для забезпечення стабільності та зростання.

Обсяги експорту та імпорту продукції ПрАТ «Мотор Січ» демонструють помітну негативну динаміку у 2020-2021 роках. Зокрема, частка Російської Федерації в структурі експорту зменшилася з 50-55% у 2020 році до 25-30% у 2021 році, а доходи від експорту до РФ скоротилися вдвічі — з 40-45 млн грн до 20-25 млн грн. Водночас частка Росії в структурі імпорту також знизилася з 45-50% у 2020 році до 40-45% у 2021 році, що відповідає скороченню витрат на імпорт із 2,5-3 млн грн до 1-1,5 млн грн. [27]

Це зменшення стало результатом як економічних санкцій, так і геополітичних змін, зокрема розриву економічних зв'язків між Україною та Росією через початок російської агресії у 2014 році та повномасштабну війну в 2022 році. Війна внесла додаткові виклики для авіаційної галузі України, спричинивши логістичні труднощі, руйнування інфраструктури та зростання витрат на забезпечення безпеки.

Основні виклики та можливі шляхи розвитку

- пошук нових ринків збуту. ПрАТ «Мотор Січ» зуміла переорієнтуватися з російського ринку на інші країни. Наприклад, у першому кварталі 2019 року двигуни постачалися до Білорусі, Китаю, ОАЕ та М'янми. Це свідчить про потенціал для подальшого розширення географії продажів, особливо у регіонах, де вже використовується продукція підприємства.

- інноваційний розвиток. Підприємству необхідно інвестувати в розробку нових типів двигунів, інтелектуальних систем управління, використання композиційних матеріалів і мініатюризацію бортового обладнання. Участь у розвитку безпілотних літальних апаратів може стати стратегічним напрямком.

- покращення системи управління. Важливими є заходи з оптимізації витрат, покращення виробничих процесів, підвищення фондівіддачі та раціонального використання ресурсів.

- розширення сервісної мережі. Забезпечення якісного технічного обслуговування та модернізація вже проданих двигунів створять нові джерела доходу, а також зміцнять довіру до продукції підприємства.

- державна підтримка. В умовах війни важливою є роль держави в інвестуванні через збільшення акціонерного капіталу чи довгострокові позики. Підтримка підприємства через доступ до пільгових кредитів та залучення стратегічних іноземних інвесторів може стати значущим чинником для його стабільності.

- покращення міжнародного іміджу. Активна участь у міжнародних авіаційних виставках дозволить презентувати розробки підприємства світовій

спільноті, розширити коло партнерів та підвищити престиж ПрАТ «Мотор Січ».

Вплив війни на діяльність підприємства

Повномасштабна війна стала одним із ключових факторів, що ускладнили функціонування підприємства. Прямі втрати через руйнування виробничих потужностей, блокада експортних шляхів та зниження купівельної спроможності значно обмежують можливості розвитку. У таких умовах підприємство змушене адаптуватися, спрямовуючи ресурси на підтримку Збройних Сил України та співпрацюючи із західними партнерами, які можуть стати джерелом нових технологій та фінансової підтримки.

Ефективна реалізація цих заходів дасть змогу ПрАТ «Мотор Січ» зберегти конкурентоспроможність та зробити вагомий внесок у зміцнення економічної стійкості України.

Кожен із запропонованих шляхів є перспективною можливістю для реалізації стратегічних завдань ПрАТ «Мотор Січ» у найближчому майбутньому, як щодо різних товарних груп, так і географічних ринків. Для успішного втілення цих можливостей важливо обґрунтувати необхідні заходи у таких ключових напрямках:

- оптимізація збуту. Це включає розширення співпраці з іноземними замовниками через укладання довгострокових контрактів і створення розгалуженої збутової мережі, зокрема закордонних представництв.

- управління ризиками, які можуть виникнути в різних сферах:

1. галузеві ризики: низький попит на продукцію на внутрішньому ринку, висока конкуренція на міжнародному ринку, втрата великих іноземних партнерів або порушення коопераційних зв'язків.

2. правові ризики: часті зміни в законодавстві, наявність суперечностей у нормативних актах, недоліки у процедурах митного оформлення та видачі експортних дозволів.

3. валютні ризики: нестабільність національної валюти та негативні зміни валютних курсів.

- сучасні методи збуту. Це передбачає активну участь у міжнародних виставках, ярмарках та симпозіумах, що дозволить налагоджувати нові контакти та демонструвати конкурентоспроможність продукції.

Комплексний підхід до реалізації цих заходів дозволить значно підвищити ефективність інвестиційної діяльності підприємства та закріпити його позиції на світовому ринку.

3.2 Покращення конкурентних позицій ПрАТ «Мотор Січ» на ринку авіадвигунів

Ефективність і конкурентоспроможність промислових підприємств є ключовими показниками їх здатності швидко долати технічне, технологічне, інноваційне та маркетингове відставання від світових виробників. У сучасних умовах глобалізації та інтеграції ринків ці фактори визначають позицію підприємства на світовій арені. Інвестування в інновації, ефективний менеджмент і маркетинг є одним із найрезультативніших способів підвищення конкурентоспроможності, як демонструє світовий досвід. Однак для українських підприємств, таких як ПрАТ «Мотор Січ», проблеми ефективного управління обумовлені нестачею інвестицій, макроекономічною нестабільністю та іншими негативними чинниками, які накопичувалися протягом десятиліть.

Відсутність розвинених ринкових інститутів, нестабільність економіки, а також недосконалість цільових ринків готової продукції створюють значні виклики для підприємств. Для забезпечення конкурентоспроможності країни на міжнародному рівні необхідно концентрувати ресурси на розвиток високотехнологічних галузей. Авіабудівництво може стати одним із провідних напрямів, який сприятиме підвищенню економічного потенціалу України, адже конкуренція на світовому авіаційному ринку ведеться між державами, а не окремими компаніями.

ПрАТ «Мотор Січ» є одним із флагманів українського авіабудування, активно працюючи на світових ринках і зміцнюючи свої позиції у виробництві

авіадвигунів. Продукція підприємства відповідає високим стандартам якості, що забезпечує стабільний попит з боку споживачів. Основні зусилля компанії спрямовані на збереження цієї конкурентної переваги через використання наявних фінансових ресурсів і розвиток міжнародного співробітництва.

