

МІНІСТЕРСТВО ОСВІТИ І НАУКИ УКРАЇНИ
НАЦІОНАЛЬНИЙ УНІВЕРСИТЕТ ХАРЧОВИХ ТЕХНОЛОГІЙ
Навчально-науковий інститут економіки і управління
Кафедра фінансів

«До захисту в ЕК»
Директор інституту

_____ О.О. Шеремет

«__» _____ 2021 р.

«До захисту допущено»
Завідувач кафедри

_____ Л.В. Шірінян

«__» _____ 2021 р.

КВАЛІФІКАЦІЙНА РОБОТА
НА ЗДОБУТТЯ ОСВІТНЬОГО СТУПЕНЯ БАКАЛАВРА

зі спеціальності 072 «Фінанси, банківська справа та страхування»
(код і назва спеціальності)

освітньо-професійної програми Фінанси, банківська справа та страхування
на тему: **Оцінка ділової активності підприємства та напрями її підвищення**

Виконала: здобувач 5 курсу, 4 групи

Чернюк Дарія Романівна
(прізвище та ініціали)

Керівник: Чернелевська Олена Леонідівна
(прізвище та ініціали)

(підпис)

Рецензент Беренда Н.І.
(прізвище та ініціали)

(підпис)

Засвідчую, що в цій кваліфікаційній роботі немає запозичень із праць інших авторів без відповідних посилань.

Здобувач _____
(підпис)

Київ – 2021 р.

ТОВ «Морган Сек'юріті Груп»; табл. 11. Аналіз ефективності господарської діяльності

ТОВ «Морган Сек'юріті Груп»; Показники ділової активності ТОВ «Морган Сек'юріті Груп»; табл. 12. Шляхи підвищення ділової активності ТОВ «Морган Сек'юріті Груп»

6. Консультанти розділів проекту (роботи)

Розділ	Прізвище, ініціали та посада консультанта	Підпис, дата	
		завдання видав	завдання прийняв
I	Чернелєвська О.Л.		
II	Чернелєвська О.Л.		
III	Чернелєвська О.Л.		

7. Дата видачі завдання 19 жовтня 2020 року

КАЛЕНДАРНИЙ ПЛАН

№ з/п	Назва етапів дипломного проекту (роботи)	Строк виконання етапів проекту (роботи)	Примітка
1	Вибір теми, написання заяви і узгодження плану кваліфікаційної роботи з керівником	15.10.2020	
2	Робота над 1-м розділом та перевірка керівником	09.11.2020	
3	Робота над 2-м розділом та перевірка керівником	30.11.2020	
4	Робота над 3-м розділом та перевірка керівником	21.12.2020	
5	Оформлення готової роботи на попередній захист	24.12.2020	
6	Подання кваліфікаційної роботи з підтвердження керівника на перевірку академічного плагіату.	20.01.2021	
7	Підпис остаточного варіанту роботи завідувачем кафедри	01.02.2021	

Здобувач

_____ Чернюк Д.Р.
(підпис) (прізвище та ініціали)

Керівник роботи

_____ Чернелєвська О.Л.
(підпис) (прізвище та ініціали)

АНОТАЦІЯ

Чернюк Д. Р. «Оцінка ділової активності підприємства та напрями її підвищення»

Кваліфікаційна робота на отримання освітньо-кваліфікаційного рівня «бакалавр» за спеціальністю 072 «Фінанси, банківська справа та страхування» – Національний університет харчових технологій. Київ, 2021.

У кваліфікаційній роботі розглянуто теоретичні аспекти сутності ділової активності, методичні підходи до її оцінки, визначено напрями її підвищення.

Робота складається із вступу, трьох розділів, висновків, переліку використаних джерел і додатків.

У вступі обґрунтовано актуальність теми та сформульовано завдання дослідження.

У першому розділі розкрито теоретичні основи управління діловою активністю приватного підприємства, методичні підходи до її оцінки.

Другий розділ присвячений аналізу фінансового стану та оцінці системи управління діловою активністю ТОВ «Морган Сек'юріті Груп».

У третьому розділі розглянуто напрями підвищення ефективності системи управління діловою активністю підприємства.

Ключові слова: ділова активність, управління діловою активністю, оборотність активів, тривалість обороту.

ЗМІСТ

ВСТУП.....	5
РОЗДІЛ 1. ТЕОРЕТИЧНІ ЗАСАДИ УПРАВЛІННЯ ДІЛОВОЮ АКТИВНІСТЮ ПІДПРИЄМСТВА.....	8
1.1. Економічна сутність ділової активності підприємства.....	8
1.2. Система управління діловою активністю підприємства.....	22
1.3. Методичні підходи до оцінки ділової активності підприємства.....	27
РОЗДІЛ 2. ОЦІНКА СИСТЕМИ УПРАВЛІННЯ ДІЛОВОЮ АКТИВНІСТЮ ПІДПРИЄМСТВА.....	41
2.1. Економічна характеристика ТОВ «Морган Сек'юріті Груп».....	41
2.2. Оцінка фінансового стану підприємства.....	47
2.3. Аналіз управління діловою активністю ТОВ «Морган Сек'юріті Груп».....	64
РОЗДІЛ 3. НАПРЯМИ ВДОСКОНАЛЕННЯ СИСТЕМИ УПРАВЛІННЯ ДІЛОВОЮ АКТИВНІСТЮ ТОВ «МОРГАН СЕК'ЮРІТІ ГРУП».....	71
3.1. Удосконалення організаційно-економічного механізму управління діловою активністю підприємства.....	71
3.2. Пропозиції щодо прискорення оборотності активів ТОВ «Морган Сек'юріті Груп».....	77
3.3. Прогнозування показників ділової активності ТОВ «Морган Сек'юріті Груп».....	81
ВИСНОВКИ.....	86
СПИСОК ВИКОРИСТАНИХ ДЖЕРЕЛ.....	96
ДОДАТКИ	

ВСТУП

Актуальність теми. За сучасних умов першочерговою проблемою ефективного функціонування підприємств є забезпечення їх економічної стабільності і подальшого розвитку. Рішення задач економічної ефективності господарської діяльності підприємства вимагає пошуку джерел фінансових ресурсів, їхнього раціонального розподілу й ефективного використання, і обумовлюється насамперед необхідністю створення на підприємстві умов, які забезпечують йому подальший розвиток і посилення конкурентноздатності.

Основним важелем підвищення ефективності використання ресурсів підприємства є управління їх діловою активністю. Це уможлиблює здійснення об'єктивної оцінки результативності фінансово-господарської діяльності суб'єкта господарювання з метою її оперативного корегування, а відтак – визначення векторів розвитку, у т. ч. за умов посиленого екологічного навантаження. Ділова активність формує імідж підприємства, є візитною карткою у справах бізнесу. Від об'єктивності, точності оцінки й оптимізації ділової активності підприємства залежить якість управлінських рішень у сфері стратегічного розвитку.

Основним інструментом для оцінки ефективності використання ресурсів підприємства в умовах нестабільної економіки є аналіз ділової активності суб'єкта господарювання, за допомогою якого можна об'єктивно оцінити результативність господарсько-фінансової діяльності підприємства та визначити перспективи його розвитку. Від об'єктивності та точності оцінки ділової активності підприємства залежить якість важливих та відповідальних управлінських рішень, які дають змогу не пристосовуватися до змін на ринку, а активно реагувати та впливати на ринкову ситуацію, що постійно змінюється.

Ключовою умовою успішного ведення господарської діяльності приватного підприємства є ефективне управління діловою активністю, яку слід розглядати комплексно з чотирьох позицій – як характеристику конкурентних переваг підприємства, як критерій його здатності до розвитку, як стимул

трудової зайнятості та прибутковості, як індикатор удосконалення економічних відносин. З метою досягнення конкурентоспроможності ділова активність приватного підприємства визначається як мотивований процес управління ефективністю господарської діяльності підприємства, спрямований на збільшення трудової зайнятості, прибутковості, поліпшення соціально-економічної інфраструктури, забезпечення розвитку економічних відносин [18, с. 102].

Значну увагу вивченню ділової активності на мікрорівні приділяли багато сучасних економістів – О. М. Бандурко, Л. А. Беренстайн, Е. Ф. Брігхем, Ю. Н. Воробйов, Р. Дж. Кемп, В. В. Ковальов, Р. О. Костирко, Г. Д. Кулагіна, Л. А. Лахтіонова, О. С. Олексюк, Г. В. Остапкович, О. В. Павловська, К. А. Раїцький, Р. С. Сайфулін, Ю. С. Цал-Цалко, Г. А. Штофер та ін. Незважаючи на значну кількість та різноплановість напрацювань названих дослідників і сучасних наукових розробок щодо управління діловою активністю підприємств, слід зазначити, що удосконалення механізму управління діловою активністю саме приватних підприємств потребують подальшого наукового розгляду. Це зумовило необхідність проведення даного дослідження.

Метою кваліфікаційної роботи є дослідження теоретичних аспектів та розробка практичних рекомендацій щодо управління діловою активністю приватного підприємства.

Досягнення поставленої мети передбачає вирішення в роботі таких завдань:

- 1) визначити сутність ділової активності підприємства та обґрунтувати основні фактори, що впливають на рівень її формування;
- 2) розкрити сутність управління діловою активністю підприємства;
- 3) визначити методичні підходи до оцінки ділової активності підприємств та обґрунтувати систему управління нею;
- 4) надати загальну фінансово-економічну характеристику діяльності ТОВ «Морган Сек'юріті Груп»;
- 5) проаналізувати фінансовий стан підприємства;

б) оцінити рівень ділової активності ТОВ «Морган Сек'юріті Груп» та ефективність системи управління нею;

7) визначити напрями удосконалення організаційно-економічного механізму управління діловою активністю підприємства;

8) розробити пропозиції прискорення оборотності активів ТОВ «Морган Сек'юріті Груп»;

9) здійснити прогнозування показників ділової активності ТОВ «Морган Сек'юріті Груп».

Об'єктом дослідження є процес управління діловою активністю ТОВ «Морган Сек'юріті Груп».

Предметом дослідження є теоретико-методологічні та практичні аспекти управління діловою активністю ТОВ «Морган Сек'юріті Груп».

Методологія та методика дослідження базуються на системному загальнотеоретичному осмисленні процесів підвищення ефективності управління діловою активністю приватного підприємства. Для досягнення поставленої в роботі мети використовувались такі методи, як: абстрактно-логічний, монографічний, статистичний, табличний метод відображення інформації. Теоретичною та методичною основою дослідження є системно-синергетичний підхід до вивчення фундаментальних положень фінансової науки стосовно формування та удосконалення управління діловою активністю приватного підприємства.

Інформаційне забезпечення дослідження становлять статистична, фінансова звітність ТОВ «Морган Сек'юріті Груп», праці провідних вітчизняних і зарубіжних вчених.

Практичне значення одержаних результатів полягає в розробці рекомендацій щодо ефективного управління діловою активністю ТОВ «Морган Сек'юріті Груп».

РОЗДІЛ 1

ТЕОРЕТИЧНІ ЗАСАДИ УПРАВЛІННЯ ДІЛОВОЮ АКТИВНІСТЮ ПІДПРИЄМСТВА

1.1. Економічна сутність ділової активності підприємства

Виникнення і розвиток поняття ділової активності діалектично зумовлене та практично виправдане, оскільки в цілому відображає суть змін в економіці, коли гостро постає потреба зіставлення розмірів вкладених ресурсів з результатами їх використання, що безпосередньо впливає на фінансовий стан суб'єкта господарювання і тісно пов'язане з ним [13].

Від об'єктивності та точності оцінки ділової активності підприємства залежить якість важливих управлінських рішень, які дають змогу не пристосовуватися до змін на ринку, а активно реагувати на ринкову ситуацію, що постійно змінюється.

Термін «ділова активність» почав використовуватися у вітчизняній обліково-аналітичній теорії досить нещодавно. Перші визначення цього поняття і методологічні засади його застосування в практичній діяльності належать американським і європейським економістам [49]. Зокрема, один із найбільш вагомих внесків належить Едмонду Лінкольну, який у праці «Фінанси підприємств: прикладний аспект» (1925 р.) дав економічну інтерпретацію і алгоритм розрахунку понад сорока аналітичних коефіцієнтів.

Ділова активність правомірно стає предметом глибоких досліджень як на макро-, так і на мікрорівні. Виходячи з теми обраного нами наукового дослідження, воно передбачає розгляд ділової активності лише у межах підприємства, тобто на мікрорівні.

Незважаючи на значну увагу, яка приділяється вченими діловій активності недостатньо з'ясованими залишаються питання її теоретичної сутності, не досягнуто єдиного визначення і підходу до її оцінки. Праці

провідних вчених-економістів сприяли поглибленому розумінню ділової активності як однієї з основних ринкових категорій (табл. 1.1).

Таблиця 1.1

Підходи до визначення сутності поняття «ділова активність»

Визначення та характеристики	А
1	2
У широкому розумінні ділова активність – це комплекс зусиль, спрямованих на просування підприємства на ринках продукції, праці, капіталу; у вузькому сенсі – поточна виробнича і комерційна діяльність підприємства	Ковальов В. В. Шеремет О. О. Костирко Р. О. Коробов М. Я.
Ділова активність – ринкове явище, що характеризується кількістю і розміром угод, їх динамікою, станом і наповненістю портфеля замовлень. При цьому показники динаміки товарообороту входять до головних характеристик ділової активності	Беляєвський І. К.
Ділова активність – сукупність кількісних характеристик, що відображають інтенсивність господарської діяльності підприємства і ефективність використання ресурсів, що знаходяться у його розпорядженні, і потенціалу	Остапкович Г. В.
Ділова активність характеризується позитивною динамікою обсягу виробництва і реалізації продукції, прибутку, підвищення конкурентоспроможності та інших показників, що відображають результати роботи підприємства	Краюхін Г. А.
Ділова активність – сукупність дій, що сприяють економічному зростанню виробничо-збутової системи на основі узгодженого розвитку її складових у гармонії із зовнішнім середовищем	Мойсеева Н. К., Конишева М. В.
Ділова активність дозволяє оцінити онкурентоспроможність підприємства, його потенціал і можливості ділової співпраці і виявити, наскільки ефективно забезпечується реалізація економічних інтересів усіх учасників господарської діяльності (працівників, керівництва, партнерів, кредиторів)	Раїцький К. А.
Ділова активність підприємства у фінансовому аспекті проявляється через швидкість обороту його засобів	Шило В. П., Верхоглядова Н. І.
Ділова активність підприємства – це господарська діяльність підприємства, сукупність його дій, спрямованих на забезпечення динамічності розвитку, досягнення поставлених цілей, ефективне використання економічного потенціалу, розширення ринків збуту товарів (продукції).	Кіндрацька Г. І., Білик М. С., Загородній А. Г.
Ділова активність підприємства – це процес його стійкої господарської діяльності, мотивований макро- і мікроекономічним рівнем управління, спрямований на забезпечення її позитивної динаміки, збільшення зайнятості і ефективне використання ресурсів з метою досягнення ринкової конкурентоспроможності	Доскалієва Б. Б. Косова Т.Д., Сіменко І. В. Меречина Ю. О.
Ділова активність підприємства характеризується інтенсивністю використання інвестованого (внутрішнього) капіталу	Прикін Л. В.

Продовження таблиці 1.1

1	2
Ділова активність відображає ефективність використання фінансових ресурсів підприємства	Подольська В. О., Яріш О. В. .
Ділова активність підприємства оцінюється сукупністю кількісних і якісних параметрів, серед яких зростання економічного потенціалу підприємств, обсяги поставок на експорт, імідж підприємства, його соціальна і природоохоронна активність	Гарасюк О. А., Ігнатенко М. Ю.
Ділова активність характеризує наскільки ефективно менеджери використовують активи, довірені їм власниками	Хелферт Є.
Ділова активність підприємства найчастіше розглядається як результативність роботи підприємства щодо величини авансованих ресурсів або величини їх споживання в процесі виробництва	Банк В. Р., Банк С. В., Тараскіна А. В.
Ділова активність може бути представлена як сукупність зусиль працівників підприємства, спрямованих (під впливом певного рівня мотивації) на збільшення оборотності оборотних активів, яка формується під впливом внутрішніх і зовнішніх факторів виробництва	Мясникова О. В.
Ділова активність – це комплексна характеристика підприємства, яка втілює різні аспекти діяльності, визначається системою показників, що визначають місце підприємства на ринку товарів, географію ділових відносин, репутацію підприємства як партнера, активність інноваційно-інвестиційної діяльності, конкурентоспроможність	Коваленко Л. О., Ремньова І. М.
Ділова активність – реальні, ініціативні, ефективні дії, спрямовані на одержання позитивних результатів підприємницької діяльності, внаслідок якої реалізуються задані програми і заплановані заходи	Економічна енциклопедія

В. В. Ковальов визначає ділову активність в широкому сенсі як весь спектр зусиль, спрямованих на просування фірми на ринках продукції, праці, капіталу. В аналізі фінансово-господарської діяльності цей термін розуміється в більш вузькому сенсі – як поточна виробнича і комерційна діяльність підприємства. Важко погодитися з таким вузьким спектром з огляду на те, що ділова активність підприємств проявляється і у динамічності розвитку, досягнення поставлених цілей, ефективному використанні економічного потенціалу, розширенні ринків збуту своєї продукції [22].

Дослідники Л. В. Донцова і Н. А. Никифорова відзначають, що ділова активність у фінансовому аспекті проявляється передусім у швидкості обороту коштів. Деякі автори замінюють сутність ділової активності показниками, які її характеризують. Відтак, О. В. Єфімова та М. В. Мельник в якості аналізу ділової активності ілюструють операційний цикл господарюючого суб'єкта. Інші дослідники мають дещо іншу точку зору. На думку С. В. Юркова, показники ділової активності дозволяють визначити ефективність використання коштів підприємства. Перевагою цього визначення вважаємо його стислість. Проте воно не дає найбільш повну характеристику аналізованої категорії.

Ще більш вузьке поняття ділової активності підприємства дали ті економісти-фінансисти, як А. Д. Шеремет, Р. С. Сайфулін і Е. В. Негашев. На їх думку, це поняття характеризується тільки «швидкістю обороту оборотних коштів суб'єкта». Перевагою цього поняття є те, що в ньому виділено основний фактор ділової активності підприємства, але воно не висвітлює інші напрями й можливості прояву.

У зарубіжній економічній літературі зміст, вкладений в термін «ділова активність», досить складно інтерпретувати. Це пов'язано з тим, що англійське словосполучення «business activity» можна перекласти і як безпосередньо ділова активність, і як поточна виробничо-комерційна діяльність. Це зумовлює певне ототожнення понять внаслідок неточного перекладу. Е. Хелферт під діловою активністю має на увазі те, наскільки ефективно менеджери використовують активи, довірені їм власниками. Очевидно, що дані характеристики відносяться саме до ділової активності, а не лише до поточної діяльності організації. У той же час Дж. Ерей і Д. Рікеттс в своїй книзі «Управлінський облік» зазначають, що вимірювання рівня активності – це оцінка бізнесу або виробничої діяльності за такими показниками, як прямі трудові витрати, машино-години, пробіг в милях тощо, які відносяться до витрат основної діяльності. На нашу думку, в даному формулюванні авторами характеризується інтенсивність поточної виробничо-комерційної діяльності підприємства [25].

Г. Я. Гольдштейн щодо планування використовує термін «сфера ділової активності» [28], а Е. А. Уткин та А. І. Кочеткова – термін «область ділової активності», намагаючись у такий спосіб показати багатогранність ділової активності. І знову немає навіть спроб пояснити, про що, власне, йдеться, тобто що ж являє собою ділова активність підприємства. В цій групі оригінальним виглядає тлумачення поняття «ділова активність» Е. Ф. Авдокушиним, під яким він розуміє утворення філій і дочірніх компаній у різних країнах [1]. На нашу думку, воно не має нічого спільного з економікою.

Систематизація наукових підходів щодо визначення «ділової активності підприємства» дозволяє стверджувати, що це є комплексне поняття, яке включає в себе низку взаємопов'язаних елементів для визначення місця товаровиробників на ринку та його перспективи розвитку. Пропонуємо авторський підхід до визначення ділової активності підприємства, що включає специфіку галузі, зовнішні економічні умови та принципи управління. Відтак, ділову активність підприємства слід розглядати комплексно з чотирьох позицій – як характеристику конкурентних переваг підприємства, як критерій його здатності до розвитку, як стимул трудової зайнятості та прибутковості, як індикатор удосконалення економічних відносин [32].

Разом з тим, очевидно, що інтенсивність і результативність бізнесу взаємопов'язані. Як правило, висока інтенсивність діяльності сприяє зростанню результативності і навпаки. Проте не можна констатувати про жорстко детермінований зв'язок цих понять. Це пов'язано зі значною кількістю чинників загального і специфічного характеру, здатних впливати на результати діяльності підприємства незалежно від його суб'єктивних процесів.

Деякі автори замінюють сутність ділової активності показниками, що її характеризують. Так, економісти О. В. Єфімова, М. В. Мельник в якості аналізу ділової активності ілюструє операційний цикл господарюючого суб'єкта [3].

Оцінка ділової активності передбачає визначення результативності діяльності суб'єкта господарювання шляхом застосування комплексної оцінки ефективності використання виробничих і фінансових ресурсів, що формують

оптимальне співвідношення темпів зростання основних показників, а також зумовлюють проміжні та кінцеві результати діяльності. Отже, більш точне визначення ділової активності надає Р. О. Костирко [58], як визначення результатів діяльності підприємства шляхом комплексної оцінки ефективності використання виробничих та фінансових ресурсів, які безпосередньо впливають на фінансовий результат діяльності.

Отже, ділова активність проявляється у динамічності розвитку підприємства, досягненні поставлених цілей, які відображають показники, що характеризують ефективність використання економічного потенціалу суб'єкта господарювання та освоєння ринків збуту.

Визначаючи поняття ділової активності підприємства, слід відзначити його комплексність, а, отже, складність універсального формулювання. Комплексне визначення ділової активності включає характеристику переваг підприємства, його здатність до розвитку, можливість ефективного функціонування і досягнення цілей власників, а також рівень розвитку усіх видів діяльності підприємства (рис. 1.1).

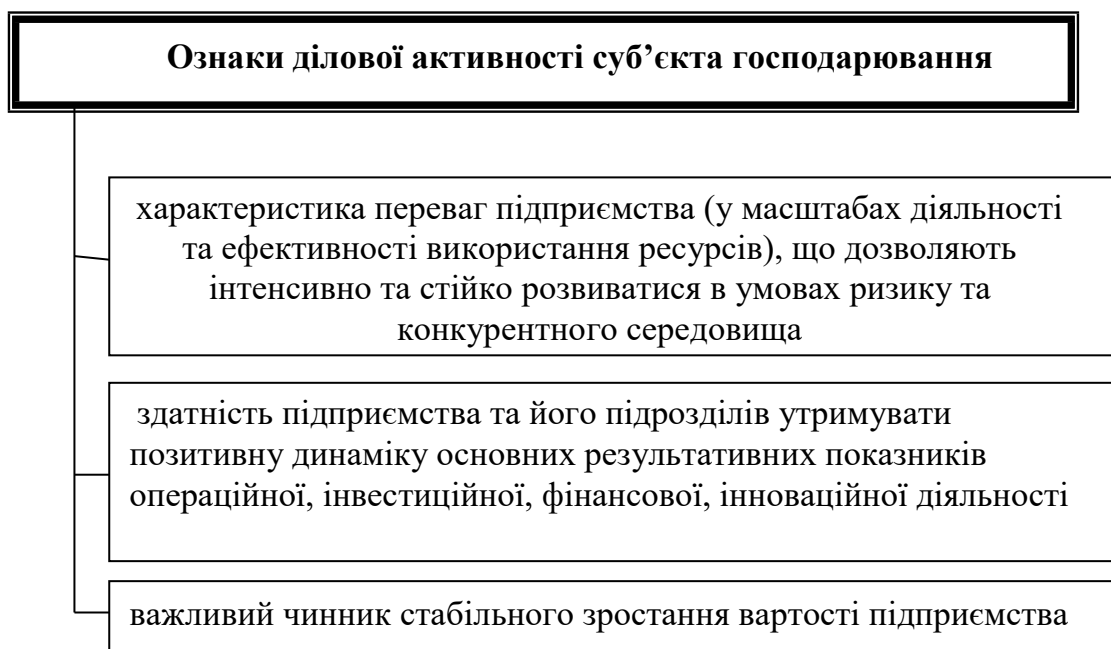


Рис. 1.1. Комплексне визначення ділової активності підприємства

З позиції фінансового аналізу передусім визначаються резерви підвищення та ефективність використання ресурсів підприємства. Оскільки результати аналізу ділової активності є підґрунтям і вагомою складовою у розробці заходів щодо фінансово-господарської діяльності підприємства. Характеристику рівнів ділової активності підприємства пропонуємо відобразити схемою (рис 1.2).



Рис. 1.2. Характеристика рівнів ділової активності приватного підприємства

Як комплексна економічна категорія ділова активність на нашу думку, вимагає уточнення її сутності на основі класифікації. Класифікацію ділової активності здійснюють за рядом ознак:

- за оцінюваними об'єктами: фінансова, ринкова, виробнича, інвестиційна, інноваційна, організаційно-управлінська;
- за стадіями життєвого циклу підприємства: створення, первісного здійснення діяльності, активного зростання, «зрілості», «старіння»;
- за масштабністю: у країні, у регіоні, у галузі, на підприємстві;

- за ступенем відношення до суб'єкта господарювання: внутрішня, зовнішня;
- за сферою діяльності: основного виду діяльності, інших видів діяльності;
- за ступенем реальності: реальна, уявна;
- за галузевим принципом: загальна, поодинокі;
- за часовим аспектом: ретроспективна, фактична, прогнозна;
- за горизонтами планування: тактична, стратегічна.

