**СХІДНОУКРАЇНСЬКИЙ НАЦІОНАЛЬНИЙ УНІВЕРСИТЕТ**

**ІМЕНІ ВОЛОДИМИРА ДАЛЯ**

**ФАКУЛЬТЕТ ЕКОНОМІКИ І УПРАВЛІННЯ**

# **Кафедра фінансів і банківської справи**

## **ПОЯСНЮВАЛЬНА ЗАПИСКА**

**до дипломної (бакалаврської) роботи**

спеціальності \_\_072 «Фінанси, банківська справа та страхування»\_\_

(шифр і назва напряму підготовки)

на тему: «**Фінансові інструменти підвищення ділової активності підприємств**»

Виконав: студент групи ФКР-19-1з

Роман О.О. ……………………….

(прізвище, та ініціали) (підпис)

Керівник:

\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_ ……………………….

(прізвище та ініціали) (підпис)

Завідувач кафедри

проф. Костирко Лідія Андріївна ………………............

(прізвище та ініціали) (підпис)

Рецензент\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_

(прізвище та ініціали)

Київ – 2023

**РЕФЕРАТ**

випускної кваліфікаційної роботи бакалавра, виконаної на тему:

**«Фінансові інструменти підвищення ділової активності підприємств»**

(за матеріалами ТОВ «Діфлон», м. Харків)

*Структура роботи.* Випускна кваліфікаційні робота бакалавра викладена на 83 сторінках. Робота містить 18 таблиць, 7 рисунків. Список використаних джерел налічує 50 найменувань, який викладено на 6 сторінках. Робота містить 1 додаток, викладений на 6 сторінках.

*Метою* роботи виступає вивчення теоретичних положень та розробка практичних рекомендацій щодо вибору ефективних фінансових інструментів для підвищення ділової активності підприємства.

Для досягнення поставленої мети в роботі необхідно вирішити наступні *завдання*:

* розкрити економічну суть та надати загальну характеристику ділової активності підприємства;
* систематизувати чинники, що впливають на ділову активність підприємства;
* дослідити методи оцінювання ділової активності підприємства;
* навести організаційно-економічну характеристику діяльності підприємства;
* провести аналіз ліквідності, фінансової стійкості і рентабельності підприємства;
* проаналізувати динаміку показників ділової активності підприємства;
* обґрунтувати вибір фінансових інструментів для підвищення ділової активності підприємства;
* провести оцінку ефективності запропонованих напрямів.

*Об’єктом дослідження* виступає ділова активність підприємства.

*Предметом дослідження* є процес вибору фінансових інструментів для підвищення ділової активності підприємства.

*Практичне значення одержаних результатів дослідження*. Одержані результати можуть бути використані та впровадженні у ТОВ «Діфлон» з метою вибору ефективних фінансових інструментів для підвищення ділової активності.

*Ключові слова:* ділова активність, фінансові інструменти, дебіторська заборгованість; факторинг, кредитна політика по відношенню до дебіторів, підприємство.

Рік виконання роботи 2023 р.

Рік захисту роботи – 2023 р.

**ЗМІСТ**

[ВСТУП 4](#_Toc137804708)

[РОЗДІЛ 1. ТЕОРЕТИЧНІ АСПЕКТИ ДІЛОВОЇ АКТИВНОСТІ ПІДПРИЄМСТВА 7](#_Toc137804709)

[1.1. Економічна суть та загальна характеристика ділової активності підприємства 7](#_Toc137804710)

[1.2. Чинники, що впливають на ділову активність підприємства 12](#_Toc137804711)

[1.3. Методи оцінювання ділової активності підприємства 22](#_Toc137804712)

[РОЗДІЛ 2. АНАЛІЗ ДІЛОВОЇ АКТИВНОСТІ ПІДПРИЄМСТВА (НА ПРИКЛАДІ ТОВ «ДІФЛОН») 31](#_Toc137804713)

[2.1. Організаційно-економічна характеристика діяльності підприємства 31](#_Toc137804714)

[2.2. Аналіз ліквідності, фінансової стійкості і рентабельності підприємства 35](#_Toc137804715)

[2.3. Аналіз динаміки показників ділової активності підприємства 39](#_Toc137804716)

[РОЗДІЛ 3. НАПРЯМИ ПІДВИЩЕННЯ ДІЛОВОЇ АКТИВНОСТІ ДОСЛІДЖУВАНОГО ПІДПРИЄМСТВА 49](#_Toc137804717)

[3.1. Обґрунтування та вибір фінансових інструментів для підвищення ділової активності підприємства 49](#_Toc137804718)

[3.2. Оцінка ефективності запропонованих напрямів 60](#_Toc137804719)

[ВИСНОВКИ 69](#_Toc137804720)

[СПИСОК ВИКОРИСТАНИХ ДЖЕРЕЛ 72](#_Toc137804721)

[ДОДАТКИ 78](#_Toc137804722)

# **ВСТУП**

*Актуальність теми.* В сучасних умовах розвитку економіки ділова активність суб’єкта господарювання, управління нею й методичне забезпечення відіграють вагому роль у забезпеченні ефективності й прибутковості діяльності. Вона спрямована на збільшення ринкової вартості підприємства, сприяє росту конкурентоспроможності й досягненню лідерства з-поміж конкурентів, стимулює розвиток виробництва і підвищення обсягів продажу, сприяє стійкості економічного потенціалу суб’єкта господарювання.

Ділова активність підприємства проявляється у динамічності його розвитку, досягненні поставлених цілей, котрі відображають натуральні і вартісні показники, що характеризують ефективність використання економічного потенціалу й освоєння ринків збуту.

Важливо відмітити, що ділова активність підприємства залежить від правильного вибору та використання фінансових інструментів в його діяльності. Задля прийняття рішення щодо використання фінансових інструментів для підвищення ділової активності необхідно провести детальний аналіз та обрати максимально ефективний інструмент.

*Аналіз досліджень та публікацій.* Проблеми, чинники та методи підвищення ділової активності підприємства були предметом дослідження багатьох вітчизняних науковців, зокрема: Буздиган М. О., Вартанова О. В., Гаркуша Н.М., Данилюк М. О., Жук Н.Т., Зінченко А. В., Кобрин Л. Й., Лесюк А.С., Нашкерська М.М., Прядко Б.І., Ткачук Г.Ю., Томчук О.Ф., Щербань О.Д., Ясіновська І.Ф. та багато ін. Віддаючи належне дослідженням вітчизняних науковців необхідно відмітити, що на сьогоднішній день було проведено недостатньо щодо застосування фінансових інструментів для підвищення ділової активності підприємства, що загалом і обумовило актуальність, мету і завдання даного дослідження.

*Метою* роботи виступає вивчення теоретичних положень та розробка практичних рекомендацій щодо вибору ефективних фінансових інструментів для підвищення ділової активності підприємства.

Для досягнення поставленої мети в роботі необхідно вирішити наступні *завдання*:

* розкрити економічну суть та надати загальну характеристику ділової активності підприємства;
* систематизувати чинники, що впливають на ділову активність підприємства;
* дослідити методи оцінювання ділової активності підприємства;
* навести організаційно-економічну характеристику діяльності підприємства;
* провести аналіз ліквідності, фінансової стійкості і рентабельності підприємства;
* проаналізувати динаміку показників ділової активності підприємства;
* обґрунтувати вибір фінансових інструментів для підвищення ділової активності підприємства;
* провести оцінку ефективності запропонованих напрямів.

*Об’єктом дослідження* виступає ділова активність підприємства.

*Предметом дослідження* є процес вибору фінансових інструментів для підвищення ділової активності підприємства.

*Методи дослідження.* Для реалізації окреслених завдань використано загальнонаукові та спеціальні методи дослідження: декомпозиції – для формування мети та постановки завдань; теоретико-методологічний – для розкриття теоретичних аспектів ділової активності підприємства; фінансового аналізу – для визначення та оцінки показників діяльності підприємства, показників ліквідності, фінансової стійкості, рентабельності і ділової активності; абстрактно-логічний метод, методи порівняння, логічного узагальнення – з метою обґрунтування вибору фінансових інструментів для підвищення ділової активності підприємства; аналізу і синтезу – для оцінки ефективності запропонованих напрямів та вибору оптимального фінансового інструменту для підвищення ділової активності підприємства; графічний і табличний методи – для наочного відображення результатів дослідження.

*Інформаційною базою дослідження* слугували фінансова звітність і дані ТОВ «Діфлон», посібники, монографічні роботи, статті вітчизняних та зарубіжних науковців у фахових виданнях, матеріали періодичних видань та науково-практичних конференцій з теми дослідження.

*Практичне значення* одержаних результатів дослідження полягає у можливості застосування сформованих теоретичних положень та запропонованих методичних підходів доведених до практичних рекомендацій у практичній діяльності підприємства – з метою вибору фінансових інструментів для підвищення ділової активності.

*Структура роботи.*Загальний обсяг роботи становить 83 сторінок. Робота містить 18 таблиць, 7 рисунків. Список використаних джерел налічує 50 найменувань, який викладено на 6 сторінках. Робота містить 1 додаток, викладений на 6 сторінках.

# **РОЗДІЛ 1**

# **ТЕОРЕТИЧНІ АСПЕКТИ ДІЛОВОЇ АКТИВНОСТІ ПІДПРИЄМСТВА**

# **1.1. Економічна суть та загальна характеристика ділової активності підприємства**

Реформування та розвиток господарського механізму України передбачає збільшення ефективності діяльності як окремих господарюючих суб’єктів, так й національного господарства загалом й передбачає пошук реальних шляхів виходу із кризового стану. З метою прийняття ефективних управлінських рішень і оцінки впливу на економічне середовище, в котрому функціонує підприємство, потрібно постійно проводити пошук оптимальних зв’язків між сукупністю економічних ресурсів й кількістю економічних благ, які виробляються за допомогою таких ресурсів [41].

Виникнення й розвиток поняття ділова активність діалектично обумовлене і практично виправдане, адже загалом відображає сутність змін у економіці, коли гостро постає необхідність зіставлення розміру вкладених ресурсів із результатами їхнього використання, що безпосереднім чином впливає на фінансовий стан господарюючого суб’єкта й тісно взаємопов’язане із ним [17].

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 [18, с. 194].

Поняття «ділова активність» почало використовуватись в вітчизняній обліково-аналітичній теорії порівняно недавно. Перші визначення даного поняття та методологічні засади його використання у практичній діяльності належать американським та європейським економістам. Зокрема, один з найбільш істотних внесків належить Едмонду Лінкольну, котрий в праці «Фінанси підприємств: прикладний аспект» (1925 р.) надав економічну інтерпретацію та алгоритм розрахунку більш ніж 40 аналітичних коефіцієнтів [22].

Ділова активність дедалі частіше стає предметом різних досліджень як на макро-, так й на мікрорівні. Істотну увагу вивченню поняття ділова активність на мікрорівні приділяло чимало вітчизняних науковців, проте нині немає єдиного підходу щодо визначення даного терміна (табл. 1.1).

Таблиця 1.1

Підходи науковців щодо визначення суті поняття «ділова активність підприємства»

|  |  |
| --- | --- |
| Науковці | Визначення поняття |
| Буздиган М. О.  [4, с. 17] | «Ділова активність – ринкове явище, котре характеризується кількістю та розміром угод, їх динамікою, станом та наповненістю портфеля замовлень. При цьому показники динаміки товарообороту входять до основних характеристик ділової активності» |
| Воробець Н. С., Корбутяк А. Г.  [6, с. 1087] | «Ділова активність – це сукупність кількісних характеристик, які відображають інтенсивність господарської діяльності господарюючого суб’єкта та ефективність використання ресурсів, котрі знаходяться в його розпорядженні, й потенціалу» |
| Дончак Л.Г., Ціхановська О.М. [11, с.251] | «Ділова активність характеризується позитивною динамікою обсягу виробництва та реалізації продукції, прибутку, підвищення конкурентоспроможності й інших показників, які відображають результати роботи підприємства» |
| Зиз Д. О.  [14, с. 231] | «Ділова активність дає змогу оцінити конкурентоспроможність підприємства, його потенціал й можливості ділової співпраці та виявити, наскільки ефективно забезпечується реалізація економічних інтересів всіх учасників господарської діяльності (працівників, керівництва, партнерів, кредиторів)» |
| Кащена Н.Б., Горошанська Т.В.,  Польова Т.В.  [16, с.52] | «Ділова активність – це господарська діяльність господарюючого суб’єкта, сукупність його дій, які спрямовані на забезпечення динамічності розвитку, досягнення поставлених цілей, ефективне використання економічного потенціалу, розширення ринків збуту товарів (продукції)» |
| Масюк Ю. В.,  Качур В. С.  [22] | «Ділова активність суб’єкта господарювання в фінансовому аспекті проявляється через швидкість обороту його засобів» |
| Петик Л.,  Фелісєєв В.  [26, с.188] | «Ділова активність суб’єкта господарювання характеризується інтенсивністю використання інвестованого (внутрішнього) капіталу» |
| Тимчишин-  Чемерис Ю.В.,  Гвоздь С.І.  [33, с. 161] | «Ділова активність оцінюється сукупністю кількісних та якісних параметрів, з-поміж котрих виділяють ріст економічного потенціалу підприємства, обсяги поставок на експорт, імідж суб’єкта господарювання, його соціальна та природоохоронна активність» |

Таким чином, ділова активність господарюючого суб’єкта проявляється в динамічності розвитку, досягненні поставлених цілей, котрі відображають показники, які характеризують ефективність використання економічного потенціалу підприємства й освоєння ринків збуту.

Варто зазначити, що ділова активність має тісний взаємозв'язок із іншими найвагомішими характеристиками суб’єкта господарювання (інвестиційна привабливість, фінансова стійкість, кредитоспроможність). Так, висока ділова активність, мотивує потенційних інвесторів до реалізації операцій із активами даного підприємства. Банки охоче надають кредити підприємствам із високими показниками ділової активності, адже вони спроможні більш ефективно їх використовувати та обслуговувати свої боргові зобов’язання [39, с. 208].

Отже, ділова активність виступає однією із умов кредитоспроможності підприємства. Зазвичай, результатом підвищення ділової активності виступає зміцнення фінансового стану підприємства.

Необхідно відмітити, що ключовою умовою якісної розробки методичних положень щодо аналізу ділової активності виступає її науково обґрунтована класифікація. На основі дослідження існуючих точок зору доцільно виокремити наступні класифікаційні ознаки ділової активності, за котрими будуть визначитись її види (табл. 1.2).

Таблиця 1.2

Класифікація ділової активності

|  |  |
| --- | --- |
| «Класифікаційна ознака | Види ділової активності |
| 1 | 2 |
| За змістом оцінюваних об’єктів | Фінансова;  Ринкова;  Операційна;  Інвестиційна;  Інноваційна;  Організаційно-управлінська;  Трудова;  Збутова. |
| За ступенем відношення до суб’єкта господарювання | Внутрішня;  Зовнішня. |
| За сферою діяльності | Основного виду діяльності;  Інших видів діяльності. |
| За стадіями життєвого циклу підприємства | На етапі створення;  На етапі первісного здійснення діяльності;  На етапі активного зростання; |

Продовження табл. 1.2

|  |  |
| --- | --- |
| 1 | 2 |
|  | На етапі «зрілості»;  На етапі «старіння». |
| За масштабом охоплення | У країні;  У регіоні;  У галузі;  На підприємстві. |
| За часовим аспектом | Ретроспективна;  Поточна;  Прогнозна. |
| За горизонтами планування | Тактична;  Стратегічна. |
| За ступенем реальності | Реальна;  Потенційна. |
| За спрямованістю | Інтегральна;  Локальна. |
| За рівнем активності | Достатній;  Задовільний;  Незадовільний». |

*Джерело: складено на основі [5, с. 54; 17]*

За оцінюваним аспектом діяльності можна виділити:

* фінансову активність, що характеризується досягненням цільових фінансових результатів, підтримкою необхідного рівня платоспроможності, ліквідності й фінансової стійкості економічного суб'єкта;
* ринкову активність, що веде до розширення ринків збуту продукції;
* виробничу активність, що означає ріст обсягів виробництва продукції;
* інвестиційну активність, яка передбачає придбання, створення необоротних активів (земельних ділянок, будівель, інших об'єктів нерухомості, обладнання, нематеріальних активів), здійснення власного будівництва, витрат на НДДКР, довгострокових фінансових вкладень;
* інноваційну активність, пов'язану із впровадженням господарюючим суб’єктом нових технологій;
* організаційно-управлінську активність, що відображає ступінь зусиль керівництва з організації діяльності, дійсне виконання радою директорів, наглядовою радою своїх функцій щодо розробки стратегії бізнесу та нагляду за її реалізацією;
* збутову активність, що виражається у стимулюванні продажів, обґрунтованому вибору та диверсифікації каналів збуту, опрацюванні політики цін та умов продажів;
* трудову активність, що характеризується інтелектуальною творчою діяльністю персоналу [19, с. 252].

По відношенню до підприємства ділова активність може бути внутрішньою та зовнішньою.

Перша відображає зусилля стосовно ефективного використання виробничих ресурсів, друга – використання оптимального податкового режиму, підписання вигідних контрактів, встановлення ефективних зв'язків із усім стейкхолдерським оточенням організації.

Щодо сфери діяльності ділова активність може виявлятися переважно у вигляді основної діяльності та інших напрямів діяльності економічного суб'єкта (наприклад, оренда приміщень, надання послуг).

Як відомо, будь-яка організація проходить у своєму розвитку через стадії (зокрема, зародження, зростання, зрілості та спаду). Після цього вона або ліквідується, або виходить на новий цикл розвитку внаслідок поновлення обладнання, технологій, диверсифікації діяльності, зміни стратегії, значного поповнення капіталу. На кожній із стадій організація виявляє певну ділову активність, що впливає на фінансову стійкість та інші показники [34, с. 273].

Ділова активність може характеризуватися загалом по країні, у регіоні, галузі чи організації виходячи зі статистичних даних, бухгалтерської (фінансової) звітності чи інших інформаційних джерел.

За часовим аспектом виділяють ретроспективну (оперативну), поточну і прогнозну ділову активність.

Ділова активність підприємства за горизонтами планування поділяється на тактичну та стратегічну.

За ступенем реальності виділяють реальну і потенційну ділову активність.

Ділову активність підприємства за спрямованістю розподіляють на інтегральну та локальну.

За рівнем активності ділової активності виділяють достатній, задовільний, незадовільний.

Отже, можна зробити висновки, що із точки зору провідних науковців ділова активність господарюючого суб’єкта являє собою результативність та ефективність господарської діяльності. Проте, в даному випадку відбувається підміна понять. У багатьох визначеннях розкривається не стільки сутність, скільки окремі прояви ділової активності, її методичні аспекти, і саме тому необґрунтовано упущено, як мінімум два принципових моменти.

По-перше, темп ділової активності, що знаходиться у прямій залежності від стратегічних і тактичних планів розвитку підприємства. Так, обґрунтовані бізнес-плани і бюджети задають необхідний темп ділової активності, її рівномірність або диференціацію залежно від умов функціонування підприємства. З точки зору методики аналізу ділової активності необхідно зазначити, що його якісне проведення можливе за наявності прогнозної документації шляхом порівняння її ключових індикаторів з даними фінансової звітності, а також виявлення чинників, що викликали суттєві відхилення.

По-друге, прикметник «ділова» дає підстави вважати, що досліджувана категорія охоплює усі сфери комерційної діяльності підприємства – торгово- постачальницьку, фінансову, інноваційну тощо.

Таким чином, результати аналізу ділової активності можуть виступати як базою ухвалення управлінських рішень стосовно підвищення ефективності господарської діяльності, так і основою для встановлення ділових контактів. В той же час комплексність ділової активності підкреслює необхідність її наукової класифікації, уточнення основних складових. Це, у свою чергу, є ключовою умовою якісної розробки методичних аспектів аналізу ділової активності господарюючого суб’єкта.

