

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

**«До захисту в ЕК»**

Директор інституту

\_\_\_\_\_  
(підпис)

Олег ШЕРЕМЕТ  
(ім'я та прізвище)

«\_\_» \_\_\_\_\_ 2024 р.

**«До захисту допущено»**

Завідувач кафедри

\_\_\_\_\_  
(підпис) Лада ШПІНЯН  
(ім'я та прізвище)

«\_\_» \_\_\_\_\_ 2024 р.

**КВАЛІФІКАЦІЙНА РОБОТА**  
**НА ЗДОБУТТЯ ОСВІТНЬОГО СТУПЕНЯ БАКАЛАВРА**

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

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

Виконала (в): здобувач 3 курсу

Тимошук Каріна Петрівна  
(прізвище, ім'я, по батькові повністю)

\_\_\_\_\_  
(підпис)

Керівник: Шупарська Світлана Леонідівна  
(прізвище, ім'я, по батькові повністю)

\_\_\_\_\_  
(підпис)

Рецензент \_\_\_\_\_  
(ім'я та прізвище)

\_\_\_\_\_  
(підпис)

Я, як здобувач (ка) Національного університету харчових технологій, розумію і підтримую політику університету з академічної доброчесності. Я, не надавав (ла) і не одержував (ла) незарядженої допомоги під час підготовки цієї роботи. Використання ідей, результатів і текстів інших авторів мають посилання на відповідне джерело.

Здобувач (ка) \_\_\_\_\_  
(підпис)

Київ – 2024 р.

# НАЦІОНАЛЬНИЙ УНІВЕРСИТЕТ ХАРЧОВИХ ТЕХНОЛОГІЙ

Інститут (факультет) Навчально-науковий інститут економіки і управління  
Кафедра фінансів

Освітній ступінь бакалавр

Спеціальність 072 «Фінанси, банківська справа та страхування»

(код і назва)

Освітньо-професійна програма Фінанси, банківська справа та страхування»

(назва)

**ЗАТВЕРДЖУЮ**

Завідувач кафедри фінансів

д.е.н., професор

Лада ШІРІНЯН

“\_\_\_” \_\_\_\_\_ 20\_\_ року

## ЗАВДАННЯ

### НА КВАЛІФІКАЦІЙНУ РОБОТУ ЗДОБУВАЧА

**Тимощук Каріна Петрівна**

(прізвище, ім'я, по батькові)

**1. Тема роботи: Оцінка ділової активності підприємства та напрями її підвищення**

керівник роботи Шупарська Світлана Леонідівна

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

затверджені наказом закладу вищої освіти від “14” листопада 2023 року №935-КС

2. Строк подання здобувачем роботи 25 січня 2024 року

3. Вихідні дані до роботи підручники, навчальні посібники, періодичні видання, статті, фінансова та статистична звітність підприємства, дані бухгалтерського обліку

4. Зміст пояснювальної записки (перелік питань, які потрібно розробити)

Вступ, Розділ 1. Оцінювання та підвищення ділової активності підприємства: теоретичні основи, Розділ 2. Оцінка ділової активності та ефективності її забезпечення на ПП «Агропродукт», Розділ 3. Способи підвищення ділової активності на ПП «Агропродукт», Висновки, Список використаних джерел, Додатки

5. Перелік графічного матеріалу

Рис. 1.1. Характеристика рівнів ділової активності підприємства, Рис. 1.2.

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

1.3. Фактори впливу на ділову активність підприємства, Рис. 1.4. Вплив видів

діяльності підприємства на його ділову активність, Рис.1.5. Завдання

забезпечення діловою активністю підприємства, Рис. 1.6. Механізм

забезпечення діловою активністю підприємства, Рис. 1.7. Напрями

забезпечення діловою активністю підприємства, Рис. 1.8. Схема взаємозв'язку

умов фінансово-економічної динаміки, обумовленої характером використання ресурсів, які формують ділову активність підприємства, Рис. 1.9. Система показників аналізу ділової активності підприємств, Рис. 2.1. Організаційна структура ПП «Агропродукт», Рис. 2.2. Структура забезпечення ПП «Агропродукт», Рис. 3.1. Взаємозв'язок напрямків підвищення ділової активності ПП «Агропродукт», Рис. 3.2 Динаміка коефіцієнтів оборотності ПП «Агропродукт» в 2022р. та в прогностному періоді (2024 р.), Рис. 3.3 Динаміка тривалості одного обороту активів ПП «Агропродукт» в 2022 р. і в прогностному періоді (2024 р.), Рис. 3.4 Рекомендації щодо підвищення ділової активності ПП «Агропродукт», Рис. 3.5. Вектори підвищення ділової активності ПП «Агропродукт», Рис. 3.6 Динаміка інтегрального показника оцінки ділової активності ПП «Агропродукт», Рис. 3.7. Динаміка інтегрального показника рівня внутрішньої ділової активності ПП «Агропродукт» та його складових.

#### 6. Консультанти розділів роботи

Розділ	Прізвище, ініціали та посада консультанта	Підпис, дата	
		завдання видав	завдання прийняв
I	Шупарська Світлана Леонідівна		
II	Шупарська Світлана Леонідівна		
III	Шупарська Світлана Леонідівна		

7. Дата видачі завдання 15 листопада 2023 року

#### КАЛЕНДАРНИЙ ПЛАН

№	Назва етапів виконання кваліфікаційної роботи	Строк виконання етапів роботи	Примітка
1	Вступ	15.11.2023	
2	Р.1. Оцінювання та підвищення ділової активності підприємства: теоретичні основи	22.11.2023	
3	Р.2. Оцінка ділової активності та ефективності її забезпечення на ПП «Агропродукт»	13.12.2023	
4	Р.3. Способи підвищення ділової активності на ПП «Агропродукт»	03.01.2024	
5	Висновки	11.01.2024	
6	Список використаних джерел	18.01.2024	
7	Додатки	25.01.2024	

**Здобувач**

\_\_\_\_\_ (підпис)

**Керівник роботи**

\_\_\_\_\_ (підпис)

**Каріна ТИМОЩУК**

\_\_\_\_\_ (прізвище та ініціали)

**Світлана ШУПАРСЬКА**

\_\_\_\_\_ (прізвище та ініціали)

## АНОТАЦІЯ

Тимошук К.П. «Оцінка ділової активності підприємства та напрями її підвищення».

Кваліфікаційна робота на отримання освітнього ступеня «бакалавр» за спеціальністю 072 «Фінанси, банківська справа та страхування» – Національний університет харчових технологій, Київ, 2024.

У кваліфікаційній роботі розглянуто теоретичні аспекти оцінки та напрямів підвищення ділової активності підприємства.

Кваліфікаційна робота складається зі вступу, трьох розділів, висновків, списку використаної літератури та додатків.

У вступі обґрунтовується актуальність теми та формулюються завдання подальшого дослідження.

У першому розділі роботи визначено сутність ділової активності підприємства та обґрунтовано основні фактори, що впливають на рівень її формування; окреслено умови підвищення ділової активності підприємства; визначено методичні підходи до аналізу ділової активності підприємства.

У другому розділі здійснена загальна організаційно-економічна характеристика, проаналізовано фінансово-майновий стан та рівень ділової активності ПП «Агропродукт».

У третьому розділі запропоновано систему заходів щодо підвищення ділової активності за рахунок прискорення оборотності його активів, запропоновано заходи щодо підвищення кількісних та якісних критеріїв ділової активності та обґрунтовано оптимальну модель підвищення ділової активності на ПП «Агропродукт».

**Ключові слова:** ділова активність, оцінка, напрями підвищення.

## ЗМІСТ

<b>ВСТУП</b> .....	3
<b>РОЗДІЛ I. ОЦІНЮВАННЯ ТА ПІДВИЩЕННЯ ДІЛОВОЇ АКТИВНОСТІ ПІДПРИЄМСТВА: ТЕОРЕТИЧНІ ОСНОВИ</b> .....	6
1.1. Сутність, поняття ділової активності підприємства та фактори, що впливають на її рівень.....	6
1.2. Система забезпечення ділової активності підприємства: поняття та умови підвищення.....	17
1.3. Методичні підходи до оцінювання ділової активності підприємства та її підвищення.....	23
<b>РОЗДІЛ II. ОЦІНКА ДІЛОВОЇ АКТИВНОСТІ ТА ЕФЕКТИВНОСТІ ЇЇ ЗАБЕЗПЕЧЕННЯ НА ПП «АГРОПРОДУКТ»</b> .....	35
2.1. Організаційно-економічна характеристика ПП «Агропродукт».....	35
2.2. Оцінка фінансового стану ПП «Агропродукт».....	42
2.3. Оцінка ділової активності та ефективності її забезпечення на ПП «Агропродукт».....	48
<b>РОЗДІЛ III. СПОСОБИ ПІДВИЩЕННЯ ДІЛОВОЇ АКТИВНОСТІ НА ПП «АГРОПРОДУКТ»</b> .....	62
3.1. Прискорення оборотності активів як напрям підвищення рівня ділової активності ПП «Агропродукт».....	62
3.2. Обґрунтування заходів підвищення кількісних та якісних критеріїв ділової активності на ПП «Агропродукт».....	65
3.3. Визначення інтегрального показника оцінювання ділової активності ПП «Агропродукт» в умовах вибору оптимальної моделі її підвищення.....	75
<b>ВИСНОВКИ</b> .....	85
<b>СПИСОК ВИКОРИСТАНИХ ДЖЕРЕЛ</b> .....	89
<b>ДОДАТКИ</b>	

## ВСТУП

**Актуальність теми.** В умовах подолання фінансової кризи, спричиненої зокрема і повномасштабною російською агресією проти України, основним важелем підвищення ефективності використання ресурсів підприємства є підвищення їх ділової активності.

Це уможлиблює здійснення об'єктивної оцінки результативності фінансово-господарської діяльності суб'єкта господарювання з метою її оперативного корегування, а відтак – визначення векторів розвитку, у т. ч. за умов посиленого екологічного навантаження.

Ділова активність формує імідж підприємства, є візитною карткою у справах бізнесу. Від об'єктивності, точності оцінки й оптимізації ділової активності підприємства залежить якість управлінських рішень у сфері стратегічного розвитку.

Нині фінансовий стан більшості підприємств є кризовим або близьким до нього. Причиною зазначеного є передусім недостатнє використання інноваційних технологій та сучасного обладнання, низька кваліфікація працівників, у т. ч. управлінського персоналу, що зводить спроможність професійно реагувати на виклики мінливого ринкового середовища.

Наведені характеристики визначають об'єктивну доцільність забезпечення діловою активністю підприємств [19, с. 17].

Ключовою умовою успішного ведення господарської діяльності підприємства є ефективне забезпечення та підвищення ділової активності, яку слід розглядати комплексно з чотирьох позицій – як характеристику конкурентних переваг підприємства, як критерій його здатності до розвитку, як стимул трудової зайнятості та прибутковості, як індикатор удосконалення економічних відносин.

З метою досягнення конкурентоспроможності ділова активність підприємства визначається як мотивований процес забезпечення ефективністю господарської діяльності підприємства, спрямований на збільшення трудової

зайнятості, прибутковості, поліпшення соціально-економічної інфраструктури, забезпечення розвитку економічних відносин [18, с.102].

Значну увагу дослідженню проблем ділової активності, як критерію ефективного функціонування підприємств, приділено у працях зарубіжних вчених-економістів, зокрема Е.Долана, К.Кемпбела, Р.Кемпбела, Є.Хелферта та ін.. У національній економічній школі слід виокремити дослідження Ю.Бондарєвої, І.Воробйова, Л.Коваленко, В.Ковальова, М.Коробова, М.Конишева, А.Короткова, А.Рисиновського, О.Олексюка, Г.Остапковича, К.Раїцької, Г.Савицької, О.Скидана, Г.Ткачук та ін. Незважаючи на значну кількість та різноплановість напрацювань названих дослідників і сучасних наукових розробок щодо оцінки ділової активності підприємств, слід зазначити, що розробка дієвих заходів щодо її підвищення потребують подальшого наукового розгляду. Це зумовило необхідність проведення даного дослідження.

**Метою кваліфікаційної роботи** є обґрунтування науково-теоретичних засад та розробка практичних рекомендацій щодо підвищення ділової активності підприємства. Досягнення поставленої мети передбачає вирішення в роботі таких завдань:

- 1) визначити сутність ділової активності підприємства та обґрунтувати основні фактори, що впливають на рівень її формування;
- 2) окреслити умови забезпечення та підвищення ділової активності підприємства;
- 3) визначити методичні підходи до аналізу ділової активності підприємств;
- 4) здійснити загальну організаційно-економічну характеристику діяльності ПП «Агропродукт»;
- 5) проаналізувати фінансовий стан ПП «Агропродукт»;
- 6) проаналізувати рівень ділової активності ПП «Агропродукт»;
- 7) запропонувати систему заходів щодо підвищення ділової активності на ПП «Агропродукт» за рахунок прискорення оборотності його активів;
- 8) запропонувати заходи щодо підвищення кількісних та якісних

критеріїв ділової активності ПП «Агропродукт»;

9) розробити оптимальну модель підвищення ділової активності на ПП «Агропродукт» та обґрунтувати інтегральний показник її оцінювання.

**Об'єктом дослідження** є підвищення ділової активності ПП «Агропродукт».

**Предметом дослідження** є теоретико-методологічні та практичні аспекти оцінювання та підвищення ділової активності ПП «Агропродукт».

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

**Інформаційне забезпечення дослідження** становлять статистична, фінансова звітність ПП «Агропродукт», праці провідних вітчизняних і зарубіжних вчених.

**Практичне значення** одержаних результатів полягає в розробці рекомендацій щодо підвищення ділової активності на ПП «Агропродукт».

# РОЗДІЛ I

## ОЦІНЮВАННЯ ТА ПІДВИЩЕННЯ ДІЛОВОЇ АКТИВНОСТІ ПІДПРИЄМСТВА: ТЕОРЕТИЧНІ ОСНОВИ

### **1.1. Сутність, поняття ділової активності підприємства та фактори, що впливають на її рівень**

У понятті «ділова активність» (business activity) ключовим словом для його розуміння і трактування є саме «активність». У сучасному економічному словнику остання розглядається як дуже широке загальносуспільне поняття та визначається як посилена діяльність, діяльний стан. До кінця ХХ ст. фінансова наука не приділяла належної уваги розгляду ділової активності підприємств і не відносила її до особливої категорії соціально-економічних відносин. Незважаючи на об'єктивне існування цього терміну, недостатньою натеper вбачається глибина опрацювання багатьох важливих аспектів ділової активності

Аналогічні підходи до тлумачення цього поняття мають місце в таких ґрунтовних наукових працях, як Економічна енциклопедія та Великий тлумачний словник сучасної української мови.

З огляду на зазначене, логічно й обґрунтовано говорити як про діяльність підприємства, так й про його активність, а відтак і про її різновиди. Активність безпосередньо пов'язана з діяльністю підприємства, проявляється в ній і взагалі не може існувати поза нею. Встановлено, що в 90-і рр. термін «ділова активність» з'явився з розвитком підприємництва та появою таких понять, як «діловий крах» і «діловий ризик», запобігання яким вимагає від керівників підприємства активних дій [41, с.81].

Слід зазначити, що на макрорівні варто розглядати ділову активність як специфіку діяльності підприємства. На макрорівні поняття ділової активності пропонуємо пов'язувати з функціонуванням фондового ринку або економічної системи, розглядаючи її, як важливий критерій оцінки економічної системи в цілому чи окремих макроекономічних складових.

### Характеристика сутності ділової активності в наукових джерелах

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

У контексті економічної діяльності це поняття розуміється, як поточна виробнича, комерційна, логістична, управлінська діяльність, або ефективність фінансової діяльності, що проявляється в економічних показниках.

Термін «ділова активність» широко використовується в економічній літературі (табл. 1.1) [2, с.149].

Соціологічний підхід до трактування поняття ділової активності полягає у тому, що вона визначається як сукупність дій, що сприяють економічному росту підприємства на основі погодженого розвитку її складових у гармонії із

зовнішнім середовищем. Теоретична позиція більшості фінансових аналітиків полягає в тому, щоб дати характеристику категорії «ділова активність» стосовно підприємства.

На думку Т. П. Куриленка, ділову активність підприємства можна визначити як мотивований на макро- та мікрорівні процес забезпечення ефективністю господарської діяльності суб'єктів економічних відносин, спрямований на забезпечення його розвитку, збільшення трудової зайнятості й ефективне використання всіх видів ресурсів з метою досягнення ринкової конкурентоспроможності й формування сучасного інноваційно-інвестиційного потенціалу суб'єктів ринкових відносин і національної економіки в цілому.

В. В. Ковальов визначає ділову активність в широкому сенсі як весь спектр зусиль, спрямованих на просування фірми на ринках продукції, праці, капіталу. В аналізі фінансово-господарської діяльності цей термін розуміється в більш вузькому сенсі – як поточна виробнича і комерційна діяльність підприємства. Важко погодитися з таким вузьким спектром з огляду на те, що ділова активність підприємств проявляється і у динамічності розвитку, досягнення поставлених цілей, ефективному використанні економічного потенціалу, розширенні ринків збуту своєї продукції [22, с.67].

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

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

фактор ділової активності підприємства, але воно не висвітлює інші напрями й можливості прояву.

У зарубіжній економічній літературі зміст, вкладений в термін «ділова активність», досить складно інтерпретувати. Це пов'язано з тим, що англійське словосполучення «business activity» можна перекласти і як безпосередньо ділова активність, і як поточна виробничо-комерційна діяльність. Це зумовлює певне ототожнення понять внаслідок неточного перекладу. Е. Хелферт під діловою активністю має на увазі те, наскільки ефективно менеджери використовують активи, довірені їм власниками.

Очевидно, що дані характеристики відносяться саме до ділової активності, а не лише до поточної діяльності організації. У той же час Дж. Ерей і Д. Рікеттс в своїй книзі «Управлінський облік» зазначають, що вимірювання рівня активності – це оцінка бізнесу або виробничої діяльності за такими показниками, як прямі трудові витрати, машино-години, пробіг в милях тощо, які відносяться до витрат основної діяльності. На нашу думку, в даному формулюванні авторами характеризується інтенсивність поточної виробничо-комерційної діяльності підприємства [25, с.71].

Деякі зарубіжні автори та дослідники розглядають ділову активність як сукупний агрегований показник комерційної діяльності підприємства, який показує стан бізнес-процесів власне підприємства, певному секторі економіки чи в економічній системі в цілому. Вважаємо, що таке визначення є дещо узагальненим, оскільки не деталізує сукупності показників, на основі яких можна зробити висновок про рівень ділової активності підприємства.

Ще одну групу дослідників становлять ті, які використовують поняття «ділова активність» щодо діяльності підприємства. В сучасному економічному словнику поняття «ділова активність» використано у поясненні точки збитковості і надано визначення рівня ділової активності, при якому валовий виторг не покриває змінних витрат виробництва. Водночас, сам аналіз беззбитковості представлено як аналіз можливих результатів передбачуваного бізнесу на базі математичної моделі, часто поданої у формі графіка, що дозволяє визначити рівні доходів і витрат при різних рівнях ділової активності

залежно від обсягу виробництва і продажів. В словнику поняття «ділова активність» не розкривається, не говорячи вже про її рівень. В. П. Попков та В. П. Семенов вважають, що основою ділової активності підприємства є нарощування економічного потенціалу. Не заперечуємо цьому твердженню рівно, як і не погоджуємося з ним, тому що автори не дають чіткого визначення поняття «ділова активність». Г. Я. Гольдштейн щодо планування використовує термін «сфера ділової активності» [28 с. 230], а Е. А. Уткин та А. І. Кочеткова – термін «область ділової активності», намагаючись у такий спосіб показати багатогранність ділової активності. І знову немає навіть спроб пояснити, про що, власне, йдеться, тобто що ж являє собою ділова активність підприємства. В цій групі оригінальним виглядає тлумачення поняття «ділова активність» Е. Ф. Авдокушиним, під яким він розуміє утворення філій і дочірніх компаній у різних країнах [1]. На нашу думку, воно не має нічого спільного з економікою. Окремо слід відзначити спроби використання поняття «ділова активність» щодо окремих функціональних підсистем підприємства. Найчастіше це поняття використовують у фінансовому аналізі підприємств. Це, на нашу думку, також викликає подив.

Поняття «ділова активність» у фінансовому аналізі найчастіше застосовується щодо його обігового капіталу. Так, подібного роду висловлення знаходимо в [15, с. 344]: активність у веденні поточного рахунка (кількість операцій) визначає ділову активність і служить одним із чинників, що визначають кредитоспроможність клієнта банку.

Систематизація наукових підходів щодо визначення «ділової активності підприємства» дозволяє стверджувати, що це є комплексне поняття, яке включає в себе низку взаємопов'язаних елементів для визначення місця товаровиробників на ринку та його перспективи розвитку.

Пропонуємо авторський підхід до визначення ділової активності підприємства, що включає специфіку галузі, зовнішні економічні умови та принципи забезпечення. Відтак, ділову активність підприємства слід розглядати комплексно з чотирьох позицій – як характеристику конкурентних переваг підприємства, як критерій його здатності до розвитку, як стимул трудової

зайнятості та прибутковості, як індикатор удосконалення економічних відносин [32, с.124].

В контексті фінансового аналізу передусім визначаються резерви підвищення та ефективність використання ресурсів підприємства. Оскільки результати аналізу ділової активності є підґрунтям і вагомою складовою у

**Рис. 1.1. Характеристика рівнів ділової активності підприємства**

розробці заходів щодо забезпечення підприємства, доцільно при оцінюванні його стану виділити рівні ділової активності та притаманні їм виробничо-



господарські ситуації, які зумовлюють певні результати фінансово-господарської діяльності підприємства.

Характеристику рівнів ділової активності підприємства пропонуємо відобразити у схематичному вигляді (рис.1.1).

Дана ситуація відповідає високому рівню ділової активності. Цьому рівню властива стійка тенденція підвищення результативних показників,

покращення показників ефективності використання фінансово-виробничих ресурсів, моніторинг ділової активності, нормалізація поточної діяльності підприємства, ретельне вивчення та аналіз інформаційних потоків, оперативне забезпечення та швидке реагування на проблемні питання.

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

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

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

Аналіз ділової активності підприємства необхідний для зовнішніх і внутрішніх споживачів інформації (рис. 1.2) [33, с.154].

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

Представники банків (аналітики, кредитори, аудитори) використовують аналіз розрахункових показників для оцінки платоспроможності підприємства.

Ділова активність підприємства забезпечується єдністю таких функцій господарської діяльності:

- 1) корисність (економічна вигода);
- 2) здатність до відтворення – забезпечення економічного зростання вартості підприємства з мінімальним ризиком;
- 3) безперервність – розвиток підприємства на основі ефективного використання ресурсного потенціалу;
- 4) пропорційність – розподіл доданої вартості на основі гармонізації інтересів різних груп учасників економічних відносин [17, с. 38].