Високому рівню ділової активності властива стійка тенденція підвищення результативних показників, покращення показників ефективності використання фінансово-виробничих ресурсів, моніторинг ділової активності, нормалізація поточної діяльності підприємства, ретельне вивчення та аналіз інформаційних потоків, оперативне управління та швидке реагування на проблемні питання.

Проблемна ситуація характерна для підприємства, рівень ділової активності якого відповідає середньому, погіршується стан підприємства, спостерігається нестійка динаміка оціночних показників, інертне (епізодичне) здійснення інвестиційної та інноваційної діяльності, нестійка тенденція показників ефективності використання фінансово-виробничих ресурсів, пошук та прийняття обґрунтованих управлінських рішень, експрес аналіз рівня ділової активності, експрес прогноз рівня ділової активності [22, с. 98].

Низький рівень ділової активності характеризує кризову ситуацію, має місце нестійка динаміка оціночних показників, стійка тенденція погіршення стану підприємства, звужений тип виробництва, моніторинг ділової активності, локалізація ризикової ситуації відповідно до джерел її виникнення, зміна стилю керівництва за умов кризової ситуації. Вчасне виявлення проблемної, а тим більше кризової ситуації на підприємстві на основі оцінки ділової активності дозволяє уникнути банкрутства за рахунок прийняття оперативних управлінських рішень.

Очевидно, що з переходом до ринкової економіки суттєво зростає роль та значення управлінських рішень, які приймаються на всіх етапах розвитку

діяльності підприємства. Зміна технології виробництва, вихід на нові ринки, розширення обсягів випуску та асортименту продукції потребують прийняття своєчасних та зважених управлінських рішень, результативність яких суттєво підвищується, якщо їх обґрунтування здійснюється з урахуванням факторів, що впливають на виробничо-господарську ситуацію підприємства, а також відповідний їй рівень ділової активності. Такий підхід до управління ефективною діяльністю підприємства ґрунтується на поглибленому аналізі ділової активності, результати якого дають змогу розробити дієві заходи, спрямовані на зниження негативного впливу наведених чинників на виробничо-фінансовий стан підприємства і, як наслідок, запобігти кризовій ситуації. Аналіз ділової активності підприємства необхідний для зовнішніх і внутрішніх споживачів інформації (рис. 1.3) [33].

Систематизувавши споживачів інформації, можна стверджувати, що для досягнення поставлених цілей власники повинні здійснювати контроль за всіма процесами, що відбуваються на приватному підприємстві за допомогою підпорядкованих їм відділів. Виробничі менеджери спираються на оцінку ділової активності, коли проводять комплексний аналіз його діяльності, визначаючи сильні та слабкі сторони, вплив конкурентів та ін. При інвестуванні коштів у будь яку діяльність інвестор прагне знати, на якому етапі знаходиться приватне підприємство, чи доцільно вкладати кошти у дане підприємство. Постачальники сировини та ресурсів використовують дані аналізу для визначення можливості підприємства оплатити поставлені товари, надані послуги, виконані роботи.

Представники банків (аналітики, кредитори, аудитори) використовують аналіз розрахункових показників для оцінки платоспроможності підприємства. Ділова активність підприємства забезпечується єдністю таких функцій господарської діяльності: 1) корисність (економічна вигода); 2) здатність до відтворення – забезпечення економічного зростання вартості підприємства з мінімальним ризиком; 3) безперервність – розвиток підприємства на основі ефективного використання ресурсного потенціалу; 4) пропорційність –

розподіл доданої вартості на основі гармонізації інтересів різних груп учасників економічних відносин [17].

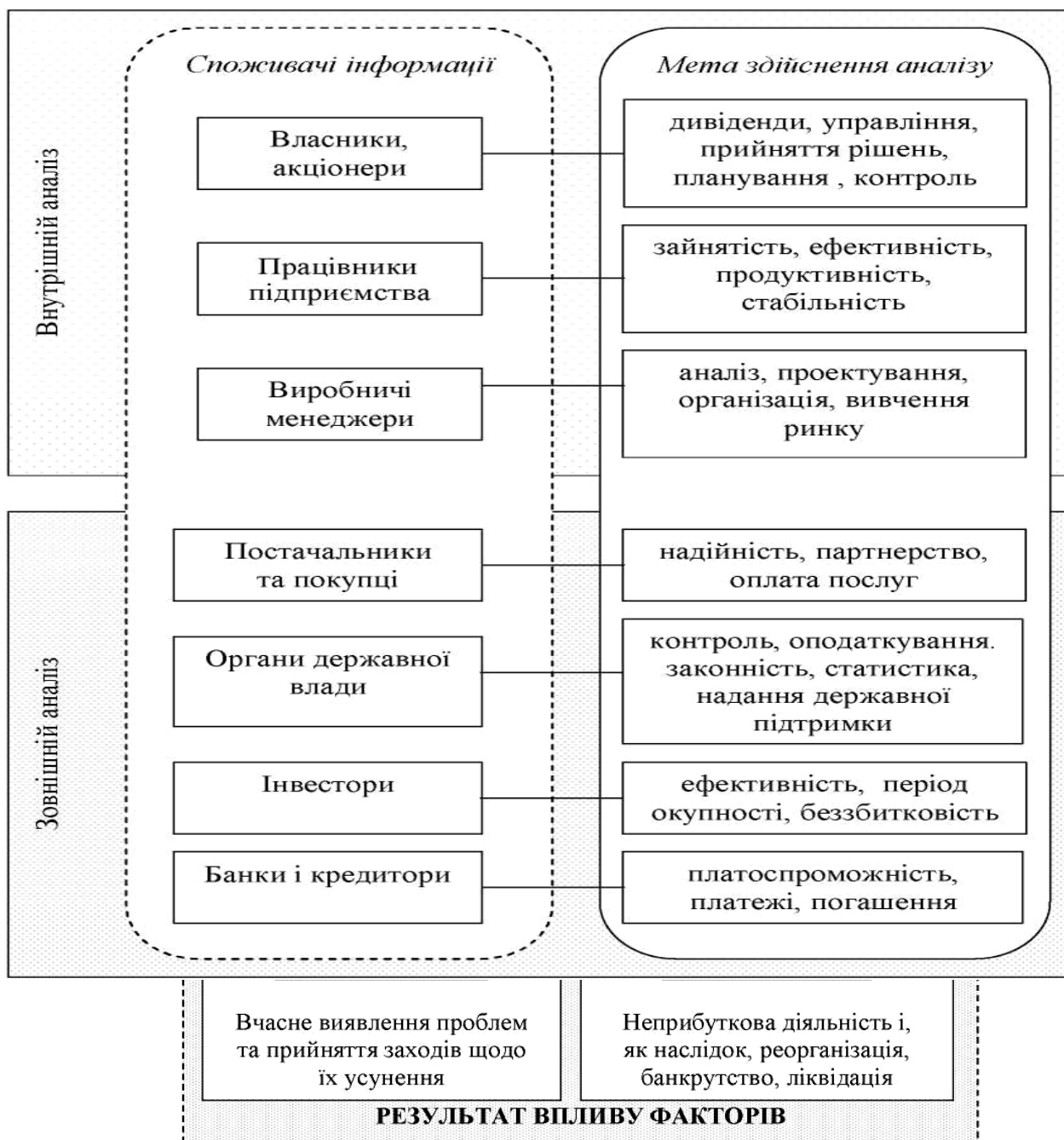


Рис. 1.3. Суб'єкти, які зацікавлені в забезпеченні ділової активності підприємства

Традиційно всі аспекти діяльності підприємства поділяють на зовнішні та внутрішні, розрізняють дві основні складові бізнес-середовища. Йдеться про зовнішнє і внутрішнє оточення, аналіз якого передбачає ідентифікацію його учасників, особливості їх відносин з приватними підприємствами, а також

характеристику притаманних йому факторів впливу [11]. Узагальнення підходів до класифікації факторів, які впливають на ділову активність підприємства, представлено на рис. 1.4.



Рис. 1.4. Фактори впливу на ділову активність підприємства

Дослідження показують, що гудвіл і ділова активність – це близькі та взаємопов’язані поняття, але носять самостійний характер. Основними складовими гудвілу є: ноу-хау; технології; фірмові найменування; компетенція та знання персоналу; бази даних; зв’язки; місце розташування. Базою гудвілу, що проявиться в майбутніх вигодах, є інтелектуальний капітал, який складається з людського, технологічного (структурного) і ринкового (клієнтського) капіталу. Основою цих трьох складових є людські ресурси – найбільша динамічна спроможність компанії отримувати прибуток протягом тривалого часу. Вважається, що людський капітал не може бути власністю

компанії, а структурний капітал може бути привласнений і виступати в якості об'єкту купівлі-продажу.

Фінансовий менеджмент – це структура балансу, платоспроможність, ліквідність, співвідношення власних і позикових коштів, вартість капіталу, структура майна, інвестиційна привабливість, рівень прибутку, рентабельності. До маркетингової стратегії слід віднести сегментацію ринку (співвідношення масових і цільових ринків збуту, ринкові вікна), товарну, цінову, збутову, комунікаційну, рекламну політику. Важливим фактором, на нашу думку, є інноваційна культура. Ефективна діяльність підприємства неможлива без врахування чинника лідерства: «сильні керівники – сильна культура». Спочатку поведінка керівників визначає і формує інноваційну культуру, а потім інноваційна культура підприємства визначає поведінку її співробітників. Вплив інноваційної культури виявляється у двох основних напрямках: 1) сприяє створенню позитивного іміджу підприємства у зовнішньому середовищі; 2) дає змогу забезпечити сприятливі умови для активізації інноваційної діяльності всередині підприємства [16].

Вагомий вплив на ділову активність здійснюють зовнішні чинники, оскільки це, по суті, ринкове середовище, в якому приватне підприємство функціонує. Формують його зовнішні, по відношенню до підприємства, суб'єкти економічної діяльності. До політичних факторів слід віднести принципи земельної політики держави, відношення держави до підприємництва, відношення до власності. Ринкові чинники, до яких належать конкурентні, науково-технічні та споживчі. Це якість продукції, послуг (сервісне обслуговування), рівень витрат виробництва, рівень ціни на продукцію, звички, традиції та норми споживання, зміна моди, стилю, вимоги споживача до функціональних особливостей товару, техніко-економічні параметри продукції, тривалість життєвого циклу, можливість його збільшення. У зв'язку з тим, що діяльність Будь якого суб'єкта господарювання спрямована на кінцевого споживача, він також своїми вимогами до продукції та фінансовими можливостями впливає на діяльність підприємства.

Економічні фактори включають стан фінансової системи, податкову, кредитну, амортизаційну політику, державну підтримку, обмеження монополізму, захист конкуренції, купівельна спроможність населення, можливості отримання кредиту, інвестиційний клімат у країні, рівень інфляції, рівень мінімальної заробітної плати, зміни галузевої та професійно-кваліфікаційної структури, рівень безробіття, підприємницька активність та демографічні чинники [24].

Для досягнення ключової мети будь якого підприємства – отримання максимального прибутку – недостатньо лише забезпечити виробництво необхідними сировиною, матеріалами та високотехнологічним обладнанням. Дієвими інструментами у вирішенні цього завдання є упровадження ефективних методів управління та форм структурної організації, які б забезпечували ритмічну і злагоджену роботу, підтримували платоспроможність та інвестиційну привабливість підприємства. Однак і таких заходів буде замало для досягнення вагомих результатів діяльності підприємства, якщо людський фактор не займе провідного місця в системі цінностей керівництва і на підприємстві не буде створено нову модель використання трудових ресурсів, спроможну сформуванню творчої атмосфери в колективі, стимулювати ініціативу та підвищити зацікавленість працівників у результатах своєї та спільної праці.

Таким чином, дослідження сутності ділової активності підприємств, вказує на її значну поширеність в сучасній вітчизняній і зарубіжній практиці. Аналіз трактувань ділової активності підприємства різними науковцями дозволяє стверджувати, що ділова активність відображає рівень ефективності використання матеріальних, трудових, фінансових і інших ресурсів і, водночас, характеризує якість управління, а також можливості потенційного розвитку підприємства. Крім того, здійснено систематизацію суб'єктів, які зацікавлені в забезпеченні ділової активності підприємства та висвітлено мету здійснення аналізу кожним. Визначено основні факторів впливу на ділову активність підприємств як з боку внутрішнього, так й зовнішнього середовища. З огляду на зазначене вважаємо, що ділова активність є одним з вагомих показників

розвитку підприємства і визначає можливість досягнення стратегічних завдань і цілей, перспектив його подальшого функціонування [19].

1.2. Система управління діловою активністю підприємства

Ефективність здійснення комерційної діяльності спрямоване на забезпечення підприємства необхідними ресурсами для виробництва продукції, виконання робіт і надання послуг, націлене на просування продукції на ринку, завоювання нових ринків збуту і покупців. Ефективність фінансової діяльності акумулює зусилля з підвищення результативності діяльності підприємства в цілому. Ефективність і результативність кожного виду діяльності впливає в кінцевому підсумку на результати діяльності підприємства. Результативність виробничої діяльності залежить від ефективності використання ресурсів підприємства.

Основною метою діяльності будь-якого підприємства є отримання прибутку. Досягнення цієї мети в сучасних умовах відбувається за рахунок існуючої на підприємстві структури управління. Управління – це цілеспрямований вплив з боку суб'єктів, керівних органів на людей і економічні об'єкти, що здійснюється з метою направити їх дії на отримання бажаних результатів. Управління діяльністю підприємства має базуватися на загальноприйнятих принципах і охоплювати всі сторони його діяльності: виробничу, комерційну, логістичну та фінансову і управлінську.

Вплив на ділову активність підприємства в цілому окремих видів діяльності представлено на рис. 1.5.

Зміст управління діловою активністю – це вплив менеджменту підприємства на поточні плани по формуванню, розподілу та перерозподілу всіх видів доступних ресурсів з метою постійного підвищення ефективності діяльності підприємства на внутрішньогосподарському та загально-економічному рівнях [10].

Управління діловою активністю включає в себе низку правил, виконання яких повинно забезпечити зростання ділової активності:

1) інформація (фактична або прогнозна) повинна мати високу ймовірність надійності;

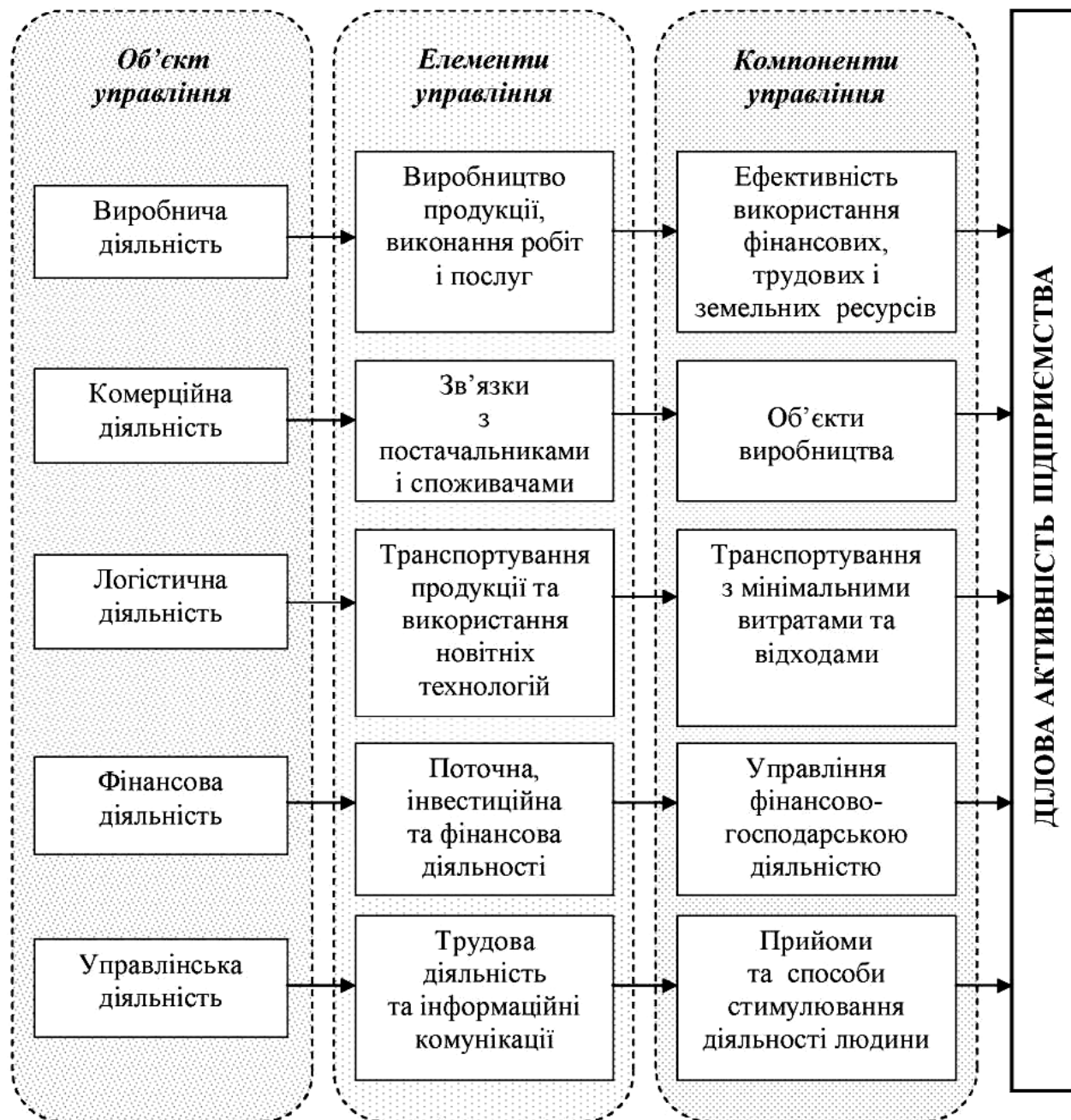


Рис. 1.5. Система управління діловою активністю підприємства

2) існує висока ймовірність отримання додаткового ефекту внаслідок виконання удосконалення поточного плану;

3) зміни внесені в поточний план управління одним ресурсом повинні бути узгоджені із планами управління іншими ресурсами;

4) існує дієвий механізм швидкої передачі удосконалення плану до виконання;

5) управління відповідним ресурсом здатен організувати та проконтролювати виконання удосконалення плану. Завдання управління діловою активністю підприємства відображено на рис. 1.6.



Рис. 1.6. Завдання управління діловою активністю підприємства

Інструментарій управління діловою активністю приватного підприємства необхідний для своєчасного і всебічного вивчення, вимірювання та узагальнення економічних явищ і процесів, що виникають у процесах постачання, виробництва і збуту виробленої продукції, наданих послуг, виконаних робіт (рис. 1.7) [27].

Досягнення поставлених цілей передбачає використання відповідних методів та інструментів економічного та неекономічного характеру, які складають основу механізму. Соціально-психологічні методи управління передбачають досягнення цілей шляхом соціальної мотивації. Інструментами даного методу управління можна вважати міжнародні програми економічної направленості, забезпечення працівникам належної екологічної безпеки у процесі роботи тощо.

Економічні методи включають в себе послідовність економічних процедур, спрямованих на комплексне і всебічне дослідження підприємства. За результатами проведеного аналізу ділової активності формулюються висновки і розробляються рекомендації, виходячи з мети проведення аналізу. Від того, наскільки об'єктивно і точно підібрано і використано складові інструментарію управління діловою активністю залежатимуть розроблені рекомендації [37].

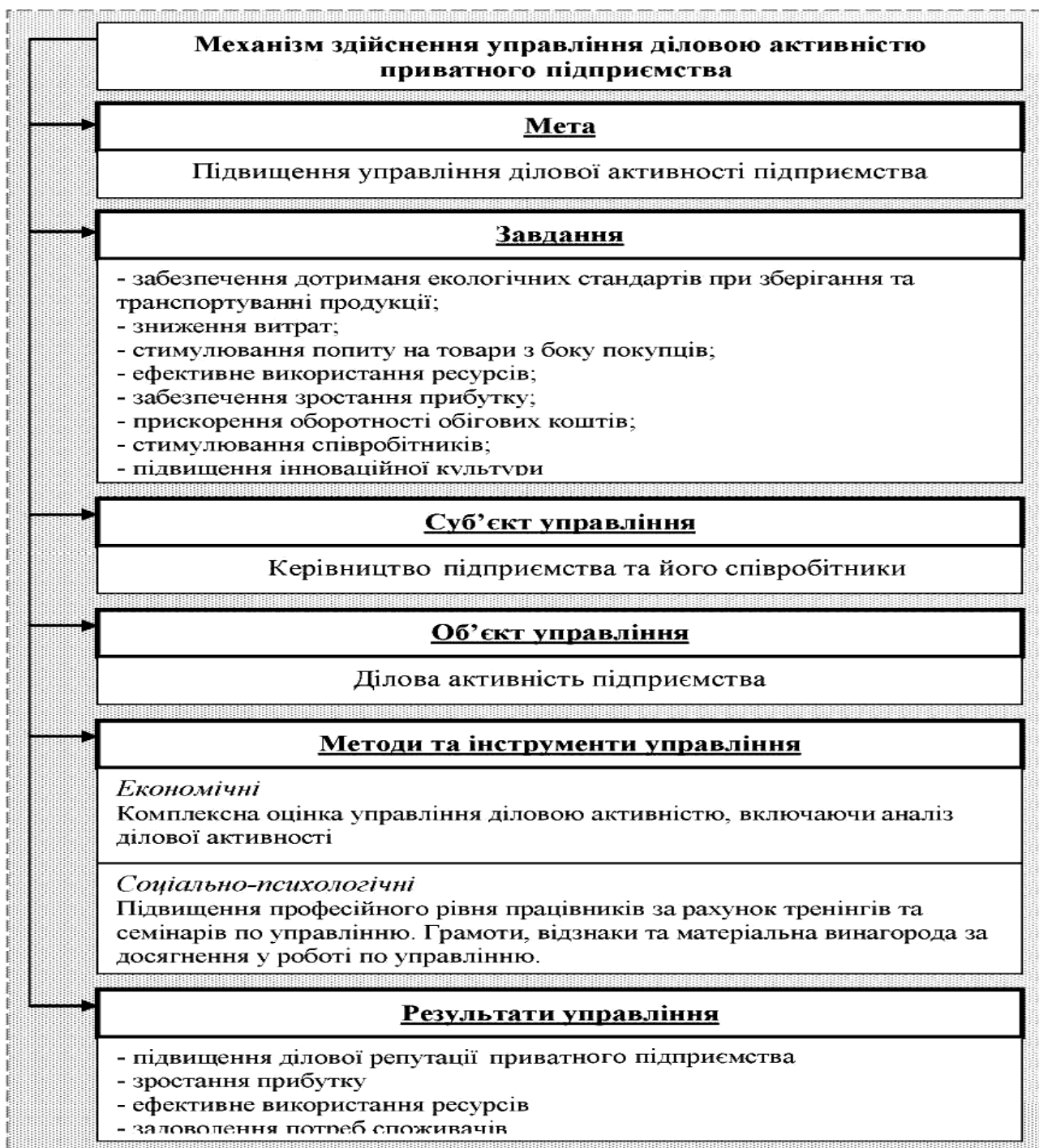


Рис. 1.7. Механізм управління діловою активністю приватного підприємства

Управління діловою активністю підприємства доцільно здійснювати за трьома напрямками: 1) соціально-екологічне управління; 2) управління ефективністю виробничих процесів; 3) управління фінансово-господарською діяльністю (рис.1.8).



Рис. 1.8. Напрями управління діловою активністю підприємства

Важливим етапом управління діловою активністю вбачається управління інноваційною культурою. Це поняття відносно нове, але має вагоме значення. Інноваційна культура – це система взаємовідносин усіх суб’єктів інноваційної системи підприємства і держави, яка пов’язана з стимулюванням креативного мислення, реалізацією інноваційного потенціалу особистості і підприємства, а також оптимізацією всього інноваційного процесу – від продукування (генерування) інноваційних ідей до їх комерціалізації [33].

Слід зазначити, що управління діловою активністю – це надзвичайно відповідальний і складний процес, головну роль в якому відіграє професіоналізм управлінського персоналу. Тільки чіткі і грамотні рішення, прийняті на основі проведеного економічного аналізу, можуть забезпечити результат, який дозволить підвищити ефективність роботи підприємства. Від рівня ділової активності і ефективної діяльності підприємства залежить його становище в економіці народного господарства. Приватне підприємство, яке стабільно розвивається, не стане працювати і співпрацювати зі «слабкою», збитковою організацією.

Управління діловою активністю на підприємствах слід розпочинати з розуміння сутності ділової активності, чітко сформульованої мети, збільшення ефективності використання фінансових ресурсів і зростання об'ємів виробництва, нових можливостей оцінки ділової активності, оцінки конкурентів, розробки інструментарію управління діловою активністю [32]. Тому ділова активність вбачається одним з вагомих чинників розвитку підприємства і визначає досягнення стратегічних завдань і цілей, перспективи його подальшого функціонування.

