

I. ДІЛОВА АКТИВНІСТЬ - СКЛАДОВА ФІНАНСОВО-ЕКОНОМІЧНОГО СТАНУ ПІДПРИЄМСТВА

1.1. Сутність та характеристика показників ділової активності

Світова практика господарювання пов'язує поняття ділової активності з поняттям інвестиційної привабливості господарюючого суб'єкта. В усіх економічно розвинутих країнах, де знаходяться світові фінансові центри, рівень ділової активності визначається за допомогою спеціальних агрегованих статистичних показників — так званих індексів ділової активності. В їх основу покладені варіювання курсів акцій підприємства, рівень яких і є кінцевим виразником її інвестиційної привабливості на ринку. Це пояснюється тим, що більшість наймогутніших світових корпорацій створені на основі акціонерного капіталу, швидкість руху якого і відбивається на курсах акцій таких компаній. Показники курсу акцій є свідченням ділової активності, стабільності економіки. У США, наприклад, використовується такий агрегований статистичний показник ділової активності та оцінки економічної кон'юнктури, як Dow-Jones index. Він ґрунтується на динаміці середніх курсів акцій 67 наймогутніших корпорацій, у тому числі 30 промислових, 20 транспортних і 17 із сфери комунально-побутового обслуговування, а також на даних про ціну акцій на Нью-Йоркській фондовій біржі. На Токійській фондовій біржі (Японія) для оцінки рівня ділової активності вітчизняних корпорацій користуються агрегованим показником Nikkei-Dow index. Спеціалісти Лондонської фондової біржі (Велика Британія) використовують FT (FTSE-footsie) index.

З переходом на міжнародні стандарти обліку та звітності українські господарюючого суб'єкта, засновані на акціонерному капіталі, у своїх річних звітах також стали визначати прибутковість власних акцій (розділ III форми № 2 «Звіт про фінансові результати»). У ході корпоратизації вітчизняної економіки почали з'являтися окремі методики розрахунку інтегральних індексів ділової активності, прийнятних для визначення економічної потужності

українських підприємств та стабільності національної економіки в цілому. Проте, через недостатню розвиненість корпоративного бізнесу в Україні ці показники не мають такого значення, як індекси ділової активності світових фінансових лідерів, оскільки вони поки що не здатні точно визначити рівень активності вітчизняної економіки.

Розрахунок інтегральних агрегованих індексів ділової активності доволі складний, тому вони використовуються, здебільшого, для оцінки ринкової кон'юнктури в цілому.

На рівні ж окремого господарюючого субєкта ступінь його ділової активності визначається за допомогою цілої системи показників економічної ефективності господарювання та вимірюється одним з двох способів, які відображають результативність роботи господарюючого субєкта відносно або розміру авансованих ресурсів, або розміру їх споживання (витрат) у процесі виробництва, а саме:

1. Забезпечення запланованих темпів росту та динаміки основних показників діяльності господарюючого субєкта.
2. Розрахунку системи показників, які характеризують ефективність використання ресурсів господарюючого субєкта.

Співвідношення між динамікою обсягів продукції та ресурсів (витрат) визначає характер економічного зростання. Економічне зростання виробництва може бути досягнуто як екстенсивним, так й інтенсивним способом. Перевищення темпів росту продукції над темпами росту ресурсів або витрат свідчить про наявність інтенсивності в економічному зростанні. Прерогатива показників ділової активності полягає саме у визначенні інтенсивності економічного зростання.

Отже, показники ділової активності — це, перш за все, показники ефективності використання фінансових ресурсів господарюючого субєкта, що автоматично відносить їх до системи показників економічної ефективності. Проте, фінансовий стан господарюючого субєкта, його платоспроможність та ліквідність, також безпосередньо залежать від того, як швидко кошти, вкладені

в активи, знову перетворюються в реальні гроші. Такий вплив пояснюється тим, що зі швидкістю оборотності активів господарюючого суб'єкта тісно пов'язані мінімально необхідна величина авансованого капіталу та пов'язані з ним виплати грошових коштів (проценти за кредит, дивіденди), визначення потреби в додаткових джерелах фінансування, сума витрат на утримання товарно-матеріальних цінностей, а також величина сплачених податків.

Термін "ділова активність" почав використовуватися у вітчизняній аналітичній літературі у зв'язку з впровадженням широко відомих у різних країнах світу методик аналізу фінансової звітності на основі системи аналітичних коефіцієнтів.

безумовно, трактування терміна «ділова активність» може бути різним. У широкому розумінні «ділова активність» означає весь спектр зусиль, спрямованих на просування фірми на ринках продукції, праці, капіталу.

У контексті аналізу фінансово-господарської діяльності цей термін розуміють вужче - як поточна виробнича й комерційна діяльність господарюючого суб'єкта, яка характеризує відповідну групу коефіцієнтів з системи показників оцінки фінансового стану суб'єктів підприємницької діяльності.

Розглянемо аналіз підходів до визначення ділової активності за різними авторами (табл. 1.1).

Таблиця 1.1

Аналіз підходів до визначення ділової активності

| Автори | Характеристика |
|----------------------------------|--|
| В.О.Подольська О.В.Яріш | Зазначають, що світова практика господарювання пов'язує поняття ділової активності з поняттям інвестиційної привабливості господарюючого суб'єкта. Автори зазначають, що в показниках ділової активності знаходиться відображення ефективності використання фінансових ресурсів господарюючого суб'єкта. |
| В.В. Ковальов Віт.В. Ковальов | Підкреслюють, що ділова активність характеризує зусилля господарюючого суб'єкта, що спрямовані на забезпечення стійких його позицій на всіх видах ринків, а в більш вузькому значенні відображає виробничу та комерційну діяльність. |
| Л.О. Коваленко | Акцентують увагу на тому, що ділова активність — це |

| Автори | Характеристика |
|--------------------------------|---|
| Л.М. Ремньова | комплексна характеристика господарюючого субєкта, яка втілює різні аспекти діяльності, визначається системою показників, що визначають місце господарюючого субєкта на ринку конкретних товарів, географію ділових відносин, репутацію господарюючого субєкта як партнера, активність інноваційно-інвестиційної діяльності, конкурентоспроможність. |
| Т.В. Теплова | Ділова активність господарюючого субєкта проявляється в динамічності розвитку, досягнення установлених цілей, тобто в ефективності його поточної діяльності |
| Велика економічна енциклопедія | 1) Економічна діяльність, яка конкретизована на виробництві того чи іншого товару або наданні конкретної форми послуг. 2) Характеристика результатів діяльності фірми на ринку, отримання за даними аналізу. |
| М.Д. білик О.В. Павловська | Зауважують, що оцінка ділової активності передбачає визначення результативності діяльності суб'єкта господарювання шляхом застосування комплексної оцінки ефективності використання виробничих і фінансових ресурсів, що формують оптимальне співвідношення темпів зростання основних показників, а також зумовлюють проміжні та кінцеві результати діяльності. |
| В.О. Мец | Стверджує, що за економічним змістом ділову активність підприємств можна розглядати як у широкому, так і вузькому значенні. У широкому розумінні вона означає весь спектр зусиль господарюючого субєкта, спрямованих на просування на ринках продукції, праці, капіталу. У звуженому - його виробничу й комерційну діяльність. |
| Н.В. Тарасенко | Ділова активність господарюючого субєкта це комплексна характеристика всіх аспектів діяльності господарюючого субєкта |

“Ділова активність” доволі широке поняття й охоплює практично всі аспекти роботи господарюючого субєкта. Дослідження розробок науковців щодо трактування поняття “ділова активність” господарюючого субєкта свідчить про їхнє розмаїття й неузгодженість. Аналогічну точку зору поділяють М.І. баканов і А.Д. Шеремет, які твердять, що теорія і практика поки що не виробили системи чітких і визначених показників для характеристики ділової активності [80]. Проблема визначення сутності та змісту ділової активності підприємств ускладнюється тим, що різні суб'єкти, які мають безпосереднє

відношення до конкретного господарюючого субєкта, можуть по-різному підходити до її оцінки.

Проблеми визначення сутності та оцінювання ділової активності розглядаються в працях зарубіжних вчених-економістів, зокрема таких як Д.А. Аакер, Е.Дж. Долан, К.Д. Кемпбел, Р.Дж. Кемпбел, Л.А. беренстайн, А.Д. Шеремет, В.В. Ковальов, Г.В. Савицька, Р.С. Сайфулін та ін. Розробці окремих аспектів даної проблеми присвячені роботи таких вітчизняних економістів як Т.А. Лахтіонова, Р.О.Костирко, М.Д. білик, О.В. Павловська, Н.Ю. Невмержицька, Є.В. Мних, Н.М. Притуляк, В.О. Подольська, О.В. Яріш та інші.

В той же час оцінювання ділової активності залишається слабо розробленим, оскільки кожен з авторів пропонує різні методики розрахунку її показників, які характеризують тільки окремі аспекти ефективності окремого об'єкта господарювання. Внаслідок економічної нестабільності в країні практично відсутнє довгострокове прогнозування показників, які характеризують економічну ефективність підприємств, і майже не робиться воно на короткострокову перспективу. багато економічних енциклопедичних словників, складених різними колективами авторів, або взагалі не дають визначення ділової активності, або тлумачать це поняття неоднозначно.

До показників ділової активності, у першу чергу, слід віднести: швидкість обороту матеріальних та фінансових ресурсів господарюючого субєкта за відповідний період, а також швидкість обороту вкладеного в них капіталу. Аналіз стану оборотних активів, а також названих вище показників оборотності, дозволяє:

- оцінити ефективність використання ресурсів господарюючого субєкта;
- з'ясувати, у що вкладаються кошти господарюючого субєкта протягом фінансового циклу;
- визначити наявні можливості та реально вжити необхідних заходів щодо зміцнення фінансового стану господарюючого субєкта.

У ринковій економіці поняття «капітал» завжди асоціюється з поняттям «власність». Тому, капітал господарюючого субєкта визначає загальну вартість

засобів у грошовій, матеріальній та нематеріальній формах, інвестованих власниками в формування його активів на момент створення. До того ж, власний капітал є гарантією організації бізнесу — це та частина в активах господарюючого суб'єкта, що залишається після вирахування його зобов'язань. Динаміка капіталу господарюючого суб'єкта є найважливішим барометром рівня ефективності його господарської діяльності (ділової активності). Функціонування капіталу господарюючого суб'єкта в процесі його виробничого використання характеризується постійним кругообігом. Швидкість оборотності капіталу визначається за допомогою таких показників: коефіцієнта оборотності капіталу (показує кількість його обертів за відповідний період) та терміну обороту капіталу (показує тривалість одного обороту). Для оцінки рівня ділової активності господарюючого суб'єкта особливо важливого значення набувають показники, що характеризують швидкість оборотності капіталу господарюючого суб'єкта в цілому, швидкість оборотності власного капіталу господарюючого суб'єкта, а також швидкість оборотності його кредиторської заборгованості — поточної заборгованості господарюючого суб'єкта перед кредиторами.

Коефіцієнт оборотності капіталу відображає швидкість обороту капіталу господарюючого суб'єкта в цілому. Зростання значення даного показника свідчить про прискорення оборотності засобів господарюючого суб'єкта або інфляційне зростання цін (у разі зниження рентабельності). Коефіцієнт оборотності власного капіталу визначає швидкість обороту власного капіталу господарюючого суб'єкта, що для акціонерних товариств означає активність засобів, якими ризикують акціонери. Різке зростання значення показника вказує на підвищення рівня продажу, що має в значній мірі забезпечуватись кредитами банків і, як наслідок, знизити частку власників у загальному капіталі господарюючого суб'єкта. Суттєве його зниження відображає тенденцію до бездіяльності частини власного капіталу суб'єкта господарювання.

Коефіцієнт оборотності кредиторської заборгованості відображає розширення або, навпаки, зниження обсягів комерційного кредиту, що

надається підприємству. Зростання значення коефіцієнта засвідчує прискорення сплати підприємством власної поточної заборгованості, а його зниження — додаткове залучення комерційного кредиту. Тривалість обороту кредиторської заборгованості визначає середній термін повернення підприємством власних боргів (за виключенням зобов'язань перед банками та за іншими позиками), Поряд з показниками, що визначають швидкість обороту заборгованості, у фінансовому аналізі застосовуються показники оборотності кредиторської заборгованості, які є індикаторами стану платіжної дисципліни, а також ефективності національної системи розрахунків. Їх оцінка є неодмінною і досить важливою складовою аналізу ділової активності господарюючого суб'єкта.

Однак, виготовлення продукції здійснюється у процесі безпосередньої взаємодії людини та відповідних засобів виробництва, які за своїм матеріально-речовим складом становлять виробничі фонди господарюючого суб'єкта. Формою матеріального забезпечення виробничих оборотних фондів господарюючого суб'єкта виступають оборотні активи. Характерна особливість оборотних активів полягає в тому, що вони, на відміну від інших ресурсів господарюючого суб'єкта, обслуговують повний оборот капіталу, а тим самим і весь процес суспільного виробництва та відтворення, одночасно на всіх його стадіях, що й забезпечує безперервність цього процесу. Необхідно враховувати, що активи господарюючого суб'єкта, вкладені у виробничі запаси, малоцінні та швидкозношувані предмети, які беруть безпосередню участь у виробничому процесі, незавершене виробництво, готова, але ще не реалізована продукція, а також аванси, видані постачальникам, представляють собою активи виробництва прибутку. Активами виробництва прибутку є кошти, направлені на матеріальне та фінансове забезпечення виробничого процесу. Значення активів виробництва прибутку полягає у тому, що це та частина оборотних активів, яка «робить гроші». Інша частина оборотних активів (поза активів виробництва прибутку) представляє собою кошти, які вилучені і на даний момент не працюють.

У першій ситуації має місце загроза зриву виробничих планів через нестачу сировини, матеріалів або відсутність можливості задовольняти попит споживачів. У випадку надлишку оборотних активів відбувається «замороження» грошових коштів у запасах сировини та готової продукції, а також у дебіторській заборгованості. Оптимальний рівень оборотних активів є головною умовою максимізації прибутку за сприятливого рівня ліквідності та комерційного ризику.

Ефективність використання оборотних активів оцінюється за допомогою системи показників, що визначають швидкість оборотності оборотних активів господарюючого суб'єкта, до яких належать коефіцієнт оборотності та тривалість обороту оборотних активів. Для всебічного аналізу ефективності використання оборотного капіталу застосовують й коефіцієнт закріплення (завантаження) оборотних активів, який є зворотнім до коефіцієнта оборотності і визначає розмір коштів, необхідних для виробництва та реалізації одиниці продукції. Коефіцієнт оборотності оборотних активів відображає швидкість обороту усіх мобільних активів господарюючого суб'єкта. Його зростання може характеризуватися позитивно, за умови прискорення обороту виробничих запасів та незавершеного виробництва (матеріальної частини оборотних активів), або негативно — у разі уповільнення їх оборотності. Показник тривалості обороту оборотних активів важливий тим, що саме він характеризує тривалість операційного циклу господарюючого суб'єкта. Деталізувати дані показники, визначити фактори, що зумовлюють швидкість оборотності оборотних активів, можна за допомогою оцінки оборотності їх окремих елементів, а саме: грошових коштів, виробничих запасів та залишків незавершеного виробництва, дебіторської заборгованості, а також запасів готової продукції. Коефіцієнт оборотності матеріальних оборотних активів відображає ефективність виробничого процесу. Поряд з тривалістю обороту готової продукції показник тривалості обороту матеріальних оборотних активів визначає характер виробничого процесу. Коефіцієнт оборотності готової продукції безпосередньо характеризує швидкість обороту (реалізації) готової

продукції. Зростання його значення свідчить про підвищення попиту на продукцію господарюючого субєкта, а поступове зниження — про затоварювання складів господарюючого субєкта власною продукцією через її неконкурентоздатність. Тривалість обороту готової продукції характеризує термін повної реалізації виготовленої підприємством продукції. Коефіцієнт оборотності грошових коштів характеризує рухливість вільних коштів, що знаходяться в розпорядженні господарюючого субєкта. Його зростання свідчить про певну активність в діях господарюючого субєкта, яка виражається вкладенням тимчасово вільних коштів у активи, що дають змогу отримати додаткові прибутки. Разом з тим, це також може бути свідченням нестачі у господарюючого субєкта вільних коштів, що в силу різних причин значно знижує рівень його ліквідності.

Поточні витрати грошових коштів та їх надходження, як правило, не співпадають у часі, в результаті чого на підприємстві виникає потреба в більшому або меншому обсязі фінансування з метою підтримання платоспроможності. Зниження швидкості оборотності поточних активів є безумовною причиною виникнення потреби у додатковому фінансуванні. Зовнішнє фінансування дороге коштує та має відповідні обмеження. Власні джерела збільшення капіталу обмежені, в першу чергу, здатністю отримати необхідний прибуток. Таким чином, покращення ефективності використання поточних активів дає можливість підприємству зменшити залежність від зовнішніх джерел фінансування та підвищити свою ліквідність. Тож, не випадково ефективне управління поточними активами розглядається як один із способів задоволення потреби в капіталі. Сама ж ефективність управління поточними активами визначається швидкістю оборотності дебіторської заборгованості. Коефіцієнт оборотності дебіторської заборгованості визначає швидкість обороту дебіторської заборгованості. Його зростання може відображати скорочення обсягів продажу в кредит, а зниження, навпаки, — збільшення суми комерційного кредиту, що підприємство надає замовникам. Числовий коефіцієнт оборотності дебіторської заборгованості характеризує середній термін

інкасації (погашення) дебіторської заборгованості, тому позитивно оцінюється його скорочення. Для більш детального аналізу оборотності поточних активів господарюючого субєкта важливе значення має детальна оцінка структури його дебіторської заборгованості, а також швидкості обороту заборгованості замовників за розрахунками за поставлену їм продукцію.

Поряд з наведеними вище показниками ефективність використання підприємством власних оборотних активів, що, власне, і відображає його ділову активність, визначається також тривалістю операційного, виробничого та фінансового циклів виробничо-господарського процесу. Операційний цикл господарюючого субєкта представляє собою період повного обороту суми оборотних активів, у ході якого відбувається зміна окремих їх форм, тобто, період часу від моменту витрачання підприємством грошових коштів на придбання матеріальних оборотних активів до надходження грошей від дебіторів за реалізовану їм продукцію. Виробничий цикл господарюючого субєкта характеризує період повного обороту матеріальних елементів оборотних активів, що використовуються для обслуговування виробничого процесу, починаючи з моменту надходження сировини, матеріалів та напівфабрикатів на підприємство й закінчуючи моментом відвантаження виготовленої з них готової продукції замовникам. Фінансовий цикл господарюючого субєкта — це період повного обороту грошових коштів, інвестованих в оборотні активи, починаючи з моменту погашення кредиторської заборгованості за отримані сировину, матеріали та напівфабрикати і закінчуючи повною інкасацією дебіторської заборгованості за поставлену готову продукцію.

Виходячи з цього, суттєвим елементом, який також визначає рівень ділової активності, є аналіз платіжної дисципліни, яка передбачає здійснення господарюючого субєктами платежів за своїми фінансовими зобов'язаннями в повному обсязі та у встановлені законом або угодою строки. базується такий аналіз на детальній оцінці стану дебіторської та кредиторської заборгованості.

Оскільки розмір прибутку, отриманого як результат діяльності, також характеризує ділову активність господарюючого суб'єкта, для якісної оцінки її рівня можна використовувати систему показників рентабельності, котрі є узагальнюючими показниками, що всебічно характеризують діяльність господарюючого суб'єкта. За таких умов показники рентабельності розглядаються саме у якості критеріїв ділової активності господарюючого суб'єкта і поряд з показниками оборотності активів оцінюють його результативність, тобто, визначають кінцевий результат господарювання (прибуток або виручку) на одиницю залучених ресурсів чи понесених витрат. Разом з тим, рентабельність, як, власне, й інвестиційна привабливість, виражає, насамперед, зовнішній прояв ділової активності.

Отже, в цілому аналіз ділової активності господарюючого суб'єкта — це системна оцінка ефективності використання суб'єктом господарювання своїх ресурсів задля досягнення позитивних результатів та створення сприятливого інвестиційного клімату, а також підтримання стабільного фінансового стану та забезпечення постійного розширення й росту обсягів виробництва, реалізації.

1.2. Проблеми та необхідність оцінки ділової активності господарюючого суб'єкта

Капітал знаходиться в постійному русі, переходячи з однієї стадії кругообігу в іншу. Чим швидше капітал зробить кругообіг, тим більше продукції отримає і реалізує підприємство при одній і тій же сумі капіталу. Затримка руху коштів на будь-якій стадії веде до сповільнення оборотності капіталу, потребує додаткових вкладень коштів і може визвати значне погіршення фінансового стану господарюючого суб'єкта.

Ділова активність комерційної організації виявляється в динаміці її розвитку, досягненні нею цілей, які відображають натуральні та вартісні показники, в ефективному використанні економічного потенціалу, розширенні

ринків збуту продукції.

Рівні ділової активності конкретної організації відображають етапи її життєдіяльності – зародження, розвиток, підйом, спад, криза, депресія, – показують ступінь адаптації до мінливих ринкових умов, якість управління тощо.

Оцінка ділової активності на якісному рівні може бути отримана в результаті порівняння діяльності даної підприємства з однотипними за сферою застосування капіталу господарюючого суб'єктами.

Автори наукових праць виводять необхідність оцінювання рівня ділової активності не тільки виходячи з суб'єктивних показників, а й застосування певного набору об'єктивних показників, в тому числі фінансових коефіцієнтів, з можливістю виведення наприкінці інтегрованого кінцевого показника, за яким можна присвоїти суб'єкту господарської діяльності певний рейтинг та порівнювати господарюючого суб'єкта між собою.

Таким чином, активність господарюючого суб'єкта в фінансовому аспекті проявляється насамперед в швидкості обороту його коштів, відображає ефективність роботи господарюючого суб'єкта відносно величини авансованих ресурсів або відносно величини їх споживання в процесі виробництва.

Ділову активність характеризують як мотивований макро- і мікроекономічним рівнем управління процес стійкої господарської діяльності організації, направлений на забезпечення її позитивної динаміки, збільшення трудової зайнятості та ефективне використання ресурсів з метою досягнення ринкової конкурентоспроможності [1]. Тобто ділова активність виражає ефективність використання матеріальних, трудових, фінансових й інших ресурсів за всіма бізнес-лініями діяльності і характеризує якість управління, можливості економічного зростання і достатність капіталу. В фінансовому аспекті проявляється насамперед в швидкості обороту його коштів, відображає ефективність роботи господарюючого суб'єкта відносно величини авансованих ресурсів або відносно величини їх споживання в процесі виробництва

Кількісна оцінка ділової активності, що її пропонує до застосування

В.В. Ковальов, здійснюється у таких двох напрямках:

- ступінь виконання планових показників;
- забезпечення заданих темпів їх росту [2].

О.В. Павловська визначає, що кількісна оцінка та аналіз ділової активності можуть бути здійснені за двома напрямками:

- ступінь виконання плану за основними показниками, що забезпечують задані темпи їх зростання;
- рівень ефективності використання ресурсів [3].

У світовій практиці ділова активність підприємств характеризується ступенем стійкості економічного розвитку (росту). Темпи економічного розвитку в першу чергу визначаються темпами збільшення реінвестованих власних засобів.

Відносні показники ділової активності характеризують рівень ефективності використання ресурсів (матеріальних, трудових і фінансових), який оцінюється за допомогою показників оборотності та рентабельності. Пропонована система показників ділової активності базується на даних фінансової звітності господарюючого суб'єкта. Ця обставина дозволяє за даними розрахунку показників контролювати зміни у фінансовому стані господарюючого суб'єкта.