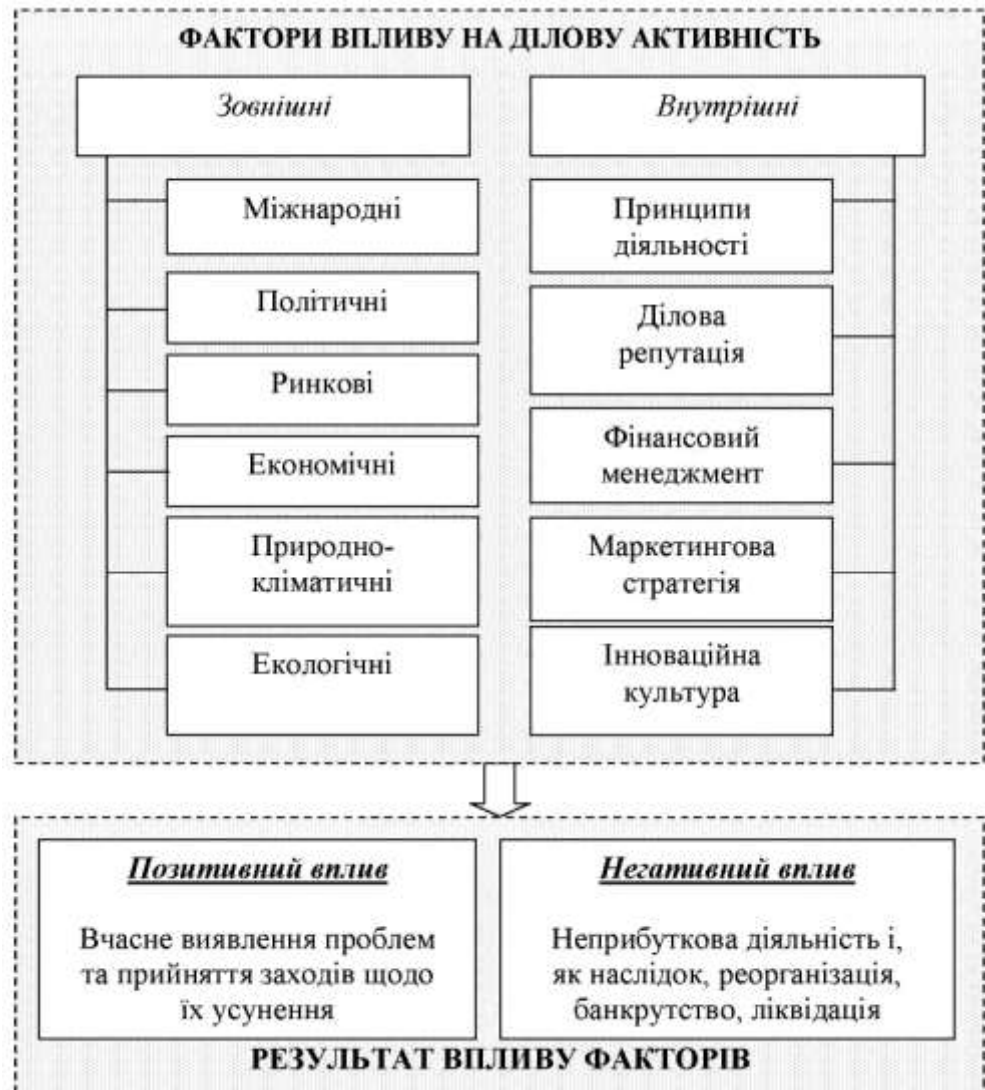
Виходячи з того, що всі аспекти діяльності підприємства традиційно поділяють на зовнішні та внутрішні, розрізняють дві основні складові бізнес-середовища. Йдеться про зовнішнє і внутрішнє оточення, аналіз якого передбачає ідентифікацію його учасників, особливості їх відносин з підприємствами, а також характеристику притаманних йому факторів впливу [11, с. 368].



**Рис. 1.2. Суб'єкти, які зацікавлені в підвищенні ділової активності підприємства**

Узагальнення підходів до класифікації факторів, які впливають на ділову активність підприємства, представлено на рис. 1.3.

Дослідження показують, що гудвіл і ділова активність – це близькі та взаємопов'язані поняття, але носять самостійний характер. Основними складовими гудвілу є: ноу-хау; технології; фірмові найменування; компетенція та знання персоналу; бази даних; зв'язки; місце розташування.



**Рис. 1.3. Фактори впливу на ділову активність підприємства**

Базою гудвілу, що проявиться в майбутніх вигодах, є інтелектуальний капітал, який складається з людського, технологічного (структурного) і ринкового (клієнтського) капіталу. Основою цих трьох складових є людські ресурси – найбільша динамічна спроможність компанії отримувати прибуток протягом тривалого часу. Вважається, що людський капітал не може бути власністю компанії, а структурний капітал може бути привласнений і виступати в якості об'єкту купівлі-продажу.

Фінансовий менеджмент – це структура балансу, платоспроможність, ліквідність, співвідношення власних і позикових коштів, вартість капіталу, структура майна, інвестиційна привабливість, рівень прибутку, рентабельності. До маркетингової стратегії слід віднести сегментацію ринку (співвідношення

масових і цільових ринків збуту, ринкові вікна), товарну, цінову, збутову, комунікаційну, рекламну політику. Важливим фактором, на нашу думку, є інноваційна культура. Ефективна діяльність підприємства неможлива без врахування чинника лідерства: «сильні керівники – сильна культура». Спочатку поведінка керівників визначає і формує інноваційну культуру, а потім інноваційна культура підприємства визначає поведінку її співробітників. Вплив інноваційної культури виявляється у двох основних напрямках: 1) сприяє створенню позитивного іміджу підприємства у зовнішньому середовищі; 2) дає змогу забезпечити сприятливі умови для активізації інноваційної діяльності всередині підприємства [16, с.88].

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

Економічні фактори включають стан фінансової системи, податкову, кредитну, амортизаційну політику, державну підтримку, обмеження монополізму, захист конкуренції, купівельна спроможність населення, можливості отримання кредиту, інвестиційний клімат у країні, рівень інфляції, рівень мінімальної заробітної плати, зміни галузевої та професійно-кваліфікаційної структури, рівень безробіття, підприємницька активність та демографічні чинники [24, с.112].

Для досягнення ключової мети будь якого підприємства – отримання

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

Таким чином, дослідження сутності ділової активності підприємств та факторів, що впливають на її рівень, вказує на її значну поширеність в сучасній вітчизняній і зарубіжній практиці. Проведений аналіз трактувань ділової активності підприємства різними науковцями дозволяє стверджувати, що ділова активність відображає рівень ефективності використання матеріальних, трудових, фінансових і інших ресурсів і, водночас, характеризує якість забезпечення, а також можливості потенційного розвитку підприємства. Крім того, здійснено систематизацію суб'єктів, які зацікавлені в забезпеченні ділової активності підприємства та висвітлено мету здійснення аналізу кожним. Визначено основні факторів впливу на ділову активність підприємств як з боку внутрішнього, так й зовнішнього середовищ. З огляду на зазначене вважаємо, що ділова активність є одним з вагомих показників розвитку підприємства і визначає можливість досягнення стратегічних завдань і цілей, перспектив його подальшого функціонування [19, с.104].

## **1.2. Умови забезпечення та підвищення ділової активності підприємства**

Забезпечення діяльністю підприємства має базуватися на

загальноприйнятих принципах і охоплювати всі сторони його діяльності: виробничу, комерційну, логістичну та фінансову і управлінську.

Ключовою метою діяльності будь-якого підприємства є отримання прибутку. Досягнення цієї мети в сучасних умовах відбувається за рахунок існуючої на підприємстві структури забезпечення. Забезпечення – це цілеспрямований вплив з боку суб'єктів, керівних органів на людей і економічні об'єкти, що здійснюється з метою направити їх дії на отримання бажаних результатів.

Ефективність і результативність кожного виду діяльності впливає в кінцевому підсумку на результати діяльності підприємства.

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

Схематично вплив на ділову активність підприємства в цілому окремих видів діяльності представлено на рис. 1.4. Зміст підвищення ділової активності – це вплив менеджменту підприємства на поточні плани по формуванню, розподілу та перерозподілу всіх видів доступних ресурсів з метою постійного підвищення ефективності діяльності підприємства на внутрішньогосподарському та загальноекономічному рівнях [10, с.152].



**Рис. 1.4. Вплив видів діяльності підприємства на його ділову активність**

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

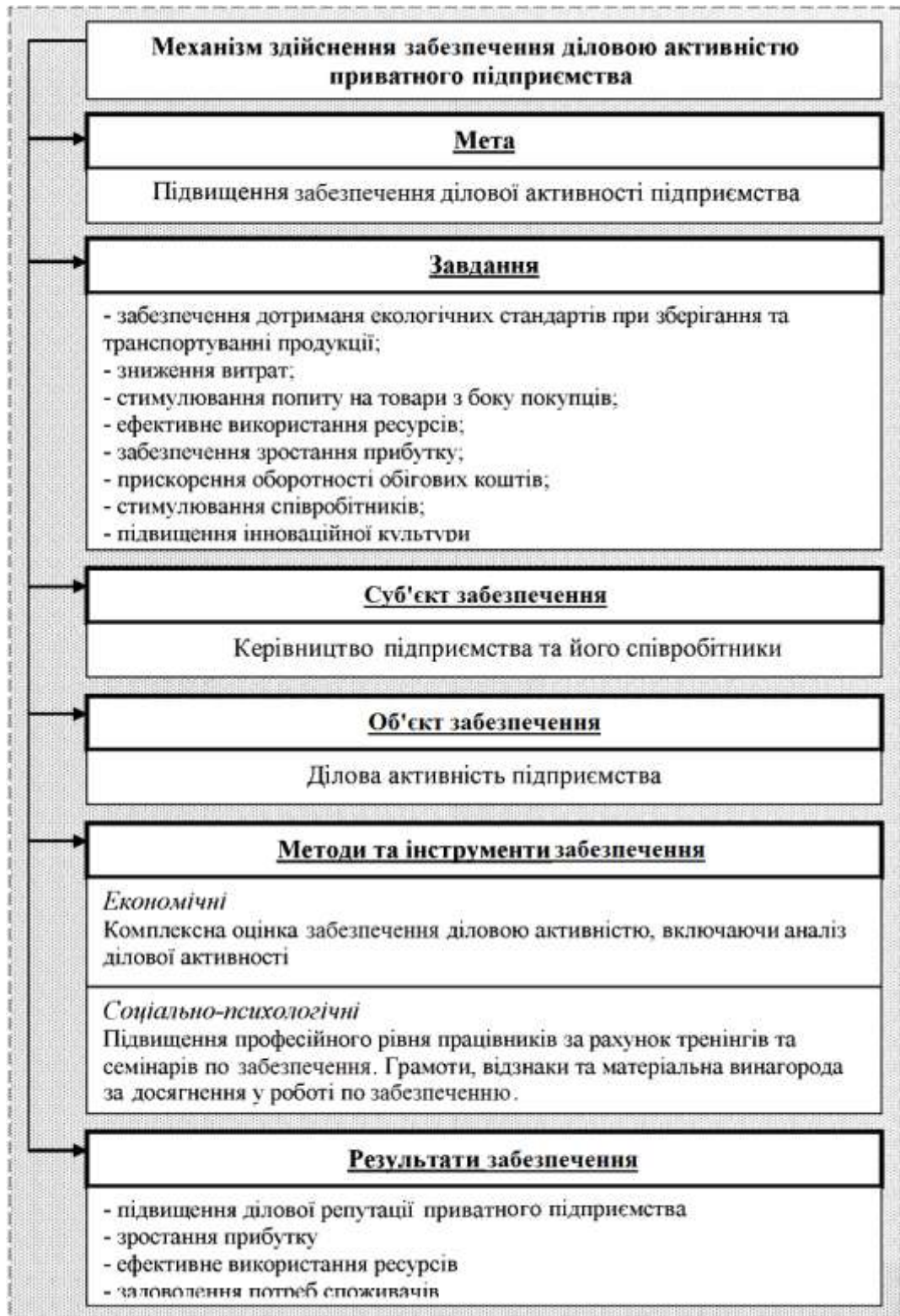
- 1) інформація (фактична або прогнозна) повинна мати високу ймовірність надійності;
- 2) існує висока ймовірність отримання додаткового ефекту внаслідок виконання удосконалення поточного плану;
- 3) зміни внесені в поточний план забезпечення одним ресурсом повинні бути узгоджені із планами забезпечення іншими ресурсами;
- 4) існує дієвий механізм швидкої передачі удосконалення плану до виконання;
- 5) забезпечення відповідним ресурсом здатен організувати та проконтролювати виконання удосконалення плану. Завдання забезпечення діловою активністю підприємства відображено на рис. 1.5.



**Рис.1.5. Завдання забезпечення діловою активністю підприємства**

Інструментарій забезпечення діловою активністю підприємства необхідний для своєчасного і всебічного вивчення, вимірювання та узагальнення економічних явищ і процесів, що виникають у процесах постачання, виробництва і збуту виробленої продукції, наданих послуг, виконаних робіт (рис. 1.6) [27, с.79].

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



**Рис. 1.6. Механізм забезпечення діловою активністю підприємства**

Економічні методи включають в себе послідовність економічних процедур, спрямованих на комплексне і всебічне дослідження підприємства. За результатами проведеного аналізу ділової активності формулюються висновки і розробляються рекомендації, виходячи з мети проведення аналізу. Від того,

наскільки об'єктивно і точно підібрано і використано складові інструментарію забезпечення діловою активністю залежатимуть розроблені рекомендації [37, с.113].

Забезпечення діловою активністю підприємства доцільно здійснювати за трьома напрямками: 1) соціально-екологічне забезпечення; 2) забезпечення ефективністю виробничих процесів; 3) забезпечення фінансово-господарською діяльністю (рис.1.7).

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

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

Забезпечення діловою активністю на підприємствах слід розпочинати з розуміння сутності ділової активності, чітко сформульованої мети, збільшення ефективності використання фінансових ресурсів і зростання об'ємів виробництва, нових можливостей оцінки ділової активності, оцінки конкурентів, розробки інструментарію забезпечення діловою активністю [32, с.137].



**Рис. 1.7. Напрями забезпечення діловою активністю підприємства**

Тому ділова активність вбачається одним з вагомих чинників розвитку підприємства і визначає досягнення стратегічних завдань і цілей, перспективи його подальшого функціонування.

### **1.3. Методичні підходи до оцінювання ділової активності підприємства та її підвищення**

Основним інструментом для оцінки ефективності використання ресурсів підприємств в умовах нестабільної економіки є аналіз ділової активності.

Оцінка ділової активності – це взаємопов'язані й взаємозумовлені методи вивчення і наукового дослідження певних явищ, процесів, дій, результатів. За допомогою аналізу виявляють невикористані резерви

поліпшення показників діяльності окремих галузей, об'єднань, підприємств.

Результати аналізу використовують для прогнозування і перспективного планування економічних процесів, а також для розробки програм і рекомендацій щодо подальшого ефективного розвитку.

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

Проаналізувавши методики аналізу ділової активності підприємства зарубіжних та вітчизняних вчених, можна зробити висновок, що А. Д. Шеремет, Г. В. Савицької, О. В. Єфимова вбачають аналіз ділової активності підприємств, перш за все, в оборотності активів. Аналіз оборотності – невід'ємна, але не першочергова складова аналізу ділової активності підприємства [38, с.167].

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

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

Таблиця 1.2

### Наукові підходи до оцінки ділової активності підприємства

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

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

1. Перевірка додержання так званого «золотого правила економіки

підприємства», відповідно до якого темп зростання прибутку має бути більшим за темп зростання обсягу реалізації, а останній в свою чергу має бути більшим за темп зростання вартості активів.

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

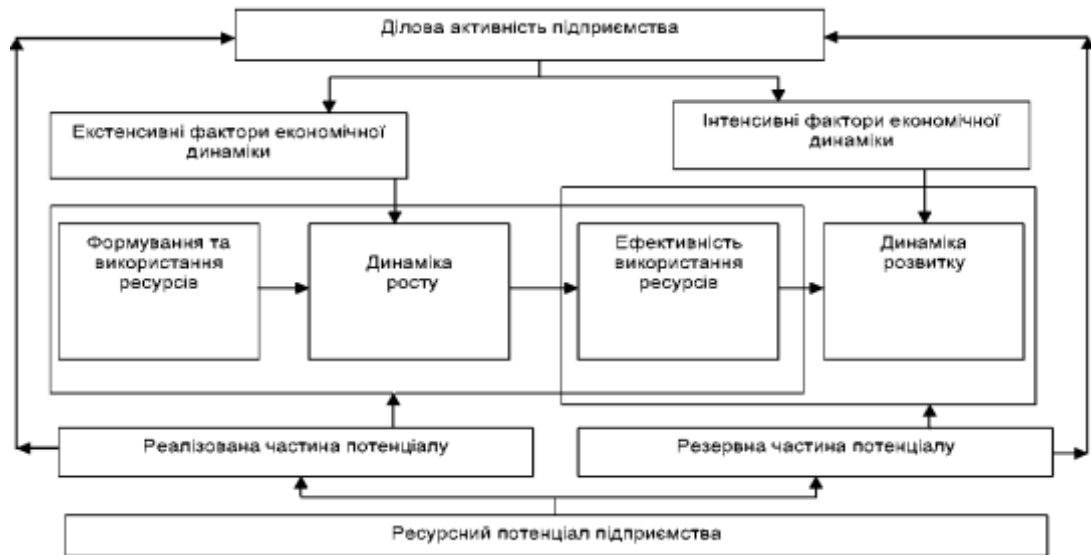
3. Розрахунок коефіцієнтів обертання активів і пасивів, які характеризують швидкість їх кругообігу за період.

4. Розрахунок інших пов'язаних із предметом дослідження показників, таких як: а) показники ефективності господарської діяльності (рентабельності та окупності витрат і капіталу); б) показники комплексного оцінювання дебіторської та кредиторської заборгованості; в) показники ділової активності персоналу підприємства; г) показники виконання планових завдань тощо.

Кожен аспект ділової активності пов'язаний з цілями і завданнями, що стоять перед підприємством на стратегічному та тактичному рівнях забезпечення [49, с.131].

Загальновизнано, що ділова активність підприємства знаходиться в безпосередній залежності від стану, динаміки і ефективності використання виробничих ресурсів, які складають майновий базис для господарської діяльності підприємства і визначають специфіку трудових функцій його працівників (рис. 1.8).

Слід зауважити, що не тільки наявність і використання ресурсного потенціалу підприємства виступає фактором формування і рівня прояву його ділової активності, але і, навпаки, від рівня і спрямованості прояву ділової активності залежать динаміка і ефективність використання ресурсів підприємства, вибір пріоритетного для підприємства вектора економічної динаміки.



**Рис. 1.8. Схема взаємозв'язку умов фінансово-економічної динаміки, обумовленої характером використання ресурсів, які формують ділову активність підприємства**

Для аналізу ділової активності у світовій практиці широко використовуються відповідні індекси. Враховуючи переваги і недоліки різноманітних індексів, у міжнародній практиці найбільш поширеними є інтегральні індекси ділової активності. Зазвичай ці індекси позначають аббревіатурою PMI або ISM. Така назва пов'язана з їх виникненням: уперше індекси ділової активності розраховано в 1920 рр. у США Національною асоціацією менеджерів із закупівель (National Assotiation of Purchasing Managers, NAPM), яка із січня 2002 р. змінила назву на Національний інститут забезпечення поставками (ISM, Institute for Supply Management). Основною властивістю індексів ISM (PMI) є те, що він являє собою випереджаючий індикатор ділового циклу, прогнозуючи максимум зростання за 7 місяців, а мінімум – за 3 місяці.

В розвинених країнах індекси ділової активності справляють значний вплив на ділову активність в економіці через сильний кореляційний зв'язок із макроекономічними показниками. Індекси надають інформацію, яка дозволяє органам державної влади, інвесторам, фахівцям приймати виважені рішення

щодо формування складу заходів державної політики, інвестування та ін [30, с.100].

На основі існуючих підходів в даному дослідженні пропонується адаптована до сучасних умов України методичний підхід до аналізу ділової активності підприємств, який полягає у формуванні окремих блоків показників з поділом їх на прямі (однозначно відображають рівень і динаміку ділової активності підприємств) та непрямі (характеризують зміну ділової активності лише за наявності низки умов).

Аналіз показників ділової активності передбачає такі етапи:

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

Апробація методики дозволяє охопити усі функціональні спектри діяльності підприємства та виявити «хворі» місця, які потребують посиленого забезпечення та контролю з боку керівництва (рис.1.9).

1 етап. Оцінка динамічності підприємства, яка проводиться на основі співставлення темпів зміни величини прибутку, обсягу реалізації та вартості активів, також доповнюється аналізом динаміки відносних показників. Раціональним для аналізу ділової активності підприємства вважається, коли темпи нарощування балансового прибутку вищі темпів зростання обсягів виручки, а темпи зростання виручки – вищі темпів росту основного капіталу:

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

де  $T_{ск}$  – темп зміни сукупного капіталу, авансованого в діяльність підприємства;

$T_p$  – темп зміни обсягів реалізації продукції;

$T_n$  – темп зміни прибутку [4, с.121].

Така інтерпретація вказує на зростання економічного потенціалу підприємства, обсяг реалізації продукції зростає швидше, ніж економічний потенціал.

Водночас, прибуток має зростати більш високими темпами при відносному зниженні витрат у виробництві та обертанні товарів. Адже прибуток – це залишкова від споживання частина чистого продукту, вступаючи у взаємодію з оновленими силами праці, рухає процес відтворення, викликаючи все нові і нові повторення такого процесу. Від цієї середньозваженої залежності можливі відхилення, які не завжди слід оцінювати, як негативні.

Зокрема, реконструкція або модернізація підприємства завжди пов'язана з втратою значних фінансових ресурсів на певний період часу, протягом якого темпи зміни основного капіталу можуть бути вищими за темпи зростання випуску продукції.

Така діяльність завжди пов'язана із значним вкладенням фінансових, трудових, інтелектуальних, земельних ресурсів, які порушують наведене співвідношення показників, але це не свідчить про зниження ділової активності підприємства [15, с.108].

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

Загальна оборотність активів (коефіцієнт оборотності активів) є узагальнюючим показником оборотності та характеризує швидкість обороту всього майна підприємства за балансом.

Аналізуючи активи необхідно пам'ятати про неоднорідність цієї групи засобів і це відображається на якості та ступені інформативності коефіцієнта, що розглядається.



**Рис. 1.9. Система показників аналізу ділової активності підприємств**

Відомо, що ділова активність підприємства знаходиться в безпосередній

залежності від стану, динаміки і ефективності використання виробничих ресурсів, які складають майно для господарської діяльності підприємства і визначають специфіку трудових функцій його працівників [17, с.136].

Слід зауважити, що не тільки наявність і використання ресурсного потенціалу підприємства виступає фактором формування і рівня прояву його ділової активності, але й навпаки – від рівня і спрямованості прояву ділової активності залежать динаміка і ефективність використання ресурсів підприємства, вибір пріоритетного вектора економічної динаміки. Оборотність коштів у розрахунках обчислюється, як відношення обсягу реалізації до дебіторської заборгованості.

