

Міністерство освіти і науки України
Дніпровський державний аграрно-економічний університет
Навчально-науковий інститут економіки
Факультет обліку і фінансів
Кафедра фінансів, банківської справи та страхування

ДОПУСТИТИ ДО ЗАХИСТУ:

В.о. завідувача кафедри,

д.е.н., професор

_____ **О.В. Добровольська**

“ _____ ” _____ **2021 р.**

ДИПЛОМНА РОБОТА

Фінансовий аналіз ділової активності сільськогосподарського підприємства та напрями його вдосконалення

Виконав: студент за

освітньо-професійною програмою

«Фінанси, банківська справа та страхування» зі спеціальності

072 «Фінанси, банківська справа

та страхування»

Колесов В.С.

Керівник: проф. Качула С.В.

**ДНІПРОПЕТРОВСЬКИЙ ДЕРЖАВНИЙ АГРАРНО-ЕКОНОМІЧНИЙ
УНІВЕРСИТЕТ**

Факультет обліку та фінансів
Кафедра фінансів, банківської справи та страхування
Освітній ступінь магістр
Освітньо-професійна програма «Фінанси, банківська справа та страхування»
Спеціальність 072 «Фінанси, банківська справа та страхування»

ЗАТВЕРДЖУЮ

Завідувач кафедри, д.е.н., проф. Катан Л.І.

«_____» _____ 20__

р.

ЗАВДАННЯ

на дипломну роботу студенту

КОЛЕСОВУ ВІТАЛІЮ СЕРГІЙОВИЧУ

- 1. Тема дипломної роботи** «Фінансовий аналіз ділових активності сільськогосподарського підприємства та напрями його вдосконалення»
- 2. Керівник роботи** Качула Світлана Валентинівна, д.е.н., професор затверджені наказом ДДАЕУ від «30» листопада 2020 р. №2297.
- 3. Строк подання студентом роботи** – 15 лютого 2021 р.
- 4. Вихідні дані до роботи:** інструктивні матеріали щодо формування фінансової діяльності на підприємстві, аналізу фінансового стану підприємства, річна фінансова звітність аграрно-виробничого товариства з обмеженою відповідальністю «Агроцентр К» за 2015-2019 роки.
- 5. Зміст розрахунково-пояснювальної записки (перелік питань, які потрібно розкрити).** Вступ. 1.Теоретичні основи фінансового аналізу ділової активності сільськогосподарського підприємства. 2. Оцінка ділової активності АВ ТОВ «Агроцентр К» 3. Шляхи вдосконалення фінансового аналізу ділової активності сільськогосподарського підприємства. Висновки і пропозиції.
- 6. Перелік графічного матеріалу (з точним зазначенням обов'язкових креслень).**
 - 1.Підходи до визначення поняття «ділова активність підприємства».
 - 2.Фактори, що впливають на ділову активність підприємства.
 - 3.Система показників для кількісного

виміру ділової активності. 4. Показники ділової активності підприємства. 6. Складові інструментарію управління діловою активністю. 7. Чинники, що мають вплив на ділову активність сільськогосподарських підприємств. 8. Схема управління діловою активністю підприємства. 9. Склад та структура земельних угідь АВ ТОВ «Агроцентр К» за 2015-2019 роки та інші.

7. Консультанти розділів роботи

Розділ	Прізвище, ініціали та посада консультанта	Підпис, дата	
		завдання видав	завдання прийняв

8. Дата видачі завдання _____ 10 вересня 2020 р. _____

КАЛЕНДАРНИЙ ПЛАН

№ з/п	Назва етапів дипломної роботи	Термін виконання етапів роботи	Примітка
1	Теоретичні основи фінансового аналізу ділової активності сільськогосподарського підприємства	Вересень-Жовтень 2020 р.	
2	Оцінка ділової активності АВ ТОВ «Агроцентр К»	Жовтень 2020 р.	
3	Шляхи вдосконалення фінансового аналізу ділової активності сільськогосподарського підприємства	Листопад 2020 р.	
4	Висновки і пропозиції	Грудень 2020 р.	
5	Оформлення дипломної роботи	Січень 2021 р.	

Студент _____
(підпис) (прізвище та ініціали)

Керівник роботи _____
(підпис) (прізвище та ініціали)

ЗМІСТ

ВСТУП	5
РОЗДІЛ 1. ТЕОРЕТИЧНІ ОСНОВИ ФІНАНСОВОГО АНАЛІЗУ ДІЛОВОЇ АКТИВНОСТІ СІЛЬСЬКОГОСПОДАРСЬКОГО ПІДПРИЄМСТВА	9
1.1. Економічна сутність поняття фінансового аналізу ділової активності підприємства	9
1.2. Методичне забезпечення фінансового аналізу ділової активності підприємства	18
1.3. Управління діловою активністю сільськогосподарського підприємства	24
Висновки до розділу 1	29
РОЗДІЛ 2. ОЦІНКА ДІЛОВОЇ АКТИВНОСТІ АВ ТОВ «АГРОЦЕНТР К»	30
2.1. Організаційно-економічна характеристика підприємства	30
2.2. Оцінка ефективності використання ресурсів підприємства	37
2.3. Оцінка системи показників стійкого зростання підприємства	45
Висновки до розділу 2	50
РОЗДІЛ 3. ШЛЯХИ ВДОСКОНАЛЕННЯ ФІНАНСОВОГО АНАЛІЗУ ДІЛОВОЇ АКТИВНОСТІ СІЛЬСЬКОГОСПОДАРСЬКОГО ПІДПРИЄМСТВА	53
3.1. Удосконалення фінансового аналізу дебіторської заборгованості на підприємстві	53
3.2. Формування ефективної системи управління діловою активністю підприємства	59
3.3. Багатовимірний статистичний аналіз виробничого складника ділової активності підприємства	65
Висновки до розділу 3	72
ВИСНОВКИ ТА ПРОПОЗИЦІЇ	74
СПИСОК ВИКОРИСТАНИХ ДЖЕРЕЛ	78
ДОДАТКИ	85

Реферат

Тема: «Фінансовий аналіз ділової активності сільськогосподарського підприємства та напрями його вдосконалення»

Дипломна робота: 88 ст., 8 рис., 21 табл., 3 додатки, 68 літературних джерел.

Об'єктом дослідження є процес господарської діяльності сільськогосподарського підприємства.

Метою дипломної роботи є розробка теоретичних положень та методичних і практичних рекомендацій щодо фінансового аналізу ділової активності сільськогосподарського підприємства та напрямів її вдосконалення в системі управління підприємством.

Предметом дослідження є сучасні методи аналізу ділової активності сільськогосподарського підприємства

В ході виконання дипломної роботи було розглянуто та досліджено процес фінансового аналізу ділової активності сільськогосподарського підприємства в контексті пошуку шляхів його вдосконалення.

АНОТАЦІЯ

ФІНАНСОВІ РЕСУРСИ, ФІНАНСОВІ АКТИВИ, ФІНАНСОВИЙ АНАЛІЗ, ДІЛОВА АКТИВНІСТЬ, КОНКУРЕНТНОСПРОМОЖНІСТЬ, ФІНАНСОВА СТІЙКІСТЬ, ПЛАТОСПРОМОЖНІСТЬ

АННОТАЦИЯ

ФИНАНСОВЫЕ РЕСУРСЫ, ФИНАНСОВЫЕ АКТИВЫ, ФИНАНСОВЫЙ АНАЛИЗ, ДЕЛОВАЯ АКТИВНОСТЬ, КОНКУРЕНТНОСПОСОБНОСТЬ, ФИНАНСОВАЯ УСТОЙЧИВОСТЬ, ПЛАТЕЖЕСПОСОБНОСТЬ

SUMMARY

FINANCIAL RESOURCES, FINANCIAL ASSETS, FINANCIAL ANALYSIS, BUSINESS ACTIVITY, COMPETITIVENESS, FINANCIAL STABILITY, PAYMENT CAPACITY

ВСТУП

Сучасні економічні умови господарювання вимагають від підприємств максимальної ефективності виробництва, результативності діяльності, конкурентоздатності продукції і послуг на основі інноваційних форм господарювання і управління виробництвом та активізації підприємництва, впровадження науковотехнічних нововведень.

В свою чергу забезпечення ефективного управління суб'єктом господарювання можливе за умови прийняття своєчасних і ефективних управлінських рішень, пов'язаних із використанням наявного ресурсного потенціалу. І залежно від того, наскільки оперативними та якісними будуть прийняті управлінські рішення, в кінцевому випадку й буде змінюватися фінансовий результат діяльності підприємства.

Важливим інструментом, який дає змогу побачити ефективність використання ресурсного потенціалу підприємства, є аналіз і оцінка його ділової активності. Особливо важливим є проведення такого аналізу в умовах нестабільної економіки, жорсткої конкуренції на ринку товарів, робіт і послуг, коли перед керівниками підприємств постає завдання не тільки зберегти наявні позиції у певному сегменті продажу, оперативно реагуючи та впливаючи на швидкозмінну ринкову ситуацію, а й визначитися на перспективу з можливостями розширення обсягів діяльності.

Сучасний стан розвитку та результативності підприємств агропромислової сфери свідчить, що значною проблемою на шляху зростання ефективності їх функціонування є недостатній рівень ділової активності, що призводить до збільшення тривалості операційного та фінансового циклів, а також виникнення значних розривів між часом реалізації продукції та отриманням грошових коштів за неї. Крім того, низький рівень ділової активності сільськогосподарських підприємств спричиняє зменшення рівня ефективності використання наявних ресурсів та зростання періоду часу на повернення інвестованого у виробництво капіталу.

В умовах сьогодення першочергове завдання, що стоїть перед як перед власниками так і перед керівниками сучасних підприємств, є використання комплексу заходів, що забезпечать зростання рівня ділової активності суб'єкта господарювання на ринках капіталу, товарів та робочої сили і дадуть змогу підвищити рівень їх конкурентоспроможності. Ділова активність підприємства являє собою результативність і ефективність господарської діяльності.

Метою роботи є дослідження теоретичних основ фінансового аналізу ділової активності та пошук шляхів його вдосконалення для досягнення підприємством більш високих результатів діяльності.

Для досягнення вищевказаної мети, потрібно виконати наступні завдання:

- дослідити економічну сутність поняття фінансового аналізу ділової активності підприємства;
- дослідити методичне забезпечення фінансового аналізу ділової активності підприємства;
- проаналізувати управління діловою активністю сільськогосподарського підприємства;
- надати організаційно-економічну характеристику досліджуваному господарству;
- провести оцінку ефективності використання ресурсів підприємства;
- провести оцінку системи показників стійкого зростання підприємства;
- визначити та запропонувати шляхи для вдосконалення фінансового аналізу ділової активності підприємства.

Предмет дослідження – теоретико-методичні та практичні аспекти фінансового аналізу ділової активності підприємства.

Об'єкт дослідження – процес проведення фінансового аналізу ділової активності підприємства.

Для вирішення поставлених завдань в роботі використані методи економічного аналізу, синтезу, порівняння, метод аналогії, логічний аналіз - для вивчення існуючих у теорії та на практиці методів оцінки фінансового потенціалу; наукової абстракції - при виділенні найбільш важливих показників для оцінки ділової активності сільськогосподарських підприємств, економіко-математичного аналізу – для проведення багатовимірного статистичного аналізу, прогнозування, трендовий і кореляційний аналіз, а також графічний та табличний методи.

Інформаційною основою дослідження стали науково-методична література, нормативно-правові акти державних органів України, фінансові звітні дані підприємства (Баланс (форма №1); Звіт про фінансові результати (форма №2), примітки до фінансової звітності).

Дипломна робота виконується за матеріалами АВ ТОВ «Агроцентр К» - аграрно-виробничого товариства з обмеженою відповідальністю «Агроцентр К» Дніпропетровської області.

Наукова новизна дипломної роботи полягає в використанні багатовимірного статистичного аналізу виробничого складника ділової активності підприємства, в використанні моделі оптимізації дебіторської заборгованості для вдосконалення оцінки та аналізу ділової активності підприємства, а також в запровадженні системного підходу до управління діловою активністю підприємства з метою вдосконалення фінансового аналізу ділової активності підприємства.

Практичне значення отриманих результатів даного дослідження полягає в розробці пропозицій щодо застосування в практичній діяльності підприємства багатовимірного статистичного аналізу, моделі оптимізації дебіторської заборгованості та запровадженні системного підходу до управління діловою активністю.

Публікації. За результатами дослідження опубліковані тези на тему: «Методика аналізу ділової активності, як складової оцінки фінансового потенціалу підприємства» у збірнику матеріалів Міжнародної наукової

інтернет-конференція «Інформаційне суспільство: технологічні, економічні та технічні аспекти становлення».

Структура роботи: вступ, три розділи, висновки та пропозиції, список використаних джерел, додатки. Робота містить 88 сторінки основного тексту, 21 таблиць, 8 рисунків, 3 додатки. Список використаних джерел включає 68 найменувань.

РОЗДІЛ 1. ТЕОРЕТИЧНІ ОСНОВИ ФІНАНСОВОГО АНАЛІЗУ ДІЛОВОЇ АКТИВНОСТІ СІЛЬСЬКОГОСПОДАРСЬКОГО ПІДПРИЄМСТВА

1.1. Економічна сутність поняття фінансового аналізу ділової активності підприємства

Для початку зупинимося на тлумаченні економічної сутності категорії «ділова активність», визначенні її видів, організації та методичному забезпеченні аналізу цього показника. За економічним змістом дефініцію ділова активність підприємств можна розглядати як у широкому, так і вузькому значенні. У своєму широкому розумінні вона означає весь спектр зусиль підприємства, спрямованих на просування на ринках продукції, праці, капіталу. У вузькому розумінні, а саме в процесі аналізу фінансово-господарської діяльності сільськогосподарського підприємства, ділова активність означає виробничу та комерційну діяльність підприємства [20].

Дослідженням та вивченням проблем ділової активності як комплексної характеристики ефективності функціонування підприємств займалася низка вітчизняних та зарубіжних вчених. Вагому увагу питанням сутності ділової активності підприємства та удосконалення методики її фінансового аналізу приділено у працях, як відомих зарубіжних так і вітчизняних науковців, а саме таких як О. М. Анісімова, Є. Ю. Антипенко, Ю. А. Брігхем, В. В. Варавка, М. П. Войнаренко, О. А. Гарасюк, О. О. Горошанська, Б. Є. Грабовецький, О. А. Гринькевич, М. Ю. Ігнатенко, Н. Б. Кащена, Г. І. Кіндрацька, Л. О. Коваленко, Р. О. Костирко та ін.

Ділова активність підприємства, як зазначає Сташко С.К., – це комплексне поняття, яке виражається через систему взаємопов'язаних економічних категорій. Тому, серед науковців є різні підходи до визначення цього поняття.

Г.Г. Кірейцев характеризує ділову активність з двох сторін: «По-перше, під діловою активністю на його думку, розуміється процес вибору

оптимального співвідношення між наборами економічних ресурсів та окремо між обсягами виробництва різноманітних продуктів за допомогою цих ресурсів. Про зростання ділової активності у цьому випадку свідчатиме підвищення прибутковості підприємства за умови оптимізації структури використовуваних ресурсів та напрямів виробництва при незмінності інших умов. З іншого боку Г.Г. Кірейцев розкриває сутність ділової активності виходячи з теорії кругообігу ресурсів» [26].

У більшості наукових праць сутність ділової активності розкривається саме в контексті теорії кругообігу (оборотності) ресурсів, яка тлумачиться наступним чином: «Чим швидче кошти підприємства (активи в пасиви) зроблять кругообіг, тим більше продукції отримає та реалізує підприємство при одній і тій же сумі витраченого капіталу, тобто без додаткового залучення фінансових ресурсів» [35].

Отже, за рахунок прискорення оборотності ресурсів при незмінності інших умов відбувається збільшення суми прибутку, а відтак можна говорити про зростання ділової активності. Крім того, збільшення швидкості обороту ресурсів підприємства дає змогу вивільнити частину оборотних засобів із господарського процесу для власних потреб, зокрема для розвитку виробництва.

Ю.С. Цал-Цалко розкриває зміст ділової активності, доповнюючи теорію кругообігу ресурсів ще двома економічними категоріями: «економічне зростання» та «економічний розвиток». Категорія «економічне зростання» ідентифікується як регулярне та стійке розширення масштабів економічної діяльності шляхом постійного нарощування величини фінансових ресурсів (майна) підприємства, яке доцільно проводити до досягнення ринкової рівноваги (задоволення попиту усіх потенційних споживачів). Поняття «економічний розвиток» пов'язується із використанням на підприємствах глобальних за своїм змістом досягнень технологічного прогресу, який в наш час є стрімким і дає змогу підприємствам швидко ставати лідерами на ринку [46].

М.Д. Білик стверджує: «На рівень ділової активності підприємства безпосередній вплив має, поряд із рівнем ефективності використання ресурсів, ще й ступінь виконання цим підприємством плану за основними показниками, що забезпечують задані темпи його зростання в сферах операційної, фінансової та інвестиційної діяльності» [7].

На думку Ю.М. Тютюнника, основним критерієм ефективної роботи підприємства є його прибутковість [44]. Тому, здійснюючи свою господарську діяльність, підприємство повинно намагатися та створювати умови для отримання максимальної віддачі від використання своїх наявних ресурсів не тільки прискорюючи їх оборотність, а й застосовуючи інші доступні якісні методи, зокрема:

- розширення ринків збуту своєї продукції, в тому числі включаючи збільшення поставок на експорт;

- створення та реалізація науково-технічних новинок, які б перевищували за якістю та можливостями світові аналоги або ж взагалі були унікальними в своєму роді;

- зміцнення репутації (ділового іміджу) підприємства та його зв'язків із діловими партнерами тощо.

Слід відмітити, що деякі науковці виділяють окремо взаємозв'язок між рівнем ділової активності підприємства та його розрахунковими відносинами із контрагентами. Цікавими також є думки, відносно яких для поглибленого аналізу ділової активності підприємства його необхідно доповнювати аналізом ділової активності персоналу.

Ділова активність – це комплексна характеристика діяльності підприємства, яка містить в собі оцінку ступеня напруженості використання ресурсів. Ділова активність підприємства характеризується, перш за все, ефективністю використання виробничих ресурсів і стійкістю економічного зростання.

Поняття «ринкова активність» і «ділова активність» широко використовуються в навчальній і науковій літературі напрямку економічного,

фінансового і інвестиційного аналізу як об'єкт аналізу і дослідження. В деяких наукових працях ці поняття вживаються як синоніми, в інших як взаємодоповнюючі поняття, а саме ділова активність розглядається у складі ринкової.

«Достатньо змістовне висвітлення сутності ринкової активності запропоноване Кузнецовою І.М., яка характеризує ринкову активність як вибір оптимальної стратегії і тактики підприємства у використанні прибутку, його акумулюванні і нарощуванні капіталу за рахунок активізації своєї діяльності на внутрішньому і зовнішньому ринках з метою завоювання стійких ринкових позицій шляхом підвищення якості продукції і виробництва конкурентоспроможних виробів» [27]. Кузнецова І.М. наголошує, що головним критерієм успішності ринкової активності підприємства є міцна та стабільна позиція на ринку та високий рівень конкурентоспроможності.

Як бачимо, серед науковців немає єдності у визначенні ділової активності. На нашу думку, ділова активність це є комплексна категорія, яка виражається через систему пов'язаних та взаємозалежних економічних показників з використанням для її оцінки відповідно визначеної сукупності якісних та кількісних критеріїв.

В свою чергу світова практика ведення господарської діяльності пов'язує поняття ділової активності з поняттям інвестиційної привабливості підприємства, що, як ми вважаємо, дещо обмежує та звужує дану категорію, тому що вона крім інвестиційної діяльності, охоплює й інші види діяльності.

«На думку Т.П. Куриленка, ділову активність підприємства можна визначити як мотивований на макро- та мікрорівні процес управління ефективністю господарської діяльності суб'єктів економічних відносин. Цей процес спрямований на забезпечення розвитку підприємства, 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» [11].

Отже до економічної сутності поняття «ділова активність підприємства» немає єдиного підходу, наведемо визначення даної дефініції різними науковцями (табл.1.1).