Слід зазначити, що кожному рівню ділової активності відповідає характерна виробничо-господарська ситуація, у зв'язку з чим виділяють нормальну, проблемну і кризову ситуації (таблиця 1.2).

Нормальна ситуація властива високому рівню ділової активності та означає такий збіг умов і обставин, коли створюються сприятливі умови для функціонування суб'єкта господарювання, за яких формується стійка тенденція підвищення темпів зростання оціночних показників.

Проблемна ситуація існує на підприємстві, рівень ділової активності якого відповідає середньому і визначається як збіг господарських умов та чинників, за яких формується тенденція до погіршення стану господарюючого

субекта та спостерігається нестійка динаміка оціночних показників ділової активності.

Кризова ситуація характеризує низький рівень ділової активності і виникає в разі відсутності оперативного реагування на стратегічні питання, які потребують термінового вирішення. Її можна визначити як збіг обставин, які формують стійку негативну тенденцію оціночних показників ділової активності та загрожують підприємству банкрутством.

Таблиця 1.2

Характеристика рівнів ділової активності суб'єктів господарювання

| Рівень ділової активності | Виробничо-господарська ситуація | Характеристика рівня ділової активності | Способи підвищення та стабілізації рівня ділової активності |
|---------------------------|---------------------------------|--|--|
| Високий (достатній) | Нормальна | Стійкий фінансовий стан, активна інвестиційна та інноваційна політика, стійка тенденція зростання темпових показників, підвищення рівня показників ефективності використання ресурсів | Підвищення якості продукції, розробка нових її видів, постійний пошук резервів зниження витрат усіх видів сировини та матеріалів, періодичне оновлення виробничої бази на новій технологічній основі, застосування безвідхідних технологій, формування запасів виробничих і фінансових ресурсів відповідно до оптимально необхідних потреб господарюючого суб'єкта, оптимізація структури джерел фінансування, раціональне їх розміщення в майні |
| Середній (задовільний) | Проблемна | Нестійкий фінансовий стан, інертне (епізодичне) здійснення інвестиційної та інноваційної діяльності, нестійка динаміка зростання оціночних показників, суттєве зниження рівнів показників ефективності використання ресурсів | Нейтралізація надмірно великих залишків запасів товарно-матеріальних цінностей, реалізація продукції, що не користується попитом, за демпінговими цінами, дослідження ринкового середовища, аналіз власних позицій і конкурентів, скорочення тривалості виробничо-комерційного циклу за рахунок невинуватого тривалості основних його етапів, забезпечення ритмічної та злагодженої роботи господарюючого суб'єкта; ліквідація простоїв обладнання, збоїв у постачанні, постійне здійснення аналізу ділової активності на всіх рівнях, розробка й прийняття управлінських рішень з урахуванням результатів аналізу |
| Низький (незадовільний) | Кризова | Кризовий фінансовий стан, відсутність інноваційної діяльності, звужений тип виробництва, стійка негативна тенденція спаду оціночних показників, неефективне використання ресурсів | Локалізація ризикової ситуації відповідно до джерел її виникнення, зміна стилю управління в умовах кризової ситуації, експрес-аналіз ділової активності, оперативне реагування на виникнення проблемної ситуації |

Визначення проблемної, а тим більше кризової, ситуації при оцінці стану ділової активності зумовлює необхідність термінового регулювання виробничо-господарської діяльності шляхом прийняття оперативних управлінських рішень.

В останні роки сформулювався єдиний методологічний підхід до оцінки ділової активності як якісної характеристики ділового циклу, що проявляється в різному ступені залучення й ефективності використання ресурсів, у динаміці обсягів діяльності. Кон'юнктура ринку як барометр стану господарюючого субєкта визначається розширенням або звуженням сфери ділової активності. Розширення ділової активності проявляється через зростання виробництва й укладання нових контрактів, підвищення споживчого попиту. У результаті цього відбувається збільшення місткості ринку, обсягу товарів і послуг.

На певній стадії розвитку економіки сфера ділової активності звужується: рідше укладаються торговельні угоди, зменшується обсяг торговельних операцій, здійснюваних як у кредит, так і за готівку. У результаті обсяг виробництва товарів і послуг починає скорочуватися.

За періодом зниження обсягу виробництва слідує тривалий період «застою». Інтервал часу, протягом якого спочатку відбувається збільшення обсягу виробництва товарів і послуг, потім зниження, депресія й, нарешті, новий його ріст.

Таким чином, у ділових циклах чітко простежуються два етапи розвитку ринкового господарства — підйом економіки й криза, що неминуче веде до падіння ринкового обсягу виробництва, і дві проміжні фази спаду й поживавлення.

бізнес-цикли складаються з хвиль розширення й скорочення економічної діяльності, які:

- є повторюваними, але не періодичними;
- бувають дуже різними за тривалістю й інтенсивністю, маючи тривалість від 1 року до 12 років;

- наставають для більшості видів підприємницької активності.

На мікроекономічному рівні спостерігаються виражені циклічні коливання, тобто постійна зміна станів спадів і підйомів. Вони мають своїм початком різні вихідні рівні розвитку й характеризуються різною глибиною, тривалістю й формами реалізації. Однак у процесі більшості циклів можна знайти багато загального й виділити стадії, що змінюють одна одну в ході кожного з них. Традиційно їх називають фазами циклу ділової активності або фазами економічного циклу. Виділяють 4 фази: підйом, бум, скорочення, спад.

В 1927 р. М.Д. Кондратьєвим була сформульована концепція економічних циклів. Кондратьєв виміряв у часі й за інтенсивністю, зобразив графічно наявність трьох великих циклів кон'юнктури, хвилі росту й зниження, що чергуються приблизно через піввіку [80]. Дослідження І.Шумпетера, Г.Менша, Я.Ван Дейна, А.Кляйнкнехта й інших учених підтвердили наявність хвилеподібних коливань у динаміці великих винаходів, базисних нововведень, у промисловості.

Сьогоднішній діловий цикл - це «...нерегулярна схема повторюваних періодів розширення й стискування ділової активності».

Макконелл К.Р. і Брю С.Л. [47] розглядають спади й підйоми ділової активності організацій у сполученні з активністю досліджень і освоєння ринків, проведення інноваційної політики, збільшення або скорочення інвестицій для досягнення більше повного завантаження потужностей, збільшення обсягів виробництва й прибутку.

Для прийняття ефективних управлінських рішень і оцінювання впливу середовища, в якому функціонує підприємство, необхідно постійно здійснювати пошук оптимальних взаємозв'язків між набором економічних ресурсів і кількістю економічних благ, які виробляються за допомогою цих ресурсів [78]. В цьому контексті значення аналізу ділової активності полягає у формуванні економічно обґрунтованої оцінки ефективності й інтенсивності використання ресурсів організації й у виявленні резервів їхнього залучення.

Аналіз ділової активності важливий з трьох причин:

По-перше, від швидкості обороту коштів залежить розмір річного обороту;

По-друге, з розмірами обороту, а, отже, й з оборотністю пов'язана відносна величина умовно-постійних витрат: чим швидше оборот, тим менше на кожний оборот доводиться цих витрат;

По-третє, прискорення обороту на тій чи іншій стадії кругообігу коштів спричиняє прискорення обороту й на інших стадіях, а також до вивільнення коштів, які можуть бути використані на інших ділянках роботи господарюючого суб'єкта.

Засоби господарюючих суб'єктів знаходяться у постійному русі, переходячи з однієї стадії в іншу. Чим швидше відбувається кругообіг, тим більше продукції підприємство може виготовити та реалізувати при сталому їх розмірі. Сповільнення оборотності, потребує додаткового вкладення засобів та може спричинити погіршення фінансового стану господарюючого суб'єкта.

Досягнутий в результаті прискорення оборотності ефект виражається, передусім, у збільшенні обсягу випуску продукції та суми прибутку без додаткового залучення фінансових ресурсів.

Крім того, збільшення швидкості обороту відображає підвищення економічного потенціалу господарюючого суб'єкта, оскільки дозволяє вивільняти частину оборотних засобів для власних потреб.

Для розрахунку застосовують абсолютні підсумкові дані за звітний період по виручці, прибутку і т.п. Але показники балансу розраховані на початок і кінець періоду, тобто мають одномоментний характер. Це вносить деяку неясність в інтерпретацію даних розрахунків.

Таким чином, слід поєднати елементи аналізу абсолютних показників із якісними (відносними). За наявності інформації першим етапом має бути оцінка репутації господарюючого суб'єкта, його ринків збуту, маркетингової діяльності і т.ін. Другим етапом необхідно проаналізувати динаміку активів,

в тому числі оборотних, серед яких – власних, а також сум запасів; джерел фінансування активів; динаміку фінансових результатів за різними рівнями (валовий прибуток, прибуток від операційної діяльності, чистий прибуток). Третім етапом повинен стати розрахунок коефіцієнтів оборотності в динаміці та їх оцінка. Далі, для порівняння та визначення ефективності використання капіталу господарюючого субєкта, слід розрахувати показники рентабельності продаж і активів, розрахувати вплив рентабельності продаж та оборотності активів на загальну рентабельність майна. І на останньому етапі необхідно розрахувати показники стійкості.

1.3. Складові оцінки ділової активності господарюючого субєкта

Очевидно, що з переходом до ринкової економіки суттєво зросла роль та значення управлінських рішень, які приймаються на всіх етапах розвитку діяльності господарюючого субєкта. Зміна технології виробництва, вихід на нові ринки, розширення обсягів випуску та асортименту продукції потребують прийняття своєчасних та зважених управлінських рішень, результативність яких суттєво підвищується, якщо їх обґрунтування здійснюється з урахуванням факторів, що впливають на виробничо-господарську ситуацію господарюючого субєкта, а також відповідний їй рівень ділової активності. Такий підхід до управління ефективною діяльністю господарюючого субєкта ґрунтується на поглибленому аналізі ділової активності, результати якого дають змогу розробити дійові заходи, спрямовані на зниження негативного впливу наведених чинників на виробничо-фінансовий стан господарюючого субєкта і, як наслідок, запобігти утворенню кризової ситуації.

З урахуванням макроекономічного підходу, ділову активність господарюючого субєкта можна визначити як комплексну характеристику, яка відображає зусилля господарюючого субєкта у різних напрямках його

діяльності, спрямовані на забезпечення динамічності розвитку і досягнення сформульованих цілей. У статистичному вивченні діяльності підприємств передбачено їх розподіл за якісною ознакою економічної активності. З цих позицій підприємство визначають активним, якщо:

а) за даними Державної податкової адміністрації суб'єкт сплачує податки і подає статистичну звітність;

б) за даними галузевих або районних та міських відділів статистики підприємство розпочало діяльність і подає дані про неї [18].

Кількісна оцінка ділової активності господарюючого суб'єкта здійснюється здебільшого за двома напрямками:

а) аналіз динаміки загальних показників господарської діяльності: обсяг капіталу, інвестованого в діяльність господарюючого суб'єкта (обсяг активів), обсяг доходу (виручки) від реалізації продукції (товарів, робіт, послуг), прибуток;

б) аналіз ефективності використання ресурсів господарюючого суб'єкта.

Аналіз загальних показників дає змогу зробити достатньо інформативні висновки щодо тенденцій розвитку суб'єкта господарювання: чим вищі темпи зростання доходу від реалізації продукції і прибутку, тим перспективніше інвестувати додатковий капітал в активи господарюючого суб'єкта. Під час такого дослідження найчастіше зіставляють темпи змін цих показників за декілька періодів, а їх зростання в динаміці оцінюють як позитивну тенденцію.

Огляд існуючих у науковій літературі підходів до розуміння ділової активності підприємств та показників її оцінки дає підстави зробити висновок про те, що, по-перше, ділова активність господарюючого суб'єкта виявляється у різних напрямках (функціональних сферах) його діяльності: операційній (виробничій), фінансовій, інвестиційній, інноваційній, маркетинговій; по-друге, основним критерієм ділової активності господарюючого суб'єкта є позитивна динаміка основних результатів різних

напрямів його діяльності. На підставі сформульованих висновків побудована таблиця 1.3.

Враховуючи, що рівень ділової активності господарюючого субєкта характеризує ступінь його адаптації до реальних умов ринку, критеріями оцінки ділової активності господарюючого субєкта слугують як кількісні, так і якісні (неформалізовані) ознаки та показники.

Таблиця 1.3

Складові оцінки ділової активності господарюючого субєкта

| Функціональна сфера діяльності господарюючого субєкта | Критерії (показники) оцінки ділової активності |
|---|--|
| Операційна діяльність | Наявність та позитивна динаміка операційного прибутку Позитивні темпи зростання: обсягу активів (T^A), виручки від реалізації продукції (T^D), операційного прибутку ($T^П$) $T^П > T^D > T^A > 100\%$ Швидкість та тривалість обертання різних видів активів господарюючого субєкта. Позичювання господарюючого субєкта на фоні циклу ділової активності підприємств відповідної галузі |
| Фінансова діяльність | Наявність та позитивна динаміка прибутку від фінансової діяльності (випуск, купівля-продаж цінних паперів) Позитивна динаміка вартості цінних паперів господарюючого субєкта Коефіцієнт стійкості економічного зростання |
| Інвестиційна діяльність | Наявність та позитивна динаміка доходів від реальних інвестицій (в основні засоби, нематеріальні активи, основні засоби) Структура короткострокових і довгострокових інвестицій |
| Інноваційна діяльність | Наявність, обсяг і динаміка інноваційної продукції Купівля-продаж нових технологій, патентів, ліцензій |
| Маркетингова діяльність | Ширина та глибина товарної номенклатури продукції (продуктового портфелю) Широта внутрішніх і зовнішніх ринків збуту продукції; Динаміка частки на існуючому ринку; освоєння нових ринків; Кількість, середній розмір, частота та динаміка укладених угод; Наявність торгової марки, брендів Активність використання сучасних інформаційно-комунікаційних технологій, реклами, PR у просування товарів до споживачів |

З метою не лише оцінки, але й реалізації всіх функцій управління діловою активністю господарюючого субєкта, важливо застосовувати в її аналізі як внутрішню, так і зовнішню статистичну інформацію про ділову

активність ринків, галузей, секторів економіки, які формують безпосереднє оточення діяльності господарюючого субєкта. Додатковими джерелами зовнішньої кількісної інформації для порівняльного аналізу ділової активності господарюючого субєкта на фоні відповідної галузі, ринку можуть слугувати кількісні дані короткотермінової статистики підприємств (щомісячні індекси фізичного обсягу виробництва), а також зведені статистичні дані структурної статистики підприємств різних видів економічної діяльності.

Використання індексів ділової активності (фондових індексів) забезпечує відстеження циклічної динаміки економічних процесів і дає змогу спрогнозувати спади чи піднесення циклів, тобто передбачити зміни в діловій активності. На сьогодні у світі розраховують понад 100 основних індексів, об'єднаних у три типи: фондові, зведені (інтегральні), рейтинги, які відображають кон'юнктуру та тенденції розвитку певних галузей і секторів економіки.

Вивчення показників ділової активності у динаміці дозволить зробити висновок про результативність управління операційною та фінансовою діяльністю господарюючого субєкта. Систематичне накопичення інформації дозволить створити автоматизовану базу даних показників, а також розрахувати узагальнюючий показник рейтингової оцінки для аналізу роботи господарюючого субєкта у двох вимірах:

- в часі (за відповідний період);
- в просторі (порівняння з іншими господарюючими субєктами).

Еталоном для порівняння можуть бути нормативні значення відповідних показників або найбільш ефективний конкурент, у якого всі показники найкращі. Саме такий підхід відповідає ринковим умовам конкуренції і спонукатиме менеджерів до активізації діяльності з метою досягнення кращих результатів.

В організаційній та управлінській роботі підприємств фінансова діяльність займає особливе місце. Від неї багато в чому залежить

своєчасність та повнота фінансового забезпечення виробничо-господарської діяльності та розвитку господарюючого суб'єкта, виконання фінансових зобов'язань перед державою та іншими суб'єктами господарювання. Тому дуже важливе місце у фінансовому управлінні підприємством займає управління фінансовою стійкістю, яка забезпечує оптимальне функціонування господарюючого суб'єкта, отримання прибутку та високий рівень платоспроможності господарюючого суб'єкта.

Успіх реалізації розроблених заходів залежить певною мірою від діючої системи контролю. Контроль є процесом вимірювання та оцінки ступеня наближення господарюючого суб'єкта до поставленої цілі. Тому на заключному етапі необхідно проводити моніторинг, який включає в себе аналіз та оцінку рівня фінансової стійкості господарюючого суб'єкта; визначення досягнутих результатів реалізації заходів щодо її підвищення, та їх порівняння з встановленими стандартами; коригування та формування коригуючих заходів. Визначення допустимих меж, тобто оптимального рівня фінансової стійкості, належить до компетенції вищого рівня керівництва господарюючого суб'єкта. У результаті порівняння стандартів контролю із фактичними результатами формується висновок про успішність заходів, спрямованих на поліпшення фінансової стійкості, який може бути як позитивний, так і негативний та визначається ступінь досягнення. За умов відхилення фактичних результатів від стандартів управлінські дії спрямовуються на коригування процесу досягнення цілей. [46].

Спільним для кожного етапу розробки механізму управління діловою активністю та фінансовою стійкістю є використання інструментів управління господарюючого суб'єкта, тому при розробці схеми механізму управління доцільно було б вказати для кожного етапу процесу управління конкретний набір інструментарію, що може бути використаний. Отже, ділова активність та фінансова стійкість є якісними та кількісними характеристиками фінансового стану господарюючого суб'єкта і безумовно є одними з основних фінансових складових фінансової безпеки, тому існує необхідність

подальшої розробки механізму управління фінансовою стійкістю та діловою активністю як частинами загального управління підприємством.

II. ОЦІНКИ ДІЛОВОЇ АКТИВНОСТІ ГОСПОДАРЮЮЧОГО СУБ'ЄКТА

2.1. Основні напрямки оцінки ділової активності господарюючого суб'єкта

Оцінка ділової активності – один з основних аспектів аналізу діяльності суб'єкта господарювання. Такий аналіз дає можливість оцінити внутрішній і зовнішній стан господарюючого суб'єкта, визначити рівень прибутковості та перспективи його розвитку, дослідити ефективність використання виробничо-фінансових ресурсів.

Аналіз ділової активності господарюючого суб'єкта здійснюється на якісному та кількісному рівнях. Якісний рівень оцінки може бути отриманий в результаті порівняння діяльності даної підприємства з однотипними за сферою застосування капіталу господарюючого суб'єктами. Такими якісними критеріями є:

- широта ринків збуту продукції;
- наявність продукції, що експортується;
- наявність унікальної продукції, техніко-економічні параметри якої перевищують або відповідають світовим аналогам;
- репутація господарюючого суб'єкта;
- стійкість зв'язків з клієнтами, партнерами тощо.

Кількісна оцінка та аналіз ділової активності здійснюється за двома напрямками :

- 1) ступінь виконання плану на основі показників, що забезпечують задані темпи їх зростання;

2) рівень ефективності використання ресурсів.

Найбільш інформативні аналітичні висновки формуються в результаті співставлення темпів їх змін. В цьому зв'язку найоптимальнішим є співставлення темпових показників: темп змін сукупного капіталу, авансованого в діяльність господарюючого субєкта, темп обсягів реалізації продукції, темп зміни прибутку [4], які зображені на рис. 2.1.

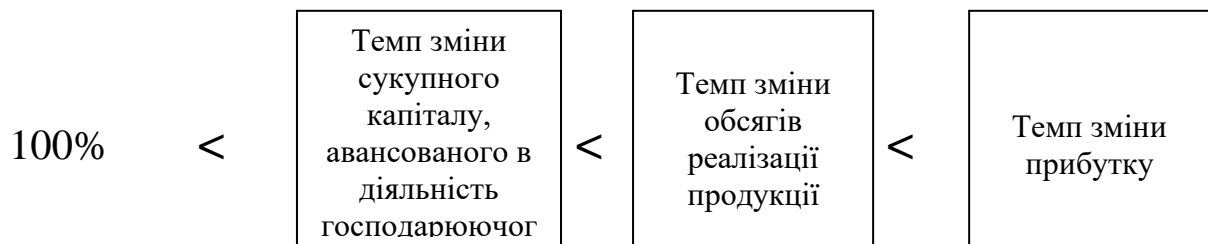


Рис. 2.1. Динаміка основних показників ділової активності господарюючого субєкта

Перша нерівність означає, що економічний потенціал господарюючого субєкта зростає, тобто розширюються масштаби його діяльності.

Друга нерівність вказує на те, що в порівнянні із збільшенням економічного потенціалу обсяг реалізації підвищується більш високими темпами, тобто ресурси комерційної організації використовуються більш ефективно, підвищується віддача з кожної грошової одиниці, вкладеної в компанію.

Із третьої нерівності видно, що прибуток зростає випереджуючими темпами, що свідчить про відносне зниження витрат виробництва і обігу як результат дій, спрямованих на оптимізацію технологічного процесу та взаємовідношень з контрагентами. Але можливі і відхилення від цієї ідеальної залежності, які не завжди необхідно розглядати як негативні. Причинами порушення системи нерівності можуть бути: освоєння нових перспективних напрямків застосування капіталу, реконструкція та модернізація діючих виробництв, впровадження продуктивних нововведень тощо. Така діяльність завжди пов'язана із значним вкладенням фінансових,

матеріальних, інтелектуальних ресурсів, які порушують наведене співвідношення показників, але це не свідчить про зниження ділової активності господарюючого субєкта.

Підвищення темпів зростання основних показників в умовах ринку є одним з важливих завдань кожного економічного суб'єкту, впровадження якого тісно пов'язане із забезпеченням останнього ефективними засобами виробництва, впровадженням ресурсозберігаючих технологій та застосуванням досконалих форм управління. Так, підвищення темпів зростання основних показників має бути досягнуто шляхом вибору оптимального варіанту розвитку, який передбачає мінімальне витрачання виробничо-фінансових ресурсів. Крім того, масштаби виробництва повинні оцінюватися з обов'язковим урахуванням рівня конкурентоспроможності продукції та ступенем задоволення ними потреб ринку. Проблема динамічного зростання оцінюючих показників повинна розглядатись з позиції довгострокової перспективи, протягом якої в певні періоди можливе навіть зниження їх рівнів задля утворення резерву подальшого розвитку.

Реалізація другого напрямку аналізу ділової активності полягає в оцінці ефективності використання ресурсів господарюючого субєкта. До них належать:

- фінансові ресурси;
- необоротні фонди;
- матеріальні ресурси;
- трудові ресурси.

Фінансові ресурси господарюючого субєкта – це сукупність власних грошових доходів і надходжень ззовні, які призначені для виконання фінансових зобов'язань господарюючого субєкта, фінансування поточних витрат і витрат, пов'язаних з розвитком виробництва.

Фінансові ресурси використовуються підприємством в процесі виробничої та інвестиційної діяльності. Вони знаходяться в постійному русі та перебувають в грошовій формі лише у виді залишків грошових коштів на

розрахунковому рахунку в комерційному банку та в касі господарюючого субєкта.

Основним джерелом формування фінансових ресурсів господарюючого субєкта є власні та залучені кошти. До власних належать: статутний фонд, амортизаційні відрахування, валовий дохід та прибуток. До залучених – пайові та інші внески, засоби, мобілізовані на фінансовому та кредитному ринках.