1.3. Методичні підходи до оцінки ділової активності підприємства

Основним інструментом для оцінки ефективності використання ресурсів підприємств в умовах нестабільної економіки є аналіз ділової активності. Аналіз ділової активності – це взаємопов'язані й взаємозумовлені методи вивчення і наукового дослідження певних явищ, процесів, дій, результатів. За допомогою аналізу виявляють невикористані резерви поліпшення показників діяльності окремих галузей, об'єднань, підприємств. Результати аналізу використовують для прогнозування і перспективного планування економічних процесів, а також для розробки програм і рекомендацій щодо подальшого ефективного розвитку.

З метою позиціонування ділової активності в системі управління і вибору найбільш ефективних моделей та інструментів до її формування на приватному підприємстві, систематизовано основні підходи до аналізу ділової активності (табл. 1.2).

Таблиця 1.2

Наукові підходи до аналізу ділової активності підприємства

Автори	Сутність підходу	Основні показники
Аніскін Ю. П.	Оцінює ділову активність коефіцієнтами якості управління активами, робить наголос на порівняння отриманих коефіцієнтів зі середньо-галузевими	оборотність товарно-матеріальних запасів; середній термін інкасації; оборотність основних засобів; оборотність всіх активів;
Бочаров В. В.	Виокремлює якісні критерії ділової активності, абсолютні критерії та відносні показники ділової активності	широта ринків збуту; ділова репутація; конкурентоспроможність; обсяг продажів; прибуток; коефіцієнти оборотності і період; обороту активів і
Дж. К. Ван Хорн	Бачить методику оцінки ділової активності в розгляді питання про зовнішнє фінансування.	показники ліквідності; питома вага позикового капіталу; забезпеченість відсотків за кредитами
Єфимова О. В.	Акцентує увагу на аналізі операційного циклу.	період операційного циклу; обороту оборотних активів; середній період обороту грошових коштів і короткострокових фінансових вкладень;
Ковальов В. В.	Вважає, що ділова активність підприємства проявляється в динамічності її розвитку.	оцінка ступеня виконання планів, норм, нормативів; коефіцієнт стійкості економічного зростання; оцінка динамічності розвитку фірми
Ковальов В. В. Волкова О. Н.	Пропонують оцінювати ділову активність за такими напрямками: оцінка ступеня виконання планів, норм, нормативів; оцінка динамічності розвитку фірми; оцінка рівня ефективності використання ресурсів	співвідношення темпів зміни активів, виручки та прибутку; фондовіддача; оборотність активів та їх окремих елементів; тривалість операційного циклу
Крамаренко Г.О.	Результативність та економічна доцільність функціонування підприємства оцінюється не лише абсолютними, а й відносними показниками, до числа яких належить	показники ефективності використання виробничих ресурсів; продуктивність праці; фондоозброєність коефіцієнт стійкості економічного зростання;
Лубков В. А.	Запропонував показники аналізу ділової активності, що враховують внутрішні і зовнішні взаємозв'язки.	економічна додана вартість; коефіцієнт інвестиційної ділової активності
Ушвицький Л.І.	Розглядає ділову активність через призму якісних показників.	становище на ринку; залежність компанії від великих постачальників
Холт Р.	Спирається на показники ефективності виробничої діяльності, які вимірюють прибутковість СГП і її здатність використовувати активи.	прибутковість продажів; валовий прибуток; прибутковість активів; прибутковість капіталу; показники виплати; дивідендів і покриття відсотків
Шеремет А. Д. Савицька Г. В.	Ототожнення ділової активності та оборотності активів та зобов'язань.	коефіцієнти оборотності капіталу; рентабельність капіталу; оборотність капіталу

Проаналізувавши методики аналізу ділової активності підприємства зарубіжних та вітчизняних вчених, можна зробити висновок, що А. Д. Шеремет, Г. В. Савицької, О. В. Єфимова вбачають аналіз ділової активності підприємств, перш за все, в оборотності активів. Аналіз оборотності – невід’ємна, але не першочергова складова аналізу ділової активності підприємства [38].

Підхід В. В. Ковальова базується на оцінці ділової активності підприємства, враховуючи коефіцієнт стійкості економічного зростання, оцінку динамічності розвитку ринку. Л. І. Ушвицький розглядає у своєму підході якісні показники, оминаючи кількісні, що може бути причиною значних неточностей у розрахунку ділової активності.

Спирається на показники ефективності виробничої діяльності у своєму підході оцінки ділової активності Р. Холт, але не розглядає інші види діяльності підприємства, які є також важливим аспектом у розрахунку цього показника. Підхід Дж. К. Ван Хорна спирається на розрахунок показників ліквідності, які, на нашу думку, не зовсім точно оцінюють ділову активність підприємства.

Загалом, методики оцінювання ділової активності, запропоновані окремими науковцями, в цілому включають наступні напрями:

1. Перевірка додержання так званого «золотого правила економіки підприємства», відповідно до якого темп зростання прибутку має бути більшим за темп зростання обсягу реалізації, а останній в свою чергу має бути більшим за темп зростання вартості активів.

2. Розрахунок коефіцієнта стійкості економічного зростання, на величину якого прямо впливають такі фактори як: частка реінвестованого прибутку, рентабельність продаж, ресурсовіддача, коефіцієнт фінансової залежності.

3. Розрахунок коефіцієнтів обертання активів і пасивів, які характеризують швидкість їх кругообігу за період.

4. Розрахунок інших пов’язаних із предметом дослідження показників, таких як: а) показники ефективності господарської діяльності (рентабельності

Для аналізу ділової активності у світовій практиці широко використовуються відповідні індекси. Враховуючи переваги і недоліки різноманітних індексів, у міжнародній практиці найбільш поширеними є інтегральні індекси ділової активності. Зазвичай ці індекси позначають аббревіатурою PMI або ISM. Така назва пов'язана з їх виникненням: уперше індекси ділової активності розраховано в 1920 рр. у США Національною асоціацією менеджерів із закупівель (National Association of Purchasing Managers, NAPM), яка із січня 2002 р. змінила назву на Національний інститут управління поставками (ISM, Institute for Supply Management). Основною властивістю індексів ISM (PMI) є те, що він являє собою випереджаючий індикатор ділового циклу, прогножуючи максимум зростання за 7 місяців, а мінімум – за 3 місяці. В розвинених країнах індекси ділової активності справляють значний вплив на ділову активність в економіці через сильний кореляційний зв'язок із макроекономічними показниками. Індекси надають інформацію, яка дозволяє органам державної влади, інвесторам, фахівцям приймати виважені рішення щодо формування складу заходів державної політики, інвестування та ін. [30].

Враховуючи існуючі підходи пропонуємо адаптований до сучасних умов України методичний підхід щодо аналізу ділової активності приватних підприємств, який полягає у формуванні окремих блоків показників з поділом їх на прямі (однозначно відображають рівень і динаміку ділової активності підприємств) та непрямі (характеризують зміну ділової активності лише за наявності низки умов). Аналіз показників ділової активності передбачає такі етапи: 1) оцінка динамічності підприємства, яка проводиться на основі співставлення темпів зміни величини прибутку, обсягу реалізації та вартості активів, також доповнюється аналізом динаміки відносних показників; 2) аналіз оборотності та ефективності використання ресурсів і капіталу; 3) аналіз дебіторської та кредиторської заборгованості; 4) аналіз показників трудової діяльності; 5) аналіз показників екологічної оцінки ділової активності. Апробація методики дозволяє охопити усі функціональні спектри діяльності

підприємства та виявити «хворі» місця, які потребують посиленого управління та контролю з боку керівництва (рис.1.10).

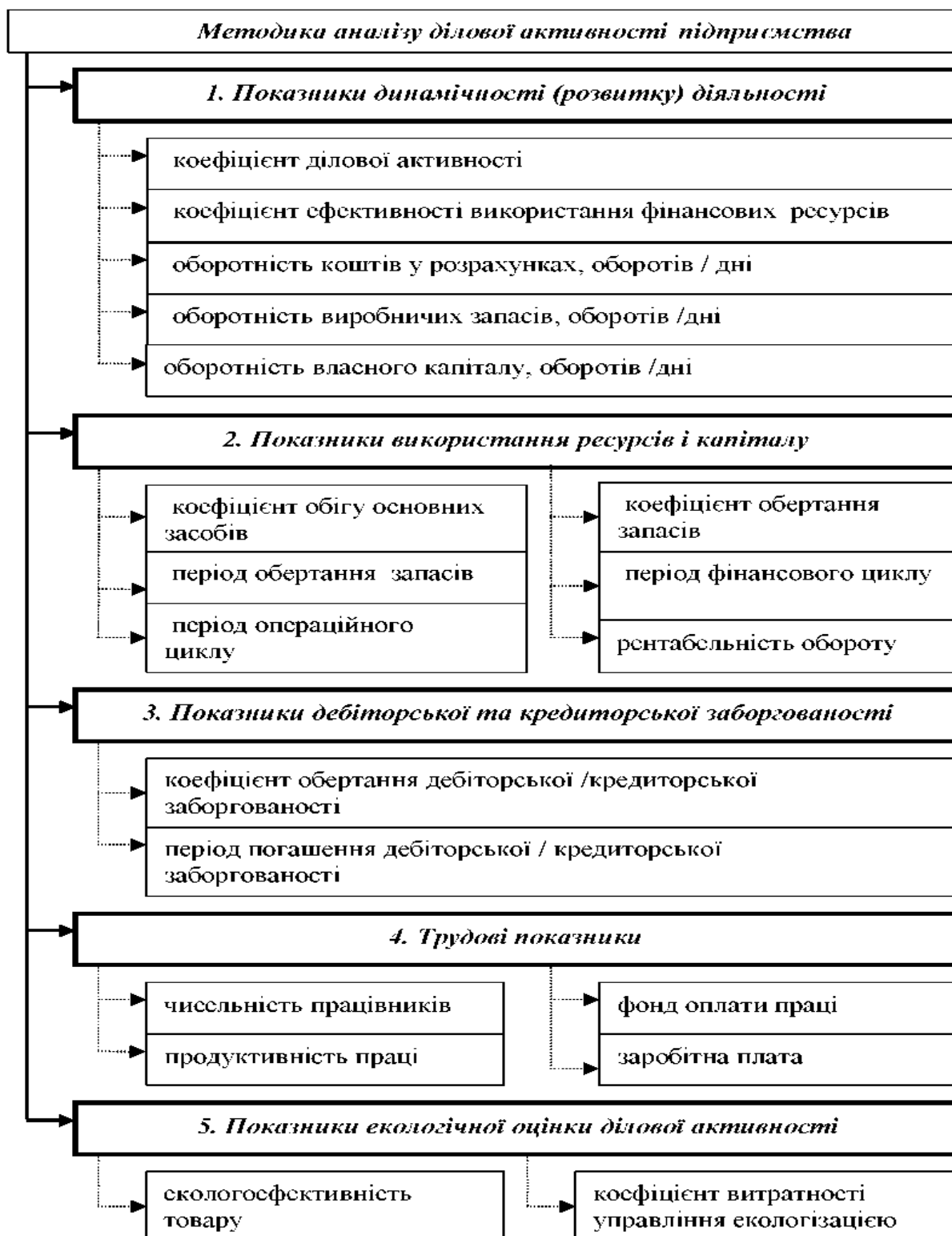


Рис. 1.10. Система показників аналізу ділової активності підприємства

1 етап. Оцінка динамічності підприємства, яка проводиться на основі співставлення темпів зміни величини прибутку, обсягу реалізації та вартості активів, також доповнюється аналізом динаміки відносних показників.

Раціональним для аналізу ділової активності підприємства вважається, коли темпи нарощування балансового прибутку вищі темпів зростання обсягів виручки, а темпи зростання виручки – вищі темпів росту основного капіталу:

$$100 \% < T_{ск} < T_p < T_n, \quad (1.1)$$

де $T_{ск}$ – темп зміни сукупного капіталу, авансованого в діяльність підприємства; T_p – темп зміни обсягів реалізації продукції; T_n – темп зміни прибутку [4].

Така інтерпретація вказує на зростання економічного потенціалу підприємства, обсяг реалізації продукції зростає швидше, ніж економічний потенціал. Водночас, прибуток має зростати більш високими темпами при відносному зниженні витрат у виробництві та обертанні товарів. Адже прибуток – це залишкова від споживання частина чистого продукту, вступаючи у взаємодію з оновленими силами праці, рухає процес відтворення, викликаючи все нові і нові повторення такого процесу. Від цієї середньозваженої залежності можливі відхилення, які не завжди слід оцінювати, як негативні.

Зокрема, реконструкція або модернізація підприємства завжди пов'язана з втратою значних фінансових ресурсів на певний період часу, протягом якого темпи зміни основного капіталу можуть бути вищими за темпи зростання випуску продукції. Така діяльність завжди пов'язана із значним вкладенням фінансових, трудових, інтелектуальних, земельних ресурсів, які порушують наведене співвідношення показників, але це не свідчить про зниження ділової активності підприємства [15].

Проведення такого аналізу доповнюється оцінкою динаміки відносних показників. Коефіцієнт ділової активності дозволяє визначити обсяг продукції, для виробництва якого використовується майно підприємства і обчислюється як відношення обсягу реалізації до валюти балансу.

Загальна оборотність активів (коефіцієнт оборотності активів) є узагальнюючим показником оборотності та характеризує швидкість обороту всього майна підприємства за балансом. Аналізуючи активи необхідно пам'ятати про неоднорідність цієї групи засобів і це відображається на якості та ступені інформативності коефіцієнта, що розглядається

Відомо, що ділова активність підприємства знаходиться в безпосередній залежності від стану, динаміки і ефективності використання виробничих ресурсів, які складають майно для господарської діяльності підприємства і визначають специфіку трудових функцій його працівників [17].

Слід зауважити, що не тільки наявність і використання ресурсного потенціалу приватного підприємства виступає фактором формування і рівня прояву його ділової активності, але й навпаки – від рівня і спрямованості прояву ділової активності залежать динаміка і ефективність використання ресурсів підприємства, вибір пріоритетного вектору економічної динаміки. Оборотність коштів у розрахунках обчислюється, як відношення обсягу реалізації до дебіторської заборгованості. Про підвищення оборотності відповідного виду дебіторської заборгованості свідчить збільшення коефіцієнта та розміру комерційного кредиту, що надає підприємство своїм контрагентам. Основним фактором прискорення оборотності запасів є обґрунтоване відносне зниження запасів: чим меншим запасом вдається підтримувати ритмічність технологічного процесу, тим вищою є ефективність та рентабельність. При зростанні оборотності всього капіталу прискорюється кругообіг засобів підприємства або зростають ціни.

2 етап. Аналіз оборотності та ефективності використання ресурсів приватного підприємства. Передумовою ефективності використання ресурсного потенціалу (в частині оборотних активів) є швидкість їх обертання. Здійснення виробничої діяльності вимагає направлення грошових коштів на запаси, незавершене виробництво, готову продукцію. Відповідно, чим коротшим є цикл трансформації коштів, тим ефективніше діяльність підприємства. Коефіцієнт обігу основних засобів визначає співвідношення чистої виручки від реалізації

до балансової вартості основних засобів; показує, який дохід приносять інвестиції, вкладені у засоби виробництва. Коефіцієнт обертання запасів визначає кількість обігових коштів, інвестованих у запаси; розраховується як співвідношення собівартості реалізації продукції до величини запасів. Період обертання запасів показує середній термін зберігання виробничих запасів. Термін перетворення придбаних матеріальних ресурсів на грошові кошти визначає період операційного циклу і розраховується, як сума періодів обертання запасів і погашення дебіторської заборгованості. Період фінансового циклу можна визначити, якщо від операційного циклу відняти період кредиторської заборгованості [35].

3 етап. Аналіз дебіторської та кредиторської заборгованості. Для поглиблення аналізу ділової активності слід здійснити аналіз дебіторської і кредиторської заборгованості. Суттєвий вплив на фінансовий стан приватного підприємства здійснює стан дебіторської та кредиторської заборгованості, їх розміри і якість. Розглянемо показники, які відносяться до цієї категорії. Коефіцієнт обертання дебіторської заборгованості характеризує кількість перевищення виручки над дебіторською заборгованістю. Якщо на приватному підприємстві збільшилася сумнівна дебіторська заборгованість і збільшилася загальна частка дебіторської заборгованості в загальному обсязі оборотних активів, це свідчить про зниження ліквідності поточних активів в цілому, а відтак – погіршення фінансового стану. Період погашення дебіторської заборгованості показує термін інкасації дебіторської заборгованості, верхня межа – 20 днів. Обов'язково аналіз дебіторської заборгованості доповнюється аналізом кредиторської заборгованості, методика проведення якого аналогічна методиці аналізу дебіторської заборгованості. Перед постачальниками кредиторська заборгованість розглядається як безкоштовна позика, отримана підприємством. Якщо в обігу підприємства не вистачає коштів для сплати боргів постачальникам, виникає необхідність взяти позику в банку або використовувати власний капітал. Вигідність кредиторської заборгованості

полягає в заощадженні коштів на сплату відсотків банку у разі негайної оплати товару.

Період погашення кредиторської заборгованості визначає період сплати короткострокової підприємством. Зростання показника свідчить про підвищення швидкості сплати заборгованості підприємства, а зниження характеризує збільшення купівлі продукції в кредит. Період фінансового циклу повинен зменшуватися і визначає період обігу коштів. Аналіз дебіторської та кредиторської заборгованості завершується розробкою пропозицій з покращання управління ними. При цьому необхідно: вести контроль за співвідношенням дебіторської і кредиторської заборгованості. Значне перевищення дебіторської заборгованості створює загрозу фінансовій стабільності підприємства і визначає необхідність залучення додаткових джерел фінансування; збільшувати кількість замовників для зменшення ризику не оплати, який є значним при наявності монопольного замовника; контролювати стан розрахунків за простроченою заборгованістю. В умовах інфляції Будь яка відстрочка платежу призводить до того, що підприємство реально отримує лише частину боргу; своєчасно виявляти недопустимі види дебіторської та кредиторської заборгованості, до яких відносять прострочену заборгованість постачальникам і прострочену заборгованість покупцям понад 3 місяців, заборгованість за платежами до бюджету тощо [42].

4 етап. Аналіз трудових показників. Трудові показники – це кількісні та якісні характеристики оцінки стану соціально-трудова відносин на підприємствах, використання робочої сили та ефективності праці (за визначений період часу). До основних трудових показників відносять: чисельність персоналу, продуктивність праці, заробітна плата, фонд оплати праці. Визначення трудових показників підприємства в ринкових умовах господарювання набуває особливого значення в умовах екологічного навантаження. Основна мета підприємства – виконати виробничу програму з випуску конкурентоспроможної продукції при використанні мінімальних витрат живої і уречевленої праці. Це посилює значення і вплив трудових

показників на результативність виробництва. Але аналіз показників не повинен стати самоціллю підприємства. Він має виконувати головні функції в системі управління підприємством: удосконалення планування, регулювання, контролю, керівництва. Основними задачами аналізу трудових показників є: об'єктивна оцінка використання ресурсів праці: робочої сили, продуктивності праці; визначення факторів та їх впливовість (кількісно) на зміну трудових показників; усунення недоліків в організації та нормуванні праці; пошук напрямів використання резервів щодо підвищення продуктивності праці.

5 етап. Аналіз показників екологічної оцінки ділової активності. Підвищення ділової активності приватного підприємства в умовах радіаційного забруднення супроводжується підвищенням економічної ефективності торговельної діяльності з порушеннями екологічної безпечності продукції, оскільки витрати на екологічний контроль хоча і складають в середньому 2-3 % від загальних витрат, однак у деяких секторах виробництва вони можуть бути значно вищими.

Таким чином, проаналізовані методики аналізу ділової активності підприємства дозволяють виявити «хворі» місця, які потребують особливого контролю з боку керівництва підприємства. Дослідження ділової активності підприємства полягає в розрахунку параметрів (коефіцієнтів), які більш адекватно з економічної точки зору відображають його стан, коефіцієнти динаміки розвитку, використання ресурсів і капіталу, дебіторської і кредиторської заборгованості, трудові ресурси та екологічні показники ділової активності. Для узагальнення аналізу ділової активності підприємств варто застосовувати методичний підхід, який складається з п'яти етапів. Імплементация запропонованого методичного підходу до здійснення аналізу дозволяє охопити усі функціональні спектри діяльності приватного підприємства [26]. Ефективність застосування саме цього підходу полягає у нескладності та надійності розрахунків, оперативності, наявності інформаційної бази та визначенні головних факторів впливу на діяльність приватного підприємства.

Основними вимогами до формування кола показників оцінки ділової активності є: цільова орієнтованість, об'єкто-орієнтованість, комплексність, системність, збалансованість, мінімальність складу та максимум інформативності. За інформаційними джерелами аналітичні показники оцінки ділової активності пропонуємо розподілити на такі, що розраховуються за даними фінансової звітності, та на основі іншої інформації (даними управлінського обліку, даними аналітичного бухгалтерського обліку та внутрішніми обліковими регістрами, юридична інформація, зовнішня інформація про стан регіону, галузі, конкурентів, аналогічних підприємств).

За часовою спрямованістю показники ділової активності можна згрупувати на фактичні, які характеризують події, що вже відбулися, та прогнозні, які носять імовірнісний характер і описують економічні явища майбутнього. Фактичні показники мають конкретну числову характеристику на певну дату, або певний період, а прогнозні показники можуть виражатися як фіксованою числовою характеристикою, так і певним інтервалом, оскільки гіпотетичний характер майбутніх подій передбачити вкрай складно. При чому в оціночній діяльності особливе значення надається саме прогнозним показникам.

За кількістю параметрів показники ділової активності поділяються на одиничні, які характеризують якусь конкретну закономірність, масштаб, явище та інше; та комплексні показники та моделі, які ґрунтуються на синтезі окремих одиничних показників на основі побудови багатофакторних кореляційно-регресійних моделей, дискримінантних та параметричних моделей, бальних узагальнюючих оцінок окремих одиничних показників.

За формою показники ділової активності доцільно розподілити на абсолютні та відносні (табл. 1.3). На наш погляд, до абсолютних показників ділової активності відносяться такі, як обсяг доходу (виручки) від реалізації продукції (товарів, робіт, послуг); середній розмір активів; капіталу; вартість основних засобів; запасів; дебіторської заборгованості тощо.

Ефективність використання ресурсів, активів та капіталу підприємства можна оцінити за показниками оборотності. Оборотність може оцінюватися:

- коефіцієнтом оборотності (швидкістю обороту) – кількістю оборотів, що роблять за період, який аналізується, активи (капітал) підприємства або їх складові;
- періодом обороту – середнім терміном за який повертаються грошові кошти, що вкладені у господарську діяльність підприємства.

Таблиця 1.3

Система показників оцінки внутрішньої ділової активності підприємства

Показників оцінки внутрішньої ділової активності підприємства		
Абсолютні показники	Відносні показники	
	Показники використання ресурсів і капіталу	емпові (динамічні) співвідношення
Чистий дохід (виручка) від реалізації продукції (товарів, робіт послуг). Середній розмір активів (капіталу). Середній розмір оборотних активів. Середній розмір матеріальних оборотних активів. Середній розмір товарних запасів. Середній розмір дебіторської заборгованості. Середній розмір власного капіталу. Середній розмір перманентного капіталу. Середній розмір кредиторської заборгованості.	Коефіцієнт оборотності активів (оборотних активів, матеріальних оборотних активів, товарних запасів, грошових коштів, дебіторської заборгованості, капіталу, власного капіталу, перманентного капіталу, оборотності кредиторської заборгованості). Тривалість обороту активів (оборотних активів, матеріальних оборотних активів, товарних запасів, капіталу, власного капіталу, перманентного капіталу). Термін погашення дебіторської заборгованості (кредиторської заборгованості). Тривалість операційного циклу. Тривалість фінансового циклу. Коефіцієнт стійкості економічного зростання.	Темп чистого доходу (виручки) від реалізації продукції (товарів, робіт послуг). Темп зміни сукупного капіталу, авансованого в діяльність підприємства. Темп зміни показників використання ресурсів і капіталу підприємства

Найбільш повну характеристику ділової активності підприємства в частині використання активів, на нашу думку, можна на підставі показника тривалості обороту активів. Він представляє собою кількість днів, яка необхідна для перетворення активів в грошову форму і є величиною оберненою коефіцієнту оборотності, помноженого на 360 (кількість днів року). Період

обороту активів залежить від періодів обороту його складових частин: періоду обороту дебіторської заборгованості, запасів тощо.

Термін погашення дебіторської та кредиторської заборгованостей розраховується як відношення тривалості звітного періоду до коефіцієнта оборотності дебіторської або кредиторської заборгованості і показує середній період погашення дебіторської або кредиторської заборгованостей підприємства.

Позитивною тенденцією є скорочення терміну обороту дебіторської та кредиторської заборгованості. Негативною – зростання терміну обороту матеріальних запасів.

Терміни обороту дебіторської заборгованості, запасів, кредиторської заборгованості використовується в подальшому для розрахунку тривалості операційного циклу (формула 2.1) та фінансового циклу підприємства (формула 2.2).

$$\frac{\text{Тривалість операційного циклу}}{\text{Тривалість операційного циклу}} = \frac{\text{Термін погашення дебіторської заборгованості}}{\text{Термін погашення дебіторської заборгованості}} + \frac{\text{Тривалість обороту виробничих запасів}}{\text{Тривалість обороту виробничих запасів}} \quad (1.2)$$

$$\frac{\text{Тривалість фінансового циклу}}{\text{Тривалість фінансового циклу}} = \frac{\text{Тривалість операційного циклу}}{\text{Тривалість операційного циклу}} - \frac{\text{Термін погашення кредиторської заборгованості}}{\text{Термін погашення кредиторської заборгованості}} \quad (2.2)$$

Наведена система показників оцінки ділової активності підприємств являє собою узагальнений перелік кількісних критеріїв, які зустрічаються в спеціальній економічній літературі і пропонуються сучасними науковцями для оцінки ділової активності підприємства. Суттєвим недоліком цієї системи є відсутність показника, на підставі якого можливо надати комплексну оцінку рівня ділової активності підприємства. Крім того наведена система показників не враховує специфіку господарської діяльності підприємств.