# **1.2. Чинники, що впливають на ділову активність підприємства**

Ділова активність виступає одним з найвагоміших елементів, котрі характеризують бізнес-середовище та визначають ефективність діяльності господарюючого суб’єкта. Проте на неї впливає чимало чинників, зокрема галузева спеціалізація й розміщення підприємства, здатність ефективно використовувати робочу силу, визначення мети діяльності господарюючого суб’єкта, наявність перспектив подальшого розвитку підприємства, масштаби діяльності, стійкість економічного росту, додержання заданих темпів розвитку суб’єкта господарювання, особливості управління, рівень виконання стратегічних й тактичних планів діяльності, ефективність використання наявних ресурсів виробництва, масштаби ринків збуту продукції тощо.

Чимало науковців розподіляють чинники, котрі визначають ділову активність, на внутрішні і зовнішні.

Так, Р. М. Воронко, О. С. Воронко, виділяють дві групи чинників, котрі відповідають складовим бізнес-простору. Зокрема, до зовнішніх науковці відносять наступні:

1) «міжнародного рівня, котрі поєднують в собі загальноекономічні фактори, вплив міжнародної політики і конкуренції;

2) національні, які містять політичні, економічні, демографічні фактори;

3) ринкові, до котрих належать конкурентні, науково-технічні й споживчі фактори» [7, c. 65].

До внутрішніх чинників Р. М. Воронко, О. С. Воронко відносять такі:

1) «конкурентну позицію підприємства (мета діяльності (місія), традиції, репутація, імідж господарюючого суб’єкта, кваліфікація керівників та персоналу, частка ринку, стадія життєвого циклу суб’єкта господарювання, територіальне розміщення підприємства, віддаленість від ключових ринків збуту, доступ до матеріальних, трудових й фінансових ресурсів, рівень адаптивності господарюючого суб’єкта до змін ринкової ситуації);

2) принципи діяльності (концепція основної діяльності суб’єкта господарювання, форма власності, стимулювання творчої, результативної діяльності, інноваційна активність господарюючого суб’єкта, диверсифікація виробництва, ділова репутація підприємства);

3) ресурси і їхнє використання;

4) маркетингову ситуацію та політику (сегментація ринку (співвідношення масових й цільових ринків збуту, ринкові ніші), товарна, цінова, збутова, комунікаційна, рекламна політика господарюючого суб’єкта);

5) фінансовий менеджмент (структура балансу підприємства, платоспроможність, ліквідність, співвідношення власних та позикових коштів, вартість капіталу господарюючого суб’єкта, структура майна, інвестиційна привабливість, рівень рентабельності, дохід на акцію тощо)» [7, c. 66].

Наведена класифікація є доволі розгорнутою та містить в собі надзвичайно велику кількість чинників, проте вона не ураховує окремі доволі вагомі із них, діяльність підприємства без котрих є неможливою. Наприклад, природні і кліматичні умови або інвестиційні можливості. Чинник природно-кліматичних умов надає розуміння, де необхідно територіально розмістити підприємство, задля того щоб його діяльність у подальшому мала позитивний економічний ефект; інвестиційний чинник надає змогу зрозуміти, куди та як необхідно вкладати грошові кошти задля одержання такого ефекту. А конкурентну позицію господарюючого суб’єкта, котру Воронко Р. М., Воронко О. С. пропонують відносити до внутрішніх чинників впливу на ділову активність, більш доцільно відносити до зовнішніх факторів, адже вона залежить від поведінки зовнішніх контрагентів та виступає стимулом для вдосконалення внутрішньої діяльності.

М. О. Буздиган теж пропонує класифікацію чинників, котрі визначають ділову активність господарюючих суб’єктів, із позиції дії зовнішнього і внутрішнього середовища.

До зовнішніх чинників, зокрема, відносяться:

– «економічний стан в країні;

– фінансова ситуація;

– політична стабільність;

– умови функціонування (конкуренція, монополія)» [3, с. 89].

Дія внутрішніх чинників відносяться такі:

– «стратегічні пріоритети розвитку суб’єкта господарювання;

– загальний фінансовий стан;

– підходи щодо управління» [3, с. 89].

Таким чином, як зазначає М. О. Буздиган, ділова активність господарюючого суб’єкта визначає та впливає на результат всієї господарської та фінансово-економічної діяльності, одержаний під дією різних чинників [3, c. 90]. Проте, зазначена класифікація є дещо вузькою та не охоплює всіх аспектів діяльності суб’єкта господарювання.

Н.М. Гаркуша також наводить класифікацію чинників, котрі визначають ділову активність із розподілом їх на зовнішні й внутрішні. Проте даний розподіл автор здійснює з урахуванням суб’єктів, що впливають на діяльність підприємства.

Отже, як зазначає автор, «ринкове середовище, у котрому діє підприємство, є зовнішнім, адже його формують зовнішні по відношенню до нього суб’єкти економічної діяльності. Перш за все – це бізнес-партнери, із якими пов’язані ділові інтереси підприємства: клієнти, постачальники, замовники, контрагенти» [8, c. 25].

Оскільки суб’єкт господарювання функціонує у соціально-економічному просторі, нормативно-правову базу котрого формує держава, то ділова активність будь-якого господарюючого суб’єкта є неможливою без втручання державних й інших органів регулювання. Н.М. Гаркуша вважає також, що істотний вплив на діяльність підприємства мають й конкуренти, переваги котрих в технологічній, інноваційній сферах виступають рушійною силою в сфері пошуку ідей і засобів досягнення більш суттєвих результатів в стратегічно вагомих сферах діяльності. В зв’язку із тим, що діяльність будь-якого підприємства спрямована на кінцевого споживача, він теж своїми вимогами до продукції і фінансовими можливостями чинить вплив на діяльність суб’єкта господарювання.

Ще однією складовою бізнес-середовища, як зазначає Н.М. Гаркуша, виступає внутрішнє середовище господарюючого суб’єкта, котре являє собою сукупність агентів, які діють усередині підприємства, та взаємовідносин, що виникають в них в процесі фінансово-господарської діяльності (керівники, працівники і власники) [8, c. 25].

Тобто поділ факторів відповідно до суб’єктів економічної діяльності допомагає зрозуміти роль того або іншого учасника у досягненні господарюючим суб’єктом високих показників діяльності. Наведена класифікація є доволі повною, проте також потребує певних уточнень.

О.Ф. Томчук зазначає, що на діяльність будь-якого господарюючого суб’єкта чинять вплив макроекономічні і мікроекономічні фактори, котрі мають як позитивні, так й негативні наслідки для його діяльності. Позитивні чинники, такі як стійкий ріст випуску продукції, тривалий ріст попиту, сприяють покращенню «підприємницького клімату», стимулюють розвиток діяльності підприємства. Негативні ж – навпаки, зменшують рівень ділової активності у результаті збурень зовнішніх факторів ринкової інфраструктури. Інфляція, відсутність налагоджених взаємозв’язків з постачальниками й контрагентами, відсутність постійних покупців суттєво уповільнюють процес оборотності грошових коштів. До факторів, котрі зменшують ділову активність, автор теж відносить дії промислових й торговельних підприємств, котрі у процесі скорочення своєї діяльності намагаються збільшити резерви готівкових коштів [36, c. 992].

В доповнення до пропонованої класифікації О.Ф. Томчук науковець С. В. Приймак зауважує, що чинниками, котрі підвищують рівень ділової активності, виступають елементи як внутрішнього, так й зовнішнього середовища. До зовнішніх, зокрема, можна віднести зменшення бюрократичного тиску чи полегшення можливості одержання кредитів підприємствами, котре обов’язково повинно супроводжуватись стабільністю та розвиненістю політико-економічної культури держави. Внутрішні ж фактори більше пов’язані із роботою підприємства, його діяльністю в сфері планування, маркетингу. До них відноситься галузева належність підприємства, рівень технічної оснащеності та інтенсивність упровадження розробок, кваліфікація персоналу й інше [28, с. 122].

Проведені дослідження науковця виявили наступні фактори ділової активності підприємств, котрі негативно впливають на їх діяльність, як нестабільна політична і економічна обстановка у державі; низький рівень добробуту населення та його дохідного забезпечення; неефективна організація роботи й брак кваліфікованого персоналу; недоліки у законодавчому контролі; складність надання звітів підприємства; недовіра до банківської системи; неефективність судової системи тощо [28, c. 122].

Тобто автор з-поміж чинників, котрі визначають ділову активність підприємства, виділяє позитивні та негативні. Проте, даний розподіл не є коректним, адже різні чинники на різних етапах розвитку господарюючого суб’єкта впливають на ділову активність по-різному. В даному випадку позитивні чинники на етапі ліквідації суб’єкта господарювання можуть ставати негативними, й навпаки. Наприклад, кількість конкурентів, що функціонують на ринку на етапі відкриття нового підприємства та його становлення лише стимулює діяльність, а на етапі спаду – прискорюють його банкрутство і ліквідацію.

Узагальнюючи наведені вище підходи щодо класифікації чинників ділової активності підприємства, можна зробити висновки, що в процесі визначення факторів, необхідно ураховувати, наступні аспекти:

– фактори ділової активності господарюючого суб’єкта є рухомою й динамічною величиною;

– проблеми визначення чинників обумовлені наявністю взаємозв’язків між ними і різноманітністю наслідків позитивного або негативного впливу на діяльність суб’єкта господарювання;

– взаємозв’язки між чинниками характеризуються міцною залежністю змін одного фактора по відношенню до іншого;

– в зв’язку із різними темпами змін чинників простежується неточність та невизначеність інформації для проведення аналізу ділової активності підприємства.

Систематизація підходів науковців надала змогу одержати комплексне уявлення щодо класифікації чинників, котрі визначають ділову активність підприємства (табл. 1.3).

Таблиця 1.3

Класифікація чинників, які визначають ділову активність підприємства

|  |  |
| --- | --- |
| «Група чинників | Чинники, які визначають ділову активність підприємства |
| За середовищем | |
| Зовнішні фактори | Економічні |
| Політико-правові |
| Ринкові |
| Технологічні |
| Природо-кліматичні |
| Соціально-демографічні |
| Внутрішні фактори | Інвестиційні |
| Виробничі |
| Менеджменту |
| Фінансового характеру |
| Маркетингові |
| Інноваційні |
| За характером дії на ділову активність підприємства | |
| Інтенсивні | Якісні фактори |
| Екстенсивні | Кількісні фактори» |

*Джерело: складено на основі [3, с. 88; 7, с. 66; 8, с. 25; 28, с. 122]*

Розподіл чинників, що визначають ділову активність на зовнішні та внутрішні є загальним та обґрунтованим бізнес-середовищем, у котрому здійснює свою діяльність господарюючий суб’єкт.

Зовнішні чинники визначають можливості для діяльності підприємства та, можуть бути класифіковані наступним чином:

1) економічні чинники – рівень інфляції в країні, регулювання цін, грошова-кредитна політика, купівельна спроможність населення, фаза економічного циклу, середній рівень заробітної плати, податкова політика держави тощо;

2) політико-правові чинники – нормативно-правова база, умови стандартизації продукції, політична ситуація у державі, регулювання діяльності суб’єктів господарювання, державний контроль та регулювання діяльності підприємства, рівень протекціонізму й ін.;

3) ринкові чинники – наявність конкурентів, розміщення продуктивних сил, наявність та доступ до необхідних ресурсів на відповідних ринках, економічні взаємозв’язки із учасниками ринку, умови доступу (входження) до ринку й ін.;

4) технологічні чинники – рівень техніки й технологій, розвиток НТП, упровадження інновацій, питома вага наукоємних виробництв та продукції тощо;

5) природно-кліматичні чинники – стан навколишнього природного середовища, територіальне розміщення різних природних ресурсів, якість і кількість природних ресурсів тощо;

6) соціально-демографічні чинники – рівень кваліфікації трудових ресурсів, демографічний стан в країні, суспільне відношення до діяльності суб’єкта господарювання, кількість потенційних споживачів, профспілкова активність й ін. [3, с. 89]

Беззаперечно, що аналіз зовнішніх чинників виступає необхідністю кожного підприємства. Проте оскільки вплинути на дію того або іншого чинника підприємство не має змого, то його метою виступає розробка різних способів реагування на відповідні зміни зовнішнього середовища [32, с. 207].

Внутрішні чинники мають безпосередній вплив на підприємство та характеризують його діяльність. Тому доцільно здійснювати їхню класифікацію згідно аспектів, котрі визначають суть поняття ділової активності підприємства.

Інвестиційні чинники проявляються у ефективності використання інвестиційних ресурсів, котрі залучені задля функціонування підприємства, через різноманітні інструменти. Наприклад, випуск цінних паперів, придбання необоротних активів, використання частини прибутку на купівлю цінних паперів.

Виробничі чинники визначають процес організації виробництва продукції, виконання робіт або надання послуг, виробничий потенціал господарюючого суб’єкта, рівень спеціалізації і можливості виробничої диверсифікації. Дані фактори оцінюються із допомогою наступних показників: обсяг виробленої продукції, продуктивність праці, тривалість виробничого циклу тощо [31, с. 133].

Чинники менеджменту проявляються в правильній організації діяльності, котра втілюється в прийнятті обґрунтованих та зважених управлінських рішень. Дані фактори можна проаналізувати із допомогою компетенцій керівництва підприємства, кваліфікації управлінського персоналу, формування мети, цілей діяльності й іміджу підприємства, рівня умотивованості працівників, підприємницької орієнтації й політики ведення бізнесу.

Чинники фінансового характеру проявляються в спроможності забезпечувати фінансування господарюючого суб’єкта, тобто обсягу й вартості авансованого у нього капіталу та доцільності його використання. Саме дані чинники більшою мірою мають вплив на визначення ділової активності суб’єкта господарювання. Вони знаходять своє відображення в розмірах власного й позикового капіталу, рівні заборгованості, фінансовій стабільності, ліквідності і прибутковості.

Маркетингові чинники визначають способи зацікавлення споживачів в придбанні продукції, робіт або послуг підприємства. Вони визначаються широтою асортименту товарів, підвищенням їх якості, ефективністю реклами і збуту, можливістю завоювати нові ринки.

Інноваційні чинники проявляються в запроваджені в виробництво нових технологій, технік або інших інновацій задля підвищення економічної вигоди господарюючого суб’єкта.

Зазначені чинники можуть оцінюватись рівнем оновлення обладнання, наявними розробками й винаходами, науково-технічним потенціалом тощо. За характером дії чинники впливу на ділову активність можна розподілити на інтенсивні й екстенсивні.

Інтенсивні чинники виражають якісні ознаки та особливості роботи суб’єкта господарювання і його оточуючого середовища середовища. Це, зокрема, такі чинники, як імідж, репутація господарюючого суб’єкта, його конкурентоспроможність, кваліфікація менеджерів і персоналу, рівень упровадження нової техніки та технології виробництва, виконання робіт і надання послуг, характер використання відповідних ресурсів, рівень якості продукції, інвестиційна привабливість, збільшення номенклатури продукції, ефективність податкової, грошово-кредитної, збутової, рекламної політики, напрямки розвитку підприємства, продуктивність праці тощо [7, с. 66].

Екстенсивні чинники виражають кількісну визначеність ділової активності суб’єкта господарювання. До зазначених чинників можна віднести рівень інфляції, рівень цін, обсяг виробленої продукції, величину власного й позикового капіталу, кількість працівників, обсяг авансованих ресурсів, вартість сировини й устаткування, обсяг активів підприємства, величину виручки від реалізації продукції, обсяг запасів, відсотки за кредитами й депозитами, вартість придбаних акцій тощо. Тобто всі чинники, котрі виражаються в певній величині [7, с. 67].

Із огляду на велику кількість чинників, котрі визначають ділову активність підприємства, варто зазначити, що в процесі оцінювання діяльності підприємства доцільно виокремлювати ті із них, котрі безперечно мають вплив саме на конкретно аналізоване підприємство. Тобто якщо досліджують підприємство-монополіста, то недоцільно розглядати фактор конкуренції і оцінювати його вплив. Окрім цього, слід зазначити, який з перелічених чинників має найбільший вплив на діяльність підприємства, та визначити характер такого впливу.

Доцільно також навести наступні класифікаційні характеристики впливу чинників на ділову активність підприємства:

1. Відповідно до учасників діяльності:

* безпосередній вплив;
* опосередкований вплив.

1. За характером впливу:

* позитивний;
* негативний [8, с. 32].

Відповідно до учасників, котрі мають вплив на діяльність суб’єкта господарювання, розрізняють безпосередній вплив, тобто вплив учасників, котрі працюють на підприємстві і зацікавлені в позитивному ефекті його діяльності. Зазвичай суб’єктами впливу є власники, менеджери, працівники підприємства. Необхідно зазначити, що персонал підприємства доцільно розділити на працівників фінансової сфери (фінансовий директор, бухгалтери, економісти) і інших працівників, адже задля визначення ділової активності найважливішою сферою аналізу є фінансова.

Опосередкований вплив є впливом сторонніх суб’єктів діяльності, котрі формують середовище, у котрому функціонує підприємство. До таких учасників відносяться держава, конкуренти, контрагенти, споживачі. Також необхідно виокремити у окрему категорію іще таких учасників, як банківські установи, адже саме вони обслуговують майже усі підприємства та своєю політикою впливають на їх діяльність.

За характером дії на діяльність господарюючого суб’єкта та на його ділову активність виділяють негативний й позитивний вплив. Негативний вплив обумовлює збитковість діяльності підприємства та, як наслідок, призводить до банкрутства і ліквідації підприємства. Позитивний вплив, навпаки, сприяє розвитку суб’єкта господарювання, а в кризових ситуаціях надає можливість прийняти рішення стосовно усунення негативних наслідків та проблем.

Отже, представлена класифікація чинників, котрі впливають на ділову активність господарюючого суб’єкта, надає змогу охарактеризувати дане поняття, виявити вплив того або іншого чинника на підприємство й проконтролювати його. Це надасть можливість більш точно провести аналіз і оцінку ефективності діяльності суб’єкта господарювання, приймати обґрунтовані управлінські рішення з метою забезпечення високих результатів та вдало управляти діяльність підприємства, допоможе провести оцінювання виробничих та збутових можливостей суб’єкта господарювання, підтримати конкурентоспроможність, охарактеризувати ефективність управління, а також прийняти рішення щодо впровадження нововведень, реалізація й розвиток котрих матиме позитивний довгостроковий економічний ефект, удосконалить виробничі й організаційні процеси на підприємстві і сформує низку конкурентних переваг, котрі визначать місце підприємства на відповідному ринку.

# **1.3. Методи оцінювання ділової активності підприємства**

Ділова активність суб’єкта господарювання виміряється із допомогою системи кількісних та якісних параметрів.

Якісні параметри включають широту внутрішніх та зовнішніх ринків збуту, ділову репутацію підприємства, його конкурентоспроможність, наявність постійних постачальників й покупців готової продукції і т.п. Зазначені параметри слід зіставляти із аналогічними параметрами конкурентів, які діють в тій же галузі чи сфері бізнесу.

Кількісні параметри ділової активності господарюючого суб’єкта характеризуються абсолютними та відносними показниками.

Роль аналізу ділової активності підприємства полягає в формуванні економічно обґрунтованої оцінки ефективності й інтенсивності використання ресурсів суб’єкта господарювання і в виявленні резервів їхнього підвищення.

В процесі аналізу ділової активності підприємства вирішуються певні завдання (рис. 1.1).