Стратегія ПрАТ «Мотор Січ» та виклики конкурентного середовища:

Сьогодні підприємство орієнтується на активне просування своєї продукції на ринках ближнього та далекого зарубіжжя, зокрема в умовах жорсткої конкуренції з глобальними гігантами, такими як General Electric, Pratt & Whitney, Snecma та інші. Ці компанії користуються значною державною підтримкою, що включає фінансування наукових досліджень і маркетингову допомогу. Незважаючи на це, ПрАТ «Мотор Січ» зберігає позиції завдяки налагодженим партнерствам із Польщею, Австрією, Індією, Китаєм і Алжиром.

- Польща: підприємство пропонує двигуни «МС-500В» для польських вертольотів.
- Австрія: укладено довгостроковий контракт із компанією Diamond Aircraft на постачання турбогвинтових двигунів «AI-450С» для літаків.
- Індія: забезпечується ремонт і постачання двигунів, таких як «AI-20Д» та ТВЗ-117.
- Китай: поставляються двигуни серії «AI-222К-25».
- Алжир: виконується ремонт двигунів та постачання запчастин.

Виклики та можливості:

Незважаючи на певні успіхи на міжнародних ринках, українське підприємство стикається з рядом викликів, серед яких значне скорочення співпраці з російським ринком через політичну ситуацію та санкції. Це вимагає від компанії подальшої диверсифікації ринків і розширення портфеля послуг, зокрема післяпродажного обслуговування, страхування та лізингу, як це практикують конкуренти.

Збереження конкурентоспроможності залежить від здатності швидко реагувати на зміни ринку, впроваджувати інновації та залучати інвестиції. В умовах глобальної конкуренції ПрАТ «Мотор Січ» має шанс утримати свої

позиції за умови ефективного управління ресурсами, активної маркетингової стратегії та державної підтримки.

Українська авіабудівна галузь має значний потенціал для подальшого розвитку, однак її стримує низка факторів, серед яких скорочення технологічних розробок, зменшення інтелектуальних ресурсів та недостатній рівень міжнародної кооперації. У перспективі стратегія авіавиробництва в Україні має враховувати ринкову кон'юнктуру, а також існуючий науково-технічний, виробничий і фінансовий потенціал країни. Зокрема, важливо зосередитися на ринкових сегментах із мінімальною конкуренцією з боку світових лідерів, що дозволить максимально реалізувати конкурентні переваги.

Поточні виклики ПрАТ «Мотор Січ»:

Для ПрАТ «Мотор Січ» сучасний ринок є складним середовищем, що характеризується жорсткою конкуренцією, зростаючими вимогами до якості продукції, перенасиченістю інформаційного простору та швидкими змінами ринкових умов. Ці виклики посилюються як зовнішніми, так і внутрішніми факторами.

Зовнішні фактори впливу:

- недосконалість маркетингової стратегії.
- проблеми із забезпеченням сировиною та матеріалами.
- нестабільний рівень прибутковості.
- інноваційний тиск ринку.
- жорсткі вимоги до якості продукції.

Внутрішні фактори впливу:

- високий науковий потенціал підприємства.
- залежність від природних ресурсів держави.
- соціальна підтримка персоналу.
- значний рівень зношення обладнання.
- необхідність посилення контролю якості.
- інфляційні процеси.

- наявність сильних конкурентів.

Ці чинники формують як переваги, так і недоліки підприємства, що впливають на його конкурентоспроможність.

З цього отримуємо сильні та слабкі сторони ПрАТ «Мотор Січ»:

Сильні сторони:

- тривалі й стабільні зв'язки з клієнтами.
- широкий асортимент продукції та послуг.
- висококваліфікований персонал.
- відносно низькі ціни на продукцію.
- виробництво двигунів із унікальними характеристиками.
- налагоджене до- та післяпродажне обслуговування.
- партнерство з провідним розробником двигунів — КБ «Івченко-

Прогрес».

Слабкі сторони:

- обмеженість внутрішнього ринку та ринків збуту.
- відсутність чіткої довгострокової стратегії.
- проблеми із сертифікацією продукції.
- недостатній рівень операційного контролю з боку акціонерів.

Рекомендації для подальшого розвитку:

На основі проведеного аналізу доцільно спрямувати зусилля на реалізацію стратегій інноваційного розвитку. Підприємство має продовжувати диверсифікацію товарної лінійки, а також удосконалювати існуючі моделі вузькоспеціалізованих двигунів. Такий підхід дозволить ПрАТ «Мотор Січ» закріпити свої позиції як лідера в авіадвигунобудуванні та ефективно конкурувати на міжнародному ринку.

ПрАТ «Мотор Січ» має значні конкурентні переваги, які дозволяють підприємству зберігати стійкі позиції на ринку авіабудування. Серед сильних сторін можна виділити потужну базу для розробки й впровадження нового обладнання та продукції. Завдяки конкурентно нижчим цінам продукції вдається збільшувати обсяги продажів, а виготовлення двигунів із унікальними

характеристиками забезпечує підприємству репутацію виробника світового рівня.

Втім, діяльність підприємства стикається з рядом викликів, які потребують вирішення. Наприклад, через необхідність співпраці з іншими компаніями в цій галузі ПрАТ «Мотор Січ» не може діяти як повністю самостійний гравець. Низький рівень заробітної плати ускладнює залучення молодих спеціалістів, що, у свою чергу, призводить до відтоку кадрів за кордон, де існують кращі умови праці. Додатково, деякі двигуни підприємства не відповідають міжнародним стандартам цивільної авіації, що обмежує можливості виходу на певні ринки. Також високий середній вік працівників свідчить про необхідність оновлення кадрового складу.

Зважаючи на ці фактори, підприємству варто вжити низку заходів для зміцнення своїх позицій. Серед найважливіших напрямків — навчання молодих спеціалістів і забезпечення їх конкурентними умовами праці, що дозволить покращити продуктивність. Підвищення заробітної плати сприятиме стимулюванню співробітників, а пошук нових партнерів на внутрішньому та зовнішньому ринках допоможе збільшити обсяги виробництва та продажів. Оновлення технічного обладнання дозволить підприємству знизити витрати ресурсів і підвищити ефективність виробничих процесів. Удосконалення системи сертифікації продукції за рахунок впровадження сучасних стандартів і автоматизації інформаційних процесів також стане важливим кроком до підвищення конкурентоспроможності.