У процесі формування фінансових ресурсів господарюючого субєкта важливе значення має структура їхніх джерел. Підвищення питомої ваги власних засобів (при умові інших рівних умовах) приводить до зниження їх рентабельності. У свою чергу, невиправдано висока питома вага залучених засобів ускладнює фінансову діяльність господарюючого субєкта та потребує додаткових витрат на сплату відсотків за банківські кредити, дивідендів на акції, доходів на облігації, зменшує ліквідність балансу господарюючого субєкта. Тому в кожному конкретному випадку необхідно ретельно продумати доцільність залучення додаткових фінансових ресурсів.

Розмір, склад та структуру фінансових ресурсів обумовлюють обсяг виробництва та його ефективність. Разом з цим, від величини фінансових ресурсів залежить зростання виробництва та соціально-економічний розвиток господарюючого субєкта. Наявність фінансових ресурсів, їх ефективне використання визначають фінансове благополуччя господарюючого субєкта [73].

Необоротні фонди характеризують матеріальну базу, технічний рівень виробництва. До них відносяться:

- основні фонди;
- нематеріальні активи.

До основних фондів відносяться матеріальні цінності, які використовуються в якості засобів праці при виробництві продукції, виконанні робіт і послуг або для управлінських потреб господарюючого субєкта. Основні фонди функціонують тривалий період часу і по частинам

переносять свою вартість на вартість продукції, що виготовляється, при збереженні своєї речової форми.

В залежності від участі у виробництві основні фонди поділяються на виробничі та невиробничі.

Виробничі основні фонди прямо чи непрямо беруть участь у виробництві матеріальних цінностей. До них відносяться будівлі, споруди, робочі машини і обладнання. Невиробничі основні фонди включають житлові будинки, клуби, санаторії, поліклініки, дитячі садки. Крім того, прийнято розрізняти активні та пасивні основні фонди. Активні основні фонди безпосередньо беруть участь у процесі виробництва. Це машини, обладнання, транспортні засоби тощо. Пасивні основні фонди безпосередньо не беруть участі в переробці та переміщенні сировини, матеріалів, напівфабрикатів, однак створюють необхідні для виробництва умови. До них відносяться будівлі, споруди і таке інше.

Придбання нематеріальних активів має на меті отримання економічного ефекту від їх використання при виробництві продукції, виконанні робіт і послуг. В більшості випадків вкладення в нематеріальні активи являє собою вкладення в об'єкти промислового застосування – покупка ліцензії на використання технології виготовлення продукції; витрати по наданню технічної допомоги та інженерних послуг по проектуванню та розміщенню виробничих потужностей, організації управління технологічними процесами тощо. Інвестиції в нематеріальні активи окуповуються протягом певного періоду за рахунок додаткового прибутку, який отримує підприємство в результаті їх застосування, і за рахунок амортизаційних відрахувань.

Матеріальні ресурси являють собою матеріальні цінності, які використовуються в якості предметів праці при виготовленні продукції і беруть форму та переносять свою вартість на витрати господарюючого суб'єкта. До них належать основні і допоміжні сировина і матеріали.

Трудові ресурси являють собою промислово-виробничий персонал господарюючого субєкта, який в процесі виробництва вступає у взаємодію з основними засобами і матеріальними ресурсами, створюючи при цьому продукт, вартість та додаткову вартість. До трудових ресурсів відноситься та частина населення, яка має знання, навички праці та кваліфікацію у відповідній галузі.

Від забезпеченості господарюючого субєкта трудовими ресурсами та ефективності їх використання залежать обсяг та своєчасність використання обладнання, машин, механізмів і як результат – обсяг виробництва продукції, її якість, собівартість, прибуток і ряд інших результативних показників.

Всі види ресурсів тісно пов'язані між собою і низький рівень якості одного виду ресурсів (навіть при ефективному використанні всіх інших) не дозволяє підприємству досягти бажаних результатів. Якщо на підприємстві більшість робітників має низьку кваліфікацію, знання, майстерність, то використання якісної сировини та технологічно досконалого обладнання не змінить кількість бракованої продукції, що, у свою чергу, призведе до зниження обсягів реалізації, виникнення збитків. У випадку, коли підприємство використовує не тільки морально, а й фізично застаріле обладнання, високопродуктивна праця робітників у поєднанні з якісними матеріалами не змінить збиткову ситуацію на підприємстві.

Отже, можна зробити висновок, що всі види ресурсів, які використовуються підприємством в процесі виробничо-господарської діяльності, являють собою комплексну взаємозалежність та взаємозв'язок складових його економічного потенціалу, що формується залежно від потреб виробництва з метою отримання економічних вигод у майбутньому.

В сучасних умовах, коли перевищується самостійність підприємств в прийнятті та реалізації управлінських рішень, їх економічна та юридична відповідальність за результати господарської діяльності, значно підвищується роль фінансового аналізу, який дозволяє виявляти і використовувати резерви підвищення ефективності виробництва, розробляти

оптимальну для господарюючого суб'єкта стратегію розвитку, зменшувати невизначеність та ризик, що притаманні підприємницькій діяльності. Отже, розробка дійових заходів і дослідження високого рівня ділової активності господарюючого суб'єкта неможливі без систематичного проведення глибокого та всебічного аналізу.

Аналіз стану ділової активності господарюючого суб'єкта проводиться за кількома напрямками та оцінює кілька груп показників, які тісно пов'язані між собою, та дозволяють дати достатньо правдиву оцінку рівня ділової активності господарюючого суб'єкта (рис. 2.2). Оцінка стану ділової активності господарюючого суб'єкта передбачає аналіз інтенсивності використання оборотних (поточних) активів. Критерієм ступеню використання оборотних активів є мінімізація авансованих оборотних засобів, що забезпечує отримання здобуття високих виробничих і фінансових результатів діяльності господарюючого суб'єкта.



Рис. 2.2. Схема оцінки ділової активності господарюючого суб'єкта

Показники ресурсовіддачі і коефіцієнт стійкості економічного зростання належать до узагальнюючих показників оцінки ефективності використання ресурсів господарюючого суб'єкта і динамічності його розвитку:

- ресурсовіддача характеризує обсяг реалізованої продукції, що припадає на одну грошову одиницю засобів, вкладених у діяльність господарюючого суб'єкта. Зростання показника в динаміці розглядається як позитивна тенденція;
- коефіцієнт стійкості економічного зростання показує, якими темпами в середньому може розвиватися підприємство надалі, не змінюючи співвідношень, що вже склалися, між різними джерелами фінансування, фондівіддачею, рентабельністю виробництва, дивідендною політикою тощо.

Найбільш загальну оцінку рівня економічної ефективності діяльності господарюючого суб'єкта дають показники рентабельності авансованого і власного капіталу, а зростання їх в динаміці розглядається як позитивна тенденція. Ефективність управління в даному контексті виражається через показники прибутковості продукції, ефективність господарюючого суб'єкта — через рентабельність капіталу та його складові.

Загальноприйнята система коефіцієнтів оцінки динамічних характеристик ділової активності містить темп зміни сукупного капіталу, авансованого в діяльність господарюючого суб'єкта; темп зміни обсягів реалізації продукції; темп зміни прибутку, що мають назву «золоте правило економіки господарюючого суб'єкта».

Група темпових (динамічних) коефіцієнтів оцінки ділової активності

господарюючого суб'єкта охоплює дві підгрупи:

- одна підгрупа міститиме набір показників, які входять до співвідношення «золотого правила економіки господарюючого суб'єкта»;
- друга підгрупа повинна складатися з динамічних коефіцієнтів зміни основних результатів фінансово-господарської діяльності господарюючого суб'єкта.

Підгрупа показників динаміки результатів фінансово-господарської діяльності має складатися з переліку показників, наведених у роботі В.В.Ковальова для комплексної оцінки діяльності господарюючого суб'єкта [31].

Проте, для оцінки ділової активності їх доцільно використовувати у формі коефіцієнтів зміни цих показників: зміна виручки від реалізації, зміна прибутку, зміна рентабельності, зміна рівня валового доходу, зміна рівня витрат обігу, зміна фондівіддачі, зміна продуктивності праці, зміна показників оборотності. Введення динаміки оцінки цих показників дозволить оцінити міру зусиль господарюючого суб'єкта та його керівників у досягненні кінцевих результатів.

Ринкова та фінансова стійкість є визначальними аспектами характеристики господарюючого суб'єкта. За допомогою показників цієї групи оцінюється склад джерел фінансування і динаміка співвідношення між ними. Крім того, коефіцієнти оцінки фінансової стійкості господарюючого суб'єкта забезпечують характеристику використовуваного капіталу з позицій ступеня фінансової стабільності його розвитку в наступному періоді [72].

Виходячи з викладеного розуміння ділової активності, вважаємо за доцільне ввести до складу оціночних показників такі важливі фінансові коефіцієнти: коефіцієнт фінансової автономії (незалежності) коефіцієнт фінансової стійкості, коефіцієнт фінансової залежності (структури капіталу), коефіцієнт фінансового ризику (коефіцієнт фінансового лівериджу або плече фінансового важеля).

2.2. Методика здійснення оцінки ділової активності господарюючого суб'єкта

В умовах ринкової економіки, основною ознакою якої є конкурентна боротьба, пріоритетними завданнями підприємницьких структур є підвищення якості продукції, розширення існуючих та пошук нових ринків збуту, впровадження ресурсозберігаючих технологій, пошук можливостей гнучкого маневрування ресурсами при зміні кон'юнктури ринку тощо. Усі ці заходи дають змогу підприємству отримати високі кінцеві результати виробничо-господарської діяльності, забезпечити стрімкий соціально-економічний розвиток, зміцнити фінансовий стан та ринкову позицію і, отже, досягти високого рівня ділової активності та фінансової стійкості.

Виконання окреслених завдань потребує значних фінансових ресурсів, у структурі джерел формування яких прибуток займає провідне місце. Одним з головних етапів оцінки ділової активності є дослідження факторів, які впливають на прибуток: обсягів реалізації і собівартості продукції.

Основними завданнями оцінки реалізації продукції є:

- оцінка ступеня виконання плану реалізації продукції;
- оцінка динаміки реалізації продукції;
- визначення впливу різних факторів на зміни величини цих показників;
- кількісна оцінка резервів зростання реалізації продукції.

Оцінка динаміки обсягу реалізації продукції здійснюємо за допомогою базисних, ланцюгових та середньорічних темпів зростання (приросту).

Собівартість продукції визначає переваги господарюючого суб'єкта в ціновій конкуренції, впливає на фінансові результати його діяльності, темпи розширеного відтворення, фінансовий стан суб'єктів господарювання.

Під собівартістю продукції, робіт і послуг розуміють сумарні витрати всіх видів ресурсів у грошовій формі: основних засобів, сировини, матеріалів,

палива, енергії, праці, які безпосередньо використовуються в процесі виробництва продукції і виконання робіт, а також для збереження й поліпшення умов виробництва та його вдосконалення.

За допомогою оцінки собівартості продукції існує можливість виявлення можливостей більш раціонального використання виробничих ресурсів, зниження витрат на виробництво та реалізацію і забезпечення зростання величини прибутку.

Оцінка собівартості продукції здійснюється за такою схемою:

- 1) визначають абсолютні та відносні відхилення показників собівартості від аналогічних показників плану і минулих років;
- 2) здійснюють оцінку зміни структури собівартості, визначають відхилення частки окремих статей витрат від аналогічних даних плану і минулих років, розраховують вплив цих відхилень на підсумковий показник. Разом з тим виділяють статті витрат, що мають найбільшу частку в собівартості, і статті витрат, по яких відбулися суттєві зміни;
- 3) визначають рівень витрат на 1 грн. товарної продукції, який характеризує їх окупність, здійснюють аналіз динаміки цього показника та оцінку факторів, що впливають на його рівень.

Крім темпових показників для характеристики ділової активності також використовують коефіцієнт стійкого економічного зростання ($k_{e.з}$), який розраховують за формулою:

$$k_{e.з} = \frac{ЧП - Д}{ВК} \cdot 100, \quad (2.1)$$

де ЧП — чистий прибуток (прибуток, призначений до розподілення акціонерів); Д — дивіденди, що сплачуються акціонерам; ВК — власний капітал

Наступним напрямом оцінки ділової активності є аналіз ефективності використання ресурсів господарюючого суб'єкта, які поділяють на три групи: матеріальні, трудові та фінансові ресурси. Розглянемо методику аналізу і

систему оціночних показників ресурсів.

Основним засобам належать, як правило, основна частка в загальній сумі основного капіталу господарюючого суб'єкта. Від їх кількості, вартості, технічного рівня, ефективності використання багато в чому залежать кінцеві результати діяльності господарюючого суб'єкта: випуск продукції, її собівартість, прибуток, рентабельність, стійкість фінансового аналізу.

Раціональність і повноту використання основних виробничих засобів характеризує економічний ефект, отриманий за той чи інший період у вигляді певного обсягу та якості продукції.

Економічна ефективність використання основних засобів визначається відношенням економічного ефекту до затрат, пов'язаних із їх формуванням. За економічний ефект при визначенні фондівіддачі приймають вартість річного випуску (реалізації) продукції, а при розрахунку рентабельності основних засобів — прибуток.

В якості витрат використовується середньорічна вартість основних виробничих засобів.

Для повної характеристики ефективності використання основних засобів приймають систему показників, які поділяють на узагальнюючі та конкретні. До узагальнюючих показників належать фондівіддача, фондомісткість, рентабельність засобів, питомі капітальні вкладення на одну грошову одиницю приросту продукції, відносна економія основних виробничих засобів, коефіцієнт використання виробничих потужностей.

Конкретні показники використовують для характеристики окремих видів машин, обладнання, виробничої площі. Наприклад, середній випуск продукції в натуральному вираженні на одиницю обладнання за зміну, випуск продукції на 1 м² виробничої площі.

Узагальнюючим показником ефективності використання основних засобів є фондівіддача капіталу, вкладеного в основні засоби, який розраховується за формулою:

$$K_{\Phi O} = \frac{2 * BP}{ОПФ_0 + ОПФ_1} = \frac{BP}{\overline{ОПФ}}, \quad (2.2)$$

де $K_{\Phi O}$ – фондovіддача;

BP – виручка від реалізації продукції, товарів, робіт, послуг без ПДВ, акцизів та інших відрахувань з прибутку;

$ОПФ_0$ та $ОПФ_1$ – вартість основних виробничих фондів господарюючого суб'єкта відповідно на початок та на кінець досліджуваного періоду;

$\overline{ОПФ}$ – середньорічна вартість основних виробничих фондів господарюючого суб'єкта, грн.

Підвищення фондovіддачі призводить до зниження суми амортизаційних відрахувань на 1 гривню готової продукції або амортизаціоємності та відповідно сприятиме підвищенню частки прибутку в ціні товару:

$$K_{AE} = \frac{A_m}{BP}, \quad (2.3)$$

де K_{AE} – амортизаціоємність; A_m – сума нарахованої амортизації.

Показником, який характеризує потребу в фондах на 1 грн. виготовленої продукції, є показник фондоємності ($K_{\Phi E}$). Фондоємність є зворотнім показником по відношенню до фондovіддачі та розраховується за формулою:

$$K_{\Phi E} = \frac{\overline{ОПФ}}{BP}. \quad (2.4)$$

Наступним етапом оцінки ділової активності господарюючого суб'єкта є оцінка оберненості активів та капіталу господарюючого суб'єкта.

Ефективність використання ресурсів визначається їх оберненістю.

На тривалість перебування коштів в обігу впливають фактори зовнішнього (внутрішнього) характеру.

Основними факторами, що впливають на величину та швидкість обороту оборотних коштів господарюючого суб'єкта, є:

- масштаб діяльності господарюючого субекта (малий бізнес, середній, крупний);
- галузева належність господарюючого субекта (торгівля, промисловість, будівництво);
- тривалість виробничого циклу (кількість та тривалість технологічних операцій з виробництва продукції, надання послуг, робіт);
- кількість та різноманітність споживаючих ресурсів;
- географія споживачів продукції;
- система розрахунків за товари, роботи, послуги;
- платіжоспроможність клієнтів;
- темпи зростання виробництва та реалізації продукції;
- доля доданої вартості в ціні продукту;
- облікова політика господарюючого субекта;
- кваліфікація менеджерів;
- інфляція.

Для оцінки оборненості активів використовують показники оборненості сукупних активів, постійних активів, чистих активів.

1) Коефіцієнт оборненості сукупних активів, який розраховується за формулою:

$$K_{OA} = \frac{2 * BP}{A_n + A_k} = \frac{BP}{\bar{A}}, \quad (2.7)$$

де K_{OA} – оборненість сукупних активів, кількість обертів;

BP – виручка від реалізації продукції, товарів, робіт, послуг без ПДВ, акцизів та інших відрахувань з прибутку;

A_n та A_k – вартість сукупних активів господарюючого субекта відповідно на початок та на кінець досліджуваного періоду;

\bar{A} – середньорічна вартість активів господарюючого субекта, грн.

2) Коефіцієнт оборненості постійних активів. Розраховується за формулою:

$$K_{\text{ОПА}} = \frac{2 * BP}{(A_n + A_k) - (TA_n + TA_k)} = \frac{BP}{\overline{ПА}}, \quad (2.6)$$

де $K_{\text{ОПА}}$ – оберненість постійних активів, кількість обертів;

BP – виручка від реалізації продукції, товарів, робіт, послуг без ПДВ, акцизів та інших відрахувань з прибутку;

A_n та A_k – вартість сукупних активів господарюючого суб'єкта відповідно на початок та на кінець досліджуваного періоду;

TA_n та TA_k – вартість поточних активів господарюючого суб'єкта відповідно на початок та кінець досліджуваного періоду;

$\overline{ПА}$ – середньорічна вартість постійних активів господарюючого суб'єкта, грн.

Коефіцієнт оберненості постійних активів показує суму доходу в розрахунку на одиницю вкладених основних засобів господарюючого суб'єкта.

3) Коефіцієнт оберненості чистих активів. Розраховується за формулою:

$$K_{\text{ОЧА}} = \frac{2 * BP}{(A_n + A_k) - (TO_n + TO_k)} = \frac{BP}{\overline{ЧА}}, \quad (2.7)$$

де $K_{\text{ОЧА}}$ – оберненість чистих активів, кількість обертів;

BP – виручка від реалізації продукції, товарів, робіт, послуг без ПДВ, акцизів та інших відрахувань з прибутку;

A_n та A_k – вартість сукупних активів господарюючого суб'єкта відповідно на початок та на кінець досліджуваного періоду;

TO_n та TO_k – вартість поточних зобов'язань господарюючого суб'єкта відповідно на початок та кінець досліджуваного періоду;

$\overline{ЧА}$ – середньорічна вартість чистих активів господарюючого суб'єкта, грн.

Швидкість оберненості мобільних засобів господарюючого суб'єкта показує швидкість обороту всіх мобільних (як матеріальних, так і нематеріальних) засобів господарюючого суб'єкта. Зростання цього показника характеризується позитивно, якщо він збігається із зростанням коефіцієнта оберненості матеріальних оборотних засобів, і негативно, якщо коефіцієнт

оберненості мобільних засобів зменшується. Показник розраховується за формулою:

$$K_{OM} = \frac{BP}{M_{об}K}, \quad (2.8)$$

де K_{OM} – коефіцієнт оберненості мобільних засобів, обертів;
 BP – виручка від реалізації продукції, товарів, робіт, послуг без ПДВ, акцизів та інших відрахувань з прибутку;
 $M_{об}K$ – середній за період розмір мобільних засобів (запаси і затрати, грошові кошти, розрахунки, інші оборотні активи) по балансу.

4) Коефіцієнт оберненості товарно-матеріальних запасів.

Розраховується за формулами:

$$a) \text{ - } K_{OЗ} = \frac{2 * BP}{З_n + З_k} = \frac{BP}{\bar{З}}, \quad (2.9)$$

$$б) \text{ - } K_{OЗ} = \frac{2 * C_{pn}}{З_n + З_k} = \frac{C_{pn}}{\bar{З}}, \quad (2.10)$$

де $K_{OЗ}$ – коефіцієнт оберненості запасів, обертів;

BP – виручка від реалізації продукції, товарів, робіт, послуг без ПДВ, акцизів та інших відрахувань з прибутку;

$З_n$ та $З_k$ – вартість запасів господарюючого субєкта відповідно на початок та на кінець досліджуваного періоду;

$\bar{З}$ – середньорічна вартість товарно-матеріальних запасів, грн.

C_{pn} – собівартість реалізованої продукції.

У великих промислових компаніях доцільно розраховувати коефіцієнт оберненості для окремих видів продукції або окремих груп продукції.

Для оцінки рівня дебіторської заборгованості господарюючого субєкта та його динаміки в попередньому періоді, що є важливою складовою оцінки ділової активності, використовують коефіцієнт відвернення оборотного капіталу в дебіторську заборгованість, який розраховується за формулою:

$$K_{відв} = \frac{ДЗ}{ОА}, \quad (2.11)$$

де $K_{\text{відв}}$ – коефіцієнт відвернення оборотного капіталу і дебіторську заборгованість;

$ДЗ$ – загальна сума дебіторської заборгованості на підприємстві, грн.;

$ОА$ – загальна сума оборотного капіталу господарюючого субєкта, грн..

Для визначення середнього періоду інкасації дебіторської заборгованості та кількість його обертів в розглянутому періоді використовується показник оберненості дебіторської заборгованості, який розраховується за формулою:

$$K_{\text{одз}} = \frac{2 * VP}{ДЗ_n + ДЗ_k} = \frac{VP}{\overline{ДЗ}}, \quad (2.12)$$

де $K_{\text{одз}}$ – коефіцієнт оберненості дебіторської заборгованості, обертів;

VP – виручка від реалізації продукції, товарів, робіт, послуг без ПДВ, акцизів та інших відрахувань з прибутку;

$ДЗ_n$ та $ДЗ_k$ – розмір дебіторської заборгованості господарюючого субєкта відповідно на початок та на кінець досліджуваного періоду;

$\overline{ДЗ}$ – середньорічна вартість дебіторської заборгованості господарюючого субєкта, грн.

Хоча коефіцієнт оберненості характеризує швидкість інкасування, його значення не можна напряму порівнювати зі строком комерційного кредиту, який звичайно пропонує підприємство. Таке порівняння краще проводити, відображаючи оберненість в днях.

Період погашення дебіторської заборгованості – кількість днів, на яку підприємство надає відстрочку платежу покупцям своєї продукції, розраховується за формулою:

$$T_{\text{одз}} = \frac{ДП}{K_{\text{одз}}}, \quad (2.13)$$

де $T_{\text{одз}}$ – тривалість одного оберту дебіторської заборгованості, в днях;

$ДП$ – кількість днів в досліджуваному періоді;

$K_{\text{одз}}$ – коефіцієнт оберненості дебіторської заборгованості, обертів.

Для оцінки простроченої дебіторської заборгованості використовують коефіцієнт простроченої дебіторської заборгованості, який розраховується за формулою:

$$K_{\text{ПДЗ}} = \frac{ДЗ_{\text{пер}}}{ДЗ}, \quad (2.14)$$

де $K_{\text{ПДЗ}}$ – коефіцієнт простроченої дебіторської заборгованості;

$ДЗ_{\text{пер}}$ – сума дебіторської заборгованості, неоплаченої у передбачений строк;

$ДЗ$ – загальна сума дебіторської заборгованості господарюючого суб'єкта.

Середній «вік» простроченої дебіторської заборгованості визначається за формулою:

$$T_{\text{ПДЗ}} = \frac{\overline{ДЗ_{\text{пер}}}}{ВР_{\text{д}}}, \quad (2.17)$$

де $T_{\text{ПДЗ}}$ – середній «вік» простроченої дебіторської заборгованості;

$\overline{ДЗ_{\text{пер}}}$ – середній остаток дебіторської заборгованості, неоплаченої у передбачений строк, в досліджуваному періоді;

$ВР_{\text{д}}$ – сума одноденного обороту по реалізації в досліджуваному періоді.