Завдання аналізу ділової активності підприємства

вивчення і оцінка тенденцій зміни показників ділової активності підприємства

дослідження впливу головних чинників, котрі обумовили зміну показників ділової активності підприємства і розрахунок величини їх впливу

узагальнення результатів проведеного аналізу, розробка чітких заходів стосовно залучення до обігу визначених резервів

Рис. 1.1. Завдання аналізу ділової активності підприємства

*Джерело: складено на основі [29, с. 68]*

Необхідно зазначити, що ділова активність суб’єкта господарювання проявляється в динамічності його розвитку, в досягненні ним поставлених цілей, котрі відображають абсолютні вартісні і відносні показники.

З-поміж абсолютних показників варто виокремити прибуток, виручку від реалізації готової продукції, товарів, робіт і послуг господарюючого суб’єкта, обсяг активів (авансованого капіталу). Зазначені параметри необхідно порівнювати у динаміці за декілька періодів (років, кварталів). Оптимальне співвідношення між ними характеризується наступною нерівністю:

ТП > ТВ > ТА >100 % (1.1)

Де, ТП – темп зростання прибутку, %;

ТВ – темп зростання виручки від реалізації продукції, %;

ТА – темп зростання активів підприємства, % [2, с. 14].

Так, нерівність ТА>100% свідчить про те, що економічний потенціал підприємства збільшується, тобто зростають масштаби його діяльності [2, с. 14].

Нерівність ТВ > ТА свідчить про те, що порівняно із зростанням економічного потенціалу обсяги реалізації підвищуються вищими темпами, тобто ресурси господарюючого суб’єкта використовуються більш ефективно, зростає віддача від кожної грошової одиниці, вкладеної у підприємство [2, с. 14].

Із третьої нерівності ТП > ТВ можна побачити, що прибуток збільшується випереджальними темпами, що є свідченням відносного зменшення витрат виробництва й обігу як результат дій, які спрямовано на оптимізацію технологічного процесу та взаємовідносин із контрагентами [2, с. 14].

Показники ділової активності господарюючого суб’єкта відносяться до показників, які надають інформацію щодо ефективності роботи підприємства, ефективність роботи його менеджменту. Вони дають змогу провести оцінку фінансового становища суб’єкта господарювання із погляду платоспроможності: як швидко активи можуть перетворюватись на готівку, яким є виробничий потенціал підприємства, чи ефективно використовується власний капітал і трудові ресурси, яким чином використовує суб’єкт господарювання свої активи для одержання доходів й прибутку. Зазначені показники називають показниками оборотності [24, с. 956].

Оборотність – це показник, котрий відображає обсяг (масштаби) зміни (руху) активів або пасивів загалом, чи конкретних статей активів і пасивів за відповідний період [9, с. 37].

Показники оборотності характеризують скільки разів на рік (чи за відповідний період, який аналізується) «обертаються» ті або інші активи чи пасиви суб’єкта господарювання. Зворотна величина, помножена на кількість днів в аналізованому періоді, відображає тривалість обороту тих чи інших активів чи пасивів [10, с. 120].

Швидкість обороту відображає час перетворення аналізованої статті активів чи пасивів на кошти. Тому, із зростанням швидкості оборотності можна зробити висновки про зростання ефективності використання ресурсів підприємства та загалом його діяльності [12, с. 334].

Загалом, коефіцієнти ділової активності дають змогу провести аналіз, наскільки ефективно суб’єкт господарювання використовує відповідні засоби та ресурси. Коефіцієнти можуть виражатись днями, й навіть в кількості оборотів того або іншого ресурсу підприємства упродовж аналізованого періоду [13, с. 229].

Економічна сутність й порядок розрахунку показників ділової активності господарюючого суб’єкта наведено у табл. 1.4.

Таблиця 1.4

Економічна суть і порядок розрахунку показників ділової активності суб’єкта господарювання

|  |  |  |
| --- | --- | --- |
| «Показник | Розрахунок | Коментар та економічна суть |
| 1 | 2 | 3 |
| Коефіцієнт оборотності активів | Виручка від реалізації /  (Загальна сума активів на початок року + Загальна сума активів на кінець року) / 2 | характеризує ефективність використання суб’єктом господарювання усіх наявних ресурсів незалежно від джерел їхнього залучення |
| Термін обороту активів | 365 / коефіцієнт оборотності активів | показує середній термін обороту активів |
| Коефіцієнт оборотності дебіторської заборгованості | Виручка від реалізації / (Дебіторська заборгованість на початок року + Дебіторська заборгованість на кінець року) / 2 | показує швидкість обороту дебіторської заборгованості підприємства за період, що аналізується |
| Термін погашення дебіторської заборгованості | 365 / Оборотність дебіторської заборгованості | характеризує середній термін погашення заборгованості дебіторами |
| Коефіцієнт оборотності кредиторської заборгованості | Виручка від реалізації / (Кредиторська заборгованість на початок року + Кредиторська заборгованість на кінець року) / 2 | показує швидкість обертання кредиторської заборгованості підприємства за період, який аналізується, розширення чи зменшення комерційного кредиту, що надається підприємству. |

Продовження табл. 1.4

|  |  |  |
| --- | --- | --- |
| 1 | 2 | 3 |
| Термін погашення кредиторської заборгованості | 365 / Коефіцієнт оборотності кредиторської заборгованості | характеризує середній термін погашення кредиторської заборгованості |
| Коефіцієнт оборотності запасів | Виручка від реалізації / (Запаси на початок року + Запаси на кінець року) / 2 | характеризує швидкість реалізації запасів господарюючого суб’єкта |
| Термін обороту запасів | Виручка від реалізації / (Запаси на початок року + Запаси на кінець року) / 2 | показує середній термін обороту запасів |
| Коефіцієнт оборотності власного капіталу | Виручка від реалізації / Власний капітал | характеризує ефективність використання власного капіталу підприємства |
| Термін обороту власного капіталу | 365 / коефіцієнт оборотності власного капіталу | показує середній термін обороту власного капіталу підприємства» |

*Джерело: складено на основі [20, с. 134; 21, с. 76; 25, с. 956; 30, с. 248]*

Коефіцієнт оборотності активів характеризує ефективність використання майна підприємства. Він відображає швидкість обороту загальних активів (у кількості оборотів за відповідний період) суб’єкта господарювання.

Коефіцієнт оборотності оборотних активів показує швидкість обороту усіх оборотних засобів підприємства (як матеріальних, так й грошових). Через прискорення обороту оборотних активів потрібно менший обсяг запасів сировини, матеріалів, палива, незавершеного виробництва, завдяки чому вивільняються й фінансові ресурси, раніше вкладені в дані оборотні засоби. Вивільнені фінансові ресурси можуть бути переведені на депозитний рахунок господарюючого суб’єкта, в результаті покращується його фінансовий стан, зміцнюється його платоспроможність [20, с. 134].

Коефіцієнт оборотності власного капіталу суб’єкта господарювання визначає швидкість обороту власного капіталу. Швидкість обороту власного капіталу характеризує активність використання власних коштів підприємства. Надто високі значення зазначеного показника свідчать про суттєве перевищення рівня продажів над вкладеним капіталом, що, зазвичай, означає зростання обсягів залучення кредитних ресурсів. В даному випадку відношення зобов'язань до власного капіталу підвищується, що негативним чином позначається на фінансовій стійкості й фінансовій незалежності господарюючого суб’єкта. Низький рівень даного коефіцієнта означає неефективність використання власних коштів. В даному випадку необхідно шукати нові джерела доходів, куди можна буде вкласти власні кошти [21, с. 77].

Оцінка оборотності запасів суб’єкта господарювання є найважливішим елементом аналізу ділової активності, адже свідчить про ефективність використання запасів. Прискорення оборотності запасів супроводжується додатковим залученням коштів в оборот, а уповільнення – відволіканням коштів з господарського обороту. Крім того, очевидно, що тривалішим є їх перебуванням у запасах, тим більше господарюючий суб’єкт несе додаткові затрати на зберігання запасів, пов'язані не тільки із складськими витратами, але і з ризиком псування й старіння запасів [25, с. 957].

Оборотність кредиторської заборгованості господарюючого суб’єкта характеризує швидкість обороту заборгованості. Оборотність кредиторської заборгованості – це показник, котрий пов’язує суму грошових коштів, котру підприємство повинно повернути кредиторам (переважно, постачальникам) до обумовленого терміну, й поточну величину закупівель придбаних в кредиторів товарів/послуг. Зазвичай, даний показник виражається в календарних днях, що характеризують середній термін оплати за товари і послуги, придбані у кредит [30, с. 248].

Варто зазначити, що висока частка кредиторської заборгованості зменшує фінансову стійкість і платоспроможність підприємства, але кредиторська заборгованість, якщо така заборгованість є перед постачальникам й підрядникам, надає господарюючому суб’єкту змогу користуватись «безкоштовними» грошима тимчасово до моменту погашення наявної кредиторської заборгованості. Вигода підприємства полягає в різниці величини відсотків за кредитом, що рівний сумі такої заборгованості, у випадку якщо б дане підприємство запозичувало ці гроші в банку під відсотки, за період перебування заборгованості на балансі підприємства й величини даної кредиторської заборгованості. Тобто прибуток підприємства становить та сума яку б довелося заплатити банку за відсотками за кредит за надання такої суми на відповідний термін [38, с. 91].

Період обороту кредиторську заборгованість визначає середню тривалість відстрочки платежів, наданої господарюючому суб’єкту постачальниками. Чим даний період є більшим, тим активніше підприємство фінансує поточну виробничу діяльність за рахунок безпосередніх учасників виробничого процесу (за рахунок використання відстрочки оплати за рахунками, нормативної відстрочки щодо сплати податків тощо).

Необхідно також зазначити, що аналіз оборотності кредиторської заборгованості в свою чергу необхідно доповнити аналізом оборотності дебіторської заборгованості суб’єкта господарювання.

Коефіцієнт оборотності дебіторської заборгованості характеризує кількість оборотів в період комерційного кредиту, наданого господарюючим суб’єктом своїм покупцям. Управління дебіторською заборгованістю передбачає, перш за все, контроль над оборотністю коштів в розрахунках. Прискорення оборотності в поступовій динаміці за ряд періодів сприймається як позитивна тенденція [35, с. 89].

Істотне значення задля скорочення термінів платежів мають відбір потенційних покупців та визначення умов оплати товарів, які передбачаються у контрактах. Відбір проводиться за допомогою неформальних критеріїв: додержання платіжної дисципліни у минулому, прогнозні фінансові можливості покупців щодо оплати запитуваного ними обсягу товарів, рівень поточної платоспроможності, рівень фінансової стійкості, економічні і фінансові умови підприємства-продавця. Якщо оборотність дебіторської заборгованості є вищою (тобто коефіцієнт є нижчим) за оборотність кредиторської заборгованості – це є позитивними фактором в діяльності господарюючого суб’єкта [35, с. 89].

Період обороту дебіторської заборгованості характеризує середню тривалість відстрочки платежів, наданих покупцям.

Важливо зазначити, що одним із етапів аналізу ділової активності виступає розрахунок виробничого, операційного й фінансового циклу (табл. 1.5).

Таблиця 1.5

Методи розрахунку виробничого, операційного і фінансового циклу

|  |  |  |
| --- | --- | --- |
| Показники | Розрахунок | Коментар та економічна суть |
| Виробничий цикл | Виробничий цикл дорівнює тривалості обороту у запасах | характеризує час зберігання виробничих запасів до їх надходження у виробництво |
| Операційний цикл | Сума тривалості обороту у запасах і тривалості обороту дебіторської заборгованості | характеризує загальний час, упродовж якого фінансові ресурси перебувають в матеріальних засобах і дебіторській заборгованості |
| Фінансовий цикл | Різниця операційного циклу і тривалості обороту кредиторської заборгованості | час, упродовж котрого фінансові ресурси виведено із обороту |

*Джерело: складено на основі [41; 13, с. 229]*

Виробничий цикл характеризує час зберігання виробничих запасів з їх надходження досі відпустки у виробництво. Виробничий цикл дорівнює тривалості обороту в запасах:

ВЦ = ОЗ, (1.2)

де, ВЦ – виробничий цикл;

ОЗ – тривалість обороту запасів.

Операційний цикл – розпочинається із надходження матеріалів до складу організації, завершується у останній момент одержання оплати від покупців за реалізовану продукцію [27, с. 404].

Операційний цикл характеризує загальний період, упродовж котрого фінансові ресурси перебувають в матеріальних засобах і дебіторській заборгованості й дорівнює сумі тривалості обороту у запасах і тривалістю одного обороту дебіторської заборгованості.

ОЦ = ОЗ + ОДз, (1.3)

Де, ОЦ – операційний цикл;

ОЗ – тривалість обороту запасах;

ОДз – тривалість обороту дебіторської заборгованості.

Слід відмітити, що у випадку зниження операційного циклу за інших рівних умов зменшується час між закупівлею сировини й одержанням виручки, унаслідок чого збільшується рентабельність. Відповідно зменшення даного показника позитивно характеризує діяльність суб’єкта господарювання.

Фінансовий цикл – період, упродовж котрого фінансові ресурси виведені із обороту. Він розпочинається із оплати постачальникам матеріалів (погашення кредиторської заборгованості), завершується в момент одержання від покупців за відвантажену продукцію (погашення дебіторської заборгованості) [20, с. 136].

Фінансовий цикл дорівнює різниці операційного циклу й тривалості одного обороту кредиторської заборгованості.

ФЦ = ОЗ + ОДз - ОКз, (1.4)

де, ФЦ – фінансовий цикл;

ОЗ – тривалість обороту запасів;

ОДз – тривалість обороту дебіторської заборгованості;

ОКз – тривалість обороту кредиторської заборгованості.

Загалом, варто зазначити, що мета управління оборотними коштами – скорочення фінансового циклу, тобто скорочення операційного циклу й уповільнення терміну обороту кредиторської заборгованості до прийнятного рівня.

Отже, аналіз ділової активності господарюючого суб’єкта полягає в дослідженні рівнів й динаміки різних фінансових коефіцієнтів – показників оборотності, котрі є відносними показниками фінансових результатів діяльності підприємства і доволі важливі для нього, адже:

По-перше, від швидкості обороту коштів залежить величина річного обороту.

По-друге, із величиною обороту, отже, із оборотністю пов'язана відносна величина умовно-постійних витрат: чим швидше оборот, тим менше на кожен оборот припадає таких витрат.

По-третє, прискорення обороту на тій або іншій стадії кругообігу коштів тягне за собою прискорення обороту й на інших стадіях.

Таким чином, фінансовий стан підприємства, його платоспроможність залежить від того, наскільки швидко кошти, вкладені у активи й пасиви, перетворюються на реальні гроші.

# **РОЗДІЛ 2**

# **АНАЛІЗ ДІЛОВОЇ АКТИВНОСТІ ПІДПРИЄМСТВА (НА ПРИКЛАДІ ТОВ «ДІФЛОН»)**

# **2.1. Організаційно-економічна характеристика діяльності підприємства**

**ТОВ «Діфлон»** створено у квітні 1997 р. З 2000 року позиціонує себе на ринку як виробник одноразового посуду і пластмасових виробів.

Підприємство знаходиться за адресою: Україна, м. Харків, пров. Пластичний, 9.

Основним видом діяльності **ТОВ «Діфлон»** є:

22.29 Виробництво інших виробів із пластмас

Іншими видами діяльності **ТОВ «Діфлон»** є:

* 22.22 Виробництво тари з пластмас
* 22.23 Виробництво будівельних виробів із пластмас
* 46.19 Діяльність посередників у торгівлі товарами широкого асортименту
* 46.90 Неспеціалізована оптова торгівля
* 47.19 Інші види роздрібної торгівлі в неспеціалізованих магазинах

Основними видами продукції є:

1. Кришки для стаканів.

Кришки для пластикових і паперових склянок. В асортименті кришки різних розмірів, форм і кольорів, для гарячих і холодних напоїв.

1. Одноразовий пластиковий посуд:

* підноси, підставки під кульку;
* склянки пластик;
* тарілки пластик;
* трубочки для напоїв.

Номенклатура одноразового посуду включає в себе понад 30 найменувань.

1. Товари для саду та городу.

Пластикові вироби ідеально підходять для вкорінення або тимчасового перебування розсади, квіткових або садових культур. При поливі волога добре утримується всередині, що сприяє розвитку кореневої системи.

Пластикові стаканчики виробляються круглої форми і компактних розмірів, що дає можливість економно використовувати площу, зайняту під розсаду. ТОВ «Діфлон» пропонує м'які і жорсткі стаканчики для розсади з поліпропілену і полістиролу. Підприємство пропонує гнучкі та зручні умови співпраці. Можна придбати стаканчики для розсади оптом, що істотно знизить їхню ціну.

1. Листовий пластик PP, PS.

ТОВ «Дифлон» пропонує листовий полістирол PS  і поліпропілен РР власного виробництва. Технічні можливості підприємства дозволяють виробляти широку кольорову гаму листового пластику. Крім кольорового лист може бути: двох-кольоровий, молочний, прозорий, одношаровий і двошаровий.

Габарити листів:

* Ширина – до1,3 м.
* Довжина – під замовлення (можлива порізка на листи, потрібного розміру).
* Товщина – від 0,2 мм. до 1,8 мм.

Для зручності замовника лист може поставлятися в рулонах.

Важливою перевагою ТОВ «Діфлон» є те, що підприємство працює з будь-яким регіоном України, і гарантує доставку товару в найкоротші терміни, будь-яким зручним способом.

На всю продукцію є Гігієнічний висновок.

Основні споживачі продукції **ТОВ «Діфлон»**:

* «Nestle»;
* «McDonald's Ukrain Ltd»;
* «Coca-Cola Beveradjes Ukraine Ltd»;
* ТЦ «Метро» та інші.

**ТОВ «Діфлон»** нагороджено різними грамотами і дипломами, є лауреатом загальнонаціонального конкурсу «Вища проба» за високу якість продукції, що випускається.

На основі даних фінансової звітності проведемо аналіз динаміки чистого доходу від реалізації продукції (товарів, робіт, послуг) ТОВ «Діфлон» в 2020-2022 рр. (рис. 2.1).

Рис. 2.1. Динаміка чистого доходу від реалізації продукції (товарів, робіт, послуг) ТОВ «Діфлон» в 2020-2022 рр., тис. грн.

*Джерело: побудовано на основі даних фінансової звітності підприємства [37]*

Дані рис. 2.1 дають змогу зробити висновки, що впродовж 2020-2022 рр. чистий дохід від реалізації продукції (товарів, робіт, послуг) ТОВ «Діфлон» мав негативну динаміку. Порівняно з 2020 р. чистий дохід знизився в 2022 р. на 19218,8 тис. грн. або на 64,2 %. В 2022 р. порівняно з 2021 р. чистий дохід підприємства знизився на 13719,9 тис. грн., що у відсотковому співвідношенні становить (-56,2 %). Таким чином, чистий дохід підприємства в 2022 р. порівняно з 2020 р. і 2021 р. зазнав суттєвого скорочення.

Доцільно також провести аналіз динаміки чистого фінансового результату ТОВ «Діфлон» впродовж 2020-2022 рр. (рис. 2.2).

Рис. 2.2. Динаміка чистого фінансового результату ТОВ «Діфлон» в 2020-2022 рр., тис. грн.

*Джерело: побудовано на основі даних фінансової звітності підприємства [37]*

Дані рис. 2.2 дають змогу зробити висновки, що впродовж 2020-2021 рр. діяльність ТОВ «Діфлон» була збитковою. В 2022 р. підприємство одержало прибуток в розмірі 19,8 тис. грн.

З-поміж інших проблем які негативним чином впливають на діяльність ТОВ «Діфлон» варто виділити:

* зниження доходів;
* зростання витрат (подорожчання сировини, електроенергії, необхідність придбання генераторів);
* відсутність достатньої кількості платоспроможних клієнтів;
* непрогнозованість розвитку ситуації в Україні та на внутрішньому ринку;
* відсутність достатнього капіталу;
* непередбачувані дії держави, що можуть погіршити стан бізнесу;
* перешкоди з боку регуляторних та/чи фіскальних органів;
* високі податки і збори;
* недоступність кредитних коштів, зокрема програми 5-7-9 тощо.