Одним із перспективних стратегічних напрямків для ПрАТ «Мотор Січ» є диверсифікація діяльності. Це передбачає розширення асортименту продукції, освоєння нових ринків та пошук можливостей для збільшення присутності на європейському ринку, який є перспективним і платоспроможним. Проте успіх цих заходів залежатиме від глобальної економічної ситуації та політики України, зокрема в авіабудівній сфері. Європейські стандарти, що акцентують увагу на екологічності, безпеці, альтернативній енергетиці та високій якості послуг, мають стати орієнтиром для розвитку українського підприємства.

У майбутньому підприємству доцільно впровадити нові заходи, як-от організація серійного ремонту двигунів для вертолітних редукторів, модернізація двигунів для літаків типу Ан-124 та розробка серійного виробництва легкого багатоцільового вертольота. Реалізація таких ініціатив сприятиме зростанню конкурентоспроможності підприємства й дозволить йому ефективніше конкурувати із провідними світовими компаніями.

Попри виклики, ПрАТ «Мотор Січ» зберігає значний потенціал для подальшого розвитку. Завдяки своїм сильним сторонам, таким як здатність адаптуватися до змін зовнішнього середовища, підприємство має можливість зміцнити свої позиції на світовому й внутрішньому ринках. Водночас вирішення проблем, пов'язаних із браком попиту на внутрішньому ринку, оновленням кадрів і підвищенням стандартів продукції, є критично важливим для забезпечення довгострокової стабільності й прибутковості.

ПрАТ «Мотор Січ» є провідним підприємством авіабудівної галузі України, яке виробляє широкий спектр продукції для оборонно-промислового комплексу та забезпечує роботою понад 20 тисяч працівників. Компанія спеціалізується на модернізації й ремонті вертольотів типів Mi-2, Mi-8 і Mi-24, а також активно співпрацює з різними міжнародними та українськими компаніями. Зокрема, партнерство з «Belavia» забезпечує регулярні авіарейси за маршрутом Запоріжжя–Мінськ, співпраця з «HahnAir» спрямована на продаж перевезень, а співробітництво з «Южмашавіа» дозволяє використовувати транспортні літаки Іл-76 для перевезення великогабаритних вантажів. Разом із ДП «Івченко-Прогрес» ведеться розробка та вдосконалення турбогвинтових двигунів.

Для утримання позицій на світовому ринку ПрАТ «Мотор Січ» систематично працює над підвищенням якості та характеристик своєї продукції. Завдяки унікальному виробництву, яке поєднує новітні авіаційні технології, сучасне обладнання та інтелектуальний кадровий потенціал, компанія створює високотехнологічну авіаційну техніку нового покоління. Її продукція відповідає найвищим стандартам якості, що підтверджено

міжнародними сертифікаціями. Однією з ключових переваг підприємства є здатність виробляти й реалізовувати продукцію з мінімальними витратами, що забезпечує конкурентоспроможність на глобальному ринку.

Компанія має тривалі партнерські відносини з країнами СНД, такими як Білорусь, Туркменістан, Казахстан, Узбекистан, Молдова й Азербайджан. Водночас виконуються контракти для Китаю, Індії, Алжиру, Південної Кореї, країн Південно-Східної Азії, Близького Сходу, Африки та Латинської Америки. Такі партнерства є результатом адаптації до мінливих умов зовнішнього середовища та слугують основою для формування конкурентоспроможного підприємства.

Стратегія ПрАТ «Мотор Січ» орієнтована на активне просування продукції на ринки ближнього та далекого зарубіжжя. Підприємство працює в умовах жорсткої конкуренції на глобальному ринку авіаційної техніки, змагаючись із провідними світовими компаніями. Успішна діяльність підприємства базується на впровадженні високих технологій, які є визначальними як для авіаційної, так і для наземної техніки. Зокрема, це дозволило модернізувати газотурбінні електростанції ЕГ-6000 та ПАЕС-2500, покращивши їхні основні параметри.

Імідж компанії сформувався завдяки її сильним сторонам, серед яких — виробництво двигунів із унікальними характеристиками, досвідчений і кваліфікований персонал, постійна модернізація продукції для підвищення її технічних і ресурсних характеристик, налагоджені партнерські відносини та чітка система контролю якості на всіх етапах виробництва. Завдяки цим перевагам ПАТ «Мотор Січ» зарекомендувало себе як надійний виробник із високим рівнем ділової репутації та конкурентоспроможності.

На глобальному ринку авіадвигунобудування ПрАТ «Мотор Січ» змушене конкурувати з такими провідними компаніями, як General Electric (США), Pratt & Whitney (Канада), Snecma / Turbomeca (Франція) та BMW Rolls-Royce (Німеччина/Англія). Ці корпорації отримують значну державну підтримку як у сфері науково-дослідних робіт, так і в просуванні продукції.

Незважаючи на сильну конкуренцію, «Мотор Січ» продовжує активно працювати на міжнародному ринку, укладаючи нові контракти. Зокрема, компанія налагодила постачання двигунів до Польщі та Австрії, а також підписала угоду на поставку двигунів AI-25ТЛК для китайського літака К-8G, виробленого компанією САТІС. Контракт передбачав виготовлення чергової партії з 25 двигунів у 2018–2019 роках.

У 2017 році «Мотор Січ» також уклала угоди з ДП «Конотопський авіаремонтний завод «Авіакон» на проведення ремонтних робіт, загальною вартістю понад 128 млн грн. Роботи включали капітальний ремонт восьми вертолїтних редукторів ВР-14 і шістнадцяти двигунів ТВ3-117, що використовуються на вертольотах і літаках типу «Ан».

Стратегія розвитку ПрАТ «Мотор Січ» базується на ряді ключових тенденцій. Це, насамперед, розробка і впровадження нових авіаційних двигунів, що дозволяє знижувати виробничі ризики, оптимізувати витрати, підвищувати рівень спеціалізації та розширювати ринки збуту. Інноваційний підхід у створенні технічних рішень дозволяє скоротити час розробки двигунів до трьох-п'яти років і значно зменшити витрати на сертифікацію. При цьому міжнародна конкуренція постійно посилюється через жорсткість вимог до шуму та екологічності авіаційної техніки, що диктує необхідність постійного вдосконалення продукції.