Таблиця 1.1

Підходи до визначення поняття «ділова активність підприємства»

Автор	Сутність поняття ділова активність
1	2
О.М. Анісімова	Охоплює найважливіші сфери життєдіяльності підприємства, а саме виробництво, фінанси, маркетинг, тому дає можливість оцінити внутрішню та зовнішню ефективність.
Г.Г. Кірейцев	Це процес вибору оптимального співвідношення між наборами економічних ресурсів та окремо між обсягами виробництва і різноманітних продуктів за допомогою цих ресурсів.
Л.О. Коваленко, Л.М. Ремньова	Це комплексна характеристика, яка втілює різні аспекти діяльності підприємства і визначається такими критеріями, як місце підприємства на ринку, репутація, інноваційно-інвестиційна діяльність, конкурентоспроможність.
Т.П. Куриленко	Це мотивований на макро- та мікрорівні процес управління ефективністю господарської діяльності суб'єктів економічних відносин.
М.І. Петренко	Головними якісними і кількісними критеріями ділової активності підприємства є широта ринків збуту продукції, включаючи наявність поставчань на експорт, репутація підприємства, ступінь плану основних показників господарської діяльності.

Продовження таблиці 1.1

1	2
Г.Ю. Ткачук	Це економічна категорія, яка характеризує економічну діяльність підприємства з позицій внутрішніх його змін і виявляється через зміну її інтенсивності у часі.
Ю.С. Цал-Цалко	Формується за рахунок внутрішньої і зовнішньої ефективності. Внутрішня ефективність забезпечується організацією господарської діяльності, зовнішня – найкращим асортиментом готової продукції, товарів, робіт і послуг.
А.Д. Шеремет	Означає зусилля, яких підприємство докладає для виходу на ринок продукції, праці, капіталу, а під час аналізу фінансово-господарської діяльності цей термін застосовується для характеристики поточної виробничої і комерційної діяльності.
Кащена, О.О. Горошанська, Т.В. Польова	Відображає ступінь його життєздатності в умовах нестабільної економіки, який залежить від застосовуваних керівництвом управлінських принципів, що виявляються через спектр реальних дій, спрямованих на динамічність розвитку суб'єкта господарювання і досягнення ним поставлених цілей та заданих програм.

«Ділова активність – це узагальнене комплексне поняття, яке виражається через систему кількісних і якісних взаємопов'язаних економічних характеристик. Як зазначає Л.М. Мешкова, термін «ділова активність» може використовуватися під час оцінювання різноманітних явищ, подій, станів підприємства з різних позицій» [19]:

- 1) як властивість бізнесменів, підприємців;
- 2) для опису економічного стану в країні, фази економічного циклу
- 3) як циклічний процес під час здійснення маркетингової діяльності;

- 4) як характеристика ринку збуту (розмір замовлень, стан розрахунків);
- 5) для оцінки корпорацій: відкриття філій, відділень;
- 6) у фінансовому аналізі підприємства на основі сукупності коефіцієнтів.

Проаналізувавши вищенаведені існуючі підходи до визначення суті поняття ділової активності підприємства, можна зробити такий висновок, що поняття ділової активності підприємства є багатокритеріальним, а в свою чергу фінансовий аналіз ділової активності – це комплексна оцінка ефективності використання підприємством всіх своїх ресурсів, а також це система заходів, в тому числі аналітичних, які направлені на знаходження величини та причини відхилення параметрів ділової активності від нормативних або бажаних.

Метою фінансового аналізу ділової активності є здійснення управлінського впливу, який націлений на досягнення позитивних результатів діяльності підприємства, створення сприятливого інвестиційного клімату, підтримання стабільного фінансового стану та забезпечення постійного розширення й росту обсягів виробництва та реалізації продукції і послуг.

В умовах нестабільної економіки виділяють наступні рівні ділової активності:

- високий або достатній;
- середній або задовільний;
- низький або незадовільний.

Варто зазначити, що кожному рівню ділової активності відповідає певна характерна виробничо-господарська ситуація, відповідному зв'язку з цим виділяють: нормальну ситуацію, проблемну ситуації, кризову ситуації

Нормальна ситуація характерна для високого рівня ділової активності. Така ситуація означає відповідний збіг умов та обставин, за якого виникають сприятливі умови для ведення своєї діяльності суб'єктом господарювання, умови при яких формується стійка та непохитна тенденція щодо підвищення

темтів зростання оціночних показників. Проблемна ситуація виникає на підприємстві, рівень ділової активності якого відповідає середньому значенню та визначається як збіг відповідних господарських чинників та умов, при яких виникає тенденція до погіршення економічного стану підприємства, а також спостерігається нестійка динаміка оціночних показників ділової активності.

Кризова ситуація в свою чергу характеризує низький рівень ділової активності. Вона виникає у випадку відсутності оперативного реагування на стратегічні питання, що потребують термінового їх вирішення. Критичну ситуацію можна охарактеризувати, як такий збіг обставин, що формують стійку негативну тенденцію відповідних оціночних показників ділової активності та навіть загрожують підприємству банкрутством. Визначення проблемної та ще більше кризової ситуації при діагностиці стану ділової активності викликає необхідність термінового регулювання виробничо-господарської діяльності через прийняття оперативних управлінських рішень.

Отже, в цілому ділова активність визначає результат всієї господарської і фінансово-економічної діяльності, отриманий під дією різних факторів, які розглянуті на рис.1.1.

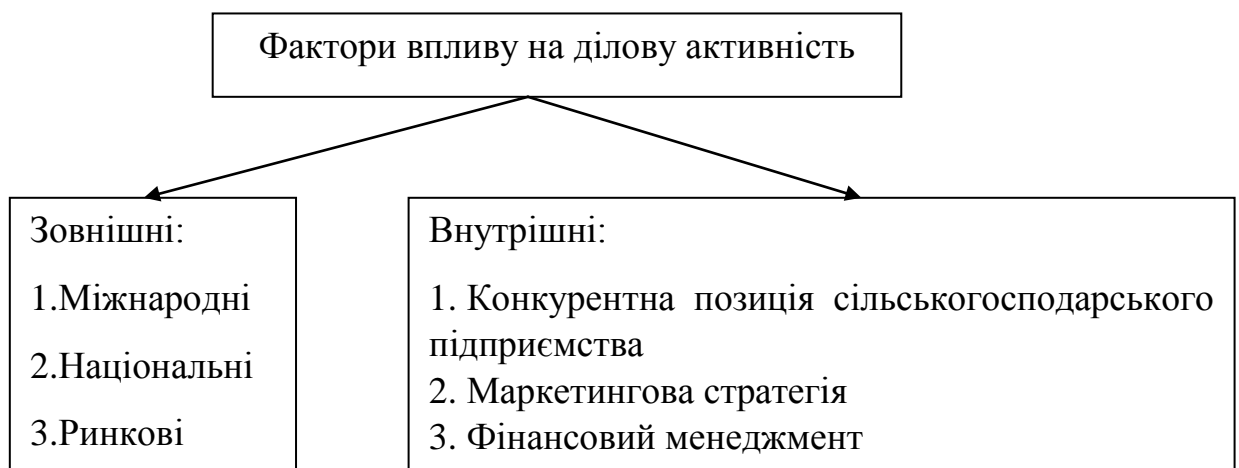


Рис.1.1. Фактори, що впливають на ділову активність підприємства

Так, чинники, які впливають на рівень ділової активності, поділяють на:

- зовнішні, які не залежать від діяльності суб'єктів господарювання,

- внутрішні, які безпосередньо пов'язані з діяльністю підприємств.

Відповідні зовнішні та внутрішні чинники, які безпосередньо впливають на ведення діяльності підприємством, формують його бізнес-середовище, яке в свою чергу визначає становище підприємства на ринку, а також його економічний потенціал та фінансове благополуччя.

«Фінансовий аналіз ділової активності підприємства - комплексне вивчення фінансового стану підприємства з метою оцінки досягнутих фінансових результатів, що проводиться за допомогою методів фінансового аналізу за даними фінансової звітності підприємства.

Фінансовий аналіз ділової активності підприємства полягає у дослідженні рівнів і динаміки різноманітних фінансових коефіцієнтів – показників оборотності запасів та капіталу підприємства, його дебіторської та кредиторської заборгованості, фінансового та операційного циклів та коефіцієнта стійкості економічного зростання. [4]

Фінансовий аналіз ділової активності підприємства – складний процес, що включає в себе ряд аспектів, які потрібно врахувати при аналізі. Крім того, в результаті такого аналізу ми отримуємо на виході сукупність різноманітної інформації, яка не дає нам чіткої рекомендації щодо точної оцінки ділової активності підприємств. У зв'язку з цим питання точної та адекватної оцінки стану ділової активності є важливим моментом у загальному аналізі фінансового стану підприємства. У широкому розумінні ділова активність означає весь спектр зусиль, спрямованих на просування фірми на ринках продукції, праці, капіталу». [3]

Підсумовуючи вищевикладене можна визначити, що ділова активність підприємства є комплексною категорією, спрямованою на забезпечення раціонального використання ресурсів і рентабельної господарської діяльності. В умовах ринкової економіки саме рівень ділової активності є мірилом ефективності роботи підприємства.

Показники ділової активності підприємства – це, перш за все, критерії розумного використання фінансових ресурсів, тому вони ідентифікуються як

характеристики ефективності діяльності керівництва у фінансовій сфері.

Аналіз ділової активності підприємства, здійснюючи оцінку ефективності використання суб'єктом господарювання ресурсного потенціалу, формує необхідну інформаційну базу для прийняття управлінських рішень, спрямованих на досягнення позитивних результатів діяльності і створення сприятливого інвестиційного клімату, а також підтримання стабільного фінансового стану та забезпечення постійного розширення виробництва.

1.2. Методичне забезпечення фінансового аналізу ділової активності підприємства

Ділова активність – це така комплексна характеристика діяльності підприємства, яка містить в собі оцінку ступеня ефективності використання наявних ресурсів підприємства.

Ділова активність підприємства характеризується, перш за все, ефективністю використання виробничих ресурсів і стійкістю економічного зростання. Головним критерієм оцінки ефективності роботи підприємства виступає його прибутковість.

Фінансовий аналіз ділової активності проводять за якісними і кількісними показниками [5].

До якісних показників належать:

- розмір ринку збуту продукції;
- наявність та кількість продукції, що йде на експорт;
- імідж підприємства;
- імідж клієнтів підприємства;
- конкурентоспроможність підприємства і продукції – це здатність підприємства виробляти і продавати товари і послуги, цінові й нецінові якості яких будуть привабливіші, ніж в аналогічній продукції конкурентів.

Кількісні показники оцінки ділової активності виражаються динамікою аналітичних та синтетичних показників виробничо-фінансової діяльності підприємств. На практиці аналітичної роботи доцільно буде ці показники згрупувати:

- за абсолютними значеннями приросту до базового рівня чи до плану;
- за відносними значеннями приросту до базового рівня чи до плану;
- за ефективністю використання виробничих ресурсів та капіталу.

Найбільш загальну систему показників кількісної оцінки ділової активності наведено у табл. 1.2. [4].

Таблиця 1.2.

Система показників для кількісного виміру ділової активності

Показники динаміки кількісних змін	Показники ефективності використання ресурсів і капіталу
1. Обсяг реалізації продукції	1. Рентабельність вкладеного капіталу
2. Обсяг валового доходу	2. Рентабельність виробничого капіталу
3. Обсяг чистого прибутку	3. Рентабельність продукції
4. Вартість основних засобів	4. Продуктивність праці працівників
5. Обсяг виробничих запасів	5. Середня заробітна плата працівників
6. Кількість працюючих	6. Матеріаломісткість продукції
7. Приріст валюти балансу	7. Віддача основних засобів
8. Приріст власного капіталу	8. Граничний рівень витрат
9. Обсяг реальних інвестицій	9. Рентабельність реальних інвестицій

Кількісна оцінка ділової активності може бути здійснена за такими етапами [1]:

1. Дослідження динаміки та співвідношення темпів зростання абсолютних показників згідно з «золотим правилом економіки» полягає в тому, що прибуток підприємства повинен зростати більш високими темпами, ніж обсяг реалізації продукції та вартість майна підприємства. Тобто витрати

виробництва повинні зменшуватись, а от ресурси підприємства використовуватись раціональніше та ефективніше.

2. Вивчення значень та динаміки відносних показників, що визначають рівень ефективності використання, як спожитих так і авансованих ресурсів підприємства.

3. Вивчення значень і обов'язково їх динаміки показників рентабельності, які характеризують відносну дохідність підприємства.

4. Аналіз коефіцієнтів стійкого зростання підприємства.

Використання результатів проведеної оцінки ділової активності підприємства буде сприяти покращенню результативності виробничо-господарської діяльності, а також допоможе здобути конкурентні переваги порівняно з іншими суб'єктами господарювання.

Важливо зауважити, що кожне конкретне підприємство вимагає індивідуального підходу до сегментації та інтеграції методик оцінювання результатів його діяльності, а тому потрібно поєднати елементи аналізу абсолютних показників з відносними або якісними.

Якість економічного зростання підприємства можуть характеризувати узагальнюючі показники. Такі узагальнюючі показники визначають ступінь окупності (оборотності) активів і капіталу підприємства (табл. .1.3).

До якісних показників економічного зростання підприємства також відносяться показники рентабельності.

Рентабельність показує, наскільки діяльність підприємства є прибутковою. Чим вищий коефіцієнт рентабельності, то тим ефективнішою є діяльність підприємства.

В практиці фінансового аналізу існує досить значна кількість коефіцієнтів рентабельності. Використання відповідного коефіцієнта рентабельності залежить від характеру оцінки ефективності фінансово-господарської діяльності підприємства. Насамперед від характеру оцінки, залежить вибір прибутку (оціночного показника), що буде використовуватися у розрахунках.

Таблиця 1.3.

Показники ділової активності підприємства

Показник	Формула
Коефіцієнт оборотності активів	$\text{Ко. а.} = \frac{\text{Чистий дохід від реалізації продукції}}{\text{Середня величина активів}} = \frac{\text{ряд 2000 ф. 2}}{(\text{ряд 1300 гр. 3} + \text{ряд 1300 гр. 4 ф. 1})/2}$
Коефіцієнт оборотності оборотних активів	$\text{Ко. о. а} = \frac{\text{Чистий дохід від реалізації продукції}}{\text{Середня величина оборотних активів}} = \frac{\text{ряд 2000 ф. 2}}{(\text{ряд 1195 гр. 3} + \text{ряд 1195 р. 4 ф. 1})/2}$
Коефіцієнт оборотності запасів	$\text{Ко. з} = \frac{\text{Чистий дохід від реалізації продукції}}{\text{Середня величина запасів і витрат}} = \frac{\text{ряд 2000 ф. 2}}{(\text{ряд 1100 гр. 3} + \text{ряд 1110 гр. 3} + \text{ряд 1100 гр. 4} + \text{ряд 1110 гр. 4 ф. 1})/2}$
Оборотність запасів	$\text{Оз} = \frac{\Gamma}{\text{Ко.з}}$
Коефіцієнт оборотності дебіторської заборгованості	$\text{Ко. дз} = \frac{\text{Чистий дохід від реалізації продукції}}{\text{Середня величина дебіторської заборгованості}} = \frac{\text{ряд 2000 ф. 2}}{(\sum \text{ряд з 1125 по 1155 гр. 3} + \sum \text{ряд з 1125 по 1155 гр. 4 ф. 1})/2}$
Оборотність дебіторської заборгованості	$\text{Одз} = \frac{\Gamma}{\text{Ко. дз}}$
Коефіцієнт оборотності кредиторської заборгованості	$\text{Ко. кз} = \frac{\text{Чистий дохід від реалізації продукції}}{\text{Середня величина кредиторської заборгованості}} = \frac{\text{ряд 2000 ф. 2}}{(\text{ряд 1695 гр. 3} + \text{ряд 1695 гр. 4 ф. 1})/2}$
Оборотність кредиторської заборгованості	$\text{Ок. з} = \frac{\Gamma}{\text{Ко. кз}}$
Коефіцієнт оборотності власного капіталу	$\text{Ко. кз} = \frac{\text{Чистий дохід від реалізації продукції}}{\text{Середня величина власного капіталу}} = \frac{\text{ряд 2000 ф. 2}}{(\text{ряд 1495 гр. 3} + \text{ряд 1495 гр. 4 ф. 1})/2}$

Найчастіше використовують такі чотири оціночні показники (прибуток) :

- валовий прибуток (ряд. 2090 ф.2);
- операційний прибуток (ряд. 2190 ф.2);
- прибуток до оподаткування (ряд. 2290 ф.2);
- чистий прибуток (ряд.2350 ф.2) [8, с. 179].

Слід зауважити, що загальноприйнятих значень рентабельності, на які можна орієнтуватися при аналізі, не існує. Тому зростання показників рентабельності в динаміці за звітні періоди розглядають як позитивну тенденцію.

В залежності від того, з чим порівнюють показник прибутку, виділяють дві групи коефіцієнтів рентабельності:

- рентабельність інвестицій (капіталу);
- рентабельність продажів.

У групі коефіцієнтів рентабельності інвестицій (капіталу) розраховують два основних коефіцієнти:

- рентабельність сукупного капіталу (або активів);
- рентабельність власного капіталу.

Рентабельність сукупного капіталу (R_a) розраховується за формулою:

$$R_a = \frac{\text{Прибуток до оподаткування}}{\text{Сукупний капітал}} = \frac{\text{ряд.2290ф.2}}{\text{ряд.1900ф.1}} \quad (2.1)$$

або

$$R_a = \frac{\text{Чистий прибуток}}{\text{Сукупний капітал}} = \frac{\text{ряд.2350 ф.2}}{\text{ряд.190ф.1}} \quad (2.2)$$

Даний коефіцієнт показує, наскільки ефективно підприємство використовує свої активи для одержання прибутку, тобто який прибуток приносить кожна гривня, вкладена в активи.

Показник рентабельності власного капіталу ($R_{вк}$) насамперед, викликає інтерес інвесторів. Він характеризує, наскільки раціонально та ефективно підприємство використовує власний капітал.

Рентабельність власного капіталу визначають за формулою:

$$R_{вк} = \frac{\text{Чистий прибуток}}{\text{Власний капітал}} = \frac{\text{ряд.2350 ф.2}}{\text{ряд.1495 ф.1}} \quad (2.3)$$

Щодо оцінки рентабельності продажів на основі показників прибутку та виручки від реалізації, то розраховують коефіцієнти рентабельності окремих її видів або всієї продукції в цілому.

В залежності від виду прибутку розраховують відповідні показники рентабельності, найчастіше використовують чистий прибуток або прибуток від операційної діяльності та валовий прибуток.

Так, розрахунок валової рентабельності реалізованої продукції (Рврп) показує ефективність виробничої діяльності підприємства, а також ефективність та виваженість політики ціноутворення. Валова рентабельність реалізованої продукції розраховується за формулою:

$$R_{врп} = \frac{\text{Валовий прибуток}}{\text{Чистий дохід від реалізації продукції}} = \frac{\text{ряд.2090 ф.2}}{\text{ряд.2000 ф.2}}, \quad (2.4)$$

Коефіцієнт операційної рентабельності реалізованої продукції (Рорп) показує рівень рентабельності підприємства після відрахування витрат на виробництво та збут товарів. Аналізуючи його разом з показником валової рентабельності можна отримати інформацію про те, чим саме викликані зміни рентабельності.

Розраховується даний показник за формулою:

$$R_{орп} = \frac{\text{Прибуток від операційної діяльності}}{\text{Чистий дохід від реалізації продукції}} = \frac{\text{ряд.2190 ф.2}}{\text{ряд.2000 ф.2}} \quad (2.5)$$

Наступний показник - це чиста рентабельність реалізованої продукції (Рчрп). Даний показник показує розмір прибутку на одну гривню реалізованої продукції. В свою чергу, слід зауважити, що незмінність протягом певного періоду показника операційної рентабельності із одночасним зниженням чистої рентабельності може свідчити про підвищення суми податкових платежів, що сплачуються до бюджету або про збільшення фінансових витрат та одержання збитків від участі в капіталі інших підприємств. Цей коефіцієнт характеризує вплив структури капіталу та фінансування компанії на її рентабельність.