Варто зазначити, що окрім зниження доходів, звісно, відбулось чимало інших змін, котрі негативним чином позначились на роботі ТОВ «Діфлон» й істотно ускладнили можливості ведення підприємницької діяльності. Одним із найяскравіших прикладів – це атаки російських окупантів на енергетичні об’єкти України, які призвели до масових тривалих відключень електроенергії, із котрими довелось зіткнутись усім українцям упродовж декількох місяців.

Російські обстріли призвели до переривання робочих процесів в ТОВ «Діфлон», скорочення кількості продуктивних годин діяльності, труднощів в плануванні, накопиченні втоми працівників, адже їм впродовж деякого періоду часу (доки підприємство не придбало генератори) необхідно було підлаштовуватися під графіки відключень електроенергії, збільшення витрат в зв’язку з використанням генераторів й до інших негативних наслідків для операційної роботи підприємства.

Загалом, найбільшою мірою перешкоджає діяльності ТОВ «Діфлон» нестача фінансових ресурсів, а також неплатоспроможність клієнтів, недоступність кредитних коштів і власного капіталу тощо.

Проблемою в діяльності ТОВ «Діфлон» є також непрогнозованість розвитку подій, і непередбачуваність дій держави, які можуть погіршити ситуацію для бізнесу.

Таким чином, унаслідок вторгнення російських військ на територію України 24.02.2022 р. ТОВ «Діфлон» зазнало суттєвих втрат як фінансових так і людських ресурсів.

# **2.2. Аналіз ліквідності, фінансової стійкості і рентабельності підприємства**

Проведемо аналіз динаміки показників ліквідності ТОВ «Діфлон» протягом 2020-2022 рр. (табл. 2.1).

Таблиця 2.1

Динаміка показників ліквідності ТОВ «Діфлон» протягом 2020-2022 рр.

|  |  |  |  |  |  |  |  |
| --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- |
| Показники | Роки | | | Абсолютне відхилення, +/- | | Відносне відхилення, % | |
| 2020 | 2021 | 2022 |
| 2022  до  2020 | 2022  до  2021 | 2022  до  2020 | 2022  до  2021 |
| Коефіцієнт  загальної ліквідності | 0,83 | 0,71 | 0,73 | -0,1 | 0,02 | -12,0 | 2,8 |
| Коефіцієнт  миттєвої  ліквідності | 0,23 | 0,21 | 0,51 | 0,28 | 0,3 | 121,7 | 142,9 |
| Коефіцієнт абсолютної ліквідності | 0,01 | 0,00 | 0,00 | -0,01 | 0 | -100 | -100 |

*Джерело: розраховано на основі даних фінансової звітності підприємства [37]*

Коефіцієнт загальної ліквідності в 2022 р. знизився порівнюючи з 2020 р. на 0,1, що у відсотковому співвідношенні складає (-12,0 %). Порівнюючи з 2021 р. збільшився в 2022 р. на 0,02, що у відсотковому співвідношенні складає + 2,8 %. Даний коефіцієнт показує, скільки грошових одиниць (тис. грн.) оборотних активів припадає на одну грошову одиницю поточних зобов'язань. Значення коефіцієнта менше за одиницю, що свідчить про високий фінансовий ризик діяльності підприємства.

Коефіцієнт миттєвої ліквідності в 2022 р. збільшився порівнюючи з 2020 р. на 0,28, що у відсотковому співвідношенні складає + 121,7 %. В 2022 р. значення коефіцієнта збільшилось порівнюючи з 2021 р. на 0,3 або на 142,9 %. Значення коефіцієнта в 2020-2022 рр. нижче нормативного (0,6-0,8) і свідчить про недостатній рівень високоліквідних активів підприємства необхідний для забезпечення виконання поточних зобов’язань протягом операційного дня.

Коефіцієнт абсолютної ліквідності характеризує ту частину короткотермінових фінансових зобов'язань підприємства, яка може бути сплачена за рахунок першокласних ліквідних активів. Значення коефіцієнта в 2020-2022 рр. нижче нормативного (0,2—0,25) і свідчить про неспроможність підприємства негайно погасити свою короткотермінову кредиторську заборгованість.

Проведемо аналіз динаміки показників ефективності використання фінансових ресурсів ТОВ «Діфлон» протягом 2020-2022 рр. (табл. 2.2).

Таблиця 2.2

Динаміка показників ефективності використання фінансових ресурсів ТОВ «Діфлон» протягом 2020-2022 рр.

|  |  |  |  |  |  |  |  |
| --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- |
| Показники | Роки | | | Абсолютне відхилення, +/- | | Відносне відхилення, % | |
| 2020 | 2021 | 2022 |
| 2022  до  2020 | 2022  до  2021 | 2022  до  2020 | 2022  до  2021 |
| Коефіцієнт заборгованості | 0,54 | 0,58 | 0,46 | -0,08 | -0,12 | -14,8 | -20,7 |
| Коефіцієнт фінансової залежності | 2,16 | 2,38 | 1,85 | -0,31 | -0,53 | -14,4 | -22,3 |
| Коефіцієнт фінансової стабільності | 0,86 | 0,73 | 1,18 | 0,32 | 0,45 | 37,2 | 61,6 |
| Коефіцієнт фінансової незалежності (автономії) | 0,46 | 0,42 | 0,54 | 0,08 | 0,12 | 17,4 | 28,6 |
| Коефіцієнт співвідношення позикових та власних коштів | 1,16 | 1,38 | 0,85 | -0,31 | -0,53 | -26,7 | -38,4 |
| Коефіцієнт залежності підприємства від довгострокових зобов'язань | 0,00 | 0,00 | 0,00 | 0,00 | 0,00 | 0,00 | 0,00 |
| Коефіцієнт довгострокового залучення капіталу | 0,00 | 0,00 | 0,00 | 0,00 | 0,00 | 0,00 | 0,00 |
| Коефіцієнт довгострокового залучення позикових коштів | 0,00 | 0,00 | 0,00 | 0,00 | 0,00 | 0,00 | 0,00 |

*Джерело: розраховано на основі даних фінансової звітності підприємства [37]*

Коефіцієнт заборгованості в 2022 р. зменшився порівнюючи з 2020 р. на 0,08 або на 14,8 %. Порівнюючи з 2021 р. зменшився в 2022 р. на 0,12 що у відсотковому співвідношенні становить (- 20,7 %). Значення коефіцієнта в 2020-2022 рр. мало негативну динаміку і свідчить про те, що темпи росту загальної суми заборгованості нижчі за темпи росту активів підприємства.

Коефіцієнт фінансової залежності в 2022 р. зменшився порівнюючи з 2020 р. на 0,31 або на 14,4 %. Порівнюючи з 2021 р. в 2022 р. зменшився на 0,53, що у відсотковому співвідношенні становить (-22,3 %). Значення коефіцієнта має негативну динаміку і свідчить про те, що темпи росту активів нижчі за темпи росту власного капіталу.

Коефіцієнт фінансової стабільності в 2022 р. збільшився порівнюючи з 2020 р. на 0,32 або на 37,2 %. Порівнюючи з 2021 р. в 2022 р. збільшився на 0,45 що у відсотковому співвідношенні становить + 61,6 %. Значення коефіцієнта має позитивну динаміку і свідчить про те, що темпи росту власного капіталу вищі за темпи росту позикових коштів.

Коефіцієнт фінансової незалежності (автономії) в 2022 р. збільшився порівнюючи з 2020 р. на 0,08 або на 17,4 %. Порівнюючи з 2021 р. в 2022 р. збільшився на 0,12, що у відсотковому співвідношенні становить + 28,6 %. Значення коефіцієнта має позитивну динаміку і свідчить про те, що темпи росту власного капіталу вищі за темпи росту валюти балансу.

Коефіцієнт співвідношення позикових та власних коштів в 2022 р. зменшився порівнюючи з 2020 р. на 0,31 або на 26,7 %. Порівнюючи з 2021 р. зменшився в 2022 р. на 0,53, що у відсотковому співвідношенні становить (-38,4 %). Значення коефіцієнта в 2020-2022 рр. мало негативну динаміку і свідчить про те, що темпи росту позикових коштів нижчі за темпи росту власного капіталу.

Оскільки в ТОВ «Діфлон» впродовж 2020-2022 рр. не було довгострокових зобов’язань і забезпечень значення коефіцієнта залежності підприємства від довгострокових зобов'язань, коефіцієнта довгострокового залучення капіталу, коефіцієнта довгострокового залучення позикових коштів були рівними 0.

Таким чином, за результатами проведеного дослідження можна зробити висновок, що протягом аналізованого періоду ефективність використання фінансових ресурсів ТОВ «Діфлон» підвищилась, а діяльність підприємства забезпечена його власним капіталом.

Проведемо аналіз динаміки показників рентабельності ТОВ «Діфлон» протягом 2020-2022 рр. (табл. 2.3).

Таблиця 2.3

Динаміка показників рентабельності ТОВ «Діфлон» в 2020-2022 рр., %

|  |  |  |  |  |  |  |  |
| --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- |
| Показники | Роки | | | Абсолютне відхилення, +/- | | Відносне відхилення, % | |
| 2020 | 2021 | 2022 |
| 2022  до  2020 | 2022  до  2021 | 2022  до  2020 | 2022  до  2021 |
| Рентабельність продажу | -2,63 | -8,24 | 1,58 | 4,21 | 9,82 | -160,1 | -119,2 |
| Рентабельність виробництва (основної діяльності) | -2,76 | -8,27 | 1,36 | 4,12 | 9,63 | -149,3 | -116,4 |
| Рентабельність сумарного капіталу | -5,53 | -10,12 | 0,12 | 5,65 | 10,24 | -102,2 | -101,2 |
| Рентабельність чистих активів | -11,89 | -22,85 | 0,25 | 12,14 | 23,1 | -102,1 | -101,1 |
| Рентабельність оборотного капіталу | -7,02 | -22,93 | 2,63 | 9,65 | 25,56 | -137,5 | -111,5 |
| Рентабельність власного капіталу | -11,89 | -22,85 | 0,25 | 12,14 | 23,1 | -102,1 | -101,1 |
| Показник чистого прибутку | -4,27 | -8,49 | 0,18 | 4,45 | 8,67 | -104,2 | -102,1 |

*Джерело: розраховано на основі даних фінансової звітності підприємства [37]*

Результати аналізу динаміки показників рентабельності дали змогу визначити підвищення прибутковості підприємства в 2022 р. Проте враховуючи що діяльність підприємства в 2020-2021 рр. була збитковою, необхідним є впровадження заходів задля підвищення прибутку та попередження можливих збитків у майбутньому.

Таким чином, на основі проведеного аналізу фінансового стану ТОВ «Діфлон» протягом 2020-2022 рр. можна зробити висновок, що за аналізований період спостерігається низький рівень ліквідності, підвищення показників фінансової стійкості та підвищення рентабельності.

# **2.3. Аналіз динаміки показників ділової активності підприємства**

Проаналізуємо динаміку необоротних й оборотних активів ТОВ «Діфлон» в 2020-2022 рр. (табл. 2.4).

Таблиця 2.4

Динаміка необоротних й оборотних активів ТОВ «Діфлон» в 2020-2022 рр.

|  |  |  |  |  |  |  |  |
| --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- |
| Показники | Роки, тис. грн. | | | Абсолютне відхилення (+/-) | | Відносне відхилення (%) | |
| 2020 | 2021 | 2022 | 2022  до  2020 | 2022  до  2021 | 2022  до  2020 | 2022  до  2021 |
| Необоротні активи | | | | | | | |
| Нематеріальні активи | 0 | 0 | 0 | 0 | 0 | 0 | 0 |
| первісна вартість | 15,10 | 15,10 | 15,10 | 0 | 0 | 0 | 0 |
| накопичена амортизація | 15,10 | 15,10 | 15,10 | 0 | 0 | 0 | 0 |
| Незавершені капітальні інвестиції | 1560,80 | 454,80 | 454,80 | -1106 | 0 | -70,9 | 0 |
| Основні засоби | 10593,10 | 10809,90 | 9415,60 | -1177,5 | -1394,3 | -11,1 | -12,9 |
| первісна вартість | 32872,60 | 34171,50 | 31554,10 | -1318,5 | -2617,4 | -4,0 | -7,7 |
| знос | 22279,50 | 23361,60 | 22138,50 | -141 | -1223,1 | -0,6 | -5,2 |
| Необоротні активи, всього | 12153,90 | 11264,70 | 9870,40 | -2283,5 | -1394,3 | -18,8 | -12,4 |
| Оборотні активи | | | | | | | |
| Запаси | 6918,50 | 5315,80 | 1440,70 | -5477,8 | -3875,1 | -79,2 | -72,9 |
| Виробничі запаси | 6488,5 | 4989,9 | 923,1 | -5565,4 | -4066,8 | -85,8 | -81,5 |
| Готова продукція | 430,00 | 325,90 | 517,60 | 87,6 | 191,7 | 20,4 | 58,8 |
| Дебіторська заборгованість за продукцію, товари, роботи, послуги | 1685,70 | 1629,30 | 2205,00 | 519,3 | 575,7 | 30,8 | 35,3 |
| Дебіторська заборгованість за розрахунками: |  |  |  |  |  |  |  |
| з бюджетом | 411,40 | 392,90 | 411,70 | 0,3 | 18,8 | 0,1 | 4,8 |
| Інша поточна дебіторська заборгованість | 472,00 | 333,70 | 869,50 | 397,5 | 535,8 | 84,2 | 160,6 |
| Гроші та їх еквіваленти | 159,40 | 3,30 | 4,00 | -155,4 | 0,7 | -97,5 | 21,2 |
| Інші оборотні активи | 67,60 | 177,50 | 86,40 | 18,8 | -91,1 | 27,8 | -51,3 |
| Оборотні активи, всього | 9714,60 | 7852,50 | 5017,30 | -4697,3 | -2835,2 | -48,4 | -36,1 |

*Джерело: складено на основі даних фінансової звітності підприємства [37]*

За даними таблиці 2.4 бачимо, що необоротні активи підприємства в аналізованого періоду мали негативну динаміку. Порівнюючи з 2020 р. необоротні активи в 2022 р. зменшились на 2283,5 тис. грн. що у відсотковому співвідношенні становить (-18,8 %). Порівнюючи з 2021 р. зменшилися в 2022 р. на 1394,3 тис. грн., що у відсотковому співвідношенні становить (-12,4 %).

Істотний вплив на зниження необоротних активів в 2022 р. мало зниження основних засобів на суму 1177,5 тис. грн або на 11,1 % порівнюючи з 2020 р. та на суму 1394,3 тис. грн. або на 12,9 %.

Зобразимо динаміку необоротних активів ТОВ «Діфлон» в 2020-2022 рр. графічно (рис. 2.3).

Рис. 2.3. Динаміка необоротних активів ТОВ «Діфлон» впродовж 2020-2022 рр., тис. грн.

*Джерело: побудовано на основі даних фінансової звітності підприємства [37]*

В 2022 р. оборотні активи ТОВ «Діфлон» зменшились порівнюючи з 2020 р. на 4697,3 тис. грн. або на 48,4 %. Порівнюючи з 2021 р. зменшились в 2022 р. на 4697,3 тис. грн., що у відсотковому співвідношенні становить (-36,1 %).

На зниження оборотних активів вплинуло зменшення в 2022 р. запасів на суму 5477,8 тис. грн. або на 79,2 % порівнюючи з 2020 р. й на суму 3875,1 тис. грн. або на 72,9 % порівнюючи з 2021 р.

Зобразимо динаміку оборотних активів ТОВ «Діфлон» в 2020-2022 рр. графічно (рис. 2.4).

Рис. 2.4. Динаміка оборотних активів ТОВ «Діфлон» впродовж 2020-2022 рр., тис. грн.

*Джерело: побудовано на основі даних фінансової звітності підприємства [37]*

На основі даних фінансової звітності проаналізуємо динаміку власного капіталу й зобов’язань ТОВ «Діфлон» впродовж 2020-2022 рр. (табл. 2.5).

Таблиця 2.5

Динаміка власного капіталу й зобов’язань ТОВ «Діфлон» впродовж 2020-2022 рр., тис. грн.

|  |  |  |  |  |  |  |  |
| --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- |
| Показники | Роки | | | Абсолютне відхилення (+/-) | | Відносне відхилення (%) | |
| 2020 | 2021 | 2022 | 2022  до  2020 | 2022  до  2021 | 2022  до  2020 | 2022  до  2021 |
| 1 | 2 | 3 | 4 | 5 | 6 | 7 | 8 |
| Власний капітал | | | | | | | |
| Зареєстрований (пайовий) капітал | 2046,10 | 2046,10 | 2046,10 | 0 | 0 | 0 | 0 |
| Додатковий капітал | 3401,40 | 3401,40 | 3401,40 | 0 | 0 | 0 | 0 |
| Нерозподілений прибуток (непокритий збиток) | 4667,90 | 2594,10 | 2613,90 | -2054 | 19,8 | -44,0 | 0,8 |
| Власний капітал, всього | 10115,40 | 8041,60 | 8061,40 | -2054 | 19,8 | -20,3 | 0,2 |

Продовження табл. 2.5

|  |  |  |  |  |  |  |  |
| --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- |
| 1 | 2 | 3 | 4 | 5 | 6 | 7 | 8 |
| Довгострокові зобов’язання і забезпечення | | | | | | | |
| Довгострокові зобов'язання і забезпечення, всього | 0 | 0 | 0 | 0 | 0 | 0 | 0 |
| Поточні зобов’язання і забезпечення | | | | | | | |
| Короткострокові кредити банків | 2893,60 | 2949,90 | 0 | -2893,6 | -2949,9 | -100 | -100 |
| Поточна кредиторська заборгованість: |  |  |  |  |  |  |  |
| за товари, роботи, послуги | 1648,80 | 1305,70 | 482,40 | -1166,4 | -823,3 | -70,7 | -63,1 |
| за розрахунками з бюджетом | 14,20 | 24,00 | 44,70 | 30,5 | 20,7 | 214,8 | 86,3 |
| за розрахунками зі страхування | 40,30 | 42,70 | 42,40 | 2,1 | -0,3 | 5,2 | -0,7 |
| за розрахунками з оплати праці | 159,70 | 117,60 | 361,30 | 201,6 | 243,7 | 126,2 | 207,2 |
| Інші поточні зобов’язання | 6996,50 | 6635,70 | 5895,50 | -1101 | -740,2 | -15,7 | -11,2 |
| Поточні зобов’язання і забезпечення, всього | 11753,10 | 11075,60 | 6826,30 | -4926,8 | -4249,3 | -41,9 | -38,4 |

*Джерело: складено на основі даних фінансової звітності підприємства [37]*

За даними таблиці 2.5 бачимо, що в 2020-2022 рр. власний капітал підприємства мав нерівномірну динаміку. В 2022 р. власний капітал підприємства зменшився порівнюючи з 2020 р. на 2054 тис. грн. або на 20,3 %. Порівнюючи з 2021 р. збільшився в 2022 р. на 19,8 тис. грн., що у відсотковому співвідношенні становить + 0,2 %.

На збільшення власного капіталу в 2022 р. порівняно з 2021 р. вплинуло зростання нерозподіленого прибутку. В 2022 р. нерозподілений прибуток збільшився порівнюючи з 2021 р. на 19,8 тис. грн., що у відсотковому співвідношенні становить + 0,8 %.

Зобразимо динаміку власного капіталу ТОВ «Діфлон» впродовж 2020-2022 рр. графічно (рис. 2.5).