Одним із важливих напрямків є вдосконалення технічного обслуговування двигунів. Наприклад, за кордоном активно використовуються системи RCM (Reliability Centered Maintenance), які базуються на складних математичних моделях для аналізу надійності, зносу й пошкоджень деталей у реальних умовах експлуатації. Такі системи дозволяють ефективніше оцінювати технічний стан обладнання, незалежно від часу чи місця експлуатації, забезпечуючи оперативну логістику та відновлення працездатності.

Розвиток багатопрофільних структур також стає трендом. Виробництво доповнюється післяпродажним обслуговуванням, послугами страхування,

лізингом літаків і двигунів, а також кредитуванням перспективних розробок. Ці напрямки дають змогу розширити спектр послуг і покращити економічну стійкість підприємства.

Науково-технічні розробки є ключовим елементом для подальшого успіху ПрАТ «Мотор Січ». Впровадження новітніх технологій допоможе створювати двигуни нового покоління, які відповідатимуть як військовим, так і цивільним стандартам. Однак жоден із таких проєктів не може бути реалізований без державної підтримки, яка забезпечує фінансування технологічних програм. У сучасних умовах це дозволяє ефективно управляти інноваційним розвитком і зберігати конкурентні переваги на світовому ринку.

Залучення інвестицій в інноваційну діяльність має стати пріоритетом для «Мотор Січ». Це сприятиме розширенню продуктового асортименту, вдосконаленню виробничих процесів і зниженню загальних витрат, що дозволить підприємству не лише утримувати позиції, але й зміцнити їх у жорстких умовах світової конкуренції.

3.3 Оцінка ефективності управління ПрАТ «Мотор Січ»

Оцінка ефективності управління є одним із ключових аспектів сучасного розвитку промислових підприємств, оскільки саме від рівня управлінських рішень залежить здатність компанії відповідати вимогам споживачів та зберігати конкурентоспроможність. У випадку невідповідності якості продукції очікуванням ринку підприємства ризикують втратити свої позиції та можливості збуту. Таким чином, для ПАТ «Мотор Січ» важливо аналізувати тенденції свого розвитку як результат управлінської діяльності та формувати рекомендації для комплексного оцінювання ефективності управлінських процесів.

Сучасна наука та практика управління пропонують низку підходів, які сприяють підвищенню ефективності діяльності. Серед них варто виділити кілька перспективних концепцій:

- реінжиніринг. Це перебудова бізнес-процесів на основі сучасних інформаційних і технологічних рішень, яка спрямована на оптимізацію виробничо-господарської діяльності й управлінських структур.

- концепція внутрішніх ринків. У рамках цього підходу підрозділи підприємства функціонують як автономні бізнес-одиниці, які взаємодіють між собою через внутрішні ринки, купують і продають послуги або товари, об'єднуючись загальними інформаційними мережами й фінансовими системами.

- теорія альянсів. Вона передбачає інтеграцію підприємств для ефективного використання науково-технічних, інвестиційних і фінансових ресурсів. Це сприяє створенню горизонтальних об'єднань, які дозволяють компаніям досягати синергії.

- оцінка ефективності управління. Цей підхід зосереджується не лише на економічних показниках, але й враховує такі нематеріальні критерії, як ділова репутація, імідж, інтелектуальний капітал, рівень задоволеності клієнтів і ступінь використання сучасних інформаційних технологій.

Ефективний розвиток підприємства має базуватися на регулярній діагностиці господарської діяльності. Такий аналіз дозволяє вчасно оцінювати поточний стан компанії, визначати її позиції на ринку, уникати кризових ситуацій і будувати стратегії для майбутнього зростання.

Існуючі методики оцінки ефективності управління часто не враховують специфіку сучасного економічного середовища та організаційних структур підприємств. Для ПрАТ «Мотор Січ» необхідно використовувати такі підходи, які комплексно відображають вплив управлінських рішень на результати діяльності. Це можуть бути як узагальнюючі, так і питомі показники, що оцінюють ефективність управління.

Узагальнюючі показники допомагають оцінити ефективність виробничих процесів як наслідок управлінських рішень, співставляючи їх із витратами на управління. [28] Таким чином, систематичний моніторинг і вдосконалення управлінських підходів сприятиме збереженню

конкурентоспроможності ПАТ «Мотор Січ» та забезпечить подальший розвиток компанії в динамічному ринковому середовищі:

$$E_y = \frac{P_y}{П_v}, \quad (3.1)$$

де P_y – це результативність управління, коеф.;

$П_v$ – це питомі витрати на управління, коеф.

Якщо ми говоримо за розрахунок результативності управління, то вона має таку формулу:

$$P_y = \frac{T_1}{T_2} \quad (3.2)$$

де T_1 – це показує темп зростання або ж зниження продуктивності праці, коеф.;

T_2 – це показує зростання або ж так само зниження фондоозброєності, коеф.

Вибір співвідношення T_1/T_2 як показника ефективності управлінської діяльності зумовлений тим, що ця величина впливає на рівень ключових економічних показників. У свою чергу, значення цього співвідношення визначається передусім результативністю управлінських рішень. Окрім цього, аналіз темпів зростання або зниження згаданих показників дозволяє оцінити поточну ефективність управління в досліджуваному періоді, тоді як співвідношення абсолютних значень відображає результати попередніх років.

Для визначення питомих витрат на управління ($П_v$) як базу використано вартість виробничих фондів. Це пояснюється тим, що даний показник є найбільш стабільним економічним параметром об'єкта управління і слугує основою для оцінки рентабельності виробництва.