Для виявлення потенціалу формування позикових фінансових коштів господарюючого суб'єкта за рахунок цього джерела оцінюється динаміка загальної суми кредиторської заборгованості господарюючого суб'єкта в попередньому періоді, зміна його питомої ваги в загальному обсязі залученого позикового капіталу. Розглядається регулярна оцінка оберненості кредиторської заборгованості господарюючого суб'єкта, яка розраховується за формулою:

$$K_{\text{ОКЗ}} = \frac{2 * C_{\text{РП}}}{КЗ_{\text{н}} + КЗ_{\text{к}}} = \frac{ВР}{КЗ}, \quad (2.16)$$

де $K_{\text{ОКЗ}}$ – коефіцієнт оберненості кредиторської заборгованості, обортів; $C_{\text{РП}}$ – собівартість реалізованої продукції, товарів, робіт, послуг в досліджуваному періоді; $КЗ_{\text{н}}$ та $КЗ_{\text{к}}$ – розмір кредиторської заборгованості

господарюючого суб'єкта відповідно на початок та на кінець досліджуваного періоду; $\overline{KЗ}$ – середньорічна вартість кредиторської заборгованості господарюючого суб'єкта, грн.

Розрахунок середнього строку погашення кредиторської заборгованості відбувається за формулою:

$$T_{OKЗ} = \frac{ДП}{K_{OKЗ}}, \quad (2.17)$$

де $T_{OKЗ}$ – тривалість періоду погашення кредиторської заборгованості, в днях;

ДП – кількість днів в досліджуваному періоді;

$K_{OKЗ}$ – оберненість кредиторської заборгованості, кількість обертів.

Для оцінки оберненості власного капіталу також використовують ряд показників.

Для визначення кількості гривень виручки від реалізації припадає на одну гривню власного капіталу використовують показник оберненості власного капіталу, який розраховується за формулою:

$$K_{ОВК} = \frac{2 * ВР}{BK_n + BK_k} = \frac{ВР}{BK}, \quad (2.18)$$

де $K_{ОВК}$ – коефіцієнт оберненості власного капіталу, обертів;

BK_n та BK_k – розмір власного капіталу господарюючого суб'єкта відповідно на початок та на кінець досліджуваного періоду;

\overline{BK} – середньорічна вартість власного капіталу господарюючого суб'єкта, грн.

Період одного оборту власного капіталу господарюючого суб'єкта розраховується за формулою:

$$T_{ОВК} = \frac{ДП}{K_{ОВК}}, \quad (2.19)$$

де $T_{ОВК}$ – період одного оборту власного капіталу господарюючого суб'єкта, в днях;

ДП – тривалість досліджуваного періоду, в днях;

$K_{ОВК}$ – коефіцієнт оберненості власного капіталу, обертів.

Для визначення фінансової циклічності на підприємстві використовують оцінку операційного та фінансового циклу.

Тривалість операційного циклу являє собою арифметичну суму тривалості періодів оборненості дебіторської заборгованості та запасів у днях, та розраховується за формулою:

$$T_{оц} = T_{одз} + T_{оз}, \quad (2.20)$$

де $T_{оц}$ – тривалість операційного циклу, в днях;

$T_{одз}$ – тривалість одного оборту дебіторської заборгованості, в днях;

$T_{оз}$ – тривалість одного оборту запасів, в днях.

Для доповнення показника тривалості операційного циклу використовують показник кількості операційних циклів, «пережитих» підприємством за визначений проміжок часу. Кількість операційних циклів розраховується за формулою:

$$K_{оц} = \frac{ДП}{T_{оц}}, \quad (2.21)$$

де $K_{оц}$ – кількість операційних циклів за визначений період;

$T_{оц}$ – тривалість операційного циклу, в днях;

$ДП$ – тривалість досліджуваного періоду, в днях.

Тривалість фінансового циклу розраховується як сума періоду обороту (погашення) дебіторської заборгованості та товарно-матеріальних запасів за вирахуванням періоду обороту кредиторської заборгованості, та визначається за формулою:

$$T_{фц} = T_{оц} - T_{окз}, \quad (2.22)$$

де $T_{фц}$ – тривалість фінансового циклу, в днях;

$T_{оц}$ – тривалість операційного циклу, в днях;

$T_{окз}$ – тривалість періоду погашення кредиторської заборгованості, в днях.

Важливим завданням аналізу фінансового стану є дослідження абсолютних показників фінансової стійкості господарюючого суб'єкта. Найбільш загальним показником фінансової стійкості є надлишки та

нестатки джерел засобів для формування оборотних активів, що розраховується як різниця величини джерел засобів і відповідної величини запасів і витрат. Загальна величина запасів і витрат господарюючого суб'єкта дорівнює підсумку розділу II активу балансу.

Під час аналізу використовують декілька показників, що відображають різний ступінь охоплення засобів, показаних у балансі.

Перший показник — наявність власних оборотних засобів; визначається різниця величини джерел власного капіталу та величини необоротних активів:

$$OZ_{\text{вл}} = D_{\text{влк}} - A_{\text{н}}, \quad (2.23)$$

де $OZ_{\text{вл}}$ — власні оборотні засоби;

$D_{\text{влк}}$ — джерела власного капіталу (розділ I пасиву балансу);

$A_{\text{н}}$ — необоротні активи (розділ I активу балансу).

Другий показник — наявність власних і довгострокових зобов'язань джерел формування запасів і витрат ($D_{\text{влк}}$), розраховується збільшенням попереднього показника на суму довгострокових кредитів і позикових засобів:

$$OZ_{\text{влд}} = (D_{\text{влк}} + D_{\text{к}}) - A_{\text{н}}, \quad (2.24)$$

де $D_{\text{к}}$ — довгострокові зобов'язання.

Третій показник — загальна величина головних джерел формування запасів і витрат; дорівнює сумі попереднього показника та величини короткострокових кредитів і позикових засобів:

$$OZ = (D_{\text{влк}} + D_{\text{к}} + K_{\text{кр}}) - A_{\text{н}}, \quad (2.27)$$

де OZ — загальна величина джерел формування запасів і витрат;

$K_{\text{кр}}$ — короткострокові кредити і позикові засоби.

Кожний із наведених показників наявності джерел формування запасів і витрат має бути зменшений на суму іммобілізації оборотних засобів у складі інших дебіторів та інших оборотних активів.

Цим трьома показниками наявності формування запасів і витрат відповідають три показники забезпеченості запасів і витрат джерелами їх

формування.

Це:

надлишок (+) або нестаток (–) власних оборотних засобів:

$$\Delta OZ_{\text{вл}} = OZ_{\text{вл}} - A_0, \quad (2.26)$$

де A_0 — запаси і витрати;

надлишок (+) або нестаток (–) власних і довгострокових зобов'язань джерел формування запасів і витрат:

$$\Delta OZ_{\text{влд}} = OZ_{\text{влд}} - A_0, \quad (2.27)$$

надлишок (+) або нестаток (–) загальної величини головних джерел формування запасів і витрат:

$$\Delta OZ = OZ - A_0. \quad (2.28)$$

Розрахунки трьох показників забезпеченості запасів і витрат джерелами їх формування дають змогу класифікувати фінансові ситуації за ступенем їх стійкості.

При ідентифікації типу фінансової ситуації використовують тримірний показник.

Можливе визначення чотирьох типів фінансових ситуацій (таблиця 2.1):

- 1) Абсолютна фінансова стійкість господарюючого суб'єкта;
- 2) Нормальна фінансова стійкість господарюючого суб'єкта;
- 3) Нестійкий фінансовий стан господарюючого суб'єкта;
- 4) Кризовий фінансовий стан.

Таблиця 2.1

Модель оцінки фінансової стійкості

| Тип фінансової стійкості | Співвідношення запасів та джерел їх фінансування | Характеристика типу фінансової стійкості |
|--------------------------|--|--|
|--------------------------|--|--|

| | | |
|---------------------------|--|---|
| Абсолютна стійкість | $\begin{cases} \Delta OZ_{\text{вл}} \geq 0; \\ \Delta OZ_{\text{влд}} \geq 0; (1;1;1) \\ \Delta OZ \geq 0. \end{cases}$ | Для забезпечення запасів і затрат достатньо власних обігових коштів; платоспроможність господарюючого суб'єкта гарантована. |
| Нормальна стійкість | $\begin{cases} \Delta OZ_{\text{вл}} < 0; \\ \Delta OZ_{\text{влд}} \geq 0; (1;1;0) \\ \Delta OZ \geq 0. \end{cases}$ | Для забезпечення запасів і затрат, крім власних обігових коштів, залучаються довгострокові кредити та позики; платоспроможність господарюючого суб'єкта гарантована. |
| Нестійкий фінансовий стан | $\begin{cases} \Delta OZ_{\text{вл}} < 0; \\ \Delta OZ_{\text{влд}} < 0; (1;0;0) \\ \Delta OZ \geq 0. \end{cases}$ | Для забезпечення запасів і затрат, крім власних обігових коштів і довгострокових кредитів та позик, залучаються короткострокові кредити і позики; платоспроможність господарюючого суб'єкта порушена, але її можна відновити. |
| Кризовий фінансовий стан | $\begin{cases} \Delta OZ_{\text{вл}} < 0; \\ \Delta OZ_{\text{влд}} < 0; (0;0;0) \\ \Delta OZ < 0. \end{cases}$ | Для забезпечення запасів і затрат не вистачає джерел їх формування, підприємству загрожує банкрутство. Керівництву господарюючого суб'єкта необхідно з'ясувати причини такого стану, розробляти заходи щодо відтворення фінансової стійкості. |

Ріст фінансової стійкості підприємств залежить від багатьох факторів. Найбільше темпи росту показників фінансового стану залежать від рентабельності продажу, оборотності капіталу, фінансової активності зі залучення коштів, норми розподілу прибутків на інвестиційні потреби.

В умовах становлення ринкових відносин кожен суб'єкт господарювання повинен володіти достовірною інформацією про фінансову стійкість як власного господарюючого суб'єкта, так і своїх партнерів. Оцінка фінансової стійкості дає змогу зовнішнім суб'єктам аналізу (банкам, партнерам із договірних відносин, контролюючим органам) визначити фінансові можливості господарюючого суб'єкта на перспективу, дати оцінку фінансової незалежності від зовнішніх джерел, скласти в загальній формі прогноз майбутнього фінансового стану.

2.3. Аналіз і оцінка ділової активності господарюючого суб'єкта

Виходячи з логіки та методології наукового пізнання в даному дослідженні основна увага зосереджена на таких етапах аналізу фінансової

спроможності господарюючого суб'єкта: аналіз активу і пасиву балансу, фінансових результатів, ліквідності балансу, платоспроможності, розрахунок відносних показників фінансової стійкості, оцінка ділової активності, аналіз показників рентабельності, оцінка достатності власних оборотних коштів і джерел формування запасів.

Для аналізу фінансового стану господарюючого суб'єкта є важливим оцінити майно, яке знаходиться в розпорядженні господарюючого суб'єкта або контролюється їм. Необхідно виділити в складі майна мобільні та іммобілізовані активи, а також визначити співвідношення власних і позикових коштів, за рахунок яких відбувається надходження, придбання, створення майна господарюючого суб'єкта.

Розміщення коштів господарюючого суб'єкта має дуже велике значення у фінансовій діяльності і підвищенні її ефективності. Від того, які асигнування вкладені в основні і оборотні кошти, скільки їх перебуває в сфері виробництва і у сфері обігу, у грошовій і матеріальній формі, наскільки оптимально їх співвідношення, багато в чому залежать результати виробничої і фінансової діяльності, отже, і фінансовий стан господарюючого суб'єкта. Тому в процесі аналізу активів господарюючого суб'єкта в першу чергу варто вивчити зміни в їх складі та дати оцінку їх динаміки.

Важливим показником діяльності є стабільність фінансового стану господарюючого суб'єкта, яка залежить від правильності та доцільності вкладення фінансових ресурсів у активи, тому для його оцінки необхідно вивчити передусім склад, структуру майна та джерела його утворення, а також причини їх зміни.

При цьому, основними напрямками аналізу є вивчення за даними балансу (ф.№1) вартості усього майна господарюючого суб'єкта (підсумок активу балансу-валюта балансу) і суми джерел утворення (підсумок пасиву балансу) цього майна на певну звітну дату. Аналіз складу майна товариства «базис» за 2020-2021 рр. наведено в таблиці 2.2.

З даних табл. 2.2 можна зробити висновок, що на 31.12.2021 року вартість майна у розпорядженні господарюючого суб'єкта становила 9394271 грн., тобто порівняно з попереднім 2020 роком збільшилась на 1338071 грн. за рахунок:

- збільшення необоротних активів на 1073378 грн. та їх частки до майна на 0,01%
- збільшення оборотних активів на 277686 грн. зі зменшенням їх частки на 10,68%.

Тобто, з початку 2020 року і на 31.12.2021 року спостерігається тенденція до збільшення необоротних та оборотних активів у складі майна господарюючого суб'єкта, і на 1 січня 2022 року вартість майна збільшилась на 1338071 грн., що і є позитивним у діяльності ТОВ "базис".

Аналізуючи структуру оборотних активів на 31.12.2021 р. порівняно з початком 2020 р., їх збільшення відбулося через збільшення запасів на 178710 грн., де питома вага їх до оборотного капіталу господарюючого суб'єкта збільшилась на 72,33%. Також на структуру оборотних коштів вплинуло зменшення дебіторської заборгованості на 273976 грн., та збільшення грошових коштів та їх еквівалентів на 301028 грн.

Таблиця 2.2

Аналіз складу майна ТОВ "базис" за 2020-2021 р. (грн.)

| Показники | На 01.01.2020 | На 31.12.2020 | На 31.12.2021 | Зміна (+,-) за 2020р. | | Зміна (+,-) за 2021 р. | |
|----------------------------------|------------------|------------------|------------------|-----------------------|----------|------------------------|----------|
| | | | | абс., грн | відн., % | абс., грн. | відн., % |
| Усього майна (валюта балансу) | 8187646 | 8076200 | 9394271 | -131446 | -1,61 | +1338071 | +16,61 |
| 1. необоротні активи | 7976217 | 6336392 | 7389770 | +380177 | +6,38 | +1073378 | +16,62 |
| у % до майна | 72,77 | 78,67 | 78,66 | +7,90 | - | +0,01 | - |
| 2. оборотні активи | 2229900 | 1717688 | 1993374 | -712212 | -22,97 | +277686 | +16,07 |
| у % до майна | 27,23 | 21,32 | 10,64 | -7,91 | - | -10,68 | - |
| 2.1. запаси | 1030726 | 809279 | 987789 | -221447 | -21,48 | +178710 | +22,06 |
| у % до оборотного капіталу | 46,22 | 47,11 | 99,44 | +0,89 | - | +72,33 | - |

| | | | | | | | |
|---------------------------------|---------|--------|--------|---------|--------|---------|---------|
| 2.2. дебіторська заборгованість | 1047431 | 806074 | 772118 | -239377 | -22,90 | -273976 | -31,71 |
| у % до оборотного капіталу | 46,88 | 46,93 | 27,70 | +0,07 | - | -19,23 | - |
| 2.3. кошти та їх еквіваленти | 126077 | 77411 | 376439 | -70666 | -40,19 | +301028 | +399,18 |
| у % до оборотного капіталу | 7,67 | 4,39 | 18,88 | -1,26 | - | +14,49 | - |
| 3. витрати майбутніх періодів | 1729 | 2120 | 11127 | +791 | +38,67 | +9007 | +424,86 |
| у % до майна | 0,019 | 0,026 | 0,118 | +0,007 | - | +0,092 | - |

Вивчаючи співвідношення динаміки оборотних і необоротних активів, то на кінець 2020 року оборотні активи зменшилися на 712212 грн., а необоротні активи збільшилися на 380177 грн., що і свідчить про прискорення оборотності всього майна господарюючого суб'єкта.

Також, спостерігається зменшення грошових коштів на кінець 2020 р. порівняно з початком на 70666 грн., що є досить негативним, і це характеризується малою їх часткою в оборотних активах 7,67%.

Аналіз джерел майна господарюючого суб'єкта здійснюється за даними балансу. В аналітичній табл. 2.3 наведено перелік джерел власних і позичених коштів, вкладених у майно господарюючого суб'єкта.

У 2020 році відбувається зменшення джерел формування майна ТОВ «Базис» на 131446 грн., одночасно зі збільшенням власного капіталу на 729747 грн., частка його збільшилась у відповідності до майна на 7,88%. Таке зростання майна пов'язано із зменшенням запозичених коштів на 677819 грн.

З даних таблиці видно, що вартість майна господарюючого суб'єкта зросла за 2021 рік на 1338071 грн., у т.ч. за рахунок власних коштів на 743708 грн., а в основному таке збільшення відбулося за рахунок збільшення власного оборотного капіталу на 22373 грн. при збільшенні запозичених коштів на 797441 грн. та, відповідно, їх частки у вартості майна на 6,74%.

Кількість власних оборотних коштів визначається за даними табл. 2.4.

У 2020 році відбулося збільшення власних оборотних коштів на 77417 грн. внаслідок значного збільшення необоротних матеріальних активів на 380177 грн., а також збільшення власного капіталу на 729747 грн. за рахунок прибутку та внесків до статутного капіталу.

У 2021 році власні оборотні кошти збільшились на 22373 грн. порівняно з початком року за рахунок отримання прибутку від реалізації продукції 2412760 грн., а також збільшення необоротних активів на 1073378 грн.

Аналіз джерел коштів, які вкладено в майно господарюючого суб'єкта ТОВ «Базис» за 2020-2021 р., грн.

| Показники | На 01.01. 2020р. | На 31.12.2020 р. | На 31.12. 2021р. | Зміна (+,-) за 2020р. | | Зміна (+,-) за 2021р. | |
|---|------------------|------------------|---------------------|-----------------------|---------|-----------------------|----------|
| | | | | абс., грн. | відн. % | абс. грн. | відн., % |
| Джерела формування майна | 8187646 | 8076200 | 9394271 | -131446 | -1,61 | +1338071 | +16,61 |
| 1. власний капітал | 6743721 | 7073066 | 7616774 | +729747 | +8,09 | +743708 | +7,68 |
| у % до майна | 79,92 | 87,80 | 81,08 | +7,88 | - | -6,72 | - |
| 1.1. наявність власного оборотного капіталу | 1123644 | 1181079 | 1203412 | +77417 | +7,11 | +22373 | +1,89 |
| у % до власного капіталу | 17,17 | 16,70 | 17,80 | -0,47 | - | -0,90 | - |
| 2. забезпечення витрат і платежів | 447 | 223 | 149 | -224 | -70,11 | -74 | -33,18 |
| у % майна | 0,007 | 0,003 | 0,0016 | -0,002 | - | -0,0014 | - |
| 3. позичені кошти | 1638747 | 980726 | 1776167 | -677819 | -40,17 | +797441 | +81,11 |
| у % майна | 20,01 | 12,17 | 18,91 | -7,84 | - | +6,74 | - |
| 3.1. довгострокові зобов'язання | 737893 | 444162 | 976439 | -91731 | -17,12 | +732277 | +119,84 |
| у % до позичених коштів | 32,71 | 47,29 | 74,97 | +12,78 | - | +9,68 | - |
| 3.2. поточні зобов'язання | 1102672 | 736764 | 799728 | -766088 | -71,34 | +263164 | +49,07 |
| у % до позичених коштів | 67,29 | 74,71 | 47,03 | -12,78 | - | -9,68 | - |
| 4. доходи майбутніх періодів | 1703 | 2187 | 1361 | +682 | +47,38 | -824 | -37,71 |
| у % до майна | 0,018 | 0,027 | 0,014 | +0,009 | - | -0,013 | - |

Таблиця 2.4

Визначення власних оборотних коштів ТОВ «базис» за 2020-2021 рр., грн.

| Показники | Початок 2020 р. | Кінець 2020р. | Кінець 2021р. |
|--|--------------------|------------------|------------------|
| 1. Власний капітал | 6743721 | 7073066 | 7616774 |
| 2. Забезпечення майбутніх витрат і платежів | 447 | 223 | 149 |
| 3. Довгострокові зобов'язання | 737893 | 444162 | 976439 |
| 4. Необоротні активи | 7976217 | 6336392 | 7389770 |
| 7. Наявність власних оборотних коштів (р.1+ р.2 + р.3 – р.4) | 1123644 | 1181079 | 1203412 |

Збільшення необоротних активів відбувалось за рахунок оновлення їх складу, зменшення відстрочених податкових активів.

Для аналізу основних показників ділової активності складемо таблицю із даними, які необхідні для їх розрахунку (табл. 2.7).

Таблиця 2.7

Основні показники діяльності ТОВ «базис»

| Показник | на 31.12.2020 | на 31.12.2021 | на 31.12.2022 |
|--|---------------|---------------|---------------|
| 1. Чистий дохід (виручка) від реалізації продукції, грн. | 4362132 | 7777276 | 8379082 |
| 2. Собівартість реалізованої продукції, грн. | 2130397 | 2746884 | 4079066 |
| 3. Чистий прибуток, грн. | 1347207 | 1870201 | 2412760 |
| 4. Середня вартість активів, грн. | 8187646 | 8076200 | 9394271 |
| 7. Середня вартість необоротних активів, грн. | 7976217 | 6336392 | 7389770 |
| 6. Середня вартість оборотних активів, грн. | 2229900 | 1717688 | 1993374 |
| 7. Середня вартість запасів, грн. | 1030726 | 809279 | 987789 |
| 8. Середні запаси готової продукції, грн. | 167789 | 379067 | 476047 |
| 9. Середня сума дебіторської заборгованості, грн. | 1047431 | 806074 | 772118 |
| 10. Середня сума кредиторської заборгованості, грн. | 1102672 | 736764 | 799728 |
| 11. Середня величина власного капіталу, грн. | 6743721 | 7073066 | 7616774 |
| 12. Сплачені дивіденди, грн. | 1016047 | 1431098 | 1800979 |

Аналіз показників ділової активності, розрахованих на підставі формул (1.1 - 1.18), наведений в табл. 2.7.

Таблиця 2.7

Аналіз ділової активності ТОВ «базис» за 2020-2022 рр.

| Показник ділової активності | 2020 р. | 2021 р. | 2022 р. | Абсолютне відхилення | |
|---|---------|---------|---------|----------------------|-----------|
| | | | | за 2020р. | за 2021р. |
| 1. Коефіцієнт стійкості економічного зростання | 7,06 | 6,21 | 8,03 | +1,17 | +1,82 |
| 2. Коефіцієнт оборотності активів (майна) | 0,73 | 0,69 | 0,89 | +0,16 | +0,20 |
| 3. Коефіцієнт завантаженості активів (майна) | 1,88 | 1,47 | 1,12 | -0,43 | -0,33 |
| 4. Тривалість одного обороту активів (майна), днів | 679 | 722 | 407 | -177 | -177 |
| 7. Фондовіддача | 0,73 | 0,88 | 1,13 | +0,17 | +0,37 |
| 6. Коефіцієнт оборотності оборотних активів | 1,96 | 3,27 | 4,20 | +1,29 | +0,97 |
| 7. Коефіцієнт завантаженості оборотних активів | 0,71 | 0,31 | 0,24 | -0,20 | -0,07 |
| 8. Період одного обороту оборотних активів, днів | 184 | 111 | 86 | -73 | -27 |
| 9. Коефіцієнт оборотності запасів | 2,07 | 3,17 | 4,13 | +1,08 | +0,98 |
| 10. Тривалість обороту запасів, днів | 174 | 114 | 87 | -60 | -27 |
| 11. Коефіцієнт оборотності готової продукції | 26,03 | 14,71 | 18,37 | -11,32 | +3,66 |
| 12. Коефіцієнт оборотності дебіторської заборгованості | 4,17 | 6,92 | 17,18 | +2,77 | +8,26 |
| 13. Період погашення дебіторської заборгованості, днів | 86 | 72 | 24 | -34 | -28 |
| 14. Коефіцієнт оборотності кредиторської заборгованості | 3,96 | 10,39 | 10,48 | +6,43 | +0,09 |
| 17. Період погашення кредиторської заборгованості, днів | 91 | 37 | 34 | -76 | -1 |
| 16. Період операційного циклу, днів | 260 | 166 | 111 | -94 | -77 |
| 17. Період фінансового циклу, днів | 169 | 131 | 77 | -38 | -74 |
| 18. Коефіцієнт оборотності власного капіталу | 0,67 | 0,79 | 1,10 | +0,12 | +0,31 |

Аналіз даних табл. 2.7 свідчить, що термін одного обороту активів, оборотних активів, виробничих запасів, власного капіталу скоротився, що позитивно впливає на ділову активність господарюючого суб'єкта. Однак строк погашення дебіторської заборгованості і кредиторської заборгованості зменшився, що, природно, покращує фінансовий стан господарюючого суб'єкта.