Формула для розрахунку даного показника наступна:

$$P_{чрп} = \frac{\text{Чистий прибуток}}{\text{Чистий дохід від реалізації продукції}} = \frac{\text{ряд.2350 ф.2}}{\text{ряд.2000 ф.2}} \quad (2.6)$$

Крім вищевказаного коефіцієнта рентабельності, виділяють ще такі показники рентабельності - загальна рентабельність виробничих засобів та загальна рентабельність підприємства:

Загальна рентабельність виробничих засобів (Рвз):

$$P_{вз} = \frac{\text{Валовий прибуток}}{\text{Необоротні активи + Запаси}} = \frac{\text{ряд.2090 ф.2}}{\text{ряд.1095 ф.1 + 1100 ф.1}} \quad (2.7)$$

Загальна рентабельність підприємства (Рп.заг):

$$P_{п.заг} = \frac{\text{Валовий прибуток}}{\text{Середньорічна вартість майна}} = \frac{\text{ряд. 2090 ф.2}}{(\text{ряд. 1900 гр.3} + \text{ряд. 1900 гр.4}) \div 2} \quad (2.8)$$

Отже, фінансовий аналіз ділової активності є важливим етапом оцінювання фінансового стану підприємства. Фінансовий аналіз ділової активності проводять за якісними і кількісними показниками. Результати даного аналізу цікавлять, як внутрішніх користувачів (керівництво, засновники, працівник) так зовнішні користувачі інформації (інвестори, банківські установи, перевіряючі органи, інші суб'єкти господарювання).

1.3. Управління діловою активністю сільськогосподарського підприємства

Ефективне управління діловою активністю підприємства залежить від правильно вибраного інструментарію управління діловою активністю, що містить:

- об'єкта управління,
- принципи управління;

- методи управління;
- функції управління.

Головний елемент, що визначає склад інструментарію - це об'єкт управління. Об'єктами управління є показники ділової активності підприємства. Показники ділової активності – це такі вихідні елементи інструментарію, що виступають моделями явищ та процесів, що відображають специфічну спрямованість діяльності підприємства.

Склад інструментарію управління діловою активністю підприємства поданий на рис. 1.2.



Рис. 1.2.Складові інструментарію управління діловою активністю

Виділяють такі складові інструментарію управління діловою активністю сільськогосподарського підприємства:

- принципи управління діловою активністю;
- методи управління діловою активністю;

- функції управління діловою активністю.

На наш погляд, основні чинники які мають вплив на ділову активність сільськогосподарських підприємств, лежать у двох площинах:

- макроекономічній
- мікроекономічній.

За ознаками ці чинники можуть мати як позитивний вплив, а саме: стабільне фінансування, стійке зростання випуску та реалізації продукції, підвищення попиту і розширення ринків збуту, так і негативний вплив. Негативний вплив проявляється в зниженні рівня ділової активності в результаті втрати налагоджених зв'язків з постачальниками, контрагентами в результаті збурень зовнішніх чинників ринкової інфраструктури, інфляції.

На ділову активність підприємств агропромислової галузі впливають чинники, які виникають на мікрорівні та макрорівні (рис. 1.3).

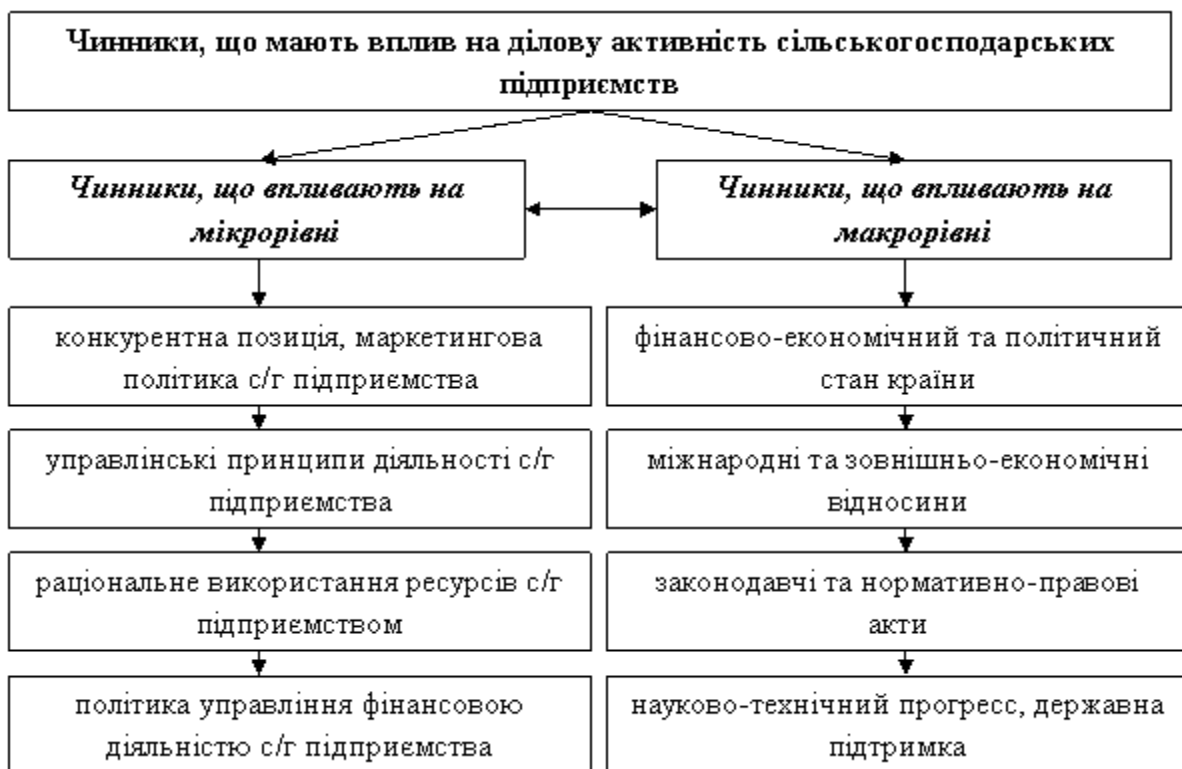


Рис. 1.3. Чинники, що мають вплив на ділову активність сільськогосподарських підприємств

Процес управління діловою активністю підприємства передбачає ряд послідовних етапів. Модель управління діловою активністю включає в себе наступні етапи (рис.1.4):



Рис.1.4. Схема управління діловою активністю підприємства

Управління діловою активністю сільськогосподарського підприємства можна розділити на наступні етапи:

1. формування складу інструментарію управління діловою активністю;
2. розробка методики оцінки рівня ділової активності;
3. побудова моделі удосконалення управління діловою активністю;
4. облік і контроль фактичних значень ділової активності;

5. аналіз і регулювання відхилень від заданого рівня.

Управління діловою активністю поєднує всі елементи інструментарію на оперативному, тактичному та стратегічному рівнях. Стратегічний рівень передбачає визначення мети та завдань діяльності підприємства, визначення прийомів та методів управління, розробку системи показників для комплексної оцінки ділової активності.

На тактичному рівні проводять ретроспективну оцінку управління діловою активністю, організацію аналізу вагомих показників ділової активності та визначення впливу внутрішніх та зовнішніх факторів на рівень ділової активності. Оперативний рівень поєднує в собі оцінки: забезпеченості ресурсами, виконання плану, ефективності використання ресурсів.

Управління діловою активністю дозволяє розробити таку політику управління підприємством, яка допоможе виявити всі сильні та слабкі сторони в діяльності підприємства, і на цій основі досягти максимальної результативності.

Управління діловою активністю - це перманентний процес, який має здійснюватися на підприємстві протягом усього періоду його функціонування, що забезпечить його економічний ріст та розвиток.

Отже, управління діловою активністю дає змогу комплексно та всебічно оцінити ефективність системи управління діловою активністю на стадіях планування, обліку, аналізу і контролю. При цьому вирішуються основні завдання підприємства:

- зниження ресурсомісткості продукції завдяки зменшенню витрат;
- нарощення обсягів реалізації продукції;
- підвищення рівня прибутковості та фінансової стійкості;
- оптимізація складу та структури майна;
- збільшення ринкової вартості підприємства за рахунок нарощування виробничого потенціалу та росту іміджу підприємства на ринку.

Висновки до розділу 1

1. Ділова активність – це така комплексна характеристика діяльності підприємства, яка містить в собі оцінку ступеня ефективності використання наявних ресурсів підприємства.

2. Фінансовий аналіз ділової активності підприємства заключається в розрахунку та дослідженні в динаміці різноманітних фінансових показників та коефіцієнтів, а саме таких як - коефіцієнта рентабельності, платоспроможності, ліквідності, фінансової стійкості, показників оборотності запасів, достатності капіталу підприємства, дебіторської та кредиторської заборгованості та інших. Фінансовий аналіз ділової активності є вагомим та важливим етапом оцінювання фінансового стану підприємства та проводиться з використанням якісних та кількісних показників.

3. Управління діловою активністю підприємства - генерує спроможність підприємства до зростання його вартості, а це є головною метою функціонування кожного суб'єкта господарювання.

4. Необхідність ефективного управління діловою активністю підприємства визначається тим, що саме показники ділової активності надають змогу визначити можливості для оптимізації структури активів і капіталу, зростання доходів, обґрунтованості витрат, що в свою чергу сприяє підвищенню платоспроможності та зміцненню фінансової стійкості.

РОЗДІЛ 2. ОЦІНКА ДІЛОВОЇ АКТИВНОСТІ АВ ТОВ «АГРОЦЕНТР К»

2.1. Організаційно-економічна характеристика підприємства

Аграрно-виробниче товариство з обмеженою відповідальністю «Агроцентр К» (далі АВ ТОВ «Агроцентр-К») розташоване у місті Дніпро і є одним з провідних аграрних підприємств в Дніпропетровській області,

Місце знаходження головного офісу АВ ТОВ «Агроцентр- К» - м. Дніпро, Дніпропетровська область, вул. Мільмана 110, 49000.

Основні види діяльності підприємства - вирощування сільськогосподарських культур та реалізація продукції, зокрема зернових культур, також АВ ТОВ «Агроцентр - К» займається вирощуванням та реалізацією продукції тваринництва, а саме свинарством, вівчарством, птахівництвом. Але головним видом діяльності є вирощування продукції рослинництва.

Основною метою господарства є збільшення виробництва зернових, олійних та інших сільськогосподарських культур на основі раціонального використання землі, підвищення її родючості. Господарство працює в умовах самофінансування та самокупності.

АВ ТОВ «Агроцентр-К» розташоване в степовій зоні України. Основні площі землекористування господарства зайняті чорноземи: звичайними малогумусними, їх змитими та намитими різновидами. Вони мають сприятливі для землеробства водно-фізичні, фізико-хімічні та агрохімічні властивості. Земля в сільському господарстві є основним засобом виробництва. Від того, наскільки раціонально вона використовується, залежить кількість виробленої сільськогосподарської продукції.

На сьогодні площа сільськогосподарських угідь АВ ТОВ «Агроцентр-К» всього складає 8390 га. Загальна кількість робітників близько 390 працюючих. Склад та структура земельних угідь АВ ТОВ «Агроцентр К» наведена в табл. 2.1

Таблиця 2.1

Склад та структура земельних угідь АВ ТОВ «Агроцентр К»
за 2015-2019 роки

Показник	2015 р.		2016 р.		2017 р.		2018 р.		2019 р.		2019 р. у % до 2015 р.
	Га	%	Га	%	га	%	га	%	га	%	
Загальна земельна площа	8473	100	8407	100	8407	100	8390	100	8390	100	99,02
в т.ч с.-г. угідь, з них ріллі	8473	100	8407	100	8407	100	8390	100	8390	100	99,02
Приходиться на 1 робітника: с.-г. угідь/ріллі	23,3	х	20,5	х	20,2	х	19,7	х	18,9	х	81,11

За даними табл. 2.1, площа земельних угідь та ріллі залишається незмінною протягом 2018-2019 рр., а порівняно з 2017 р. спостерігається незначне зменшення на 17 га. Кількість робіт, що приходиться на одного працівника за даний період знизилась на 18,89%, що є наслідком зниження кількості робітників зайнятих в сільськогосподарському виробництві.

Для визначення спеціалізації господарства розглянемо склад і структуру товарної продукції (додаток А). Одним з основних напрямків роботи будь-якого підприємства є виготовлення та збут своєї продукції.

Товарна продукція - це та частина валової продукції, яка реалізована за межі підприємства різним споживачам. На підприємстві вартість товарної продукції розраховується за поточними цінами реалізації, рівень яких залежить від її якості, кон'юктури ринку та інших факторів.

Розглянувши склад і структуру товарної продукції АВ ТОВ «Агроцентр К», можна зробити висновок, що підприємство займається як продукцією рослинництва, так і тваринництва.

Так, за 2015-2019 рр. обсяг товарної продукції збільшився на 65%, в тому числі продукція рослинництва – на 64%, а тваринництва – на 65%. У структурі товарної продукції за даними 2019 р. продукція рослинництва

складає 65,89 в.п., а тваринництва - 30,13. Для розрахунку коефіцієнта спеціалізації потрібно скласти ранжирований ряд питомої ваги окремих видів продукції (табл. 2.2).

Таблиця 2.2
Ранжирований ряд питомої ваги окремих видів продукції, %

Рік	1	3	5	7	9	11	13	15	17	19	21
2015	49,60	24,20	12,68	5,69	3,36	0,31	0,29	0,04	0,01	0,01	0,003
2016	35,28	35,08	12,45	6,00	4,68	3,41	2,38	0,67	0,05	0,001	-
2017	31,52	29,21	12,50	7,56	6,67	5,81	2,89	2,81	1,03	0,004	-
2018	35,24	28,59	14,56	8,39	3,65	3,12	3,01	2,02	1,42	0,002	-
2019	39,20	26,00	13,98	7,64	5,06	3,98	1,95	1,43	0,75	0,005	-

Вирахуємо рівень спеціалізації за допомогою коефіцієнта, який розрахуємо за формулою:

$$K_c = 100 / (\sum PVi (2i-1)), \quad (2.1)$$

де K_c - коефіцієнт спеціалізації;

PVi - частка товарної продукції певних галузей;

i - номер за порядком частки товарної продукції в ранжованому ряді.

Підставимо вихідні дані у формулу і отримаємо наступні вирази:

$$K_{2015p.} = 100 / ((49,60*1) + (24,20*3) + (12,68*5) + (5,69*7) + (3,36*9) + (0,31*11) + (0,29*13) + (0,04*15) + (0,01*17) + (0,01*19) + (0,003*21)) = 0,3790 \text{ або } 37,90 \%$$

$$K_{2016p.} = 100 / ((35,28*1) + (35,08*3) + (12,45*5) + (6,00*7) + (4,68*9) + (3,41*11) + (2,38*13) + (0,67*15) + (0,05*17) + (0,001*19)) = 0,2730 \text{ або } 27,30\%$$

$$K_{2017p.} = 100 / ((31,52*1) + (29,21*3) + (12,50*5) + (7,56*7) + (6,67*9) + (5,81*11) + (2,89*13) + (2,81*15) + (1,03*17) + (0,004*19)) = 0,2194 \text{ або } 21,94 \%$$

$$K_{2018p.} = 100 / ((35,24 * 1) + (28,59*3) + (14,56*5) + (8,39*7) + (3,65*9) + (3,12*11) + (3,01*13) + (2,02*15) + (1,42*17) + (0,002*19)) = 0,2419 \text{ або } 24,19 \%$$

$$K_{2019p.} = 100 / ((39,20*1) + (26,00*3) + (13,98*5) + (7,64*7) + (5,06*9) + (3,98*11) + (1,95*13) + (1,43*15) + (0,75*17) + (0,005*19)) = 0,2567 \text{ або } 25,67 \%$$

Рівень спеціалізації найповніше характеризується питомою часткою окремих галузей в структурі товарної продукції підприємства. Відповідно до критеріїв визначення рівня спеціалізації підприємство є багато галузевим, якщо він не перевищує 0,2, з слабким рівнем спеціалізації - 0,21-0,3, з середнім 0,31-0,4, вище середнього - 0,41-0,5, з високим 0,51-0,6 і поглибленим - вище 0,6. АВ ТОВ «Агроцентр К» за даними 2015-2019 рр. має слабкий рівень спеціалізації.

Аналіз динаміки трудових ресурсів та ефективність їх використання в АВ ТОВ «Агроцентр - К» наведені в табл. 2.3.

Таблиця 2.3

Динаміка трудових ресурсів та ефективність їх використання в АВ ТОВ
«Агроцентр К» за 2015-2019 роки

Показник	2015 р.	2016 р.	2017 р.	2018 р.	2019 р.	Відхилення 2019 р. до 2015 р., +/-
Валова продукція в постійних цінах 2010 р., тис. грн. - всього:	204277,6	177353,1	266702,0	363999,0	337340,0	133062,4
в т.ч. в рослинництві	135752,9	99507,2	139111,39	222767,4	222273,3	86520,4
в тваринництві	61663,2	71800,0	120095,90	129874,8	101640,5	39977,3
Середньорічна кількість працівників, осіб – всього:	363	410	416	426	445	82
в т.ч. в рослинництві	219	246	249	254	263	44
в тваринництві	144	164	167	172	182	38
Затрати праці, тис. грн. – всього:	7442,8	12540,5	15905,2	35697,3	53994,2	46551,4
в т.ч. в рослинництві	2445,5	4210,9	6743,1	21449,3	34459,2	32013,7
в тваринництві	4997,3	8329,6	9162,1	14248,0	19535,0	14537,7
Річна продуктивність праці, тис. грн. - всього:	20,50	30,59	38,23	83,80	121,34	100,84
в т.ч. в рослинництві	11,17	17,12	27,08	84,45	131,02	119,85
в тваринництві	34,70	50,79	54,86	82,84	107,34	72,64

Трудові ресурси - це та частина працездатного населення, яка володіє фізичними та розумовими здібностями, знаннями, які необхідні для здійснення відповідної діяльності.

В свою чергу ступінь забезпеченості трудовими ресурсами впливає на перебіг виробництва. Зокрема, від забезпеченості підприємства персоналом та ефективності використання його, залежить обсяг і вчасне виконання всіх робіт, обсяг використання обладнання, машин, механізмів і як результат - обсяг виробництва продукції, її собівартість, прибуток та інші економічні показники.

Зростання кількості працівників стосується як галузі рослинництва, так і тваринництва, що свідчить про розширення обсягів виробництва на підприємстві. Затрати праці за цей період збільшились у 6 разів. Такі тенденції призвели до збільшення річної продуктивності праці у 5 разів, в т. ч. в рослинництві – у 12, а у тваринництві – у 3 рази.

За 2015-2019 рр. в 7,3 збільшився рівень затрат праці на 100 га сільськогосподарських угідь, а обсяг валового продукту на 66,8%. Продуктивність праці по підприємству зросли на 34,7%. Основні та оборотні засобів відіграють важливу роль у господарській діяльності підприємства, вони є матеріально-технічною базою виробництва.

Висока забезпеченість підприємства основними засобами та ефективне їх використання сприяють підвищенню продуктивності праці, кращому використанню оборотних засобів, збільшенню обсягу виробництва продукції і зниженню її собівартості.

Одним із основних показників, що характеризує ефективність використання основних засобів є показник фондоддачі, який визначається як відношення вартості валової продукції до середньорічної вартості основних виробничих фондів.

Фондоддача основних засобів (фондів) залежить від обсягу валової продукції, фондозабезпеченості підприємства, структури основних фондів, їх

стану, технічної озброєності праці, рівня використання окремих видів основних засобів.

Динаміка основних і оборотних засобів, рівень забезпеченості та ефективність їх використання в АВ ТОВ «Агроцентр К» наведено в табл.2.4

Таблиця 2.4

Динаміка основних і оборотних засобів, рівень забезпеченості та ефективність їх використання АВ ТОВ «Агроцентр К» за 2015-2019 роки

Показник	2015 р.	2016 р.	2017 р.	2018 р.	2019 р.	Відношення 2019 р. у % до 2015 р.
Середньорічна вартість основних фондів, тис. грн	64919	81022,5	97967,5	130534,5	163119,5	251,3
Середньорічна вартість оборотних фондів, тис. грн	116406,5	164500	192226,5	241309	283150,5	243,2
Фондозабезпеченість в розрахунку на 100 га с.-г. угідь, тис. грн	766,2	963,8	1165,3	1555,8	1944,2	253,7
Фондоозброєність праці в розрахунку на 1 середньорічного працівника, тис. грн.	178,8	197,6	235,5	306,4	366,6	205,0
Фондоввідача в розрахунку на 100 грн основних фондів, тис. грн	314,7	218,9	272,2	278,9	206,8	65,7
Фондомісткість 100 грн. валової продукції, грн	31,8	45,7	36,7	35,9	48,4	152,2
Вартість оборотних фондів в розрахунку на 100 га с.-г. угідь, тис. грн	1373,9	1956,7	2286,5	2876,2	3374,9	245,6
Норма прибутку, %	44,5	12,1	7,4	23,2	9,2	20,7

В табл. 2.3 узагальнені дані з динаміки основних і оборотних засобів та рівень забезпеченості, ефективність їх використання за 2015-2019 рр. За даний період у 2,5 рази зросла середньорічна вартість основних фондів та у 2,4 рази – середньорічна вартість оборотних. Така тенденція призвела до збільшення фондозабезпеченості у 2,5 рази і зниження фондоввідачі на

34,3%. Фондомісткість валової продукції збільшилась на 52,2%. В зв'язку із зростанням кількості працівників на 22% (табл. 2.3) спостерігається зріст фондоозброєності праці у 2 рази.