Питомі витрати на управління:

$$П_v = \frac{ВУ \times 100}{\Phi_{осн} + \Phi_{об}} = \frac{ВУ \times 100}{\Phi_v}, \quad (3.3)$$

де в нас ВУ – це є витрати на управління, в тис. грн (далі тис. грн);

$\Phi_{осн}$ – це вартість основних виробничих засобів, тис. грн.;

$\Phi_{об}$ – це вартість нормованих оборотних засобів, тис. грн.;

$\Phi_{в}$ – це вартість виробничих засобів, тис.грн.;

і де 100 – вводиться для того, щоб збільшити абсолютну величину показника

Підставивши складові формули результативності управління (P_y) та питомих витрат на управління ($\Pi_{в}$) у формулу ефективності управління (E_y), отримуємо узагальнену формулу.

$$E_y = \frac{T_1}{T_2} \div \frac{BY \times 100}{\Phi_{очн} + \Phi_{об}} = \frac{T_1 \times \Phi_{в}}{T_2 \times BY \times 100}, \quad (3.4)$$

У поданому співвідношенні між показниками формули (3.4) основні чинники, що впливають на ефективність управління, є взаємопов'язаними. Наприклад, підвищення ефективності використання виробничих засобів має сприяти зростанню продуктивності праці, і навпаки.

На практиці трапляються ситуації, коли продуктивність праці зростає, попри погіршення використання основних засобів. Це, зазвичай, пов'язано зі збільшенням рівня фондоозброєності. Тому однією з умов ефективного управління є забезпечення випередження темпів зростання продуктивності праці над темпами зростання фондоозброєності.

Рівень ефективності управління (E_y) оцінюється за допомогою коефіцієнта: чим вище його значення, тим ефективніше функціонує система управління підприємством. Позитивним є зростання цього показника з часом.

Поточна ефективність управління враховує такі показники:

Витрати на управління (та їх динаміка):

$$KBY = \frac{BY_i}{BY_6}, \text{ коеф.} \quad (3.5)$$

де BY_i – це є витрати на управління i -го періоду, тис. грн.;

BY_6 – це є витрати на управління базового періоду, тис.грн.;

Далі розглянемо ВУ на 1 гривню обсягу продажу продукції, а також ВУ на одного працюючого. Розпочнемо з ВУ на 1 грн.:

$$\text{КПВ} = \frac{\text{ВУ}_i}{Q_{\text{кр}}}, \text{ коеф.} \quad (3.6)$$

де $Q_{\text{кр}}$ – виступає обсягом продажу продукції у тис.грн.;

Тепер же розглянемо ВУ на одного працюючого:

$$\text{ВУП} = \frac{\text{ВУ}}{П}, \text{ коеф.} \quad (3.7)$$

де $П$ – є персонал підприємства, осіб.;

І на останок розглянемо формулу з визначення питомої ваги ВУ в собівартості продукції:

$$\text{КС} = \frac{\text{ВУ}}{С}, \text{ коеф.} \quad (3.8)$$

де $С$ – це є собівартість продукції, тис. грн.

Зниження питомих показників, зокрема витрат на управління на 1 тис. грн виробничих засобів чи 1 тис. грн чистого обсягу продажу, у динаміці свідчить про зростання ефективності управління. Отримані результати аналізу ефективності управлінської системи є основою для ухвалення обґрунтованих рішень і планування економічних показників розвитку підприємства.

Важливим інструментом оцінки є графічне відображення пов'язаних показників, яке дозволяє оперативно контролювати зміни таких параметрів, як продуктивність праці, витрати на управління, фондоозброєність тощо.

На прикладі діяльності ПрАТ «Мотор Січ» було проведено дослідження, яке підтвердило ефективність запропонованої методики оцінки управлінських процесів. У результаті аналізу було розраховано показники ефективності управління, використовуючи такі дані:

Вихідні дані для оцінки ефективності управління

Розрахунок ефективності управління ПрАТ «Мотор Січ» проводився на основі таких даних:

- чистий дохід від реалізації продукції (тис. грн) у період із 2017 по 2021 рік становив: 8 583 924 у 2017 році, 10 730 122 у 2018 році, 13 830 655 у 2019 році, 10 546 207 у 2020 році та 15 150 429 у 2021 році.

- чисельність персоналу (осіб) зменшувалася щороку: 26 365 у 2017 році, 26 040 у 2018 році, 25 528 у 2019 році, 24 616 у 2020 році, 23 840 у 2021 році.

- вартість основних фондів (тис. грн) зросла з 4 289 067 у 2017 році до 14 990 274,5 у 2021 році.

- витрати на управління (тис. грн) також зросли: 657 976 у 2017 році, 774 110 у 2018 році, 997 124 у 2019 році, 1 042 826 у 2020 році, 1 246 056 у 2021 році.

- вартість нормованих оборотних засобів (тис. грн) становила: 7 793 151 у 2017 році, 9 759 728 у 2018 році, 12 900 950 у 2019 році, 16 483 838 у 2020 році, 20 009 387,5 у 2021 році.

- чисельність керівників (осіб) зросла з 580 у 2017 році до 668 у 2021 році.

- собівартість продукції (тис. грн) змінювалася: 4 974 227 у 2017 році, 5 514 991 у 2018 році, 4 907 340 у 2019 році, 4 217 243 у 2020 році та 6 687 998 у 2021 році.

Показники ефективності управління

На основі наведених даних було розраховано такі показники:

- продуктивність праці (тис. грн/особу) зросла з 325,58 у 2017 році до 635,51 у 2021 році, причому темпи зростання становили 126,56% у 2018 році, 166,41% у 2019 році, 131,59% у 2020 році та 195,19% у 2021 році порівняно з 2017 роком.

- фондоозброєність (тис. грн/особу) збільшилася з 162,68 у 2017 році до 628,79 у 2021 році. Темпи зростання фондоозброєності відповідно становили: 115,09% у 2018 році, 132,90% у 2019 році, 152,05% у 2020 році та 386,52% у 2021 році.