Про підвищення оборотності відповідного виду дебіторської заборгованості свідчить збільшення коефіцієнта та розміру комерційного кредиту, що надає підприємство своїм контрагентам.

Основним фактором прискорення оборотності запасів є обґрунтоване відносне зниження запасів: чим меншим запасом вдається підтримувати ритмічність технологічного процесу, тим вищою є ефективність та рентабельність. При зростанні оборотності всього капіталу прискорюється кругообіг засобів підприємства або зростають ціни.

2 етап. Аналіз оборотності та ефективності використання ресурсів підприємства. Передумовою ефективності використання ресурсного потенціалу (в частині оборотних активів) є швидкість їх обертання. Здійснення виробничої діяльності вимагає направлення грошових коштів на запаси, незавершене виробництво, готову продукцію. Відповідно, чим коротшим є цикл трансформації коштів, тим ефективніше діяльність підприємства. Коефіцієнт обігу основних засобів визначає співвідношення чистої виручки від реалізації до балансової вартості основних засобів; показує, який дохід приносять інвестиції, вкладені у засоби виробництва. Коефіцієнт обертання запасів визначає кількість обігових коштів, інвестованих у запаси; розраховується як співвідношення собівартості реалізації продукції до величини запасів. Період обертання запасів показує середній термін зберігання виробничих запасів. Термін перетворення придбаних матеріальних ресурсів на грошові кошти

визначає період операційного циклу і розраховується, як сума періодів обертання запасів і погашення дебіторської заборгованості. Період фінансового циклу можна визначити, якщо від операційного циклу відняти період кредиторської заборгованості [35, с.142].

3 етап. Аналіз дебіторської та кредиторської заборгованості. Для поглиблення аналізу ділової активності слід здійснити аналіз дебіторської і кредиторської заборгованості. Суттєвий вплив на фінансовий стан підприємства здійснює стан дебіторської та кредиторської заборгованості, їх розміри і якість. Розглянемо показники, які відносяться до цієї категорії. Коефіцієнт обертання дебіторської заборгованості характеризує кількість перевищення виручки над дебіторською заборгованістю. Якщо на підприємстві збільшилася сумнівна дебіторська заборгованість і збільшилася загальна частка дебіторської заборгованості в загальному обсязі оборотних активів, це свідчить про зниження ліквідності поточних активів в цілому, а відтак – погіршення фінансового стану. Період погашення дебіторської заборгованості показує термін інкасації дебіторської заборгованості, верхня межа – 20 днів.

Обов'язково аналіз дебіторської заборгованості доповнюється аналізом кредиторської заборгованості, методика проведення якого аналогічна методиці аналізу дебіторської заборгованості. Перед постачальниками кредиторська заборгованість розглядається як безкоштовна позика, отримана підприємством. Якщо в обігу підприємства не вистачає коштів для сплати боргів постачальникам, виникає необхідність взяти позику в банку або використовувати власний капітал. Вигідність кредиторської заборгованості полягає в заощадженні коштів на сплату відсотків банку у разі негайної оплати товару.

Період погашення кредиторської заборгованості визначає період сплати короткострокової підприємством. Зростання показника свідчить про підвищення швидкості сплати заборгованості підприємства, а зниження характеризує збільшення купівлі продукції в кредит. Період фінансового циклу повинен зменшуватися і визначає період обігу коштів. Аналіз дебіторської та кредиторської заборгованості завершується розробкою пропозицій з

покращання забезпечення ними. При цьому необхідно: вести контроль за співвідношенням дебіторської і кредиторської заборгованості. Значне перевищення дебіторської заборгованості створює загрозу фінансовій стабільності підприємства і визначає необхідність залучення додаткових джерел фінансування; збільшувати кількість замовників для зменшення ризику не оплати, який є значним при наявності монопольного замовника; контролювати стан розрахунків за простроченою заборгованістю. В умовах інфляції будь яка відстрочка платежу призводить до того, що підприємство реально отримує лише частину боргу; своєчасно виявляти недопустимі види дебіторської та кредиторської заборгованості, до яких відносять прострочену заборгованість постачальникам і прострочену заборгованість покупцям понад 3 місяців, заборгованість за платежами до бюджету тощо [42, с.131].

4 етап. Аналіз трудових показників. Трудові показники – це кількісні та якісні характеристики оцінки стану соціально-трудова відносин на підприємствах, використання робочої сили та ефективності праці (за визначений період часу). До основних трудових показників відносять: чисельність персоналу, продуктивність праці, заробітна плата, фонд оплати праці. Визначення трудових показників підприємства в ринкових умовах господарювання набуває особливого значення в умовах екологічного навантаження.

Основна мета підприємства – виконати виробничу програму з випуску конкурентоспроможної продукції при використанні мінімальних витрат живої і уречевленої праці. Це посилює значення і вплив трудових показників на результативність виробництва. Але аналіз показників не повинен стати самоціллю підприємства. Він має виконувати головні функції в системі забезпечення підприємством: удосконалення планування, регулювання, контролю, керівництва.

Основними задачами аналізу трудових показників є: об'єктивна оцінка використання ресурсів праці: робочої сили, продуктивності праці; визначення факторів та їх впливовість (кількісно) на зміну трудових показників; усунення недоліків в організації та нормуванні праці; пошук напрямів використання

резервів щодо підвищення продуктивності праці.

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

Таким чином, проаналізовані методики аналізу ділової активності підприємства дозволяють виявити «хворі» місця, які потребують особливого контролю з боку керівництва підприємства. Дослідження ділової активності підприємства полягає в розрахунку параметрів (коефіцієнтів), які більш адекватно з економічної точки зору відображають його стан, коефіцієнти динаміки розвитку, використання ресурсів і капіталу, дебіторської і кредиторської заборгованості, трудові ресурси та екологічні показники ділової активності.

Для узагальнення аналізу ділової активності підприємств варто застосовувати методичний підхід, який складається з п'яти етапів. Імплементация запропонованого методичного підходу до здійснення аналізу дозволяє охопити усі функціональні спектри діяльності підприємства [26, с.106]. Ефективність застосування саме цього підходу полягає у нескладності та надійності розрахунків, оперативності, наявності інформаційної бази та визначенні головних факторів впливу на діяльність підприємства.

**РОЗДІЛ П.**  
**ОЦІНКА ДІЛОВОЇ АКТИВНОСТІ ТА ЕФЕКТИВНОСТІ ІІ**  
**ЗАБЕЗПЕЧЕННЯ НА ПП «АГРОПРОДУКТ»**

**2.1. Організаційно-економічна характеристика ПП «Агропродукт»**

ПП «Агропродукт» є одним із провідних м'ясопереробних підприємств Хмельницької області, що виготовляє понад 60 видів м'ясної продукції.

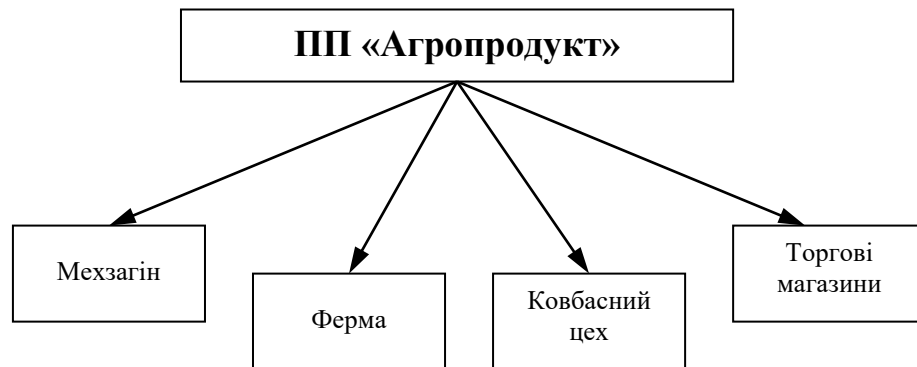
Підприємству минулого року виповнилось 22 років, за цей час воно досягло значних вершин – воно постачає свою продукцію у всі дитячі навчальні заклади та школи міста Хмельницького, має велику популярність серед населення міста та області, починаючи від наймолодших і закінчуючи поважними за віком споживачами.

Виробничим напрямком є виробництво продукції тваринництва (м'яса, молока), переробка м'яса на ковбасні вироби. Також ПП «Агропродукт» займається неспеціалізованою оптовою торгівлею продуктами харчування, роздрібною торгівлею в неспеціалізованих магазинах переважно з продовольчим асортиментом.

Основними видами діяльності на ПП «Агропродукт» є: Вирощування зерняткових і кісточкових фруктів, Виробництво м'ясних продуктів, Розведення свиней, Виробництво м'яса, Виробництво готових кормів для тварин, що утримуються на фермах, Виробництво готових кормів для домашніх тварин, Оптова торгівля м'ясом і м'ясними продуктами, Роздрібна торгівля м'ясом і м'ясними продуктами в спеціалізованих магазинах, Надання в оренду й експлуатацію власного чи орендованого нерухомого майна.

Крім основних виробничих цехів (ковбасних) на ПП «Агропродукт» функціонують допоміжні підрозділи: ремонтна майстерня; виробнича дільниця служби головного енергетика; виробнича дільниця служби головного механіка; холодильний цех; автопарк спеціалізованих машин (налічується 7 транспортних засобів). Для реалізації своєї продукції підприємством створена власна торгова мережа 4 торгових точки, будується новий фірмовий

магазин. Стабільна робота ПП «Агропродукт» дає можливість зберегти робочі місця.



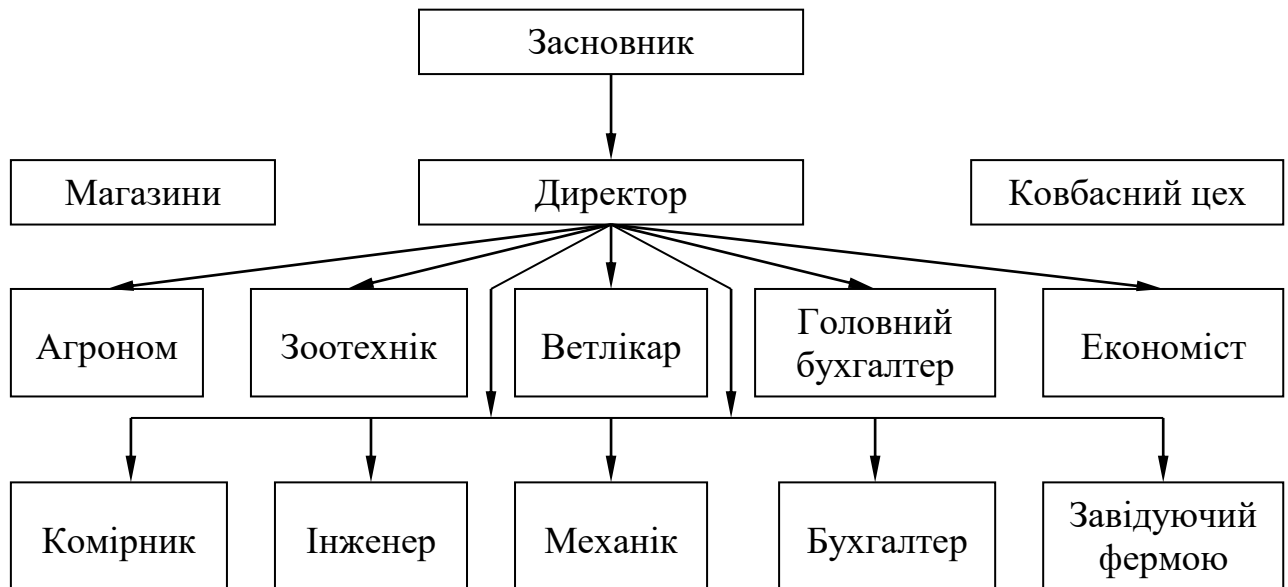
**Рис. 2.1. Організаційна структура ПП «Агропродукт»**

З даних рисунку 2.2. видно, що організаційна структура забезпечення ПП «Агропродукт» відноситься до лінійно-функціональної, що передбачає прямий вплив на керований об'єкт і зосереджуються в одних руках усі функції забезпечення та здійснюється поділ функцій забезпечення між окремими підрозділами апарату забезпечення.

Відносини між керівництвом та підлеглими побудовані так, що функції забезпечення здійснюють керівники всіх ступенів, а кожний працівник підпорядковується й одержує вказівки лише від безпосереднього керівника. Заслуговують на увагу такі переваги цієї системи, як простота і чіткість у взаємозв'язках, відповідальність кожного працівника за свою роботу, можливість швидко реагувати на прямі розпорядження.

До недоліків можна віднести наявну тенденцію до зволікання при вирішенні невідкладних завдань, можливість перекручення інформації через кількісне збільшення рівнів ієрархії, ймовірність перевантаження центрального апарату забезпечення, значну потребу в менеджерах широкого профілю.

Підприємство ПП «Агропродукт» очолює директор. Він здійснює керівництво підприємством у цілому, тобто репрезентує підприємство в будь-яких організаціях, розпоряджається його майном в межах чинного законодавства, укладає договори, відкриває в банках розрахункові рахунки.



**Рис. 2.2. Структура забезпечення ПП «Агропродукт»**

Проведемо аналіз динаміки складу та структури джерел активів на підприємстві в таблиці 2.1, з якої бачимо, що джерела формування майна підприємства за 2021 рік збільшились на 601,6 тис. грн. та на 65,6 тис. грн. в 2022 р., а це обумовлено збільшенням суми залучених коштів на 36,5 тис. грн. в 2021 р. та збільшенням нерозподіленим прибутком в 2022 р. на 646,9 тис. грн. Разом з цим власний капітал з 2020 року є постійним та в порівнянні до 2019 збільшився на 1494,0 тис. грн. В структурі власних коштів найбільшу питому вагу має власний капітал.

Кредиторська заборгованість за досліджуваний період зросла на 238,7 тис. грн., що свідчить про фінансові труднощі на підприємстві. Заборгованість по оплаті праці в 2019 р. складала 13,3 тис. грн. та з 2020 року вона була взагалі відсутня. Заборгованість по іншим поточним зобов'язанням коливається, так 2020 р. вона на 31,3 тис. грн. зросла, в 2021 р. на 20,4 тис. грн. зменшилась, та в 2022 р. знову зростає на 23,1 тис. грн. Заборгованість по розрахунках з бюджетом постійно зростає, так в порівнянні 2022 р. до 2019 р. вона зросла на 15,4 тис. грн. Заборгованість по страхуванню в 2021 р. та 2022 рр. взагалі відсутня.

Таблиця 2.1

## Аналіз складу та структури джерел коштів ПП «Агропродукт»

Показники	2019		2020		2021		2022		Відхилення (+/-)				Темп зростання, %				Структурне відхилення, п.п.			
	т. грн.	%	т. грн.	%	т. грн.	%	т. грн.	%	2020р.	2021р.	2022р.	2022р.	2020р.	2021р.	2022р.	2022р.	2020р.	2021р.	2022р.	2022р.
									від 2019р.	від 2020р.	від 2021р.	від 2019р.	від 2019р.	від 2020р.	від 2021р.	від 2019р.	від 2020р.	від 2021р.	від 2019р.	від 2020р.
Статутний капітал	600	19,9	2094,2	42,7	2094,2	38,0	2094,2	37,6	1494,2	-	-	1494,2	349,0	100,0	100,0	349,0	22,8	-4,7	-0,4	17,7
Резервний капітал	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-
Нерозподілений прибуток	775	25,7	807,1	16,5	1454	26,4	1459,4	26,2	32,1	646,9	5,4	684,4	104,1	180,2	100,4	188,3	-9,3	10,0	-0,2	0,5
Неоплачений капітал	340,9	11,3	259,1	5,3	340,9	6,2	412,7	7,4	-81,8	81,8	71,8	71,8	76,0	131,6	121,1	121,1	-6,0	0,9	1,2	-3,9
Усього за розділом I	1034,1	34,3	2642,2	53,9	3207,3	58,3	3140,9	56,4	1608,1	565,1	-66,4	2106,8	255,5	121,4	97,9	303,7	19,6	4,4	-1,9	22,1
Забезпечення виплат персоналу	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-
Усього за розділом II	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-
Кредиторська заборгованість за товари, роботи, послуги	163,1	5,4	276,3	5,6	324,1	5,9	401,8	7,2	113,2	47,8	77,7	238,7	169,4	117,3	124,0	246,4	0,2	0,3	1,3	1,8
Поточна заборгованість за довгостроковими зобов'язаннями	1784,4	59,2	1926,5	39,3	1940,3	35,2	1963,9	35,3	142,1	13,8	23,6	179,5	108,0	100,7	101,2	110,1	-19,9	-4,0	-	-24,0
Поточні зобов'язання за розрахунками: - з бюджетом	2,7	0,1	7	0,1	10,5	0,2	18,1	0,3	4,3	3,5	7,6	15,4	259,3	150,0	172,4	670,4	0,1	-	0,1	0,2
- зі страхування	4,1	0,1	8,2	0,2	-	-	-	-	4,1	-8,2	-	-4,1	200,0	-	-	-	-	-	-	-0,1
- з оплати праці	13,3	0,4	-	-	-	-	-	-	-13,3	-	-	-13,3	-	-	-	-	-0,4	-	-	-0,4
Інші поточні зобов'язання	12,2	0,4	43,5	0,9	23,1	0,4	46,2	0,8	31,3	-20,4	23,1	34,0	356,6	53,1	200,0	378,7	0,5	-0,5	0,4	0,4
Усього за розділом IV	1979,8	65,7	2261,5	46,1	2298	41,7	2430	43,6	281,7	36,5	132,0	450,2	114,2	101,6	105,7	122,7	-19,6	-4,4	1,9	-22,1
Баланс	3013,9	100,0	4903,7	100,0	5505,3	100,0	5570,9	100,0	1889,8	601,6	65,6	2557,0	162,7	112,3	101,2	184,8	-	-	-	-

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

$$2019\text{р. } K_{\text{м.м.}} = 1414,8 / 3013,9 = 0,47;$$

$$2020\text{р. } K_{\text{м.м.}} = 1587,5 / 4903,7 = 0,32;$$

$$2021\text{р. } K_{\text{м.м.}} = 1563,1 / 5505,3 = 0,28;$$

$$2022\text{р. } K_{\text{м.м.}} = 1553,5 / 5570,9 = 0,28.$$

Таким чином, на кінець 2020 року коефіцієнт мобільності зменшився на 0,15 од. у порівнянні з 2019 роком, в 2021 р. він знову зменшується ще на 0,04 од., та в 2022 році він не змінився в порівнянні до 2021 р., а в порівнянні 2022 р. до 2019 р. знизився на 0,19 од.

Слід зазначити, що низька мобільність оборотних активів не завжди розцінюється негативно. За високої рентабельності продукції підприємства здебільшого спрямовують вільні кошти на розширення виробництва.

Проведемо аналіз динаміки наявності і складу виробничого потенціалу по досліджуваному підприємству у таблиці 2.2.

Таблиця 2.2

### Динаміка наявності і складу виробничого потенціалу ПП «Агропродукт»

Вид реальних активів	2019		2020		2021		2022		Відхилення (+/-)				Темп зростання, %				Структурне відхилення, п.п.			
	т. грн.	%	т. грн.	%	т. грн.	%	т. грн.	%	2020р.	2021р.	2022р.	2022р.	2020р.	2021р.	2022р.	2022р.	2020р.	2021р.	2022р.	
									від 2019р.	від 2020р.	від 2021р.	від 2019р.	від 2019р.	від 2020р.	від 2021р.	від 2019р.	р.	р.	р.	
Основні засоби	1599,1	75,1	3316,2	92,9	3942,2	97,5	4017,4	93,6	1717,1	626,0	75,2	2418,3	207,4	118,9	101,9	251,2	17,8	4,7	-3,9	18,6
Виробничі запаси	530,6	24,9	254,5	7,1	100	2,5	273	6,4	-276,1	-154,5	173,0	-257,6	48,0	39,3	273,0	51,5	-17,8	-4,7	3,9	-18,6
Усього реальних активів	2129,7	100	3570,7	100	4042,2	100	4290,4	100	1441,0	471,5	248,2	2160,7	167,7	113,2	106,1	201,5	-	-	-	-

З проведеної у таблиці 2.2 загальної оцінки майна ПП «Агропродукт», наявність і склад виробничого потенціалу підприємства. З аналізу видно, що виробничі можливості підприємства в 2020 р. зросли 1441,0 тис грн. в порівнянні з 2019 р., в 2021 р. знову зростає на 471,5 тис. грн., та в 2022 р ще на 248,2 тис. грн.. відносно 2021 р. Причиною такого становища є зростання вартості основних засобів на 75,2 тис. грн. в 2022 р.

## 2.2. Оцінка фінансового стану ПП «Агропродукт»

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

Проаналізуємо платоспроможність і ліквідність підприємства у таблиці 2.3, можна зробити висновки про те, що дані показники мають чітку тенденцію до зменшення, що має негативне значення та свідчить про «не ліквідний» стан підприємства.

Таблиця 2.3

### Аналіз показників ліквідності ПП «Агропродукт»

Показники	2019	2020	2021	2022	Відхилення (+/-)				Темп зростання, %			
	г. грн.	г. грн.	г. грн.	г. грн.	2020р. від 2019р.	2021р. від 2020р.	2022р. від 2021р.	2022р. від 2019р.	2020р. від 2019р.	2021р. від 2020р.	2022р. від 2021р.	2022р. від 2019р.
Грошові кошти, тис. грн.	24,1	70,3	0,2	0,3	46,2	-70,1	0,1	-23,8	291,7	0,3	150,0	1,2
Дебіторська заборгованість, тис. грн.	-	107,1	303,9	290	107,1	196,8	-14,4	289,5	-	283,8	95,3	-
Запаси і затрати, тис. грн.	530,6	254,5	100	273	-276,1	-154,5	173,0	-257,6	48,0	39,3	273,0	51,5
Поточні зобов'язання, тис. грн.	1979,8	2261,5	2298	2430	281,7	36,5	132,0	450,2	114,2	101,6	105,7	122,7
Коефіцієнт абсолютної ліквідності	0,012	0,031	-	-	0,019	-0,031	-	-0,012	-	-	-	-
Коефіцієнт миттєвої ліквідності	0,012	0,078	0,132	0,119	0,066	0,054	-0,013	0,107	-	-	-	-
Коефіцієнт загальної ліквідності	0,268	0,113	0,044	0,112	-0,155	-0,069	0,069	-0,156	-	-	-	-

Далі, розрахуємо показники, які заслуговують на увагу з боку економічного аналізу, а саме: коефіцієнт фінансової стійкості та коефіцієнт співвідношення залучених і власних коштів.

Показник фінансової стійкості підприємства, згідно таблиці 2.4, відповідає нормативному значенню. Отже, провівши аналіз показників, помітно власні кошти ПП «Агропродукт» в 2019 році склали 1034,1 тис. грн., в 2020 р. вони зросли на 1608,1 тис. грн., в 2021 р. ще на 565,1 тис. грн..

відносно 2020 р. Та в 2022 р. відбувається зниження цього показника на 66,4 тис. грн.