Економічна характеристика роботи підприємства проводиться на основі комбінованого аналізу остаточних підсумків його ефективності. Динаміку основних показників виробничо-господарської діяльності АВ ТОВ «Агроцентр К» за 2015-2019 роки проаналізуємо в табл.2.5.

Таблиця 2.5

Динаміка основних показників виробничо-господарської діяльності
в АВ ТОВ «Агроцентр К» за 2015-2019 роки

Показник	2015 р.	2016 р.	2017 р.	2018 р.	2019 р.	Відношення 2019 р. у % до 2015 р.
Припадає на 100 га с.-г. угідь прямих затрат праці, тис грн.	87,8	149,2	189,2	425,5	643,6	Збільшилось в 7,3 разів
Вироблено ВП в співставних цінах, тис. грн. в розрахунку на 100 га с.-г. угідь	2410,9	2109,6	3172,4	4338,5	4020,7	166,8
Вироблено ВП в співставних цінах в розрахунку на 1 грн. основних фондів, тис. грн.	3,15	2,19	2,72	2,79	2,07	65,7
Вироблено ВП в співставних цінах в розрахунку на 1 середньорічного робітника, тис. грн.	562,7	432,6	641,1	854,5	758,1	134,7
Урожайність зернових і зернобобових, ц/га	42,6	38,37	40,56	37,89	39,87	93,6
в т.ч. кукурудзи на зерно	60,0	35,0	42,6	37,8	40,65	67,8
пшениці озимої	42,07	41,44	40,92	39,32	41,94	99,7
соняшника	30,17	23,64	26,56	25,87	28,75	95,3
Вироблено м'яса на 1 гол. свині, ц	2,35	1,60	2,56	3,09	4,02	171,1
Вироблено м'яса на 1 гол. вівці, ц	0,29	0,056	0,15	0,21	0,35	120,7
Вироблено м'яса на 1 гол. птиці, ц	0,112	0,104	0,125	0,145	0,157	140,2
Рівень рентабельності, %	50,7	15,4	9,0	32,1	15,9	-34,8

Економічна суть ефективності підприємства полягає у тому, щоб на кожну одиницю витрат дійти істотного збільшення прибутку. Кількісно вона вимірюється співставленням двох величин: отриманого в процесі виробництва результату і витрат живої праці на його досягнення.

Галузь рослинництва втратила свої позиції, урожайність ключових культур дещо знизилась. Так, урожайність зернових і зернобобових понизилась на 6,4 пункти, а соняшника – на 4,7. Галузь тваринництва, навпаки, нарощує свої потужності. Рівень рентабельності зменшився на 34,8 в.п. (табл.2.5).

2.2. Оцінка ефективності використання ресурсів підприємства

Аналіз ділової активності підприємства дає можливість оцінити динаміку розвитку підприємства та досягнення ним поставлених цілей. Основними показниками, що вказують на успішність розвитку є: широта ринків збуту, висока репутація підприємства, рівень ефективності використання фінансових ресурсів та інші. Критеріями такої оцінки виступають: обсяг реалізації продукції, товарів, наданих послуг, прибуток, величину капіталу, авансованого в активи підприємства [48].

Як зазначає Руденко Є.М. [49] беручи до уваги цілеспрямованість, динамізм, саморозвиток сучасного підприємства, то для аналізу ділової активності крім фінансових коефіцієнтів потрібно «використовувати співвідношення темпів зміни основних показників розвитку підприємства, яке у фінансовому аналізі дістало назву золоте правило економіки підприємства». «Золоте правило економіки» відображає темпи зміни ділової активності, характеризує даний процес «як співвідношення темпів зростання чистого прибутку, доходу підприємства та його майна» [49]. Відповідно до «золотого правила» прибутки повинні зростати більш високими темпами, ніж обсяг реалізації продукції та вартість майна підприємства, звідси витрати

повинні знижуватись, а ресурси підприємства використовуватись ефективніше. Оптимальним вважають наступне співвідношення:

$$T_{\text{ПР}} \setminus T_{\text{Р}} \setminus T_{\text{К}} \setminus 100\% \quad (2.2)$$

Де $T_{\text{ПР}}$ – темп росту прибутку до оподаткування, %;

$T_{\text{Р}}$ – темп росту обсягу реалізації, %;

$T_{\text{К}}$ – темп росту авансованого капіталу, %.

Виконання вищезазначених умов свідчать, що [49, 48]:

– обсяг реалізації продукції зростає більш високими темпами ніж вкладений капітал, тобто, ресурси підприємства використовуються більш ефективно;

– прибуток підприємства збільшується більш інтенсивно, ніж обсяг реалізації, що свідчить про відносне зниження витрат виробництва;

– економічний потенціал підприємства зростає, оскільки всі темпи зміни показників більші за 100%.

Показники ділової активності АВ ТОВ «Агроцентр К», що враховує «золоте правило економіки» узагальнені у табл. 2.6.

Таблиця 2.6

Показники ділової активності АВ ТОВ «Агроцентр К», тис. грн.

Показник	2015 р.	2016 р.	2017 р.	2018 р.	2019 р.	Відношення 2019 р. до 2015 р.	
						+, -	%
Чистий дохід (виручка) від реалізації	214158	187215	276702	373999	347340	133182	162,2
Прибуток (збиток) від звичайної діяльності до оподаткування	80722	29667	21551	86119	40886	-39836	50,7
Середній розмір капіталу	205156	259187,5	304214,5	385620	460624,5	255468,5	224,5

За даними табл. 2.6 за період 2015-2019 рр. спостерігається тенденція до зростання виручки (чистого доходу) від реалізації на 133182 тис. грн. або

на 62,2%, а порівняно з попереднім 2018 р. – знизився на 26659 тис. грн. (7%). Разом з тим за вказаний період прибуток від звичайної діяльності до оподаткування знизився майже вдвічі (на 49,3%), а порівняно з попереднім 2018 р. – на 53%. Максимального значення даний показник складав у 2018 р. Середній розмір капіталу за 2015-2019 рр. зріс більше чим у 2 рази. Дані таблиці вказують на прогалини в управлінні підприємством, про що свідчить негативна тенденція динаміки прибуток від звичайної діяльності до оподаткування зростає повільно, що в свою чергу веде до недостатності коштів для забезпечення подальшого розширення основної діяльності підприємства. Для розрахунку критеріїв відповідно до «золотого правила» зведемо дані до табл. 2.7.

За даним табл. 2.7, співвідношення між вищевказаними показниками діяльності підприємства мають вигляд:

2015 рік – $894,13 > 234,74 > 123,68 > 100\%$
 2016 рік – $36,75 < 87,42 < 126,34 > 100\%$
 2017 рік – $72,64 < 147,80 > 117,37 > 100\%$
 2018 рік – $399,61 > 135,16 > 126,76 > 100\%$
 2019 рік – $47,48 < 92,87 < 119,45 > 100\%$

Таблиця 2.7

Розрахунок складових «золотого правила» економіки за даними АВ ТОВ
 «Агроцентр К»

Показник	2015 р.	2016 р.	2017 р.	2018 р.	2019 р.
Темп росту чистого доходу	234,74	87,42	147,80	135,16	92,87
Темп росту прибутку	894,13	36,75	72,64	399,61	47,48
Темп росту капіталу	123,68	126,34	117,37	126,76	119,45

За даними попередніх розрахунків маємо невиконання нерівностей, що вказує на недостатньо високий рівень ділової активності АВ ТОВ «Агроцентр К». За даними таблиці «золоте правило» виконувалося тільки у 2015 р. та 2018 р. коли був отриманий найвищий розмір прибутку. У 2016, 2017 та 2019 рр. співвідношення між прибутком, виручкою від реалізації та

вартістю майна не виконувалося. За таких умов спостерігаються проблеми із забезпеченням зростання економічного потенціалу підприємства.

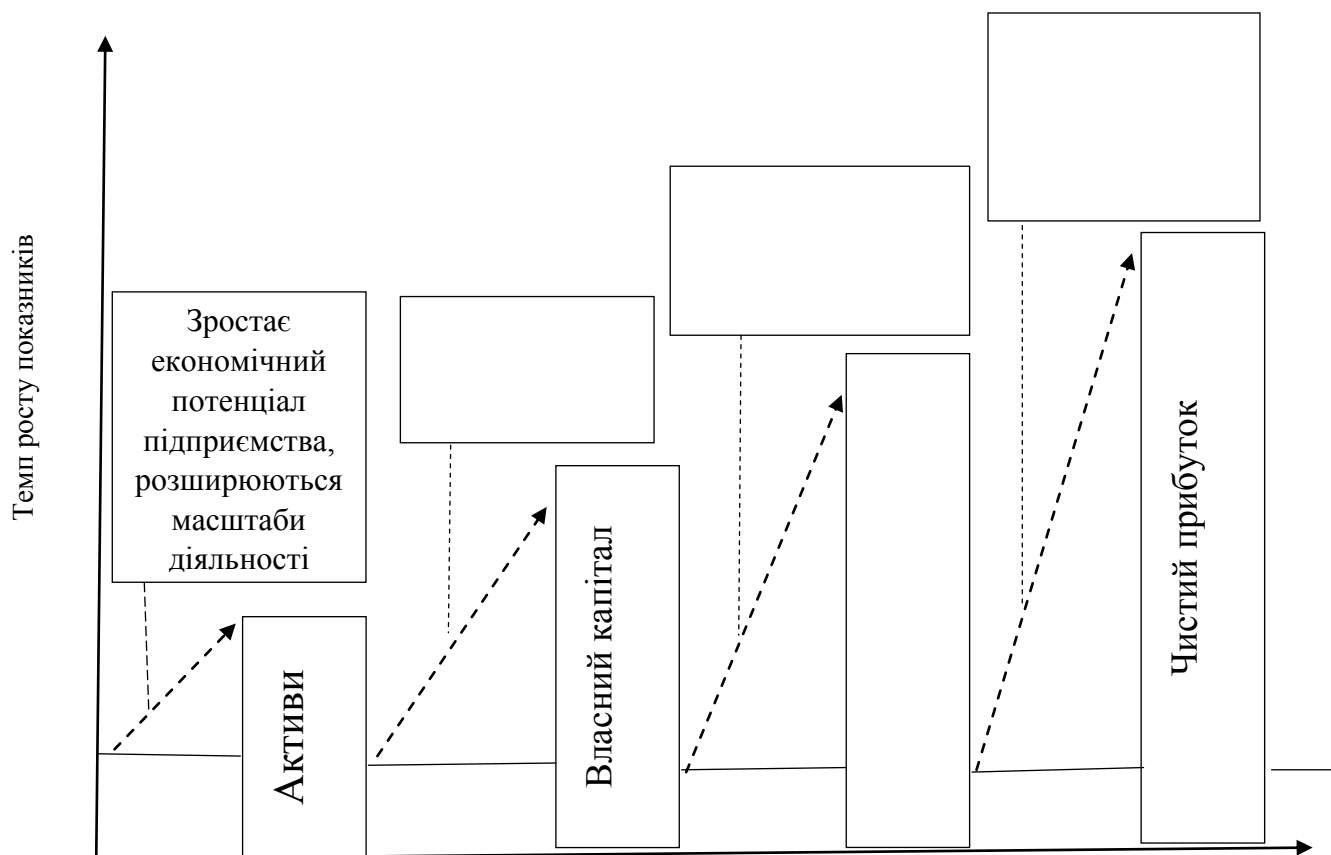


Рис. 2.1. Зображення логіки «золотого правила економіки» [49]

Наступним напрямом в аналізі ділової активності підприємства є розрахунок показників, що характеризують ефективність використання матеріальних, трудових і фінансових ресурсів. Розрахунок даних показників наведено у табл. 2.8. та додатку Б.

Ділова активність підприємства у фінансовому аспекті розглядається у швидкості обертання його активів і пасивів. Звідси, економічне значення оборотності полягає у тому, що від неї залежить величина необхідних підприємству ресурсів для здійснення процесу виробництва і реалізації продукції (товарів, робіт, послуг).

За період 2015-2019 рр. коефіцієнт оборотності капіталу збільшився на 39,21%, і у 2019 р. АВ ТОВ «Агроцентр К» на кожну гривню залучених коштів надало послуг на суму 1,45 гривень. Оборотність дебіторської

заборгованості зменшилась на 37,85% (з 5,6 оборотів до 3,5), середній термін погашення у 2019 р. становив 104,7 днів, тоді як у 2015 р. – 65,1 дні. В свою чергу оборотність запасів зменшилась на 13,22% з оборотом 148,2 дні за даними 2019, на 15,23% становило збільшення кількості оборотів.

Таблиця 2.8

Показники ділової активності АВ ТОВ «Агроцентр К»

Показник	2015 р.	2016 р.	2017 р.	2018 р.	2019 р.	Відношення 2019 р. до 2015 р., %
Коефіцієнт оборотності капіталу (трансформації)	1,04	0,72	1,69	1,69	1,45	139,21
Оборотність дебіторської заборгованості						
Днів	65,1	113,4	102,1	93,1	104,7	160,90
Оборотів	5,6	3,2	3,6	3,9	3,5	62,15
Оборотність запасів						
Днів	128,6	204,6	123,7	113,2	148,2	115,23
Оборотів	2,8	1,8	2,9	3,2	2,5	86,78
Тривалість операційного циклу, дні	193,7	318,0	225,9	206,3	252,9	130,58
Оборотність кредиторської заборгованості						
Днів	15,6	34,6	28,4	24,9	41,1	262,40
Оборотів	23,3	10,6	12,8	14,7	8,9	38,11
Оборотність власного капіталу						
Днів	267,1	412,6	312,7	279,6	355,6	133,14
Оборотів	1,37	0,88	1,17	1,31	1,03	75,11
Тривалість фінансового циклу, дні.	178,0	283,4	197,4	181,5	211,9	118,99
Період окупності власного капіталу	1,9	7,1	11,0	3,3	8,3	426,32

Такі зміни призвели до росту тривалості операційного циклу за весь період на 30,58% (з 193,7 до 252,9 днів). Така тенденція є наслідком збільшення дебіторської заборгованості на 82,8%. Резерви зниження даного показника знаходяться в сфері управління дебіторською заборгованістю.

Разом з тим оборотність кредиторської заборгованості зменшилась на 61,89% із середнім терміном її погашення за даними 2019 р. 41,1 день і

порівняно з 2015 р. збільшилось майже в 3 рази. Така тенденція є негативною, підприємство нарощує обсяг покупок у кредит. Це призвело до збільшення тривалості фінансового циклу на 18,99%.

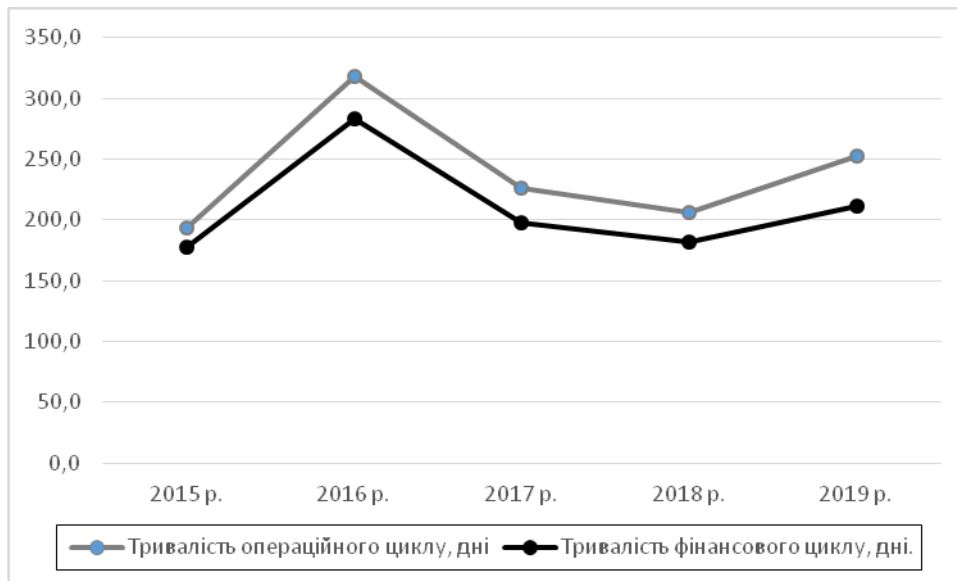


Рис. 2.2. Тривалість операційного та фінансового циклів АВ ТОВ «Агроцентр К» за 2015-2019 рр.

За даними рис. 2.2 відмічається незначне зменшення тривалості операційного та фінансового циклів у 2015 р, 2017-2018 рр. Це свідчить про ефективну діяльність підприємства в зазначених періодах, що призводить на зростання його ділової активності. Разом з тим загальна тенденція за 2015-2019 рр. вказує на збільшення тривалості операційного циклу на 23,3 дні, а фінансового – на 49.

Така тенденція є наслідком недостатньо ефективного управління дебіторською заборгованістю. Розглянемо більш детально динаміку дебіторської заборгованості на підприємстві (табл. 2.9).

За період 2015-2019 рр. обсяг дебіторської заборгованості збільшилась на 82,8 % (табл. 2.8). У тому числі дебіторська заборгованість за товари, роботи, послуги зросла на 99,1%, а інша поточна заборгованість – у 4 рази. Така тенденція свідчить про значні обсяги інвестицій, що вкладаються у дебіторів.

За звичай скорочення дебіторської заборгованості оцінюється позитивно, якщо це відбувається за рахунок скорочення періоду її погашення, разом з тим, якщо зменшення останньої відбулося внаслідок зменшення відвантаження продукції, то це свідчить про зниження ділової активності підприємства.

Таблиця 2.9

Аналіз динаміки дебіторської заборгованості, тис.грн.

Показник	2015 р.	2016 р.	2017 р.	2018 р.	2019 р.	Відношення 2019 р. до 2015 р.	
						+, -	%
Дебіторська заборгованість за товари, роботи послуги:	31443	30917	54961	56418	62591	31148	199,1
Дебіторська заборгованість за розрахунками з бюджетом	1566	-	774	1332	-	-	-
Дебіторська заборгованість за розрахунками за виданими авансами	17976	15891	16902	16132	18144	168	100,9
Інша поточна заборгованість	5747	12813	22566	21715	22983	17236	399,9
Усього дебіторська заборгованість	56732	59621	95203	95597	103718	46986	182,8
Всього оборотних активів	150384	178614	205839	276779	289522	139138	192,5

Відносно діяльності АВ ТОВ «Агроцентр К» то слід зазначити, що обсяг виручки від реалізації за 2015-2019 рр. збільшились на 62,19%, а операційний прибуток – на 43,3%. Тобто господарство активно реалізує вироблену продукцію і підтверджує тезу, що однією з ключових проблем є управління дебіторською заборгованістю на підприємстві. Для більшої наочності розглянемо динаміку кредиторської заборгованості на АВ ТОВ «Агроцентр К» (табл. 2.10).

За період 2015-2019 рр. позиковий капітал зріс у 5,3 рази внаслідок зростання кредиторської заборгованості за товари, роботи, послуги у 3,5 рази. Кредиторська заборгованість надає можливість тимчасового

використовувати позикових коштів, тобто фінансувати виробничу діяльність за рахунок кредиторів.

Разом з тим така тенденція призводить до зменшення показників платоспроможності і ліквідності. А наявність простроченої заборгованості може сформувати погану репутацію та погіршити імідж підприємства.