- результативність управління змінювалася: 1,00 у 2017 році, 1,10 у 2018 році, 1,25 у 2019 році, 0,87 у 2020 році та 0,51 у 2021 році.
- питомі витрати на управління (тис. грн) поступово знижувалися з 5,45 у 2017 році до 3,56 у 2021 році.
- ефективність управління за досліджуваний період зменшилася: 0,184 у 2017 році, 0,208 у 2018 році, 0,231 у 2019 році, 0,187 у 2020 році, 0,142 у 2021 році.
- витрати на управління у динаміці зросли з 100% у 2017 році до 189,38% у 2021 році.
- витрати на управління на 1 грн обсягів продажу (грн) склали: 0,077 у 2017 році, 0,072 у 2018 та 2019 роках, 0,099 у 2020 році та 0,082 у 2021 році.
- витрати на управління на 1 грн основних і оборотних засобів (грн) зменшилися з 0,054 у 2017 році до 0,036 у 2021 році.
- витрати на управління на одного працівника (тис. грн/особу) збільшилися з 24,96 у 2017 році до 52,27 у 2021 році.
- питома вага керівників у загальній чисельності персоналу (у %) зросла з 2,2% у 2017 році до 2,8% у 2021 році.
- питома вага витрат на управління у собівартості продукції (у %) змінювалася: 13,23% у 2017 році, 14,04% у 2018 році, 20,32% у 2019 році, 24,73% у 2020 році та 18,63% у 2021 році.

Таким чином, запропонована методика оцінки показала свою результативність у дослідженні ефективності управління на підприємстві, забезпечуючи основу для подальших рішень щодо його розвитку та оптимізації.

Аналіз отриманих даних свідчить, що питомі витрати на управління в ПАТ «Мотор Січ» демонструють тенденцію до зниження, що супроводжується підвищенням ефективності управління. У період 2017–2019 років підприємство дотримувалося основного закону економіки: темпи зростання продуктивності праці перевищували темпи зростання фондоозброєності. Однак із 2020 року спостерігається зворотна тенденція, коли темпи зростання фондоозброєності

почали випереджати темпи зростання продуктивності праці, що є негативним явищем.

Це призвело до наближення показників темпів змін продуктивності праці та фондоозброєності, що негативно вплинуло на загальну результативність управління. Водночас крива питомих витрат на управління розташована вище, ніж криві результативності та ефективності управління, що свідчить про необхідність удосконалення управлінських процесів.

Запропоновані підходи до оцінки ефективності управління можуть бути ефективно застосовані в діяльності ПрАТ «Мотор Січ». У сучасних економічних умовах особливо важливим є використання методів оцінки, які враховують особливості функціонування підприємства та адаптуються до змін у зовнішньому середовищі. Системний аналіз ефективності управління дозволяє не лише оцінити досягнуті результати, але й виявити потенціал для подальшого розвитку та вдосконалення.

Рекомендації щодо оцінки ефективності управлінської системи базуються на комплексному підході, що включає діагностику за визначеними напрямками, оцінку результатів, ухвалення управлінських рішень, їх обґрунтування та впровадження. Запропонована методика, яка базується на узагальнюючих показниках, забезпечує можливість оперативного та точного аналізу ефективності відповідно до потреб підприємства.

За умов нестабільності ринку та низької продуктивності багатьох підприємств важливо обирати методи оцінки ефективності управління, які відповідають специфіці їхньої діяльності та зовнішнім викликам. Кількісний аналіз ефективності управління за розробленою методикою охоплює показники продуктивності праці, фондоозброєності, витрат на управління, вартості основних і оборотних засобів, собівартості продукції, а також індикатори, що опосередковано характеризують виробничий обсяг, фондівіддачу, чисельність працівників і рентабельність.

Показники ефективності управління обчислюються у формі коефіцієнтів, які відображають рівень ефективності функціонування

управлінської системи: що вищі значення коефіцієнтів, то вищою є ефективність управління підприємством.

Висновки до 3 розділу

1. Проведений аналіз демонструє, що в сучасних ринкових умовах ключовим завданням для підприємства є визначення своєї ніші в умовах жорсткої конкуренції на глобальному ринку. Для цього компанія має враховувати специфіку сучасної економіки та ринкових процесів. Основні рекомендації для успішного розвитку підприємства включають:

- удосконалення маркетингової стратегії з метою підвищення ефективності продажів і просування української авіатехніки на міжнародному ринку, зокрема через розвиток можливостей лізингу та розширення глобальної сервісної мережі.
- привернення інвестицій, зокрема через підтримку з боку держави у вигляді збільшення акціонерного капіталу або надання пільгових довгострокових кредитів.
- збільшення виробничих обсягів шляхом розширення наявних або створення нових виробничих потужностей, а також залучення іноземних постачальників.
- розширення ринків збуту в регіонах, де вже використовується авіатехніка з двигунами виробництва компанії. Особливу увагу слід приділити освоєнню європейського ринку, а також зміцненню позицій як на міжнародному, так і на внутрішньому ринках.
- покращення іміджу підприємства на міжнародній арені. Участь у провідних світових виставках дозволить зміцнити репутацію компанії як надійного партнера та підвищити її престиж.

Запропоновані заходи спрямовані на покращення конкурентоспроможності та ефективності роботи компанії в авіаційній галузі.

2. Визначено, що українська авіабудівна галузь має значний потенціал для розвитку, але її темпи зростання гальмуються через зменшення обсягів технологічних розробок, втрату інтелектуальних ресурсів і слабку міжнародну кооперацію.

Дослідження показало, що ПАТ «Мотор Січ» доцільно застосовувати стратегії інноваційного лідерства, оскільки підприємство активно розвиває товарну лінійку та вдосконалює існуючі моделі двигунів. Основною стратегією компанії залишається активне просування продукції на ринки країн ближнього і дальнього зарубіжжя.

3. Кількісна оцінка ефективності управління здійснюється за показниками, які характеризують продуктивність праці, фондоозброєність, витрати на управління, вартість основних і оборотних засобів, собівартість продукції, а також рентабельність виробництва та фондовіддачу. Високі значення цих показників свідчать про ефективну діяльність управлінської системи.

Рекомендації щодо підвищення економічної активності. Для покращення економічних показників підприємству рекомендується:

- проводити аналіз можливостей підвищення прибутковості через зниження собівартості, економію ресурсів і підвищення якості продукції, якщо ці заходи є економічно обґрунтованими.
- здійснювати постійний моніторинг ринку, зокрема щодо змін цін на продукцію, а також шукати вигідні умови для збуту продукції та роботи з партнерами.
- прискорювати оборотність обігових коштів шляхом надання додаткових послуг, оптимізації економічних зв'язків із партнерами, зокрема щодо інкасації дебіторської заборгованості.
- оптимізувати структуру капіталу підприємства через використання економіко-математичних моделей, що дозволяють максимізувати прибуток і знизити ризики.