РОЗДІЛ 2

ОЦІНКА СИСТЕМИ УПРАВЛІННЯ ДІЛОВОЮ АКТИВНІСТЮ ПІДПРИЄМСТВА

2.1. Економічна характеристика ТОВ «Морган Сек'юріті Груп»

ТОВ «Морган Сек'юріті Груп» створено відповідно рішення установчих зборів учасників, згідно протоколу №1 від 21 грудня 2011р. Засновником Товариства є фізична особа Туркевич Сергій Степанович. Повна назва підприємства – Товариство з обмеженою відповідальністю «Морган Сек'юріті Груп».

Джерелом формування майна Товариства з обмеженою відповідальністю «Морган Сек'юріті Груп» є грошові та майнові внески учасників; доходи від реалізації продукції, послуг, і інших видів господарської діяльності; доходи від цінних паперів; кредити банків, та інше.

На момент створення ТОВ «Морган Сек'юріті Груп», згідно Статуту, мало зареєстрований капітал у розмірі 149,0 тис. грн., внесений одноосібно. Підприємство має резервний капітал, розмір якого складає 25% зареєстрованого капіталу Товариства. Розмір щорічних відрахувань у резервний фонд складає 5% від суми чистого прибутку. Також у підприємстві створено фонд соціально-культурного розвитку. ТОВ «Морган Сек'юріті Груп» несе відповідальність по зобов'язанням усім своїм майном, на яке згідно з законом може бути звернено стягнення за вимогою кредиторів.

Головна мета, з якою було створено ТОВ «Морган Сек'юріті Груп» – отримання прибутку шляхом найбільш повного задоволення потреб фізичних осіб, підприємств у товарах та послугах, які надає товариство.

Основними видами діяльності ТОВ «Морган Сек'юріті Груп» є:

- діяльність приватних охоронних служб;
- обслуговування систем безпеки;

- установлення та монтаж машин і устаткування;
- електромонтажні роботи;
- монтаж водопровідних мереж, систем опалення та кондиціонування.

Підприємство може здійснювати інші види господарської діяльності не заборонені законодавством та благодійництво (спонсорство, меценатство). Для здійснення діяльності, яка підлягає ліцензуванню, для здійснення якої необхідно одержання дозволу уповноважених державних органів України, Товариство з обмеженою відповідальністю «Морган Сек'юриті Груп» отримало відповідні ліцензії та дозволи.

Вищим органом ТОВ «Морган Сек'юриті Груп» є загальні збори учасників, які мають кількість голосів, пропорційну до розмірів їх паїв, за наявності одного власника рішення приймаються одноосібно. Виконавчий орган управління також одноосібний – директор. Контроль за діяльністю директора здійснюється ревізором, що обирається зборами учасників. Директор не може бути ревізором. Ревізор здійснює перевірок за дорученням зборів учасників та вправі вимагати від посадових осіб товариства надання йому усіх необхідних матеріалів, бухгалтерських чи інших документів та особистих пояснень та доповідає про результати. Без висновку ревізора збори учасників не мають права затверджувати баланс товариства. Він має право ставити питання про скликання позачергових зборів учасників, якщо виникла загроза суттєвим інтересам товариства або виявлено зловживання посадовими особами товариства. Місце розташування ТОВ «Морган Сек'юриті Груп» було обрано таким, що відповідає вимогам діяльності приватних охоронних служб.

Офіційно підприємство розташоване у Печерському районі міста Києва і здійснює діяльність у межах класу 80.10 «Діяльність приватних охоронних служб» КВЕД – 2010. Необхідно зауважити, що таке місце розташування підприємства обрано далекоглядно, деякі клієнти вважають за краще проводити зустрічі та переговори в офісі, розташованому у престижному районі міста, також це сприяє створенню та підтримці іміджу фірми.

При проведенні загальних зборів трудового колективу і присутності на них не менш $2/3$ складу трудового колективу, з'являється правомочність вирішувати питання відкритим голосуванням за більшістю голосів.

Діяльність персоналу регламентується Правилами внутрішнього трудового розпорядку, де визначено загальні обов'язки працівників, винагорода за успіхи у роботі – мотивація діяльності, а також які покарання застосовуються у випадку порушення цих правил.

Організаційний фактор у діяльності підприємства відіграє важливу роль. Він включає в себе структуру управління, взаємозв'язок між різними її ланками та працівниками, розподіл функцій і влади, встановлення відповідальності кожного співробітника (рис. 2.1).

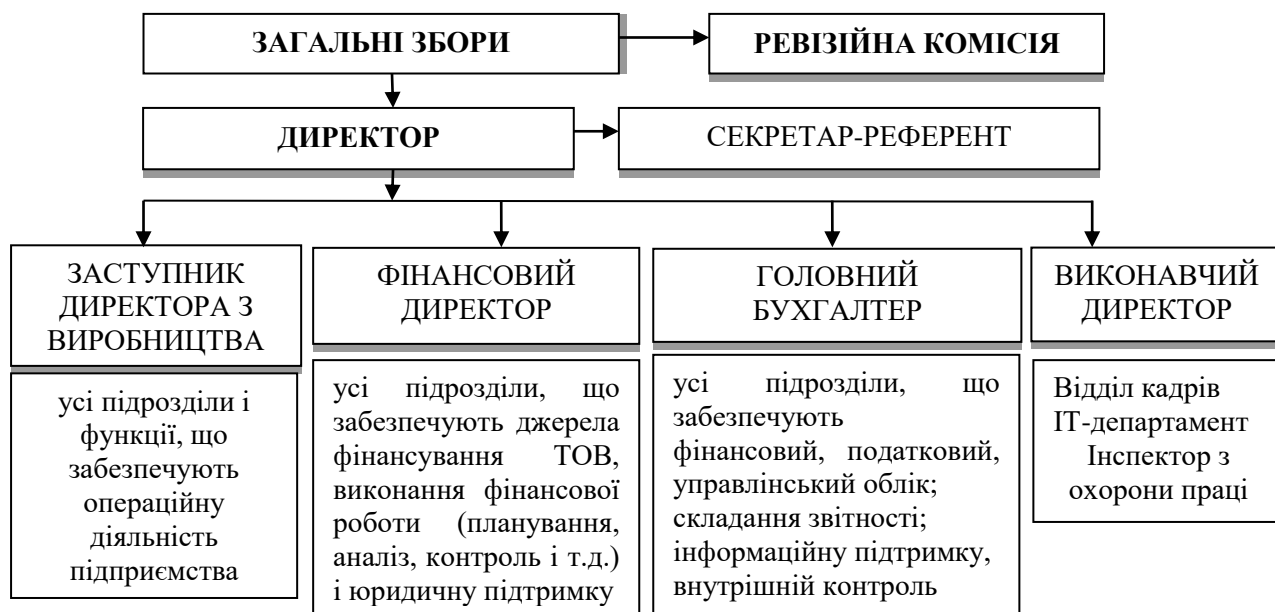


Рис. 2.1. Організаційна структура ТОВ «Морган Сек'юріті Груп»

Організаційна структура системи управління фінансами господарюючого суб'єкта, а також її кадровий склад побудовані у відповідності до розмірів підприємства й виду його діяльності. Для ТОВ «Морган Сек'юріті Груп» характерним є відособлення спеціальної служби, керованої фінансовим директором, що включає фінансово-економічний відділ, який є відповідальним за забезпечення джерелами фінансування господарської діяльності товариства,

виконання фінансової роботи (бюджетування, фінансове планування, аналіз, контроль тощо); і юридичний відділ, що здійснює юридичну підтримку бізнесу.

Враховуючи наявність окремої професійної служби управління фінансами підприємства на ТОВ «Морган Сек'юріті Груп», головний бухгалтер зосереджує свою увагу на обліково-контрольній роботі. До функцій головного бухгалтера відноситься формування облікової політики, внутрішнього контролю за збереженням майнових цінностей, формування звітності та управління обліковим персоналом.

Робота фінансового менеджера пов'язана з прийняттям рішень в умовах невизначеності, що витікає з багатоваріантності виконання однієї і тієї ж фінансової трансакції. Логіка функціонування управління фінансовими ресурсами ТОВ «Морган Сек'юріті Груп» представлена на рис. 2.2.



Рис. 2.2. Схема управління фінансами ТОВ «Морган Сек'юріті Груп»

ТОВ «Морган Сек'юріті Груп» має самостійний баланс, розрахунковий, валютний та інші рахунки в банках, які затверджені правлінням товариства і зареєстровані та печатку зі своєю назвою. Воно є самостійним господарським об'єктом з правами і обов'язками юридичної особи, має право займатися господарською діяльністю, виходячи з цілей і завдань, складати договори, нести відповідальність згідно своєї обов'язків.

ТОВ «Морган Сек'юріті Груп» діє на принципах повного господарського розрахунку, самофінансування і самоокупності, забезпечує соціальний розвиток і стимулювання працівників за рахунок накопичених засобів, несе повну відповідальність за результати власної господарської діяльності і виконання покладених на себе зобов'язань перед постачальниками і споживачами, бюджетом, банками, а також перед трудовим колективом згідно чинному законодавству.

Майно товариства становлять основні фонди та оборотні кошти, а також інші цінності, вартість якого відображається у самостійному балансі. Товариство є власником майна переданого йому учасниками у власність як вклад до статутного капіталу; продукції, виробленої товариством у результаті господарської діяльності; одержаних доходів; іншого майна, набутого на підставах, не заборонених законом. Товариство здійснює володіння, користування та розпорядження належним йому майном згідно з законом. ТОВ «Морган Сек'юріті Груп» відповідає за власними зобов'язаннями всім своїм майном і не відповідає за зобов'язаннями учасників і держави. Учасники не відповідають за зобов'язаннями товариства і несуть ризик збитків, пов'язаних з діяльністю товариства в межах вартості своїх вкладів до статутного капіталу. Учасники, які не повністю внесли вклади, несуть солідарну відповідальність за зобов'язаннями товариства у межах вартості невнесеної частини вкладу кожного з учасників.

Чистий прибуток, одержаний після сплати податків та зборів, залишається у повному розпорядженні товариства, яке визначає напрями його використання. За рішенням зборів учасників прибуток від діяльності товариства повністю або

частково розподіляється між учасниками пропорційно їх частками у статутному капіталі в порядку та у строки, що визначаються рішенням зборів учасників, або не розподіляються між учасниками та спрямовується на інші цілі, визначені зборами учасників. Право на отримання частки прибутку товариства мають особи, які є учасниками на початок строку виплати дивідендів. Частина прибутку має бути використана на преміювання членів трудового колективу за рішенням зборів учасників. Збитки товариства покриваються з резервного фонду. У випадку, коли розмір резервного фонду є недостатнім. Збори учасників вправі приймати рішення щодо інших джерел покриття збитків.

Фінансовий рік ТОВ «Морган Сек'юріті Груп» розпочинається 1 січня і закінчується 31 грудня кожного року. Товариство веде первинний (оперативний), бухгалтерський та податковий облік, складає і подає фінансову звітність відповідно до закону. Статистична звітність ґрунтується на даних бухгалтерського обліку і подається в установленому обсязі органам державної статистики. Головний бухгалтер товариства несе відповідальність за ведення бухгалтерського, податкового обліку та забезпечення фіксування фактів здійснення всіх господарських операцій у первинних документах, збереження оброблених документів, реєстрів і звітності протягом встановленого терміну, але не менше трьох років. Він здійснює свої функції згідно з вимогами закону.

Фінансовому директору підпорядковуються фінансово-економічна служба підприємства, яка здійснює: розробку загально корпоративної фінансової стратегії, включаючи інвестиційну та кредитну; організацію фінансування проектів довгострокового та середньострокового розвитку; управління оборотними і необоротними активами; власним і позиковим капіталом; залученням позикових фінансових ресурсів; грошовими потоками.

Фінансово-економічна служба ТОВ «Морган Сек'юріті Груп» забезпечує довгострокову ефективну господарську діяльність підприємства в конкурентному зовнішньому середовищі, забезпечує постійне зростання обсягів діяльності підприємства та його вартості. Також, фінансова служба ТОВ «Морган Сек'юріті Груп» підвищує ефективність виробництва, за

рахунок: вдосконалення формування оборотних засобів і їх оборотності; розроблення системи фінансових показників; здійснення фінансового контролю; аналізу фінансово-господарської діяльності підприємства.

2.2. Оцінка фінансового стану підприємства

Обґрунтування власної фінансової стратегії підприємства неможливе без діагностики його фінансового стану. Фінансовий стан підприємства – це комплексне інтегроване поняття, зміст якого відображається системою показників, що розкривають рівень забезпечення фінансовими ресурсами і ефективність їх використання у господарському обороті. Тому, необхідно здійснити аналіз фінансово стану підприємства [38, с. 132].

Перш за все проведемо аналіз ліквідності балансу, який полягає в порівнянні коштів за активом, згрупованих за рівнем їх ліквідності відповідно до зобов'язань за пасивом, об'єднаних за строками їх погашення і в порядку зростання цих строків. Залежно від рівня ліквідності активи підприємства поділяються на: найліквідніші (A_1); активи, що швидко реалізуються (A_2); активи, що повільно реалізуються (A_3); активи, що важко реалізуються (A_4). Перші три групи активів належать до поточних активів підприємства. Пасиви балансу за рівнем зростання строків погашення зобов'язань групуються так: негайні пасиви (P_1); короткострокові пасиви (P_2); довгострокові пасиви (P_3); постійні пасиви (P_4). Підприємство буде ліквідним, якщо його поточні активи перевищують короткострокові зобов'язання. Підприємство може бути більш чи менш ліквідним. Якщо оборотний капітал складається переважно з грошових коштів і короткострокової дебіторської заборгованості, то таке підприємство вважається більш ліквідним, ніж те, в якому оборотний капітал становлять переважно запаси.

Аналіз ліквідності балансу відображено в таблиці 2.1.

Таблиця 2.1

Аналіз ліквідності балансу ТОВ «Морган Сек'юріті Груп», тис грн.

АКТИВ	2016	2017	2018	2019	ПАСИВ	2016	2017	2018	2019	Відхилення (+/-)			
										2016	2017	2018	2019
Найбільш ліквідні активи (А ₁)	24	70	-	-	Негайні пасиви (П ₁)	32	59	34	64	-8	12	-33	-64
Активи, що швидко реалізуються (А ₂)	-	107	304	290	Коротко-строкові пасиви (П ₂)	1948	2203	2264	2366	-1948	-2096	-1961	-2076
Активи, що реалізуються повільно (А ₃)	1391	1517	1563	1553	Довго-строкові пасиви (П ₃)	-	-	-	-	1391	1517	1563	1553
Активи, що важко реалізуються (А ₄)	1599	3316	3942	4017	Постійні пасиви (П ₄)	1034	2642	3207	3141	565	674	735	877
Баланс	3014	4904	5505	5571	Баланс	3014	4904	5505	5571	-	-	-	-

Баланс буде абсолютно ліквідним, якщо задовольнятиме такі співвідношення [46]:

$$A_1 > P_1, A_2 > P_2, A_3 > P_3, A_4 < P_4$$

$$2016 \text{ р.} - A_1 > P_1; A_2 < P_2; A_3 > P_3; A_4 < P_4;$$

$$2017 \text{ р.} - A_1 > P_1; A_2 > P_2; A_3 > P_3; A_4 < P_4;$$

$$2018 \text{ р.} - A_1 > P_1; A_2 > P_2; A_3 > P_3; A_4 < P_4;$$

$$2019 \text{ р.} - A_1 > P_1; A_2 > P_2; A_3 > P_3; A_4 < P_4.$$

За даними таблиці 2.1 видно, що баланс досліджуваного підприємства був не ліквідним. Так у 2019 році активів, що швидко реалізуються було менше, ніж короткострокових пасивів на суму в 64,0 тис. грн.

Наступним кроком є аналіз ліквідності підприємства, для цього проводять розрахунок основних показників ліквідності, які застосовують для оцінки можливостей підприємства виконувати свої короткострокові зобов'язання. Коефіцієнти ліквідності зведені у таблицю 2.2. Аналізуючи ліквідність підприємства, видно, що загальний коефіцієнт ліквідності перевищує співвідношення 1:1, звідси висновок: ТОВ «Морган Сек'юріті Груп» має значний обсяг оборотних коштів, які сформувалися завдяки власним джерелам.

Таблиця 2.2

Оцінка ліквідності ТОВ «Морган Сек'юріті Груп»

Показники	Нормативне значення	2016	2017	2018	2019	Відхилення (+/-)			
						2017-2016	2018-2017	2019-2018	2019-2016
Коефіцієнт загальної ліквідності	1,5-2,5; збільшення	0,71	0,75	0,81	0,76	0,03	0,06	-0,05	0,04
Коефіцієнт швидкої (термінової) ліквідності	0,7-0,85; збільшення	0,01	0,08	0,13	0,12	0,07	0,05	-0,01	0,11
Коефіцієнт абсолютної ліквідності	0,2-0,25; збільшення	0,01	0,03	0,00	0,00	0,02	-0,03	0,00	-0,01

Проаналізувавши показники приведені в таблиці 2.2, можна побачити, що коефіцієнт швидкої ліквідності на кінець 2018 року збільшився у порівнянні з попереднім 2017 роком на 0,05 одиниць і становить 0,13, тобто нижче нормативного значення в 0,7-0,85 одиниці, в 2019 р. він зменшився в порівнянні з 2018 р. на 0,01 одиницю і склав 0,12 одиниць. Коефіцієнт абсолютної ліквідності на кінець 2018 року нижче рівня норми 0,2-0,25 і становив 0%, так і в 2019 рр. абсолютна ліквідність підприємства становила 0%, що свідчить про неможливість підприємства одночасно погашати всі свої борги, адже малоймовірно, щоб усі кредитори підприємства водночас поставили йому свої боргові вимоги.

Ліквідність підприємства не тотожна його платоспроможності. Платоспроможність підприємства може змінюватися: через несвоєчасне погашення дебіторської заборгованості підприємству воно може стати неплатоспроможним, оскільки настав час платити кредиторам, а на розрахунковому рахунку немає достатньо грошових ресурсів для погашення цієї заборгованості. Тому треба, щоб ліквідних коштів вистачало для погашення необхідних платежів.

Одним із повсякденних завдань фінансової служби підприємства є забезпечення повної платіжної готовності, зниження якої часто спричиняє

значні непродуктивні витрати підприємства у вигляді пені за прострочення платежів. Для оцінки платоспроможності підприємства складемо платіжний баланс (календар) у таблиці 2.3.

Таблиця 2.3

Платіжний баланс ТОВ «Морган Сек'юріті Груп», тис грн.

АКТИВ	2016	2017	2018	2019	ПАСИВ	2016	2017	2018	2019
Наявні кошти для покриття заборгованості					Негайні та інші платежі				
Грошові кошти та їх еквіваленти	24,1	70,3	0,2	0,3	Заборгованість за кредитами	-	-	-	-
Розрахунки з дебіторами	0	107	304	290	Кредиторська заборгованість	1979,8	2261,5	2298	2430
Усього	24	177	304	290	Усього	1979,8	2261,5	2298	2430
Сальдо	-	-	-	-	Сальдо	-1956	-2084	-1994	-2140
Баланс	24	177	304	290	Баланс	24	177	304	290

З аналізу платіжного балансу, можна зробити висновок, що підприємство є платоспроможним за досліджуваний період, сальдо за останні два роки знаходиться в пасиві платіжного балансу. Таким чином, ТОВ «Морган Сек'юріті Груп», за 2016 – 2019 рр. підприємство було не платоспроможним. Тому, слід зазначити, що вся повнота професіоналізму управлінців підприємства виявляється в тому, щоб на поточних рахунках і в касі грошей було достатньо для виконання поточних платежів, а решта їх була вкладена в матеріальні та інші ліквідні активи.

Далі, розрахуємо показники, які заслуговують на увагу з боку фінансового аналізу, а саме: коефіцієнт фінансової стійкості, коефіцієнт співвідношення залучених і власних коштів та коефіцієнт автономії (табл. 2.4).

Таблиця 2.4

Аналіз фінансової стійкості ТОВ «Морган Сек'юріті Груп»

Показники	2016	2017	2018	2019	Відхилення (+/-)			
					2017-2016	2018-2017	2019-2018	2019-2016
Власні кошти, тис. грн.	1034,1	2642,2	3207,3	3140,9	1608,1	565,1	-66,4	2106,8

Продовження табл. 2.4

Позичені кошти, тис. грн.	1979,8	2261,5	2298	2430	281,7	36,5	132,0	450,2
Загальна сума джерел коштів, тис. грн.	3013,9	4903,7	5505,3	5570,9	1889,8	601,6	65,6	2557,0
Коефіцієнт фінансової стійкості	0,52	1,17	1,40	1,29	0,65	0,23	-0,10	0,77
Коефіцієнт співвідношення позичених і власних коштів	1,91	0,86	0,72	0,77	-1,06	-0,14	0,06	-1,14
Коефіцієнт автономії	0,34	0,54	0,58	0,56	0,20	0,04	-0,02	0,22

Показник фінансової стійкості підприємства, згідно таблиці 2.4, відповідає нормативному значенню. Отже, провівши аналіз показників, бачимо, що власні кошти ТОВ «Морган Сек'юріті Груп» в 2016 році склали 1034,1 тис. грн., в 2017 р. вони зросли на 1608,1 тис. грн., в 2018 р. ще на 565,1 тис. грн.. відносно 2016 р. Та в 2019 р. відбувається зниження цього показника на 66,4 тис. грн.

Це зниження призвело до зниження коефіцієнта фінансової стійкості на 0,1 п.п. відносно 2018 р., який був 1,4 % до 1,29 %. В свою чергу коефіцієнт співвідношення позичених і власних коштів в 2016 р. становив 1,91% та в 2017 р. він зменшується на 1,06 п.п., в 2018 р. до 2017 р. він знову зменшується на 0,14 п.п.. Та в 2019 р. відносно 2018 р. він збільшується на 0,06 п.п., та в загальному в порівнянні 2019 р. до 2016 р. він знизився на 1,014 п.п. Що стосується позичених коштів, то в 2017 р. вони зросли на 281,7 тис. грн., в 2018 р. – 36,5 тис. грн. та в 2015 р. ще на 132,0 тис. грн.

Наступним важливим показником, що характеризує фінансову стійкість підприємства, є показник автономії, який показує наскільки підприємство незалежно від позикового капіталу. З таблиці 2.4, помітно, що доля власних коштів у загальній сумі джерел коштів досить низька та є тенденція до зростання. Так, на кінець 2016 року вона становила 0,34%, в 2017 р. – 0,54%, в 2018 р. – 0,58% та в 2019 р. – 0,56%.

Взагалі отримані дані свідчать про високу ступінь незалежності підприємства від зовнішнього фінансування.

Капітал – це засоби, які є в розпорядженні суб'єкта господарювання для здійснення діяльності з метою одержання прибутку. Формується капітал підприємства як за рахунок власних (внутрішніх), так і за рахунок позичкових (зовнішніх) джерел. Основним джерелом фінансування є власний капітал. До його складу входять статутний капітал, накопичений капітал (резервний і додатковий капітали, нерозподілений прибуток) та інші надходження (цільове фінансування, благодійні пожертвування тощо).

Проаналізуємо динаміку складу та структури джерел активів на підприємстві (табл. 2.5, 2.6). Як бачимо, джерела формування майна підприємства за 2018 рік збільшились на 601,6 тис. грн. та на 65,6 тис. грн. в 2019 р., а це обумовлено збільшенням суми залучених коштів на 36,5 тис. грн. в 2018 р. та збільшенням нерозподіленим прибутком в 2019 р. на 646,9 тис. грн. Разом з цим власний капітал з 2017 року є постійним та в порівнянні до 2016 збільшився на 1494,0 тис. грн. В структурі власних коштів найбільшу питому вагу має власний капітал.

Таблиця 2.5

Аналіз складу джерел фінансування ТОВ «Морган Сек'юріті Груп», тис грн.