Рис. 2.5. Динаміка власного капіталу ТОВ «Діфлон» в 2020-2022 рр., тис. грн.

*Джерело: побудовано на основі даних фінансової звітності підприємства [37]*

Впродовж 2020-2022 рр. довгострокових зобов’язань і забезпечень в ТОВ «Діфлон» не було.

За даними таблиці 2.5 можна зробити висновки, що поточні зобов'язання і забезпечення підприємства впродовж аналізованого періоду мали негативну динаміку. В 2022 р. зменшились порівнюючи з 2020 р. на 4926,8 тис. грн., що у відсотковому співвідношенні становить (- 41,9 %). Порівнюючи з 2021 р. зменшились в 2022 р. на 4249,3 тис. грн., що у відсотковому співвідношенні становить (-38,4 %).

На зниження поточних зобов'язань і забезпечень суттєвий вплив мало зменшення в 2022 р. короткострокових кредитів банків на суму 2893,6 тис. грн. або на 100 % порівнюючи з 2020 р. й на суму 2949,9 тис. грн., що у відсотковому співвідношенні становить (-100 %) порівнюючи з 2021 р.; поточної кредиторської заборгованості товари, роботи, послуги на суму 1166,4 тис. грн. або на 70,7 % порівнюючи з 2020 р. й на суму 823,3 тис. грн., що у відсотковому співвідношенні становить (-63,1 %) порівнюючи з 2021 р.; інших поточних зобов’язань на суму 1101 тис. грн. або на 15,7 % порівнюючи з 2020 р. й на суму 740,2 тис. грн., що у відсотковому співвідношенні становить (-11,2 %) порівнюючи з 2021 р.

Зобразимо динаміку поточних зобов’язань ТОВ «Діфлон» в 2020-2022 рр. графічно (рис. 2.6).

Рис. 2.6. Динаміка поточних зобов’язань ТОВ «Діфлон» впродовж 2020-2022 рр., тис. грн.

*Джерело: побудовано на основі даних фінансової звітності підприємства [37]*

Таким чином, можна зробити висновки, що в 2020-2022 рр. фінансування основних й оборотних активів ТОВ «Діфлон» відбувалось переважно за рахунок власних коштів та поточних зобов’язань.

Проведемо аналіз динаміки показників ділової активності ТОВ «Діфлон» протягом 2020-2022 рр. (табл. 2.6).

Таблиця 2.6

Динаміка показників ділової активності ТОВ «Діфлон» протягом 2020-2022 рр.

|  |  |  |  |  |  |  |  |  |
| --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- |
| Показники | Роки | | | Абсолютне відхилення, +/- | | Відносне відхилення, % | | |
| 2020 | 2021 | 2022 |
| 2022  до  2020 | 2022  до  2021 | | 2022  до  2020 | 2022  до  2021 |
| 1 | 2 | 3 | 4 | 5 | 6 | | 7 | 8 |
| Коефіцієнт оборотності оборотних активів | 3,08 | 3,11 | 2,13 | -0,95 | -0,98 | | -30,8 | -31,5 |
| Тривалість обороту оборотних активів | 119 | 117 | 171 | 52 | 54 | | 43,7 | 46,2 |
| Коефіцієнт оборотності | 22,46 | 64,64 | 25,40 | 2,94 | -39,24 | | 13,1 | -60,7 |

Продовження табл. 2.6

|  |  |  |  |  |  |  |  |
| --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- |
| 1 | 2 | 3 | 4 | 5 | 6 | 7 | 8 |
| готової продукції |  |  |  |  |  |  |  |
| Тривалість обороту готової продукції | 16 | 6 | 14 | -2 | 8 | -12,5 | 133,3 |
| Коефіцієнт оборотності дебіторської заборгованості | 12,47 | 14,74 | 3,66 | -8,81 | -11,08 | -70,6 | -75,2 |
| Тривалість обороту дебіторської заборгованості | 29 | 25 | 100 | 71 | 75 | 244,8 | 300 |
| Коефіцієнт оборотності запасів | 4,84 | 3,98 | 3,68 | -1,16 | -0,3 | -23,9 | -7,5 |
| Тривалість обороту  запасів | 75 | 92 | 99 | 24 | 7 | 32 | 7,6 |
| Тривалість операційного циклу | 104 | 117 | 199 | 95 | 82 | 91,3 | 70,1 |
| Коефіцієнт оборотності кредиторської заборгованості | 26,56 | 16,54 | 11,98 | -14,58 | -4,56 | -54,9 | -27,6 |
| Тривалість обороту кредиторської заборгованості | 14 | 22 | 30 | 16 | 8 | 114,3 | 36,4 |
| Тривалість фінансового циклу | 90 | 95 | 169 | 79 | 74 | 87,8 | 77,9 |
| Коефіцієнт оборотності власного капіталу | 2,78 | 2,69 | 1,33 | -1,45 | -1,36 | -52,2 | -50,6 |
| Тривалість обороту власного капіталу | 131 | 136 | 366 | 235 | 230 | 179,4 | 169,1 |

*Джерело: розраховано на основі даних фінансової звітності підприємства [37]*

Коефіцієнт оборотності оборотних активів в 2022 р. зменшився порівнюючи з 2020 р. на 0,95 або на 30,8 %. В 2022 р. значення коефіцієнта зменшилось порівнюючи з 2021 роком на 0,98, що у відсотковому співвідношенні складає (-31,5 %). Негативна динаміка свідчить про те, що темпи росту виручки від реалізації продукції є нижчими за темпи росту оборотних активів.

Тривалість обороту оборотних активів в 2022 р. збільшилась порівнюючи з 2020 роком на 52 дн. або на 43,7 %. В 2022 р. значення тривалості обороту збільшилось порівнюючи з 2021 р. на 54 дн. що у відсотковому співвідношенні складає + 46,2 %.

Коефіцієнт оборотності готової продукції в 2022 р. збільшився порівнюючи з 2020 р. на 2,94 або на 13,1 %. В 2022 р. значення коефіцієнта зменшилось порівнюючи з 2021 р. на 39,24, що у відсотковому співвідношенні складає (- 60,7 %). Негативна динаміка свідчить про те, що темпи росту виручки від реалізації продукції є нижчими за темпи росту готової продукції.

Тривалість обороту готової продукції в 2022 р. зменшилась порівнюючи з 2020 р. на 2 дн. або на 12,5 %. В 2022 р. значення показника збільшилось порівнюючи з 2021 р. на 8 дн., що у відсотковому співвідношенні складає +133,3 %. Позитивна динаміка показника є негативним для підприємства, оскільки свідчить про збільшення тривалості обороту готової продукції.

Коефіцієнт оборотності дебіторської заборгованості в 2022 р. зменшилась порівнюючи з 2020 р. на 8,81, що у відсотковому співвідношенні складає -70,6 %. В 2022 р. значення показника зменшилось порівнюючи з 2021 р. на 11,08, що у відсотковому співвідношенні складає (-75,2 %). Негативна динаміка свідчить про те, що темпи росту виручки від реалізації продукції є нижчими за темпи росту дебіторської заборгованості.

Тривалість обороту дебіторської заборгованості в 2022 р. збільшилось порівнюючи з 2020 роком на 71 дн. або на 244,8 %. В 2022 р. значення показника збільшилось порівнюючи з 2021 р. на 75 дн., що у відсотковому співвідношенні складає + 300,0 %.

Коефіцієнт оборотності запасів в 2022 р. зменшився порівнюючи з 2020 р. на 1,16 або на 23,9 %. В 2022 р. значення коефіцієнта зменшилось порівнюючи з 2021 р. на 0,3, що у відсотковому співвідношенні складає (-7,5 %). Негативна динаміка свідчить про те, що темпи росту виручки від реалізації продукції є нижчими за темпи росту запасів.

Тривалість обороту запасів в 2022 р. збільшилась порівнюючи з 2020 р. на 24 дн. або на 32,0 %. В 2022 р. значення показника збільшилось порівнюючи з 2021 р. на 7 дн., що у відсотковому співвідношенні складає + 7,6 %.

Тривалість операційного циклу в 2022 р. збільшилась порівнюючи з 2020 р. на 95 дн. або на 91,3 %. Порівнюючи з 2021 р. значення тривалості операційного циклу збільшилось в 2022 р. на 82 дн. або на + 70,1 %. Негативний вплив на зростання операційного процесу мало збільшення тривалості обороту дебіторської заборгованості і запасів.

Коефіцієнт оборотності кредиторської заборгованості в 2022 р. зменшилась порівнюючи з 2020 р. на 14,58 або на (-54,9 %). В 2022 р. значення показника зменшилось порівнюючи з 2021 р. на 4,56, що у відсотковому співвідношенні складає (- 27,6%). Негативна динаміка свідчить про те, що темпи росту виручки від реалізації продукції є нижчими за темпи росту кредиторської заборгованості.

Тривалість обороту кредиторської заборгованості в 2022 р. збільшилась порівнюючи з 2020 р. на 16 дн. або на 114,3 %. В 2022 р. значення показника збільшилось порівнюючи з 2021 р. на 8 дн., що у відсотковому співвідношенні складає + 36,4 %.

Тривалість фінансового циклу в 2022 р. збільшилась порівнюючи з 2020 роком на 79 дн., що у відсотковому співвідношенні складає + 87,8 %. В 2022 р. значення показника збільшилось порівнюючи з 2021 р. на 74 дн., що у відсотковому співвідношенні складає + 77,9 %. Необхідно відмітити, що додатне значення тривалості фінансового циклу є свідченням того, що підприємство в середньому отримує від клієнтів гроші пізніше, ніж здійснює платежі своїм кредиторам, що є негативною тенденцією.

Коефіцієнт оборотності власного капіталу в 2022 р. зменшився порівнюючи з 2020 р. на 1,45, що у відсотковому співвідношенні складає + 52,2 %. В 2022 р. значення показника зменшилось порівнюючи з 2021 р. на 1,36, що у відсотковому співвідношенні складає (-50,6 %). Негативна динаміка свідчить про те, що темпи росту виручки від реалізації продукції є нижчими за темпи росту власного капіталу.

Тривалість обороту власного капіталу в 2022 р. зменшилась порівнюючи з 2020 р. на 235 дн. або на 179,4 %. Порівнюючи з 2021 роком значення показника збільшилось в 2022 р. на 230 дн. або на 169,1 %.

Отже, результати проведеного аналізу дають змогу зробити висновки, що впродовж 2020-2022 рр. ділова активність ТОВ «Діфлон» погіршилась.

# **РОЗДІЛ 3**

# **НАПРЯМИ ПІДВИЩЕННЯ ДІЛОВОЇ АКТИВНОСТІ ДОСЛІДЖУВАНОГО ПІДПРИЄМСТВА**

# **3.1. Обґрунтування та вибір фінансових інструментів для підвищення ділової активності підприємства**

Ефективність діяльності господарюючого суб’єкта значною мірою залежить від розробленої системи шляхів й напрямків їхньої реалізації стосовно підвищення рівня ділової активності і своєчасності прийняття оперативних управлінських рішень.

Необхідно відмітити, що ділова активність підприємства за ринкових умов стає інтегральною характеристикою суб’єкта господарювання стосовно його відповідності об’єктивним економічним умовам. Підвищення ділової активності підприємства полягає перш за усе у зростанні ефективності використання ресурсів підприємства за рахунок прискорення оборотності ресурсів й зниження періоду їхнього обороту [1].

Збільшення ділової активності залежить від зростання грошового потоку шляхом установлення чітких договірних умов постачання та платіжної дисципліни, раціональної організації збуту готової продукції, застосування прогресивних форм розрахунків, вчасного оформлення документації та пришвидшення її руху, налагодженої ефективної роботи транспорту і т.п.

Головними напрямками росту ділової активності підприємства виступає зниження періоду операційного і фінансового циклів, зростання ефективності використання майна господарюючого суб’єкта, максимізація прибутку, збільшення конкурентоспроможності продукції підприємства, пошук нових сегментів або ринків збуту й інші напрямки [15, c. 91].

Підвищення ефективності застосування ресурсів господарюючого суб’єкта може досягнути за рахунок зниження операційного й фінансового циклів. Напрямки їхнього скорочення пов’язані із зменшенням виробничого циклу, тривалості обороту дебіторської заборгованості, зростанням тривалості обороту кредиторської заборгованості.

Загалом управління дебіторською заборгованістю й зобов’язаннями включає: аналіз дебіторів і кредиторів господарюючого суб’єкта; аналіз реальної вартості дебіторської заборгованості й зобов’язань; контроль за реальним співвідношенням дебіторської і кредиторської заборгованості; розробку політики авансових розрахунків із клієнтами суб’єктів господарювання, надання комерційних кредитів; оцінку ефективності та реалізацію факторингу [23, с. 137].

По суті, виручка від продажу виступає єдиним засобом задля погашення усіх видів кредиторської заборгованості підприємства. Надходження грошових коштів від продажу продукції визначає здатність підприємства стосовно погашення заборгованості перед кредиторами. Як правило, значна частина дебіторської заборгованості господарюючого суб’єкта формується як борги покупців. Установлення із покупцями таких договірних взаємовідносин, котрі забезпечують вчасне й достатнє надходження коштів з метою здійснення платежів кредиторам – основне завдання управління рухом дебіторської заборгованості підприємства. Управління ж рухом кредиторської заборгованості – це установлення таких договірних відносин із постачальниками, котрі ставлять терміни й розміри платежів підприємства останнім в залежність від надходження грошових коштів від усіх покупців [46].

Таким чином, одночасне управління рухом як дебіторської, так й кредиторської заборгованості передбачає наявність інформації щодо реального стану дебіторської й кредиторської заборгованості і їхньої оборотності, тобто оцінка руху дебіторської і кредиторської заборгованості у певному періоді. Тому у якості вихідних даних задля такої оцінки аналізують прийняті борги, які відносяться саме до відповідного періоду. Іншими словами, з балансових залишків дебіторської й кредиторської заборгованості виключають довгострокову та прострочену, тобто ті елементи заборгованості, перетворення котрих в грошові кошти відносяться до інших часових періодів. Частка дебіторської й кредиторської заборгованості, яка залишилась після цього – виступає основою задля оцінки періодичності надходжень боргів покупців, достатнього рівня погашення кредиторської заборгованості, а також балансових залишків дебіторської й кредиторської заборгованості на кінець періоду за умови їхньої оборотності згідно договірних умов чи установленим порядком розрахунків. В кінцевому підсумку, усе це дає змогу відповісти на питання, або забезпечують договірні умови розрахунків із покупцями й постачальниками потребу господарюючого суб’єкта у грошових коштах та достатній рівень його платоспроможності.

Метою аналізу дебіторської та кредиторської заборгованості виступає виявлення сум виправданої та невиправданої заборгованості; змін за аналізований період, реальність суми дебіторської й кредиторської заборгованості, причини й давність утворення дебіторської заборгованості. В зв’язку із цим аналіз дебіторської та кредиторської заборгованості виступає вагомою часткою фінансового аналізу на підприємстві та дає змогу виявляти не тільки показники поточної (на певний момент часу) та перспективної платоспроможності підприємства, проте й чинники, котрі впливають на їхню динаміку, а також оцінювати кількісні та якісні тенденції змін фінансового стану господарюючого суб’єкта у майбутньому.

В процесі виробничо-господарської діяльності господарюючий суб’єкт реалізує придбання матеріалів, інших запасів, а також реалізацію послуг. Якщо розрахунки за продукцію та надані послуги здійснюються на умовах наступної оплати, у даному випадку можна говорити про отримання суб’єктом господарювання кредиту від своїх постачальників та підрядників. В той же час саме підприємство є кредитором своїх покупців та замовників, а також постачальників в частині виплачених їм авансів під майбутні поставки продукції. В таких умовах потрібно стежити за співвідношенням дебіторської та кредиторської заборгованостей [47].

Перевищення дебіторської над кредиторською заборгованістю означає відволікання коштів із господарського обороту й у подальшому може призвести до потреби залучення дорогих кредитів банку та позик з метою забезпечення поточної виробничо-господарської діяльності суб’єкта господарювання [49]. Істотне перевищення кредиторської заборгованості над дебіторською обумовлює загрозу фінансовій стійкості та діловій активності господарюючого суб’єкта.

Порівняльну оцінку дебіторської і кредиторської заборгованості ТОВ «Діфлон» (станом на кінець 2022 р.) представлено у таблиці 3.1.

Таблиця 3.1

Порівняльна оцінка дебіторської і кредиторської заборгованості ТОВ «Діфлон» (станом на кінець 2022 р.)

|  |  |  |  |  |
| --- | --- | --- | --- | --- |
| Показники | Заборгованість | | Перевищення заборгованості | |
| дебіторська | кредиторська | дебіторська | кредиторська |
| Заборгованість за продукцію, товари, роботи, послуги | 2205,00 | 482,40 | 1722,6 | - |
| Заборгованість за розрахунками з бюджетом | 411,70 | 44,70 | 367,0 | - |
| Заборгованість за розрахунками з страхування | 0 | 42,40 | - | 42,4 |
| Заборгованість за розрахунками із оплати праці | 0 | 361,30 | - | 361,3 |
| Інша поточна заборгованість | 869,50 | 5895,50 | - | 5026,0 |
| Заборгованість, всього | 3486,2 | 6826,3 | 2089,6 | 5429,7 |

*Джерело: розраховано на основі даних фінансової звітності підприємства [37]*

Дані таблиці 3.1 свідчать про перевищення кредиторської над дебіторською заборгованістю на суму 3340,1 тис. грн. Дане перевищення спостерігалось за наступними позиціями:

* заборгованість за розрахунками зі страхування на 42,4 тис. грн;
* заборгованість за розрахунками із оплати праці на 361,3 тис. грн.;
* інша поточна заборгованість на 5026,0 тис. грн.

Винятком було, перевищення дебіторської над кредиторською заборгованістю:

* за продукцію, товари, роботи, послуги на суму 1722,6 тис. грн.;
* за розрахунками із бюджетом на суму 367,0 тис. грн.

Розрахунки із постачальниками матеріально-технічних ресурсів й покупцями послуг становлять найбільшу питому вагу в складі дебіторської і кредиторської заборгованостей та є наслідком взаємних неплатежів. Необхідно зазначити, що ТОВ «Діфлон» активно застосовує стратегію товарних позик, реалізуючи споживачам свою продукцію із розстрочкою у платежі, а також застосовує безпроцентні позикові кошти задля придбання матеріально-виробничих ресурсів й проведення інших розрахунків. В практиці виробничої діяльності доволі часто трапляються випадки, за яких кредиторська заборгованість істотно перевищує дебіторську, так й відбулось у ТОВ «Діфлон».

Порівняння стану дебіторської і кредиторської заборгованостей дає змогу зробити наступний висновок: у ТОВ «Діфлон» переважає сума кредиторської заборгованості, унаслідок чого нижча швидкість її обернення порівняно із дебіторською заборгованістю. Проте простежується переважання дебіторської заборгованості за продукцію (товари, роботи, послуги) на аналогічним видом кредиторської заборгованості, що є негативною тенденцією.

Аналіз дебіторів перш за все має на меті аналіз їхньої платоспроможності із метою розробки індивідуальних умов надання комерційних кредитів та умов договорів факторингу. Рівень й динаміка коефіцієнтів ліквідності дає змогу зробити висновки про доцільність продажів продукції лише при передоплаті чи, навпаки – про можливість зменшення відсотків по комерційних кредитах й т.п. Аналіз дебіторської заборгованості та оцінка її реальної вартості полягає у здійсненні аналізу заборгованості за термінами її виникнення, в визначенні безнадійної заборгованості та формуванні на таку суму резерву за сумнівними боргами [50].