Таблиця 2.10

Аналіз динаміки кредиторської заборгованості на підприємстві

Показник	2015 р.	2016 р.	2017 р.	2018 р.	2019 р.	Відношення 2019 р. до 2015 р.	
						+, -	%
Короткострокові кредити банків	230	15056	22610	37714	44105	43875	191,7 рази
Кредиторська заборгованість за товари, роботи, послуги	9346	15939	16870	26332	33508	24162	358,53
Поточні зобов'язання за розрахунками:							
з бюджетом	418	5201	1031	1205	8502	8084	20,3 рази
зі страхування	168	247	369	797	760	592	452,38
з оплати праці	769	1040	1484	2836	2738	1969	356,05
з учасниками	1400	928	14	4	1469	69	104,93
Інші поточні зобов'язання	6701	11810	11861	11858	10537	3836	157,25
Усього позичковий капітал	19032	50221	54239	80736	101619	82587	533,94
Всього пасивів	237968	280407	328022	443218	478031	240063	200,88

Поточні зобов'язання за розрахунками з бюджетом зросли у 20,3 рази, також у 4,5 разів збільшилась кредиторська заборгованість зі страхування, та у 3,6 рази – з оплати праці. За даними табл. 2.11 у 2015 та 2017 рр. коефіцієнт співвідношення дебіторської та кредиторської заборгованості становив 3,02 та 3,01 відповідно, тобто кредиторська заборгованість перевищує дебіторську на 2,02 та 2,01 пункти. У 2016 р. даний коефіцієнт склав 1,7 пункти, перевищення кредиторської заборгованості над дебіторською склало 0,7 пункти, в 2018 р. – 1,22, а у 2019 р. – 0,8.

Таблиця 2.11

Співвідношення дебіторської та кредиторської заборгованості АВ ТОВ
«Агроцентр К»

Роки	Загальна сума заборгованості		Рекомендоване значення	Співвідношення дебіторської та кредиторської заборгованості	Відхилення від рекомендованого значення
	дебіторської	кредиторської			
2015 р.	56732	18802	0,9–1,0	3,02	2,02
2016 р.	59621	35165	0,9–1,0	1,70	0,70
2017 р.	95203	31629	0,9–1,0	3,01	2,01
2018 р.	95597	43032	0,9–1,0	2,22	1,22
2019 р.	103718	57514	0,9–1,0	1,80	0,80

Як зазначає Є.П. Гнатенко і В.В. Волошина «таке співвідношення є нераціональним, оскільки кредиторська заборгованість не повинна перевищувати дебіторську заборгованості більше ніж на 10%». Таким чином відповідно до аналізу підприємству слід постійно здійснювати аналіз співвідношенням дебіторської та кредиторської заборгованості та використати всі можливості для зниження вищезазначеного показника. Крім того, зменшення заборгованостей має відбуватися за рахунок скорочення періоду їх погашення, а не за рахунок зменшення обсягів реалізації.

2.3. Оцінка системи показників стійкого зростання підприємства

З метою подальшого аналізу ділової активності вивчають значення і динаміки показників рентабельності, які характеризують відносну дохідність підприємства (табл. 2.12). За період 2015-2019 рр. знизилась практично всі показники рентабельності, що є наслідком зниження чистого прибутку на 43,4%. Валова рентабельність реалізованої продукції знизилась на 11,66%, тоді як операційна рентабельність реалізованої продукції – 63,1%. Коефіцієнт фінансової залежності збільшився на 12,6%, і протягом 2015-2018 рр. має стійку тенденцію до зростання.

Коефіцієнт стійкості економічного зростання знизився на 71,61%, а коефіцієнт реінвестованого прибутку також має тенденцію до зниження. Така тенденція свідчить про погіршення рівня управління виробництвом та збутом продукції на підприємстві, неефективне використання наявних фондів.

Таблиця 2.12

Динаміка відносних показників ділової активності АВ ТОВ «Агроцентр К»
за 2015-2019 рр.

Показник	2015 р.	2016 р.	2017 р.	2018 р.	2019 р.	Відношення 2019 р. до 2015 р.	
						+, -	%
Коефіцієнт стійкості економічного зростання	0,41	0,13	0,09	0,26	0,12	-0,29	28,39
Частка реінвестованого прибутку	1,00	0,99	1,00	0,90	0,64	-0,36	64,36
Валова рентабельність реалізованої продукції	0,26	-0,03	0,13	0,31	0,23	-0,03	88,34
Операційна рентабельність реалізованої продукції	0,42	0,22	0,11	0,26	0,16	-0,27	36,90
Чиста рентабельність реалізованої продукції	0,38	0,16	0,08	0,23	0,12	-0,26	31,23
Загальна рентабельність виробничих засобів	0,69	-0,05	0,41	0,83	0,56	-0,13	80,99
Загальна рентабельність підприємства	0,23	-0,02	0,11	0,26	0,16	-0,07	71,32
Коефіцієнт оборотності активів (трансформації, ресурсовіддачі)	0,90	0,67	0,84	0,84	0,73	-0,17	80,74
Коефіцієнт фінансової залежності	1,21	1,24	1,32	1,36	1,36	0,15	112,60

Таким чином, АВ ТОВ «Агроцентр К» має недоліки в управлінні фінансовою та збутовою діяльністю, про що свідчить і зниження загальної рентабельності підприємства на 28,68%.

Важливим етапом аналізу ділової активності є розрахунок допустимих і економічно обгрунтованих темпів зростання підприємства. Перед підприємством стоїть завдання збалансування зростання прибутків, чистого доходу та активів, оскільки правило “чим більше, тим краще” справедливе не

завжди. Швидке зростання може виснажити ресурси і без вмілого фінансового управління процесами зростанням призвести до банкрутства. Фахівці зазначають, до банкрутства підприємств призводить і надто швидке, і надто повільне зростання. К. Уолш «порівнює зростання для підприємства з ліками для пацієнта, які приносять користь лише до певного обсягу, але коли перебрати міру, стають небезпечними, якщо не фатальними» [6]. Отже, завжди потрібно шукати “золоту середину”, а саме – рівень стійкого зростання.

В економічно розвинутих країнах у період стабільності зростання максимум на 4 % вважається достатнім. Стійке (збалансоване) зростання підприємства (Stable Growth) – це зростання, за якого підприємство не завдає шкоди своїм фінансовим ресурсам і не змінює фінансового ризику. Для стійкого зростання характерним є врівноважений рух коштів (ні нестачі, ні надлишку). Орієнтирами в управлінні стійким зростанням є коефіцієнти зростання.

Можливість підприємств нарощувати оборотні та необоротні активи за рахунок внутрішніх джерел фінансування показує коефіцієнт внутрішнього зростання ($K_{ВнЗР}$). Для збалансованого зростання за рахунок внутрішніх джерел фінансування підприємство повинно узгодити співвідношення реінвестованого прибутку, активів та темпів зростання реалізації (чистого доходу), тобто:

$$\frac{ЧП - Д}{A_{п} \times \Delta ЧД} = 1, \quad (2.3)$$

де $\Delta ЧД$ – темп зростання чистого доходу;

$Д$ – дивіденди, виплачені акціонерам;

$A_{п}$ – активи на початок звітного періоду (або оборотні активи на початок звітного періоду).

Звідси, коефіцієнт внутрішнього зростання:

$$K_{ВнЗР} = \frac{ЧП - Д}{A_n} = \frac{ЧП^{ПП}}{A_{п}} = \frac{\Phi.2.p.2350 - \Phi.4p.4200}{\Phi.1p.1900}, \quad (2.4)$$

де $\text{ЧП}^{\text{ПП}}$ – реінвестований прибуток.

Коефіцієнт внутрішнього зростання характеризує максимальний темп приросту обсягу реалізації, який може мати підприємство без зовнішнього фінансування. Якщо коефіцієнт дорівнює 1, то грошовий потік нейтральний, тобто внутрішніх джерел достатньо для потреб підприємства; коефіцієнт більший від одиниці вказує на позитивний надлишок і навпаки. Наприклад, якщо коефіцієнт дорівнює 0,3, це означає, що підприємство може розширювати свою діяльність без зовнішнього фінансування з максимальним темпом приросту обсягу реалізації 30% [6].

Вважається, що стійке зростання – це максимально можливе зростання без зміни фінансового ризику. При цьому допускається збільшення зобов'язань, але пропорційно зростанню власного капіталу, що забезпечує незмінність фінансового ризику. Щоб збільшити обсяги реалізації, необхідно збільшити активи; щоб збільшити активи, необхідно залучити джерела фінансування активів. Якщо збільшити власний капітал, то це приведе до збільшення фінансової незалежності та дасть можливість залучити додатковий позиковий капітал без зміни фінансового ризику. Звідси, темпи зростання реалізації визначаються темпами зростання власного капіталу, а темпи стійкого зростання – це і є темпи зростання власного капіталу.

Як відомо, темпи зростання власного капіталу дорівнюють відношенню зміни власного капіталу до власного капіталу на початок звітного періоду. Водночас, якщо підприємство відмовляється від додаткової емісії акцій, то єдиним джерелом зміни власного капіталу є реінвестований прибуток. Звідси, коефіцієнт стійкого зростання ($K_{\text{СтЗр}}$) дорівнює відношенню реінвестованого прибутку до власного капіталу на початок звітного періоду і характеризує максимальний темп приросту обсягу реалізації, який може мати підприємство без зміни коефіцієнта фінансового ризику:

$$K_{\text{СтЗр}} = \frac{\text{ЧП} - \text{Д}}{\text{ВК}_{\text{П}}} = \frac{\text{ЧП}^{\text{ПП}}}{\text{ВК}_{\text{П}}} = \frac{\Phi.2p.2350 - p.4200}{\Phi.1p.1495}, \quad (2.5)$$

де BK_n – власний капітал на початок звітнього періоду.

Якщо фактичні темпи зростання реалізації більші, ніж темпи стійкого зростання, то підприємство стикається з нестачею грошових коштів. Така ситуація характерна для швидко зростаючих підприємств. Підприємства які зростають повільно, мають темпи фактичного зростання реалізації менші за темпи стійкого зростання, що призводить до надлишку грошових коштів.

Таблиця 2.13

Коефіцієнти стійкого зростання АВ ТОВ «Агроцентр К»

Показник	2015 р.	2016 р.	2017 р.	2018 р.	2019 р.	Відношення 2019 р. до 2015 р.	
						+, -	%
Коефіцієнт внутрішнього зростання	0,34	0,11	0,07	0,19	0,09	-0,25	25,21
Коефіцієнт стійкого зростання	0,41	0,13	0,09	0,26	0,12	-0,29	28,39

Динаміка коефіцієнта внутрішнього зростання, який характеризує максимальний темп приросту обсягу реалізації, що може мати підприємство без зовнішнього фінансування, вказує на існуючі резерви розширення діяльності підприємства. Так за даними 2019 р. АВ ТОВ «Агроцентр» може розширити свою діяльність без зовнішнього фінансування з максимальним темпом приросту обсягу реалізації 9%. Однак даний коефіцієнт має тенденцію до зниження і за 2015-2019 рр. останній знизився на 0,25 пункти або на 74,79%. На рис. 2.3 відображено поліноміальну трендову лінію динаміки коефіцієнта внутрішнього зростання АВ ТОВ «Агроцентр К».

Рівняння регресії має вигляд $y=0,0299x^2 - 0,221x + 0,4928$ і показує, що середнє значення коефіцієнта у 2009-2014 рр. складало 0,4928 пункти. Щороку коефіцієнт має уповільнення зростання 0,221 пункти, а динаміка прискорення є низькою (0,0299). Коефіцієнт апроксимації R^2 становить 0,56 і свідчить про достатність достовірності висновку.

Коефіцієнт стійкого зростання, що характеризує максимальний темп приросту обсягу реалізації, який може мати підприємство без зміни

коефіцієнта фінансового ризику, також має тенденцію до зниження. Порівняно 2015 р. останній низився на 0,29 пункти або 71,61%.

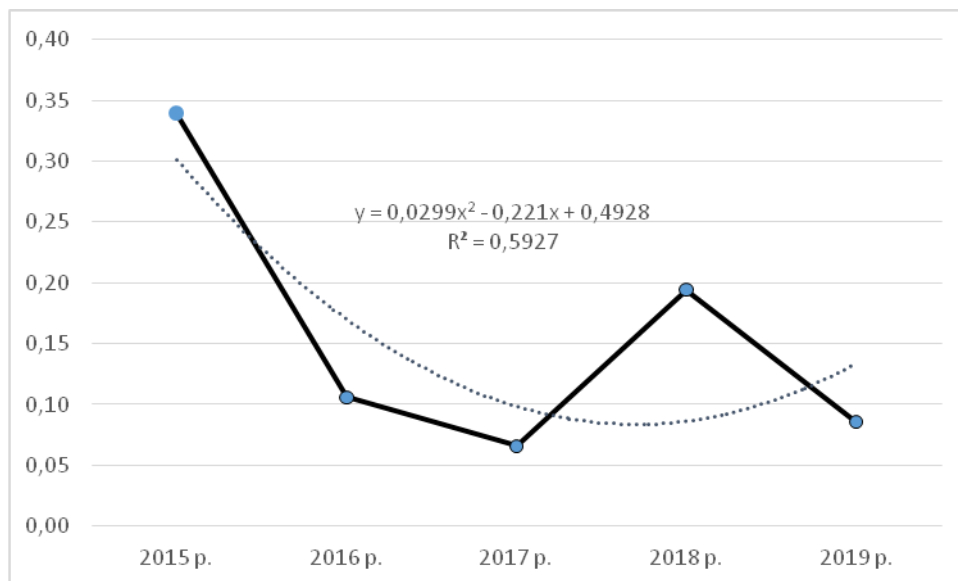


Рис. 2.3. Аналітичне вирівнювання динаміки коефіцієнта внутрішнього зростання АВ ТОВ «Агроцентр К» за 2015-2019 рр.

Така тенденція на тлі зростання дебіторської та кредиторської заборгованості свідчить про невважену стратегію розвитку підприємства. Тому вважаємо за доцільно запропонувати менеджменту підприємства розробляти стратегію розвитку підприємства. Стратегія – це дуже ефективний механізм для розвитку будь-якого, в тому числі і дуже провального підприємства. Саме завдяки різноманітності стратегій можливо підібрати найбільш відповідну для вирішення той чи іншої ситуацію, враховуючи рівень потенціалу підприємства

Висновки до розділу 2

1. Розрахунок показників ділової активності АВ ТОВ «Агроцентр К», що враховує «золоте правило економіки» показав, що останнє виконувалося тільки у 2015 р. та 2018 р. коли був отриманий найвищий розмір прибутку. У 2016, 2017 та 2019 рр. співвідношення між прибутком, виручкою від

реалізації та вартістю майна не виконувалося. За таких умов спостерігаються проблеми із забезпеченням зростання економічного потенціалу підприємства.

2. За період 2015-2019 рр. коефіцієнт оборотності капіталу збільшився на 39,21%, і у 2019 р. АВ ТОВ «Агроцентр К» на кожну гривню залучених коштів надало послуг на суму 1,45 гривень. Оборотність дебіторської заборгованості зменшилась на 37,85% (з 5,6 оборотів до 3,5), середній термін погашення у 2019 р. становив 104,7 днів, тоді як у 2015 р. – 65,1 дні. В свою чергу оборотність запасів зменшилась на 13,22% з оборотом 148,2 дні за даними 2019, на 15,23% становило збільшення кількості оборотів. Такі зміни призвели до росту тривалості операційного циклу за весь період на 30,58% (з 193,7 до 252,9 днів). Така тенденція є наслідком збільшення дебіторської заборгованості на 82,8%. Резерви зниження даного показника знаходяться в сфері управління дебіторською заборгованістю.

3. Разом з тим оборотність кредиторської заборгованості зменшилась на 61,89% із середнім терміном її погашення за даними 2019 р. 41,1 день і порівняно з 2015 р. збільшилось майже в 3 рази. Така тенденція є негативною, підприємство нарощує обсяг покупок у кредит. Це призвело до збільшення тривалості фінансового циклу на 18,99%.

4. За період 2015-2019 рр. обсяг дебіторської заборгованості збільшилась на 82,8 % (табл. 2.8). У тому числі дебіторська заборгованість за товари, роботи, послуги зросла на 99,1%, а інша поточна заборгованість – у 4 рази. Така тенденція свідчить про значні обсяги інвестицій, що вкладаються у дебіторів.

5. За період 2015-2019 рр. позиковий капітал зріс у 5,3 рази внаслідок зростання кредиторської заборгованості за товари, роботи, послуги у 3,5 рази. Кредиторська заборгованість надає можливість тимчасового використовувати позикових коштів, тобто фінансувати виробничу діяльність за рахунок кредиторів. Така тенденція призводить до зменшення показників платоспроможності і ліквідності. А наявність простроченої заборгованості може сформувати погану репутацію та погіршити імідж підприємства.

Поточні зобов'язання за розрахунками з бюджетом зросли у 20,3 рази, також у 4,5 разів збільшилась кредиторська заборгованість зі страхування, та у 3,6 рази – з оплати праці.

6. Коефіцієнт співвідношення дебіторської та кредиторської заборгованості 2015 та 2017 рр. становив 3,02 та 3,01 відповідно, тобто кредиторська заборгованість перевищує дебіторську на 2,02 та 2,01 пункти. У 2016 р. даний коефіцієнт склав 1,7 пункти, перевищення кредиторської заборгованості над дебіторською склало 0,7 пункти, в 2018 р. – 1,22, а у 2019 р. – 0,8. Така тенденція вимагає здійснення аналізу співвідношенням дебіторської та кредиторської заборгованості та використати всі можливості для зниження вищезазначеного показника.

7. Динаміка коефіцієнта внутрішнього зростання, вказує на існуючі резерви розширення діяльності підприємства. Так за даними 2019 р. АВ ТОВ «Агроцентр» може розширити свою діяльність без зовнішнього фінансування з максимальним темпом приросту обсягу реалізації 9%. Однак даний коефіцієнт має тенденцію до зниження і за 2015-2019 рр. останній знизився на 0,25 пункти або на 74,79%.

РОЗДІЛ 3. ШЛЯХИ ВДОСКОНАЛЕННЯ ФІНАНСОВОГО АНАЛІЗУ ДІЛОВОЇ АКТИВНОСТІ АВ ТОВ «АГРОЦЕНТР К»

3.1. Удосконалення фінансового аналізу дебіторської заборгованості на підприємстві

Безумовним є той факт, що на ділову активність підприємства впливає дебіторська заборгованість підприємства. Так значна частина коштів АВ ТОВ «Агроцент К» інвестована у дебіторську заборгованість і, тому, потребує формування ефективної системи аналізу та управління. Разом з тим така тенденція спричиняє ще й зростання кредиторської заборгованості.

Стосовно визначення можливої суми фінансових ресурсів, які інвестуються в дебіторську заборгованість, то при її розрахунку потрібно врахувати ряд показників:

- планові обсяги реалізації продукції в кредит;
- середній період надання відстрочки платежу по окремим формам кредиту;
- середній період прострочення платежів виходячи з результатів аналізу дебіторської заборгованості в попередньому періоді;
- коефіцієнт співвідношення собівартості та ціни продукції, що реалізується в кредит.

Розрахунок необхідної суми фінансових ресурсів, що інвестуються в дебіторську заборгованість, здійснюється за наступною формулою (3.1).

$$I_{ДЗ} = \frac{OP_K \times K_{CC} \times (ППK_{сер} + ПР_{сер})}{360} \quad (3.1)$$

де $I_{ДЗ}$ – сума фінансових ресурсів, що інвестуються в дебіторську заборгованість;

OP_K – плановий обсяг реалізації продукції в кредит;

K_{CC} – коефіцієнт співвідношення собівартості та ціни продукції (виражений десятковим дробом);

ППКсер – середній період надання кредиту покупцям у днях;

ПРсер – середній період прострочення платежів за наданим кредитом, у днях.

Якщо фінансові можливості підприємства не дозволяють інвестувати розраховану суму коштів в повному обсязі, то при незмінності умов кредитування повинен бути відповідно скоригований плановий обсяг реалізації продукції в кредит.

Стосовно формування кредитних умов, то до їх складу входять наступні:

- визначення умов розрахунків із покупцями;
- строк надання кредиту (кредитний період);
- розмір наданого кредиту (кредитний ліміт);
- вартість надання кредиту (розробка системи знижок за швидку оплату реалізованої продукції покупцями);
- система штрафних санкцій за прострочення виконання зобов'язань покупцями.

На етапі формування стандартів оцінки покупців та диференціація умов надання кредиту визначається рівень кредитного ризику, на який підприємство готове піти в процесі надання покупцям товарного кредиту.