Показники	2016	2017	2018	2019	Відхилення (+/-)				Темп зростання, %			
					2017-2016	2018-2017	2019-2018	2019-2016	2017-2016	2018-2017	2019-2018	2019-2016
Статутний капітал	600	2094,2	2094,2	2094,2	1494,2	-	-	1494,2	349,0	100,0	100,0	349,0
Резервний капітал	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-
Нерозподілений прибуток	775	807,1	1454	1459,4	32,1	646,9	5,4	684,4	104,1	180,2	100,4	188,3
Неоплачений капітал	340,9	259,1	340,9	412,7	-81,8	81,8	71,8	71,8	76,0	131,6	121,1	121,1
Усього за розділом I	1034,1	2642,2	3207,3	3140,9	1608,1	565,1	-66,4	2106,8	255,5	121,4	97,9	303,7
Забезпечення виплат персоналу	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-
Усього за розділом II	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-
Кредиторська заборгованість за товари, роботи, послуги	163,1	276,3	324,1	401,8	113,2	47,8	77,7	238,7	169,4	117,3	124,0	246,4
Поточна заборгованість за довгостроковими зобов'язаннями	1784,4	1926,5	1940,3	1963,9	142,1	13,8	23,6	179,5	108,0	100,7	101,2	110,1
Поточні зобов'язання за розрахунками:												
- з бюджетом	2,7	7	10,5	18,1	4,3	3,5	7,6	15,4	259,3	150,0	172,4	670,4
- зі страхування	4,1	8,2	-	-	4,1	-8,2	-	-4,1	200,0	-	-	-
- з оплати праці	13,3	-	-	-	-13,3	-	-	-13,3	-	-	-	-
Інші поточні зобов'язання	12,2	43,5	23,1	46,2	31,3	-20,4	23,1	34,0	356,6	53,1	200,0	378,7
Усього за розділом IV	1979,8	2261,5	2298	2430	281,7	36,5	132,0	450,2	114,2	101,6	105,7	122,7
Баланс	3013,9	4903,7	5505,3	5570,9	1889,8	601,6	65,6	2557,0	162,7	112,3	101,2	184,8

Станом на кінець 2019 року має загальний розмір капіталу 4019,7 тис. грн. За останні роки спостерігаємо його збільшення за 2017 рік на 1666,0 тис. грн. порівняно з 2016 роком, за 2018 рік на 670,0 тис. грн. відносно 2017 року та на 114,0 тис. грн. за 2019 р. Загалом за чотири роки збільшення відбулося на 2449,0 тис. грн.

Велике значення мають власні обігові кошти підприємства, величина яких обчислюється як різниця між власним капіталом та необоротними активами і показує яка частка із загальної суми власних коштів підприємства спрямовується на покриття обігових коштів, та на ТОВ «Морган Сек'юріті Груп» за період резервний капітал був відсутній.

Кредиторська заборгованість за досліджуваний період зросла на 238,7 тис. грн., що свідчить про фінансові труднощі на підприємстві. Заборгованість по оплаті праці в 2016 р. складала 13,3 тис. грн тис. грн., та з 2017 року вона була взагалі відсутня.

Заборгованість по іншим поточним зобов'язанням коливається, так 2017 р. вона на 31,3 тис. грн. зросла, в 2018 р. на 20,4 тис. грн. зменшилась, та в 2019 р. знову зростає на 23,1 тис. грн. Заборгованість по розрахунках з бюджетом постійно зростає, так в порівнянні 2019 р. до 2016 р. вона зросла на 15,4 тис. грн. Заборгованість по страхуванню в 2018 р. та 2019 рр. взагалі відсутня.

Аналіз структури джерел фінансування ТОВ «Морган Сек'юріті Груп» виявив, що основну частку у валюті балансу підприємства станом на кінець звітнього року займає власний капітал, його розмір становить 3553,6 тис. грн. або 88,4% від сукупного капіталу. В процентному відношенню значно змінилась питома вага складових власного та позикового капіталу.

Так, збільшилася частка статутного капіталу в 2019 році проти 2016 р на 13,9 % та відбувається зменшується короткострокових позик на 0,4 %. Слід відмітити збільшення поточних зобов'язань у 2019 році відносно 2016 року на 32,0 тис. грн. та короткострокових кредитів на 239,0 тис. грн. Отже, підприємство має власний капітал який набагато вищий ніж позиковий.

Таблиця 2.6

Аналіз структури джерел коштів ТОВ «Морган Сек'юріті Груп»

Показники	2016	2017	2018	2019	Структурне відхилення, п.п.			
					2017-2016	2018-2017	2019-2018	2019-2016
Статутний капітал	19,9	42,7	38,0	37,6	22,8	-4,7	-0,4	17,7
Резервний капітал	-	-	-	-	-	-	-	-
Нерозподілений прибуток	25,7	16,5	26,4	26,2	-9,3	10,0	-0,2	0,5
Неоплачений капітал	11,3	5,3	6,2	7,4	-6,0	0,9	1,2	-3,9
Усього за розділом I	34,3	53,9	58,3	56,4	19,6	4,4	-1,9	22,1
Кредиторська заборгованість за товари, роботи, послуги	5,4	5,6	5,9	7,2	0,2	0,3	1,3	1,8
Поточна заборгованість за довгостроковими зобов'язаннями	59,2	39,3	35,2	35,3	-19,9	-4,0	-	-24,0
Поточні зобов'язання за розрахунками: - з бюджетом	0,1	0,1	0,2	0,3	0,1	-	0,1	0,2
- зі страхування	0,1	0,2	-	-	-	-	-	-0,1
- з оплати праці	0,4	-	-	-	-0,4	-	-	-0,4
Інші поточні зобов'язання	0,4	0,9	0,4	0,8	0,5	-0,5	0,4	0,4
Усього за розділом IV	65,7	46,1	41,7	43,6	-19,6	-4,4	1,9	-22,1
Баланс	100,0	100,0	100,0	100,0	-	-	-	-

Здатність активів переходити з однієї форми в іншу називається мобільністю. Висока мобільність говорить про те, що компанія зможе змінити структуру активів протягом короткого періоду часу. Це поняття пов'язане з ліквідністю - швидкістю конвертації в грошові кошти без втрати вартості. Однак, якщо показники ліквідності вимірюють здатність компанії відповідати за поточними зобов'язаннями (тобто вимірюють платоспроможність), то показник мобільності активів говорить про здатність компанії підлаштовуватися під зовнішній вплив ринку, проводити гнучку діяльність. Таким чином, маневреність активів магазину одягу є значно вищою маневреності активів виробника верстатів. Здатність оперативно реагувати на зовнішні зміни підвищує стійкість і ефективність компанії.

З метою характеристики майна здійсимо розрахунок коефіцієнта мобільності майна ($K_{\text{мм}}$):

$$2016 \text{ р. } K_{\text{мм}} = 1414,8 / 3013,9 = 0,47$$

$$2017 \text{ р. } K_{\text{мм}} = 1578,5 / 4903,7 = 0,32$$

$$2018 \text{ р. } K_{\text{мм}} = 1563,1 / 5503,3 = 0,28$$

$$2019 \text{ р. } K_{\text{мм}} = 1553,5 / 5570,9 = 0,28$$

Нормативного значення для цього показника немає. Звичайно, в промисловому виробництві значення показника буде низьким, як і мобільність активів. У торговельній сфері цей показник буде високим. ТОВ «Морган Сек'юриті Груп» здійснює свою діяльність у сфері охоронних послуг, тому така мобільність активів виправдана специфікою операційної діяльності. Для визначення становища компанії бажано також порівняти значення показника з конкурентами.

Оптимізація структури активів дозволить підвищити значення показника. Реалізація невикористаних основних засобів, неефективних довгострокових інвестицій та інших необоротних активів дозволить підвищити значення показника. Однак при проведенні таких дій слід виходити з економічної доцільності, мобільність активів не може бути цільовим показником.

Таким чином, на кінець 2017 року коефіцієнт мобільності зменшився на 0,15 од. у порівнянні з 2016 роком, в 2018 р. він знову зменшується ще на 0,04 од., та в 2019 році він не змінився в порівнянні до 2018 р., а в порівнянні 2019 р. до 2016 р. знизився на 0,19 од. Слід зазначити, що низька мобільність оборотних активів не завжди розцінюється негативно. За високої рентабельності продукції підприємства здебільшого спрямовують вільні кошти на розширення виробництва.

Проведемо аналіз динаміки складу і структури майна досліджуваного підприємства у таблиці 2.7. Наведені у таблиці данні свідчать про щорічне зростання майна підприємства. Загальна оцінка майна ТОВ «Морган Сек'юриті Груп» і на кінець періоду склала 5570,9 тис грн.. Темп росту на кінець періоду сягає 184,8%. З проведеного аналізу видно, що найбільше приріст активів відбувся у

2017 році і склав 62,7%. За 2018 рік активи зросли на 12,3%, а у 2019 році темп приросту лише 1,2%, що є наслідком прояву зовнішніх кризових факторів.

Таблиця 2.7

Динаміка складу і структури майна ТОВ «Морган Сек'юріті Груп»

Вид реальних активів	2016	2017	2018	2019	Відхилення (+/-)				Темп зростання, %			
					2017-2016	2018-2017	2019-2018	2019-2016	2017-2016	2018-2017	2019-2018	2019-2016
Обсяг майна	3013,9	4903,7	5505,3	5570,9	1889,8	601,6	65,6	2557,0	162,7	112,3	101,2	184,8
Необоротні активи: тис. грн.	1599,1	3316,2	3942,2	4017,4	1717,1	626,0	75,2	2418,3	207,4	118,9	11,9	251,2
%	53,1	67,6	71,6	72,1	14,5	4,0	0,5	19	-	-	-	-
Оборотні активи: тис. грн.	1414,8	1587,5	1563,1	1553,5	172,7	-24,4	-9,6	138,7	112,2	98,5	99,4	109,8
%	46,9	32,4	28,4	27,9	-14,5	-4,0	-0,5	-19,0	-	-	-	-

Виявлене зростання відбулося завдяки необоротних активів до 4017,4 тис грн. Вартість необоротних активів за досліджуваний період зростає на 2418,3 тис грн., приріст склав 51,2%. Найвищий темп приросту необоротних активів відбувся у 2017 році і склав 107,4. Це пов'язано із розширенням відтворюваного процесу новоствореного підприємства. Прояв зовнішніх кризових явищ у наступних періодах сповільнив темпи приросту необоротного майна підприємства. Іншої тенденції набувають зміни оборотних активів підприємства. Зростання оборотних коштів відбувалось лише у 2017 році і то на 12,2%. У наступні періоди відбувалося зменшення оборотних коштів. Тому, на кінець періоду зростання оборотних активів відбулося лише на 9,8%.

Відбулися суттєві зміни і у структурі майна. У продовж періоду частка необоротних активів щороку зростала. Так у 2016 році вона складала 53,1%, у 2017 році – 67,6%, у 2018 р. – 71,6% і на кінець періоду сягнула 72,1%. Загальний темп приросту склав 19 п.п. Отже, суттєві зміни відбулися у 2017 році на 14,5 п.п., а у наступні періоди зміни відбувались значно нижчими темпами. У 2018 р. необоротні активи зросли на 4%, а у 2019 р. всього на 0,5%.

Відповідно частка оборотних коштів постійно зменшувалася із 46,9% у 2016 р. до 27,9% на кінець досліджуваного періоду.

Досягнення мети діяльності комерційного підприємства оцінюється рівнем ефективності його господарської діяльності: загальним обсягом одержаного прибутку та в розрахунку на одиницю ресурсів. Прибуток та рентабельність є основними показниками ефективності роботи підприємства, що характеризують інтенсивність господарювання. Показники рентабельності є відносними характеристиками фінансових результатів і ефективності діяльності підприємства. Вони характеризують доходність підприємства з різних позицій і групуються згідно з інтересами учасники економічного процесу та ринкового обміну. Показники рентабельності є важливими для характеристики складових формування прибутку і доходів підприємства.

При аналізі виробництва показники рентабельності використовуються як інструмент інвестиційної політики і ціноутворення. Вони більш повно, ніж прибуток, характеризують кінцеві результати господарювання, тому що їх величина показує співвідношення між наявними та використаними ресурсами. У загальній формі рентабельність розраховується як відношення прибутку до витрат чи застосованих ресурсів (капіталу). При аналізі ефективності господарської діяльності за показниками фінансової звітності ставлять такі основні завдання: вивчити обсяг і структуру абсолютної величини чистого прибутку підприємства; визначити показники відносної прибутковості або рентабельності, які можна поділити на дві групи: показники прибутковості вкладених коштів (ресурсів) у підприємницьку діяльність (активи підприємства) та прибутковості понесених підприємством витрат у процесі господарювання. Дослідження цих показників разом дає змогу комплексно оцінити ефективність господарської діяльності підприємства (таблиця 2.8).

Абсолютний показник, який найповніше характеризує ефективність роботи підприємства – це сума чистого прибутку. За даними аналізу коефіцієнт окупності чистого доходу є позитивним, і в 2017 році він склав 2,44, а вже в 2018 та 2019 рр. – 2,49, а це на 0,05 більше. Проте прибуток підприємства сам

по собі не характеризує міру ефективності роботи та ступінь використання майна. Основним показником, який характеризує валовий прибуток, є валова рентабельність, він визначає рівень, на який підприємство може збільшити операційний прибуток шляхом зниження адміністративних витрат і витрат на збут.

Таблиця 2.8

**Аналіз ефективності господарської діяльності
ТОВ «Морган Сек'юріті Груп»**

Найменування показника	2016	2017	2018	2019	Відхилення (+/-)			
					2017-2016	2018-2017	2019-2018	2019-2016
Валова рентабельність (прибутковість) виробничих витрат	62,42	39,17	28,43	100,74	-23,25	-10,74	72,31	38,32
Коефіцієнт окупності виробничих витрат	1,76	2,81	3,87	1,09	1,05	1,06	-2,78	-0,67
Коефіцієнт окупності чистого доходу	2,76	3,81	4,87	2,09	1,05	1,06	-2,78	-0,67
Рентабельність (прибутковість) іншої операційної діяльності	-	-	-	-56,44	29,41	48,98	-34,83	43,56
Рентабельність (прибутковість) підприємства	32,10	18,36	16,64	27,47	-13,74	-1,71	10,83	-4,63
Валова рентабельність (прибутковість) виручки від реалізації продукції (товарів, робіт, послуг)	36,20	26,26	20,54	47,80	-9,94	-5,72	27,26	11,60
Чиста рентабельність (прибутковість) виручки від реалізації продукції (товарів, робіт, послуг)	24,94	15,96	15,35	17,63	-8,98	-0,61	2,28	-7,31
Рентабельність активів	30,49	15,81	33,06	19,18	-14,68	17,25	-13,88	-11,31
Коефіцієнт покриття виробничих витрат	0,64	0,74	0,79	0,52	0,10	0,06	-0,27	-0,12
Коефіцієнт окупності виробничих витрат	1,57	1,36	1,26	1,92	-0,21	-0,10	0,66	0,35
Коефіцієнт покриття витрат операційної діяльності	0,78	0,84	0,84	0,61	0,06	-	-0,23	-0,17
Коефіцієнт окупності витрат операційної діяльності	1,29	1,19	1,19	1,64	-0,09	-	0,45	0,35
Коефіцієнт окупності адміністративних витрат	-	25,72	9,97	19,14	-	-15,75	9,17	-
Коефіцієнт окупності витрат на збут	7,18	7,56	7,81	8,34	0,38	0,25	0,52	1,16
Коефіцієнт покриття активів	0,82	1,01	0,46	0,92	0,19	-0,55	0,45	0,10
Коефіцієнт окупності активів	1,22	0,99	2,15	1,09	-0,23	1,16	-1,07	-0,13
Коефіцієнт покриття власного капіталу	0,38	0,57	0,27	0,26	0,19	-0,30	-0,01	-0,12
Коефіцієнт окупності власного капіталу	2,63	1,76	3,70	3,84	-0,87	1,93	0,14	1,20

Так, цей показник на досліджуваному підприємстві в 2016 р. склав 62,42%, а в 2019 р. зростання відбулось на 61,57 п.п. і становить 100,74%. За цим показником валової рентабельності можна моделювати рівень безбитковості підприємства. Так коефіцієнт окупності виробничих витрат коливається, в 2016 р. складає 1,76%, в 2017 р. зростає і складає 2,81%, в 2018 р. знову зростає на 1,06 п.п., а в 2019 р. він знизився, і склав 1,09%. Також одним з важливих показників для аналізу діяльності підприємства є рентабельність (прибутковість) підприємства. Так з аналізу видно, даний показник коливається, в 2016 р. він склав 32,1%, а в 2017 відбулось зниження на 13,74 п.п., в 2018 р. ще на 1,71 п.п., та в 2019 р. відбулось на 10,83 п.п.

Тобто коефіцієнт покриття виробничих витрат зменшується в порівнянні 2019 до 2016 рр. на 0,12 п.п., а коефіцієнт окупності виробничих витрат збільшився, якщо в 2016 р. він склав 1,57 %, а в 2019 р. він зріс на 0,66 п.п., і становить 1,92%, це свідчить, що підприємство працює нормально.

2.3. Аналіз управління діловою активністю ТОВ «Морган Сек'юріті Груп»

Показники ефективності використання джерел фінансування ТОВ «Морган Сек'юріті Груп» доцільно об'єднати у дві групи. Перша характеризує ефективність капіталу на основі розрахунку показників його оборотності.

Розрахунок показників оборотності капіталу підприємства подано у таблиці 2.9.

Отже, як свідчать дані таблиці 2.9 джерела фінансування підприємства, використовується ефективно. Протягом 2019 року для здійснення одного обороту коштів, авансованих у діяльність підприємства, потрібно було 66,7 днів. Це на 0,8 днів менше ніж у 2018 році. У 2018 р цей показник збільшився проти 2017 р на 3,1 день.

Також спостерігаємо сповільнення оборотності капіталу. Досить низькою є ефективність використання позикового капіталу. Швидкість його оборотності в 2018 р. прискорилась на 0,5 проти 2017 року, та на 1,7 днів прискорилась в 2019 р. відносно 2018 року. Протягом 2019 року капітал підприємства здійснив 18,28 обороти, у тому числі позиковий – 2,12 раз.

Таблиця 2.9

Аналіз оборотності джерел фінансування підприємства

Показники	2016	2017	2018	2019	Відхилення (+/-)				Темп зростання, %				
					2017-2016	2018-2017	2019-2018	2019-2016	2017-2016	2018-2017	2019-2018	2019-2016	
Середній розмір капіталу, тис. грн. у т.ч.:													
власного капіталу;	1570,4	3236,3	3905,9	4019,7	1665,9	669,6	113,8	2449,3	206,1	120,7	102,9	256,0	
позикового капіталу	195,4	335	357,7	466,1	139,6	22,7	108,4	270,7	171,4	106,8	130,3	238,5	
Виручка від реалізації, тис. грн.	4838,7	5153,3	5927,4	6025,3	314,6	774,1	97,9	1186,6	106,5	115,0	101,7	124,5	
Оборотність капіталу, дні, у т.ч.:													
власного капіталу;	32,45	62,80	65,90	66,71	30,3	3,1	0,8	34,3	193,5	104,9	101,2	205,6	
позикового капіталу	28,42	56,30	59,86	58,98	27,9	3,6	-0,9	30,6	198,1	106,3	98,5	207,5	
Число оборотів капіталу, раз, у т.ч.:													
власного капіталу;	4,04	6,50	6,03	7,74	2,5	-0,5	1,7	3,7	161,0	92,8	128,2	191,6	
позикового капіталу	8,89	17,21	18,05	18,28	8,3	0,8	0,2	9,4	193,5	104,9	101,2	205,6	
власного капіталу;	7,79	15,42	16,40	16,16	7,6	1,0	-0,2	8,4	198,1	106,3	98,5	207,5	
позикового капіталу	1,11	1,78	1,65	2,12	0,7	-0,1	0,5	1,0	161,0	92,8	128,2	191,6	

Оборотність власного капіталу дещо уповільнилась на 3,6 днів в порівнянні 2017 р. із 2018 роком та прискорилаь на 0,9 днів в 2019 році в порівнянні з 2018 роком.

Для виявлення причин вище зазначених змін розраховуємо вплив факторів на зміну показників оборотності (таблиця 2.10).

Скоригований показник оборотності капіталу ($O_{\text{скор}}$) визначається при значеннях середнього розміру капіталу (K_0) за 2017 рік та одноденної виручки від реалізації (B_1) звітнього (2018) року.

Таблиця 2.10

**Аналіз впливу факторів на зміну оборотності капіталу
ТОВ «Морган Сек'юріті Груп»**

Показники	Середній розмір капіталу, тис. грн.		Оборотність капіталу, дні			Відхилення в оборотності, дні		
	на початок року	на кінець року	на початок року	на кінець року	скоригований показник	усього	в т. ч. за рахунок:	
							виручки від реалізації	середнього розміру капіталу
в 2018 році відносно 2017 року								
Власний капітал	2901,3	3548,2	56,30	59,86	57,8	3,56	-1,84	1,72
Позиковий капітал	335	357,7	6,50	6,03	6,4	-0,47	0,42	-0,05
Сукупний капітал	3236,3	3905,9	62,80	65,90	64,2	3,10	-0,98	2,12
Одноденна виручка, грн.	14118,6	16239,5	-	-	-	2120,8	-	-
в 2019 році відносно 2018 року								
Власний капітал	2901,3	3548,2	56,30	59,86	58,1	3,56	-0,8	0,08
Позиковий капітал	335	357,7	6,50	6,03	6,4	-0,47	-0,6	1,1
Сукупний капітал	3236,3	3905,9	62,80	65,90	66,1	3,10	-0,04	0,78
Одноденна виручка, грн.	14118,6	16239,5	-	-	-	2120,8	-	-

$$O_{\text{скор}} = \frac{K_o}{B_1} \quad (2.1)$$

Різниця між оборотністю капіталу підприємства звітного (2018) року (O_{2018}) та скоригованим показником оборотності ($O_{\text{скор}}$) за 2017 рік є свідченням впливу зміни середнього розміру капіталу (ΔO_k), або

$$\Delta O_k = O_{2018} - O_{\text{скор}} \quad (2.2)$$

Вплив зміни виручки від реалізації (ΔO_v) на ефективність використання капіталу розраховують як різницю між скоригованим показником оборотності капіталу ($O_{\text{скор}}$) та оборотністю капіталу відповідно за 2017 рік (O_{2017}).

$$\Delta O_v = O_{\text{скор}} - O_{2017} (2018) \quad (2.3)$$

Тепер проведемо розрахунок впливу факторів на зміну оборотності капіталу підприємства (відносно 2018 року) (таблиця 2.10).

Показники, наведені в таблиці 2.10 свідчать, що головним чинником прискорення оборотності капіталу та його складових частин є стрімке збільшення виручки від реалізації. Під впливом саме цього чинника оборотність сукупного капіталу у звітному році уповільнилась на 3,1 дні відносно 2018 року проти 2017 року. Зміна середнього розміру власного капіталу (він збільшився у порівнянні з 2018 роком) обумовила прискорення оборотності капіталу на 0,08 дні. Саме цим і пояснюється прискорення оборотності сукупного капіталу під впливом цього фактору.

Аналіз ділової активності суб'єкта господарювання є основним інструментом для оцінки ефективності використання ресурсів підприємства для економічного розвитку в умовах нестабільної економіки, за допомогою нього можна об'єктивно оцінити результативність фінансово-господарської діяльності підприємства та визначити перспективи його розвитку. Від об'єктивності та точності оцінки й оптимізації ділової активності підприємства залежить якість важливих та відповідальних управлінських рішень, які дають змогу не пристосовуватися до змін на ринку, а активно реагувати та впливати на ринкову ситуацію, що постійно змінюється (табл. 2.11) [38, с. 152].

Таблиця 2.11

Динаміка загальних показників ділової активності господарської діяльності ТОВ «Морган Сек'юріті Груп»

Показник	2016	2017	2018	2019	Відхилення (+/-)				Темп зростання, %			
					2017-2016	2018-2017	2019-2018	2019-2016	2017-2016	2018-2017	2019-2018	2019-2016
Обсяг капіталу підприємства	1570,4	3236,3	3905,9	4019,7	1665,9	669,6	113,8	2449,3	206,1	120,7	102,9	256,0
Середньорічна сума інвестованого капіталу, тис. грн.	12,2	43,5	23,1	46,2	31	-20	23	3	356,6	53,1	200,0	106,2
Дохід (виручка) від реалізації, тис. грн.	5806	6184	5927	6025	378	-257	98	-159	106,5	95,9	101,7	97,4
Чистий дохід (виручка) від реалізації	4838,7	5153,3	5927,4	6025,3	314,6	774,1	97,9	1186,6	106,5	115,0	101,7	124,5
Прибуток (збиток) до оподаткування	1207	822,6	910	1062,3	-384,4	87,4	152,3	-144,7	68,2	110,6	116,7	88,0
Чистий прибуток, тис. грн.	1207	823	910	1062	-384	87	152	240	68,2	110,6	116,7	129,1

При збільшенні інвестованого капіталу за вказаний період обсяг доходу в 2017 році збільшується і в той же час збільшується чистий прибуток. Це пояснюється тим, що підприємство отримувало інші операційні доходи і перекриває витрати, в результаті чого отримує чистий прибуток у сумі 823,0 тис. грн. В 2018 році сума прибутку зросла на 87,0 тис. грн. та в 2019 р. ця сума чистого прибутку збільшується ще на 152,0 тис. грн. і становить – 1062,0 тис. грн. чистого прибутку. В 2018 році при зменшенні доходу (виручки) від реалізації продукції, товарів, робіт, послуг на 257,0 тис. грн., фінансові результати зростають на 68,2%. А звідси можна зробити висновок, що господарська діяльність ТОВ «Морган Сек'юріті Груп» знаходиться в стабільному прибутковому стані, рівень його ділової активності позитивний.

Ділова активність підприємства проявляється у динамічному розвитку підприємства, досягненні ним поставленої мети. Основним свідченням цього є:

широта ринків збуту, стабільна репутація підприємства, рівень ефективності використання фінансових ресурсів, високий імідж на ринку послуг тощо.