Варто зазначити, що зниження дебіторської заборгованості обумовлює зменшення коефіцієнта покриття. Саме тому слід вирішувати не лише задачу зниження рівня дебіторської заборгованості, але і її збалансованості із кредиторською. У процесі аналізу співвідношення між дебіторською та кредиторською заборгованостями потрібен аналіз умов комерційного кредиту, який надається підприємству постачальниками сировини та матеріалів. Одним із методів визначення оптимального співвідношення дебіторської і поточної кредиторської заборгованостей виступає розрахунок показника, котрий дає змогу виявити скільки припадає дебіторської заборгованості на 1 грн кредиторської заборгованості, причому оптимальне значення зазначеного показника варіюється у межах 0,9-1,0, тобто кредиторська заборгованість має тільки на 10 % перевищувати дебіторську заборгованість.

Розрахунок даного коефіцієнта здійснюється за формулою 3.1:

К = Дз /Кз (3.1)

де, К – коефіцієнт співвідношення дебіторської й кредиторської заборгованостей;

Дз – дебіторська заборгованість;

Кз – кредиторська заборгованість.

Аналіз співвідношення дебіторської і кредиторської заборгованостей ТОВ «Діфлон» (станом на кінець 2022 р.) наведено в таблиці 3.2.

Таблиця 3.2

Співвідношення дебіторської і кредиторської заборгованостей ТОВ «Діфлон» (станом на кінець 2022 р.)

|  |  |  |  |  |  |  |  |
| --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- |
| Загальна сума заборгованості | | | Рекомендоване значення | | Співвідношення дебіторської та кредиторської заборгованості | | Відхилення від рекомендованого значення |
| дебіторської | кредиторської |  | |  | |  | |
| 3486,2 | 6826,3 | 0,9–1,0 | | 0,51 | | 0,39-0,49 | |

*Джерело: розраховано на основі даних фінансової звітності підприємства [37]*

Згідно даних таблиці 3.2 можна зробити висновки, що станом на кінець 2022 р. коефіцієнт співвідношення дебіторської і кредиторської заборгованостей ТОВ «Діфлон» становив 0,51. Дане значення свідчить про те, що кредиторська заборгованість перевищує дебіторську на 0,39-0,49. Отже, існуюче співвідношення є нераціональним, адже кредиторська заборгованість не має перевищувати дебіторську заборгованість більше аніж на 10%.

Таким чином, підприємству ТОВ «Діфлон» потрібно постійно проводити аналіз співвідношенням дебіторської і кредиторської заборгованостей та докладати усіх зусиль задля зменшення зазначеного показника. Зниження заборгованостей за рахунок скорочення терміну їхнього погашення, а не за рахунок зниження обсягів реалізації позитивним чином характеризує управління дебіторською заборгованістю підприємства.

Для вдосконалення управління дебіторською заборгованістю у ТОВ «Діфлон» також необхідно впровадити кредитну політику для великих покупців.

Розробка кредитної політики для дебіторів повинна здійснюватися за наступними етапами:

* + «визначення основних принципів кредитної політики по відношенню до дебіторів;
  + розробка системи кредитних умов;
  + формування стандартів оцінювання кредитоспроможності покупців та розробка умов надання кредиту;
  + розробка механізму інкасації дебіторської заборгованості,
  + забезпечення застосування на підприємстві сучасних форм рефінансування дебіторської заборгованості;
  + формування ефективних систем контролю за рухом та своєчасною інкасацією дебіторської заборгованості» [47].

Для ТОВ «Діфлон» найбільш оптимальним виступає помірний тип кредитної політики, за якого підприємство не обмежувало б свою операційну діяльність та не відволікало б коштів у дебіторську заборгованість.

Розробка системи кредитних умов повинна враховувати наступні елементи:

* термін надання кредиту;
* його розмір та вартість;
* системи штрафних санкцій у випадку прострочення виконання зобов’язань покупцями [49].

Вартість наданих кредиту характеризується системою цінових знижок у процесі проведення негайних розрахунків за придбану продукцію та послуги. Формування системи стандартів оцінювання покупців включає такі ключові елементи:

* «виявлення системи характеристик, котрі оцінюють кредитоспроможність окремих груп покупців;
* групування покупців продукції за рівнем кредитоспроможності;
* диференціацію кредитних умов відповідно до рівня кредитоспроможності покупців» [50].

У складі механізму інкасації дебіторської заборгованості має бути передбачено терміни та форми попереднього й наступного нагадування покупцям про дату платежів, можливості й умов пролонгації термінів повернення боргів, умови оголошення справи про банкрутство.

Необхідно також зазначити, що основною формою рефінансування дебіторської заборгованості котру може застосувати ТОВ «Діфлон» є факторинг.

Загалом під факторингом розуміють обмін майбутньої виручки на грошові кошти за відповідний відсоток. Якщо підприємство продає клієнту продукцію із відстрочкою платежу, проте само потребує надходжень грошових коштів негайно, воно може скористатися послугою факторингу.

Факторинг дає змогу бізнесу продавати товари із відстроченням платежу та уникати «застою» грошових коштів. Даний фінансовий інструмент доволі часто позбавляє господарюючих суб’єктів не тільки від значних боргів, але і від проблем щодо одержання оплати від клієнтів. Проте факторинг має і свої недоліки, які більше детально буде розглянуто далі [48].

В факторинговій угоді приймають участь три сторони: продавець (кредитор), котрий реалізує продукцію чи надає послуги із відстроченням платежів; покупець (дебітор), котрий купує продукцію або послуги під відстрочений платіж, а також фінансовий агент (фактор), котрий покриває дебіторську заборгованість за відповідний відсоток [42].

Необхідно відмітити, що факторинг дає змогу суб’єктам господарювання зробити покупцям вигідну пропозицію щодо відстрочки платежів, не побоюючись касових розривів. Підприємство може одержати виручку прямо у день відвантаження й спрямувати ці грошові кошти у господарський оборот. Загалом з допомогою факторингу підприємства мають змогу масштабувати оборот: підвищити постачання, вийти на нові ринки.

На сьогоднішній день є види факторингу, за якого сама факторингова компанія (або банк) приймає всі ризики й контролює повернення грошей. Фактор може самостійно перевірити платоспроможність клієнтів, установити ліміт на постачання продукції в кредит конкретному покупцю, порекомендувати тривалість відстрочення платежів. Окрім того, фактор може самостійно нагадати покупцю про терміни оплати, звільняючи підприємства від кредитної рутини.

В розвинених країнах факторинг сприймають як комплекс послуг щодо управління дебіторською заборгованістю. Не менш вагомим за надання грошових коштів є додаткові послуги – бухгалтерські, юридичні, інформаційні. В Україні ж факторинг зазвичай вважається альтернативою кредиту [45].

Механізм факторингу у загальному вигляді здійснюється наступним чином:

1) продавець здійснює правочин та укладає договір про відстрочку платежу;

2) продукція (товар) надходить покупцю, унаслідок чого на рахунку продавця утворюється дебіторська заборгованість (рахунок на оплату). Даний рахунок передають фактору;

3) продавець укладає із фактором договір й одержує, як правило, 75-90 відсотків від суми заборгованості. Після цього покупець буде повертати заборгованість за реквізитами фактору, а не кредитору;

4) покупець оплачує замовлення повністю, фактор повертає продавцю решту грошей, які залишились за вирахуванням своєї комісії [43].

Слід зазначити, що факторинг має як переваги так й недоліки.

До головних переваг факторингу відносяться:

1. Поповнення оборотного капіталу без застави.

Насамперед факторинг дозволяє вирішити проблему нестачі оборотного капіталу – підприємство забезпечується реальними грошима. При цьому заставне забезпечення не потрібне, що, безперечно, позитивним чином позначається на ухваленні рішення на користь факторингу багатьма організаціями.

2. Безстрокове та оперативне фінансування.

Факторинг відрізняється безстроковістю договору та можливістю отримувати фінансування у межах встановленого ліміту, а за необхідності – можливістю збільшення ліміту без укладання додаткового договору. Діє наступний принцип: що більші обсяги товарообігу, то більше фінансування. Факторингова схема розрахунків дозволяє отримати фінансування до 95% від суми поставки протягом 24 годин після одержання документів, котрі підтверджують відвантаження товару.

3. Збільшення відстрочки платежу.

Коли покупцю вже надано відстрочку оплати товару, проте його не влаштовують умови такої відстрочки, банк може фінансувати постачальника, надаючи можливість змінити умови комерційного кредиту. Таким чином, вирішити завдання збільшення відстрочки платежу також дозволяє факторинг.

4. Зниження трудовитрат, прискорення бізнес-процесів.

Фінансування може здійснюватися значно швидше завдяки можливостям інтернет-сервісу. Кошти надходять на рахунок клієнта вже за годину після отримання банком електронного реєстру з товарними накладними/актами виконаних робіт. Електронний документообіг дозволяє суттєво знизити обсяг паперового та трудовитрат на його ведення.

5. Звільнення від управління дебіторською заборгованістю.

Факторинг дозволяє позбавитися рутинної роботи з відстеження стану дебіторської заборгованості та нагадування дебіторам про затримки платежів. На першу вимогу постачальника факторингова компанія надає звіт про стан дебіторської заборгованості, що включає інформацію про всі поставки постачальника і платежі його покупців.

6. Відсутність кредитного навантаження.

Кошти, що надаються в рамках факторингових угод, мають нецільовий характер, не відображаються у структурі балансу підприємства як кредитне зобов'язання та не несуть кредитного навантаження. Факторингове фінансування не входитиме в обсяг кредитів і платежів, що є у клієнта [44].

До основних недоліків факторингу відносять:

* застосовується лише до безготівкових розрахунків;
* фактору надається повна інформація щодо покупців;
* доволі висока вартість послуг [42].

Таким чином, впровадження кредитної політики для дебіторів, а також факторинг нададуть змогу підвищити ефективність управління дебіторською заборгованістю ТОВ «Діфлон».

Варто також зазначити, що результати проведеного аналізу стану кредиторської заборгованості ТОВ «Діфлон» упродовж 2020-2022 рр. дали змогу визначити доволі негативне становище підприємства, адже темпи росту кредиторської заборгованості випереджають темпи росту його активів та виручки від реалізації. А наявність нерозподіленого прибутку в структурі власного капіталу свідчить про певний рівень залежності підприємства від залучених ресурсів, для підтримки діяльності.

Ураховуючи ситуацію що склалась у ТОВ «Діфлон» доцільно розробити та запровадити заходи стосовно вдосконалення управління кредиторською заборгованістю, зокрема:

* оптимізація обсягів кредиторської заборгованості господарюючого суб’єкта;
* систематичний контроль оборотності коштів в розрахунках;
* здійснення відбору потенційних покупців та визначення умов й форм оплати продукції, котрі передбачені у договорах та контрактах;
* реалізація відбору покупців із допомогою неформальних критеріїв, зокрема: рівень поточної платоспроможності клієнтів, додержання платіжної дисципліни, прогнозні фінансові й економічні можливості підприємства;
* використання практики відвантаження продукції у кредит постійним покупцям, при цьому слід передбачати надання незначної знижок при оплаті у перші дні терміну кредитування, а у випадку несплати вчасно установити штрафи, величина котрих буде зростати із кожним днем;
* здійснення ранжирування кредиторської заборгованості за термінами виникнення;
* організація роботи із дебіторами задля оптимізації дебіторської заборгованості та у результаті збільшення власних коштів для здійснення фінансування діяльності господарюючого суб’єкта, що буде сприяти зниженню частки кредиторської заборгованості;
* постійний аналіз рівня всіх видів заборгованості та визначення їхнього критичного рівня;
* додержання економічно обґрунтованого рівня співвідношення між кредиторською й дебіторською заборгованостей;
* побудова аналітичного обліку для забезпечення одержання даних щодо термінів погашення, про виникнення прострочень, про наявність векселів, яке надасть змогу не допускати виникнення необґрунтованої заборгованості;
* розширення системи авансових платежів (за умов інфляції відстрочка платежу зумовлює те, що організація реально одержує тільки частину вартості проданої продукції чи виконаних робіт);
* вчасне виявлення недопустимих видів кредиторської заборгованості (прострочена заборгованість до бюджету тощо) [40, c. 208].

Отже, запровадження ефективної системи управління заборгованістю надасть змогу ТОВ «Діфлон» контролювати її, вчасно проводити погашення у встановлені терміни й формувати кредитну політику. Залучені кошти будуть виступати для суб’єкта господарювання додатковим та порівняно дешевим джерелом фінансування його діяльності.

# **3.2. Оцінка ефективності запропонованих напрямів**

Доцільно провести оцінку ефективності застосування факторингу та кредитування покупців для підвищення ефективності управління дебіторською заборгованістю та покращення ділової активності ТОВ «Діфлон».

З метою зменшення суми дебіторської заборгованості підприємства ТОВ «Діфлон» пропонується перевести дебіторську заборгованість за продукцію, товари, роботи, послуги на факторинг в АТ «Райффайзен Банк», сума якої становить 2205,00 тис. За даними АТ «Райффайзен Банк», розрахуємо суму, яка очікується до отримання після продажу дебіторської заборгованості через факторинг (табл. 3.3).

Таблиця 3.3

Розрахунок суми факторингу

|  |  |  |  |  |
| --- | --- | --- | --- | --- |
| Показників | До впровадження факторингу | Після впровадження факторингу | Відхилення | |
| абсолютне (+/-) | відносне (%) |
| 1 | 2 | 3 |  |  |
| Сума, яка може бути надана факторинговою організацією | - | 80% від дебіторської заборгованості за товари  2205\*80% = 1764 | - | - |
| Розмір комісії за факторинг | - | 2,5% від дебіторської заборгованості  2,5%\*2205 = 55,1 | - | - |
| Розмір відсотків, що сплачуються за факторингом | - | 18% від суми дебіторської заборгованості  2205\* 18% = 396,9 | - | - |
| Загальна сума витрат на факторинг | - | Розмір комісії + Розмір відсотків, за факторингом 55,1 + 396,9 = 452 | - | - |
| Чистий дохід від реалізації продукції, тис. грн. | 10711,7 | 10711,7 + 1764 = 12475,7 | 1764 | 16,5 |
| Дебіторська заборгованість за продукцію, на початок періоду, тис. грн. | 1639,3 | 1639,3 | 0 | 0 |
| Дебіторська заборгованість за продукцію на кінець періоду, тис. грн. | 2205 | 441 | -1764 | -80 |
| Середньорічна вартість дебіторської заборгованості за продукцію, тис. грн. | 1922,15 | 1040,15 | -882 | -45,9 |
| Дебіторська заборгованість за розрахунками з бюджетом на початок періоду, тис. грн. | 392,9 | 392,9 | 0 | 0 |

Продовження табл. 3.3

|  |  |  |  |  |
| --- | --- | --- | --- | --- |
| 1 | 2 | 3 | 4 | 5 |
| Дебіторська заборгованість за розрахунками з бюджетом на кінець періоду, тис. грн. | 411,70 | 411,70 | 0 | 0 |
| Середньорічна вартість дебіторської заборгованості за розрахунками з бюджетом, тис. грн. | 402,3 | 402,3 | 0 | 0 |
| Інша поточна дебіторська заборгованість на початок періоду, тис. грн. | 333,7 | 333,7 | 0 | 0 |
| Інша поточна дебіторська заборгованість на кінець періоду, тис. грн. | 869,50 | 869,50 | 0 | 0 |
| Середньорічна вартість іншої поточної дебіторської заборгованості, тис. грн. | 601,6 | 601,6 | 0 | 0 |
| Дебіторська заборгованість, тис. грн., всього | 2926,05 | 2044,05 | -882 | -30,1 |
| Коефіцієнт оборотності дебіторської заборгованості | 3,661 | 6,103 | 2,442 | 66,7 |
| Строк погашення заборгованості, днів | 100 | 60 | -40 | -40 |

З проведених в таблиці 3.3 розрахунків бачимо, що підприємство, продавши дебіторську заборгованість за продукцію, товари, роботи, послуги, відповідно до умов факторингу АТ «Райффайзен Банк», може отримати 1764 тис. грн. Загальна сума витрат на факторинг становитиме в цілому 452 тис. грн. в яку входить факторингова комісія 2,5 % і відсоткова ставка в розмірі 18 %.

Далі розглянемо ряд заходів з управління дебіторською заборгованістю за продукцію, товари, роботи, послуги за допомогою використання системи знижок. Система знижок ТОВ «Діфлон» повинна бути прив’язана до передоплати, а не до терміну погашення.

Так, клієнти ТОВ «Діфлон» зможуть скористатися наступними знижками в залежності від внесеної передоплати:

− варіант А – клієнт відразу вносить передоплату 20 % від загальної суми і отримує знижку 3 %;

− варіант Б – клієнт вносить передоплату в розмірі 50 % від загальної суми і отримує знижку 6 %.

У таблиці 3.4 представлені основні показники, надання знижки дебіторам ТОВ «Діфлон» за передоплату продукції в розмірі 3 %.

Таблиця 3.4

Оцінка надання знижки дебіторам ТОВ «Діфлон» за передоплату продукції в розмірі 3 %

|  |  |  |  |  |
| --- | --- | --- | --- | --- |
| Найменування | Без знижки | Зі знижкою | Відхилення | |
| абсолютне (+/-) | відносне (%) |
| 1 | 2 | 3 | 4 | 5 |
| Знижка 3 % надається при передоплаті 20 % | | | | | |
| Чистий дохід від реалізації продукції (товарів, робіт, послуг), тис. грн. | 10711,7 | 10711,7 + 427,77 = 11139,47 | 427,77 | 3,9 |
| Дебіторська заборгованість за продукцію, товари, роботи, послуги, на початок періоду, тис. грн. | 1639,3 | 1639,3 | 0 | 0 |
| Дебіторська заборгованість за продукцію, товари, роботи, послуги, на кінець періоду, тис. грн. | 2205 | (2205 – (2205⋅3 %=2138,85 – (2138,85⋅ 20%=427,77) = 1711,08 | -493,92 | -22,4 |
| Середньорічна вартість дебіторської заборгованості за продукцію, товари, роботи, послуги, тис. грн. | 1922,15 | 1675,19 | -246,96 | -12,8 |
| Дебіторська заборгованість за розрахунками з бюджетом на початок періоду, тис. грн. | 392,9 | 392,9 | 0 | 0 |
| Дебіторська заборгованість за розрахунками з бюджетом на кінець періоду на початок періоду, тис. грн. | 411,70 | 411,70 | 0 | 0 |
| Середньорічна вартість дебіторської заборгованості за розрахунками з бюджетом, тис. грн. | 402,3 | 402,3 | 0 | 0 |
| Інша поточна дебіторська заборгованість на початок періоду, тис. грн. | 333,7 | 333,7 | 0 | 0 |
| Інша поточна дебіторська заборгованість на кінець періоду, тис. грн. | 869,50 | 869,50 | 0 | 0 |

Продовження табл. 3.4

|  |  |  |  |  |
| --- | --- | --- | --- | --- |
| 1 | 2 | 3 | 4 | 5 |
| Середньорічна вартість іншої поточної дебіторської заборгованості, тис. грн. | 601,6 | 601,6 | 0 | 0 |
| Дебіторська заборгованість, тис. грн., всього | 2926,05 | 2679,09 | -246,96 | -8,4 |
| Коефіцієнт оборотності дебіторської заборгованості | 3,661 | 4,158 | 0,497 | 13,6 |
| Строк погашення заборгованості, днів | 100 | 88 | -12 | -12,0 |

У випадку коли клієнти оберуть варіант А, сума дебіторської заборгованості за продукцію, товари, роботи, послуги зменшиться з 2926,05 тис. грн. до 2679,09 тис. грн. Це сприятиме прискоренню оборотності дебіторської заборгованості на 0,497 обороту або зменшенню на 12 днів.

У таблиці 3.5 представлено основні показники, надання знижки дебіторам ТОВ «Діфлон» за передоплату продукції в розмірі 6 %.