Аналізуючи показники ділової активності господарюючого суб'єкта у динаміці, можна зробити наступні висновки про його ділову активність та тенденції зміни основних показників:

1. Коефіцієнт стійкості економічного зростання має тенденцію до постійного зростання, що говорить про правильну фінансову політику господарюючого суб'єкта.

2. Оборотність майна (активів) або ресурсовіддача постійно зростає, тобто кошти, вкладені у підприємство, швидко окупаються; тривалість обороту майна постійно скорочується.

3. Фондовіддача необоротних активів спочатку була відносно невисокою (0,73), але потім за рахунок більш ефективного використання основних засобів зросла до оптимального рівня, який склав 1,13 грн. виручки на 1 грн. необоротних активів.

4. Оборотність обігових активів постійно зростала, що вказує на високу ефективність їхнього використання, а період окупності обігових активів – скорочується.

7. Оборотність запасів також має тенденцію до постійного зростання, що вказує на правильність обраної політики фінансування оборотних активів на підприємстві.

6. Готова продукція має певні труднощі у обороті: спочатку її оборотність впала, а потім поступово почала зростати. Це є сигналом для керівництва відділом збуту: необхідно розробити або покращити політику збуту продукції господарюючого суб'єкта.

7. Дебіторська та кредиторська заборгованості на підприємстві мають достатній рівень оборотності, що вказує на відносно швидке їх погашення та

скорочення термінів одного обороту із розрахунків з покупцями та постачальниками.

8. Строки операційного та фінансового циклів постійно скорочуються, тобто ділова активність господарюючого суб'єкта має позитивні показники.

9. Оборотність власного капіталу також постійно зростає, що свідчить про ефективність використання вкладених коштів.

Отже, ділова активність ТОВ «базис» має позитивні напрямки зміни, що свідчить про ефективність використання майна, господарських засобів та вкладених коштів.

В основі досягнення високої ділової активності та внутрішньої стійкості господарюючого суб'єкта лежить своєчасне і гнучке управління внутрішніми факторами його діяльності.

Узагальнені дані табл. 2.8 свідчать про виражену позитивну тенденцію підвищення основних показників ліквідності і платоспроможності ТОВ «базис» в 2021 р. у порівнянні з 2020 р.: абсолютної ліквідності в 13,3 рази, термінової і поточної ліквідності на 74 % і 72,3 % відповідно. Відбулися значні зміни забезпеченості оборотних активів власними коштами з -0,17 в 2020 р. до 0,29 в 2021 р.

Результати аналізу показують зростання всіх коефіцієнтів покриття, що характеризує достатність чистих активів, які складають 100,13 тис. грн., і чистого оборотного капіталу (рівного 47,07 тис. грн.) для стійкого розвитку господарюючого суб'єкта.

Аналіз співвідношення дебіторської і кредиторської заборгованості показує перевищення кредиторської заборгованості над дебіторською, однак їх динаміка свідчить про подальше його зниження з 0,41 до 0,13, тобто дебіторська заборгованість в 2021 р. складає 13 % кредиторської заборгованості.

Аналіз коефіцієнтів ліквідності і платоспроможності

ТОВ «базис» за 2020 - 2021 рр.

| Показник | Значення | | Відхилення | |
|--|----------|---------|------------|---------|
| | 2020 р. | 2021 р. | (+,-) | % |
| Коефіцієнт абсолютної ліквідності | 0,01 | 0,14 | +0,13 | 13,3 р. |
| Коефіцієнт поточної ліквідності | 1,12 | 1,70 | +0,78 | +72,3 |
| Коефіцієнт термінової ліквідності | 0,13 | 0,23 | +0,10 | +74,0 |
| Коефіцієнт співвідношення дебіторської й кредиторської заборгованості | 0,41 | 0,13 | -0,27 | -66,7 |
| Коефіцієнт покриття чистими активами зобов'язань | 0,70 | 1,29 | +0,79 | +178,7 |
| Коефіцієнт забезпеченості оборотних активів власними коштами | -0,17 | 0,29 | +0,44 | - |
| Коефіцієнт покриття чистими активами кредиторської заборгованості | 2,18 | 2,37 | +0,19 | +8,9 |
| Коефіцієнт покриття чистими оборотними активами кредиторської заборгованості | 0,40 | 1,07 | +0,66 | +167,3 |
| Коефіцієнт співвідношення чистих оборотних активів із чистими активами | 0,18 | 0,47 | +0,27 | +143,7 |

Усе вище перераховані коефіцієнти можуть бути використані в експрес-діагностиці фінансового стану і близькості до банкрутства господарюючого суб'єкта, хоча по характеру вони констатують уже фактично сформоване фінансове становище підприємств. Трохи іншу роль грає у фінансовому аналізі коефіцієнт відновлення платоспроможності (Кв)

підприємств. Даний коефіцієнт дозволяє гнучко використовувати механізми, закладені в чинному законодавстві про банкрутство, як на досудовому етапі так і в судовому виробництві.

$$K_v = (K_{лф} + v / T (K_{лф} - k_{лн})) / K_{лнорм}, \quad (2.29)$$

де $K_{лф}$ - фактичне значення (наприкінці звітної періоду) коефіцієнта поточної ліквідності; $K_{лн}$ - значення коефіцієнта поточної ліквідності на початку звітної періоду; $K_{лнорм}$ - нормативне значення коефіцієнта поточної ліквідності; $K_{лнорм} = 2$; v - період відновлення платоспроможності в місяцях; T - звітний період у місяцях.

Коефіцієнт відновлення платоспроможності приймаючий значення менше 1 і розрахований на період, рівний 6 місяцям, свідчить про те, що в господарюючого суб'єкта найближчим часом немає реальної можливості відновити платоспроможність.

За допомогою коефіцієнта втрати платоспроможності можливо виявити ті господарюючого суб'єкта, яким загрожує втрата платоспроможності і завчасно розгорнути систему профілактичних заходів, спрямованих на попередження їх неспроможності (банкрутства). Цей коефіцієнт розраховується по вище наведеній формулі, у якій цифра 6 замінюється на цифру 3.

Коефіцієнт втрати платоспроможності, що складає більше 1 і розрахований на період, рівний 3 місяцям, свідчить про реальну можливість господарюючого суб'єкта зберегти свою платоспроможність.

Розрахуємо коефіцієнт втрати платоспроможності ТОВ «Базис» на основі результатів аналізу коефіцієнтів ліквідності і платоспроможності за 2020 - 2021 рр., які наведені в табл. 2.8.

Коефіцієнт поточної ліквідності на початку звітної періоду становить 1,12, на кінець звітної періоду його значення дорівнює 1,7. Приймаючи в

якості нормативного значення даного коефіцієнта рівне 2, одержимо наступний результат:

$$K_{\text{в}} = (1,7 + 3/12 * (1,7 - 1,12)) / 2 = 0,92. \quad (2.30)$$

Коефіцієнт втрати платоспроможності ТОВ «базис» має значення менше одиниці, отже підприємство може втратити свою платоспроможність і необхідно запланувати заходи щодо підвищення фінансового стану господарюючого суб'єкта.

Коефіцієнт відновлення платоспроможності розрахований на період, рівним 6 місяцям, приймає значення рівне 1. Це свідчить про те, що в господарюючого суб'єкта найближчим часом існує можливість відновити платоспроможність.

Таким чином, основне значення останніх двох наведених коефіцієнтів, і системи звичайних критеріїв полягає в тому, щоб здійснити первісну оцінку платоспроможності підприємств із метою визначення необхідності вживання заходів по виведенню їх із кризи .

Коефіцієнт відновлення платоспроможності і пов'язаний з ним коефіцієнт втрати платоспроможності рідко використовується в практиці фінансового аналізу, хоча мають безперечну перевагу в порівнянні з іншими коефіцієнтами особливо при експрес аналізі фінансового стану підприємств. Ці два коефіцієнти дозволяють не тільки заздалегідь попередити фінансові труднощі , але й оцінити (хоч і приблизно) потенційні можливості виходу господарюючого суб'єкта із кризи.

Розглядаючи динаміку фінансової стійкості ТОВ «базис» (табл. 2.9), відзначимо в цілому позитивні зміни в структурі фінансування оборотних активів господарюючого суб'єкта, які обумовили підвищення основних показників фінансової стійкості господарюючого суб'єкта: автономії на 69,1 %; фінансування - на 178,7 %; співвідношення мобільних і іммобілізованих коштів на 14,7 %.

Таблиця 2.9

Результати аналізу фінансової стійкості ТОВ «базис»

| Показник | Значення | | Зміна | |
|--|----------|---------|-------|--------|
| | 2020 р. | 2021 р. | (+,-) | % |
| Коефіцієнт автономії | 0,33 | 0,76 | +0,23 | +69,1 |
| Коефіцієнт фінансової залежності | 0,67 | 0,44 | -0,23 | -34,6 |
| Коефіцієнт фінансування | 0,70 | 1,29 | +0,79 | +178,7 |
| Коефіцієнт інвестування | 1,24 | 0,94 | -0,31 | -24,7 |
| Коефіцієнт маневреності власного оборотного капіталу | -0,08 | 0,18 | +0,26 | - |
| Коефіцієнт співвідношення мобільних і іммобілізованих коштів | 1,39 | 1,60 | +0,20 | +14,7 |

Результати аналізу фінансової стійкості дають підстави зробити висновки про стабільний рівень фінансової стійкості ТОВ «базис». Підприємство працює за рахунок власних коштів і спостерігається зменшення фінансової залежності господарюючого суб'єкта, про що свідчить зменшення коефіцієнта фінансової залежності на 34,6 % і зростання коефіцієнта фінансування з 0,70 в 2020 р. до 1,29 в 2021 р.

Однак варто помітити, що в найбільш мобільні активи вкладено лише 18 % власних оборотних коштів (коефіцієнт маневреності власних коштів дорівнює 0,18), тобто ступінь гнучкості використання власних коштів недостатня. Доля власного капіталу у формуванні необоротних активів господарюючого суб'єкта, що характеризує коефіцієнт інвестування, становить 94 %.

Оцінка ділової активності господарюючого суб'єкта провадиться на основі показників оборотності, які розраховуються як у вигляді відносних величин, так і у вигляді натуральних вимірників (число оборотів за певний період часу або тривалість одного обороту в днях). Чим вище оборотність, тим більш раціонально використовуються фінансові ресурси, отже, підприємство працює ритмічно і його фінансове становище стійке і стабільне. Фінансовий стан

господарюючого субекта залежить насамперед від його ролі і місця на ринках, де реалізується вироблена їм продукція. Тому аналіз фінансового становища передбачає дослідження ринкових позицій і ділової активності господарюючого субекта.

Результати аналізу ділової активності ТОВ «базис», наведені в табл. 2.10, дають можливість зробити висновок про високий її рівень. Оборотність оборотного капіталу ТОВ «базис» в 2021 році збільшилася на 27,76 %, що призвело до скорочення тривалості обороту на 17 днів.

Прискорення оборотності оборотного капіталу ТОВ «базис» в 2021 році в основному відбулося за рахунок зростання обіговість товарів, які становлять 63,32 % оборотних активів, на 72,08 %; дебіторської заборгованості - на 178,72 % і виробничих запасів - на 33,41 %.

Результати аналізу інтенсивності використання дебіторської і кредиторської заборгованості показують значне збільшення оборотності дебіторської заборгованості - на 178,72 % і зниження оборотності кредиторської - на 13,9 %.

Слід зазначити високу швидкість одержання платежів - період інкасування дебіторської заборгованості становить 3 дні. Трохи знизилася швидкість погашення зобов'язань по розрахунках з постачальниками, що характеризується тривалістю оборотності кредиторської заборгованості, з 19 до 22 днів. На сьогоднішній день на підприємстві немає простроченої заборгованості, як по дебіторах, так і по кредиторам.

Розглядаючи ефективність використання джерел коштів, можна виявити істотне підвищення активності використання активів ТОВ «базис» на 33,74 % , що привело до скорочення тривалості циклу його обігу на 31 день. На користь підвищення ділової активності господарюючого субекта говорить підвищення швидкості погашення підприємством своїх боргових зобов'язань із 7,68 до 10,94, а також скорочення строку погашення заборгованості на 31 день.

Термін зберігання товарів, тобто число днів, що займає продаж середнього обсягу товарів у даному періоді становить 37 днів.

У цілому слід зазначити значні позитивні зміни в динаміці коефіцієнтів оборотності ТОВ «базис» і досить високий їх рівень, що забезпечує умови для стійкого розвитку господарюючого суб'єкта.

Таблиця 2.10

Аналіз показників ділової активності ТОВ «базис»

| Показник | Алгоритм розрахунку | Значення | | Абсолютне відхилення, тис. грн. | Відносне відхилення, % |
|--|--|----------|---------|---------------------------------|------------------------|
| | | 2020 р. | 2021 р. | | |
| Коефіцієнт оборотності оборотного капіталу | Виручка від реалізації \ Середньорічний обсяг оборотного капіталу. | 7,08 | 6,43 | +1,3 | +26,76 |
| Тривалість одного обороту оборотного капіталу в днях | Середньорічний обсяг оборотного капіталу \ Виручка від реалізації * 360 днів. | 71 | 76 | -17 | -20,99 |
| Коефіцієнт оборотності виробничих запасів | Загальна вартість виробничих запасів \ Середньорічна вартість запасів. | 41,16 | 27,41 | -14 | -33,41 |
| Тривалість одного обороту запасів у днях | Середньорічна вартість запасів \ Виручка від реалізації * 360 днів. | 9 | 13 | +4 | +70,18 |
| Оборотність дебіторської заборгованості | Середньорічний обсяг реалізації в кредит \ Середньорічний залишок дебіторської заборгованості. | 47,79 | 123,13 | +77,7 | +178,72 |
| Період погашення дебіторської заборгованості | Середньорічний залишок дебіторської заборгованості \ Виручка від реалізації * 360 днів. | 8 | 3 | -4,6 | -61,37 |
| Коефіцієнт оборотності товарів | Виручка від реалізації за рік \ Середньорічна вартість товарів. | 6,7 | 10,1 | +3,7 | +72,08 |
| Тривалість одного обороту товарів у днях | Середньорічна вартість товарів \ Виручка від реалізації * 360 днів. | 74 | 37 | -18,7 | -34,27 |
| Коефіцієнт оборотності кредиторської заборгованості | Виручка від реалізації \ Середньорічна сума кредиторської заборгованості. | 19,28 | 16,60 | -2,679 | -13,90 |
| Тривалість циклу обігу кредиторської заборгованості | Середньорічна сума кредиторської заборгованості \ Виручка від реалізації * 360 днів. | 19 | 22 | +3 | +16,14 |
| Коефіцієнт | Виручка від реалізації \ | 8,87 | 7,00 | -1,87 | -20,91 |

| | | | | | |
|--|---|----|----|-----|--------|
| оборотності власного капіталу | Середньорічна величина власного капіталу. | | | | |
| Тривалість циклу обігу власного капіталу | Середньорічна величина власного капіталу \ Виручка від реалізації * 360 днів. | 41 | 71 | +11 | +26,43 |

Продовження табл. 2.10

| Показник | Алгоритм розрахунку | Значення | | Абсолютне відхилення, тис. грн. | Відносне відхилення, % |
|--|--|----------|---------|---------------------------------|------------------------|
| | | 2020 р. | 2021 р. | | |
| Коефіцієнт оборотності позикового капіталу | Виручка від реалізації \ середньорічна сума боргових зобов'язань. | 7,68 | 10,94 | +7,26 | +92,72 |
| Тривалість циклу обігу позикового капіталу | Середньорічна сума боргових зобов'язань \ Виручка від реалізації * 360 днів. | 63 | 33 | -31 | -48,11 |
| Коефіцієнт оборотності активів | Виручка від реалізації \ Середньорічна вартість активів. | 2,97 | 3,97 | +1,00 | +33,74 |
| Тривалість циклу обігу активів | Середньорічна вартість активів \ Виручка від реалізації * 360 днів. | 122 | 91 | -31 | -27,23 |

Показники, представлені в табл. 2.11, характеризують стан власних оборотних коштів і загальної величини джерел формування запасів без обрахунку запасів у сумі оборотних активів. За результатами розрахунків спостерігається тенденція до підвищення величини власного оборотного капіталу і джерел формування запасів.

За даними табл. 2.11 видно, що ТОВ «базис» не має в наявності власні оборотні кошти для покриття запасів і витрат, хоча в 2021 р. недостача цих коштів зменшилася. Недостача суми загальної величини власних оборотних коштів в 2020 р. склала 79,39 тис. грн., а в 2021 р. дана сума склала 49,64 тис. грн.

На підставі розрахованих показників надлишку загальної величини основних джерел формування запасів і витрат, що в 2021 р. склав 14,47 тис. грн., можна охарактеризувати фінансовий стан господарюючого суб'єкта як

стійкий, тому що розмір запасів менше загальної величини основних джерел формування запасів і витрат.

Таблиця 2.11

Аналіз власних оборотних коштів і забезпеченості запасів
джерелами формування ТОВ «базис»

| Показник | 2020 р. | 2021 р. | Відхилення (+ ; -) |
|---|---------|---------|-----------------------|
| 1. Власний капітал, тис. грн. | 78,48 | 100,13 | +41,67 |
| 2. Довгострокові зобов'язання, тис. грн. | 27,79 | 13,26 | -12,33 |
| 3. Необоротні активи, тис. грн. | 73,27 | 68,34 | -4,93 |
| 4. Поточні зобов'язання, тис. грн. | 91,21 | 64,09 | -27,12 |
| 7. Запаси, тис. грн. | 90,19 | 94,69 | +4,71 |
| 6. Власні оборотні кошти, тис. грн. (1+2-3) | 10,80 | 47,07 | +34,26 |
| 7. Основні джерела формування запасів, тис. грн. (6+4) | 102,0 | 109,14 | +7,14 |
| 8. Надлишок (недолік) власних оборотних коштів, тис. грн. (6-7) | -79,39 | -49,64 | +29,77 |
| 9. Надлишок (нестача) джерел формування запасів, тис. грн. (7-7) | 11,82 | 14,47 | +2,64 |

Основною метою аналізу використання прибутку є визначення ступеня оптимальності розподілу і використання отриманого підприємством кінцевого фінансового результату. Основними завданнями аналізу фінансових результатів діяльності господарюючого суб'єкта є: оцінка динаміки показників прибутку, обґрунтованості утворення і розподілу їх фактичної величини; оцінка можливих резервів подальшого зростання прибутку на основі оптимізації обсягів виробництва і витрат.

Стійкість фінансового становища в значній мірі визначається прибутком, головним фактором росту якої є збільшення обсягу реалізації, зниження собівартості продукції і підвищення її конкурентоспроможності. Аналіз фінансових результатів фінансово-економічної діяльності ТОВ «базис» за 2020-2021 рр. наведений у табл. 2.12.

Проаналізувавши дані таблиці, можна зробити наступні висновки. На ТОВ «базис» за аналізований період спостерігається зростання фінансових результатів на 26,97 тис. грн. за рахунок збільшення чистого доходу від реалізації продукції на 238,46 тис. грн. і інших операційних доходів на 114,69 %. Збільшення собівартості не є негативним чинником, тому що дане збільшення викликане збільшенням обсягів продажів. Однак спостерігається зростання статей витрат: адміністративних - на 11,16 тис. грн.; витрат на збут - на 24,31 %; інших операційних - на 2,32 % і фінансових - в 3,17 разів.

Таблиця 2.12

Основні показники фінансових результатів

ТОВ «базис» за 2020-2021 рр.

| Показники | 2020 р. | 2021 р. | Відхилення | |
|---------------------------------------|---------|---------|------------|---------|
| | | | (+,-) | % |
| Чистий дохід від реалізації продукції | 673,17 | 911,63 | 238,46 | +37,42 |
| Собівартість | 784,66 | 777,26 | +192,60 | +32,94 |
| Валовий прибуток | 88,49 | 134,39 | +47,90 | +71,87 |
| Інші операційні доходи | 23,32 | 70,06 | +26,74 | +114,69 |
| Адміністративні витрати | 33,17 | 44,31 | +11,16 | +33,67 |
| Витрати на збут | 21,11 | 47,42 | +24,31 | +117,18 |
| Інші операційні витрати | 3,74 | 7,86 | +2,32 | +67,63 |
| Результат від операційної діяльності | 74,06 | 88,83 | +34,77 | +64,31 |
| Інші фінансові витрати | 3,67 | 11,49 | +7,87 | +217,17 |
| Фінансові результати до оподаткування | 70,41 | 77,37 | +26,97 | +73,46 |

Аналіз динаміки показників фінансових результатів за звітний період показує, що:

виручка від реалізації продукції в 2021 р. у порівнянні з 2020 р. збільшилася на 32,47 %;

балансовий прибуток господарюючого суб'єкта в 2021 р. у порівнянні з 2020 р. збільшився на 73,46 %.

Проаналізувавши дані табл. 2.12 можна зробити наступні висновки. На ТОВ «базис» собівартість продукції не перевищує величину чистого доходу (виручки) від реалізації продукції, що забезпечує позитивне значення валового

прибутку (134,39 тис. грн.). Серед операційних витрат найбільш значна величина витрат на збут (47,42 тис. грн.) і адміністративних витрат (44,31 тис. грн.). Однак ці витрати покриваються валовим прибутком і іншими операційними доходами (70,06 тис. грн.), у результаті балансовий прибуток становить позитивну величину (88,83 тис. грн.). Результати аналізу операційних витрат господарюючого суб'єкта (табл. 2.13) в 2021 р. показують збільшення на 79,44 % у порівнянні з 2020 р. Це підвищення - наслідок збільшення витрат на оплату праці, які мають більшу частку в структурі операційних витрат (78,01 %), на 30,87 тис. грн. поряд з витратами на оплату праці високу долю в операційних витратах господарюючого суб'єкта в 2021 р. займають відрахування на соціальні заходи - 21,87 %.