Можна стверджувати, що ефективність господарювання на підприємстві протягом останніх років. Так, у 2018 році відносно 2017 року спостерігаємо збільшення виручки від реалізації на 774,1 тис. грн. та вартості капіталу – на 669,6 тис. грн., а у 2019 році в порівнянні з 2018 роком збільшення виручки від реалізації на 97,9 тис. грн., вартості капіталу – на 113,8 тис. грн. та прибутку від звичайної діяльності – на 152,3 тис. грн. н. Все це є наслідком значного підвищення виробництва у 2019 році. Співвідношення між вищезазначеними показниками діяльності підприємства матимуть наступний вигляд:

- у 2017 році – $68,2 < 106,5 < 206,1 > 100.0$;
- у 2018 році – $110,6 < 115,0 < 120,7 > 100.0$;
- у 2019 році – $116,7 > 101,7 < 102,9 > 100.0$.

Маємо зазначити невиконання вимог щодо співвідношення показників, це вказує на не досить високий рівень ділової активності аналізованого підприємства. По відношенню 2018 р. до 2017 р. та 2019 р. до 2018 р. обсяг реалізації продукції зростає темпами ніж вкладений капітал, тобто, ресурси підприємства використовуються досить ефективно. Відносно 2018 р. прибуток підприємства збільшується досить інтенсивно до обсягу реалізації в 2019 р., що свідчить про відносне зменшення витрат виробництва. Але можна зазначити, що економічний потенціал підприємства зростає, оскільки майже всі темпи зміни показників більші за 100%.

Другий напрямок аналізу ділової активності підприємства полягає у розрахунку показників, які характеризують ефективність використання матеріальних, трудових і фінансових ресурсів.

Розрахуємо і проаналізуємо показники ділової активності на досліджуваному підприємстві в таблиці 2.12.

Таблиця 2.12

Показники ділової активності ТОВ «Морган Сек'юріті Груп»

Показники	2016	2017	2018	2019	Відхилення (+/-)			
					2017-2016	2018-2017	2019-2018	2019-2016
1. Коефіцієнт загальної оборотності активів	1,6	1,3	1,1	1,1	-0,3	-0,2	-0,1	-0,5
2. Коефіцієнт оборотності запасів	3,4	3,4	3,8	3,9	0,0	0,3	0,1	0,4
3. Строк обороту запасів	106,7	106,3	97,0	94,4	-0,4	-9,3	-2,6	-12,3
4. Коефіцієнт оборотності загальної суми дебіторської заборгованості		48,1	19,5	20,8	48,1	-28,6	1,3	20,8
5. Строк обороту загальної суми дебіторської заборгованості		7,6	18,7	17,5	7,6	11,1	-1,2	17,5
6. Коефіцієнт оборотності дебіторської заборгованості по товарних операціях	60,5	96,2	28,8	20,3	35,7	-67,4	-8,5	-40,2
7. Строк обороту дебіторської заборгованості по товарних операціях	6,0	3,8	12,7	18,0	-2,2	8,9	5,3	11,9
8. Коефіцієнт оборотності загальної суми кредиторської заборгованості	2,4	2,3	2,6	2,5	-0,2	0,3	-0,1	0,1
9. Строк обороту загальної суми кредиторської заборгованості	149,3	160,2	141,5	147,2	10,8	-18,7	5,7	-2,1
10. Коефіцієнт оборотності кредиторської заборгованості по товарних операціях	2,4	2,4	2,6	2,5	0,0	0,2	-0,1	0,1
11. Строк обороту кредиторської заборгованості по товарних операціях	149,3	150,2	140,4	143,2	0,9	-9,8	2,8	-6,1
12. Тривалість операційного циклу	112,8	110,1	109,7	112,4	-2,6	-0,5	2,7	-0,4
13. Тривалість фінансового циклу	298,7	318,0	300,6	307,9	19,3	-17,4	7,3	9,3

За результатами таблиці 2.12 у звітному 2019 році відбулося вповільнення оборотності коштів підприємства по відношенню до попередніх періодів, що викликано, насамперед, погіршенням ринкової кон'юнктури та зниженням ефективності управління активами. Термін обороту товарно-матеріальних запасів в 2019 році зменшився на 2,6 дня по відношенню до 2018 року і на 9,3 дня по відношенню 2017 року. Строк обороту запасів за весь досліджуваний період зменшився на 12,3 і склав у 2019 році 94,4 дні. Це негативний показник в 2019 році, який свідчить про зниження попиту на продукцію. Коефіцієнт

оборотності загальної суми дебіторської заборгованості у 2018 році знизився на 28,6 порівняно з попереднім періодом. У 2017 р. ця тенденція сповільнилася і відбулося незначне зростання на 1,3. Отже й строк оборотну загальної суми дебіторської заборгованості упродовж періоду зріс на 17,5 дні. Найвищий рівень коефіцієнта оборотності дебіторської заборгованості по товарних операціях був у 2017 році і сягав 96,2, порівняно із 2016 р. він зріс на 35,7. У 2018 році відбулося значне зменшення цього показника – на 67,4 це пов'язано із проявом зовнішніх факторів і зміною кредитної політики підприємства, яка зберіглася і у 2019 році. Тривалість обороту дебіторської заборгованості по операціях реалізації збільшилась в 2019 році до 18 днів, це може бути пов'язано з погіршенням кон'юнктури ринку та кризовими явищами в економіці.

Коефіцієнт оборотності кредиторської заборгованості, термін обороту загальної суми кредиторської заборгованості та кредиторської заборгованості по товарних операціях упродовж періоду зберігався практично на одному рівні.

Вповільнення оборотності запасів і дебіторської заборгованості призвело до збільшення операційного і фінансового циклів, що є негативною тенденцією й веде до збільшення потреби підприємства в оборотному капіталі. Таким чином, за результатами розрахунків, можна зробити висновок про деяке зниження ділової активності підприємства.

РОЗДІЛ 3

НАПРЯМИ ВДОСКОНАЛЕННЯ СИСТЕМИ УПРАВЛІННЯ ДІЛОВОЮ АКТИВНІСТЮ ТОВ «МОРГАН СЕК'ЮРІТІ ГРУП»

3.1. Удосконалення організаційно-економічного механізму управління діловою активністю підприємства

Процес активізації ділової активності є оперативним чинником ефективного функціонування ТОВ «Морган Сек'юріті Груп», оскільки без позитивної тенденції зростання певних економіко-соціальних показників неможлива перспектива стратегічного розвитку підприємства. Модель активізації діяльності ТОВ «Морган Сек'юріті Груп» включає оцінку середовища організації, класифікацію ключових об'єктів її діагностування як факторів та резервів активізації діяльності. Враховуючи те, що поживлення діяльності підприємств зумовлюється змінами зовнішнього та внутрішнього середовищ, організаційно-економічний механізм управління діловою активністю ТОВ «Морган Сек'юріті Груп» матиме такий вигляд (рис. 3.1).

Починаючи свою діяльність, органи управління підприємств визначають основні принципи управління, які в подальшому є головними правилами його діяльності. Через реалізацію дій, а саме – встановлення мети, завдань та стратегії, є виконання приватними підприємствами однієї з його управлінських функцій, а саме планування, завданням якій уможлиблюється визначення поточної ситуації підприємства, встановлення потенційних та бажаних результатів діяльності і визначення шляхів їх досягнення. Органи управління аналізують наявні в підприємства ресурси і розподіляють їх відповідним для досягнення цілі чином. У випадку з приватними підприємствами, що керуються у своїй діяльності концепцією управління діловою активністю, найбільш вагомими ресурсами є виробничі, фінансові, інноваційні, інвестиційні та трудові. Однак для ефективної діяльності ТОВ «Морган Сек'юріті Груп» повинно враховувати і аналізувати всі наявні в нього ресурси.

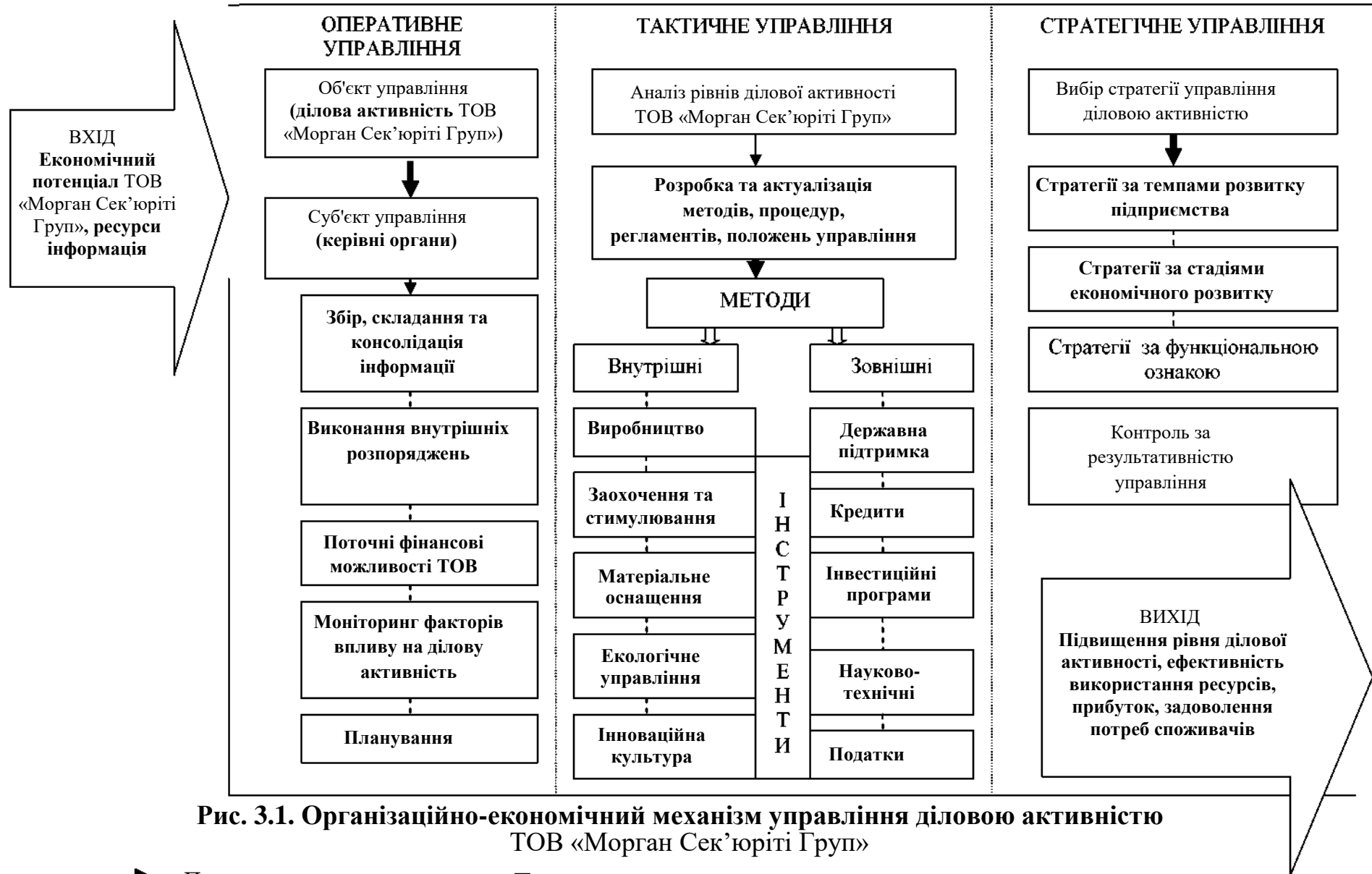
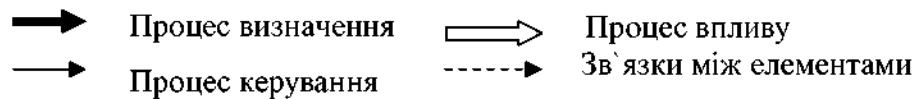


Рис. 3.1. Організаційно-економічний механізм управління діловою активністю ТОВ «Морган Сек'юриті Груп»



У результаті аналізу ресурсів керівні органи приватних підприємств розподіляють їх таким чином, щоб найкраще мати змогу реалізовувати власний потенціал. У результаті цих дій відбувається реалізація ще однієї функції управління – організаційної. Саме від того, яким чином буде організовано господарську діяльність ТОВ «Морган Сек'юріті Груп», залежить його ефективність.

Виходячи з наявності ресурсів ТОВ «Морган Сек'юріті Груп», органи управління обирають найбільш прийнятні методи управління, які реалізуються шляхом використання ресурсів управління. Забезпечувальна система включає в себе методологічне, інформаційне і правове забезпечення, необхідне для коректного управління діловою активністю. Пропонуються методи управління поділити на внутрішні і зовнішні.

До зовнішніх віднесено такі методи, як податки, важелями, яких виступають пільгове оподаткування, прогресивне оподаткування, податкова ставка, об'єкти оподаткування, кредити (ставка рефінансування, державний кредит, відшкодування ставки, субсидії (на обсяг виробництва, на земельну площу, на доход, на експорт. До внутрішніх чинників віднесено заробітну плату (система заробітної плати, тарифні ставки, умови виплат), матеріальне стимулювання (премії, додаткові виплати, витрати на особисті соціальні потреби, компенсації, натуральні виплати), інноваційну культуру (організація праці, підвищення кваліфікації робітників, створення комфортних умов праці), фінансові (групи оціночних показників, оцінка вибору критеріїв за векторами), науково-технічні та екологічні (посилення екологічної безпечності продукції).

Зважаючи на вищезазначене, ефективність функціонування підсистем ділової активності доцільно визначати, виходячи з таких критеріїв, як оперативність та надійність менеджменту, а також результативність та ефективність з розрахунком відповідних коефіцієнтів. Враховуючи результати аналізу ділової активності внутрішнього і зовнішнього середовищ ТОВ «Морган Сек'юріті Груп» запропоновано напрями диверсифікації діяльності приватних підприємств (виробничої, комерційної, логістичної, фінансової та управлінської). Для розробки напрямів диверсифікації постає необхідність вибору, який би був

найбільш вигідним та мав дострокову перспективу розвитку. При цьому необхідно зосередити зусилля на вивченні впливу на пряму диверсифікації на витрати виробництва як ключового чинника у визначенні ефективності на пряму. Диверсифікація дає змогу підприємству повніше використовувати свої матеріальні, земельні та трудові ресурси. Це сприяє підвищенню зайнятості працівників, отриманню додаткового доходу. Приватні підприємства збільшують обсяги виробництва тих видів продукції, які користуються попитом і реалізуються за більш високими цінами, а скорочують виробництво продукції, для якої характерною є несприятлива кон'юнктура ринку.

Пропонується вести додаткові заходи щодо управління дебіторською заборгованістю, а саме: з метою уникнення розширення штатних одиниць, запропонувати головному бухгалтеру займатися дебіторськими заборгованостями, стимулюючи його грошовою премією; ведення обліку проблемної дебіторської заборгованості; співпрацю з органами влади щодо стягнення дебіторської заборгованості; надсилання листів з попередженням про нарахування пені у випадку несплати.

Важливим напрямом забезпечення ефективного управління дебіторською заборгованістю є аналіз і внутрішній контроль, що має здійснювати конкретний працівник підприємства. Доцільно залучати власний автотранспорт для заезу вантажів на територію підприємств (закупівельна логістика) та транспортування виробленої продукції на переробку (збутова діяльність). При цьому нестачу автотранспорту у виробничо-господарській діяльності необхідно компенсувати тракторними транспортними засобами. Удосконалення транспортного процесу з точки зору маршрутизації та диспетчеризації.

Механізація та автоматизація окремих видів робіт зумовлює підвищення кваліфікації як робітників, так і керівників приватних підприємств, їх заступників і частково інший управлінський персонал, яким завжди необхідно збагачувати й розширювати свій кваліфікаційний рівень, адже навіть купівля техніки або реалізація виробленої продукції передбачає наявність відповідних знань та умінь. Необхідно зміцнювати діловий імідж підприємства та його зв'язків з діловими партнерами.

Досліджуючи рівень мотивації на ТОВ «Морган Сек'юріті Груп»,

встановлено, що головною вимогою сьогодення є створення системи мотивації, при якій наймані працівники більше віддавалися своїй роботі. Безперечно, головною складовою системи є забезпечення матеріальних благ, тобто виплата заробітної плати. Пропонується пошук альтернативних способів мотивації, які комбінують матеріальні та нематеріальні методи стимулювання, а також включають інтереси як працівників, так і керівників в досягненні спільної мети.

Для ТОВ «Морган Сек'юріті Груп» слід запровадити систему мотиваційних програм, яка включає три програми побудованих за цілями: премій (нагород, дипломів, відзнак); колективного стимулювання (персонал повинен розуміти, що підприємству важливо не стільки те, як працює кожен індивідуально, а те, чи досягається мета всього процесу, тобто наскільки успішно працює команда задіяна у даному процесі); індивідуальне стимулювання (програма преміювання, де розмір винагороди залежить від досягненні певного обсягу продажів).

Однією з цілей мотивації є підвищення корпоративної культури. Для її цього пропонується в процесі управління персоналом ТОВ «Морган Сек'юріті Груп» вирішувати такі завдання: 1) розвиток у персоналу почуття єдності до справ підприємства; 2) зміцнення стабільності системи соціальних відносин; 3) підтримка ініціативи працівників; 4) надання допомоги персоналу в досягненні особистого успіху; 5) адекватний поділ праці й виконання посадових обов'язків; 6) зміцнення корпоративної родини (вітання персоналу із сімейними святами, подіями тощо); 7) дотримання розпорядку й заохочення. Корпоративна культура повинна знаходитися в постійній увазі керівників. Вона сприяє досягненню ефективних результатів діяльності приватних підприємств на основі наближення інтересів керівників і персоналу. Формування корпоративної культури на підприємствах дасть змогу підвищити конкурентоспроможність як підприємства в цілому, так й продукції на внутрішньому і зовнішньому ринках.

Необхідно нейтралізувати надмірні залишки запасів товарно-матеріальних цінностей, контролювати співвідношення темпів зростання дебіторської і кредиторської заборгованостей. Дефіцит власних коштів можна подолати шляхом отримання позик та послуг комерційного банку, застосування фінансового лізингу замість або поряд з кредитами, факторингу як способу перетворити борги покупців товару підприємств в готівку, управління балансами, зокрема з метою

забезпечення ліквідності та платоспроможності.

Для збільшення коефіцієнтів оборотності ТОВ «Морган Сек'юріті Груп» необхідно проводити наступні заходи: 1) зменшувати понаднормативні запаси товарно-матеріальних засобів; 2) досягати погашення дебіторської заборгованості за товари, роботи й послуги, неоплачені в строк; 3) контролювати іншу дебіторську заборгованість (за претензіями та розрахунками з підзвітними особами тощо); 4) зменшувати різні витрати, що перевищують наявні джерела фінансування; 5) періодично оновлювати виробничу базу на новій технологічній основі, застосовувати безвідхідні технології; 6) формувати запаси виробничих і фінансових ресурсів відповідно до оптимально необхідних потреб підприємства.

Імплементація логістичних інформаційних систем забезпечить органічне поєднання всіх логістичних субсистеми. Формування інформаційної системи являє собою автоматизації системи управління логістичними процесами, в якому використовуються досягнення сучасних інформаційних технологій, новітні комп'ютерні системи, що робить можливим успішне керівництво виробничими процесами. Інформаційне забезпечення логістики потребує і відповідного програмного забезпечення, за допомогою якого вся логістична система, починаючи з рівня субсистем і закінчуючи фірмою в цілому, працювала б як одне ціле.

Крім того, ефективність ділової активності підприємства характеризується поліпшенням використання оборотних фондів. Основними напрямками поліпшення є: 1) зменшення понаднормових запасів сировини, матеріалів, інструменту; 2) покращення організації складського господарства; 3) скорочення тривалості інтервалів поставок; 4) зменшення норм витрат матеріалів на одиницю продукції; 5) скорочення циклу виробництва продукції; 6) раціональне використання матеріальних ресурсів; 7) підвищення оборотності матеріальних ресурсів.

Щодо контролю за станом дебіторської заборгованості на ТОВ «Морган Сек'юріті Груп», то його здійснення має забезпечити реалізацію: наявності й правильності оформлення первинних документів, які є підставою для виникнення дебіторської заборгованості; стану дебіторської заборгованості за встановленими критеріями; правильності розрахунків у дебіторській заборгованості;

правильності оцінки дебіторської заборгованості та розрахунку обсягу резерву сумнівних боргів; належної класифікації дебіторської заборгованості й наявності необхідних пояснень у примітках до фінансової звітності.

Таким чином, запропоновані вектори підвищення рівня ділової активності сприятимуть стабілізації розвитку ТОВ «Морган Сек'юріті Груп», збільшенню прибутків та найповнішому задоволенню споживачів.

3.2. Пропозиції щодо прискорення оборотності активів ТОВ «Морган Сек'юріті Груп»

Отже, підвищити рівень ділової активності ТОВ «Морган Сек'юріті Груп» можна за рахунок прискорення оборотності активів. Одним із методів прискорення оборотності активів є ефективне управління дебіторською заборгованістю.

У процесі здійснення різноманітних виробничих та комерційних операцій у підприємства виникла дебіторська заборгованість за розрахунками з покупцями продукції, персоналом, власниками, бюджетом та позабюджетними фондами тощо. Але найбільша частина загального обсягу дебіторської заборгованості припадає на розрахунки з покупцями за відвантажену продукцію (виконані роботи і послуги), що робить її основним об'єктом фінансового управління.

Підприємство ТОВ «Морган Сек'юріті Груп» на кінець 2019 р. має дебіторську заборгованість у розмірі 289,5 тис. грн., на початок 2019 р. вона становила 303,9 тис. грн. Як бачимо, сума дебіторської заборгованості зменшилась за 2019 р., що пояснюється передусім загостренням кризи.

Розрахуємо втрати підприємства від інфляції у зв'язку з дебіторською заборгованістю за 2019 р.:

1. Визначимо середньорічну дебіторську заборгованість.

$$\overline{ДЗ} = \frac{Д_{з.п.} + Д_{к.п.}}{2}, \quad (3.1)$$

де Дз.п. - дебіторська заборгованість на початок року;

Дк.п. - дебіторська заборгованість на кінець року.

$$\overline{ДЗ} = \frac{303,9 + 289,5}{2} = 296,7, \text{ тис. грн.},$$

2. Визначимо коефіцієнт оборотності дебіторської заборгованості:

$$K_o = \frac{ЧД}{\overline{ДЗ}}, \quad (3.2)$$

де ЧД - Чистий дохід (виручка) від реалізації продукції.

$$K_o = \frac{1062,3}{296,7} \approx 3,58$$

3. Період обороту дебіторської заборгованості:

$$T_{об} = \frac{360}{K_o}, \quad (3.3)$$

$$T_{об} = \frac{360}{3,58} \approx 100, \text{ днів.}$$

4. Визначимо темп інфляції за період обороту:

$$T_{i \text{ за } T_{об}} = \frac{I_p}{360 \times T_{об}}, \quad (3.4)$$

де I_p - індекс інфляції за 2019 рік.

$$T_{i \text{ за } T_{об}} = \frac{1,433}{360 \times 100} = 0,398 \text{ або } 39,8\%$$

5. Визначимо зниження купівельної спроможності грошей, тобто втрати підприємства за 100 днів обороту дебіторської заборгованості:

$$З_{к.с.} = \frac{T_i, \%}{100 + T_i, \%}, \quad (3.5)$$

де T_i - темп інфляції за період обороту.

$$З_{к.с.} = \frac{39,8}{100 + 39,8} \approx 0,28$$

6. Втрати коштів за оборот дебіторської заборгованості ТОВ «Морган Сек'юріті Груп» склали:

$$Втр. = З_{к.с.} \times \overline{ДЗ}, \quad (3.6)$$

$$Втр. = 0,28 \times 296,7 = 83,1 \text{ тис. грн.}$$

7. Визначимо втрати ТОВ «Морган Сек'юріті Груп» від інфляції в наслідок дебіторської заборгованості за 1 рік:

Втр. за 2019 р. = КохВтр

Втр. за 2019 р. = 3,58 × 83,1 = 279,5 тис. грн.

Отже, за 2019 рік ТОВ «Морган Сек'юриті Груп» від інфляції у зв'язку з дебіторською заборгованістю втратило 279,5 тис. грн., що складає майже всю величину обсягу середньорічної дебіторської заборгованості.

Під рефінансуванням розуміють переведення дебіторської заборгованості в інші форми оборотних активів підприємства (грошові кошти або високоліквідні цінні папери) з метою прискорення розрахунків.

Незалежно від виду операції рефінансування її використання базується на єдиних принципах:

- загальні витрати на рефінансування не повинні перевищувати очікуваний прибуток від використання вивільнених з обороту коштів;
- витрати на рефінансування не повинні перевищувати вартості короткострокових кредитів для підтримки платоспроможності підприємства до інкасації дебіторської заборгованості;
- витрати, на рефінансування не повинні перевищувати інфляційні втрати у випадку затримки платежів.

Факторинг полягає у переуступленні банку або факторинговій компанії права на отримання грошових коштів за платіжними документами за поставлену продукцію. В подальшому борги з покупців стягує вже банк або факторингова компанія, але якщо з боку продавця порушені договірні зобов'язання (наприклад, якість не відповідає умовам договору), весь ризик, пов'язаний зі стягненням боргів знову переходить на саме підприємство.

Визначимо ціну рефінансування дебіторської заборгованості за допомогою факторингу. Середня дебіторська заборгованість ТОВ «Морган Сек'юриті Груп» за 2019 рік складає 296,7 тис. грн. Якщо підприємство вирішить передати банку право на стягнення хоча б половини дебіторської заборгованості на суму 148,35 (296,7 / 2) тис. грн.