Таблиця 2.4

**Аналіз динаміки коефіцієнту фінансової стійкості та коефіцієнту співвідношення залучених і власних коштів ПП «Агропродукт»**

Показники	2019	2020	2021	2022	Відхилення (+/-)				Темп зростання, %			
					2020р. від 2019р.	2021р. від 2020р.	2022р. від 2021р.	2022р. від 2019р.	2020р. від 2019р.	2021р. від 2020р.	2022р. від 2021р.	2022р. від 2019р.
Власні кошти, тис. грн.	1034,1	2642,2	3207,3	3140,9	1608,1	565,1	-66,4	2106,8	255,5	121,4	97,9	303,7
Позичені кошти, тис. грн.	1979,8	2261,5	2298	2430	281,7	36,5	132,0	450,2	114,2	101,6	105,7	122,7
Коефіцієнт фінансової стійкості	0,52	1,17	1,40	1,29	0,65	0,23	-0,10	0,77	-	-	-	-
Коефіцієнт співвідношення позичених і власних коштів	1,91	0,86	0,72	0,77	-1,06	-0,14	0,06	-1,14	-	-	-	-

Це зниження призвело до зниження коефіцієнта фінансової стійкості на 0,1 п.п. відносно 2021 р., який був 1,4 % до 1,29 %. В свою чергу коефіцієнт співвідношення позичених і власних коштів в 2019 р. становив 1,91% та в 2020р. він зменшується на 1,06 п.п., в 2021 р. до 2020 р. він знову зменшується на 0,14 п.п.. Та в 2022 р. відносно 2021 р. він збільшується на 0,06 п.п., та в загальному в порівнянні 2022 р. до 2019 р. він знизився на 1014 п.п. Що стосується позичених коштів, то в 2020 р. вони зросли на 281,7 тис. грн., в 2021 р. – 36,5 тис. грн. та в 2022 р. ще на 132,0 тис. грн.

Таблиця 2.5

**Аналіз динаміки показника автономії ПП «Агропродукт»**

Показники	2019	2020	2021	2022	Відхилення (+/-)				Темп зростання, %			
					2020р. від 2019р.	2021р. від 2020р.	2022р. від 2021р.	2022р. від 2019р.	2020р. від 2019р.	2021р. від 2020р.	2022р. від 2021р.	2022р. від 2019р.
Власні кошти, тис. грн.	1034,1	2642,2	3207,3	3140,9	1608,1	565,1	-66,4	2106,8	255,5	121,4	97,9	303,7
Загальна сума джерел коштів, тис. грн.	3013,9	4903,7	5505,3	5570,9	1889,8	601,6	65,6	2557,0	162,7	112,3	101,2	184,8
Коефіцієнт автономії	0,34	0,54	0,58	0,56	0,20	0,04	-0,02	0,22	-	-	-	-

Наступним важливим показником, що характеризує фінансову стійкість підприємства, є показник автономії, який показує наскільки підприємство незалежно від позикового капіталу.

З таблиці 2.5, помітно, що доля власних коштів у загальній сумі джерел коштів досить низька та є тенденція до зростання. Так, на кінець 2019 року вона становила 0,34%, в 2020 р. – 0,54%, в 2021 р. – 0,58% та в 2022 р. – 0,56%.

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

Далі проведемо аналіз ліквідності балансу, який полягає в порівнянні коштів за активом, згрупованих за рівнем їх ліквідності відповідно до зобов'язань за пасивом, об'єднаних за строками їх погашення і в порядку зростання цих строків.

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

Аналіз ліквідності балансу відображено в таблиці 2.6. Баланс буде абсолютно ліквідним, якщо задовольнятиме такі співвідношення:

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

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

$$2020 \text{ р.} - A_1 > P_1; A_2 > P_2; A_3 > P_3; A_4 < P_4;$$

2021 р. –  $A_1 > П_1$ ;  $A_2 > П_2$ ;  $A_3 > П_3$ ;  $A_4 < П_4$ ;

2022 р. –  $A_1 > П_1$ ;  $A_2 > П_2$ ;  $A_3 > П_3$ ;  $A_4 < П_4$ .

За даними таблиці 2.6 видно, що баланс досліджуваного підприємства був не ліквідним. Так у 2022 році активів, що швидко реалізуються було менше, ніж короткострокових пасивів на суму в 64,0 тис. грн.

Наступним кроком є аналіз ліквідності підприємства, для цього проводять розрахунок основних показників ліквідності, які застосовують для оцінки можливостей підприємства виконувати свої короткострокові зобов'язання. Коефіцієнти ліквідності зведені у таблицю 2.7.

Таблиця 2.6

### Аналіз ліквідності балансу ПП «Агропродукт»

АКТИВ	Код рядка	2019	2020	2021	2022	ПАСИВ	Код рядка	2019	2020	2021	2022	Відхилення (+/-)			
		т.грн.	т.грн.	т.грн.	т.грн.			т.грн.	т.грн.	т.грн.	т.грн.	т.грн.	т.грн.	2019	2020
Найбільш ліквідні активи ( $A_1$ )	230, 240	24	70	-	-	Негайні пасиви ( $П_1$ )	540-610	32	59	34	64	-8	12	-33	-64
Активи, що швидко реалізуються ( $A_2$ )	150-180, 210-220	-	107	304	290	Короткострокові пасиви ( $П_2$ )	500-530	1948	2203	2264	2366	-1948	-2096	-1961	-2076
Активи, що реалізуються повільно ( $A_3$ )	100-180, 250, 270	1391	1517	1563	1553	Довгострокові пасиви ( $П_3$ )	480	-	-	-	-	1391	1517	1563	1553
Активи, що важко реалізуються ( $A_4$ )	80	1599	3316	3942	4017	Постійні пасиви ( $П_4$ )	380, 430, 630	1034	2642	3207	3141	565	674	735	877
Баланс	280	3014	4904	5505	5571	Баланс	640	3014	4904	5505	5571	-	-	-	-

Аналізуючи ліквідність підприємства, видно, що загальний коефіцієнт ліквідності перевищує співвідношення 1:1, звідси висновок: ПП «Агропродукт» має значний обсяг оборотних коштів, які сформувалися завдяки власним джерелам. Проаналізувавши показники приведені в таблиці 2.7, можна побачити, що коефіцієнт швидкої ліквідності на кінець 2021 року збільшився у порівнянні з попереднім 2020 роком на 0,05 одиниць і становить 0,13, тобто нижче нормативного значення в 0,7-0,85 одиниці, в 2022 р. він зменшився в порівнянні з 2021 р. на 0,01 одиницю і склав 0,12 одиниць.

Таблиця 2.7

## Оцінка ліквідності ПП «Агропродукт»

Вид реальних активів	2019	2020	2021	2022	Відхилення (+/-)				Нормативне значення
					2020р. від 2019р.	2021р. від 2020р.	2022р. від 2021р.	2022р. від 2019р.	
Коефіцієнт загальної ліквідності	0,71	0,75	0,81	0,76	0,03	0,06	-0,05	0,04	1,5-2,5; збільшення
Коефіцієнт швидкої (термінової) ліквідності	0,01	0,08	0,13	0,12	0,07	0,05	-0,01	0,11	0,7-0,85; збільшення
Коефіцієнт абсолютної ліквідності	0,01	0,03	0,00	0,00	0,02	-0,03	0,00	-0,01	0,2-0,25; збільшення

Коефіцієнт абсолютної ліквідності на кінець 2021 року нижче рівня норми 0,2-0,25 і становив 0%, так і в 2022 рр. абсолютна ліквідність підприємства становила 0%, що свідчить про неможливість підприємства одночасно погашати всі свої борги, адже малоімовірно, щоб усі кредитори підприємства водночас поставили йому свої боргові вимоги.

Ліквідність підприємства не тотожна його платоспроможності. Платоспроможність підприємства може змінюватися: через несвоєчасне погашення дебіторської заборгованості підприємству воно може стати неплатоспроможним, оскільки настав час платити кредиторам, а на розрахунковому рахунку немає достатньо грошових ресурсів для погашення цієї заборгованості. Одним із повсякденних завдань фінансової служби підприємства є забезпечення повної платіжної готовності, зниження якої часто спричиняє значні непродуктивні витрати підприємства у вигляді пені за прострочення платежів. Для оцінки платоспроможності підприємства складемо платіжний баланс (календар) у таблиці 2.8.

Таблиця 2.8

## Платіжний баланс (календар) ПП «Агропродукт»

АКТИВ	2019	2020	2021	2022	ПАСИВ	2019	2020	2021	2022
	т.грн.	т.грн.	т.грн.	т.грн.		т.грн.	т.грн.	т.грн.	т.грн.
Наявні кошти для покриття заборгованості					Негайні та інші платежі				
Грошові кошти та їх еквіваленти	24,1	70,3	0,2	0,3	Заборгованість за кредитами	-	-	-	-
Розрахунки з дебіторами	0	107	304	290	Кредиторська заборгованість	1979,8	2261,5	2298	2430
Усього	24	177	304	290	Усього	1979,8	2261,5	2298	2430
Сальдо	1956	2084	1994	2140	Сальдо	-	-	-	-
Баланс	24	177	304	290	Баланс	24	177	304	290

З аналізу платіжного балансу, можна зробити висновок, що підприємство є неплатоспроможним за досліджуваний період, сальдо за останні роки знаходиться в активі платіжного балансу. Таким чином, ПП «Агропродукт», за 2019 – 2022 рр. підприємство було неплатоспроможним.

Тому, слід зазначити, що вся повнота професіоналізму управлінців підприємства виявляється в тому, щоб на поточних рахунках і в касі грошей було достатньо для виконання поточних платежів, а решта їх була вкладена в матеріальні та інші ліквідні активи.

Таблиця 2.9

## Оцінка рентабельності ПП «Агропродукт»

№ п.п.	Індикатори	2019	2020	2021	2022	Відхилення (+/-)			
						2020 р. від 2019 р.	2021 р. від 2020 р.	2022 р. від 2021 р.	2022 р. від 2019 р.
1	Рентабельність власного капіталу	1,8	2,8	3,9	1,1	1,0	1,1	-2,8	-0,7
2	Рентабельність господарської діяльності	28,7	10,5	11,4	47,6	-18,2	0,9	36,3	19,0
3	Рентабельність основної діяльності	34,9	12,4	13,2	58,6	-22,5	0,8	45,4	23,7
4	Рентабельність від звичайної діяльності	32,1	18,4	16,6	27,5	-13,7	-1,7	10,8	-4,6
5	Рентабельність підприємства	53,5	44,9	36,8	52,1	-8,6	-8,1	15,3	-1,4
6	Валова рентабельність виручки від реалізації продукції (товарів, робіт, послуг)	56,7	35,6	25,8	91,6	-21,1	-9,8	65,7	34,8
7	Чиста рентабельність виручки від реалізації продукції (товарів, робіт, послуг)	41,6	39,1	34,0	33,4	-2,5	-5,1	-0,5	-8,1

З проведеної оцінки показників рентабельності, проведеної в таблиці 2.9, можна зробити висновки, що підприємство є рентабельним. Якщо порівняти показник рентабельності власного капіталу за 2019 рік з 2022 роком, то можна побачити незначне коливання, а саме з 1,8% в 2019 році до 1,1% в 2022 р. чиста рентабельність виручки від реалізації в 2019 р. складала 41,6% та в 2022 р. вона знизилась на 8,1 п.п. і становить 33,4. Проте ці зниження не впливають на загальний стан, адже показники рентабельності є досить високими.

## 2.3. Оцінка ділової активності та ефективності її забезпечення на ПП «Агропродукт»

Проведемо аналіз ділової активності ПП «Агропродукт» за алгоритмом, визначеному в теоретичній частині кваліфікаційної роботи.

У таблиці 2.10 наведено склад і структуру капіталу аналізованого підприємства.

Таблиця 2.10

### Склад і структура капіталу ПП «Агропродукт»

Показники	2019		2020		2021		2022		Відхилення (+/-)				Темп зростання, %				Структурне відхилення, п.п.			
	тис. грн.	%	тис. грн.	%	тис. грн.	%	тис. грн.	%	2020р. від 2019р.	2021р. від 2020р.	2022р. від 2021р.	2022р. від 2019р.	2020р. від 2019р.	2021р. від 2020р.	2022р. від 2021р.	2022р. від 2019р.	2020р. р. від 2019р.	2021р. р. від 2020р.	2022р. р. від 2021р.	2022р. р. від 2019р.
Капітал, разом:	1570,4	100	3236,3	100	3905,9	100	4019,7	100	1666	670	114	2449	206,1	120,7	102,9	256,0	-	-	-	-
1. Власний капітал	1375	87,6	2901,3	89,6	3548,2	90,8	3553,6	88,4	1526	647	5	2179	211,0	122,3	100,2	258,4	2,1	1,2	-2,4	0,8
1.1. Статутний капітал	600	38,2	2094,2	64,7	2094,2	53,6	2094,2	52,1	1494	-	-	1494	349,0	-	-	349,0	26,5	-11,1	-1,5	13,9
1.2. Інший додатковий капітал	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-
1.3. Резервний капітал	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-
1.4. Нерозподілений прибуток (непокритий збиток)	775	49,4	807,1	24,9	1454	37,2	1459,4	36,3	32	647	5	684	104,1	180,2	100,4	188,3	-24,4	12,3	-0,9	-13,0
2. Позиковий капітал	195,4	12,4	335	10,4	357,7	9,2	466,1	11,6	140	23	108	271	171,4	106,8	130,3	238,5	-2,1	-1,2	2,4	-0,8
2.1. Довгострокові зобов'язання	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-
2.2. Короткострокові кредити та позики	163,1	10,4	276,3	8,5	324,1	8,3	401,8	10,0	113	48	78	239	169,4	117,3	124,0	246,4	-1,8	-0,2	1,7	-0,4
2.3. Поточні зобов'язання за розрахунками	32,3	2,1	58,7	1,8	33,6	0,9	64,3	1,6	26	-25	31	32	181,7	57,2	191,4	199,1	-0,2	-1,0	0,7	-0,5

Отже, за результатами таблиці 2.10 зазначимо, що підприємство станом на кінець 2022 року має загальний розмір капіталу 4019,7 тис. грн. За останні роки спостерігаємо його збільшення за 2020 рік на 1666,0 тис. грн. порівняно з 2019 роком, за 2021 рік на 670,0 тис. грн. відносно 2020 року та на 114,0 тис. грн. за 2022 р. Загалом за чотири роки збільшення відбулося на 2449,0 тис. грн.

Основну частку у валюті балансу підприємства станом на кінець звітнього року займає власний капітал, його розмір становить 3553,6 тис. грн. або 88,4% від сукупного капіталу. В процентному відношенні значно змінилась питома вага складових власного та позикового капіталу. Так, збільшилася доля статутного капіталу в 2022 році проти 2019 р на 13,9 % та відбувається зменшується короткострокових позик на 0,4 %.

Слід відмітити збільшення поточних зобов'язань у 2022 році відносно 2019 року на 32,0 тис. грн. та короткострокових кредитів на 239,0 тис. грн. Отже, ПП «Агропродукт» має власний капітал, який набагато вищий ніж позиковий.

Розрахунок показників оборотності капіталу підприємства подано у таблиці 2.11.

Таблиця 2.11

## Показники оборотності капіталу ПП «Агропродукт»

Показники	2019	2020	2021	2022	Відхилення (+/-)				Темп зростання, %			
					2020р. від 2019р.	2021р. від 2020р.	2022р. від 2021р.	2022р. від 2019р.	2020р. від 2019р.	2021р. від 2020р.	2022р. від 2021р.	2022р. від 2019р.
1. Середній розмір капіталу, тис. грн. у т.ч.	1570,4	3236,3	3905,9	4019,7	1665,9	669,6	113,8	2449,3	206,1	120,7	102,9	256,0
1.1. Власного капіталу	1375	2901,3	3548,2	3553,6	1526,3	646,9	5,4	2178,6	211,0	122,3	100,2	258,4
1.2. Позикового капіталу	195,4	335	357,7	466,1	139,6	22,7	108,4	270,7	171,4	106,8	130,3	238,5
2. Виручка від реалізації, тис. грн.	4838,7	5153,3	5927,4	6025,3	314,6	774,1	97,9	1186,6	106,5	115,0	101,7	124,5
3. Оборотність капіталу, дні, у т.ч.:	32,45	62,80	65,90	66,71	30,3	3,1	0,8	34,3	193,5	104,9	101,2	205,6
3.1. Власного капіталу	28,42	56,30	59,86	58,98	27,9	3,6	-0,9	30,6	198,1	106,3	98,5	207,5
3.2. Позикового капіталу	4,04	6,50	6,03	7,74	2,5	-0,5	1,7	3,7	161,0	92,8	128,2	191,6
4. Число оборотів капіталу, раз, у т.ч.:	8,89	17,21	18,05	18,28	8,3	0,8	0,2	9,4	193,5	104,9	101,2	205,6
4.1. Власного капіталу	7,79	15,42	16,40	16,16	7,6	1,0	-0,2	8,4	198,1	106,3	98,5	207,5
4.2. Позикового капіталу	1,11	1,78	1,65	2,12	0,7	-0,1	0,5	1,0	161,0	92,8	128,2	191,6

Дані таблиці 2.11 свідчать про те, що капітал, яким володіє підприємство, використовується ефективно.

Протягом 2022 року для здійснення одного обороту коштів, авансованих у діяльність підприємства, потрібно було 66,7 днів. Це на 0,8 днів менше ніж у 2021 році. У 2021р цей показник збільшився проти 2020 р на 3,1 день.

Отже, спостерігаємо сповільнення оборотності капіталу. Досить низькою є ефективність використання позикового капіталу. Швидкість його

оборотності в 2021 р. прискорила на 0,5 проти 2020 року, та на 1,7 днів прискорила в 2022 р. відносно 2021 року.

Протягом 2022 року капітал підприємства здійснив 18,28 обороти, у тому числі позиковий – 2,12 раз.

Таблиця 2.12

**Розрахунок впливу факторів на зміну оборотності капіталу ПП  
«Агропродукт» в 2022 році відносно 2021 року**

Показники	Середній розмір капіталу, тис. грн.		Оборотність капіталу, дні			Відхилення в оборотності, дні		
	2020	2021	2020	2021	скоригований показник	усього	в т. ч. за рахунок:	
							виручки від реалізації	середнього розміру капіталу
Власний капітал	2901,3	3548,2	56,30	59,86	57,8	3,56	-1,84	1,72
Позиковий капітал	335	357,7	6,50	6,03	6,4	-0,47	0,42	-0,05
Сукупний капітал	3236,3	3905,9	62,80	65,90	64,2	3,10	-0,98	2,12
Одноденна виручка, грн.	14118,6	16239,45	-	-	-	2120,8	-	-

Зазначимо, що оборотність власного капіталу дещо уповільнилась на 3,6 днів в порівнянні 2020 р. із 2021 роком та прискорила на 0,9 днів в 2022 році в порівнянні з 2021 роком.

Для виявлення причин вище зазначених змін розраховуємо вплив факторів на зміну показників оборотності (таблиця 2.12; 2.13). Скоригований показник оборотності капіталу ( $O_{\text{скор}}$ ) визначається при значеннях середнього розміру капіталу ( $K_0$ ) за 2020 рік та одноденної виручки від реалізації ( $B_1$ ) звітного (2021) року.

$$O_{\text{скор}} = \frac{K_0}{B_1} \quad (2.1)$$

Різниця між оборотністю капіталу підприємства звітного (2021) року ( $O_{2021}$ ) та скоригованим показником оборотності ( $O_{\text{скор}}$ ) за 2020 рік є свідченням впливу зміни середнього розміру капіталу ( $\Delta O_k$ ), або

$$\Delta O_k = O_{2021} - O_{\text{скор}} \quad (2.2)$$

Вплив зміни виручки від реалізації ( $\Delta O_v$ ) на ефективність використання капіталу розраховують як різницю між скоригованим показником оборотності капіталу ( $O_{\text{скор}}$ ) та оборотністю капіталу відповідно за 2020 рік ( $O_{2020}$ ).

$$\Delta O_v = O_{\text{скор}} - O_{2020} (2021) \quad (2.3)$$

Тепер проведемо розрахунок впливу факторів на зміну оборотності капіталу ПП «Агропродукт» (відносно 2021 року) (таблиця 2.13).

Таблиця 2.13

**Розрахунок впливу факторів на зміну оборотності капіталу ПП  
«Агропродукт» (відносно 2022 року)**

Показники	Середній розмір капіталу, тис. грн.		Оборотність капіталу, дні			Відхилення в оборотності, дні		
	2021	2022	2021	2022	скоригований показник	усього	в т. ч. за рахунок:	
							виручки від реалізації	середнього розміру капіталу
Власний капітал	2901,3	3548,2	56,30	59,86	58,1	3,56	-0,8	0,08
Позиковий капітал	335	357,7	6,50	6,03	6,4	-0,47	-0,6	1,1
Сукупний капітал	3236,3	3905,9	62,80	65,90	66,1	3,10	-0,04	0,78
Одноденна виручка, грн.	14118,6	16239,45	-	-	-	2120,8	-	-

Розрахунки, наведені в таблиці 2.12 та 2.13 свідчать, що головним чинником прискорення оборотності капіталу та його складових частин є стрімке збільшення виручки від реалізації. Під впливом саме цього чинника оборотність сукупного капіталу у звітному році уповільнилась на 3,1 дні відносно 2021 року проти 2020 року. Зміна середнього розміру власного капіталу (він збільшився у порівнянні з 2021 роком) обумовила прискорення оборотності капіталу на 0,08 дні.

Саме цим і пояснюється прискорення оборотності сукупного капіталу під впливом цього фактору.

Інструментом для оцінки ділової активності суб'єкта господарювання є оцінка результативності господарської діяльності підприємства, що дозволить визначити перспективи його розвитку.

При збільшенні інвестованого капіталу за вказаний період обсяг доходу в 2020 році збільшується і в той же час збільшується чистий прибуток. Це пояснюється тим, що підприємство отримувало інші операційні доходи і перекидає витрати, в результаті чого отримує чистий прибуток у сумі 823,0 тис. грн. В 2021 році сума прибутку зросла на 87,0 тис. грн. та в 2022 р. ця сума чистого прибутку збільшується ще на 152,0 тис. грн. і становить – 1062,0 тис. грн. чистого прибутку. В 2021 році при зменшенні доходу (виручки) від

реалізації продукції, товарів, робіт, послуг на 257,0 тис. грн., фінансові результати зростають на 68,2%.