Таблиця 2.13

Динаміка операційних витрат

ТОВ «базис» 2020-2021 р.

| | Значення | | | | Зміна | |
|----------------------------------|-----------|-------|-----------|-------|-----------|---------|
| | 2020 | | 2021 | | 2021-2020 | |
| | тис. грн. | % | тис. грн. | % | тис. грн. | % |
| Матеріальні витрати | 9,01 | 14,44 | 8,84 | 7,90 | -0,17 | -1,89 |
| Витрати на оплату праці | 34,09 | 74,64 | 64,94 | 78,01 | +30,87 | +90,70 |
| Відрахування на соціальні заходи | 12,84 | 20,78 | 24,48 | 21,87 | +11,64 | +90,67 |
| Амортизація | 2,98 | 4,78 | 4,93 | 4,40 | +1,97 | +67,44 |
| Інші операційні витрати | 3,49 | 7,79 | 8,76 | 7,82 | +7,27 | +171,00 |
| Разом | 62,39 | 100 | 111,97 | 100 | +49,76 | +79,44 |

На наш погляд, це пов'язане з підвищенням уваги до питань соціального забезпечення і оплати праці. У той же час доля основних виробничих статей - матеріальних витрат у загальній сумі операційних витрат істотно не змінилася, що свідчить про підтримку якості продукції на достатньому рівні.

У свою чергу, зіставлення операційних витрат і виручки від реалізації дозволяє зробити наступні висновки (табл. 2.14). Протягом 2020 і 2021 р. на підприємстві операційні витрати повністю покриваються виручкою від реалізації основної продукції. Зокрема, в 2021 р. питома вага операційних витрат у виручці склала 9,27 %, а в 2020 р. - 12,28 %. Це свідчить про

ефективність політики продажів господарюючого субєкта. У свою чергу аналіз операційних витрат показує, що така ситуація обумовлена зниженням співвідношення матеріальних витрат і виручки від реалізації (0,97 % в 2021 р.). Інші елементи операційних витрат у порівнянні з виручкою від реалізації підвищуються.

Таблиця 2.14

Зіставлення операційних витрат і виручки від реалізації
ТОВ «базис» 2020-2021 рр.

| Показники | Значення показника, % | | Зміна 2021-2020 |
|--|-----------------------|-------|--------------------|
| | 2020 | 2021 | |
| Відношення операційних витрат до чистої виручки від реалізації | 9,27 | 12,28 | +3,01 |
| Відношення елементів операційних витрат до виручки: | | | |
| по матеріальних витратах | 1,34 | 0,97 | -0,37 |
| по витратах на оплату праці | 7,06 | 7,12 | +2,06 |
| по відрахуваннях на соціальні заходи | 1,91 | 2,69 | +0,78 |
| по амортизації | 0,44 | 0,74 | +0,10 |
| по інших операційних витратах | 0,72 | 0,96 | +0,44 |

Оскільки прийняті управлінські рішення повинні бути економічно обґрунтовані, тобто враховувати сформовані економічні реалії, для розробки оптимальної стратегії господарюючого субєкта необхідно повне дослідження фінансово-економічної діяльності господарюючого субєкта і аналіз показників рентабельності. Аналіз ефективності фінансово-економічної діяльності господарюючого субєкта здійснюється на основі показників рентабельності, які більш повно, ніж прибуток, відображають результати господарювання, тому що їх величина показує ефект у співвідношенні з наявними або використаними ресурсами.

Показники рентабельності можна об'єднати в такі групи: показники, які характеризують рентабельність виробництва та інвестиційних проектів; показники, які характеризують прибутковість продажів; показники, які характеризують прибутковість капіталу і його частин.

Всі ці показники можуть розраховуватися на основі валового прибутку,

прибутку від реалізації продукції і чистого прибутку. У нашому випадку тому що ТОВ «базис» за результатами фінансово-економічної діяльності дістало чистий прибуток, коефіцієнти рентабельності будемо розраховувати на основі чистого прибутку. Результати аналізу рентабельності фінансово-економічної діяльності ТОВ «базис» в 2020-2021 рр. дають можливість зробити висновок про достатню її ефективність, про що свідчать високі значення коефіцієнтів, наведених у табл. 2.17. Результати аналізу дають можливість зробити висновок про їх підвищення, обумовлене насамперед зростанням чистого прибутку на 74 %.

Слід зазначити наявність позитивних тенденцій в 2021 р. у порівнянні з 2020 р., які проявляються в збільшенні показників рентабельності: продажів на 13,41 %, виробництва – на 17,72 %, активів – в 1,7 рази. Величина потреб в оборотних коштах зменшилася на 19 днів. Підвищився показник виручки на одиницю капіталу на 33,74 %, що обумовлено значним зростанням виручки господарюючого субєкта. Зниження рентабельності власного капіталу з 70,96 % в 2020 р. до 47,71 % в 2021 р. викликано зростанням власного капіталу на 41,67 тис. грн.

Таблиця 2.17

Результати аналізу рентабельності
ТОВ «базис» за 2020-2021 рр.

| Показник | Значення | | Абсолютна зміна (+,-) | Відносна зміна, % |
|--|----------|---------|-----------------------|-------------------|
| | 2020 р. | 2021 р. | | |
| Коефіцієнт трансформації, ч. од. | 2,97 | 3,97 | +1,00 | +33,74 |
| Фінансово-експлуатаційні потреби, днів | 70 | 72 | -19 | -26,67 |
| Рентабельність виробництва, % | 6,63 | 7,66 | +1,03 | +17,72 |
| Рентабельність продажів, % | 4,80 | 7,44 | +0,64 | +13,41 |
| Рентабельність активів, % | 17,00 | 27,79 | +8,78 | +71,66 |
| Рентабельність власного капіталу, % | 70,96 | 47,71 | -7,27 | -10,31 |

Таким чином, результати аналізу фінансово-економічної діяльності ТОВ

«базис» за 2020-2021 рр. дозволяють зробити висновок про недостатню ефективність стратегії господарюючого субєкта.

III. ШЛЯХИ ПІДВИЩЕННЯ ДІЛОВОЇ АКТИВНОСТІ ТА ЕФЕКТИВНОСТІ ГОСПОДАРЮВАННЯ ГОСПОДАРЮЮЧОГО СУБЄКТА

3.1. Основні напрями прискорення оборотності обігових коштів господарюючого субєкта

До активних мерів дії на впорядкування організації і ведення фінансового господарства слід віднести турботу про прискорення оборотності оборотних коштів.

Прискорення оборотності оборотних коштів дає можливість вивільнити частину коштів з обороту і використовувати їх для інших цілей. Прискорення оборотності оборотних коштів сприяє поліпшенню фінансового положення та ділової активності, а уповільнення оборотності погіршує фінансовий стан і нерідко впливає на дорожчання собівартості продукції. Так, наприклад, повільна оборотність матеріальних цінностей спричиняє за собою накопичення зайвих запасів і часто приводить до псування матеріалів, збільшуються витрати по їх зберіганню.

В результаті псування матеріали втрачають частину своєї вартості, а збитки від псування відносяться на непродуктивні витрати і збільшують величину витрат на виробництво, а отже, викликають дорожчання собівартості продукції.

Оборотні кошти, що авансуються господарюючого субєктам, є значною частиною виробничих фондів. Тому підвищення ступеня їх використання — важливий резерв зростання ефективності виробництва.

Як основні резерви зростання ефективності використання оборотних коштів на господарюючого субєктах можна відзначити наступні:

- зменшення матеріаломісткості продукції на основі застосування прогресивних технологічних процесів і ефективних технічних засобів;

- забезпечення оптимальної наявності об'ємів непогашеної вскрыши і гірничо-підготовчих вироблень. Враховуючи значну частку витрат по цій статті витрат, слід організувати належне їх планування, контроль за виконанням запланованих об'ємів і за витратами на їх здійснення, що дає можливість підвищити ефективність використання оборотних коштів;

- скорочення об'ємів незавершеного виробництва унаслідок інтенсифікації робіт і застосування прогресивних технологічних схем;

Реалізація заходів щодо використання наявних резервів підвищить ефективність використання оборотних коштів і понизить їх потребу на випуск одиниці продукції. У харчовій промисловості показники оборотності оборотних коштів вельми різні на окремих господарюючого суб'єктах, проте в цілому для галузі характерна швидша оборотність, ніж у ряді інших галузей.

Для прискорення оборотності оборотних коштів необхідно добиватися більшого випуску продукції при даній величині оборотних коштів або їх скорочення при незмінному або зростаючому випуску продукції.

За аналізований період часу на ТОВ «базис» спостерігається тенденція прискорення оборотності оборотних коштів, що природно сприяє поліпшенню фінансового положення господарюючого суб'єкта, не дивлячись на це працівники господарюючого суб'єкта продовжують шукати шляхи прискорення оборотності оборотних коштів. Способи прискорення оборотності оборотних коштів для ТОВ «базис» представлені на рис. 3.1.

Велике значення для прискорення оборотності оборотних коштів у сфері виробництва має зниження вартості товарно-матеріальних запасів. Скорочення вартості виробничих запасів може бути досягнуте за рахунок:

- скорочення норм витрати матеріальних ресурсів на одиницю проведеної продукції;

- зниження вартості ресурсів за рахунок використання якісних, але дешевших замінників, скорочення транспортно-заготовчих витрат і тому

подібне

- скорочення інтервалу постачань, приймання і підготовки матеріалів для організації виробничо-комерційного циклу, що дозволить зменшити поточний запас;

- підвищення надійності постачання, вибору оптимальних схем постачання з метою зниження страхового запасу.

Засоби прискорення оборотності оборотних коштів

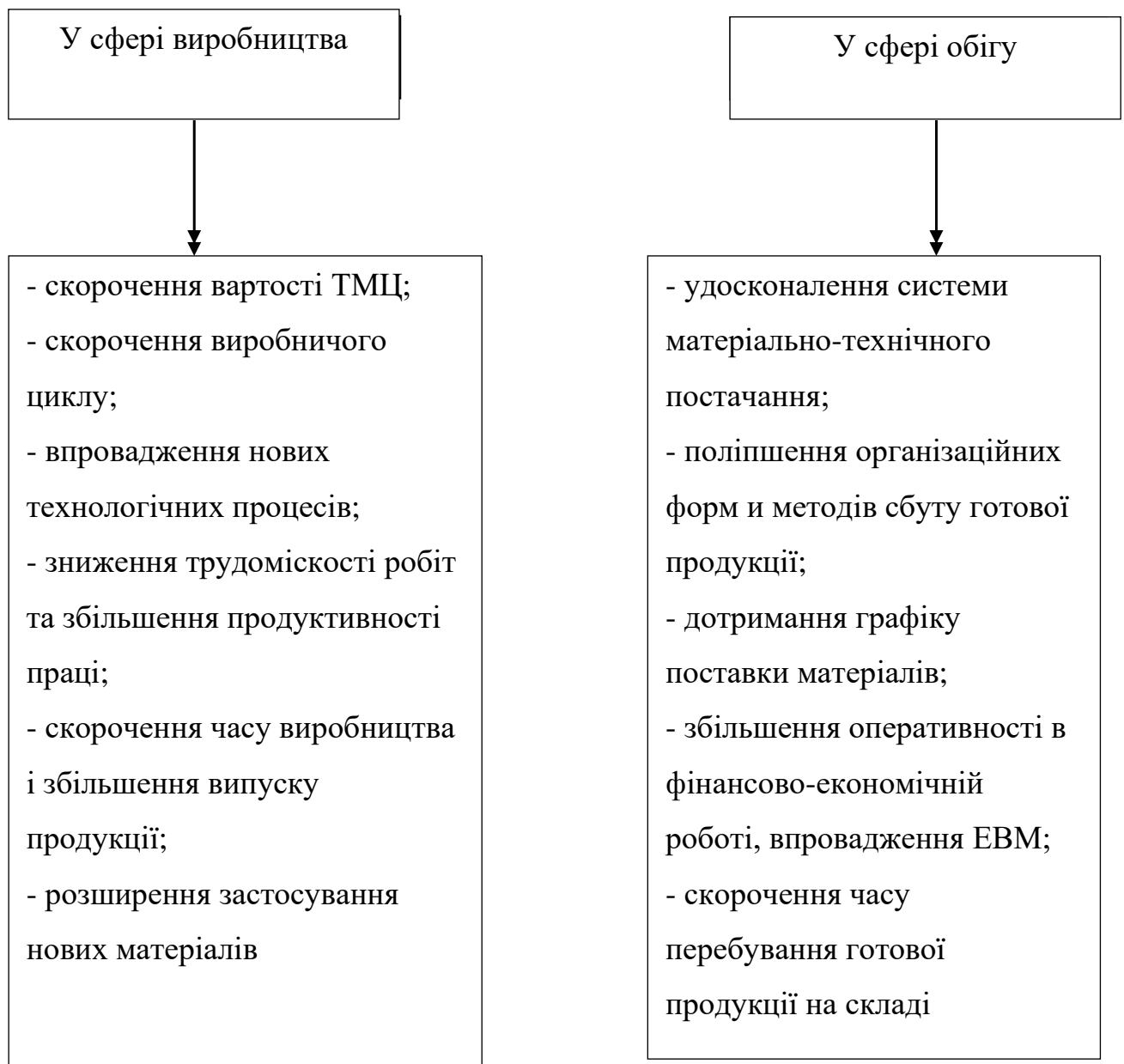


Рис. 3.1. Способи прискорення оборотності оборотних коштів на

ТОВ «базис»

Велике значення для прискорення оборотності оборотних коштів у сфері виробництва має зниження вартості товарно-матеріальних запасів. Скорочення вартості виробничих запасів може бути досягнуте за рахунок:

- скорочення норм витрати матеріальних ресурсів на одиницю проведеної продукції;
- зниження вартості ресурсів за рахунок використання якісних, але дешевших замінників, скорочення транспортно-заготовчих витрат і тому подібне
- скорочення інтервалу постачань, приймання і підготовки матеріалів для організації виробничо-комерційного циклу, що дозволить зменшити поточний запас;
- підвищення надійності постачання, вибору оптимальних схем постачання з метою зниження страхового запасу.

Проблема раціонального використання сировини та матеріалів у харчовій промисловості має комплексний характер. Основна частка об'ємів споживання матеріалів зумовлюється технологією і технікою ведення робіт, тому вдосконалення технічних засобів і технології виробництва є основним джерелом економії матеріалів. Особливого значення набуває проблема організації раціонального використання вторинних матеріальних ресурсів ТОВ «базис». Великий економічний ефект приносять повторне використання металевої крепи для підготовчих вироблень, ріжучих зубків і конвеєрної стрічки. Необхідно не допускати накопичення наднормативних запасів, але без збитку для безперебійної роботи господарюючого суб'єкта. Чим менше потрібний запасів, тим менше за інших рівних умов накопичується державних коштів на даному підприємстві. Але зменшення запасу оборотних коштів може у відомих випадках зажадати додаткових витрат, наприклад на створення досконалішого транспорту, або ж викликати втрати із-за порушення

ритмічності роботи об'єкту. Оптимальний розмір оборотних фондів слід визначати спеціальним розрахунком.

Для визначення оптимальної середньорічної величини оборотних фондів господарюючого суб'єкта необхідно враховувати порядок надходження на нього в часі матеріалів, палива, енергії, а також порядок відвантаження підприємством готової продукції. Іншими словами, слід враховувати швидкість оборотності оборотних коштів господарюючого суб'єкта.

Крім того, прискорення оборотності може бути досягнуте за рахунок:

- впровадження нових, прогресивніших технологічних процесів;
- зниження трудомісткості робіт і збільшення продуктивності праці на всіх процесах виробництва на основі впровадження комплексної механізації і автоматизації всіх виробничих процесів і ланок;
- скорочення часу виробництва і збільшення випуску продукції;
- зниження собівартості продукції;
- вдосконалення організації виробництва і праці на базі вибору ефективного режиму роботи господарюючого суб'єкта і повсюдного впровадження АСОВІ у виробництві;
- організації безперебійної ремонтної служби;
- впровадження і подальшого вдосконалення матеріального стимулювання підприємств, ділянок і окремих працівників за економію сировини, матеріалів, палива і електроенергії.

У сфері звернення оборотність оборотних коштів ТОВ «базис» може бути прискорена в результаті:

- вдосконалення системи матеріально-технічного забезпечення за рахунок вибору найбільш вигідних схем руху матеріальних ресурсів;
- чіткого дотримання графіків постачання матеріалів;
- правильного вибору форм постачання (транзитною або складською).

У фонді звернення найбільшу частку (до 80 %) складає готова продукція (представлена до відвантаження і відвантажена). Скорочення перебування готової продукції на складі залежить від багатьох чинників. Одні з них

безпосередньо пов'язані з роботою підприємств, інші – організацією збуту продукції. До перших відносяться якість і номенклатура продукції, правильне планування асортименту, кількості і термінів її випуску; до других – організація збуту продукції, система розрахунків, терміни доставки продукції до споживачів. Висока якість продукції, точне дотримання планового асортименту, ритмічність роботи господарюючого суб'єкта значно скорочують час реалізації продукції. Прискорюють реалізацію продукції постійний зв'язок із замовниками, своєчасне повідомлення їх про відвантаження продукції, швидка обробка відвантажувальних документів, своєчасне забезпечення транспортними засобами.

Чинником, стимулюючим прискорення оборотності оборотних коштів, є встановлення плати за оборотні фонди.

На результати господарської діяльності робить вплив швидкість обороту дебіторської і кредиторської заборгованості. Невчасне стягнення дебіторської заборгованості знижує маневреність господарюючого суб'єкта в розпорядженні грошовими коштами і затримує своєчасне погашення зобов'язань перед кредиторами, викликає необхідність користування кредитами банку, а це спричиняє за собою оплату банку процентних грошей за користування позикою. Прострочення платежів, крім того викликає сплату підприємством пені і штрафів, оскільки останні відносяться на збитки господарської організації.

Аналіз оборотності окремих видів оборотних коштів і порівняння отриманих даних з даними попереднього періоду і зданими плану дають в руки менеджерів необхідні відомості про те, по яких матеріальних цінностях є уповільнення оборотності і куди, отже, повинні бути направлені зусилля для ліквідації цього уповільнення. Робота по аналізу оборотності засобів дає можливість керівникові господарюючого суб'єкта найефективніше і доцільно використовувати наявні в його розташуванні засоби і вивільнити їх надлишки в результаті прискорення оборотності засобів.

Для того, щоб прискорити оборотність, необхідно в першу чергу управляти нею.

3.2. Планування потреби оборотного капіталу ТОВ «базис»

Діяльність господарюючого суб'єкта неможлива без оборотного капіталу. Ця потреба є одним з об'єктів фінансового планування і відображення в обліку та звітності ТОВ «базис». Розмір оборотного капіталу, який утворює кожен складову поточних активів, має відповідати потребам і можливостям господарюючого суб'єкта зі створення й реалізації продукції.

Крім того, виникає необхідність у плануванні фінансових ресурсів для допоміжних і підсобних, житлово-комунальних господарств, соціально-побутових та інших закладів непромислового характеру.

У практиці ТОВ «базис» доцільно використовувати два методи визначення потреби в оборотних коштах: прямий і економічний.

Метод прямого розрахунку забезпечує розробку обґрунтованих норм і нормативів на кожному підприємстві з урахуванням багатьох факторів, які пов'язані з особливостями постачання, виробництва та реалізації продукції.

Планування оборотних коштів здійснюється відповідно до кошторисів витрат на виробництво і невиробничі потреби та бізнес-плану, який охоплює й пов'язує виробничі й фінансові показники, створюючи саме цим умови для успішної комерційної діяльності та розвитку ТОВ «базис».

Визначення потреби в оборотних коштах необхідно здійснювати через їх нормування. Нормування оборотних коштів передбачає врахування багатьох факторів, які впливають на господарську діяльність господарюючого суб'єкта. Для ТОВ «базис» до них належать:

- умови постачання підприємств товарно-матеріальними цінностями: кількість постачальників, строки поставки, розмір транзитних партій, кількість найменувань матеріальних цінностей, форми розрахунків за матеріальні цінності;
- організація процесу виробництва: тривалість виробничого циклу, характер розподілу витрат протягом виробничого циклу, номенклатура випущеної продукції;
- умови реалізації продукції: кількість споживачів готової продукції, їх віддаленість, призначення продукції, умови її транспортування, форми розрахунків за відвантажену продукцію.

За відповідності складу, структури й наявності оборотних коштів запланованому обсягу виробництва та реалізації ТОВ «БАЗИС» в змозі отримувати прибуток з мінімальними витратами.

У разі зниження розміру оборотних коштів можливі перебої в постачанні й виробничому процесі, зменшення обсягу виробництва та прибутку, виникнення прострочених платежів і заборгованості, інші негативні явища в господарській діяльності.

Надлишок оборотних коштів призводить до нагромадження надмірних запасів сировини, матеріалів; послаблення режиму економії; створення умов для використання оборотних коштів не за призначенням.

Значення нормування оборотних коштів полягає в наступному:

- по-перше, правильне визначення нормативу оборотних коштів забезпечує безперервність і безперебійність процесу виробництва;
- по-друге, нормування оборотних коштів дає змогу ефективно використовувати оборотні кошти господарюючого суб'єкта;
- по-третє, від правильно встановленого нормативу оборотних коштів залежить виконання плану виробництва, реалізації продукції, прибутку та рівня рентабельності;

- по-четверте, обґрунтовані нормативи оборотних коштів сприяють зміцненню режиму економії, мінімізації ризику підприємницької діяльності.

Визначення планової потреби в оборотних коштах повинно передбачати розробку норм відносно тривалої дії і нормативів на конкретний період – рік (як правило), півріччя, квартал. Це досягається за проведення таких робіт:

1. Визначення норм запасів за статтями нормованих оборотних коштів.

Норма оборотних коштів – це відносний показник, який обчислюється в днях, відсотках чи гривнях. Норми в днях щодо виробничих запасів розраховуються за окремими видами матеріальних цінностей. У разі великої номенклатури розрахунок здійснюється в тій частині, яка становить (вартісне) не менше 70%-80% загальних витрат за статтею в цілому.

2. Встановлення одноденного витрачання матеріальних цінностей, виходячи із кошторису витрат на виробництво. Одноденне витрачання на господарюючого суб'єктах несезонних галузей промисловості рекомендується розраховувати на підставі даних четвертого кварталу планового року, що, як правило, має найбільший обсяг виробництва. У сезонних галузях промисловості одноденне витрачання визначається на підставі кварталу з найменшим обсягом виробництва.

Визначаючи одноденні витрати незавершеного виробництва, виходять із суми витрат на виробництво валової чи товарної продукції. Щодо готової продукції відповідно беруть для розрахунку виробничу собівартість товарної продукції.

3. Визначення нормативу оборотних коштів за кожною статтею в грошовому вираженні проводиться множенням одноденних витрат в грошовому вираженні на відповідну норму запасу в днях.

4. Розрахунок сукупного нормативу, або загальної потреби в оборотних коштах, на підприємстві проводиться підсумовуванням нормативів за окремими статтями.

7. Заключний етап нормування – визначення норм та нормативів за окремими статтями оборотних коштів для підрозділів господарюючого субєкта, де використовуються матеріальні цінності та виготовляється продукція.

Слід відзначити, що найбільш трудомісткою і складною є розробка норм запасу. Норми запасу в днях застосовуються протягом кількох років, якщо суттєво не змінюються умови виробництва, постачання та збуту, розрахунків.

Нині господарюючого субєктам надано право самостійно розраховувати нормативи оборотних коштів. Відповідно до Постанови Кабінету Міністрів України і Національного банку України від 19 квітня 1993 року № 279 «Про нормативи запасів товарно-матеріальних цінностей державних підприємств і організацій та джерела їх покриття» Міністерством економіки разом з Міністерством фінансів установлено Типовий порядок визначення норм запасів товарно-матеріальних цінностей.

Виробничі запаси створюються ТОВ «БАЗИС» для забезпечення безперервного процесу виробництва і реалізації продукції. У складі виробничих запасів найбільшу питому вагу мають сировина, матеріали й покупні напівфабрикати.