Припустимо, що розмір встановленої банком комісійної винагороди становитиме 2% від суми боргу. Банк надасть підприємству кредит у формі

попередньої оплати 80 % від загальної суми боргу під 18 % річних. Середній рівень процентної ставки на ринку грошових ресурсів – 24 %.

Комісійна винагорода: $148,35 \times 0,02 = 3,0$ тис. грн.

Плата за кредит: $(148,35 \cdot 0,80) \cdot 0,18 = 21,4$ тис. грн.

Загальні витрати на рефінансування: $3 + 21,4 = 24,4$ тис. грн.

З урахуванням розрахованої суми додаткових витрат визначимо їхній рівень стосовно додатково отриманих грошових активів. Він складе:

Адод. = $148,35 - 24,4 = 123,95$ тис. грн.

Хоча рентабельність активів підприємства не дасть можливості покрити втрати підприємства у зв'язку з рефінансуванням дебіторської заборгованості за рахунок факторингу, але дасть можливість залучити 123,95 тис. грн. грошових активів і тим самим підвищити рівень ділової активності підприємства. Таким чином, операція рефінансування дебіторської заборгованості за допомогою факторингу ефективна.

3.3. Прогнозування показників ділової активності ТОВ «Морган Сек'юріті Груп»

Факторами зростання ділової активності на ТОВ «Морган Сек'юріті Груп» є її інвестиційна та фінансова стійкість, так як здатність підприємства залучити фінансові ресурси свідчить про його успішність та стабільність на конкурентному ринку. З одного боку, це дає оцінку ділової активності ТОВ «Морган Сек'юріті Груп», а з іншого, сприяє її зростанню за рахунок використання позикових коштів: кредитів, позик і т.д. В якості інвестицій можуть виступати вкладення в нове будівництво, модернізацію та ремонт, придбання основних та обігових коштів, застосування нових технологій для покращення ефективності виробництва. Крім того, ТОВ «Морган Сек'юріті Груп» завжди повинно прагнути до контролю величини власних фінансових джерел, дебіторської та кредиторської заборгованості, контролювати величину позикових коштів, оскільки їх співвідношення показує фінансову забезпеченість господарюючого суб'єкта та її незалежність.

У процесі дослідження ми розглянули шляхи підвищення ділової активності ТОВ «Морган Сек'юріті Груп», які можна систематизувати і узагальнити в наступних комплексних напрямках (таблиця 3.1).

Вплив на кожне з даних напрямків призводить до якісних і кількісних змін у структурі ділової активності, активізації її підсистем. Для досягнення ефекту необхідно комбінувати можливі прийоми, виходячи з наявного потенціалу ТОВ «Морган Сек'юріті Груп». Поліпшення трудових, матеріальних, фінансових та інших результатів призводить до зростання ділової активності ТОВ «Морган Сек'юріті Груп». Для підтримки ділової активності на високому рівні необхідний постійний контроль і вдосконалення всіх структурних підрозділів підприємства, регулювання руху фінансових, ресурсних та інформаційних потоків.

Таблиця 3.1

Шляхи підвищення ділової активності ТОВ «Морган Сек'юріті Груп»

Шляхи підвищення	Характеристика
Підвищення якості роботи персоналу	Виражається через наявність трудової дисципліни, рівень кваліфікації та мотивації працівників. Сприяє зростанню творчої ініціативи та продуктивності праці на підприємстві
Підвищення якості та асортименту продукції, що випускається	Сприяє підвищенню попиту на готову продукцію підприємства, залучення покупців і постачальників
Поліпшення системи організації виробництва та управління	Забезпечує скорочення тривалості виробничого циклу, зниження витрат виробництва і підвищення оборотності
Рационалізація використання матеріальних ресурсів	Засноване на мінімізації відходів та нормуванні величини запасів, відображає застосування прогресивних технологій у виробництві, що веде до зниження собівартості продукції й зростання виручки
Контроль за рухом фінансових потоків підприємства	Дозволяє збалансувати співвідношення використання власних і позикових коштів підприємства, підвищити його прибутковість і ліквідність
Ефективне використання основних засобів	Характеризує ступінь технічного оснащення на підприємстві, своєчасний ремонт і модернізацію основних засобів, веде до підвищення обсягів виробництва
Ефективне використання позикових коштів	Характеризує рівень і ефективність використання позикового капіталу, час і здатність виплати за зобов'язаннями, позитивні результати ведуть до підвищення довіри кредиторів і інвесторів
Впровадження маркетингових розробок, використання конкурентних переваг	Дозволяє збільшити обсяги продажів та масштаби ринку збуту, сприяє зростанню конкурентоспроможності фірми і її зовнішньоторговельному потенціалу

Далі розглянемо заходи щодо поліпшення кількісних критеріїв ділової активності ТОВ «Морган Сек'юріті Груп».

Для поліпшення кількісних критеріїв ділової активності ТОВ «Морган Сек'юріті Груп» слід розглянути шляхи їх поліпшення – обсяг продажу готової продукції, товарів, робіт, послуг (діловий оборот), прибуток, величину авансованого капіталу (активів). Такі критерії необхідно зіставляти з критеріями інших підприємств, аналогічних по сфері.

На поліпшення кількісних критеріїв ділової активності безпосередньо вплине вихід на нові ринки збуту. Для його розглянемо прогнозовану зміну деяких економічних показників та коефіцієнтів з урахуванням впровадження даного проекту.

Спочатку здійснимо оцінку прогнозованої зміни ділової активності ТОВ «Морган Сек'юріті Груп». Прогнозована виручка на 2020 рік, за умови виконання плану нарощення клієнтської бази складе 2% від виручки за 2019 рік, тобто 121,0 тис. грн. Виручка від реалізації продукції на прогнозний період складе 6146,0 тис. грн. Тоді спрогнозуємо:

$$KO_A = \frac{6146,0}{(5505,3 + 5570,9)/2} = \frac{6146,0}{5538,1} = 1,110;$$

$$T_A = \frac{365}{1,110} = 328,9 \text{ днів};$$

$$KO_{HOA} = \frac{6146,0}{(3942,2 + 4017,4)/2} = \frac{6146,0}{3979,8} = 1,544;$$

$$T_{HOA} = \frac{365}{1,544} = 236,4 \text{ днів};$$

$$KO_{OA} = \frac{6146,0}{(1563,1 + 1553,5)/2} = \frac{6146,0}{1558,3} = 3,944;$$

$$T_{OA} = \frac{365}{3,944} = 92,5 \text{ днів};$$

$$KO_3 = \frac{3145,0}{(1259,0 + 1263,7)/2} = \frac{3145,0}{1261,4} = 2,493;$$

$$T_3 = \frac{365}{2,493} = 146,4 \text{ днів};$$

$$KO_{ДЗ} = \frac{6146,0}{(303,9 + 289,5)/2} = \frac{6146,0}{296,7} = 20,763;$$

$$T_{дз} = \frac{365}{20,763} = 19,1 \text{ днів};$$

$$КП_{дз} = \frac{(303,9 + 289,5) / 2}{61460} = \frac{296,7}{61460} = 0,048;$$

$$К_о = \frac{1}{1,109} = 0,902.$$

Отримані результати представимо в таблиці 3.2.

Таблиця 3.2

**Оцінка прогнозованого рівня ділової активності
ТОВ «Морган Сек'юріті Груп»**

Показники	2019	Прогноз на 2020	Відхилення (+/-)
Коефіцієнт оборотності активів	1,088	1,110	0,022
Тривалість одного обороту активів	335,5	328,9	-6,6
Коефіцієнт оборотності необоротних активів	1,514	1,544	0,030
Тривалість одного обороту необоротних активів	241,1	236,4	-4,7
Коефіцієнт оборотності оборотних активів	3,867	3,944	0,077
Тривалість одного обороту оборотних активів	94,4	92,5	-1,9
Коефіцієнт оборотності запасів	2,493	2,493	0,000
Тривалість одного обороту запасів	146,4	146,4	0,0
Коефіцієнт оборотності дебіторської заборгованості	20,3077	20,714	0,406
Тривалість одного обороту дебіторської заборгованості	18,0	17,6	-0,4
Коефіцієнт погашення дебіторської заборгованості	0,049	0,048	-0,001
Коефіцієнт завантаження оборотних коштів	0,919	0,901	-0,018

За результатами розрахунків видно, що на ТОВ «Морган Сек'юріті Груп» спостерігається прискорення оборотності, що досягнуто завдяки виходу на нові ринки збуту. Зіставивши коефіцієнти оборотності, ми бачимо, що зростання показників свідчить про прискорення оборотності і це слід розглядати як позитивну тенденцію. Відхилення за показником тривалості в днях зі знаком мінус показує, на скільки днів оборотність прискорилося за рахунок скорочення тривалості одного обороту.

За динамікою тривалості одного обороту активів ТОВ «Морган Сек'юріті Груп» можна сказати, що тривалість одного обороту скоротилася.

Далі розрахуємо вивільнення оборотності оборотних коштів.

Тоді спрогнозуємо:

$$\Delta T_A = 328,9 - 335,5 = -6,6;$$

$$\Delta T_{BOA} = 236,4 - 241,1 = -4,7;$$

$$\Delta T_{OA} = 92,5 - 94,4 = -1,9;$$

$$\Delta T_3 = 146,4 - 146,4 = 0;$$

$$\Delta T_{ДЗ} = 17,6 - 18,0 = 0,4.$$

$$E_A = 15,0 \times \frac{6146,0}{365} = 252,6 \text{ тис. грн.} - \text{Вивільнено з обороту активів};$$

$$E_{BOA} = 17,6 \times \frac{6146,0}{365} = 296,4 \text{ тис. грн.} - \text{Вивільнено з обороту необоротних активів};$$

$$E_{OA} = 2,6 \times \frac{6146,0}{365} = 43,8 \text{ тис. грн.} - \text{Вивільнено з обороту оборотних активів};$$

$$E_3 = 43,0 \times \frac{6146,0}{365} = 724,0 \text{ тис. грн.} - \text{Вивільнено з обороту запасів};$$

$$E_{ЗД} = 5,3 \times \frac{6146,0}{365} = 89,2 \text{ тис. грн.} - \text{Вивільнено з обороту дебіторської заборгованості}.$$

З розрахунків видно, що на ТОВ «Морган Сек'юріті Груп» спостерігається підвищення оборотності, що досягнуто завдяки зниженню тривалості обороту. Можна зробити висновок, що активи ТОВ «Морган Сек'юріті Груп» використовувалися ефективно.

Таким чином, реалізація вищезазначених заходів, на наш погляд, буде сприяти підвищенню ділової активності ТОВ «Морган Сек'юріті Груп». Дана діяльність позитивно позначиться на всіх складових ділової активності. Зростання коефіцієнтів оборотності також підтверджує це твердження. З реалізацією пропозиції відбуваються хоч невеликі, але позитивні зміни ділової активності ТОВ «Морган Сек'юріті Груп». У разі реалізації даного проекту досліджуване підприємство отримає прибуток. Позитивний результат впливу дозволить ТОВ «Морган Сек'юріті Груп» піднятися на новий рівень розвитку, залишатися конкурентним на ринку та утримувати лідерські позиції.

ВИСНОВКИ

У кваліфікаційній роботі викладені теоретичні та практичні проблеми управління діловою активністю приватного підприємства (на прикладі ТОВ «Морган Сек'юріті Груп»). Тому, проведений під час дослідження аналіз дає підстави зробити наступні висновки.

Ділова активність є одним з вагомих показників розвитку приватного підприємства в сучасних умовах господарювання, що визначає можливість досягнення його стратегічних цілей. Теоретичні узагальнення та систематизація поглядів вітчизняних і зарубіжних учених щодо трактування поняття «ділова активність підприємства» дають підстави стверджувати про неоднозначність та різноманітну спрямованість її розуміння. Узагальнення існуючих трактувань даного поняття дозволило більш точно визначити її зміст і запропонувати авторський підхід, що включає специфіку галузі, зовнішні економічні умови та принципи управління. Відтак, ділову активність приватного підприємства слід розглядати комплексно з чотирьох позицій: як характеристику конкурентних переваг підприємства, як критерій його здатності до розвитку, як стимул трудової зайнятості та прибутковості, як індикатор удосконалення економічних відносин.

Оцінку стану приватного підприємства слід здійснювати з виділенням рівнів ділової активності та притаманних їм виробничо-господарських ситуацій, які формують результати фінансово-господарської діяльності. Високий рівень ділової активності характеризує ефективність господарювання. Проблемна ситуація має місце на підприємствах, рівень ділової активності яких відповідає середньому. Низький рівень ділової активності свідчить про кризову ситуацію. Вчасне виявлення проблемної, а тим більше кризової ситуації на підприємстві на основі оцінки ділової активності дозволяє уникнути банкрутства за рахунок прийняття оперативних управлінських рішень. Обґрунтовано, що на ділову активність підприємств впливає значна кількість факторів, які поділено на зовнішні та внутрішні.

Управління діловою активністю приватного підприємства доцільно здійснювати за трьома ключовими напрямками: 1) соціально-екологічне управління; 2) управління ефективністю виробничих процесів; 3) управління

фінансово-господарською діяльністю. Елементами системи управління діловою активністю підприємств є: аналіз виробничої діяльності (виконання робіт і послуг); аналіз комерційної діяльності (зв'язки з постачальниками та споживачами); аналіз логістичної діяльності (транспортування продукції та застосування новітніх технологій); аналіз фінансової діяльності (управління фінансовими ресурсами та розробка управлінських стратегій, прийоми та способи стимулювання управлінського персоналу).

Основним інструментом для оцінки ефективності використання ресурсів приватного підприємств в умовах нестабільної економіки є аналіз ділової активності, який слід здійснювати за допомогою методичного підходу, який полягає у формуванні окремих блоків показників з поділом їх на прямі (однозначно відображають рівень і динаміку ділової активності підприємств) та непрямі (характеризують зміну ділової активності лише за наявності низки умов). Такий методичний підхід дозволяє охопити усі функціональні сфери діяльності приватного підприємства, а ефективність його застосування полягає у нескладності та надійності розрахунків, оперативності, наявності інформаційної бази та ідентифікації факторів впливу на діяльність приватного підприємства.

Аналіз показників ділової активності передбачає такі етапи: 1) оцінка динамічності підприємства, яка проводиться на основі співставлення темпів зміни величини прибутку, обсягу реалізації та вартості активів, також доповнюється аналізом динаміки відносних показників; 2) аналіз оборотності та ефективності використання ресурсів і капіталу; 3) аналіз дебіторської та кредиторської заборгованості; 4) аналіз показників трудової діяльності; аналіз показників екологічної оцінки ділової активності.

Емпіричним об'єктом дослідження було обрано ТОВ «Морган Сек'юріті Груп». Воно має стійке фінансове становище. За результатами аналізу та оцінки ефективності фінансово-господарської діяльності можна зробити висновок, що за період, що аналізувався ефективність фінансово-господарської діяльності ТОВ «Морган Сек'юріті Груп» підвищується.

Відбувається вповільнення оборотності коштів ТОВ «Морган Сек'юріті Груп», що викликано, насамперед, погіршенням ринкової кон'юнктури та зниженням ефективності управління активами. Термін обороту товарно-

матеріальних запасів в 2019 році зменшився на 2,6 дня по відношенню до 2018 року і, проти зменшення на 9,3 дня по відношенню 2018 року до 2019 року. Це негативний показник в 2019 році, який свідчить про зниження попиту на продукцію. Тривалість обороту дебіторської заборгованості збільшилась в 2019 році, це може бути пов'язано з тим, що підприємство в умовах погіршення кон'юнктури ринку змогло реалізувати менше продукції. Вповільнення оборотності запасів і дебіторської заборгованості призвело до збільшення операційного і фінансового циклів, що є негативною тенденцією й веде до збільшення потреби підприємства в оборотному капіталі. Таким чином, за результатами розрахунків, можна зробити висновок про деяке зниження ділової активності ТОВ «Морган Сек'юріті Груп». Спостерігаємо сповільнення оборотності капіталу ТОВ «Морган Сек'юріті Груп». Досить низькою є ефективність використання позикового капіталу. Швидкість його оборотності в 2018 р. прискорилась на 0,5 проти 2017 року, та на 1,7 днів прискорилась в 2019 р. відносно 2018 року. Протягом 2019 року капітал підприємства здійснив 18,28 обороти, у тому числі позиковий – 2,12 раз. головним чинником прискорення оборотності капіталу та його складових частин є стрімке збільшення виручки від реалізації. Під впливом саме цього чинника оборотність сукупного капіталу у звітному році уповільнилась на 3,1 дні відносно 2018 року проти 2017 року. Зміна середнього розміру власного капіталу (він збільшився у порівнянні з 2018 роком) обумовила прискорення оборотності капіталу на 0,08 дні. Саме цим і пояснюється прискорення оборотності сукупного капіталу під впливом цього фактору.

Запропонована операція рефінансування дебіторської заборгованості на ТОВ «Морган Сек'юріті Груп» за допомогою факторингу ефективна. Хоча рентабельність активів не дасть можливості покрити втрати підприємства у зв'язку з рефінансуванням дебіторської заборгованості за рахунок факторингу, але дасть можливість залучити 123,95 тис. грн. грошових активів і тим самим підвищити рівень ділової активності ТОВ «Морган Сек'юріті Груп».

Для підвищення ділової активності ТОВ «Морган Сек'юріті Груп» було запропоновано наступні заходи: підвищення якості роботи персоналу, підвищення якості та асортименту продукції, поліпшення системи організації виробництва та управління, раціоналізація використання матеріальних ресурсів, контроль за

рухом фінансових потоків підприємства, ефективне використання основних засобів, ефективне використання позикових коштів, впровадження маркетингових розробок, використання конкурентних переваг.

Удосконалення організаційно-економічного механізму управління діловою активністю ТОВ «Морган Сек'юріті Груп» забезпечить не лише зростання економічної (збільшення грошових надходжень, підвищення ефективності обертання оборотних коштів, забезпечення власними ресурсами), а й соціальної (створення робочих місць, мотивація працівників) та екологічної (посилення екологічної безпечності продукції) ефективності. Складовими елементами механізму управління діловою активністю визначено: 1) стратегічні, тактичні та оперативні завдання управління; 2) набір організаційно-економічних, нормативно-правових, соціально-екологічних заходів; 3) оптимальний розподіл функцій менеджменту; 4) вибір адекватної стратегії розвитку. Імплементация механізму можлива лише за умови тісної взаємодії та взаємозв'язку складових елементів з чітко визначеними функціями.

СПИСОК ВИКОРИСТАНИХ ДЖЕРЕЛ

1. Анискин Ю. П. Финансовая активность и стоимость компании / Ю. П. Анискин, А. Ф. Сергеев, М. А. Ревякина. – М. : Омега-Л, 2005. – 237 с.
2. Арэф'єва О. В. Економічна стійкість підприємства: сутність, складові та заходи її забезпечення / О. В. Арэф'єва // Актуальні проблеми економіки. – 2008. – № 8 (86). – С. 83-90.
3. Бондарєва Ю. О. Стратегічне управління діловою активністю сільськогосподарських підприємств в умовах радіаційного забруднення на основі використання оптимізаційних задач / Ю. О. Бондарєва // Вісн. ЖНАЕУ. – 2015. – № 1(28). – С. 41-49.
4. Варавка В. В. Аналіз ділової активності як інструмент управління грошовими потоками підприємства [Текст] / В. В. Варавка // Актуальні проблеми економіки. – 2008. – № 2. – С. 184-191.
5. Вітлінський В. В. Кількісна оцінка ділової активності підприємства / В. В. Вітлінський // Фінанси України. – 2003. – № 11. – С. 16-24.
6. Войнаренко М. П. Ділова активність підприємств: проблеми аналізу та оцінки : [моногр.]. – Хмельницький : ХНУ, 2008. – 284 с.
7. Волошина К. А. Оцінка ділової активності підприємства / К. А. Волошина, В. В. Комірна // Інвестиції: практика та досвід. – 2009. – № 8. – С. 37-41.
8. Гарасюк О. А. Проблеми щодо сутності поняття « ділова активність» / О. А. Гарасюк, М. Ю. Ігнатенко // Вісник КТУ. – 2010. – № 22. – С. 63.
9. Гнедіна К. В. Економічна сутність поняття «стратегія» / К. В. Гнедіна // Формування ринкових відносин в Україні : зб. наук. пр. – 2012. – № 6 (133). – С. 233-237.
10. Голтвенко В. О. Концепція синтезу системи управління діловою активністю персоналу / В. О. Голтвенко, Т. Ю. Белікова // «Торгівля і ринок України»: зб. наук. пр. – №17, т.1. – Донецьк: ДонДУЕТ, 2004. – С. 62-67.
11. Гугля М. В. Управління фінансовою складовою стійкого розвитку промислового підприємства : автореф. дис. на здобуття наук. ступеня канд. екон.

- наук : спец. 08.00.04 «Економіка та управління підприємствами» / М. В. Гугля. – Маріуполь, 2009. – 20 с.
12. Гриньова В. М. Фінанси підприємства : навч. посібник / В. М. Гриньова. – К. : Знання-Прес, 2004. – 424 с.
13. Державний комітет статистики України: офіційний сайт [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://www.ukrstat.gov.ua/>.
14. Дікань Л. В. Фінансовий результат підприємств: теоретичні узагальнення та прикладний аналіз : [монографія] / Л. В. Дікань, О. О. Вороніна. – Х. : СПД ФО Лібуркіна Л.М., 2008. – 192 с.
15. Донцова Л. В. Анализ финансовой отчетности: учебник / Л. В. Донцова, Н. А. Никифорова. – 5-е изд., перераб. и доп. – М. : Дело и Сервис, 2007. – 368 с.
16. Економічна енциклопедія (Електр. ресурс). / За ред. В. Т. Бусел. – К.; Ірпінь: ВТФ «Перун», 2004. – С. 12.
17. Емельянов А. А. Рыночная активность предприятия / В. А. Емельянов, Н. П. Беляцкий, П. А. Достанко. – М. : Наука, 2005. – 192 с.
18. Индексы деловой активности. Индексы PMI и Tankan [EP]. [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://www.ereport.ru/articles/indexes/pmi.htm>.
19. Заїкіна О. О. Роль показників ділової активності в оцінці управління підприємством / О. О. Заїкіна // Харчова промисловість. – 2008. – №7. – С.144-148.
20. Заяц М. Вдосконалення оцінки ділової активності та ефективності роботи підприємства в умовах ринку / М. Заяц, В. Полозова // Проблеми розвитку соціально-економічних систем в контексті глобалізаційних викликів. – 2010. – Т. 3. – С. 207-210.
21. Каріка І. М. Покращення фінансового стану підприємства за рахунок розробки механізму поповнення оборотних коштів [Електронний ресурс] / І. М. Каріка; НБУ ім. Вернадського. – Режим доступу: <http://www.google.com.ua/search7hl=en&inlang=ru&q=site%3Awww.nbuv.gov.ua>.
22. Коваленко Л. О. Фінансовий менеджмент : навч. посібник / Л. О. Коваленко, І. М. Ремньова. – 3-тє вид., випр. і допов. – К. : Знання, 2008. – 483 с.

23. Ковалев В. В. Финансовый анализ: методы и процедуры / В. В. Ковалев. – М. : Финансы и статистика, 2006. – 560 с.
24. Коробов М. Я. Фінансово-економічний аналіз діяльності підприємств : навч. посібник / М. Я. Коробов. – К. : Знання, 2009. – 378 с.
25. Котенок Е. М. Виявлення переваг та недоліків методів оцінки фінансового стану підприємства / Е. М. Котенок // Науково-технічний збірник. – 2008. – № 23. – С. 208.
26. Котляр М. Л. Оцінка фінансової стійкості підприємства на базі аналітичних коефіцієнтів / М. Л. Котляр // Фінанси України. – 2005. – № 1. – С. 113-116.
27. Костенко Т. Д. Економічний аналіз і діагностика стану сучасного підприємства / Т. Д. Костенко. – К., 2005. – 400 с.
28. Крамаренко Е. О. Фінансовий менеджмент / Е. О. Крамаренко, О. Є. Чорна. – К. : Центр навч. літератури, 2006. – 520 с.
29. Крамаренко Е. О. Фінансовий аналіз : підручник / Е. О. Крамаренко, О. Є. Чорна. – К. : ЦУЛ, 2008. – 392 с.
30. Куриленко Т. П. Теоретичні аспекти визначення ділової активності [Електронний ресурс]. – Режим доступу: www.nbuv.gov.ua/portal/Soc_Gum/Nvamu/Ekon/2009_6/6.pdf.
31. Кухарева О. О. Методика інтегральної оцінки рівня ділової активності промислового підприємства / О. О. Кухарева, М. В. Корнєєв // Економічний простір. – 2008. – № 16. – С. 114-122.
32. Лахтіонова Л. А. Фінансовий аналіз суб'єктів господарювання : [монографія] / Л. А. Лахтіонова. – К. : КНЕУ, 2001. – 387 с.
33. Литвин Б. М. Фінансовий аналіз : [навч. посібник] / Б. М. Литвин, М. В. Стельмах. – К. : Хай-Тек Прес, 2008. – 336 с.
34. Лукіна Ю. В. Формування та реалізація стратегії управління фінансами підприємства / Ю. В. Лукіна // Фінанси України. – 2006. – № 3. – С.113-118.
35. Марченко О. І. Фінансові аспекти ділової активності підприємств / О. І. Марченко // Фінанси України. – 2007. – № 5. – С. 136-139.
36. Махнуша С. М. Ефективність використання нематеріальних активів

підприємства / С. М. Махнуша // Менеджмент та маркетинг інновацій: Монографія / За заг. ред. д-ра екон. наук, проф. С. М. Ілляшенка. – Суми: ВТД «Університетська книга», 2004. – С. 470 - 479.