Таблиця 2.14

**Динаміка загальних показників господарської діяльності ПП  
«Агропродукт»**

Показник	2019	2020	2021	2022	Відхилення (+/-)				Темп зростання, %			
					2020р. від 2019р.	2021р. від 2020р.	2022р. від 2021р.	2022р. від 2019р.	2020р. від 2019р.	2021р. від 2020р.	2022р. від 2021р.	2022р. від 2019р.
Середньорічна сума інвестованого капіталу (середньорічна вартість активів), тис. грн.	12,2	43,5	23,1	46,2	31	-20	23	3	356,6	53,1	200,0	106,2
Дохід (виручка) від реалізації продукції (товарів, робіт, послуг), тис. грн.	5806	6184	5927	6025	378	-257	98	-159	106,5	95,9	101,7	97,4
Чистий прибуток, тис. грн.	1207	823	910	1062	-384	87	152	240	68,2	110,6	116,7	129,1

Можна зробити висновок, що господарська діяльність ПП «Агропродукт» знаходиться в стабільному прибутковому стані, рівень його ділової активності позитивний. Ділова активність підприємства проявляється у динамічному розвитку підприємства, досягненні ним поставленої мети. Основним свідченням цього є: широта ринків збуту, стабільна репутація підприємства, рівень ефективності використання фінансових ресурсів, високий імідж на ринку послуг тощо.

Розглянемо показники ділової активності аналізованого підприємства в таблиці 2.15.

Таблиця 2.15

**Показники ділової активності ПП «Агропродукт»**

Показники	2019	2020	2021	2022	Відхилення (+/-)				Темп зростання, %			
					2020р. від 2019р.	2021р. від 2020р.	2022р. від 2021р.	2022р. від 2019р.	2020р. від 2019р.	2021р. від 2020р.	2022р. від 2021р.	2022р. від 2019р.
Чистий дохід (виручка) від реалізації	4838,7	5153,3	5927,4	6025,3	314,6	774,1	97,9	1186,6	106,5	115,0	101,7	124,5
Прибуток (збиток) від звичайної діяльності до оподаткування	1207	822,6	910	1062,3	-384,4	87,4	152,3	-144,7	68,2	110,6	116,7	88,0
Розмір капіталу підприємства	1570,4	3236,3	3905,9	4019,7	1665,9	669,6	113,8	2449,3	206,1	120,7	102,9	256,0

З цих позицій можна стверджувати про ефективність господарювання на підприємстві протягом останніх років. Так, у 2021 році відносно 2020 року спостерігаємо збільшення виручки від реалізації на 774,1 тис. грн. та вартості капіталу – на 669,6 тис. грн., а у 2022 році в порівнянні з 2021 роком збільшення виручки від реалізації на 97,9 тис. грн., вартості капіталу – на 113,8 тис. грн. та прибутку від звичайної діяльності – на 152,3 тис. грн. н. Все це є наслідком значного підвищення виробництва у 2022 році. Отже, співвідношення між вищезазначеними показниками діяльності підприємства матимуть наступний вигляд:

- у 2020 році –  $68,2 < 106,5 < 206,1 > 100,0$ ,
- у 2021 році –  $110,6 < 115,0 < 120,7 > 100,0$ ,
- у 2022 році –  $116,7 > 101,7 < 102,9 > 100,0$ .

Можемо констатувати їх невиконання, що вказує на не досить високий рівень ділової активності аналізованого підприємства.

По відношенню 2021 р. до 2020 р. та 2022 р. до 2021 р. обсяг реалізації продукції зростає темпами ніж вкладений капітал, тобто, ресурси підприємства використовуються досить ефективно. Відносно 2021 р. прибуток підприємства збільшується досить інтенсивно до обсягу реалізації в 2022 р., що свідчить про відносне зменшення витрат виробництва. Але можна зазначити, що економічний потенціал підприємства зростає, оскільки майже всі темпи зміни показників більші за 100%.

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

Розрахуємо і проаналізуємо показники ділової активності на досліджуваному підприємстві в таблиці 2.16.

За результатами таблиці 2.16 у звітному 2022 році відбулося вповільнення оборотності коштів підприємства по відношенню до 2021 року, що викликано, насамперед, погіршенням ринкової кон'юнктури та зниженням ефективності забезпечення активами. Термін обороту товарно-матеріальних

запасів в 2022 році зменшився на 2,6 дня по відношенню до 2021 року і, проти зменшення на 9,3 дня по відношенню 2021 року до 2022 року. Це негативний показник в 2022 році, який свідчить про зниження попиту на продукцію. Тривалість обороту дебіторської заборгованості збільшилась в 2022 році, це може бути пов'язано з тим, що підприємство в умовах погіршення кон'юнктури ринку змогло реалізувати менше продукції.

Таблиця 2.16

## Показники ділової активності ПП «Агропродукт»

Показники	2019	2020	2021	2022	Відхилення (+/-)			
					2020р. від 2019р.	2021р. від 2020р.	2022р. від 2021р.	2022р. від 2019р.
1. Коефіцієнт загальної оборотності активів	1,6	1,3	1,1	1,1	-0,3	-0,2	-0,1	-0,5
2. Коефіцієнт оборотності запасів	3,4	3,4	3,8	3,9	0,0	0,3	0,1	0,4
3. Строк обороту запасів	106,7	106,3	97,0	94,4	-0,4	-9,3	-2,6	-12,3
4. Коефіцієнт оборотності загальної суми дебіторської заборгованості	-	48,1	19,5	20,8	48,1	-28,6	1,3	20,8
5. Строк обороту загальної суми дебіторської заборгованості	-	7,6	18,7	17,5	7,6	11,1	-1,2	17,5
6. Коефіцієнт оборотності дебіторської заборгованості по товарних операціях	60,5	96,2	28,8	20,3	35,7	-67,4	-8,5	-40,2
7. Строк обороту дебіторської заборгованості по товарних операціях	6,0	3,8	12,7	18,0	-2,2	8,9	5,3	11,9
8. Коефіцієнт оборотності загальної суми кредиторської заборгованості	2,4	2,3	2,6	2,5	-0,2	0,3	-0,1	0,0
9. Строк обороту загальної суми кредиторської заборгованості	149,3	160,2	141,5	147,2	10,8	-18,7	5,7	-2,1
10. Коефіцієнт оборотності кредиторської заборгованості по товарних операціях	2,4	2,4	2,6	2,5	0,0	0,2	-0,1	0,1
11. Строк обороту кредиторської заборгованості по товарних операціях	149,3	150,2	140,4	143,2	0,9	-9,8	2,8	-6,1
12. Тривалість операційного циклу	112,8	110,1	109,7	112,4	-2,6	-0,5	2,7	-0,4
13. Тривалість фінансового циклу	298,7	318,0	300,6	307,9	19,3	-17,4	7,3	9,3

Вповільнення оборотності запасів і дебіторської заборгованості призвело до збільшення операційного і фінансового циклів, що є негативною тенденцією й веде до збільшення потреби підприємства в оборотному капіталі. Таким чином, за результатами розрахунків, можна зробити висновок про деяке зниження ділової активності підприємства. Важливими показниками, що співвідносять витрати і доходи підприємства, є коефіцієнти окупності та покриття витрат, так на підприємстві ці два показники

відповідають за динамікою. Для того, щоб зробити обґрунтований висновок про рівень ділової активності підприємства необхідно порівняти темпові показники, а також врахувати інші напрямки діяльності підприємства.

Метою аналізу ділової активності підприємства є розрахунок відповідних аналітичних показників, виявлення тенденцій і причин їх змін для дослідження досягнутого рівня ефективності виробничо-господарської діяльності та визначення потенційних можливостей підприємства щодо підвищення останнього. Ділова активність підприємства характеризується абсолютними й відносними результативними показниками використання ресурсів та обсягами господарської діяльності. Аналіз ділової активності підприємства здійснюється шляхом розрахунку таких основних показників (коефіцієнтів): коефіцієнта оборотності активів; коефіцієнта оборотності дебіторської заборгованості; коефіцієнта оборотності кредиторської заборгованості; тривалості обертів дебіторської та кредиторської заборгованостей; коефіцієнта оборотності матеріальних запасів. Розрахунки показників ділової активності ПП «Агропродукт» наведені в таблиці 2.17.

Як видно з даних таблиці 2.17. більшість показників мають позитивну динаміку. З проведеного аналізу, видно, що дохід (виручка) від реалізації продукції щороку помітно зростає. Так в 2021 році він скоротився на 257,0 тис. грн. і склав 2927,0 тис. грн., в 2022 році він вже скла 6025,0 тис. грн., а це на 98,0 тис. грн. більше ніж в 2021 р. та на 219,0 тис. грн. ніж в 2019 р.

Так само і чистий дохід підприємства, в 2022 році він збільшився в порівнянні з 2021 р. на 98,0 тис. грн., та в загальному при порівнянні 2022 до 2019 рр. на 1187,0 тис. грн.

Також помітно, що підприємство не сплачує акцизний збір, відсутні фінансові результати від участі в капіталі, від фінансової діяльності та від надзвичайної діяльності. Фінансовий результат від іншої операційної діяльності знаходиться у від'ємному значенні та помітно скорочується. Так у 2019 р. цей показник складав -674,0 а в 2022 р. на 73,0 менше і становить -408,0. Коефіцієнт оборотності власного капіталу в 2022 році збільшився, а це показує

ефективність використання активів, що формуються за рахунок власного капіталу. Так, даний показник в 2021 році склав 5,29, а це на 0,69 більше ніж в 2020 р. та в 2022 р. на 0,09 більше ніж в 2021 р., та тривалість його обороту помітно збільшується.

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

При аналізі виробництва показники рентабельності використовуються як інструмент інвестиційної політики і ціноутворення. Вони більш повно, ніж прибуток, характеризують кінцеві результати господарювання, тому що їх величина показує співвідношення між наявними та використаними ресурсами. При аналізі ефективності господарської діяльності за показниками фінансової звітності ставлять такі основні завдання: вивчити обсяг і структуру абсолютної величини чистого прибутку підприємства; визначити показники відносної прибутковості або рентабельності, які можна поділити на дві групи: показники прибутковості вкладених коштів (ресурсів) у підприємницьку діяльність (активи підприємства) та прибутковості понесених підприємством витрат у процесі господарювання. Дослідження цих показників разом дає змогу комплексно оцінити ефективність господарської діяльності підприємства (таблиця 2.18).

## Оцінка ділової активності ПП «Агропродукт»

№ п.п.	Найменування показника	2019	2020	2021	2022	Відхилення (+/-)				Темп зростання, %				
						2020р. від 2019р.	2021р. від 2020р.	2022р. від 2021р.	2022р. від 2019р.	2020р. від 2019р.	2021р. від 2020р.	2022р. від 2021р.	2022р. від 2019р.	
1	Дохід (виручка) від реалізації продукції (товарів, робіт, послуг)	5806	6184	5927	6025	378	-257	98	-159	106,5	95,9	101,7	97,4	
2	Податок на додану вартість	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	
3	Акцизний збір	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	
4	Чистий дохід (виручка) від реалізації продукції (товарів, робіт, послуг)	4839	5153	5927	6025	315	774	98	872	106,5	115,0	101,7	116,9	
5	Фактичні обсяги виробництва продукції (робіт, послуг)	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	
6	Валовий фінансовий результат від реалізації продукції (товарів, робіт, послуг): прибуток (+), збиток (-)	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	
7	Фінансовий результат від іншої операційної діяльності: прибуток (+), збиток (-)	-674	-481	-164	-408	193	317	-244	73	71,4	34,1	248,8	84,8	
8	Фінансовий результат від операційної діяльності: прибуток (+), збиток (-)	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	
9	Фінансовий результат від участі в капіталі: прибуток (+), збиток (-)	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	
10	Фінансовий результат від фінансової діяльності: прибуток (+), збиток (-)	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	
11	Фінансовий результат від іншої звичайної діяльності: прибуток (+), збиток (-)	129	-50	-144	-89	-179	-94	54	-40	-38,6	288,9	62,2	179,7	
12	Фінансовий результат від надзвичайної діяльності: прибуток (+), збиток (-)	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	
13	Фінансовий результат від господарської діяльності: прибуток (+), збиток (-)	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	
14	Загальний фінансовий результат, створений підприємством	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	
15	Прибуток з метою оподаткування	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	
16	Податок на прибуток з метою оподаткування	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	
17	Чистий фінансовий результат: прибуток (+), збиток (-)	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	
18	Частка фінансового результату від операційної діяльності	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	
19	Коефіцієнт оподаткування прибутку	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	
20	Продуктивність праці (за оплатою праці)	2,26	2,31	2,45	2,45	0,05	0,14	0,00	0,14	102,1	105,9	100,1	106,0	
		2,53	2,55	2,38	2,52	0,03	-0,17	0,14	-0,04	101,0	93,2	105,8	98,6	
		0,93	0,93	0,89	0,00	0,00	-0,03	-0,89	-0,93	100,3	96,3	0,0	0,0	
		-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-
		1,37	1,37	1,37	1,37	-0,01	0,00	0,00	0,00	99,6	100,3	99,8	100,2	
21	Продуктивність праці середньооблікового працівника	76,49	87,43	105,71	123,46	10,94	18,28	17,74	36,02	114,3	120,9	116,8	141,2	
		85,56	96,72	102,86	126,99	11,16	6,13	24,13	30,27	113,0	106,3	123,5	131,3	
		31,34	35,17	38,68	46,78	3,84	3,50	8,10	11,61	112,2	110,0	120,9	133,0	
		0,58	0,96	0,87	0,73	-	-	-	-	-	-	-	-	-
		47,27	52,96	60,69	70,67	5,69	7,74	9,98	17,71	112,0	114,6	116,4	133,5	
22	Фонд оплати праці:													
	• річний	4535,00	5076,00	4799,00	5197,00	541	-277	398	121	111,9	94,5	108,3	102,4	
	• місячний	35,71	39,97	37,79	40,92	4	-2	3	1	111,9	94,5	108,3	102,4	
23	Оплата праці:													
	• річна	33,84	37,88	35,81	38,78	4	-2	3	1	111,9	94,5	108,3	102,4	
	• місячна	0,27	0,30	0,28	0,31	0	0	0	0	111,9	94,5	108,3	102,4	
24	Додана вартість	6226,00	6943,00	6586,00	7120,00	717	-357	534	177	111,5	94,9	108,1	102,5	
25	Коефіцієнт оборотності оборотних активів	6,04	6,44	7,40	7,53	0	1	0	1	106,5	115,0	101,7	116,9	
26	Тривалість обороту оборотних активів	60,38	56,70	49,29	48,49	-4	-7	-1	-8	93,9	86,9	98,4	85,5	

## Продовження таблиці 2.17

27	Коефіцієнт завантаженості активів у обороті	0,17	0,16	0,14	0,13	-	-	-	-	93,9	86,9	98,4	85,5
28	Коефіцієнт оборотності коштів у розрахунках	16,65	14,03	13,77	14,23	-3	-	-	-	84,3	98,1	103,4	101,4
29	Тривалість обороту коштів у розрахунках	21,92	26,01	26,51	25,65	4	1	-1	0	118,7	101,9	96,7	98,6
30	Коефіцієнт оборотності запасів	4,78	5,00	6,98	6,72	0	2	0	2	104,5	139,5	96,4	134,4
31	Тривалість обороту запасів	76,3	73,0	52,3	54,3	-3	-21	2	-19	95,7	71,7	103,8	74,4
32	Коефіцієнт оборотності виробничих запасів	11,48	12,23	14,06	14,29	1	2	0	2	106,5	115,0	101,7	116,9
33	Тривалість обороту виробничих запасів	31,8	29,9	26,0	25,5	-2	-4	0	-4	93,9	86,9	98,4	85,5
34	Коефіцієнт оборотності активів	2,51	2,67	3,08	3,13	0	0	0	0	106,5	115,0	101,7	116,9
		-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-
35	Тривалість обороту активів	145,36	136,49	118,66	116,73	-9	-18	-2	-20	93,9	86,9	98,4	85,5
		-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-
36	Коефіцієнт завантаженості активів	0,40	0,37	0,33	0,32	0	0	0	0	93,9	86,9	98,4	85,5
		-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-
37	Тривалість операційного циклу	33,40	38,23	40,58	39,94	5	2	-1	2	114,5	106,1	98,4	104,5
38	Тривалість погашення дебіторської заборгованості	17,61	20,33	23,74	22,91	3	3	-1	3	115,4	116,7	96,5	112,7
39	Коефіцієнт оборотності власного капіталу	4,32	4,60	5,29	5,38	0	1	0	1	106,5	115,0	101,7	116,9
40	Тривалість обороту власного капіталу	84,52	79,36	69,00	67,88	-5	-10	-1	-11	93,9	86,9	98,4	85,5
41	Коефіцієнт завантаження власного капіталу	0,39	0,37	0,38	0,37	0	0	0	0	94,7	101,7	98,5	100,2
42	Коефіцієнт оборотності кредиторської заборгованості	11,27	12,00	13,80	14,03	1	2	0	2	106,5	115,0	101,7	116,9
43	Тривалість погашення кредиторської заборгованості	32,40	30,42	26,45	26,02	-2	-4	0	-4	93,9	86,9	98,4	85,5
44	Тривалість фінансового циклу	1,03	1,26	1,53	1,54	-	-	-	-	121,9	122,1	100,1	122,1
45	Коефіцієнт непрямого оподаткування	0,17	0,17	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-
46	Фондоозброєність:												
	• праці (за оплатою праці)	1,40	1,64	1,96	1,83	-	-	-	-	117,4	119,0	93,4	111,1
	• середньооблікового працівника	83,88	84,88	85,88	86,88	1	1	1	2	101,2	101,2	101,2	102,4
47	Матеріаломісткість господарської діяльності	0,22	0,24	0,21	0,22	-	-	-	-	-	-	-	-
48	Трудомісткість господарської діяльності	0,54	0,54	0,58	0,54	-	-	-	-	-	-	-	-
		1,29	1,35	1,11	1,18	-	-	-	-	-	-	-	-
49	Фондомісткість господарської діяльності	0,02	0,02	0,02	0,03	-	-	-	-	-	-	-	-
50	Матеріаловіддача	4,47	4,14	4,72	4,59	-	1	-	-	-	-	-	-

Абсолютний показник, який найповніше характеризує ефективність роботи підприємства – це сума чистого прибутку, так з аналізу проведеного в таблиці 2.18, можна побачити, що коефіцієнт окупності чистого доходу є позитивним, і в 2020 році він склав 2,44, а вже в 2021 та 2022 рр. – 2,49, а це на 0,05 більше. Проте прибуток підприємства хоч і є результатом господарювання, сам по собі не характеризує міру ефективності роботи та ступінь використання майна. Основним показником, який характеризує валовий прибуток, є валова рентабельність, він визначає рівень, на який підприємство може збільшити операційний прибуток шляхом зниження адміністративних витрат і витрат на збут. Так цей показник на досліджуваному підприємстві в 2019 р. складав 62,42%, а в 2022 р. зростання відбулось на 61,57 п.п. і становить 100,74%. За цим показником валової рентабельності можна моделювати рівень беззбитковості підприємства.

Так коефіцієнт окупності виробничих витрат коливається, в 2019 р. складає 1,76%, в 2020 р. зростає і складає 2,81%, в 2021 р. знову зростає на 1,06 п.п., а в 2022 р. він знизився, і склав 1,09%. Також одним з важливих показників для аналізу діяльності підприємства є рентабельність (прибутковість) підприємства. Так з аналізу видно, даний показник коливається, в 2019 р. він складав 32,1%, а в 2020 відбулось зниження на 13,74 п.п., в 2021 р. ще на 1,71 п.п., та в 2022 р. відбулось на 10,83 п.п. Тобто коефіцієнт покриття виробничих витрат зменшується в порівнянні 2022 до 2019 рр. на 0,12 п.п., а коефіцієнт окупності виробничих витрат збільшився, якщо в 2019 р. він складав 1,57 %, а в 2022 р. він зріс на 0,66 п.п., і становить 1,92%, це свідчить, що підприємство працює нормально.

Згідно наведених показників в таблиці 2.18, можна помітити, що підприємство не здійснює жодних фінансових інвестицій, та відсутній позиковий капітал. Ринкова активність є центральною проблемою кожного суб'єкта підприємницької діяльності та його власників. Для того, щоб ефективно господарювати, необхідно запроваджувати нові технології, використовувати сучасне обладнання та нарощувати оборотні активи. Ринкова активність підприємства забезпечується надійними та стабільними прибутками

для власників і нарощуванням вартості власного капіталу (активів). Головне, в чому зацікавлені власники – прибуток на вкладений ними для забезпечення діяльності підприємства капітал, а також – яка частка прибутку спрямовується на дивіденди і яка – на реінвестування в активи [46, с. 188].

Залежно від поставленої мети можуть використовуватися різні вихідні дані та обчислюватися відповідні показники ринкової активності (табл. 2.19).

Таблиця 2.18

## Оцінка рівня ефективності господарської діяльності ПП

## «Агропродукт»

Найменування показника	2019	2020	2021	2022	Відхилення (+/-)			
					2020р. від 2019р.	2021р. від 2020р.	2022р. від 2021р.	2022р. від 2019р.
1 Валова рентабельність (прибутковість) виробничих витрат	62,42	39,17	28,43	100,74	-23,25	-10,74	72,31	38,32
2 Коефіцієнт окупності виробничих витрат	1,76	2,81	3,87	1,09	1,05	1,06	-2,78	-0,67
3 Коефіцієнт окупності чистого доходу	2,76	3,81	4,87	2,09	1,05	1,06	-2,78	-0,67
4 Рентабельність (прибутковість) основної діяльності	-	-	-	-	-	-	-	-
5 Рентабельність (прибутковість) операційної діяльності	-	-	-	-	-	-	-	-
6 Рентабельність (прибутковість) іншої операційної діяльності	-100,00	-70,59	-21,61	-56,44	29,41	48,98	-34,83	43,56
7 Рентабельність (прибутковість) звичайної діяльності	-	-	-	-	-	-	-	-
8 Рентабельність (прибутковість) господарської діяльності	-	-	-	-	-	-	-	-
9 Рентабельність (прибутковість) підприємства	32,10	18,36	16,64	27,47	-13,74	-1,71	10,83	-4,63
10 Валова рентабельність (прибутковість) виручки від реалізації продукції (товарів, робіт, послуг)	36,20	26,26	20,54	47,80	-9,94	-5,72	27,26	11,60
11 Чиста рентабельність (прибутковість) виручки від реалізації продукції (товарів, робіт, послуг)	24,94	15,96	15,35	17,63	-8,98	-0,61	2,28	-7,31
12 Рентабельність активів	30,49	15,81	33,06	19,18	-14,68	17,25	-13,88	-11,31
13 Рентабельність (прибутковість) виручки від операційної діяльності	-	-	-	-	-	-	-	-
14 Рентабельність фінансових інвестицій	-	-	-	-	-	-	-	-
15 Коефіцієнт покриття виробничих витрат	0,64	0,74	0,79	0,52	0,10	0,06	-0,27	-0,12
16 Коефіцієнт окупності виробничих витрат	1,57	1,36	1,26	1,92	-0,21	-0,10	0,66	0,35
17 Коефіцієнт покриття витрат операційної діяльності	0,78	0,84	0,84	0,61	0,06	-	-0,23	-0,17
18 Коефіцієнт окупності витрат операційної діяльності	1,29	1,19	1,19	1,64	-0,09	-	0,45	0,35
19 Коефіцієнт фінансових витрат	-	-	-	-	-	-	-	-
20 Коефіцієнт покриття адміністративних витрат	-	-	-	-	-	-	-	-
21 Коефіцієнт покриття витрат на збут	-	-	-	-	-	-	-	-
22 Коефіцієнт окупності адміністративних витрат	-	25,72	9,97	19,14	-	-15,75	9,17	-
23 Коефіцієнт окупності витрат на збут	7,18	7,56	7,81	8,34	0,38	0,25	0,52	1,16
24 Співвідношення адміністративних витрат і собівартості реалізованої продукції (товарів, робіт, послуг)	-	-	-	-	-	-	-	-
25 Співвідношення витрат на збут і собівартості реалізованої продукції (товарів, робіт, послуг)	-	-	-	-	-	-	-	-
26 Частка адміністративних витрат у структурі операційних витрат	-	-	-	-	-	-	-	-
27 Частка витрат на збут у структурі операційних витрат	-	-	-	-	-	-	-	-
28 Коефіцієнт покриття активів	0,82	1,01	0,46	0,92	0,19	-0,55	0,45	0,10
29 Коефіцієнт окупності активів	1,22	0,99	2,15	1,09	-0,23	1,16	-1,07	-0,13
30 Коефіцієнт покриття власного капіталу	0,38	0,57	0,27	0,26	0,19	-0,30	-0,01	-0,12
31 Коефіцієнт окупності власного капіталу	2,63	1,76	3,70	3,84	-0,87	1,93	0,14	1,20
32 Загальна економічна рентабельність	-	-	-	-	-	-	-	-
33 Комерційна рентабельність	-	-	-	-	-	-	-	-
34 Ставка рентабельності позиченого капіталу	-	-	-	-	-	-	-	-

З аналізу, що проведений в таблиці 2.19, можна побачити, що основний з

показників рентабельності є рентабельність статутного капіталу, що визначає прибутковість активів, укладених власниками для забезпечення підприємницької діяльності суб'єкта господарювання.