Формування системи стандартів оцінки покупців включає наступні елементи [37]:

- визначення системи характеристик, що оцінюють кредитоспроможність окремих груп покупців;
- формування та експертиза інформаційної бази проведення оцінки кредитоспроможності покупців: має за мету забезпечити достовірність проведення такої оцінки. Інформаційна база складається із даних, що отримані від покупця; даних, що формуються із внутрішніх джерел (якщо угоди з покупцем носять постійний характер); інформації, що формується із зовнішніх джерел (комерційного банку, що обслуговує покупця, інших

його партнерів). Експертиза отриманої інформації здійснюється шляхом логічної її перевірки, в процесі проведення переговорів з покупцями та інше.

– вибір методів оцінки окремих характеристик кредитоспроможності покупців (статистичний, нормативний, експертний та інші);

– групування покупців продукції за рівнем кредитоспроможності: передбачає виділення різних категорій;

– диференціація кредитних умов у відповідності з рівнем кредитоспроможності покупців разом з розміром кредитного ліміту: може здійснюватися за такими параметрами, як строк надання кредиту, необхідність страхування кредиту за рахунок покупців, форми штрафних санкцій та інше.

У загальному заходи з інкасації дебіторської заборгованості можемо представити у вигляді таблиці 3.1.

Таблиця 3.1

Заходи з погашення дебіторської заборгованості, що пропонуються для
АВ ТОВ «Агроцент К»

Заходи	Зміст
1. Нагадування по телефону	Щоденно або 2-3 рази на тиждень
2. Письмове нагадування	У листі вказуються пропозиції з узгодження графіку погашення дебіторської заборгованості
4. Узгодження графіків погашення	Графік в якості пропозиції визначає домовленість сторін з вказівкою на санкції за його невиконання
5. Отримання інформації про дебітора	Отримання додаткової інформації про фінансовий стан підприємства з різних джерел
6. Проведення взаємозаліку	Разом з дебітором з'ясовуються можливості проведення взаємозаліку
7. Рефінансування заборгованості	Оформлення простого чи переказного векселя
8. Реструктуризація заборгованості	Зміна угоди між сторонами, форми та терміну виконання
9. Реалізація продукції та майна дебітора	Дебітор передає права на реалізацію продукції та майна за узгодженням списку

Рефінансування дебіторської заборгованості передбачає швидке переведення її в інші форми оборотних активів підприємства: грошові кошти та високоліквідні короткострокові цінні папери.

Основними формами рефінансування дебіторської заборгованості є:

- факторинг;
- облік векселів, виданих покупцями продукції;
- форфейтинг.

Отже, для ефективного управління дебіторською заборгованістю необхідно:

- аналізувати зміни в часі реєстру старіння дебіторської заборгованості. Це дозволяє виділити ті часові періоди, в яких були допущені прорахунки в управлінні рахунками дебіторів;

- згрупувавши дебіторську заборгованість за термінами виникнення, необхідно оцінити імовірність безнадійних боргів для того, щоб мати більш реальну оцінку коштів, які в перспективі може одержати підприємство від дебіторів;

- зменшувати дебіторську заборгованість на суму безнадійних боргів, тим самим очищуючи активи підприємства та полегшуючи баланс;

- проводити аналіз заборгованості за видами продукції для визначення невігідних із погляду інкасації товарів;

- контролювати співвідношення дебіторської і кредиторської заборгованості підприємства;

- визначати конкретні розміри знижок при достроковій оплаті;

- проводити оцінку доцільності використання факторингу.

Таким чином, політика управління дебіторською заборгованістю являє собою комплекс відповідних заходів організаційного та аналітичного характеру, що до оптимізації загального розміру заборгованості, забезпечення своєчасної її інкасації з метою підвищення ефективності діяльності підприємства.

Існує певний максимальний рівень дебіторської заборгованості - D_{max} ,

якого взагалі можна досягнути за ринкових умов, якщо кредитна політика є найліберальнішою. В свою чергу на підприємстві стандарти кредитування можна назвати умовно сталою величиною, адже вони тільки визначають, власне, більшій чи меншій частці потенційних дебіторів надаватиметься товарний кредит.

При оперативному управлінні дебіторською заборгованістю, а також для поліпшення платіжної дисципліни дебіторів фактори, що пов'язані з інкасацією дебіторської заборгованості, мають визначальне значення. Проте, при формуванні структури активів та абсолютного розміру заборгованості ці фактори не мають першочергового значення.

Таким чином, кредитний період приймемо за фактор, який поєднує кредитну політику та політику визначення оптимального розміру інвестицій у заборгованість. Розмір дебіторської заборгованості, яка утворюється, пропорційний терміну кредитного періоду, але слід зауважити, що ця залежність не є лінійною. Отож, якщо ситуацію розглядати дещо спрощено, то можна сказати, що відхилення у менший бік від максимального значення заборгованості обернено пропорційно кредитному періоду.

Позначимо кредитний період t , а дебіторську заборгованість, що залежить від нього, $D(t)$. Тоді, на підставі сказаного вище, визначимо:

$$D(t) = D_{max} - D_m \quad (3.2)$$

де $D(t)$ – дебіторська заборгованість, що залежить від кредитного періоду, грн.;

D_{max} – максимальний рівень дебіторської заборгованості; t – кредитний період, дні;

k – коефіцієнт пропорційності між зміною кредитного періоду та зміною дебіторської заборгованості.

Так, як всі витрати, пов'язані з утворенням дебіторської

заборгованості лінійно залежать від різних факторів. Тоді витрати, що залежать від розміру заборгованості визначимо як:

$$E_d = D \times k_d \quad (3.3)$$

де E_d – витрати, що залежать від розміру дебіторської заборгованості;
 k_d – коефіцієнт пропорційності між зміною витрат та зміною дебіторської заборгованості на 1;

Витрати, що залежать від кредитного періоду, визначимо як:

$$E_t = t \times k_t \quad (3.4)$$

де E_t – витрати, що залежать від кредитного періоду;
 k_t – коефіцієнт пропорційності між зміною витрат та зміною кредитного періоду на 1.

Після визначення основних тенденцій впливу можна встановити сукупний ефект або зміну прибутку до оподаткування:

$$\Delta P = P - E_d - E_t = D_{max} \left(1 - \frac{k}{t}\right) \times k_d \quad (3.5)$$

де ΔP – зміна прибутку до оподаткування, грн.;

P – валовий прибуток, грн.

Знайдемо точку максимізації отриманої функції за параметром t .

Так, як функція досягає максимуму, коли похідна від неї дорівнює 0, то знаходимо похідну від функції з формули 4 та прирівнюємо її до 0. Звідси отримаємо наступні формули:

$$t_{opt} = \frac{kD_{max}(p)}{k_d} \quad (3.6)$$

де t_{opt} – оптимальний термін надання товарного кредиту.

$$D(t_{opt}) = D_{max} \times \left(1 - \frac{k}{t}\right) \quad (3.7)$$

де $D(t_{opt})$ - оптимальний розмір дебіторської заборгованості.

Визначимо оптимальний розмір дебіторської заборгованості для АВ ТОВ «Агроцентр К». Максимальний обсяг дебіторської заборгованості за товари, роботи, послуги на підприємстві за даними фінансової звітності складає 62 951 тис.грн., коефіцієнт пропорційності між зміною кредитного періоду та зміною дебіторської заборгованості прийнято 9, націнка за товарний кредит 7%, витрати, що залежать від розміру дебіторської заборгованості 0,004, витрати, що залежать від кредитного періоду 0,3.

Таким чином, відповідно до формул 3.6 та 3.7.

$$t_{opt} = \sqrt{9 \times 62951 \times 0,004 \times 1,07 / 0,3} = 79 \text{ днів}$$

$$D_{opt} = 62951 \left(1 - \frac{9}{79}\right) = 56026,39 \text{ тис. грн.}$$

Отже, розрахунок показав, що при заданих умовах максимального розміру дебіторської заборгованості та умовах товарного кредиту найоптимальнішим терміном надання товарного кредиту є 79 день, при якому на підприємстві буде сформований найоптимальніший обсяг дебіторської заборгованості – 56 026,39 тис. грн. Запропонована модель оптимізації дебіторської заборгованості направлена на підвищення рівня ділової активності досліджуваного підприємства.

3.2. Формування ефективної системи управління діловою активністю підприємства

На сьогоднішній день функціонування будь-якого підприємства неможливе без управління його господарською діяльністю. Саме через

функцію управління відбувається процес координації дій основних суб'єктів господарювання на підприємстві, головною метою яких є досягнення поставлених цілей та виконання місії підприємства.

Ефективне управління діловою активністю підприємством повинно ґрунтуватись на надійній теоретичній базі, оскільки лише чітке усвідомлення значення та змісту таких фундаментальних категорій, як закономірності менеджменту, принципи менеджменту, функції менеджменту, методи менеджменту, ефективність менеджменту, надасть можливість керуючій системі здійснювати те, що має назву наукове управління.

Зміст управління діловою активністю – це вплив менеджменту підприємства на поточні плани по формуванню, розподілу та перерозподулі всіх видів доступних ресурсів з метою постійного підвищення ефективності діяльності підприємства на внутрішньогосподарському та загальноекономічному рівнях. Управління діловою активністю охоплює такі сфери діяльності підприємства як операційна, фінансова, інвестиційна та соціально-економічна діяльність, яку не можна віднести до перших трьох видів діяльності.

Окрім того, у зарубіжній економічній літературі характеризуються моделі управління діловою активністю. Під моделлю управління діловою активністю слід розуміти комплекс заходів, які необхідно здійснити, щоб прийняти раціональне рішення щодо удосконалення поточних планів управління ресурсами підприємства. Усіх суб'єктів управління діловою активністю доцільно розділити на такі, що мають безпосередній вплив на об'єкти управління (менеджмент підприємства) та такі, що мають відносно опосередкований вплив (власники, державні органи, профспілки, споживачі продукції, постачальники тощо).

Управління діловою активністю є органічною частиною загальної системи управління підприємством. Системний підхід до управління діловою активністю передбачає чітку взаємодію всіх підрозділів підприємства, всіх учасників виробничого процесу, діяльність яких спрямована на чітко сформульовану мету – виробництво продукції такого рівня якості, який

задовольняє певні потреби споживачів, встановлені вимоги. У роботі застосовано системний підхід до проблеми управління діловою активністю як підсистеми економічної системи.

Процес управління підсистемами ділової активності ґрунтується на інформації про стан підсистем та їх взаємозв'язок із зовнішнім середовищем. З метою недопущення прийняття суб'єктивного, необґрунтованого, неефективного управлінського рішення керуючою системою, інформація має відповідати загальним вимогам, таким як: точність, чітка періодичність надходження, своєчасність, достатність, корисність, доступність.

З метою створення ефективної схеми інформаційних потоків між підсистемами ділової активності та між керуючою та керованою системою в цілому на підприємстві необхідно враховувати ієрархічність системи менеджменту командної інформації. Це означає, що обробка вхідної та формування вихідної зовнішньої інформації є прерогативою керівників вищого рівня управління. Передача внутрішньої інформації від відправника до одержувача ієрархічними сходинками в межах комунікативного процесу повинна йти одночасно з процесом агрегування такої інформації, з метою зростання ступеня її концентрації. Як ідеальний варіант операції, пов'язані з обробленням інформації здійснюються в межах комплексної системи інформаційного забезпечення процесу управління діловою активністю підприємства.

Кожна система управління становить сукупність усіх елементів, підсистем і комунікацій між ними, а також процесів, що забезпечують задане функціонування організації.

Найпростіша модель системи управління містить два основних елементи: суб'єкт і об'єкт управління. За допомогою засобів управління вони здійснюють керівний вплив один на одного, використовуючи канали зв'язку (прямого та зворотного), сприймають вплив зовнішнього середовища, забезпечуючи таким чином функціонування (працездатність) системи.

Метою функціонування системи управління є вироблення і реалізація управлінських впливів чи рішень для формування необхідної поведінки

керованої системи в умовах різних впливів навколишнього середовища для досягнення сформульованих цілей.

За структурною ознакою система управління може бути визначена як система, що складається із керуючої підсистеми (суб'єкта управління), керованої підсистеми (об'єкта управління) та предмету (процесу) управління, що забезпечує функціонування керуючої та керованої підсистем (рис. 3.1).

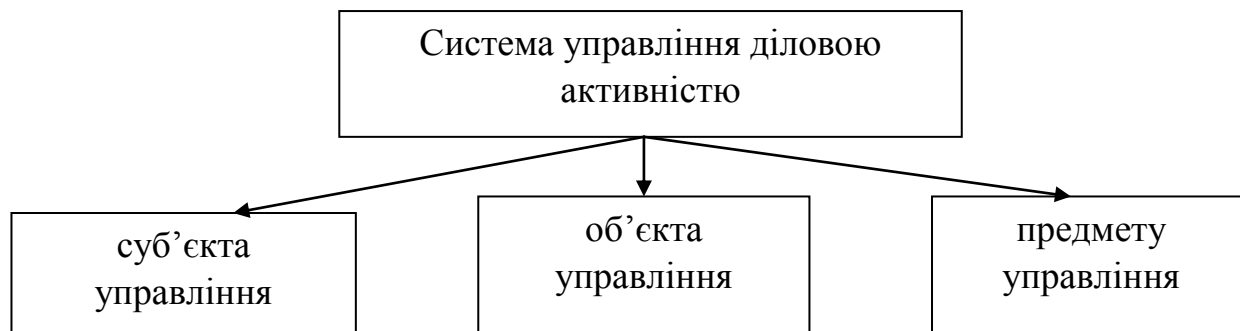


Рис.3.1.Схема структури управління діловою активністю

Об'єктом управління, у даному випадку, виступають усі елементи економічної системи суб'єкта господарювання: усі види діяльності підприємства, майно, ресурси, персонал, матеріальні та нематеріальні активи тощо. Функціонування системи управління діловою активністю передбачає наявність двох рівнів – виконавчого і координуючого.

На координуючому рівні виконуються командно-контрольні процедури узгодження роботи всіх ланок підсистеми управління діловою активністю відповідно до прийнятих стратегічних установок підприємства.

На виконавчому рівні виконуються дві основні функції: по-перше, безперервний контроль рівня безпеки, що виникає в процесі функціонування підприємства, і, по-друге; управління рівнем ділової активності, пов'язаного з процесом підготовки рішень всіх рівнів управління на підприємстві. Функції виконавчого рівня забезпечують виконання конкретних процедур аналізу складових ділової активності в ході функціонування структурних елементів підприємства.

Функція контролю рівня ділової активності функціонування підприємства призначена для виявлення тенденцій небажаного розвитку подій з метою подальшої нейтралізації негативних наслідків або неконтрольованих

змін в економічному середовищі підприємства. Функція управління рівнем ділової активності при підготовці рішень реалізує процедури аналізу загрозливих і небезпечних ситуацій в ході підготовки стратегічних, тактичних або оперативних рішень і дозволяє оцінити ту зміну рівня небезпеки, який може виникнути, або вказати фактори загрози, які можуть змінити характер із потенційного на реальний.

Безпека та надійність будь-якої системи визначається надійністю найслабшої ланки системи безпеки. Знаходження цієї ланки і є найголовнішим завданням, що стоїть перед суб'єктом управління: організаціями, державними установами, відділами або окремими працівниками до функцій яких належить забезпечення безпеки об'єкта на основі визначеної стратегії і тактики (практичних дій при введенні у дію механізму забезпечення безпеки і організації практичних заходів).

Компоненти управління діловою активністю підприємства повинні бути. Місце управління діловою активністю у структурі управління підприємством, що представляє собою ланцюг із зворотнім зв'язком.

Успішна реалізація програми організації розвитку підприємства можлива тільки за умови системного й комплексного відстеження (моніторингу) об'єктивних і суб'єктивних факторів зовнішнього й внутрішнього середовища й своєчасного коректування стратегії й тактики в системі механізму управління його діловою активністю.

Система управління підприємством, що керується концепцією управління діловою активністю, є комплексом принципів, функцій, управлінських відносин та механізму управління, які разом приводять до виконання головної місії підприємства – задоволення потреб і запитів споживачів.

Через реалізацію дій, а саме встановлення цілей та завдань є виконання підприємством однієї з його управлінських функцій, а саме функції планування, завданням якої є визначення поточної ситуації підприємства, встановлення потенційних та бажаних результатів діяльності і визначення шляхів їх досягнення.

Керуючись встановленими цілями та завданнями, органи управління починають аналізувати наявні в підприємства ресурси і розподіляти їх відповідним для досягнення цілі чином.

У випадку з підприємствами, що керуються у своїй діяльності концепцією управління діловою активністю, на думку автора, найбільш вагомими ресурсами є виробничі, інноваційні, інвестиційні, трудові та фінансові. Однак для ефективної діяльності підприємство повинно враховувати і аналізувати всі наявні в нього ресурси. У результаті аналізу ресурсів керівні органи підприємства розподіляють їх таким чином, щоб найкраще мати змогу реалізовувати власний потенціал. У результаті цих дій відбувається реалізація ще однієї функції управління – організаційної. Саме від того, яким чином буде організовано господарську діяльність підприємства, залежить її ефективність.

Виходячи з наявності ресурсів підприємства органи управління обирають найбільш прийнятні методи управління, які реалізуються шляхом використання ресурсів управління.

Зважаючи на вищезазначене, ефективність функціонування підсистем ділової активності доцільно визначати, виходячи з критеріїв: оперативності та надійності менеджменту, результативності та ефективності з розрахунком відповідних коефіцієнтів. Через реалізацію дій, а саме встановлення цілей та завдань є виконання підприємством однієї з його управлінських функцій, а саме функції планування, завданням якої є визначення поточної ситуації підприємства, встановлення потенційних та бажаних результатів діяльності і визначення шляхів їх досягнення. Керуючись встановленими цілями та завданнями, органи управління починають аналізувати наявні в підприємства ресурси і розподіляти їх відповідним для досягнення цілі чином.

3.3. Багатовимірний статистичний аналіз виробничого складника ділової активності підприємства

В основі поняття ділової активності підприємства знаходиться виробничий, фінансовий та інвестиційний складники. Найсуттєвішим серед них є виробничий складник. Саме від виробничого чинника залежить доцільність виробництва продукції чи надання послуг для задоволення суспільних потреб.

Проведення кількісної оцінки виробничого складника ділової активності підприємства покаже реальний стан справ на підприємства та визначе його потенційні можливості для досягнення лідерських позицій на ринку у випадку максимального використання ресурсів, вкладених у виробничу діяльність підприємства.

Методи багатовимірного аналізу – це є дієвий кількісний інструмент дослідження економічних процесів, що описуються великим числом різноманітних характеристик. До них належать кластерний аналіз, таксономія, факторний аналіз, кореляційний аналіз, регресійний аналіз [9].

За допомогою методів багатовимірного аналізу розглянемо виробничий складник ділової активності АВ ТОВ «Агроцент К».

Для її визначення були відібрані такі чинники або симптоми:

X1 – фондоддача, грн./грн.;

X2 – продуктивність праці, тис. грн.;

X3 – матеріалоємність, грн./грн.;

X4 – витрати на 1 грн. виробленої продукції, грн./ грн.;

X5 – зарплатоємність виробленої продукції, грн./грн.;

X6 – коефіцієнт росту виробленої продукції.

Вибір саме цих чинників був обумовлений наявністю теоретичного зв'язку кожного з цих факторів з рівнем ділової активності підприємств та

можливістю отримати відповідну статистичну інформацію.

Ми пропонуємо багатовимірний статистичний аналіз провести в декілька таких етапів:

1. Розподіл виділеної сукупності на однорідні групи - для цього застосуємо кластерний аналіз.

2. Ранжирування виділених груп і виявлення кращих і гірших об'єктів - для цього застосуємо таксономічний аналіз.

3. Побудови універсальної функції, яка характеризуватиме виробничий складник ділової активності підприємств - для цього застосуємо дискримінантний.

Для початку за допомогою кореляційно-регресійного аналізу потрібно впевнитися, що вибрані фактори не мають тісного зв'язку між собою. Для вимірювання тісноти парної лінійної залежності між ознаками використовується коефіцієнт парної кореляції Пірсона.

Під час розрахунку матриці коефіцієнтів парної кореляції обраних показників було виявлено, що показник (X5) - зарплатоємності виробленої продукції має тісний зв'язок із показниками продуктивності праці (X2) та коефіцієнтом росту виробленої продукції (X6).

Виходячи з наведеного, було б доцільно не розглядати показник зарплатоємності в багатовимірному статистичному аналізі виробничого складника ділової активності підприємств. Адже проведений кореляційний аналіз визначених вище показників у редакторі Excel (табл. 3.2), після неврахування показника X5 доводить, що тісного кореляційного зв'язку між ними немає і кожна зміна характеризує результуючий латентний показник із різних боків.