Таблиця 3.5

Оцінка надання знижки дебіторам ТОВ «Діфлон» за передоплату продукції в розмірі 6 %

|  |  |  |  |  |
| --- | --- | --- | --- | --- |
| Найменування | Без знижки | Зі знижкою | Відхилення | |
| абсолютне (+/-) | відносне (%) |
| 1 | 2 | 3 | 4 | 5 |
| Чистий дохід від реалізації продукції (товарів, робіт, послуг), тис. грн. | 10711,7 | 10711,7 + 414,54 = 11126,24 | 414,54 | 3,9 |
| Дебіторська заборгованість за продукцію, товари, роботи, послуги, на початок періоду, тис. грн. | 1639,3 | 1639,3 | 0 | 0 |
| Дебіторська заборгованість за продукцію, товари, роботи, послуги, на кінець періоду, тис. грн. | 2205 | (2205 – (2205⋅6 %=2072,7 – (2072,7⋅ 20%=414,54) = 1658,16 | -546,84 | -24,8 |
| Середньорічна вартість дебіторської заборгованості за продукцію, товари, роботи, | 1922,15 | 1648,73 | -273,42 | -14,2 |

Продовження табл. 3.5

|  |  |  |  |  |
| --- | --- | --- | --- | --- |
| 1 | 2 | 3 | 4 | 5 |
| послуги, тис. грн. |  |  |  |  |
| Дебіторська заборгованість за розрахунками з бюджетом на початок періоду, тис. грн. | 392,9 | 392,9 | 0 | 0 |
| Дебіторська заборгованість за розрахунками з бюджетом на кінець періоду на початок періоду, тис. грн. | 411,70 | 411,70 | 0 | 0 |
| Середньорічна вартість дебіторської заборгованості за розрахунками з бюджетом, тис. грн. | 402,3 | 402,3 | 0 | 0 |
| Інша поточна дебіторська заборгованість на початок періоду, тис. грн. | 333,7 | 333,7 | 0 | 0 |
| Інша поточна дебіторська заборгованість на кінець періоду, тис. грн. | 869,50 | 869,50 | 0 | 0 |
| Середньорічна вартість іншої поточної дебіторської заборгованості, тис. грн. | 601,6 | 601,6 | 0 | 0 |
| Дебіторська заборгованість, тис. грн., всього | 2926,05 | 2652,63 | -273,42 | -9,3 |
| Коефіцієнт оборотності дебіторської заборгованості | 3,661 | 4,194 | 0,533 | 14,6 |
| Строк погашення заборгованості, днів | 100 | 87 | -13 | -13,0 |

При виборі клієнтами варіанту Б загальна сума дебіторської заборгованості підприємства зменшиться з 2926,05 тис. грн. до 2652,63 тис. грн. За рахунок цього коефіцієнт оборотності дебіторської заборгованості після введення дисконту збільшиться на 0,533 обороту або зменшиться на 13 днів.

З урахуванням отриманих даних доцільно оцінити ефективність запропонованих заходів щодо вдосконалення управління дебіторською заборгованістю підприємства ТОВ «Діфлон».

Проведемо порівняльний аналіз ефективності використанням ТОВ «Діфлон» факторингу та кредиту для покупців (табл. 3.6).

Таблиця 3.6

Порівняльний аналіз ефективності використанням ТОВ «Діфлон» факторингу та кредиту для покупців

|  |  |  |  |  |
| --- | --- | --- | --- | --- |
| Найменування | 2022 р. | Факторинг | Кредит дебіторам 3% | Кредит дебіторам 6% |
| 1 | 2 | 3 | 4 | 5 |
| Чистий дохід від реалізації продукції (товарів, робіт, послуг), тис. грн. | 10711,7 | 12475,7 | 10711,7 + 427,77 = 11139,47 | 10711,7 + 414,54 = 11126,24 |
| Дебіторська заборгованість за продукцію, товари, роботи, послуги, на початок періоду, тис. грн. | 1639,3 | 1639,3 | 1639,3 | 1639,3 |
| Дебіторська заборгованість за продукцію, товари, роботи, послуги, на кінець періоду, тис. грн. | 2205 | 441 | (2205 – (2205⋅3 %=2138,85 – (2138,85⋅ 20%=427,77) = 1711,08 | (2205 – (2205⋅6 %=2072,7 – (2072,7⋅ 20%=414,54) = 1658,16 |
| Середньорічна вартість дебіторської заборгованості за продукцію, товари, роботи, послуги, тис. грн. | 1922,15 | 1040,15 | 1675,19 | 1648,73 |
| Дебіторська заборгованість за розрахунками з бюджетом на початок періоду, тис. грн. | 392,9 | 392,9 | 392,9 | 392,9 |
| Дебіторська заборгованість за розрахунками з бюджетом на кінець періоду на початок періоду, тис. грн. | 411,70 | 411,70 | 411,70 | 411,70 |
| Середньорічна вартість дебіторської заборгованості за розрахунками з бюджетом, тис. грн. | 402,3 | 402,3 | 402,3 | 402,3 |
| Інша поточна дебіторська заборгованість на початок періоду, тис. грн. | 333,7 | 333,7 | 333,7 | 333,7 |
| Інша поточна дебіторська заборгованість на кінець періоду, тис. грн. | 869,50 | 869,50 | 869,50 | 869,50 |
| Середньорічна вартість іншої поточної дебіторської заборгованості, тис. грн. | 601,6 | 601,6 | 601,6 | 601,6 |
| Дебіторська заборгованість, тис. грн., всього | 2926,05 | 2044,05 | 2679,09 | 2652,63 |
| Коефіцієнт оборотності дебіторської заборгованості | 3,661 | 6,103 | 4,158 | 4,194 |
| Строк погашення | 100 | 60 | 88 | 87 |

Продовження табл. 3.6

|  |  |  |  |  |
| --- | --- | --- | --- | --- |
| 1 | 2 | 3 | 4 | 5 |
| дебіторської заборгованості, днів |  |  |  |  |
| Тривалість обороту  запасів | 99 | 99 | 99 | 99 |
| Тривалість операційного циклу | 199 | 159 | 187 | 186 |
| Коефіцієнт оборотності кредиторської заборгованості | 11,980 | 11,980 | 11,980 | 11980 |
| Тривалість обороту кредиторської заборгованості | 30 | 30 | 30 | 30 |
| Тривалість фінансового циклу | 169 | 129 | 157 | 156 |

За даними, представленим в таблиці 3.6, бачимо, що завдяки реалізації будь-якого із запропонованих заходів щодо вдосконалення управління дебіторською заборгованістю підприємства ТОВ «Діфлон» середньорічна величина дебіторської заборгованості може бути знижена. За рахунок цього оборотність дебіторської заборгованості збільшиться, а тривалість оборотності дебіторської заборгованості зменшиться. Все це свідчить про підвищення ефективності управління дебіторською заборгованістю ТОВ «Діфлон».

Оцінка ефективності запропонованих заходів може виражатися в розрахунках економічного ефекту і економічної ефективності. Економічний ефект – це абсолютна величина перевищення результатів над витратами, які його викликали.

Економічний ефект (Е) розраховується за формулою 3.2:

E = Д – K, (3.2)

де Е – економічний ефект;

Д – економічні результати здійснення заходів за звітний період;

В – вартість витрат на здійснення заходів за розрахунковий період.

Економічна ефективність проектної діяльності - це відносний показник, який відображає ефективність, яка виражається у співвідношенні корисних кінцевих результатів її функціонування до витрачених ресурсів, і розраховується за формулою 3.3:

Ее = Д / В (3.3)

На завершення оцінки ефективності заходів щодо вдосконалення управління дебіторською заборгованістю підприємства ТОВ «Діфлон» оцінимо економічну ефективність запропонованих заходів щодо вдосконалення управління дебіторською заборгованістю підприємства ТОВ «Діфлон» (табл. 3.7).

Таблиця 3.7

Економічна ефективність пропонованих заходів

|  |  |  |  |
| --- | --- | --- | --- |
| Найменування | Факторинг | Кредит дебіторам 3 % | Кредит дебіторам 6 % |
| Чистий дохід від реалізації продукції (товарів, робіт, послуг), тис. грн. | 12475,7 | 11139,47 | 11126,24 |
| Витрати від реалізації заходу, тис. грн. | 452 | 66,15 | 132,3 |
| Економічний ефект, тис. грн | 12023,7 | 11073,32 | 10993,94 |
| Економічна ефективність | 27,6 | 168,4 | 84,1 |

Виходячи з представлених даних, можна відзначити, що заплановані заходи позитивно позначаться на результатах діяльності ТОВ «Діфлон». Зокрема, найбільшу ефективність матиме реалізація кредитної програми на 3 %, який представлений збільшенням виручки, що сформує загальний економічний ефект у розмірі 11073,32 тис. При цьому економічна ефективність заходів складе 168,4 грн.

Таким чином, запропоновані напрями щодо вдосконалення управління дебіторською заборгованістю ТОВ «Діфлон» можна вважати економічно обґрунтованими та рекомендувати керівництву підприємства з метою збільшення ефективності роботи підприємства в сучасних економічних умовах та підвищення його ділової активності.

# **ВИСНОВКИ**

За результатами проведеного дослідження можна зробити наступні висновки:

1. З’ясовано, що істотну увагу вивченню поняття ділова активність на мікрорівні приділяло чимало вітчизняних науковців, проте нині немає єдиного підходу щодо визначення даного терміна.

Загалом, ділова активність господарюючого суб’єкта проявляється в динамічності розвитку, досягненні поставлених цілей, котрі відображають показники, які характеризують ефективність використання економічного потенціалу підприємства й освоєння ринків збуту.

Виявлено, що ключовою умовою якісної розробки методичних положень щодо аналізу ділової активності виступає її науково обґрунтована класифікація.

2. Запропонована в роботі класифікація чинників, котрі впливають на ділову активність господарюючого суб’єкта, надає змогу охарактеризувати дане поняття, виявити вплив того або іншого чинника на підприємство й проконтролювати його. Це надасть можливість більш точно провести аналіз і оцінку ефективності діяльності суб’єкта господарювання, приймати обґрунтовані управлінські рішення з метою забезпечення високих результатів та вдало управляти діяльність підприємства, допоможе провести оцінювання виробничих та збутових можливостей суб’єкта господарювання, підтримати конкурентоспроможність, охарактеризувати ефективність управління, а також прийняти рішення щодо впровадження нововведень, реалізація й розвиток котрих матиме позитивний довгостроковий економічний ефект, удосконалить виробничі й організаційні процеси на підприємстві і сформує низку конкурентних переваг, котрі визначать місце підприємства на відповідному ринку.

3. Проведене дослідження дало змогу визначити, що ділова активність суб’єкта господарювання виміряється із допомогою системи кількісних та якісних параметрів.

Показники ділової активності господарюючого суб’єкта відносяться до показників, які надають інформацію щодо ефективності роботи підприємства, ефективність роботи його менеджменту. Вони дають змогу провести оцінку фінансового становища суб’єкта господарювання із погляду платоспроможності: як швидко активи можуть перетворюватись на готівку, яким є виробничий потенціал підприємства, чи ефективно використовується власний капітал і трудові ресурси, яким чином використовує суб’єкт господарювання свої активи для одержання доходів й прибутку.

Показники оборотності характеризують скільки разів на рік (чи за відповідний період, який аналізується) «обертаються» ті або інші активи чи пасиви суб’єкта господарювання. Зворотна величина, помножена на кількість днів в аналізованому періоді, відображає тривалість обороту тих чи інших активів чи пасивів.

4. **ТОВ «Діфлон»** створено у квітні 1997 р. З 2000 року позиціонує себе на ринку як виробник одноразового посуду і пластмасових виробів.

Проведений аналіз надав змогу визначити, що чистий дохід підприємства в 2022 р. порівняно з 2020 р. і 2021 р. зазнав суттєвого скорочення.

Також було визначено, що впродовж 2020-2021 рр. діяльність ТОВ «Діфлон» була збитковою. В 2022 р. підприємство одержало прибуток в розмірі 19,8 тис. грн.

З-поміж проблем які негативним чином впливають на діяльність ТОВ «Діфлон» варто виділити: зниження доходів; зростання витрат (подорожчання сировини, електроенергії, необхідність придбання генераторів); відсутність достатньої кількості платоспроможних клієнтів; непрогнозованість розвитку ситуації в Україні та на внутрішньому ринку; відсутність достатнього капіталу; непередбачувані дії держави, що можуть погіршити стан бізнесу; перешкоди з боку регуляторних та/чи фіскальних органів; високі податки і збори; недоступність кредитних коштів, зокрема програми 5-7-9 тощо.

5. за результатами проведеного дослідження можна зробити висновок, що: ТОВ «Діфлон» має недостатній рівеь ліквідності, протягом аналізованого періоду ефективність використання фінансових ресурсів ТОВ «Діфлон» підвищилась, а діяльність підприємства забезпечена його власним капіталом; результати аналізу динаміки показників рентабельності дали змогу визначити підвищення прибутковості підприємства в 2022 р. Проте враховуючи що діяльність підприємства в 2020-2021 рр. була збитковою, необхідним є впровадження заходів задля підвищення прибутку та попередження можливих збитків.

6. Результати проведеного аналізу дали змогу зробити висновки, що впродовж 2020-2022 рр. ділова активність ТОВ «Діфлон» погіршилась.

7. Проведений аналіз надав змогу виявити, що в 2022 р. простежувалось перевищення кредиторської над дебіторською заборгованістю. Дане перевищення спостерігалось за наступними позиціями: заборгованість за розрахунками зі страхування; заборгованість за розрахунками із оплати праці; інша поточна заборгованість. Винятком було, перевищення дебіторської над кредиторською заборгованістю: за продукцію, товари, роботи, послуги; за розрахунками із бюджетом.

Встановлено, що станом на кінець 2022 р. коефіцієнт співвідношення дебіторської і кредиторської заборгованостей ТОВ «Діфлон» становив 0,51. Дане значення свідчить про те, що кредиторська заборгованість перевищує дебіторську на 0,39-0,49. Отже, існуюче співвідношення є нераціональним, адже кредиторська заборгованість не має перевищувати дебіторську заборгованість більше аніж на 10%.

З метою підвищення ефективності управління дебіторською заборгованістю та покращення ділової активності ТОВ «Діфлон» доцільним може бути застосування факторингу та кредитування покупців.

8. Проведене оцінювання ефективності дало змогу виявити, що заплановані заходи позитивно позначаться на результатах діяльності ТОВ «Діфлон». Зокрема, найбільшу ефективність матиме реалізація кредитної програми на 3 %, який представлений збільшенням виручки, що сформує загальний економічний ефект у розмірі 11073,32 тис. При цьому економічна ефективність заходів складе 168,4 грн.