Таблиця 2.19

### Аналіз показників оцінки ринкової активності ПП «Агропродукт»

Найменування показника	2019	2020	2021	2022	Відхилення (+/-)				Темп зростання, %			
					2020р. від 2019р.	2021р. від 2020р.	2022р. від 2021р.	2022р. від 2019р.	2020р. від 2019р.	2021р. від 2020р.	2022р. від 2021р.	2022р. від 2019р.
1 Статутний капітал	600	2094,2	2094,2	2094,2	1494	-	-	1494	349,0	100,0	100,0	349,0
2 Додатковий вкладений капітал	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-
3 Інший додатковий капітал	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-
4 Резервний капітал	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-
5 Нерозподілений прибуток	775	807,1	1454	1459,4	32,1	646,9	5,4	684,4	104,1	180,2	100,4	188,3
6 Рентабельність статутного капіталу	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-
7 Вартість коштів статутного капіталу (балансової вартості акцій)	1,724	1,262	1,532	1,500	-0,462	0,270	-0,032	-0,224	73,204	121,4	97,9	87,0
8 Дивіденди	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-
9 Рентабельність капіталу власників підприємства	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-
10 Рентабельність внесків власників	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-
11 Коефіцієнт реінвестування прибутку	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-
12 Реінвестований прибуток	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-
13 Рентабельність власного капіталу	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-
14 Коефіцієнт виплати дивідендів	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-
15 Коефіцієнт податкових інвестицій	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-
16 Коефіцієнт оподаткування статутного капіталу	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-
17 Коефіцієнт оподаткування власного капіталу	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-
18 Коефіцієнт оподаткування активів підприємства	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-
19 Коефіцієнт формування резервного капіталу	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-
20 Коефіцієнт формування статутного капіталу	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-
21 Номінальна вартість 1 акції	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-
22 Балансова вартість 1 акції	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-
23 Чистий прибуток, що припадає на 1 акцію	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-
24 Дивіденди на 1 акцію	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-

Статутний капітал на ПП «Агропродукт» в 2019 р. становив 600,0 тис. грн. та з 2020 р. він є стабільним та непорушним і він складає 2094,2 тис. грн. На підприємстві відсутні додатковий вкладений та резервний капітали, також підприємство немає нерозподілений прибуток. Що стосується вартості коштів статутного капіталу, то помітно, що відбувається поступове зменшення їх вартості. Так в 2019 вона становила 1,724, а в вже в 2022 р. зменшилась до показника 1,5.

## РОЗДІЛ III.

### СПОСОБИ ПІДВИЩЕННЯ ДІЛОВОЇ АКТИВНОСТІ НА ПП «АГРОПРОДУКТ»

#### 3.1. Прискорення оборотності активів як напрям підвищення рівня ділової активності ПП «Агропродукт»

Підвищити рівень ділової активності ПП «Агропродукт» можна за рахунок прискорення оборотності активів. Одним із методів прискорення оборотності активів є ефективне забезпечення дебіторською заборгованістю.

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

Підприємство ПП «Агропродукт» на кінець 2022 р. мало дебіторську заборгованість у розмірі 289,5 тис. грн., на початок 2022 р. вона становила 303,9 тис. грн. Як бачимо, сума дебіторської заборгованості зменшилась за 2022 р., що пояснюється передусім загостренням кризи.

Розрахуємо втрати підприємства від інфляції у зв'язку з дебіторською заборгованістю за 2022 р.:

1. Визначимо середньорічну дебіторську заборгованість.

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

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

Дп.п. - дебіторська заборгованість на кінець року.

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

2. Визначимо коефіцієнт оборотності дебіторської заборгованості:

$$K_o = \frac{ЧД}{ДЗ}, \quad (3.2)$$

де ЧД - Чистий дохід (виручка) від реалізації продукції (Ф2,р.035).

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

3. Період обороту дебіторської заборгованості:

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

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

4. Визначимо темп інфляції за період обороту:

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

де  $I_p$  - індекс інфляції.

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

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

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

де  $T_i$  - темп інфляції за період обороту.

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

6. Втрати коштів за оборот дебіторської заборгованості ПП «Агропродукт» склали:

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

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

7. Визначимо втрати ПП «Агропродукт» від інфляції в наслідок дебіторської заборгованості за 1 рік:

$$V_{mp. за 2022 р.} = K_o \times V_{mp.}, \quad (3.7)$$

$$V_{mp. за 2022 р.} = 3,58 \times 83,1 \approx 279,5 \text{ тис. грн.}$$

Отже, за 2022 рік ПП «Агропродукт» від інфляції у зв'язку з дебіторською заборгованістю втратило 279,5 тис. грн., що складає майже всю величину обсягу середньорічної дебіторської заборгованості.

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

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

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

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

Визначимо ціну рефінансування дебіторської заборгованості за допомогою факторингу. Середня дебіторська заборгованість ПП «Агропродукт» за 2022 рік складає 296,7 тис. грн. Якщо підприємство продасть банку право на стягнення хоча б половини дебіторської заборгованості на суму 148,35 (296,7 / 2) тис. грн.

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

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

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

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

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

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

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

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

Таким чином, операція рефінансування дебіторської заборгованості за допомогою факторингу ефективна.

### **3.2. Обґрунтування заходів підвищення кількісних та якісних критеріїв ділової активності на ПП «Агропродукт»**

Оскільки вплив на систему показників ділової активності ґрунтується на способах підвищення рівня ділової активності підприємств шляхом вдосконалення функціонування кожної з її підсистем, то необхідно визначити конкретні заходи щодо підвищення ділової активності ПП «Агропродукт» і раціональне забезпечення ними на основі узагальнення окремих напрямків, виділених з кожної підсистеми.

Однією з таких підсистем є ринкова активність, що характеризує можливість організації при наявних виробничих результатах презентувати та реалізувати себе на зовнішньому ринку. Одним з її елементів, від якого відходять відразу кілька важелів впливу, є широта ринків збуту, визначає ступінь ефективності результативної діяльності фірми і її можливість

реалізовувати розроблену стратегію.

Отже, щоб розширити масштаби збуту й застосування своєї продукції, необхідно, перш за все, забезпечити високу якість виробів. Зростання якості продукції надає вирішальне значення на рух попиту і величину попиту, збільшуючи тим самим суму товарообігу. Поряд з якістю певну роль відіграє асортимент продукції, що випускається, який свідчить про ступінь розвитку диверсифікації та спеціалізації виробництва. Асортимент не завжди свідчить про недостатню ефективність та нерозвиненості структури виробництва, оскільки багато великих й успішних підприємств ведуть цілеспрямовану діяльність, концентруючись на просуванні товарів певного типу. Як правило, це відноситься до великих галузях, наприклад, машинобудування або гірничодобувної промисловості.

Описані шляхи підвищення ділової активності мають безпосередній зв'язок з ще однією з її підсистем – маркетинговою активністю. Маркетингові розробки сприяють залученню покупців, в тому числі за допомогою застосування засобів реклами. Розробка нових упаковок, способів реклами і інших нововведень допомагає збільшити обсяги продажів і зайняти високу позицію на ринку. Маркетингова активність допомагає поліпшити і реалізувати вже отриманий результат організації в процесі господарської діяльності.

Підтримка високого рівня ринкової та маркетингової активності непрямим чином сприяє зростанню прибутковості підприємства, в тому числі за рахунок створення певних лідерських позицій і ділової репутації фірми.

Кожне з наведених напрямків має супроводжуватися чітко обґрунтованою програмою і розробкою нормативів і планів, до яких має прагнути підприємство. Компетентні керівники компаній з метою розвитку її ділової активності проводять періодичний моніторинг дотримання нормативів, в тому числі на стадії збуту. До третьої групи методів, що стосуються збуту продукції, відноситься: використання сучасних форм розрахунків; правильне оформлення документації та прискорення її руху; дотримання рамок договірної та розрахункової дисципліни; відмова від виробництва застарілих видів продукції, які не користуються попитом.

Для будь-якої стадії виробництва велику роль не тільки для оборотності, а й для всіх інших показників відіграє науково-технічний прогрес та інноваційний розвиток. При використанні прогресивних технологій на підприємстві зменшуються витрати на виготовлення одиниці продукції і через економію підвищується прибуток і рентабельність. Науковий потенціал України дозволяє здійснювати відкриття в різних галузях промисловості, необхідних для вдосконалення науково-технічного прогресу. Про це говорить достатній рівень професіоналізму та освіченості українських фахівців. При розробці напрямів підвищення інноваційної активності слід враховувати, що пріоритетними напрямками по її регулюванню та вдосконаленню в виробництві є: створення системи фінансової підтримки інноваційним підприємствам; стимулювання попиту на інноваційну продукцію; матеріальне заохочення результатів інтелектуальної праці; захист інтелектуальної власності; регулярна перекваліфікація кадрів; орієнтування на прогресивні галузі промисловості.

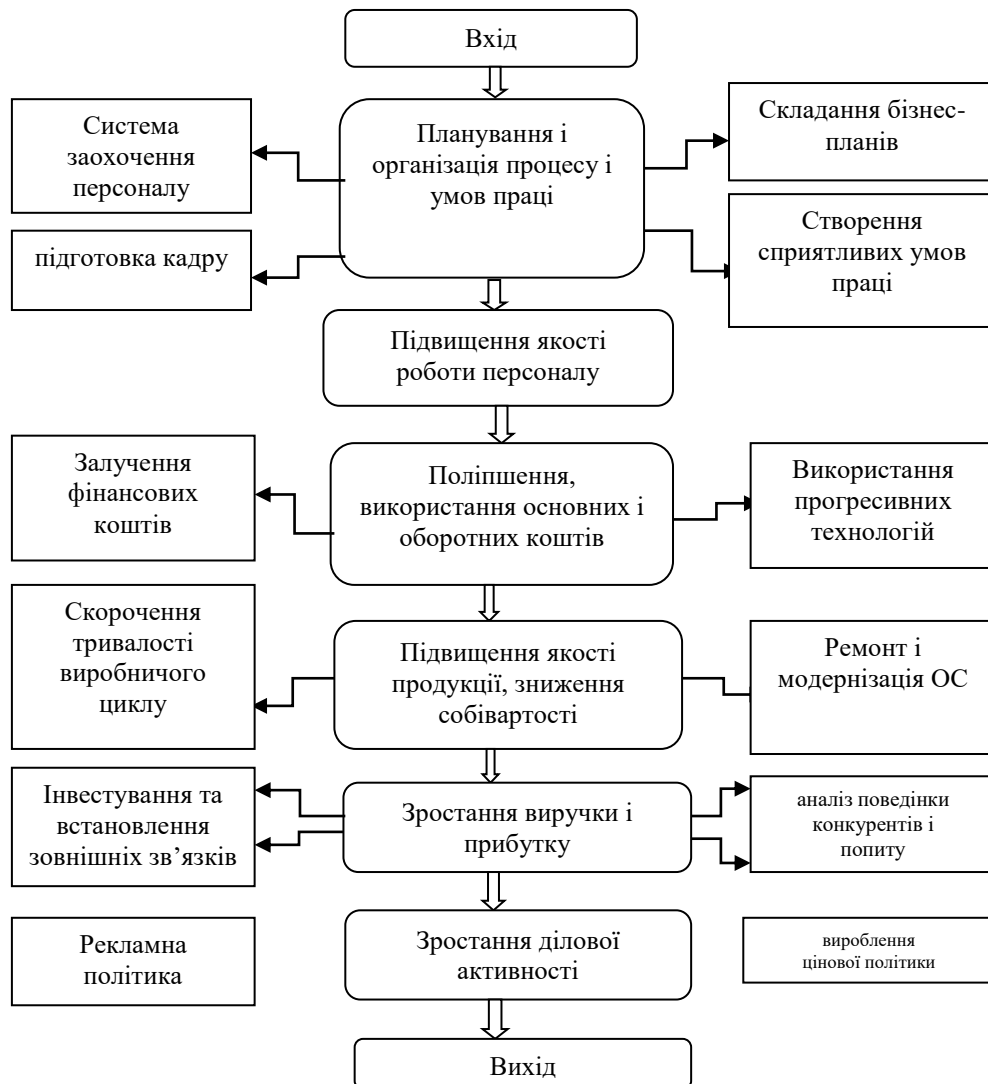
В рамках самого підприємства з метою підвищення інноваційної активності необхідно стежити за організацією режимів роботи, часу праці та відпочинку, здійснювати постійний контроль за потребами ринку та діями конкурентів з метою вироблення способів стимулювання продажів.

Інноваційні впровадження сприятливо позначаються на можливості подальшого просування і вдосконалення характеру виробництва. Особливо важливим завданням постає впровадження нововведень технічного характеру, так як ефективне використання основних засобів значно знижує витрати та підвищує інтенсивність й якість виробничого процесу.

Але для забезпечення ефективного функціонування засобів та предметів праці необхідні раціональна організація виробництва й сприятливий соціально-психологічний клімат, що впливають на показник продуктивності праці. Людський фактор виступає в якості фундаменту для подолання внутрішніх і зовнішніх бар'єрів в конкурентній боротьбі і включає в себе особливості кадрової політики, взаємовідносини персоналу і особливості забезпечення ним. Кожен керівник зацікавлений у трудовій активності та бажанні працювати своїх підлеглих, тому, зі свого боку, повинен створити такі умови праці, які б

сприяли зростанню індивідуальної та творчої ініціативи, стимулювали б працівників проявляти себе з кращого боку.

Взаємозв'язок кожної групи напрямків підвищення ділової активності можна представити у вигляді такої схеми (рис. 3.1).



**Рис. 3.1. Взаємозв'язок напрямків підвищення ділової активності ПП «Агропродукт»**

Іншими важливими факторами зростання ділової активності на ПП «Агропродукт» є її інвестиційна та фінансова стійкість, так як здатність підприємства залучити фінансові ресурси свідчить про його успішність та стабільність на конкурентному ринку. З одного боку, це дає оцінку ділової активності ПП «Агропродукт», а з іншого, сприяє її зростанню за рахунок використання позикових коштів: кредитів, позик і т.д. В якості інвестицій

можуть виступати вкладення в нове будівництво, модернізацію та ремонт, придбання основних та обігових коштів, застосування нових технологій для покращення ефективності виробництва. Крім того, ПП «Агропродукт» завжди повинно прагнути до контролю величини власних фінансових джерел, дебіторської та кредиторської заборгованості, контролювати величину позикових коштів, оскільки їх співвідношення показує фінансову забезпеченість господарюючого суб'єкта та її незалежність.

У процесі дослідження ми розглянули шляхи підвищення ділової активності ПП «Агропродукт», які можна систематизувати і узагальнити в наступних комплексних напрямках (таблиця 3.1).

Таблиця 3.1

### Шляхи підвищення ділової активності ПП «Агропродукт»

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

Вплив на кожне з даних напрямків призводить до якісних і кількісних змін у структурі ділової активності, активізації її підсистем. Для досягнення ефекту необхідно комбінувати можливі прийоми, виходячи з наявного потенціалу ПП «Агропродукт». Поліпшення трудових, матеріальних, фінансових та інших результатів призводить до зростання ділової активності ПП «Агропродукт». Для підтримки ділової активності на високому рівні

необхідний постійний контроль і вдосконалення всіх структурних підрозділів підприємства, регулювання руху фінансових, ресурсних та інформаційних потоків.

Далі розглянемо заходи щодо поліпшення кількісних критеріїв ділової активності ПП «Агропродукт».

Для поліпшення кількісних критеріїв ділової активності ПП «Агропродукт» слід розглянути шляхи їх поліпшення – обсяг продажу готової продукції, товарів, робіт, послуг (діловий оборот), прибуток, величину авансованого капіталу (активів). Такі критерії необхідно зіставляти з критеріями інших підприємств, аналогічних по сфері. На поліпшення кількісних критеріїв ділової активності безпосередньо вплине вихід на нові ринки збуту. Для його розглянемо прогнозовану зміну деяких економічних показників та коефіцієнтів з урахуванням впровадження даного проекту.

Спочатку здійснимо оцінку прогнозованої зміни ділової активності ПП «Агропродукт». Для цього припустимо, що додаткова прогнозована виручка за 2024 рік, за умови виходу за межі Хмельницької області склала 2% від виручки за 2022 рік, тобто 121,0 тис. грн. Виручка від реалізації продукції на прогнозний період складе 6146,0 тис. грн.

Тоді спрогнозуємо:

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

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

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

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

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

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

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

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

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

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

$$КП_{ДЗ} = \frac{(303,9 + 289,5)/2}{6146,0} = \frac{296,7}{6146,0} = 0,048;$$

$$K_o = \frac{1}{1,109} = 0,902.$$

Отримані результати представимо в таблиці 3.2.

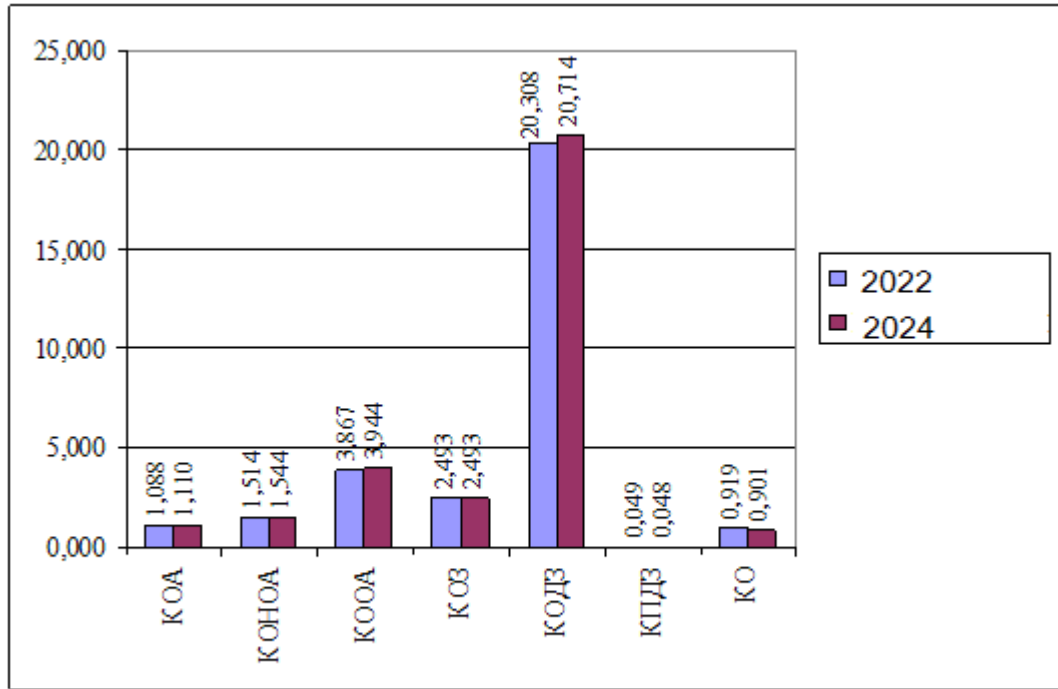
Таблиця 3.2

**Показники ділової активності ПП «Агропродукт» в 2022 р. та в  
прогнозному періоді (2024 р.)**

Показники	2022	Прогноз на 2024	Відхилення (+/-)
Коефіцієнт оборотності активів	1,088	1,110	0,022
Тривалість одного обороту активів	335,5	328,9	-6,6
Коефіцієнт оборотності необоротних активів	1,514	1,544	0,030
Тривалість одного обороту необоротних активів	241,1	236,4	-4,7
Коефіцієнт оборотності оборотних активів	3,867	3,944	0,077
Тривалість одного обороту оборотних активів	94,4	92,5	-1,9
Коефіцієнт оборотності запасів	2,493	2,493	0,000
Тривалість одного обороту запасів	146,4	146,4	0,0
Коефіцієнт оборотності дебіторської заборгованості	20,3077	20,714	0,406
Тривалість одного обороту дебіторської заборгованості	18,0	17,6	-0,4
Коефіцієнт погашення дебіторської заборгованості	0,049	0,048	-0,001
Коефіцієнт завантаження оборотних коштів	0,919	0,901	-0,018

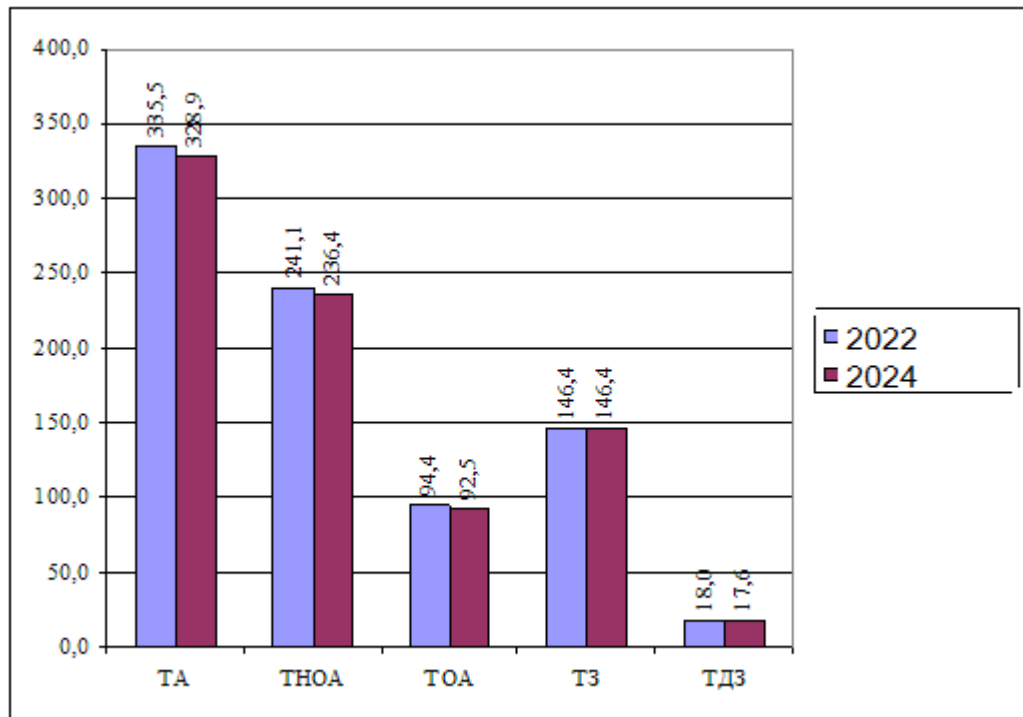
За результатами розрахунків видно, що на ПП «Агропродукт» спостерігається прискорення оборотності, що досягнуто завдяки виходу на нові ринки збуту. Динаміку коефіцієнтів оборотності відобразимо на Рис. 3.2.