Норматив оборотних коштів щодо цих запасів визначається з формули:

$$H = ON, \quad (3.1)$$

де H – норматив оборотних коштів для сировини, матеріалів і покупних напівфабрикатів (тис. грн.);

O – одноденні витрати сировини, матеріалів, напівфабрикатів (тис. грн.);

N – норма оборотних коштів (днів).

Одноденне витрачання сировини, матеріалів і покупних напівфабрикатів визначається за кошторисом витрат на виробництво IV кварталу планового року без відрахування поворотних відходів. Розмір одноденних витрат за номенклатурою сировини, що споживається, матеріалів і покупних

напівфабрикатів розраховується діленням суми їх витрат у IV кварталі планового року на 90.

Норма оборотних коштів стосовно сировини, матеріалів і покупних напівфабрикатів ТОВ «БАЗИС» включає такі елементи: транспортний запас; час для прийняття, розвантаження, сортування, складування матеріалів; технологічний запас; поточний (складський) запас; гарантійний (страховий) запас.

Транспортний запас визначається як різниця між часом перебування вантажу в дорозі від постачальника до споживача та часом поштового пробігу розрахункових документів, їх оформлення вантажовідправником і обробки банками за місцем знаходження постачальника і споживача.

Так, якщо час руху вантажу від постачальника до споживача становить 20 днів. Поштовий пробіг документів – 12 днів. Обробка документів у постачальника і в банківських установах – 4 дні. За цих умов транспортний запас дорівнює чотирьом дням ($20 - 12 - 4$).

За наявності кількох постачальників транспортний запас щодо конкретних видів матеріальних цінностей розраховується як середньозважена величина.

Якщо сировина й матеріали надходять до споживача раніше за прибуття розрахункових документів (або ці процеси збігаються в часі), транспортний запас не встановлюється.

Підготовчий запас – це час для прийняття, розвантаження, сортування, складування матеріалів.

Технологічний запас включає час на підготовчі операції (сушіння лісоматеріалів, подрібнення брухту, розкроювання матеріалів), якщо вони не є складовою частиною виробничого циклу. Норма технологічного запасу визначається умовами роботи ТОВ «БАЗИС» і тривалістю підготовчих операцій.

Поточний запас – норма оборотних коштів у частині поточного запасу залежить від частоти та рівномірності поставок матеріалів, рівномірності їх

споживання у виробництві. Що частіше вони надходять на адресу споживача, то меншим буде поточний запас.

У норму оборотних коштів, як правило, включається середній поточний запас у розмірі 70% тривалості інтервалу між поставками. Інтервал поставок визначається на підставі договорів із постачальниками або виходячи з фактичних даних про надходження за попередній період.

У разі, коли за розробки норм оборотних коштів у частині поточного запасу щодо окремих видів матеріалів відсутні планово-календарні строки поставок, середній інтервал між поставками визначається на підставі даних про фактичне надходження матеріалів. Для цього кількість днів у році (360) слід розділити на загальну кількість поставок даного виду матеріалів за звітний рік. У розрахунках середнього інтервалу не враховуються дрібні партії та надміру великі надходження.

Поставки від кількох постачальників можуть суттєво різнитися за обсягом і за величиною інтервалів між окремими партіями, що залежить від різних причин – особливостей транспортування, періодичності випуску тих чи тих матеріальних цінностей постачальниками, умов конкретних договорів на постачання тощо. У такому разі середній інтервал між поставками розраховується як середньозважена величина. Для її визначення обсяг кожної поставки сировини й матеріалів множать на інтервал у днях до наступної поставки і суму одержаних добутоків ділять на загальний обсяг поставки, узятий для розрахунків середньозваженого інтервалу.

Гарантійний (страховий) запас доцільно створювати з метою запобігання наслідкам можливих перебоїв у постачанні: порушення умов постачання або затримка вантажу в дорозі; зміна постачальником строків відвантаження в межах, що допускаються особливими умовами постачання чи договором. Норма оборотних коштів на страховий запас встановлюється, як правило, в межах 70% поточного запасу.

Для матеріалів, що надходять зі складів постачальницьких і збутових організацій з доставкою автотранспортом, страхового запасу здебільшого не передбачається.

В окремих випадках, пов'язаних із підвищенням ризиком несвоєчасного надходження матеріалів, норму оборотних коштів у частині страхового запасу щодо окремих видів матеріалів можна збільшити понад 70% норми оборотних коштів на поточний запас.

На підставі норм оборотних коштів, обчислених за складовими елементами, необхідно визначити норматив для окремих видів, груп і в цілому щодо сировини, основних матеріалів і покупних напівфабрикатів.

До виробничих запасів ТОВ «Базис» входять також допоміжні матеріали, паливо, тара, запасні частини й малоцінні швидкозношувані предмети, які беруть участь у створенні нової вартості і теж потребують визначення оптимальної потреби в них.

Норматив оборотних коштів щодо допоміжних матеріалів розраховується множенням норми на величину одноденного їх витрачання за кошторисом витрат на виробництво. Норми за видами і групами допоміжних матеріалів розраховуються в такому самому порядку, як і для основних матеріалів.

Норматив оборотних коштів на паливо встановлюється для всіх видів палива (крім газу), що використовується як для технологічних цілей, так і для господарських потреб виробництва. Величина нормативу оборотних коштів на цю статтю визначається за методом, аналогічним методу розрахунку нормативу оборотних коштів на основні матеріали.

Розраховуючи одноденне витрачання за статтею «Паливо», із кошторису витрат на виробництво необхідно виключити вартість газового палива і додати витрати палива у непромислових господарствах, якщо ці витрати не були враховані в кошторисі витрат на основне виробництво.

Норматив оборотних коштів щодо тари визначається множенням норми, вираженої в гривнях, на обсяг товарної продукції в оптових цінах господарюючого суб'єкта в плановому році. Норматив розраховується для

різних видів тари: покупна, власного виробництва і разова тара, яка надходить з матеріалами і не підлягає поверненню постачальникам; яка підлягає поверненню; тарні матеріали, які враховуються за статтею «Тара».

Норма оборотних коштів на тару визначається в гривнях на 1000 грн. товарної продукції (діленням потреби в оборотних коштах на тару в плановому році на товарну продукцію в цінах реалізації).

Норматив на запасні частини для ремонтів машин, устаткування і транспортних засобів визначається з урахуванням їхньої вартості за початковою оцінкою і норми оборотних коштів.

Оскільки для ТОВ «базис» вкладення оборотних коштів у запасні частини незначні, а прямий підрахунок перехідних залишків їх утруднений, норматив оборотних коштів на запасні частини може бути розрахований укрупненим методом (виходячи із даних про залишки запасних частин для ремонтів і вартості діючого виробничого, силового обладнання і транспортних засобів). Для цього необхідно визначити середньорічні залишки запасних частин за виключенням зайвих, непотрібних, віднесених до недіючого обладнання за звітний рік. Далі розрахувати середню вартість діючого виробничого, силового обладнання і транспортних засобів, виходячи із даних про їхню вартість на початок і кінець звітного року. Потім визначають вартість запасних частин на 1000 гривень діючого обладнання діленням вартості середньорічних фактичних залишків запасних частин на середню вартість виробничого, силового обладнання і транспортних засобів.

Розраховану норму оборотних коштів слід взяти за основу розрахунку нормативу оборотних коштів на запасні частини на плановий рік. Ця норма може коригуватися з урахуванням продовження строків міжремонтних періодів у запланованому році.

Норматив оборотних коштів на запасні частини в планованому році визначається множенням середньорічної вартості виробничого, силового обладнання і транспортних засобів, передбачених планом, на скориговану норму оборотних коштів на запасні частини.

Норматив для малоцінних та швидкозношуваних предметів залежить від складу цієї статті. Малоцінні та швидкозношувані предмети ТОВ «базис» служать, як правило, менше одного року і, беручи участь у процесі виробництва, не є предметами праці. Свою вартість на вартість готової продукції вони переносять не повністю, а частинами.

Норматив оборотних коштів для малоцінних і швидкозношуваних предметів слід визначати окремо для кожної групи незалежно від характеру їх використання у виробництві: малоцінний і швидкозношуваний господарський інвентар; спеціальний одяг і спеціальне взуття; спеціальний інструмент і спеціальні пристосування; змінне обладнання; виробнича тара.

Потреба в оборотних коштах для кожної групи розраховується для створення запасів на складі та в експлуатації. У зв'язку з тим, що вартість малоцінних і швидкозношуваних предметів, які знаходяться в експлуатації, відображається в обліку за мінусом зносу, то, визначаючи норматив, слід брати з рахунку 70% їхньої повної вартості. Решта вартості списується на собівартість продукції під час передачі зі складу в експлуатацію. Для визначення нормативу оборотних коштів на складі малоцінні та швидкозношувані предмети враховуються за їхньою повною вартістю.

Незавершене виробництво – один з найважливіших напрямків авансування оборотних коштів. Його питома вага в промисловості перевищує 20% загальної вартості оборотних коштів. Незавершеним виробництвом вважають незавершене виготовлення продукції на всіх стадіях виробничого процесу з моменту першої операції і до здачі готової продукції на склад. Його обсяг залежить від типу виробництва, тривалості виробничого циклу, розподілу витрат протягом виробничого циклу (обсяг незавершеного виробництва зростає, якщо більше витрат здійснюється на початку виробничого циклу).

Норматив оборотних коштів для незавершеного виробництва визначається з формули:

$$H = 3 \times D \times K, \quad (3.2)$$

де З – одноденні витрати за планом IV кварталу, тис. грн.;

Д – тривалість виробничого циклу, днів;

К – коефіцієнт зростання витрат.

Норма оборотних коштів для незавершеного виробництва визначається множенням тривалості виробничого циклу на коефіцієнт зростання витрат.

Одноденні витрати обчислюються діленням витрат на випуск валової продукції (за виробничою собівартістю) у IV кварталі планового року на 90.

Тривалість виробничого циклу визначається на основі даних технологічних карт та інших планових нормативів виробництва. Вона складається із часу, витраченого на обробку деталей (технологічний запас), транспортування деталей від одного робочого місця до іншого і передачі готової продукції на склад (транспортний запас), перебування виробів між окремими операціями (оборотний запас), а також зі страхового запасу оброблених деталей.

Оскільки кількість виробів у незавершеному виробництві ТОВ «базис» велика, а тривалість виробничого циклу в днях для різних виробів суттєво різниться, слід об'єднати продукцію в групи, а потім на цій підставі визначити середньозважений показник. Його величину розраховують, виходячи з частини окремих видів або груп виробів у загальному обсязі продукції, що випускається, за плановою собівартістю.

Коефіцієнт зростання витрат характеризує ступінь готовності виробів у незавершеному виробництві, тобто відношення витрат у незавершеному виробництві до всієї собівартості готової продукції. Послідовність і темпи зростання витрат у різних виробництвах різні. Вони залежать від особливостей продукції, що виробляється, технології та організації виробництва. Що більше витрат припадає на перші дні циклу, то вищим є коефіцієнт зростання витрат і більшим – норматив оборотних коштів.

Обчислення коефіцієнта зростання витрат залежить від розподілу витрат протягом виробничого циклу. За рівномірного розподілу витрат коефіцієнт зростання витрат (К) визначається з формули:

$$K = (A + 0,76) / (A + 6), \quad (3.3)$$

де A – витрати, які здійснюються одноразово на початку виробничого циклу;

6 – наступні витрати, які включаються в собівартість продукції.

До одноразових витрат належать витрати сировини, матеріалів, які надходять до виробництва із самого початку виробничого циклу.

До наступних витрат відносять усі інші витрати – заробітну плату, амортизаційні відрахування, електроенергію тощо.

Так, якщо виробнича собівартість виробу дорівнює 2700 грн. Витрати в перший день виробничого циклу становлять 1700 гривень. Протягом решти днів витрати розподіляються рівномірно. Відтак коефіцієнт зростання витрат дорівнюватиме $(1700 + (1000 \times 0,7)) / 2700 = 0,8$.

Якщо витрати на виготовлення одиниці продукції за днями виробничого циклу розподіляються нерівномірно, коефіцієнт зростання витрат (K) визначається як середньозважений показник.

Витрати майбутніх періодів включають виробничі витрати, здійснені в даному плановому періоді, що їх буде віднесено на собівартість продукції, котра випускатиметься в наступні періоди.

Норматив оборотних коштів на витрати майбутніх періодів визначається за формулою:

$$H = C_o + P_{\pi} - P_v, \quad (3.4)$$

де H – норматив оборотних коштів на витрати майбутніх періодів;

C_o – сума коштів, які вкладені в ці витрати на початок запланованого періоду, за відрахуванням отриманих банківських кредитів;

P_{π} – витрати, що проводяться в плановому році, передбачені відповідними кошторисами;

P_v – витрати, які включаються в собівартість продукції запланованого року та передбачені кошторисом виробництва.

Витрати на освоєння виробництва нових видів продукції включаються в розрахунок потреби в оборотних коштах на витрати майбутніх періодів на основі розроблених підприємством кошторисів для кожного виробу, який підлягає освоєнню. Ці витрати визначаються на весь період освоєння з розподілом по роках, а також на плановий рік по кварталах.

Розрахунок нормативу оборотних коштів на витрати майбутніх періодів здійснюється на кожний рік.

До готової продукції належать вироби, завершені виробництвом, прийняті технічним контролем господарюючого суб'єкта і здані на склад або прийняті замовником, відповідно до затвердженого порядку приймання продукції.

Обсяги готової продукції на складі мають бути оптимальними щодо тривалості виробничого циклу, умов реалізації продукції і порядку її оплати.

Норматив оборотних коштів для готової продукції (H) визначається як добуток норми оборотних коштів у днях і одноденного випуску товарної продукції в плановому році за виробничою собівартістю:

$$H = Z \times P, \quad (3.7)$$

де Z – одноденний випуск продукції в IV кварталі планового року за виробничою собівартістю (грн.);

P – норма запасу оборотних коштів для готової продукції (днів).

Норма запасу оборотних коштів для готової продукції обчислюється в днях і включає такі елементи: час на комплектування виробів для поставки, упаковку продукції, час на оформлення і здачу платіжних документів у банк. Час на окремі операції визначається розрахунковим способом.

За великої номенклатури продукції, що випускається, норма оборотних коштів для готової продукції на складі може бути визначена як

середньозважена стосовно норм для груп продукції, які включають не менше 70%-80% запланованого випуску готової продукції. Розрахована за цими даними середня норма оборотних коштів поширюється на всю готову продукцію на складі.

Сукупний норматив оборотних коштів ТОВ «базис» на плановий рік слід визначати підсумовуванням нормативів за кожною статтею нормованих оборотних коштів. Виходячи із загальної потреби господарюючого суб'єкта в оборотних коштах, розраховують приріст (зменшення) їхнього нормативу в запланованому періоді. Ці дані використовуються під час складання фінансового плану. У фінансовому плані для покриття приросту нормативу оборотних коштів мають бути забезпечені відповідні джерела.

Визначення потреби в оборотних коштах прямим методом передбачає виконання розрахунків для кожного елемента оборотних коштів. Вони здійснюються на тривалий період, якщо раптово не змінюються асортимент продукції, технологія виробництва, умови постачання та збуту продукції. Обчислений методом прямого розрахунку норматив повинен щорічно коригуватися ТОВ «базис» з урахуванням змін виробничої програми і швидкості обертання оборотних коштів. Для корекції доцільно використовувати економічний метод розрахунку.

Особливість визначення потреби в оборотних коштах економічним методом полягає в тому, що обчислений методом прямого розрахунку норматив на поточний рік ділять на дві частини. До першої частини відносять нормативи оборотних коштів за статтями, розмір яких прямо залежить від обсягу витрат на виробництво: сировина, основні матеріали, покупні напівфабрикати, допоміжні матеріали, тара, незавершене виробництво та готова продукція (виробничий норматив). До другої частини включають ті статті нормованих оборотних коштів, розмір яких прямо не залежить від зміни витрат на виробництво: запасні частини для ремонтів устаткування, малоцінні і швидкозношувані предмети, витрати майбутніх періодів (невиробничий норматив).

Для визначення нормативу оборотних коштів на плановий рік виробничий норматив збільшується відповідно до темпів зростання виробничої програми в плановому періоді.

Невиробничий норматив оборотних коштів збільшується на 70% від зростання виробничої програми.

Отримана загальна сума нормативів зменшується на суму коштів, що вивільняються в результаті планового (прогнозованого) прискорення обертання оборотних коштів.

Так, наприклад, якщо норматив оборотних коштів господарюючого суб'єкта на початок планового року становив 13000 тис. грн., у тому числі виробничий – 10400 тис. грн., невиробничий – 2600 тис. грн. Зростання виробничої програми на плановий рік передбачене в розмірі 10% проти минулого року. У плановому році в результаті реалізації заходів для поліпшення використання оборотних коштів передбачається прискорення їх обертання на 2%.

Виходячи з наведених даних виконаємо такі розрахунки.

1. Визначаємо виробничий норматив оборотних коштів на плановий рік:
 $(10400 \times 110\%) / 100\% = 11440$ тис. грн.
2. Визначаємо невиробничий норматив оборотних коштів на плановий рік:
 $(2600 \times 107\%) / 100\% = 2730$ тис. грн.
3. Загальний норматив на плановий рік становитиме 14170 тис. грн.
 $(11440 + 2730)$.
4. У зв'язку з прискоренням обертання оборотних коштів у плановому році на 2% визначаємо очікувану суму вивільнення з обігу оборотних коштів:
 $(14170 \times 2\%) / 100\% = 283,4$ тис. грн.
7. Отже, норматив оборотних коштів на плановий рік з урахуванням прискорення обороту коштів становитиме 13886,6 тис. грн. $(14170 - 283,4)$. Приріст нормативу становитиме 886,6 тис. грн. $(13886,6 - 13000)$.

На відміну від методу прямого розрахунку, який є досить трудомістким, економічний метод не потребує виконання складних розрахунків.

Слід зазначити, що метод прямого розрахунку застосовується, коли необхідно проаналізувати стан оборотних коштів з метою виявлення непотрібних, надлишкових, неліквідних виробничих запасів; резервів скорочення тривалості виробничого циклу; причин нагромадження готової продукції на складах.

Економічний метод розрахунку нормативу оборотних коштів застосовується на діючих господарюючого суб'єктах. Економічний метод доцільно також використовувати на рівні галузевих міністерств, відомств, виробничих об'єднань у процесі перспективного планування або прогнозування.

Найбільшу проблему в оборотних активах являє собою дебіторська заборгованість, а в її складі – заборгованість бюджету, що може підтвердити аналіз і прогноз.

Також за допомогою лінійної екстраполяції тенденцій минулих періодів на наступні – принаймні на один рік в майбутньому можна спрогнозувати на підставі рівнянь тренду можливі потреби в оборотному капіталі (рис. 3.2).

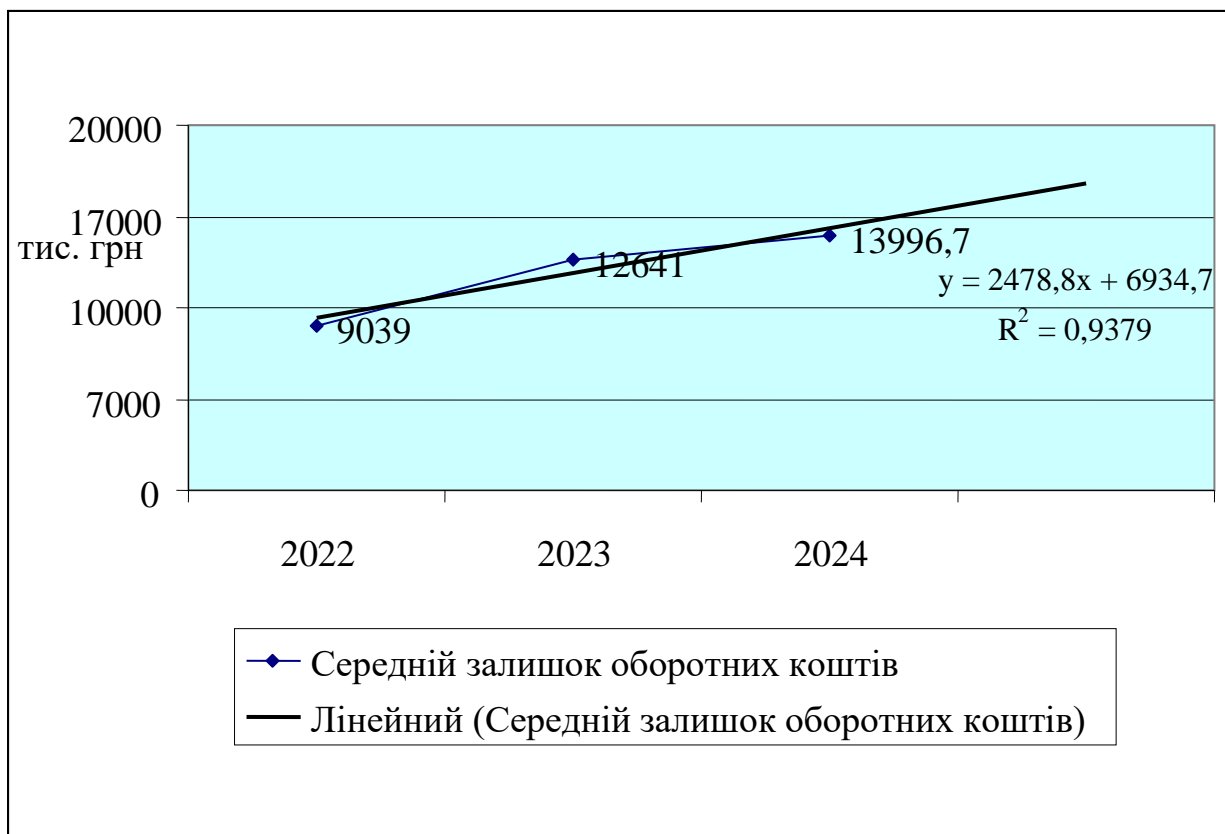


Рис. 3.2. Прогноз обсягів оборотного капіталу
ТОВ «базис»

3.3. Комплексна оцінка ділової активності ТОВ «базис»

Комплексна оцінка ділової активності господарюючого суб'єкта є важливим етапом оцінки ефективності використання ресурсів господарюючого суб'єкта в умовах нестабільної економіки, оскільки дозволяє об'єктивно оцінити результативність господарсько-фінансової діяльності господарюючого суб'єкта та визначити перспективи його розвитку.

Розробка стратегії розвитку ділової активності господарюючого суб'єкта не може здійснюватися на базі приватних оцінок, так як вони не дають повної картини стану об'єкта управління. Для цього необхідно мати спеціальні загальні оцінки. Крім того, розробка стратегії розвитку ділової активності господарюючого суб'єкта повинна враховувати наявних можливостей конкретного господарюючого суб'єкта. Це означає, що методика оцінки повинна мати вертикальну, багаторівневу побудову, що забезпечує взаємозв'язок оцінок від фактичного стану ділової активності господарюючого суб'єкта до перспективного. Підсумкова оцінка повинна агрегувати в собі основні характеристики, досягнення та недоліки фактичного стану ділової активності господарюючого суб'єкта.

У нашому випадку під терміном "комплексна оцінка" розуміється як підсумкова оцінка розвитку і стану окремих елементів або всього стану ділової активності господарюючого суб'єкта.

Ділова активність господарюючого суб'єкта пов'язана, насамперед, з ефективністю формування та використання фінансових ресурсів, що перебувають в його розпорядженні.