37. Мельник А. Є. Аналіз дебіторської заборгованості [Електронний ресурс] / А. Є. Мельник, О. О. Сорокопуд. – Режим доступу: http://www.rusnauka.com/12_KPSN_2010/Economics

38. Минцберг Е. Школы стратегий / Е. Минцберг, Б. Альстрэнд, Дж. Лэмпел. – СПб. : Питер, 2000. – 336 с.

39. Меречина Ю. О. Гудвіл як інструмент ділової активності підприємства / Ю. О. Меречина // Економіка АПК. – 2013. – № 4. – С. 116120.

40. Мних Є. В. Економічний аналіз діяльності підприємства / Є. В. Мних. – К., 2008. – 514 с.

41. Мордвінцева Т. В. Ринкова стратегія металургійних підприємств на основі маркетингової і ділової активності [Текст] / Т. В. Мордвінцева // Інвестиції: практика та досвід. – 2008. – №17. – С. 35-39.

42. Мукомела-Михалець В. О. Система ділової активності підприємства / В. О. Мукомела-Михалець, С. А. Бурій // Вісн. Хмельницького нац. ун-ту. Економічні науки. – 2007. – № 3, т. 2.

43. Мукомела-Михалець В. О. Необхідність управління діловою активністю підприємства [Текст] / В. О. Мукомела-Михалець // Вісн. Хмельницького нац. ун-ту. Економічні науки. – 2008. – № 3 – Т.2.

44. Негашев Е. Методика финансового анализа деятельности коммерческих организаций / Е. Негашев, А. Шеремет. – 2 изд. – М. : Инфра-М, 2010. – 208 с.

45. Пирч М. Основні підходи до аналізу коливань ділової активності в економічній науці / М. Пирч // Вісн. Львівського ун-ту. Серія економічна. – 2006. – № 36. – С. 25-31.

46. Подольська В. О. Фінансовий аналіз : навч. посібник / В. О. Подольська, О. В. Яріш. – К. : Центр навч. літератури, 2007. – 488 с.

47. Попович П. Я. Економічний аналіз діяльності суб'єктів господарювання : підручник / П. Я. Попович. – 3-тє вид., перероб. і допов. – К.: Знання, 2008. – 630 с.

48. Потійко Ю. А. Формування оптимального розміщення оборотних активів суб'єктів господарювання / Ю. А. Потійко // Фінанси України. – 2008. – № 7. – С. 80-88.
49. Проблеми розвитку економіки та ділової активності в Україні / В. І. Карпов, М. В. Пугачова, О. О. Саверченко та ін. – К.: УкрІНТЕІ, НДІ статистики Держкомстату України, 2002. – 26 с.
50. Пугачова М. В. Методологічні засади статистичного моніторингу ділової активності підприємств : [монограф.] / М. В. Пугачова. – К. : Інформ.-аналіт. агентство, 2007. – 535 с.
52. Пугачова М. В. Забезпечення якості даних статистичного обстеження ділової активності підприємств / М. В. Пугачова // Статистика України. – 2005. – № 4. – С. 63-71.
53. Райсберг Б. А. Современный экономический словарь / Б. А. Райсберг, Л. Ш. Лосовский, Е. Ш. Стародубцева. – 5-е изд., переаб. и доп. – М. : ИНФРА-М, 2006. – 495 с.
54. Рзаєва Т. Е. Оцінка ділової активності та механізм забезпечення результативної діяльності підприємств (на прикладі підприємств машинобудування) [Текст] : дис. на здобуття наук. ступеня к.е.н.; спец. 08.06.01 – економіка підприємства і організація виробництва / Т. Е. Рзаєва. – Хмельницький : ТУП, 2001. – 252с.
55. Рзаєва Т. Е. Рівні ділової активності підприємств та методика їх визначення [Текст] / Т. Е. Рзаєва // Технологічного університету Поділля. Економічні науки. – 2001. – №6. – С. 44-46.
56. Селіверстова Л. С. Фінансовий аналіз : навч.-метод. посібник / Л. С. Селіверстова, О. В. Скрипник; за ред. С. М. Безругченка. – К. : ЦУЛ, 2012. – 274 с.
57. Семенович Т. А. Фактори впливу на фінансовий стан суб'єкта господарювання / Т. А. Семенович // Соціально-економічні, політичні та культурні оцінки і прогнози на рубежі двох тисячоліть : тези доп. Міжнар. наук.-теорет. конф. студентів, аспірантів та молодих вчених. – Тернопіль, 2003. – С. 365.
58. Симионова Л. Б. Стратегический менеджмент / Л. Б. Симионова. – М. : Банки и биржи, 2000. – 305 с.

59. Сидоренко И. В. Влияние деловой активности на результативность деятельности промышленных предприятий : автореф. дис. на соискание учен. степени канд. экон. наук : спец. 08.00.05 «Экономика и управление предприятиями, отраслями, комплексами-промышленности» / И. В. Сидоренко. – М., 2010. – 20 с.

60. Склабінська А. І. Оцінка фінансової стійкості та платоспроможності підприємств: вітчизняна та зарубіжна практика / А. І. Склабінська, П. О. Магдійчук // Вісн. Хмельницького нац. ун-ту. Економічні науки. – 2009. – № 6, т. 2. – С. 56-58.

61. Слободянюк В. О. Аналіз фінансового стану та фінансових результатів діяльності підприємства / В. О. Слободянюк // Матеріали V Міжнар. наук.-практ. конф. «Наука і освіта – 2002» (5-7 берез. 2002 р.) / Дніпропетровський нац. ун-т. – Дніпропетровськ : Наука і освіта, 2002.

62. Тереховський В. В. Ділова активність - парадигма сучасного бізнесу [Електронний ресурс] / В. В. Тереховський, В. П. Еубачов // Механізм регулювання економіки. – 2012. – № 4. – С. 42-47. – Режим доступу: <http://dspace.puet.edu.ua/handle/123456789/1605>.

63. Терещенко О. О. Фінансова діяльність суб'єктів господарювання : [навч. посібник] / О. О. Терещенко. – К. : КНЕУ, 2003. – 554 с.

64. Ткачук Е. Ю. Особливості управління прибутком підприємства в сучасних умовах господарювання / Е. Ю. Ткачук, Т. Ю. Іванюк // Проблеми теорії та методології бухгалтерського обліку, контролю і аналізу : міжнар. зб. наук. пр. – Вип. 1 (31). – Житомир: ЖДТУ, 2015.

65. Ткачук Г. Ю. Еволюція підходів до визначення сутності економічної безпеки підприємства / Г. Ю. Ткачук // Науковий журнал «Молодий вчений». – 2015. – № 2 (17), Ч. 2. – С. 110-113.

66. Тихонова І. М. Шляхи підвищення ділової активності підприємства в контексті управління його сталим розвитком / І. М. Тихонова // Вісн. Хмельницького нац. ун-ту. Економічні науки. – 2011. – № 4, т. 2. – С. 231-234.

67. Турило А. М. Визначення критерію розмежування категорій «ділова активність підприємства» і «ринкова активність підприємства» / М. Турило, О. А.

Зінченко, І. С. Вчорашня // Маркетинг і менеджмент інновацій. – 2011. - № 1. – С. 82.

68. Финансовый словарь / А. А. Благодатин, Л. Ш. Лозовский. – М. : ИНФРА-М, 2008. – 378 с.

69. Федулова Л. Порівняльна оцінка соціально-економічного розвитку регіонів з урахуванням ділової активності підприємництва [Текст] / Л. Федулова, В. Білич, В. Хаустов // Економіст. – 2006. – №2. – С. 82-85.

70. Шеремет О. О. Фінансовий аналіз / О. О. Шеремет. – К., 2009. – 196с.

71. Шемаєва Л. Е. Управління стратегічною взаємодією підприємства із зовнішнім середовищем / Л. Е. Шемаєва. – К. : КНЕУ, 2007. – 280 с.

72. Штофер Г. А. Теоретические основы оценки деловой активности региона / Г. А. Штофер // Социально-экономические аспекты промышленной политики: Сб. науч. тр. Ин-т экономики пром-сти. – Донецк, 2004. – С.252- 260.

Додаток 1 до Положення (стандарту) бухгалтерського обліку 1
25 «Фінансовий звіт суб'єкта малого підприємництва»

ФІНАНСОВИЙ ЗВІТ
суб'єкта малого підприємництва

КОДИ

2017	01	01
38964616		
8038000000		
240		
80.10		

Підприємство Товариство з обмеженою відповідальністю «Морган Сек'юріті Груп» Дата (рік, місяць, число) _____ за ЄДРПОУ _____
 Територія Печерський р-н м. Київ за КОАТУУ _____
 Організаційно-правова форма господарювання _____ за КОПФГ _____
 Вид економічної діяльності : Діяльність приватних охоронних служб за КВЕД _____

Середня кількість працівників _____
 Одиниця виміру: тис грн. з одним десятковим знаком
 Адреса, телефон _____

1. Баланс
на 31 грудня 2016 р.

Форма № 1-м Код за ДКУД

1801006

Актив	Код рядка	На початок звітного періоду	На кінець звітного періоду
1	2	3	4
II. Оборотні активи			
Незавершені капітальні інвестиції	1005		
Основні засоби	1010	3299,8	3395,2
первісна вартість	1011	3919,8	4026,8
знос	1012	-620	-631,6
Довгострокові біологічні активи	1020		
Довгострокові фінансові інвестиції	1030		
Інші необоротні активи	1090	642,4	622,2
Усього за розділом I	1095	3942,2	4017,4
II. Оборотні активи			
Запаси:	1100	710,6	795,2
у тому числі готова продукція	1103		
Поточні біологічні активи	1110	303,9	289,5
Дебіторська заборгованість за продукцію, товари, роботи, послуги	1125		
Дебіторська заборгованість за розрахунками з бюджетом	1135		
у тому числі з податку на прибуток	1136		
Інша поточна дебіторська заборгованість	1155		
Поточні фінансові інвестиції	1160		
Гроші та їх еквіваленти	1165	0,2	0,3
Витрати майбутніх періодів	1170		
Інші оборотні активи	1190	548,4	468,5
Усього за розділом II	1195	1563,1	1553,5
III. Необоротні активи, утримувані для продажу, та групи вибуття			
Баланс	1300	5505,3	5570,9

Продовження додатку А

Пасив	Код рядка	На початок звітної періоду	На кінець звітної періоду
1	2	3	4
I. Власний капітал			
Зареєстрований (пайовий) капітал	1400	2094,2	2094,2
Додатковий капітал	1410		
Резервний капітал	1415		
Нерозподілений прибуток (непокритий збиток)	1420	1454	1459,4
Неоплачений капітал	1425	-340,9	-412,7
Усього за розділом I	1495	3207,3	3140,9
II. Довгострокові зобов'язання, цільове фінансування та забезпечення			
III. Поточні зобов'язання			
Короткострокові кредити банків	1600	324,1	401,8
Поточна кредиторська заборгованість за: довгостроковими зобов'язаннями	1610		
товари, роботи, послуги	1615	1940,3	1963,9
розрахунками з бюджетом	1620	10,5	18,1
у тому числі з податку на прибуток	1621		
розрахунками зі страхування	1625		
розрахунками з оплати праці	1630		
Доходи майбутніх періодів	1665		
Інші поточні зобов'язання	1690	23,1	46,2
Усього за розділом III	1695	2298	2430
IV. Зобов'язання, пов'язані з необоротними активами, утримуваними для продажу, та групами вибуття			
Баланс	1900	5505,3	5570,9

2. Звіт про фінансові результати
на 31 грудня 2016 р.

Форма № 2-м

Код за ДКУД

1801007

Стаття	Код рядка	За звітний період	За аналогічний період попереднього року
1	2	3	4
Чистий дохід від реалізації продукції (товарів, робіт, послуг)	2000	6025,3	5927,4
Інші операційні доходи	2120	314,8	594,6
Інші доходи	2240		
Разом доходи	2280	6340,1	6522
Собівартість реалізованої продукції (товарів, робіт, послуг)	2050	-3145	-4709,9
Інші операційні витрати	2180	-722,6	-758,5
Інші витрати	2270	-89,3	-143,6
Разом витрати	2285	-3956,9	-5612
Фінансовий результат до оподаткування:	2290	1062,3	910
Податок на прибуток	2300		
Прибуток (збиток) від припиненої діяльності після оподаткування	2305		
Чистий прибуток (збиток)	2350		

Додаток 1 до Положення (стандарту) бухгалтерського обліку 1
25 «Фінансовий звіт суб'єкта малого підприємництва»

ФІНАНСОВИЙ ЗВІТ
суб'єкта малого підприємництва

КОДИ

2018	01	01
38964616		
8038000000		
240		
80.10		

Підприємство Товариство з обмеженою відповідальністю «Морган Сек'юріті Груп» Дата (рік, місяць, число) _____ за ЄДРПОУ _____
 Територія Печерський р-н м. Київ за КОАТУУ _____
 Організаційно-правова форма господарювання _____ за КОПФГ _____
 Вид економічної діяльності : Діяльність приватних охоронних служб за КВЕД _____

Середня кількість працівників _____
 Одиниця виміру: тис грн. з одним десятковим знаком
 Адреса, телефон _____

1. Баланс
на 31 грудня 2017 р.

Форма № 1-м Код за ДКУД 1801006

Актив	Код рядка	На початок звітного періоду	На кінець звітного періоду
1	2	3	4
II. Оборотні активи			
Незавершені капітальні інвестиції	1005		
Основні засоби	1010	883,1	2640,4
первісна вартість	1011	883,1	2878,5
знос	1012	-	-238,1
Довгострокові біологічні активи	1020		
Довгострокові фінансові інвестиції	1030		
Інші необоротні активи	1090	716,0	675,8
Усього за розділом I	1095	1599,1	3316,2
II. Оборотні активи			
Запаси:	1100	949,6	654,5
у тому числі готова продукція	1103		
Поточні біологічні активи	1110		107,1
Дебіторська заборгованість за продукцію, товари, роботи, послуги	1125		
Дебіторська заборгованість за розрахунками з бюджетом	1135		
у тому числі з податку на прибуток	1136		
Інша поточна дебіторська заборгованість	1155		
Поточні фінансові інвестиції	1160		
Гроші та їх еквіваленти	1165	24,1	70,3
Витрати майбутніх періодів	1170		
Інші оборотні активи	1190	441,1	755,6
Усього за розділом II	1195	1414,8	1587,5
III. Необоротні активи, утримувані для продажу, та групи вибуття			
Баланс	1300	3013,9	4903,7

Продовження додатку Б

Пасив	Код рядка	На початок звітної періоду	На кінець звітної періоду
1	2	3	4
I. Власний капітал			
Зареєстрований (пайовий) капітал	1400	600,0	2094,2
Додатковий капітал	1410		
Резервний капітал	1415		
Нерозподілений прибуток (непокритий збиток)	1420	775,0	807.1
Неоплачений капітал	1425	-340,9	-259.1
Усього за розділом I	1495	1034,1	2642.2
II. Довгострокові зобов'язання, цільове фінансування та забезпечення			
III. Поточні зобов'язання			
Короткострокові кредити банків	1600	163,1	276.3
Поточна кредиторська заборгованість за: довгостроковими зобов'язаннями	1610		
товари, роботи, послуги	1615	1784,4	1926.5
розрахунками з бюджетом	1620	2,7	7.0
у тому числі з податку на прибуток	1621		
розрахунками зі страхування	1625	4,1	8.2
розрахунками з оплати праці	1630	13,3	
Доходи майбутніх періодів	1665		
Інші поточні зобов'язання	1690	12,2	43.5
Усього за розділом III	1695	1979,8	2261.5
IV. Зобов'язання, пов'язані з необоротними активами, утримуваними для продажу, та групами вибуття			
Баланс	1900	3013,9	4903.7

2. Звіт про фінансові результати
на 31 грудня 2017 р.

Форма № 2-м

Код за ДКУД

1801
007

Стаття	Код рядка	За звітний період	За аналогічний період попереднього року
1	2	3	4
Чистий дохід від реалізації продукції (товарів, робіт, послуг)	2000	5153.3	4838,7
Інші операційні доходи	2120	200.4	
Інші доходи	2240		137,6
Разом доходи	2280	5353.7	4976,3
Собівартість реалізованої продукції (товарів, робіт, послуг)	2050	-3800.0	-3086,9
Інші операційні витрати	2180	-681.4	-373,6
Інші витрати	2270	-49.7	-8,8
Разом витрати	2285	-4531.1	-3789,3
Фінансовий результат до оподаткування:	2290	822.6	1207,0
Податок на прибуток	2300		
Прибуток (збиток) від припиненої діяльності після оподаткування	2305		
Чистий прибуток (збиток)	2350		

Додаток 1 до Положення (стандарту) бухгалтерського обліку 1
25 «Фінансовий звіт суб'єкта малого підприємництва»

ФІНАНСОВИЙ ЗВІТ
суб'єкта малого підприємництва

КОДИ

Підприємство Товариство з обмеженою відповідальністю «Морган Сек'юріті Груп» Дата (рік, місяць, число) _____ за ЄДРПОУ _____
Територія Печерський р-н м. Київ за КОАТУУ _____
Організаційно-правова форма господарювання _____ за КОПФГ _____
Вид економічної діяльності : Діяльність приватних охоронних служб за КВЕД _____

2019	01	01
38964616		
8038000000		
240		
80.10		

Середня кількість працівників _____
Одиниця виміру: тис грн. з одним десятковим знаком
Адреса, телефон _____

1. Баланс
на 31 грудня 2018 р.

Форма № 1-м Код за ДКУД

1801006

Актив	Код рядка	На початок звітного періоду	На кінець звітного періоду
1	2	3	4
II. Оборотні активи			
Незавершені капітальні інвестиції	1005		
Основні засоби	1010	2640.4	3299,8
первісна вартість	1011	2878.5	3919,8
знос	1012	-238.1	-620
Довгострокові біологічні активи	1020		
Довгострокові фінансові інвестиції	1030		
Інші необоротні активи	1090	675.8	642,4
Усього за розділом I	1095	3316.2	3942,2
II. Оборотні активи			
Запаси:	1100	654.5	710,6
у тому числі готова продукція	1103		
Поточні біологічні активи	1110		
Дебіторська заборгованість за продукцію, товари, роботи, послуги	1125	107,1	303,9
Дебіторська заборгованість за розрахунками з бюджетом	1135		
у тому числі з податку на прибуток	1136		
Інша поточна дебіторська заборгованість	1155		
Поточні фінансові інвестиції	1160		
Гроші та їх еквіваленти	1165	70,3	0,2
Витрати майбутніх періодів	1170		
Інші оборотні активи	1190	755.6	548,4
Усього за розділом II	1195	1587.5	1563,1
III. Необоротні активи, утримувані для продажу, та групи вибуття			
Баланс	1300	4903.7	5505,3

Продовження додатку В

Пасив	Код рядка	На початок звітної періоду	На кінець звітної періоду
1	2	3	4
I. Власний капітал			
Зареєстрований (пайовий) капітал	1400	2094,2	2094,2
Додатковий капітал	1410		
Резервний капітал	1415		
Нерозподілений прибуток (непокритий збиток)	1420	807,1	1454,0
Неоплачений капітал	1425	-259,1	-340,9
Усього за розділом I	1495	2642,2	3207,3
II. Довгострокові зобов'язання, цільове фінансування та забезпечення			
III. Поточні зобов'язання			
Короткострокові кредити банків	1600	276,3	324,1
Поточна кредиторська заборгованість за: довгостроковими зобов'язаннями	1610		
товари, роботи, послуги	1615	1926,5	1940,3
розрахунками з бюджетом	1620	7,0	10,5
у тому числі з податку на прибуток	1621		
розрахунками зі страхування	1625	8,2	
розрахунками з оплати праці	1630		
Доходи майбутніх періодів	1665		
Інші поточні зобов'язання	1690	43,5	23,1
Усього за розділом III	1695	2261,5	2298
IV. Зобов'язання, пов'язані з необоротними активами, утримуваними для продажу, та групами вибуття			
Баланс	1900	4903,7	5505,3

2. Звіт про фінансові результати
на 31 грудня 2018 р.

Форма № 2-м

Код за ДКУД

1801007

Стаття	Код рядка	За звітний період	За аналогічний період попереднього року
1	2	3	4
Чистий дохід від реалізації продукції (товарів, робіт, послуг)	2000	5927,4	5153,3
Інші операційні доходи	2120	594,6	200,4
Інші доходи	2240		
Разом доходи	2280	6522	5353,7
Собівартість реалізованої продукції (товарів, робіт, послуг)	2050	-4709,9	-3800,0
Інші операційні витрати	2180	-758,5	-681,4
Інші витрати	2270	-143,6	-49,7
Разом витрати	2285	-5612	-4531,1
Фінансовий результат до оподаткування:	2290	910	822,6
Податок на прибуток	2300		
Прибуток (збиток) від припиненої діяльності після оподаткування	2305		
Чистий прибуток (збиток)	2350		

Додаток 1 до Положення (стандарту) бухгалтерського обліку 1
25 «Фінансовий звіт суб'єкта малого підприємництва»

ФІНАНСОВИЙ ЗВІТ
суб'єкта малого підприємництва

Підприємство Товариство з обмеженою відповідальністю «Морган Сек'юріті Груп» Дата (рік, місяць, число) _____ за ЄДРПОУ _____
Територія Печерський р-н м. Київ за КОАТУУ _____
Організаційно-правова форма господарювання _____ за КОПФГ _____
Вид економічної діяльності : Діяльність приватних охоронних служб за КВЕД _____

КОДИ

2020	01	01
3896461		
6		
8038000		
000		
240		
80.10		

Середня кількість працівників _____
Одиниця виміру: тис грн. з одним десятковим знаком
Адреса, телефон _____

1. Баланс
на 31 грудня 2019 р.

Форма № 1-м Код за ДКУД 1801006

Актив	Код рядка	На початок звітного періоду	На кінець звітного періоду
1	2	3	4
II. Оборотні активи			
Незавершені капітальні інвестиції	1005		
Основні засоби	1010	3299,8	3300,2
первісна вартість	1011	3919,8	3745,2
знос	1012	-620	-445
Довгострокові біологічні активи	1020		
Довгострокові фінансові інвестиції	1030		
Інші необоротні активи	1090	642,4	717,2
Усього за розділом I	1095	3942,2	4017,4
II. Оборотні активи			
Запаси:	1100	710,6	610,4
у тому числі готова продукція	1103		
Поточні біологічні активи	1110		
Дебіторська заборгованість за продукцію, товари, роботи, послуги	1125	303,9	290,0
Дебіторська заборгованість за розрахунками з бюджетом	1135		
у тому числі з податку на прибуток	1136		
Інша поточна дебіторська заборгованість	1155		
Поточні фінансові інвестиції	1160		
Гроші та їх еквіваленти	1165	0,2	0,3
Витрати майбутніх періодів	1170		
Інші оборотні активи	1190	548,4	652,8
Усього за розділом II	1195	1563,1	1553,5
III. Необоротні активи, утримувані для продажу, та групи вибуття			
Баланс	1300	5505,3	5570,9

Продовження додатку В

Пасив	Код рядка	На початок звітного періоду	На кінець звітного періоду
1	2	3	4
I. Власний капітал			
Зареєстрований (пайовий) капітал	1400	2094,2	2094,2
Додатковий капітал	1410		
Резервний капітал	1415		
Нерозподілений прибуток (непокритий збиток)	1420	1454,0	1459,4
Неоплачений капітал	1425	340,9	412,7
Усього за розділом I	1495	3207,3	3140,9
II. Довгострокові зобов'язання, цільове фінансування та забезпечення			
III. Поточні зобов'язання			
Короткострокові кредити банків	1600	324,1	401,8
Поточна кредиторська заборгованість за: довгостроковими зобов'язаннями	1610		
товари, роботи, послуги	1615	1940,3	1963,9
розрахунками з бюджетом	1620	10,5	18,1
у тому числі з податку на прибуток	1621		
розрахунками зі страхування	1625		
розрахунками з оплати праці	1630		
Доходи майбутніх періодів	1665		
Інші поточні зобов'язання	1690	23,1	46,2
Усього за розділом III	1695	2298	2430
IV. Зобов'язання, пов'язані з необоротними активами, утримуваними для продажу, та групами вибуття			
Баланс	1900	5505,3	5570,9

2. Звіт про фінансові результати
на 31 грудня 2019 р.

Форма № 2-м

Код за ДКУД

1801007

Стаття	Код рядка	За звітний період	За аналогічний період попереднього року
1	2	3	4
Чистий дохід від реалізації продукції (товарів, робіт, послуг)	2000	5153,3	5505,7
Інші операційні доходи	2120	200,4	202,2
Інші доходи	2240		
Разом доходи	2280	5353,7	5707,9
Собівартість реалізованої продукції (товарів, робіт, послуг)	2050	-3800,0	-3900,2
Інші операційні витрати	2180	-681,4	-692,0
Інші витрати	2270	-49,7	-53,7
Разом витрати	2285	-4531,1	-4645,9
Фінансовий результат до оподаткування:	2290	822,6	
Податок на прибуток	2300	87,4	
Прибуток (збиток) від припиненої діяльності після оподаткування	2305		
Чистий прибуток (збиток)	2350	910	1062