Зіставивши коефіцієнти оборотності, ми бачимо, що зростання показників свідчить про прискорення оборотності і це слід розглядати як позитивну тенденцію. Динаміку тривалості одного обороту відобразимо на Рис. 3.3.



**Рис. 3.2** Динаміка коефіцієнтів оборотності ПП «Агропродукт» в 2022р. та в прогностному періоді (2024 р.)

Відхилення за показником тривалості в днях зі знаком мінус показує, на скільки днів оборотність прискорилося за рахунок скорочення тривалості одного обороту.



**Рис. 3.3** Динаміка тривалості одного обороту активів ПП «Агропродукт» в 2022 р. і в прогностному періоді (2024 р.)

За динамікою тривалості одного обороту активів ПП «Агропродукт» можна сказати, що тривалість одного обороту скоротилася.

Далі розрахуємо вивільнення оборотності оборотних коштів.

Тоді спрогнозуємо:

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

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

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

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

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

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

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

активів;

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

активів;

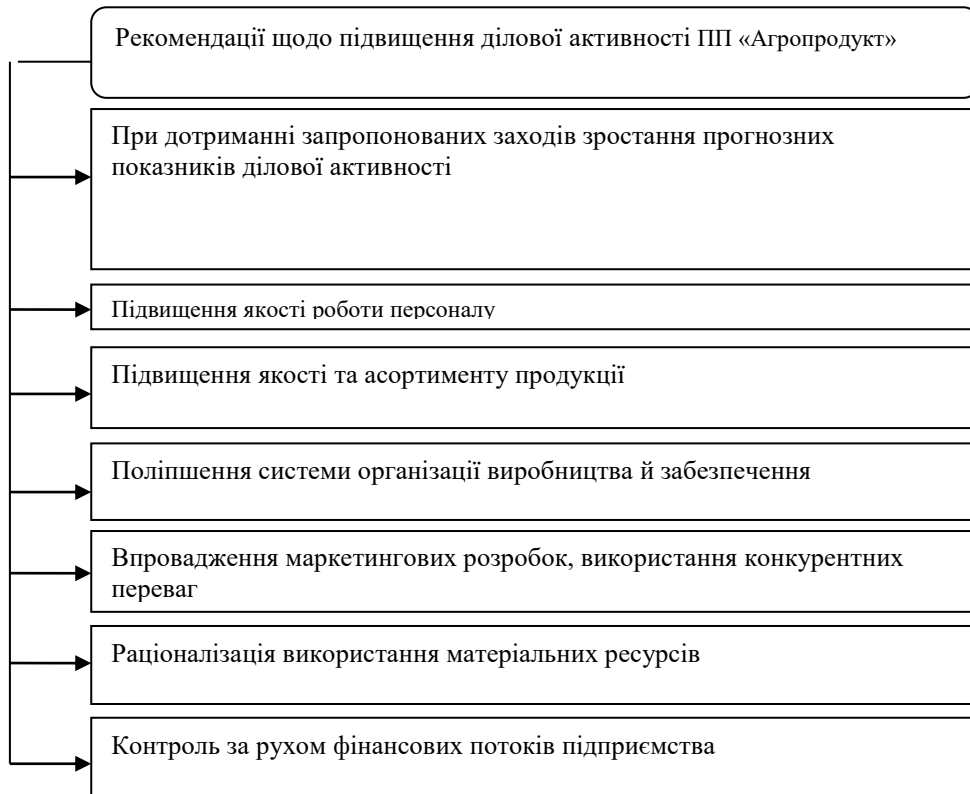
$$E_3 = 43,0 \times \frac{6146,0}{365} = 724,0 \text{ тис. грн.} - \text{Вивільнено з обороту запасів;}$$

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

заборгованості.

З розрахунків видно, що на ПП «Агропродукт» спостерігається підвищення оборотності, що досягнуто завдяки зниженню тривалості обороту. Можна зробити висновок, що активи ПП «Агропродукт» використовувалися ефективно.

Для наочності наведемо заходи щодо підвищення ділової активності на Рис. 3.4.



**Рис. 3.4 Рекомендації щодо підвищення ділової активності ПП «Агропродукт»**

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

### **3.3. Визначення інтегрального показника оцінювання ділової активності ПП «Агропродукт» в умовах вибору оптимальної моделі її підвищення**

Модель активізації діяльності ПП «Агропродукт» включає оцінку середовища організації, класифікацію ключових об'єктів її діагностування як факторів та резервів активізації діяльності. Процес активізації є оперативним чинником ефективного функціонування ПП «Агропродукт», оскільки без позитивної тенденції зростання певних економіко-соціальних показників неможлива перспектива стратегічного розвитку підприємства. Враховуючи те, що поживлення діяльності підприємств зумовлюється змінами зовнішнього та внутрішнього середовищ, вектори підвищення ділової активності ПП «Агропродукт» матиме такий вигляд (рис. 3.9).

Для ефективної діяльності ПП «Агропродукт» повинно враховувати і аналізувати всі наявні в нього ресурси. У результаті аналізу ресурсів керівні органи підприємств розподіляють їх таким чином, щоб найкраще мати змогу реалізувати власний потенціал. У результаті цих дій відбувається реалізація ще однієї функції забезпечення – організаційної. Саме від того, яким чином буде організовано господарську діяльність ПП «Агропродукт», залежить його ефективність.

Враховуючи результати аналізу ділової активності внутрішнього і зовнішнього середовищ ПП «Агропродукт» запропоновано напрями диверсифікації діяльності підприємств (виробничої, комерційної, логістичної, фінансової та управлінської). Для розробки напрямів диверсифікації постає необхідність вибору, який би був найбільш вигідним та мав дострокову перспективу розвитку. При цьому необхідно зосередити зусилля на вивченні впливу напряму диверсифікації на витрати виробництва як ключового чинника у визначенні ефективності напряму. Диверсифікація дає змогу підприємству повніше використовувати свої матеріальні, земельні та трудові ресурси.

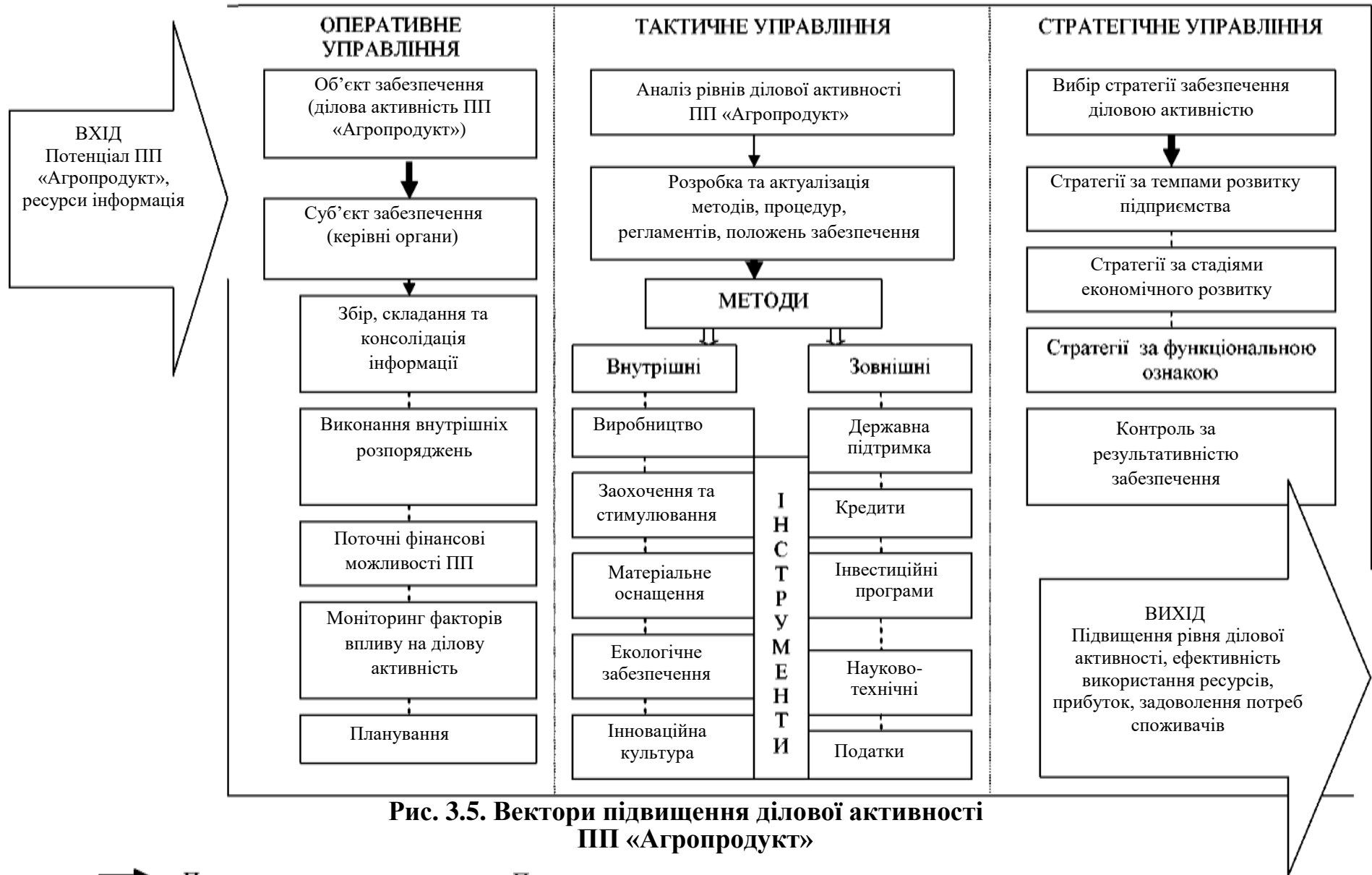


Рис. 3.5. Вектори підвищення ділової активності ПП «Агропродукт»

Це сприяє підвищенню зайнятості працівників, отриманню додаткового доходу. Підприємства збільшують обсяги виробництва тих видів продукції, які користуються попитом і реалізуються за більш високими цінами, а скорочують виробництво продукції, для якої характерною є несприятлива кон'юнктура ринку. Необхідно нейтралізувати надмірні залишки запасів товарно-матеріальних цінностей, контролювати співвідношення темпів зростання дебіторської і кредиторської заборгованостей. Дефіцит власних коштів можна подолати шляхом отримання позик та послуг комерційного банку, застосування фінансового лізингу замість або поряд з кредитами, факторингу як способу перетворити борги покупців товару підприємств в готівку, забезпечення балансами, зокрема з метою забезпечення ліквідності та платоспроможності.

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

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

оборотності матеріальних ресурсів.

Щодо контролю за станом дебіторської заборгованості на ПП «Агропродукт», то його здійснення має забезпечити реалізацію: наявності й правильності оформлення первинних документів, які є підставою для виникнення дебіторської заборгованості; стану дебіторської заборгованості за встановленими критеріями; правильності розрахунків у дебіторській заборгованості; правильності оцінки дебіторської заборгованості та розрахунку обсягу резерву сумнівних боргів; належної класифікації дебіторської заборгованості й наявності необхідних пояснень у примітках до фінансової звітності.

Таким чином, запропоновані вектори підвищення рівня ділової активності сприятимуть стабілізації розвитку ПП «Агропродукт», збільшенню прибутків та найповнішому задоволенню споживачів.

Ділова активність як багатогранна і багаторівнева категорія, яка проявляється в динамічності розвитку ПП «Агропродукт», є інтегральною характеристикою цього господарюючого суб'єкта щодо його відповідності і здатності конкурентоспроможного функціонування в умовах сучасного бізнес-середовища. З огляду на це актуальним є обґрунтування доцільності використання сучасних економіко-математичних методів та розробка альтернативного методичного підходу до визначення єдиного комплексного (узагальнюючого) показника, який базується на показниках ефективності використання ресурсного потенціалу ПП «Агропродукт» та інтегрує темпові співвідношення критеріїв його розвитку з урахуванням специфіки господарської діяльності підприємств у цій сфері.

Серед існуючих методів багатовимірного порівняльного аналізу для отримання узагальнюючого показника, на підставі якого буде здійснюватися оцінка внутрішнього рівня ділової активності ПП «Агропродукт», найбільш доцільним є метод таксономічного аналізу [1], який дозволяє звести сукупність ознак досліджуваного явища до однієї синтетичної ознаки.

До складу вихідної інформації для розрахунків інтегрального показника

внутрішнього рівня ділової активності ПП «Агропродукт» із застосуванням цього методу пропонуємо включити всі показники оборотності, тривалість операційного та фінансового циклів, фондівдачу активної частини основних засобів та продуктивність праці персоналу.

Таксономічний показник може набувати значення в інтервалі від 0 до 1. Чим ближче значення модифікованого таксономічного показника до одиниці, тим більш розвинутим у зазначеному періоді є окремий об'єкт (процес).

Результати розрахунків таксономічного показника за зазначеними етапами узагальнені в табл. 3.2 та зображені на рис. 3.6.

Таблиця 3.2

**Таксономічний аналіз внутрішнього рівня ділової активності ПП  
«Агропродукт» у 2021-2022 рр. та у плановому 2024 р.**

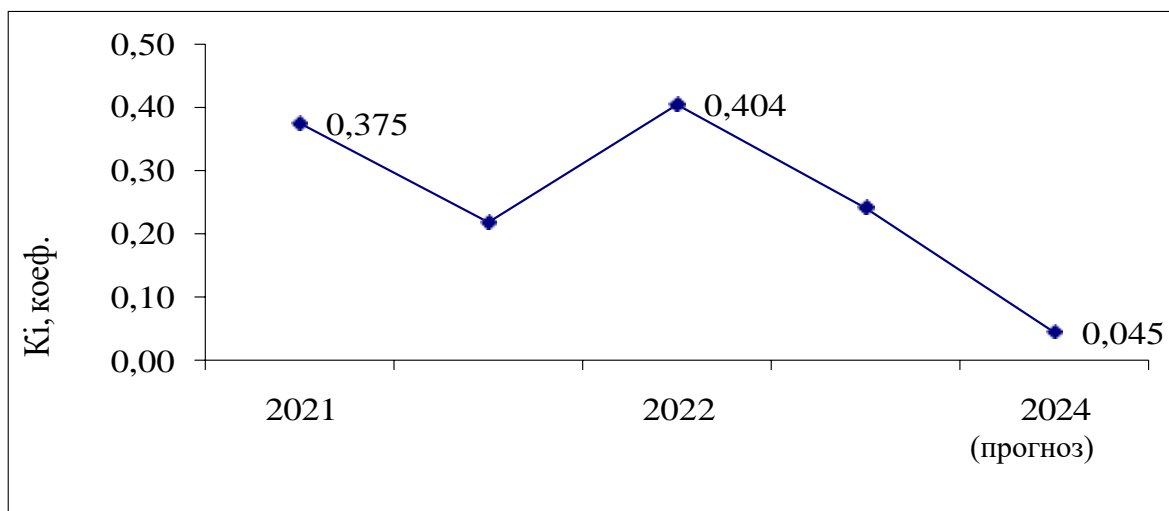
Показник	Роки		
	2021	2022	Орієнтовний показник на 2024
$C_{jo}$	6,445	6,139	9,843
$C_o$	7,660		
$\sigma_0$	1,322		
$C_o$	10,304		
$D_j$	0,625	0,596	0,955
$K_j$	0,375	0,404	0,045

На ПП «Агропродукт» протягом досліджуваного періоду спостерігаються значні коливання рівня ділової активності, а саме від 0,596 пункти до 0,955 пункти за прямим та від 0,045 пункти до 0,404 пункти за модифікованим таксономічним коефіцієнтом.

Найбільше значення модифікованого таксономічного показника (0,404) відмічається у 2021 році, і свідчить про найвищий рівень ділової активності за цей період.

Найменше значення коефіцієнту таксономії (0,045) відмічатиметься у

2024 році, і є свідченням кризи.



**Рис. 3.6 Динаміка інтегрального показника оцінки ділової активності ПП «Агропродукт»**

Таксономічний метод дозволяє отримати інтегральний показник, який узагальнює значення багатьох ознак, враховує вплив всіх індивідуальних показників, загалом відображає динаміку розвитку підприємства відносно бажаного вектору.

Застосування таксономічного аналізу значною мірою підвищує результативність процесу оцінки ділової активності підприємства, але разом з тим потребує спеціальних знань щодо технології його проведення і відповідної компетенції осіб, що приймають управлінські рішення з приводу ділової активності підприємства.

При формуванні узагальнюючого показника оцінки рівня внутрішньої ділової активності підприємства комплекс критеріальних показників, що входять до його складу, слід систематизувати у розрізі окремих блоків ефективності використання вхідних економічних ресурсів, які будуть об'єднані єдиним інтегральним показником.

Під вхідними економічними ресурсами слід розуміти всі види ресурсів, що використовуються в процесі господарської діяльності для досягнення цілей розвитку підприємства: природні ресурси (земля, надра, водні та лісові

ресурси); фінансові ресурси (власні і запозичені кошти, втілені у необоротних та оборотних активах підприємства); трудові ресурси (люди з їх можливостями виробляти продукцію та послуги); засоби праці (будівлі, споруди, обладнання, інвентар, інші основні засоби та нематеріальні активи); предмети праці (сировина, товари, напівфабрикати, тощо); підприємницькі здібності людей до організації торгово-виробничого процесу; інформаційні ресурси.

Оцінку внутрішнього рівня ділової активності підприємства, вважаємо за доцільне обмежити трьома блоками показників:

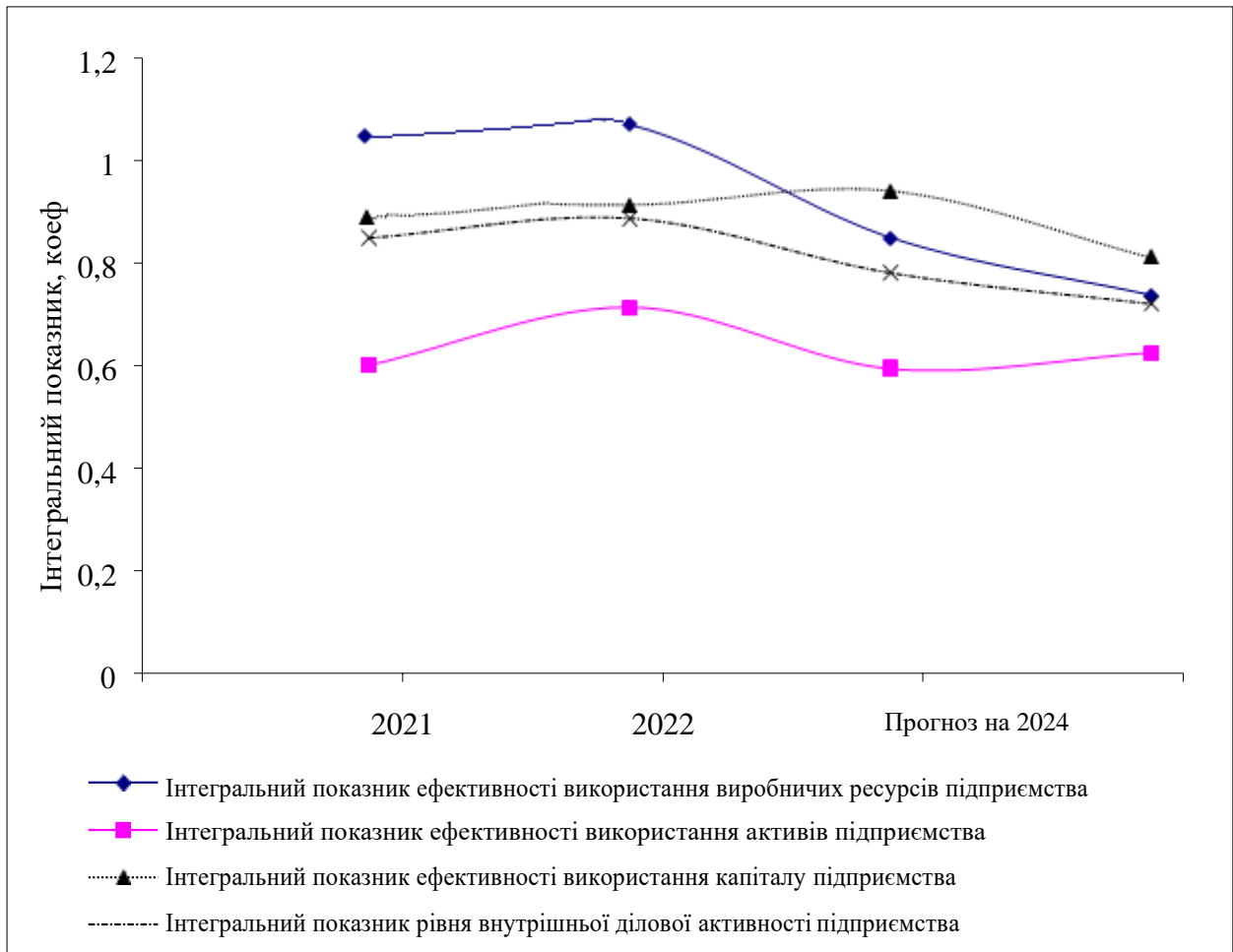
- блок ефективності використання виробничих ресурсів підприємства, що безпосередньо беруть участь у виробничому процесі, до складу якого увійдуть показники, які характеризують раціональність використання трудових ресурсів, основних засобів та запасів, а саме – продуктивність праці торгівельно-виробничого персоналу, віддача активної частини основних засобів, швидкість обороту запасів;

- блок ефективності використання активів підприємства, до складу якого увійдуть показники, які характеризують раціональність використання всіх активів та найбільш вагомих складових їх рухомої частини, а саме – оборотність (у кількості оборотів) активів, дебіторської заборгованості за продукцію (товари, роботи, послуги), дебіторської заборгованості за розрахунками, грошових коштів;

- блок ефективності використання капіталу підприємства, до складу якого увійдуть показники, які характеризують раціональність використання всіх коштів, що вкладені у бізнес, а також власних фінансових ресурсів підприємства і коштів кредиторів, а саме – оборотність (у кількості оборотів) всього капіталу, власного капіталу, кредиторської заборгованості за продукцію (товари, роботи, послуги) та кредиторської заборгованості за розрахунками.