# **СПИСОК ВИКОРИСТАНИХ ДЖЕРЕЛ**

1. Адонін С. В., Калашнікова Ю. М., Смолянський А. А. Управління діловою активністю підприємства в сучасних умовах. *Ефективна економіка*. 2021. № 12. URL: http://www.economy.nayka.com.ua/?op=1&z=9739 (дата звернення: 25.05.2023).
2. Бойко С. В., Вакуленко А. Л. Методика оцінки ділової активності підприємства. *Міжнародний науковий журнал «Інтернаука».* 2018. № 2(2). С. 13-16.
3. Буздиган М. О. Класифікація факторів, що визначають ділову активність підприємства. *Науковий вісник Міжнародного гуманітарного університету. Серія : Економіка і менеджмент.* 2017. Вип. 24(1). С. 88-92.
4. Буздиган М. О. Сутність ділової активності у системі понять економіки підприємства. *Науковий вісник Одеського національного економічного університету.* 2017. № 3. С. 16-29.
5. Вартанова О. В. Моніторинг ділової активності в системі управління підприємством. *Вісник Східноукраїнського національного університету імені Володимира Даля*. 2017. № 6. С. 52– 58.
6. Воробець Н. С., Корбутяк А. Г. Ділова активність підприємства – основа його інвестиційної привабливості. *Молодий вчений*. 2018. № 11(2). С. 1086–1090.
7. Воронко Р. М., Воронко О. С. Аналіз ділової активності в системі управління розвитком підприємства. *Підприємництво і торгівля*. 2018. Вип. 23. С. 64-69.
8. Гаркуша Н.М. Ділова активність підприємства: сутність та методика аналізу: Монографія. Харк. держ. ун-т харч. та торг. Харків, 2016. 182 с.
9. Гресик В. В., Цюпка А. Б., Щігель Ю. М. Методичні аспекти ділової активності підприємства. *Економіка і управління*. 2019. № 3. С. 36-43.
10. Данилюк М. О. Оцінювання ділової активності підприємства на стадіях життєвого циклу *Економічний аналіз: зб. наук. Праць. Тернопільський національний економічний університет.* Тернопіль: Видавничо-поліграфічний центр Тернопільського національного економічного університету «Економічна думка», 2018. Том 28. № 2. С. 119-126.
11. Дончак Л.Г., Ціхановська О.М. Ділова активність підприємства та шляхи її зміцнення. *Вісник Мукачівського державного університету. Економіка і суспільство.* 2017. Вип. 10. С. 250–255.
12. Жук Н.Т. Діагностика ділової активності в інформаційній системі управління підприємством. *Стан і перспективи розвитку обліково-інформаційної системи в Україні : матеріали ІV міжнар.наук.-практ.конф.*, 10-11 травня 2016 р. Тернопіль, 2016. С. 333-335.
13. Жукевич С.М., Бурденюк Т.Г. Аналітична складова в управління діловою активністю підприємства. *Облік, оподаткування і контроль: теорія та методологія: матеріали міжнародної науково-практичної Інтернет-конференції*. Тернопіль, 2017. С. 228-231.
14. Зиз Д. О. Аналіз та оцінка ділової активності підприємств машинобудування як основа підвищення ефективності їх діяльності. *Бізнес Інформ*. 2020. №11. C. 230–240.
15. Зінченко А. В. Особливості управління діловою активністю підприємства в умовах кризи. *Збірник наукових статей магістрів.; Навчально-науковий інститут бізнесу та сучасних технологій.* Полтава : ПУЕТ, 2020. С. 90-95.
16. Кащена Н.Б., Горошанська Т.В., Польова Т.В. Ділова активність підприємства: сутність та методика аналізу: монографія. Х.: Видавництво Іванченка І.С., 2016. 196 с.
17. Кіндрацька Г. І., Кулиняк Ю. І. Ділова активність українських підприємств: рівні та основні фактори впливу URL: https://science.lpnu.ua/sites/default/files/journal-paper/2018/mar/9646/ilovepdfcom-50-59.pdf (дата звернення: 25.05.2023)
18. Кобрин Л. Й. Теоретико-методичні підходи до управління діловою активністю підприємства. *Наукові записки. Сер.: Економічні науки*. 2018. № 1 (56). С. 193–200.
19. Коляденко І.І., Кавтиш О.П. Аналіз ділової активності підприємства. Сучасні проблеми економіки і підприємництво. *Економічне управління підприємством.* 2017. Вип. 20. С. 251–254.
20. Лесюк А.С. Система показників комплексної оцінки фінансового стану підприємств. *Вчені записки ТНУ ім. В.І. Вернадського. Серія Економіка і управління*. 2020. Т. 31(70). 4. С. 132-140.
21. Лучко М.Р., Жукевич С.М., Фаріон А.І. Фінансовий аналіз: навчальний посібник. Тернопіль: ТНЕУ, 2016. 450 с.
22. Масюк Ю. В., Качур В. С. Економічна сутність ділової активності підприємств та підходи до її оцінки. *Ефективна економіка*. 2019. № 10. – URL: http://www.economy.nayka.com.ua/?op=1&z=7362 (дата звернення: 31.05.2023).
23. Нашкерська М.М. Управління дебіторською заборгованістю у структурі оборотного капіталу підприємства. *Вісник НУ «Львівська політехніка»*. 2017. № 4. С.136-140.
24. Ніка Х.В, Петренко О.П. Оцінка ділової активності підприємства. *The 4th International scientific and practical conference «Modern research in world science»* (July 10-12, 2022) Львів, 2022. С.954-958.
25. Офіційний сайт ТОВ «Діфлон» URL: http://www.diflon.com.ua
26. Петик Л., Фелісєєв В. Ділова активність промислових підприємств України. *Економічний простір*. 2022. № 181, C. 188-191.
27. Польова Т. В. Ділова активність як комплексна економічна категорія та теоретичні аспекти її аналізу. *Перспективи розвитку обліку, контролю та аналізу у контексті євроінтеграції: матеріали IV міжнар. наук.-практ. конф.*, м. Одеса, 26.05.2016 р. Херсон, 2016. С. 403-406.
28. Приймак С. В. Ділова активність як фактор зростання економічного потенціалу підприємства. *Збірник тез звітної наукової конференції Львівського національного університету імені Івана Франка*. Львів, ЛНУ ім. І. Франка, 2018. С. 121–125.
29. Прядко Б.І. Теоретико-прикладні аспекти аналізу ділової активності підприємства. *Сучасний стан і перспективи вдосконалення практичної підготовки студентів обліково-фінансового профілю: Збірник доповідей науково-практичних конференцій студентів за результатами проходження виробничих та технологічних практик по спеціальностях*. Вип. 7. 2019 р. Полтава : ПДАА, 2019. 132 с.
30. Соловей Н., Гудима В. Аналіз ділової активності підприємства як основа підвищення ефективності його діяльності. *Молодий вчений*. 2019. № 1 (65). С. 247-249.
31. Тарасюк Г.М., Протасова Л.В. Оцінка розвитку підприємства: теоретико-методичні та евристичні аспекти. *Наукові праці НУХТ.* К. : НУХТ, 2016. № 3. Том 22. С. 132–139.
32. Тимошик Н. С., Шимич І.Г. Оцінка результатів макросередовища та ділової активності підприємств. Тенденції розвитку маркетингу в умовах економічних трансформацій: монографія, ФОП Шпак В. Б, 2017. С. 205–214.
33. Тимчишин-Чемерис Ю.В., Гвоздь С.І. Поняття ділової активності підприємства та напрями її підвищення. *Міжнародний науковий журнал інтернаука*. 2017. № 7. С. 161-164.
34. Ткаченко Є.Ю., Зінченко В.В. Поняття ділової активності підприємства та напрями її підвищення. *Біоекономіка як ключовий фактор розвитку виробництва та екологізації промислового регіону: матеріали Міжнародної науково-практичної конференції* (26-27 листопада 2020 року, м. Запоріжжя). Запоріжжя : Наук. ред. Н.Г. Метеленко. 2020. С.272-275.
35. Ткачук Г.Ю. Оцінка ділової активності підприємства. *Науковий вісник Херсонського державного університету. Серія «Економічні науки».* 2017. Вип. 13. С. 88–90.
36. Томчук О.Ф. Аналітичне забезпечення управління діловою активністю підприємства. *Глобальні та національні проблеми економіки*. 2016. Вип. 10. С. 991–995.
37. Фінансова звітність ТОВ «Діфлон» URL: https://clarity-project.info/edr/24674128/finances?current\_year=2022
38. Хома І.Б., Матвійчук В.С. Важливість показників оборотності в системі забезпечення ділової активності підприємств. *Науковий вісник Херсонського державного університету. Серія «Економічні науки»*. 2020. Вип. 37. С. 90-94.
39. Щербань О.Д. Стратегічні орієнтири управління ліквідністю та діловою активністю підприємства. *Економічний аналіз: зб. наук. праць. Тернопільського національного економічного університету.* Тернопіль, 2016. Том 23. № 2. С. 206-212.
40. Ясіновська І.Ф., Іщенко В.А. Ділова активність підприємства та шляхи її підвищення. Матеріали міжнародної конференції: *Сучасні проблеми правового, економічного та соціального розвитку держави.* Харків, 2019. С. 206–209.
41. Ясіновська І.Ф., Фелісєєв В.А. Ділова активність промислових підприємств України: оцінка, проблеми та напрями забезпечення. *Економіка та суспільство*. 2022. Вип. 44. URL: https://economyandsociety.in.ua/index.php/journal/article/view/1784/1720 (дата звернення: 25.05.2023).
42. Advantages and Disadvantages of Factoring URL: https://www.dripcapital.com/en-in/resources/finance-guides/advantages-and-disadvantages-of-factoring (дата звернення: 28.05.2023)
43. Factoring advantages and disadvantages URL: https://www.accountingtools.com/articles/factoring-advantages-and-disadvantages (дата звернення: 28.05.2023)
44. Factoring for small businesses – the pros and cons URL: https://www.bytestart.co.uk/invoice-finance-and-factoring-pros-and-cons (дата звернення: 29.05.2023)
45. Invoice Factoring Advantages and Disadvantages URL: https://altline.codecraftsolutions.com/invoice-factoring-advantages-and-disadvantages/ (дата звернення: 27.05.2023)
46. Proven Ways To Reduce Outstanding Accounts Receivables URL: https://www.invensis.net/blog/ways-to-reduce-outstanding-accounts-receivable (дата звернення: 30.05.2023)
47. What is Account Receivables and How to Reduce it? URL: https://www.firstcreditonline.com/blog/what-is-account-receivables-and-how-to-reduce-it/ (дата звернення: 29.05.2023)
48. 6 advantages of invoice factoring vs bank financing tools in 2022 URL: https://myfactoringbrokers.com/6-advantages-of-invoice-factoring-vs-bank-financing-tools-in-2022 (дата звернення: 27.05.2023)
49. 9 Ways to Reduce Accounts Receivable and Increase Cash Flow URL: https://www.netsuite.com/portal/resource/articles/accounting/reducing-accounts-receivable.shtml (дата звернення: 29.05.2023)
50. 17 strategies for reducing outstanding accounts receivable URL: https://lockstep.io/blog/17-tips-reducing-outstanding-accounts-receivable/ (дата звернення: 28.05.2023)

**ДОДАТКИ**

**Додаток А**

**Фінансова звітність малого підприємства (ТОВ «Діфлон») за 2020**

**Актив**

|  |  |  |  |
| --- | --- | --- | --- |
| **Назва рядка** | **Код рядка** | **На початок звітного року, тис. грн** | **На кінець звітного періоду, тис. грн** |
| I. Необоротні активи Нематеріальні активи | 1000 | 0,00 | 0,00 |
| первісна вартість | 1001 | 15,10 | 15,10 |
| накопичена амортизація | 1002 | 15,10 | 15,10 |
| Незавершені капітальні інвестиції | 1005 | 45,20 | 1560,80 |
| Основні засоби: | 1010 | 11601,00 | 10593,10 |
| первісна вартість | 1011 | 30936,50 | 32872,60 |
| знос | 1012 | 19335,50 | 22279,50 |
| Довгострокові біологічні активи | 1020 | 0,00 | 0,00 |
| Довгострокові фінансові інвестиції | 1030 | 0,00 | 0,00 |
| Інші необоротні активи | 1090 | 0,00 | 0,00 |
| Усього за розділом I | 1095 | 11646,20 | 12153,90 |
| II. Оборотні активи Запаси: | 1100 | 4870,10 | 6918,50 |
| у тому числі готова продукція | 1103 | 2235,80 | 430,00 |
| Поточні біологічні активи | 1110 | 0,00 | 0,00 |
| Дебіторська заборгованість за товари, роботи, послуги | 1125 | 3113,50 | 1685,70 |
| Дебіторська заборгованість за розрахунками з бюджетом | 1135 | 526,50 | 411,40 |
| у тому числі з податку на прибуток | 1136 | 0,00 | 27,40 |
| Інша поточна дебіторська заборгованість | 1155 | 4059,50 | 472,00 |
| Поточні фінансові інвестиції | 1160 | 0,00 | 0,00 |
| Г роші та їх еквіваленти | 1165 | 41,60 | 159,40 |
| Витрати майбутніх періодів | 1170 | 0,00 | 0,00 |
| Інші оборотні активи | 1190 | 131,60 | 67,60 |
| Усього за розділом II | 1195 | 12742,80 | 9714,60 |
| III. Необоротні активи, утримувані для продажу, та групи вибуття | 1200 | 0,00 | 0,00 |
| Баланс | 1300 | 24389,00 | 21868,50 |

**Пасив**

|  |  |  |  |
| --- | --- | --- | --- |
| **Назва рядка** | **Код рядка** | **На початок звітного року, тис. грн** | **На кінець звітного періоду, тис. грн** |
| I. Власний капітал Зареєстрований (пайовий) капітал | 1400 | 2046,10 | 2046,10 |
| Додатковий капітал | 1410 | 3401,40 | 3401,40 |
| Резервний капітал | 1415 | 0,00 | 0,00 |
| Нерозподілений прибуток (непокритий збиток) | 1420 | 5947,10 | 4667,90 |
| Неоплачений капітал | 1425 | 0,00 | 0,00 |
| Усього за розділом I | 1495 | 11394,60 | 10115,40 |
| II. Довгострокові зобов'язання, цільове фінансування та забезпечення | 1595 | 0,00 | 0,00 |
| III. Поточні зобов'язання Поточна кредиторська заборгованість за: довгостроковими зобов'язаннями | 1610 | 0,00 | 0,00 |
| Короткострокові кредити банків | 1600 | 4500,00 | 2893,60 |
| товари, роботи, послуги | 1615 | 604,60 | 1648,80 |
| розрахунками з бюджетом | 1620 | 47,90 | 14,20 |
| у тому числі з податку на прибуток | 1621 | 27,70 | 0,00 |
| розрахунками зі страхування | 1625 | 38,50 | 40,30 |
| розрахунками з оплати праці | 1630 | 199,90 | 159,70 |
| Доходи майбутніх періодів | 1665 | 0,00 | 0,00 |
| Інші поточні зобов'язання | 1690 | 7603,50 | 6996,50 |
| Усього за розділом III | 1695 | 12994,40 | 11753,10 |
| IV. Зобов'язання, пов'язані з необоротними активами, утримуваними для продажу, та групами вибуття | 1700 | 0,00 | 0,00 |
| Баланс | 1900 | 24389,00 | 21868,50 |

**Звіт про фінансові результати**

|  |  |  |  |
| --- | --- | --- | --- |
| **Назва рядка** | **Код рядка** | **За звітний період, тис. грн** | **За аналогічний період попереднього року, тис. грн** |
| Чистий дохід від реалізації продукції (товарів, робіт, послуг) | 2000 | 29930,50 | 48786,90 |
| Собівартість реалізованої продукції (товарів, робіт, послуг) | 2050 | 28550,50 | 43452,20 |
| Інші операційні доходи | 2120 | 118,70 | 81,80 |
| Інші операційні витрати | 2180 | 2286,40 | 3032,70 |
| Інші доходи | 2240 | 0,40 | 23,80 |
| Інші витрати | 2270 | 491,80 | 4,50 |
| Разом доходи (2000 + 2120 + 2240) | 2280 | 30049,60 | 48892,50 |
| Разом витрати (2050 + 2180 + 2270) | 2285 | 31328,70 | 46489,40 |
| Фінансовий результат до оподаткування (2280 - 2285) | 2290 | -1279,10 | 2403,10 |
| Податок на прибуток | 2300 | 0,00 | 432,60 |
| Чистий прибуток (збиток) (2290 - 2300) | 2350 | -1279,10 | 1970,50 |

**Фінансова звітність малого підприємства (ТОВ «Діфлон») за 2021**

**Актив**

|  |  |  |  |
| --- | --- | --- | --- |
| **Назва рядка** | **Код рядка** | **На початок звітного року, тис. грн** | **На кінець звітного періоду, тис. грн** |
| I. Необоротні активи Нематеріальні активи | 1000 | 0,00 | 0,00 |
| первісна вартість | 1001 | 15,10 | 15,10 |
| накопичена амортизація | 1002 | 15,10 | 15,10 |
| Незавершені капітальні інвестиції | 1005 | 1560,80 | 454,80 |
| Основні засоби: | 1010 | 10593,10 | 10809,90 |
| первісна вартість | 1011 | 32872,60 | 34171,50 |
| знос | 1012 | 22279,50 | 23361,60 |
| Усього за розділом I | 1095 | 12153,90 | 11264,70 |
| II. Оборотні активи Запаси: | 1100 | 6918,50 | 5315,80 |
| у тому числі готова продукція | 1103 | 430,00 | 325,90 |
| Дебіторська заборгованість за товари, роботи, послуги | 1125 | 1685,70 | 1629,30 |
| Дебіторська заборгованість за розрахунками з бюджетом | 1135 | 411,40 | 392,90 |
| у тому числі з податку на прибуток | 1136 | 27,40 | 24,90 |
| Інша поточна дебіторська заборгованість | 1155 | 472,00 | 333,70 |
| Г роші та їх еквіваленти | 1165 | 159,40 | 3,30 |
| Інші оборотні активи | 1190 | 67,60 | 177,50 |
| Усього за розділом II | 1195 | 9714,60 | 7852,50 |
| Баланс | 1300 | 21868,50 | 19117,20 |

**Пасив**

|  |  |  |  |
| --- | --- | --- | --- |
| **Назва рядка** | **Код рядка** | **На початок звітного року, тис. грн** | **На кінець звітного періоду, тис. грн** |
| I. Власний капітал Зареєстрований (пайовий) капітал | 1400 | 2046,10 | 2046,10 |
| Додатковий капітал | 1410 | 3401,40 | 3401,40 |
| Нерозподілений прибуток (непокритий збиток) | 1420 | 4667,90 | 2594,10 |
| Усього за розділом I | 1495 | 10115,40 | 8041,60 |
| II. Довгострокові зобов'язання, цільове фінансування та забезпечення | 1595 | 0,00 | 0,00 |
| III. Поточні зобов'язання |  |  |  |
| Короткострокові кредити банків | 1600 | 2893,60 | 2949,90 |
| товари, роботи, послуги | 1615 | 1648,80 | 1305,70 |
| розрахунками з бюджетом | 1620 | 14,20 | 24,00 |
| розрахунками зі страхування | 1625 | 40,30 | 42,70 |
| розрахунками з оплати праці | 1630 | 159,70 | 117,60 |
| Інші поточні зобов'язання | 1690 | 6996,50 | 6635,70 |
| Усього за розділом III | 1695 | 11753,10 | 11075,60 |
| Баланс | 1900 | 21868,50 | 19117,20 |

**Звіт про фінансові результати**

|  |  |  |  |
| --- | --- | --- | --- |
| **Назва рядка** | **Код рядка** | **За звітний період, тис. грн** | **За аналогічний період попереднього року, тис. грн** |
| Чистий дохід від реалізації продукції (товарів, робіт, послуг) | 2000 | 24431,60 | 29930,50 |
| Собівартість реалізованої продукції (товарів, робіт, послуг) | 2050 | 24353,80 | 28550,50 |
| Інші операційні доходи | 2120 | 8,90 | 118,70 |
| Інші операційні витрати | 2180 | 2100,40 | 2286,40 |
| Інші доходи | 2240 | 0,00 | 0,40 |
| Інші витрати | 2270 | 60,40 | 491,80 |
| Разом доходи (2000 + 2120 + 2240) | 2280 | 24440,50 | 30049,60 |
| Разом витрати (2050 + 2180 + 2270) | 2285 | 26514,60 | 31328,70 |
| Фінансовий результат до оподаткування (2280 - 2285) | 2290 | -2074,10 | -1279,10 |
| Податок на прибуток | 2300 | 0 | 0,00 |
| Чистий прибуток (збиток) (2290 - 2300) | 2350 | -2074,10 | -1279,10 |

**Фінансова звітність малого підприємства (ТОВ «Діфлон») за 2022 р.**

**Актив**

|  |  |  |  |
| --- | --- | --- | --- |
| **Назва рядка** | **Код рядка** | **На початок звітного року, тис. грн** | **На кінець звітного періоду, тис. грн** |
| первісна вартість | 1001 | 15,10 | 15,10 |
| накопичена амортизація | 1002 | 15,10 | 15,10 |
| Незавершені капітальні інвестиції | 1005 | 454,80 | 454,80 |
| Основні засоби: | 1010 | 10809,90 | 9415,60 |
| первісна вартість | 1011 | 34171,50 | 31554,10 |
| знос | 1012 | 23361,60 | 22138,50 |
| Усього за розділом I | 1095 | 11264,70 | 9870,40 |
| II. Оборотні активи Запаси: | 1100 | 5315,80 | 1440,70 |
| у тому числі готова продукція | 1103 | 325,90 | 517,60 |
| Дебіторська заборгованість за товари, роботи, послуги | 1125 | 1629,30 | 2205,00 |
| Дебіторська заборгованість за розрахунками з бюджетом | 1135 | 392,90 | 411,70 |
| у тому числі з податку на прибуток | 1136 | 24,90 | 3,70 |
| Інша поточна дебіторська заборгованість | 1155 | 333,70 | 869,50 |
| Г роші та їх еквіваленти | 1165 | 3,30 | 4,00 |
| Інші оборотні активи | 1190 | 177,50 | 86,40 |
| Усього за розділом II | 1195 | 7852,50 | 5017,30 |
| Баланс | 1300 | 19117,20 | 14887,70 |

**Пасив**

|  |  |  |  |
| --- | --- | --- | --- |
| **Назва рядка** | **Код рядка** | **На початок звітного року, тис. грн** | **На кінець звітного періоду, тис. грн** |
| I. Власний капітал Зареєстрований (пайовий) капітал | 1400 | 2046,10 | 2046,10 |
| Додатковий капітал | 1410 | 3401,40 | 3401,40 |
| Нерозподілений прибуток (непокритий збиток) | 1420 | 2594,10 | 2613,90 |
| Усього за розділом I | 1495 | 8041,60 | 8061,40 |
| Короткострокові кредити банків | 1600 | 2949,90 |  |
| товари, роботи, послуги | 1615 | 1305,70 | 482,40 |
| розрахунками з бюджетом | 1620 | 24,00 | 44,70 |
| розрахунками зі страхування | 1625 | 42,70 | 42,40 |
| розрахунками з оплати праці | 1630 | 117,60 | 361,30 |
| Інші поточні зобов'язання | 1690 | 6635,70 | 5895,50 |
| Усього за розділом III | 1695 | 11075,60 | 6826,30 |
| Баланс | 1900 | 19117,20 | 14887,70 |

**Звіт про фінансові результати**

|  |  |  |  |
| --- | --- | --- | --- |
| **Назва рядка** | **Код рядка** | **За звітний період, тис. грн** | **За аналогічний період попереднього року, тис. грн** |
| Чистий дохід від реалізації продукції (товарів, робіт, послуг) | 2000 | 10711,70 | 24431,60 |
| Собівартість реалізованої продукції (товарів, робіт, послуг) | 2050 | 12439,90 | 24353,80 |
| Інші операційні доходи | 2120 | 3206,90 | 8,90 |
| Інші операційні витрати | 2180 | 1309,20 | 2100,40 |
| Інші витрати | 2270 | 145,40 | 60,40 |
| Разом доходи (2000 + 2120 + 2240) | 2280 | 13918,60 | 24440,50 |
| Разом витрати (2050 + 2180 + 2270) | 2285 | 13894,50 | 26514,60 |
| Фінансовий результат до оподаткування (2280 - 2285) | 2290 | 24,10 | -2074,10 |
| Податок на прибуток | 2300 | 4,30 |  |
| Чистий прибуток (збиток) (2290 - 2300) | 2350 | 19,80 | -2074,10 |