Запропоновані заходи сприятимуть зростанню конкурентоспроможності підприємства, підвищенню його економічної активності та зміцненню позицій на міжнародних ринках.

ВИСНОВКИ

У дипломній роботі розглянуто важливе науково-практичне завдання, пов'язане з обґрунтуванням ключових показників ефективності роботи підприємства. Отримані результати дозволили сформулювати наступні висновки:

Основні результати дослідження можна узагальнити таким чином:

Підвищення ефективності виробництва є складним завданням, що відіграє важливу роль у забезпеченні економічної стабільності підприємства. Аналіз економічних показників і методів їх розрахунку показав, що ключовим аспектом діяльності підприємства є оцінка ефективності на основі економічних результатів. У науковій практиці існує багато підходів до такої оцінки, що підтверджує актуальність теми. Проведений аналіз дозволяє спрогнозувати результати та забезпечити ефективне управління підприємством.

Сучасні технології та інформаційні розробки стимулюють підприємства шукати нові джерела конкурентних переваг. Інновації стають основою економічної стійкості та глобального успіху. Їх впровадження сприяє розвитку економічних стратегій на рівні підприємства і держави.

На основі аналізу ринку авіадвигунобудування визначено такі особливості:

- ринок галузі є висококонкурентним, а суперництво відбувається між країнами, а не окремими компаніями.
- спостерігається інтеграція і консолідація авіаційної промисловості на міжнародному рівні.
- держави активно підтримують авіабудівні компанії фінансово.
- зростає технологічний рівень виробництва і проектування літаків.

Аналіз ефективності господарської діяльності проведено на прикладі ПрАТ «Мотор Січ». Підприємство характеризується модернізацією технологій та впровадженням інформаційних систем. Оцінка ефективності здійснювалася за показниками рентабельності активів, власного капіталу, основних засобів, фондівіддачі та оборотності коштів.

Результати аналізу свідчать, що 2020 рік був складним для підприємства: чистий прибуток зменшився на 42,2%, що негативно вплинуло на інші показники ефективності. У 2021 році спостерігалася позитивна динаміка:

- рентабельність активів зросла на 1,33%,
- рентабельність власного капіталу — на 1,3%,
- рентабельність основних засобів — на 1,58%,
- фондівдача збільшилася в 1,3 рази,
- оборотність оборотних коштів зросла майже в 1,2 рази.

Для підвищення ефективності роботи підприємства запропоновано такі шляхи:

- впровадження інноваційних рішень та новітніх технологій.
- оптимізація технічного обслуговування за допомогою системи RCM, що враховує характеристики надійності двигунів.
- пошук нових ринкових партнерів на внутрішньому і зовнішньому ринках.
- оновлення обладнання для збільшення виробничих потужностей і зменшення витрат ресурсів.
- удосконалення системи сертифікації продукції шляхом автоматизації інформаційних процесів і підвищення стандартів якості.

Запропоновані заходи сприятимуть зміцненню конкурентоспроможності ПрАТ «Мотор Січ», розвитку авіабудівної галузі, покращенню технологічного рівня та ефективності використання інтелектуальних ресурсів.

СПИСОК ВИКОРИСТАНИХ ДЖЕРЕЛ

1. Нортон Д. Збалансована система показників. Від стратегії до дії/Д. Нортон, Р. Каплан.: Олімп-Бізнес, 2010. - 320 с.
2. Кованов З. І. Економічні показники діяльності сільського господарства підприємств/С. І. Кованов, Ст. А. Вільний.: ВО —Агропромвидав, 2015 – 216 с.
3. Мейєр Маршал Ст. Оцінка ефективності бізнесу/В. Маршал Мейєр; [Пер. з англ. А. О. Корсунський].:., 2004. - 272 с.
4. Онищенко О. Методологічний аспект порівняльної оцінки ефективності різних форм господарювання в аграрній сфері / О. Онищенко, В. Юрчишин // Економіка України. – 2017. – № 6. – С. 63-76.
5. Статистичний збірник. Діяльність суб'єктів господарювання – 2009 рік / За ред. І. М. Жук. – К.: ДП —Інформаційно-аналітичне агентство, 2010. – 447 с.
6. Грабовецький Б. Є. Економічний аналіз [Текст] : навчальний посібник / Б. Є. Грабовецький. - Київ : Центр учбової літератури, 2009. - 256 с. - ISSN 978-966-364-922-1.
7. Левченко, Ю. Г. Методичні підходи до визначення ефективності господарської діяльності підприємства / Ю. Г. Левченко, Н. А. Шекмар // Науковий вісник Ужгородського університету : Серія: Економіка / редкол. В.П. Мікловда, М.І. Пітюлич, Н.М. Гапак та ін. – Ужгород: Видавництво УжНУ «Говерла», 2011. – Вип. 32. – С. 130–137. – Бібліогр.: с. 136–137 (11 назв).
8. Рац О. М. Визначення сутності поняття «ефективність функціонування підприємства» / О. М. Рац // Економічний простір: зб. наук. праць. – № 15. – Дніпро: ПДАБА, 2008. – С. 275–285.
9. Лейш Н. В. Конкурентоспроможність авіаційної промисловості України на світовому ринку [Електронний ресурс] – Режим доступу до ресурсу http://www.rusnauka.com/32_PWMN_2009/Economics/55250.doc.htm