Оскільки відібрані показники мають різні одиниці виміру, в межах багатовимірного аналізу простір ознак підлягає стандартизації за допомогою центрування і нормування. За нормального розподілу змінних діапазон варіювання стандартизованих значень становить область від -3 до 3 .

Провівши стандартизацію даних, виявлено, що об'єкт X5 показує аномально низьке значення чинника X4 у розмірі $-4,364712$.

Таблиця 3.2.

Матриця коефіцієнтів парної кореляції чинників-симптомів виробничого складника ділової активності підприємств

	X1	X2	X3	X4	X5
X1	1				
X2	0,2453671	1			
X3	0,3720453	-0,214511	1		
X4	0,4783109	0,3644121	0,054124	1	
X5	0,7014531	0,5432491	-0,214512	-4,364712	1

Отже, аналіз за такого розподілу не може бути достовірним, оскільки область значень чинника X5 була зміщена через аномальне спостереження, тому було прийняте рішення щодо виключення об'єкта X5 з аналізу.

Наступним етапом багатовимірною статистичного аналізу буде таксономічний аналіз показника ділової активності підприємства, а саме його виробничого складника.

Таксономічний аналіз базується на розрахунку відстаней всіх чинників (об'єктів) до еталона (або антиеталона) у просторі всіх спостережуваних чинників-симптомів.

Таксономічний аналіз втілений в два головні алгоритми аналізу:

- класичний;
- модифікований.

Далі за формулою Фішберна побудуємо агреговану рейтингову оцінка методом строкових сум на підставі ранжирувань, виконаних за класичним та модифікованим алгоритмами. Після розрахунку об'єднаних рейтингових оцінок гі кожному об'єкту присвоюється кінцевий ранг R_i . Результати змішаного алгоритму таксономічного аналізу представлені в табл. 3.3.

За результатами таксономічного аналізу можна виявити, що найбільший вплив на ділову активність підприємства мають такі чинники, як X1 – фондоддача та X6 – коефіцієнт росту виробленої продукції, а найменший

вплив на ділову активність підприємства мають - X5 – зарплатоємність виробленої продукції та витрати на 1 грн. виробленої продукції.

Таблиця 3.3.

Рейтингова оцінка за формулою Фішберна

Рейтингова оцінка		Вагові коефіцієнти		
Ri	Rai	Kei	Kai	Ri
5	3	0,032541	0,11224513	1,321451
2	4	0,124781	0,14236102	1,541257
4	6	0,220143	0,15514771	0,136411
1	2	0,145214	0,04010412	0,236412
3	5	0,168741	0,03254123	0,457124
6	4	0,145112	0,07121451	0,471253
4	1	0,122554	0,03214521	0,364231
2	3	0,178101	0,05712453	1,047921
6	4	0,084152	0,07531012	0,871420
2	3	0,020121	0,10102513	1,451247
5	1	0,002121	0,13641253	1,231147

Заключним етапом є дискримінантний аналіз. Основні задачі, які потрібно вирішити в процесі даного аналізу, наступні:

- 1) за допомогою методів кореляції і регресії побудувати адекватну дискримінантну функції;
- 2) на базі побудованої дискримінантної функції визначити оцінку впливу досліджуваних економічних об'єктів;
- 3) оцінювання прихованої властивості, що вивчається, для об'єктів, котрі не входять у досліджувану сукупність чинників.

Для побудови універсальної дискримінантної функції для досліджуваного підприємства проведемо регресійний аналіз, прийнявши як залежну змінну величину \hat{Y} , яка набуває значень від 1 до 6. При цьому значення від 1 до 3 буде належати найменш впливовому чиннику на ділову

активність підприємства, значення від 3 до 6 буде належати найвпливовішому чиннику на ділову активність підприємства.

В ролі факторних ознак будемо застосовувати 5 чинників-симптомів виробничого складника ділової активності підприємств, що вказані вище.

Результати регресійного аналізу, виконаного у програмі Excel за допомогою модуля «Аналіз даних», представлені в табл. 3.4.

Таблиця 3.4

Результати багатовимірного кореляційно-регресійного аналізу ділової активності АВ ТОВ «Агроцент К»

Регресійна статистика								
Множ. R	0,45123							
R-квадрат	0,42136							
Норм. R-квадрат	0,954712							
Станд. похибка	1,513412							
Спостер.	14							
Дисперсійний аналіз								
	df	SS	MS	F	Знач. F			
Регресія	4	241,2	123,1	22,642	1,61E-1			
Залишок	3	27,231	13,1	9,01	24,61			
Всього	12	32	38	14,01	12,1			
	Коеф.	Станд. похибка	t-стат.	P-Знач.	Нижні	Верхні	Нижні	Верхні
Y-пер.	12,312	12,124	1,3	0,1245	-3,125	62,65	-5,312	12,14
Зм. X	0,32141	0,2114	2,2	0,0321	0,006	0,6412	0,1245	0,3251
Зм. X ₂	0,03647	0,0128	2,4	0,003	0,005	0,0054	0,2142	0,0412
Зм. X ₃	-9,12453	1,0471	2,1	4,5E-	-15,28	-8,12	-7,12	-11,14
Зм. X ₄	-6,12447	14,214	-1,9	0,2141	-56,39	3,142	-5,231	7,12
Зм. X ₆	1,21142	1,3125	1,7	0,4031	-1,3451	3,1421	-1,523	2,02

Перевіримо ступінь надійності розрахованої моделі, перш ніж будемо її використовувати. Представимо рівень значущості побудованої моделі α на

рівні 0,01. Оскільки розрахункова значущість F набагато менше заданого рівня значущості α ($1,61E-1 = +0,00000000132 < 0,01$), то з великою побудовану модель слід визнати в цілому суттєвою, надійною та значущою.

У табл. 3.3. наведені загальні підсумки моделювання: коефіцієнт множинної кореляції $R = 0,45123$ свідчить про дуже тісний зв'язок між відібраними показниками і змінною \hat{Y} , що характеризує виробничий складник ділової активності досліджуваного підприємства.

Коефіцієнт детермінації $R^2 = 0,42136$ показує, що майже 42 % зміни виробничого складника ділової активності об'єктів визначається саме включеними до моделі чинниками-симптомами.

Розгляд t -критерію та P -значущості показує неоднакову дискримінантну спроможність факторів отриманого рівняння регресії. Дані табл. 3.3. показують, що змінні X_3 та X_5 статистично ненадійні, несуттєві, тобто їх роль у впливі на виробничий складник ділової активності досліджуваних об'єктів не дуже висока. Тому вирішено провести покроковий регресійний аналіз з метою поетапного вилучення з моделі несуттєвих факторів. Кінцеві результати даного аналізу наведені в табл.3.5.

Отримане в результаті покрокового регресійного аналізу рівняння має найбільш впливові на виробничий складник ділової активності досліджуваного підприємства такі змінні, як фондовіддача, продуктивність праці, матеріалоємність виробленої продукції. Так як їх статистична надійність підтверджена показниками t -критерію та P -значущості і знаходиться в допустимих рамках.

Універсальне рівняння дискримінантної функції виглядає так:

$$\hat{Y} = 7,421451 + 0,51803 X_1 + 0,00603 X_2 - 12,41141 X_3 \quad (3.8)$$

Перевіримо на придатність для практичного використання побудовану модель. Отже, коефіцієнт множинної кореляції $R = 0,45581$ дещо знизився за рахунок вилучення чинників X_5 та X_3 , але не дуже суттєво. Тобто його

величина вказує на досить тісний зв'язок між змінними, що залишилися, і змінною \hat{Y} .

Таблиця 3.5.

Результати покрокового багатовимірного кореляційно-регресійного аналізу виробничого складника ділової активності АВ ТОВ «Агроцент К»

Регресійна статистика								
Множ. R	0,45581							
R-квадрат	0,47321							
Норм. R-квадрат	0,84233							
Станд. похибка	1,513412							
Спостер.	14							
Дисперсійний аналіз								
	df	SS	MS	F	Знач. F			
Регресія	4	241,2	123,1	22,642	1,72E-1			
Залишок	3	24,122	13,1	9,55	24,68			
Всього	12	28	24	12,35	12,4			
	Коеф.	Станд. похибка	t-стат.	P-Знач.	Нижні	Верхні	Нижні	Верхні
Y-пер.	11,302	8,2141	1,4	0,241	-3,111	32,44	-5,312	12,14
Зм. X	0,4120	0,2104	2,3	0,0423	0,0147	0,441	0,1245	0,3541
Зм. X ₂	0,04251	0,0245	2,5	0,048	0,0321	0,0142	0,2142	0,0352
Зм. X ₃	-4,5	1,0514	2,2	4,4E-	-14,01	-6,15	-7,12	-9,11

Коефіцієнт детермінації $R^2 = 0,47321$ показує, що майже 47 % зміни виробничого складника ділової активності об'єктів визначається саме чинниками, що залишилися в моделі.

В свою чергу рівняння (3.8) є досить значущим загалом: значущість F-критерію дорівнює 1,72E-1, тобто з достовірністю 99% можна стверджувати про надійність отриманої моделі.

Так, перевірка знаків коефіцієнтів регресії підтвердила, що всі вони узгоджуються з таким економічними міркуваннями про напрям зв'язку між чинниками-симптомами, а саме X_1 та X_2 , які є стимуляторами та X_3 , який є де стимулятором.

Тобто ріст фондівдачі та продуктивності праці та зниження матеріалоемності продукції приведе до максимального наближення рангу виробничого складника ділової активності об'єкта до найвищого. Це доводить, що така регресійна модель не потребує коригування, а також може бути використана на практиці.

В свою чергу провівши розрахунок коефіцієнтів еластичності побудованої моделі, можна кількісно оцінити відносний вплив та виявити, що:

- з ростом фондівдачі на 1% виробничий складник ділової активності збільшується в середньому на 0,28%;
- за підвищення продуктивності праці на 1% виробничий складник ділової активності збільшується в середньому на 0,53%;
- за росту матеріалоемності виробленої продукції на 1% виробничий складник ділової активності знижується на 0,68%.

Запропонована в роботі методика визначення стану виробничого складника ділової активності підприємства є корисною не тільки для самого підприємства, а й для контрагентів підприємства, інвесторів, банків та інших. Вцілому дану методику можна охарактеризувати, як таку що допомагає підприємству визначити його місце в економічному середовищі, а також ефективність та безризиковість його ділових відносин.

Висновки до розділу 3

1. Управління діловою активністю є органічною частиною загальної системи управління підприємством. Системний підхід до управління діловою активністю передбачає чітку взаємодію всіх підрозділів підприємства, всіх учасників виробничого процесу, діяльність яких спрямована на чітко сформульовану мету – виробництво продукції такого рівня якості, який

задовольняє певні потреби споживачів, встановлені вимоги. У роботі застосовано системний підхід до проблеми управління діловою активністю як підсистеми економічної системи.

2. Запропонована модель оптимізації дебіторської заборгованості на підприємстві, яка направлена на підвищення рівня ділової активності досліджуваного підприємства.

3. Визначено оптимальний розмір дебіторської заборгованості для АВ ТОВ «Агроцент К». Розрахунок показав, що при заданих умовах максимального розміру дебіторської заборгованості та умовах товарного кредиту найоптимальнішим терміном надання товарного кредиту є 79 день, при якому на підприємстві буде сформований найоптимальніший обсяг дебіторської заборгованості – 56 026,39 тис. грн.

4. Багатовимірний статистичний аналіз виробничого складника ділової активності підприємства – це є дієвий кількісний інструмент дослідження економічних процесів, що описуються великим числом різноманітних характеристик. До них належать кластерний аналіз, таксономія, факторний аналіз, кореляційний аналіз, регресійний аналіз.

5. Провівши багатовимірний статистичний аналіз можна зробити такий висновок що:

- з ростом фондівдачі на 1% виробничий складник ділової активності збільшується в середньому на 0,28%;
- за підвищення продуктивності праці на 1% виробничий складник ділової активності збільшується в середньому на 0,53%;
- за росту матеріалоємності виробленої продукції на 1% виробничий складник ділової активності знижується на 0,68%.

6. Запропонована в роботі методика визначення стану виробничого складника ділової активності підприємства є корисною не тільки для самого підприємства, а й для контрагентів підприємства, інвесторів, банків та інших. Вцілому дану методику можна охарактеризувати, як таку що допомагає підприємству визначити його місце в економічному середовищі, а також ефективність та безризиковість його ділових відносин.

ВИСНОВКИ ТА ПРОПОЗИЦІЇ

1. Ділова активність – це така комплексна характеристика діяльності підприємства, яка містить в собі оцінку ступеня ефективності використання наявних ресурсів підприємства.

2. Фінансовий аналіз ділової активності підприємства заключається в розрахунку та дослідженні в динаміці різноманітних фінансових показників та коефіцієнтів, а саме таких як - коефіцієнта рентабельності, платоспроможності, ліквідності, фінансової стійкості, показників оборотності запасів, достатності капіталу підприємства, дебіторської та кредиторської заборгованості та інших.

3. Фінансовий аналіз ділової активності є вагомим та важливим етапом оцінювання фінансового стану підприємства та проводиться з використанням якісних та кількісних показників.

4. Управління діловою активністю підприємства - генерує спроможність підприємства до зростання його вартості, а це є головною метою функціонування кожного суб'єкта господарювання.

5. Необхідність ефективного управління діловою активністю підприємства визначається тим, що саме показники ділової активності надають змогу визначити можливості для оптимізації структури активів і капіталу, зростання доходів, обґрунтованості витрат, що в свою чергу сприяє підвищенню платоспроможності та зміцненню фінансової стійкості.

6. Розрахунок показників ділової активності АВ ТОВ «Агроцентр К», що враховує «золоте правило економіки» показав, що останнє виконувалося тільки у 2015 р. та 2018 р. коли був отриманий найвищий розмір прибутку. У 2016, 2017 та 2019 рр. співвідношення між прибутком, виручкою від реалізації та вартістю майна не виконувалося. За таких умов спостерігаються проблеми із забезпеченням зростання економічного потенціалу підприємства.

7. За період 2015-2019 рр. коефіцієнт оборотності капіталу збільшився на 39,21%, і у 2019 р. АВ ТОВ «Агроцентр К» на кожен гривню залучених коштів надало послуг на суму 1,45 гривень. Оборотність дебіторської

заборгованості зменшилась на 37,85% (з 5,6 оборотів до 3,5), середній термін погашення у 2019 р. становив 104,7 днів, тоді як у 2015 р. – 65,1 дні. В свою чергу оборотність запасів зменшилась на 13,22% з оборотом 148,2 дні за даними 2019, на 15,23% становило збільшення кількості оборотів. Такі зміни призвели до росту тривалості операційного циклу за весь період на 30,58% (з 193,7 до 252,9 днів). Така тенденція є наслідком збільшення дебіторської заборгованості на 82,8%. Резерви зниження даного показника знаходяться в сфері управління дебіторською заборгованістю.

8. Разом з тим оборотність кредиторської заборгованості зменшилась на 61,89% із середнім терміном її погашення за даними 2019 р. 41,1 день і порівняно з 2015 р. збільшилось майже в 3 рази. Така тенденція є негативною, підприємство нарощує обсяг покупок у кредит. Це призвело до збільшення тривалості фінансового циклу на 18,99%.

9. За період 2015-2019 рр. обсяг дебіторської заборгованості збільшилась на 82,8 % (табл. 2.8). У тому числі дебіторська заборгованість за товари, роботи, послуги зросла на 99,1%, а інша поточна заборгованість – у 4 рази. Така тенденція свідчить про значні обсяги інвестицій, що вкладаються у дебіторів.

10. За період 2015-2019 рр. позиковий капітал зріс у 5,3 рази внаслідок зростання кредиторської заборгованості за товари, роботи, послуги у 3,5 рази. Кредиторська заборгованість надає можливість тимчасового використовувати позикових коштів, тобто фінансувати виробничу діяльність за рахунок кредиторів. Така тенденція призводить до зменшення показників платоспроможності і ліквідності. А наявність простроченої заборгованості може сформувати погану репутацію та погіршити імідж підприємства. Поточні зобов'язання за розрахунками з бюджетом зросли у 20,3 рази, також у 4,5 разів збільшилась кредиторська заборгованість зі страхування, та у 3,6 рази – з оплати праці.

11. Коефіцієнт співвідношення дебіторської та кредиторської заборгованості 2015 та 2017 рр. становив 3,02 та 3,01 відповідно, тобто кредиторська заборгованість перевищує дебіторську на 2,02 та 2,01 пункти. У

2016 р. даний коефіцієнт склав 1,7 пункти, перевищення кредиторської заборгованості над дебіторською склало 0,7 пункти, в 2018 р. – 1,22, а у 2019 р. – 0,8. Така тенденція вимагає здійснення аналізу співвідношенням дебіторської та кредиторської заборгованості та використати всі можливості для зниження вищезазначеного показника.

12. Динаміка коефіцієнта внутрішнього зростання, вказує на існуючі резерви розширення діяльності підприємства. Так за даними 2019 р. АВ ТОВ «Агроцентр» може розширити свою діяльність без зовнішнього фінансування з максимальним темпом приросту обсягу реалізації 9%. Однак даний коефіцієнт має тенденцію до зниження і за 2015-2019 рр. останній знизився на 0,25 пункти або на 74,79%.

13. Управління діловою активністю є органічною частиною загальної системи управління підприємством. Системний підхід до управління діловою активністю передбачає чітку взаємодію всіх підрозділів підприємства, всіх учасників виробничого процесу, діяльність яких спрямована на чітко сформульовану мету – виробництво продукції такого рівня якості, який задовольняє певні потреби споживачів, встановлені вимоги. У роботі застосовано системний підхід до проблеми управління діловою активністю як підсистеми економічної системи.

14. Запропонована модель оптимізації дебіторської заборгованості на підприємстві, яка направлена на підвищення рівня ділової активності досліджуваного підприємства.

15. Визначино оптимальний розмір дебіторської заборгованості для АВ ТОВ «Агроцент К». Розрахунок показав, що при заданих умовах максимального розміру дебіторської заборгованості та умовах товарного кредиту найоптимальнішим терміном надання товарного кредиту є 79 день, при якому на підприємстві буде сформований найоптимальніший обсяг дебіторської заборгованості – 56 026,39 тис. грн.

16. Багатовімірний статистичний аналіз виробничого складника ділової активності підприємства – це є дієвий кількісний інструмент дослідження економічних процесів, що описуються великим числом різноманітних

характеристик. До них належать кластерний аналіз, таксономія, факторний аналіз, кореляційний аналіз, регресійний аналіз.

17. Провівши багатовімірний статистичний аналіз можна зробити такий висновок що:

- з ростом фондівдачі на 1% виробничий складник ділової активності збільшується в середньому на 0,28%;
- за підвищення продуктивності праці на 1% виробничий складник ділової активності збільшується в середньому на 0,53%;
- за росту матеріалоємності виробленої продукції на 1% виробничий складник ділової активності знижується на 0,68%.

18. Запропонована в роботі методика визначення стану виробничого складника ділової активності підприємства є корисною не тільки для самого підприємства, а й для контрагентів підприємства, інвесторів, банків та інших.

Пропозиції по роботі:

1. Застосовувати запропоновану методику щодо визначення оптимального розміру дебіторської заборгованості. Запропонована модель оптимізації дебіторської заборгованості направлена на підвищення рівня ділової активності досліджуваного підприємства.

2. Для удосконалення аналізу показників ділової активності господарства запровадити системний підхід до управління діловою активністю підприємства, який передбачає чітку взаємодію всіх підрозділів підприємства, всіх учасників виробничого процесу, діяльність яких спрямована на чітко сформульовану мету.

3. Застосовувати в практичній діяльності підприємства багатовімірний статистичний аналіз виробничого складника ділової активності підприємства, який допоможе підприємству визначити його місце в економічному середовищі, а також допоможе визначити ефективність його ділових відносин в теперішньому часі та безризиковість в майбутньому.