Аналіз ділової активності господарюючого суб'єкта можна подати у вигляді системи чотирьох самостійних складових (блоків) аналітичних досліджень:

- аналізу ефективності використання оборотних коштів підприємств;
- аналізу використання власного і залученого капіталу;
- аналізу дебіторської і кредиторської заборгованостей;
- Оцінка операційного та фінансового циклів.

Тобто, проведення аналітичних досліджень ділової активності підприємств дає змогу оцінити, наскільки ефективно сформована структура їх капіталу, як складаються їх взаємовідносини з постачальниками та замовниками, достатність коштів для фінансування своєї поточної діяльності.

Як відомо, ефективність використання фінансових ресурсів, насамперед, пов'язують з їх оборотністю. Оборотні кошти є найбільш мобільною частиною господарських засобів. Прискорення оборотності оборотних коштів має важливе значення для стабільності фінансового стану підприємств з таких причин:

- швидкість обороту коштів визначає розмір їх річного обороту;
- прискорення оборотності веде до зниження витрат господарюючого суб'єкта;
- прискорення обороту на тій чи іншій стадії кругообігу коштів веде до прискорення обороту на інших стадіях.

Під час аналізу дається оцінка окремих статей оборотних активів із врахуванням галузевої специфіки господарюючого суб'єкта, виду діяльності та особливостей випуску продукції. Крім того, визначають і аналізують основні показники оборотності оборотних коштів. За результатами аналізу визначають основні причини нераціонального формування оборотних активів і вживають заходи для усунення цих причин.

Наступним важливим блоком аналізу у складі оцінки ділової активності є оптимальне співвідношення власного і залученого капіталів та ефективність їх використання. Показники ефективності використання капіталу відображають швидкість його руху та віддачу капіталу.

Аналіз власного капіталу господарюючого суб'єкта включає оцінку достатності, динаміки та структури власного капіталу;

Результати аналізу капіталу мають показати, наскільки ефективно сформована його структура, який ступінь ризику існує для інвесторів, чи є підприємство фінансово стійким. Для покриття тимчасово збільшеної потреби у фінансових ресурсах підприємство, як правило, використовує банківські кредити.

Важливою складовою оцінки ділової активності підприємств є аналіз стану дебіторської та кредиторської заборгованостей. Розмір дебіторської заборгованості визначається умовами господарюючого суб'єкта щодо розрахунків зі своїми клієнтами. Послаблення вказаних умов має як переваги, так і недоліки. Перевагами є зростання обсягу реалізації та прибутку, а недоліками – нестача оборотних коштів, уповільнення оборотності капіталу, можливість збільшення суми безнадійних боргів.

Тому кожне підприємство має бути зацікавленим у скороченні термінів погашення платежів шляхом удосконалення розрахунків, своєчасного оформлення розрахункових документів, передоплати, впровадження вексельної форми розрахунків. У процесі аналізу поточних активів господарюючого суб'єкта вивчається динаміка, склад, структура, причини та терміни виникнення дебіторської заборгованості.

Методика аналізу кредиторської заборгованості включає вивчення складу, динаміки та термінів її виникнення; дослідження наявності, частоти та причин виникнення простроченої заборгованості перед бюджетом, постачальниками, працівниками; встановлення суми виплачених санкцій за прострочення платежів.

Аналіз операційного та фінансового циклів займає важливе місце в характеризованні ділової активності господарюючого суб'єкта, та дає змогу оцінити часовий період між оплатою товарів постачальнику і отриманням грошових коштів від клієнта.

Таким чином, комплексна оцінка ділової активності полягає у дослідженні можливості господарюючого суб'єкта мобілізувати з різних джерел

фінансові ресурси, а також ефективно їх використовувати, забезпечуючи зростання прибутку та капіталу.

Інструментом комплексної оцінки ділової активності є параметричний аналіз, який об'єднує в собі комплекс розрахунків, оцінок і інтерпретації системи параметрів ділової активності, що характеризують, прогнозуючих і визначають ефективність фінансового управління і гнучкість фінансово-економічної діяльності господарюючого субєкта.

Таке визначення параметричного аналізу відповідає його цільовій установці, формуванню інформації про результати діяльності господарюючого субєкта та рекомендацій, необхідних для прийняття обґрунтованих управлінських рішень щодо забезпечення ефективного функціонування господарюючого субєкта.

Комплексна оцінка ділової активності визначається одночасно з проведенням діагностики окремих сторін фінансово-економічної діяльності.

Параметричний аналіз в обґрунтуванні комплексної оцінки ділової активності має свої відмітний від завдань класичного економічного аналізу можливості:

1. Аналітичної оцінки поточного стану господарюючого субєкта в реальному масштабі часу;
2. Виявлення "вузьких місць", негативно позначаються на результати його діяльності;
3. Резервів підвищення рівня ділової активності;
4. Прогнозування тенденцій розвитку фінансово-господарської діяльності господарюючого субєкта.

Оцінка рівня ділової активності ґрунтується на об'єктивних фактах, у зв'язку з цим оцінка ділової активності здійснюється за напрямками:

- Ефективність використання оборотних коштів підприємств;
- Ефективність використання власного і залученого капіталу;
- Стан дебіторської і кредиторської заборгованостей;
- Циклічність ділової активності

Для визначення функціонального взаємозв'язку між компонентами ділової активності доцільно скористатися методом аналізу профілю, який передбачає наступну послідовність дій:

1. Вивчення змінних, що визначають конкретну область формул; доповнення списку змінних залежно від специфічних умов господарювання;
2. Визначення умов (значень) змінних, які найкраще відповідають високому рівню ділової активності;
3. Визначення параметрів, які забезпечують мінімально необхідний рівень ділової активності господарюючого суб'єкта;
4. Встановлення граничнодопустимого діапазону коливань параметрів ділової активності;
7. Оцінка фактичного рівня аналізованих параметрів ділової активності.

Оціночні моделі визначення фінансового потенціалу в розрізі окремих компонентів наведено в таблицях 3.1-3.4.

Процедура комплексної оцінки ділової активності передбачає поступове, поелементне визначення характеристик кожної складової з урахуванням можливостей і фактичних результатів господарювання.

Процедура діагностики (оцінки) допомагає побудувати профіль кожного компонента системи і визначити його середнє значення, з урахуванням останнього формується оцінка фінансового потенціалу, узагальнена характеристика якої наведена в таблицях 3.7 та 3.6.

Таблиця 3.1

Ефективність використання оборотних коштів

| Показник | Зниження | Відсутність змін | Зростання | Зниження | Відсутність змін | Зростання |
|--|----------|------------------|-----------|----------|------------------|-----------|
| | 2020 рік | | | 2021 рік | | |
| Коефіцієнт маневреності власних оборотних коштів | 0,71 | | | | | 0,79 |
| Коефіцієнт оборненості мобільних засобів | 3,87 | | | 4,1 | | |
| Коефіцієнт оборненості матеріальних оборотних коштів | 23,78 | | | 17,97 | | |
| Коефіцієнт оборненості готової продукції | 79,37 | | | 48,7 | | |

Як свідчать дані таблиці 3.1 у 2020 р. ефективність використання оборотних коштів знизилась по всіх показниках: маневреність власних вороних коштів, оберненість мобільних засобів, матеріальних оборотних коштів та готової продукції. У 2021 р. відбулось незначне зростання показника маневреності власних оборотних коштів.

Таблиця 3.2

Ефективність використання власного капіталу

| Показник | Зниження | Відсутність змін | Зростання | Зниження | Відсутність змін | Зростання |
|--|----------|------------------|-----------|----------|------------------|-----------|
| | 2020 рік | | | 2021 рік | | |
| Коефіцієнт маневреності власного капіталу | | | 0,42 | 0,47 | | |
| Коефіцієнт оберненості власного капіталу | | | 4,12 | 3,78 | | |
| Коефіцієнт фінансової незалежності | 0,69 | | | | | 0,81 |
| Коефіцієнт забезпечення оборотних активів власними коштами | | | 0,73 | | | 0,67 |

Як свідчать дані таблиці 3.2 у 2020 р. ефективність використання власного капіталу зросло по більшості показників: маневреності власного капіталу, оберненості власного капіталу та забезпеченню оборотних активів власними коштами; але знизився показник фінансової незалежності. У 2021 р., навпаки, відбулось незначне зниження показника маневреності власного капіталу, зниження оберненості власного капіталу, та зростання фінансової незалежності і забезпечення оборотних активів власними коштами.

Таблиця 3.3

Стан дебіторської та кредиторської заборгованості

| Показник | Погіршення | Відсутність змін | Поліпшення | Погіршення | Відсутність змін | Поліпшення |
|--|------------|------------------|------------|------------|------------------|------------|
| | 2020 рік | | | 2021 рік | | |
| Коефіцієнт оберненості дебіторської заборгованості | Зниження | | | | | Зростання |
| Середній термін обороту дебіторської | Зростання | | | | | Зниження |

| Показник | Погіршення | Відсутність змін | Поліпшення | Погіршення | Відсутність змін | Поліпшення |
|--|------------|------------------|------------|------------|------------------|------------|
| | 2020 рік | | | 2021 рік | | |
| заборгованості | | | | | | |
| Коефіцієнт оборненості кредиторської заборгованості | | | Зростання | Зниження | | |
| Середній термін обороту кредиторської заборгованості | | | Зниження | Зростання | | |

За даними таблиці 3.3 у 2020 р. відбулось погіршення стану дебіторської заборгованості, але його покращення у 2021 р. Та навпаки, поліпшення стану кредиторської заборгованості у 2020 р. і зниження її стану у 2021 р.

Таблиця 3.4

Циклічність ділової активності

| Показник | Погіршення | Відсутність змін | Поліпшення | Погіршення | Відсутність змін | Поліпшення |
|---|------------|------------------|------------|------------|------------------|------------|
| | 2008 рік | | | 2020 рік | | |
| Тривалість операційного циклу | Зростання | | | | | Зниження |
| Коефіцієнт кількості операційних циклів | Зменшення | | | | | Збільшення |
| Тривалість фінансового циклу | Зростання | | | Зростання | | |

Таблиця 3.4 свідчить про зростання тривалості операційного та фінансового циклів у 2020 році. У 2021 році відбулось скорочення операційного циклу та кількості операційних циклів, але тривалість фінансового циклу мала тенденцію зростання.

Таблиця 3.7

Характеристика комплексної оцінки рівня ділової активності
господарюючого суб'єкта ТОВ «базис» за 2020 рік

| Рівень ділової активності | Компоненти оцінки ділової активності | | | |
|---------------------------|--|---|--|--------------------------------|
| | Ефективність використання оборотних коштів | Ефективність використання власного і залученого | Стан дебіторської та кредиторської заборгованостей | Циклічність ділової активності |
| | | | | |

| | | | | |
|-------------------------|------------------------|----------|---|---|
| | господарюючого субєкта | капіталу | | |
| Високий (достатній) | | | | |
| Середній (задовільний) | | √ | | |
| Низький (незадовільний) | √ | | √ | √ |

Оцінюючи показники ділової активності по всім напрямкам у 2020 році (табл. 3.7) робимо висновок про низький її рівень. Тобто, рівень ділової активності ТОВ «базис» у 2020 році є незадовільним.

Таблиця 3.6

Характеристика комплексної оцінки рівня ділової активності господарюючого субєкта ТОВ «базис» за 2021 рік

| Рівень ділової активності | Компоненти оцінки ділової активності | | | |
|---------------------------|---|--|--|--------------------------------|
| | Ефективність використання оборотних коштів господарюючого субєкта | Ефективність використання власного і залученого капіталу | Стан дебіторської та кредиторської заборгованостей | Циклічність ділової активності |
| Високий (достатній) | | | | |
| Середній (задовільний) | | | √ | √ |
| Низький (незадовільний) | √ | √ | | |

Оцінюючи показники ділової активності у 2021 році за всіма напрямками (табл. 3.6), робимо висновок, що рівень активності ТОВ «базис» у досліджуваному періоді має тенденцію до зростання, але її показники залишаються доволі низькими.

Результати комплексної оцінки ділової активності господарюючого субєкта ТОВ «базис» за 2020-2021 рр. дозволили сформуванню відповідний контур, що представляє собою неформалізовану інтегральну оцінку ділової активності (рис. 3.3-3.4).

Комплексна оцінка дозволяє виділити головне вразливе місце ділової активності господарюючого суб'єкта ТОВ «базис» за обидва роки - низька ефективність використання оборотних коштів господарюючого суб'єкта.

Пропонований підхід дозволяє отримувати оцінки за різними напрямками і факторами характеристики ділової активності, визначати її вузькі місця і є основою для формування конкретної програми робіт на базі приватних показників підвищення рівня ділової активності господарюючого суб'єкта.

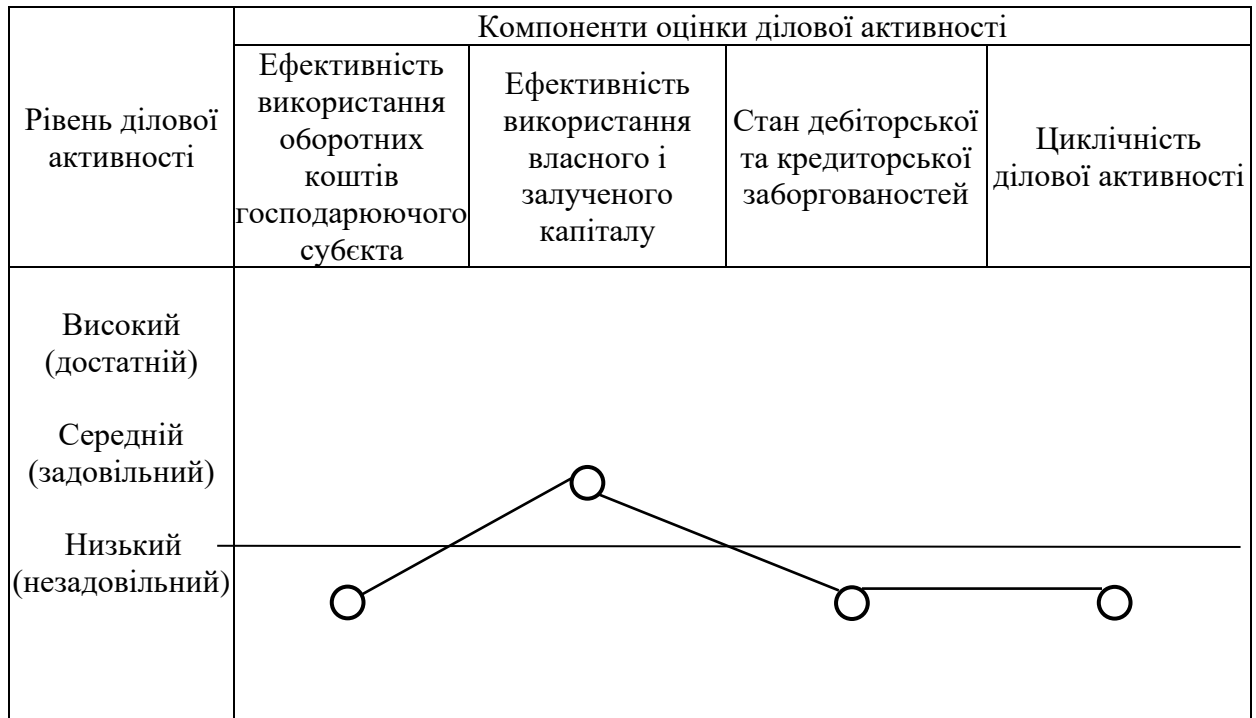


Рис. 3.3. Рівень ділової активності ТОВ «базис» у 2020 р.

| Рівень ділової активності | Компоненти оцінки ділової активності | | | |
|---------------------------|--|--|--|--------------------------------|
| | Ефективність використання оборотних коштів господарюючого суб'єкта | Ефективність використання власного і залученого капіталу | Стан дебіторської та кредиторської заборгованостей | Циклічність ділової активності |
| | | | | |

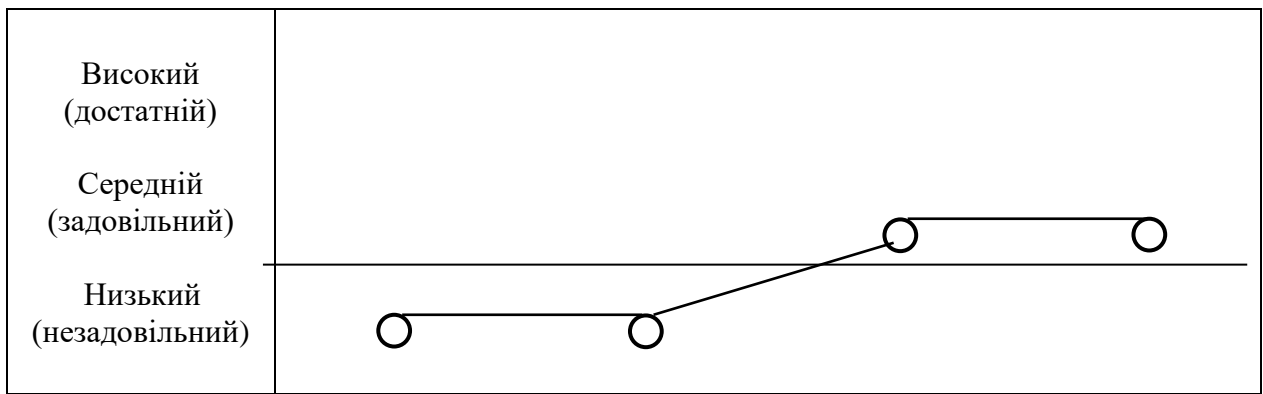


Рис. 3.4. Рівень ділової активності ТОВ «базис» у 2021 р.

Проведений комплексний аналіз ділової активності дає можливість стверджувати, що підвищення ефективності використання оборотних коштів, ефективності використання власного і залученого капіталу, поліпшення стану дебіторської і кредиторської заборгованостей та скорочення операційного і фінансового циклів на підприємстві призведе до підвищення рівня його ділової активності. Та навпаки – зниження показників за даними напрямками призведе до зниження рівня ділової активності господарюючого суб'єкта.

Відомо, що достатня оборотність коштів і готової продукції, ефективність використання власного капіталу і його маневреність позитивно впливає на збалансованість доходів та витрат; достатня збалансованість доходів та витрат в свою чергу, позитивно впливає на фінансову стійкість господарюючого суб'єкта. Тому, підвищення ефективності використання власного капіталу неодмінно призведе до поліпшення фінансової стійкості. Достатній рівень оборотності дебіторської та кредиторської заборгованостей стимулює збалансованість грошових потоків; достатня збалансованість, в свою чергу, призводить до «хороших» показників фінансового стану господарюючого суб'єкта, що як наслідок призводить до покращення фінансової стійкості господарюючого суб'єкта. Тобто, зниження рівня дебіторської заборгованості, підвищення ефективності кредиторських відносин господарюючого суб'єкта з кредиторами призведе до зростання фінансової стійкості господарюючого суб'єкта. З урахуванням вищенаведеного, можна стверджувати про тісний

взаємозв'язок та залежність ділової активності та фінансової стійкості господарюючого субєкта: чим вище рівень ділової активності господарюючого субєкта та її показники, тим вищі показники фінансової стійкості господарюючого субєкта, та навпаки – зниження рівня ділової активності призводить до погіршення фінансової стабільності господарюючого субєкта. З чого робимо висновок, що заходи, спрямовані на підвищення рівня ділової активності також призводять й до покращення фінансової стійкості господарюючого субєкта.

На підприємстві необхідно систематично проводити аналіз фінансового стану, однією з складових якого є оцінка ділової активності та ефективності господарювання господарюючого субєкта. Цей аналіз дає змогу намітити шляхи забезпечення систематичного надходження та ефективного використання фінансових ресурсів, дотримання розрахункової і кредитної дисципліни, досягнення раціонального співвідношення власних і залучених коштів, фінансової стійкості з метою успішного функціонування господарюючого субєкта.

Ділова активність господарюючого субєкта проявляється в динамічності її розвитку, досягненні нею поставлених цілей, що відображають відповідні натуральні й вартісні показники, в ефективному використанні економічного потенціалу, розширенні ринків збуту своєї продукції. В фінансовому аспекті ділова активність господарюючого субєкта знаходить своє віддзеркалення, насамперед, у швидкості обороту його коштів, відображає ефективність роботи господарюючого субєкта відносно величини авансованих ресурсів або відносно величини їх споживання в процесі виробництва.

Рівень ділової активності господарюючого субєкта істотно впливає на фінансовий стан господарюючого субєкта та фінансову стійкість, яка його відображає. Так, досліджуючи вплив чинників ділової активності на фінансову стійкість підприємств, бачимо, що фінансова стійкість господарюючого субєкта знижується, оскільки зі зменшенням обсягів діяльності спостерігаються високі темпи зростання суми довготермінових і поточних зобов'язань. Лише за дев'ять місяців 2021 р. поточні зобов'язання по галузях України зросли на 8,97%, при цьому найбільше зростання поточних зобов'язань відбулось у промисловості України. Також спостерігається тенденція зростання рівня дебіторської заборгованості по всіх галузях України, окрім двох галузей – будівництво та освіта, де намітилось зниження рівня дебіторської заборгованості.

Аналіз ділової активності та ефективність його господарювання проводиться за допомогою визначення певних показників та їх порівняння за певні періоди. Ці показники поділяють на кілька груп:

- показники ділової активності;
- показники майнового стану;
- показники ліквідності та платоспроможності;
- показники прибутковості;
- показники фінансової стійкості та стабільності господарюючого суб'єкта;
- показника рентабельності.

Для правильної оцінки показників їх порівнюють з розробленими нормативними значеннями.

В даній роботі проведено розрахунок показників ділової активності ТОВ «базис». На основі аналізу показників ділової активності, ефективності використання майна та фінансових ресурсів намічено шляхи покращення ділової активності та ефективності господарювання господарюючого суб'єкта.

Використовуючи підсумкову оцінку, яка агрегує в собі основні характеристики, досягнення та недоліки фактичного стану ділової активності ТОВ «базис» було розроблено та побудовано модель комплексної оцінки ділової активності господарюючого суб'єкта. Комплексна оцінка проводилась у вигляді системи чотирьох самостійних складових (блоків) аналітичних досліджень:

- оцінка ефективності використання оборотних коштів підприємств;
- оцінка використання власного і залученого капіталу;
- оцінка дебіторської і кредиторської заборгованостей;
- оцінка операційного та фінансового циклів.

Для визначення функціонального взаємозв'язку між компонентами ділової активності доцільно скористатися методом аналізу профілю, який передбачає наступну послідовність дій:

1. Вивчення змінних, що визначають конкретну область формул; доповнення списку змінних залежно від специфічних умов господарювання;

2. Визначення умов (значень) змінних, які найкраще відповідають високому рівню ділової активності;

3. Визначення параметрів, які забезпечують мінімально необхідний рівень ділової активності господарюючого суб'єкта;

4. Встановлення граничнодопустимого діапазону коливань параметрів ділової активності;

7. Оцінка фактичного рівня аналізованих параметрів ділової активності

Результати комплексної оцінки ділової активності ТОВ «Базис» за 2021-2011 рр. дозволили сформувану неформалізовану інтегральну оцінку ділової активності господарюючого суб'єкта та виділити її головне вразливе місце за обидва роки - низька ефективність використання оборотних коштів господарюючого суб'єкта.

Проведений комплексний аналіз ділової активності дає можливість стверджувати, що підвищення ефективності використання оборотних коштів, ефективності використання власного і залученого капіталу, поліпшення стану дебіторської і кредиторської заборгованостей та скорочення операційного і фінансового циклів на підприємстві призведе до підвищення рівня його ділової активності. Та навпаки – зниження показників за даними напрямками призведе до зниження рівня ділової активності господарюючого суб'єкта.