10. Пономаренко Т. М. Ефект, ефективність і результативність діяльності підприємства / Т. М. Пономаренко // Наукові праці НУХТ –2014. – №20. – С. 115–122
11. Чорна М. В. Оцінка ефективності інноваційної діяльності підприємств / М. В. Чорна, С. В. Глухова. – Харків: ХДУХТ, 2012. – 210с.
12. Гуржій Н.М. Аналіз конкурентоспроможності продукції ППАТ «Мотор Січ» на ринку авіадвигунів / Н.М. Гуржій // Глобальні та національні проблеми економіки – 2017-№ 20. – С. 301-304
13. Друкер П. Ефективне керування. Економічні завдання та оптимальні рішення/П. Друкер: ФАІР-ПРЕС, 2003. - 288 с.
14. Горбачова О.М. Аналіз ефективності діяльності підприємств авіабудівної галузі України на сучасному / О.М. Горбачова, В.М Ковтуненко// Глобальні та національні проблеми економіки – 2015. – Вип. 4 – С. 427–430.
15. Мотор Січ підписала новий контракт з Китаєм[Електронний ресурс] –Режим доступу до ресурсу: <http://www.patar.com/motor-sich-pidpysala-novyjkontrakt-z-kytayem/>
16. Проблеми впровадження інновацій на підприємствах [Електронний ресурс] – Режим доступу до ресурсу: http://www.rusnauka.com/36_PVMN_2012/Economics/10_124182.doc.htm
17. Сакун Л. М. Проблеми та перспективи інноваційного розвитку машинобудівної галузі України / Л. М. Сакун // Економічний вісник – 2017 – №3 – С. 119–127
18. Волошина Н.О. Перспективи розвитку авіабудування України [Електронний ресурс] / Волошина Н.О., Кравченко Д.А., Герасимчук В. Г. – 2009. – Режим доступу до ресурсу: http://ela.kpi.ua/bitstream/123456789/12144/1/2009_3_1_Voloshina.pdf.
19. Олійник О. М. Організаційне забезпечення контролю в системі економічної безпеки машинобудівного підприємства / О. М. Олійник, А. С. Чканта О. В. Волкової // Економічний форум. – 2016. – №3. – С. 216–220.

20. Офіційний сайт Запорізької обласної державної адміністрації [Електронний ресурс] – Режим доступу до ресурсу: <http://www.zoda.gov.ua/>
21. Гончаров В.І. Менеджмент: Навч. посібник. - Мн.: Місанта, 2003. - 624 с.
22. Горошкова Л. А. Оцінка та управління стратегічною стійкістю машинобудівних підприємств / Л. А. Горошкова // Економічні науки – 2018 – № 35 – С. 197-236
23. Офіційний сайт брокерів Української біржі [Електронний ресурс] – Режим доступу до ресурсу: <https://svitinvest.com.ua/uk/analitika/emitenti/patmotor-sich/>
24. Прибуток Антонова два роки поспіль залишається на одному рівні [Електронний ресурс] – Режим доступу до ресурсу: <https://biz.nv.ua/ukr/markets/pributok-antonova-zalishivsja-bez-zmin-na-fonizbilshennja-dokhodu-2450179.html>.
25. Офіційний сайт ПАТ «Мотор Січ» [Електронний ресурс] – Режим доступу до ресурсу: <https://motorsich.com/ukr/>
26. Лебедєва А. М. Методичні аспекти аналізу рентабельності діяльності підприємства / А. М. Лебедєва // Вісник ОНУ ім. Мечникова. – 2012. – Вип 3-4 – С. 29–36.
27. Без перешкод і обмежень: як український бізнес торгує з Росією [Електронний ресурс] – Режим доступу до ресурсу: <https://mind.ua/publications/20190391-bez-pereshkod-i-obmezhchen-yak-ukrayinskijbiznes-torgue-z-rosieyu>
28. Бобровникова Р.Г. Оцінка ефективності управління корпораціями машинобудування / Р.Г. Бобровникова, Н.Л. Онуфрієнко, В.А. Бобровников // Вісник Хмельницького національного університету. Економічні науки. – 2012. – Том 3. – С. 83-87.
29. Жукова Д.А. Методичне забезпечення аналізу фінансово-економічного стану машинобудівних підприємств / Д.А. Жукова // Економіка: реалії часу. - 2015. - № 3. – С. 60-69,

30. Шило В.П., Ільїна С.Б., Барабанова В.В., Криштопа І.І. Фінанси підприємств (за модульною системою навчання): Теоретично-практичний посібник. – К.: Кондор, 2011. – 429 с.
31. Гринчутський В.І. Економіка підприємства: навч. посібн. для студентів вузів/ В.І. Гринчутський, Е.Т. Карапетян, Б.В. Погріщук – К.: Центр учбової літератури, 2012 – 303 с.
32. Черниш С.С., Діагностика фінансового стану підприємства / С.С.Черниш // Інноваційна економіка. – 2010. – №3. – С.111-114
33. Батрак О.В.Методичні положення та методика діагностики фінансового стану підприємства /О.В. Батрак // Формування ринкових відносин в Україні. 10 (137)/2012. – С.104-107.
34. Загорна Т.О. Конкурентна динаміка роздрібної торгівлі: теорія, діагностика, моделювання: монографія / Т.О. Загорна ; Макіїв. екон.-гуманіт. ін-т. – Донецьк : Ноулідж, Донец. від-ня, 2013. – 462 с
35. Гилка У.Л. – Проблеми та специфіка застосування фінансовоекономічного аналізу на підприємстві / У.Л. Гилка // Економіка промисловості. – 2009. – № 3. – с. 146 – 150.
36. Биба В.В. Діагностика та прогнозування фінансово-економічного стану підприємства//В.В. Биба, Т.В. Лоза // Економіка та держава. - 2015. - № 5. - С. 110-113.
37. Краснова В.В. Теоретичні підходи до визначення сутності економічної діагностики // В.В. Краснова, В.Н. Ямшанов // Науковий вісник ХДУ. – Вип.6. – 2014. – Ч.2. – С. 219–222.
38. Тищенко О.М. Економічна діагностика як спосіб управління конкурентоспроможністю / О.М. Тищенко, В.М. Узунов, І.В. Розгон // Проблеми економіки. – 2013. – №1. – С. 151–158
39. Єлісеєва О.К. Економічна діагностика в управлінні виробничоекономічними системами (статистичний аспект) : монографія / О.К. Єлісеєва. – Дніпро: Наука і освіта, 2006. – 292 с.

40. Загорна Т.О. Економічна діагностика: навч. посіб. / Загорна Т.О. – К. : Центр учбової літератури. 2007. – 400 с

41. Петлівська Ю.О. Суть, важливість та методичні підходи до оцінки фінансово-економічного стану підприємства / Ю.О. Петлівська // Науковий простір сучасної Європи: матеріали міжнародної науково-практичної конференції (м. Одеса, 17 травня 2016р.) /ФОП Рогальська І.О., 2016. – т. 1, – С. 71-73