СПИСОК ВИКОРИСТАНИХ ДЖЕРЕЛ

1. Абрамова І.М. Управління запасом фінансової стійкості підприємства / І.М. Абрамова // Зовнішня торгівля: економіка, фінанси, право. – 2014. – № 2. – С. 30–36
2. Ажнюк М.О. Основи економічної теорії : навч. посіб. / Ажнюк М.О., Передрій О.С. – К. : Знання, 2008. – 365 с.
3. Анісімова О.М. Аналіз ділової активності підприємства як системна оцінка ефективності використання власних ресурсів / О.М. Анісімова / Проблеми і перспективи розвитку підприємництва. – 2013. – № 2. – С. 19-24.
4. 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.
5. Багацька К.В. Підходи до оцінки ринкової активності підприємств реального сектора економіки [Електронний ресурс] / К.В. Багацька // Економіка: реалії часу. Науковий журнал. – 2014. – № 1 (11). – С. 50-56. – Режим доступу до журн.: <http://economics.opu.ua/files/archive/2014/n1.html>
6. Базилінська О. Я. Фінансовий аналіз: теорія та практика : навч. посібн. / О. Я. Базилінська. – К. : Центр учбової літератури, 2009. – 328 с.
7. Білик М.Д. Фінансовий аналіз: [навч.посіб] /М.Д. Білик, О.В. Павловська, Н.М. Притуляк, Н.Ю. Невмержицька. – К.: КНЕУ, 2005. – 304 с.
8. Бланк И. А. Управление финансовой стабилизацией предприятия / И. А. Бланк. – К. : Ника-Центр ; Эльга, 2003. – 246 с.
9. Бобирь О.І. Оцінка ділової активності підприємства / Матеріали XXV міжнародної науково-практичної конференції, (Львів, 10-11 травня 2013 року) // Громадська організація «Львівська економічна фундація». У 2-х частинах – Львів: ЛЄФ, 2013. ч. 1 – 144 с.
10. Большой экономический словарь / [под ред. А.Н. Азрилияна]. – М. : «Правовая культура», 1994. – 1376 с.

11. Варавка В. В. Аналіз ділової активності як інструмент управління грошовими потоками підприємства / В. В. Варавка // Актуальні проблеми економіки. – 2008. – № 2. – С. 184-191.
12. Волошина К. А. Оцінка стану ділової активності підприємства / К. А. Волошина, В. В. Комірна // Фондовий ринок. – 2009. – № 24. – С. 18–23.
13. Гарасюк О. А. Проблеми щодо сутності поняття “ділова активність підприємства” / О. А. Гарасюк, М. Ю. Ігнатенко // Вісник КТУ. – 2010. – № 22. – С. 63.
14. Гнатенко Є. П. Аналіз співвідношення дебіторської та кредиторської заборгованості підприємства / Є. П. Гнатенко, В. В. Волошина // Науковий вісник Миколаївського національного університету імені В. О. Сухомлинського. Економічні науки. - 2015. - № 1. - С. 38-42.
15. Грабовецький Б. Є. Економічний аналіз : підручник для ст.-тів ВНЗ / Б. Є. Грабовецький. – К. : Центр навчальної літератури, 2009. – 256 с. 8. Гринькевич О. А. Інформаційно-аналітичне забезпечення управління діловою активністю підприємств / О. А. Гринькевич, Г. І. Кіндрацька // Економічний аналіз. – 2010. – Вип. 6. – С. 215.
16. Д'яченко І. І. Методичне забезпечення аналізу ділової активності підприємства / І. І. Д'яченко // Управління розвитком. - 2014. - № 10. - С. 140-142. - Режим доступу: http://nbuv.gov.ua/UJRN/Uproz_2014_10_54.
17. Д'яченко І.І. Методичне забезпечення аналізу ділової активності підприємства / І.І.Д'яченко // Управління розвитком. – 2014. – 10(173) – С. 140- 142.
18. Емельянов В.А. Рыночная активность предприятия / Емельянов В.А., Беляцкий, Н.П., Достанко П.А. – М. : Наука, 2005. – 190 с.
19. Ефимова О. В. Анализ финансовой отчётности : учеб. пособ. / О. В. Ефимова, М. В. Мельник. – М. : Омега-Л, 2004. – 451 с.
20. Еш С.М. Фінансовий ринок: навч. посіб. 2-ге вид. / С.М. Еш. – К.: ЦУЛ, 2011. – 528 с.
21. Євдокимова Н.М., Кулієнко А.В. Економічна діагностика:

навчально-методичний посібник для самостійного вивчення дисципліни. – К.: КНЕУ, 2003. – 110 с.

22. Житный П. Є. К вопросу оценки деловой активности субъектов хозяйствования / Житный П. Є. – Львів : ЛНУ ім. Івана Франка, 1999. – С. 465–470.

23. Жукевич С.М. Моніторинг і діагностика ділової активності в інформаційній системі управління підприємством / С.М. Жукевич // Миколаївський національний університет імені В.О. Сухомлинського. – 2014. – Вип. 2. – С.

24. Заїкіна О. О. Роль показників ділової активності в оцінці управління підприємством / О. О. Заїкіна // Харчова промисловість. – 2008. – № 7. – С. 144-148.

25. Измайлова К.В. Сучасні технології фінансового аналізу : [навч. посіб.] / Измайлова К. В. – К.: МАУП, 2003. – 148 с.

26. Камінський С. І. Основні тенденції зміни тривалості фінансового циклу на підприємствах торгівлі / С. І. Камінський // Інвестиції: практика та досвід. - 2013. - № 19. - С. 96-99.

27. Кащена Н. Б. Ділова активність підприємства: сутність та методика аналізу : монографія / Н. Б. Кащена, О. О. Горошанська, Т. В. Польова [та ін.]. – Х. : Видавництво Іванченка І. С., 2016. – 196 с.

28. Кіндрацька Г. І. Стійкість підприємства: діалектика статичності і динаміки / Г. І. Кіндрацька // Вісник Національного університету "Львівська політехніка". Менеджмент та підприємництво в Україні: етапи становлення і проблеми розвитку. - 2014. - № 797. - С. 235-241

29. Кобилецький В. Р. Коефіцієнт оборотності активів (коефіцієнт трансформації, ресурсовіддача) / В. Р. Кобилецький // Онлайн-журнал «Financial Analysis online» [Електронний ресурс] – Режим доступу: <https://www.finalon.com/slovnik-ekonomichnikh-pokaznikiv/288-oborotnist-aktiviv> (дата перегляду: 1.02.2021)

30. Кобилецький В. Р., Період операційного циклу / В. Р. Кобилецький // Онлайн-журнал «Financial Analysis online» [Електронний ресурс] – Режим

доступу: <https://www.finalon.com/slovník-ekonomichnikh-pokaznikov/321-period-operatsijnogo-tsiklu> (дата перегляду: 1.02.2021)

31. Коваленко Л. О. Фінансовий менеджмент : [навч. посібн.] / Л. О. Коваленко, Л. М. Ремньова. – [3-тє вид., випр. і доп.]. – К. : Знання, 2008. – 483 с.

32. Ковальчук Т.М. Фінансовий аналіз у системі управління реальними інвестиціями: монографія / Т.М. Ковальчук, А.І. Вергун; МОНМС України, Чернів. нац. ун-т ім. Ю. Федьковича. – Чернівці: Рута, 2011. – 246

33. Конєва Т. А. Фінансовий цикл промислових підприємств України / Т. А. Конєва, А. В. Кузнецов // Науковий вісник Міжнародного гуманітарного університету. Серія : Економіка і менеджмент. - 2018. - Вип. 34. - С. 71-76.

34. Котенок Г.М. Виявлення переваг та недоліків методів оцінки фінансового стану підприємства / Г.М. Котенок // Науково-технічний збірник. – 2008. – № 23. – С. 208.

35. Коцєруба Н.В., Загородня І.О. Основні аспекти аналізу ділової активності підприємства [Електронний ресурс] / Н.В. Коцєруба, І.О. Загородня. – Режим доступу: <http://www.vtei.com.ua/konfa/3/2.pdf>.

36. Кузнецова И.М. Анализ рыночной активности промышленного предприятия / И.М. Кузнецова. – Краснодар: Экоинвест, 2006. – 151 с.

37. Куриленко Т.П. Теоретичні аспекти визначення ділової активності [Електронний ресурс]. – Режим доступу: http://archive.nbuv.gov.ua/portal/Soc_Gum/Nvamu_ekon/2009_6/6.pdf.

38. Лахтіонова Л. А. Фінансовий аналіз суб'єктів господарювання: [монографія] / Лахтіонова Л. А. – К. : КНЕУ, 2001. – 387 с.

39. Литвак Б.Г. Разработка управленческого решения : учеб- ник. – 3-е изд., испр. – М. : Дело, 2002. – 392 с.

40. Мец В.О. Економічний аналіз фінансових результатів та фінансового стану підприємства [навч. посіб.] / В.О. Мец. – К.: Вищ.шк., 2003. – 278 с.

41. Мєшкова Н. Л. Оцінка ділової активності підприємства на макрорівні / Н. Л. Мєшкова // Глобальні та національні проблеми економіки. – 2015. – Вип. 5. – С 508-511.

42. Мешкова Н.Л. Особливості управління діловою активністю підприємства в кризових умовах / Н.Л. Мешкова // Науковий вісник ХДУ : зб. наук.праць. – Вип. 11, част. 5/2015. – Херсон, 2015. – С. 45-48. – (Серія : Економічні науки).

43. Мешкова Н.Л. Оцінка ділової активності на мікрорівні [Електронний ресурс] / Н.Л. Мешкова. – Режим доступу : <http://global-national.in.ua/archive/5-2015/104.pdf>.

44. Мних Є. В. Економічний аналіз: підручн. – 2-ге вид., перероб. та доп. / Є. В. Мних. – К. : Центр навчальної літератури, 2005. – 472 с.

45. Мукомела-Михалець В.О. Концептуальні засади створення ефективної системи управління діловою активністю машинобудівного підприємства / В.О. Мукомела-Михалець // Вісник Хмельницького національного університету. – 2011.– № 3. – Т. 1. – С. 23–27.

46. Нестеренко Н. В. Ділова активність як невід'ємна частина фінансового стану підприємства / Н. В. Нестеренко, О. Діхтяр // Економічний аналіз. – 2012. – № 10. – Частина 3. – 411 с.

47. Пирч М.І. Теоретичні аспекти використання індикаторів ділової активності / М.І. Пирч // Вісник Національного університету «Львівська політехніка». Менеджмент та підприємництво в Україні: етапи становлення і проблеми розвитку. – 2013. – № 767. – С. 56-62. – Режим доступу: http://nbuv.gov.ua/j-pdf/VNULPM_2013_767_11.pdf

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

49. Руденко Є. М. Застосування "золотого правила економіки" для оцінки ділової активності сільськогосподарських підприємств / Є. М. Руденко // Агросвіт. - 2014. - № 16. - С. 42-49.

50. Руденко Л.В. Прогностична оцінка і аналіз діяльності транснаціональної корпорації у векторі глобального стратегічного управління // Регіональні перспективи. – 2000. – № 4(11). – С. 87-91.

51. Савицька Г. В. Економічний аналіз діяльності підприємства : навч. посібн. / Г. В. Савицька. – К. : Знання, 2004. – 650 с.

52. Співак Ю. Ділова активність як важливий показник діяльності підприємства [Електронний ресурс]. – Режим доступу : <http://naub.oa.edu.ua/2014/dilova-aktyvnist-yak-vazhlyvyjpokaznyk-diyalnosti-pidpryjemstva/>.

53. Стефанишин В. Збалансована система показників – інструмент стратегічного управління підприємством / Владислав Стефанишин // Маркетинг в Україні. – 2010. – № 2. – С. 4–9.

54. Ступницька Т. М. Кредиторська заборгованість підприємства: оцінка та механізми управління / Т. М. Ступницька, Т. Д. Маркова, І. М. Бамбуляк, Н. М. Кулік // Економіка харчової промисловості. - 2018. - Т. 10, Вип. 4. - С. 66-78.

55. Тарасенко Н. В. Економічний аналіз діяльності промислового підприємства / Тарасенко Н. В. – Львів : ЛБІ НБУ, 2000.– 485 с.

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

57. Турило А. М. Визначення критерію розмежування категорій «ділова активність підприємства» і «ринкова активність підприємства» / А. М. Турило, О. А. Зінченко, І. С. Вчєрашня // Маркетинг і менеджмент інновацій. – 2011. – № 1. – С. 82–85.

58. Тютюнник Ю. М. Моделювання факторів зміни стійкості економічного зростання підприємства / Тютюнник Ю. М., Сайно О. О., Іванко А. В. / Проблеми обліково-аналітичного забезпечення управління підприємницькою діяльністю: зб. матер. IV Всеукраїнської науково-практичної конференції (м. Полтава, 24 жовтня 2019 р.). – Полтава : ПДАА, 2019. – С. 345-349.

59. Тютюнник Ю.М. Фінансовий аналіз : навч. посібник [Текст] // Ю.М. Тютюнник. – К. : Знання, 2012. – 815 с.

60. Фаріон В. Я. Аналітична оцінка ділової активності та рентабельності підприємств / В. Я. Фаріон // Інноваційна економіка. - 2013. - № 10. - С. 27-33.

61. Фещенко О. П. Оцінка ділової активності суб'єктів

господарювання / О. П. Фещенко // Формування ринкових відносин в Україні. - 2013. - № 6. - С. 186-190.

62. Фінансовий менеджмент: навч. посіб. [М. М. Александрова, С. В. Бардаш, О. С. Бородкін та ін.] ; за ред. Г. Г. Кірейцева. – К. : ЦУЛ, 2002. – 496 с.

63. Фінансовий аналіз / [Білик М.Д., Павловська О.В., Притуляк Н.М., Невмержицька Н.Ю.]; за ред. М.Д. Білик, – К. : КНЕУ, 2005. – 836 с.

64. Цал-Цалко Ю. С. Фінансовий аналіз : підручник / Ю. С. Цал-Цалко. – К. : Центр учбової літератури, 2008. – 566 с.

65. Шеремет А.Д. Методика фінансового аналізу / А.Д. Шеремет, Р.С. Сайфулін. – М. : ИНФРА-М, 2001. – 185 с.

66. Шеремет О. О. Фінансовий аналіз / О. О. Шеремет. – К. : Кондор, 2005. – 196с.

67. Шестопапов В. Г. Ефективне управління дебіторською заборгованістю в аспекті успішної діяльності суб'єктів господарювання [Електронний ресурс] /В.Г. Шестопапов, Б.І. Сюркало // Молодіжний науковий вісник УАБС НБУ. Серія: Економічні науки. – 2013. – №4. – Режим доступу:<http://bulletin.uabs.edu.ua/store/eco/2013/2874046F7C2719D3FB4E35BA549821F5.pdf>

68. Якуба М.М. Проблеми оцінки ринкової активності промислових підприємств у сучасних умовах / М.М. Якуба // Науковий вісник. – 2004. – вип. 14.2. – С. 4.

ДОДАТКИ

ДОДАТОК А

Динаміка складу і структури товарної продукції АВ ТОВ «АГРОЦЕНТР К»

Показник	2 015р.		2 016р.		2 017р.		2 018р.		2 019р.		Відхилення 2019 р. від 2015 р., +/-	
	тис.грн	%	тис.грн	%	тис.грн	%	тис.грн	%	тис.грн	%	тис.грн	%
Зернові і зернобобові - всього	26549,10	13,00	26294,80	14,83	41045,44	15,39	63954,62	17,57	64229,54	19,04	37680,44	6,04
з них пшениця озима	25908,60	12,68	22080,30	12,45	33337,75	12,50	52998,25	14,56	47160,13	13,98	21251,53	1,30
гречка	624,90	0,31		0,00	0,00		0,00		0,00		-624,90	-0,31
Кукурудза на зерно	11,50	0,01	4214,50	2,38	7707,69	2,89	10956,37	3,01	17069,40	5,06	17057,90	5,05
Соняшник	101322,30	49,60	62575,80	35,28	77903,65	29,21	128273,25	35,24	132237,28	39,20	30914,98	-10,40
Ріпак озимий	78,75	0,04	10635,50	6,00	20162,67	7,56	30539,52	8,39	25772,78	7,64	25694,03	7,60
Інша продукція рослинництва	6,50	0,003	1,10	0,001	10,67	0,004	7,28	0,002	16,87	0,005	10,37	0,00
Продукція рослинництва - всього	135752,90	66,46	99507,20	56,11	139111,76	52,16	222767,39	61,20	222273,33	65,89	86520,43	-0,57
Свині	49435,80	24,20	62215,60	35,08	84064,47	31,52	104067,31	28,59	87708,40	26,00	38272,60	1,80
Вівці	24,30	0,01	89,40	0,05	15495,39	5,81	13285,96	3,65	4823,96	1,43	4799,66	1,42
Птиця	585,10	0,29	1197,10	0,67	2747,03	1,03	5168,79	1,42	2530,05	0,75	1944,95	0,46
Інша продукція тваринництва	11618,00	5,69	8297,90	4,68	17789,02	6,67	7352,78	2,02	6578,13	1,95	-5039,87	-3,74
Продукція тваринництва - всього	61663,20	30,19	71800,00	40,48	120095,91	45,03	129874,84	35,68	101640,54	30,13	39977,34	-0,06
Послуги в рослинництві і тваринництві	6861,50	3,36	6045,90	3,41	7494,33	2,81	11356,77	3,12	13426,13	3,98	6564,63	0,62
Продукція сільського господарства	204277,60	100,00	177353,10	100,00	266702,00	100,00	363999,00	100,00	337340,00	100,00	133062,40	0,00

ДОДАТОК Б

Таблиця

Методика розрахунку узагальнюючих показників фінансової стійкості підприємства

Показник	Алгоритм розрахунку за балансом
Наявність власного оборотного капіталу для формування запасів	$H_1 = \text{ряд } 1495 - \text{ряд } 1095$
Наявність власного оборотного капіталу, довгострокових кредитів та позик для формування запасів	$H_2 = H_1 + \text{ряд } 1595 + 1665$
Наявність власного оборотного капіталу, довгострокових, короткострокових кредитів та позик для формування запасів	$H_3 = H_2 + 1600$
Запаси і поточні біологічні активи	$H_4 = \text{ряд } 1100 + \text{ряд } 1110$
Надлишок (+), нестача (-) власних оборотних коштів для формування запасів	$E_1 = H_1 - H_4$
Надлишок (+), нестача (-) власних оборотних коштів і довгострокових кредитів банків для формування запасів	$E_2 = H_2 - H_4$
Надлишок (+), нестача (-) загальної величини джерел формування запасів	$E_3 = H_3 - H_4$
Запас стійкості фінансового стану, днів	$ЗС = E_3 * 360 / B$, де B – ряд 2000 форми 2
Надлишок (+), нестача (-) джерел фінансування на 1 грн. запасів, грн	$D^1 = E_3 / H_4$
Тип фінансової стійкості	

ДОДАТОК В

Таблиця

Динаміка показників ділової активності підприємства

Показник	2015 р.	2016 р.	2017 р.	2018 р.	2019 р.	Відношення 2019 р. до 2015 р., %
Виручка від реалізації	214158	187215	276702	373999	347340	162,19
Середній розмір капіталу	205156	259187,5	164011	221609	239015,5	116,50
Середній розмір власного капіталу	156692,5	211644	237019	286492	338353	215,93
Середній розмір власного оборотного капіталу	78895	129872,5	125031	142181	160879	203,92
Середній розмір дебіторської заборгованості	38188	58176,5	77412	95400	99657,5	260,97
Середній розмір запасів	75455	104922,5	93808,5	116007	141023,5	186,90
Середній розмір кредиторської заборгованості	9181,5	17728	21561,5	25471	39075,5	425,59
Чистий прибуток	80721	29667	21551	86119	40886	50,65
Власний капітал	197032	226256	247782	325202	351504	178,40
Коефіцієнт оборотності капіталу (трансформації)	1,04	0,72	1,69	1,69	1,45	139,21
Оборотність дебіторської заборгованості						
Днів	65,1	113,4	102,1	93,1	104,7	160,90
Оборотів	5,6	3,2	3,6	3,9	3,5	62,15
Оборотність запасів						
Днів	128,6	204,6	123,7	113,2	148,2	115,23
Оборотів	2,8	1,8	2,9	3,2	2,5	86,78
Тривалість операційного циклу, дні	193,7	318,0	225,9	206,3	252,9	130,58
Оборотність кредиторської заборгованості						
Днів	15,6	34,6	28,4	24,9	41,1	262,40
Оборотів	23,3	10,6	12,8	14,7	8,9	38,11
Оборотність власного капіталу						
Днів	267,1	412,6	312,7	279,6	355,6	133,14
Оборотів	1,37	0,88	1,17	1,31	1,03	75,11
Тривалість фінансового циклу, дні.	178,0	283,4	197,4	181,5	211,9	118,99
Період окупності власного капіталу	1,9	7,1	11,0	3,3	8,3	426,32