Вихідна інформація для комплексної оцінки і розрахунку інтегрального показника рівня внутрішньої ділової активності ПП «Агропродукт» наведена

у другому розділі кваліфікаційної роботи, а результати розрахунку – у табл. 3.3 та на рис. 3.7.



**Рис. 3.7. Динаміка інтегрального показника рівня внутрішньої ділової активності ПП «Агропродукт» та його складових**

Як бачимо, в динаміці спостерігається тенденція до зниження рівня внутрішньої ділової активності ПП «Агропродукт» та у плановому 2024 році.

Про зниження протягом досліджуваного періоду рівня внутрішньої ділової активності ПП «Агропродукт» свідчать також дані таблиці 3.3.

Таблиця 3.3

**Динаміка інтегрального показника рівня внутрішньої ділової активності ПП «Агропродукт»**

Назва блоку	Показник	Роки		
		2021	2022	План на 2024
1. Блок ефективності використання виробничих ресурсів підприємства	1.1 Індекс продуктивності праці персоналу	1,161	1,049	0,816
	1.2. Індекс фондівдачі активної частини основних засобів	0,932	0,994	0,781
	1.3. Індекс швидкості обороту запасів	1,282	1,401	0,757
	1.4. Інтегральний показник ефективності використання господарських ресурсів підприємства	1,115	1,135	0,784
2. Блок ефективності використання активів підприємства	2.1. Індекс оборотності активів	1,026	1,091	0,828
	2.2. Індекс оборотності дебіторської заборгованості за товари, роботи, послуги	0,246	0,337	0,251
	2.3. Індекс оборотності дебіторської заборгованості за розрахунками	0,746	0,762	0,705
	2.4. Індекс оборотності грошових коштів	1,784	0,634	1,404
	2.5. Інтегральний показник ефективності використання активів підприємства	0,761	0,649	0,673
3. Блок ефективності використання капіталу підприємства	3.1 Індекс оборотності капіталу	1,026	1,091	0,828
	3.2. Індекс оборотності власного капіталу	0,958	1,039	0,832
	3.3. Індекс оборотності кредиторської заборгованості за товари, роботи, послуги	0,989	0,924	0,691
	3.4. Індекс оборотності кредиторської заборгованості за розрахунками	0,720	0,874	1,137
	3.5. Інтегральний показник ефективності використання капіталу підприємства	0,961	0,978	0,858
	Інтегральний показник рівня внутрішньої ділової активності підприємства	0,834	0,896	0,768

Основною причиною таких змін є погіршення рівня ефективності

використання активів підприємства, і зокрема оборотності дебіторської заборгованості за продукцію (товари, роботи, послуги). Низьке значення інтегрального показника ефективності використання активів підприємства є результатом уповільнення оборотності дебіторської заборгованості за продукцію (товари, роботи, послуги) та дебіторської заборгованості за розрахунками. У 2024 році спостерігатиметься зниження рівня ділової активності підприємства, про що свідчить найменше за досліджуваний період значення інтегрального показника.

Перевагами запропонованого підходу до комплексної оцінки рівня внутрішньої ділової активності підприємства є: доступність інформації; простота розрахунку відносних показників, що входять до кожного блоку оціночних критеріїв; урахування специфіки діяльності підприємств; кількісна і якісна характеристика ефективності використання господарських ресурсів, активів і капіталу підприємства; можливість реалізації системного підходу до оцінки внутрішнього рівня ділової активності підприємства.

## ВИСНОВКИ

У даній кваліфікаційній роботі викладені теоретичні та практичні проблеми підвищення ділової активності підприємства (на прикладі ПП «Агропродукт»).

Тому, проведений в ході дослідження аналіз дозволяє зробити наступні висновки:

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

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

кількість факторів, які поділено на зовнішні та внутрішні.

3) підвищення рівня ділової активності підприємства доцільно здійснювати за трьома ключовими напрямками: 1) соціально-екологічне вдосконалення; 2) підвищення ефективності виробничих процесів; 3) вдосконалення фінансово-господарської діяльності. Елементами системи забезпечення діловою активністю підприємств є: аналіз виробничої діяльності (виконання робіт і послуг); аналіз комерційної діяльності (зв'язки з постачальниками та споживачами); аналіз логістичної діяльності (транспортування продукції та застосування новітніх технологій); аналіз фінансової діяльності (забезпечення фінансовими ресурсами та розробка управлінських стратегій, прийоми та способи стимулювання управлінського персоналу).

4) оцінку ділової активності слід здійснювати за допомогою методичного підходу, який полягає у формуванні окремих блоків показників з поділом їх на прямі (однозначно відображають рівень і динаміку ділової активності підприємств) та непрямі (характеризують зміну ділової активності лише за наявності низки умов). Такий методичний підхід дозволяє охопити усі функціональні сфери діяльності підприємства, а ефективність його застосування полягає у нескладності та надійності розрахунків, оперативності, наявності інформаційної бази та ідентифікації факторів впливу на діяльність підприємства. Аналіз показників ділової активності передбачає такі етапи: 1) оцінка динамічності підприємства, яка проводиться на основі співставлення темпів зміни величини прибутку, обсягу реалізації та вартості активів, також доповнюється аналізом динаміки відносних показників; 2) аналіз оборотності та ефективності використання ресурсів і капіталу; 3) аналіз дебіторської та кредиторської заборгованості; 4) аналіз показників трудової діяльності; аналіз показників екологічної оцінки ділової активності.

5) емпіричним об'єктом дослідження було обрано ПП «Агропродукт». Воно має стійке фінансове становище. За результатами аналізу та оцінки ефективності фінансово-господарської діяльності можна зробити висновок, що

за період, що аналізувався ефективність фінансово-господарської діяльності ПП «Агропродукт» підвищується.

б) відбувається вповільнення оборотності коштів ПП «Агропродукт», що викликано, насамперед, погіршенням ринкової кон'юнктури та зниженням ефективності забезпечення активами. За результатами розрахунків, можна зробити висновок про деяке зниження ділової активності ПП «Агропродукт». Спостерігаємо сповільнення оборотності капіталу ПП «Агропродукт». Зміна середнього розміру власного капіталу (він збільшився у порівнянні з 2021 роком) обумовила прискорення оборотності капіталу на 0,08 дні. Саме цим і пояснюється прискорення оборотності сукупного капіталу під впливом цього фактору.

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

8) для підвищення ділової активності ПП «Агропродукт» було запропоновано наступні заходи: підвищення якості роботи персоналу, підвищення якості та асортименту продукції, поліпшення системи організації виробництва та забезпечення, раціоналізація використання матеріальних ресурсів, контроль за рухом фінансових потоків підприємства, ефективне використання основних засобів, ефективне використання позикових коштів, впровадження маркетингових розробок, використання конкурентних переваг. Складовими елементами механізму підвищення ділової активності є: 1) стратегічні, тактичні та оперативні напрями підвищення; 2) набір організаційно-економічних, нормативно-правових, соціально-екологічних заходів; 3) оптимальний розподіл функцій менеджменту; 4) вибір адекватної стратегії розвитку. Імплементация механізму можлива лише за умови тісної взаємодії та взаємозв'язку складових елементів з чітко визначеними

функціями.

9) при формуванні узагальнюючого показника оцінки рівня внутрішньої ділової активності ПП «Агропродукт» комплекс критеріальних показників, що входять до його складу, слід систематизувати у розрізі окремих блоків ефективності використання вхідних економічних ресурсів, які будуть об'єднані єдиним інтегральним показником. До таких блоків показників варто віднести: блок ефективності використання виробничих ресурсів підприємства; блок ефективності використання активів підприємства; блок ефективності використання капіталу підприємства.

## СПИСОК ВИКОРИСТАНИХ ДЖЕРЕЛ

1. Антипенко Є. Ю. Аналіз теоретичних аспектів ділової активності підприємства та існуючих підходів до її оцінювання / Є. Ю. Антипенко, С. М. Ногіна, Ю. С. Піддубна // Сталий розвиток економіки. – 2013. – №3. – С. 76-80.
2. Белай С. Застосування таксономічного методу для оцінювання соціально-економічної безпеки регіонів України [Електронний ресурс] / С. Белай. – Режим доступу : [http://archive.nbu.gov.ua/portal/soc\\_gum/Dums/2011\\_4/11\\_bsvbru.pdf](http://archive.nbu.gov.ua/portal/soc_gum/Dums/2011_4/11_bsvbru.pdf).
3. Бондарєва Ю. О. Стратегічне забезпечення діловою активністю сільськогосподарських підприємств в умовах радіаційного забруднення на основі використання оптимізаційних задач / Ю. О. Бондарєва // Вісн. ЖНАЕУ. – 2020. – № 1(28). – С. 41-49.
4. Бондарєва Ю. О. Управління діловою активністю сільськогосподарських підприємств в умовах радіаційного забруднення : дис. канд. екон. наук : 08.00.04 / Ю. О. Бондарєва. – Житомир : Житомирський Національний Агроєкологічний Університет, 2015. – 208 с.
5. Варавка В. В. Аналіз ділової активності як інструмент забезпечення грошовими потоками підприємства [Текст] / В. В. Варавка // Актуальні проблеми економіки. – 2008. – № 2. – С. 184-191.
6. Васюренко В. О. Використання методу таксономії для визначення стану розвитку інтелектуального потенціалу ЗЕД підприємств Харківського регіону / В. О. Васюренко // Наука й економіка. – 2013. – № 4. – Т. 1. – С. 175–180.
7. Вітлінський В. В. Кількісна оцінка ділової активності підприємства / В. В. Вітлінський // Фінанси України. – 2003. – № 11. – С. 16-24.
8. Войнаренко М. П. Ділова активність підприємства : проблеми аналізу та оцінки / М. П. Войнаренко, Т. Г. Рзаєва. – Хмельницький : ХНУ,

2008. – 284 с.

9. Войнаренко М. П. Ділова активність підприємств: проблеми аналізу та оцінки : [моногр.]. – Хмельницький : ХНУ, 2008. – 284 с.

10. Волошина К. А. Оцінка ділової активності підприємства / К. А. Волошина, В. В. Комірна // Інвестиції: практика та досвід. – 2009. – № 8. – С. 37-41.

11. Ворона С. П. Интегрированные методы оценки эффективности деятельности компаний : автореф. дис. на соискание учен. степени канд. экон. наук : спец. 08.00.05 « Экономика и управление предприятиями, отраслями, комплексами - промышленности» / С .П. Ворона. – Ростов-на- Дону, 2010. – 20 с.

12. Гарасюк О. А. Проблеми щодо сутності поняття « ділова активність» / О. А. Гарасюк, М. Ю. Ігнатенко // Вісник КТУ. – 2010. – № 22. – С. 63.

13. Гарасюк О. А. Проблеми щодо сутності поняття «ділова активність» / О. А. Гарасюк, М. Ю. Ігнатенко // Вісник КТУ. – 2010. – № 22. – С. 63-67.

14. Гаркуша Н. М. Сутність ділової активності підприємства за ринкових умов та її види / Н. М. Гаркуша, Т. В. Польова // Кримський економічний вісник. – 2012. – №1 (01) грудень. – Ч. II. – С. 145-149.

15. Горошанська О.О. Комплексна оцінка капіталу підприємства на основі таксономічного методу / О.О. Горошанська, Н.М. Гаркуша, Н.Б. Кащена // Економічна стратегія і перспективи розвитку сфери торгівлі та послуг : зб. наук. пр. / [редкол. : О. І. Черевко (відпов. ред.) та ін.]. – Харків : ХДУХТ, 2015. – Вип. 1 (21). – С. 30-40.

16. Горошанська О.О. Чміль Г.Л. Факторний аналіз оборотності капіталу підприємства / О.О. Горошанська, Г. Л. Чміль // Журнал Бізнес Інформ. – 2014. – №6. – С. 140–144.

17. Економічна енциклопедія (Електр. ресурс). / За ред. В. Т. Бусел. – К.; Ірпінь: ВТФ «Перун», 2004. – С. 12.

18. Емельянов А.А. Рыночная активность предприятия / В.А. Емельянов, Н. П. Беляцкий, П. А. Достанко. – М. : Наука, 2005. – 192 с.
19. Заїкіна О. О. Роль показників ділової активності в оцінці забезпечення підприємством / О. О. Заїкіна // Харчова промисловість. – 2008. – № 7. – С.144-148.
20. Заяц М. Вдосконалення оцінки ділової активності та ефективності роботи підприємства в умовах ринку / М. Заяц, В. Полозова // Проблеми розвитку соціально-економічних систем в контексті глобалізаційних викликів. – 2010. – Т. 3. – С. 207-210.
21. Индексы деловой активности. Индексы PMI и Tankan [EP]. [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://www.ereport.ru/articles/indexes/pmi.htm>.
22. Іскра В. В. Аналіз ділової активності підприємства на прикладі ПАТ «Овостар» / В. В. Іскра // Науковий вісник Херсонського державного університету : зб. наук. пр. – Вип. 14. Частина 1. – Херсон : ХДУ, 2015. – С. 40-43.
23. Каріка І. М. Покращення фінансового стану підприємства за рахунок розробки механізму поповнення оборотних коштів [Електронний ресурс] / І. М. Каріка; НБУ ім. Вернадського. – Режим доступу: <http://www.google.com.ua/search7hl=en&inlang=ru&q=site%3Awww.nbu.gov.ua>
24. Коробов М. Я. Фінансово-економічний аналіз діяльності підприємств : навч. посібник / М. Я. Коробов. – К. : Знання, 2009. – 378 с.
25. Костенко Т. Д. Економічний аналіз і діагностика стану сучасного підприємства / Т. Д. Костенко. – К., 2005. – 400 с.
26. Котенок Е. М. Виявлення переваг та недоліків методів оцінки фінансового стану підприємства / Е. М. Котенок // Науково-технічний збірник. – 2008. – № 23. – С. 208.
27. Котляр М. Л. Оцінка фінансової стійкості підприємства на базі аналітичних коефіцієнтів / М. Л. Котляр // Фінанси України. – 2005. - № 1. - С.113-116.

28. Крамаренко Е. О. Фінансовий аналіз : підручник / Е. О. Крамаренко, О. Є. Чорна. – К. : ЦУЛ, 2008. – 392 с.
29. Куриленко Т. П. Теоретичні аспекти визначення ділової активності [Електронний ресурс]. – Режим доступу: [www.nbu.gov.ua/portal/Soc\\_Gum/Nvamu/Ekon/2009\\_6/6.pdf](http://www.nbu.gov.ua/portal/Soc_Gum/Nvamu/Ekon/2009_6/6.pdf).
30. Куриленко Т. П. Теоретичні аспекти визначення ділової активності / Т. П. Куриленко // Науковий вісник Академії муніципального управління : зб. наук. пр. – Вип. 6. – К. : АМУ, 2009. – 320 с.
31. Кухарєва О. О. Методика інтегральної оцінки рівня ділової активності промислового підприємства / О. О. Кухарєва, М. В. Корнеєв // Економічний простір. – 2008. – № 16. – С. 114-122.
32. Кухарєва О. О. Методика інтегральної оцінки рівня ділової активності промислового підприємства / О. О. Кухарєва, М. В. Корнеєв // Економічний простір. – 2008. – №16. – С. 114-122.
33. Лахтіонова Л. А. Фінансовий аналіз суб'єктів господарювання : [монографія] / Л. А. Лахтіонова. – К. : КНЕУ, 2001. – 387 с.
34. Литвин Б. М. Фінансовий аналіз : [навч. посібник] / Б. М. Литвин, М. В. Стельмах. – К. : Хай-Тек Прес, 2008. – 336 с.
35. Лінник Є. С. Методологічні проблеми підвищення ділової активності підприємств та їх вплив на розвиток регіонального цукрового агропромислового комплексу / Є. С. Лінник, Г. М. Лютова // зб. наук. пр. Черкаського державного технологічного університету. Сер. Економічні науки. – Черкаси, 2004. – Вип. 11. – С. 222-225.
36. Марченко О. І. Фінансові аспекти ділової активності підприємств / О. І. Марченко // Фінанси України. – 2007. – № 5. – С. 136-139.
37. Мельник А. Є. Аналіз дебіторської заборгованості [Електронний ресурс] / А. Є. Мельник, О. О. Сорокопуд. – Режим доступу: [http://www.rusnauka.com/12\\_KPSN\\_2010/Economics](http://www.rusnauka.com/12_KPSN_2010/Economics)
38. Меречина Ю. О. Гудвіл як інструмент ділової активності підприємства / Ю. О. Меречина // Економіка АПК. – 2013. – № 4. – С. 116-120.

39. Мукомела-Михалець В. О. Концептуальні засади створення ефективної системи управління діловою активністю машинобудівного підприємства / В. О. Мукомела-Михалець // Вісник Хмельницького національного університету : зб. наук. пр. – Том 1. – Хмельницький : ХНУ, 2011. – № 3. С. 40-43.

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

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

42. Нестеренко Н. В. Ділова активність як невід’ємна частина фінансового стану підприємства / Н. В. Нестеренко, О. Діхтяр // Економічний аналіз. – 2012. – №10. – Ч.3. – С. 411.

43. Петренко М. І. Оцінка ділової активності підприємства / М. І. Петренко [Електронний ресурс]. – Режим доступу : [http://www.nbuuv.gov.ua/portal/soc\\_gum/ppei/2010\\_26/Petrenko.pdf](http://www.nbuuv.gov.ua/portal/soc_gum/ppei/2010_26/Petrenko.pdf).

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

45. Польова Т. В. Ділова активність як комплексна економічна категорія та теоретичні аспекти її аналізу / Т. В. Польова // Матеріали IV Міжнар. наук.- практ. конф. [«Перспективи розвитку обліку, контролю та аналізу у контексті євроінтеграції»], (Одеса : ОНЕУ, 26.05.2019 р.). – Херсон : Грінь Д. С., 2019. – С. 403-406.

46. Польова Т. В. Організаційно-методичні аспекти аналізу ділової активності підприємств за сучасних умов господарювання / Т. В. Польова // Зб. тез доп. V науково-практичної конф. з міжнар. участю [«Актуальні питання організації та управління діяльністю підприємств у сучасних умовах господарювання»], (Харків, 26.11.2015 р.). – Харків : Національна академія

Національної гвардії України, 2015. – С. 172-174.

47. Польова Т. В. Особливості сучасної класифікації ділової активності / Т. В. Польова // Зб. тез доп. VII Міжнар. наук.-практ. інтернет-конф. [«Сучасні економічні системи: стан та перспективи розвитку»], (Хмельницький, 16-17.05.2019 р.). – Хмельницький : ХКТЕІ, 2019. – С.117-120.

48. Потійко Ю. А. Формування оптимального розміщення оборотних активів суб'єктів господарювання / Ю. А. Потійко // Фінанси України. – 2008. – № 7. – С. 80-88.

49. Проблеми розвитку економіки та ділової активності в Україні / В.І. Карпов, М.В. Пугачова, О.О. Саверченко та ін. – К.: УкрІНТЕІ, НДІ статистики Держкомстату України, 2002. – 26 с.

50. Пугачова М.В. Забезпечення якості даних статистичного обстеження ділової активності підприємств / М.В. Пугачова // Статистика України. – 2005. – № 4. – С. 63-71.

51. Рзаєва Т. Е. Оцінка ділової активності та механізм забезпечення результативної діяльності підприємств (на прикладі підприємств машинобудування) [Текст] : дис. на здобуття наук. ступеня к.е.н.; спец. 08.06.01 – економіка підприємства і організація виробництва / Т. Е. Рзаєва. – Хмельницький : ТУП, 2001. – 252с.

52. Рзаєва Т. Е. Рівні ділової активності підприємств та методика їх визначення [Текст] / Т. Е. Рзаєва // Технологічного університету Поділля. Економічні науки. – 2001. – №6. – С. 44-46.

53. Селіверстова Л. С. Фінансовий аналіз : навч.-метод. посібник / Л. С. Селіверстова, О. В. Скрипник ; за ред. С. М. Безрутченка. – К. : ЦУЛ, 2012. – 274 с.

54. Семенович Т. А. Фактори впливу на фінансовий стан суб'єкта господарювання / Т. А. Семенович // Соціально-економічні, політичні та культурні оцінки і прогнози на рубежі двох тисячоліть : тези доп. Міжнар. наук.-теорет. конф. студентів, аспірантів та молодих вчених. – Тернопіль,

2003. – С. 365.

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

56. Сидоренко-Мельник Г. М. Контроль ділової активності підприємства за ключовими показниками ефективності / Г. М. Сидоренко-Мельник, Ю. А. Козлова // Економіка та держава. – 2013. - № 10. – С. 74-75.

57. Сирветник-Царій В.В., Дуляба Н.І. Таксономічний аналіз як інструмент виявлення можливостей забезпечення розвитку ефективності управління економічним потенціалом підприємств торгівлі споживчої кооперації / В.В. Сирветник-Царій, Н.І. Дуляба // Глобальні та національні проблеми економіки. – 2019. – Випуск 9. – С.419-423.

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

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

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

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

62. Ткачук Г. Ю. Еволюція підходів до визначення сутності

економічної безпеки підприємства / Г. Ю. Ткачук // Науковий журнал «Молодий вчений». – 2020. – № 2 (17), Ч. 2. – С. 110-113.

63. Ткачук Г. Ю. Оцінка ділової активності підприємства / Г. Ю. Ткачук // Науковий вісник Херсонського державного університету. Серія: Економічні науки. – Вип.13. – 2015. – Ч.4. – С. 88-90.

64. Турило А. М. Визначення критерію розмежування категорій «ділова активність підприємства» і «ринкова активність підприємства» / М. Турило, О. А. Зінченко, І. С. Вчєрашня // Маркетинг і менеджмент інновацій. – 2011. - № 1. – С. 82.

65. Турило А. М. Теоретико-методичні підходи до визначення поняття «економічна активність підприємства» / А. М. Турило // Фінанси України. – 2011. – № 10. – С. 79-84.

66. Турило А. М. Визначення критерію розмежування категорій “ділова активність підприємства” і “ринкова активність підприємства” / А. М. Турило, І. С. Вчєрашня, О. А. Зінченко // Маркетинг і менеджмент інновацій. – Суми : ТОВ “ВТД Університетська книга”, 2011. – №1. – С. 82–85.

67. Управління діловою активністю машинобудівних підприємств : монографія / С. А. Бурий, В. О. Мукомела-Михалець. – Хмельницький : ХНУ, 2014. – 183 с.

68. Харченко В. Ділова активність як складова системи управління розвитком промислового підприємства / В. Харченко // Економіка. – 2013. – № 4 (124). – С. 87-91.

69. Хома І. Б. Теоретичні аспекти та особливості управління діловою активністю підприємства / І. Б. Хома // Науковий вісник Національного лісотехнічного університету України : зб. наук.-техн. пр. – Вип. 24.6. – Київ : НЛТУ України, 2014. – С. 150-155.

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